

★ 当 今 中 国 人 气 最 旺 的 创 富 商 帮

杨宏建◎著

浙

是怎样炼成的

是什么造就了浙商？

为什么哪里有市场，哪里就有浙江人？为什么全国500强企业中，浙江企业总是位居前列？

为什么每年的福布斯富豪榜上，浙商总是占据绝大多数？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。经商要学浙商，浙江商人最大的优势在于精神优势。

商

北京工业大学出版社

浙商

杨宏建◎著

北京工业大学出版社

当今中国人气最旺的创富商帮

是怎样炼成的

图书在版编目(CIP)数据

浙商是怎样炼成的 / 杨宏建著. —北京: 北京工业大学出版社, 2006.6

ISBN 7-5639-1667-9

I. 浙… II. 杨… III. 商业经营 - 经验 - 浙江省

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 046044 号

浙商是怎样炼成的

杨宏建 著

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

北京市普瑞德印刷厂印刷

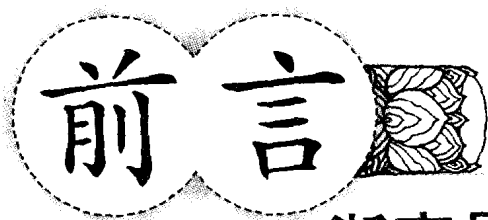
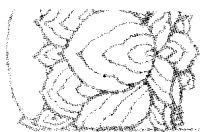
*

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

787 mm×960 mm 16 开 22.25 印张 319 千字

ISBN 7-5639-1667-9/F·216

定价:35.00 元



浙商是怎样炼成的

关于成功经验,可用四句话概括心得:

诚信经营——不要投机取巧,不管是对合作伙伴,对经营客户,还是对民族,对国家。

以人为本——对内对外都要有良好的人际关系。

不好高骛远——要立足实际。

不断创新——首先是观念的创新,因为很多事情只怕你想不到。

——正泰集团董事长 南存辉

为什么总是浙江商人?

2005年5月6日,温家宝总理在意大利罗马会见罗马华侨华人贸易总会会长李美星及40多位温州籍旅意华侨时说:“据我所知,今天到场的华侨华人企业家中百分之七八十是温州人。温州人能干。意大利人说,他们九个人中就有一家企业。我说,我们温州人一个人也能办一家企业。其实,温州人这种精神是一种创业精神。我知道出来的中国人都很艰辛,今天大家穿得整整齐齐,但当年出来时不知道吃了多少苦,到今天这一步相当不易。温州人能吃苦,而且吃苦不叫苦,这就是中国人力量所在。”

说起浙江商人,许多人都不得不关注。近几年来,作为中国第一创富商帮,浙商的崛起已经吸引了许多人的眼球,这可以从许多数字中反映出来。

2004年,在全国工商联“2004年度上规模民营企业调研排序”中,浙江民营企业的实力再一次得到了公认。在这份全国民企500强名单上,浙江共有183家上榜,占36.6%,而这也是浙江连续7年领跑全国,浙江的广厦集团和UT斯达康则进入前10名。在中国社科院推出的2004年中国最具竞争力民营企业50强中,浙江占了26席。在缴税前10位中,浙江民企更是占据5席。

2005年11月3日揭晓的“《福布斯》中国富豪榜”中,浙商作为中国第一大创富团体,在本年度的榜上表现非凡。

在排行榜的前10位中有3位浙商——网易的丁磊、复星集团的郭广昌和盛大网络的陈天桥分别以102.63亿元、88.70和81.00亿元的资产名列第三、七、九位。在400位上榜的总人数中,浙商占据了74个席位。

2005年中国《新财富》500富人榜中,浙商占105名,其中,陈天桥更以150亿身价荣登榜首,鲁冠球名列第四,丁磊排在第五。

浙江现有总资产亿元以上的私营企业903家,注册资本亿元以上的民营企业218家。浙江省个体私营经济总产值、销售总额、社会消费品零售额、出口创汇额、全国民营企业500强企业户数等多项指标,均居全国第一。

为什么总是浙江人呢?浙江人到底是如何成功的?为什么浙江人因此被人们称为“中国第一创富商帮”和“东方犹太人”?

