



个人投资指南
(四)

王纲编

目 录

第七章创建产业	1
自己开店当老板	1
供你选择的开店类型及分析	16
一次性投资——长期收益的租赁业	45
投资项目分析——为你致富筹划	58

第七章创建产业

自己开店当老板

1、自主权最大的致富方式

独立经营有两种方式，一是从事一般性的个体经营，一是创立私人企业。从本质上看，这两者没有什么区别，但是从法律和组织管理方式上，个体经营与私人经营则有较大区别。个体经营者往往不具备法人资格，没有自己的印章，没有银行帐户和发货票。与这些个体经营者相比，私人企业是具备完整法人资格的经济单位，可以雇佣工人从事较大规模的生产经营活动。

第三章创建产业在我国，私人企业是合法的。1988年颁布的《中华人民共和国私营企业暂行条例》，以法律的形式赋予私人企业应有的法律地位。条例中所讲的私营企业是指企业资产属于私人所有、雇工8人以上的营利性的经济组织。在此之前，私人企业在雇佣劳动力的数量上受到了限制，并且还背着“资本主义经营方式”和“剥削工人”两个包袱。现在私营企业在雇佣劳动力在数量上已经不受限制，可以放手从事合法经营了。

私人经营是自主权最大的投资致富方式。选择什么样的行业与产品作为企业的经营方向完全由自己作主，安排什么人在什么岗位上也由业主说了算，在税后利润中拿出多少用于扩大再生产也基本由自己决定。总而言之，在私人企业中，在法律允许的范围内，一切都由业

主的意志支配。当然，自主权最大的投资方式也不是说样样都好。首先，经营规模要受到限制，经营规模效益难以发挥出来。其次，人力上可能表现为不足，俗话讲，一个好汉三个帮，有各具特长的合伙人同心协力工作，总比单枪匹马力量大。虽然，私人企业可以雇佣职员，但是在人才流动性较低的情况下，怕是难以找到出众的人才，况且，雇员能否为您出大力也是疑问。第三，非合伙人的个体经营不具备完整的法人资格，在经营活动中会遇到许多难以想象的困难。

2、分析你的条件

在我国城乡想通过家庭私人经营发家致富的人不计其数，但是，真正能够进行私人经营的人却少得多。在您生活的周围，可能遇到过许多想搞独立经营的人，但大都停留在计划阶段或者只不过说说而已。可见不是所有的人都具有从事私人经营的条件。

那么，家庭私人经营需要具备哪些条件呢？

从事家庭私人经营的首要条件是经营者要具有独立的经营能力，包括经营经验和基本素质。我们知道，从事家庭私人经营，不管是从事商品生产或者商品买卖，都需要通过市场进行，而不是像过去的国营或集体企业，由国家计划安排他们生产什么或不生产什么。所以，经营者要不断地根据市场行情做出反应，生产什么，生产多少等等，不断地做出决策，不断调整生产经营活动。这些工作要求经营者具有非常机敏的头脑和组织才能，否则，是搞不好独立经营的。不同层次的私人经济对经营者的能力有不同的要求。例如，在集市上摆个摊，卖一点本小利微的小商品，可能不需要多大的经营能力。倘若您的家庭所经营的产品需要经常与一些企业的厂

长、工程技术人员打交道，那么，经营者不仅需要通晓自己的本行工作，还要具备广泛的知识 and 较高的修养，在经常的交往中能够进行各种题材的交谈，在有些重要场合不会因见识浅陋上不了台面，最终影响经营活动。

从事家庭私人经营的第二个条件是资金能力。在我们生活周围有许多人是很有经营才能的，他们中间的许多人也希望从事独立经营活动，就因为缺乏资金，不能把希望变成现实。用经济学家的话来说，这是进门时必须跨越的门槛，没有一笔可观的资金就跨越不了这道自然的门槛。因此，不论您的经营能力有多大，也只好在门槛外走来走去，入不了这道门。上面所讲的在集市上摆个摊，卖一点本小利微的小商品，估计几百元就够了，所以门槛很低。如果您想办一个独立企业，生产小型发动机，估计要几百万元，对我国多数家庭经营者来说，这是一条难以跨越的门槛。

