

5

财税激励

财税激励计划摘要 ❖ 特区企业开发区计划 ❖ 《新经济转型法》(NET 2000)

在这个首都城市经营企业的一个巨大优势是, 您能利用旨在通过联邦和特区激励措施向企业提供税务优惠和其他财政优惠的各种计划。

本节为您提供了一个便捷参考, 可让您了解某些最常见的小企业激励措施, 并详细探讨其中的两种: 特区企业开发区 (Enterprise Zone) 计划和《2000 年新经济法》(New E-conomy Act of 2000) 表中所列的其他计划将在本《指南》的其他部分探讨。

如需完整的特区企业激励措施指南, 请致电**202.727.6365** 联系主管计划和经济发展的副市长办公室, 或访问 **www.dcbiz.dc.gov**。如需了解每项计划的相关法律法规, 以及这些激励措施对您企业的具体影响, 您应咨询税务顾问或参考 **www.irs.gov** 上提供的美国 IRS 出版物。

哥伦比亚特区 企业开发区计划

WDCEP 提示

特区已有一半以上地方被定为一级企业开发区或二级企业开发区。

哥伦比亚特区“企业开发区” Enterprise Zone, 简称 EZ) 由联邦政府于 1997 年建立, 以刺激首都的经济发展并扩大就业。符合 EZ 激励资格的企业有权获得 12 亿美元以上的联邦退税、抵扣和减免。一级企业开发区定为 1990 年人口普查中高贫困率达 20% 以上的地区; 一级企业开发区有资格享受所有 EZ 激励措施。二级企业开发区根据普查区定义为贫困率在 10%–20% 之间的地区。二级 EZ 仅有资格享受免除联邦资本收益税和个人财产税。此计划已延续到 2008 年。

EZ 激励措施的资格

如要确定您的企业是否在企业开发区内, 请访问主管计划和经济发展的副市长办公室网站 www.dcbiz.dc.gov 并单击“DC Economic Development Map” (特区经济发展图)。您还可访问住房及城市发展部 (Department of Housing and Urban Development) 的地址定位器网站 www.hud.gov。如果您对某个地址有疑问, 请致电 202-727-6365 联系特区收益债券—企业开发区计划处 (DC Revenue Bond-Enterprise Zone Program Office)。

如要具备“企业开发区”企业资格, 您的企业需符合以下条件:

- 以公司、非盈利机构、合伙企业、LLC 或个人来经营
- 贸易或业务由“符合条件的企业”直接经营 (如 IRS Publication 954 中所述)
- 至少 50% 的业务收入来自 EZ 内直接经营的贸易或业务
- 大部分有形资产和无形资产用于符合条件的企业直接经营
- 员工为企业提供的大部分服务在 EZ 内进行

EZ 企业可享受的激励措施

符合条件的企业开发区企业 (QEZB) 可利用以下激励措施:

WDCEP 提示

如果您在之前几年没有利用 EZ 激励措施, 可联系国税局并要求修改之前几年的报税表。

免税债券融资

特区收益债券计划 (DC Revenue Bond program) 向 EZ 内符合条件的私营企业、非盈利企业和全市的制造机构提供低于市场利率的贷款。每个 QEZB 均可发行最高 1,500 万美元的免税“EZ 债券” (非盈利机构没有限额), 以用于可折旧有形资产融资, 包括建筑、设备和企业使用的办公家私。“免税”债券融资意味着债务持有人无需对此项投资所获收益支付联邦所得税, 这样相当于以低于普通“纳税”证券的利率借贷资金。您可发行债券为各种基建项目融资, 符合条件的 EZ 债券项目包括:

- 建筑施工和翻新
- 设备购置
- 土地和建筑购置
- 承租人修整

计划资金来自发行和销售免税及纳税市政收益债券、票据或其他债务。将销售这些证券获得的收益借贷给借款人, 并为以下项目融资、再融资及进行成本补贴: 购置、修建、重建、复原、扩建和改善不动产以及相关附属设施, 添置设备和办公家私。由于相关成本较高, 收益债券融资对需要 200 万美元以下资金的企业并不划算。

免除联邦资本收益税

如果您企业的总收入中至少有 80% (仅针对此条款的要求) 来自在 EZ 内经营的业务, 您则有资格在销售股票、合伙人权益或财产时免交联邦资本收益税。投资必须至少持有五年。

特区就业税抵税额

对于每个身为特区居民且在 EZ 机构内工作的员工, 每个 QEZB 可要求最高为 3,000 美元的抵税额。企业在五年间的每个纳税年度可要求对每个合格员工的合格工资最低抵税 3,000 美元, 或前 15,000 美元抵税 20%。抵税额适用于现有员工和新员工, 无论其是全职还是兼职员工。

提高开销限额

如果 QEZB 企业的设备和可折旧资产是通过购买得到的, 则可要求增加 20,000 美元的开销限额。

WDCEP 提示

特区内任何地方的所有 501(c)(3) 机构均有资格发行免税收益债券。此外, 对代表非盈利机构借款人发行的债券金额也没有限制。

5

示例

1998 年 6 月, 首都投资社 (Capital City Investment Club, 简称 CCIC) 用 20,000 美元现金购买了一个位于特区企业开发区 Alabama Avenue Stanton Road, SE 之间的花卉园艺店 JD Flowers, Inc. 的股票。该公司利用这些资金购买了空置物业及其后面的空地, 并为其配备了设备和办公家私, 将 JD 的经营规模扩大了一倍。2003 年 9 月, CCIC 将手中的 JD 股票卖了 28,000 美元, 并分给其四个原始成员。由于 CCIC 用现金购买企业开发区内企业的股票且五年内没有撤回投资, 所以分给每个成员的 2,000 美元收益不必缴纳联邦资本收益税。

WDCEP 提示

如果您在之前几年没有利用EZ 激励措施, 可联系国税局并要求修改之前几年的报税表。

工作机会抵税 (WOTC)

雇用每个曾经是“长期家庭援助接收者”的员工两年以上, 您可要求最高 9,000 美元的 WOTC 抵税。另外还在符合条件的员工第一年就业时, 提供 2,400 美元的工作机会抵税, 其中包括居住在企业开发区内的青年和接受补充社会保障福利的人。以上是全国性的抵税政策, 通常没有员工居住地的要求。

如需获得证明, 请向您所在州的州就业保障机构 (State Employment Security Agency, 简称 SESA) 提交 8850 表, 即《工作机会预选通知和证明要求》(Pre-Screening Notice and Certification Request for the Work Opportunity), 您必须:

- 在该雇员开始工作的日期获得该证明, 或

同时满足以下两项:

- 在您向该雇员提供工作的当天填写 8850 表, 并且
- 在该雇员开始工作后的 21 天内向您的 SESA 提交该表

您可在 www.irs.gov 上在线填写此表, 或致电 **1.800.829.3676** 要求将该表邮寄给您。

《新经济转型法》(New Economy Transformation Act) (NET 2000)

它是特区向全美高科技企业提供的几套最有吸引力的激励措施之一。2000 年《新经济转型法》(NET 2000) 为符合条件的高科技公司 (QHTC) 提供了某些抵税、免税政策和其他优惠。QHTC 可利用《NET 2000 法》培养自己的工作团队、获取本企业承受得起的设施并享受更低的不动产税、个人财产税、销售税和所得税。

要求 NET 2000 优惠

如要符合 QHTC 条件, 企业需在要求 NET 2000 优惠的报税表中附上以下各表, 您可从 www.dcbiz.dc.gov 或 www.otr.cfo.dc.gov 在线获取这些表格, 也可致电 **202.442.4829** 联系特区税务办公室的报税表中心 (Tax Form Center) 来获取这些表格。

申请 NET 2000 所需的表格

表格编号	名称
Publication 399	符合条件的高科技公司: 要求税务优惠的说明和表格
QHTC-CERT 2001	《符合条件的高科技公司证明表》
D-20CR	《营业税抵免表》(与 D-20 表同时提交)
D-30CR	《营业税抵免退税表》(与 EP-332 表同时提交)
FP-332	《要求退还剩余成本表》
FP-331/337	《要求退还销售税和使用税表》以及《免税购买证明表》

NET 2000 财税激励

QHTC 可享受以下纳税减免:

特许经营税减免

- 非法人科技企业没有特许经营税
- 对位于高科技开发区内的非法人科技公司免征五年特许经营税
- 对位于哥伦比亚特区但不在科技区内的非法人科技公司减征 6% 的特许经营税

减征不动产税

- 对科技公司的物业翻新和某些新建建筑, 在五年内不提高财产税率

减征个人财产税

- 在 2000 年 12 月 31 日后购买的某些个人财产免征 10 年的个人财产税
- 纳税时最高可扣除 40,000 美元的个人财产开支免税限额

免征销售税和使用税

- 对符合条件的公司进行的某些销售免征特区销售税
- 符合条件的公司销售某些无形资产或服务无需交税

免除资本收益税

- 符合条件的高科技公司销售、交换或滚存至少持有五年的股票、合伙人权益和其他资产, 从中所获的资本收益可免除特区税

高科技开发区

哥伦比亚特区的高科技开发区是在特区内指定的高优先区。要确定企业是否位于高科技区内, 您可访问 www.dcbiz.dc.gov, 单击 “Citywide Incentives” (全市激励措施), 然后单击 “High-Tech Development Zones” (高科技开发区), 或致电 **202.442.6500** 联系税务办公室的主任办公室 (Office of the Director)。

值得注意的是, 特区的高科技区包括所有特区企业开发区 (EZ)。因此, 如果您的企业在 EZ 内, 您也就在高科技区内, 可同时享受联邦和本地的各项企业激励措施。

WDCEP 提示

您可在 www.dcbiz.dc.gov 上在线使用税务计算器来估算您节省的税额，并查看假设案例以了解新激励措施可如何使您的企业受益。

员工发展抵税

根据 NET 2000, 支付的工资和某些员工支出可抵免特许经营税, 它们包括:

搬迁费补贴

适用于将至少两个全职职位调往特区公司。

- 每个公司每年可向每位搬迁员工提供 5,000 美元的可抵税搬迁开支补贴, 总额最高不得超过250,000 美元。
- 如果员工从特区外迁居入特区, 则每个公司每年可向每位搬迁员工提供 7,500 美元的可抵税搬迁补贴, 以补贴搬迁开支和员工租房或购置主要住所的费用, 总额最高不得超过 1,000,000 美元。

工资抵税

您可将员工就业后的前 24 个月就业工资的 10% 抵税, 每年每位员工最高 5,000 美元。

培训和工资抵税

接受贫困家庭临时救助 (Temporary Aid for Needy Families, 简称 TANF) 或有前科的员工; 也适用于公司可从福利到工作 (Welfare-to-Work) 抵税或工作机会抵税 (请参见“联邦税激励”中的解释) 的员工。

- 每位员工在就业后的前 18 个月内有最高 20,000 美元的核准培训开支可抵税。
- 就业后的前 24 个月支付的工资有 50% 可抵税, 每位员工每年最高 15,000 美元。

NET 2000 联系信息

如果您对《NET 2000 法》有疑问, 请致电 **202.442.6500** 联系税务办公室的总法律顾问办公室, 或致电 **202.727.6365** 联系主管计划和经济发展的副市长办公室, 也可参考特区法律 13-256 及相关规定以确定是否符合条件。



Attention Small Business Owners



FREE Energy Assessment & Electrical Upgrades

The District Department of the Environment/Energy Office (DDOE/EO) is currently operating the Small Business Energy Efficiency Program (SBEELP) that provides a **FREE Energy Assessment and up to \$3,000** to all qualified D.C. for-profit small businesses to install energy efficient measures.

For more information call the District Department of the Environment's Energy Hotline at (202) 673-6750 between 8:30 am – 4:30 pm Monday thru Friday, or apply online: ddoe.dc.gov



Start saving energy and money today!

财税激励计划总结*

收益债券计划

发行和销售免税债券, 从而为基建项目融资、再融资或进行成本补贴, 包括财产购置、翻修、施工和购买机器设备。

条件

- 借款人必须是符合 501(c)(3) 条件的哥伦比亚特区内非盈利制造商

收益债券和企业开发区计划

202.727.6365 | www.dcbiz.dc.gov

企业开发区计划 (EZ 计划)

企业可借贷最高 1,500 万美元的联邦免税债券为基建项目融资; 每个身为特区居民的员工每年可获得最高 3,000 美元的联邦就业抵税额; 提高联邦成本费用额度

条件

- 企业的主要经营场所所在联邦政府指定的 EZ 内
- 50% 的企业收入来自 EZ 内
- 企业的大部分财产、服务和职工均在 EZ 内

收益债券和企业开发区计划

202.727.6365 | www.dcbiz.dc.gov

工作机会抵税

每新雇一个成年人, 企业可获得 2,400 美元的抵税额;
每新雇一个暑假打工青年可获得 1,200 美元的抵税额;
每新雇一个长期接受家庭援助的人两年, 可获得 9,000 美元的抵税额

条件

- 属于九类可抵税群体的新员工包括: 符合条件的 TAN 接受人; 符合条件的前罪犯; 符合条件的退伍军人; 符合条件的食品券领取人; 符合条件的 SSI 接受人; 长期接受家庭援助的人。如需完整列表和更详细信息, 请访问 www.doleta.gov 并搜索 “WOTC”

特区就业服务部

www.does.dc.gov

定制培训计划

雇主将特区居民培训为熟练员工所支付的资金, 可获得补贴; 每份合同最高补贴 500,000 美元

条件

- 必须向就业服务部提交资金申请并只与一家提供商签订合同

就业服务部

副部长办公室

202.658.5810 | www.does.dc.gov

DC CAPCO

提供 5,000 万美元资金以支持小企业和初创企业

条件

- 资金需求为 100,000 美元或更高
- 总部必须在特区, 至少有 75% 的员工在特区工作, 且 25% 必须居住在特区内

保险、证券和银行部

202.727.8000

税收增额融资 (TIF)

