

美国·加拿大·畅销书

BUSINESS FOR BEGINNERS

弗朗西丝·麦古金 著
杨 莉 等译

小企业创业

实务

FROM RESEARCH AND
BUSINESS PLANS TO
MONEY, MARKETING
AND THE LAW

- ➡ 知道从哪开始
- ➡ 了解法律和税收要求
- ➡ 选择合适的行业
- ➡ 做好市场调查
- ➡ 积累创业技能
- ➡ 做好会计和文书工作的统筹安排
- ➡ 制定致胜的商业计划
- ➡ 在家庭办公环境中求生存
- ➡ 了解财务报表
- ➡ 在预算内做营销

海天出版社



伴随企业一起成长

美国·加拿大·畅销书

BUSINESS FOR BEGINNERS

小企业创业

实务

FROM RESEARCH AND
BUSINESS PLANS TO
MONEY, MARKETING
AND THE LAW

弗朗西丝·麦古金 著
杨莉 余丽文 译
樊萍 王婧

海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

小企业创业实务/(美)弗朗西丝·麦古金著;杨莉等译.—深圳:
海天出版社,2007

(伴随企业一起成长)

ISBN 978-7-80697-945-7

I.小... II.①弗... ②杨... III.小型企业—企业管理
IV.F276.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第026430号

著作权合同登记号:图字19-2006-103号

Copyright © 200X by Frances McGuckin

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦518033)

<http://www.htph.com.cn>

责任编辑:廖译(jlly359@yahoo.com)

陈炯(cj333@21cn.com)

责任技编:卢志贵 封面设计:熊辉

装帧设计:李静

邮购电话:0755-83460397

深圳市希望印务有限公司印刷 海天出版社经销

2007年3月第1版 2007年3月第1次印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:18.13

字数:285千 印数:1-5000册

总定价:58.00元(共2册 本册29.00元)

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。



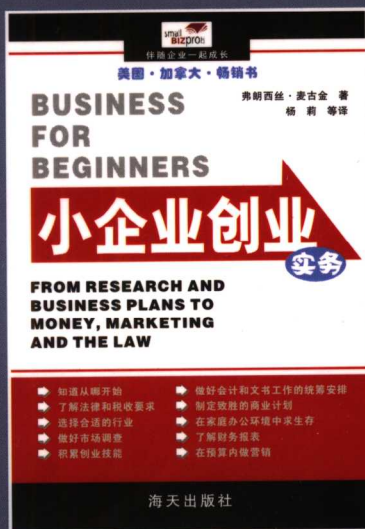
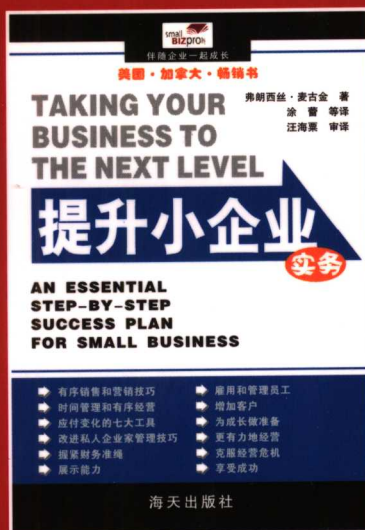
● 弗洛西丝·麦古金 (Frances McGuckin), 多种奖项的获得者, 最佳畅销书作者, 小型企业专家, 职业演讲者和专栏作家。她的足迹遍布美洲, 成功举办了很多富有感召力, 内容丰富, 引人入胜的讲座和演讲。在这些听众中间, 大部分都是小企业的老板或职员。而且他们企业的优秀业绩往往依赖的是那些小型的经销商或分销商。

● 弗洛西丝在美国和加拿大被誉为小企业专家。她经常接受很多小企业出版社的采访, 这其中包括Home Business Journal, Black Enterprise Magazine, Hispanic Trends, Self-Employment America, the Chicago Tribute, 和 Entrepreneur Magazine. 她为很多出版社撰写专栏, 其中包括 International Association of Floor Care 和 Sewing Professionals. 2004年中期, 她被Visa Canada评选为成功小企业的专家代表。

