

创业投资的

101

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE ZHONG GAO 个忠告

施鸣放 著

创业投资可小可大，条条大路通
“罗马”。正确的选择是成功的
捷径。

广东省出版集团
广东经济出版社

创业投资的 101个忠告

施鸣放 著

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE ZHONG GAO

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业投资的 101 个忠告 / 施鸣放著. —广州: 广东经济出版社, 2006.5

ISBN 7-80728-290-8

I. 创… II. 施… III. 投资-通俗读物
IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 037480 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.5 2 插页
字数	173 000 字
版次	2006 年 5 月第 1 版
印次	2006 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-290-8 / F·1389
定价	18.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4~5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

• 版权所有 翻印必究 •

作者的话

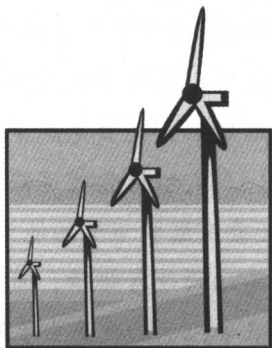
2002年有一本书风靡全国，那就是洪昭光教授的著作《健康忠告》。洪教授用通俗的语言将国人关心而又忽略的健康问题加以总结，并针对人们不正确的健康观念提出了忠告。此书之所以在全国引起强烈反响，关键在于这本书是写给老百姓看的，是一本对老百姓有用的书，可谓是“一看就懂，一懂就用，一用就灵”。

党的十六大明确提出了全面建设小康社会的奋斗目标，这为我们解放思想，转变观念，共同致富提供了政治保障。在步入市场经济的过程中，人们不仅需要掌握市场经济运行的基本规则，也要熟悉市场经济运作的基本方法。我们不仅要有适应市场经济的思想观念，还要有驾驭市场的能力和技巧。面对国人空前高涨的致富热情，目睹许多人创业的困难与艰辛，于是我萌生了写作的冲动。

本人曾经从事金融工作二十多年，多年来我耳闻目睹了许多成功人士发家致富的辉煌，也曾看到过一些人风光一时、最终却落魄落魄的惨状。经验告诉我们，世上没有免费的午餐，财富是勤劳和智慧的结晶，成功是痛苦和磨难的集成。创造幸福生活和美好未来全靠我们的具体行动。

一个人的能力有大小，服务他人往往受到客观条件的种种限制。如何以较小的行动换取较大的成果，以有限的个人能力唤起众人参与，激发无限的创造力，以最少的投入获得最大的产出，以最低的成本获取最大的经济效益，以榜样的力量推动全民致富，用较短的时间实现我们的奋斗目标，从而使赚钱变得轻松容易，使生活变得幸福美满，使社会变得融洽和谐。

这是我的愿望，也是我的企盼。只要它有百分之一的可能，我将为此感到欣慰。



目录

CONTENTS

作者的话	1
天下难事必做于易	9
1. 小事成就大业	10
2. 简单孕育全面	11
3. 容易体现长远	13
人人可做资本家	15
4. 社会主义是保证, 不论身份论资本	16
5. 市场经济凭竞争, 莫问出处论本领	18
6. 全民致富是目标, 发挥特长领风骚	20
7. 简单复杂可融合, 鱼和熊掌能兼得	21
财富就在我们身边	23
8. 财富是山, 财富是水, 财富是养育 我们的大地	24
9. 财富是人, 财富是知识, 财富是 我们自己	25
10. 财富在眼里, 财富在心里, 财富 在我们周围	27
财富来源于创造	29
11. 开源节流是创造财富的必由之路	30

12. 勤奋诚信是创造财富的两大基石 / 31
13. 实事求是, 量力而行, 循序渐进是致富创业的三个法宝 / 33

富翁是怎样炼成的 ····· 35

14. 富翁拥有的不仅仅是财富 / 36
15. 富翁以仁为本 / 37
16. 富翁以义取利 / 39

成功的定义是什么 ····· 41

17. 成功之事天天有, 失败是成功之母 / 42
18. 靠权势成功者——险, 靠人格成功者——安 / 44
19. 正确对待成功, 准确把握人生 / 46

如何把握机会 ····· 49

20. 机会无处不在 / 50
21. 用心就能发现机会 / 51
22. 灵活就能抓住机会 / 53
23. 行动就能利用机会 / 55

从认识自我开始 ····· 57

24. 我的水平有多高 / 58
25. 我的能力有多强 / 59
26. 我有什么优势和特长 / 61
27. 我有哪些可用资源 / 63
28. 我有什么样的创业环境 / 64

