

# 第一章

## 如何创办自己的公司

不只你一个人有拥有一个属于自己的公司的梦想，在美国自己经营公司就像我们吃苹果一样司空见惯。实际上，在中国，人们对于自己经营公司的兴趣比美国人更大。

创业是一场惨烈的战争，是创业者与市场机会的搏斗。它不是一场游戏，因为成王败寇的严酷现实，并不是人人都输得起的。

无论资金多雄厚、经验多丰富的人，都和一无所有的青年站在了同一起跑线上，大伙成功的机会均等，因为牌已重新洗过，规则已经重新修订，一切都是全新的……



## ⇒ 从一粒小小的种子开始

20 世纪末的地球热闹非凡，跨国公司的并购组合进入了白热化的程度，一些大集团横空出世，如汽车业克莱斯勒与戴姆勒奔驰联姻、金融业中的花旗银行与旅行者集团的强强联合。

21 世纪的中国也非常热闹，一方面是创业投资在中国非常火爆，不仅大公司投入风险创业，而且各高等院校的学子也举办了“创业大赛”。一方面是著名老板和公司纷纷落马。“电子商务”、“网络生存”成了出现频率最高的字眼，这一切都表明全世界都面临着前所未有的根本性革命，面临一次黄金般的机遇。

一种新的商业规则正在酝酿中：全世界的优秀人才纷纷涌向全新的竞技场，无论资金多雄厚、经验多丰富的人，都和一无所有的青年站在了同一起跑线上，大伙成功的机会均等，因为牌已重新洗过，规则已经重新修订，一切都是全新的……

不只你一个人有拥有一个属于自己的公司的梦想，在美国自己经营公司就像我们吃苹果一样司空见惯。实际上，在中国，人们对于自己经营公司的兴趣比美国人更大。

当你开始思考创业，你将觉察到，财富其实开始于一种思想状态，这种思想状态是从一粒小小的种子开始的。一个好的梦想，它要求有明确的目的，只需要少量或根本不需要繁重的劳动。不妨这样说，梦想能量即财富的种子，财富即梦想能量的果实！“一切的成就，一切的财富，都始于一个梦想。”

什么是梦想？通俗的解释是，梦想是经由人的意识活动而产生的。

### 1. 梦想即财富

梦想与财富二者的关系，是 20 世纪以来新兴的成功学的一项重要研究课题，随着相对论与量子力学对牛顿“机械论宇宙观”进

行了彻底的否定，无疑给心理创业学研究者所提出的“意识能量即财富的种子”的观点，提供了现代科学的哲学注释。

让我们来看看这方面的具体事例：杂货店的一位推销员突然被解雇了。他有过一些簿记的经验，于是他选择了统计方面的专业课程，使自己熟悉所有最新的簿记和办公设备，然后开始做自己的生意。他开始为他曾经工作过的杂货店主做事，接着与 100 多位小老板签订了保管他们的书籍（名义上按月收费）的合同。不久，他便发现应该在一台轻型投递车里设置一个轻便办公室，里面放进现代化的机器。他现在拥有一整套正在运行的这类簿记办公室，雇了很多帮手，为人们提供了最佳的统计服务，象征性地收些费用。去年，这位创业者交的税是他工作过的雇主所交税的十倍。这一成功的例子，就是始于一个精明的设想！

无数成功创业的实例足以说明：当梦想变成财物的时候，心与物便完成了能量的转换过程。

当财富真正开始到来时，它是来得那么迅速，那么充足，甚至会令你为此纳闷，在过去那些贫穷的岁月里，财富都藏到哪里去了。

## 2. 要善于梦想

如果没有梦，我们将怎样的存在？没有梦的日子，过得下去吗？没有梦想，美国人到现在恐怕还激荡在大西洋海岸的一角吧！没有梦想，也就没有今天你正享用的电话、电脑、汽车、飞机等等。假使从我们的生命中夺去了梦想的能力，我们谁还有勇气、有耐心、热诚不断地去敲打生命之门？

