

# 白手起家 开公司

胡华成◎著

6大模块让创业者步步为营·方方面面助力企业生存发展

**注册  
登记**

注册常识  
流程详解

**财务  
税务**

财务要点  
合理避税

**合伙  
机制**

启动资金  
股份分配

**人力  
管理**

薪酬绩效  
招聘培训

**商业  
谈判**

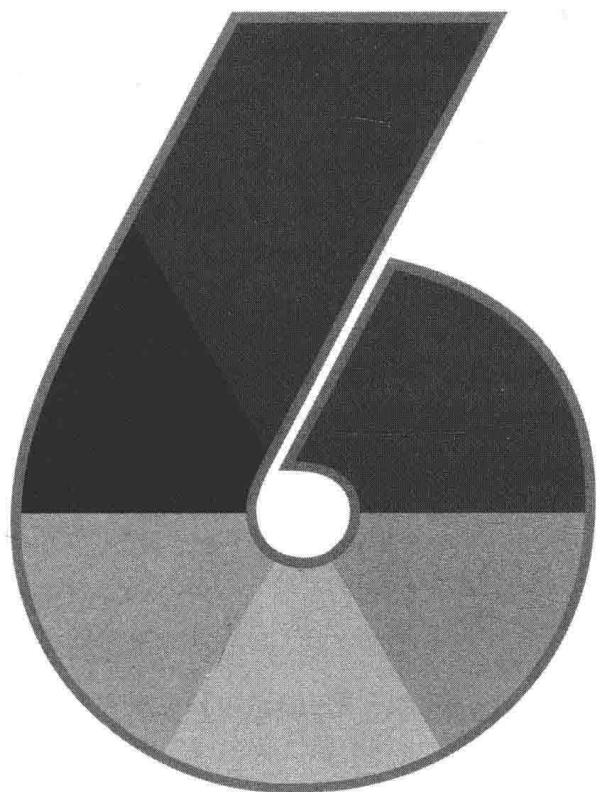
谈判策略  
签订合同

**企业  
进化**

资源整合  
品牌塑造

# 白手起家 开公司

胡华成◎著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

在当今创业大潮的推动下，越来越多的人想自己开公司当老板，但是开公司并非一件容易的事情，尤其对于白手起家的创业者来说更加困难。没有经验、没有资金、没有资源，缺乏有效的指导，往往会让这类创业者感到焦头烂额。所以，基于白手起家的创业者的特点和痛点以及最新的《公司法》等相关规定，本书对开公司所涉及的基础性内容及进阶版内容进行了详细的解读，读者一定能从中找到开公司期间所遇到的各种各样的问题的答案。无论你是白手起家的创业者，还是中小型企业的管理者，本书都是一本实用型的工具书。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

白手起家开公司 / 胡华成著. —北京：电子工业出版社，2019.7

ISBN 978-7-121-36295-8

I. ①白… II. ①胡… III. ①公司—企业管理—通俗读物 IV. ①F276.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2019）第 068318 号

责任编辑：王小聪

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：16.5 字数：298 千字

版 次：2019 年 7 月第 1 版

印 次：2019 年 7 月第 1 次印刷

定 价：55.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 [zltz@phei.com.cn](mailto:zltz@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

本书咨询联系方式：（010）57565890，[meidipub@phei.com.cn](mailto:meidipub@phei.com.cn)。



## 胡华成

智和岛咨询公司创始人、董事长，亚洲财富论坛理事长，国内知名青年创业导师，互联网财经知名作家。近几年主要从事项目咨询、创业辅导、人才孵化、天使投资等工作，同时还担任多家上市公司、企事业单位战略顾问及创业导师。他投资孵化了 HR 商学院、人力资本、管理价值、今日才经、智库识堂、私塾加速器、胡华成书友会、智和岛商学院等众多新媒体与实体项目，目前平台用户 600 多万个、付费会员 10 多万个、孵化人才 300 多人。

## 内容简介

在当今创业大潮的推动下，越来越多的人想自己开公司当老板，但是开公司并非一件容易的事情，尤其对于白手起家的创业者来说更加困难。没有经验、没有资金、没有资源，缺乏有效的指导，往往会让这类创业者感到焦头烂额。所以，基于白手起家的创业者的特点和痛点以及最新的《公司法》等相关规定，本书对开公司所涉及的基础性内容及进阶版内容进行了详细的解读，读者一定能从中找到开公司期间所遇到的各种各样的问题的答案。无论你是白手起家的创业者，还是中小型企业的管理者，本书都是一本实用型的工具书。