发行和销售免税政府收益债券, 从而为预定地区内的公共基础设施改造提供融资

条件

- 符合条件的项目必须满足法定要求 (改造计划), 通常附有项目可行性研究、成本/收益分析和开发协议

主管计划和经济发展的副市长办公室

202.727.6365 | www.dcbiz.dc.gov

超级市场免税

免除十年的不动产税和个人财产税以及执照费; 免除施工或修复用建材的销售税和使用税

条件

- 必须是位于优先发展地区符合资格的超级市场

主管计划和经济发展的副市长办公室

202.727.6365 | www.dcbiz.dc.gov

CBE 认证计划 (特区政府)、HUBZone SDB 和 8(a) 计划 s (联邦政府)

对于所有政府合同计划, 包括特区的计划和联邦政府的计划, 请参阅『第 10 章: 与政府开展业务』的总结表。

2000 年《新经济转型法》(Net 2000)

对科技公司提供各种激励措施:

- 销售、交换或滚存持有五年的股票、合伙人权益和其他资产, 从中所获的某些资本收益免税
- 每位员工就业后前 18 月内进行的核准培训费用, 最高可有 20,000 美元抵税
- 2000 年 12 月 31 日后购买的个人财产免收十年个人财产税, 并且最高可扣除 40,000 美元限额的个人财产开支抵税
- 对某些搬迁开支提供 5,000 美元补贴, 或对租房或购房员工在特区的主要住所最高提供 7,500 美元补贴
- 员工就业后的前 24 个月就业工资的 10% 可抵税, 每个员工最高 5,000 美元

条件

- 必须是被认证为符合条件的高科技公司 (QHTC), 须满足以下条件:
- 是一个至少有两名员工的个人或盈利性企业
- 在特区设有办事处、总部或主要经营场所
- 总收入中 51% 或更多来自法律界定的高科技业务
- 位于一级企业开发区内

要确定您是否符合条件, 请联系:

税务办公室的总法律顾问办公室

202.442.6509 | www.otr.cfo.dc.gov

如需申请表, 请联系:

税务办公室的纳税表办公室 (Tax Forms Office)

202.727.4TAX | www.otr.cfo.dc.gov

* 如要享受联邦税激励措施, 您可在每年的联邦报税表中附上适当的税表, 以要求大多数税务优惠。

第六章

6

寻找人才及劳动法

寻找人才的资源 ✧ 本地和联邦劳动法 ✧ 就业规定

作为一个新兴企业的业主，您很快就会需要找人帮您经营。无论是熟手还是生手、长期全职还是临时兼职，招聘到最胜任工作的人十分重要。他们一旦受聘，了解保护您员工的法律也就成了您要考虑的问题。本章侧重讲述在华盛顿特区管理人力资源的相关法律、法规和资源。

为您的企业寻找人才

找到合适的人为您的新企业或搬迁企业工作对您的成功意义重大。近几年，华盛顿特区居民的失业率相对较低，2007 年平均失业率仅为 5.7% 左右。此外，这里的许多工作都很抢手。特区拥有的专业化行业、科技和管理行业居全国第一。以上这些因素固然对特区居民极其有利，不过也意味着您要在为企业寻找合适的人才方面更有创意。

请多方寻找以满足您的人员需求：

- **要灵活。** 您能聘请两到三位兼职员工而不是一个全职员工吗？兼职员工可扩大您的候选范围（学生、老人等）。兼职员工的聘请费用也较低。

- **可考虑聘请独立承包商来完成专业化工作。**他们可能比全职员工每小时收费高, 但如果您需要他们工作的时间不多, 最终可能还会省钱。此外, 对承包商不需要支付昂贵的福利, 聘用或解除关系更加方便。
- **制定一套诱人的工资福利计划。**大多数小企业都无力提供养老金或利润分享计划, 但可以提供弹性工作时间、远程办公、更多假期或发放地铁卡提供免费交通等额外福利, 这样可让您的企业在竞争中脱颖而出。

在特区, 您能到哪里寻找人才? 以下有几点建议:

- **参加专业活动和社交活动, 认识您可能聘请的潜在员工。**人际关系在华盛顿是一门艺术; 许多工作没有对外招聘, 通过“口耳相传”就找到合适人选了。
- **利用杂志和网站上的分类广告。**最流行的刊物有《华盛顿邮报》、《华盛顿时代》、City Paper The Current、各种邻里地区的专业报纸以及在线工作搜索网站。
- **聘请猎头公司为您寻找专业员工。**咨询临时机构和职业介绍所, 为其他职位挑选候选人。
- **联系本行业的专业协会。**他们中间有许多总部在特区或在特区有办事处。可了解他们的在线工作招聘或时事通讯的就业栏。

此外, 特区政府也可帮助您进行招聘。就业服务部 www.does.dc.gov 对小企业实施了许多协助计划, 有助于吸引合格人才。就业服务部支持的职业发展措施有:

《第一选择协议》(First Source Agreement)

该部门确保, 由哥伦比亚特区全额或部分资助开展的项目, 或特区管理的其他资金所资助的项目, 如有新增添的工作职位, 应首先考虑特区居民。对于总额达 100,000 美元或更高的合同, 所有受益方必须和就业服务部签订《第一选择协议》, 并将就业服务部作为招聘、推荐和安置员工的第一选择。

招募需求处理过程

单独记录雇主的工作职位描述和所要求的员工资格, 并提供给本地和通过互联网在美国 Job Bank 上申请的合格申请人。根据公平就业机会 (EEO) 原则, 通过选择和及时推荐合格的长期全职、临时及兼职员工, 为雇主找到合适的员工。该部门的这些专项措施旨在:

- 帮助协调华盛顿地区的促进就业计划
- 管理工作机会和从福利到工作抵税
- 帮助公共或私营机构进行专项招聘

Virtual One Stop

本地雇主可利用 Virtual One Stop 系统公布招募需求并按照技能或职位搜索申请人。此系统还使雇主能够搜索具体行业和经济数据。如需更多信息或登录 Virtual One Stop, 请访问 www.dcnetworks.org。

就业服务部还支持与以下机构有关的职业发展措施:

- 市长的零售业峰会
- 全市招聘会
- 企业资源中心
- 重点改进地区计划 (Focused Improvement Area Initiative)
- 少数族裔企业发展中心

了解就业和劳动法

华盛顿特区对聘用、解雇和对待员工有具体的法律。处理企业经营所需遵守的所有法律法规, 可能是让初次创业的业主颇为头痛的挑战。但是, 不要让合规问题成为您的绊脚石, 您可从若干政府机构和非盈利机构获得帮助。这些机构包括:

- **小企业管理局**。它是一个致力于帮助小企业、提供咨询服务、SCORE 并能为您提供许多人力资源问题指导的联邦机构。
202.272.0390 | www.scoredc.org
- **特区商会企业资源中心** (DC Chamber of Commerce Business Resource Center, 简称 DCCCBRC)。它向小企业主提供各种问题的技术援助, 包括就业法。**202.545.0220 | www.brc.dc.gov/gabrc**
- **本地小企业发展部的强化商业信息中心 (e-BIC)**。位于小马丁·路德·金图书馆, 也可为创业者提供免费咨询。**202.727.2241**

当然, 聘用一位专长于就业和劳动法的律师绝对是一个确保您完全合规并无后顾之忧的上策。哥伦比亚特区不缺合格的律师, 但如果您需要根据您的具体要求予以推荐, 请致电 **202-223-6600** 联系哥伦比亚特区律师协会以获得免费的律师推荐服务, 或访问 www.badc.org。

雇主抵税

雇主抵税旨在通过雇主聘用合格特区居民而减少其联邦纳税义务, 该政策鼓励雇主聘用属于可抵税群体的求职者。

从福利到工作

对每一位新雇用的合规员工, 在其工作的最初两年, 雇主可享受减少高达 9,000 美元的联邦纳税义务。

工作机会

每个新雇用的合格员工可为企业减少最高 2,400 美元的联邦纳税义务。

特区就业

如果特区企业聘用特区居民在特区的企业开发区内工作, 可要求 3,000 美元抵税。

需要注意的法律有: 职工保护和劳动标准法

特区的许多劳动就业法和美国其他城市和其他州的劳动就业法相似。不过您需要注意华盛顿和其他司法辖区的一些区别。就业服务部计划、制定和管理哥伦比亚特区所有人口的就业相关服务。如果您要做业主或在特区拓展业务,可向该机构了解关于劳动问题的广泛且最及时的信息,例如:

- 薪资和工时标准
- 职工补偿
- 职业安全与健康
- 外籍证

薪资工时法律

2008 年 7 月 24 日生效的哥伦比亚特区最低时薪为 7.55 美元。但如果您是餐饮业者,付给收小费的员工的最低时薪为 2.77 美元。需要注意的其他薪资工时法律有《工资支付和收取法》(Wage Payment and Wage Collection Law)、《反扣发工资法》(Wage Garnishment Law)、《留职法》(Seas Law) 和《薪资工时法规》(Wage Hours Rules)。

职工补偿计划

这些计划旨在确保您的员工如因工受伤或失能,可获得固定金额的补偿。

职业安全与健康

职业安全与健康处 (Office of Occupational Safety and Health, 简称 OSH) 向哥伦比亚特区的私营雇主提供现场咨询服务。OSH 建立和维护安全与健康计划,确保尽最大可能为员工提供安全健康的工作环境。

外籍证

请了解您是否可用从国外聘用员工来帮助您拓展业务。《1965 年移民归化法》(Immigration and Nationality Act of 1965) 规定,某些外国人须获得签证才能进入美国长期就业。

童工法

如果您想使用未成年人在企业里工作,需注意几项特区童工法。雇用未满 18 岁的未成年人每周工作不得超过连续 6 天以上、每周不得超过 48 小时,或每天不得超过 8 小时。

请访问就业服务部的网站 www.does.dc.gov 以了解更多有关以上问题的信息。

休假法案

您需了解的最新、最独特的特区法律之一是 2008 年 5 月生效的《特区累积病假和安全休假法案》(DC Accrued Sick and Safe Leave Act)。此法案要求特区雇主必须向患有身体及精神疾病、进行预防保健、接受家庭护理或因家庭暴力或性虐待而缺勤的员工提供带薪假。雇主应给予的休假时间是取决于各公司或企业的规模。

《特区家庭医疗休假法案》(DC Family Medical Leave Act) 要求哥伦比亚特区内有二十名或更多员工的雇主向健康状况严重不良的合格员工每 24 个月提供 16 个星期的病假并为其保留工作。请注意, 这比联邦法律要求的 12 个星期多四星期。同样, 《特区父母假法案》(DC Parental Leave Act) 规定员工在下列情况下享有资格在 24 个月内休 16 个星期的家事假: 1) 照顾新出生子女或领养子女; 2) 照顾家庭成员。

如需更多信息, 请联系特区人权办公室 (Office of Human Rights)。请致电 **202.727.4559** 或访问 **<http://ohr.dc.gov>**。

人权法

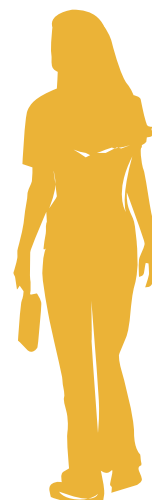
联邦政府有若干限制法律, 禁止因种族、性别、肤色、宗教、原国籍、年龄、怀孕或身体残疾状况而产生的就业歧视。哥伦比亚特区认真对待以上人权问题。特区的人权办公室提供免费公平就业机会相关培训课程, 以提醒您在特区创业时应了解反歧视法律。

许多联邦法律仅适用于有十五位或更多员工的雇主。不过, 有一项例外您必须注意, 《同酬法》(Equal Pay Act) 适用于所有企业, 它要求男女同工同酬。

如果您的企业为公共提供服务, 请务必了解《美国残疾人法案》(Americans with Disabilities Act, 简称 ADA)。ADA 是一项联邦民事权利法, 它禁止排斥残疾人士参加日常活动。作为企业主, 如果您的员工超过 15 人, 则需要特别注意 ADA 原则。请致电 ADA 热线 **800.514.0301** 或访问 **www.ada.gov**。

如果您的企业有二十名或更多员工, 请注意《就业年龄歧视法案》(Age Discrimination in Employment Act)。年龄歧视是指由于年龄而导致在就业时受到不利对待。

反性骚扰法是发展企业须注意的另一个问题。可考虑采用书面政策, 防止员工由于不屈从上司的性挑逗或工作场所内使其感到不快的性话题而被解雇或得不到晋升。



请致电 **202.727.3545** 联系特区人权办公室, 以便在您的公司内建立一套以基本公平就业机会培训、多元化培训和反性骚扰培训为主题的培训计划, 或访问 **www.ohr.dc.gov** 以了解更多信息。

必须在特区企业内张贴的信息

根据法律要求, 哥伦比亚特区的雇主必须在员工可以看到的地方张贴具体的就业相关信息。需张贴的信息以及可提供这些信息的哥伦比亚特区政府办公室如下:

薪资与工时

《特区最低工资法案》(DC Minimum Wage Act) 摘要
薪资与工时处 (Office of Wage and Hour) | **202.671.1880** | **www.does.dc.gov**

失业补偿

说明员工可根据《特区失业补偿法案》(DC Unemployment Compensation Act) 享有的权利, 该法案确保职工在失业期间不至于完全没有工资。
失业补偿处 (Office of Unemployment Compensation) | **202.698.7550** | **www.does.dc.gov**

职工补偿(私营部门)

向员工和雇主发出的《合规通告》(Notice of Compliance), 说明私营企业职工因公受伤时双方的权利和责任。
职工补偿处 (Office of Workers' Compensation) | **202.671.1000** | **www.does.dc.gov**

职业安全和健康(私营部门)

告知私营企业的员工, 1970 年联邦《职业安全和健康法案》(Occupational Safety and Health Act) 为其提供的保护和义务。
职业安全与健康处 | **202.671.1800** | **www.does.dc.gov**

《童工法》

说明特区《童工法》在未成年人就业和工作许可要求方面的条款。
特区公立学校 (DC Public Schools) | **202.442.5108** | **www.k12.dc.us**

《家庭医疗休假法案》

说明员工根据 1990 年特区《家庭医疗休假法案》所享有的权利。
特区人权办公室 | **202.727.4559** | **http://ohr.dc.gov**

平等就业机会

说明 1977 年特区《人权法案》中有关禁止就业歧视的条款。
特区人权办公室 | **202.727.4559** | **http://ohr.dc.gov**

Is Your Advertising Strategy Missing Its Target?



