

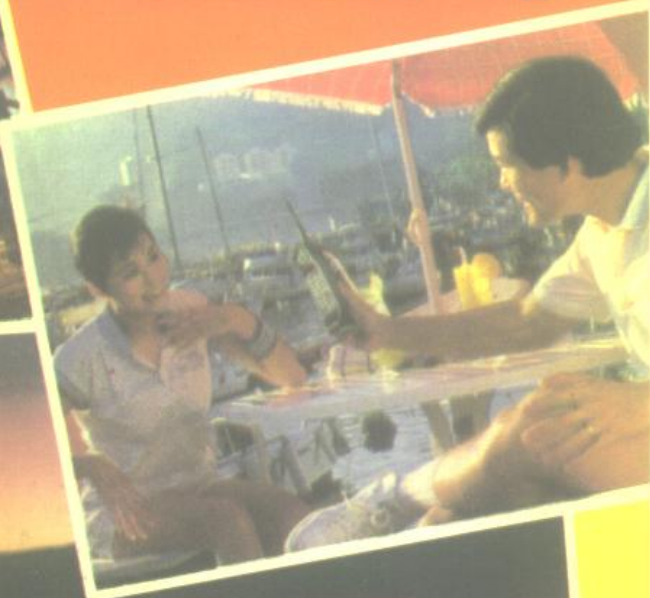
马哲 主编

● 经商赚钱 88 系列 ●

下海不用愁

——择行立业 88

章 直 石晓光 王长春 编著



吉林科学技术出版社

经商赚钱 88 系列

下海不用愁

——择行立业 88

章 直 石胜光 编著

吉林科学技术出版社

【吉】新登字 03 号

经商赚钱 88 系列

马 哲 主编

下海不用愁——择行立业 88

章 直 石晓光 王长春 编著

责任编辑:张瑛琳

封面设计:王笠君

出版 吉林科学技术出版社 787×1092 毫米 32 开本

5 印张

108 000 字

1993 年 2 月第 1 版 1993 年 7 月第 2 次印刷

发行 北京科技发行所 印数:15 141—30 240 册 定价:2.80 元

印刷 磐石县印刷厂

ISBN 7-5384-1160-7/F·126

前 言

莫道斗转星移，沧海桑田；常见一夜春风，万树梨花。一夜之间，华夏大地骤然卷起经商浪潮。

经商！个体户率先下海，摆摊进货跑买卖，爆出万元户。

经商！干部职工停薪留职做生意，如火如荼。

经商！大学生研究生老教授弃书本办公司，一发不可收。

经商？经商！经商……

赚钱？赚钱！赚钱……

中华民族奋力挣脱了昏昏的梦魇，擦亮惺松的睡眼，挺起嶙峋的身躯，扑向世纪末最后的腾飞机遇。12亿炎黄子孙正怀着美好的希冀，以百倍的拼搏同贫穷这个老冤家作最后的决斗。

请看，上海滩的穷小子杨某转眼间变为大名鼎鼎的“杨百万”，影视艺员刘氏悄然已成亿万富婆……巨贾、豪富、大款、大腕正如雨后春笋已不稀罕。所谓，十万刚起步，百万算小富！

朋友，此时此刻你在想什么？做什么？当你浑然不觉放过唾手可得的发财机会时，我真为你急得跳脚！当你发自肺腑地高喊“我要当个大老板”时，我赞赏你明智的举措。切切，在一片扑通扑通的下海声中，你要保持冷静。虽然经商赚钱的机会人人皆有，有的白手起家，有的一日三翻，但也不可否认，商场如战场，当然遍布荆棘陷阱，缺少不了神机妙算。

朋友，为了帮助你在商海中劈波斩浪，永不失手，实现尽快致富、财源茂盛的心愿，《经商赚钱88系列》奉献给你最基

本、最常用、最重要、最必备的实战知识和技巧。《系列》共6本书,每本由88个题目构成:88个小故事引人入胜,88个分析精辟中肯,88个操作要领简便实用,88个生意经画龙点睛。全书独具匠心,新颖别致。

