

中小型企业转型投资 法律界定及操作实务

主编/刘大伟 王泳军 李向民

ZHONGXIAOXING
QIYE

ZHUANXINGTOUZI FALUJIEDING JI CAOZUOSHIWU

中国检察出版社

中小型企业转型投资 法律界定及操作实务

主编 刘大炜 王泳军 李向民

中国检察出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中小型企业转型投资法律界定及操作实务/刘大炜, 王泳军, 李向民主编. —北京: 中国检察出版社, 2004.3

ISBN 7-80185-226-5

I. 中… II. ①刘… ②王… ③李… III. ①企业法-基本知识-中国 ②中小企业-企业管理-中国 IV. D922.291.91
F279.243

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 014943 号

中小型企业转型投资法律界定及操作实务

主编 刘大炜 王泳军 李向民

出版发行: 中国检察出版社

社 址: 北京市石景山区鲁谷西路 5 号 (100040)

网 址: 中国检察出版社 (www.zgjccbs.com)

电子邮箱: zgjcbs@vip.sina.com

电 话: (010) 68650025 (编辑) 68650015 (发行) 68636518 (邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 保定市印刷厂

开 本: A5

印 张: 27.25 印张

字 数: 850 千字

版 次: 2004 年 3 月第一版 2004 年 3 月第一次印刷

书 号: ISBN 7-80185-226-5/D·1211

定 价: 78.00 元

检察版图书, 版权所有, 侵权必究
如遇图书印装质量问题本社负责调换

主
编编
委

撰写人员

刘李肖安陈程高侯金蓝李李志刘刘马冉史王王王肖杨张张张郑	大向浥莹鹏刚序立明霞露志明国英自岩嘉保新宇莹宏翠晓亚	炜民晨露鹏刚序智军霞海露志明国军力岩东军宇杰芳丽琳	王刘蓝樊蔡陈初高胡金李李梁刘陆门尚宋王吴徐杨张张周	泳大海文洪海向艳伟瓿爱国巍浥雁洁英阳霞丽利凯岭仕	军炜义建昶庆伟玲卫巍晨菊洁康阳霞丽利凯岭仕	李王杨韩蔡董高黄金巍李刘刘路孟余宋王吴徐姚张赵周	向泳宏建新静剑志强胜巍爱民蕊博昶超宁丹丹勇莹军梅强业	马渠曹海陈董葛黄金李(教师)刘刘罗邱施孙王(北京)武薛于张赵邹	靖宏艳晟芬莉圣湘辰英鑫松钧生璟丽欣宇志韬相同琛怡静	王姚曹陈付耿黄金李建李刘刘马曲石孙王王鲜闫曾张赵	京启茂旭文涛飞尧京蕊宏明星红丽川温花蕾洲君明英为	梅军兴萍静涛飞尧京蕊宏明星红丽川温花蕾洲君明英为	刘宏罗成卫东韩振海金波(科研)刘刘马史孙王(山东)项杨张张郑	宏劲松成卫东韩振宇山金波(科研)刘刘马喜志慧瑜生炳武君枫春霞婷
-----------------------------	----------------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------------	---------------------------------	---------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------------	---------------------------------

序 言

中小企业怎么挣钱？中小企业干点儿什么？这阵子，这种事儿越来越多，而且这些厂长啊，经理啊，也是越来越糊涂了。每次到外地出差，晚上到宾馆看你的人排成了队，“您看看，我们县里这二、三十个小企业怎么弄啊？干点儿什么好啊？”“我们厂子这百十来人都跟家歇着呐！您说怎么整啊？要不，您给找点活儿吧！”“明儿您上我们库房看看去！大棉鞋！一屋子！都长毛了！就是没人买！您说急不急人！”说什么的都有，干什么的都有，当官的，做买卖的，西服革履的，敞胸露怀的，说来说去就是一句话，我们厂里没钱了，我们的工人没事儿干了，您看着，怎么着也给出个点子吧！

