

中国戏剧出版社



浙江是一个具有炽烈企业家精神的地方，浙江商人既聪明又肯吃苦，敢冒风险，敢为人先，最让人佩服。

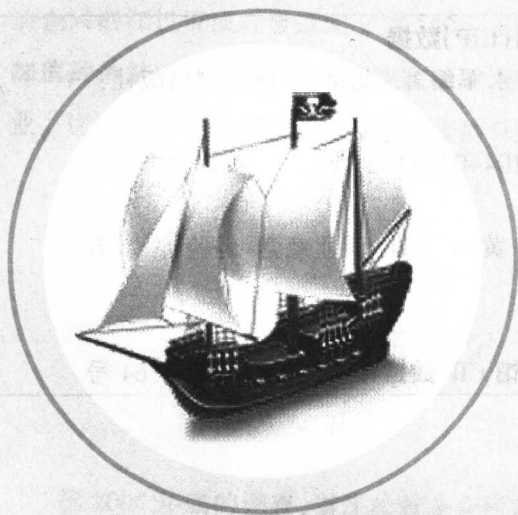
— 吴敬琏（著名经济学家）

黄永军◎编著

浙商是群狼，一旦发现猎物，便群起而攻之。这就是浙商快速崛起的重要因素，也是浙商最具竞争能力的一个方面。

浙商要想继续保持在中国商人群体中的翘楚地位，就必须有更高的境界、更宽的视野，以及更准确的自我认识和定位。

黄永军◎编著



浙商商道

浙商草根本性 群狼还是独兽

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

浙商商道 / 黄永军编著. —北京: 中国戏剧出版社,
2007.6
ISBN 978-7-104-02653-2

I. 浙… II. 黄… III. 商业经营-经验-浙江省
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096164 号

浙商商道

责任编辑: 肖楠 王媛媛

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传真: 010-58930242(发行部)

经销: 全国新华书店

印刷: 中国电影出版社印刷厂

开本: 700mm×1010mm 1/16

印张: 20

字数: 300 千

版次: 2007 年 8 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-104-02653-2

定价: 39.80 元

版权所有 违者必究



作者简介：

黄永军，1970年生于环山临海的江南小山村，曾就读于南方某重点大学，读书期间曾身无分文，游学大江南北。1993年独自来北京创业，苦战八年，分文未赚。上当过，受骗过，徘徊过，迷茫过……但始终没有放弃“成功永远在终点等你”的人生信条。正如高中毕业同学赠言：你的高明，在于永不绝望！2001年，作出了一生中第一次重大的选择，命运开始出现了转机，终于走出自己的一片天地。作者以亲身经历告诉天下所有在为成功而苦战的人们：而对失败，咬牙忍耐、慎重选择、永不放弃、敢想敢干！