浙江人天生就是商人

浙江位于太湖以南,东濒东海。浙江,是古时对钱塘江的称呼。钱塘江是浙江省内最大的河流。

钱塘江的潮水是浙江闻名的景观。当潮水袭来时,往往潮头壁立,波涛汹涌,有如万马奔腾,蔚为壮观。这是因为钱塘江的江口呈喇叭形,向内逐渐浅狭,潮水袭来时受到地形约束而形成钱塘潮。

也许是受这种得天独厚的地理条件的影响,生活在这块神奇土地上的浙江人自古就有了经商的意识。



早就东汉时期,浙江就已经出现了规模较大的水利工程,煮盐业、制瓷业达到了相当的水平。秦代以前,越国大臣范蠡辅助勾践打败吴国之后,就弃官从商,成为富甲天下的大商人。晋时,宁波的“商贾已北至青、徐,南至交广”。

到了隋唐时期,浙江的经济迅速发展,丝绸业、瓷器业、造纸业等相当发达。宁波、温州都是当时中国东南沿海有名的贸易港。李邻德、李延赤、张支信、李处人等浙江商人从宁波出发,横渡东海,到日本岛进行贸易活动。

此后,杭州、宁波、台州、温州一带的贸易活动非常频繁。南宋期间,杭州、宁波、温州等地官方都设有市舶司,专管海外贸易。

鸦片战争之后,宁波、温州等地相继被辟为通商口岸,浙江的商业更加得到了发展。

自20世纪80年代以来,改革开放的大门刚打开,浙江人就率先投入市场经济大潮。温州商人章华妹成为中国第一份个体工商户营业执照申领者。她的营业执照是工商证字第10101号。执照上清楚地写着:

姓名:章华妹;

地址:解放北路83号;

生产经营范围:小百货。

在2004年11月4日举行的“2004CCTV中国十大最具经济活力城市”揭晓颁奖典礼上,浙江的温州获得“活力城市”奖杯。

浙江人不仅在本地经商,还走出浙江,走南闯北,历尽艰辛,到各地经商。

从北京、上海、广州、成都等大都市到乌鲁木齐、拉萨、呼和浩特、哈尔滨等边远城市,到处都有操浙江口音的商人和投资者。各地都有诸如“浙江村”、“温州路”、“义乌街”、“台州路”等浙江人群居之所,这其中,多数是个体生意者和民营企业。在全国,有500万浙江人常驻在外,有300万浙江人在国外做生意。

浙江人不仅把经商的大潮涌向全国,而且加快了浙江的改革和发展的步伐,形成了独特的“浙江现象”,浙江也成为中国市场经济的发源地之一。

浙江，这个陆地面积仅为全国陆地面积 1.06% 的省份，GDP 水平却居全国第 4 位，人均 GDP 已经连续几年稳居第一。

目前，浙商已经成为中国商界一股重要的力量，浙江商人走南闯北，不仅在全国各地表现出了极大的竞争力，而且在海外的名声也越来越响。

在海外，如美国、巴西、法国、意大利等国家，浙商的身影也非常多。如在巴黎，就有“温州街”，温州方言在那里非常流行，甚至当地的公务员也不得不学说温州话。

巴西里约热内卢市的中华商城，莫斯科著名的“海宁楼”，南非中华门商业中心，阿联酋的中国日用商品城分市场，都是浙商建立起来的。

马克思在《资本论》中指出：“一个社会不能没有商人，近现代社会更是如此。商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。商人可以存在于任何社会微小的缝隙中，为自己开辟出一个活动的大天地，这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定历史时期里，商人可以产生压倒一切的影响。”因此，经商是一种社会需要，是一种自我发展的需要。

精明的浙江商人似乎早就懂得这个道理，他们总是把自我发展与社会发展结合在一起，以一个草根商人的身份在市场中摸打滚爬，并迅速成长为“中国第一创富商帮”，“中国民企的榜样”和“草根商人的范本”。这不得不让人们刮目相看。

草根浙商成功之道

《庄子》里有一个描写大盗的故事。

这个大盗叫跖。有一次，跖手下的人问他：“盗亦有道乎？”

跖回答说：“何适而无有道邪！夫妄臆室中之藏，圣也；入先，勇也；出后，义也；知可否，知也；分均，仁也。五者不备而能成大盗者，天下未之有也。”

