

Mc
Graw
Hill Education

Entrepreneurial

全美最新工商管理权威教材译丛

Small

Business

小企业管理

季洛姆·A. 卡茨 (Jerome A. Katz)

〔美〕

理查德·P. 格林 (Richard P. Green)

著

韩良智

刘明珠

译



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

Mc
Graw
Hill

Entrepreneurial

全美最新工商管理权威教材译丛

Small

Business

小企业管理

〔美〕 季洛姆·A. 卡茨 (Jerome A. Katz) 著
理查德·P. 格林 (Richard P. Green)
韩良智 刘明珠 译



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

北京市版权局著作权合同登记图字：01-2006-5343 号

图书在版编目(CIP)数据

小企业创业管理/(美)卡茨,格林著;韩良智,刘明珠译. —北京:北京大学出版社,2009. 1
(全美最新工商管理权威教材译丛)

ISBN 978-7-301-12885-5

I. 小… II. ①卡… ②格… ③韩… ④刘… III. 小型企业—企业管理—研究生—教材
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 191505 号

Jerome A. Katz Richard P. Green

Entrepreneurial Small Business

ISBN:0-07-110683-9

Copyright © 2007 by the McGraw-Hill Companies, Inc.

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and Peking University Press.

本书中文简体字版由北京大学出版社和美国麦格劳-希尔教育出版(亚洲)公司合作出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

书 名: 小企业创业管理

著作责任者:〔美〕季洛姆·A. 卡茨 理查德·P. 格林 著 韩良智 刘明珠 译

策 划 编 辑: 石会敏

责 任 编 辑: 石会敏

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-12885-5/F·1747

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子邮箱: em@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926 出版部 62754962

印 刷 者: 北京大学印刷厂

经 销 者: 新华书店

850 毫米×1168 毫米 16 开本 46.75 印张 1055 千字

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 0001—5000 册

定 价: 86.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

编 委 会

主任：张维迎

编委：

（按姓氏笔画排序）

刘 力	刘 学	庄贵军	张一弛
沈艺峰	汪 涛	武常岐	陆正飞
周春生	范秀成	席酉民	郑振龙
涂 平	徐信忠	梁钧平	符国群
廖泉文			

献给我们的父母,他们给了我们灵感。

献给我们的孩子,他们给了我们动力。

献给我们的妻子,她们为我们做出了很多奉献。

译者序

许多人的心中都有一个美好的梦想,即创办经营一个属于自己的企业。创业无论对于创业者个人还是对于整个社会都具有重要意义。对个人来说,创业者在创业的过程中可以充分发挥自己的特长和潜能,按照最适合自己需求的方式灵活地调整生活结构,把命运掌握在自己手中。成功的创业者可以从自己拥有的企业中获得丰厚的报酬,从而既可以获得物质财富又能够得到精神上的满足;遇到挫折的创业者通过面对挑战以及在战胜挑战的过程中吸取经验和教训,可以学到更多的知识,使自己更快地成长。因而,创业是实现人生价值、把握人生航向的一种重要手段。从社会角度来看,创业是驱动创新、促进经济增长的发动机,是推动社会进步和人类发展的一种有效途径。

当今社会,创业已成为一种时尚,而创办中小企业则成为人们创业的一种主要选择形式,其主要原因有以下几个方面。第一,很多创业者在创业之初可以利用的资金往往很有限,只能从创办小企业开始起步。小企业由于规模小,所需创业资金少,投资风险较低,具有易于创办、投资回收期短、见效快以及经营机制灵活、易于适应市场需求的变化等特点,必然受到众多创业者的青睐。第二,很多创业者在创业经营的过程中更为注重的是追求灵活性方面的回报,创办经营的小企业一般会保持在业主感到个人能够舒适地控制的规模。如果有了很好的机遇,创业者当然也会考虑使企业发展壮大,否则,他们会使企业保持小规模经营,为所在的社区或大企业提供服务。事实上,小企业在为其所在的社区和大企业提供服务方面可以发挥的重要作用不容忽视。没有小企业提供的服务,社区内很多客户的需求将不能得到很好的满足。小企业在各国的经济发展中都起着大企业不能替代的作用。几乎每一个大的企业在开始创办之时都是一个小企业。而在当今不断降低成本以及全球化竞争的环境下,已经成长为巨人的大企业往往要将核心业务以外的其他业务外包给小企业,因为在小企业中经常存在最好的专家、最好的服务或者有时甚至是最好的价格。从很多种不同的服务到新产品研发,大企业往往都会越来越多地依赖于小企业才能完成其任务。通常需要有许许多多小企业的支持,才能使大企业的经营事业进行下去。因此,创业者通过小规模地经营企业也能够获得很好的回报。第三,从世界各国的情况来看,中小企业的数量在企业数量上一般都占有绝对的优势,其在社会经济中的地位和作用变得日益重要,因而,创办经营小企业会