● 弗洛西丝被公认为是对女性经营企业, 特别是对小企业经营有突出贡献的人。她最近获得2003年度加拿大专业演说者协会 (Canada Association of Professional Speakers) 的奖项以及2003年度萨里国际作家会议 (Surrey International Writers' Conference) 的特别奖。2002年, 她被评选为温哥华最具影响力的五位女性中的一位; 2004年, 她获得度基督教女青年会中获得杰出女性 (YWCA Women of Distinction) 的提名。作为安排总理工作计划事务的参与者, 她的建议和方案已被列入政府报告中。



责任编辑：廖 译
陈 炯
技术编辑：卢志贵
封面设计：熊 辉
装帧设计：李 静



对于《小企业创业实务》更多的好评

- “麦古金对于一项激动人心而又富于挑战的人类事业做出了清晰透彻的介绍。有人甚至把她的书看做是必不可少的。”

保罗·卢克，《温哥华州报》“成功的理财”

- “我们的图书资源中最受欢迎的书就是弗朗西丝·麦古金的《小企业创业实务》。每当我们的客户参与到我们的创业活动中，他们都会自动将此书视为他们创业阶段可以寻求的支持和帮助。”

《自主创业联络员》

- “在搜寻一本好的、可以融入我们的企业策划软件的财经手册时，当然的选择就是《小企业创业实务》。弗朗西丝·麦古金为个人理财提供了一本详尽的、易于解读的指南，即便是新手，只要对创业要求有最基本的理解，就能够有效地使用这本书。”

达米恩·克里斯汀阿尼，《世界之星软件》社长

- “哈利路亚！总算有人在创办企业方面上了精彩的一课，就是初学者也能明白。我向弗朗表示祝贺，因为《小企业创业实务》填补了似乎无人想要填补的空白。”

托尼·凡勒斯，《温哥华州报》“理财与小企业作家”

来自大学与创业组织的好评

- “这本书恰如其所承诺的那样——开创你个人企业的一本简洁的、循序渐进的指南！这种便于理解的风格使得每个人看上去都能够创办自己的企业。向这样出色的工作表示祝贺！我们为能够在我们的事业中心宣传如此宝贵的信息而感到荣幸和骄傲。”

玛丽·埃伦-库尔，西三一大学

• “这种易于理解的表述和注重基础的方法正是我们在培训材料中想寻找的要素。我向大家推荐弗朗西丝这本精彩的书。”

苏珊娜·拉香居-沃森，项目经理

• “我们发现这本书是创业的宝贵资源……信息充沛，易于理解。创办企业从未变得像这样简单。《小企业创业实务》使这一切成为可能。”

卡·珀塞尔，加拿大博学学院 政府关系学会副会长

• “这本书的版式设计好极了……对于那些母语不是英语的各少数民族人群而言，阅读及理解此书非常容易……基于您为创业发展所做出的贡献，请接受我诚挚的祝贺。”

克里斯托·弗莱曼，企业家及项目协管

• “《小企业创业实务》的面世可谓恰逢其时，它为创业期的公司提供了实用易懂的建议和指南。做得好，弗朗西丝！”

彼得·汤姆森，加拿大不列颠哥伦比亚理工大学企业发展中心主任

• “这是迄今为止我读过的——而且我读了不少——最好的一本关于小企业的书，如果不说是最好的，也是最好的之一。多数小企业的书都太正统了，结果让人感到困惑而不是清晰。我想我完全可以做个结论：您的简洁中蕴涵着天赋。”

迈克·菲普斯，德耳塔商会营销经理

来自读者的好评

“因为您的《小企业创业实务》，我想向您表示感谢……在很多地方我都用到了它，它提供了非常好的参考。”

“祝贺您写成了如此精彩的一本书。我在美国公立学校及一所大学进行创业教育。我想在我的班上使用其中的部分内容，希望能征得您的同意。”

“我刚刚购买了您的《小企业创业实务》。实在是太棒了！我未来生意上的合作伙伴现在就在阅读此书，关注每个我划了线的地方。”