勇敢迈出第一步 ····· 67

29. 一把剪刀闯天下, 民营企业第一家 / 68
30. 养鸡养出金凤凰, 漂洋过海到他乡 / 69
31. 眉头皱一皱, 知识变财富 / 71
32. 一辆架子车, 拉出车队来 / 72

体会“第一次赚钱”····· 75

- 33. 白手起家者的传奇 / 76
- 34. 维持生计者的艰辛 / 79
- 35. 养尊处优者的困惑 / 81

谁是理想的合作伙伴····· 83

- 36. 透过复杂的人际关系，寻求可
信赖的人 / 84
- 37. 透过学历和资历的外衣，寻找有
能力的人 / 86
- 38. 拨开市场的重重迷雾，寻找可
信赖的企业 / 87

正确的做事原则····· 91

- 39. 自信而不侥幸，做自己力所
能及的事 / 92
- 40. 自强而不勉强，做自己可以
控制的事 / 94
- 41. 自愿而不埋怨，做自己喜欢做的事 / 96

正确选择投资方向····· 99

- 42. 产业选择 / 100
- 43. 行业选择 / 102
- 44. 项目选择 / 104

养育比生孩子更重要····· 107

- 45. 投资是一个艰辛的过程 / 108
- 46. 创业要倾注心血 / 110
- 47. 企业要精心的培育 / 112

做强比做大更重要····· 117

- 48. 良好的投资心态是处理好做强与
做大关系的基础 / 118

49. 正确的投资理念是处理好做强与做大关系的关键 / 121
50. 务实的投资方法是处理好做强与做大关系的保证 / 123

价值创造的秘密 ····· 127

51. 认同赢得价值 / 128
52. 需求催生价值 / 130
53. 资本扩充价值 / 132

在消费中找感觉 ····· 135

54. 在付出中得到启迪 / 136
55. 在感觉中找到商机 / 138
56. 在收藏中创造神奇 / 143

老板们的忧虑 ····· 145

57. 二次创业要亲力亲为 / 146
58. 管理架构要精干合理 / 147
59. 产权关系要理顺清晰 / 148
60. 制度建设是基础 / 150
61. 核心竞争力是企业的生命力 / 151
62. 成功后的自我定位要清醒 / 153

“壮士断臂”之勇气 ····· 155

63. 放弃一些眼前利益，着眼于长远发展，搭建法人治理的战略平台 / 156
64. 让渡一些个人权力，着眼制度创新，搭建职业经理人的运营平台 / 158
65. 拿出一些时间和精力，着眼于质量和效益，搭建科学管理的平台 / 160
66. 淡化商业利益，着眼团队建设，搭建企业文化的平台 / 162

同时打赢两场“战争”·····165

67. 坚持从实际出发, 利用各种资源,
打赢主业与副业两场“战争”/166
68. 坚持量力而行, 做好统筹兼顾,
打赢挣钱与赚钱两场“战争”/169
69. 坚持多种经营, 走多元化发展的道路,
打赢现金流与成长性两场“战争”/170
70. 坚持两条腿走路, 调动积极因素, 打赢
企业经营与资本运作两场“战争”/173

税务是条高压线·····175

71. 税务是条高压线, 谁碰谁触电/176
72. 偷税是条不归路, 踏上难回头/178
73. 纳税是条康庄道, 越走越宽阔/180

盲目行动不可取·····183

74. “天真无邪”幼稚型/184
75. 不劳而获侥幸型/186
76. 跟风赶潮盲目型/188
77. 孤注一掷赌博型/190
78. 不顾后果冒险型/192

风险与你同在·····195

79. 变化无常的市场风险/196
80. 值得重视的政策风险/198
81. 不可忽视的决策风险/199
82. 关乎成败的管理风险/201
83. 暗流涌动的道德风险/202
84. 日益严重的信用风险/204
85. 极其危险的流动性风险/205

