

黎艳阳 著

闯进美国生意圈

中国金融出版社

7.12
6

闯进美国生意圈

黎艳阳 著

中国金融出版社

责任编辑:张聪林

责任校对:吕 莉

责任印制:张 莉

图书在版编目(CIP)数据

闯进美国生意圈/黎艳阳著. - 北京:中国金融出版社,1996.12

ISBN 7-5049-1707-9

I. 闯…

II. 黎…

III. 商业经营-经验-美国

IV. F737.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 24268 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京广安门外小红庙南里3号

邮码 100055

经销 新华书店

印刷 北京北方印刷厂印刷

开本 850毫米×1168毫米 1/32

印张 5.5

字数 128千

版次 1996年12月第1版

印次 1996年12月第1次印刷

印数 1-3100

定价 16.00元

前 言

到美国去创业办公司,在过去,对我们大多数中国人来说,只是一个颇具诱惑力的话题;现在,这种诱惑非但没有减弱,而且变得更加现实和具体了。

随着中国经济的迅速发展,越来越多富有远见卓识的中国人,不满足于在国内的发展,竞相冲向世界的各个角落,尤其是冲向经济较发达的美国。据《人民日报》海外版几年前刊登的消息,中国(除港澳台)到美国投资的企业已达上千家,如果再加上个人投资者,更是难以计数。在美国,近年来也经常可以从华文报纸上看到有关中国人士到美国投资办公司的消息。

应该说,有勇气闯进美国经商的人,是一群有胆有识、有抱负的人。他们的向外发展不仅带动了国内经济的发展,而且也使中国出现了一批具有现代经营意识的企业家,无形中也提高了中国企业的管理层次和水平。但是,在越来越猛的以出国经商为目的的新一轮出国潮中,最让人忧虑的是,在美国投资办公司,不论其规模大小,经营范围如何,成功率都明显偏低。很多公司在初创期便由于各种问题,难以为继,甚至血本无归,负债累累。对于此类实例,中美两国媒体的报道很多,我在美国生活多年,也时有见闻。

本来,无论是中国人还是美国人,在竞争激烈的美国,投资创办企业都不是件容易的事,失败是在所难免的。然而让人感到惋惜的是,大多数中国投资者的失败,在很大程度上是由于不了解在美国经商的必要条件所致。许多失利者只是凭着一些所谓的在美国的关系,依靠他人,或者干脆套用在中国经商的那套办法,其结果当然不佳。

在美国创办公司,投资者除了具有创业的胆识和其他一些必要的客观条件之外,更重要的是对美国的企业环境有所了解,所谓入乡先问俗,就是这个道理。盲目地依靠别人,不如依靠自己,这已成为所有在美创业者的共识。前不久,我与几位从中国到洛杉矶经商的朋友闲聊时,谈到某君投资汽车修理业的失败,谈到国内某公司投资塑胶厂的失败,大家都感叹不已:“要是能有一本介绍如何在美国经商的书,给大家做个指南就好了。”这实在是一个非常好的建议,如果有这样一本指南,就可以帮助更多的人顺利地进入美国商界。

正是怀着这样一种愿望,我开始到书店、图书馆翻阅各种有关介绍在美国经商的书籍,但大多数不是太复杂就是太零散,而且写作角度都是面对那些对美国财、税、法都有一定程度了解的读者,并不是很适合外国读者,尤其是中国读者。由于中国采用的财、税、法系统和政策,长期以来与美国有很大的差异,尽管近年来已经出现与国际惯例接轨的迹象,但是对绝大多数普通人而言,在认知上仍有很大差距。所以,具有指南功能的书,必须通俗易懂,但又不失系统性和专业性。把握了这一点,我决定为中国的读者们写一本这样的“指南”,或者更准确地说,是为了给那些有志闯入美国商界,开辟一方新天地的人士提供一张进入美国生意圈的路线指示图。

