



激情创业丛书

著 王茵茵 彭科峰
译 蒂姆·伯恩(美)
(Tim Burns)

The Entrepreneur's Blueprint for Small Business Success

小企业创业蓝图 BREAK THE CURVE

企业家并非天生，独立创业，人人可为！

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

THOMSON
LEARNING

TOP

激情创业丛书

F276.3

D457

The Entrepreneur's Blueprint for
Small Business Success

彭科峰
恩(美)

小企业创业蓝图

BREAK THE CURVE

企业家并非天生，独立创业，人人可为！

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

646984

THOMSON
LEARNING

© 东北财经大学出版社 2003

图书在版编目 (CIP) 数据

小企业创业蓝图/(美)伯恩(Burns, T.)著;王茵茵等译. —
大连:东北财经大学出版社, 2003.9
(激情创业丛书)

书名原文: Break the Curve: The Entrepreneur's Blueprint for Small
Business Success

ISBN 7-81084-268-4

I. 小… II. ①伯… ②王… III. 中小企业-企业管理
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 017181 号

辽宁省版权局著作权合同登记号: 图字 06-1999-39 号

Tim Burns: Break the Curve: The Entrepreneur's Blueprint for Small
Business Success

Copyright © 1999 by Thomson Learning

Simplified Chinese translation copyright © 2003 by Dongbei University of
Finance & Economics Press

All rights reserved.

本书简体中文版由东北财经大学出版社在中国境内独家出版、
发行, 未经出版者书面许可, 任何人均不得复制、抄袭或节录本
书的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: chbooks@dufe.edu.cn

东北财经大学印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 140mm × 203mm 字数: 187 千字 印张: 9 1/8

2003 年 9 月第 2 次印刷

责任编辑: 刘士平

责任校对: 刘亨达

版式设计: 刘瑞东

定价: 20.00 元

出版者的话

21 世纪是一个由人力资源、智力资本主宰的时代,是一个信息高速传播的时代,是一个管理精英云集的时代,是一个金融工具创新、管理方法创新、道德观念创新、沟通途径创新的时代。中国成功加入世界贸易组织,诸多国际性公司落户中国,无数企业正在为建立现代企业制度而求索。基于此,我社从多家全球知名的出版公司引进了 36 种经典的财经理管理著作并译成中文,奉献给广大的中国读者。

经理人书架(含 12 种)不是用来装点书房的摆设,而是非常实用的案头参考。拥有它,您将《生财有道》,拥有一个“给予”的从商生涯;更好地管理企业的《智力资本》,提升企业价值;加强《业绩管理》,提高组织绩效;用最具操作性的结构性分析工具开展《新人力资源管理》;提高《项目管理》水平,降低项目风险;进行《供应链再造》,改善交易关联关系,扩大企业盈利;掌握《会计精要》,《超越数字》,利用财务报表进行《经营透视》;改进《产品创新战略》,根据客户需求激发创意,不断推出新产品、新服务;完善《企业成长战略》,利用战略思维方式获取竞争优势;实施有效的《跨文化管理》,进行成功的全球扩展。

激情创业丛书(含 6 种)为有志独立开创企业的人们描绘美好的《小企业创业蓝图》;开发您《通向成功的创造力》;帮您建立组织的愿景,让您和整个组织成竹在胸,《成功在望》;奏响成功十步曲,实现《竞争战略进阶》,引领您走上成功的《创业之路》,真正《抓住企业的未来》。读过这几本书,您就会发现:企业家并非天生,独立创业,人人可为!

e 时代丛书(含 5 种)描绘了《数字经济蓝图》,助您在电子商

务时代创造财富;《数字化成长》重塑就业方式、休闲观、人际沟通方式,引领网络世代的生活主张;《梦想社会》告诉您如何为产品和服务赋予情感价值,从而打动顾客的心灵,而不仅仅是说服他们的头脑;利用信息技术改造企业,实现《范式的转变》;揭示《信息悖论》的奥秘,助您实现企业 IT 投资的价值。

商战宝典丛书(含 3 种)立足于营销实战。《营销秘诀》是销售高手的真实体验,全部案例均来自他们的推销实践;《营销戒律》则剖析了 172 条流传已久的营销法则,指出其局限,对于营销人员具有深刻的指导意义;《商战法则》则是对全球各国礼仪与习俗的介绍和剖析,使读者在与世界各地的人们打交道时做到心中有数,应付自如。