为读者出好书，传播文字的思想价值；  
为作者做好书，提升智慧的商品价值。

团购电话：010-88254062

预知新书信息、交流投稿、邮购团购

请发邮件至：[meidipub@phei.com.cn](mailto:meidipub@phei.com.cn)

本书在全国各大新华书店、书城均有销售

浏览请登录：[www.phei.com.cn](http://www.phei.com.cn)

新浪微博：[@美迪出版](https://weibo.com/phei)

豆瓣：[美迪出版](https://www.douban.com/group/phei)

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

尽

善

尽

美



弗

求

弗

迪

# 前言

PREFACE

自从李克强总理提出“大众创业、万众创新”的口号之后，在全国范围内掀起了一股“大众创业”“草根创业”的风潮，各种类型的公司如雨后春笋般涌现出来。然而在如此庞大的创业者队伍中，有经验、有资金、有资源的创业者少之又少，大多数人都是白手起家的创业者，他们在几乎一无所有的情况下，开启了自己的创业之路。

当下是创业的好时代，虽然从中央到地方政府都陆续出台了一系列优惠政策支持大家创新、创业，但是对于白手起家的创业者来说，他们对开公司所涉及的各方面内容可以说是一窍不通，而且他们大多数人手中可能只有几万元的现金，有些还是刚出校门没有任何资源的“小白”……

创业维艰，特别是对那些无经验、无资金、无资源的“三无”创业者来说，因为不了解开公司所涉及的方方面面的内容，比如，公司注册、会计知识、股份分配、合伙人选择、公司制度、薪酬体系建设、人员招聘、培训考核、离职处理、业务谈判、审核合同、资源整合、品牌塑造、现金流、利润率等，所以很多时候都无从下手，使创业陷入一片混乱之中。

基于白手起家的创业者的这些痛点，本书先从注册公司开始讲解，接着介绍了开公司过程中会遇到的财务常识，之后又对公司所涉及的一些管理制度进行了详细分析，然后又对后期的合作谈判、合同签订等方面的内容进行了具体介绍，最后又讲解了一些如何才能更好地帮助白手起家的创业者进行资源整合、品牌塑造、扩充现金流、提升利润率等内容。通过对以上内容的学习，可以让白手起家的创业者学会如何开一家公司。

为了给白手起家的创业者提供实质性的指导，本书对开公司所涉及的各项内容逐个进行了详细的讲解。例如，关于公司注册的流程，本书从对公司类型的确定、公司名称的确定、填写注册资料、提交注册资料、领证、刻章、办理公司组

组织机构代码证、办理税务登记证、开立基本账户、办理税务报到、申请领购发票这些方面进行了详细的介绍。

而且，本书中所介绍的关于公司注册等方面的内容，都是按照最新的《公司法》编写的。除此之外，本书还选用了一些最新的案例以及最有效的管理方法，为大家生动地分析在公司管理中出现的各种问题，并给出了很多切实可行的解决办法。

试想如果创业者不清楚公司注册的流程，不了解有效的公司管理方法，不懂如何进行资源整合、如何塑造品牌、如何扩充现金流、如何提升利润率等方面的内容，即使创业者有再好的想法，有再多的资金、资源，也难以让自己的公司在业界拥有一定的知名度。其最终的结果，只能导致创业失败。

本书就是为了解决创业者在开公司期间的各种困惑而编写的，书中提供了大量的案例和方法供大家学习。希望不论你是创业新手，还是拥有一定管理经验的运营者，都能从本书中学到真正有用的知识。

在本书的创作过程中，有多位专家参与了撰写，其中包括叶小荣、廖胜泽、庄威、宋程程等，在此一并表示感谢。由于时间仓促，不足之处在所难免，望批评指正。

## 本书读者对象

- 创业者、企业家、中小型公司的管理人员
- 人力资源部门的管理人员
- 财务管理部门人员
- 企业管理等专业的本科生和研究生



## 第一篇 注册登记

### 第 1 章 注册常识：创业者必学的知识点 /3

- 1.1 认缴制与实缴制 /3
- 1.2 公司破产后的债务该如何处理 /5
- 1.3 股份有限公司的注册门槛 /8
- 1.4 注册资本越多，要承担的风险也越多吗 /11
- 1.5 所有权与经营权分离，谁有所有权，谁有经营权 /12
- 1.6 公司章程与经营范围如何写 /13
- 1.7 母公司、子公司、分公司、控股公司的区别 /17
- 1.8 自然人、法人、董事的区别 /18
- 1.9 注册地址与办公地址的区别 /20
- 1.10 如何区分空壳公司 /21

