

<<合作创业指南>>

图书基本信息

书名：<<合作创业指南>>

13位ISBN编号：9787508260167

10位ISBN编号：7508260163

出版时间：2009-11

出版时间：金盾出版社

作者：陶云飞

页数：152

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<合作创业指南>>

前言

对于一个民族来说，如何进行创业，如何提高民众的创业能力和创业精神已经成为一个民族不断发展、不断进步的关键所在。

创业的形式有很多种，可以是成立独资公司，搞个体经营，也可以是与他人一起合作做生意或者成立公司。

中国有句俗语，叫做“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩”。这就是说不管一个人的能力有多大，都需要在他人的帮助下才能够成就一番事业。

创业成功与否依赖于伙伴的多少和伙伴能力的高低。

看过《三国演义》的人都知道，刘备如果没有诸葛亮、关羽、张飞等人的辅佐，就不能三分天下，成为称霸一方的蜀国皇帝。

创业也一样，如果大家能像诸葛亮、关羽、张飞一样抱成一团，就一定会成功的。

选择创业伙伴是创业过程中很重要的部分，为了能够长期发展，要慎重选择合作伙伴。

创业伙伴在商海中要经受风高浪打的考验，面临层出不穷的问题，有无数的创业合作人在共同的努力下，创造了无限的辉煌，也有无数创业合作人因为合作不慎，在企业出现问题后，一蹶不振。

创业的过程犹如攀登一座摩天塔，创业合作人就是在攀登过程中的工具和信念。

优良的合作关系和正确的合作方式，能够让企业插上飞翔的翅膀，自由地翱翔。

反之，蹩脚的合作人，不清晰的合作模式，不明确的合作理念和思维，只能是加速企业的毁灭。

本书通过大量案例，结合相关理论，深入透彻地引领读者了解创业过程中需要讨论和协商的问题，全面而深刻地理解合作创业该如何更好地运作。

同时，注重合作过程中应该注意的细节和影响合作的多种观念，从思想上把握合作的主旨和精髓。

本书所阐述的内容可分为三个部分：第一部分：重点阐述怎样与他人合作创业，如何寻找合作人、明确与合作人合作的本质、合作之前具体要做哪些准备工作等。

通过大量的案例分析，合作人能够清楚地了解创业前需要做哪些准备，在脑海中形成清晰的蓝图，做到胸有成竹。

第二部分：根据大量的经典事例，阐述合作创业需要注意的问题。

不管是从合作创业战略上，还是从合作创业的原则与宗旨上，或者从寻找各种渠道支持上，引导创业合作人正确地处理合作中出现的各种问题。

第三部分：重点从合作管理和高层管理上对如何经营企业做了详细的分解和剖析，明确指出一些合作创业的致命弱点，并给予操作性较强的解答。

本书能够帮助那些合作创业者查漏补缺、修补破裂的合作关系、巩固合作关系并预防破坏性的冲突，让更多的合作人能够从中获取合作信息，让合作过程更有弹性、更加富有生机。

最后，祝每位合作创业的朋友们能够顺利起航，乘风破浪直济沧海。

<<合作创业指南>>

内容概要

合作创业，是不同人或是几股力量集合起来做一件事，如果融合得好，会有 $1+1>2$ 的效果；如果摩擦不断，甚至是相向而行，只会消耗掉创业的激情和资本，把创业逼入死胡同。