钱的正反两面·····207

86. 钱是人类智慧的结晶 / 208

87. 钱是价值的体现 / 209

88. 钱是财富的象征 / 210

89. 钱是经济的润滑剂 / 211

90. 钱是罪恶的源泉 / 213

91. 钱是生活中的哈哈镜 / 214

92. 钱是贪婪的化身 / 216

君子爱财，取之有道 ····· 219

93. 把个人致富与国家经济发展的宏图
大业结合起来 / 220

94. 把自己的主观愿望和具体的客观
实际结合起来 / 221

95. 把个人资源和社会资源有机地
配置起来 / 223

96. 实现人与人，人与社会，人与自然的
协调发展 / 226

97. 实现个人利益，公众利益，国家
利益的和谐统一 / 228

知足者常乐 ····· 231

98. 不知满足，就没有快乐 / 232

99. 帮助他人，乐中之乐 / 233

100. 心态平衡，自得其乐 / 235

101. 进取拼搏，乐上加乐 / 236

天下难事必做于易

老子：天下难事必
做于易，天下大事必做
于细。



1. 小事成就大业

2. 简单孕育全面

3. 容易体现长远

创业难，投资难，赚钱更难。想想看，世上有什么事比赚钱更难，又有什么事比赚钱来得更容易？为什么在现实生活中有人赚钱赚得轻而易举，有人却感觉难上加难。问题不在于赚钱本身，而在于人们的思维和做事方式不同。有的人急功近利，虎头蛇尾；有的人好高骛远，不顾实际；有的人赚钱心切，不想从小事做起。所有这些都是我们创业投资的大忌，也是做任何事情所必须警惕的。

1. 小事成就大业

创业是从零的开始。俗话说，“冰冻三尺非一日之寒”，大多数都是从小事做起的。

亚洲首富李嘉诚7000美元创业，开办了他的长江塑料厂。经过长期不懈的拼搏和日积月累的发展壮大，终于奠定了长江实业、和记黄埔王国的霸主地位。而李嘉诚本人也因其务实的投资风格，最富勇气的实践，最富前瞻性的战略思维，成为无可争议的世界级企业家和最有影响力的华人商业领袖，备受创业者的追捧。

“神股”巴菲特从8岁起就开始学着做生意，13岁用自己做生意的积蓄开始第一次实业投资，他用50美元购买了两台半新的弹子机，借一家理发店的空地做生意。后来陆续又购进了5台，每月可为他赚取200美元的收入。对于巴菲特来说，从小生意做起，进行小小的实业投资，练就了

他对企业和市场的独到眼光。用巴菲特的话来说，他成功的秘诀很简单，他专门挑选那些一尺高的栏杆跨过去，而不是挑七尺高的栏杆去尝试。他用这种方法悄悄地赚了几百亿美金。

被誉为“上海比尔·盖茨”的郭广昌，用3.8万元创业，与别人合伙开办了一个咨询公司。第一笔业务是为一个电视节目做选票统计工作，一张表2分钱，最后却赚了上万元。后来不到一年时间里，他的咨询公司赚了100万元。郭广昌从硬件投资最少的信息咨询业开始做起，为人家做市场调查，为自己积累经验。当他赚到第一个100万元的时候，他把自己对市场的感觉和信息渗透特长投到了房地产的促销上，赚到了平生的第一个1000万元。1995年，当他赚到第一个亿元的时候，真正开始了大手笔的资本运作。他认为，了解市场不能光靠研究报告，也不能凭书本上的东西生搬硬套，必须到市场中去，体会活生生的需求。正是坚守自己的理念，郭广昌一路走来；也正是当年骑着自行车开发业务，四处散发广告，才有了对市场的深切体会。

2. 简单孕育全面

创业投资以成败论英雄。世间万物是复杂的，但复杂的表象后面往往透视着简单。愚蠢的人经常把简单的事情复杂化，而高明的人则善于把复杂的事情简单化。创业投资者面临的问题很多，首要解决的是站稳脚跟，积累资本，健康发展的问题。如果忽略了创业投资的实质，而去追逐华而不实的形式，不仅创业得不到成功，就是创业成功了

也会前功尽弃。

有那么一个人，曾经在虚拟资本的搏杀中栽过跟头，刑满出狱后又重出江湖。按理来说，在中国资本市场博弈过的人都应该知道虚拟资本创造的价值从何而来，不知道他始终没有搞明白，还是自以为高明，愣是要把股东们的投资拿到二级市场上去炒作。炒来炒去，几亿元的资金没了一大半，被套死在股票上的也不敢出手。无奈之下，只好向实业界伸出橄榄枝，寻求资产重组的途径，把真相深深的掩盖起来。有一个民营企业的老板，本来生意做得好好的，总想玩一把高深的。什么事情都不明白，就一头栽了进去，又是出担保，又是帮融资，没有几个月，几千万资金就被巨大的资本黑洞吞噬得无影无踪。

