

中小企业的成功利器

300多则概念定义、管理措施、成功战略、案例解说

创业者案头 必备宝典

来自美国最杰出
创业专家的权威参考！

AUTHORITATIVE INFORMATION, IDEAS, AND
SOLUTIONS FOR YOUR SMALL BUSINESS

〔美〕简·阿普尔盖特 著
卢 刚 译

THE ENTREPRENEUR'S
DESK REFERENCE

Bloomberg PRESS 云南人民出版社



中小企业的成功利器

300多则概念定义、管理措施、成功战略、案例解说

创业者案头 必备宝典

来自美国最杰出
创业专家的权威参考！

AUTHORITATIVE INFORMATION, IDEAS, AND
SOLUTIONS FOR YOUR SMALL BUSINESS

〔美〕简·阿普尔盖特 著
卢刚 译

THE ENTREPRENEUR'S
DESK REFERENCE

Bloomberg PRESS 云南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业者案头必备宝典/(美)阿普尔盖特著;卢刚译.

昆明:云南人民出版社,2004.4

ISBN 7-222-03705-5

I. 创... II. ①阿... ②卢... III. 企业管理—基本知识
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 009189 号

THE ENTREPRENEURS DESK REFERENCE

Originally published by Bloomberg Press. Copyright (c) 2003 by Jane Applegate. All rights reserved. Bloomberg, Bloomberg News, Bloomberg Financial Markets, Bloomberg Press, Bloomberg Professional Library and Bloomberg Personal Bookshelf are trademarks and service marks of Bloomberg L. P. All rights reserved.

本书由美国 BLOOMBERG 出版社授权,贝塔斯曼亚洲出版公司转授权,由云南人民出版社在全球范围独家出版中文简体字版。

版权所有,翻印必究。

创业者案头必备宝典

著 者:(美)简·阿普尔盖特

译 者:卢 刚

责任编辑:瞿洪斌 段 雁

责任印制:洪中丽

封面设计:耀午书装

出版发行:云南人民出版社(昆明市环城西路 609 号)

承 印 者:上海长阳印刷厂

开 本:890×1240mm 1/32

印 张:13.25

版 次:2004 年 4 月第 1 版

印 次:2004 年 4 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-222-03705-5

定 价:24 元

著作权合同登记号:图字 23-2004-011 号

致 谢

乔·爱普尔格特和克里夫·恩尼克为本书作了大量的写作、研究和编辑工作。如果没有他们的努力,这本内容丰富的手册就不可能问世。本书中很多章节的撰写、精练的定义修订以及手稿的编辑都是由乔所完成的;而我们亲爱的朋友和律师克里夫,则为本书绝大多数法律方面的辞条提供了他专业的意见。另外,SBTV公司的注册会计师和首席财政官约翰·迪阿齐拉也贡献了他的宝贵意见。

感谢所有向本书分享了他们的智慧和知识的专家、咨询家和企业家。同时,我还要感谢萨拉·普莱尔对于这个项目的报道和研究。

特别感谢布隆伯格出版公司的优秀编辑,杰里德·基梭和特蕾西·坦特,感谢他们在本书制作过程中的支持和贡献;同样还有来自布隆伯格公司的约翰·克拉持尔、利萨·高特兹以及安德路·费德曼,他们为本书的市场和销售提供了极大的支持;当然还有布隆伯格的公关经理盖尔·怀特塞德,和辅助权益主任普里斯拉·特来德威尔,和你们共事永远是我的荣幸。

感谢我的经纪人多米尼克·埃伯,感谢他的支持和谈判技巧。

最后我要感谢我最亲爱的孩子们,珍妮和伊万;虽然他们并不愿意,但还是理解了作家需要时间独自进行写作的现实,而且给了我充分的空间来完成这部作品。



简介

给自己打工的人最努力！如果有人说的跟这不一样，那你可千万别相信。企业家的生活总是充满着各种各样的挑战。在个人生活、财务以及心理问题，你每一天都会面对形形色色的考验。而经营企业的压力——不管它的发展是一切顺利还是处境艰难，总会让你付出代价。你可能会在同一天内经受从精力竭到狂喜欢呼的转变。另外，拥有自己的公司还要求你必须在身体上和精神上保持非凡的毅力；因此，你得加紧健身，并且找到合适的人才和资源来减轻自己的负担。

我所见过的最成功的大大小的企业家都有一个共同点：他们都会把自我放在一边，而寻求适当的帮助。他们明白，他们不可能在企业管理的所有方面都无所不知，并且他们乐于承认这一点。很多时候，你可能也必须要向某个领域的专家寻求指导和帮助。很多努力工作的企业家可能无法就每个企业中所发生的问题，都向一群（哪怕一个）专家请教——他们很难承受这样的费用；而我写这本书的目的就是希望能对他们有所帮助。