跖告诉手下，不管做什么都有道，做大盗也有道，而且有五道，那就是“圣勇义知仁”。经商当然也有道，那就是商道。



有人说,浙江背靠山岭,面向大海,在“七山二水一分田”上,养成了浙江人既精明又开朗的性格,具有经商的敏感性。据林语堂先生分析,浙江的真正开化和为中原文化同化,当在晋末。浙商之所以能在商场上纵横驰骋,靠的是对商机的敏感和把握,靠的是对商场的运筹帷幄,靠的是一种敏感的商业智慧。

实际上,浙江人不仅依靠得天独厚的地理条件,而且善于吃苦,敢为人先,具有积极开拓进取的精神。浙江人喜欢用自己的勤劳双手和智慧,去创造生活、创造财富。因此,浙江省已经形成了举世瞩目、具有鲜明特点的区域特色经济。浙江人从培育市场起步,促进专业市场、特色产业和中小城镇联动发展,市场越做越大,产业越做越强,在市场竞争中显示出勃勃生机和强大优势,使浙江一跃成为“经济强省”。

一位在巴黎的温州商人这样分析犹太商人的性格:“犹太人很厉害,他们有两件法宝:一件是每个犹太人从小被告知,他们永远是犹太人,他们都能讲自己的话;二是犹太人到哪里,都很虚心地向那里的社会学习,了解、掌握那里的情况,吸收那里的优势和长处,因此,他们永远立于不败之地。”

精明的浙江商人似乎已经从犹太人身上学到了这两点。更甚者,已经出现“青出于蓝,而胜于蓝”的趋势。一组数据显示:目前有超过500万名的浙商在全国各地和世界五大洲创造着财富;至2004年末,浙江全省民营企业有33.32万户。

因此,可以这样说,浙商是当今中国人气最旺的创富商帮,浙商已经成为全国人数最多、分布最广、影响最大的创业群体。

浙江人似乎天生就是经商的料,这一点被许多经济学家所认同。经济学家焦新望曾经感叹于浙江人的经商意识。他说:“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,也从未把自己看作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。”

杭州商学院经济学院院长郑勇军是这样评价浙江人为什么成功的:“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。”

浙商走到哪里,哪里商业就活跃起来;浙商聚到哪里,哪里经济就繁荣起来。浙江商人开始成为各地最受欢迎的人群之一,并成为中国财富的一个符号。知名学者余秋雨说:“中国最健康的经济群落就是浙江经济群落。浙江经济已进入许多发达国家的经济教科书里,就算是再远的土地上都能找到浙江商人的脚步。”

许多人在感叹浙江人占据全国各地的市场时,都格外佩服浙商在商场上的大智慧。

“宁波人对商业经营,经验丰富,凡吾国各埠,莫不有甬人事业,既欧洲各国,亦多甬商足迹,其能力与影响之大,固可首屈一指也。”孙中山如是说。德国人利希霍芬这样评价宁波商人:“沿海有特殊种族,如宁波人勤奋、努力,在对大事业的热心和大企业家的精神方面较为优秀。宁波人是浙江人中的特殊分子……尤其是商业中的宁波人,完全可以和犹太人媲美。”

著名经济学家吴敬琏说:“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。”

上海本原企业咨询研究所所长、“浙商研究所”所长沈玉龙说:“第一,浙江人会做生意,他们的生意经是我们看不懂的,可谓无孔不入;第二,浙江人会做管理;第三,浙江人会盘活人力资源。”

有人说,浙江人“鼻子也能闻出商机”,是天生的“市场派”。著名经济学家钟朋荣对浙江商人的市场意识非常感叹。他说:“浙江商人都有比较强的市场意识,很会寻找机会,作为商人来说这是十分重要的。其次,浙商有着一股不屈不挠的拼搏精神,他们永不满足。在浙商眼里,没有办不成的事,而且还喜欢不断地给自己设定新的目标,不等不靠,相信市场,相信自己,因此浙商的自立性比较强。”



“在没有机会的地方创造出机会,在有机会的地方抓住机会。”这是著名经济学家、北京大学教授张维迎对浙江商人的深刻印象。他说:“浙江商人来北京就是来抓机会的,他们的思维总是比常人快半拍。”

张维迎举了这样一个事例:

当伊拉克战争快要结束,大家的目光依然集中在谁是最后的胜利者时,浙江商人却已经在伊拉克的大门口期盼伊拉克重建带来的商机。

经济学家李兴山说:“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。”

.....

