

XIAOBEN JINGYING DAJINJI

小本经营大禁忌

◎〔香港〕梁凤仪 著

小本经营可以是前途锦绣，
但错行一步就会血本无归。
本书详列各种大禁忌，
助您一本万利。



梁凤仪理财丛书

◎ 中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小本经营大禁忌/梁凤仪著. —北京: 中信出版社,
1996. 1

(梁凤仪理财丛书)

ISBN 7-80073-108-1

I. 小… II. 梁… III. 企业经营-企业管理-方法

IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 18500 号

梁凤仪理财丛书

小本经营大禁忌

著 者	梁凤仪	开本	787×1092mm 1/32
责任编辑	龚 援	印张	5
责任监制	肖新明	字数	85 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区 新源南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1996年1月第1版
承 印 者	北京新华印刷厂	印次	1996年1月第 1 次印刷
发 行 者	中信出版社	书号	ISBN 7-80073-108-1 F · 81
经 销 者	新华书店北京发行所	印数	00001—20000
		定价	9.50 元

京权图字: 01-95-681

版权所有·翻印必究

目 录

目 录

顺应要求.....	3
创业气候.....	5
小本经营.....	7
内乱.....	9
创业概念	11
各展所长	13
挑选伙伴	15
理想伙伴	18
见微知著	20
性情相近	22
互助互勉	24
调查底细	26
不可不防	28
业务搭档	30
应声虫	32
不相伯仲	34

小本经营大禁忌

资金与人才	36
取长补短	38

二

一见钟情	43
有备而战	45
成功实例	47
良好印象	49
做足一百分	51
先花未来钱	53
过分乐观	55
成功与失败	57
最怕“万一”	59
投机原则	61
切忌心急	63
业务预测表	65
开业时间	67
有备无患	70
开业地点	72
踏实作风	75
购物商场	77
未雨绸缪	79
自置物业	81
兴旺的假象	83

目 录

运营方针	85
财务搭档	87
理财学问	89
信贷金额	91
建立信用	94
赚钱假象	96
财务专才	98
空头支票.....	100
避免呆账.....	102

三

“好人”老板	107
错用自由.....	109
牡丹绿叶.....	111
依法办事.....	113
行政概念.....	115
亲力亲为.....	117
老板无处不在.....	119
严厉培训.....	121
做生意如教小孩.....	123
好辩驳者不可取.....	125
不鼓励雇员兼职.....	127
招揽人材之道.....	129
控制人材素质.....	131

小本经营大禁忌

赚假钱·····	133
推广生意·····	135
生意不是赌博·····	138
切忌留有空间·····	140
何谓企业化·····	142
开创新阶段·····	144
建立信心·····	146

—

顺 应 要 求

**若牵涉到商务，也只好尊重
顾客的爱好的，弃情述理。**

我曾接受记者的访问，对方问了一个相当有意义的问题，是这样的：“你是商界中人，那么在创作上会不会受到商业环境的限制，而生困扰？”

答案是：“在某程度上是有的。”我曾在写一本长篇小说时，越写越不开心，因为每写一段，我就按动书桌上的计数机，发觉篇幅太长，会引致印刷植字成本增加，相对地会使小说的盈利降低，那怎么会令一个生意人高兴起来。最终，我下定决心，要把书价提高，测试市场承接力，保持盈利百分比，我才安心而快乐地把该书写完。

这个经验是很好的，商人从事创作产生了小冲击，可见还是偏于商家人的性格与作风，而且安于角色，乐于身分。

写散文的兴趣一直未减，但总喜欢借杂文来抒发胸

臆，换言之，爱谈“情”多于说“理”，就算讲道理，也必以这情将之包装起来，才叫舒服。

年前在一家报刊撰写行政秘诀，是纯理论与经验的述说，没有得着自己的欢心，于是搁置一旁，原本不打算出版。其后被自己出版社的编辑催稿催得头晕眼花，为了喘一口气，用那叠稿去“应酬”他们，谁知大大出乎意料之外，竟很快就再版。

既有读者反应，又有盈利，只好又在专栏内写了足够资料，打算出版一系列的工具实用丛书。第一本辑录了前些时在报章专栏发表的有关从商之道，打正招牌是教人做生意，销路甚好。最近香港书展，为数不少的读者向出版社反映，喜欢这种经验传授的半教科书，不得已，只好弃“情”述“理”，写下去。一牵涉到商务，尊重与迁就顾客的爱好的，在所难免。

创 业 气 候

**全民皆商的气候形成，是国
富民强的征兆。**

创业气候充塞环宇。香港、台湾以至欧美各国，近年固然崇尚及鼓励小企业发展，就是中国大陆，对个体户的看法和鼓励也是抱着肯定态度的。

最近才在中国大陆跟一班朋友畅谈，我说：

“你们现在言论相当自由，不会给自己惹上麻烦吧？”