怎么干？咱们先说干什么？再说怎么干。你不知道干什么？没关系，找一本工商管理局的公告，上百个新注册的企业都在上边呢，看看别人都干什么，你跟着干不就行啦！不是没钱吗？先弄个服务公司，搞个科技服务，搞个业务咨询，再来个电脑设计，用不了多少钱。要不就做一个策划公司，吃智商类的饭，形象策划，技术开发，再来个投资顾问，用不了几天，小公司就转起来了。你要有俩钱儿，就好办了，注册个贸易公司，要不就干个家装公司，这年头儿卖建材，搞家装，多火啊！你要是嫌这活儿脏，没事儿！没有不开张的油盐店，咱们开个食品加工厂，卖馒头，卖豆包，猪蹄儿猪肘子，现在这人们，不顾穿也得顾吃呀，是不是？你又说了，这活太累没档次，也好说，组织个演出，搞个技术开发，出本书，弄个英语培训，这活儿有档次，还不脏，也不累，来钱还快，可是有一样，你得干得了啊？干什么吆喝什么，武大郎你卖烧饼就光卖烧饼，别想什么潘金莲儿，找了就得出事！你诸葛亮该给人家出主意就给人家出主意，可别上黑旋风李逵那儿比斧子去，弄不好那傻李逵一斧子就给你撸那

儿，找谁说去？所以，先看你自己能干什么？会干什么？就知道干什么了！别得红眼病，看人家大学教授讲课挣钱，看人家开发软件挣钱，你想都别想。为什么？说句不好听的，你不是干哪个的料，要是连这个理都不懂，你就什么都别干了。

再说怎么干？一句话，守法！甭管干什么，先把管你的规定整明白，有法律，有全国性法规，有地方性法规，还有行业性法规，干哪一行有哪一行的规矩，你看着那个打字复印省事儿，又来钱，买台复印机就想开张，打住！先上公安局批去！你看那开书店的赚钱，也想租个门脸，批上几本书卖，打住！你先上文化局批去！你看那鲁花花生油卖的火，有钱挣，就想上农村整点花生仁，炼点花生油，也进超市吆喝去，还得打住！你先上动植物检疫局化验去，批不批还不知道呢！

什么事儿都得整明白再干是不是？你说你都清楚了，赶明几个，我上门头沟登记个公司吧，要不上顺义、平谷登记个公司吧，挺好，不赖，想的真不错，在哪注册企业，政策上有优惠，今天我在这注册了，明儿我回西城经营去，回东城经营去，东城人多啊，西城人多啊！嘿！够美的！可还没等你挣钱呢，罚钱的先来了，异地经营！罚款！傻了吧？哦！这才知道，想异地经营，行啊，重新登记去。这就叫缴学费。

要说现在的政策，多好！经营范围上根本不写什么服装加工、什么食品销售，什么五金电器，汽车配件……，就给你写上凡是国家法律允许的，不违法的都能做！都到这份上了，你还不干，等什么呢？看着人家大把大把的挣钱，都来不及数了，我就不信你不急！先甭管他好干不好干，别人能干我就能干，走那儿说那儿呗！

干什么，怎么干，都说了，最重要的是你这个企业的性质。什么企业性质？不就是全民的，集体的，个体的吗？不是那么回事儿！这年头儿办公司，就讲究弄个有限责任公司，要不就来个合伙制，要不就是股份制，千万不能弄别的。干什么都讲究个时髦儿，现在不都讲究现代企业制度吗？什么是现代企业制度？现代企业制度就是按照《公司法》建立起来的企业，这种企业有它的好处，首先有个董事会制，然后又有监事会制，同时还有个股东会制，这三个制度就决定

了你这个公司每做出一个决策的时候，首先要保证的就是出资人的利益，换句话说，你想冒点儿风险，玩儿点儿悬的，出资人可不干，弄的不好，你这个总经理就得下台，这就是现代企业的好处，也是那些什么全民企业也好，集体企业也好，根本比不了的。有了这种先进的机制，你再来点儿先进的管理，学个法学硕士、MBA 什么的，你这个公司就无往而不胜了。可是有一样儿，你可别想着注册个什么股份有限公司，那家伙！注册资金最低五千万！你做不到，想也甭想。