《下海不用愁——择行立业 88》帮你在下海创业之初释疑解难,走出迷津,选择最宜致富的行业与经营商品,来个漂亮的开门红。

《小本赚大钱——投资理财 88》教你少投入、多产出、高收益的窍门儿,使你成为资金管理和使用的行家里手。

《谁是财神爷——选人用人 88》送你一付识别“财神”的火眼金睛,使你成为点石成金的老板。

《左右逢财源——公关交际 88》助你建立良好氛围的商务圈,传给你靠朋友赚钱与和气生财的要诀。

《你发我也发——谈判签约 88》告诉你高超的谈判技巧和实用的签约知识,使你在谈判签约中立于不败之地。

《市场魔术杖——招徕推销 88》传授给你买卖中的诀窍妙法,保你永远畅销,财源滚滚。

本《系列》独具三大特点:针锋相对的实用性,包罗巨细的系统性,通俗流畅的可读性。

88个题目送你88把利斧,助你劈开88座金山,使你在商海中一帆风顺,一路发发!

朋友,如果你不想发财,就请你不要劳神阅读《经商赚钱 88 系列》!

马哲

1993年3月

目 录

1. 海在你身边	(1)	23. 弃船慎思考	(39)
2. 众人下海忙	(2)	24. 搭船能远航	(40)
3. 下海先上山	(5)	25. 政策要吃透	(41)
4. 能量快释放	(7)	26. 法律是绳纲	(42)
5. 择行在人前	(9)	27. 知法又懂法	(44)
6. 朋友门路广	(10)	28. 办照好经商	(46)
7. 观念要更新	(12)	29. 教授办企业	(47)
8. 自信心要强	(13)	30. 学子去打工	(49)
9. 从小事做起	(15)	31. 名人开公司	(50)
10. 本小也兴旺	(16)	32. 作家成大亨	(52)
11. 船小掉头快	(18)	33. 酒店先发财	(54)
12. 诚招客盈堂	(20)	34. 旅店受欢迎	(56)
13. 临街地是宝	(22)	35. 开办美发屋	(57)
14. 选点多思量	(23)	36. 办店搞美容	(60)
15. 偏僻也有客	(25)	37. 化妆品热销	(62)
16. 信息来领航	(27)	38. 时装业兴隆	(64)
17. 因地以制宜	(28)	39. 洗衣代收店	(66)
18. 因时改行当	(30)	40. 卷心菜加工	(67)
19. 资金要活化	(32)	41. 瓜果人喜欢	(70)
20. 投资莫莽撞	(34)	42. 宠物真威风	(71)
21. 目标看得清	(36)	43. 楂粥也获利	(73)
22. 换船心舒畅	(38)	44. 羊肉串风行	(75)

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 45. 人人换家具····· (77) | 67. 模特业高尚 ····· (116) |
| 46. 迷人的盆景····· (79) | 68. 公关笑盈盈 ····· (117) |
| 47. 鲜花将时髦····· (81) | 69. 办个幼儿园 ····· (119) |
| 48. 珠宝业必兴····· (82) | 70. 家教求者众 ····· (121) |
| 49. 冷饮销路大····· (84) | 71. 当个个体医 ····· (123) |
| 50. 快餐热腾腾····· (86) | 72. 开班招学生 ····· (124) |
| 51. 维修家电好····· (88) | 73. 创设研究所 ····· (126) |
| 52. 出租业兴盛····· (89) | 74. 办厂搞化工 ····· (128) |
| 53. 房地产业热····· (91) | 75. 综合服务业 ····· (130) |
| 54. 建筑包工程····· (93) | 76. 搬家有人请 ····· (131) |
| 55. 室内干装璜····· (94) | 77. 钟点服务所 ····· (133) |
| 56. 门脸人看重····· (96) | 78. 日公夜私店 ····· (135) |
| 57. 扛机去录像····· (98) | 79. 生意在路上 ····· (136) |
| 58. 微笑搞摄影····· (99) | 80. 的士快如风 ····· (138) |
| 59. 街头画肖像 ····· (102) | 81. 点子派用场 ····· (140) |
| 60. 闹市录相厅 ····· (103) | 82. 推销签合同 ····· (142) |
| 61. 广告有客户 ····· (105) | 83. 债券能赚钱 ····· (143) |
| 62. 复印收入丰 ····· (107) | 84. 股票看行情 ····· (145) |
| 63. 经销录音带 ····· (109) | 85. 学做经纪人 ····· (147) |
| 64. 舞场歌动听 ····· (111) | 86. 知识受尊重 ····· (149) |
| 65. 制作工艺品种 ····· (112) | 87. 路子千万条 ····· (151) |
| 66. 念念图书经 ····· (114) | 88. 合资路路通 ····· (153) |

