

完全

傻瓜
IDIOT

“本书能告诉你在创办自己的企业时需要知道的一切知识。”

——“普林斯顿评论”的创办人和CEO约翰·卡兹曼

创办自己的企业

(第三版)

- ◆ **简单的方法**: 向你介绍开办企业的程序, 从编制企业计划到处理税务, 以及其他很多内容
- ◆ **通俗的定义**: 给你讲解许多企业流行词语, 让你在面对企业行话时一点也不外行
- ◆ **精辟的提示**: 告诉你如何向竞争对手学习并把他们打败



爱德华·波尔森 著
李茂林 孙长宜 译

 辽宁教育出版社



创办自己的企业

爱德华·波尔森 著

李茂林 孙长宜 译



辽宁教育出版社

版权合同登记：图字 06—2000—56 号

图书在版编目 (CIP) 数据

创办自己的企业 / 波尔森 (Paulson, E.) 著; 李茂林等译. —
沈阳: 辽宁教育出版社, 2001.9

(完全傻瓜指导系列)

ISBN 7-5382-6031-5

I. 创… II. ①波…②李… III. 企业管理—基本知识 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 034799 号

Simplified Chinese Language Translation Copyright[©] 2001 by
Liaoning Education Press.

Complete Idiot's Guide[®] to Starting Your Own Business

Copyright[©] 2000 by Edward Paulson

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher Macmillan
General Reference.

本书中文简体字版由美国麦克米兰出版公司授权辽宁教育出版社独家
出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

辽宁教育出版社出版发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

开本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32 字数: 371 千字 印张: 13¹/₄

印数: 1—10 000 册

2001 年 9 月第 1 版

2001 年 9 月第 1 次印刷

责任编辑: 严中联

责任校对: 马 慧

封面设计: 吴光前

版式设计: 赵怡轩

定价: 21.00 元

亲爱的企业家：

你有这个感觉，对不对？你知道你能成功办好你自己的企业，并且正准备认真去做，以便把你关于开办企业的想法变成现实。这是一件令人又惊又喜的事，对吧？已经有15万以上的其他人经历过这种感受，然后买了本书，并在本书的指导下把这种感受变成运转有序和有利可图的企业实践了。

对于学习企业经营的人来说，这本书是一个有用的工具。它能引导企业家对开办自己的企业所包括的内容作出现实的理解，而不是像许多其他书那样仅仅是带你去游历梦境。它能帮助你制定出切实可行的企业计划，为你经营好自己的企业给出许多提示，带你越过那些影响你最终成功的陷阱。有一句话是千真万确的：如果你不能正确地驾驭成功，那它就会把你逐出企业界。

让我们面对现实：任何人都能开办企业，但不是每个人都能使企业获得投资并保持它有5年以上的盈利期，而这正是一个企业渡过失败的风险所需要的。企业失败是一种痛苦的经历，我们大家谁也不愿意体验。我写这本书，就是为了把机会坚定地放在你这一边，即成功的一边。

我已经开办了好几家我自己的企业，包括我最近开办的公司。这些企业已经支撑我的家庭有10年以上的时间了。我既看到过自己的想法成功，也看到过它们失败，在这个过程中我学到了知识。我写作本书的目的，就是想帮助你避开那些我曾经掉进去过的陷阱。但如果你不读这本书，那我就爱莫能助了！

这本书能不能使你成功？不能，只有你自己才能使你成功。这本书能不能向你提供一些能使你的企业获得有利竞争机会的信息和建议呢？肯定能。请阅读本书，并为即将发生的事预先做准备，那将是你人生中最令人激动、愉快和获益匪浅的体验。

你既然想开办自己的企业，就一定不是傻瓜。那就请煮上一壶咖啡，阅读本书，开始把你的梦想变成企业实践吧。你不会后悔的。

爱德华·波尔森

序 言

如你所知，你将会把你生命中的大量时间用于工作。而如果你对你的公司有如下几种感受，那对你来说可就一切都有天壤之别了：

- 是一个愉快的工作场所。
- 让人感到世界更加美好。
- 由一批聪明而又肯干的人在经营。
- 你的贡献正在变成价值（充分肯定你的贡献）。
- 认为你很称职（在现金、可选择的机会等方面）。