No other media resource helps you reach your target audience more effectively than Comcast Spotlight.

We maximize the efficiency of your marketing investment with the popularity, power and prestige of cable television. And that's just the beginning:

ON AIR: Superior geographic and demographic targeting with 70+ national cable networks (CNN, ESPN, Fox News, USA and more)

ONLINE: Comcast.net, Veho.com and RedRoom.com

ON DEMAND: Extend your marketing message 24/7 through Spotlight Channel 889; It's like having your own TV network

ON SITE: Presence in front of thousands of consumers through our event marketing partnerships

For a free consultation to add power and precision to your advertising and marketing strategy On Air, Online, ON DEMAND and On Site, contact Comcast Spotlight at 240-482-1440 or visit www.comcastspotlight.com.



**Comcast
SPOTLIGHT.**

Advertising that Works
www.comcastspotlight.com

第七章



企业保险

职工补偿保险 ✧ 企业财产和责任保险 ✧ 保证保险 ✧ 特区自保险

规划企业的一个重要方面是处理可能面临的损失。是否能恰当地控制风险事关成败。您需要各种保险以满足哥伦比亚特区的法律要求,但您也需要其他保险来保护您的利益。您务必投保恰当的商业险种来确保您的企业得以充分保护。

特区保险、证券和银行部 (DISB) 监管哥伦比亚特区内的所有金融行业。这些行业包括保险公司和保险生产商、保险经纪人、证券公司、抵押贷款机构和支票兑现商。

该部门向小企业推广的一项保险资源是 Insure-U 小企业保险 (Insure-U for Small Business) Insure-U 小企业保险由全美保险监理专员协会 (National Association of Insurance Commissioners) 创立,特区保险、证券和银行部是该协会的会员。Insure-U 小企业保险是一项公共综合教育计划,帮助小企业提供企业风险和保险选择信息。Insure-U 小企业保险有一个在线教育网站,提供英语和西班牙语公共服务通告。

Insure-U 小企业保险课程在 www.insureUonline.org/smallbusiness 上提供, 包括对小企业至关重要的六类信息:

- 职工补偿保险
- 团体医疗和残疾保险
- 企业资产和责任保险
- 商用车保险
- 团体人寿保险和重要人员人寿保险
- 居家企业保险

企业主应在线查看课程的说明、提示和注意事项, 它们很有帮助。

职工补偿保险 (Workers' Compensation Insurance)

职工补偿保险为企业主由于员工在工作场所中或在经营业务时因公受伤或生病而向企业索赔的损失提供承保。在特区内, 大多数公司都必须为其员工购买职工补偿保险。您需有一份单独的承保此类险种的职工补偿保险单。请咨询特区保险、证券和银行部以了解对您这样的小企业的要求。

通常, 职工补偿保险承保员工的医疗费、康复费和工资损失。如果您没有投保职工补偿险, 那么当您的员工在工作中受伤后, 您的企业须承担该员工发生的所有医疗费。您还可能面临违规罚款和处罚。

美国劳工部 (U.S. Department of Labor) 的职业安全健康局 (Occupational Safety & Health Administration, 简称 OSHA) 按行业类型提供具体信息, 并向小企业提供其他有用资源, 以使其了解如何遵守限制工伤的安全要求。如需了解更多信息, 请访问 OSHA 的网站 www.osha.gov/dcsp/smallbusiness。

职工补偿处 (Office of Workers' Compensation) 处理哥伦比亚特区内私营企业受伤员工的索赔, 并监督支付给此类员工的福利。该处调解纠纷、监督雇主是否合规并管理专项基金, 从而在雇主没有投保的情况下、或当已有残疾的员工受伤而造成更大残疾的情况下对员工提供福利。如需更多信息, 请到 64 New York Avenue, NE, 2nd Floor, Washington, DC 20002 联系职工补偿处的劳动标准署 (Labor Standards Bureau), 或致电 **202.671.1000**。



团体医疗和残疾保险 (Group Health & Disability)

向员工提供医疗保险是至今为止雇主提供的最昂贵的单项福利,它已成为许多小企业如今面临的巨大挑战之一。诚如企业主所知,医疗保险对大多数员工都极其重要,因此是招聘到并留住最优秀员工的非常有效的福利措施。医疗保险的成本和可用性是最关键的问题。

保险商提供的小型团体医疗保险由哥伦比亚特区监管。但是,联邦法律规定,保险商不能因小企业员工及其抚养家属的健康状况或疾病而拒绝承保小企业。此外,雇主可购买由联邦法律,由名为 ERISA 1974 年《员工退休收入保障法案》[Employees Retirement Income Security Act]) 监管的医疗自保计划(雇主为自身投保)。小公司很少自保医疗保险。

法律并不要求小企业主提供医疗保险。但是,为了向那些没有医疗保险的居民提供这种保障,最近有几个州通过了提供统一医疗保险承保范围的立法。请咨询就业服务部以了解特区目前的法律,以及这些法律对您的机构有什么影响。

团体残疾保险 (Group Disability Insurance)

作为一个小企业主,您可能希望考虑为员工提供残疾保险,以防员工生病或无法工作。

残疾保险分为两种。

短期残疾保险承保保单持有人在短期内的部分工资,通常是从残疾后三至六个月。具体时间段和给付的收入比例视各保单情况而定。

根据小企业管理局 (SBA) 的规定,雇主必须规定全额支付工资的病假天数。员工可先利用这些病假,然后再利用短期残疾保险。

长期残疾保险承保通常从保单持有人发生残疾且无法工作至少六个月之后开始。根据所选保险单,这一时间可延长为指定的年数,或延伸到投保人退休或达到 65 岁。

企业财产和责任保险 (Business Property & Liability)

财产保险使小企业主避免因实际空间/设备损坏或偷盗而受到损失。对于保险而言,商业财产包括所使用的实际建筑以及其他资产。

WDCEP 提示

以下所有财产, 无论是自己拥有还是租用, 均可视为企业财产: 实际建筑; 库存; 家私、设备和供应物品; 机械设备; 计算机和其他数据处理设备; 珍贵文献、书籍和文件; 艺术品和古董; 电视机、VCR、DVD 播放机、卫星电视接收天线; 不附着在建筑物上的标志、篱笆和室外财产; 商标和版权等无形资产。

财产保险计划分为三种:

- **基本型 (Basic form)**, 此类保险包括因火灾、雷电、风暴、冰雹和爆炸引起的损失, 以及搬迁财产以免遭受更大损害的费用。
- **全面型 (Broad form)**, 此类保险包括基本型涵盖的内容, 并将承保范围延伸到其他类型的危险, 如房顶倒塌 (如冰雪所致)、暴动和骚乱等。
- **专项型 (Special form)**, 此类保险包括基本型和全面型涵盖的内容, 同时承保所有直接实际损失, 但保险单中明确列出排除的情况除外。

对于财产保险, 您可以购买实际现金价值保险或更换成本保险。

实际现金价值保险补偿您丢失、损坏或被窃货物折旧后的价值。更换成本保险补偿您使用同类同质物质更换、重建或维修损坏所花费的金额, 不扣除折旧。

业务中断/继续保险 (Business Interruption/Continuation Insurance)

此类保险承保因发生您购买的某一财产保险计划所承保的情况, 而导致的收益损失, 如火灾或失窃使您的企业被迫关闭一段时间, 从而造成的收益损失。根据公司的财务记录, 业务中断/继续保险承保与业务经营有关的开支, 如工资单和水电费。

业务中断/继续保险的承保范围可加入一个财产保险单, 也可做为一整套保险产品的一部分来购买。

责任保险 (Liability Insurance)

如果有人在参观您的经营场所时绊倒或摔倒怎么办? 如果顾客被您企业出售的产品弄伤怎么办? 您必须准备以责任保险来防止这种可能的发生。

责任保险也称为商业综合责任保险 (Commercial General Liability, 简称 CGL), 承保您可能负有责任的四类事件: 身体伤害; 损害他人财产; 包括诽谤和文字诽谤在内的人身伤害; 以及虚假或误导广告。CGL 承保被伤害方的医疗费用。它不包括您的员工, 员工由职工补偿保险承保。

CGL 保险单中通常承保他人可控告您的三类法定损害:

补偿性损害赔偿：被伤害方在诉讼中索赔的财务损失和因受伤可能引起的将来损失。

一般性损害赔偿：被伤害方承受的非金钱损失，如“痛苦和煎熬”或“精神痛苦”。

惩罚性损害赔偿：被告方必须支付的其他罚款和费用。

标准责任保险不承保企业的下列损失：

- 因性骚扰、不当终止员工雇用、未能雇用或提升员工，以及种族和性别等诉讼导致的索赔。
- 涉及操作机动车和卡车的索赔。
- 专业责任保险 (Professional Liability insurance) 或过失与疏忽保险 (Errors and Omissions insurance)，它们承保专业服务提供商（如医疗保健提供商、律师和顾问）的不当做法。

与其他责任保险单一样，专业责任保险的保险费取决于所提供的专业服务类型及其风险程度。

其他类型的责任保险包括：

- 伞式责任保险 (umbrella liability policy)，该保险提供标准保险单以外的保障。伞式责任保险的承保限额通常为 100 万美元至 500 万美元，适合有大量资产或特别承受不起诉讼的企业主。
- 犯罪保险 (Crime Insurance)，保障企业免因偷盗和恶意损害而蒙受损失，如员工贪污。
- “电子商务保险” (E-insurance) 或互联网商务保险 (Internet Business Insurance)，承保基于网络的企业免因计算机黑客和病毒而蒙受损失。

商用车保险 (Commercial Auto Insurance)

所有机动车辆，无论是用于个人用途还是企业用途，均需购买汽车保险。汽车责任保险承保因投保人的疏忽造成机动车事故、导致人员受伤以及损害他人财产所产生的医疗费和损害赔偿费。

虽然个人汽车保险单和商用车保险单的承保类型基本相同，但仍有一些重要区别。通常，商用车保险单的理赔责任限额较高，如有些可达 100 万美元。这些保险单还有承保租用及其他非自己拥有车辆的条款，包括员工用以开展公司业务的车。

WDCEP 提示

即使是擅自进入您的经营场所而摔倒或受伤的人，也可起诉您。

有几项涉及拥有和使用车辆的因素可确定是投保个人保险还是商用保险单更合适。这些因素包括:

- 谁拥有或租用车辆, 是您个人还是作为实体的企业?
- 谁开车, 您本人还是您的员工?
- 该车辆的主要用途是什么? 接送人员? 送货? 还是运送危险物品?

您或许还会考虑购买撞车保险及综合保险(除撞车外), 以保护自己因汽车而蒙受经济损失。

团体人寿保险和重要人员人寿保险

团体人寿保险 (Group Life Insurance)

某些小企业主向其员工提供团体人寿保险。团体人寿保险可以是员工的一项福利计划, 由雇主购买, 也可由员工自愿支付承保金额。

对于由企业主购买保险单的情况, 受益金额通常相当于一整年的工资, 这一金额对大多数人而言都不够。此类保险可被视为附加福利或对员工已有人寿保险的“补充”。

如果员工想要的承保金额比雇主愿意购买的高, 为工资的两倍或三倍, 则该员工需单独购买。购买团体保险单以外的承保金额, 可能需要员工进行体检以根据其健康状况确定可承保的额度。但是, 自愿人寿保险单提供的承保金额可能要大得多, 具体情况根据员工愿意个人为此类保险单支付的金额而定。

团体人寿保险单比单独购买的保险单更便宜, 因为许多团体保险单仅在该团体中的员工受聘于该指定公司时才生效。大多数团体人寿保险均按预定保险出售。定期人寿保险仅对保单持有人在指定时间段内去世支付死亡赔偿。

一般来说, 定期人寿保险比终身人寿保险便宜得多。实际上, 由于美国人的寿命延长, 定期人寿保险的保费在过去十年显著下降。

要计算团体保险的保费, 保险公司通常会考虑企业的以下几个因素: 该团体中的员工人数; 员工的平均年龄; 男女比例(据统计女性寿命比男性长); 吸烟者人数; 以及与该企业相关的风险因素。

例如, 根据业务风险, 在承保范围相同的情况下, 行销公司的团体保费可能要比屋顶施工公司低。

一般来说, 团体人寿保险单属于“保证承保”范畴, 即员工无需进行体检, 即符合承保条件。有严重疾病的员工只要仍是该团体内的在岗职工, 就会受到承保。但是, 员工如因残疾告假在外, 除非其在发行保险单后请假, 否则在重返工作岗位之前不符合团体人寿保险的条件。

重要人员人寿保险 (Key Personal Life Insurance)

在小公司里, 通常有些对企业成败非常关键的“重要人员”。这些人限于企业的创始人或合伙人, 也可延伸为其他负责经营企业关键业务的员工, 如高级市场或销售经理、总工程师或科技公司里的软件开发人员。

以上这些重要人员的死亡可能导致对企业盈利的严重影响。因此, 许多小公司选择为其非常重要的员工购买重要人员人寿保险。公司作为保险单的所有人是受益方, 在被承保的重要员工死亡时获得所有收益。此项支付可向公司提供以下帮助:

- 提供现金以弥补损失并继续经营, 直到聘用新员工并进行培训以完成已故者的职责
- 如果涉及企业所有权, 还提供资金来买断该重要人员的继承权

在某些情况下, 寻求银行贷款或通过外部投资者扩大资本的小企业, 可能会应放贷机构或投资方的要求, 持有合伙人的人寿保险。银行甚至会要求小企业提供一份抵押转让协议, 赋予银行获得该保险单收益的最高优先权, 以弥补业主因死亡而未付的贷款。

重要人员保险单的类型

与个人人寿保险单类似, 重要人员人寿保险单可按定期人寿保险单或终身人寿保险单购买。

定期人寿保险 承保投保人一年或多年, 它仅在投保人在该期限内死亡时才支付死亡福利。定期保险通常最为划算。但是, 它不能积累现金价值。它在保期结束后可能不能延续, 或是延续成本可能相当高。

终身人寿保险 分为几种, 如传统终身寿险 (whole life)、万能寿险 (universal life) 和变额寿险 (variable life), 通常包括死亡赔偿和现金价值。由于有现金价值因素, 保费要比定期人寿保险高。

居家企业保险 (Home-Based Business Insurance)