浙商,勤于思,善于言,更敏于行,是浙江一大财富。《浙商制造——草根版MBA》的作者杨轶清曾经这样评价浙商:

“浙商是全国人数最多、比例最高、分布最广、影响最大的经营者群体。敢为天下先,敢争天下强。浙商的创业欲望和创业能力,就是一种资源和竞争力。譬如在‘鸡毛换糖’的发源地义乌廿三里镇,本地人口中外出经商的人就超过了留守当地的人。正是这样一批浙商走南闯北,构成中国最庞大的‘游商部落’。”

“他们每到一地,带去的是实干聪明的企业家精神,留下的是为当地创造的就业和税收,更重要是他们的观念和思路,是一颗启蒙的种子,这是浙商对全国人民的贡献。”

德力西集团董事局主席胡成中这样总结浙商精神:“饥渴”理论、“四千”精神和“两板”作风。“四千”精神和“两板”作风已经广为人知(“四千”即千方百计、千辛万苦、千言万语、千山万水,“两板”即白天当老板、晚上睡地板),而所谓“饥渴”理论,胡成中解释,因为浙江人多地少,大部分农民洗脚上岸,“有饭吃饭,有水喝水,只要能填饱肚子就行”。他认为这其实是浙江人的一

切从实际出发的精神。“浙江人实际上是逼出来的,闯出来的,苦出来的。穷的人不开心,闲的人不自在,大家个个都想创业。”

正泰集团董事长南存辉则一语道破了浙商的成功秘诀:“关于成功经验,可用四句话概括心得:诚信经营——不要投机取巧,不管是对合作伙伴,对经营客户,还是对民族,对国家。以人为本——对内对外都要有良好的人际关系。不好高骛远——要立足实际。不断创新——首先是观念的创新,因为很多事情只怕你想不到。”

据说,有个从哈佛大学毕业的韩国生意人,在与浙江商人打交道后,对浙江商人的生意经非常佩服。他说:“读懂浙江人的生意经,胜读10年‘哈佛书’。”

本书根据众多草根浙商的成功经验编写而成,书中有这些成功浙商的为人处世、创业守业、用人留人、创新发展的故事与心得,为每一位有志于经商、有志于成功人士提供指导。



目 录



浙商是怎样炼成的

目 录

第一章 做企业就是做人 001

许多人认为,经商、做企业需要有一些天赋或资质,自己缺少这种天赋和资质。实际上,经商、做企业并不像常人所说的那么困难:任何一个会做人的人,都能够经商和创业。因为,做企业其实就是做人。

- | | |
|---------------------|-----|
| 1.先做人,后做事 | 003 |
| 2.要对得起自己的良心 | 005 |
| 3.勤奋是一生的资本 | 008 |
| 4.一定要吃得起苦 | 012 |
| 5.在挫折中磨炼自己 | 015 |
| 6.把敬业当成一种习惯 | 019 |
| 7.节俭是一种美德 | 022 |
| 8.诚信是做人的根本 | 025 |
| 9.要有拼搏精神 | 030 |
| 10.做人要脚踏实地 | 033 |
| 11.认真做好每一件事情 | 037 |
| 12.相信自己一定能成功 | 039 |
| 13.要有服务他人的精神 | 043 |
| 14.为人处世要灵活 | 045 |
| 15.学会主宰自己的命运 | 048 |
| 16.执著地追求心中的梦想 | 051 |

第二章 做自己的老板 055

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。

——经济学家 李兴山

- 1.要有做老板的“野心” 057
- 2.要清楚自己要做什么 060
- 3.胆识是经商的第一关键 064
- 4.敢于“第一个吃螃蟹” 067
- 5.态度决定成败 071
- 6.做与别人不一样的事情 073
- 7.不做自己做不到的事情 076
- 8.精通本行业的业务 080
- 9.做好最坏的打算 083
- 10.认准了就坚持到底 087
- 11.家族力量打天下 090
- 12.与众不同的融资方式 093
- 13.千万不能与政策对着干 096
- 14.用利益换发展 099
- 15.安心做好一件事情 101

第三章 人脉即财脉 107

天时不如地利,地利不如人和,人脉是成功致富的关键。一个人的力量总是有限的,成功 30%靠自己,70%靠别人。人脉就是财脉,每一个人的成功都是需要借助他人的力量来实现自己伟大梦想的。

- 1.人脉是事业成功的关键 109
- 2.重视每一个人 112
- 3.学会推销自己 115
- 4.帮助他人就是帮助自己 118
- 5.老乡一家亲 121
- 6.建立你的人脉网络 123