善于梦想的人 无论怎样贫苦、怎样不幸 他总有自信 甚至自负。他藐视命运，他相信好的日子终会到来。

一个伙计，会梦想到住在自己的店铺中。一个贫苦的女工，会梦想着购置一所美丽的住宅。可惊可叹的梦想力！他让一贫如洗的人梦想赚取人生中的第一个百万。

正是这种梦想，这粒小小的种子，这种永远期待着好的日子到来，使我们可以维持勇气，可以减轻负担，可以肃清我们道路上的困难、挫折。

### 3. 世上无难事，只怕有心人

成功是产生在那些具有成功意识的人身上。失败根源于那些不自觉地让自己产生失败意识的人身上。是的，“大部分人”会说这套学说太玄妙、太理想化、太“不可能”。正因如此，“大部分人”都半红不黑、既不太穷亦不发达。“这大部分人”的思想从社会学、统计学的角度来看，是“正常”。不穷不富，一日三餐，稍有存款，时有欠债，的确是“大部分的人”的“正常”生活。改造命运、自我创业，不为“不可能”这个词难倒，不受大众意识所牵制，在人类历史长河中常常是“极少数人”的思想、心理和行为。从社会学、统计学的角度来看，压根儿就是“不正常”的。你愿意过着“大部分人”那“正常”的生活，还是要拥有“极少数人”那“不正常”的成功生命？你愿意做一个被存在主义描述为无面、无主宰的“群众”，还是要做一个有见地、真正有生命的“主宰”？

创业成真，这是件伟大的事情！

## ⇒ 考虑创业困难重重的现实

不论你是准备另租厂房，还是在家创业，最关键的一点就是你得先问问自己是不是块创业的料。

换句话说，不管你是开面包房，开小公交车，还是经营精品屋，其成败的关键取决于你。

每个创业者都会说，开公司是一生中最高兴、最得意、最有收获的事。在你想入非非地想像自己出现在《财富》杂志里之前，还是让我们来先看一下困难重重的现实吧。弄不好，创业者们不但会创业失望，甚至连基本的晚年生活保障都会成为一大问题。

尽管如此，还是有许多人都披荆斩棘地走上了这条道路。假如你也渴望能够成为一名创业者，你不妨先问问自己如下几个问题：

#### 1. 你的自制力如何

许多的成功老板都认为他们之所以成功的秘诀就在于永远具有紧迫感——不断地开发新产品、将产品引入市场、营销并且盈利。

#### 2. 你是否有喜欢把握一切的感觉

创业者往往都会有自我控制事业命运的强烈愿望，他们将独立自主看得高于一切——包括高薪、优越的福利待遇！

#### 3. 你的健康状况如何

在你开始白手起家之时起，原先每周的 5 天工作制就已离你远去，你每天天明就得起床，有时深夜还可能要加班加点，不是制定购买者的发展计划，就是在寄送发票。创业者不仅仅在体力上消耗极大，还必须忍受巨大的心理压力，所以说创业者有一个健康的身体是至关重要的。

#### 4. 是否尝过被解雇的滋味

很多成功的创业者在给别的人工作时，都是一个非常糟糕的员工。所以不管你相信不相信，假如你也曾被某个公司解聘过，这表明你很有可能是那种适合自己当老板的人。

#### 5. 你对自己和自己的愿望是否充满信心

信心是一个十分关键的创业要素，许多人之所以会成为一名创业者，就是因为他们相信了别的人都不相信的愿望。

#### 6. 工作

要想创业，就必须彻彻底底地了解自己所要从事的工作，但仅仅知道自己的工作 and 职责还不够，还要对工作和工作职责之外的公司整体发展政策有一定的了解。

当创业者对本职工作有了基本了解后，还要有一个积极进取

的工作态度。创业者在满足现状时，不但要提高警惕，还要找出能提高工作效率的办法。

### 7. 公司

一个公司机构，都是由很多相互联系、相互影响的有关部门组建而成的一种机构体系。为了能完成一个创业者的任务，创业者只有把公司当做一个整体并对它的组建情况、过去的历史、内部政策和现在的作业状况有一个充分的了解之后，才能把创业者的任务完成。

