

领略浙商的百年风云传奇 感悟创富背后的商业智慧

浙江商人

立下的

22条规矩

每一位有志于经商的人都应该读的书

每一位正在商海里打拼的人都应该读的书

北京工业大学出版社

浙江商人 立下的 22条规矩

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

浙江商人立下的 22 条规矩 / 陈玉新编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2012. 3
ISBN 978-7-5639-2982-5

I. ①浙… II. ①陈… III. ①商业经营-经验-浙江省
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 010248 号

浙江商人立下的 22 条规矩

编 著: 陈玉新

责任编辑: 张姗姗

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 16

字 数: 203 千字

版 次: 2012 年 3 月第 1 版

印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2982-5

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

浙商，指的是浙江籍的商人。从古至今，浙江商人都是中国经济发展的中坚力量。如今在民营经济发达的浙江省，出现了越来越多的“浙江模式”、“浙江经验”和“浙江现象”，越来越多的媒体对浙江所取得的成就和经验进行报道，越来越多的人开始关注浙江的经济。

知名学者余秋雨曾经这样评价浙商：“中国最健康的经济群落就是浙江经济群落。浙江经济已经进入许多发达国家的经济教科书里，就算是再远的地方都有浙江人的足迹。”

他们勤于思、善于言，更敏于行。有人比喻，浙商就是中国的“犹太人”。毫不夸张地说，浙商是当今中国人气最旺的创富商帮。在中国，哪里做生意，哪里就有浙江商人，似乎他们走到哪里，哪里的商业活动就活跃起来，他们聚到哪里，哪里的经济就繁荣起来。

这个当今中国人气最旺的创富群体，不仅创造了许多个人财富，同时还形成了一套特有的经商理论。

经济学家李兴山认为，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。凭着这种精神，浙江的发展水平不断提高，使得一些原本是掌鞋的、打铁的、缝衣服的普通劳动者成长为国内著名、世界知名的企业家。他们人数之多、比例之高、分布之广、行业之宽、影响

浙江商人 立下的22条规矩

之大，不得不引起人们的思考。

也许你会问“浙商”凭什么崛起并做到立于商海而不倒？是什么样的创业思维让他们不断壮大？《浙江商人立下的 22 条规矩》一书将会为你做出详细的解答，让你近距离地去“触摸”这个商业“神话”，体会他们的成功之道，也让你更为深刻地了解浙商、效仿浙商，从他们的身上感悟出适合自己的经商之路。

目 录

❧ 第一条

跟着政策走

- ◎ 不想出问题，就必须跟着政策走 / 2
- ◎ 从《新闻联播》中寻找商机 / 3
- ◎ 先知先觉，走在政策的前面 / 5

❧ 第二条

不贪大，从谁都能做的小商品起步

- ◎ 一分钱也是钱，小钱不赚，大钱不来 / 8
- ◎ 不怕企业小，就怕不专业 / 10
- ◎ 规模经营，薄利多销 / 11
- ◎ 小买卖中蕴藏的大商机 / 14
- ◎ 做大产业链中的一环 / 17

❧ 第三条

白天当老板，晚上睡地板

- ◎ 人前要显贵，背地能受罪 / 22
- ◎ 做生意就是面对困难 / 24
- ◎ 从没有人被自己的汗水淹死 / 26
- ◎ 把敬业当成一种习惯 / 29



❧ 第四条

机会无处不在，哪里没有市场就到哪里去

- ◎ 遇到的“麻烦”就是商机 / 32
- ◎ 敢为天下先，头道汤的味道最好 / 33
- ◎ 别让机会在不经意间溜走 / 37
- ◎ 机会不是等来的，在没有机会的地方创造机会 / 39
- ◎ 商机青睐有准备的商家 / 41
- ◎ 信息越闭塞、资源越缺乏的地方，生意越好做 / 44
- ◎ 别人恐慌时，也许是你进入的最好时机 / 46
- ◎ 永远不做大多数，要做别人想不到的生意 / 48