我就是看到他们在言谈中，也面不改容地评论国政时事，才会有此一问。

其中一位大陆友人答说：

“谁还会给别人添麻烦，这都成了没有意义之举。现今人人都忙不过来，为自己及家庭的经济效益努力才是正路。”

闻言大乐，全民皆商的气候形成，是国富民强的征兆。

因而想，我也是由小本经营开始涉足商场。应该把

我的体会与经验，写成一系列的文章，让大陆和港台的读者们作为一份参考资料，更刺激他们的思考，从文字的沟通上与他们交换心得，表达意见。

创业的念头是绝对可嘉的。

创业成功为创业者带来自豪自信自爱自重，自不在话下，还会为家庭带来幸福，为社会引进繁荣安定，为民族巩固国际地位，实实在在有很多正面效应。

然而，创业的手段方法与进程如果不得法，所引起的反效果会是严重的。

如何由小资本起步创业而得以成功呢？

我看只要不犯那些小本经营的禁忌，就可以稳步上扬，有所进益了。

小 本 经 营

小本经营者，首要考虑公司的模式形态，是独资、合资还是有限公司。

小本经营者，首先要考虑的是公司的模式形态。

组公司可分独资、合资、合伙有限公司与股份有限公司等。

如果是只有一小撮资本的创业者，我的意见是比较偏重于独资和合伙有限公司多于合资有限公司与股份有限公司。

相信很多人都明白独资公司的最大风险在于公司的负债问题。

所有对独资企业要求赔偿的债项，都是属于老板个人的。

这等于说公司负债一定会牵连个人资产，偿还公司的债务，责无旁贷，无容抵赖。

然而，如果在这个创业的过程中，我们有把握控制

到应付未付的数目，绝对在自己财产之内，且并不超出我们及准备投资的数目，这个险就不算恶不算大了。

反观独资公司的好处，其实相当多。

对于一个创业者来说，经营生意的自由度越大，心情越舒畅，会全力以赴去干的情绪越高。

只一句话，每一分投资到企业去的都是自己口袋里的钱，是非紧张不可的。

从来压力会产生良性促进效果，在组公司上头，最能见于独资小企业。

独资等于背城一战，等于孤注一掷，而哀军必胜。

同时，初创业的人，在合作相处上，有一定的困难度，这不是太难懂的道理，行业内的新丁，内涵与耐力一定不足，要在承受营商的压力下，同时学晓容纳伙伴的不同意见与作风，是相当困难的。

内 乱

**宁可死在自己手上，不要被
别人牵累的自私心理，是合伙创
业的大忌。**

我见过不少创业个案之所以失败，全在于“内乱”，意思就是内部不团结，两个或两个以上的合伙人产生不同的意见，乱了行政的稳健步伐，跳不过创业的艰苦期。

不要过分笃信共患难容易，同富贵难的道理。事实上，有生意危难临头时，意见一致，宁可一齐殉难的坚定意识是不多见的。一旦大难临头，合伙人各自飞的情况极多。

因为人总有一种宁可死在自己手上，不要被别人牵累的自私心理。

这种心理往往是创业初期的大忌。

我曾听本城十大首富之一的企业家说过他的创业经历。他说：

“我起步时，也是资金不足。情势是必须有人注资，

才可以实行创业。我在向朋友借贷与招纳合伙人两条路之间，选择了前者。”

他随后解释了为什么宁愿借钱，也要坚持独资的理由。

他认为创业成功，自信是很重要的，既然有信心能靠自己的才干能力，按照自己的计划去营运生意，大有可为的话，何必要引进合伙人来分薄利益，扰乱定案。

相反，如果自信不足，借着引进外来资金去分担风险，这个意念则是自私而且不负责任的。

一个生意成功的人，绝对不应集中精力去搵那些信任自己的合伙人的钱，这种有“黄皮树了哥”性格的人只会注定失败。

另一方面，对于小本经营者，借贷不是容易做得到的事，不论银行、财务公司抑或个人，在没有看到起码的良好业绩表现时，把钱借出去，会有收不回来的担忧。

创 业 概 念

**创业概念之一是：与其借款
予人做生意，不如加盟当股东，将
来赚得更多。**

当创业的概念推销出去，让有资格贷款的人接受时，他就可能提出分一杯羹的要求。因为借款的利息必定不及生意的盈利。

既然对生意有信心，才会肯借，那倒不如不借，加盟做股东，将来赚得更多。遇到了这种情况，我建议小本经营的创业者，可考虑采取股份有限公司经营方式，大展鸿图去。

股份有限公司是接受投资者的注资，为了有第二者、第三者或其他一撮人的介入，故此用股份制度，处理负债风险与盈利分配。

对于前者，如果公司已经注册为有限公司，那么，风险只在投资金额的范围内。对于合股人提供了一个亏蚀的底线，以及一个原则上没有顶的盈利机会，是最为理