

编者的话

在人类文明史上，人们往往容易将目光驻留在成功者的身上，而对于那些失败者却少有关注。然而，一个成功者往往要以多少失败者的经验教训作为代价，有些成功者自身就是从失败中走过来的。失败是成功之母。今天我们要在创业成功者举杯欢庆的时候，掀开他们那辉煌的面纱，看看在它后面又曾经凝聚着多少失败、遗憾、苦涩和泪水。

客观地讲，失败对创业者和企业会产生不小的负面影响，给创业者的前进道路蒙上一层沉重的阴影，甚至吞噬创业者的锐志和信心；给企业带来不可估量的经济损失，甚至使企业走向破产倒闭的地步。因此，我们有理由呼吁这些曾经出现过的失败少一些。但是，任何一个懂得历史发展规律的人都深深了解，这类失败不可能从此就销声匿迹，这是历史的必然现象。我们所能做的事情就是将近年来国内外著名企业的失败故事介绍给大家，这些案例都不失为绝好的反面教材，可令我们时刻为之警醒。从中我们也将看到，与科学发展一样，企业经营之路也时刻充满着艰辛和风险，稍不留神，就有可能掉入陷阱之中。只有警钟长鸣，才能减少和避免类似的失败故事重演。

古人云：智者千虑，必有一失。我们对于创业失败者，并非一概地持批评的态度，相反他们为后来创业者提供了一笔宝贵的财富。创业者在失败的同时，也点燃了照亮后人前进的灯塔。每一个失败者失败的原因是多种多样、错综复杂的，但是从中可以提炼出一些带有普遍性规律的东西供我们思考。不了解失败，就难以避免更多的失败。从别人的失败教训中所学到的东西，有时比从别人的成功经验中学到的东西还要宝贵。毛泽东同志也说过：“错误和挫折教训了我们，使我们比较聪明起来了，我们的事情就办得好一些。”

失败是痛苦的，但痛苦孕育着快乐，痛苦孕育着创造。我国有句古语：“蚌病成珠”。价值昂贵的珍珠，恰是牡蛎体内病痛的产品。罗曼·罗兰说得好：“痛苦是一把犁刀，它一面割着你的心，一面劈开出生命的新水源。”

失败并不可怕，可怕的是被失败的巨齿吞噬。失败并不等于零，关键

看你如何对待它。必要的失败是人生迸发智慧和伟力的催化剂。要学会失败，从自己和别人的失败中汲取营养，反思过去，认清方向，充实自己，重新奋斗，失败就有可能成为成功的前奏。但是，不思考、不振作的失败者将永远只是个失败者！请记住罗曼·罗兰的话：卓越人士的优点是在失败和艰难的遭遇中百折不挠。”

应该说，创业史上有很多辉煌灿烂、激动人心的成功者的故事，只是由于本书主题所限，而未加以介绍。我们编写此书，并非是出于猎奇，也并非是想对创业者评头论足，更无意于哗众取宠。前车之鉴，后车之事。我们希望这些令人痛惜的失败故事会给大家深刻的启示和教育。愿所有现在和将来从事创业工作的人们引以为戒，用自己的智慧和勇气去避开一个又一个陷阱，迎接一个又一个胜利。

编者

圆园年 愿月

目 录

第 员章 瑶创业，你了解多少？	员
瑶从知识人到经济人	员
瑶商机为谁开？	圆
瑶创业从这里开始	缘
瑶创业，深潭涉水	员
瑶企业长大之后的困惑	员
瑶什么人不能投资开公司？	苑
瑶不能开办公司的十个理由	愿
瑶国家禁止的投资项目	园
瑶私企投资禁区	园
瑶创业十戒	园
瑶十二个创业提示	园
瑶成功投资十原则——世纪炒股赢家罗伊·纽伯格的忠告 ...	苑
瑶风险投资家的 苑个典型提问	猿
瑶当前我国中小企业经营政策评述	猿
瑶入世后我国将调整经济政策方向标	源
第 圆章 瑶创业难，守业更难	源
瑶世界知名企业失误录	源
瑶看美国高科技企业如何破产	源
瑶韩国大宇破产的背后	缘
瑶十大悲情粤商	缘
瑶“点子大王”何以败走麦城？	远
瑶“标王”：光环下的脆弱	缘
瑶“灾祸业二”“烈士”	苑
瑶新宝公司缘何失败？	苑
瑶“明星”陨落的反思	苑

