



THE SUNDAY TIMES

《星期日泰晤士报》经理人创业丛书

企业开办宝典

[英] 迈克尔·莫里斯著

钱勇 徐笑春译

畅销欧美的
新世纪创业宝典



上海远东出版社



THE SUNDAY TIMES
《星期日泰晤士报》经理人创业丛书

企业开办宝典

[英] 迈克尔·莫里斯著

钱 勇 徐笑春译



RECOMMENDED BY
INSTITUTE OF DIRECTORS

上海遠東出版社

©Michael J. Morris 1985, 1989, 1996, 2001

本书由英国 Kogan Page Limited 授权上海远东出版社独家出版。

未经出版者书面许可,本书任何部分不得以任何方式复制或抄袭。

企业开办宝典

著 者/[英] 迈克尔·莫里斯

译 者/ 钱 勇 徐笑春

责任编辑/ 黄崧林 张 鸣

装帧设计/ 零 语

版式设计/ 李如琬

责任制作/ 晏恒全

责任校对/ 周国信

出 版/ 上海远东出版社

(200336) 中国上海市仙霞路 357 号

<http://www.ydbook.com>

发 行/ 新华书店上海发行所

上海远东出版社

制 版/ 南京展望照排印刷有限公司

印 刷/ 商务印书馆上海印刷股份有限公司

装 订/ 上海张行装订厂

版 次/ 2002 年 10 月第 1 版

印 次/ 2002 年 10 月第 1 次印刷

开 本/ 850 × 1168 1/32

字 数/ 270 千字

印 张/ 12.5

插 页/ 2

印 数/ 1—5 000

图字:09-2002-302 号

ISBN 7-80661-595-4

F·113 定价: 25.00 元

第三版序言

本书宗旨

本书的目的非常简单：帮助你正确地创办企业，帮助你在商海中生存，并用简单明了的语言解释。

在所成立的新兴企业中——而且每周都有 100 多个企业出现——三分之一的企业一年中就破产了，而且，令人吃惊的是，有五分之四的企业在其五岁生日之前就崩溃了。可能最大的悲剧就是：差不多所有的这些企业本来只需通过正确的准备工作、一点事先的计划、稍多一点的知识以及少一点痴心妄想就可以挽救回来了。假如它们的创办者当初只是应用了那种通过请教一下别人便可多少获得的知识，有些人后来便不会有所发展。然而，大部分这样做的人今天还存在着。

创办企业看起来很简单。你想出一个理念，得到了一

些订单,将商品或服务组合起来,发送出去并卖掉它们。从非常一般的意义上讲,确实就是这么回事。但是,大部分失败的人犯了一个非常大的错误。他们以为他们不需要做得更多了,认为任何问题在它产生的时候都可以得到解决。当然,一些凭直觉经营的人确实生存了下来,但是,更多的人非常后悔自己没有能预见到那些他们接着给自己造成的问题。

本书讨论了任何一个新企业必定要对付的问题,而且给出解决问题的实际办法。我写作此书的主要动机是很直截了当的:为降低新企业可怕的破产率、减少随之而来的人间悲剧而做出一些贡献,让人们看到更多的、真正的成功故事以及伴随着的快乐笑脸。

说一句鼓励的话。无论是极地探险,还是虎口拔牙或者开创企业,能生存下来的人,都是那些对将进入的领域不厌其烦地进行探索的人。认清了这个(以及其他)至关重要的背景之后,你就可以知道主要的隐患在哪里以及如何避开。

本书的读者是谁呢?那些计划制造、修补、销售、服务、安装或建造东西的人,都是本书的主要读者。本书并没有论及各种零售商店的店务管理。当然,一家服务性企业可能是在商店里运营的,因为,它需要柜台接受工作、需要展区销售部件和修复的商品。但是,商店并不是第一位的,所以,本书是为那些准备创办服务性企业的人而写的,也是为制造每一件物品(从计算机硬件到软玩具)的所有人而写的。

无论你选择了哪一条商业线路,我都希望你是最幸运的人,都能实现你的雄心壮志。

第四版序言

(英国)关税与消费税务局告诉我们：相比于 1995 年,1999 年登记增值税的企业增加了 5.8 万家。因为没有人真正知道有多少经营企业的人位于增值税起征点(2001 年为 5.2 万英镑)之下,所以这个数据只是小型企业部门的最新状态的粗略指标。这对英国私人有限公司来说,是一个好消息。