受到政府和社会的大力支持。虽然各国的发展阶段各不相同,所处的经济环境各异,但比较中小企业数目占全部企业数目的比例可以看出,各国几乎都在95%以上。在美国,平均每天约有2 700个新的企业诞生,其中约有2 695个企业是小企业,新创办的小企业约占全部新创办企业总数的99.8%,这些小企业吸收了大约2/3的就业人员,在国家经济中起着举足轻重的作用。在我国,据统计,工商管理部门注册登记的中小企业目前已经超过1 500多万家,占全国注册企业总数的99.5%以上,中小企业所创的工业总产值、利税和出口总值,分别占全国的60%、40%和60%,并且提供了约75%的城镇就业机会。因而,中小企业是我国国民经济增长的重要推动力量,也是今后我国经济发展新的增长点。大力发展中小企业对于有效地利用地方性的资源,更好地提供个性化的服务,吸收众多劳动力就业,缓解社会就业压力,以及促进技术进步等方面都会发挥重要的作用。正因为如此,很多国家都制定了积极的政策,大力促进中小企业的发展。进入21世纪以来,我国个人独资企业法已开始实施,个人投资环境也大为改善。目前,在我国的神州大地上,投资创业的热潮已滚滚而来,个人投资创业面临着前所未有的大好时机,良好的投资环境为有志者提供了圆其创业梦想的广阔机遇。

然而,虽然人人都可以投资创业,但创业是一项有风险的投资活动。创办经营小企业虽然具有进入门槛低、经营方式灵活、船小好掉头的优势,但是小企业在经营的过程中往往会受到很多问题的困扰,如资本弱小、势单力薄、抵御风险能力差、人才匮乏、资金短缺、技术落后、面临竞争压力大等。因此,创业者所做的决策往往会对于小企业的生存和发展产生深远的影响。正确的决策可能会使创业者更接近成功,甚至可能取得辉煌的成就,而决策失误则有可能使创业者一无所获,甚至还有可能给企业带来灭顶之灾。为了做出明智的决策,创业者学习与创办和经营小企业有关的基础知识,掌握相关的理论、方法和实用的经营技能具有至关重要的意义。

《小企业创业管理》一书是为那些胸怀大志、准备创办经营小企业的人精心设计的一本介绍创业者必须掌握的基本知识和实用技能的书籍。本书具有以下几方面的特点:

(1)内容丰富。本书的内容涵盖了创办和经营小企业所涉及的基本知识和各种问题。在基本知识部分所介绍的内容主要包括创办小企业的机会与回报、小企业的道德观念问题、小企业中小企业家的特点和资格条件、小企业的创意以及机遇和可行性评价、兼职和全职企业家进入小企业以及取得成功的途径、小企业的战略和计划等;在小企业所涉及的各种实际问题部分所介绍的内容主要包括小企业的产品定价、促销、分销与选址、营销计划、会计与财务管理,资产与运营管理、风险管理、法律问题、人力资源管理以及在小企业中取得成功的关键要素等。

(2)通俗易懂。作者以明白流畅的语言、深入浅出的讲解、生动活泼的案例和许多精妙的实例将创业者所必须掌握的基本理论、基本方法和实用技能娓娓道来,使那些没有多少经营管理理论知识的读者也能轻松地理解书中介绍的内容。

(3)注重实用。本书的两位作者不仅具有丰富的教学经验,而且还具有创办和经营小企业方面的实际经验,因此,全书内容侧重的并不是以纸上谈兵的方式向读者介绍高深莫测的理论和方法,而是侧重于对读者实际能力的培养,从实际出发,重点介绍读者

可能会实际创办的小企业以及小企业的业主们每天都要面对的各种现实问题。书中包括大量的来自于各行各业的真实的小企业的范例。除了每章开篇的案例故事和每章后面的小案例以外,全书的最后还为每一章配备了一个相关的案例,为读者提供了更多的机会来分析从现实世界的小企业中提炼出来的并经过精心设计的情景。作者还根据其所能做出的最好的研究成果和专业实践,对于怎样推销、怎样协商谈判、怎样寻求帮助以及怎样处理危机等实际问题都给出了具体的建议,其重点在于教给读者一些在创办自己的小企业时所需要的实用工具和知识。书中包括了很多的技能模块,能够帮助读者轻松地理解并演练小企业的业主所需要具备的重要能力,并促使读者创造性地思考怎样将所学到的知识转变成经营企业的实用技能。书中还给出了许多创业者经常需要访问的网址,从而使读者能够很容易并迅速地查找相关的网络资源。