猿瑶一位女博士的创业悲剧	愿
猿瑶经理人失败的症结在哪里?	缘
猿瑶败于浮躁	愿
第 猿章 猿商业陷阱,防不胜防	愿
猿瑶合同欺诈:难咽的“馅饼”	愿
猿瑶“高额利润”中的欺诈	缘
猿瑶商海骗局	苑
猿瑶一字千金	愿
猿瑶广告欺诈	愿
猿瑶虚假信息的陷阱	愿
猿瑶“脑白金”的违法广告	愿
猿瑶螺旋藻的悲哀	愿
猿瑶夸大其词的中药材广告	愿
猿瑶灵芝骗子	愿
猿瑶芦荟大炒作	愿
猿瑶中华寿桃长寿吗?	愿
猿瑶信用证陷阱	缘
猿瑶兰州股市骗局	苑
猿瑶网络陷阱	愿
猿瑶古币收购骗局	缘
猿瑶假破产	愿
猿瑶他被骗,因为太贪	愿
猿瑶技术专利市场有陷阱	愿
猿瑶现代企业营销的六大陷阱	愿
第 源章 猿管理失误,招致风险	愿
猿瑶企业常见经营病	愿
猿瑶企业内部风险	愿
猿瑶好创意,坏结果——营销策略运用的三个误区	愿
猿瑶房地产营销六大误区	愿
猿瑶营销商的十四种风险	愿

源瑶企业筹划误区	员源
源瑶民营企业的过度务虚症	员圆
源瑶任人唯亲的祸患	员园
第 缘章瑶善于总结，反败为胜	员圆
缘瑶世界名企扭亏录	员圆
缘瑶可口可乐，怎样转危为安？	员愿
缘瑶世界最具竞争力企业的经营绝招	员愿
缘瑶李嘉诚商海感悟	员苑
缘瑶著名中国富豪的 员园 个共同特点	员员
缘瑶商人的“ 九条心 ”	员苑
缘瑶企业成功的十大要素	圆员
缘瑶商战“ 三大纪律八项注意 ”	圆缘
缘瑶知识管理：四个必须克服的障碍	圆愿
缘瑶莫做短命企业	圆园
缘瑶让企业起死回生	圆圆
第 远章瑶精心谋划，谨慎创业	圆原
远瑶小本创业的体会	圆原
远瑶民营企业如何进行三次创业？	圆远
远瑶合伙创业，先小人后君子	圆园
远瑶个人创业如何申请贷款？	圆员
远瑶香港创业板上市须知	圆源
远瑶什么样的高技术公司最富有活力？	圆愿
远瑶高科技 ≠ 市场	圆园
远瑶如何保护商业秘密？	圆缘
远瑶如何对付竞争对手？	圆怨
远瑶如何培育企业核心竞争力？	圆缘
远瑶如何进入国际市场？	圆怨
远瑶异想天开，能赚大钱	圆猿
远瑶项目掮客，请勿一见钟情	圆远
远瑶电脑租赁业，谨慎涉足	圆怨