把这本书放在手边——你就能获得针对成百上千的常见问题的详尽而实际的答案，以及对于很多日常挑战的现实解决方案。把它作为你日常必备的工具，你就再也不需要进行开机、上网然后在成千上万的网页中艰难搜索的繁杂工作。我曾经创办过三个成功的公司（两个咨询公司和一个多媒体网络公司），为企业所有者提供专业的咨询和服务；因此我了解你所面临的问题，我知道你需要尽快地获得答案。你已经没有时间再浪费在图书馆或是网上的搜索了。这本书正是你所需要的精华所在，



它会把最简明的信息放到你的眼前。

在《创业者案头必备宝典》这本书中,我采用了一种从 A 到 Z 的简单的组织结构,词条之间加以很多交叉标注,这样你就可以快速、方便地找到你成功所需要的信息。大多数词条都比较简明扼要;很多段落也包括一些提示和相关的推荐读物。另外,书中还对常见的法律问题和很多人力资源问题做出了详尽的说明,其中包括从“麻烦”员工的处理方法,到“办公室恋爱”的应对措施等等建议。在本书的结尾还包括一个资源章节,告诉你哪里可以找到进一步的信息。

在本书中,你会发现很多对企业融资有所帮助的词条,其中涵盖了从获得投资资金、处理与投资者之间的关系、乃至在达到个人和企业财务目标后进行企业销售等多方面的内容。本书中还包括了会计用词的定义,小企业相关法律法规的解释,以及在市场、广告和公共关系等方面的一些条目。另外需要特别指出的是,书中关于危机公关的段落对每个企业家都应该会有所帮助,其中当然包括那些在 2002 年由于严重的法律问题,而让他们的名字充斥于报刊和广播中的企业执行官们。

《创业者案头必备宝典》的内容包括了我所做的调查研究,以及自 1988 年以来我对于企业家市场工作的体验;在此之前,我还有几年的调研记者的工作经验。在那段时间,我专注于“爸爸妈妈”的商业研究。我的同事以为我疯了,才会从商业报纸的头版转向末版;但与歌颂商业世界的黑暗面和犯罪分子相比,我更热衷于记录普通人的美国梦的成就过程。我告诉我的编辑,我所乐于访问和报道的是那些努力谋生的普通人,而不是那些从他人口袋里窃取财富的家伙。

当我的第一部作品《公司智慧 201》在 1991 年出版的时候,



我的访问对象们深深地激励了我；而我也因此离开了我在《洛杉矶时报》的工作，创立了我自己的小企业。我就是这样成为了美国少有的几个拥有并且管理自己的小公司的记者之一，很多人直到现在都对此感到惊讶。我很了解那种满身大汗地醒来，却再也无法入睡的感觉，因为你再也不清楚星期五是不是能够拿到你的薪水。

尽管在财务上和情绪上也经历了很多起起落落，我从没有后悔为小企业主的成功所奉献的努力。也正因为这样，我才有机会认识成千上万的那些充满个人魅力、充满创意的专注而奉献的人们。在本书中你会看到他们当中的很多人，与他们分享他们的建议、灵感和见识。尽管通过那么多采访、面谈、会议、讲座、电话和电子邮件的沟通，我对他们已经有了很深的了解，但我依然深深地沉醉于这个企业家的世界。

本书中很多条目来源于我在管理自己企业过程中所遇到的问题和找到的解决方法。我尽力得出最具有实际意义的答案，它应该更基于实践而不仅仅是空泛的理论。这本参考手册是我的第四部，也是我迄今期望值最高的作品。我花了大约两年的时间来进行研究和写作；与我合作的包括我的丈夫乔·爱普尔格特，他是一个优秀的编辑，以及拥有远见卓识的小企业律师克里夫·恩尼克。我们的目标是以保证充分的可读性和娱乐性的方式，涵盖尽可能多的内容。通过这本书，你会找到成功所必需的答案；而如果需要进一步的信息的话，它也会指引给你正确的方向；对此，我充满信心。

希望您在生活和商业上继续获得成功！



目 录

致谢

简介

A		律师	23
旷工	1	外部审查	23
会计	2	资产销售	23
责任	2	内部审查	24
应付账款	4	税务局审计	24
应收账款	4	汽车支出	25
应收账款融资	4	审计记录	25
广告	5	B	
广告礼品	7	办公室婴儿	26
顾问委员会	9	退出条款	27
平等政策	12	延迟交货	27
代理	14	资产负债表	28
战略联盟	15	平衡家庭与工作的关系	30
选择性争议决定	16	银行家,企业专门银行	
美国残疾人法案	17	经理人	31
投资天使	19	破产	33
年度审查	20	易货贸易	36