人生信条：

自信心会给你勇气，并能充分释放你的能量。它可以让你承受更大的风险并获得比你想象的更为辉煌的成功。

努力不一定成功，放弃一定失败。

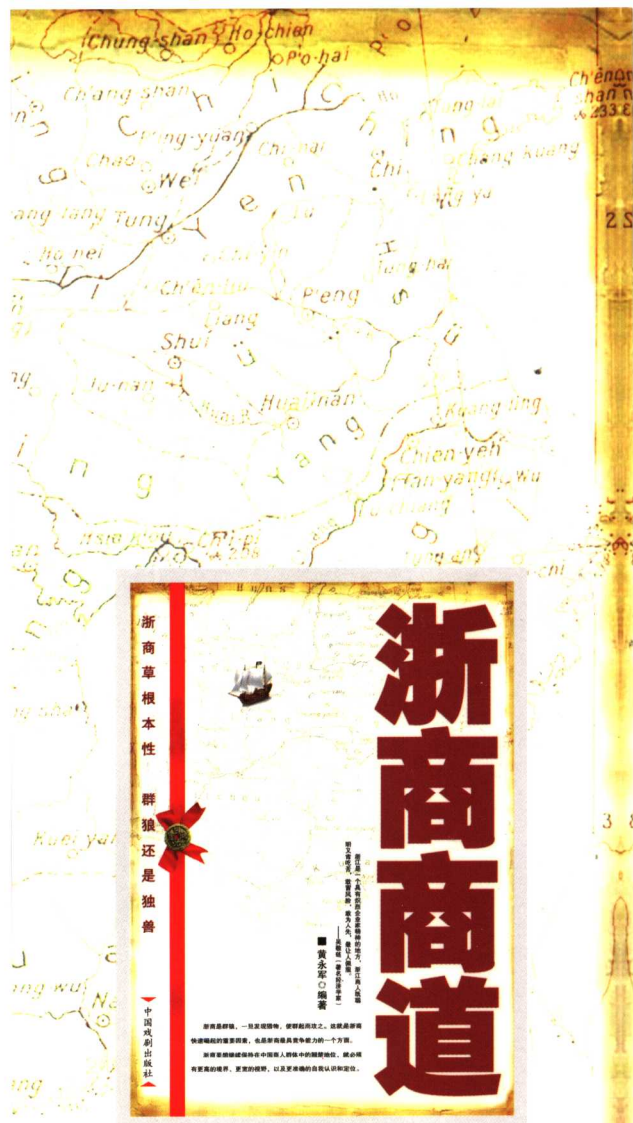
主要作品：

《前沿管理——13位中国商界大师的经营理念》、《想的到 做的到》、《做简单快乐的人》、《每天冒一点险》、《思考行动》、《一生的每日忠告》

甜蜜的爱情一定会带来成功的事业！

作者邮箱：huangyongjun18@sohu.com

浙商商道



责任编辑：肖楠
王媛媛

封面设计：
Mb:13381106363
袁剑锋(北京)品牌设计机构

绪 论

Introduction

浙商草根本性：群狼还是独兽

浙商，中国有史以来“第一商帮”，被台湾商界誉为“大陆之狼”，享有“中国犹太人”的美称。无庸质疑，浙商已经成为继晋商、徽商之后，中国历史上又一个时代性的大商帮。

浙商是群狼，一旦发现猎物，便群起而攻之。这就是浙商快速崛起的重要因素，也是浙商最具竞争能力的一个方面。

浙江商人作为商人的一个群体，不仅创造了许多财富，而且为全国商人提供了一套可学可操作的经商哲学。

揭示浙商的成功之谜，笔者将其归纳为四个方面：

首先是网络为王。在中国甚至海外，只要有人的地方就会有浙江人，只要有浙江人的地方就会形成类似军队中班、排、连、营、团、师、军的完整建制。他们中有实力的大老板就会成为投资者，在当地建立一个浙江或温州商城，实力较弱的老板就当摊主或堂主，没有本钱的就当伙计，看铺子、守摊位。总之，每个人都各得其所。浙商在走向全国的时候，分部与

浙商草根本性

浙江商人作为商人的一个群体

绪论 Introduction

其总部的联系就像心脏和毛细血管的微循环系统一样,来自于市场神经末梢的大量信息,能够及时、准确地传递到总部,总部经过分析、处理,又迅速地反馈到市场中的各角落,从而形成一种遥相呼应之势。

其次,抱团但不封闭。内部成员的凝聚力、向心力、认同感、归属感,是任何强势商帮的共性特征。其他商帮如粤商、潮汕帮的抱团能力虽然也是有目共睹的,但它们更多的是基于血缘、宗族和同乡的关系而建立的,排他性极强,也较封闭。而浙商的抱团虽然最早也是基于血缘与地缘关系,但它并不封闭,而且还能与时俱进、及时更新换代,最后演变成具有公信力的商会组织。