远缘摇投资网站要谨慎	远园
远园摇房产投资别冲动	远园
远园摇特许经营，谨防陷阱	远源
远园摇特种养殖，想想再干	远缘

第 苑章摇虚心学习，不断进取	远愿
苑愿摇纳税人享有哪些权利？	远愿
苑愿摇你要掌握哪些财务知识？	远怨
苑愿摇如何评价商标价值？	远猿
苑愿摇如何识别假冒专利？	远源
苑缘摇软件如何申请知识产权保护？	远缘
苑愿摇新《专利法》新在何处？	远远
苑愿摇如何消除投资恐惧症？	远愿
苑愿摇互联网企业如何合法融资？	远员
苑愿摇以房产投资入股应注意什么？	远圆
苑愿摇合伙炒股，出了风险怎么办？	远猿
苑愿摇代理炒股，发生损失怎么办？	远源
苑愿摇怎样才能退伙？	远缘
苑愿摇企业替人担保应注意什么？	远苑
苑愿摇抵押担保应注意什么？	远愿
苑愿摇证券咨询机构能向我承诺投资收益吗？	远怨
苑愿摇股票被盗卖，受害人如何索赔？	猿员
苑愿摇经济纠纷案件起诉时应提供哪些证据？	猿员
苑愿摇如何避免广告纠纷？	猿猿
苑愿摇用 耘原皂 签订合同是否有效？	猿远
苑愿摇什么是“ 缔约过失责任 ”？	猿苑
苑愿摇他能拒绝还款吗？	猿愿
苑愿摇销售不畅，技术合同还管用吗？	猿怨
苑愿摇一桩胜券在握的败诉案	猿怨
苑愿摇赢了官司，输了钱	猿员
苑愿摇申请执行过期——胜诉却赔钱	猿猿
苑愿摇企业依法讨债十要点	猿源

苑园	讨债有捷径.....	猿缘
苑园	我公司能要回这猿园万元吗？.....	猿远
苑园	股东会能让董事中途出局吗？.....	猿苑
苑园	我公司能要回培训费吗？.....	猿愿
苑园	企业培训选哪家？.....	猿怨
苑园	培训员工，小心鸡飞蛋打.....	猿员
苑园	解聘人员，别忘收回空白合同.....	猿猿
苑园	为什么留不住人？.....	猿源
苑园	美国公司留人秘诀.....	猿苑
苑园	激励制度设计准则和激励八戒.....	猿园

主要参考文献.....	猿远
-------------	----

第 员章 摇创业，你了解多少？

缘缘 摇从知识人到经济人

缘年内，从 员园万人到 圆万人，中国科学院所作出的裁员举动颇有些石破天惊的感觉。在知识经济时代，知识分子的最高殿堂中科院却出现裁员的举动，无疑让我们浮想联翩。

在科技转化上，在企业的孵化上，中科院无疑是领跑者之一：中关村下海第一人陈春先来自中科院；中关村最早的两京两海也是中科院的人出来办的公司，至于联想和四通这些至今都有着旺盛生命力的老牌中关村企业，则可以说是中关村的象征，中科院的典型。

但就是这样一家无论在科研实力还是在体制改革方面都走在前头的科研机构，却作出了关云长刮骨疗伤似的举措。中国知识分子的命运纠葛，中国高科技的未来走势，中国整个创新体系和事业单位体制改革等问题直接的、赤裸裸的摆在我们面前。但更让反思的是：这么多年了，为什么我们的成果转换，或者说知识转换为经济的过程，从知识人到经济人这个角色转换上，我们走的这么艰难。

日本是借助美国制造业迁移而崛起的一个发达国家。有必要补述的是，当初日本并不是一个有着诸多发明创造的民族，其崛起的原因还在于在民用市场上大下功夫。以小汽车为例，日本的努力方向不是在坚固耐用等方面下功夫，而是在诸如节油、轻便等方面推出让美国人都赞叹的家用小汽车。与日本人形成鲜明对比的是前苏联，前苏联的科研实力可以说是世界前列，但由于其采取军事化的科研转化体制，并没有将前苏联强大的科研实力转换为经济实力，最终造成国运衰落。

把知识转换成经济，从知识人到经济人，其关系到的是一个民族和国家的昌盛和兴亡。

瓦特发明蒸汽机（准确的说是瓦特发明低耗能型蒸汽机）的故事可谓家喻户晓。不过，由于大学没有这样的计划，当时的格拉斯哥大学研究员

瓦特还未等研制出低耗能型蒸汽机时，已经债台高筑。好在瓦特坚信低耗能蒸汽机的前途，并说服了一家铁厂的老板。于是，瓦特的研究工作从实验室转到了铁厂。瓦特31岁的时候，一台新型的蒸汽机问世了。