1. 海在你身边

下海，已成为时下热门话题。但什么是“海”？“海”在哪里？怎样“下海”？这一系列的问题又使许多人迷茫。

所谓“海”，是指市场经济的大海。它既在近处，也在远方，可谓是近处有“名胜”，远处有“风景”。面对这个广阔无垠的大海，作为下海者，最好是从“近海”开始，着眼于眼前的美丽风光。

在春城，袁朝博士家喻户晓，那是因为他搏击商海，并掀起了美丽的波澜。袁朝博士主攻宝石专业，在“海潮”初起时，他毅然走下讲台，当起了老板。他经营的蒂苑珠宝店，顾客盈门，买卖兴隆。他开店、教学相结合，取得的科研成果，通过生产经营很快转化为商品，取得了可观的经济效益和社会效益。从教授到老板，从讲台到商海，他最大的感受就是“下海”的世界好精彩。袁朝博士成功的实践告诉我们，从商并不难，“海”在你身边。

当然，象袁朝博士那样起点高，有科技头脑的人毕竟凤毛麟角，他通过自己的专长从商下海，并获得了成功。那么，其他人是否也能够在身边找到“海”呢？

李安原是文化人，出生在高级知识分子家庭，毕业于北京化工学院，曾在某高校任教。一次她随某电视剧组出去拍片，一路上，她的公关才华得到充分施展。剧组急需两辆消防车，她出马游说，一个子没花，车开来了；举行开机仪式时，主持人病了，她临时代替，结果出口成章，别有风趣。李

安忽然发现，自己的口才不错，特别具有说服力。这一发现，使她再也不安于有条不紊的教学工作了，她丢掉了铁饭碗，干起了广告业，并获得了成功。现她已在美国注册了一家开展国际信息、国际市场调查、国际广告业务的公司，客户满天下。李安的成功告诉我们，正确地认识自己。从自己的爱好出发选择职业，通过努力，也一定能获得成功。从李安的从商实践中我们也不难看出，择业并不难，“海”在你身边。

小叶是一家汽车旅社的服务员，她利用自己结识的司机朋友，搞起了配货业务，当上了“经纪人”，她从自己平凡的工作中找到了“海”。小叶的从商告诉我们，从现有的条件出发，只要你留心注意就不难发现，“海”并不遥远，“海”在你身边。

从上述事例我们不难看出，从商下海应从自身的特长、爱好和现有的条件出发，着眼于眼前的美丽风光，这对于初涉商海者尤为重要。我们知道，我国的经济体制刚刚由计划经济为主转到市场经济上来，人们对于市场经济无论是在思想上、观念上，还是其运行机制上都有一个适应的过程。因此，人们投入市场经济的大海，首先必须正确的认识自己，从自己的身边寻找下海之路。请相信，“近景美如画，远景更蓬勃”，下海并不难，“海”在你身边。

送您一句生意经：商是通财路，市是聚宝盆。

2. 众人下海忙

北京一家民办企业年近不惑的“老板”，前两年还是国家机关的处长，而“挂印”至今天，他的产品已行销海内外，资

金已达百万元。另一位副局级干部，辞去公职后，当上了拉引台资的经纪人。在北京人才交流中心，几年来已有两万多名干部挂职下海，其中多为科、处级以上的干部。

在天津，一些高级知识分子一改传统观念，纷纷走出高楼深院，下海闯市场，1500余名高级知识分子领办、创办了几百个经济实体，把上万项科技成果转化为实际生产力。

长春市一位副处级干部，在允许党政机关干部经商办企业的政策出台后，主动放弃“铁交椅”，自己创办了一家实业公司。某科研单位的一位化工专业技术人员，为一家区属企业做技术顾问，每年可得报酬近6000元。1992年9月，在长春市人才市场登记交流的1475人中，就有202人是要求利用业余时间从事第二职业的。