❧ 第五条

赢得起一定做，输不起不要做

- ◎ 能赢就一定要坚持 / 52
- ◎ 量力而行，不做做不到的事 / 55
- ◎ 灵活经商，正确进退 / 56
- ◎ 想清楚自己要做什么，再动手 / 59

❧ 第六条

生意场上有对手但没有敌人

- ◎ “梯子哲学”：你帮我，我帮你 / 62
- ◎ 生意场上有对手但没有敌人 / 64
- ◎ 成长的秘密：合作与共赢 / 66
- ◎ “质量战”胜于“价格战”，质量才是王道 / 69



◎ 同行不嫉，事情好办 / 71

◎ 不挡别人的财路 / 73

◎◎ 第七条

关系就是金钱，抱团打天下

◎ 先把关系搞定，再做生意 / 78

◎ 扎堆做生意——一个人做事不赚钱，大家一起做事才赚钱 / 79

◎ 宁肯发错一千贺卡，也不放过一个真正的客户 / 81

◎ 建立良好的同学关系，比拿到文凭更重要 / 83

◎ 与政府修好，是最大的公关 / 84

◎◎ 第八条

不轻易相信合同合约，谨防商业骗局

◎ 守法守纪，强化合约意识 / 88

◎ 不让“变脸”有机可乘 / 89

◎◎ 第九条

合作伙伴很重要，慎重选择为上策

◎ 不要轻信与你合作的人 / 94

◎ 跟同行合作，携手双赢 / 96

◎ 善待盟友，利益均沾 / 98

◎ 商会，一支重要的力量 / 100



❁❁ 第十条

重信义，不要过河就拆桥

- ◎ 经商也要重信义 / 104
- ◎ 有钱大家赚，分享才能更快地发展 / 106
- ◎ 别舍不得“感情投资” / 107

❁❁ 第十一条

不要在乎金钱与利益之间的得失，舍得之间成大业

- ◎ 吃点亏也无妨 / 112
- ◎ 抛开利益也是获得利益的关键 / 114
- ◎ 利益与发展之争，发展胜 / 118

❁❁ 第十二条

总结别人的成败得失，取长补短谋发展

- ◎ 善于学习谋发展 / 122
- ◎ 成功最快的方法就是模仿 / 124
- ◎ 你发展，我发财 / 127
- ◎ 创新才能更好地发展 / 128

❁❁ 第十三条

在能把握全局的前提下，不要追求事必躬亲

- ◎ 给每一位员工成为老板的机会 / 134



- ◎ 给人才自由发挥的机会 / 136
- ◎ 做一个会“偷懒”的领导 / 139
- ◎ 少领导，多管理 / 141

第十四条

以德经商，有所为有所不为

- ◎ 信誉至上就是金字招牌 / 146
- ◎ 贾而重诺，做君子型商人 / 148
- ◎ 赚自己的钱，不贪不义之财 / 150
- ◎ 浙商最看重的是商德 / 152
- ◎ 一诺千金，但对不守信者例外 / 154
- ◎ 避免恶性竞争 / 156

第十五条

天外有天，就算真的是老大也不要张扬

- ◎ 得意之时不张扬，低调是一个生意人的本色 / 160
- ◎ 躲在背后闷声发财 / 161
- ◎ 只做不讲，或者多做少讲 / 163
- ◎ 即使很有钱，也不忙于出名 / 166
- ◎ 越有钱，越要节俭 / 167

第十六条

没有点冒险精神，什么事也做不成

- ◎ 做生意最大的冒险就是不去冒险 / 172
- ◎ 危机，就是危险和机遇 / 174



- ◎ 胆识靠见识 / 177
- ◎ “嗅”出信息里的机会，并果断出手 / 179
- ◎ 心有多大舞台就有多大 / 181

第十七条

险中要求稳，给自己留后路

- ◎ 不怕有风险，就怕不谨慎 / 186
- ◎ 经商要稳，先盘算后动手 / 188
- ◎ 最具有诱惑力的时候要沉住气 / 191
- ◎ 做好最坏的打算 / 193