可以想见，如果瓦特这位知识分子没有得到铁厂老板的支持，也许历史将改写进程。而在中关村，也流传着三个企业家找到三个科学家，诞生了三个企业的创业故事：柳传志找到了倪光南，诞生了联想；张玉锋找到了王选，诞生了方正；段永基找到了王辑志，诞生了四通。

知识需要经济这个“滚筒”，才能产生50倍速的作用。知识人如果能完成到经济人的转化，其对社会的贡献才会更大。

古今都有科技，但惟有企业，才是近代的产物。知识和经济作为人类改造社会的产物，不可荒废，惟有结合，才能产生巨大的功用。

古今都有知识，但惟有今天才称得上是知识经济。很大原因是因为知识已经开始成为人与人之间经济关系变化的一个决定因素，而能从知识人转换成经济人的人，也必将成为时代的弄潮儿。

圆圆摇商机为谁开？

什么是创业？创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新产品、新服务，实现自我价值的过程。形象的说法是：创业就是赤着脚在布满荆棘的市场上踏出一条自己的路。

茫茫商海，蕴藏着无限商机。

商机看上谁，穷的可以变成富的，小的可以变成大的，死的可以变成活的。但商机生性飘忽，藏头露尾，不肯轻意示人。怎样才能赢得商机降临到自己身上呢？

商机钟情有眼光者

那些能带来巨大财富的商机往往隐藏在普普通通的事情当中，只有善于观察、善于从事物发展的联系中找到命门的独具慧眼者，才能发现商机，并利用商机大发其财。

1989年1月1日我国正式实施增值税政策之前，北京的一位生产电子计算器的张先生频繁到税务局详细打听相关信息和各种问题，弄得税务人员挺感动，以为他是位模范遵守税法的先进人物呢。谁知，就在增值税实施后不久，张先生带着一个电子计算器来到税务局。这个计算器与普通计

算器的不同之处只是多了一个“含税”键，在输入其他相关数据后，只需按一下这个键，该交多少增值税便一目了然。这种计算器看得人们爱不释手，张先生就靠它狠赚了一笔。

这就是眼光。另一位是浙江江山市石门镇的小鞋厂老板林海波，他眼见电子商务闹得如火如荼，便萌生了利用互联网做鞋生意的念头。经过一段学习了解，也发现很多厂家虽然都建起网站，但上面信息很少，而且与销售无关。鉴于此，林老板建起一个专门卖鞋的网站。然后在国内最大的小商品集散地义乌市和国内最大的运动鞋生产基地晋江市设立办事处。他雇用了几个人，到各类鞋厂和鞋类商店，用数码相机拍摄下各种鞋的图片。林海波把这些资料加以整理编排，就在他的网站主页上发布。同时他还在一些商业网站的电子公告牌发布自己的消息。信息发布后不到一星期，一位香港商人便通过网上向林老板订购了其中一种运动鞋 1000 双。林老板接到订单，马上转给生产那种鞋的厂家，第一笔网上生产就这样做成了。到目前，林老板已拥有国内外客户 1000 多家，并与其中几十家形成了稳定的供销关系，一些原来比他大得多的生产厂如今都成了他的“下家”。当国内绝大多数网站还在烧钱以吸引“眼球”时，林老板却用他的网站赢得了每月五六万美元销售额的业务了。

商机钟情慧眼，慧眼哪儿来？综合上看，来自人的才学胆识的凝结和升华。具体看则在于：猿 对信息的捕捉和挖掘，圆 对产品缺陷和功能的延伸的发现，猿 对时尚与流行的跟踪，源 对市场空白的捕捉，缘 活跃的逆向和跳跃思维等等。谁能坚持在此长期磨炼，一处突破，谁便能打开慧眼，识破商机。