(3)形式多样。本书每章的开篇都列出了本章的学习目标,并以一幅小插图和“聚焦小企业”栏目中的一个案例故事开始,引领读者进入本章主题内容的学习过程。在各章的正文中,穿插有一些与本章的主题内容紧密相关的技能模块、企业家思考、小企业洞察等栏目,启发读者去关注、思考和探索在实践中小企业遇到的更为复杂的一些实际问题。每章的最后除了附有本章总结以外,还配备了讨论题、实践性练习题和小案例,这些练习题及案例与各章的主题内容融为一体,使读者能够更为轻松地理解和掌握每章涉及的主要内容。另外,本书的最后除了为每一章配备了一个案例以外,还以附录的形式介绍了对于有效地从事现场工作具有指南意义的小企业咨询方面的相关内容,介绍了目前已日益流行的像自由企业中的学生们(SIFE)发起的项目这样一类外部项目及其开发和完成的过程,以及一份完整的市场营销计划和长短期的企业计划的样本,这些都是读者可以利用的极好的资源和范例。

本书是高等院校经济管理类专业本科生和 MBA 研究生创业学方面课程的一本极好的教科书,也适用于胸怀远大的抱负准备创业的人士以及已创办经营小企业并希望获得必要的经营和管理小企业的基本技能和技巧的业主和经营管理人员阅读和使用。

本书的翻译能够顺利地完成并最终得以出版,与许多人的大力支持和帮助是分不开的。北京科技大学经济管理学院的院长张群教授为本书的译者与出版社之间取得联系起到了牵线搭桥的作用。没有他的热心推荐,我们不可能得到翻译这样一本极好的教科书的机会,为此向他表示衷心的感谢。本书的一部分初稿由本人和北京科技大学经济管理学院的副院长刘明珠副教授共同完成。北京科技大学经济管理学院的研究生王蕊、刘刚、李菁、来红、郝秋爽、于丽英、王红、冯岩和高利鑫在繁忙的学业中抽出时间参加了本书的另外一部分初稿翻译工作,在此向他们深表谢意。此外,来自澳大利亚的国际友人 David Elston 先生和 Kay Aitken 女士以及中国中钢集团公司的蒋宏副总裁曾耐心细致地为译者解释本书中的一些术语和词汇,北京大学出版社的石会敏编辑和张静波编辑为本书的编辑和出版付出了辛勤的劳动,在此一并向他们致以诚挚的谢意。

本书的全部译文最后由本人进行审译和统稿。尽管本人已对照原文的内容进行反复推敲、多次修改和细致校对,但由于水平所限,仍难免有译释不妥之处,敬请读者批评指正。

我们相信读者通过阅读本书能够获得对创业过程所需的知识和技能的深刻理解,对创办经营小企业所涉及的各方面内容形成较全面的认识,并掌握创办和经营小企业的各种实用技能。祝有志创业的朋友们梦想成真!

北京科技大学经济管理学院

韩良智 教授

2007 年 5 月

前言

本书的诞生是源于我母亲提出的一个简单的问题：“你所教授的内容与你的父亲赖以谋生所做的事情之间有什么差别？”

当时我们正坐在一起度过七日服丧期（这是犹太人一种古老的哀悼传统），以悼念我去世的父亲。我的父亲是从波兰移居到美国的移民，到 2003 年去世时为止，他已经做了小企业的业主将近五十年的时间。当坐着过七日服丧期时，直系的家庭成员大部分时间要坐下来反思并祈祷一个星期，因此，我的母亲、妹妹和我有了许多的时间进行交谈。在我们交谈的过程中，母亲提出了上述问题。

我集中精力思考了一会儿。首先我意识到，根据我的理解，我的父亲在他的一生中选择了在我的课堂教学中所遇到过的极少数的高成长性、高技术性的行业从事经营。不知道为什么，他认为从事这些企业经营的人正是我将其作为普通学生来教授的人。这对我来说是很滑稽可笑的事情，因为在我教授企业家将近二十年的时间里，我所制订的几百份商业计划书中，仅有少数几份涉及高成长性、高技术性企业。

但是认真思考一下我父亲所听说过的话之后，我意识到我所谈论的实际上是两套规则：一套适用于具有潜在的高成长性的企业，另一套适用于更为传统的企业，我的大部分学生是从传统的企业开始创业的，我父亲在他的一生中也曾经三次主管这样的企业。我对母亲提出的问题做出了如下回答：