第十八条

用人不避亲疏，关键是与谁匹配

- ◎ 请合适的人上车，不合适的人下车 / 198
- ◎ 家人是最好的搭档 / 200
- ◎ 不论文凭论水平 / 202
- ◎ 能干活最重要 / 204

第十九条

做生意有门道，走对路才会有出路

- ◎ 生意靠做，也靠炒 / 208
- ◎ 不怕亏，就怕停 / 210
- ◎ 快鱼吃慢鱼，就要走快路 / 212
- ◎ 经验是赚钱的陷阱 / 214



❧ 第二十条

在商言商：生意就是生意

- ◎ 不要偷税漏税，但要学会合理避税 / 218
- ◎ 追求合理的利润空间 / 219
- ◎ 感情用事不好做生意，朋友和金钱之间要有界限 / 221

❧ 第二十一条

借钱借力借势，一切都可以借

- ◎ 善借别人资源，无中能生有 / 224
- ◎ 有借有还，再借不难 / 226
- ◎ 会借也要会用，互补互惠是上策 / 228

❧ 第二十二条

节约是硬道理，花一分钱也要听到响

- ◎ 节约是浙商靠低廉成本赢得市场的“利刃” / 232
- ◎ 将成本控制到每一分钱，将赢利增加到极限 / 234
- ◎ 不精打细算，就保不住微利 / 236
- ◎ 勤与俭二者不可偏废 / 238
- ◎ 在细节处体现节约 / 239

第一条

跟着政策走

※不想出问题，就必须跟着政策走

在浙江的商业圈内流传着这样一句话：“得政策者得市场。”经营一个企业，政策就如同“天时、地利、人和”中的“天时”，企业要做强、做大，必须有一个好的政治环境，顺应政策而发展。

曾昌飏曾这样评价自己的成功：我每一步的发展，都可以说与一个城市的发展、与一个政府努力的方向相一致，这样就使自己的发展是顺势而为，同时可以得到一些优惠与鼓励。但问题是，如果仅仅是跟在政府的后面还是不能赢得先机的，这就要求你必须站得高、看得远，并用你的真诚与人格力量去影响政府，以得到政府的支持。

而建造过全国 18 个省 300 多个高速公路和桥梁等施工项目的路港集团董事局主席朱国燕就是紧跟着国家政策使企业稳步前进的。

多年来，朱国燕领导下的路港集团的施工项目遍布大江南北，无论是西部开发、四川灾后重建，还是海西建设、“新 36 条”，都能看到他们的身影。每当朱国燕做出一项重要决策，他都要反复思考这项决策是否属于国家政策鼓励与支持的方向，同时还要评估地方政府换届进行权力交替可能带来的政策风险。他总是以国家的政策为导向，朝着政策鼓励的方向发展自己的企业。

在浙商这个群体中，他们都有一个共识，那就是做企业一定要搞清楚政府的政策导向，明白政府鼓励什么、抑制什么，一定要根据政



府的政策来调整自己的发展战略。因此，浙商对于政策，尤其是对民营企业可能产生影响的政策非常敏感。他们深刻地体会到，企业朝什么方向发展，如何发展，政策往往起到了至关重要的作用。

2004 年度“风云浙商”的颁奖典礼在杭州香格里拉饭店举行，庄吉集团董事长郑元忠等十位浙商获此殊荣。

评委会给郑元忠的颁奖词是：他曾以 186 天的牢狱代价开启了浙商驰骋商场的大门。他以“真心朋友”的友情，谱写浙商抱团合作的典范。他以无畏不惧的勇气和智慧，维护了国产品牌的声誉和荣耀。

站在领奖台上，郑元忠说：“感谢党把民营经济写入宪法，尤其是国务院出台的 36 条意见，彻底解放了民营企业，温州人说我胆子大，敢到商海里闯，我有一个秘方：随时注意国家对民营企业的政策。”