福利	37	资本资产	68
良性商业局	39	现金制会计	70
开账单	40	现金流	70
蓝天法案	40	资本收益税	70
董事会	41	现金紧张	71
顾问委员会	41	C 型公司	72
簿记师	42	客户	72
奖金	42	少数证明	72
簿记软件程序	43	综合预算协调合并法案	74
头脑风暴	44	追款	75
品牌建立	45	商业责任保险	76
贿赂	47	佣金	77
休息	47	电脑安全	78
盈亏平衡	47	投诉	78
宽带连接	48	保密协议	82
预算	51	合同	82
枯竭	52	版权	84
名片	53	承包方	84
企业发展	55	有限公司	86
商业计划	56	成本控制	90
收购公司	61	危机公关	90
退股协议	64	客户服务	92
流行用语	66	文化	92
C		D	
融资	67	邓白氏	95



以 XX 名义经营	95	注册税务师	121
债务重组	95	企业家	122
抵扣,减免	96	娱乐支出	122
诽谤	96	EEOC,平等就业机会委员会	123
DPO,股票的直接公开发行	98	股权	125
折旧	98	接受股权	125
残疾保险	99	设备	125
灾难计划	99	股权融资	127
分销	101	遗产规划	127
分销商	102	离职会见	129
双网租赁	104	遗产税	129
着装规定	104	退出战略	130
应尽勤勉	107	支出	133
E		出口	134
经济预测	109	F	
电梯演说	111	代理融通	138
电子邮件	112	公平信用账单法案	138
员工	113	公平信用报告法案	139
员工协议项目	117	公平债务追讨行动法案	140
员工欺诈	118	公平劳动标准法案	141
ESOP,员工持股计划	118	家族企业	142
EIN,雇主身份证号码	119	FLP,家族有限合伙人制	146
雇主税	119	FICA,联邦保险捐赠	



法案	148	家庭办公室	177
先进先出法	148	撞墙	177
财务报表	151	I	
辞退员工	152	非法移民	179
固定费用	154	收入表, 损益表	180
特许经营	154	所得税	180
401K 养老金计划	154	孵化区	181
欺诈	158	免责条款	184
承运商	162	独立承包商	185
自由作家	162	IPO, 初次上市发行	187
G		保险	189
馈赠税	164	IP, 知识产权	190
全球贸易	164	干扰合同	192
促销小礼品	164	互联网	193
商誉	167	互联网营销	193
选民政治	168	侵犯隐私权	196
毛利	170	发明	197
税后条款	170	库存融资	199
总额租赁	170	库存管理	201
H		库存周转	203
总利润, 毛利润	170	投资税收信用抵扣	203
健康保险	172	投资者公关	203
收获	172	投资家	204
聘请、雇佣	174	发票	205



合资企业	207	人寿保险	230
J		LLC, 有限责任公司	231
工作描述	207	LLP, 有限合伙人制	234
K		信用额度	236
基奥计划	209	变现能力	237
回扣	210	特销商品	237
科顿适应及创新能力		M	
测试	210	MBO, 管理层收购	238
盗版	213	MEP, 制造业拓展联盟	238
L		降价	240
工会	214	营销	240
劳资关系	214	多层次营销	241
法律诉讼	215	会议	242
律师	217	溢价	242
领导力	221	导师	243
租赁合同	221	店铺布置	246
员工租赁	223	微型贷款	249
法律成本及支出	225	军属企业家预备课程	252
贷方	227	少数人种拥有的企业	252
意向方	227	使命声明	253
杠杆收购, LBO	228	员工士气	253
许可权及许可协议	228	N	
责任	228	为公司取名	255
留置权	230	公关	256



净额租赁	256	工资	283
净利润	256	工资税	283
非竞争性协议	257	养老金计划	283
NDA, 保密协议	258	百分比租赁	287
O		业绩评估	287
OSHA, 工作安全及健康		盗版	291
监管委员会	261	定价策略	291
办公室经理	262	额外津贴	291
办公室恋情	263	个人财务	291
网络招聘公司	264	广告礼品	291
在线培训	266	私人投资者	291
期权	267	销售点	291
营业支出	267	职员	291
组织	267	PEO, 专业雇主组织	292
管理成本	269	利润	294
外包	269	赢得能力	294
P		曝光	297
合伙人协议	271	促销	297
合伙人制与有限合伙		利润比率	297
人制	272	利润共享	297
兼职和季节性员工	277	P&L, 损益表	297
专利	279	RP, 公关	298
专利申请	281	Q	
应付账款	282	速动比率	301