我很高兴地认为，有一些公司是符合上述条件的，我的公司也是其中之一。但要想在这样的公司找到一份工作，对于大多数人来说恐怕是要费一番功夫的。

因此就应当自己开办一个企业，而且让它成为符合上述各项条件的公司。

在我开办“普林斯顿评论”的时候，我发现的第一件事情就是，自己开办一个企业是一件很可爱的事——我花了大量时间写信、编小册子、和预期客户通电话，以及等待有人来电话。我从未想过要把这份《评论》办上18年。一开始我就设想要办它5年，然后再开办一个更“实在”点的企业（至今仍有这个想法）。与此同时，在这些年里我已经开办了一系列的企业，其中有些至今仍由我独有，其他的则已并入或转让给别的企业了，例如tutor.com网站和《大学生利益》（student advantage）便属此类。随着我进入新的企业领域并不断发展，我的工作计划也不断更新。因此，我从未感到厌倦。

在经营自己的公司的过程中，最有意义的要数创立一种企业文化。从我那只在办公室转来转去，捡食掉在桌子上的食物的小狗托尔，到我在夏季的周五下午才开启的冷冻机，公司的精神风貌好坏，都反映了我和帮我做事的那两三个人的情绪。

这可能也就是我仍在从事这项工作的原因。创立一个企业和借助过去的成功再开办新企业的那种刺激是很大的，我可能会在出售“普林斯顿评论”并开办一个全新企业的过程中得到更多的激励和物质回报。但是，把聪明、能干而又热情的人组成一个群体是很艰难的，要想忘掉那种群体也很困难。

开办企业时最棘手的事情就是资金，关于这一点，这本书会比我在这篇短文中叙

迷得更加深入。但第二个棘手的事情就是情感——你不愿意削减你的薪水和待遇，更不愿意你的企业失败。

开办企业的时刻很像你发现你即将拥有一个孩子时的情形——激动而又害怕。不过新当父母的人很快会在尿布和早晨三点就起来喂奶的忙乱中把开始时的那份激动丢到一边儿去了，你也会迅速陷入到无穷尽的筹款、营销和管理事务的焦虑之中去的。这里的好消息只有一个，那就是你会发现有许多人都有类似的经历，只不过高兴得没有时间写成这样的书和大家一起分享交流罢了。《完全傻瓜指导系列：创办自己的企业》第三版会告诉你在开办自己的企业时需要知道的一切，还包括许多其他知识。

但是，这些问题都是可以解决的。像几乎所有的父母亲一样，我发现我的儿子和女儿都是我生活中最伟大、最充实的部分；像大多数企业家一样，我也发现我的同事们（特别是曾经是我的同事的妻子）和公司一样，都是我最密不可分的部分。

祝您好运！

约翰·卡兹曼

“普林斯顿评论”的创办人和 CEO

简介

你有一个想法。你有一个设想。你对这件事的狂热已接近强迫性的状态，以至于你的家人都开始怀疑你的脑子里是否有某种化学成分失衡了。向你表示祝贺！你应当像个企业家那样，准备开办自己的企业！

已经有15万以上的读者采取了你现在正要采取的步骤。他们打开本书，翻翻书页，发现它有足够的价值值得购买，并把它变成了重要的经营工具。我高兴地欢迎你也来阅读《完全傻瓜指导系列：创办自己的企业》第三版。

本书第三版对前一版的内容已经作了更新和修订，并增加了两章新内容。但编写本书的最终目的却和前两版一样丝毫未变：希望你成功。

在这本书中，你会读到法律和财务方面的最精确信息，以及开办企业的各种必需手续。此外你还会读到与你最终成功有关的许多重要提示。如果你没有准备或者处理不当，成功也能让你的企业倒闭。新增加的两章中，有一章是专门讲解成功企业的所有者们所必须面对的个人财务问题的。

开办自己的企业比我们当中任何人开始时想象的还要复杂得多。但在思考、期望、担心和着迷的时候，你并不是孤立无援的，了解这一点很有帮助。我写作这本书的初衷就是为了指引你越过陷阱并与你分享成功。为把企业经营方面那些晦涩难懂的繁文缛节精练成人人都明白的基本要素，作者付出了巨大的努力：重要的信息无一疏漏，大量复杂的内容则都精练成了简明易懂的要点。