7.把握好与政界的关系	125
8.有钱大家赚	127
9.合作重于竞争	131
10.善于借脑	134
11.没有永远的敌人	137
12.吃亏是福	139

第四章 牢牢抓住市场 143

市场经济必然导致库存,因为你不知道市场到底需要多少,你不知道你周围的竞争对手到底生产多少。在市场经济规则下,只有短缺资源才能创造财富。并不是你生产多少就能实现多少财富,关键在于如何把握物以稀为贵的原则。我们的信息化建设是在这样一个前提下进行的。

——雅戈尔 CIO 韩永生

1.善于捕捉商机	145
2.要有猎狗一样的嗅觉	150
3.走在政策的前面	154
4.用懒人的思维想问题	157
5.寻找消费者的不满	160
6.市场需求决定生产	162
7.要有赌博的豪情	165
8.时间就是机遇	167
9.眼光要准,出手要快	170
10.与顾客谈恋爱	174
11.用质量说话	177
12.宁做刺猬不做狐狸	182
13.避免恶性竞争	186
14.与经销商结成同盟	189

第五章 让他人为我挣钱 193

要创大业,办大事,首先要学会用人,用人是一门学问。要把适当的人放在适当的位置上。好人有好人的用处,坏人有坏人的用处,全才有全才的用处,偏才有偏才的用处。要学会善于使用他们,用人要舍得花钱,也得允许别人赚钱。

——火柴大王 刘鸿生

1.人才就是钱财	195
2.寻找最合适的人才	198
3.实干最重要	202
4.用人之长,容人之短	206
5.优待优秀人才	209
6.为人才提供发展的平台	213
7.真诚地关心员工	216
8.充分保障员工的权益	219
9.注重人才的培养	222
10.让每一位员工都成为老板	225
11.充分授权,解放自己	228
12.以情留人最重要	231
13.重视老员工的贡献	233
14.文化多元化	235

第六章 发展才是硬道理 239

在山东流传着这样一句话:“过去我们给浙江人讲革命道理,现在浙江人给我们讲发展道理。”浙商对各地经济做出了积极贡献,已经成为各地经济发展的示范。

1.苦干实干加巧干	241
2.不断给自己充电	245
3.在实践中学习	249
4.善于谈判	251
5.用发展的眼光看问题	254
6.永远不满足于现状	256
7.犯错后及时回头	260
8.走出浙江,走向发展	262
9.信息化的乘数效应	265
10.稳步多元化	268
11.打破家族企业制度	272
12.品牌是一种无形资产	277
13.创造自己的品牌	280
14.变则通,通则久	283
15.戴着望远镜看世界	285



第七章 从优秀到卓越 289

正泰一步一步走向卓越企业的时候,南存辉是这样描述正泰的成功:“我觉得第一是尊重。这不仅是对人、对事、对朋友、对竞争对手、对知识、对人才的尊重,也是对现实、对客观规律的尊重。第二是学习。这表现在不断地学习别人的长处,永远抱着谦虚的态度。第三是平和。这是指我的心态一直保持着平衡和平和,这点对做事很重要。最后就是创新。这表示要不停地否定自己,否定过去的成绩,只有这样人才能进步,企业才能发展。我总结就是八个字:尊重、学习、平和、创新。”

- | | |
|--------------------|-----|
| 1.不断创新 | 291 |
| 2.文化第一 | 294 |
| 3.有所为有所不为 | 298 |
| 4.身体是革命的本钱 | 302 |
| 5.控制自己的物质欲望 | 305 |
| 6.财富是一种责任 | 308 |
| 7.要懂得回报社会 | 311 |
| 8.一直要有危机感 | 315 |
| 9.把危机扼杀于萌芽状态 | 318 |
| 10.不被危机打倒 | 321 |
| 11.注重教育事业 | 323 |
| 12.做人要低调 | 326 |
| 13.该放手时就放手 | 330 |
| 14.要有事业家的眼光 | 332 |

后记 335

- | | |
|--------------------------------|-----|
| 附录《福布斯》2005年中国富豪榜上榜浙商全榜单 | 337 |
|--------------------------------|-----|

参考资料 339

许多人认为，经商、做企业需要有一些天赋或资质，自己缺少这种天赋和资质。实际上，经商、做企业并不像常人所说的那么困难：任何一个会做人的人，都能够经商和创业。因为，做企业其实就是做人。

第一章 做企业就是做人

