

现代成功个体 职业者全书

建立和经营各种个体企业的指南

■ [美] 玛丽安·福克斯 / 著



DEVE
LOPMENT

中国发展出版社

大市场视窗
● 孙晓郁 / 主编

THE
WINDOW OF MAJOR MARKET



国防大学 2 071 2370 8

现代成功个体 职业者全书

建立和经营各种个体企业的指南

[美] 玛丽安·福克斯 / 著
兰郁彬 / 译



ISBN
7-309-04557-7

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代成功个体职业者全书:建立和经营各种个体企业的指南/(美)福克斯著;兰炜班译.—北京:中国发展出版社,1999.7

(大市场视窗/孙晓郁主编)

ISBN 7-80087-355-2

I. 现… II. ①福… ②兰… III. 私营经济-经济管理-基本知识 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 20566 号

图字:01-98-3012 号

SUCCESSFUL FREELANCING. Copyright © 1982

1996 by Marian Faux. All rights reserved.

中国发展出版社出版发行

(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)

邮政编码:100035 电话:66180781

北京地质印刷厂印刷 各地新华书店经销

1999 年 7 月第 1 版 1999 年 7 月第 1 次印刷

开本:1/32 850×1168mm 印张:8

字数:189 千字 印数:1—5000 册

定价:14.80 元

本社图书如有印装差错,可向发行部调换

总 序

孙 晓 郁

党的十四大确立了我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。在此前后，我们在关于市场经济的实践与理论探索上已经走过了很长的一段路。在实践上，我们对发育资本市场、推进现代企业制度、运用货币与财政政策手段实施宏观调控、推进竞争择业、国有企业产权制度改革以及资本运营等方面进行了尝试；在理论上，我们在建设有中国特色社会主义理论的指导下，包括对公有制多种实现形式等理论进行了探讨。

世纪之交，发展社会主义市场经济的必要性已经成为人们的共识。但这并不等于说，我们对于向市场经济转变的认识问题已经完全解决。那种把市场经济发展错误地理解为是一种自然状态过程，把市场机制简单地归结为无规律、也无法预见的自发力量和把市场机制神化，以为只要“放开”，一夜之间生产力就会有空前的发展，财富就会成倍的增加，资源就会自动实现优化配置的认识，显然都是盲目的、片面的。

在社会主义制度下实行市场经济，是前无古人的事业，我们只有通过学习，才能从必然王国走向自由

2006/28

王国。

我国是一个有着几千年自然经济传统的农业大国。自给自足的文化沉淀对市场经济的排斥力、对人们思想的影响力是不可低估的。市场分割下的“地方保护主义”、重复建设基础上的“区域产业结构趋同”，都是放大的自给自足经济。否定自然经济意识也需要一个深刻的思想解放过程。市场经济只有在自然经济彻底瓦解的基础上才能真正建立起来。

我国是一个大机器工业文明起步较晚的发展中国家。由特定历史条件决定，为了集中财力尽快发展自己的工业基础，在很长的时期内我们曾实行了严格的计划经济体制。那时我们所熟悉的价格是计划决定的价格，我们所理解的竞争是没有利益冲突的竞赛，我们所知道的市场是实际“配给制”下的消费资料分配。我们的改革是从“企业要不要以利润为目标”的争论这样一个起点上开始的。成本、效益、竞争、资本、利息杠杆等等陆续走进我们视野的时间还很短。就是在改革开放深入发展的今天，我们尚未对“国有企业的经营者应有怎样的激励机制和约束机制”问题得出一致的结论。我们对市场经济仍然知之太少。

市场经济本身是充满生机和活力、不断发展的。一方面，我们尚未完成对企业这一微观基础的市场化改造，发育多元化投资主体的任务才刚刚提出；另一方面，全球经济一体化、通货紧缩、加入 WTO 与提高国际竞争力、防范与化解金融风险等新的挑战又推到了我们面前。我们没有机会按部就班地重走发达国家市场经济演变的老路。已有现成经验的和尚无确定答案的难题我们必须同时面对。

市场经济知识是内容十分丰富的，我们需要学习的东西很多，例如，我们需要学习交换。从本质上说，市场经济就是分工

基础上的交换经济。交换是一个非常简单又非常复杂的过程。交换就要有价格。我们需要知道是什么决定着价格及其涨落。交换就要涉及供求。我们需要了解为什么供给与需求之间会出现失衡以及纠正这种失衡需要怎样的条件。交换就要有信息传递。我们需要掌握开拓市场、引导消费和降低交易成本的规律。交换就是不同社会经济主体之间的利益均衡过程。我们必须建立起保证社会利益关系趋于不断协调的规则和调整机制。