1992年5月3日清晨，在绥芬河市场交易所广场，一位30多岁的男子在“民间易货贸易”入口处买了门票，进门后租了个地摊，摆上了皮茄克、保温瓶、人参蜂王浆等着开张，他就是市长赵明非。

在市场经济大潮的冲击下，几年来，下海者日渐增多。过去下海者主要是待业青年，继而出现了“星期日工程师”，而今天，机关干部、教育工作者、文学艺术工作者、大学生下海已是司空见惯的事情，人们越来越清楚地认识到，放下架子，走向市场经济的海洋，用自己的一技之长服务社会，对于促进我国经济的发展，尽快把科学技术转化为生产力，是十分有意义的事情。

目前，下海者来自各个方面、各类单位、各条战线。有干部，有知识分子，有工人，有待业者，有大学生，也有离退休人员。在某市，就有副军级离休干部走上街头经商。在高校、机关、企事业单位，都有人员下海。现在没有下海者

的单位，几乎很难找到，可见，下海确实已成为一种潮流。

下海者中，辞去公职者有之，他们大都是经过一段时间的摸索，寻找到了理想的职业，故辞去公职，自己打天下；或者参与到其他下海者的活动中去。如暨南大学毕业生黄然和王江涛，揣起毕业证，办起了一个发艺中心。

停薪留职的下海人员也很多。他们是暂时放下铁饭碗，去自寻发展。他们中间的一部分人今后将成为辞去公职的人员，另一些当出路不理想时，就会回到原单位，继续干自己的本行。某大学出版社的两名编辑，感到有能力自己干番事业，于是欣然停薪留职，他们除自己的工资不拿外，还向学校交纳一定数额的钱。

兼职下海者为数相当多。当大学教师的，利用课外时间走出去干，星期日、假期、晚间更是下海者众多；大学生主要是利用假期和课余时间。其他各行业下海者主要是晚间和休息日。下海者从事的行业各式各样，十分灵活，不求长远，只求在一段时间内有可观收入，这是兼职下海者的基本心理。一般说来，他们这种“第二职业”的收入，能满足自己消费的开支，是对第一职业收入较少的一个补充。

还有一种利用工作方便兼职下海的。办公事时，顺便把自己的钱也赚回来。例如有的公职人员出差，顺便采购回来便宜的商品，推销给个体经营者，从中获利。这种下海者也不少，但有假公济私之嫌。

下海者一天多似一天。你能不能下海，采取哪种方式下海，这是需要动一番脑筋的。如果贸然而动，盲目地加入到下海大军中来，是容易被动的。兼职下海者，还有一个处理好工作与下海之间的关系问题。如果只为求得一时收入，影响了自己的本职工作，是得不偿失的。处理得好，既有收益，

又有促进，还是可行的。

送您一句生意经：七十二行，商是桥梁。

3. 下海先上山

“上山”，就是指学习某一行的专门知识。下海弄潮，必先摸准行情，掌握专业知识，提高驾驭能力，这样才能扬帆远航，否则，则有可能葬身“大海”。

小A是一位北方人，三年前停薪留职后到深圳开了一家个体饭店，他经营有方，三年下来，积累了七八万家财，本想关店回家娶妻，在临离开深圳的前几天，没事闲逛，来到了股票市场。此时，正值深圳认购1992年新股，他看到当时百万大军压境，深圳所有的宾馆、客舍全都暴满，交通堵塞、电话难打、行人如织。同时，又听人说，股票如何如何赚钱，不禁红了眼。当下回到住地取出了全部积蓄，换成了花花绿绿的股票。几天后，他买的股票价格狂跌，开初，他决定暂时不抛，反正亏了，亏得不甘心，“也许只是暂时的呢，”他侥幸地安慰自己，决心最后一撑。偏偏那次股跌持续的时间格外长久，价格下跌势如破竹，一天一个样。小A再也不敢犹豫了，匆忙以原价的一半抛售出去，转眼间，辛辛苦苦三年赚的钱，一下子损失了一半。A君带着一颗懊丧的心离开了深圳。这也是深圳股市给他上的最后一课。