居家企业为仅在家里经营、别无其他场所的企业, 根据小企业管理局 (SBA) 的统计, 此类企业大约占美国所有企业的一半, 涉及非常广泛的经济活动。以下是几大类居家企业:

- 专业化服务和科技服务
- 咨询顾问和自由职业
- 建筑
- 零售
- 专项服务 (如音乐教师和日间托儿所)

虽然有些居家企业已发展成为完善的公司, 雇有大量人员, 不过大多数居家企业仍很小。根据小企业管理局统计:

- 90% 为单独所有者;
- 7.2% 有 5 名以下员工;
- 仅有 1% 左右有 5-19 名员工
- 约 0.2% 有 20 名或更多员工。

居家企业无论其具体规模或类型如何, 都和所有企业一样, 应该恰当投保, 以保护其资产及其所有者免受某些风险。居家企业的保险常常不足, 有一个因素是企业主总是在发生事故后才发现应投保。

应考虑保险类型

如果您有一个或想创立一个居家企业, 了解可利用的各种保险产品不失为一个良策。虽然根据您的具体业务, 您无需对以下所有保险均投保, 但了解您可能面临的潜在风险和您的投保选择非常重要。

居家企业的企业主应为企业考虑以下几种保险:

- 职工补偿保险
- 财产和责任保险
- 商务车保险
- 残疾保险
- 人寿保险

保证保险 (Bonding)

投标大型基建项目时, 附带投标保证保险 (Bid Bond) 是一种常见的商业惯例。大多数招标基建项目均要求投标方在获得合同后进行履约保证保险 (Performance Bond)。

对小企业而言, 通常有两种保证保险。它们是投标保证保险和履约保证保险。

投标保证保险

投标保证保险表明您的公司有能力完成招标工作。投标保证保险由招标方索要, 作为中标方因故无法执行合同的资金担保。它还是一种资金保障, 以防中标方无法履行提交标书的任何部分, 从而必须对整个或部分项目再次招标。

益处:

- 向招标方证明投标方是一家可靠、有实力的企业
- 表明投标真实, 切实承诺完成项目
- 确保在以下情况下向受益方 (招标方) 支付保证金额:
 - 在有效期限内撤销标书;
 - 投标方在中标后拒绝签订合同;
 - 中标方不提供替代方案。

履约保证保险

大多数招标基建项目均要求中标方在获得合同后进行履约保证保险。履约保证保险表明您的公司有必要的技术和能力完成要求的工作及遵守合同议定的条款和条件。

益处:

- 向招标方证明, 投标方有履行合同所需的技能和经济实力。
- 为您的合同提供支持。
- 确保在未能履行合同的情况下向受益方 (招标方) 付款。

请联系您的保险公司, 以了解他们提供的企业保险。请访问他们的网站 www.businessinsurance.com 以了解企业保险信息。

如需咨询特区企业保险的一般信息, 可致电 **202.727.8000** 联系特区保险、证券和银行部 (DISB), 或访问 www.disb.dc.gov。



特区自保险

自保险是相对较新的险种, 可让大型机构对自身进行保险, 而非转向商业市场寻求保险。自保公司是一种由同一行业或贸易协会成员拥有的保险公司, 以便在其成员之间分担行业风险。

自保险可让协会、机构和集团通过经营自身的保险业务, 而不是向第三方保险机构支付保费来控制财务并管理风险。此类自身保险的潜在优势包括可降低成本、根据机构的需求定制保障范围、对风险的控制更强以及对财务资源的控制更加严格。

如需了解在华盛顿特区组建自保公司的信息, 请致电 **202.727.8000** 联系保险、证券和银行部的自保险处 (Captive Insurance Division) 或访问 **www.disb.dc.gov**。



PROTECT YOUR BUSINESS ASSETS AND COVER YOUR RISKS.

**Let Insure U for Small Business help
you choose the right insurance.**

- Workers' compensation insurance
- Group health & disability insurance
- Business property & liability insurance
- Commercial auto insurance
- Group life & key person life insurance
- Home-based business insurance

Visit www.InsureUonline.org/smallbusiness



for **Small Business**



CareFirst
BlueCross
BlueShield
is proud to
support the
Washington, DC
Economic
Partnership



CareFirst.  
BlueCross BlueShield

More to feel good about.

www.carefirst.com

An Independent Licensee of the Blue Cross and Blue Shield Association.

第八章



8

创办特许经营企业

加盟现有特许经营企业的步骤 ❖ 授权他人特许经营您的企业的步骤

想 在哥伦比亚特区创办自己的企业吗? 您不妨考虑特许经营模式。对于那些既希望自有经营公司, 又想借助成熟品牌并受益于特许授权商的专有技术和经验的人们, 特许经营是一种解决之道。特许经营可为加盟商提供一套完整的经营体系, 从提供商标/徽标, 到协助企业建立、员工培训、产品供应及广告宣传, 一应俱全。

数十年来, 特许经营一直是美国经济的一个动力。从 2001 年至 2005 年, 特许经营这一领域扩大了 18%, 增加了 140,000 个新企业和 120 万个就业机会。因此, 开发华盛顿特区市场的创业者无疑可在这一领域找到大量商机。

选择合适的特许经营项目

能否为您的特许经营项目筹集足够的资本是决定创办哪类企业的最重要因素。特许经营项目的启动成本从 5,000 美元至 100 万美元以上不等。通常, 成本较高的特许经营项目不仅包括加盟费、启动开支和以后的特许使用金, 还包括不动产及设备购置等开店成本。

WDCEP 提示

当考察在华盛顿创办传统特许经营店面时, 可利用特区的选址帮助。请致电 202-661-8670 联系华盛顿特区经济合作处, 以了解更多信息。

走传统实体店面路线

作为加盟商, 您将发现, 您最大的一项支出和您最头痛的事都与不动产有关。您筹划的企业采用传统实体店面经营吗(如餐馆或酒店)? 特许经营授权是否取决于加盟商能否获得并续签选定地点的租约? 有关租约及扩建规定问题必须在前期调研阶段解决。对于雄心勃勃的创业者而言, 不动产问题(尤其是夹杂了扩建或设备购置问题时)会使特许经营成为一项成本高昂的投资。

没有不动产负担的特许经营

在不动产异常昂贵的华盛顿, 许多创业者都考虑创办打破传统实体特许经营模式的企业。大多数人都认为特许经营就是连锁快餐店和连锁酒店。但事实上, 特许经营的范围多达 100 多个行业。您要更有创意地寻找特许经营商机; 要广泛考虑您感兴趣的领域, 以及您要服务的社区有什么需要, 哪些对该社区有益。特区本地的许多新特许经营店采用居家式甚至是流动式经营。其经营范围从家务保洁、移动宠物狗美容沙龙, 到随叫随到的电脑支持技术和流动室内装修设计服务等各个领域。初次创业者甚至可以考虑创立一个在费用低廉的摊位经营的特许经营项目。

售前信息披露

作为一个潜在的特许经营加盟商业主, 您需查看特许经营信息披露文件, 这些文件又称为加盟须知、特许经营信息披露文件或招募文件。联邦贸易委员会 (Federal Trade Commission) 和本州法律要求特许经营授权商向潜在加盟商提供披露文件。披露文件包括二十多项要求的内容, 涵盖公司历史、各项收费要求及投资成本等。这些信息可帮助您选择合适的特许经营商机。

商业规划

本《指南》第一章『最初创业考虑因素』为像您这样的创业者提供了创办新企业或搬迁现有企业时必须评估的宝贵信息。在创业者经营初期, 特许经营授权商提供的支持往往远大于创业者自己创立企业时能得到的支持。不管怎样, 与所有企业一样, 制定一份合理的商业计划对您的特许经营融资乃至最终成功均非常重要。如第一章所述, 您的商业计划应包括三大部分: 企业说明、市场分析和财务。

如何为您的特许经营企业融资

请认真制定商业计划,因为在您寻求融资支持以购买特许经营权时,商业计划非常有用。如果您的商业理念和实施计划考虑周详、思路清晰,则更容易得到商业银行、独立融资专家和其它贷款机构的青睐。

不要期望全额融资;您需要对您提议的项目投入相当一部分资金,并证明您的财务状况符合条件。国际特许经营协会 (International Franchise Association) 称,大部分借款人提供所需总资金的 20%-30% 以开办新企业。这意味着对于一笔价值200,000美元的交易,您需拿出大约40,000美元到60,000美元的资金,具体金额取决于您申请的特许经营类型;这笔资金可以来源于储蓄、股票、债券、养老金、个人退休帐户或不动产等。

商业银行贷款及独立融资专家

与独立创业者相比,银行更愿意为加盟商提供贷款。特许经营商现有的品牌和市场经验使加盟商的风险比独立创业者低;也就是说加盟一个公认的特许经营品牌使您得到银行贷款的机率显著增加。您的潜在特许经营商或许还有协议贷款机构可帮助您得到贷款。

小企业管理局

您也可以向小企业管理局 (SBA) 咨询,了解其备有的私人银行或其它贷款机构计划。他们提供的利率通常比您自己贷款的利率低,期限也更长。参见 www.sba.gov。

特许经营商直接授权经营

在某些情况下,特许经营公司本身也会提供资金援助,或帮助加盟商寻找有合作关系的放贷机构,即优先放贷机构。您可询问特许经营公司是否提供直接融资服务、贷款担保或财产/设备租赁。

有关企业融资的更多信息,包括考虑因素、贷款程序、小企业放贷机构、增股筹资和其它资金来源,请参阅本书的第 4 章。

WDCEP 提示

请访问加利福尼亚州公司监管局 (California Department of Corporations, 简称 CALEASI) 网站 <http://134.186.208.228/caleasi/pub/exsearch.htm>, 以查询部分您想调查的特许经营授权商信息。您还可在此查阅披露文件和协议等宝贵信息。

特许经营: 优势及挑战

优势

购买特许授权商的经验

在特许经营模式下经营, 可省却初创企业面临的一些难题。

附带培训

特许授权商应提供培训, 以使您应对各方面的运营问题。

拥有批量采购和广告优势

批量采购可以减少您的库存产品成本及广告成本。

受益于有知名度的品牌

许多特许经营品牌知名度很高。对于您的目标客户而言, 这些特许经营商标代表一种品质层次和一致性。

挑战

按照特许经营模式运作

为保证特许经营项目的一致性, 遵守特许经营体系的运作尤为重要。您很难在特许经营体系下创新或偏离该体系。

控制您的期望

开办特许经营企业并不能确保必然成功。和其它企业一样, 特许经营企业也需要投入大量时间并勤奋工作。

支付特许使用金

特许授权商的经验、培训、采购优势和品牌知名度均有偿提供。您需按总收入的一定比例向授权商支付特许使用金。

如何授权他人经营您的业务

如果您已拥有一个成功的企业,并希望将经营范围扩大到全国乃至世界,您会怎么办?考虑过特许经营授权吗?有些特区创业者通过特许经营方式使自己在特区发展起来的企业逐步壮大。本地知名的日间 SPA 店、生意兴隆的汉堡包店和时尚咖啡厅都是成功地将业务扩大到特区外的本地公司。

为什么要选择特许经营模式?

特许经营不仅为迅速拓展您的商业王国助一臂之力,而且能减少企业扩张过程中的烦恼。对于那些希望壮大企业但又资金匮乏、人力短缺或无暇系统地扩大经营的创业者来说,特许经营是一个理想的解决之道。

缺乏资金

特许经营可帮助您扩展业务,同时不用承担贷款风险或权益成本。由加盟商签署租约并承担合同服务义务,使特许授权商承担的责任非常有限。

寻找并留住人才

很多企业难以拓展是因为无法招到并留住合格的门店经理。在特许经营模式下,寻找员工的责任由加盟商承担。

时间因素

建立一个商业王国需要时间。鼓励他人协助您选址、招聘员工和/或购买设备,可使您在数月或数年开张的分店数量大幅增加。

如果您坚信以下各项,可考虑授权他人特许经营您的企业:

- 您的产品或服务有良好的声誉,且在市场上颇受认可。
- 您的企业至少能为加盟商带来 15% 的投资回报率。
- 您的企业比市场上现有的企业更具特色。
- 您的经营方法容易培训,可方便地传授给加盟商。

如果您有一个自认为适合特许经营的企业,请向强化商业信息中心 (e-BIC) 的顾问咨询相关事宜。如果您已开始规划特许经营,请务必聘请一位擅长特许经营并深谙售前繁杂披露文件的律师。利用特许经营计划拓展企业通常包括以下步骤:



- 制定全面的拓展计划。详细说明以下问题：拓展时机、地理因素、加盟商服务支持、广告计划及特许经营费用构成。
- 将您的拓展计划交由法律及财务专家审核。根据专家意见修改您的计划。
- 聘请律师撰写恰当的法律文件，例如特许经营合同和加盟须知。
- 为加盟商设计一个能够防止出错的系统，包括经营手册、加盟政策及流程核对单。
- 推广您的特许经营项目。撰写能吸引潜在买主的宣传手册和相关资料等。

如需更多信息

联系国际特许经营协会 (www.franchise.org | 202.628.8000) 以获取《特许经营商机指南》。通过以下网站免费学习在线课程 Franchise Basics (特许经营基本原理)：www.ifa-university.com。计划参加每年春天在特区 Walter E. Washington 会展中心的举办的 IFA 年度国际特许经营展会。

访问联邦贸易委员会网站 www.ftc.gov 以查询政府法规信息。

与小企业管理局 (SBA) (www.sba.gov | 202.272.0345) 建立工作联系。

致电 (e-BIC) 202.727.2241 联系强化商业信息中心 (e-BIC)。

与具有丰富特许经营经验的律师及会计师共同探讨信息披露文件、其它法律声明及财务报告。



ACG National Capital

Over 50 years of helping businesses grow successfully

- Small business roundtables providing peer to peer support
- Networking with decision makers and corporate growth professionals
- Educational programs for deal makers to share their experience & knowledge

ACG National Capital offers all the business acumen tools you need to grow your company.

ACG National Capital is a 501(c)(3) membership organization serving the DC metro region.

VISIT ACGCAPITAL.ORG OR CALL 703-584-0246.



We like to help large and small companies with their capital requirements.



*"After all, I am the
First Lady of the Capital."*

**THE
ADAMS
NATIONAL BANK**

Get the Abigail Adams banking experience.