我们需要学习竞争。优胜劣汰是市场经济的根本法则。市场经济的效率产生于竞争之中。市场经济下的资源优化配置依赖于竞争的充分发展。我们必须弄懂竞争是怎样被激励起来的，合理的竞争秩序是怎样建立与保持的，竞争过程中资源是依据怎样的条件实现流动、重组与再配置的，生产力发展所要求的集中化与市场经济所要求的反垄断应当怎样协调，提高国际竞争力应当对本国产业实施更多保护还是赋予更大压力。

我们需要学习如何组织企业。企业是市场经济的微观基础，是实现资源要素最终组合的社会实体。从一定意义上说，中国改革的成败最终取决于企业改革的成败。我们要更深入地研究与这一社会有机体发展密切相关的企业制度、企业产权、企业行为、企业内在约束机制、企业素质、企业文化、企业机构设置、企业破产与企业兼并、企业的集团化以及企业家的培育与成长等。

我们需要学习如何调控经济系统。市场机制是有缺陷的。这已经为实践与理论所充分证明。我们不能盲目地服从自发过程，我们不能短视地靠牺牲长远利益来换取一时的发展，我们不能被动地接受别国给我们设置的国际分工原则。我们必须实现经济赶超并最大限度地获取国际比较利益，我们要有能力主动驾驭经济的周期性波动，我们需要保持经济与社会的平衡发展，我们要走

上人与自然之间关系协调的可持续发展之路。

做好新时期的经济工作，不仅要掌握社会主义市场经济的基本知识，还要善于总结和认识规律。学习是一个理性过程。我们不是要一般地观察现象，不是要简单地描述实践过程，我们需要认识和掌握规律。我们要了解市场经济、驾驭市场经济、实现向社会主义市场经济的转变，关键是认识和掌握市场经济运行过程中的内在规律。从一定意义上说，认识规律就是优化，就是效率，就是财富。规律是客观必然性，但人对规律的认识是对大量实践信息的主观总结。学习过程就是采集更多的信息和实施理性总结的过程。

我们要努力吸取人类既有的共同文明成果。从世界范围说，市场经济是一个已经发展到成熟阶段的社会经济运行方式。在长期的历史发展过程中，人们已经从不同方面、不同角度、不同立场对市场经济的运行规律进行了深入的观察、分析、归纳和总结。这就为我们提供了借鉴别人经验教训的机会。学习别人的现成经验可以使我们少走弯路，少付代价，少犯错误。这已经为我国改革开放以来的实践所证明。

我们要不断实现发展和创新。市场经济不是一个一成不变的模式。实际上，市场经济的生命力就在于对创造性的激励。世界在发展，生产力在发展，科学技术在发展，与此相应的社会经济关系组合方式也在不断发展。可以说，我国向市场经济转变的过程一定是一个制度创新的过程。

我们中国发展出版社推出的这套《大市场视窗》丛书，为广大读者学习市场经济提供了一个新的“视窗”。我希望这套丛书能够包含更多的规律总结，更多的经验借鉴，更多的创新启示。祝愿《大市场视窗》丛书取得成功。

致中国读者

我为《现代成功个体职业者全书》能在中国出版而感到荣幸。我最大的希望就是本书能对许多已建立或正在建立他们自己小企业的中国人有所帮助。本书 1982 年在美国首次出版，并于 1996 年进行了修订和扩充，多年来它帮助了许多美国人拥有和经营自己的小企业。

我认为本书将在几个方面对中国读者有所帮助。首先，本书提供了个体职业者或小企业主在别处可能找不到的切实可行的建议。我的建议是基于我 20 多年经营我自己的小企业，以及 15 年在纽约市的时装理工学院教授小企业课程的经验。许多有关个体从业的书籍提供的都是理论化和抽象化的建议。它们介绍的往往都是企业应如何在一个完美的世界里经营，而不是如何在一个现实的世界里实际经营。在本书中，我论述了小企业如何从事实际的经营，以及必须做些什么才能取得成功。

本书还通过说明小企业如何与大企业不同，来对中国的个体职业者提供帮助。小企业不一定要以和大企业或大公司同样的方式来经营。虽然许多著作提供了如何经营大公司的建议，但很少有著作说明如何经营小企业，而提供那些已经开始经营自己企业的个人许多实际案例史的著作就更少，这些你可以在本书中找到。本书的每一章都论述了一个对小企业主有用的专门知识领

域。例如，第一章帮助你分析你是否有实力、技能和利益来经营你自己的小企业。第十二章提供了有关如何管理你的时间并使工作更有效率的建议。

有几章具有特殊的重要性。第二章说明如何制定经营计划。这是大企业经常使用的一个工具，而往往被小企业所忽视。但正如我希望在本章说明的那样，经营计划不仅在确保一个新的小企业能取得初步成功方面发挥着重要作用，而且它也是企业现时经营中的一个重要管理工具。