本书详细地分析了与人合作创业的全过程，指出合作过程中可能出现的一些问题，对于有意与他人合作创业的人士有较强的指导意义。

<<合作创业指南>>

书籍目录

前言第一章 合作创业前期准备事项 精心选择创业项目 制定详细的创业计划书 了解如何进行资金筹集 如何签订合法有效的合同 熟悉相关创业政策 学会分析创业效果 别让观念误导了你第二章 如何选择合作伙伴 慎重选择合作伙伴 合作创业要达成理念共识 熟悉的人合作成功率高 选择不同背景的合作伙伴 好朋友未必是最佳合作者 与同自己优势互补的人合作创业 不能与之合作创业的几种人第三章 合作创业的组织形式 个体工商户及其登记注册 合伙企业及其登记注册 有限责任公司及其登记注册第四章 合作创业的方式 选择合作创业的优势 如何进行资金合作创业 如何进行资源合作创业 如何进行技术合作创业第五章 合作创业要注意选择地址 企业选址的白金法则 服务类企业如何选址 零售类企业如何选址 生产型企业如何选址 企业选址的几个细节第六章 合作创业前要分好权、责、利 合作各方权力的大小必须明确 合作各方责任的范围必须明确 合作各方利益的分配必须清晰 合作各方加入和退出问题第七章 合作创业需回避性格弱点 切忌一意孤行 切忌狂妄自大 如何避免产生矛盾 解决冲突的途径选择 避免内部权力斗争第八章 合作创业需注重战略规划 要认识战略规划的重要性 把战略规划和企业理想结合 战略规划要注重企业文化建设第九章 合作创业要遵循的原则和宗旨 遵守承诺 学会信任 商量做事 尊重合作者 推举好的掌舵人 把共同利益放在首位第十章 合作创业要学会降低创业风险 正确认识合作创业的风险 及时掌握信息规避风险 做好资源整合防范风险第十一章 如何与创业团队合作 组建创业团队的四大基石 对创业团队给予充分的信任 搭建合理的利益分配平台 如何优化创业团队的决策 如何发挥创业团队的优势 如何保持创业团队的激情 如何维护创业团队的稳定第十二章 合作创业如何进行管理 有健全的制度 要有效地执行 凝聚员工的力量 强化财务管理第十三章 合作要善于把握商机 关注熟悉的领域 关注市场热点 关注市场变化 关注政府政策 关注少数人的需求 关注产品技术创新第十四章 合作创业要打响头炮 借成功企业之“力”与“老大”合作的几种方式 做“老二”也不错 共享资源，虚拟合作第十五章 合作创业要谨防骗术 防止利用技术诈骗 防止利用地址诈骗 防止别人联手诈骗

章节摘录

对于与他人合作创办的企业特别是中小企业来说，资金不足往往是制约发展的重要因素之一。创业投资是对具有高成长性的中小企业提供权益投资及增值服务，以期在被投资企业成长壮大后通过撤出投资而获得预期收益的一种新型投融资行为。

如果你打算和朋友一起创业，但又苦于双方都没有足够的资金，那么如何争取投资将是你在创业时所面对的挑战。

一、争取创业投资资金在目前法律和制度所允许的范围内，从所有权和资金的来源来看，创业投资基金有以下几种：各级政府基于产业政策而专门设立的创业投资基金；大型工业企业集团出于自身的战略发展需要而设立的创业投资基金；专业金融机构为通过投资高新技术产业谋取相应利润而设立的创业投资基金；以大型机构的投资者为募集对象的创业投资基金；由企业家和境外投资者通过私募的形式出资建立的创业投资基金；以及由学术、科研机构所设立的创业投资基金等。

管理创业投资基金的创业投资机构一般有三种类型：有限合作型、信托契约型和公司型。

在我国，创业投资行业刚刚起步，相关法律、法规尚未健全，主要形式是由投资者以注册资本金的形式提供创业投资基金组建创业投资公司，或设立创业投资管理公司管理创业投资公司的资金，然后由公司的经营者负责寻找投资项目，制订投资方案，实施股权投资及投资后的增值服务，项目监控，直至最后收回投资，获取收益。

一般来说，创业投资基金的投资对象主要为：拥有核心技术，并具有独立自主产权、产品有广阔市场前景的中小型高新技术企业；用高新技术改造的传统企业，并具有高成长性；或者使用新的商业运作模式、发展速度快的第三产业企业。

合作创业的企业如何创造条件，吸引创业投资基金的投资呢？

一般来说，要经过以下六个方面的步骤。

1.掌握融资过程在进入融资程序之前，首先要了解你所要争取的创业投资家对产业的偏好，特别是要充分了解他们对一个投资项目的详细评审过程。

要学会从他们的角度来客观地分析本企业。

现实中可能有很多创业者出身于技术人员，很看重自己研发出来的技术，对自己所创办的企业有很深的感情，毕竟自己的“孩子”不管长得怎么样都是漂亮的。

但是，创业投资基金的投资者看重的不仅仅是你的技术，还包括由技术、市场、管理团队等资源配置起来而产生的赢利模式。

投资者要的是投资之后所能产生的回报，而不是你的技术或企业。

2.树立企业价值在申请创业投资之前，通过对企业技术资料的收集，详细的市场调查和管理团队的组合，认真分析从产品到市场、从人员到管理、从现金流到财务状况、从无形资产到有形资产等方面的优势和劣势。