第三个条件是要有合适的场地。如果是从事生产的，需要一个适合于生产活动的场地；如果是从事商业买卖，需要有一个位于市场的店面。在现实生活中，有些经营活动在各种因素的作用下，被集中在某些地方，而这个地方离您的住地很远，或者受户籍管理制度的限制，使您难以取得一个合适的经营地点。

第四个条件是要有足够的人力。我们这里所说的家庭私人经营不是指那些个体工业者独立的生产活动，而是指有一定规模的家庭私人经营活动，这种经营活动不是经营者(老板)一个人的活动，而是由一家人或雇佣他人参与的经营活动。目前私人经营中，夫妻老婆店的情况较多，兄弟姐妹、子女、小舅子、小姨子等都是其中的人选。如果没有这些人的帮助，那么就要雇佣工人。

在这种情况下，不仅对老板的精力是一个考验，对老板的体力也是一种考验。所以，当光杆司令是不行的。

第五个条件是要有合法的身份。私营企业暂行条例第十一条规定下列人员可以申请开办私营企业：农村村民；城镇待业人员；个体工商户经营者；辞职、退职人员；国家法律、法规和政策允许的离休、退休人员和其他人员。国家法律明确规定国家在职干部、军人、职工、教师不得从事私人经营活动。因此，要从事私人经营活动，就得先把有关的职务辞掉。家庭具备从事私人经营条件之后，还需到当地工商行政管理部门注册登记，发给营业执照以后，方可开始家庭私人经营活动。

3、找一个信得过的合伙人

要减少风险，并获得较大的收入，找一个可靠的合伙人是十分重要的。在合伙买卖中，您唱配角，您的合伙人唱主角，大量工作由他来做。买卖的成败主要在于他而不在于您。因此，您应从以下几个方面来了解您的合伙人。

(1)人品和信誉

合伙人的人品和信誉至关重要。第一，在合伙买卖中，合伙人之间一般没有正式的法律手续，全凭“君子协议”，人品和信誉是履行“君子协议”的主要保证。第二，因为合伙人在买卖中唱主角，买卖是否成功，也与他的人品信誉大有关系。

(2)经营能力和经营条件

可以从两个方面了解合伙人的经营能力。一是经营素质，也就是日常说的人长得是否机灵、脑子是否好使，平时对经营是否感兴趣，是否有所钻研。一般来说，一

个经营实绩好的人，他的素质往往也比较好，但也有的人素质虽然不错，经营实绩却平平。二是经营经验，看他原来干的是否与现在干的事情一样，这关系到他过去的经验是否全部有用。各种生意各有特点，做瓜果生意的人，改行做服装生意，虽然有些经验有用，但毕竟属于服装行业中的新手。所以，给合伙人的经营能力评分，要结合具体生意来进行。

在经营条件中，最基本的一点是您的合伙人是否有现成的营业执照。在买卖中，要签订合同，没有法律上认可的身份，是非常困难的。所以，您要考虑您的合伙人是否具备这种条件。

(3) 资产负债状况

不用多说，您是不愿把一个已经负债累累的人做为您的合伙人的，相对来说，一个殷实的合伙人总是靠得住些。不过话得说回来，生意人欠债是常事，有的人生意做的大，往往债也欠得多。所以，欠债不足为奇，关键要了解一个您的合伙人的债是怎么形成的，现有资产能否抵债。要做到这一点，您不仅要了解您的合伙人的资产、负债现状，还要对资产、负债的发展变化及其原因作进一步的了解。

限于我国经济发展水平，一般家庭的积蓄不很多。因此，在创业初期或遇临时性急需时，从亲朋好友处借入一定的资金是很正常的，一般情况下能有计划地在一定时期内还清。

在进行上述三方面评价后，需把评价结果综合起来。上述几项指标并不总是并列关系，在不同的情况下，某一方面可能重要些，而其他方面可能并不重要。比如，合伙人与您不在同一地方，买卖也在外地做，您既难监