传统性小企业	高成长性风险投资企业
模仿	创新
自治	涉及其他一些重要人员
以控制为目标	以增长为目标
财务独立	拥有大量财产
用自己的钱融资	用其他人的钱融资
现金流转为关键因素	利润为关键因素
现金紧缺吗？勒紧裤腰带	现金紧缺吗？销售更多产品

这份清单可以继续列下去，你在第 1 章会有机会看到一份更完整的清单，但这份清单已经为你提供了两类企业的主要区别。我告诉母亲，在向那些真正具有宏伟梦想的学生传授知识时，我试图鼓励他们去创办那些具有创新性的、利用新技术或新市场的企

业。这些企业有可能成长为大企业,为创办者带来巨大财富。这些创办者创办企业的目的就是为了追逐财富。他们希望寻找到其他一些投资者对企业进行投资,并且准备转让出一些股份,同时也转让出一些控制权。我父亲所创办的企业是模仿性的,这样的企业事先已经存在了。他从事经营是为了获得满意的收入,并且希望将企业的增长控制在个人可以很舒适地控制的程度。没有任何投资者,也没有人在任何时候怀疑过他。在困难时期,父亲会削减开支;而在高成长性企业中,这时需要销售更多的产品。父亲的企业建立在他个人的信用基础上,而高成长性企业会尽最大的努力去提高企业的信誉或其产品的信誉。

我就这样不停地说着,但是当我自言自语的时候,我忽然意识到还从未见过以我这种方式来描述小企业的任何书籍。我有一些学生已经创办了这样的企业——实际上,我的大部分学生都以他们自己的方式创办了企业,而这些企业与我父亲的三家企业很相似。我一直在给那些校友提供咨询建议来帮助他们,就如同我帮助父亲以及他的企业一样。但是最终,重要的一点是,这些企业实际上是一种不同类型的企业,而我感到不再有哪本书能够真正描述清楚这类企业。

这正是我之所以决定写作这本书的原因,并且邀请理查德也来参与这项工作。为什么选择理查德?因为我知道,有着像他一样背景的人会是写作这样一本书的很好的合作者。他的背景如下所述:

“当杰里最初问我是否有兴趣与他合写一本有关小企业管理方面的教科书时,我有点不太愿意。我哪里有时间完成这样一项令人生畏的工作?”我问自己,“但是,当他向我描述了他的设想——一本有关创办和管理我们每天都光顾的那种类型的小企业——饭店、美容院、管道公司、草坪维护公司——这时我变得热情高涨。我希望参与这样的项目,它所涉及的是那些占企业总数 98% 的、在创办之初是个小企业而在未来的发展过程中依旧保持小规模的企业,而不是那些占企业总数 2% 的最终成为像有线电视新闻网(CNN)、甲骨文公司(Oracles)及戴尔那样的大规模企业。”

从许多方面看,我们将写作本书所针对的企业家类型扩大为所有那些创办并经营着许多你每天都要与之打交道的普通企业的人。

我来自一个雇员的家庭,这与杰里有所不同。我的祖辈当中以及我的叔叔和姑姑当中没有一个人曾经做过企业主。我的父亲还在高中读书的时候就以雇员的身份开始工作,直到退休时他始终都是一个雇员。而我在 12 岁那一年的夏季就创办了我的第一家创业性企业。在 18 岁那年的夏季开始创办我“真正”的企业。从那一年开始,我创办了几家不同的企业,并且购买了三家企业。在结束一个企业的经营而开始下一个企业的经营的空闲时间内,我像父亲以及父亲的父亲一样做过雇员。

我拥有过的任何一个企业都不是高科技、高成长性的,甚至可以说连高创新性都没有。我创办每一家企业或者是由于当时我需要一笔收入来源,或者是由于我预计很快会失去当时的工作,而我又不想生活在失业的状态下。我曾经创办过电力广告牌企业、结构钢装配企业、照明设施制造企业、用户电子设备零售店、房地产经纪公司、建筑公司、农场以及旅店等。

你可能会问,为什么我涉足这么多的行业?我母亲很可能会说,是因为我能集中注

意力的时间很短暂。然而,对这个问题的真正的答案是,每次我创办一个企业时,我都会抓住最初可以利用的机会,而不一定是最有利的机会。结果是什么呢?某些企业,例如壮丽景色广告牌服务公司最终破产了(但是,在破产之前也总结了很多经验教训)。招牌图表公司被出售了。保罗的音响店是经济衰退时期的牺牲品。房地产经纪公司从财务方面来看是很成功的,但是,我痛恨这个行业的业务。当我的具有最好销售业绩的销售员最终通过了经纪人资格考试以后,我热切地促使他做了一笔交易,买下了这家公司。目前,我仍然很积极地从事建筑行业 and 旅店行业的经营。