说了这么多，你要是还不明白，那你就得看看这本《中小企业转型投资法律界定及操作实务》了，这里边有上百个现在市场上特别火爆的行业，换句话说就是上百个投资方案，市场前景好，投资又不大，干什么、怎么干，足够你挑的了，你就照书里说的干去吧，用不了两年，你那百十口子工人都挣上钱了，你那一库房大棉鞋也卖出去了，你们县里那二十几个小工厂也转起来了。那时候，县长夸你能干，员工们夸你是好人，你眯着眼睛歪在沙发上抽烟，你老婆沾着唾沫星子坐在炕头上数钱，嘿！那滋味，别提了！

编者

2004 年 3 月

目 录

第一章 轻工纺织品加工制作及销售	(1)
第一节 服装	(1)
第二节 地毯编织	(9)
第三节 妇女卫生用品	(20)
第四节 床上用品	(29)
第五节 珠宝首饰	(39)
第六节 箱包	(49)
第七节 礼品	(58)
第八节 玩具	(63)
第九节 家具	(67)
第二章 日常生活服务	(76)
第一节 餐馆	(76)
第二节 婚庆服务	(85)
第三节 鲜花店	(94)
第三章 金融投资服务	(104)
第一节 投资服务公司	(104)
第二节 投资咨询公司	(114)
第三节 融资服务	(122)
第四节 资产评估	(135)
第五节 典当业	(145)
第六节 会计师事务所	(154)
第四章 信息产业	(161)
第一节 计算机及游戏机、学习机组装行业	(161)
第二节 通讯设备及元器件加工	(172)

第三节	电子商务服务	(182)
第四节	建站服务	(190)
第五节	电话服务	(199)
第六节	数据库	(212)
第七节	网上游戏	(225)
第五章	农林牧渔	(236)
第一节	蔬菜种植	(236)
第二节	农产品(玉米)加工	(242)
第三节	林业种植	(251)
第四节	木材加工经营	(257)
第五节	牲畜及禽类饲养	(272)
第六节	畜牧及禽类产品加工	(280)
第七节	海水及淡水渔业捕捞	(298)
第八节	水产品加工经营	(313)
第六章	保健及医药	(334)
第一节	女性保健品	(334)
第二节	保健品销售	(342)
第三节	药品经营	(352)
第四节	医疗用品代理	(366)
第七章	文化与传播	(378)
第一节	影视制作	(378)
第二节	翻译服务	(389)
第三节	图书发行公司	(396)
第四节	礼仪服务	(403)
第五节	广告公司	(426)
第六节	演出公司	(437)
第八章	体育、健身及娱乐	(453)
第一节	体育运动推广公司	(453)
第二节	游乐场	(460)
第三节	水上运动中心	(469)
第四节	健身房	(477)

第五节	体育健身娱乐业	(485)
第六节	歌舞厅	(497)
第九章	房地产开发及建筑施工	(503)
第一节	中小型房地产开发企业	(504)
第二节	建材销售企业	(508)
第三节	建筑设计企业	(522)
第四节	建筑施工企业	(534)
第五节	物业公司	(545)
第六节	房屋中介公司	(553)
第七节	装修公司	(561)
第十章	贸易公司	(567)
第一节	普通贸易公司	(567)
第二节	进出口贸易公司	(574)
第三节	品牌代理公司	(588)
第四节	国外通用设备推广公司	(596)
第十一章	教育培训	(606)
第一节	民办学校	(606)
第二节	留学中介与培训	(611)
第三节	普通培训机构	(620)
第十二章	百姓购物	(635)
第一节	超级市场	(635)
第二节	加盟便利店	(648)
第三节	二手店	(662)
第四节	小商品市场	(675)
第十三章	旅游及餐饮	(686)
第一节	旅行社	(686)
第二节	茶馆、咖啡馆及酒吧	(695)
第三节	自助餐	(705)
第十四章	企业服务	(710)
第一节	人力资源	(710)
第二节	员工培训	(723)

第三节	市场调查	(735)
第四节	工程咨询	(742)
第五节	产权交易	(748)
第十五章	法律服务	(757)
第一节	移民代理	(757)
第二节	报关行	(763)
第三节	商标专利代理	(775)
第四节	律师事务所	(786)
第十六章	综合服务	(797)
第一节	保镖公司	(797)
第二节	保安服务公司	(803)
第三节	保洁公司	(814)
第四节	清洗公司	(825)
第五节	回收公司	(837)
第六节	墓场	(845)

