

陈俊○著

算根浙商

赢天下

——22条商规的致胜之道

道有商經

越来越多的研究者认同这样一个观点：位于中国东南沿海的浙江商人是当今中国最具活力也是最会赚钱的人群。

浙商是谁，谁是浙商？



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

陈俊○著

算根浙商

赢天下

——22条商规的致胜之道



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

草根浙商赢天下——22 条商规的致胜之道/陈俊著. - 北京: 中国经济出版社, 2009. 5

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9122 - 4

I. 陈… II. 陈… III. 商业经营 - 研究 - 浙江省 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 053291 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 吴航斌 侯 茗 (出版咨询: 010 - 68355210 编辑邮箱: hangbinwu@sina.com)

责任印制: 石星岳

封面设计: 华子图文

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京金华印刷有限公司

开 本: B5

印张: 17.25 字数: 260 千字

版 次: 2009 年 5 月第 1 版

印次: 2009 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9122 - 4/F · 8132

定价: 36.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282 国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

我们是在京的浙江商人

是否每一位在京拼搏的浙江商人

都拥有自己的快乐与痛苦

痛并快乐着

是否都是你呀，艰难跋涉的浙江商人

京城的每一寸土地都是你创业奋斗的地方

京城的景因你而美

京城的心因你而醉

浙商的事业究竟有多大

为何每个在京的浙江商人都步履匆匆，负重前行

浙商的情义究竟有多深

为何每个在京的浙江商人都心系北京，魂绕家乡

为梦想 行千里 相汇在北京

树高千丈总有根，奔腾黄河总有源

就因为我们是京的浙江商人

——陈俊

自序

人民，只有人民才是创造历史的真正动力。成千上万普普通通的浙江商人创造了浙江的经济，谱写了改革开放三十年来浙江的辉煌业绩。他们推动着浙江经济乃至全国、全世界经济的高速发展。只有鸟儿飞不到的地方，没有浙商走不到的地方。他们没有阳光也灿烂，给点阳光更灿烂。他们在市场经济的刀光剑影中摔打滚爬，他们又在市场经济的枪林弹雨中顽强挺立，永远保持着一股旺盛的生命力，被人们俗称为“草根商人”。解读这些极为普普通通的草根商人，就是这本书的最终目的。

我是新浙商的一员，在经商过程中，平时用心积累各界对浙商研究的素材，也阅读了大量有关描述浙商的书籍。最终，我发现了一个奇怪的现象：先前撰写有关浙商书籍的作者，绝大部分都不是浙江人，也没有长时间深入到浙江工作和生活过，血液里更没有涌动着浙江商人那种顽强拼搏、夹缝求生的细胞，骨髓里也没有深深地刻着浙商的烙印。所谓对浙商的研究也只能停留在隔岸观火、隔靴挠痒的程度上。许多书籍描写的对象偏于生常谈，没有触及到大量最具有活力、最具有创造能力、最为普通的草根浙商。

本书依据民间一直流传着浙江商人的 22 条商规为主要线索。这些商规绝大部分是普普通通的草根浙商在从商之路的血与火的洗礼中凝结而成的。有些商规看上去语言直白，有些商规看上去有点儿不登大雅之堂的俗气，还有些商规我在文字上稍做了修整。

但纵观浙商22条商规的全部内容，它却真真实实表达了普普通通浙商的内心思想，揭示了从商的一些规律和经验教训，警示大家不能穿新鞋，走老路，更不能重蹈覆辙，去犯一些创业初期人性易犯的错误。

多年前，我就萌发了要为我们这些普普通通的草根浙商，也为自己写一本书的愿望，把我们从实战中得出来的感悟和体会不求包罗万象、不求尽善尽美而是原汁原味地、毫无保留地奉献出来和大家一起分享。本书的这些感悟和体会绝大部分来自我身边的那些草根浙商和我自己先前所做的事情。所以这本书所描写的所有的人物和事件，都是我亲眼所见、亲耳所闻和亲身经历的，书中所有的内容都是我一字一句亲笔所写的。有些素材更是第一次公开披露。它们都是绝对真实、绝对细节、绝对草根、绝对可读。