创业者要想有更多的能力承担更重大的责任，就必须对公司里的事情多做一些了解。

### 8. 产业

创业者越了解自己的公司和所涉及的产业状况，其眼光越高。

创业者不但要了解他的竞争对手，而且要弄清楚公司与购买者之间的供销关系。

只有能做到这种程度，创业者才可能会及时发现眼前的发展机遇及可能发生的问题。

## ⇒ 先体会一下做生意的气氛

创业是一场惨烈的战争，是创业者与市场机会的搏斗。它不是一场游戏，因为成王败寇的严酷现实，并不是人人都输得起的。

成为创业者的契机，的确充满神秘性。谋事在人，成事在天。创业者既要摸清大时代的发展方向，又要艺高胆大，在时代夹缝中，找出那一片属于自己的新天地！

### 1. 体会做生意的气氛

在没有真正全力创业前，你不妨找些实施机会。

不少年轻人合资购买货品，投标元宵市场摊位，做生意的气氛很浓厚。元宵市场中的生意并非想象中那么容易做，元宵市场并

不是好做的生意，可以做生意的时间只有几天，元宵市场摊位的投标价视地点与位置而定，由几千元至上万元不等。

现在，元宵市场各摊位出售的货物，除传统的年花和盆景外，都是一些干货和小产品，如糖果、饰物、玩具、气球等，是些对消费者可有可无的低下价货。

由于货物重复，摊位竞争激烈，加上人们消费力收缩，元宵看的人多，买的人少。

然而，像元宵市场这种容易“入市”的生意，却可以让许多青年人一尝做生意的滋味，亲自体验做生意的苦与乐，某种程度上，是上了“成功实验班”的一课。

## 2. 考虑越具体越好

有一位男士前去拜访朋友，向他请教一宗购买棘手生意的机会。

棘手生意是一间小型印刷厂。这位男士是一位年青且很有才华的画家，可惜没有足够的工商管理的基础知识，所以他询问朋友的问题很古怪。他老是在一些宏观的问题上兜圈子，例如：印刷行业在本地有什么发展机会？目前印刷科技究竟发展到哪种水平？本地印刷水准如何？……

朋友奇怪地反问：你是想收购上市公司？你有没有想过下列一些问题：这间印刷厂拥有什么机器？有多少工人？厂房是自置的还是租用的？哪些是基本客户？它的营业额如何？如何找寻客户？客户与印刷厂的关系如何？印刷厂是赚钱还是亏本？它有没有任何期限借贷？它的财务管理由谁负责？有没有清楚的账目？原来的拥有者为何要将印刷厂出售？为何选择你作为买家？……

后者的问题是一般收购旧企业考虑的常识问题，而这位男士竟然在前面的问题上纠缠不清，实在是没有抓住问题的核心，白白地浪费时间。然而，这是许多初为创业者的人的通病。他们以为自己正在创办一家“很重要”的企业，将反映着在时代的动向。其

实，绝大部分新创的小型企业都微不足道。它们像市场上的蜉蝣，朝生暮死；它们只是历史的匆匆过客，连放个屁的机会都没有便黯然消失。这似乎说得很悲观，但很多犯这种过错的创业者，往往把自己只有几个职员、几间小小办公室的小公司看得太大，以为在社会大众的消费水平不断提高、企业越来越讲究促销宣传的大环境下，一定有生意可做。这实在是把生意想得太简单，殊不知，也许客户满街都是，但就是不肯上你的门来。

## ⇒ 在家办公 还是走向世界

现在已有越来越多的人走上了自己开公司的道路。然后你就得做好艰苦创业的心理准备。

你必须要考虑好准备销售什么东西。是出售产品（如电打火或家电产品）还是为购买者提供服务呢？还有你还要考虑你的销售方式。是上门服务，还是电话订购呢？进而你还要考虑如何为你的公司做宣传，如何促销。从创业开始你就要保存所有的业务收据，并为自己找一个出色的会计。因为国家对小公司的管理非常严格，在年底的时候，由于纳税等原因，你必须要对公司的所有的开支都作出合理的解释。

### 1 在家开办公司

很多小公司的创业者喜欢在自己家里工作，我们认为这样做有很多乐趣。

某位已经这样做了的小公司的创业者则认为，SOHO不但省下了上下班的交通时间，而且你也不用每天去挤车上班，可以不去喝公司所提供的品牌茶叶，而选择自己所喜爱的品牌。

在家里工作也有其一定的弊端，譬如说，要自我约束专心工作，要有一个安静的工作环境（家人不对其进行影响）而要靠自己东奔西走找事情做，而且再也无法享受与同事们聊天的乐趣。