为了实现这一构想,我向几位在美国学习工作多年,并且已

经建功立业的朋友征求意见和帮助。幸运的是,他们都给予我很大的支持,并提供了许多有意义的建议和资料。特别是刘国辉先生、陈力女士、金琼女士在一些具体的创办公司事宜,以及财务税务问题上提出了很好的建议。而陈深博士和周行军先生为我提供的一些事例,也丰富了此书的内容。此外,我还受益于我的几位美国同事,ROMANITA RADULESCU 女士、VITA-LIS QZOUDE 先生和 PATRICFLY 先生等等。他们不仅是财税方面的专家,更有着丰富的经营企业经验,他们鼓励我完成此书,也为我提供了许多实际帮助。

写作此书,实现了我多年来想为自己的祖国做点实事的愿望。在国内时,我学的是商科,主修商业企业管理。毕业后从事经济报刊的编辑工作,后来在国务院发展研究中心,从事经济问题研究多年,尽管没有在企业界供职,但是对中国的企业界并不陌生。在美国留学期间,我一直在会计师事务所以及大大小小的各种私人公司中从事财税工作。从最基本的会计到复杂的财税管理,都曾涉足,并在美国创办了自己的贸易公司和会计师事务所。在美学习工作的近七年里,我以一个中国人的眼光学习、考察、比较中美经济制度,特别是企业制度之间的异同,从中学到了许多东西。我希望把所学到的知识和经验介绍给自己的同胞,帮助有志者顺利地走入美国企业界。

在写作此书的过程中,为保证所引用的各项财税法规的准确性^①,我查阅了大量文献资料。并始终坚持通俗易懂,又不失科学性的写作原则,使读者能轻松、容易地掌握此书的内容,并能学以致用。

① 本书中所引用的一些数字在实际应用中可能会有变化,原因是美国政府在不断地对它们进行调整,这一点请读者注意。

本书第一章至第四章,详细介绍了一个公司从决策到组建的每一个步骤;第五章至第七章,着重介绍公司在实际运营中所必须面对的几个重要方面,力求用最简练通俗的语言把美国最基本的财务、税务以及一些与公司密切相关的法律概念介绍给读者。同时还向读者推荐了一些当今在美国公司中行之有效的避税方法和财务管理方法。我希望这些介绍也能为国内从事财税工作的专业人士了解美国财税系统提供有价值的参考。第八章,针对越来越多中国投资者在美国从事进出口贸易,又常常由于不了解美国进出口行业的经营惯例,缺少资金,或找不到客户和供货商而轻易地被淘汰出局的现象,就他们在经营中最关心的问题提出一些具体解决方法,并对美国进出口行业的经营习惯做了一番比较详细的介绍。第九章,主要是向读者提供一些在美国经商所必需的各种信息帮助。在信息极度发达的美国,信息的价值难以衡量,如果不懂得如何利用信息,不仅会使公司经营举步唯艰,也将是一种财富的丧失。最后一章,向读者简单介绍了一些有关进入美国的签证知识。

这本书的完成,要感谢很多朋友的支持。在这里,我要特别提到的是,如果没有梁晓鹏博士给予我的巨大鼓励和持久的支持,我是不可能写成此书的,他不仅是我亲密的伴侣,更是慧智于心的挚友,这本书也融汇了他的一份心血。同时,我还要感谢中国金融出版社的编辑们以及所有参与这本书的出版发行的朋友们,是他们的努力使这本书能够在国内出版,并与读者见面。尽管我相信自己在本书的写作过程中已经尽了最大努力,但是疏漏之处,仍在所难免,尚希读者不吝指正。