我不写那些当今名声极大的浙商，因为那些浙商已被人炒来炒去，炒到乏味了。我笔下的浙商，除一百年前的胡雪岩之外，都是在我周围生活、工作，与我风雨同舟，一路高歌挺进了近十几、二十年的浙商。他们是那么普通而平凡，性格各异，从事的行业各异，但人物形象饱满丰富，与我们没有半点的距离感，他们就在我们身边。尽管他们的创业经历不同，尽管他们没有显赫的地位与财富，但是他们共同拥有的名字都是草根浙商。

这些草根浙商无依无傍我自强，集百草要让这世界都香。这些草根浙商憨厚朴实、可歌可泣、可敬可叹。这些草根浙商在血液里、骨髓里共同拥有的都是坚韧不拔的信念。这些草根浙商创造了浙江，也发展了中国。历史与现实反复印证了我这个理念。一年多来，我经过反复斟酌、利用从商之余，六易其稿，凭着独特的商界视角和驾驭文字的功夫，动笔解读草根浙商，为我们这些普普通通的浙江商人，为这些草根浙商著书立说。

我，北京今日潮流企业策划公司董事长、北京浙江商会副会长、北京浙江台州商会副会长和北京浙江温岭商会、临海商会、

婺商研究会顾问在北京商界拼打了十四年，在商海中尝尽了酸甜苦辣，经历了沉沉浮浮，一路风雨兼程、跋涉前进，在实践中摸索出了一套行之有效的从商规律，丰富的生活阅历和从商经历为此书的撰写奠定了厚实的素材。若没经过商界大起大落、大风大雨的洗礼是根本触摸不到浙江商人的质朴，若不是土生土长的见证者，若不是商界战火纷飞的亲历者，是根本描绘不出商场硝烟弥漫的细节。

仁者见仁、智者见智。横看成岭侧成峰，远近高低各不同。拙作完全是依据个人的感悟、体会和实践，有些解读还不够完整和细腻。敬请各界朋友日后与我共同解读浙商现象、解读新浙商精神，共同把浙商的牌子进一步发扬光大。

陈 俊

2009年阳春三月 北京 魏公村

目 录 | CONTENTS |

自序

第1章 坚持收看新闻联播，要想把握经济时局，必须关注国家政局

一 懂大体 识大局 赚大钱	1
二 新浙商追求新创业	3
三 从《新闻联播》中找商机	4
四 新政实施前 72 小时	6
五 调控首日谈调控	7
六 没有政策就是好政策	8
七 放眼远量看政策	10
八 浙商之命 系于国运	12

第2章 眼光有多远，生意就能做多远

一 跨出国门	15
二 眼光不是眼前	19
三 抢占土耳其市场	21
四 登陆奥北商圈	23
五 瞄准二、三线城市	24

第3章 实款到账，才是硬道理

一 太原投资考察奇遇记	26
-------------------	----

二	周家大市场是否投资陷阱	31
三	洋人也是人	34
四	千万不要落入加盟圈套	38

第4章 不说空话，只对做得到的事承诺

一	合同违约开庭	41
二	提高识别真假商人的能力	42
三	你们发财 我们发展	44
四	民间投资团北上尚义县	46

第5章 给自己留够底牌，不要先期投入资金太多

一	浙商投资有六怕	48
二	商业地产新思维	55
三	招商引资新思维	59

第6章 不以利小而不为，不以风险小而为之

一	微利是图与唯利是图	63
二	台州八怪与牛气	64
三	从摆地摊到做总代理	66
四	两千元起家的副会长	68
五	小信息做成大生意	69
六	和大学生谈创业	70
七	不玩自己掌控不了的行业	73

第7章 一个好汉三个帮，选择好你的合作伙伴

一	民间投资团崛起	76
二	开发商排队请吃饭	79
三	无浙不成商	81
四	“趁人之危”入市抄底	83

五 为“浙江炒房团”正名	86
六 “天外天”的温岭商团	90
七 抱团与商会	92
八 登黄山，看商帮	96
九 “董事长”与“总经理”的双簧	99

第8章 打造商业团队，家庭成员“入阁”利弊观

一 浙江家族企业的特征	102
二 家族企业发展靠什么	103
三 夫唱妇随闯京城	105
四 私企老板娘培训班	106
五 不要做全职太太	108

第9章 浙商并不讳言名利，“名在前，利在后”，良好商誉才能创造长远利益

一 今日潮流 鞍前马后	111
二 用“新三民主义”做大商业	112
三 进军海外的商业文化之道	114
四 高人 中人 低人	115
五 儒商与《霸经》	119
六 经商哲学	120

