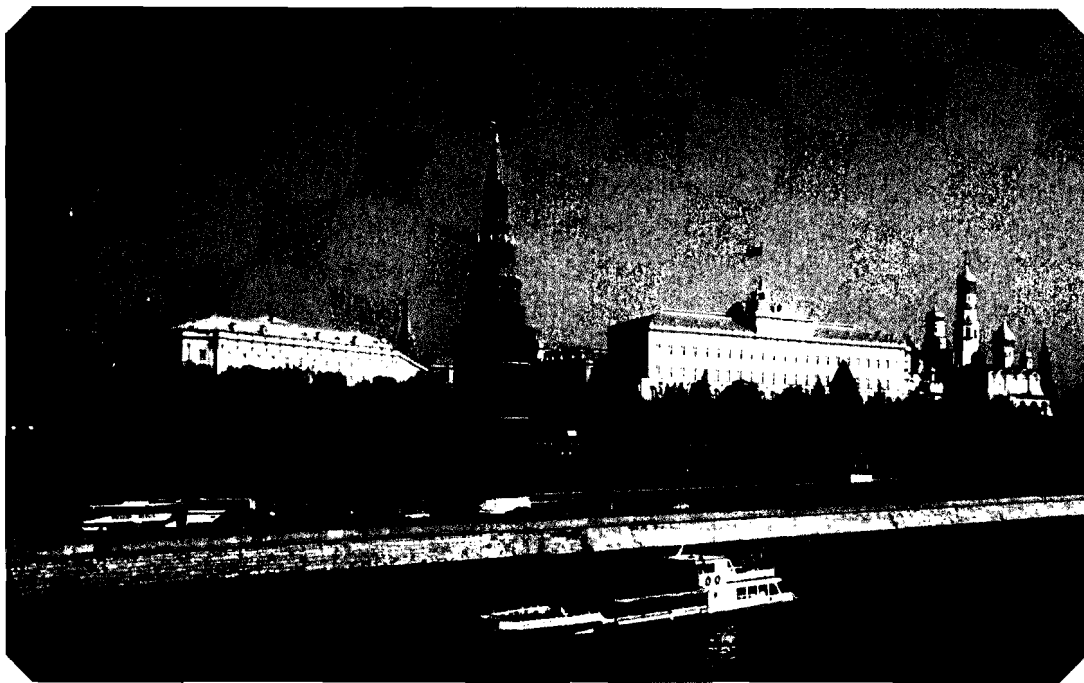


中国农民： 我到克里姆林宫卖军装

■文/张立军



2005年10月3日，俄罗斯国防部被装中央局局长谢尔盖·什里亚耶夫宣布：俄武装力量将开始大规模换装，到2006年年末向全体官兵发放完毕所有军装。谁能想到，仅仅过了一个多月，该被装中央局竟将俄岸防部队8万套短夹克的订单，签给了中国黑龙江省穆棱市的一个服装小商贩！紧接着，这个小商贩又与俄西伯利亚军区和俄北海舰队共签定了21万套军服内衣的合同！

这个中国小商贩何许人也？他怎么会与克里姆林宫打上交道呢？又怎么能够从与国际上众多的大服装制造商的竞争中脱颖而出，成功承揽到了俄军军服生意，将中国制

造的军服卖到了俄军部队，很快赚了上百万元呢？

嗅觉敏锐 他从小处看行情

朱克于1973年2月6日出生于黑龙江省穆棱市河西乡。1989年初中毕业后，他在老家种过地，在穆棱市开过小店，总想找机会挣到大钱。1995年，朱克听说黑河市的生意很好做，就只身来到黑河市，想租个门面开食杂店，却发现这里的服装生意非常火，来黑河买服装的大都是黑龙江对岸俄罗斯布拉戈维申斯克的商贩，在穆棱街面上只卖100元的衣服，在这里能卖到200

元，毛利相当高。于是，他果断决定转行从事服装生意。随后，他不顾妻子的反对，偷偷回老家向朋友借了2000元钱后，再次来到了黑河市。

朱克在黑河市“老二百”市场里租了一个1米多宽的柜台，专卖男裤。别的商户大多接受前来推销的大批发商的货源，但朱克觉得从厂家直接进货更便宜。于是，他雇了一个人站柜台，自己则亲自跑到辽宁营口的西柳服装市场和沈阳市的五爱街服装市场进货。由于货源价格低，朱克的货物往往比别家卖得便宜，所以，他的生意格外好。