谨以此书献给所有的新企业家们。

成功的路上难免沟沟坎坎。

有人喜欢坦途，绕着道找寻好走的路，
但那些人永远体会不到梦想实现的满足。

当你自谋生路时，就没有哪条道好走，

但当你踏上此路，带着知识，干劲，

真正的企业家精神上路；

努力，坚持，朝向明确的目的地，

你的梦想便都在你的掌控之中。

追寻你的梦想吧！

致谢

1997年以来,《小企业创业实务》一直颇受欢迎,时至今日,它已传播到六个国家并且多次再版。我想向北美众多使用此书的人,以及那些慷慨给予支持、反馈和鉴定的多所大学、机构、创业组织和企业家们表示我深深的谢意。

知道自己写了一本能够帮助他人的书,这就是对我最好的褒奖。就像生孩子一样——一个痛苦而漫长的过程,期间涉及到数月的调研、写作、编辑、校对,还得承受眼发酸、脑发胀的痛苦。但在你生产的时候,这些痛苦便烟消云散了。

变化是永恒的,教师必须在教材中反映这些变化,这一版本因此做了些补充,涵盖了演说的要点,咨询以及研讨会的内容。我感谢我所有的交流对象,谢谢你们的问题、热情和积极的回应。

我要特别提到我的文学经纪人,加利福尼亚红杉代理公司精明能干的凯瑟琳·福勒,她施以援手,负责我的两本书在美国的出版。对于她的行业知识、专业技术,以及联系合适的出版商方面所展示的专业性,我非常赞赏,同时也深表谢意。

我还要感谢Sourcebooks公司的编辑彼得·林奇以及全体编辑人员,感谢他们欢迎我加盟他们的合作者队伍。很荣幸能与这样久负盛名的公司合作;他们真的非常关注自己的作者,并且致力于他们所出版著作的成功。彼得,我将尽我所能使我们的合作成功并且有利可图。

所有主要的项目都离不开一个执着的团队的齐心协力,没有我的制作组的帮助,这本书就不可能取得今天这样的成功,海蒂·勒霍斯尼娜,蒂塔·兹耶赫,雪莉·奥森,内奥米·鲍尔斯和里·弗狄,他们一直和我站在一起,经历了一次次的再版、重印以及130,000多册的销量。

一个作者一般不可能在没有外界资源和专家的情况下完成一部作品。因此，我要特别感谢在华盛顿布莱因生活和工作的两位专业人士：注册会计师唐纳德·斯塔，私人律师克里斯多佛·弗莱彻。唐二十年的从业经验使之可以耐心又详尽地解答我几十个会计和税收问题，还校阅了第3、第8和第9章，并且补充了大量的信息。克里斯多佛在企业法领域有二十八年的从业经验，他爽快地校阅了第5章并补充了大量有价值的信息。

正是来自内华达、肯塔基和新泽西州小企业发展中心以及西雅图美国小企业管理局的大力支持，才有了第13章中的成功的案例。感谢贝基·霍普金斯，迈克尔·格雷厄姆，莎伦·法斯科，丹尼斯·拉苏古和罗杰·霍普金斯，感谢这些主任和经理们使我和他们的一些主要客户取得联系，后者正是本书中的重要角色。感谢每一位和我分享其故事的人；很高兴能认识你们。我把你们深情地称做“小企业成功团队”；我很清楚，你们的经历将鼓舞其他人去实现他们的梦想。

感谢IDC保险集团（www.lifeinsurancequote.com）的拉塞尔·斯马特，他为第6章奉献了非常宝贵的保险信息。我还要特别感谢他的同事，帕克·史密斯和菲克公司贝尔维尤办事处的房地产和企业策划副总裁约翰·弗莱泽，是他审阅并核对了相关信息。我或许忘了向许许多多的朋友、客户和同事表示感谢——谢谢你们给予我的一切，谢谢你们的支持。

对于我伟大的母亲，可爱的女儿卡特里娜和调皮的儿子理查德——我能说些什么呢？他们已经习惯了自己的妈妈在办公室里埋头苦干，挑灯著述。如果没有他们的理解，我的人生之旅会是怎样的艰难晦暗啊。感谢你们组成了这个特殊的家庭。作为这个家庭的一份子，我是幸福的。