作者

1996年8月于美国 Reno

目
录

闯进美国生意圈

chuangjin meiguo shengyiquan

- 第一章 决策的关键..... (1)
 - “这项投资是否有利可图,我该从哪些视角进行观察判断”
 - 一、对风险的认知
 - 二、了解所面对的市场
 - 三、资金的来源与使用规划
 - 四、经营场地的选择与租赁
- 第二章 选择公司形式的技巧..... (8)
 - “我考虑开一家公司,……,采取哪一种形式,对我最有利呢?”
 - 一、美国的几种公司形式
 - 二、各种公司形式的千秋长短
 - 三、不同公司形式之间可以转换吗
 - 四、各种公司形式的要点综述
- 第三章 一家新公司的诞生..... (20)
 - “我打算为公司注册,……,应该注意些什么呢?”
 - 一、为公司起名字的学问
 - 二、如何申请营业执照

目
录

三、不同公司形式的不同注册要求

● 第四章 收购一家公司的诀窍
..... (28)

“收购一家公司是不是比较合算,……,我想知道怎样选择,才能避免风险。”

- 一、收购现成企业的利弊分析
- 二、怎样寻找待售的公司
- 三、谈判的技巧与角度
- 四、成交的基本要件

● 第五章 关系到公司生存的
税务和法律常识 (41)

“公司开业了,我希望它顺利,不要有税务和法律上的问题,……”

- 一、预估税
- 二、财产税
- 三、销售税
- 四、工资税
- 五、其他(1099 表、8300 表)
- 六、一些与雇用员工有关的法律规定

● 第六章 美国财务系统的基本知识
..... (53)

“管好钱就是省钱,道理谁都懂,可是怎么做呢?……”

- 一、两种记帐法

目
录

- 二、各种财务报告的意义
- 三、现金的管理与控制
- 四、如何建立公司内部财务监督系统
- 五、如何利用会计师事务所
- 第七章 合法避税的法门 (66)
 - “纳税多我心疼,想省点钱,可是又不能违法,有办法吗?”
 - 一、利用公司形式避税
 - 二、选择有利的报税方法
 - 三、选择最有利的会计年度
 - 四、利用退休及福利计划避税
 - 五、利用公司经营费用避税
 - 六、其他
- 第八章 从事进出口贸易须知 (97)
 - “我打算从事进出口贸易,可是头绪太多,不能确定从何入手……”
 - 一、成功必备的基本条件
 - 二、进出口贸易的融资渠道
 - 三、进出口贸易的必备文件
 - 四、货物交割与货款支付手段
 - 五、出口贸易的税赋优惠
- 第九章 最有效的信息帮助 (127)

目 录

“……做生意总会遇到各种问题,该找谁帮助我呢?”

- 一、怎样注册有限责任公司最省钱
- 二、谁能为小型公司提供资讯服务
- 三、如何寻找合格的专业人员
- 四、谁能提供进出口贸易信息
- 五、谁能帮助你解决税务问题
- 六、与税务稽查官发生争执怎么办
- 七、如何了解将来你能从政府得到多少退休金
- 八、谁是各种商业情报的提供者

● 第十章 进入美国的合法通道

..... (141)

“我想申请去美国的签证,但不太清楚怎样办理……”

- 一、几种签证的类别介绍
- 二、申请几种主要签证的文件要求
- 三、移民签证的优先权次序
- 四、怎样申请投资移民

附录一:美国联邦政府书店的主要店址和电话

附录二:美国海关主要行政区办事处地址、电话和负责人

附录三:移民局在几个地区的办公地址和电话

第一章

决策的关键

“这项投资是否有利可图,有太多的考虑,也有太多的影响因素,需从多个视角观察判断问题,是否投入,我有些犹豫……”

每一个决策者,在作出最后决策之前,都会犹豫,会感受到面对决策的压力。因为他们深知:失败,往往是由于决策的失误;成功,则源于聪明的决策。

美国,是一个充满机会的国度,她给每一位寻求成功者以机会,同时也毫不留情地淘汰那些不合格者。到美国寻求各种机会的人千千万,真正能够站稳脚跟者却不很多。成功者之所以成功,其经营有术是必然的,而熟谙决策之要领,能够对事情做出正确的判断是首要关键。

