# 网上开店 有章可循

**不需要雇佣店员，不需要交纳房租，不需要上万元的启动资金，只要坐在电脑前动动鼠标，拥有一个虚拟店铺，就能卖东西赚钱。网上开店利润高、门槛低，正在吸引越来越多的创业者。**

## 网上开店有章可循

重庆的几个大学生正是这样。当周围人都在忙着投简历、面试时，怀揣创业梦想的他们已经办起科技公司，在自建的网店里做起了销售奶粉、奶制品的生意。在几个人的苦心经营下，网店开业的第一个月，他们就卖出了2000多元的商品。

几个人决定再接再厉，加大广告宣传力度，于是在网上一个知名论坛中发布了别出心裁的广告。然而就是这条广告，却引来了工商局下属电子商务监督所的工作人员。看到穿着制服、戴着工商执法标志的几个人出现在眼前，张娅和她的几个同学顿时懵了：什么地方出了问题？网上开店也会被工商部门查处吗？

接受了2000多元的罚款后，他们在执法人员的教育下才明白：原来，他们建立网店前没有取得增值服务许可；办科技公司又在公司网店里卖食品属于超范围经营；没有取得卫生许可证也不能卖食品……

## 开网店需注意一些法律问题

随着网络创业的日趋火爆，这样的新闻也越来越多。其实，不清楚网上开店的规则，一不小心就会踏入雷区。那么，在网上开店究竟需要注意哪些法律问题？了解哪些知识才能避免落入“违法经营”的窘境？记者采访了中国政法大学知识产权研究中心研究员、著名网络法律专家张樊。张教授说，开网店需要注意一些特别的法律问题。

### 规则1：开店手续要齐全

一般来说，在网上开店有两种途径。一种是在淘宝等购物网站上开设网店；另一种是通过自建网站开设的网店。前者手续简单，向购物网站免费申请即可，后者则需要到当地的通信管理部门办理新建网站的备案手续，符合条件的，还要办理增值电信业务经营许可证。

如果只是偶尔在网店上出售自用物品，可以不办理营业执照，工商管理上也比较宽松。但以营利为目的长期经营网店创业的，应该按照法律规定办理营业执照。

另外，如果在网店上卖食品、酒类、医疗保健用品、药品和医疗器械、图书音像制品等，也需要事先取得相关的许可证。

### 规则2：货源选择得谨慎

选择货源的时候，一定要注意，不能在网店上销售法律禁止买卖或限制买卖的商品。主要包括毒品、人体器官、黄金、外汇、文物、枪支弹药、刀具、易燃易爆物品、淫秽物品、发票、股票、彩票、各种身份证件、撬锁用具、解密软件、汽车反雷达测速仪、烟草、受保护动植物等等。开网店前，要对这些禁区有所了解，尤其要提醒大家的是，应注意鉴别“假货”、盗版商品，以免惹上知识产权方面的麻烦。

### 规则3：发布广告须合法

不少店主采取在论坛发帖、写博客等方式在网上散布商品广告。推广网店的方法多种多样，法律雷区也不少。

有些店主为了吸引消费者来购买，不对产品进行忠实描述，有些店主为了在竞争中胜出，在广告里贬低竞争对手的商誉，这些可能构成《反不正当竞争法》中禁止的虚假广告或不正当竞争行为。

还有些店主采取邮件群发的方式随意发送广告，在禁止发布广告的论坛上、博客上大量散发广告，这种发送垃圾信息、垃圾邮件的方式也是被《互联网电子邮件服务管理办法》明确禁止的。

### 规则4：顾客隐私应尊重

网店开张一段时间以后，店主手里必然积累下不少顾客资料，包括顾客的姓名、电话、电子邮件和即时通讯方式等等。对这些材料，店主不能随意处置，应该尽到妥善保管的义务，以免引起顾客个人资料的外泄，侵犯了顾客的隐私权。

最后，张教授也对网络创业者提出忠告：在网上开店，最根本的还是要遵守《消费者权益保护法》，诚信经营。因为在网上侵害了消费者的权益，一样会被法律追究。而且，网络购物本来就为消费者的权益保护带来一定困难，所以对网店店主的诚信、守法提出了更高的要求。

（摘自《黄金路创业网》）

# 一个普通农民的生意窍门

**一个不懂他国语言、甚至不太会说普通话的农民，却在中俄边境做了三年边贸生意后又娴熟地穿梭在中东各国练摊，现在又在南美各国闯市场，56岁的周更明已经踏遍了半个地球。**

## 第一笔生意：一条旧船

家住温岭市太平街道山下金村的周更明，中学毕业时正遇上“文革”开始，于是回家务农，后来开始了候鸟般的养蜂生活，足迹几乎遍布国内所有省市。正是这些经历，练就了周更明吃苦耐劳的精神和走南闯北的胆魄。