我对于创新企业这个学科领域的兴趣来自于我的这些各种不同的经历。我会问自己许多问题,包括为什么我在广告牌行业的经营只是能够维持生计,而特德·特纳(Ted Turner)从同样的起点出发,却使自己变成了亿万富翁?为什么保罗的音响店没有像百思买(Best Buy)那样成为零售业的巨头,尽管两者几乎是在同一时间开始创业?我是由于从几个不同行业的经营中赚钱而获得了成功呢,还是由于没有一个企业成为大型的经营公司而失败了呢?本书从很大程度上来说,是我努力寻找这些问题的答案的结果。”

我和理查德一起精心设计了写作《小企业创业管理》一书的方法,而正如我们将在有关商业计划那一章中所指出的那样,一切计划都应该从设想开始。”

ESB 的设想

在《小企业创业管理》(ESB)一书中,你不会发现大量的诸如风险投资这样的术语,也很少会发现像“首次上市”这样的具有战略意义的概念。你将会发现本书覆盖了大多数(特别是多数大学生以及终身学习型的学生)所实际创办的各种不同类型的企业——那些在传统的行业 and 市场中经营的小企业。这些企业实际上是非常重要的——稍后我们会告诉你为什么会这样想——而帮助这些企业生存一直是一门艺术。今天,这门艺术更是前所未有地得到了科学的补充,而这正是你的课堂——以及这本书——能够对你有所帮助的原因。在 ESB 中,我们将努力实现使小企业得以生存的艺术与经营小企业的科学紧密结合在一起。如果你在从事经营活动之前就能够从这两方面受益,那么你就很可能会比在创业初期只能匆忙地找一个人去听取咨询建议的那些人做得更好。

过去的 10 年,在从事企业家和小企业方面教育的教授中已经发生了一场静悄悄的革命。他们一起控制着诸如企业家中心、得到捐赠的大学教授的职位和主席职位,甚至包括金额高达十亿美元以上的捐赠项目等资源。他们将这些资金的一部分用于从事研究,而世界各地的政府又会为他们提供更多的资助。现在,每年有四十多个国家要向人们做调查,以确定创业性企业以及小企业的活动水平(可登录 www.gemconsortium.org 网址查阅有关的结果)。另外,还有一个被称为创业动态研究专题小组(the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, PSED)的组织一直在对数以百计的正处于创业过程中的人进行跟踪,以调查他们所遇到的问题。登录 <http://www.projects.isr.umich.edu/psed/> 网址可查阅到有关结果。我们甚至曾经很荣幸地一起参与了这项工

作,为 PSED 提出的一些问题提供了答案。

目前有五十多种期刊供教授们发表文章,讨论在小企业中哪些因素发挥作用、哪些因素不发挥作用。这意味着,对于与小企业业主有关的大部分题目来说,都会有一些实际的结果能够有助于确定什么因素发挥作用以及什么因素不发挥作用。大部分的新知识都会对我们所了解的最好的实践提供有利的支持,看到这一点很令人欣慰。例如,认真做好现金管理、做好计划、关注客户、提供具有财务可行性的贷款、听取其他人的建议以及建设网络等。这些工作无论在研究中还是在实践中都是很合理的做法。

有时,研究工作会改进我们的思维方式。今天,我们所制订的战略计划的整个部分都是基于这样的假设,即你的企业已经进入了一个竞争非常激烈的行业。这些战略计划的有关部分所关注的是,怎样建立好企业,并且能够吸引那些已经有了大量的竞争对手所提供的产品作为选择对象的客户们的注意力。这种新知识是在那些让人预想不到的,但却是受人欢迎的地方突然出现的。就像在有资格的人员简介资料中进行查找,以确定谁能够成功地成为一个业主的情况一样。而 ESB 的重要之处在于,它能够使你这个今天或明天的小企业主获得这些知识,并且能够利用这些知识。你和你的小企业应该利用你可以获得的每一次突破机会,我们的社会需要你的企业生存下去并获得成功。

为什么这一点如此重要?因为这一直是另外一场革命。这场革命的发生比学术研究领域的那场革命声势更为浩大。其结果证明,小企业对于大企业而言是至关重要的,对于高技术、高成长性的企业是至关重要的,对于我们的社区也是至关重要的。在不断降低成本以及全球化竞争的世界中,大企业往往将除了其最核心的业务以外的其他一切业务外包。小企业中经常有最好的专家、最好的服务,有时甚至是最好的价格。无论是看门人的服务还是新产品研发,大企业都越来越多地依赖于小企业才能完成其任务。

