

企业与中介人

如何办好

个人独资企业

21世纪是自己
当老板的时代

Ru He

BANHAO

GEREN DUZI QIYE

编著 / 杨 晖



石油工业出版社

RUE

BANHAO
GEREN DUZI QIYE

如何办好

个人独资企业

编著 杨晖
石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业与中介人:如何办好个人独资企业/杨晖编著. —北京:
石油工业出版社,2000.4
ISBN 7-5021-2971-5

I.企… II.杨… III.独资经营—企业管理—基本知识
IV.F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 06395 号

书 名:企业与中介人:如何办好个人独资企业

编 者:杨 晖

责 编:郎东晓

出版发行:石油工业出版社 邮政编码:100011

通讯地址:北京安定门外安华里二区一号楼

经 销:新华书店北京发行所发行

印刷装订:石油工业出版社印刷厂

开本印张:850×1168 1/32 印张 11.5

字 数:300 千字

版 次:2000 年 4 月第一版

印 次:2000 年 4 月第一次印刷

印 数:5000 册

书 号:ISBN 7-5021-2971-5/F·119

定 价:39.40 元(全二册) 本册定价:19.70 元

MBAP3/OK

代 序

《个人独资企业法》的出台，激起了又一轮的投资热潮，“一元钱做老板”正成为一个热门的话题。《个人独资企业法》的颁布，对那些准备创业的究竟有何实际意义？如何利用这一法律圆自己的老板梦？前不久，笔者带着这些大家关心的问题，访问了著名经济评论家南丁先生。

杨晖：一元钱真的可以当老板吗？

南丁：这要看从哪个角度看待这个问题，从企业注册所需要的资金看，《个人独资企业法》放宽了对个人投资设立独资企业的限制条件，对注册资本没有最低注册资本的要求。这样，“一元钱办企业”从理论上讲是可以存在的。但从实际操作的角度看，该法律还规定了开办个人独资企业必须具备五个条件：即投资人为一个自然人，有合法的企业名称，有投资人申报的出资额，有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件，有必要的从业人员。要满足这些条件，一元钱显然是不够的。

“一元钱能不能当老板”，这不是问题的本质。新法最重要的意义之一，是降低门槛、敞开大门，让每个投资者都有平等参与市场竞争的机会。

杨晖：假设我要注册一家企业，需要从那几个方面做准备，注册的程序如何？

南丁：在出台《个人独资企业法》的同时，国家还出台了《个人独资企业登记管理办法》，它规定了个人独资企业登记事项包括：企业名称、企业住所、投资人姓名和居所、出资额和出资方式、经营范围及方式。投资人申请设立个人独资企业，应当向登记机关提交投资人签署的

个人独资企业设立申请书、投资人身份证明、企业住所证明以及国家工商行政管理局规定要提交的其它文件。登记机关应在接到全部文件之日起 15 日内，做出核准登记或不予登记的决定。一般来说，从申请到批准，企业主要缴纳 300 元左右的费用。

杨晖：个人独资企业不规定最低注册资本，是否意味着企业的债务风险要小一些？

南丁：恰恰相反，按照我国法律规定，有限责任公司出资者以其实际出资额为限对公司承担有限责任，而个人独资企业的投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任。这意味着一旦经营失败，企业主要以自己的家庭财产抵债。

杨晖：个人独资企业的名称可以叫公司吗？

南丁：不行，因为我国有专门的《公司法》，它规定的注册公司的方式和个人独资企业不同，公司规定了注册的最低出资额，两者的债务清偿方式也不一样。但个人独资企业可以称为中心、XX 店、XX 厂等等。

杨晖：都有哪些人可以申请注册个人独资企业？

南丁：首先，除了国家公务员、国有企业和事业单位在职人员以外，其余人员都可以申办个人独资企业（国有、集体企业职工和事业单位在职人员可以申办科技型个人独资企业）。从事临时经营、季节性经营、流动经营和没有固定门面的摆摊经营，不得登记为个人独资企业。

杨晖：南丁先生，你能给个人独资企业的经营管理提一些建议吗？

南丁：这些都是你这本书的内容，我就不多说了，重要的当然是看看这本书。

目 录

一、资本运作篇——做一个玩钱高手

创业难，最难是没钱。《个人独资企业法》的出台，让许多人梦想成真，一元钱注册企业，成为老板，已经不是可望而不可及的事情，而是活生生的现实。但对于真正在商海弄潮的人来说，一元钱做老板不过是纸上谈兵，并不具备实际意义。要想把一个企业搞活了，哪里不需要钱？这真应了一句名言：钱不是万能的，没有钱是万万不能的……