假如你也想在家里工作的话，那么你最好专门腾出一间屋子或者一部分空间作为办公室——我并不是指餐厅里的桌子或卧室里的书桌。

假如你不这样做，你的事业就很难做好，因为你很难从心理上认真地对待你的工作。

## 2. 小企业的微观世界

大企业可以展望全球在下一世纪初的形式，但小企业的眼界范围可能离不开店铺门面三步之地。小企业因为资金不足，生意发展的弹性并不像大企业一样，一旦发现哪里有利可图就调动资源投资哪里，小本创业者只能“适可而止”。创业者必须先解决短线问题，才能作长远考虑。

不错，在市场上，大企业可以影响价格，甚至是价格的制定者。小企业则是价格服从者，两者根本不能同日而语。

经验表明，初步成为创业者的人一定要从具体的问题上着手考虑。虽然在生活的基本方面可以发挥无限的想像力，可以天马行空一番，可以事事从宏观角度讲起，但对于成功、管理小型企业必须从微观处着眼。

例如一年少聘用一个工人可节省 5 000 元，但自己便要熬通宵把工作完成。你为了节省 5 000 元，只好苦自己。成功中许多时候就是这么一回事。

许多小企业担心下一个月有没有足够的钱交租买粮，更多担心下个世纪有没有机会做生意。其实，对于 21 世纪有没有信心，对今天刚刚起步的创业者来说还是非常遥远的事情。

虽然，创业者必须要有长远计划，懂得比其他人先行一步，因为谁能够走在市场的前面，谁才会有更多的机会去抢占广阔的市场。但不可否认的是，一般的小本或小企业的考虑都属于短线，只为眼前的生意动脑筋，为当前的问题而烦恼。扭转这些观点，才是他们的当务之急。

## ⇒ 私营公司如何进行创业

你在一生中 总有着种种憧憬、种种梦想、种种计划 假使你能够将一切憧憬都抓住，将一切梦想都实现，将一切计划都执行，你事业上的成就，不知要怎样的宏大；你的生命，不知要怎样的伟大！

然而大多数人总是有憧憬而不去抓住，有梦想而不去实现，有计划而不去执行，终于坐视憧憬、梦想、导致计划幻灭消逝！

### 1. 要做立刻做去

“要做立刻做去！”这是创业者的格言。

希腊神话告诉我们，智慧女神美纳娃，有一天突然从丘比特的头脑中披甲执戈一跃而出。人们的最大梦想、最大创意、最大憧憬，像美纳娃一样，也往往是在某一瞬间突然从头脑中很完备、很有力地跃出来的。

凡是有力量、有能耐的人，却总是在一个事情意味新鲜及充满热忱的时候，就立刻迎头去做的人。

凡事应该做的，想留待将来再做，有着这种不良习惯的人总是弱者。每天有每天的事。今天的事是新鲜的，与昨日的事不同。而明天也自有明天的事。所以今天之事应该就在今天做完，千万不要拖延到明天！

搁着今天的事不做而想留等明天做，这个拖延中所耗去的时间、精力，实际上也足够将那件事做好。做以前积叠下来的事，我们觉得多么的不愉快而讨厌！在当初可以很愉快容易地做好的事，拖延了数日数星期之后，就会显得讨厌与困难了。

一个生动而强烈的意象、观念闪入一位作家的脑海，使他生出一种不可阻遏的冲动——想提起笔来 将那美丽生动的意象、观念移向白纸。但那时他或许有些不方便，所以不立刻就写。那个意象不断的在他脑海中活跃、催促，然而他还是拖延。后来那意象便

逐渐的模糊、暗淡了，终于整个消失！

## 2. 命运无常良缘难

塞万提斯说：“取道于‘等一会’之街人将走人‘永不’之室！”此话说得太对了。在我们的一生中，每有良机、佳遇的到来；但总是一瞬即逝。我们当时不把它抓住，以后就永远失掉了。有计划而不去执行，使之烟消云散，这对于我们的品格力量产生非常不良的影响。有计划而努力执行，就能增强我们的品格力量。有计划不算稀奇，能执行定下的计划才算可贵。你应该极力避免拖延的习惯，像避免一种罪恶的引诱一样。

假使对于某一件事，你发觉自己有着拖延的倾向，你应该直跳起来，不管那事处境怎样的困难，立刻动手去做不要畏难、不要偷安这样久而久之你自能改变那拖延的习惯。应该将“拖延”当做你的最可怕的敌人因为他要窃去你的时间、品格、能力、机会与自由，而使你成为他的奴隶。要医治拖延的习惯，其惟一方法，就是事务当前，立刻动手做去。多拖延一分，就足以使那事难做一分。