To get the Abigail Adams banking experience call 202-772-3700,
come to one of our branches or visit us at www.adamsbank.com.

FDIC
INSURED



第九章



创办非盈利机构

建立非盈利企业的步骤 ✦ 捐赠和其他资源

非盈利机构 (NPO) 是一种以教育和慈善为目的的公司机构, 其持股人或受托人不从中牟利。“NPO”活跃于人道援助、教育、艺术、环保、动物保护和其他领域。华盛顿特区有全美数量最多的会员协会组织。在 2005 年, 这类组织超过 3,000 个。非盈利机构本身是特区的第二大雇主, 总计雇用 44,078 名员工。许多非盈利机构选择在这里落户是因为这里临近联邦政府机构和众多全国性及跨国机构。

创立非盈利机构最重要的因素包括明确的宗旨陈述、概念书、明确定义的机构类型 (业务结构)、建立董事会、章程、战略计划和确定的资金来源。

建立非盈利企业的步骤

确定宗旨

宗旨陈述是机构目标的简要说明, 应明确、简练、重点突出。最好能用一两句话来概括。陈述应包括机构的名称、所提供的服务和服务的对象。只要非盈利机构的目标没有重大变化, 其宗旨陈述通常不会改变。但是每五到十年应对宗旨进行重新评估, 以确保运作和宗旨相吻合。

建议对那些与您的宗旨类似的非盈利机构进行一些研究，以便提供更具特色且更好的服务。切记使您的机构独具特色并重点突出您的价值观。

制定战略远景目标和战略计划

非盈利机构的战略计划与商业计划非常相似，它详细说明了机构的方向、侧重的的工作以及今后三到五年的远景目标。偏离非盈利机构的宗旨是非盈利机构的一个常见问题。在募集资金时，非盈利机构有时会接受与其宗旨无关的计划。有一个合理的战略计划有助于减少这种问题。战略计划应该包括以下几项；

- 目标和宗旨陈述
- 问题考查
- 机构说明
- 一般目标和活动
- 未来计划和远景目标

WDCEP 提示

战略计划很像商业计划。如需更详细的信息，请参考第一章的『商业规划』。

确定机构类型

虽然根据《IRS 法令》(IRS Code) 501(c)(3)，大多数非盈利机构均被划为慈善机构，但拟建机构还是应查看以下类型来确定自己的正确分类。一旦确定了机构的类别，就应该起草公司章程，即用于机构管理的主要规定。您应该请律师审核这些章程。

非盈利机构的类别有：

501(c)(3)	慈善或宗教机构
501(c)(4)	社会福利机构
501(c)(5)	劳工与农业机构
501(c)(6)	商业协会
501(c)(7)	社交俱乐部
501(c)(8) 或 (10)	互助会
501(c)(19) 或 (23)	退伍军人机构
501(c)(4) 或 (9)	职工联合会

建立董事会

董事会确保机构的宗旨得以贯彻并对其运作担负法律责任。最好组建一个多元化的董事会，包括具有各种专业技能的人士并代表机构的服务对象、捐助者、志愿者和社区成员。

董事会的主要职能通常是财务监督和筹款, 不过, 根据机构的不同需求, 还有许多其他责任, 例如: 制定机构的宗旨陈述、进行战略规划、聘请执行董事和工作人员、裁定机构与人员之间的冲突以及评估非盈利机构的计划、服务和业绩。

注册您的机构

所有非盈利机构均需向消费者与法规事务部 (DCRA) 和税务办公室 (OTR) 注册, 才能在特区经营。

如要在 DCRA 注册, 可访问 www.dcra.dc.gov 并进入“Corporate Registration” (公司注册) 在线填写所有表单。如果您打算从事慈善募捐活动 (即捐赠和筹款等), 必须从 DCRA 的基本营业执照申领处领取慈善募捐注册表。如果您是依据 IRS 第 501 条规定可免税的教堂或宗教机构, 则不必填写此表。如有任何疑问, 请致电 **202.442.4400**。

如要在税务办公室注册, 无论您是哪类非盈利机构, 均需填写 R500 (《综合营业税登记表》)。如果您有出租部分设施等与业务无关的收入, 还需填写 D-20 表 (《公司特许经营税申报表》)。

如想在特区内免税, 您必须首先从国税局获得免税资格, 并在 FR 164 表 (即《收入和特许经营税、销售和使用税或个人财产税免税申请》) 中附上该免税文件。您可以在 OTR 的电子纳税人服务中心网站 www.taxpayerservicecenter.com 在线填写您的申请表。OTR 的客户服务热线是 **202.442.4TAX (4829)**。

WDCEP 提示

每种类型的非盈利机构均有不同的纳税优惠, 且必须遵守不同的限制。如需每种非盈利机构的更多免税信息, 请访问 www.irs.gov/charities/nonprofits。

制定章程

章程用来确定非盈利机构的管理和经营方式。章程应该:

- 定义非盈利机构的基本组织结构;
- 确定哪些员工和董事有决定权和决策责任, 以及如何履行这些责任;
- 制定董事会成员的责任及其要求;
- 建立一个机构框架, 协助解决内部争议;
- 说明召开董事会的原则并规定董事选举程序。

以上资料摘自商业资源中心网站: www.brc.dc.gov。

捐赠和其他资源

非盈利机构的大部分资金来自捐赠和捐助。另外, 如想募集资金, 登记募捐执照非常重要。您可到位于 941 North Capital Street, NE, Room 1100, Washington, D.C. 的营业执照中心领取慈善募捐登记表或访问 <http://mbldr.dc.gov>。

以下机构可帮助您寻找、写信募集和申请捐赠:

WDCEP 提示

请参考第一部分『商业规划』以了解更多有关制定战略计划的信息。

以上资料摘自商业资源中心网站。

非盈利机构促进中心 (Center for Nonprofit Advancement)

非盈利机构促进中心是大华府地区非盈利机构的会员协会。如需该中心的更多计划和服务信息, 请按照以下地址进行联系:

1666 K Street, NW Suite 440

Washington, DC 20006

202.457.0540 | www.nonprofitadvancement.org

合作及捐赠开发处 (Office of Partnerships & Grants Development)

合作及捐赠开发处是为了促进和扶持非盈利机构而建立的特区政府机构。该开发处举办各种研讨和会议, 并设有一个提供公共及私营捐赠机构信息的免费资源中心。如需更多信息, 请联系市长的行政办公室, 地址为:

1350 Pennsylvania Avenue, NW, Suite 324

Washington, DC 20004

202.727.8900 | www.opgd.dc.gov

全美协会执行官联合会 (American Society of Association Executives)

全美协会执行官联合会是一个旨在向协会专业人士提供有用的领导和管理工具, 从而帮助他们提高绩效的机构。

如需更多信息, 请通过以下地址联系全美协会执行官联合会:

1575 I St. NW,

Washington, DC 20005

202.371.0940 | www.asaecenter.org



基金会中心 (Foundation Center)

基金会中心是一家领导慈善事业的权威机构。其宗旨是通过增进公众对美国慈善事业的了解来增强非盈利机构的实力。如需更多信息, 请通过以下地址联系该中心:

1627 K Street, NW,
Third Floor
Washington, DC 20006-1708
202.331.1400 | www.foundationcenter.org/washington

在线资源

《慈善事业年鉴》(Chronicle of Philanthropy)

《慈善事业年鉴》是一份在线报纸, 每日更新募捐方的信息。该网站还在全国报道补充信息和其他非盈利机构介绍, 并提供非盈利机构界的全面评述和最佳做法。**www.philanthropy.com**

Grants.gov

Grants.gov 可让各种组织以电子方式查找所有联邦捐赠机构并申请竞争性的捐赠机会。

www.grants.gov

Healthy Nonprofits Start Here:

The Center for Nonprofit Advancement

Build a healthy nonprofit right from the start with the Center for Nonprofit Advancement. For nearly 30 years, nonprofits in greater Washington have turned to the Center for:

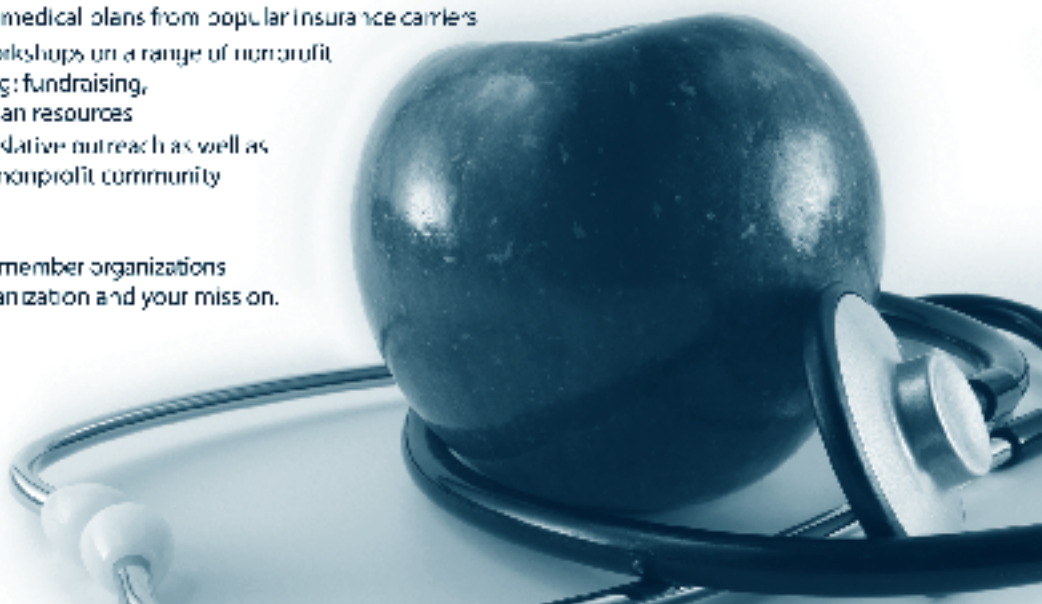
- A choice of guaranteed-issue medical plans from popular insurance carriers
- Professional development workshops on a range of nonprofit management topics including: fundraising, board development and human resources
- Technical assistance with legislative outreach as well as advocacy work for the entire nonprofit community
- And so much more!

Join our network of more than 300 member organizations to strengthen your staff, your organization and your mission.

Find out more at
www.nonprofitadvancement.org
or call 202.457.0540.



center for nonprofit
advancement





第十章

EXECUTIVE OFFICE
OF THE MAYOR
COUNCIL OF THE
DISTRICT OF COLUMBIA

10

开展政府业务

联邦政府合同和认证计划 ❖ 特区政府合同和认证计划

如果您想获得联邦政府或特区政府的合同, 哥伦比亚特区是个理想的场所。联邦政府对服务和产品的无尽需求以及特区的各种需要, 使特区成为各色企业的机遇之都。最有利的是, 政府客户通常比一般私营领域的客户更能够抵抗经济低迷时期。

政府有专门机构和管理部门来处理其商业合同, 同时还为在经济上处于弱势的小企业提供专项计划。精明的创业者了解如何获得利润丰厚的合同。

联邦政府合同

美国联邦政府是全球最大的采购方。如需了解如何取得联邦政府合同的逐步指导, 请访问“Official Business Link to the U.S.Government” (美国政府官方业务链接) 网站 www.business.gov, 这里备有说明向政府销售程序和要求的大量信息。

如需了解政府合同需求的大致信息, 请访问美国联邦总务署 (General Services Administration, 简称 GSA) 的网站 www.gsa.gov。GSA 管理许多联邦政府的商业需求, 包括联邦政府自身运营所需的产品、服务和技术。GSA 的小企业利用处 (office of Small Business Utilization) 协助编制

供应信息并每月举办如何获得 GSA 计划合同的研讨会。如需更多信息和支持, 请致电 **202.501.1021**, 或向 **small.business@gsa.gov** 发送电子邮件。您可通过 FSS (联邦供应服务) 的 Center for Services Acquisition (服务采购中心) 网页 **www.fss.gsa.gov/services** 参加“如何成为承包商”等各种主题的在线培训课程。

FedBizOpps.gov 是联邦政府超过 25,000 美元采购项目的唯一政府门户网站。FedBizOpps 在联邦政府采购方和供应商之间建立了沟通桥梁。通过 FedBizOpps, 政府采购方可将其商机直接公布在该网站上, 寻求开拓联邦政府市场的供应商可搜索、监督和检索整个联邦政府合同领域的商机。

企业发展计划

联邦政府合同计划

美国小企业管理局有两个扶持弱势小企业获得政府合同的计划: 8(a) 企业发展计划和认证业务企业认证 (Certified Business Enterprise Certification) 计划。此外, 它还管理 HUBZone 计划, 为联邦政府指定的 HUBZone 的小企业提供获得联邦政府合同的优势。如需了解每个计划的益处和条件要求概况, 请参阅本节末尾 (第 100 页) 的图表或访问小企业管理局网站 **www.sba.gov/dc**。

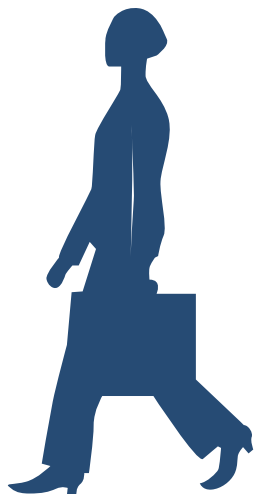
HUBZone 计划

HUBZone (传统的落后商业区) 是一项联邦政府合同计划, 向持有 HUBZone 认证的小企业提供合同优惠。要符合 HUBZone 企业的资格, 公司必须满足以下条件:

- 主要经营场所位于 HUBZone 内的小企业
- 由一位或多位美国公民拥有和控股
- 必须至少有 35% 的员工居住在 HUBZone 内

HUBZone 计划仅适用于联邦政府合同, 位于 HUBZone 内与公司能否得到特区政府的合同没有任何关系 (请参阅第 97 页的 CBE)。除了 HUBZone 计划, 小企业管理局 (SBA) 还为在社会和经济上处于弱势的小企业提供了两个专项企业协助计划。这两个计划是 8(a) 企业发展计划 (Business Development Program) 和弱势小企业 (Small Disadvantaged Business, 简称 SDB) 认证计划。