把优势的部分充分地体现出来，对劣势的部分尽可能地创造条件加以弥补。

要注意增加公司的无形资产，实事求是地把企业的价值挖掘出来。

3.重视商业计划书可以毫不夸张地说，商业计划书是获得创业投资的敲门砖。

商业计划书的重要性有两点：第一，它使创业基金的投资家能够快速了解你所选择的创业项目的概要，评估项目的投资价值，并把它作为尽职调查与谈判的基础性文件；第二，它作为创业蓝图和行动指南，是企业发展的里程碑。

4.学会自我推销在与投资家接触之前，可以通过各种途径包括上网查询、参加会议、直接上门等方式寻找创业投资，最有效的方式是通过人际关系网邀请有影响的人士推荐。

这种推荐使投资者与创业者之间能够迅速建立信用关系，消除很多不必要的猜疑、顾虑，特别是投资基金的投资家在道德风险方面的担忧。

要认真做好第一次见面的准备，以及过后锲而不舍地跟踪，并根据投资家的要求不断修改商业计划书的内容。

5.评估与调查随着接触深入，如果投资者对该项目产生了兴趣，就会做进一步的考察，他将与创业企业签署一份投资意向书，接下来会对创业企业作价值评估与尽职调查。

<<合作创业指南>>

通常创业者与投资家对创业企业进行价值评估时的着眼点是不一样的。

一方面，创业者总是希望尽可能地提高企业的评估价值；而另一方面，只有当期望收益能够补偿预期的风险时，投资家才会接受这一定价。

创业者要实事求是地看待自己的企业，以便配合投资家做好尽职调查，努力解除信息不对称的问题。

6.谈判与协议最后，创业者与投资家还将就投资金额、投资方式、投资回报如何实现，投资后的管理和权益保证，企业的股权结构和管理结构等问题进行细致而又艰苦的谈判。

如果能够达成一致，将签订正式的投资协议。

在这一过程中创业者要摆正自己的位置，要能够充分考虑投资家的利益，并在具体的实施中给予足够的保证。

要清楚，吸引创业投资，你所能够获得的将不仅仅是资金上的支持，还有投资后的增值服务。

二、与银行合作，从银行贷款以合作企业的名义申请银行贷款，把银行中闲置的资金转化为企业发展的动力是与银行合作的重要方法之一。

按照国家有关政策的规定，如今小额贷款的额度已经突破了2万元的限额，对项目较好、资金额度不足的小额担保贷款项目，银行贷款最高可以放宽到5万元；对于已经利用小额担保贷款创业且按期还款的下岗失业人员，可以继续申请贷款，贷款规模最高可以放宽到10万元，对于由下岗失业人员组成的创业团队，组建股份制或合作经营的，银行最高可贷30万元。

这确保了以往因为资金瓶颈而受限制的好项目的发展。

在贷款金额提高的同时，贷款期限也有所放宽，各级政府可以根据基层的普遍反映，把小额贷款期限放宽到4年，对不符合国家贴息规定的小额担保贷款，贷款期限也放宽至4年。

另外，小额贷款手续将比以前更为简化，信用社区审核评估的下岗失业人员自主创业和组织起来就业的项目，可由当地街道办事处直接向区属担保机构推荐，相关的担保机构一般不再审核，直接给予担保。

对于在60岁以内，有具体生产经营项目、身体健康、诚实守信，并持有《再就业优惠证》的创业者，在经过政府有关部门审批并获得了担保公司的担保后就可以申请小额贷款。

小额贷款所执行的利率将按照中国人民银行公布的贷款利率水平确定，不得向上浮动。

为鼓励创业，促进微利行业的发展，对微利行业实行政府据实全额贴息。

微利项目具体可以分为19个行业，包括家庭手工业、修理汽配、图书借阅、旅店服务、餐饮服务、复印打字、洗染缝补、理发、小卖部、小饭桌、搬家、钟点服务、初级卫生保健服务、婴幼儿看护和教育服务、家庭清洁卫生服务、残疾儿童教育训练和寄托服务、养老服务、病人看护、幼儿和学生接送服务。

<<合作创业指南>>

编辑推荐

倾情推荐《合作创业指南》，诚实、守信、互惠、互利、共荣、共赢。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>