为了更好地抓住你的创业理想，你不妨规划一个创业目标，这应该是非常令人兴奋的事，因为你是在计划自己的命运，你有完全自主的选择权，既可以为目标进行企划，也可以制定行动时间表。

在这个阶段，你的价值系统将会再度接受考验，而你对痛苦的承受力，则证明你将抵达目标。为达到目标而努力，并将潜在自我体内的每一分能力完全释放，投注时间与努力，最后一定会成功。

所有行动从开始到结束，都在你的掌控之中。

就如要登上月球之后一般，在发射时，用掉了大部分的燃料，等到穿过大气层，不再存在地心引力影响时，只需要些微的燃料，就能够保持飞行！

由此，你将发现准备发射是件多么困难的工作。

绝不要给自己找借口的机会！例如，认为自己是因为“太诚实以至于无法创业成功”。

在进行你的计划时，你将会发现，当事情开始出差错时，你就会为自己找借口或是找代罪羔羊。

在进行人生目标规划过程中，必须用各种不同的角度来评估自我策略是否可行，而且仔细写下实际的步骤。

你目标计划的方向，将与你个人的知识、潜能、所处的环境及时间息息相关；而且，这些条件都将影响你是否能够达成人生目标。

### 3. 时间问题

每一个人的创业目标，都有它的时间性。换句话说，创业应该依照计划表中预定的时间来执行。只想达成目标，却没有清楚的行动时间表，未了，你只是在开破车，退回到仍然只是渴望的阶段，距离确定的创业目标及达成目标的计划，还有一段遥远的距离。

因此，你必须花很多的时间，仔细评估达成目标的最终日期，就各个不同的因素来衡量，包括你的年龄，经济情况，整个社会环境，以及社会的变迁及现况。

### 4. 从中获益

无论怎么做，你都要让自己由失意中清醒，记取失意中点点滴滴的教训，把它转换成达成目标的动力。假如你能够用一个积极正确的态度来面对这些教训，甚至运用你有创意的想像力，你也许会发现一个将问题转换成财富的方法。

我们每个人都需要信赖自己的目标及梦想，并且运用天生的聪明才智，创造一些新的想法及机会。

任何时候，中止与障碍都会产生失望与沮丧，特别是当我们的计划正确可行，而且我们也针对各种情况做了万全的评估，在这些时候，我们勿必全心全意，专注在我们的梦想与终极目标上，并自问：在这个令人沮丧的境地，我能够采取什么样行动，来消除这种沮丧的情形，或是将这份沮丧、失望转换成有用的动力，让自己从中获得收益？

你自己的木材要自己砍，自己的水要你自己挑，你生命中的主要目标由你自己来塑，立刻行动吧，你一定会成为一名创业者！

## ⇒ 起一个好名字非常重要

创办公司考虑的更多的是如何适应环境、满足需求，公司的名字的选取不宜草率。只有华丽的名字，而公司的生产、经营和管理方面却“一团草莽”肯定不行；但一个好名字却会给你日后的经营活动带来很多便利。

你的公司名字也值得推敲一番，因为公司日后如改换名称，将会付出很大的代价。

### 1. 要给人以正确的印象

注意，公司的名字即便不能明确表达公司的业务范围，至少不应对外界产生误导作用。

### 2. 你喜欢这个名字

完全相信，可口可乐公司的创始人对可口可乐的名字是珍贵的。公司的名字以后要和你紧密联系在一起，喜欢它很重要。

### 3. 不要有消极的影响

命名应本着乐观向上、积极进取的原则。立意和所借喻的事物更应如此，如“网景”等等；避免使用一些消极阴暗的字词，尤其不要为了哗众取宠而把公司的名字与恐怖、悔恨等情绪联系在一起。