第一章 轻工纺织品加工制作及销售

面对入世后国外企业的强大冲击波，中国轻工纺织品行业如何应对？中国轻工纺织品依靠什么参与国际竞争？这是业内人士都在思考的问题。同国外的先进企业相比，中国的中小型企业无论在人力资源、质量管理还是品牌战略以及服务意识方面，都存在着一定的差距。一些企业依靠价格战、假冒伪劣等低层次的竞争来寻求发展，这种企业终将被市场淘汰。只有那些追求优质的产品和完善的服务，追求品牌信誉同时又占领国内外市场的企业，才能不被市场抛弃。中国的轻工纺织品行业时刻面临着重新洗牌的严峻局面，机遇与挑战并存，挑战无时不在伴随着每个中小型企业。而中小型企业在这种时代背景下，如何抓住机遇，将企业做大做强，如何形成具有自己特色的竞争力，进行转型再创业，则是亟待解决的问题。

第一节 服 装

一、本领域的消费对象及消费心理、类别与范围、市场现状、发展前景

服装行业是我国国民经济的重要行业，人民生活水平的提高，收入的增加，使其对服装的需求不断提高，人们已经不满足于服装简单的遮体，保暖，而是根据自己的喜好、收入来穿出自己的个性。随着市场经济的不断深入，我国的服装行业已得到空前的发展；市场上服装琳琅满目，各种花色、款式，丰富多彩，为人们提供了广大的选择空间，点缀着人们的美好生活。

由于服装行业是一个劳动密集型的行业，市场分工越来越细，为每一个想加入到该行业的人都提供了发展的空间。虽然市场竞争日益

激烈，但是如果能充分发挥自己的优势，还是可以在该行业里赢得一份份额。

中国加入世贸组织为已在国内发展得比较成熟的国内服装工业提供了有利的发展条件，欧美服装有三分之一是中国制造的，1997年，中国纺织品出口额占到纺织工业总产值的52.9%。1998年，中国纺织品与服装出口共429亿美元，约解决290万人的就业问题。而1999年1至8月，中国纺织品服装出口225.06亿美元，占全国外贸出口总值的21.54%。

服装行业是一个长期发展的行业。1978年改革开放以后，我国的服装行业得到了极大的发展。在这里，国有企业充分发挥了自己的作用，出现了大量的优质品牌。像北京的“大华”衬衫和“红都”西服。而最能体会到市场经济优势的民营企业、私营企业在我国服装行业的发展过程中却得到最大的实惠，像浙江温州各种品牌的西服、皮鞋、床上用品，各种服装辅料市场的形成，服装流通市场的繁荣交易，服装产品的大量出口，都证明了服装行业的大有作为。如果你想成就一番自己的事业，进入服装行业是一个不错的选择。改革开放初期，当时的“倒爷”们大多是在服装流通市场上完成的自己的原始积累。开办一个服装加工厂或是服装店，对于一个资金有限但又需要转型再创业的中小型企业来说，还是比较容易成功的。如北京叶青集团最初就是从服装生意开始，进行多元化经营，发展壮大取得了成功；还有北京的金吉列衬衫发明了“如意领”，在衬衫行业做出了名堂。另外北京著名的几个服装市场：如秀水街市场、雅宝路市场、动物园批发市场、木樨园服装批发城等都是著名的服装集散地，年营业额数亿元。如果前十余年你就开始从事服装生产、流通行业，或许现在你已经有了可观的个人资产，为您将来从事更加有潜力的行业提供了强大的物质保障，而最重要的是您在商海中积累的宝贵的精神财富。

二、本领域所涉及的政策、法律及法规

在生产经营当中经常要订立合同，合同是指当事人之间设立、变更、终止债权债务关系的契约。它具备三个法律特征：合同是当事人双方的法律行为；合同是平等主体之间意思表示一致的法律行为；合同是合法的法律行为。合同的订立是指签约双方依照法律就合同条款

