



SMALL BUSINESS KIT FOR DUMMIES

中小企业制胜法宝

〔美〕理查德·哈罗奇 著
张建珍 陈忠华 陈安国 译
贺卫华 译审

- ◎ 中小企业经营的重要工具书
- ◎ 附带光盘里250个以上的公司各种公文格式和案例
- ◎ 经营管理中小企业所需要的各种实用工具及软件：

- | | |
|------------|------------|
| 1. 公司及合作伙伴 | 2. 财务及风险投资 |
| 3. 簿记和税务 | 4. 专利和商标 |
| 5. 不动产 | 6. 雇员 |
| 7. 网上经营 | 8. 合同 |



IDG
BOOKS
WORLDWIDE

企业管理出版社

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

中小企业制胜法宝

[美] 理查德·哈罗奇 著
张建珍 陈忠华 陈安国 译
贺卫华 译审

企业管理出版社

北京市版权局著作权

合同登记图字 01 - 2000 - 0651 号

图书在版编目(CIP)数据

中小企业制胜法宝/[美]哈罗奇著;张建珍,陈忠华,陈安国译.—北京:企业管理出版社, 2000.4

(IDG 新经济工商实务傻瓜丛书)

ISBN 7 - 80147 - 350 - 7

I . 中… II . ①哈… ②张… ③陈… ④陈… III . 中小企业 - 企业管理 IV . F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 04444 号

英文公告:“The IDG Books Worldwide logo is a trademark or registered trademark in the United States and/or other countries under exclusive license to IDG Books Worldwide, Inc., from International Data Group, Inc. For Dummies, Dummies Man and related trade dress are trademarks or registered trademarks of IDG Books Worldwide, Inc. in the United States and/or other countries. Used by permission.”

中文公告:“IDG Books Worldwide 图形商标是在美国和/或其他国家使用或获准注册的商标, IDG 世界图书有限公司基于国际数据集团的许可,对其享有独家许可使用权。For Dummies, Dummies Man 以及相关的装潢均是 IDG 世界图书有限公司在美国和或其他国家使用或获准注册的商标。未经所有人许可,任何人不得擅自使用。”

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

书 名:中小企业制胜法宝

作 者:[美]理查德·哈罗奇 著 张建珍 陈忠华 陈安国 译

译 审:贺卫华 丛书总策划:原 平

责任编辑:肖震东 技术编辑:胡 晓 杜 敏 马晓光

标准书号:ISBN 7 - 80147 - 350 - 7/F·348

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147 @ sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷:三河市欣欣印刷有限公司印刷

经 销:新华书店

规 格:850 毫米×1168 毫米 16 开本 18.25 印张 485 千字

版 次:2000 年 6 月第 1 版 2000 年 6 月第 1 次印刷

定 价:50.00 元

中文版序言

一场新的经济革命正在全球兴起，无论是发达国家还是发展中国家，都在密切关注着这一新的经济形态的形成，并积极研究对策。这场以高科技及其产业为主要突破口的技术革命，激烈地冲击着传统的生产方式和产业结构，将社会生产力推进到一个前所未有的发展阶段，促进人类社会物质文明和精神文明向更高层次发展，这给我国企业带来了前所未有的机遇和挑战。

在传统经济概念中，生产取决于所用生产要素的数量，特别是劳动、资本、设备和资源，而技术或知识被视为外部要素，经济增长模式的核心是资本积累；当代经济的增长更直接地取决于知识的投资，知识不仅可以扩大传统生产要素的生产能力，还具有调整生产要素、创造革新产品和改进生产程序的能力。对于企业管理者和现代组织来说，仅仅考虑投资、设备等传统生产要素是远远不够的，更重要的是获取新知识、新技术、开发新产品、培训生产新产品的专业技术人才。当代经济高度重视信息与技术的发明和使用，小至企业大至国家，经济成功的因素比以往任何时候更加取决于收集和使用知识的效率。随着因特网的迅猛发展，传统经济将与网络密切结合，并将成为全球经济发展的新支柱。对于企业来说，把握有利时机，赶乘新千年网络经济的列车，必然有利于提高企业竞争力，再创企业发展新业绩。

现代信息技术革命推动的信息化浪潮，正在迅速打破与重组世界经济的秩序与结构，发展中国家的企业面临着更为严峻的挑战，承受着经济信息化和全球化带来的剧烈竞争和顷刻被淘汰出局的危险。一方面，企业要适应网络经济的发展，跟上信息时代的步伐；另一方面，要充分利用网络获取信息、利用信息，开拓网上市场，增强国际竞争能力。