知己知彼,不仅是战争决策过程的核心;也是商战决策过程的核心。围绕着这个核心做出的决策应该具有很高的可行性,然而真正做到知己知彼却不是件易事,它是由很多知识和经验作为支持背景的。尽管每个决策者的知识经验背景不同,也没有任何人或任何书籍能够保证决策的胜算,但是有一些相关的

知识和经验准备是避免决策失误必不可少的。

一、对风险的认知

根据美国中小企业管理机构的统计,每天大约有一千多家新公司产生,但是 55% 的新企业在五年之内倒闭,有的甚至在当年即宣布破产。他们各自的详细原因虽有不同,但综合起来看主要原因有四个方面:

1. 对商品市场缺乏全面的了解

在美国,无论经营哪种商品(服务),都面临着愈演愈烈的竞争和挑战。尤其是那些与大众日常生活密切相关的产品和行业。有些商品在一开始,很快便打开了市场,占据了有利位置,但是在以后的经营过程中,经营者没有注意对自己的产品(服务)市场范围加以更深入的了解和进一步拓宽,并且对顾客的需求变化缺乏分析,以致耽误了时机,不能及时制定出最佳价格政策而失掉市场。

2. 对产品的相关技术缺乏了解

对所经营的产品特性及功能没有一个完整准确的了解(特别是一些技术性较强的产品),无法向顾客提供完善迅速的优质服务,因而也就不可能长久地、稳固地占领市场。

3. 对财税金融知识缺乏了解

在失败的企业经营者中,许多人曾经有过财务、税务管理不善的教训。其中包括由于漏税或不合法滞纳税款而招致政府罚款;由于没有合理地处理与客户间的应付(收)款额而引起信用危机;或者由于流动资金管理失控,资金长期周转不灵而导致企业破产。

4. 对相关法律知识缺乏了解

美国是一个法律国家,美国人民的守法与执法观念很强,已经形成了一种道德风尚和习惯。因为美国的法律规范广博而详尽,在美经商如不花些精力了解法律是很危险的。一旦触犯了法律,即使持理也难免受到法律的制裁。

二、了解所面对的市场

在投资美国、创办企业之前,有必要问问自己,市场的变数最大,你是否了解将要面对的市场,包括:行业经验、产品和服务的市场周期、竞争对手以及销售对象等等。

1. 行业经验

大概世界上没有任何行业比投资企业经营更需要经验。投资经营企业,投资者的经验是最大的本钱。尽管世界已经进入高科技时代,经营作为一门学问,其主要内容仍然是——经验。

在美国,成功了的企业家谈到各自的创业史时,几乎都有一段相同的故事:如果你看好某一个行业,在你不了解它的运作底细时,最好的办法是先到那里做一个雇员,等对那个行业熟悉了再去做老板,也即所谓的“不熟不做”。投资经营自己熟悉的行业,才有可能稳步地走向成功。当然,取得经验的途径有多条,但不管哪种办法,都离不开实践。

2. 产品和服务的销售市场周期

投资某个行业之前,应该了解那个行业的产品和服务在市场上的发展状态。这是因为大多数产品或服务都是有生命周期的。一般在发展期市场增长快,成熟期市场增长趋于平缓,而到后期市场对产品的需求则趋向停滞或者出现负增长。所以选择进入市场的时机非常重要,企业应避免在后期进入市场。

3. 竞争对手

一个聪明的企业家,决不会贸然闯入一个未知的环境,也决不会忽视竞争对手的存在。了解自己的对手,分析彼此的长短优劣,取长补短,是任何高明的企业家都不会忽视的,对于进入基本上是陌生环境的中国企业家更是如此。如何了解对方,从何种角度分析对方,各家各有其道,不过,有几个重点问题却是每家非答不可的:

——凭什么你的产品(服务)能被美国市场接受,它有什么与众不同的特点;

——你有什么样的经营策略让人们注意到你的存在,并让更多的人成为你的顾客?