如需查找 HUBZone 的位置或了解 HUBZone 计划的更多信息, 请访问 **www.sba.gov/hubzone** 或致电 **202.205.8885**。



8(a) 企业发展计划

8(a) 企业发展计划是业务发展的一个载体。新法规允许 8(a) 公司形成互惠合作关系, 并允许联邦机构流线化与 8(a) 公司的缔约程序。而新的规则使非少数族裔公司通过证明其自身在社会上处于弱势而更容易参加以上计划。

改进的新 8(a) 计划已成为帮助在社会和经济上处于弱势的企业进入美国主流经济社会的重要手段。多年来, 小企业管理局已帮助数以千计胸怀大志的创业者在政府合同中占据一席之地。

小企业管理局的特区办公室通过年度审核、商业计划和系统评估来监督和衡量参加该计划的企业所取得的进步。参加 8(a) 计划的企业可利用小企业管理局及其资源合作方提供的专项企业培训、咨询、市场营销协助和高级行政人员培养服务。他们也有资格获得协助以利用政府多余财产和供应品、获得小企业管理局担保贷款和保证保险协助。如要申请, 请访问 www.sba.gov/8abd 以联系为您所在地区提供服务的当地 小企业管理局特区办公室。可致电 **202.272.0345** 联系小企业管理局的特区办公室。小企业管理局代表将通过电话回答常见问题。

8(a) 计划的益处

参加企业可从某一来源接合同, 货物和服务最高不超过 300 万美元, 制造业最高不超过 500 万美元。虽然小企业管理局帮助 8(a) 企业建立竞争力和体制优势, 但我们还是鼓励企业参与竞争性采购。

联邦采购政策鼓励联邦机构将一部分合同授予 SBD。为了加快授予过程, 小企业管理局已和 25 个联邦机构签订了《谅解备忘录》, 使他们能够直接与 8(a) 认证企业签订合同。

最近的更改使 8(a) 企业能够组建合资公司并联合竞标合同。这些措施提高了 8(a) 企业履行更大宗主合同和克服合同捆绑影响的能力, 合同捆绑是指将两个或多个合同合并为一个大合同。

弱势小企业 (SDB) 认证计划

8(a) 计划向在社会和经济上处于弱势的企业提供了广泛的援助, 而 SDB 认证仅可从联邦采购中受惠。如果您是一个 8(a) 认证企业, 就自动符合弱势小企业认证条件。如需申请 8(a) 和弱势小企业认证, 请致电 **202.272.0345** 联系当地的小企业管理局特区办公室或访问 www.sba.gov/sdb。

小企业管理局认证的弱势小企业有资格享受特别竞标优惠。为主承包商提供的评估信用额度增加了向弱势小企业转包合同的机会。

弱势小企业认证的好处

- 根据法规规定, 符合条件的弱势小企业在竞标政府采购项目时可享受最高 10% 的价格评估调整。价格评估调整不适用于 8(a) 采购和为小企业预留的项目。
- 符合条件的承包商如使用弱势小企业作为转包商, 可获得一定信用额度。
- 企业一旦被认证为弱势小企业后, 即该企业可在小企业管理局的弱势小企业认证企业名录中保留三年。

帮带 (Mentor-Protégé Program) 计划

小企业管理局还实施了一个新的帮带计划, 以允许初创的 8(a) 公司从有经验的企业那里了解经营之道。此项计划的任务是培训 8(a) 企业和其他小公司如何在联邦政府合同领域竞争, 以及如何通过公私合作关系利用其实更多的大公司转包机会。

开始寻求政府合同的理想场所是美国联邦总务署 (GSA)。GSA 管理联邦政府的许多商业需求, 包括联邦政府顺利运营所需的产品、服务和技術。GSA 还协助编制供应和一般信息, 以简化程序。请访问 www.gsa.gov 以了解更多信息和支持。

特区政府合同

虽然联邦政府合同因规模大、范围广而颇为诱人, 但特区当地政府的商机也值得考虑。特区政府每年拨出 3 亿多美元用于当地政府合同。要开展特区政府业务, 您必须先向合约采购处 (Office of Contracting and Procurement, 简称 OCP) 注册您的企业, 该处是负责保障特区政府机构的商业产品和服务供应的机构。下一步是让本地小企业发展部 (DSLBD) 认证您的企业, 这将大幅提升您获得特区政府合同的机会。本地小企业发展部根据本地小企业的资格评为“认证企业” (Certified Business Enterprises, 简称 CBE) 并将其纳入优惠评分系统。获得 认证企业认证后, 您即可向哥伦比亚特区供应计划 (District of Columbia Supply Schedule, 简称 DCSS) 提交招标/申请。

特区政府合同计划

招标/申请： 承包商如何着手申请？

请遵循以下三步来获得特区政府合同：

1. 为了申请招标，企业必须先向合约采购处 (OCP) 登记成为供应商。OCP 在印刷刊物及其网站上发布招标通知。哥伦比亚特区供应计划 (DCSS) 是一个中标合同计划，也在 www.ocp.dc.gov 上提供。OCP 对已认证和未认证的企业有一些特殊考虑。供应商也可到 441 4th Street, NW, Suite 700S, Washington, DC 20001 登记并申请合同。请致电 **202.727.0252** 或访问 www.ocp.dc.gov 以了解更多信息。
2. 向 OCP 登记了您的企业之后，承包商即可得到由本地小企业发展部 (DSLBD) 颁发的认证企业 (CBE) 认证。企业在申请成为认证企业前必须向 OCP 登记，并必须在提交哥伦比亚特区供应计划 (DCSS) 招标/申请以前获得认证企业认证。如需有关认证企业认证的信息，请访问 DSLBD 网站 dslbd.dc.gov 或致电 **202-727-3900**。认证企业申请必须通过 dslbd.dc.gov 上的 CBE Business Center (认证企业商业中心) 链接在线提交。
3. 当您登记了自己的企业并得到认证企业认证之后，请登录合约采购处 (OCP) 网站 www.ocp.dc.gov，以获得一份特区供应计划招标/申请机会列表。为了符合获得特区供应计划合同的条件，您目前必须不拖欠就业服务部和税务办公室的纳税。

认证企业 (CBE) 认证

认证企业 认证计划由本地小企业发展部 (DSLBD) 管理，该计划设立了特区机构需将 50% 的可用合同预算提供给本地小企业的目标。根据评分系统，认证企业可从招标意向书中获得 2-12 分 (最高) 的优惠，在应标时可得到 2%-12% (最高) 的折扣。在这一计划中，申请人可被认证为以下几类：

本地企业 (LBE) 2 分 — 2% 折扣

LBE 是指总部在哥伦比亚特区内，由特区颁发执照并缴纳哥伦比亚特区各项税费的企业。其首席执行官和企业的最高层管理人员必须在特区内办公并履行其管理职能。

获得政府合同的提示

- 研究您的目标买方，了解其预算。
- 制定一个针对具体客户/机构的策略。
- 从小订单入手开展工作。
- 寻找合同时，需配备足够的时间、资源和经验丰富的人员。

成为特区认证企业的益处

- 投标和标书优惠
- 免费培训和教育计划
- 扶植和支持
- 商业机会提醒

本地企业必须符合以下 4 个条件之一:

- 除银行帐户外, 50% 以上的企业资产位于特区内
- 50% 以上的企业员工是特区居民
- 50% 以上的企业主是特区居民; 或
- 50% 以上的总销售收入或其他收入来自该企业在特区内的交易

本地企业还必须:

- 根据《哥伦比亚特区法典》(District of Columbia Official Code) 第 47 篇 (Title 47) 第 28 章 (Chapter 18) 授予执照
- 缴纳《哥伦比亚特区法典》第 47 篇第 28 章规定征收的税费; 或
- 是符合《哥伦比亚特区法典》47-1808.01 (1) 至 (5) 规定的企业, 企业 50% 以上股份由特区居民所拥有

(SBE) 3 分 — 3%

小企业是独立拥有、运营和管理的企业。它必须是美国小企业管理局根据《小企业法案》(Small Business Act) 认证为小企业的本地企业 (LBE); 或必须在前次认证的三年间, 平均年总收入在 500 万美元至 3 亿美元之间 (视行业类型而定)。对那些通过共同拥有、管理或控制与其他企业联营的企业, 还规定有其他要求。请咨询本地小企业发展部 (DSLBD) 以了解更多信息。

弱势企业 (DBE) 2 分 — 2% 折扣

弱势企业是由在经济上处于弱势的个人经营、拥有和管理的企业。对于此项计划而言, 在经济上处于弱势的人即为在社会上处于弱势的人, 其资本微薄且不属于企业信贷范畴 (在贷款、租赁及保险时受到歧视, 因而遭到拒绝), 使其在自由企业体系中的竞争能力大大削弱。在社会上处于弱势的人是那些可切实证明自己有理由相信, 自己因属于某一群体, 所以无论是否符合资格, 均受到偏见歧视。弱势企业必须是本地企业 (LBE)。对那些通过共同拥有、管理或控制与其他企业联营的企业, 还规定有其他要求。如要符合资格, 您必须提交:

- 证明存在历史、经济和社会歧视的信函 (在华盛顿特区签名并公证)
- 个人所得税报表
- 个人财务报表

居民拥有企业 (ROB) 5 分 — 5% 折扣

对于主要经营场所位于特区内且大多数业主为特区居民的企业提供 ROB 认证。该企业必须是向哥伦比亚特区缴纳个人所得税的个人拥有的本地企业 (LBE)，或大多数业主均向哥伦比亚特区缴纳个人所得税的本地企业。

长驻企业 (LRB) 10 分 — 10% 折扣

长驻企业是连续 20 年符合本地企业 (LBE) 认证的企业，或连续 15 年符合小企业 (SBE) 认证的企业。

企业开发区 (DEZ) 2 分 — 2% 折扣

企业开发区是必须位于市长指定并由市议会批准的经济开发区内的企业。

招标/申请核对表：

- ☐ 同意特区供应计划合同条款和条件以及特区条款规定。
- ☐ 明确说明所提供的产品服务，最少提供三个客户证明人。
- ☐ 根据承包商招标/申请的采购类别，提供认证企业认证。
- ☐ 提交两份当前的联邦多方合同以建立一份特区供应计划合同。
- ☐ 填写并提交已签名的书面招标/申请表、报价单和中标表。
- ☐ 将填好的招标/申请交给合约采购处：

Office of the Contracting and Procurement

441 4th St., NW

Suite 703

Washington, DC 20001

- ☐ 对符合特区供应计划招标/申请范围的产品服务采用联邦多方合同计划，它可以是当前承包商的联邦授予合同或其他承包商的联邦合同。
- ☐ OCP 对特区本地企业和认证企业有具体注意事项。如需咨询有关招标/申请的其他问题，请致电 **202-727-0252** 联系合约采购处或访问 **www.ocp.dc.gov**。

WDCEP 提示

所有需要本地小企业发展部认证的新企业必须参加规定的认证前指导介绍，该介绍每两星期在 901 G St. NW, Washington, DC 20001 的强化商业信息中心(e-BIC) 举办一次。如需更多信息，请致电 **202.727.3900** 联系 DSLBD。

WDCEP 提示

DSLBD 和 OCP 每月举行一次政府采购研讨会，以帮助小企业了解合同机会。

如需更多信息，请致电 **202.724.4009** 联系 OCP 的企业发展协调员 Evelyn Ross。

企业发展计划总结

适用于联邦政府合同的 HUBZone 计划

联邦机构合同竞标优惠; 对于建筑和服务合同投标, 政府的履约保证担保额度更高。

条件

须经小企业管理局认证, 并符合以下条件:

- 主要经营场所位于 HUBZone 内
- 公司由一位或多位美国公民拥有和管理
- 至少有 35% 的员工居住在 HUBZone

美国小企业管理局 HUBZone 办公室

202.205.8885 | www.sba.gov/dc

8(a) 企业发展计划

联邦政府合同对在社会和经济上处于弱势的企业予以优先考虑。

条件

请参阅前几页说明, 以了解详细信息

美国小企业管理局

202.272.0345 | www.sba.gov/dc

SDB 认证计划^(联邦)

根据法规规定, 符合条件的 SDB 在竞标政府采购项目时可享受最高 10% 的价格评估调整; 符合条件的承包商如使用 SDB 作为转包商, 可获得一定信用额度; 企业一旦获得 SDB 认证后, 即可在小企业管理局的 SDB 认证企业名录中保留三年

条件

- 企业必须至少有 51% 由在社会和经济上处于弱势的个人或群体拥有和管理
- 除了企业资产和主要住所以外, 所有个人的净资本必须低于 750,000
- 成功的申请人还必须符合其所在行业适用的小企业规模标准

美国小企业管理局

202.272.0345 | www.sba.gov/dc

帮带计划^(联邦)

从指导企业获得技术和管理援助; 可与指导企业签订合资协议来竞争政府合同; 可从指导企业获得资金援助, 指导企业可拥有帮带企业最高 40% 的股份, 从而帮助后者募集资金; 更容易符合其他小企业管理局计划资格

条件

- 必须在政府的 8(a) 企业发展计划内, 或从未得到过 8(a) 合同, 又或根据企业的主要 SIC 分类代码, 其规模不到小企业标准规模的一半
- 必须遵守 8(a) 企业发展计划的规定, 并符合所有现行申报要求

美国小企业管理局

202.272.0345 | www.sba.gov/dc

适用于特区合同的认证企业认证

(哥伦比亚特区)

取得认证企业 (CBE) 认证, 以获得特区政府的合同优惠

条件

- 公司必须经本地小企业发展部批准并认证为LBE。其他认证 (请参阅前几页说明)

本地小企业发展部

202.727.3900 | dslbd.dc.gov





Washington, DC
Economic Partnership

1495
Street, NW

1495
F Street, NW

11

商业资源

特区政府机构 ✦ 非政府机构

邻里资源 ✦ 法律资源中心

公用设施和小企业能源 ✦ 快速参考

下列资源均为政府机构和非盈利组织提供的公共资源。如需了解所有下列资源的完整联系信息，请参阅本指南最后的『快速参考』部分。

哥伦比亚特区政府机构

主管计划和经济发展的副市长

主管计划和经济发展的副市长办公室 (DMPED) 负责协助市长制定及执行特区的经济发展政策。此办公室旨在协助市长协调、规划、监督，有时还包括执行涉及哥伦比亚特区经济发展的所有计划、政策、提议和职能。主管计划和经济发展的副市长办公室所负责的计划包括：