第10章 不要跟异性谈太多的商业机密，否则日后也许有麻烦

一 胡雪岩和他的13个女人	123
二 风花雪月也分高低上下	124
三 浙商重利也重情	125
四 矫情老婆当叛徒	126
五 赞助的女人飞了	127
六 女人与支票	129
七 忠诚重要还是才能重要	130

第 11 章 开疆拓土做生意是浙商本色

- 一 在青川重灾区做生意的浙商 133
- 二 在科索沃战火中做生意的浙商 134
- 三 在俄罗斯做生意的浙商 135
- 四 婺商静观俄罗斯驱逐令 137
- 五 思路决定出路 138
- 六 义乌国际商贸城能否移植到海外 141

第 12 章 回报社会，感恩社会，多做慈善事业，做有社会责任的商人

- 一 浙商 责商 哲商 143
- 二 感谢小平 感谢母校 感恩老师 145
- 三 心系灾区 情系灾民 147

第 13 章 利用媒体造势推广品牌，媒体也是先进生产力

- 一 温岭借“光”发财 152
- 二 奇然大酒店开业 155
- 三 磁悬浮列车的新闻策划 158
- 四 产品 贴牌 品牌 160
- 五 眼球经济是最大的经济 162
- 六 企业新闻发言人必不可少 164

第 14 章 楼外有楼天外有天，哪怕真的很有实力，也不能摆大

- 一 天外天 楼外楼 处世不能太张扬 167
- 二 低调与高调 169
- 三 市场老大被杀在自家门口 171
- 四 两个 26 岁女富豪之命运 172
- 五 民间借贷成就浙江商人 175

第15章 保持中立，不要卷入任何政治派系纷争，商业与政治是不同的范畴

- 一 圆融 立命之本 180
- 二 始于政治 终于政治 181
- 三 女记者的画外音 183

第16章 一时得失不要太在乎，天下的钱永远赚不完

- 一 天下人赚天下钱 186
- 二 培养好子女比赚钱重要 188

第17章 不做地段差、没人气的生意，矿藏例外

- 一 京城有个“浙江村” 191
- 二 京温市场起风云 194
- 三 商业维新 入乡随俗 196

第18章 没有资本，就没有发言权

- 一 从商人到企业家的资本发言权 198
- 二 义乌小商品 大世界 200
- 三 民间投资团的成功运作模式 201

第19章 取人之长，补己之短

- 一 一生推崇唯三人 204
- 二 美国总经理与中国国情 205
- 三 海归成海待 206
- 四 有一种毒药叫成功 208
- 五 赢在终点 210
- 六 十年春梦成功路 212
- 七 教百姓做不差钱的生意 214

第 20 章 不打“输不起”的官司

- 一 中国房地产界第一“冤案”始末记 217
- 二 义乌 269 户状告开发商的背后 219
- 三 敢当“先烈”的浙商 223
- 四 “流亡经理”流到何时 224
- 五 化零为整 打赢跨国官司 228

第 21 章 把握全局，放手让人帮你打点生意

- 一 空降兵与子弟兵 230
- 二 让天下的读书人为你一个人读书 232
- 三 博士前 博士后 234
- 四 专家成了砖家 235

第 22 章 盛世思忧患 从容对危机

- 一 形势坏起来是很快的 239
- 二 你的企业是哪种死法 241
- 三 “飞跃”浴火重生术 242
- 四 比金子银子还昂贵的是什么 244
- 五 居安思危与临危不惧 247
- 六 浙商，今天再出发 252