- 我想当老板，我没钱 [1]
- 寻找银行贷款的技巧 [6]
- 完全靠自己的筹资办法 [9]
- 林记电器公司的奇迹 [12]
- 祖传秘方的悲哀 [15]
- 以无形资产做资本 [18]
- 收购·兼并·扩张 [22]
- 独资？合资？ [28]

二、投资策略篇——富翁多无奇，择业是关键

美国企业评论家巴多夫，对 1300 名百万富翁进

行调查发现，近半数以上的富翁没有上过大学，在才智上也没有过人之处，导致他们成功的，就是找准一个热爱的行业，并付出努力。对人如此，对企业更是这样，瞄准市场变化，选择正确的投资方向，决定了企业的成败……

- 从“龟兔赛跑”看两种不同的投资理念 [32]
- 入乡须问俗 [35]
- 勇于填补市场的空白 [38]
- 一张一弛，文武之道 [40]
- 注意产品的唯一性 [42]
- 瞄准特定人群的投资策略 [44]
- 单一产品还是多元化经营 [47]
- 从追随流行到制造流行 [51]
- 小的便是好的 [55]

三、审势篇——抓住机遇，该出山时就出山

美国一位学者在研究了许多成功人士的经历后，得出这样一个结论：人的一生有六次机遇，但大多数都被我们浪费掉了。这个结论同样适用于企业，在变幻莫测的市场中，机遇就像我们身边的空气，你看不见，摸不到，然而它确确实实地存在。抓住了它，就会带来无尽的财富，而忽视它，即使是成功的企业，也将像呼吸不到新鲜空气的人一样，慢慢窒息而死……

- 休学创业的超级富豪 [61]

- 下岗做老板 [65]
- 抢“风头”赚大钱的秘密 [67]
- 收购一家“国”字号 [70]
- 善于审时度势的哈默博士 [73]
- 市场预测寻机遇 [77]
- 另辟蹊径谋生存空间 [82]

四、信息篇——情报也是金子

“信息就是财富”是正在兴起的理念，身处信息时代的人们，谁也不可能感受不到信息爆炸带来的巨变——我们得以视投八方，思载天地。充分掌握利用信息，是每一个成功者的必由之路。在这样一个信息为先的社会中，哪个企业能充分获取、利用信息，充分挖掘信息的内涵，哪个企业就有可能在激烈的市场竞争中扬起发展的大旗；反之，如果谁还想闭门造车，谁就会输得车、人全无……

- 靠开发信息资源致富 [86]
- 发现就是财富 [90]
- 就势取利 发信息财 [93]
- 靠掌握变化发财 [96]
- 利用间谍获取信息 [100]
- 见微知著 预测生财 [104]
- 乐于被顾客牵着鼻子走 [107]
- 信息是个宝，还需用得巧 [111]

五、创新篇——企业生存的不二法门

我们正面临“超强竞争”的时代，许多企业家都把“不创新，勿宁死”作为自己的座右铭。这个时代的企业要想名列前茅，除了要有良好的管理、产品质量和财务状况外，还必须具备一种不可或缺的要素，即创新精神。创新精神已成为一个企业能否受到真正推崇的特质：一种既能调动员工积极性又能使企业随机应变的火花。正是创新使我们的社会日新月异，而唯有创新才能使你的企业永葆青春。迪斯尼销售“欢乐”成了世界巨富，台湾则用“灾区一日游”和“地震公园”来赚钱，欢乐和痛苦都可以创造财富——只要你从中发现创新的因子……

- 超强竞争呼唤超强创新 [115]
- 化腐朽为神奇 [119]
- 小处创新赚大钱 [122]
- 倒行逆施，超越常规 [126]
- 新、奇、廉赚大钱 [129]
- 服务创新 [133]
- 混合、组装出新意 [137]
- 科技时代崇尚“新概念” [142]

六、权术篇——老板如何领导统御部下

将员工拧成一股绳，向一个目标奋斗，是许多企

业家的梦想，但实际上又是怎样呢？我时常听到一些老板抱怨现在的员工越来越不好对付了，给得钱多，企业受不了，给得少就琢磨着跳槽；表扬业绩好的员工，其他员工就嫉妒，可批评多了，就消极怠工。这种老板与员工的矛盾，在很过多企业都是司空见惯。如何领导统御部下，对老板来说真是一个严峻的话题。好在二千年前的韩非就提出权术说，在企业如林，竞争似荼的今天，老板更要讲权术：等级与服从式的管理方式虽然落伍，但完全的民主管理也行不通，对越来越“刁”的部下，来点“厚黑”应该是理所当然的……

- 塑造高大的自我形象 [146]
- 盛田昭夫的“鲜花”疗法 [149]
- 家族企业的用人要诀 [153]
- 诚信也是一种“厚黑” [158]
- 防止职工跳槽的手段 [160]
- 靠团队而不是靠个人 [166]
- 敢于下放权力 [169]