R		企业出销	323
房地产	302	服务行业	325
记录在册	303	退休高管服务机构	326
人员招募	303	性骚扰	327
应收账款	303	份额	329
消费者推荐	304	股东	329
零售	305	大幅度精简开支	331
保持力	306	货运	331
退休	307	签约奖励	331
撤退,由公司资助	308	小企业	332
净资产收益率	309	小企业监管委员会	332
反兼并	310	软件	333
投资回报率	310	社会保险代扣	333
风险	312	小企业发展中心	333
风险回报率	312	独资经营	334
S		斡旋	336
减价销售	314	赞助,广告	336
销售使用税	314	创业	337
销售力量	316	分段租赁	338
搜索引擎	318	刚起步的公司	338
销售代表	318	股票	338
销售税	318	股票期权	339
安全措施	319	战略	340
种子基金	320	税法规定的 S 条款公司	341
自我经营	321	压力	341



转包商	343	标准合伙企业法案	370
成功	344	标准资源搜索器	370
继承计划	344	工会	371
供应商	345	使用税	372
财产增值劳动	346	V	
流动账户	347	假期	373
T		资产评估	374
目标市场	348	价值观	375
税	348	卖主	376
高科技产品	350	风险资本	377
电话营销	351	保障	380
电话	352	虚拟办公室	381
临时工代理	353	语音邮件	383
商业协会	355	W	
商标和服务标识	355	保证	385
商号	357	网站	387
贸易展览会	359	女性拥有的公司	388
培训	361	口碑	389
逆转专家	362	女总裁组织	389
三网租赁	362	工人的赔偿	390
U		不正当解聘	393
失业保险	368	Y	
失业税	368	青年企业家组织	396
标准特许经销权授予		Z	
通知	370	零忍耐力	398



A

absenteeism(旷工):员工缺席工作,浪费你的金钱和生产力。

小型企业经常被迫要解雇那些年轻、缺乏经验和职业道德的员工。他们可能以为他们可以缺席几小时或者几分钟的工作,就像他们在大学时经常在早上旷课一样。要减少这种迟到或者旷工的现象,你可以在新员工上班的第一天,就向他们传达一份书面的公司规定。规定中明确说明,除非有严重的疾病或者突发性家庭问题,员工应该每天准时上班;而到海滩边享受休假肯定不属于突发性家庭问题的范围。

要让员工知道,你无法忍受没有理由的旷工,而且你也不会为他们缺席的时间支付薪水。如果有员工感觉不舒服的话,你可以要求他们在前一天晚上提前向你通知,这样你就可以对第二天的计划或者安排做出相应的调整。这里有一些常见的请假借口,以及相应的应对措施:

孩子生病。如果你的员工是孩子的主要监护人的话,你可能真地没什么办法,最多只能同意支付小孩在当地医院或诊所的托管费用。

汽车故障。对浪费一天的生产力与支付出租车费用进行比较;如果是一个有价值的员工的话,支付一定的交通费或者让其他员工去接他可能还是值得的。

家庭问题。如果有外州的亲人病得很重或者濒临死亡的



话,你的确没什么办法能阻止你的员工离开。你恐怕只能要求他们把工作交给同事,看其他人在他们缺席的时候能做些什么。

accountability(责任):对某人的工作在道德上和财务上负责。

你的同事、客户、你或者你的顾客有多少时候真正做了他们答应要做的事?是按时递送一个包裹,还是按时完成一份计划书?不幸的是,由于人们大多害怕让自己或者彼此互相承担责任,很少有工作能够严格地在截止日期之前完成。要知道,让问题轻描淡写地过去要比声色俱厉地电话责难更容易让人接受;但是毁约失信的后果却总是更加严重和昂贵。实际上,制订明确的计划以及使人们承担责任并不会制造压力;相反,这些措施反而更能减轻人们的压力。承担你自己的职责能够迫使你更专注和坚持于你的工作,而不再仅仅无所事事地凭空忧虑。

我很少抱怨别人;但是如果有人没能在截止日期之前完成工作,然后又消失得无影无踪的话,我真地会感到非常痛恨。他们不回你的电话,也不回你的电子邮件,就好像人间蒸发了一样。用逃避的方法来拒绝承担责任是一种非常不职业的态度;我会重新考虑对于和这种人以后的合作。

如果你希望给人留下难以磨灭的正面印象的话,就得在最后限期之前提交你的工作。

accountants(会计):你的企业幕后的全知。(参见 bookkeeper 簿记师; economic forecasting 经济预测及 enrolled agent 注册税务师。)

从技术角度来看,会计就是经过培训来记录你的财务活动的男人和女人。注册会计师们(CPAs——Certified Public Accountants)都通过了国家认可的专业考试。注册税务师们