后 记 254

第1章

坚持收看新闻联播，要想把握经济时局，必须关注国家政局

一 | 懂大体 识大局 赚大钱

一个商人不能没有大局观念。懂大体，识大局，才能赚大钱。

新浙商，上通政策，下知民生，活学活用党和政府的政策，特别是在“用”字上狠下功夫。古往今来，凡成就大事业者，做大生意者，无不以迎合政策导向、国家发展的趋势、民众的需求为本。跟随时代的潮流前进，紧随时代的脉搏跳动。懂大体，识大局，才能赚大钱。这是新浙商多年经商的经验。

我生长在中国大陆新千年第一缕曙光首照地——浙江东南沿海的温岭市。小时候，我常站在海边看见潮涌潮退，惊涛裂岸，乱石奔云，卷起千堆雪的豪放场面，也常看见前浪远去，后浪更磅礴的恢弘气势。我的北京今日潮流企业策划有限公司便是以其寓意而得名的。我经常提醒自己：要紧跟时代的潮流前进。

美国石油大王洛克菲勒有一句名言：“时局是经营的脉搏，两者会产生共振现象。”其语言朴素而又深奥。做生意同时局的发展变化紧密相关。一方面时局的变化会影响到生意上的经营。另一方面，可以从时局的变化之中寻找到无限巨大的商机。缘何海湾局势紧张石油价格就飙升？美国政坛一出事则华尔街股市暴跌？地区战事一起则生意难做？世界金融风暴全球经济就萧条？一语破之，皆时局对经济的影响太大了。

一百年前的大浙商胡雪岩，对此也有切肤体会。他曾说过，自己每个阶段的经营之道，都与时局有关。

一个商人不能没有大局观念，更不能在不起眼的地方拔不出来，应看准大局，做一番大事。常言道：时势造英雄。对此，胡雪岩也说：做生意，把握时事大局是头等大事。

商情总是与时局、政局紧密相连的。商人总是处在不断变化的市场中。市场出现的各种情况以及变化，对于商人来说往往既是挑战也是机遇。商人必须及时对变化中的市场作出迅速反应，这样才能不断地为自己开辟新的经营渠道，为自己开拓出新的财源。

2009 年的“两会”、十大振兴行业、金融风暴、市场信心等一连串的热点关键词，让在京经商的 40 万之众的浙江商人细细琢磨。领悟这些热点关键词的精神实质则是做生意要与时代共舞，要做天下一等一的商人。

“做生意，把握时事大局是头等大事。”这是一百多年前的大浙商胡雪岩从长期经商活动中悟出的切身体会。“吾行商之顺，缘于能与机遇时势并行走也”。当下，宽松的政策、和谐的环境、科学发展观为这个时代注入了新的活力，注入了蓬勃发展的无限商机。用“千载难逢”来形容我国目前的大好形势是最贴切不过的。知识、智慧、科技、信息和具有国际化的眼光都是新时代浙商的丰富内涵，也是在京浙江商人树立起的良好品牌形象。“和着时代的旋律，与时代共舞，懂大体，识大局，赚大钱”是所有在京浙商一直追求的理念。

“天人交合才能胜”。“天”与“人”是辩证的统一，又是和谐的统一。只有具备了良好的社会环境和和谐的时代并加上人自身的努力和素质才能成功，两者缺一不可。获得大成功的商人必备的素质之一，就是与时代脉搏共振动，与时代共舞。这个原因很简单，我们这些草根商人要在同行中出类拔萃，要在商界中立稳脚跟，既要埋头苦干，又要抬头看路，这样才能走正道、做正事、发大财，这样许多看起来天下难做的生意也才能够顺顺利利的做成，也就成为了天下一等一的大商人。否则，就是个混口饭吃的小生意人而已。中华民族伟大复兴的时代造就了巨大的商机，巨大的商机又造就了众多伟大的商人。一个商人能否准确地驾驭时势会直接决定其商务的成败。“时势造英雄”，这个简单得不能再简单的词汇在历史的长河中反复凸现。纵观历朝历代大商人的发迹，无一不是与时代共舞的。