同样,小企业对我们的社区而言也是至关重要的。如果你来自于一个小城镇,或者来自于某个大的供应链所经过的邻近地区,你就会了解到小企业有多么重要了。如果没有小企业,就不会有地方去买需要的产品或服务。大企业和小社区都需要依赖于小企业才能完成其要做的事情。

对于高科技企业来说,道理也是一样的,但是还有另外一个问题,即小企业在很多重要的方面限定了社区。如果你在 IT 业、生物技术业、纳米技术业、医药业、媒体业或与此类似的行业工作,那么当你结束了在实验室或阅览室的一天工作之后,你想到哪里去?是想到一个没有生气、与你的工作环境很相似的小镇去,还是想到一个充满活力并且是完全不同的场所去?这些被理查德·佛罗里达称为“具有创造力的阶层”的成员,是有需求的顾客。他们凭着脑力劳动赚钱,而无论他们是在工作还是在娱乐,他们的大脑都渴望受到刺激。刺激的很大一部分会来自于多样化、不同凡响、特别的事情,而这正是小企业可以发挥作用的地方。你可以去十几家不同的小咖啡店,而每一家咖啡店都会有其独到的特点。你若是去十几家星巴克咖啡店,会发现它们基本上都是相同的。有时我们都会渴望遇到预料之内的事情,但是那些有创造力的阶层通常渴望遇到预料之外的事情,可这样的事情更有可能在小企业中出现,而不是在连锁店和大型企业中出

现。如果没有小企业提供那些极度兴奋而又多种多样的人员,那任何高科技中心都不可能作为一个能够生活的地方而生存下去。

实际情况是,每一个小企业都很重要,其原因有两个:第一,我们永远都无法确定哪些企业是不重要的(如果你认为有,那就有可能有);第二,需要有许多小企业的支持,才能使十亿美元的企业经营进行下去。

对于我们来说,创业动态研究专题小组给予我们的一个教训是,尽管高科技企业可能是众人都希望将会到来的一艘大船,但是,要使这艘大船运转起来需要有无数多的小企业的共同支持。价值高达十亿美元的高科技公司是很少见的。初创的企业中,能达到十亿美元目标的不到十万分之一。具有讽刺意味的是,没有人能够知道,在下一批要创建的十万个企业中,哪一个企业会成为下一个能实现十亿美元业务的企业。我们所能做的只是努力创办尽可能多的企业,因为我们知道,创办的企业越多,某个企业取得突破性成功的可能性越大。

实际情况是,几乎每一个大的企业在开始创办之时都是一个小企业。惠普实际上是从一个修车场开始起步的,沃尔玛是从阿肯色州的乡村小店发展起来的。现在这些企业已经是巨人企业了,但是,其文化中的某些部分还是受到早期当它们还是小企业时的某些因素的限制。在这些企业创办之初,没有任何创办人知道它们会成为亿万富翁,他们的投资者、银行家、律师或朋友也没有人知道。你创办了小企业,你利用了各种机会,我们其他人都期望你能获得成功。

然而,与此同时,还有数十万个新创办的小企业实际上是在支持着大企业以及高科技企业的运营。这些企业通过为全国半数以上的人口提供就业机会和薪水,使人们拥有了购买商品的能力,因而对大企业和高科技企业提供了支持。这些企业通过向大企业和高科技企业提供产品和劳务也为其提供支持,它们也通过培训和培养下一代的工人和业主向大企业和高科技企业提供支持。在过去的 25 年中,小企业一直是美国产生新的就业机会的主要来源,尽管在财富 500 强中榜上有名的企业将工资水平削减了几百万美元,但是由此而产生的萧条状况已经被小企业弥补,特别是由那些在不同的地点或不同的时间都营业的小企业所弥补。

当你走上创办自己的小企业之路时,你将使我们所有人的生活变得更加美好。《小企业创业管理》是一本特别奉献给你的书籍,它可以为你提供一些创办小企业以及成功地经营小企业所需要的具体帮助。

ESB 的有关网络

如果 ESB 有什么重要教训的话,那就是“获得帮助是很有用的”。实践证明,那些得到别人帮助的企业家,无论他们是从其顾问、律师、行业协会、已经从事经营活动的指导教师、培育企业的专业人员、小企业发展中心,甚至是从商学院的教授那里获得帮助,都会比那些独自从事经营活动的人做得好得多。对于我们来说,情况也是如此。随着小企业知识体系的不断发展,它变得越来越专业化。就编写 ESB 来说,我们总要反问