督，也帮不上忙，这时人品与信誉可能要放在第一位，经营能力和经营条件放在第二位，债务状况放在第三位。

另一方面，又应该看到，金无足赤，人无完人，百分之百满意的合伙人是无处寻找的。因此，您只能根据满意的程度高低来下决心。

在您的家庭与他人共同进行合伙买卖中，合伙成员各有哪些权利和责任都应当事先说好，最好双方签订一个书面协议，没有书面协议，也得有个君子协议。在合伙的过程中，谁都不能肯定不出现矛盾纠纷，有书面协议，可以作为解决纠纷的依据。君子协议，在双方都还是君子的时候也可作为解决矛盾的依据，如果一方从君子变成了小人，就会出现有理讲不清的局面，这对合伙买卖是很不利的。在您生活的周围也许经常能看到一些合伙之前是亲密的朋友或亲戚吵翻天的事例，其中主要原因就是事先没有把权利责任和利益规定清楚，致使合作不成还翻了脸。“先小人，后君子”就是要把丑话说在前头，这个丑话包括盈利怎样分成，亏损怎样分担，以及在合作的过程中的责任分工。在生意开始之后，要宽宏大量，相互信任，友好合作，只有这样才能干好合作买卖。

4、面对“万事开头难”

万事开头难，家庭私人经营如何迈出第一步至关重要。前面所说的扬长避短，选准经营方向都与争取有个好开头有关。不过有时候您的家庭所选择的经营方向虽然很有发展前景并能够扬己所长避己所短，但由于资金力量不足、技术水平达不到等等，却是不容易克服的困难。所以对于准备从事私人经营的家庭来说都有个从何处起步的问题。

私人经营者往往采取三种方式开始他们的经营活动。第一种是选准经营方向，备足资金，雇工人，轰轰烈烈大规模地干起来；第二种是从小规模开始一步一个脚印，摸索着往前走，逐渐扩大规模；第三种是从容易的入手，积累经验和资本后，再由易到难，根据情况改变经营方向。到底哪种起步方式更好呢？这得具体问题具体分析，因人、因地、因事而异。

在家庭私人经营者中，有部分家庭喜欢并且也有能力按第一种方式起步，这些家庭对所选择的经营方向充满信心，有足够的资金，有很好的生产经营组织能力，他们办事的风格就是不干则已，要干就正而八经地干起来。这些家庭对自己所要经营的产品的市场前景作了充分预测，对产品的成本也做了认真的计算，并且筹集了足够的资金，或者有的是掌握某项专利产品，具有必胜的信心。例如生产四氟聚乙烯防腐管道产品的，就是一位掌握该产品生产诀窍的科研人员辞职回乡组织生产的，这项产品的生产不仅使这位科研人员取得了巨大的经济效益，并且随着技术的扩散，已形成浙江省温州市化工行业的一支生力军。这些都是由于在起步之前，做了十分充分的准备工作，具有采取第一种起步方式的条件。当然不管您的家庭是否属于以上这类情况，只要有足够的资金能力，选准生产经营方向，也同样具备争取第一种起步方式的条件。

除了家庭基本情况不同之外，由于所选择的经营方向要求采取第一种起步方式。因为不同的经营方向具有不同的性质，有的经营方向有严格的规模要求，如果想从小干起，试验一下，注定要亏损失败。因为经营规模小于最低的合理规模，必然导致亏损。例如福建省一个

私人企业生产提炼稀土产品——马酸氨，由于资金力量不足，开始小规模地试探性生产，但是冶炼所需要的基本条件不具备，产品的质量上不去，并且成本很高，最后只好关门。类似情况很多，如果您的家庭选择这类产品作为自己的经营对象，那么就要争取第一种起步方式。

有一些产品适合采取第二种起步方式。这类产品的生产没有严格的规模要求，用经营管理上的行话说，就是这类产品生产规模的大小对产品的平均成本没有很大的影响。像服装和一些五金电器产品都属于这一类。如果您的家庭资金有限，或者对投资的风险大小没有把握，愿意从小规模开始，可以从这些产品入手。譬如选择服装业作为家庭经营方向，完全可以不花大笔投资。对于分散加工方式，家庭只要准备原材料就可以了，不用在固定资产上进行投资，或者所需投资量非常有限。当您的家庭小规模经营取得成功，积累了相当的资金之后再扩大经营的规模。某些服务业也具有同样的性质。比如商店，开始时可以租房子，经营产品简单些，档次低一些，经过一段时间的经验和资金积累，就可以买房子，增加花色品种和提高商品档次。在私人经营的实践中，采取这种方式起步的家庭很多。如果您的家庭也准备采取这种方式开始家庭经营活动，要特别注意两点：第一，一定要选准经营方向，那些深受规模大小影响的产品不适合于选为经营方向；第二，要考虑家庭的长处，不要只考虑是否容易起步，而顾此失彼。