第五章论述的是办公技术。当今小企业主中许多人也许是大多数人都将依靠技术。新的小企业将出售技术或进行技术服务。技术是当今商务领域的一个重要力量，个体职业者不可能不面对这个问题。本章对技术时代进行了一般的介绍，并比较具体地介绍了小企业所使用的那些技术。

第十章论述了有关制定价格这个至关重要的主题。大多数刚开始经营企业的人对如何收费知之甚少。本章帮助读者了解价格制定的过程。它还说明如何进行价格谈判以及如何提价。

其他各章，如有关建立办公室的第四章，以及有关法律合同的第十一章，论述了一些不太重要的题目，但它们仍有许多帮助你尽可能成功地管理企业的意见。

本书论述的一些题目也许不太适用于中国的个体企业。例如，中国的个体职业者最初可能会认为没有太多理由来阅读第十一章中有关美国合同法，或者第八章中有关美国税收制度的内容。而本书译者则明智地决定把这些章节也包括进来，因为它们含有一些有价值的资料，这些对中国个体职业者将是有益的。

我猜想，文化差异将影响中国读者对本书的印象，这一点也

是不可避免的。我具体想到的一个方面是，美国人十分重视个人独立性和自立精神，而这两种个性特征在中国受重视的程度则低一些。我不禁很想知道中国人对第七章“照料自我”这个显然不是中国的概念是怎么看的。然而我主张中国读者应设法克服文化差异，用一种开明的态度来阅读这一章和其他各章。我认为这样做，中国读者将有可能保持他或她坚定而又令人钦佩的中国价值观，并仍能从本书每一章获取能为他们企业的成功增砖添瓦的信息、思路和对策。

像大多数美国人一样，我也知道中国的经济环境正在以各种令人感兴趣的方式发生变化，许多人正在多年来首次开办和经营他们自己的企业。我希望本书将会为那些选择这条有趣道路的人们做出一些小小的贡献。我相信它会提供许多机遇与回报。

最后我想感谢独自负责联系本书中文版的一个人。我深深地感谢兰炜班，首先感谢他确认本书对中国读者有一定价值；其次感谢他为本书联系安排出版社，最后但并非最不重要的是，感谢他对本书认真负责的翻译。我既不会读也不会讲中文，然而我多年来了解到，当译者将智慧和敏感带入某个项目时，就会把一本书翻译得很出色。我还要感谢中国发展出版社出版我的书，并把它带给中国的个体从业界。

玛丽安·福克斯

前 言

在过去几年里，个体职业者的队伍在数量和种类上大量增加。独立企业家自给自足的生活方式成为一种出路的时代已经来临。个体从业的扩大有三个原因。

首先，比较大的公司为了削减管理费用，将以前由公司内部职员从事的业务包给外面的人去做。从事广告、销售、写作、设计、制表、誊写服务的人员，以及许多其他行业的独立专业人员都得益于这种求助于外界知识的做法。

个体从业猛增的第二个重要原因起源于非寻常服务业的惊人发展。我本人的组织者专业十年前还不存在；那时也没有被称为“代理夫人”的衣橱分理专家以及许多其他服务性业务。我想这些服务行业将会继续扩大，尤其是那些能为备受困扰的双职工家庭减轻某些家庭负担的行业。

第三，我们社会日益无拘无束和自由的气氛鼓励了那些具有特殊技能的人们开创他们自己的事业。人们可以作为独立的电脑程序设计员、文字处理员、私人教师、翻译以及狗料理员，在全国各地或者在世界各地获得成功。

随着数量和种类的增加，人们认识到个体从业是一个具有发展潜力和赚取可观收入的重要职业。为了实现这种潜能，在享受自由（这首先也许是走向独立的动力）的同时，个体职业者需要

知道些什么？首要的是：如何确认预期的客户；如何推销自己；如何提出建议方案或表述；如何决定销售；如何谈判收费；如何处理合同事务和应付法律责任；以及如何进行办公室运作和在需要时找到额外的帮助。也许最重要的是，必须能够冷静地评价一种成功的个体从业生活所必需的气质和个性特征。

可以这样说，直到今天，每一位个体从业者都得通过实践反复摸索，重塑命运，才能找到这些问题的答案，因为过去没有人知道或者没有共同的经验可以汲取。本书从两个方面填补了这个空白：通过彻底而又清楚地阐明上述问题以及其他许多问题，并且从个体实践者们的各种经验里得出这样一种感受，即个体职业者的确是一种可行的职业选择，而且个体职业者虽然是独立的，但并不孤独。本书对任何已经是或正想成为个体职业者的人来说都是一个极好的参考读物。

斯蒂芬尼·温斯顿

第二版介绍

什么是个体职业者？自从我撰写了本书第一版以来，对这个问题的答案有了很大的变化。那时，个体职业者是指在艺术或出版行业工作的人，或者从事某项非常规职业的人，如幼犬饲养者或房屋看管人。作为具有独立意识的人，这些个体职业者倾向于像他们寻求一项终生职业那样，出钱获得某种生活方式。许多个体职业者不太像经商者，他们也不期望赚大钱。