商机偏爱有备者

发现商机固然不易，但当商机突然降临时，它往往偏爱那些有备而来者。而对那些毫无准备的仓促应战者，商机往往与你擦肩而过。

就在去年 5 月，从西部大开发的重头戏“西气东输”工程中传来一条消息。该工程因需上千公里的大口径输气钢管，向全国各大钢管厂招标。出人意料的是，拿到其中最大一笔订单（5 亿元）的企业竟是一家名不见经传的民营企业——番禺市的珠江钢管公司。

想当初，全国 1000 多家钢管企业，都一窝蜂地生产源英寸以下小口径输水管道，造成市场过剩，许多厂家陷入停产半停产困境。其实业内专家早几年就呼吁要立即限制小口径钢管产量，需引进大口径直缝钢管产品。

可各厂家首脑均对此呼吁无动于衷，惟独珠江钢管的老板陈昌对此竖起了耳朵。他决定抽调人马，进行了为时一年多的市场调研。通过调研他得知，发达国家的管道运输占整个运输业的 $\frac{1}{5}$ ，而我国现只占 $\frac{1}{10}$ ，这一比例显然不符合我国经济发展对运输能力的需要。而且由于世界油气资源的分布不均，国际上对油气输送的需求会更加强烈。这样国内国际上一个管道建设的高峰即将到来。可以说，陈昌是在国内钢管业最困难时看到了一个黄金商机。

陈昌不仅看到了商机，他还随之进行了充分的准备。1988年，他从澳大利亚抢在上海宝钢之前，引进了我国第一条大口径直缝埋弧焊管生产线；1989年又从苏丹引进两条防腐作业线，使管道使用寿命延长至 20 年；1990年又从美国引进一条更先进的生产线，使钢管产量从年产 1 万吨增到 1.5 万吨。而且由于陈昌强化管理，他们的钢管比国外同样产品价格便宜了一半。正是有了这番准备，所以当国家确定铺设从塔里木到上海的输气管道时，才一眼看中了他们。

凡事预则立，不预则废。看到了商机而不去深入细致、从大到小地通盘准备，到手的商机也会溜掉。

商机青睐有能力者

有的人可能善于发现商机，也有一定准备，但他无足够的能力去经营商机，强不能以为能，结果很可能误入歧途，非但未从商机中获取财富，反而把老本都赔了进去。诸如那些在海南房地产热、网络潮败下阵来的人，多数如此。真正把商机变成财富，并由此获得长足发展的人，必是有能力的商人。

就说最近因美国耶鲁大学的一项研究而判含 N 苯丙醇胺的抗感冒药引发心脏病和中风以后，世界和中国的感冒药市场一下出现巨大空缺，这真是一个千载难逢的大商机啊！但是就在“ N ”事件发生后的第二天，美国各大制药公司就外向宣布，他们已经生产出不含 N 的新药了。原来这些公司早就盯上耶鲁大学的这项研究了，并暗中研制出新药。这种反应固然同他们暗中准备有关，但更在于他们有强大的研制新药的能力。相反，美国的一些小制药公司的命运就惨了，含 N 的感冒药不让卖，他们根本生产不出新药来，只能自认倒霉。同样国内的上海施贵宝，广东“三九”集团等，面对中美史克丢下的几十亿元的感冒药市场，他们异常兴奋，立刻以自己的产品应对市场空缺。

把商机转化成财富的能力有多方面，表面看是产品和技术、资金等，背后则是人才和管理。而有过硬能力的企业家，也许他们并不刻意寻找商机，他们把更多的精力放在练好内功上。他们相信，有了一套从技术到人才到管理的过硬本领，商机会源源不断地出现在你面前。没有这分过硬的能力，一些来到你面前的商机往往你看着是馅饼，做起来却是陷阱。

老听一些老板抱怨缺乏商机，我们这么大市场，这么多人口，我们缺少商机吗？根本就不缺，我们缺少的是发现，缺少的是为迎接商机的有备而来，缺少的是把商机转化为财富的经营能力。