由易处入手是一种广泛被采用的起步方式。在这种起步方式中，家庭经营者所选择的经营方向可能不是家庭准备长期经营的对象，只是出于以下几种原因的考虑，才无可奈何选择这种起步方式。第一，资金不足；第二，

所在地不具备从事经营家庭所希望经营产品的客观条件。譬如，用议价电，产品成本很高，或者交通条件限制，产品运输存在困难等等；第三，没有符合要求的工人和技术人员；第四，销售渠道不通；第五，缺乏经营经验。因为家庭私营经济是近几年刚刚发展起来的一种经营形式，大多数家庭缺乏独立经营的经验。这些因素都限制了家庭经营者在选择经营方向时一步到位，而是要经过一个准备性起步阶段。选择这些易于起步的产品作为准备阶段的经营对象，可以缓减资金困难，积累经营的经验。经过一段时间的摸索，家庭经营者开始懂得经营的艺术，铺通了销售渠道，积累了相当的资金，并且大大加强了独立经营的信心，于是您的家庭就可以根据自己的特长和各种客观条件改变经营方向。

很多家庭私人经营者都可能经过这样一个过程。一开始走单帮搞贩卖，后来开起夫妻老婆店，再后来雇工人办家庭工厂，最后正式办起了私人企业。经营组织的几经变化，经营方向也几经更易。经历这样一个过程，有时候并不是因为家庭的经营力量从小到大的变化，而是所在地区经济发展引起的产品升级，平均成本提高，其他后起的地区纷纷进入简易产品的生产领域，市场竞争激烈，从而使先进地区放弃经营原有产品选择新的产品。

由此可见，从事家庭私人经营，采取哪种起步方式要根据具体情况而定。总的来说，起点高风险大些，但成功的机会来得更快，所以起点高总比起点低要好些。

5、从小做起，不断提高起点

古往今来，成大业者，无不是从小处起步，经商办企业同出一理。诚然，创业是艰苦的，万事开头难。但

是，家庭经营开始前，除了独立创业的思想准备应当具有外，不妨先从小本生意开始起步。

何为小本生意？什么规模才算小本呢？不同的国家有不同的标准。在美国，按照有关方面制定的标准，零售商及服务业年销售额在 100 万美元以下的算作小型商业，但实际上有 70% 的公司商号，年销售额在 20 万美元以下。在我国，现在还没明确的划分标准，但按照我国的总体经济实力，人们往往把 5 万元人民币以下的投资规模都称为小本生意。

一般来说，小型制造厂、加工厂、零售店、批发店、服务性行业都属小本生意的范畴。它的特点是资金少、员工少、经营范围较窄。

在我国，随着改革开放的不断深入，小本生意有着广泛的前景，它对国民经济的发展和人民生活所起的作用越来越大。即使在高度工业化的国家，小本生意也是方兴未艾。

日本的制造业，大公司同小公司互相依赖而生存，因为大规模的汽车制造厂、电器厂、家庭用具制造厂都需依靠小型卫星厂承造很多零部件供他们装配产品。实际上，一家大制造厂需要几百家甚至上千家小厂为它服务。

服务业的一大特点是不易自动化。一个侍者只能照料有限的食客，一个理发师也只能为有限的顾客理发。随着人们购买力的增加，人们对衣、食、住、行、消闲、玩乐的要求越来越高，服务行业也就越来越欣欣向荣。

至于买卖业，小商店的成功在于小巧灵活、成本低廉。小商店除了能够为顾客提供一些大商场无法买到的东西外，还可以提供更便利、更优质的服务，使顾客更

易亲近。

俗话说：“大有大的难处，小有小的好处”，家庭从事小生意，也具有以下优势：

(1)独立自主。大多数小本生意的负责人就是老板，他们享有自己安排工作的自由，在遵纪守法的前提下，想怎样干就怎样干，淋漓尽致地施展自己的智慧和才干，而不必看别人的眼色，不受别人意志的支配。