那么,这些企业做什么呢? 增长最快的领域在商业服务,它在增值税登记企业中占了四分之一,零售和批发部门在数值上有所减少,而且,这种“成倍增加的趋势”还在继续。在修理业和制造业里的增值税登记企业的数量——很多人认为这是每个经济体的真正血液——继续回落。

有一些因素是对新生的企业家有利的。然而,更多的企业存在就意味着：如果不可避免的低迷时期到来,那么就会有更多的竞争。就像前几版一样,《企业开办宝典》的

第四版旨在使企业——无论是“金属散光灯”企业还是“.com”公司——都建立在一个可靠健全的基础之上,当商业周期的风暴爆发的时候,幸存下的企业必是正确把握本质的企业。而且,如果经济繁荣,它们也是最兴旺的企业。本书讨论了这些本质问题——以及其他的東西。

致 谢

我必须感谢我的同事,他们用大量的时间,对本书提出了坦白的、建设性的批评。感谢我的妻子卡罗尔和女儿埃莉诺的巨大帮助和耐心。

为了公平合理,我应该说明,本书如有遗漏或错误,责任全在我本人。

目录

第三版序言	1
第四版序言	1
致谢	1
 第一章 内容介绍及创业准备	1
1.1 本章目的	3
1.2 经营小型企业是怎么回事?	3
1.3 对你的要求和对你家庭的要求	5
1.4 运动和休闲	7
1.5 你是怎样的一类人	8
1.6 创办企业的四类人	10
1.7 你的个人财务	18
1.8 创办何种类型的企业?	19
1.9 从事特许权交易	21
1.10 新企业与信息时代	24
1.11 你是否应创办一个.com公司	26
1.12 需要完成的关键任务	29

第二章 营销、销售与广告 31

- 2.1 本章目的 33
- 2.2 销售什么? 33
- 2.3 谁来购买? 34
- 2.4 如何寻找顾客? 34
- 2.5 信息源 36
- 2.6 预测销售 38
- 2.7 销售主张 40
- 2.8 顾客所说的他想购买的东西 41
- 2.9 顾客真正想要的东西 42
- 2.10 为什么顾客要从你这里购买,而不是从
你的竞争对手那里购买? 43
- 2.11 向顾客推销产品 45
- 2.12 向顾客直销 47
- 2.13 向公众直销 48
- 2.14 经销商的削价 50
- 2.15 商店如何计算他们的销售价格 51
- 2.16 卖给哪一家商店 54
- 2.17 店主为什么要费心跟你说话? 54
- 2.18 店主寻找的东西 55
- 2.19 你能提供的东西 56
- 2.20 销售或退货 58
- 2.21 向批发商和有库存的零售商销售 59

2.22	准备拜访客户	60
2.23	走进客户的办公室	61
2.24	应对买主	63
2.25	计划销售展示	64
2.26	引起注意	65
2.27	引起兴趣	66
2.28	对产品的需求	67
2.29	行动：获得订单	68
2.30	为产品定价	70
2.31	利益	71
2.32	促销	73
2.33	通过邮购目录销售	74
2.34	通过邮购订单销售	75
2.35	通过直邮进行销售	77
2.36	电话销售	78
2.37	通过聚会计划销售	78
2.38	何处去做广告	81
2.39	购买广告	82
2.40	测算广告效果	85
2.41	发布	88
2.42	写一份新闻发布稿	90
2.43	在信息时代提升你的公司	92
2.44	通过网站进行销售	95

2.45 需要完成的关键任务 97

第三章 财务和财务控制..... 99

- 3.1 本章目标 101
- 3.2 成本计算 101
- 3.3 计算小时工资率 103
- 3.4 对第3.3节的警告 105
- 3.5 现金的重要性 110
- 3.6 如何会用光现金的 110
- 3.7 如何谨慎使用现金 112
- 3.8 为什么要费心预测现金状况? 114
- 3.9 现金流预测的组成 115
- 3.10 草拟现金流预测 118
- 3.11 盈亏预算 122
- 3.12 信用控制 125
- 3.13 避免给予信用 125
- 3.14 尽量少地给予信用 127
- 3.15 建立体系促使尽快支付 127
- 3.16 从一个支付缓慢的人那里收钱 129
- 3.17 最小化信用风险 133
- 3.18 追着大型公司,要它付款 135
- 3.19 销售降到多低时不会造成损失? 138
- 3.20 更复杂条件下的成本计算 141
- 3.21 需要完成的关键任务 143