### 4. 应尽量避免字母和数字

公司初创，要想办法加深别人的印象。公众对数字或字母不够敏感，像“IBM”、“301”的名字只会在已经成名的情况下给人留下深刻的印象。

### 5. 字数不要太多

主要是指公司名称中的表征部分，像“飞燕药业股份有限公

司”，主要指的是“飞燕公司”。表征部分应控制在二到四个字，不可过长，以方便公众的记忆。

#### 6. 要易读易写

公司名字的用词不要晦涩、生僻、令人费解。必须要易识易写，否则，公众只能是避免读写你公司的名字。公司的名字应鲜明上口，喜闻乐见，这有助于提高公司的知名度。

#### 7. 应被员工所喜欢和接受

确保员工会很骄傲地向家人和朋友提到公司的名字。每个员工都会是公司的代表，一个不喜欢自己的人便根本不可能被别人喜欢，一个不尊重自己的人也不可能被其他人尊重。

#### 8. 公司的名字不要“照猫画虎”

“八喜”和“七喜”同时存在是能理解的，但如果再有“六喜”和“五喜”未免无趣了，容易被外界混淆，并且留下拾人牙慧的印象，损害公司的形象，不利于公司的发展和壮大。

#### 9. 应适合目标公众的口味

如公司的主要目标公众知识层次较高，则宜采用立意深远的名字，如“先河文化公司”——开创文化先河之意。

公司的命名宜早不宜迟。早一点命名你的公司，你可以方便地与人交流，在融资和构建初期的业务接洽中能言有所指，使创业方案平添几分可信度。并且，使你早期的筹建活动带上“预置广告”的色彩，这也会给你公司以后的经营带来利益。

#### 10. 不可过于专业化

公司成立几年后要要对最初的计划有所改动，千万不要把公司的名字过于专业细分，应保持合理的弹性和余地。如“XX 无线电元件有限责任公司”和“XX 三级无限责任公司”。

## ⇒ 选择私营公司的法律形式

公司注册时，必须确定公司的法律形式。公司的法律形式一般分为无限责任公司、合伙人制公司。

### 1. 合伙制公司

这比较常见于会计师事务所、律师事务所和一些医药卫生行业。一般分为普通合伙制和有限合伙制。普通合伙制下的合伙人对公司的债务负有无限的风险责任，以个人财产全部清偿，有限合伙人只以自己的出资额为清偿极限。

合伙制的公司经常是优势互补的结果，以合伙人间的协议承诺为基础，在资金、专业技术、经营管理等方面更全面。同独资公司相比有很大的优势。但其经营也易于中断、且集次有限。

### 2. 有限公司

有限公司是现代公司发展的主要趋势，可分为责任有限公司和股份有限公司。

### 3. 股份有限公司

指注册资本由等额股份构成并通过发行股票筹集资本，股东以其所认购股份承担有限责任，公司以其全部资产对公司债务承担责任的法人企业。股份有限公司是一种完善的公司法人制度，被广泛采用，基本特征如下：

- 每个持股人只对公司负有有限责任，责任极限即为其出资额，责权关系与持股份数成正比。

- 公司的账目公开。

公开发行的股票的公司，要公开一系列的主要财务报表：

- 如损益表、资产负债表、盈余分配表等，须经法定的会计、审计部门认定。

- 股份可以自由买卖。股票可以在市场上自由流动。持股人

以其份额享有公司管理和利润分配的权利。证券市场的火爆，使股票的流动超出了经营和管理公司的本来目的，更多成为一种以钱谋钱的手段。

·有一套完整的机构和体制，公司一般设有如下机构：

常务决策机构——董事会

执行机构——经营管理行政机构

权力机构——股东大会

监督机构——监事会

日常行政和业务活动由董事会聘任的总经理全面负责，总经理对董事会负责。董事会由股东大会选举产生，股东拥有罢免董事的权力。

#### 4. 有限责任公司

是指两个以上的股东共同出资，每个股东以其所认缴的出资额承担有限责任，公司以其全部资产对其债务承担责任的法人公司。公司必须有两个以上三个以下的股东才能成立。如需要，股东可达 50 个，其基本特征是：

·股东认缴的股本可以是货币形式，也可以是实物、土地、技术等折价形式，公司账目不公开。

有限责任公司类似一种中间状态，比无限公司风险小，筹资容易，有利于中小企业的资本扩大，比股份有限公司设立程序方便，但不能公开发行股票，股份转让不自由，在筹资规模和来源上要稍逊股份有限公司一筹。

·股东有权参加公司经营管理，享有益益。凭公司出具的书面股份证书确认股东身份。

·原股东可优先购买股权。

·股份不能上市交易，股票发行不公开。

·公司股份的转让必须经过股东大会或董事会同意，股东个人无权转让。