我先从你和你的动机写起。在任何成功的开办过程中，你本人都是关键因素。你是你的最宝贵资本。还有谁能在下班之后、周末和假日为你免费工作？你对你和你的动机了解得越多，你创办一个成功企业的可能性也就越大。

我曾经参加过许多公司的开办工作，其中也包括我自己的几个公司。我知道，没有什么能比看到自己的设想变成一个蓬勃发展的实体更令人激动，同时也没有什么能比看到自己的企业死亡更令人痛苦了。我在这个方面有不少经验教训，我希望把这些经验教训传授给你。你不必非得有被甩出汽车风挡玻璃的经历才能懂得系安全带，我已经有过好几次被甩出企业“风挡玻璃”的经历了。你只要把本书中所讲的内容当成你的安全带，牢记在心并用在该用的地方，那就行了。

简而言之,本书不仅要带你体验创办企业的全过程,还要在你的企业开始运转之后当你的良师益友。在你日益成功的时候,还需要不断地回头参阅下一本书,你可能会发现一些过去读到时没怎么在意的提示,现在却有着重要得多的意义了。

创造是人类独有的一种特性,它并不仅仅限于艺术方面。在我的一次研讨会上,有一位艺术家朋友为她过去对企业的狭隘观点而向我道过歉。她曾经认为,艺术才是创造,而企业则不是创造。研讨会之后,她认识到,新企业可以创造以前不曾有过的就业机会,创造能提供新的服务功能的新产品和服务。新企业实现了参与创办者的梦想,每一个企业都是对其所有者的一种独特的反映,就像一幅艺术作品是其创作者的反映一样。

你正坐在一部奇妙的过山车上的关键位置上,由你来决定车行的方向和速度。请利用本书去选择最佳的运行方案,然后按照书中讲的管理哲学去成功驾驭车辆吧。

我希望你在你的新事业中取得成功。和那些冒着风险盲目投入,最后赔个精光的企业家们谈话,真令我伤心不已。假如我用不了几个章节就能说服你打消创办公司的念头,那么你就是确实不希望把事情办糟。

如果你在读过本书开头几章之后仍然想当一名成功的企业主,那就请你读完本书后面的内容,准备好你的企业计划,将你办企业的理想付诸实施吧。很明显,你有强烈的企业家欲望。

如果你对将来可能发生的事情都了如指掌,那你就可能就什么都不想做了。在你的思想解放的时候,你肯定会感觉到你自己有了更大的活力。如果你确实有运气,那就不用再为争取财务方面的自由而操心。很多东西都将会属于你,而且是理所当然地属于你。在这个问题上谁也不傻,对不对?

阅读提示

本书分为五个部分,其顺序按一步步引导你从完成企业计划的创编到开办时期的管理过程的原则安排。

第一部分,“你想开办一个企业”,要求你认真研究一下你自己、你的动机和个人状况。你是否准备付出使你的企业开办和运营所需的费用?你的家庭是否也作好了准备?如果这两个问题的答案都是肯定的,那么就从比较你的短期和长期获利目标开始入手。在这一部分的最后,给出了一个企业计划的大纲,这个大纲是参照本书附录A中的企业计划样本而作出的。

完成了第一部分之后,你可能会认为开办你自己的企业是一个正确决定,值得去

做，也可能会认识到你还没有做好有关的准备工作。两种可能都不错。但如果你决定冒险尝试，你会知道你将面临什么，也会懂得有关企业计划的基本内容，并准备编制自己的企业计划。

第二部分，“确定你的企业组织形式”，讲解企业构成当中的法律部分。这部分将介绍不同的法定企业组织形式，例如个人所有企业、合伙企业和有限公司等，特别强调的是有限公司。这部分内容虽然有点枯燥，但却特别重要。应当花点时间来阅读这部分内容，因为这确实是其他的一切所赖以存在的基础。仅从这一部分所获得的收益，就抵得上购买本书的花费了。