商机就是为这样的人而开的。

摇摇创业从这里开始

大多数人的事业生涯都是每天在为别人而忙碌，但还是有一些人有着不同的工作方式和节奏，因为他们通过创业拥有并且运作他们自己的生意。他们是创业者。

你准备好加入他们的行列了吗？

创业者的十个问题

通过自我努力去创造一份属于自己的事业，需要你具备成熟的商业经验和不同寻常的个性特点。如果你正在考虑开始你的自己的生意，花一点时间问问你自己下列问题：

- ◇ 你是否具有组织能力，个人魅力和领导才能？
- ◇ 你是否具有良好的身体，可以忍受长时间的工作？
- ◇ 如果若干年后才开始赢利，你可以等待吗？
- ◇ 你具备了你想要开始的生意领域里特定的专业知识吗？
- ◇ 你知道怎样在市场上给自己定位并且如何确定你的客户？
- ◇ 你知道如何给自己的产品定价，以什么样的价格销售才会为你获得最大的利润？

◇ 你能获得足够的资金来保障你即将开始的生产不会出现现金流动困难的问题吗？

◇ 你习惯于深思熟虑并且为你的未来计划，然后付诸行动实施，去实现理想吗？

尽管没有保证，如果你对前面的多数问题回答了“是”的话，我想你已

具备了一些条件可以开始创业了。当然如果你没有回答正确，请也不要过分失望。从现在开始，你可以对照上面的问题去有意识的培养自己的个性与意识。当然，无论如何，你应该重新审视你的创业计划，以确保当你的创业面临困难的时候，你能肯定自己届时能有足够信心和能力去克服困难。

创业如何开始

具备正确的心态来创业只是一个开始。经营一项事业同时也需要灵感，锐利的商业眼光和良好的商业意识。如果你学会怎样利用现有的市场条件来发展你的市场策略以度过最困难的起始创业时期，那么这种体验将帮助你一步步地把你的商业灵感变成一项成功的事业。

首先，你将需要一个创业计划，它将是用于指导你创业的向导。你需要拿出严厉的近乎于挑剔的眼光来批评审视你的商业计划。询问你自己能不能想得到可能出现的每一个问题，并且你自己能找到令人满意的解决方法。

◇你想要拥有一个什么类型的事业？它是零售业，服务业还是制造业？

◇你的竞争对手是谁？你的目标市场有没有那么大的容量去容纳这么多类似的生意？

◇如何定位你的生意？附近有类似的生意吗？搜集你所在社区在城建计划方面的信息，例如商业中心和购物中心的兴建与发展计划。

◇你能聘请到合格的职员吗？

◇你是买房、租房，还是自己建造你自己的营业场所？买房一次性的投入大。所以，在创业初期，租房通常是明智的。

◇如何为你的产品或服务确定客户？请了解当前的人口构成和发展情况。

◇你将如何把你的产品或服务卖给潜在的客户？

你不仅要确定你的未来客户确实存在，而且还要确保你的产品或服务可以满足他们的需要。多与你的未来供应商接触交流，并且如果有可能的话，也可以发展一些你的意向性的客户。同时，也可以在图书馆并且通过各种行业协会做一些研究。你的目的是得到尽可能多的信息去为你的商业计划作参考。这些历史资料与精确数字能够并且也应该用来为你的生意做一个更牢靠的规划。如果你收集来的资讯不足以说明你的商业计划有成功

的可能性，那么你必须准确重新制订你的创业计划。

现在已不是独狼的时代了。主动寻求并请教合格的专业人员如房地产经纪、人、律师、会计师、公共关系专家和顾问，他们能帮助你做最好的决策。请教本地的商业合作伙伴，或检查当地的黄页号码。你都可以得到些有益的东西。就算你将开始的生意规模很小并且你在这个领域特别有经验，那也别以为你知道所有的事。有没有好的忠告，能不能从善如流可能就是成功者和失败者之间区别的重要原因。

创业的资金

筹集适当而足够的创业资金在创业初期是第一位的。大多数人并不直接拥有运作自己生意所需的资源，但是作为一个创业者（老板）你需要投资一些你自己的钱。只有把你自己的资金投入在你的商业计划中去承担风险，才能向潜在的投资者或其它的融资来源证明至少你本身是在慎重对待你的创业计划，因为你也承担了风险。