相反，还有那么一个人，也曾在资本市场上叱咤风云，可与前者的做法却大相径庭。他也成立了一个投资公司，但绝不在二级市场上碰运气。他以产业为依托，以市场前景为依据，以实业投资为主线，用既传统又简单的投资方法，以较少的资金介入，取得成功后逐步增加投资。这样既控制风险又抓住了机会，而且目标明确，过程简单，易于把握。通过一系列的简单投资，使资本构成了最佳组合，降低了项目风险，提高了综合收益。

3. 容易体现长远

聪明的创业者总是从最容易的起点开始，用最容易的方法行事，走最容易发展的道路。因为“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。

从最容易的起点开始，增加了成功的几率，减少了失败的风险，从而能增强创业者的自信心，激发创业热情；用最容易的方法行事，减少了资源的占用，降低了创业成本，有利于创业者量力而行，循序渐进；走最容易发展的道路，使创业者结合实际，扬长避短，更能驾轻就熟，少走弯路。

有一个建筑学博士，擅长设计，爱好文学。毕业后分配到建筑规划部门搞设计。当时正值下海经商热潮兴起，年轻人学历高，能力强，又有几年的工作经验，被别人一鼓动，就跟着凑了热闹。开始他借着专业能力和行业优势想在房地产方面有所发展，可是几年干下来就感觉力不从心。一方面，房地产开发，资金需求量很大，自己还没有原始积累，涉足这个行业，确实有点强人所难。另一方面，房地产开发涉及面广，从征地、搬迁、规划、设计，到工程建设、施工、验收，还有房屋销售、物业管理等，要耗费许多资源。不说别的，办各种批文、手续，就得几个人跑上个一年半载。很明显，这么复杂的事情相对于他占有的资源，几乎不可能做到。好在几个合作伙伴分头行动，费了九牛二虎之力才把前期的事情摆平。后来进入实质性的开发阶段，头疼的事情接连不断，施工力量不足，质量不过关，资金捉襟见肘，就这样干干停停，一拖就是几年。到房子建好开始销售的时候，最初的设计、结构，以及小区配套都已过时，价格也和新建起来的楼盘差了一大截。无奈之下，只好用卖不出去的房子抵债，博士的第一次创业就此画上了句号。好在没有赔钱，浪费几年青春罢了。

有道是“有心栽花花不开，无心插柳柳成行”。建筑学博

士没有做成房地产，不小心，开饭馆开大了。原来，此博士是个孝子，家在农村，父亲过世得早，靠母亲把兄弟姊妹几个养大，为了使在农村的老人和兄弟姐妹们有一个好的生活环境，他把全家老小接到了城里，自己出钱办了两个小饭馆由兄弟们经营，饭馆虽小，但每天生意兴隆，一年下来还能赚个三五十万元。房地产干不成了，他寻思着把饭馆开大。2001年，它在原来两个小饭馆的基础上进行升级改造，把价格低廉的家乡饭馆开到了友谊商店的旁边。这一下可真发挥了他的专业优势，从店面设计、陈列布局，到菜式搭配、流程管理全部由他进行构思，整体突出了饭菜质量、就餐环境和饮食文化和谐统一。新店一开张，产生了意想不到的效果，价格不仅比原来的路边小店高了许多，食客结构也有了很大变化。公务应酬，家庭聚会，企业往来，朋友约会，上至达官贵人，下至小资白领，都成了他们的常客，原来不起眼的小店通过博士的打造得到了全面提升。有了这一次成功的尝试，哥儿几个信心大增，一个店，两个店，三个店，三年内开了八家。全部在高档酒店，甲级写字楼，大型购物广场。就连房租让人却步的步行商业街也有了他们店子的身影。

面对第二次创业成功，博士感慨地说：“一个人的成功不在于他干多大的事，而在于他能否结合实际，脚踏实地，把自己的能力发挥到极致。人生的价值不在于一时的轰轰烈烈，而在于一步一个脚印，以至于走得更远。”