从国外网络经济发展看，企业与企业之间的交易占网络交易额的 80%。而我国企业利用网络实施电子商务，目前还处于初级阶段，只有不到 10% 的国有大型企业正在或即将实施。作为我国企业主体的国有企业，只有 17% 左右的企业对电子商务有一定的了解，其中，大型企业的了解接近 100%，而中型和小型企业的比例分别为 20% 和 10% 左右。由此可见我国的社会信息化、产业信息化和网络信用体制同国际先进水平的差距。全社会应该为企业创造网络经营的条件和环境：第一，制定和健全必要的法律法规；第二，解决通信带宽、资费瓶颈等问题；第三，建立网上支付系统；第四，通过财政、税收、金融、政府采购等一系列政策措施，积极支持网络的发展，推动企业信息化的进程。

面对这样的形势，企业应该积极采取相应的对策：第一，加强对现代信息技术、网络经济的认识，树立信息社会的观念，切切实实地认识到企业的市场营销、销售、生产组织、国际贸易、内部管理、财务分析、经营决策都要依赖于信息技术，并尽快地学会掌握信息、分析信息、运用信息。第二，建立企业的信息系统。对企业的内部管理、外部经营、总体规划实施信息化战略。第三，在建立现代企业制度的改革中，注意组织形式、管理程序要与信息时代企业

管理方式相协调，与加强信息管理同时并举。第四，逐步地全面运用信息化管理模式。如建立仓储物流管理信息系统、生产制造管理系统、财务分析管理系统、人力资源管理系统等等，以适应网络经济发展的要求。第五，企业的发展要着眼于未来，重新设计企业的发展方向和产品结构。信息技术的发展将使一些行业迅速发展，使一些行业萎缩或消失，从现在开始就要注重应用信息技术提高企业的竞争力，创造知识型的企业，用信息代替库存，用知识代替资产，掌握主动权，抢占制高点，争取在网络经济时代立于不败之地。

在另外一个层面上，网络经济对我们传统的经营模式、管理理念也形成了冲击，传统企业的管理框架是从上至下、等级森严，强调服从命令，而现在则是提倡跨部门跨文化的团队管理模式，以项目负责人形式来使用企业资源，实现资源配置最优化。同时由于网络技术的应用，90年代中期产生了许多新的管理思想，如ERP、BPR、SCM等等。ERP（Enterprise Resource Planning 企业资源计划）强调利用网络技术将公司的销售、采购、财务、人事等资源高度融合在一起，提高工作效率，资源利用最大化。BPR（Business Process Reengineering 公司再造）则是利用网络技术大胆改造公司原有业务流程和运作模式，通过重新整合，使公司发生实质性的变化，从而更有效地响应市场，服务客户，降低成本，提高效率。SCM（Supply Chain Management 供应链管理）要求在网络经济条件下，企业不断完善内部业务流程，加强与业务伙伴们的合作，以便更好地满足客户要求，其直接的经济利益是为了更好地响应客户，降低成本与存货；战略上的利益则是为了进入新的市场，建立战略伙伴关系，为客户提供个性化服务，从而增强企业的竞争力。

网络经济将为企业多种机遇，主要是快捷地获取大量的信息资源，随着经济的发展，信息资源的作用越来越重要，它正在成为企业、个人和国家增强竞争力的决定因素，闭目塞听将造成土地、资本和劳动力资源的极大浪费，花费人力去研制先进国家已获突破的技术，花费资金去投产落后的产品，将会使企业错过发展的最佳时机。

网络经济也使社会和企业面对新的问题。网络经济使企业的生产方式由传统的粗放型、消耗型向现代的集约型转化，使资本的有机构成提高，传统的企业结构已不适应市场需求。对企业管理者来讲，要不断学习新知识，新技能，改变现有的知识结构，使自己能适应新经济时代的需求。

企业管理出版社出版的美国IDG新经济工商实务傻瓜丛书，将帮助我国企业了解发达国家在网络经济时代的企业经营之道，以利于我国广大企业在网络经济时代的竞争和发展。我们相信，中国企业家通过现代知识的不断更新，将带动企业现代化水平以及管理的革命性发展，促进我国企业在经济全球化的大潮中更好地应对挑战，加快发展。