资金的来源包括银行、风险投资、政府创业专项基金、中小企业创业基金、政府引导性基金和私人投资。你要知道银行一般都是避免给新创业者贷款，因为一个新创业的企业风险是很高的。而风险投资、政府创业专项基金、中小企业创业基金、政府引导性基金通常是热心用来帮助新的创业企业。想得到风险投资、政府创业专项基金的有限贷款担保支持的创业型企业也是很多的，竞争是相当激烈的。

在申请资助前，你需要小心地准备一份已彻底考虑成熟的商业计划书。你要在计划书上详细写明你的资金需求。并且别忘了打入你自己的薪水和创业初期足够的开办费用。银行或风险投资的项目经理将考察你的生意计划并确定它是否可行。一旦你获得一项贷款投资，你将可能被要求定期提供一个财务报表。只要你的生意是有利润的并且你可以按时还代款，你可能与银行之间建立起一种长期的合作关系。你可以寻找一个与你志同道合的投资者。你的亲戚或朋友可以是潜在的投资者。但是你要记住，无论如何，这些人应该是可以共事、互相尊重、相互理解并具有一定的商业头脑的人。

对于创业者来说，他们初始的资金大多来自于自我的积蓄，亲朋好友的借贷。这时他募集的几万、十几万资金从某种意义上说比他已有了一个上规模的企业后去找银行借贷几百万有时还要难得多。首先他要有一个很好的项目，一个可令人信服的创业计划；他要会与人沟通说服别人，使

别人相信借贷的钱不会亏掉；他平时要有良好的人际关系，否则别人不会等他把话说完就会走掉；他要有良好的个人信用与人品，因为没有人会借钱给骗子，他要有领导能力，个人影响力，因为没有人会借钱给他看不起的人。

公司注册

从税收和法律的角度考虑，你将需要选择你的公司将以哪一种法律地位出现。通常，有以下一些形式：独资企业、合伙企业、有限责任公司和股份有限公司。从你采取哪种公司组成形式上可以看出你所负的个人责任，你怎么获利并且付税，你的融资能力并且你将怎么样经营生意。

在这种事上职业的顾问将起一个重要的作用。在你决定采用什么样的法律形式组建你的公司前，你应该与一位律师和一个会计师商量。他们可以从合法避税的角度上为你考虑，同时考虑哪种形式可以为你的个人财产提供最好的保护。

独资企业是开始创业的最快，最容易的方法。如果你采用这种方式，你只要找一位律师咨询一下注册和法律上的问题就可以了。在独资的情况下，不征收企业所得税，其投资者的生产经营所得，只是比照个体工商户的生产、经营所得征收个人所得税。独资也有缺点，如果某人控告你的公司，他们可以控告你个人，并且可以要求你以你的个人财产为公司承担连带责任。

合伙企业是两人或多人组成的以赢利为目的的法律实体。涉及的人多了，当然，在公司注册时要办的法律文件也就相对复杂一些文件也多一些。另外，合伙人承担无限的责任，并且要为对方的行为负责。

有限的责任公司指股东以其出资额为限对公司承担有限责任，公司以其全部资金对公司的债务承担责任的法人企业。设立有限责任公司，应当具备下列条件：①股东必须符合法定人数，即由两个以上 50 个以下股东共同出资设立；②股东出资必须达到法定资本最低限额；③股东共同制定公司章程；④有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；⑤有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。但是通常股东不以个人财产承担公司债务。如果你有意建立这样的公司，肯定得请教一位有专业知识的律师。

股份有限公司是指由一定人数以上的股东组成，公司全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以全部资产对公司

的债务承担责任的企业法人。

设立股份有限公司应具备如下条件：

发起人符合法定资格和法定人数。发起人就是进行公司设立活动的人。可以是自然人，也可以是法人。设立股份有限公司，应当有 缘人以上 的发起人，其中必须有过半数的发起人在中国境内有住所。国有企业改建为股份有限公司的，发起人可以少于 缘人，但应采取募集设立方式。股份有限公司的发起人，必须依法认购其应认购的股份，并承担公司筹办事务。