七、广告策划篇——让你的企业飞翔起来

“失败的企业各有各的失败原因，成功的企业则大体相同。”大量统计资料表明，成功的企业都有成功的广告策划，以至有人说：“成功的秘诀在于广告策划”。此话有夸大之嫌，但反过来想想，当你高唱：“Come on Come on，给我感觉”的时候，你会想不起

“雪碧”的品牌吗？当你说起：“科技以人为本”时，你能赶走“诺基亚”的身影吗？当你提起迪斯尼的时候，你能走出“迪斯尼给你创造欢乐”的思维定势吗？这，都是广告策划创造的神奇效果。现在的广告，再也不能简单地等同于“美工”、“泥瓦匠”，它与高科技、权力、公共关系紧密相连，它是企业经营战略的工具，它是使企业飞翔的翅膀……

- 未雨绸缪 策划先行 [173]
- 变坏事为好事 [177]
- 有效的公关活动能抵 1000 个广告 [181]
- 巧借名声做宣传 [185]
- 好名称 [189]
- 重品牌 扬美名 [193]
- 用广告策划化解危机 [197]
- 莫让广告成杀手 [201]

八、推销篇——利润的最后实现者

推销，企业实现利润的“万里长征”的最后一步；推销，一种古老而崭新的艺术；推销，一场艰苦的持久战。在企业如星，产品如沙的激烈竞争中，要想把本企业的产品顺利推销出去，早在你还没有见到顾客之前，就应迈出你坚定的推销步伐；而在与顾客成交签约、付款、携货而去之后，你的步伐仍不能稍缓，你必须紧随顾客，丝毫不能放慢自己的脚步。推销是高超的艺术，请尽情表演；推销是永无尽头的

连绵路，请一路走好……

- 精心选择目标市场 [205]
- 用服务推销企业 [209]
- 欲擒故纵 [211]
- 不妨高价 [215]
- 培养厚黑推销员 [219]
- 摸清底细，战无不胜 [223]
- 重推销，常成功 [228]
- 成功推销的三部曲 [231]
- 燃起消费者的欲望之火 [237]

九、管理篇——让你从从容容赚钱

真正优秀的企业会给人焕然一新的感觉，井井有条的秩序、充满斗志的员工、和谐的人际关系，这一切都是成功企业的典型形象。而这一切都只需要一种东西，就是管理。管理决定企业的命运，它就是企业的本质……

- 小处着手 大处着眼 [242]
- 个人独资企业成功管理的基本原则 [245]
- 个人独资企业成功管理的要素 [249]
- 个人独资企业经营管理应该确立的七大观念 [251]
- 科技型小公司的经营管理诀窍 [254]
- 柔性管理——企业的应变之道 [256]

十、变革篇——唯一不变的就是变化

顺应时代的变化，是小企业的生存根本。这其实是很简单的道理，但问题就在于我们老是对失败怀有恐惧，只有那些精明的企业家才明白，如果你要获得成功，你就得准备碰壁……

- “新的激动人心的超前的产品” [260]
- 少一点物质，多一点智力 [264]
- 向现代企业制度迈进 [268]
- “只有连续不断的生意，没有连续不断的企业” [273]
- 超越质量与价格的竞争 [277]
- 扭转失败局面的途径 [279]

附录：中华人民共和国个人独资企业法 [285]

一、资本运作篇——做一个玩钱高手

创业难，最难是没钱。《个人独资企业法》的出台，让许多人梦想成真，一元钱注册企业，成为老板，已经不是可望而不可及的事情，而是活生生的现实。但对于真正在商海弄潮的人来说，一元钱做老板不过是纸上谈兵，并不具备实际意义。要想把一个企业搞活了，哪里不需要钱？这真应了一句名言：钱不是万能的，没有钱是万万不能的……

我想当老板，我没钱

当老板可以说是现代人的普遍愿望，据一家权威报纸统计，在30~40岁之间的男性公民中，有72%的人想开创自己的事业。这么多人想当老板，但真正成为老板的人可以说是寥若晨星。开着宝马、奔驰，出入五星级饭店，有多位年轻貌美女秘书的老板，则更是少之又少。为什么老板这么难当，关键还是没钱。台湾的一家企业咨询公司，总结了近一千例创业失败的案例，发现最致命的失败原因，不是因为创业者的智商，也不是行情，更不是创业者的懒惰，而是创业后备资金不足。往往是事业达到一定的规模时，资金却难以为继，只好败下阵

来。这个统计还不包括那些有创业理念，因缺钱而没有实践的人。

对于这批想创业却苦于没有钱的人来说，《个人独资企业法》的出台可以说是一阵春风。该法规定了创办个人独资企业必须要具有企业名称、企业的经营地点、企业必要的从业人员，独独没有规定要用多少钱来注册。换一句话说，如果你要当老板，你只要拿出一元钱，在工商管理部门缴一个执照的钱，你就可以是老板了。当然你还必须具备其他条件，这些条件和注册资金比，当然要容易解决的多，例如你可以用自己的家作为经营地点。