用“心”管理书系(含 6 种)的目标在于传播先进的管理理念,武装管理者的头脑。《协作制胜》打造成功团队;《管理宝典》荟萃开创管理新纪元的 36 部经典著作之精华;《管理宗师》传达世界一流的管理思想;《愿景领导》规划企业战略;《核心能力战略》整合企业竞争优势;《企业万能》集合名家关于企业能力的真知灼见。

点股成金丛书(含 4 种)介绍简单而有效的《炒股绝招》,让您精明地选购股票;为您进行《技术分析精解》,让您轻松驾驭股市行情;总结《交易规则 II》,给您股市成功的 50 贴妙方;通过 8 位叱咤风云的《市场大师》的传奇经历,揭示期货交易成功的奥秘。

以上就是我们呈献给您的以企业管理为主,兼顾个人投资;以企业发展为主,兼顾个人发展的财经知识大餐。希望能够借此为白手起家的创业者实现经营之梦助一臂之力;为已经积累了相当管理经验的人们开辟新的管理思路;为金融投资者提供有效的交易策略……

东北财经大学出版社

谨以此书献给我生命中的三位女士：

我的母亲，玛丽莲·S.多恩

我的祖母，卡米尔·S.斯卡丽诺

我的未婚妻，丹尼斯·S.斯达

并以此书纪念企业管理天才欧文·马里奥·考夫曼，感谢他为企业管理学教育做出的卓越贡献。

前言

本书标题中的“Curve”指的是钟型曲线,* 它表示的是对一个团体的测验分数和其他业绩指标的统计结果。一般来说,当个人得分被标在图上时,大部分人的分数都集中在一个特定的值域内,即平均值附近,而其他人的分数则分布在平均值的左右。用横轴表示得分,纵轴表示人数,把分散的点连起来就得到钟型曲线。曲线的起点是低分人数,随着分值提高,曲线渐渐上升,由于大多数人接近平均水平,在这里曲线达到最高点。然后随着分数提高,人数不断减少,曲线下降,到最高分结束。取得最高分通常被称为“结束曲线”(setting the curve)。取得高分、结束曲线是许多有志青年的梦想。不过,在当今竞争激烈的

* 本书译自“Break The Curve: The Entrepreneur's Blueprint for Small Business Success”。

市场环境中,仅仅结束曲线是不够的。你应该力求“突破曲线”,争取取得更大成就,取得更高的生产率,最为重要的是,达到更高的利润水平。

本书是为那些胸怀大志,准备白手起家独立创业的人写的。我深切地感受到企业家时代已经到来,自我雇佣面临着前所未有的大好时机。

本书的目的是向您提供企业家必须掌握的一些基本工具和方法,包括营销、会计、法律和财务等方面的基本知识,以及在制定经营计划时怎样把这些管理工具协调统一起来。我还将探讨获得企业所有权的不同方法,如特许经营和购进。另外,本书将介绍多种自我管理技巧,这些使人达到最佳状态、取得最佳业绩的技巧往往包含在自我发展丛书中,而在商业丛书中则极少见到。不过,如果没有掌握足够的自我管理技巧,比如如何管理时间、确定目标和稳定情绪,在管理企业时就会力不从心,不可避免地遇到障碍。

企业家精神可以促进公平竞争。它为任何年龄、任何教育水平、任何性别或民族的人都提供了平等的机会。企业家精神的培养有赖于精心制作经营计划,并不辞劳苦地完成大量工作。

在经济突飞猛进的今天,企业家技能尤其可贵。这些技能有助于您抓住时机,建功立业。本书将为您提供企业家必备的经营技能和技巧。您一旦掌握了这些技能,就会在 21 世纪的竞争中游刃有余,尽占先机。

致 谢

首先让我感谢我最亲爱的未婚妻丹尼斯给予我耐心的支持和理解。她有时备受冷落,却还得继续忍受我伏案耕耘另一本书。丹尼斯,是你的动人微笑给了我前进的动力。

我还由衷感谢国际汤姆森商业出版社的朱丽叶·托玛斯女士、吴苏珊(音译)和维欧娜·弗利尔女士对本书给予的支持与帮助。对于帮助我进行编辑工作的安娜·辛普森也致以谢意。

另外,我特别感谢以下允许我在本书中引用其著作的人士。首先,让我向 CPAE 的布莱恩·特莱西先生表示感谢,他允许我引用他的优秀有声读物中的材料——“成功心理”。我还非常感谢帕梅拉·魏格玛女士,她允许我使用她发明的竞争矩阵分析法。玛丽莎·艾略特女士让我对金融