朱克是个永远不满足的人。

2000年，他看见周围的朋友去俄罗斯做生意，个个都发了大财，也动了去俄罗斯做买卖的想法。为了熟悉业务，他把生意交给妻子打理，自己则应聘到一个专门做俄罗斯服装生意的大老板手下，做了两个的打工仔。为了学好俄语，他买了一本日常俄语会话书，一有时间就拿出来自学。朱克跟大老板跑了两次共青城和赤塔后，初步掌握了做服装贸易的方法。于是，2002年，朱克在莫斯科市唐宁街裘皮服装市场租了一个柜台，开始卖中国服装。做了一段时间后，他才明白其实所谓“国际贸易”并不像想象的那么难做，只是手续麻烦一些。不久，朱克与福建石狮、辽宁西柳的一些厂家建立了长期供货合同，从那里收购高档皮装、保暖内衣，然后销往俄罗斯。

2004年，朱克认识了一个专门向俄罗斯军队销售棉被的福建商



人王先生。由于军队采购利润非常大，王先生赚了很多钱。朱克十分羡慕王先生，也开始留意如何与俄罗斯军方打交道。

2005年10月3日晚上，朱克忙完了一天的工作后，就在住处看电视。虽然他听不懂新闻节目，但他从画面和他能听懂的一两个单词里判断似乎俄罗斯军方要换军服。为了证实此事的真假，第二天，他又到街上买了一份报纸，请一个他认识的中国留学生严一鹏给翻译一下。严一鹏告诉朱克，他的推断是正确的。俄军从2006年开始要全面更换军服，此事由俄罗斯国防部被装中央局负责。朱克顿时眼睛一亮，以他从商十几年的经验，他断定这是一个千载难逢的大商机。

胆大心细 敢和政府谈买卖

可是，怎样才能与俄罗斯国防部被装中央局联系上呢？虽然朱克会一些俄语口语，但他不认识俄文，即使满街去找，也找不到中央局呀。最后，他只好找到严一鹏，问严一鹏能否当他的翻译，他愿意每月支付4000新卢布工资。严一鹏来自于黑龙江省佳木斯市，父母都是工薪族，供他留学非常吃力。听说有这样一个赚钱的好机会，他当即高兴地答应了。

经过一番挫折，他们终于了解到负责军备采购的副局长在克里姆林宫办公。于是，朱克和严一鹏一起来到了被装中央局副局长采罗切姆的办公室。采罗切姆听说朱克是从黑河来的，马上说他的家乡就在黑河对岸的布拉

戈维申斯克。他父亲是黑龙江里的渔民，小时候，他跟父亲一起打鱼时，船还在中国那边靠过岸呢。朱克一听说碰上了“老乡”，感觉事情有望办成。于是，他便直截了当地提出要做俄军换装的军服供应商。采罗切姆拿出来一个军务品标准手册，说：“这次军备品大部分是向军内工厂订制，比如军服和军官绶带、军帽等。在民间订购的部分都在这个手册里。”采罗切姆还告诉朱克，前来洽谈的厂家很多，被装中央局将于8天后举行订货竞价会。

朱克和严一鹏翻开手册后，发现向民间订购的货品有防寒帐篷、黑色春秋短夹克和岸防部队的海军陆战迷彩服等。多年从事服装的经验告诉朱克：最适合他做的是春秋短夹克。于是，当天下午，朱克就把短夹克的设计尺码、颜色和布料要求等用互联网发给了辽宁西柳的一个关系厂家，要求厂家在5天内做好样品，空运来莫斯科。4天后，朱克在莫斯科机场收到了厂家寄来的样品。朱克打开一看，气坏了：面料没有按要求采用粗纤维纶，而是用的一种精纺纶。他当即给厂长打电话。厂长很为难地告诉朱克说，短夹克所要求的粗纤维纶，国内早已停止生产了。朱克没办法，只好拿着样品去见采罗切姆。采罗切姆把样品发给了技术鉴定人员。仅过了一天，鉴定结果就出来了。采罗切姆把鉴定的结果递给朱克，说：“很遗憾，您的样品的面料与要求的完全不一样，您不必参加三后举行的订货竞价会了。”

美好的梦想一下子破灭了，朱克沮丧极了。严一鹏却说：“朱哥，我觉得事情并非就没有希望了。你想想，既然这种粗纤维纶在国内已经被淘汰了，说明它的质量一定不如这种精纺纶。我们只

要使被装中央局相信这点，就成功了。”朱克眼睛一亮，说：“对呀！可是，怎样才能让被装中央局相信呢？”严一鹏说：“我们可以去俄罗斯国家工业局做技术鉴定嘛。”一句话提醒了朱克。朱克马上和严一鹏来到工业技术鉴定所，交了1750卢布后，对短夹克的布料进行了技术鉴定。1小时后，鉴定结果出来了：此面料采用的细纤精纺涤纶，是粗纤涤纶的改进产品，各项指标均大大优于粗纤涤纶。朱克终于有了信心。