陈锦华
2000年2月

IDG 新经济工商实务傻瓜丛书

翻译委员会

主 任：尹援平

副主任：张瑞恒

委 员：（按姓氏笔划）

丁 峰 马晓光 王学斌 王贵基

田晓犁 玄肇清 刘国平 刘金剑

孙泽民 远松山 吕国建 朱凤鸣

杜 敏 肖震东 吴太刚 陈永秋

陈忠华 胡 晓 贺卫华 贺启春

阎书会 谭振山 谭繁华

内容提要

《中小企业制胜法宝》(Small Business kit for Dummies)是由美国知名律师理查德·哈罗奇所著。它系统介绍了企业创办之初的实体选择、资金筹措和员工雇用,企业经营中的销售、会计簿记方法、纳税、融资、雇员的激励和挽留,企业成功后的对外宣传以及在国际互联网上的营销与推广。其内容包括在创办和经营中小企业过程中企业业主要遵循的经营步骤、方方面面必须注意的问题、各种合同协议文本样本、企业各种规章制度样本以及企业管理中常用表格文本的编制方法。书中涉及到大量的法律问题,在其附带的光盘上还包括了企业不动产租赁和企业保险的另外两个章节以及大量表格文本样本。应该说这是一本企业业主创办和经营企业必不可少的工具书。

作者简介

理查德·哈罗奇（Richard Harroch）是一位律师，在创办和兼并公司、中间协调、风险资本方面有 20 年的工作经验。他被列入“美国法律名人录”（Who's Who in American Law），而且还是旧金山一家主要法律咨询公司的合伙人。他是加利福尼亚大学伯克利分校的研究生，毕业于 UCLA 法学院，在那儿他是“法律评论”（Law Review）的主编。他写过许多专著，内容涉及法律咨询、企业管理、经济计划等，他还率先发起了在国际互联网上的法律协议。

他还被邀到法律和企业机构中做演讲，包括美国电子协会、风险资本协会、加利福尼亚律师业继续教育机构、法学论坛出版社、加利福尼亚州律师业务部、公司律师协会、旧金山律师界以及在业律师协会（PLI）。

理查德担任过加利福尼亚州合资公司律师业委员会主席、旧金山律师业股份公司委员会主席团成员、加利福尼亚州律师界企业法执行委员会成员、纽约“风险合资和战略联盟”法学杂志年会主席团成员。

理查德在创办和兼并公司、企业融资、风险合资、战略联盟、风险资本融资、公司股票上市（IPO）、优先股票、股票选择、租赁、借贷以及筹资等领域富有经验。你可以用 E-mail: rharroch@counsel.com 与理查德联系。

序

当理查德·哈罗奇要我为他这本《中小企业制胜法宝》写序言的时候，我感到很激动。我已经认识理查德先生多年了，而且已经看到他以律师和顾问的身份为创建企业付诸行动，我知道本书会是一本很有趣的工具书。

创办企业可能有一个令人胆怯的过程。作为加利福尼亚大学伯克利分校企业家协会里斯特尔中心（Lester Center）的执行主任，我有充分的证据说明，许多雄心勃勃想成为大企业家的人恰恰从未走出这第一步。他们可能有最重要的、看起来难度更大的事要办。他们已经看到了市场的机遇以及通过这些机遇获取利润的方法，然而，他们却摔倒在一些“容易的环节”上，像筹措资金、适当的组织和之后以“行家”的方式经营企业等。律师和会计是重要的企业资源，但是，如果你不只是做做家庭作业和学学 Basic，他们可是昂贵的教师。本书就是要在探求企业发展新领域时给每位企业家提供及时而坦率的忠告和要使用的手段。

很荣幸，我的工作是在伯克利的 Haas 商业学院给 MBA 学生上课。不可否认他们是一些最聪明、最有业务头脑的年轻人，许多人声称毕业以后要创办他们自己的企业。我听到他们对 MBA 教育最常见的一个抱怨就是不给他们上组织和经营小型企业的基础课，这是事实。但本书可给你提供一些 MBA 课程所没有的东西：如在法律、财务、雇工以及创办经营企业时出现的管理障碍等方面给出坦诚的指导。内容涉及方方面面，从企业形成、组织、决算、税收、财务等基本问题，到企业上网的一些警示和与舆论界打交道的一些手段。《中小企业制胜法宝》带有大量表格和模板样本，可以说是一个百宝箱。书中的 CD-ROM 使得所有内容理解起来更直接，使用起来更方便。

创办企业也可能是一件终身的事。个人创办新企业的趋势是当今经济发展的一种基本驱动力。统计数字表明：“过去 25 年中，2/3 的全新职业是由小型企业创造出来的。总体上看，小型企业消化了一半私有劳动力。”