达成协议，设立债权债务关系的法律行为。订立合同要遵循合法、自由、平等、公平、公序的原则。合同履行的原则：要坚持诚实信用、全面履约、协力履行的原则。

三、本领域企业的性质及税收方面的政策

(一) 几种基本的企业形式

1. 个体工商户

从事个体工商业经营的公民，只有经工商行政管理机关依法核准登记，才是个体工商户。这一特征使它区别于无照经营人员。个体工商户不是法人，不具有法人资格。

2. 私营企业

私营企业是指企业资产属于私人所有、雇工八人以上的盈利的经济组织。包括私营独资企业和私营合伙企业两种形式。

3. 联营企业

联营企业是指企业之间或企事粘单位之间，为达到一定的经济目的，本着自愿、平等、互利的原则所组成的某种联合经营的经济组织形式。包括法人型联营企业、合伙型联营企业和合同型联营企业。

(二) 企业如何登记注册

1. 企业登记注册程序

企业登记注册程序是指为保证登记注册法律的实施和登记注册工作的顺利进行，以法规和制度等形式规定的，申请人与登记主管机关在登记时必须遵守的方法、步骤和原则。企业登记注册程序分受理、审查、核准、发照、公告五个环节。

2. 企业法人开业登记文件

企业法人申请开业登记，应向从事登记主管机关提交下列文件：
(1) 组建负责人签署的开业登记申请书；(2) 企业法人申请开业登记注册书；(3) 主管部门的设立审批文件和涉及审批的行业归口管理部门、国家授权部门的审批文件；(4) 经主管部门审查同意的组织章程；(5) 资金信用证明、验资证明或资金担保；(6) 企业主要负责人的身份证明；(7) 住所和经营场所使用证明；(8) 其他有关文件。

(三) 税收登记

税收是国家财政收入和主要来源，是国家宏观调控的生要经济杠

杆。税收是以国家为体，按照法律规定，参与国民收入中剩余产品的分配，以用于满足社会公共需要所形成的一种特殊分配关系。这一性质的规定，决定了税收具有其自身的强制性、无偿性和固下性等形式特征。凡从事生产、经营、加工等行业的纳税人，必须要在规定的期限内，按照税务登记的要求，真实地填写税务登记的有关内容，向税务机关申请办理税务登记。

（四）如何进行纳税申报

纳税申报是纳税人依法履行纳税义务的法定手续。纳税人发生纳税义务后，纳税人发生纳税义务后，要按照税法规定的内容和期限，向主管税务机关提供有关纳税方面的书面报告。这是税务机关办理征收业务、核定应征税款、开具纳税凭证的主要依据。

四、进入市场、经营操作程序及管理手段

无论是办工厂或开服装店，对于中小型企业来说，都是一个创业的项目，在投资以前对项目发展前景，投资金额，投资回报有一个比较科学的了解，在开店、办厂前所做的工作是非常必要和重要的。创业之前的工作包括进行市场调研，投资测算，制订可行性分析报告等，这些工作非常费力，也不会立即收到显著的经济效益，但是它可以给你在事业上一个全面的认识 and 了解，至少有些创业项目的存留与否，都是经过了这一步骤，即使事业受到挫折，也会有比较大的心理准备。

如果要注册一家服装企业，就要对当地的服装发展做一个比较深入的了解，找好切入点，如当地的经济文化背景、消费者的年收入情况、服装物价的整体水平，各种原辅料市场规模及成衣市场的发展现状等。

市场调查的内容包括：政治、经济环境调查、城市街道及市民的消费习惯调查、人们的收入及购买需求调查、当地行业发展及市场竞争程度调查，各类服装销售渠道的调查包括对当地或所在城市有一定代表性的零售店、专卖店、批发市场和各类专项服装的集散市场（如童装市场、窗帘市场、外贸服装市场、鞋类、袜子市场等）。调查时首先要明确调查的目的及需要的结果。在进行调查时应注意的一些事项，对自己感兴趣或将来有意进入的领域做重点的调查，调查所花费

的时间、精力，人员的安排，费用的支出都要有预算。调查时可以对市场内现在的经营者进行询问，对一段时间内的客流情况和经营者的销售情况做实地的考察；经营者的房租，雇工人员数量，人员开支，货物的数量及产品结构做进一步的了解，简单测算一下经营者的经营规模及投资金额及资金回报情况。并结合一下自己的收入及预支，来对自己未来经营的规模做一下定位。调查做完以后，应对所调查的收获做出整理，对每一个问题应做出回答。如我的店将来可以经营什么、规模多大、需要投入的资金数量、人员的支出费用能承受多少，以及各项开支的比例，店面开起来以后，如果由于某种原因，造成效益不好，自己有什么办法使损失最小，能承担的损失有到底多大。这些问题都有可能是将来要面对的问题，提前考虑是有百利而无一害的。