前言

追寻你的企业家之梦

当我们匆匆迈进新千年，越来越多的人希望开创自己的企业。伴随着令人眼花缭乱的技术进步，手边就有现成可用的机器设备，更多的人可以选择开设一家小企业或家庭企业。

没有什么比得上做自己的老板了。它给我一种最高权力和强烈自信的感觉——说得没错吧？对于一些人来说，这一体验是孤立无援，与人隔绝的。自谋生计需要各种各样的技能，你掌握的技能越多，你就越容易成功。它需要勇气、决心、专业技能、长时间的工作和投入，但拥有一家企业的回报完全值得你做上述的付出。你可以积累知识，增强自信和专业技能，还有——我们都期望的——增加你在银行的存款。啊，可是有那么多东西要学，那么多事要干，可供支配的钱又是那样的少——还有许许多多没有回答的问题。

第一步该干什么？哪一行适合你？它要花费多少钱？你的钱从哪儿来？你的想法可行吗？你该怎样做营销呢？这一行的竞争有多激烈呢？这些问题都在不断地叩问你的大脑。你大概会寝食不安，总想拥有自己的企业——但从哪开始呢？

热爱你的工作

并非每个人都是天生的企业家，但你可以学习成为一个真正伟大的企业家。尽管许多的技能都可以习得，有一项“技能”例外，那就是热情。因此，选择你热爱的行业，以此作为开始吧，因为没有热情，新鲜感很快就会消逝殆尽。客户能觉察出一名企业家是否充满激情，而激情是有感染力的。你必须尽你所能，培养自己的组织、财务、管理、销售和营销技能，再加上积极向上，讲究实干。此外，良好的幽默感往往能成为你的救命草。

我在写作本书的续篇《让你的企业更上一层楼》时，我列了60项企业

家应当承担的工作。作为一个企业家，就要充分了解这些工作。要做到这一点，就得制定一个实用的商业计划，承认你的弱点，并致力于改进自己的不足，千万不要拖延。许多新的（以及不那么新的）企业家会因为“太忙”以至于没法上网或学习如何发展自己的企业。错！一旦形成了这样激动人心的新观念，你就可以安排好时间从事这些重要的工作。

寻访合适的顾问

要想更上一层楼，使企业蒸蒸日上，就应从你的社区寻访一位愿意帮助你的顾问。有许多人愿意和你分享他们的知识和经验——有时你所要做的就是问问他们。如果你对从哪着手没有把握，可以联系当地的商会，美国小企业管理局（SBA）或小企业发展中心（SBDC）。如果你找不到顾问，那么，可以阅读此书，时不时地参考此书。我也很高兴能成为你无声的顾问。

收获成功的果实

当今成功的企业都致力于紧跟技术与行业知识更新的步伐，并且提供优越的服务及合理的管理策划和企业发展的动力。凭感官、凭本能行事已不再可取了。

把握适当的步幅——如婴儿学步般——一步一个脚印，你就能获得成功。本书可以帮助你把握适当的步幅，并且懂得你所做出的决策是你一生中迈出的最大的一步。要想道路平坦无阻还需假以时日，但每一个明智的步伐都朝正确的方向迈进了一步。一旦你能成功地经营自己的企业，你就再也不想成为一个雇员了。

我真诚地希望你的成功之路风光无限。我希望本书为你描绘出了一条安全的线路，或可以使你绕开一些坎坷崎岖。通常旅途本身就远胜于最终的目的地。享受你的企业家之旅，千万不要放逐你的梦想。

目 录

第1章 从哪开始?	1
1.1 做一名企业家,你准备好了吗?	2
1.2 为什么要创办自己的企业?	4
1.3 自主创业的另一面	7
1.4 成功必备的七项能力	11
1.5 你有管理才能吗?	17
1.6 创业失败的原因何在?	18
第2章 如何选择合适的行业?	23
2.1 哪些行业可供你选择?	24
2.2 哪一行对你最合适?	35
2.3 为什么企业要转让?	36
2.4 什么是商机?	38
2.5 如何判别潜在的商机?	40
2.6 成功购买企业的七条法则	46
第3章 什么是财务报表?	53
3.1 为什么我们需要会计?	54
3.2 数字是怎么来的?	56
3.3 财务报表中有哪些信息?	57
3.4 会计术语及其定义	59
3.5 如何分析财务报表?	66
3.6 五分钟财务测试	72
第4章 如何做市场调查?	75
4.1 你的想法有市场潜力吗?	76
4.2 你的企业能解决客户的问题吗?	77
4.3 我心目中的十大家庭企业	77
4.4 你的调查包含哪些内容?	78
4.5 调查材料来自何处?	90