1991年，苏联解体，在外养蜂多年的周更明看准这一商机，扔掉蜂箱投入商海，来到中俄边境绥芬河做边贸生意。

当时俄罗斯的物资很是匮乏，周更明在那里以物物交换的方式谈妥了第一笔生意，用相当于20万元人民币的货物换取一条旧钢质轮船，船一到，买主就找上了门，转眼间就脱手成交，这笔买卖是周更明在商海掘得的第一桶金。

继而，老周转至钢铁生意。这段时间，在哈巴罗斯的一次“送钱”经历，让老周名声大振，在当地被传为佳话。当时在绥芬河，他常与河南某公司的员工住在一个宾馆，彼此间就比较熟悉。有一次，这家公司要从国内带大额资金到俄罗斯进钢铁，因为公司人员紧张，公司就请列车员和正要去俄罗斯的周更明代劳，说好到了绥芬河后，公司住绥芬河办事处的工作人员小陈就会来接站。出门在外，谁没求人的时候，乐于助人的老周也就欣然答应。

不曾想到，老周到了绥芬河后，在约定地点左等右等就是不见小陈的人影。焦虑至极的老周只得怀揣几十万元人民币找到小陈住宿的旅馆，却被告之小陈已于前一天到哈巴罗斯的公司驻俄总部办事去了，老周真是傻眼了。这个时候老周如心生贪欲，这钱也就归他了。可老周却自掏腰包买了火车票坐了一天一夜的火车，找到了这家公司的驻俄总部。看着周更明千里迢迢送来的巨额现金，公司的员工真是感动得不知说什么好，周更明的大名也因此响亮了起来。

之后，他又做过水晶生意，还卖过日用品。算起来，他已经来回中俄边境17趟了。作为始发人，他还影响带动了好些温岭人赴俄经商，设摊销售自家生产的小商品。

## 掌握生意窍门

周更明现在还收藏着三本护照，上面密密麻麻的各国签章见证了他另一番商海经历。1999年，张贴在台州路桥商业城的一纸招商书，使周更明和几个同行奔赴阿联酋的沙加，开始了他的中东练摊之旅。

周更明一行到达阿联酋时，商业城沙加市场的冷清和萧条大大超出了他们的想象，很多人失望地回国了，唯独老周留了下来。他在阿联酋一住就是两个多月，对当地的经济、市场进行了全面考察，结果发现了无限的商机。

阿联酋等中东国家石油丰富，当地的百姓生活富裕，但日常用品主要以进口为主，而中国的产品凭借价格优势抢占了其中的60%。这一重大发现让老周兴奋不已，他急忙叫家里人将购置好的货物托运过来。

这样过了几年，老周从中摸索出了一些门道——几乎中东的每个国家和地区都会举办商品展销会，一般在10天一次，而且通常是各地区轮流举办的。这个时候当地的居民就像是过节一样，大家会相约去购买大量的生活日用品。由于购买者比较集中，展销会的生意显然要比在街头设摊火爆得多。此后，周更明便频繁穿梭于中东各国的展销会，阿曼、沙特阿拉伯、科威特、约旦、黎巴嫩……那几年，他走遍了中东的大部分国家。

## 用手语做生意

由于没学过一句外语，周更明通常用手比划，用他的话来说，世上唯有手语是各国都相通的。中国商品在中东很受欢迎，当地人看到周更明随身背着货物走在街上，经常会喊“China！China！”表示要买他的货。一番手势比划下来，双方就基本上明白对方的意思了，末了，周更明一句：“money！”生意就成交了。

但是，语言不通还是对生意有不少影响，一些复杂的生意往往因为双方无法领会对方的意思而告吹。签合同也成了难事，很多生意因此白白地溜走。老周说，因为这，他特别羡慕现在的大学生，如果他们能走出去，那定是另一番气象。

“我的脑子里已经装下半张世界地图了。”已经50多岁的老周说，饱经风霜的脸上流露出自豪。前段时间，他到南美的哥伦比亚又转了一圈，发现那里的市场也非常有潜力，于是决定了下一段旅程在南美各国做生意。他说以后可能还会去北美、西欧，将世界各地的市场进行比较分析，然后选一个适合自己的地方，安营扎寨做买卖。

（摘自《温岭新闻网》）

# 小商店 大文章

**在大型购物超市不断涌现的今天，小卖部、代销店等以店面狭小、规模不大、地段偏僻为特征的小商店，已沦落为商品流通和交易的“弱势群体”。但是，它们却没有因此而消失在我们的生活中，而是以坚韧、执著的态势顽强地生存着。它们成为一些人生存的手段和生活的依靠，它们养活了不少的人。记者近日深入广西河池市城区各街道及城郊结合部，对一些小商店业主进行了采访。**