- Anacostia 河畔计划 (Anacostia Waterfront)
- 经济住房供给 (Affordable Housing Pipeline)
- 商业街 (Great Streets)
- 改善家园：振兴企业计划 (Home Again: Revitalization Corporation Projects)

- 市长的住房计划
- 美国首都振兴企业项目
- 邻里投资基金
- 新市中心
- 新社区

如需更多信息, 请访问 www.dcbiz.dc.gov 或致电 **202.707.6365**。

就业服务部

就业服务部有一个面向雇主及小企业主的一站式商业资源中心, 以鼓励在特区内创造就业机会和推动经济增长。其服务包括但不限于:

- 提供基本办公服务及设备的企业孵化场所
- 技术支持服务
- 会议场所
- 融资及营销帮
- 计算机及视听设备

如需更多信息, 请致电 **202.671.2144** 联系商业资源发展部 (Business Resource Development) 主管或登录 www.does.dc.gov。

保险、证券和银行部

保险、证券和银行部 (DISB) 有效规范哥伦比亚特区的金融服务活动, 向金融服务客户和消费者以及哥伦比亚特区居民提供最全面的信息和监管保护, 同时鼓励金融服务企业发展, 以提高哥伦比亚特区的就业及税收。保险、证券和银行部监管在哥伦比亚特区内经营的保险业务、证券业、银行业务、信托公司、抵押贷款机构、经纪人、支票兑现商、货币转帐机构、消费者销售融资公司、放款机构和消费者信用服务机构。

保险、证券和银行部设有两个办事处, 地址和电话号码如下。

保险、证券及银行部

810 First Street, NE, Suite 701 (主要办公室)

Washington, DC 20002

202.727.8000 | www.disb.dc.gov

保险、证券及银行部

1400 L Street, NW, Suite 400

Washington, DC 20005

202.727.1563 | www.disb.dc.gov

本地小企业发展部

本地小企业发展部 (DSLBD) 的使命是促进哥伦比亚特区的经济增长和发展, 留住企业, 并创造就业机会。DSLBD 为小企业提供的服务中有一项认证企业 (CBE) 计划, 该计划为企业提供认证, 从而提高其竞争特区内各种合同的机会。发展部各部门说明请见下文。

如需更多信息, 请访问本地小企业发展部网站 dslbd.dc.gov 或致电 **202.727.3900**。

商机和资金来源处 (The Division of Business Opportunities and Access to Capital)

该部门向本地小企业主提供增值服务, 以扶持本地小企业并促进其发展。它负责确保 CEB 参加公共及私营机构的采购流程。此外, 该部门还负责研究并确定新的商机渠道和资金来源。

证明、合规和执行处 (Division of Certification, Compliance, and Enforcement)

该部门负责监督、审核及处理可能提出的CEB 认证申请。此外, 它还监督特区机构和公共/私营承包商, 确保其遵守并履行与认证企业签订合同的义务。

培训及教育处 (Division of Training and Education)

该部门负责协调本地企业的培训及指导工作。它评估并确定企业的需求, 同时为企业联系特区内的大量企业援助机构。此外, 还在 DSLBD 的强化商业信息中心 (e-BIC) 提供小企业发展、技术援助和培训, e-BIC 位于901 G Street, NW, Washington, DC 20001 的小马丁·路德·金图书馆内。如需直接联系 e-BIC, 请致电 **202.727.2241**。

商业振兴处 (Division of Commercial Revitalization)

该部门通过以下方式支持特区邻里商业区和小企业的振兴: 为其面向的邻近地区提供技术及资金援助以留住特区企业、设计和改善店面及街道景观; 促进特区的邻里商业区发展; 以及管理特区商业改良区 (business improvement districts, 简称 BIDS) 的认证、年度纳税评估预测以及许可延期。



WDCEP 提示

对本地企业界尤为有利的是, 特区供应计划也适用于从本地小企业发展部获得认证企业认证的公司

合约采购处

特区合约采购处 (OCP) 向 60 多个特区机构提供合同服务, 以便其按时且成本高效地提供优质商品和服务。如要开始与特区政府开展业务, 潜在供应商可在 OCP 的网站使用《在线供应商登记》并查看招标、中标合同和企业要求, 或直接到位于 441 4th Street, NW, Suite 700 South, Washington, DC 20001 的 OCP 办公地点获取上述信息。可将投标留在此部门, 也可根据情况将其留在位于 2000 14th Street, NW, 6th floor, Washington, DC 20009 的 OCP 公共工程部门 (Department of Public Works)。

如需更多信息, 请访问合约采购处的网站 www.ocp.dc.gov 或致电 **202.727.0252**。

合作及捐赠开发处

合作及捐赠开发处提供一套如何创办非盈利机构的实用信息链接。这些链接包括公共和私营捐赠机构资源。该开发处还提供哥伦比亚特区内不同捐赠类型的说明。

如需有关合作及捐赠开发处的更多信息, 请访问 www.opgd.dc.gov 或致电 **202.727.8900**。

非政府机构**华盛顿特区经济合作处**

华盛顿特区经济合作处是一个公私合作组织, 其使命是在哥伦比亚特区内促进经济发展、力争吸引和留住企业。该合作处是您在华盛顿特区开展业务时的首要咨询部门。合作处提供的服务包括:

- 企业财税激励信息
- 选址帮助
- 特区发展动态、项目和商机信息
- 特区邻近地区的人口统计信息
- 特区支柱产业/经济的市场信息
- BusinessPremier

如需了解华盛顿特区经济合作处及其服务的更多信息, 请访问 www.wdcep.com 或致电 **202-661-8670**。

特区商会

特区商会是华盛顿特区最重要的企业扶持机构。该商会从 1938 年起就扶持本市的企业创建和拓展。它拥有 2,000 位会员, 包括各种规模的本地/跨国企业和协会。该商会的主要职能包括:

- 改善特区的商业环境
- 通过教育、信息和扩大服务协助企业走向成功
- 提供人际交流和采购机会
- 通过法规改革降低经营成本
- 倡导改革那些影响企业在特区发展壮大的联邦和本地法律

如需哥伦比亚特区商会及其服务的更多信息, 请访问 www.dcchamber.org 或致电 202-347-7201。

美国商会

美国商会是全球最大的商业联盟, 代表三百多万家各种规模、各个领域和地区的企业。它包括数百个协会、数千个本地商会和遍及 91 个国家的 100 多个美国商会。美国商会向小企业提供各种工具, 协助企业招聘、推广和运输, 并提供销售、市场营销、保障和初创援助。

如需更多信息, 请访问 www.uschamber.com 或致电 202-659-6000。

大华府地区贸易促进会 (Greater Washington Board of Trade) 的小企业合作部 (Small Business Partnership)

小企业合作部 (SBP) 根据时间向小公司提供培训和企业发展商机。小企业合作部在小企业与贸易促进会成员之间建立联系, 从而帮助小企业拓展客户群。

如需了解小企业合作部的更多信息, 请致电 202-857-5900 联系贸易促进会或访问 www.bot.org。

大华府地区西班牙裔商会 (Greater Washington Hispanic Chamber of Commerce)

大华府地区西班牙裔商会主要为讲西班牙语的成长型小企业和企业界提供服务, 它协助、扶持和发展西班牙企业并促进其走向国际。这些企业可利用的资源包括采购机会、进出口匹配和创业协助等。

请致电 202-728-0352 进行联系或访问 www.gwhcc.org。

大华府地区时装商会 (Greater Washington Fashion Chamber of Commerce, 简称GW FCC)

大华府地区时装商会 (GW FCC) 是一个服务于大华府地区的行业协会。其目的是倡导共同利益, 同时改善大华府地区时装业的企业状况, 并以专项支持其成员和广大时装界的各项扶持、拓展、培训、技术援助、市场营销和经济发展活动为实现手段。

如需 GW FCC 的更多信息, 请致电 **202-355-3929** 进行联系或访问 **www.gwfcc.org**。

退休经理人服务公司 (SCORE)

退休经理人服务公司 (SCORE) 是全国性的非盈利志愿者协会, 由 10,500 多位退休和在职的小企业主、执行官和专业人士组成, 他们贡献自己的时间为胸怀大志的小企业主提供咨询。作为美国小企业管理局的资源合作方, 该机构向小企业提供免费咨询和低收费研讨。华盛顿特区分部有超过 46 位会员, 他们对拥有及经营各个领域内的大小企业均有丰富经验。

请致电 **202-606-4000 x287** 进行预约或通过 **www.scoredc.org** 在线访问 SCORE。

华盛顿特区小企业发展中心 (DCSBDC) 关系网

小企业发展中心 (DCSBDC) 关系网促进大华府地区小企业主的成长、拓展、创新和增产。通过提供培训和咨询服务, 以及与企业界的机构和个人形成战略联盟, 提高小企业的成功机会。小企业发展中心关系网全年开办小企业主和管理人员可负担的培训课程, 涉及以下领域: 商业计划、小企业管理、财会系统建立、营销、8(a) 认证、国际商务及其他。

可通过提前预约进行咨询。如需安排预约或了解即将开展的培训课程和活动, 请致电 **202-806-1550** 联系霍华德大学 (Howard University) 的领导中心 (Lead Center) 或访问 **www.dcsbdc.org**。

华盛顿地区社区投资基金

华盛顿地区社区投资基金公司 (Washington Area Community Investment Fund, Inc) 是一个非盈利性 501 (c) (3) 社区发展金融机构 (Community Development financial Institution, 简称 CDFI), 它致力于向社区和经济发展提供贷款和技术援助。WACIF 目前的计划包括: 非盈利住房及社区发展计划 (Nonprofit Housing and Community Development); 社区发展技术援助计划 (Community-Based Development Technical Assistance) 以及小企业经济发展计划 (Small Business Economic Development)。

如需了解更多有关 WACIF 服务的信息, 请致电 **202-529-5505** 或访问 **www.wacif.org**。



邻里资源

商业促进区 (Business Improvement Districts, 简称 BID)

本地小企业发展部 (DSLBD) 管理商业促进区 (BID) 和社区促进区 (Community Improvement District, 简称 CID) 的认证、许可延期和年度纳税预测。这两种特区商业区向物业业主收取“自报税”，用以提供各项服务和计划来解决商业地带的问题，如清洁、安全、停车和交通管理、街道景观改造、促销、经济发展和其他具有共性的商业问题。

亚当摩根合作计划 (Adams Morgan Partnership)

亚当摩根合作计划于 2005 年 6 月提交了组建 BID 的申请并于 2005 年 8 月正式登记为 BID。这一商业区确保了邻里地区许多企业充满活力。这些商业协会侧重本地的各项重要商业区改善。总共提供了大约 350 个公共停车场、70 间市价共管公寓和 4,400 平方英尺的零售场所，扩大了这里的商业并带来众多成功的零售商机。该地区的本地公共交通安全方便，并备有停车场。

202.997.0783 | www.adamsmorganonline.org

国会山 BID (Capitol Hill BID)

新成立的国会山 BID 是一个符合 501(c)(6) 的非盈利机构，该机构致力于使国会山地区成为一个更清洁、更安全的居住、工作和经商场所。国会山 BID 的 STARS 通过步行或骑单车巡逻商业促进区的 81 个街区，向行人和游客提供信息咨询、商户拜访、车辆服务、流浪人员服务并充当警方的耳目。

202.842.3333 | www.capitolhillbid.org

国会河畔 BID (Capitol Riverfront BID)

国会河畔 BID 包括特区东南地带的大约 100 个街区。该 BID 提供的服务包括清洁队 (Clean Team) 和亲善/安全大使；市场营销、品牌经营和特别活动；经济开发；写字楼、零售店和居民区景点；以及社区构建。

202.465.7079 | www.capitolriverfront.org

特区市区 BID (Downtown DC BID)

市区 BID 包括特区中央商业区 (Central Business District) 东部的 126 个相邻街区。它提供一系列强化管理计划，包括安全、维护、市场营销、建筑改造、交通和流浪人员服务，以改善环境并留住、扩大和吸引企业及投资。身着大红制服的市区安全维护 (SAM) 队，被视为城市流动管理员，提供维护服务和相关信息。**202.638.3232 | www.downtowndc.org**

社区发展合作组织 (CDC)

*Anacostia Economic
Development Corporation*
202.889.5100
www.anacostiacdc.com

*Development Corporation of
Columbia Heights*
202.483.4986
www.dcch.org

East of the River CDC
202.561.4974
www.ercdc.org

Far Southwest/Southeast CDC
202.373.1054

H Street CDC
202.544.8353
www.hstreetcdc.org

*Latino Economic
Development Corporation*
202.588.5102
www.ledcdc.org

MANNA CDC
202.832.1845
www.mannadc.org

Marshall Heights CDO
202.396.1200
www.mhcd.org

乔治城合作区 (Georgetown Partnership)

乔治城合作区涉及 35 个直线街区, 几乎覆盖乔治城的所有商用物业, 包括 1500 多家企业。该公司向乔治城的企业提供交通和停车场管理服务, 以及街道服务计划。 **202.298.9222 | www.georgetowndc.com**

金三角 (BID Golden Triangle BID)

金三角 BID 由 42 个街区组成, 包括特区中央商业区以西的地段, 代表约 6,000 个企业。金三角 BID 向哥伦比亚特区提供维护、招待、公共安全、推广计划, 以及基建改造和扶持, 是特区服务的有效补充。该 BID 的大使计划由亲善大使和维护大使组成, 提供补充服务以营造一个清洁、安全和友善的环境。 **202.463.3400 | www.gtbid.com**

NoMa - 国会山北部 BID

NoMa 是特区最有前途的新商业促进区之一。这个新 BID 由特区议会于 2007 年 3 月批准。其邻里地区的空仓库和停车场纷纷被充满活力的新兴写字楼、商店、公寓、餐厅和酒店所取代。预计在今后 10 年间, 这一地区的新开发面积将达 2 千万平方英尺, 带来 5 亿美元的税收, 并创造 36,000 个长期工作机会。这将增强该地区的经济活力。