第四章 如何筹钱、到何处筹钱 145

- 4.1 本章目的 147
- 4.2 赠与 147
- 4.3 为什么借贷? 149
- 4.4 可以得到什么类型的贷款? 150
- 4.5 从银行融资的几种特殊方式 151
- 4.6 借款担保 152
- 4.7 政府贷款担保法案 152
- 4.8 非银行借款 153
- 4.9 利率 154
- 4.10 其他费用 156
- 4.11 选择银行 156
- 4.12 提供你的情况给银行 158
- 4.13 需要完成的关键任务 160

第五章 电子商务和小公司 161

- 5.1 本章目的 163
- 5.2 个人电子计算机的问题 164
- 5.3 通过因特网来增加你的销售量 165
- 5.4 网络上和光盘上的商品目录 167
- 5.5 在网络上进行购买 168
- 5.6 电子通讯 169
- 5.7 来自网络的信息 173
- 5.8 创设一个网站 174

- 5.9 网站成本 179
- 5.10 刻录光盘目录 180
- 5.11 需要完成的关键任务 183

第六章 你的企业名称和法律地位——是否采取 有限公司形式? 185

- 6.1 本章目的 187
- 6.2 可供选择的企业形式 187
- 6.3 独资企业 187
- 6.4 合伙企业 188
- 6.5 有限公司 189
- 6.6 选择采用何种法律地位 191
- 6.7 组建有限公司 192
- 6.8 你的企业名称 193
- 6.9 企业名称的披露 195
- 6.10 需要完成的关键任务 197

第七章 商业活动和法律 199

- 7.1 本章目的 201
- 7.2 民法和刑法 201
- 7.3 民法 202
- 7.4 违约 202
- 7.5 侵权 204
- 7.6 雇用法 206

7.7	提起诉讼	206
7.8	在郡法院提起诉讼和应诉	207
7.9	购买和销售商品	209
7.10	合同的构成要件	210
7.11	条款和条件：购买	211
7.12	条款和条件：销售	213
7.13	条件和担保	219
7.14	保证	221
7.15	免责条款	222
7.16	贸易说明	222
7.17	消费者赊购	223
7.18	贸易标准局的官员们	223
7.19	著作权、注册设计、注册商标和申请专利	224
7.20	上门推销——“冷却”期间	227
7.21	需要完成的关键任务	228
第八章 房屋建筑		229
8.1	本章目的	231
8.2	你可以在家经营吗？	231
8.3	小型工场的可获得性	234
8.4	寻找小型工场	235
8.5	规划许可	236
8.6	申请规划许可	239

8.7	假如你没有得到你想要的回答	242
8.8	规划申诉	242
8.9	租赁	243
8.10	地方房地产税和水费	244
8.11	需要完成的关键任务	245

第九章 运营管理 247

9.1	本章目的	249
9.2	规划你的活动	249
9.3	控制你的运作	250
9.4	安全	256
9.5	购买	257
9.6	在购买时讨价还价	259
9.7	质量控制	261
9.8	产品设计	262
9.9	需要完成的关键任务	263

第十章 簿记、财务管理、增值税和其他 税务 265

10.1	本章目的	267
10.2	簿记	267
10.3	银行账目	269
10.4	增值税概论	270
10.5	就缴纳增值税进行登记	271

10.6	所得税和公司税	273
10.7	国民保险	273
10.8	税收减免	274
10.9	需要完成的关键任务	276

第十一章 雇用员工 277

11.1	本章目的	279
11.2	法律是一个很大的麻烦吗?	279
11.3	发现出色的员工	280
11.4	面试	281
11.5	证明人	282
11.6	录用和接受工作职位	283
11.7	得到你想要的人,并且确保留住他们	283
11.8	雇用合同	285
11.9	雇用保护	288
11.10	劳资法庭	288
11.11	正当解雇	290
11.12	纪律性(惩戒性)程序	290
11.13	申诉程序	292
11.14	冗员解雇	293
11.15	1974 年《健康及劳动安全法》	293
11.16	1988 年《有害健康物质控制条例》	294
11.17	需要完成的关键任务	294