浙江企业家南存辉说：“企业做匀速运动还是加速运动取决于企业是否充分利用政策或关注政策的变化。”浙商们一直强调，不能脱离当时的政治环境和社会背景做任何事情。没有政策的鼓励，就没有民营企业的发展。浙商的发展离不开“天时、地利、人和”这三大因素。而改革开放的政策，就是天时，就是企业最大的政治。

事实证明，政策永远是市场的导向，得政策者得市场，失政策者失市场。不想出问题，就要顺应国家的政策。

※从《新闻联播》中寻找商机

一位浙江的企业家曾说过：“要想把握经济命脉，必须关注时局变化，《新闻联播》是中国经济的晴雨表。你可以不看财经报道，也可以不看《焦点访谈》，如果你不是做石油和外汇的，甚至都可以不去管



9·11事件和中东局势。”

看新闻，重要的是看新闻背后的新闻。政治家可以从新闻中看出政局变化，而商人则应该从新闻中看出经济走向。

郑伟杰现在是浙江一家房产建材公司的老板，他的事业就是从看《新闻联播》中受到启发而开始的。

当时郑伟杰在一个建筑工地打工，工地上没电视，但他每晚都准时去工地附近的商场里面看《新闻联播》，这似乎成了他每天的“必修课”。

一次，郑伟杰从《新闻联播》中得知自己的家乡要进行新农村的建设，他敏锐地意识到，新农村要建设得像城市一样，里面一定有商机可以挖掘。

接下来的日子里，郑伟杰就围绕新农村建设开始考虑自己是不是应该做点什么呢？他和家乡的一位朋友联系上，两人商量后决定合伙做门窗生意，因为新农村建设肯定离不开门窗。

没过多久，新农村建设的政策开始实施，郑伟杰的门窗生意也做得红红火火，他的事业也由此打开了新的局面。

或许你完全想不到，浙商的第一条商规就是坚持天天看《新闻联播》。现实中，《新闻联播》是中国人心中最具权威的电视节目之一，浙商不断地在其中发现商机。

把握经济动向、关注国家政局使浙商懂得了时局的重要性，懂得了经商与政治之间的密切关系。从时局中发现商机，是商业的最高境界。

任先生是浙江台州防护材料有限公司的总经理，他认为国家政策是生意人的天气预报，任何一个政策的变动都可能影响到生意人的命运，其中蕴藏着很多商机。

任先生平时有一个雷打不动的习惯：每天晚上七点准时坐下来看



《新闻联播》。

一天晚上，他在《新闻联播》里看到了关于防护材料的一则新闻，于是他便把相关的信息记录下来，之后他便开始着手忙于此事。一个在新闻里面看到的商机，就这样被他做活了。

他笑言：“一般人都会觉得电视里面的播出的新闻和自己没有关系，其实这是一种错误的想法，新闻里的每一件事都是我们身边的人和事，只要留心，就能发现合适的商机。”

这个游走于全世界、有着“中国犹太人”之称的伟大群体，如今以一种顽强的姿态、全新的理念存在于世界各地的每个角落，完全和30年前刚刚进京时在城市人鄙视的目光下干着最不起眼的活儿、总被视为扰乱都市宁静的“边缘人”不可同日而语了。

这就是浙商的力量！他们已经不再是19世纪的胡雪岩了。30年来风风雨雨走遍世界各个角落，他们并没有养成巴结政府的习惯，更不羡慕高官厚禄，不靠走关系去实现资本积累，可他们懂得怎么跟政府打交道、做生意，他们用自身独到的眼光和胆识去运筹帷幄。

※ 先知先觉，走在政策的前面

中国有句古话叫做“先下手为强，后下手遭殃”。在激烈的社会竞争中，市场竞争成为主体，浙商们为了抢占市场先机，占领市场制高点，他们总是先知先觉地走在政策的前面。

亚龙企业董事长张文荣说：“温州人就是肯冒风险，敢走在政策的前面。”他说这句话时充满了作为温州人的自豪。

张文荣出生在浙江温州，受家里人影响很小的时候就开始做小买