小A经营饭店有方，而且也取得了成功，达到了预期的目的，但是投身“股海”却翻了船，这说明隔行如隔山。小A这件事告诉我们一个重要的道理，即“下海”必须先“上山”。

现在，虽然下海者较多，但一般只是限于摆摆地摊，利用业余时间搞点小买卖这一“浅海”，而要面向市场，在市场经济的大海中游刃有余，大展身手，有所作为，则必须学习新知识，掌握新本领。党和国家搞活经济的富民政策，让你大胆地向前走，你来到“海边”，却在“我不知道怎样走”中徘徊，怎么能在市场经济的大海中畅游起来呢？

“下海”不是权宜之计，故而要有外行变内行的紧迫感。前些时候，南京建邺区的干部“下海”搞了一次“试水”，不少同志回来后颇有收获，其中之一就是增强了“学习新知识、掌握新本领”的自觉性。据悉，一些同志很快报名上了市场经济理论培训班，理由很简单，隔行如隔山，“下海”先“上山”。

眼下，“下海”者不懂得、不熟悉的东西很多，只有掌握一些必备的知识和专业技能，才能尽快地成为驾驭市场的行家里手。一般来说，“下海”者应掌握的基本知识是：

(1) 市场营销知识。如了解市场消费需求的变化情况，掌握市场调查预测方法，能够运用各种营销策略。

(2) 财会知识。如记帐方法、帐户设置、财务核算、财务分析等。

(3) 法学知识。如了解掌握经济合同法的有关知识，以及商标、广告、专利等工业产权方面的知识，并学会运用诉讼法等保护自己的合法权益。

(4) 财政、信贷知识。如国家的财政政策、信贷政策、金融实务等。

(5) 工商、税务、物价等有关知识。

送您一句生意经：经商不懂行，瞎子撞南墙。

4. 能量快释放

许多人都知道，昌宁给水设备厂是一颗乡镇企业的新星，它的产品已覆盖全国（除台湾省），美国、莫桑比克等国家也已大量向该厂订货。但人们并不一定知道，该厂厂长石山麟是辞去公职（大学讲师）的一个勇敢的“下海”者，而且他下海成功，在很大程度上取决于能量的快速释放。

1984年9月，石山麟开始研究设计自动气压给水设备，1985年4月初完成设计，4月29日通过省级鉴定，1985年6月建厂，7月投产，8月第一批产品出厂，如期归还了建厂时的48万元借款，半年盈利70万元。他从完成设计到通过省级鉴定，只花了25天时间，从鉴定到投产共用了两个月多一点的时间，以石山麟这项研究的价值和作用看，通过国家级鉴定是没问题的，但他没申请，只申请了省级鉴定，因为国家级鉴定至少要花一年的时间。石山麟说，我决不花费时间去追求形式。有人劝他申请专利，但根据专利法的规定，在申请专利期间，成果不能扩散，即专利成果不能投入生产，这至少也要耽误半年以上的时间。石山麟说，专利代替不了社会效益和经济效益，我不去追求虚名。这样，石山麟将他的科研设计、生产经营等一切活动，都象热核反应一样迅速释放出巨大的能量。他失掉了虚名，但却赢得了时间、速度、效益、成功，创造了令人瞩目的“昌宁”效率。

石山麟的成功给我们这样一个启示，“下海”经营，要讲究一个“快”字，特别是在技术转化过程中尤其要“快”，“快”可以获得这样几个好处：

第一，占领市场。石山麟在研究设计自动给水装置时，国

内建筑的给水均使用水搭或高位水箱，他抓住了市场没有自动给水装置这一空缺，迅速将这一高效益的新产品投放市场，并占领市场。如果石山麟研究、设计出来后，申请省级鉴定，再申请国家鉴定，然后再申请国家专利，最后再投入生产，这就得经过一年两载，当产品上市时，也就不一定是“独家新产品”了。

第二，加速资金周转。时间就是金钱，这是人所共知的，特别是在商品经济不断发展的今天，谁能赢得时间，谁就能掌握经营的主动权。石山麟下海时是一个两手空空的穷讲师，拿不出办厂用的资金，他向朋友的单位借了48万元的购料款，借款的归还期只有三个月，这意味着在这三个月内他必须用这48万元的借款，购置设备、材料，找到生产场地，生产出产品，销售出去，并要归还货款。这样的资金周转速度，如果没有象核反应一样快的速度，那是无论如何也办不到的。可见，“快”使他赢得了时间，加速了资金周转。