### 第 2 章 注册费用：省钱就是赚钱，如何节省费用 /23

- 2.1 注册费用的 7 个组成部分 /23
- 2.2 如何确定办公地址能不能注册 /25
- 2.3 如何选择办公地址 /27
- 2.4 验资时需要准备什么资料 /28
- 2.5 注册公司名称的同时，要不要注册商标 /29
- 2.6 商标注册的流程与费用 /30
- 2.7 省心的代理注册公司才是好伙伴 /32
- 2.8 分批支付与一次性付清，哪个更划算 /34

### **第3章 注册流程：有步骤、有逻辑地完成公司注册 /36**

- 3.1 如何选择公司类型 /36
- 3.2 如何给公司取名 /37
- 3.3 如何填写注册资料 /39
- 3.4 如何提交注册资料 /40
- 3.5 领证、刻章流程 /41
- 3.6 如何办理组织机构代码证 /42
- 3.7 如何办理税务登记证 /43
- 3.8 如何开立基本账户 /45
- 3.9 如何办理税务报到 /47
- 3.10 如何申请领购发票 /48

## **第二篇 财务税务**

### **第4章 财务要点：公司负责人必看 /53**

- 4.1 权责发生制 /53
- 4.2 应付账款 /54
- 4.3 应收账款 /54
- 4.4 应付账款周转天数 /54
- 4.5 应收账款周转天数 /55
- 4.6 资产周转率 /55
- 4.7 账面价值 /56
- 4.8 预算编制 /56
- 4.9 资本支出 /57
- 4.10 销售毛利 /57
- 4.11 成本 /58
- 4.12 成本收益分析 /58
- 4.13 流动资产 /58

- 4.14 流动比率 /59
- 4.15 资产负债率 /60
- 4.16 直接成本与间接成本 /60
- 4.17 固定成本 /61
- 4.18 经济增加值 /61
- 4.19 财务杠杆 /62
- 4.20 固定资产 /62
- 4.21 资本成本 /63
- 4.22 投资资本 /64
- 4.23 实缴资本 /64
- 4.24 资产回报率 /64
- 4.25 投资回报率 /65
- 4.26 销售回报率 /65
- 4.27 财务报表 /66
- 4.28 资产负债表 /66
- 4.29 现金流量表 /67
- 4.30 损益表 /69

## **第5章 合理避税：15种常用的节税方法 /70**

- 5.1 技术入股 /70
- 5.2 开展电子商务 /71
- 5.3 租赁办公场所 /71
- 5.4 不发过节费，发年底双薪 /72
- 5.5 重设流程 /73
- 5.6 先分后卖 /73
- 5.7 合同不可轻易作废 /74
- 5.8 公益性捐赠 /75
- 5.9 意外损失 /77

- 5.10 适用税率看进项 /77
- 5.11 坏账可纳入支出成本 /78
- 5.12 增加进项，索要发票 /79
- 5.13 赠送礼品有技巧 /80
- 5.14 即使财务人员离职，也应按时报税 /80
- 5.15 事前多准备，事后多沟通 /81

## 第三篇 合伙机制

### 第6章 启动资金：快速找到钱的5种方法 /85

- 6.1 工作积攒与赠予 /85
- 6.2 变卖物品 /86
- 6.3 向朋友筹资 /86
- 6.4 寻找投资者 /89
- 6.5 上众筹平台 /92

### 第7章 股份分配：股权与经营权 /95

- 7.1 根据出资、技术等情况分配 /95
- 7.2 一股两分：资本股与运营股分开计算 /97
- 7.3 股权与经营权分离 /99
- 7.4 设立员工股权池 /101
- 7.5 责任分工 /104

### 第8章 退出机制：直面争议，条款尽可能详尽 /105

- 8.1 盈利良好时的退出方案 /105
- 8.2 严重亏损时的退出方案 /108
- 8.3 如何处理撤全资退出 /110
- 8.4 如何处理另起炉灶 /111
- 8.5 如何处理异议 /112