自己的一个重要问题是：“对我们的学生来说，为了获得成功，什么是绝对需要了解的？”无论什么情况下，我们都在尽可能快地切中要点，并给出所需的要点。当涉及一些从 A（会计）到 Z（分区制）这样的跨学科领域问题时，我们是需要别人帮助的。

为了使我们保持在正确的方向上，并且帮助我们做出明智的决策，以确定什么是绝对重要并且是绝对正确的，我们要依靠我们的网络。在过去的很多年中，通过与在圣路易斯大学约翰·库克商学院攻读博士学位的学生们共同工作，并且通过与其他学院的教授们共同工作，我们开发了一个同事网，正如你会发现的那样，我们也建议你去建立一些网络。

ESB 教程的内容

读到这里的教授很可能非常想知道，这一切是怎么转变成有助于他们完成课堂教学的信息的。我们希望通过提供一种“迂回模仿”的做法为他们提供帮助，你将在第 7 章中学到更多有关这方面的知识。市场上还有许多其他有关小企业方面的教材，从作者的角度来看，这可能是一种令人生畏的现象，因为有很多教材都非常好。那么，ESB 怎样才能吸引你的注意力？正如当你通读完全书以后将会发现的那样，你所期望看到的所有的主要题目都列示出来了，这是对于所有的成熟行业（如同小企业教育一样）都很重要的一种模仿。

使本书变得更更有价值的是本书所特有的内容——我们的“迂回”方法。我们对于怎样推销、怎样协商谈判、怎样寻求帮助以及怎样处理危机都给出了具体建议，这些建议都是根据我们所做出的最好的研究成果和专业实践给出的。我们试图努力地以尽可能简单的方式向学生介绍很可能令他们生畏的会计和财务报告问题。ESB 是我们所知道的第一本单独利用一章的内容来介绍兼职经营的特殊需求及有关问题的书籍。它也是第一本不仅包括商业计划，而且还包括由诸如自由企业中的学生（SIFE）或小企业研究机构（SBI）所发起的那些越来越流行的外部项目的书籍。我们将希望学生在创办企业时撰写的真实的、高质量的报告范例列示在本书中。我们始终努力使 ESB 的视野保持在最前沿——我们不断地自我反问，对于那些准备创办小企业，并且在尽管有大量竞争存在的情况下仍然希望获得成功的学生们来说，什么是他们绝对需要了解的重要事情？我们尽了各种努力，重点提供那些确实必要的内容，提供那些与学生们经常创办的传统型小企业有关的内容。

ESB 教程的作用/目标/成就

本书起源于一位妻子及一位母亲所提出的一个简单问题：她的丈夫所创办的传统型小企业与她从儿子的经历中所听到的高成长性风险投资企业之间有什么区别。今天，到处都可以听到有关企业、经济发展、创造就业机会这样一些概念，并且政府向我们显示，那些传统小企业的复兴是使我们的经济和社区振兴的一个重要组成部分。

我们的学生了解这一点。由卡富曼基金资助的关于年轻人创业态度的调查显示,年轻人中准备自己创办企业的比例达到有史以来最高水平。我们邻近地区的成年人也知道这一点。在美国,每天都有 2 700 个新的企业诞生,其中约有 2 695 个企业是小企业。一些新型的小企业,例如 e-Bay 网站,使小企业的数量进一步膨胀了,因为政府还没有在记录簿中对这类企业进行记录。正像那些学生和成年人一样,《小企业创业管理》这本书也知道目前正在发生的这场复兴活动,而我们需要 ESB 提供帮助。

对于学生来说,我们希望这本书能成为你们将来创业时的指南、避雷针以及驱动器。当你阅读这本书时,请在书上做一些标记!如果某些内容对于你选择准备开办企业的方式很重要,那么请将书的这页折起一角,或者将这一页的内容做上重点标记。将某些可以在你准备开办或已经开办的企业中加以应用的内容记录下来。如果你还没有开始记录有关创办企业的任何想法,你可以利用本书每一页旁边的空白之处记录你的想法。我们从经验中了解到了检验一本书是否真正有价值的一种简单方法。在大学里,真正有价值的书是那本到了期末学生们仍然没有卖掉的书,这是因为他们发现要经常用到那本书。如果你很认真地想要成为一名企业家,而我们将书写得不错,那么,在你所保留和做了记录的书中已经介绍了如何衡量成功的方法。如果你很认真地认为本书没有很好地满足你的需求,那么请让我们知道我们需要做些什么才能使这本书变得更好。