## 小商店的“秘密”：诚信为本

记者从工商部门了解到，在河池城区注册登记的“小商店”大约有一万多家，小商店主要经营日杂百货、糖烟酒和食品等。采访中记者发现，这些小商店的店内面积从几平方米到十几平方米不等，有的商店在市中心某条街道旁边、有的搭在某住宅小区角落旁、有的甚至“挤”在两栋楼之间的间隔处，每条街、每个住宅区附近自然少不了一家或者几家这种小商店存在。

不同于服装店专挑年轻漂亮的姑娘做售货员，也不同于商场里能说会道的推销员。经营这些小店的人多是一些上了年纪的大叔、大婶，他们大多并不伶牙俐齿，诚信经营、平凡待人是他们信奉的“理念”。尽管商店里所销售的都是些零零散散的小东西，尽管卖一包小零食只能赚到几毛钱，他们都乐此不疲。

## 经营者多为“40、50”后

记者发现，城区小商店的经营者多为45至55岁的中年人，对于开店不少人表示是生活所“迫”。

在城区西环路南桥市场附近，开了一家面积不足10平方米小卖部的覃阿姨就是其中一位。上世纪90年代中期，45岁的覃阿姨所在的电池厂倒闭了，当年为了养家糊口供家里4个孩子上学，覃阿姨拿出了所有积蓄，在西环路一小区大楼旁搭起了小卖部，做起“生意”来。其实所谓的小卖部也不过只有一个烟柜和一台冰柜，平时小卖部大多数收入是卖烟挣来的，因为只有到了夏天冰柜才能真正派得上用场。

覃阿姨告诉记者：“有时候生意好时，一天能

挣个两三百块，没人光顾的时候，一天下来最多就得个四五十块。不管得多得少都是靠劳动挣来的，总比没工作没有工资领强多了。”

在走访过程中记者了解到，与覃阿姨有着相似经历的小商店经营者不在少数。在企业改制的浪潮中，原来在企业或者工厂里做工的工人，由于各种各样的原因“下岗”了。同时，由于年龄比较大了，掌握的知识有限，要想再找合适的工作并不容易，开一家成本低的小商店成了不少“40、50”后的选择。

## 小商店 贡献大

或许在一些人眼里，一家小小的商店又卖不了什么好东西，如果要买好点的东西都到超市里选购了，小商店似乎可有可无。

事实并非如此。小型零星的商店，根据自身的特点和灵活的变价控制以及极其低廉的管理成本，在市场的竞争中占据优势。同时，小商店以其价格低廉和便利、灵活的服务方式为城区市民提供了极大的方便，试想如果在家门口就能买到物美价廉的生活必需品，还用费尽周折跑到超市里慢慢选购吗？

## 小件商品最后的容身所

随着人们生活水平普遍提高，针线、火柴、小开关等小件类商品使用频率越来越低，经营这类小件商品者也纷纷改行，消费者要买这些小类商品哪怕踏破铁鞋也难买到。

家住南新东路的赵女士为了一枚缝补针，跑遍城区也未见其影子，后来到一家小商店才买到。她说，缝补针等小件类商品，若在以前，进到百货就可以买得，但现在百货已经营其他商品，也不知道去哪里找该商品，只有毫无目的地到处找了。

记者在采访中了解到，类似针线这种小件商品，在大商场都基本销声匿迹，根本找不到它们的影子。想用这些东西，一般都得到路边街头的小商店才买得到。看来，小商店已成为小件商品最后容身的地方了。

## 下岗工人的“门路”

家住河池市城区建政路的韦女士今年42岁。5年前，韦女士因所在的企业改制而下岗。因为没有什么专长，初下岗的那段日子，没有任何收入的韦女士感觉每一天都像一年一样漫长，一天到晚无所事事。这样过了半年多之后，楼下一家小商店的店主因怀孕而转让店面。韦女士知道后，东挪西借，凑足了一万多元钱，接手了这家小商店。

“平常我家里的日常用品都是在这个小商店里买的，我知道这个店生意不错。果然，我接手之后，收入还真可以，每个月的利润，要比我在企业的工资高出一些。”韦女士说。

韦女士所在的小区有三个单位上班，加上附近的居民，总人口近千人。韦女士觉得这个“资源”可以充分地利用。于是，除了正常开店之外，韦女士早上还卖早餐。每天天还没亮，韦女士就起床，外出采购油条、包子、豆浆等，拿到自己店里卖。一天下来，又多了几十元钱的收入。