下一个阶段是实行可行性研究阶段。可行性研究是各行业或人员为进入另一个行业或投资一个项目前期应做的一项重要的工作。如开店的规模，资金的前期耗用，开店的地理位置选择，周边的商业繁荣程度，特定居民小区人员的数量，目标消费者的数量及人员的构成、收入情况，服装的更新频率等。有了这些资料，我们就可以得出一个结论，并开始按自己将来需要的创业模式进行尝试。

如果要开店办厂，资金的筹集、使用、分配等专业问题就会呈现在面前。租用场地、购买机器、设备、交通、通讯工具都需要资金，如果您不具备足够的资金，可以先从小一点的规模入手。改革初期时，由于人们的生活水平不高，南方的许多农民就是靠一把剪子一张案子，在全国各地开起了小裁缝店。由于当时成衣市场的不发达，这种店形成了一定的规模，他们硬是靠自己的勤劳智慧，使业务发展壮大，许多人由家庭小作坊做起了家庭工厂。资金积累越来越多，也开创了许多名牌产品。这些企业的成功，为民营、私营企业的发展做出了榜样，对广大创业者提供了宝贵的经验。

筹集资金时，对于小型的服装店首先应该投入的就是自己的积蓄。由于是自己多年甚至是全部的储蓄，拿出来从事服装生意是冒了很大的风险的。但是如果没有其它的资金支持，不管是办厂，还是开店，都是自己说了算，可以完全按照自己的经营思想去开展业务，而

不必去考虑其他人的意见。这样做的好处就是有比较高的积极性，工作效率也高，能充分发挥店主的聪明才智。在资金不太充足，业务量不是很大的时候，不要把自己的全部资金一下子投入进去，而应该根据业务的发展情况，逐步增加。可以将一部分利润作为发展资金投入再生产，循序渐进。如果确实因为资金的原因，需要从其它地方筹集资金时，应向提供资金者说明拟借资金用途，投资项目的收益及回报情况，并签订协议。如果资金仍然不够，还可以向银行、信用社申请贷款。申请人必须向银行提供书面的企业发展运作情况的报告，并提供有关的材料。银行会根据申请人的情况汇报进行调查，并且会实地考察企业的经营管理情况，及有关账目和财务报表，并对是否有担保的企业进行资信调查，对企业的资产进行评估，待研究得出结论，决定是否对申请人进行贷款。

当企业的财力不能满足企业发展的时候，找一个或几个志同道合的朋友从事合伙经营非常必要的。有些人资金多一些，可以多投入一些资金，有些人可能善于经营管理等，就多参与企业经营管理方面的业务；大家在业务上有一定的分工，共同经营，风险共同承担，所以大家都会积极地进行参与。为了避免出现事后由于利润分配可能出现的矛盾，影响大家共同的利益，应在合伙经营前，签订一个合同，对创业初的企业资金来源，资产规模进行界定，对将来共同经营当中会出现的情况逐项进行明列，对经营中如有合伙人退出权益的转移，出让都应有具体的规定。参照相关法律，认真签订好合同。

资金筹集到以后，如何支配，怎么花是一个大问题。由于企业规模不大，经营失败的风险却比较大，在竞争中不具备比较优势，所以应该本着节约的精神，有计划的控制自己的购买行为。在进行业务扩张时，也不要好高骛远，进行规划，确定如一年期、三年期、五年期的中短期目标，并根据实际业务发展情况进行调整。

经营服装鞋帽，开店地点的选择上非常重要的。如能选择一个好的地点，就会使经营比较容易，取得良好的经济回报。从而能带动当地其它商业的繁荣，如大服装商场周围小服装店的生意就比较好做，而小店的火爆又会给大商场带来稳定的客流，消费商品互相补充，从而满足不同口味人们的消费需求。如北京隆福大厦在经营之初，以服