第三,善于整合资源,超越自我。浙江商人的原始资本积累的方式艰辛而悲壮,可谓是聚沙成塔,就像一个苦大仇深的农家子弟,历经了无数磨难才积累了相当的财富和实力。这种苦难的历程让他们在积累财富的同时,不但形成了自己发达而完备的营销网络、发展平台,更让他们逐渐熟悉、掌握了一套符合自身特点的企业运作、管理之道。

第四,地域文化优势。历史上的浙江就是一个盛产才子佳人之地,明、清两朝,仅仅一个县高中进士的人数可能比中国一些文化落后的省还要多。在中国商帮的博弈中,浙商固有的文化传统与文化习俗,在市场化的进程中,与现代商业已经逐渐融合,从而为自身的可持续发展注入了更多的活力。

在浙江非公企业 100 强中,约有 90% 的浙江民企精英,出身均很低微。他们成功的秘诀是:勤奋、节俭加精明,胆大、冒险加创新。浙江平均每天以新增私营企业 190 家的速度,在“诞生”着一个又一个的老板。

在浙江个私经济大会评选出浙江非公企业 100 强,首次把浙商们的出身、年龄以及文凭等资料公诸于众。

浙商之道

浙商之道

浙江非公企业 100 强前十名		
1	鲁冠球	铁匠
2	徐文荣	农民
3	南存辉	修鞋匠
4	吴鹰	教师
5	胡成中	裁缝
6	楼明	军人
7	李如成	农民
8	郑元豹	工人
9	郑坚江	修理工
10	汪力成	丝厂临时工

翻阅前 10 名处于浙江创富英豪“金字塔”塔尖的人物简历,可以发现他们创业之前的身份绝大多数显得相当“寒酸”。不独这些为世人所熟知的富商,就是那些麾下企业年销售额在 10 亿元左右的老板们,其出身同样极其平凡:浙江 001 电子集团有限公司老板项青松——农机工;星星集团有限公司老板叶仙玉——农民;奥康集团有限公司老板王振滔——木匠……在浙江非公企业 100 强中,约有 90% 的浙江民企精英,出身均很低微。除了后来的培训深造外,创业初期的文凭也并不高,大多是初、高中文化。高中毕业的义乌女青年周晓光,让母亲借了几十元当本钱,白天摆地摊做生意,晚上坐车赶路,6 年之间,竟跑遍了大半个中国,现在,周晓光有了上亿元资产,成为中国饰品行业的“大姐大”。这些“草根”中崛起的创富精英,究竟能给我们多少启示呢?

“浙商”们正在发展壮大,他们的事业如同一株株正亟待风雷考验的大树,淘汰别人与被别人淘汰,是这代企业家在未来数年内将面临的最为惨烈的命运抉择。美国管理学家阿·德赫斯在《有生命的公司》一书中

绪论 *Introduction*

透露过一个秘密：在过去的 20 年里，《财富》杂志评选出的全球 500 强企业，平均寿命还不到 50 年，而那些存活下来的幸运者中，至少有 45% 每 10 年会遭遇一次毁灭性的打击。

而这些企业为什么还能生存下来呢？德赫斯的分析是：这些公司在追求利润的实用目的的同时，还把重点放在诸如文化和企业精神的建设上。长寿公司不会把自己仅仅看作是企业主和鼓动追求利润及价值的经济体，他们认为自己是另外的生命系统——由为他们工作因而也属于他们的人所组成的生命系统。

所谓的“生命系统”，其核心便是一种可持续的价值认同，是一种对社会的关怀和资源正当利用的尊重。而事实上，现今中国的所谓“企业家群体”还远远没有达到这样的认知深度。

这正是我们所能够期许的。

这也是我们所愿意期许的。

黄永军

2007 年 6 月 25 日于香港中文大学

浙商之道

黄永军

目 录

Contents

第一章 浙商凭什么崛起

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方,浙江非常有利于发挥华人的才能,浙商完全可以媲美全球成功的华商。