第5章 为何需要律师?	95
5.1 律师是干什么的?	96
5.2 如何才能找到合适的律师?	99
5.3 什么是买卖协议?	100
5.4 如果出现法律纠纷怎么办?	105
5.5 这些律师术语是什么意思?	106
第6章 你将承受哪些启动费用?	113
6.1 你该租赁什么类型的建筑?	114
6.2 你该使用哪些通讯系统?	118
6.3 你需要哪些办公和计算机设备?	121
6.4 你需要哪些办公贮备?	125
6.5 你需要哪些保险?	127
6.6 什么是风险管理?	131
6.7 按部就班的企业启动清单	133
第7章 什么是商业计划?	137
7.1 为什么需要商业计划?	138
7.2 从何处可获得商业计划方面的帮助?	138
7.3 什么是商业计划?	139
7.4 如何做好计划的准备工作?	146
7.5 谁会借钱给你?	152
7.6 立刻执行: 你的商业计划清单	156
第8章 你应当成立股份公司吗?	159
8.1 什么是独资或合伙?	160
8.2 合伙是不是个好主意?	163
8.3 什么是股份公司?	165
8.4 独资公司与股份公司有什么分别?	168
8.5 比较资产负债表的差异	170
8.6 你应当成立股份公司吗?	172
第9章 你应当依法做好哪些准备?	173
9.1 当地政府的批准	174
9.2 公司名称注册	176

9.3 注册与执照	177
9.4 银行账户	177
9.5 州税和地方税	177
9.6 雇主身份号码、表格以及薪水册	178
9.7 工伤赔偿或州伤残保险	182
9.8 其他发证机构	183
9.9 开公司真的轻而易举吗?	185
第 10 章 如何做好企业的营销?	187
10.1 什么是营销计划?	188
10.2 营销的四个P是什么?	189
10.3 什么是品牌?	194
10.4 全盘规划	198
10.5 如何推销你的企业?	200
10.6 你该使用哪种广告媒体?	209
10.7 如何做营销预算?	212
第 11 章 如何合理安排时间, 做好会计和文书工作?	215
11.1 如何管理文件?	216
11.2 如何设置账目?	221
11.3 什么是财务目录表?	222
11.4 你的会计需要些什么?	234
11.5 如何对存货进行估价?	236
11.6 哪些企业开支可以减税?	237
11.7 什么是收支平衡点?	239
11.8 如何记录车辆的开支?	242
11.9 善待你的会计	244
第 12 章 家庭办公——天堂还是地狱?	247
12.1 家庭办公适合你吗?	248
12.2 何为家庭办公之利?	249
12.3 何时会遭遇家庭办公之灾?	251
12.4 家庭办公可获得哪些税收减免?	256
12.5 你能应对家庭办公的挑战吗?	258



第 13 章 你的故事会是什么样?	261
13.1 踏上创业之路	262
13.2 拉斯维加斯小企业发展中心的客户都是赢家	263
13.3 来自食品的启示: 家庭食品批发公司	266
13.4 失去了工作 找回了热情: 公关企业有限责任公司	267
13.5 从苏格兰裙起家——以变化求发展: 尤蒂利苏格兰短裙公司	269
13.6 靠杂事赚钱: 三角形杂务公司	270
结束语	273
关于作者	274
译后记	277

第 1 章

从哪开始？

有了做梦的人——才有将梦想变成现实的人。

- 做一名企业家，你准备好了吗？
- 为什么要创办自己的企业？
- 自主创业的另一面
- 成功必备的七项能力
- 你有管理才能吗？
- 创业失败的原因何在？