业有了更深的了解,而乔迪·霍纳则浏览了本书营销部分的内容,在此深表谢意。国际小旅店店主行业协会允许我利用他们的行业研究结果,特此致谢。另外,我由衷感谢我在 Staines, Eppling & Mayer 律师事务所的秘书加里·戴洛姆以及其他同仁的支持。Staines & Eppling 事务所的萨拉·戴维斯为本书的校对工作做出了不可磨灭的贡献。本书中的图文版面设计应该归功于 Inguna 图文通讯公司以及克莱尔·威克尔女士,她还负责我的幻灯片软件的设计工作。我还要感谢企业家教育协会的 R. 麦克·戴维斯,他帮我拟订议题,并对初稿提出修改意见。此外,我还要感谢新奥尔良大学小企业发展中心的艾利斯·肯尼迪给予我的友谊和大力支持。最重要的是,我万分感谢我所有的经营小企业的学生和客户们,他们让我对企业家世界有了更加深入的了解。本书要奉献给他们以及读者中的未来企业家。

目 录

前言

致谢

第一部分 企业家人门

- | | |
|----|--------------------|
| 3 | 第1章 导言——人人都是企业家 |
| 17 | 第2章 选择自己情有独钟的经营方向 |
| 30 | 第3章 建立人才基础——物色合适人员 |
| 45 | 第4章 经营计划——企业家蓝图 |

第二部分 制定经营计划

- | | |
|-----|------------------------|
| 61 | 第5章 营销调研——调查你的经营方向 |
| 78 | 第6章 营销分析——确定目标市场 |
| 91 | 第7章 制定营销计划 |
| 110 | 第8章 商法、税法基础——选择企业的组织形式 |

121	第9章 高级商法——避免法庭纠纷,了解知识产权和其他法律问题
135	第10章 会计入门——学习会计,其乐无穷
150	第11章 预计开办费,编制预计财务报表
170	第12章 高级会计——财务分析
183	第13章 企业融资基本原理——产权与负债
196	第14章 高级融资——银行家及其他
210	第15章 综合汇总——经营计划脱颖而出

第三部分 经营计划以外

217	第16章 其他市场进入策略——特许经营和收购企业
232	第17章 自我管理基本原则——创造个人佳绩
251	第18章 科技点滴——即刻充电!
258	第19章 展望未来——遗产计划和退出策略

索引

图目录

8	图 1.1 大部分企业倒闭的原因
10	图 1.2 企业家四要素
22	图 2.1 选择职业:热爱产品或工作过程
32	图 3.1 没有企业家是孤军奋战的
42	图 3.2 借助商业顾问的优势
47	图 4.1 经营计划:势在必行
52	图 4.2 经营计划要素
66	图 5.1 一般调查战略
81	图 6.1 勾勒出顾客形象:了解你的顾客
83	图 6.2 市场细分
93	图 7.1 营销组合构成要素
112	图 8.1 选择组织形式的要素
137	图 10.1 理解关键财务指标
139	图 10.2 现金流量表
142	图 10.3 资产负债表原理
144	图 10.4 资产负债表
145	图 10.6 现金流量表和资产负债表的关系
155	图 11.1 编制预计财务报表

158	图 11.2 固定成本和可变成本
160	图 11.3 盈亏平衡分析
187	图 13.1 负债及产权融资对资产负债表的影响
200	图 14.1 和银行家打交道

表目录

20	表 2—1 选择职业的误区与实际情况
69	表 5—1 竞争矩阵分析
74	表 5—2 “住宿加早餐”旅店行业分析
75	表 5—3 奥尔良城堡的竞争矩阵分析表
106	表 7—1 营销计划工作表
108	表 7—2 奥尔良城堡的营销计划工作表
117	表 8—1 商业组织的形式
140	表 10—1 会计科目表
147	表 10—2 柯妮咖啡馆——资产负债表
148	表 10—3 柯妮咖啡馆——收入与支出
149	表 10—4 柯妮咖啡馆——现金流量表
152	表 11—1 创办资本需求
163	表 11—2 奥尔良城堡的创办资本需求分析
164	表 11—3 奥尔良城堡的预计财务报表
165	表 11—4 奥尔良城堡的月份预计(第一年)
167	表 11—5 奥尔良城堡的预计资产负债表
167	表 11—6 奥尔良城堡的预计财务报表(第二、 第三年)
174	表 12—1 柯妮咖啡馆——资产负债表
176	表 12—2 柯妮咖啡馆——现金流量表

第一部分

企业家入门

原书空白