总的说来，有限责任公司与股份有限公司是公司的两种主要形式，有它们的共同点，也有不同点。

有限责任公司与股份有限公司的共同点：

(员) 股东都对公司承担有限责任。无论在有限责任公司中，还是在股份有限公司中，股东都对公司承担有限责任，“ 有限责任 ”的范围，都是以股东公司的投资额为限。

(圆) 股东的财产与公司的财产是分离的，股东将财产投资公司后，该财产即构成公司的财产，股东不再直接控制和支配这部分财产。同时，公司的财产与股东没有投资公司的其他财产是没有关系的，即使公司出现资不抵债的情况，股东也只对投入公司的投资额承担责任，不再承担其他的责任。

(猿) 有限责任公司和股份有限公司对外都是以公司的全部资产承担责任。也就是说，公司对外也是只承担有限的责任，“ 有限责任 ”的范围，就是公司的全部资产，除此之外，公司不再承担其他的财产责任。

有限责任公司与股份有限公司的不同点：

(员) 两种公司在成立条件和募集资金方面有所不同。有限责任公司的成立条件比较宽松一点，股份有限公司的成立条件比较严格；有限责任公司只能由发起人集资，不能向社会公开募集资金，股份有限公司可以向社会公开募集资金；有限责任公司的股东人数，有最高和最低的要求，股份有限公司的股东人数，只有最低要求，没有最高要求。

(圆) 两种公司的股份转让难易程度不同。在有限责任公司中，股东转让自己的出资有严格的要求，受到的限制较多，比较困难；在股份有限公司中，股东转让自己的股份比较自由，不象有限责任公司那样困难。

(猿) 两种公司的股权证明形式不同。在有限责任公司中，股东的股权

证明是出资证明书，出资证明书不能转让、流通；在股份有限公司中，股东的股权证明是股票，即股东所持有的股份是以股票的形式来体现，股票是公司签发的证明股东所持股份的凭证，股票可以转让、流通。

（源）两种公司的股东会、董事会权限大小和两权分离程度不同。在有限责任公司中，由于股东人数有上限，人数相对来说比较少，召开股东会等也比较方便，故股东会的权限较大，董事经常是由股东自己兼任的，在所有权和经营权的分离上，程度较低；在股份有限公司中，因股东人数无上限，人数较多且分散，召开股东会比较困难，股东会的议事程序也比较复杂，所以股东会的权限有所限制，董事会的权限较大，在所有权和经营权的分离上，程度也比较高。

（缘）两种公司的财务状况的公开程度不同。在有限责任公司中，由于公司的人数有限，财务会计报表可以不经过注册会计师的审计，也可以不公告，只要按照规定期限送交各股东就行了；在股份有限公司中，由于股东人数众多很难分类，所以会计报表必须要经过注册会计师的审计并出具报告，还要存档以便股东查阅，其中以募集设立方式成立的股份有限公司，还必须要公告其财务会计报告。

开始经营

你已经给你要开始的事业以相当好的定位，同时也考虑好了将采用哪种法律形式组建你的公司、你也知道你将扮演的角色。那么，现在是时候开始着手考虑如何经营你的生意了。以下是你主要要考虑的问题，你必须对以下问题有所考虑：

营销

确定你潜在的客户，他们是你的目标市场。然后确定什么是你的产品或服务独特之处。

制定一个战略，确定如何在目标市场上宣传你的产品或服务，这些都是你的市场营销计划的基础。

定价

为一个产品确定的价格必须包括所有的成本费用开支和希望获得的利润。许多创业者没能考虑周全，不做成本分析而跟风，即使是目前市场的畅销产品，假如你的成本高于别人，定价与别人相同，利润少；定价高于别人卖不出去，别人打价格战必定亏损，所以定价是准确计算成本之后的决策。价格的三个主要组成部分是原材料、人工和管理费用。你应做一个