降低企业注册的资金，让更多的人实现发财梦，是世界各国通行的做法。在香港一港元就可以注册一家公司，在英国和日本，国家并没有规定建立企业需要的最低出资额，在这些国家，一个人一年中建立数家公司，可以说是见怪不怪的事情。只有在我国，资本金的多少才成为一个条件。我国的公司法规定，建立一家公司的资本金不得少于 50 万元人民币，这个数字对许多人来说，都不是轻松的话题，这成为从普通百姓到老板的一个难以跨越的门槛。

一元钱做老板说起来容易，做起来难。注册资金可以不缴，但企业发展的方方面面，没有一处不用到钱。一元钱做老板只具备理论价值，最多可作为一个宣传口号。真的创业，没有资金的准备还是不行。

对于那些没有钱的老板来说，可走的路很多，至少有这样几个选择：

一是向银行贷款。

银行当然有钱，但想让它轻易拿钱出来也不容易，个人贷

款必须有抵押物，换句话说，只有当你证明自己有绝对的还款能力，银行才会借给你钱。对于个人来说，一般的抵押物是房子、汽车等，由于都是生活的必需品，用这些物质做抵押，必须非常小心，一旦创业失败，自己可能会落个流落街头的下场，因此一定要有把握才行。但小心不等于不可以冒险，只要对自己要开创的事业有信心，就可以大胆地闯它一把。

李向明是一个下岗工人，靠搬迁在郊区分了一套房子。随着时间的推移，他所在的小区入住率不断提高，因为交通方便，风景好，许多城里人陆续在这里买了房子。以前很偏僻的地方，成了很热闹的新社区，也增加了许多商业机会。李向明的房子在小区的外围，又是住一层楼，是一个做生意的好地段。李向明经过仔细调查，决定开一家洗浴城，绝对是独家生意。但他手中一分钱也没有，开洗浴城需要的装修费用，聘请师傅的工资，都是一笔不小的开支，他到处借钱，无奈都是一些穷朋友，几经周折，也没有筹到多少钱。

眼看周围的理发店、洗脚房开了一家又一家，他十分焦急，害怕别人抢了他的生意。经过考虑，他决定向银行贷款。通过熟人的介绍，银行答应给他贷款，但是要他拿房产证抵押。对于李向明来说，房子是他的一切，如果生意失败，就一无所有了。李向明心中害怕，不敢做出决断，最后还是他的老婆支持他，两人以自己的房产做抵押，申请了一笔贷款。夫妻俩搬到一间租来的小屋。他们将原来的房子装修一番，投入营业。由于地点好，再加上经营有方，他们在不到二年的时间，就还清了贷款，还新买了一套房子，成为小有名气的李老板。

二是以创意为资本。

按照新的《个人独资企业法》的精神，创业者可以用人力

资本、智力成果等无形资产作为注册资本。这样就为那些有创业想法而没有钱将其付诸实施的人，提供了广阔的空间。

周红就是依靠自己的创意发财的典型。周红毕业于电影学院导演系，专业是剧本写作，但阴错阳差，最后分配到机关担任文秘工作。专业不对口的他，做梦都想改变自己的处境。一年后，经朋友怂恿，辞职下海了。

下海之后他才知道，他学的专业跟经商更是不对口，不到一年，把本钱全部赔光。周红不是一个经商的料子，但剧本创作的才能绝对一流，他经常有一些创作的灵感，跟朋友一说，别人根据他提供的创意，拍出的电视剧很受欢迎，有的还获了大奖。

朋友们都劝他办一个文化中心，专门拍各种电视剧，周红也很自负，但由于没钱只好作罢。这时一个朋友找他合作，双方商定：周红以自己的剧本为资本，占三分之一的份额，这个朋友负责全部的现金投入。依靠这种方式，周红结束了给别人打工的历史，实现了自己的发财梦。

三是向亲戚筹措资本。

亲属可以成为最可靠的资本来源，他不会像银行一样，在你破产的时候拿走你的房子和自信。实际上，世界上许多的大公司都是靠家族的共同积累而成的。

盛田昭夫是日本一家酒厂老板的儿子，大学毕业后参加了海军，战争结束后，盛田昭夫在东京寻找工作机会。这时，他认识了井深大先生，井深是一个物理学家，有许多发明。战后，日本得到美国的支持，得以向美国大量出口。盛田昭夫抓住了这个机会，决定在东京开设一家公司，专门销售井深的电子产品。当时 500 美元是办一家公司的最低出资额，少于这个