第三部分，“营销术和成功推销”，讲的是有关价格、广告、竞争和销售方面的内容。这部分的四章内容充满乐趣，能让你从阅读第二部分那些法律内容的疲劳中解放出来，轻松一下。我还在这一部分特别增加了一章关于互联网的内容，以便让你了解这项技术将会对你的新企业产生什么样的影响。你确实不能在一份企业计划中介绍太多的营销和销售方面信息，因此，在这儿接触一下这些信息也不算浪费时间。不过要穿短一些，并带上防晒液，这个话题可是很热的。

第四部分，“面对财务问题”，这回要进入会计这个结构严谨的领域，介绍一些财务管理方面的基本知识了。这部分的几章，我要用通俗易懂的方式介绍一些会计和财务方面的术语，（这可真是一件难干的事儿，——相信我！）以便使你能在和银行职员及其他财务人员作陈述时显得可靠、有信用。这几章涉及银行、现金流量管理、信用卡销售、赊销业务的办理，以及避免和客户之间发生付款失信问题等方面。其中专门有一章介绍国际贸易的问题。作为因特网应用的一个结果，这也是你会遇到的事情。请阅读这一章，并准备面对即将到来的国际贸易大爆炸吧。

第五部分，“让你的企业成长起来”，介绍在你的企业起步并正常运营之后会需要的一些内容，其中还专门有一章讲编制生产计划的事。当你在你的企业中增加人手，开始走出生死存亡的阶段之后，各种事情都会变化。成功会创造出它自己的一系列问题，这些问题也可能使你无所作为。阅读这几章可以使你对几个典型的重要转折点在思想上有所准备。为保险起见，请你先阅读第十七章“需要帮助了：增加雇员”和第十八章“税务档案：工薪税”的内容，然后再考虑聘用雇员。

除上述内容之外，我还收录了几个附录，为你提供进一步的信息来源。附录A包括一个完整的企业计划。这个计划是我自己写的，但因它不符合我的个人目标而从未付诸实施。这是一个真实的计划，你们当中也可能会有人想选择它试试。请大胆地试！如果我能看到这份计划使某个人盈利，那将是一件幸事。最重要的是，它能为你

编写自己的企业计划提供一个具体的起始点。

图框

为引导你通过开办自己企业的雷区,本书还插入了一些来自过来人的提示和信息框。在下面这几种小图框中,你将会看到许多至理名言、警告和有用的提示:



贤人耳语

这种图框给出的是来自那些已经走过你现在正走的痛苦决策过程的企业界人士的观点。



热点提示

这种图框为你提供有趣的信息、捷径和有用的忠告。



企业流行词语

这种图框给你的是一些技术性的企业术语的定义。



破产警告

这种图框提出警告,让你注意识别前进道路上的陷阱。

目 录

第一部分 你想创办一个企业	1
第一章 为什么要创办你自己的企业	3
自己当老板的好处	
第二章 你应当创办哪种企业	16
如何根据自己的经验选择最合适的企业	
第三章 制定赢得战争的计划	38
平衡你的短期目标和长期目标	
第四章 编制你的企业计划	53
如何把创办和经营你的企业的内容编制成一份企业计划	
第二部分 确定你企业的组织形式	73
第五章 构建你的企业	75
对构建你的企业的不同方式作一个概述	
第六章 有限公司的含义	93
怎样成立有限公司	
第三部分 营销术和成功推销	109
第七章 巧妙的营销	111
把你的企业推介给最有可能成为你的客户的人	
第八章 没有推销，就没有一切	131
改进你销售产品和服务的方式的推销技巧	
第九章 打败竞争者	146
从你的竞争对手的成功和失败中吸取经验教训	
第十章 网上市场：利用因特网	159
创造条件利用因特网提供的机会	
第四部分 面对财务问题	175
第十一章 确认你在赚钱	177