(2)致富机会。只要经营得法，小生意也能赚大钱，比“铁饭碗”或替别人打工所得的报酬多得多。

(3)工作保障。当一个家庭拥有自己的生意时，其家庭成员的工作便得到保障，想做多久就做多久。

(4)具有挑战性。具有独立人格的人，都有自我追求的价值观，他们希望在激烈的竞争中证实自身的价值，他们欣喜的品尝着竞争的激奋、胜利的快意，也乐意体验挫折的痛苦，因为胜负的结果取决于自身的能力。挑战能带给他们心理的满足和增添生活的乐趣。

无论是独立创业，还是加盟连锁店，最重要的是选择符合自己家庭实际情况的经营方式。

在家庭私人经营选择了某种起步方式之后，努力提高起点水平是一件非常重要的事情。注意下列几点有可能会帮助您的家庭提高经营起点。

第一，利用有效的经营方式。譬如工厂化经营、家庭作坊式经营、分散加工式经营。选择不同的经营方向，对投资就会有不同的需求量。以服装为例，您的家庭要组织服装生产，并非必须要建厂房、购置固定资产，可以采取分散加工的方式委托个体手工业者或者其他服装厂加工，而您的家庭只要提供原材料，设计好服装式样，把好技术关就可以了。服装是一种季节性很强的产品，

全靠自己生产，有时还不如采取分散式委托加工快。所以，这种经营方式能够大大提高您的家庭从事服装业的起点水平。家庭作坊式经营能够利用现成的场地和家庭成员，也能降低投资和成本，提高经营起点水平。浙江省温州市有成千上万的私人经营者采取家庭作坊式经营而取得成功。

第二，充分利用市场的分工协作条件，使生产过程简单化。当您的家庭选择某项产品作为经营对象时，要分析一下这项产品的构成部件(显然有些产品例外)是否能够分开来生产。如果可以的话，再比较一下自己生产这些部件便宜，还是到市场上买便宜，如果其中的某些部件自己不能生产，可以委托他人生产，如果自己生产不如买便宜，那就购进好了。如果为了降低初期投资，即使外购贵一些，也无妨，只要您的家庭能生产出的最终产品仍然有利可图。以后可以随着资金积累额的增加，慢慢扩大自给率。譬如，生产家用电器产品，开始的时候，只要买点简单工具，雇几个工人进行组装，所有零部件都可外购，然后根据难易程度，自己生产其中部分零部件。近几年，东南沿海省份一些专业性市场很发达，许多家庭私人经营者都是利用市场的分工协作条件来开始他们的生产经营活动的。在经济学里，这种方式被称之为“逆向发展”，就是从产品的后段加工开始向前加工阶段发展。

第三，靠近市场，工商结合，快产快销。从事商品生产靠近市场非常重要。如果家庭生产的商品能在短时间内销售出去，就能加快资金周转，相反资金占用量就大，因此选择合适的经营地点非常重要。譬如，家庭生产的产品每天都可以送到市场上去，两三天就能卖掉，

那么资金需求量就大大降低。相反，如果距离市场远，隔几天运送一次，即使销售很快，周转速度也慢，占用资金就多，就增加了市场风险。除了选好地点之外，要做到工商结合，无论是从商还是从事生产，工商结合都能够降低资金需求量。从商的可以替人代销，用他人本钱做生意；从事生产，则可以保证产品快速销售。产销双方长期合作，可以互相信任。

6、借来东风：筹集经营资金

在家庭私人经营中，负债经营是很正常的现象。问题是有的家庭能筹集到资金，有的家庭则筹集不到。筹集资金的能力往往成为您的家庭能否开始私人经营和能否经营成功的一个关键性问题。

筹集资金的方法多种多样，最简单最广泛的方式是向亲朋好友筹集。您的家庭要从事私人经营，在资金上有困难，有能力的亲戚，朋友可以借钱给您，此外，还有同事、邻居等等。这些资金是人情钱，一般不是以增值为目的，虽然当您的家庭获得盈利后也无妨加上一笔利息归还他们。一般来说，一开始这些人是家庭经营的主要资金来源。