——吴敬琏

浙商崛起的“青春因子” / 2

1. 谁是浙商,浙商是谁 / 2
2. 浙商崛起靠的就是好的种子、土壤、气候 / 7
3. 浙商的“草根”精神 / 10
4. 浙商崛起的秘密内核——内纠错机制系统 / 17

浙商中国第一创富集团 / 20

1. 浙商——奇迹与顽强并存 / 21
2. 中国第一商帮何以迸发惊人的活力 / 23
3. 什么因素制造了“浙江现象” / 25

浙商从“中国制造”到“中国创造” / 28

1. 只有中国创造才是领先之道 / 28
2. 从“中国制造”到“中国创造” / 31



3.用创造力提升传统制造业的价值 / 39

浙商何以迸发惊人的活力 / 38

1.草根浙商创富基因与异乡水土 / 38

2.做企业,还需要有宗教徒般的虔诚和隐忍精神 / 43

3.浙商的快速崛起首先在于其可行的投资模式 / 44

第二章 浙商制胜的二十八个商道

与其他沿海省份相比,浙江人能吃苦;与内地人相比,浙江人很灵活。

——茅于軾

敢于冒险 / 52

追求效率 / 57

精打细算 / 59

精明能干 / 62

开拓创新 / 64

抱团打拼 / 69

关注政策导向 / 72

圈子主义 / 75

吃苦耐劳、追求财富 / 78

低调平实 / 80

微利是途 / 84

重商精神 / 88

把握最佳经营机会 / 92

成立商会 / 94

准确判断,紧抓商机 / 98

审时度势	/ 101
时不我待,当机立断	/ 104
追求正道	/ 110
洞察敏锐	/ 111
诚信为本	/ 114
整合资源,超越自我	/ 118
敢于从书本中跳出来	/ 121
不是追随市场而是创造市场	/ 127
经世致用	/ 131
浙商的变与不变	/ 135
读懂消费者需求	/ 137
网络为王	/ 140
细分目标市场	/ 142

第三章 浙商物竞生存

浙江人的经商意识是渗透到骨子里面的,即使是菜市场上卖菜的年轻人,也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩,他们认为自己是在经商,是在做经理,甚至有名片、有手机。

——焦新望(经济学家)

从“温州模式”扬弃“苏州模式”谈苏浙商人差别 / 148

1. 苏浙商人有何差别 / 148
2. 较劲 20 年,苏商为何落后于浙商 / 159
3. 浙商苏商,产业与资本谁执牛耳 / 160
4. 竞争走向竞合 / 168

5. 苏浙商人的升级困局 / 171

浙商、鲁商差距究竟在哪里 / 173

1. 差距在哪里 / 174

2. 浙商：宁当鸡头不做凤尾 / 177

3. 鲁商：称“商”道“贾”等闲看 / 180

浙商凭什么就超越了粤商 / 192

1. 取代的原因 / 193

2. 粤商曾拥有先天优势 / 194

3. 浙江商帮的巨大作用 / 201

第四章 当代浙商

与其他沿海省份的人相比，浙江人能吃苦；与内地人相比，浙江人很灵活。浙江是一个资源缺乏的省份，浙西、浙中都是山区，人口较多，但还是实现了经济腾飞，这与浙江生意人的勤劳智慧是分不开的。国外许多国家都有很多奋斗中的浙江生意人，他们有的甚至是赤手空拳，但是他们敢闯敢拼，最终还是打出了一片天下。