8.6 合伙协议模板 /113

## 第四篇 人力管理

### 第9章 公司制度：制度框架化，管理人性化 /119

9.1 入职手续与必填表格 /119

9.2 请假制度 /121

9.3 加班制度 /124

9.4 上下班打卡制度 /126

9.5 内部协作制度 /129

### 第10章 薪酬激励：提高效率，加强竞争 /131

10.1 薪酬结构 /131

10.2 薪酬级差 /133

10.3 激励机制 /135

10.4 货币化奖励 /137

10.5 涨薪幅度设置 /137

10.6 如何对待特殊人才 /138

10.7 薪酬争议处理 /141

### 第11章 人员招聘：招聘渠道与面试 /143

11.1 网络招聘 /143

11.2 校园招聘 /145

11.3 初试、复试流程 /147

11.4 筛选面试者 /150

11.5 关于求职者期望值过高的处理办法 /151

11.6 签订《入职协议书》 /152

11.7 劳动合同模板 /153

## 第 12 章 培训考核：提升复制力，考核数据化 /158

- 12.1 知识性培训 /158
- 12.2 快速熟悉工作流程 /159
- 12.3 淘汰机制 /161
- 12.4 行为锚定等级评价法 /163
- 12.5 目标管理法 /165
- 12.6 360° 考核法 /167
- 12.7 如何运用科莱斯平衡计分卡 /169

## 第 13 章 员工离职：规避风险，减少冲突 /171

- 13.1 员工离职的 5 个主要原因 /171
- 13.2 员工离职流程 /173
- 13.3 员工复职通道 /175
- 13.4 员工离职要“三不”：不批评、不指责、不计较 /176
- 13.5 员工离职，应至少提前 30 日提出 /177
- 13.6 如何管理已批准离职的员工 /178
- 13.7 匆忙批准离职的 5 种风险 /179
- 13.8 对跳槽型离职员工的处理办法 /181
- 13.9 对事假型离职员工的处理办法 /182
- 13.10 对创业型离职员工的处理办法 /182
- 13.11 对不辞而别的员工的处理办法 /183
- 13.12 对带业务离职的员工的处理办法 /184

## 第五篇 商业谈判

## 第 14 章 谈判策略：设置底线，趋向双赢 /189

- 14.1 出价策略 /189
- 14.2 遛马策略 /190

- 14.3 折中策略 /191
- 14.4 钳子策略 /192
- 14.5 蚕食策略 /193
- 14.6 信息施压策略 /194
- 14.7 底线施压策略 /194

## **第 15 章 谈判技巧：谋定而后动，接受战略性亏损 /196**

- 15.1 自身缺少现金流：提高预付金，压缩账期 /196
- 15.2 自身缺少订单：设置较高的订单返点 /197
- 15.3 自身接单量少：提高单价，保证优质优价 /198
- 15.4 账期组合法：长账期与短账期按比例接单 /199
- 15.5 订单组合法：大订单与小订单按比例接单 /200
- 15.6 急慢组合法：加急订单与普通订单按比例接单 /201

## **第 16 章 签订合同：权利义务与风险把控 /202**

- 16.1 主体资格要审核 /202
- 16.2 合作双方的义务要明确 /203
- 16.3 合同条款要详细 /204
- 16.4 违约责任条款要注明 /205
- 16.5 合作保密条款要设置 /205
- 16.6 签约主体没有签约资格酿苦果 /206
- 16.7 违约责任没有约定或约定不明确 /207
- 16.8 没有明确的验收标准，任由违约方违约 /208

# **第六篇 企业进化**

## **第 17 章 资源整合：快速打通上下游产业链 /213**

- 17.1 整合资源，补充缺少的能力与智慧 /213
- 17.2 打通产业链，发现资源 /214

17.3 资源整合的4个阶段与6个步骤 /216

17.4 你来我往，相互成就 /219

## **第18章 品牌塑造：品牌是产品溢价的开始 /221**

18.1 官方网站：信任 + 专业 + 保障 /221

18.2 让媒体为品牌背书：权威性 + 多元化 /223

18.3 找行业大咖为品牌背书：增强可信度 /225

18.4 创始人站台：提高品牌辨识度 /225

## **第19章 现金流：生存线与死亡线 /228**

19.1 180天生存线 /228

19.2 90天死亡线 /229

19.3 每天都与自己算账 /230

19.4 加强企业的现金流管理 /232

## **第20章 利润率：寻找成功之道 /234**

20.1 创业新手也可实现高利润率 /234

20.2 将成本分解，并砍掉30%的成本 /236

20.3 跨界融合性学习，寻找成本压缩点 /238

20.4 延伸产业链上下游，挖掘利润蓝海 /239

## **第21章 进化：每一位优秀的创业者都需要进化 /241**

21.1 拥有大格局，看得见未来 /241

21.2 回归商业本质，用产品制胜 /243

21.3 不断学习，升级思维 /244

21.4 战略进化，善于做减法 /246

21.5 在人工智能时代顺势而为 /247



# 第一篇

## 注册登记