但自从那时起，个体从业已经面目全非。今天的个体职业者对待他们工作的方式颇具商业味，甚至很像企业。他们仍然喜欢他们的独立，而且也不在乎规模小。许多人甚至十分珍视经营家庭式企业的机会。他们期望能够赚大钱，他们急切地要扩大他们的经营业务，而且他们也颇具利润头脑。

十年前，个体从业往往是一种年轻人的职业。现在它吸引了所有年龄段的人。一大批在当年生育高峰出生的人不再对企业生活抱幻想，而开始了个体从业的生涯。个体从业在人生不同阶段均具有意义。那些在照看子女的同时又想在工作上一显身手的妇女们转向个体从业，而最终又往往以个体从业作为终生职业。那些对退出工作尚缺心理准备的退休者往往以更加成功的个体经营来告慰成功的职业生涯。

个体从业吸引了比男人更多的女人。从事个体经营的男女比例

是一比三。也许出于与妇女相同的原因,少数民族也被吸引到个体从业。个体从业没有最高限度;唯一的限制是你强加于你自己的。

除了美国生活不断变化的人口统计数据之外,计算机使个体从业发生了革命性的变化。由于计算机和其他新技术,现在个体从业存在着许多新的机遇。计算机已经使在家里工作的人数扩大到 2500 万,而且这个数字还在不断增长。仅仅十年前还不得不在办公室完成的工作现在在家里做得更快也更好了。计算机创造了新的批量需求。所有新型的家庭式企业需要服务和支持,这就创造了对更多个体业务的需求。计算机理顺和简化了个体企业的经营业务,而且在很大程度上将人们从诸如簿记和销售等单调乏味的工作中摆脱出来。这样使个体从业对有创造性的人们比以往任何时候都具有吸引力。但个体从业不再是有创造力的人的特殊领地。今天的个体职业者就像编辑或画家那样,很可能就是一名艺术顾问、律师、内科医生、股票经纪人、金融服务经理或电脑技术员。

为了对这些变化做出响应,本书增加了许多新的材料。其中有一个全新的章节论述了个体职业者与技术的特殊关系。另一个新章节集中论述了对任何以盈利为目的的职业都很重要的经营计划。由于个体从业现在对于比以前任何时候都多的人们来说是一项终生的事业,另一个新的章节集中论述了如何建立盈利计划。有关法律结构以及有关营销的材料也有所增加。

在进入 21 世纪的时候,自我就业的人数可望持续增长。具有讽刺意味的是,如果各个公司继续通过裁减雇员来保持其竞争力,当工人们认识到为他们自己工作也能做得很好时,个体从业将可能成为最稳定的就业手段之一。本书的目的就是帮助那些很想选择个体从业生涯的人们经营尽可能最成功的企业。



录

1	致中国读者
1	前言
1	第二版介绍
1	第一章 个体职业者的游戏
2	一 抓住个体从业的核心
4	二 建立一个小企业
7	三 安全问题
8	四 个体从业的理由
8	五 你是这类人吗
12	第二章 创业：经营计划
15	一 研究经营计划
18	二 编写经营计划
19	三 经营计划的各个组成部分
19	四 概述
20	五 客户概况

23	六	竞争对手的概况
25	七	销售预测
26	八	地点
26	九	组织计划
27	十	营销计划
28	十一	财务计划
37	第三章	选择法人体制
38	一	个人独资经营
41	二	股份有限公司
45	三	合伙经营
48	四	听取专家的建议
50	第四章	建立办公室
51	一	规划你需要的那种办公室
55	二	办公室的选址
59	三	装备办公室
63	四	其他办公室服务
63	五	购买办公用品
69	六	办公“零件”
70	七	办公室的安全
73	第五章	新型办公技术
75	一	新技术的利与弊
77	二	如何购买技术设备
79	三	台式电脑
81	四	便携式电脑

81	五	传真机
81	六	扫描仪
82	七	复印机
82	八	电信系统
83	九	蜂窝式移动电话
84	十	寻呼机
84	十一	购物指南
85	十二	节省空间的诀窍
86	十三	健康问题
87	十四	使工作者能发挥最高效能的办公室
90	第六章	个体从业的财务问题
92	一	建立簿记系统
97	二	使用现金流量表
98	三	建立和使用预算
101	四	筹集资金
103	五	从财务专家那里获得帮助
104	六	当你有了多余的钱
105	七	养成良好理财习惯的重要性
106	第七章	照料自我
107	一	风险分析：你需要了解什么
108	二	购买健康保险
109	三	兼顾退休问题
112	四	残疾保险
114	五	灾害保险