每个小型企业必定要从某处开始启动，最好是按部就班地去完成每项工作（第一位顾客，第一个雇员，第一笔银行贷款，第一份合同，第一份财务状况表等）。但每一个“第一”都会给企业家留下许多要学习的东西。本书对你事业的成功既有指导，又可以提供捷径。

在我的职业生涯中，我有幸戴过许多桂冠，在过去的 20 年中，我一直沉浸于创办和经营商业企业。在 80 年代，作为企业决策服务机构的董事，我在海湾地区为 Ernst & Young 公司服务，90 年代担任企业家协会里斯特尔中心的执行主任，最近又成为一个风险投资公司的合作创始人。荣幸的是我确实与成千上万自己创办企业的企业家们合作过（当然，我自己也从中学到了许多东西）。我可以坦诚地说，像《中小企业制胜法宝》这样的“工具书”的确是非常实用的，我要向我的许多学生推荐这本“工具书”。

—Jerome S. Engel, 加利福尼亚大学伯克利分校
Haas 商学院企业及创新协会里斯特尔中心执行主任

本书导读

.....

如果你把尽全力经营一个企业作为一种宏大的理想或社会服务，那不是一件大好事吗？你要做的事就是让你的顾客满意。如果不用考虑像合同、税务、雇工、簿记和责任等事宜，那不是太妙了吗？妙是妙，但那样太可怕了，应该是你清醒的时候了。

如果你要当自己独木舟上的船长而不做其他人战舰上的大副，你必须要知道许许多多法律金融责任、案卷注册登记和其它事宜。有那么多事要做而你可能不知道从何处下手。通常，问题就归结到你的无知上，千万不要为你的无知辩护。只要学会按法律要求去做，就不会有问题。

好了，现在你可以放松一下了。《中小企业制胜法宝》不仅给你以切实的忠告，指点企业法律迷津，而且提供了你需要的表格文本样本、协议、策略、清单和信件，它们可以使你得心应手地运用法律知识并从中获益。

无论你是否希望企业小规模地经营还是计划让它成为另一个微软公司，本书都适用于你。《中小企业制胜法宝》和附带的 CD - ROM 提供了建议和表格样本，范围从企业的最初创立到以后的迅速发展壮大。

本书并不是一个神秘莫测的东西。你不一定要从第一页开始读起，即使你翻到最后一章，你也会发现本书确实有许多值得一读的东西。本书与其说是“工具书”，倒不如说更像一本百科全书。百科全书中，你并不一定要先读完 A 卷再读 B 卷，当需要某些资料时，你可以去查阅并使用这些资料，然后把书放回书架，转身再去经营你的企业。

假如你要找到一条信息让你得到额外的业务折扣，那就意味着你和你的孩子准备去迪斯尼乐园了。你可以用几种方法找到你要的信息。首先你可以到目录中去查主题。如本书中“企业纳税基础”。然后浏览题目，直到发现你要的信息。其次，如果确切知道你要查找什么信息，可以直接通过索引找到它。

本书后面的 CD - ROM 中装满了各种表格和协议的样本，修改后就可以用在你的企业中。如果请求律师起草这些表格文档会花费成千上万美元。

然而要知道，法律是一件有趣的事情。对多数企业适用的协议也许对你的某些特殊案例并不适用。对涉及大笔资金或潜在性支出费用的案例一定要与律师核对（事实上，与律师一起核对企业的各种表格和协议永远不会有误）。

愚蠢的假定

本书假定你基本了解企业的实践和概念。因为本书的重点是为企业提供各种

各样的工具，所以我尽可能多地给出了一些表格文档和表格文档的用途。对一般的企业概念我仅作了有限的描述（我尽可能对每个主题的背景作简要解释）。如果你觉的需要更多地掌握企业背景信息，请查阅由埃里克·泰森和吉姆·谢尔（Eric Tyson & Jim Schell）所著的《如何经营中小企业》（Small Business For Dummies）一书。

不需要看的内容

本书内容有些是企业业主必须熟悉的主题，有些是技术性较强的内容，如纳税、会计、合同等，书中标有技术资料图标的那些技术性解释一般不需要完全理解，如果可以随意略过这些讨论，也不会使人变的那么愚蠢。