新时代经商、做生意面临着新课题，也面临着新的机遇和挑战。研读好党和政府的政策法令，结合实际，活学活用“两会”精神，发扬“更

快、更高、更强”的奥运精神，在“用”字上狠下功夫，是我们所有在京的浙商在经商活动中的灵魂与法宝，也是我们与时代共舞、再创辉煌的必要前提。时代潮流浩浩荡荡、奔腾向前，顺者昌，逆者亡，这是千古不变的客观规律。商人仅拥有开疆拓土的气概、敢于在刀头上舔血的胆量，远远成为不了天下一等一的成功商人。商人之命，系与国运。只有与时代共舞，才能够在商界翻江倒海，轰轰烈烈，长盛不衰。

二 | 新浙商追求新创业

新浙商追求新创业。什么是新浙商？什么又是新创业？

2005年11月18日，作为全国和谐创业优秀成员，我受团中央和清华大学团委的邀请，在清华大学主大礼堂发表了《新浙商追求新创业》的主题演讲，引起了各级领导、清华大学研究生在内的500多名听众的热烈反响。在近一小时的演讲中，我提出了新浙商的概念，完整地表述了新浙商不屈不挠的精神和新浙商追求新创业的理念，并展现了新浙商要同普天下的商人一同前进的广阔胸襟。

在浙商前面为什么加一个“新”字呢？“新”包含知识、科技、信息、智慧和具有国际化的眼光。我们第二代、第三代的浙江商人、浙江企业家都是受过高等教育，或有国外留学背景，对现代科技知识和外语都应用自如。

创业中，无论海归，无论哪个层面的人，都不能把自己当人物来看待，否则，创业是创不好的。屡战屡败，屡败屡战，打断牙齿和着血往肚子里吞，你还绝不能发出半声怨言，擦干自己身上的血迹，掩埋好同伴的尸体，从地上爬起来继续战斗。这是一种什么精神？这是一种百折不挠、愈挫愈勇的精神。

浙商就是凭着这种不屈不挠、勇往直前的精神，想尽千方百计，走尽千山万水，说尽千言万语，历尽千难万险来打开全中国、全世界市场。

“新浙商”不能在原地踏步，要突破传统领域，追求新发展、新境地。这些领域包括高科技行业、教育行业等等。我们要站在世界前沿的领域中创业，这就叫新创业。增强自己的核心竞争力，把自己的企业做强、做

大，巩固好自己的后方，才能不断开拓新领域，不能顾此失彼，丢掉自己的老根据地。商场如战场，巩固根据地才能发展壮大。星星之火，可以燎原。只有生存下来，只有保住自己的根据地，才能进行新创业。

浙江的区域文化注定了创业是每个浙江人骨髓里、血液里的细胞。人人创业，家家创业的思想已蔚然成风。

“新浙商”愿意和全国各省的商人、世界各国的商人一起协同前进。我们的创业新理念是：双赢、多赢、共赢。

三 | 从《新闻联播》中找商机

从《新闻联播》里寻找商机，是商人看《新闻联播》的最高境界。

作为浙江商人，我一直都在收看《新闻联播》。我周围的一些浙商朋友也有收看《新闻联播》的习惯。大家认识到：看《新闻联播》能最快捷地了解国家的政策导向，一名成功的商人要研究政策，读懂政策，而且要走在政策的前面，必须要找到一个了解政策走向的权威渠道，这个权威渠道就是《新闻联播》。

民间流传着《浙江商人22条商规》。第一条就是：一定要看《新闻联播》。

2003年秋，《新闻联播》播放了一条消息：温家宝主持召开国务院常务会议，研究实施东北地区等老工业基地振兴战略。我马上意识到，这是一个很好的投资机会。我很快召集一批浙江商人迅速进入东北投资开发。

我先后带了三批浙江商人去东北投资，每次都受到当地政府的热烈欢迎。在长白山附近，我们利用浙江民间的资金开发土特产、开发旅游项目，很快就得到了回报。一位浙江温州老板投资5000万做人参专业市场，当年就收回了成本。

2008年6月以来，《新闻联播》连续报道了国家领导人几次到沿海民营经济发达地区考察的消息。温家宝考察山东，习近平考察广东，李克强考察浙江……这些在《新闻联播》中都是一些很常见的画面，但对我而言，却是个巨大的商业信号：中央对经济领域将有新动作。掌握了这个信息，我和我的团队马上就酝酿了新一轮对二、三线城市的投资方案。