三天后，订货竞价会在莫斯科国民经济成就展览馆召开。参加订货竞价会的有来自世界各地数百个厂家的代表，各家代表的样品均是严格按照备品手册上的要求采用粗纤涤纶，唯独朱克带来的例外。几个外国代表看到中国商人也来了，都很沮丧，因为中国纺织品的价格令他们生畏。但是，当他们看到朱克带来的样品与要求的不一样时，都露出了笑容。不过，朱克心里充满了信心，因为他手里有一个“杀手锏”——质量鉴定证书。他想，质量无论在什么时候都是取胜的法宝。哼，先别高兴，看谁笑到最后。

敢想敢拼 才能开拓新市场

果然不出朱克所料，半个月后，结果出来了，朱克以每件300新卢布（约合人民币75元）的低价中标了。俄罗斯国防部被装中央局决定改变原定的粗纤涤纶面料，而采用来自中国的、质量更好的细纤精纺涤纶！

就这样，朱克如愿获得了岸防部队短夹克的订单。这一笔订单，就是8万件。厂家给他的价位是每件32元，去掉运费和各种费用，每件的成本为46元至50元之间。这样，一件短夹克，朱克就净赚25元

以30元！

从2005年11月到12月底，8万件制作精良、品质上乘的短夹克被陆续运抵俄罗斯，2006年1月初就发放到了各岸防部队。朱克的银行账面上，一下子就多出了236万元钱。看到这么多钱，朱克感慨万分：看来，敢做大买卖，才能挣大钱。

初战告捷后，朱克的胆子更大了。因为短夹克只提供岸防部队，所以订货量有限。他想，如果弄到了内衣的订单，那就有可能做成上百万套衣服的生意。于是，2006年元旦期间，朱克乘飞机来到浙江和福建，按照俄罗斯国防部被装中央局的军服内衣标准，与几家制衣企业进行了洽谈，并且当场拿到了厂家连夜制作的样品。1月7日，朱克马不停蹄地飞回莫斯科，来到被装中央局，把十几件内衣样品交到被装中央局采购科负责人的手里。这次，朱克根据上次的经验，提供了一套没有完全按照内衣标准要求制作的保暖内衣，并附上了有关这种保暖内衣的技术说明书和中国纺织品技术鉴定书。

2006年1月16日，朱克突然接到了采罗切姆的电话。采罗切姆在电话里告诉他，他所提供的那款保暖内衣，受到西伯利亚部队被装采购负责人的高度赞扬，西伯利亚军区和北海舰队均表示要长期订购这种保暖内衣。这真是好事成双，朱克简直乐开了花。他马上按照采罗切姆的要求，让福建的厂家马上制作各种型号样品50件运到莫斯科。仅仅4天后，朱克就收到了50件样品。他拿着这些样品，来到被装中央局大楼。朱克与特地赶来的西伯利亚军区被装采购分局局长莫索伊万进行了洽谈，当场签订了2006年至2009年3年的军服内衣合同，共计12万套件。两天后，北海舰队采购

人员也赶来，与朱克签订了长达5年的供货合同，合计9万套件。朱克算了一下，如果这两笔合同全部兑现，他就可以净赚800余万元。

朱克越干越来劲，视野也越来越宽阔。当他听说白俄罗斯国防部也正在酝酿部队换装的事后，便带着严一鹏，乘飞机飞到白俄罗斯首都明斯克，找到国防部内务局，把一大叠与俄罗斯国防部被装中央局签定的合同以及样品拿出来，局长很欣赏他的“闯”劲和样品，马上指示采购处的负责人负责接待。朱克把中国厂家的技术水平等一一进行了介绍，并邀请他们去中国实地考察。中国纺织品的高质量、低价格一下子吸引了内务局的负责人。由于白俄罗斯军人的换装工作将于2006年夏天开始，所以，双方签订了意向书，朱克届时将向白俄罗斯部队提供包括内衣等在内的价值125万美元的产品。

如今，已经成为百万富翁的朱克在莫斯科北部风光秀丽的西姆基水库旁买了一套房子，把妻子和女儿也接到了莫斯科，还在唐宁街租了一个40多平米的门面，办起了一家服装贸易公司，从事各种制服的大宗采购项目。他的事业，以短夹克为新起点，正驶入快速发展的轨道。

任何一个生意人想要在事业上有所成就，都离不开“三商”能力：即智商、情商和胆商。而成功的第一资本就是胆商。所谓胆商，就是胆识能力，即挑战、竞争和冒险的能力。胆商是一种胸襟，能看淡得失成败；胆商是一种责任，能对事业负责；胆商更是一种见识，能把握大局。朱克正是因为有高胆商、敢想、敢做、敢“钻营”，所以，他抓住了一个千载难逢的好机会，从而一举改变了贫困的命运，成了百万富翁。这，难道不是他的成功给予我们的启示吗？