向银行或信用社借款是筹集经营资金的重要渠道。不过，私人经营从一开始就向银行借款的可能性不大，除非有某种特殊的理由或关系。银行能否向您的家庭贷款，主要看您的家庭是否具备还款的能力，您的家庭还款能力强，取得银行贷款的机会就大，还款能力弱，机会就小。在没有开始经营之前，银行不知道您的家庭还款能力有多大，除了那些有非常可靠的经营方案，让银行相信必定能取得成功，才会给予资金支持之外，家庭私人经营者是很难在起步之前就能得到银行支持的。当

然，开始生产经营之后，已经具备了一定的经营规模，经营效果好坏也露出一点眉目，这时候，因为资金困难，可以向银行申请贷款。在我国，信贷资金分为两大类：一类是固定资产投资贷款，用于建厂房、购设备，贷款时间比较长，一年两年都可以；一类是流动资金贷款，用于生产周转使用，贷款时间比较短，几天、几个月不等，主要用于资金临时周转。

向银行或信用社借款要履行一定的手续，具体要办哪些手续，各地银行有不同的规定，在您的家庭向银行要求贷款的时候，可以先到所在地银行咨询一下。

总的来说，在我国家庭私人经营者从银行得到资金支持的可能性比较小，但不是没有可能，做到以下两点能够提高经营过程中取得银行资金支持的可能性。第一，要与银行建立长期稳固的联系，设法让银行了解您的家庭，信任您的家庭。例如，您的家庭在银行开户，经常有大笔资金通过银行帐户进行结算，有资金盈余则存入该银行。通过业务活动，银行对您的家庭经营规模、经营效益和经营能力都有了了解，并且相互之间建立起一些感情上的联系，这样取得资金支持的可能性就提高了。第二，用可靠的业务合同作为保证。在家庭的经营过程中，可能要跟客户签订合同，在签订合同之前，家庭并没有足够的资金组织生产，需要临时筹措资金。实际上，一份可靠的合同书就是筹集资金的工具。所谓可靠，就是指合同双方都保证能够履行合同。譬如，您的家庭是供货方只要有资金支持，一定能够按质按量按时供货，需方则保证按时支付货款。具备这种条件，银行是可能考虑给予资金支持的。现在，采取这种方式筹资的人不少，不过有一点值得注意，合同对方最好是国营大企业，

他们的支付能力比较可靠，一旦有全国性经济不景气，也不至于无力向您支付几万、十几万元货款。

利用民间信贷也不失为一种筹资渠道。近十年来，随着商品经济的发展，民间信贷关系逐步发展起来，所谓民间信贷就是一种存在于国家银行和信用社之外的分散的小规模的借贷关系。民间借贷利率普遍高于银行利率，在有些商品经济比较发达的地区，月利率高达3%。不过利率的高低也因人而异，信誉高又有些私交关系的，利率可以低一些，1.5%或2%都有可能，如果信誉状况不好，又没有私交关系，利息再高也难以借到。

民间借贷利率高，出于如下原因。第一，风险大，民间信贷是不受国家法律保护的经济活动，借款人不归还贷款，贷款人也不能诉诸法律；第二，民间信贷是在国家银行、信用社不能满足社会资金需求的情况下产生的，资金的供求关系提高了资金利率；第三，民间信贷除支付利息之外，没有额外的利息作成本支出，换句话说，从银行借款需支付的利息外成本在民间借贷关系中，被计入利息成本之中，所以提高了利率。

民间借贷利率这么高，通过这一渠道筹集资金必须注意资金的使用方向。在实践中，人们多利用民间信贷资金于短期周转。譬如，要购进一批货，由于资金临时周转不开，需要借用十天半个月的，否则就会错过机会，在这种情况下，可以借用这种资金。

在从事家庭私人经营过程中，谁都会碰到资金周转困难需要借钱的问题，经营规模大，需要量多，经营规模小，需要量也就少些，所以有效利用民间信贷很重要。借用民间信贷资金也必须做到守信用，说好什么时候还，就什么时候还，有借有还，再借不难。您可别以为民间