本书的组织结构

本书大致是按先后顺序的模式组织的。第一部分包括企业创办；第二部分讨论资金；第三部分是有关你的雇员；第四部分是关于避免法律争端的信息；第五部分是加强企业对外宣传的方法；最后两部分是企业成功运作的部分和附录部分。

每部分细节如下：

第一部分：创办企业

每个小型企业必定要从某处开始启动。在第一部分，你会找到当你着手创办企业时必须要考虑到的问题。第一章告诉你怎样为你的企业选择企业实体（如股份公司、合资公司、有限责任公司等）。第二章指点你怎样撰写有效的、用来判断企业成功并吸引资金的企业计划。第三章包括如何建立一个股份公司的必要资料并以此来保护你自己不受财务及法律责任伤害。

第二部分：资金事宜

资金可使企业运转，并使企业进入正轨。第四章很重要，它提供了一些向企业注入资金的手段，包括贷款协议、发行股票必需的注册登记、风险性融资。第五章中你会找到保持账薄的表格和策略，包括会计方法、现金周转对比、数字平衡和预算方法。税收法是真正影响你企业的另一类问题，第六章为你的企业提供纳税基本点，包括企业折扣讨论和在国内收入署（IRS）登记。

第三部分：雇员及咨询人员事宜

随着企业的壮大，某些地方你需要雇用人员帮助你取得成功。第七章为雇用雇员提供一些建议和方法，如雇员协议、申请书、面试时应该问的问题。第八章告诉你雇用以后怎样挽留和激励员工。雇员激励计划、股票选择和利润计划的讨论请在本章查询。第九章集中讨论解雇雇员问题，包括解雇雇员以及解雇雇员的原因和时机等条款。第十章涉及雇用独立承包人和咨询人员，包括给 IRS 的表格，说明这些人员是非雇员身份。

第四部分：保护你的企业

当你经营企业的时候，企业的各个角落都可能潜伏着某些心地不好的职员。有些坏人吞掉你的钱财，有的坏人可能会将你送上法庭或送进监狱。第十一章讨

论一些重要的合同，包括你可以修改使用的表格和协议样本。第十二章浏览一下作为企业家应该知道的法律条文；第十三章讲述了保护专利、商标和其它知识产权的手段，这些通常是你企业的命根子。第十四章是告诉你避免与客户之间发生问题的方法（如欠债），并提供了出现问题时解决的方法。

第五部分：扩大知名度

当企业状况良好时你要对企业进行对外宣传，第五部分提供两种适合每个企业的现成低价宣传方法。第十五章让你利用国际互连网（World Wide Web）这个工具为企业做宣传，包括网站设计员雇用合同和网上销售的在线合同。第十六章告诉你如何通过新闻稿由新闻界进行大范围宣传。

第六部分：企业运作的十大方略、十大网站、十大出版物

没有这几个十大妙用，这本工具书就不会完整。第十七章为使你的企业更加成功提出十大告诫。对上网的读者，第十八章提供了对小型企业适用的十个网站。第十九章为小型企业提供了一些有用的出版物。

第七部分：附录

在本书中有两个有用的附录。附录 A 见到的内容对你具有额外的帮助。附录 B 是本书后面的 CD-ROM 中所有内容的介绍。浏览该附录可发现如下信息：

- ✓ CD-ROM 中有关保险和企业租赁的另外两章
- ✓ 概括本书各种表格文档的大型表格
- ✓ CD-ROM 中试验版企业软件

本书使用的图标

下列图标告诉你在什么地方一眼就可找到特殊的信息：



底线

该图标指出直接影响企业最终成功的增收节支措施



光盘文档

该图标指出 CD-ROM 中有价值的表格、协议、清单和信件



切记

该图标指出你必须牢记的重要事宜



地域法规

该图标指出你需要在州或地方法律标准上注意的地方



该图标表示你可以略过不看的过分专业性法律术语及技术性讨论



该图标提示你可以节省时间和减少麻烦



该图标揭示出可能会产生严重后果的陷阱

从什么地方开始读起

你可以从本书的任何地方开始读起。如果你现在还没有企业，那么从第一章读起比较合适。如果已经有一个想要壮大的小企业，可以查阅第二章有关企业计划和第四章有关资金筹措的内容。如果你已经有了一个成功的企业，那么可以从第十七章开始去查阅有关使你的企业更成功及由此不断进步的策略。