——茅于軾（著名经济学家）

浙商，为什么就成了弱势群体 / 206

1. 最具财富权力的商业群体 / 206

2. 招商引资的困惑 / 208

3. 炒房团的“真实的谎言” / 209

4. 能源军团的苦涩 / 210

5. “海外先锋”的劫难 / 211

商业利益考验浙商抱团神话 / 213

1. 商业利益考验浙商抱团神话 / 214

2. 商人逐利的天性使然 / 215

3. 联合, “浙江模式”变革的突破口 / 217

浙商 OEM 究竟是妖魔, 还是天使 / 222

1. 拷问浙商 OEM 之路 / 222

2. OEM-ODM: 从“世界加工厂”到“世界设计室” / 229

3. OEM/ODM-OBM: 品牌升级 / 233

4. OEM 向上游拓展: 抓住稀缺资源 / 235

浙江商人面临接班危机 / 237

1. 不愿接班的新一代 / 238

2. 希望新一代不再辛苦 / 239

3. 浙商如何应对继承危机 / 241

4. 不是下岗就是转行 / 242

资本运作: 浙商的“软肋” / 243

1. 浙江资本潜流涌动 / 244

2. 资本领域缺少开放度 / 245

3. 走通资本运作之路 / 246

第五章 浙商永续不败神话

浙江企业成功的关键是由于浙江商人天生有着一种经商的能力资源。浙江没有良好的工业发展所需的自然资源, 没有大规模的外资投入, 但浙江众多小企业、个体户的模式, 却给浙江人提供了高出内陆人几十倍的经商机会。浙江商人在这种锻炼中, 资本积累很快, 这使得浙江商人在观念、行为上能走在别人的前面。

——郑勇军(杭州商学院经济学院院长)

目 录 Contents

浙商基业常青必须正面突围 / 250

1. 浙商为什么要突围 / 251
2. 浙商, 不要满足于“模仿秀” / 258
3. 浙江民营企业低成本之路还能走多远 / 260
4. 从经济浙商到人文浙商的转变 / 262
5. 强行改造温州模式只会劳而无功 / 264
6. 浙商: 把握火爆中的适度微调 / 267
7. 再创浙商新优势: 制度和管理创新 / 269

浙江制造业应该“把根留住” / 277

1. “浙江制造”走向价值链高端 / 278
2. 着力摆脱家族制 / 279
3. 进入大市场, 先要洗去区域色彩 / 284

浙商如何从优秀到卓越 / 288

1. 浙商基业长青成为最关注的热点 / 289
2. 昔日徽商是今日浙商的反思样本 / 291
3. 长大后的浙商如何发扬地铺精神 / 295
4. 物竞天择, 优胜劣汰 / 300
5. 浙商成为“大象”还是“猴子” / 304

后 记 / 307

浙商之道

Chen Wang Wang Wang

第一章

浙商凭什么崛起

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方，
浙江非常有利于发挥华人的才能，浙商完全可以媲美全球成功的华商。

——吴敬琏

Zhe Hong Xiang Dao

浙商崛起的“青春因子”

浙江人有着强烈的自我创业、自我发展的欲望,有着深厚的务工经商传统和商品经济意识,有着百折不挠、自强不息的艰苦创业精神,凭着这股精神,浙江经济细胞不断裂变,发展水平不断提高,使得一些原本是掌鞋的、打铁的、缝衣服的、修打火机的等等普通劳动者成了百万富翁、千万富翁,成长为国内著名、世界知名的企业家。

1. 谁是浙商,浙商是谁

调查显示:浙江商人是当今中国最会赚钱的人,不久前在北京地区进行的一项企业界人士调查中,浙江商人是北京市场上的超级活跃群体;广东商人次之。在上海,在沪浙军达 50 多万人,浙籍企业在沪投资总额、企业总数和资产总额,均居全国省市之首。

不仅仅在北京、上海等大城市,从通都大邑到穷乡僻壤,甚至在欧陆各国城市,到处都有操浙江口音的投资者和生意人。在各地的“浙江村”、“温州路”、“义乌街”,很难听懂的“浙江话”成了各地的本土语言。仅在西部省份,就有 300 万浙商在“你发展,我发财”。

下面这份不完全名单足以说明浙商的实力和活力:

传化集团董事长徐冠巨当选浙江省政协副主席、省工商联会长,开

浙商商道

The Shang Shang Dao