关注会计数据的过程就是给你自己打分的过程	
第十二章 银行和你企业的关系	198
如何选择企业银行并与它合作	
第十三章 现金就是帝王	209
你在银行里的现金存量为什么这么重要	
第十四章 信用卡销售	221
通过美国捷运卡、万事达卡、Visa 卡和 Discover 卡来接受付款	
第十五章 客户不付款时的回款措施	231
学习一些有用的回款策略	
第十六章 在国际范围内做生意	245
处理国际订货的信用和装运问题	
第五部分 让你的企业成长起来	255
第十七章 需要帮助了：增加雇员	257
了解你成为一个雇主后应负的各种责任	
第十八章 税务档案：工薪税	276
为你自己和你的雇员计算工资和工薪税	
第十九章 在家里办公还是在外面办公	285
你应当建立家庭办公室还是应当在外面找一个办公地点	
第二十章 实现自动化	297
利用电子设备做更多工作的好处	
第二十一章 确定你的生产计划	314
你做出来，别人才可能买。就是这么个道理	
第二十二章 你成功的秘密	326
切记不要自我奖励得太多、太快	
第二十三章 怎样把你的钱从公司拿出来	339
从成功中获得经济收益的诀窍	
第二十四章 继续扩展还是适时退出	351
在争取最大利润的购并和出售中成长	
附录 A Kwik Chek 汽车评估企业计划	364
附录 B 企业流行词语汇总表	393

第一部分

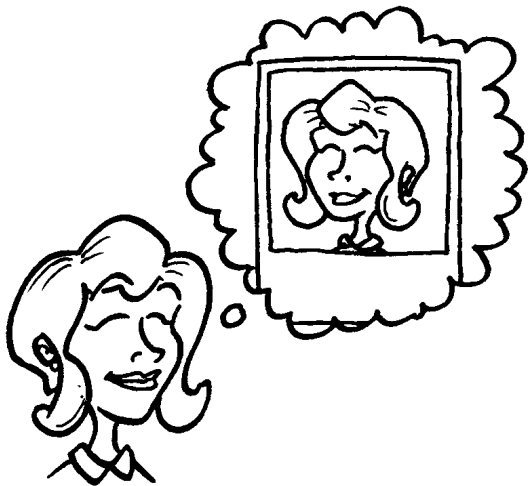
你想创办一个企业

你认为你能够成为一个成功的企业家？那好，你可以干这个。请你认真阅读下面这段话：我同意你的观点，你能成功地创办你自己的企业，但你要先花点时间做几件非常重要的事。

重要的事情之一便是要选择欲创办企业的类型。我们每个人都有不同的技巧、兴趣和能力。为了给自己创造一个奋斗的机会，你要进行一番认真的自我分析，以便决定哪种类型的企业对你最合适。知道你想创办的企业属于什么类型之后，你还要计算一下，你能否通过办这种企业赚到钱。你还需要编制一份创办与经营这个企业的计划。

听起来好像有许多事情要做，是不是？那好，不要着急，本书第一部分就要帮助你做好所有这些事情。





为什么要创办你自己的企业

本章提要

- 为什么要创办你自己的企业
- 你是否具备了创办企业所需的条件
- 看看你的个人目标
- 创办企业对你的家庭会有什么影响

比尔和他的朋友正在沿着一条商业街逛，想最后再买点度假用的物品。在一家商店的倒数第二个货架上，比尔看见一种两端分杈并有开槽的小商品束带。三年前在一次公司聚会时，比尔曾经在一张餐巾纸上画过这种东西，当时许多人都认为这是一个很棒的创意，并认为比尔应当将这个创意“变成现实”。

“我几年前就有这种创意了，”比尔说，“我简直不能相信，竟会有人在利用我的创意发财。如果这个东西让他赚个百八十万，那我永远也不会饶恕我自己。我应当控告他盗用我的创意。”

“你既然有这个创意，当时为何不把它弄出来？”他的朋友问道。他想对比尔表示支持，但也知道他处境不妙。

“我刚结婚，工作上也刚得到提拔。这期间事太多，弄得我一直也没抽出时间把

它做出来。我至今仍把那张餐巾纸保存在我办公桌的抽屉里。现在倒好，有人竟利用我的创意发财。我再也不让这样的事发生了。我已有了进一步的创意，我将把它付诸实施。不管怎么说，我现在都四十多岁了，此时不干，更待何时？”

你有没有过与比尔类似的经历？这种事是否也促使你觉得应当尽快自己干起来，以免错过另外一次机会？

然而许多人所作出的反应只是跑去创办自己的企业。我倒是希望你先把你的决定推迟一会儿，直到你对自己的状况和目标进行分析之后，再决定这个行动是否是最聪明的做法。对你来说，可能现在正是时候，也可能不是。在你读完本书之前，起码在读完第三章“制定赢得战争的计划”之前，要尽可能避免作出草率的决定。