既然早餐有人买，那做夜宵也应该可以吧？这样一想，韦女士便又买了一瓶液化气和一些灶器，每晚8点钟到12点，煮些汤圆、甜酒出卖。“累确实很累，但是，只要能够多赚一些钱，累也值得。”韦女士对现在的生活状况很满意，对未来也充满着信心。

（摘自《黄金路创业网》）

# 宁当鸡头不做凤尾：我们创业去！

## 打工仔要回家圆老板梦

一直在计划着要在省城发展的小张在今年春节里做出了一个重大的决定——过完年不去太原打工，就在家乡发展。

小张毕业于山西省一高校，大专学历。这一履历让他这几年在太原过得是举步维艰。“大学毕业到现在已经4年了，一直也没找到个合适的工作，不是咱挑剔，我还是有点自知之明的，知道自己学历不行，现在虽然说是不看文凭看能力了，但许多单位其实还是先看你的学历了。”在外打工的日子到底有多苦，只有他心里清楚。

小张默默地就这样干了4年，“不瞒你说，除了省吃俭用攒了3万块钱，其他啥也没了。”

春节期间，他与几位朋友相聚，在说到自己的经历时，几个朋友一致劝他不如回来自己开个小门店。这几天，他正在与几个朋友一起商量投资项目和投资方向。

## 京城学成技术返乡创业

在北京打工两年的许蓉，春节时回了长治老家，与家人一起过虎年春节。提起这两年的打工经历，他颇有感慨地说：“等我把技术掌握，就回来自己开个店。”

许蓉在北京一家时尚的美容美发店做理发师。他一个本家的哥哥在北京做理发师，光景过得不错，于是他也背起行囊进了京。行当里老乡不少，但也多是打工，真正开店的并不多，经哥哥介绍，他在一家美容美发店里干起了学徒。

“我手上的皮让染发剂一类的东西蛰蜕了好几层皮，学一门手艺真难，指头肚子都长了茧。”小许说：“我们店老板是温州人，做造型相当有一套，我准备今年再学习，等时机成熟，把技术掌握了，回老家我也开个店。”

## 冯英：回乡要念“养猪经”

冯英今年39岁，中专文化，虽曾在多家企业工作，但都是干的推销的活儿，在打工的路上一直走得很艰难。异乡生活让他历经了艰辛，也收获了知识。他不满足于替别人做事的打工生活，准备自己创业当老板。

今年春节前，冯英看到关于四川的刘永好四兄弟大学毕业后养猪做出一番事业的故事，萌生了要在家乡办一个养猪场的念头。

山西省农业厅科教处岳副处长建议冯英，首先要了解一些养猪知识，现在养猪有向规模化发展的趋势，没有一定的养猪知识很容易吃亏。其次，要把握最新的养猪行业动态，以应对变幻莫测的市场。再者，还要看看当地对于养猪，有没有什么优惠政策。这几点都不是几句话就可以教会一个人创办起不错的养猪场的，冯英可以到现代化养猪信息网、中国种猪信息网、中国第一猪网等行业网站先系统学习一下技术，了解一下动态。

## 从省城返回大同开花店

张美丽在太原一家旅行社已工作7年。7年的打拼，酸甜苦乐自知。农历虎年，张美丽带着全部家当回大同老家过年。她决定留下来，一为陪伴年老的父母，二为美好的明天创业打拼。

其实，张美丽此前已在大同选好了一家门面店，她决定利用天时地利人和的优势，开一家大型花店。“以前经常往昆明跑，对那里的花市比较熟悉，也认识很多人，这些关系都可以利用起来。”张美丽说，等她的店做好做大了，就吸纳一些大学生，开分店。

## 大学生回家开兽医所

每年过年，孟东都发愁，发愁的是口袋里没钱。在太原打工两年了，不但一分钱没有攒到，家里还倒贴了5000元。“今年说啥也不到太原打工了，父亲资助一部分钱，在乡里开个兽医所吧。”孟东告诉记者。

孟东出生在天镇县南河堡乡，山西农大畜牧兽医专业毕业。“去年春节回家过年的时候，正巧遇到村里一户养猪的人家，家里的猪十多个都出现了不吃食的症状，村里也没人懂兽医。危机时刻，我用我所学的专业知识，给猪配药后竟然神奇地好了。这家人非常感激我，还给了我100元钱。这件事情对我触动很大，我想我学的是畜牧专业，家乡养猪的比较多，又缺少这样的人才。我何不辞职回家乡开个兽医所，为家乡造福。”孟东激动地说。当孟东将自己的想法告诉家人后，父亲非常支持儿子的想法，立刻拿出家里的积蓄鼓励儿子开一家兽医所。

（摘自《三晋都市报》）