对于教员来说,作为教育工作者,我们的任务不仅仅是要了解小企业遍地发展的这种趋势,也不仅仅是帮助这些小企业发展,而且还应该为这种状况而欢呼。学者们有能力通过接受或支持某个事物而使其合法化,也有能力通过每年接触数以百计的学生和企业来普及或传播某种趋势。然而,最重要的是,我们有能力去激励学生,赋予他们活力,最通常的情况是通过我们自己的能量和支持,有时甚至是通过我们为学生开辟的一些新的机会和新的展望去激励他们。只要你做好每天的工作,你和我们所有的人就都会共同为小企业提供支持,并最终使之成为经济体系中的一个重要组成部分做出重要的贡献。

我们这些编写 ESB 的人,希望与你一起参与这项工作——提供有价值的范例,以及有助于使我们的学生为即将面对的未来做好准备的现实情景,而更重要的是提供一些技能、知识和资源,这些都会向他们证明,现实生活中以及成功地经营小企业过程中最为重要的一个概念是——“获得帮助是很有用的”。

我们是《小企业创业管理》一书的作者,我们希望能为你提供帮助,请让我们知道我们怎样可以在未来做得更好。欢迎访问我们的网站!

季洛姆·A. 卡茨

圣路易斯大学

katzja@slu.edu

理查德·P. 格林

得克萨斯州圣道大学

greenr@universe.uiwtx.edu

影印版教材可供书目

经济与金融经典入门教材 · 英文影印版

书号	英文书名	中文书名	版次	编著者	定价
1 08961	Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy	财政学： 理论在政策中的当代应用	第 8 版	David N. Hyman/著	59.00 元
2 08132	Fundamentals of Investments: Valuation and Management	投资学基础： 估值与管理	第 3 版	Charles J. Corrado 等/著	58.00 元
3 08126	Microeconomics for Today	今日微观经济学	第 3 版	Irvin Tucker/著	45.00 元
4 08125	Macroeconomics for Today	今日宏观经济学	第 3 版	Irvin Tucker/著	48.00 元

管理学经典入门教材 · 英文影印版

书号	英文书名	中文书名	版次	编著者	定价
5 08129	Management: Skills and Application	管理学： 技能与应用	第 11 版	Leslie W. Rue 等/著	45.00 元
6 08128	Information Technology and Management	信息技术与管理	第 2 版	Ronald L. Thompson 等/著	45.00 元
7 08665	Marketing: An Introduction	营销学导论	第 1 版	Rosalind Masterson 等/著	45.00 元
8 09061	Communicating at Work: Principles and Practices for Business and the Professions	商务沟通： 原则与实践	第 8 版	Ronald B. Adler 等/著	54.00 元

经济学精选教材 · 英文影印版

书号	英文书名	中文书名	版次	编著者	定价
9 12633	World Trade and Payments: An Introduction	国际贸易与国际收支	第 10 版	Richard E. Caves, Jeffrey A. Frankel 等/著	68.00 元
10 08130	Economics: Principles and Policy	经济学:原理与政策	第 9 版	William J. Baumol 等/著	79.00 元
11 08127	Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions	微观经济理论： 基本原理与扩展	第 9 版	Walter Nicholson/著	59.00 元
12 09693	Macroeconomics: Theories and Policies	宏观经济学： 理论与政策	第 8 版	Richard T. Froyen/著	48.00 元
13 13800	Urban Economics	城市经济学	第 6 版	Arthur O'Sullivan	49.00 元

管理学精选教材 · 英文影印版

书号	英文书名	中文书名	版次	编著者	定价
14 12091	Operations Management: Goods, Services and Value Chains	运营管理:产品、服务和价值链	第 2 版	David A. Collier 等/著	86.00 元
15 07409	Management Fundamentals: Concepts, Applications, Skill Development	管理学基础： 概念、应用与技能提高	第 2 版	Robert N. Lussier/著	55.00 元
16 06380	E-Commerce Management: Text and Cases	电子商务管理： 课文和案例	第 1 版	Sandeep Krishnamurthy/著	47.00 元

金融学精选教材 · 英文影印版

书号	英文书名	中文书名	版次	编著者	定价
17 14529	Econometrics: A Modern Introduction	计量经济学:现代方法(上)	第 1 版	Michael P. Murray/著	54.00 元
18 14530	Econometrics: A Modern Introduction	计量经济学:现代方法(下)	第 1 版	Michael P. Murray/著	41.00 元
19 12306	Fundamentals of Futures and Options Markets	期货与期权市场导论	第 5 版	John C. Hull/著	55.00 元
20 12040	Financial Theory and Corporate Policy	金融理论与公司决策	第 4 版	Thomas E. Copeland 等/著	79.00 元
21 09657	Bond Markets: Analysis and Strategies	债券市场:分析和策略	第 5 版	Frank J. Fabozzi/著	62.00 元