第三，获得效益。效益有社会效益和经济效益两种，“快”既可以创造经济效益，也可以创造社会效益。由于自动给水从设计到出产品只有几个月时间，并迅速占领了市场，从而使该产品投产后三个月即开始盈利，当年盈利70万元，第二年盈利306万元，第三年盈利860万元……。与此同时也获得了良好的社会效益，使用该产品比建水塔或楼顶水箱节省投资50%~80%。中国南极长城站和中国卫星观测站也选用了他的产品，另外，美国世一路国际公司董事长金大植在访问该厂时，当场订购三台给水设备，分别安装在纽约、波士顿、洛杉矶，作为样品进行推销。石山麟以“下海”者的气魄和胆识为祖国争得了荣誉，为社会做出了贡献。

送您一句生意经：经商如赶路，不能慢一步。

5. 择行在人前

李晓华是出生在北京的外籍华人，他生于工人家庭，下过乡、待过业。80年代初，迫于生计，他加入了第一批个体经营者的队伍。当时，他拿出全部家财4000元钱来到广州进货。同伴们都眼睛盯住当时流行的时装、家电等，而李晓华却扛回了一台无人问津的喷泉冷饮机，来到北戴河独闯天下。独此一家的冷饮在北戴河着实风光了一夏天，人们在这洋玩艺儿前排起了长队，为此他赚了几万元。秋风乍起，他把冷饮机就地出让，带着那笔“原始积累”又开始了另一项尚无人涉足的新买卖。不出他所料，第二年，上百台冷饮机在北戴河挤成一团，此时的李晓华又在另一新行业中大大的赚了一笔。就这样，他不断地择行，哪行看好就经营哪行，到目前为止，他已成为总部设在香港的华达国际投资集团公司的董事长，亿万富翁。如今，他靠着最先进的信息网络运筹帷幄，指挥着分布全球的事业运行，香港房地产投资、日本进出口贸易、马来西亚的公路投标、阿根廷的鱼粉加工、秘鲁的旅游业……。

李晓华的成功，给我们这样一个启示，游弋商海，应择行在人前。这是因为市场上的竞争往往最终体现在产品的竞争上，谁能选择市场前所未有的行业，提供最新或冷门产品，抢先经营，占领市场的“制高点”，夺取流通导向权，谁就能使自己处于无竞争对手之地，取得“独上高楼”的效果。

“独上高楼”的实质是抢先取胜，出奇制胜，搞独家经营。“独上高楼，望尽天涯路”。投入商海的人们，只有登市场经

营的“高楼”，抢先占据产品营销的“制高点”，才能尽收市场风云变幻于眼底，一览流通信息之无余。李晓华做到了，他在别人都经营服装、家电这些热门商品之时，却独辟蹊径，搞起了喷泉冷饮这种新产品的经营，干了别人没有想到的事情，而此事又是社会之所需。因此，他用并不比别人多的资金，并不比别人高明的技术，开发了别人还没有注意到的新行业，这不能不说是“独上高楼”的精明之举。

李晓华的精明之举，不仅表现在“人无我有”上，还表现在“人有我转”上。我们知道，某一新兴行业或新产品出现后，随着它的兴隆和产品的畅销，势必成为市场经营的“众矢之的”。李晓华预料到了这一点，他在北戴河独家经营喷泉冷饮一夏天后，就地出让喷泉冷饮机，活化资金，重新投入到新领域的经营，从而使之永立“高楼”之上。李晓华的成功，可以说是“择业在人前”的有力例证。

送您一句生意经：市场购销一早百早，赢得优势步步主动。

6. 朋友门路广

交际要广，朋友要多，是成就事业的条件之一。有一家针织品厂经营不景气，一位30刚出头的热血青年满怀希望担起了厂长这副担子，并承包了这家工厂。最初，他想孤军奋战，等把厂子搞得像回事再说。于是在原来的基础上干了起来。可是一年下来，成果并不理想。有一天、他的一个朋友去看他，了解了工厂的情况后，劝他和昔日的朋友通通气，让大家帮一把，他犹豫了一下，采用了这个朋友的建议。他把