目 录

第一部分 创办企业

第一章 企业实体选择	(3)
企业类型多，时间就是金钱	(3)
独资公司	(3)
你好！合伙者	(4)
股份公司	(6)
援助性混合：有限责任公司	(9)
在 CD-ROM 上的表格文档	(10)
第二章 企业计划	(11)
起草企业计划	(11)
确定风格要点	(12)
企业计划的关键部分	(12)
遵循标准格式	(12)
现实性检查	(19)
起草一份微型的企业计划	(21)
在 CD-ROM 上的表格文档	(21)
第三章 组建股份公司	(24)
股份公司的产生	(24)
玩名字游戏	(24)
选择股份公司所在地	(25)
制定公司章程	(25)
公司发起人的权力和义务	(26)
严格执行规章制度	(27)
保持最新的记录簿	(28)
估算股份公司的成本费用	(28)
完成股份公司的建立	(29)
股份公司的活动	(29)
董事会	(29)
股东	(30)
股份公司的资金注入	(31)
发行股票	(31)

保留股票分户账	(31)
签定第一优先购买权协议的权利	(32)
在 CD-ROM 上的表格文档	(33)

第二部分 资金事宜

第四章 企业资金筹措	(39)
借债还债，剜肉补疮	(39)
协商有利的贷款条款	(40)
拟定适当的期票	(41)
寻求 SBA 贷款	(42)
租赁设备	(43)
把股票放到拍卖银行	(44)
不同的股票针对不同的人	(44)
证券法 101	(46)
每条规则都有豁免	(47)
以企业计划为支撑	(48)
起草私人募集备忘录	(48)
通过认购协议出售股票	(49)
浪漫型风险资本	(50)
准备会见风险资本家	(50)
了解自己	(51)
美好关系的开始	(53)
在 CD-ROM 上的表格文档	(54)
第五章 簿记和会计基础	(56)
选择会计方法：现金或应记	(56)
记账和账簿	(57)
单据	(57)
业务交易账	(58)
会计工具包	(59)
收入状态	(59)
资产负债表	(62)
资产	(62)
负债	(65)
现金流动状态	(65)
计算利润率	(65)
预算和预测	(67)
在 CD-ROM 上的表格文档	(70)

第六章 小型企业纳税基础知识	(72)
从开始就要考虑纳税	(72)
选择恰当的企业实体	(73)
S 股份公司	(73)
税务工具包	(73)
申请纳税人登记号码	(73)
雇员纳税表	(74)
课税存款息票	(74)
课税的类型	(76)
所得税	(76)
个体经营税	(76)
营业税	(77)
销售税	(78)
可爱的小精灵：为企业减免	(78)
企业费用	(79)
合格小型企业让股东享受的专项税利益	(79)
去哪儿寻求更多的援助	(80)
在 CD - ROM 上的表格文档	(80)

第三部分 雇员及咨询人员事宜

第七章 雇用雇员手段	(85)
寻找企业的精华人物	(85)
可靠而确实的来源	(85)
网上人力资源	(86)
面试	(87)
应该问的问题	(87)
不该问的问题	(87)
核查	(88)
雇工工具箱	(90)
就业申请	(90)
录用信	(95)
避免出现工作分配上的差错	(95)
雇工协议	(97)
保密和发明转让协议	(104)
新雇员文书文件	(104)
在 CD - ROM 上的表格文档	(105)
第八章 雇员的激励和挽留措施	(107)
用好的形式激励雇员	(107)

正式和非正式欣赏手段	(108)
雇员满意程度调查	(109)
充分利用激励雇员的手段	(109)
股票选择计划	(112)
利润分享	(115)
奖金	(115)
小灶计划	(115)
401 (k) 计划	(116)
特殊的小恩小惠	(116)
在 CD - ROM 上的表格文档	(117)
第九章 避免雇员问题	(118)
遵守雇员手册	(118)
不歧视的规定	(119)
性骚扰的规定	(119)
E - Mail 的使用规则	(123)
禁止非法服用违禁药品的规定	(123)
以评促建	(126)
解雇雇员	(126)
以解雇为目标	(126)
息事宁人	(127)
最终解决	(128)
召开欢送会	(129)
在 CD - ROM 上的表格文档	(133)
第十章 独立承包人和咨询人员协议	(135)
与独立承包人和咨询人员形成关系	(135)
独立承包人协议	(136)
保密和发明转让协议	(136)
谨慎对待纳税表	(148)
确定缔约人	(148)
昂贵而驰名的税收表	(150)
在 CD - ROM 上的表格文档	(150)

第四部分 保护你的企业

第十一章 关键合同	(155)
了解合同	(155)
起草和协商好合同	(156)
意向书	(160)