——列举出主要竞争者的公司名称和规模。

——竞争对手已经占领的市场分布在哪里,覆盖面有多大?

——同行业间是否有互相协调的规定?

——为什么顾客会从对手方转向我方产品(服务),是因为价格,还是质量……?

——为什么顾客不会从对手方转向我方产品(服务),是因为价格,还是质量……?

4. 销售对象

受不同收入阶层、年龄阶层、受教育程度以及居住环境等因素的影响,消费者的消费标准和要求也有所不同。作为提供商品服务的一方,应选择一个基本的销售对象群,由点及面,以便于掌握并调整自己的产品和服务功能,适应市场的需求。

三、资金的来源与使用规划

无论投资哪种生意都需要资金,虽然也曾听过“无本万利”之说,但那毕竟少见。一个企业,一种服务的启动和运行都是以

充足的资金作为先决条件的,尤其是在企业刚刚启动的第一年,尚未获利或者利润很小,更需要大量的资金投入(固定资金+流动资金)。在日常的经营运作中,流动资金是否充足是企业能否大力开发业务、能否立足生根的保证。所以在投资之前,必须对资金的来源和使用作一番全面的规划:

1. 制作资金来源表:

(1) 自有资金;

(2) 借贷资金:包括各种方式的集资和银行贷款*。

※如果想了解有关美国银行贷款情况,可以通过美国国内免费电话 1-800-228-2275 查询,或者购买贷款详细计划介绍(THE LOAN PACKAGE),或者在图书馆查询。

2. 制作首期基本费用预算表:

列举出各种开办费用的名目与金额,以及可供占用的总额。

3. 制作固定资金使用表:

列举出各项资金投入的用途和金额。

4. 制作流动资金使用表:

列举出各种有可能的支出细目及金额。

四、经营场地的选择与租赁

在创业的初期,如果手里没有大笔资金,或者对美国市场没有太大的把握,一般是不会购买土地或一幢建筑作为企业的经营场所,大多数企业倾向于租赁。在美国做生意,很多事情是有章可循的,但也常有例外,经营场所的选择与租赁就是如此。如何签订合约,其中有很多方面的考究和技巧,一份好的合约不但可能给企业省钱,还有可能给企业带来利润,反之亦然。

1. 经营场地的环境调查

无论是购置还是租赁经营场地,周围的环境调查很重要。这个环境包括自然环境和社区环境两个方面。自然环境对生意的影响依所经营的业务不同而有所不同。如果你从事零售业、服务业,把经营场地选在繁华的大城市会比在小镇更为有利。但是如果你开办农场或者技术开发公司,则不一定选在大城市,只要交通和通讯便利即可。此外,一些制造业如果把厂房设在大城市,还可能会受到种种限制。

在美国,不同的州、县(郡)、城市和社区都有相同和不同的法规和政策。你所要从事的行业必须符合他们关于健康、环境保护、城市规划、防火等方面的具体规定。所以在选择生产经营场地的時候,一定要入境先问俗,把各项规定搞清楚,以免带来不必要的麻烦。

2. 租赁的期限

如果已经决定租赁经营场所,首次租赁期限的长短对公司的影响很大。那么如何确定首次租赁的期限呢?签订租赁合同时,应根据企业的经营规模 and 经营性质来确定第一次租赁期限。因为除了零售业及服务業之外,大多数行业在短期内就可能显示出大起大落的信号,对于此类企业而言,首次签约最好把时间限制在短期。如此,即使经营不利,也不至于再由于与它方签有长期合约而导致更多的财务问题。

3. 租赁财产的使用权

很多人在签约之前只是知道自己对场地拥有使用权利,但往往忽略了使用权利所包括的深层次内容。在这里想着重提醒读者注意,在签订租赁合同之前,务必弄清楚自己对所租用财产的使用权及范围。诸如承租方是否有权改动原有设施,或者增加其他设施;出租方是否限制所出租财产的用途,等等,都必须