凡事都要从头做起，阅读这一章就是你的起点。在即将创办你自己的企业时，让我们来讨论一下你的兴趣、动机和目标。为了确定创办你自己的企业带给你的是快乐还是悲伤，你必须首先了解你自己的动机。不管你信不信，不是每个人都肯定能成为一个企业家的。有许多人就是在心甘情愿地为别人工作。（事实上，有些人不给别人打工也可能会做得更好些。）

接下来，看看你的技能和经验可能会有助于你选择所要创办的企业类型。最后还要考虑什么人会对你的企业有所需求，这也会有助于你确定创办什么企业能赚钱。（我在这儿已作了一个大胆的假设，认为你确实想赚大钱。）你很快就会知道，创办一个企业相当容易。你需要做的全部工作就是填一些表；但是，要创办一个能赚钱的企业，那可就困难多了，要作出一个既切实可行，又有利可图的决策，你还需要别人的帮助。

你的动机是什么

下面的几节讨论一些能引导人们创办自己企业的通用状况。请考虑这些状况中与否和你自己相似的。如果你有正确的理由进入这个领域，则你将面临一生中最令人激动的时机。如果你是根据错误的理由进入这个领域，那你可能不会成功；即使获得成功，也可能只是一只空心汤团。对自己要绝对诚实，这是决定此事是否适合于你的关键。只有你自己知道，你什么时候是诚实的。在这个阶段，其他任何人都无法从你的诚实中获得比你更多的东西。

决定这种状况的诸因素例如你拥有的资金数额、有多少业务关系以及你在某个具体行业的专长等，都对成功有重要作用。不过这些因素的重要性会因为对企业成功的强烈愿望而降低。只要企业办起来了，你就总是可以使它发生变化，但你买不来强烈

的愿望。强烈愿望必须一开始就存在，否则你就会处于严重不利的地位。

如果你是因为找不到一份既让你感兴趣又能满足你的收入要求的工作而考虑创办自己的企业，那就请不要办。创办一个企业和为自己创造一份工作并不是一回事。创办一个企业意味着你准备放弃定期的收入、待遇、固定的工作时间、官僚主义和笨拙的合作伙伴，还有毫无意义的保险单。

一个企业比一份工作的含义要丰富得多。它包含着你对你的客户的庄严承诺，他们要依赖你的产品和服务；也包含着你对你的雇员的庄严承诺，他们要靠你来给他们发薪水。你的成功和失败不只是影响你和你的家庭，其他许多人也会受到它的影响。

如果你现在有工作而准备离职去办企业，在你有信心近期能够取代那份收入之前不要放弃那个稳定的全日工作。在职创办企业是“摸着石头过河”的一种极好方式。一旦你跳进河里，你就必须努力工作，以确保不会被淹死。要确认你有这个兴趣和毅力。

人们为什么要创办自己的企业

经营自己的小企业比你过去从事过的任何工作都要辛苦，但它给你的回报一般也会比你现在的老板给你的要多。下面列出的是关于人们为什么决定创办自己的企业的一些共同理由。

- 冒险，他们喜欢冒险。
- 官僚主义，他们感到在现在的岗位上什么事都难做成，因为每一项决策都带有政治色彩。
- 创造性，他们有关于某项新产品或新服务的独到创意，目前还没有人做出过。
- 竞争，他们感到他们能以更低的价格提供他们现在供职的公司所提供的东西。
- 控制，他们想当自己的老板，自己对自己的将来作出决策。
- 收入潜力，他们想获得与他们所作出的额外贡献相对应的报酬。他们宁肯多工作，也要争取得到更多报酬的机会。
- 弹性，他们希望实行一种能让他们多和家人在一起，能按自己意愿选择工作时间的工作制。
- 工资公平，他们感到没有得到与他们现在的工作价值相当的工资，而如果他们为自己工作，就会挣到更多的钱。
- 自由，他们希望能够自己决定什么时间、以什么方式和在什么地点来完成他们的工作。