202.289.0111 | www.nomabid.org

弗农山三角 CID (Mount Vernon Triangle CID)

弗农山三角社区促进区 (Mount Vernon Triangle Community Improvement District, 简称 MVT CID) 是本市划定的第五个 BID, 并首开向居民区物业征税的先河。MVT CID 包括 New York Avenue New Jersey Avenue 和 Massachusetts Avenue 周围 30 英亩的土地 (15 个街区), 目前拥有 50 个成员。该区提供市场营销、公共关系、清洁和安全等服务。

202.661.7590 | www.mountvernontriangle.org

社区发展合作组织 (CDC)

社区发展合作组织 (CDC) 致力于振兴哥伦比亚特区邻里的贫困地区。CDC 是了解邻里地区文化和动态的理想资源, 还可协助您的企业选址。如需所有 CDC 的完整名录, 请访问 www.brc.dc.gov/incentives/community.asp。

本地小企业发展部 (DSLBD) 特区主要街道 (DC Main Street) 计划

本地小企业发展部的商业振兴处管理特区主要街道计划, 该计划提供资金和技术援助, 鼓励特区的零售业投资, 帮助社区招商并留住企业、改造商用物业和街道景观并吸引消费者到邻里商业区。这一覆盖全市的计划采用国民信托 (National Trust) 的 Main Street Approach 模式, 使邻近的合作机构和居民有能力维护社区推行的振兴工作。如需更多信息, 请致电 **202-727-3900** 联系 DSLBD 的商业振兴处, 或访问 dslbd.dc.gov。

商业街计划 (Great Streets)

商业街计划 (Great Streets Initiative) 注重改造哥伦比亚特区的六大地带。该计划将改善这些地带的建筑、经济和安全状况, 从而提高当地邻里地区的生活环境和经济发展, 营造一个能吸引私人投资和令居民引以为豪的新环境。这一计划由特区交通局、主管计划和经济发展的副市长办公室、规划处 (Office of Planning)、公园和娱乐场所及邻里服务协调部 (Department of Parks and Recreation and Neighborhood Services Coordinators) 以及其他机构合作开展。

如需更多信息, 请致电 **202-442-7600** 联系特区规划处或访问 www.greatstreetsdc.com。

新社区计划 (New Communities)

新社区计划是特区扶持的改造项目, 目的是解决邻里地区的实际和人文建筑问题。新社区力求打造收入结构合理的社区, 并纳入公共设施和服务, 从而为家庭提供更优质的住房、实际经济机会和人文服务。这一计划由特区的常务副市长办公室 (Office of the City Administrator)、主管计划和经济发展的副市长办公室、规划处、住房及社区发展部 (Department of Housing and Community Development) 以及哥伦比亚特区住房管理局 (District of Columbia Housing Authority) 合作开展。如需更多信息, 请访问 www.planning.dc.gov 或致电 **202-442-7600**。

主要街道计划

Adams Morgan

Main Street Group

www.ammmainstreet.org

202.232.1960

Anacostia Main Street

www.mainstreetanacostia.org

202.266.2989

Barracks Row Main Street

www.barracksrow.org

202.544.3188

Historic Dupont Circle

Main Streets

www.dupontcircle.biz

202.441.1474

Gateway Georgia Avenue

Main Street

www.gatewaycdc.com

202.291.2400

H Street Main Street (NE)

www.hstreet.org

202.543.0161

Shaw Main Streets

www.shawmainstreets.com

202.265.7429

商业街

Georgia Ave., NW & 7th St., NW
从 Eastern Ave. 到 Mount Vernon Sq.
Rosalynn.hughey@dc.gov
202.442.7600

H Street, NE & Benning Road, NE
从 N. Capitol St. 到 Southern Ave.
Lhembry@mhcd.org
202.396.1200 ext.162
www.mhcd.org

Martin L. King Jr. Ave., SE & South
Capitol Street
从 Good Hope Rd. 到 Southern Ave.
Rosalynn.hughey@dc.gov
202.442.7600

Minnesota Avenue, NE/SE
从 Sheriff Rd. 到 Good Hope Rd.
Rosalynn.hughey@dc.gov
202.442.7600

Nannie Helen Burroughs Avenue, NE
从 Minnesota Ave. 到 Eastern Ave.
Evelynn.kasongo@dc.gov
202.442.7600

Pennsylvania Avenue, SE
从 2nd Street 到 Southern Avenue
Rosalynn.hughey@dc.gov
202.442.7600

如需有关商业街计划的更多信息,
请致电 **202.442.7600** 联系主管计划
和经济发展的副市长办公室或访问
www.planning.dc.gov.

法律资源

美利坚大学华盛顿法学院 (American University Washington College of Law) 社区和经济发展法讲习所 (Community & Economic Development Law Clinic 简称 CEDLC)

CEDLC 向从事各种邻里社区发展的客户群提供业务方面的法律服务。他们代表并帮助有组织的小型非盈利机构和小企业。可致电 **202-274-4147** 与其联系, 或拜访其位于 4801 Massachusetts Avenue, NW Washington DC 20016 的办事处。CEDLC 的网站是 **www.wcl.american.edu**。

乔治·华盛顿大学法学院小企业讲习所 (George Washington University Law School Small Business Clinic, 简称 GWUSBC)

GWUSBC 向特区的弱势小企业提供法律咨询。如需预约, 请致电 **202-994-7463** 进行联系。GWUSBC 的地址是 2000 H Street, NW Suite 200 Washington, DC 20052 GWUSBC 的网站是 **www.law.gwu.edu**。

哥伦比亚特区大学 (University of the District of Columbia 简称 UDC) — David A. Clarke 法学院 (David A. Clarke School of Law)

UDC 在 的授权下运营一个小企业法律中心 (Small Business Law Center, 简称 SBLC), 向弱势小企业提供全面的法律服务和在特区社区经商的咨询服务。这个由学生个案员组成的机构可在公司章程或合伙协议、税法、企业结构或合同方面为企业提供帮助。可致电 **202-274-5122** 联系 SBLC 直接前往 4200 Connecticut Avenue, NW, Building 38, Second Floor, Washington, DC 20008 拜访。SBLC 的网站是 **www.law.udc.edu**。

公用设施和小企业能源效率资源

特区环保局 (DC Department of the Environment, 简称DDOE)

小企业能源效率计划 (Small Business Energy Efficiency Program, 简称 SBEEP) 为所有符合条件的哥伦比亚特区盈利小企业提供援助, 帮其寻找并落实能源效率措施。符合条件的小企业可从特区环保局能源部获得最高 2,800 美元。

如需这些措施和特区环保局的更多信息, 请访问 **www.ddoe.dc.gov** 或致电总机 **202-535-2600** 或能源热线 **202-673-6750**。

PEPCO

Pepco 是 Pepco Holdings, Inc. 的附属机构, 向华盛顿特区和马里兰州蒙哥马利郡和乔治王子郡的 725,000 多位居民和商业客户提供安全可靠的电力服务。

如需有关 PEPCO 服务和地址的更多信息, 请访问 www.pepco.com 或致电 202-872-2000。

Verizon

Verizon 的使命是履行提供生活科技的承诺, 从而改善教育、文化、家庭安全和卫生保健。它向社区提供电话和互联网服务。

如需这些服务和该公司的更多信息, 请访问 www.verizon.com 或致电 800-256-4646。

新社区

Barry Farm/Park & Chester/Wade Road

Alicia.lewis@dc.gov

202.442.7600

www.planning.dc.gov

Lincoln Heights & Richardson Dwellings

Alicia.lewis@dc.gov

202.442.7600

www.planning.dc.gov

Northwest One

Edwards.estes@dc.gov

202.442.7600

www.planning.dc.gov

reliability.

CUSTOMERS
TELL US
THEY CARE
ABOUT
RELIABILITY.
SO DO WE.



A HFC Company

pepco.com

The CURRENT NEWSPAPERS

Washington's community newspapers bring you news of your neighborhood and the city

The

ideal place to reach
new customers

THE CURRENT NEWSPAPERS
202.244.7223

NORTHWEST • GEORGETOWN • FOGGY BOTTOM • DUPONT • CAPITOL HILL



BUILDING PARTNERSHIPS:
**WORKING TOGETHER
FOR SUCCESS**

WE SUPPORT THE ECONOMIC GROWTH of the Greater Washington, DC region by **OPENING DOORS** to Hispanic and other minority-owned businesses and **PROVIDING EDUCATIONAL PROGRAMS**, mentoring, advocacy, networking and access to capital.

WE MARKET AND PROMOTE Washington, DC as a premier destination for business, conventions, conferences, tourism, and special events.

WE HAVE REPRESENTED the interests of Hispanic-owned businesses and the community for over 30 years.



greaterwashington
hispanic chamber of commerce

919 17TH STREET, NW | SUITE 1170 | WASHINGTON, DC 20006

P: 202 728 0352 | F: 202 728 0355

WWW.GWHCC.ORG

快速参考

哥伦比亚特区政府机构 选录

District Government Hotline

www.dc.gov

202.727.1000

Office of the Deputy Mayor for Planning & Economic Development

1350 Pennsylvania Avenue, NW
Suite 317

Washington, DC 20004

www.dcbiz.dc.gov

202.727.6365

Alcoholic Beverage Regulation Administration (ABRA)

941 N. Capitol Street, NE
Suite 7200

Washington, DC 20002

www.abra.dc.gov

202.442.4423

DC Main Streets (DSLBD reSTORE DC Program)

441 4th Street, NW, Suite 970 North
Washington, DC 20001

www.restore.dc.gov

202.727.3900

Department of Consumer & Regulatory Affairs (DCRA)

941 North Capitol Street, NE
Washington, DC 20002

www.dkra.dc.gov

202.442.4400

Department of Employment Services (DOES)

64 New York Avenue, NE
Suite 3000

Washington, DC 20002

www.does.dc.gov

202.724.7000

District Department of the Environment Energy Office

2000 14th Street, NW, Suite 300E
Washington, DC 20009

www.ddoe.dc.gov

202.673.6700

Department of Housing and Community Development (DHCD)

801 North Capitol St., NE, Suite 8000
Washington, DC 20002

www.dhcd.dc.gov

202.442.7200

Department of Insurance, Securities, and Banking (DISB)

801 First Street, NE, Suite 701
Washington, DC 20002

www.disb.dc.gov

202.727.8000

DISB Insurance Bureau	202.442.7766
DISB Risk Finance Bureau	202.727.5074

Department of Small & Local Business Development

441 4th Street, NW, Suite 970 North
Washington, DC 20001

dslbd.dc.gov

202.727.3900

Metropolitan Police Department (MPD) Business Service Division

300 Indiana Avenue, NW
Washington, DC 20001

www.mppdc.dc.gov

202.727.8711

Office of Contracting and Procurement (OCP)

441 4th Street, NW, Suite 700 South
Washington, DC 20001

www.ocp.dc.gov

202.727.0252

Office of Enterprise Zone and Revenue Bond Program

1350 Penn. Avenue, NW, Suite 317
Washington, DC 20004

www.dcbiz.dc.gov

202.727.6365

Office of Planning

801 N. Capitol Street, NE, Suite 4000
Washington, DC 20002

www.planning.dc.gov

202.442.7600

Office of Tax and Revenue (OTR)**Customer Service Center**

941 North Capitol Street, NE, 1st Floor
Washington, DC 20002

www.otr.cfo.dc.gov

202.727.4TAX

Office of Unemployment**Compensation Tax Division**

Department of Employment Services
609 H Street, NE, Room 367
Washington, DC 20002

www.does.dc.gov

202.724.7072

**State Data Center
(Office of Planning)**

801 N. Capital Street, NE, Suite 4000
Washington, DC 20002

www.planning.dc.gov

202.442.7600

联邦政府机构**SBA's SCORE Program (main office)**

740 15th Street, NW
3rd Floor
Washington, DC 20005

www.scoredc.org

202.272.0390

**Social Security
Administration Offices**

2100 M Street NW
Washington, DC 20037

www.ssa.gov

800.772.1213

**U.S. Department of Housing and
Urban Development**

820 1st Street, NE, Suite 300
Washington, DC 20002

www.hud.gov

202.275.9200

U.S. Internal Revenue Service

500 North Capitol Street, NW
Washington, DC 20221

www.irs.gov

202.874.6748

800.829.4933 (Toll-free for Businesses)

小企业发展中心 (DCSBDC)**DCSBDC at AEDC**

1800 Martin Luther King Jr. Ave. SE
Suite 100

Washington, DC 20020

www.dcsbdc.org

202.889.5100

**DCSBDC at Center for
Urban Progress**

2000 14th Street, NW, Suite 333
Washington, DC 20002

www.dcsbdc.org

202.671.2828

*This location also provides services
in Spanish.*

DCSBDC at Howard University

Lead Office

2600 6th Street, NW, Room 128
Washington, DC 20059

www.dcsbdc.org

202.806.1550

一般业务支持资源**Washington, DC
Economic Partnership**

1495 F Street, NW
Washington, DC 20004

www.wdcep.com

202.661.8670

**DC Building Industry
Association (DCBIA)**

5100 Wisconsin Avenue, NW, Suite 301
Washington, DC 20016

www.dcbia.org

202.966.8665

DC Chamber of Commerce Business Resource Center

7059 Blair Road, NW
Suite 203
Washington, DC 20012
www.brc.dc.gov/gabrc
202.545.0220

DC Chamber of Commerce

1213 K Street, NW
Washington, DC 20005
www.dccchamber.org
202.347.7201

Greater Washington Board of Trade Small Business Network

1725 I Street NW, Suite 200
Washington, DC 20006
www.bot.org
202.857.5900

Greater Washington Fashion Chamber of Commerce

P.O. Box 14175
Washington, DC 20044
www.gwfcc.org
202.355.3929

Greater Washington Hispanic Chamber of Commerce

910 17th Street NW, Suite 1170
Washington, DC 20006
www.gwhcc.org
202.728.0352

Greater Washington Initiative (GWI)

1725 I Street, NW, Suite 200
Washington, DC 20006
www.greaterwashington.org
202.857.5999

National Association of Minority Contractors

2307 Skyland Place, SE
Suite A
Washington, DC 20020
www.namc.dc.org
202.347.8259

Society of Industrial and Office Realtors (SIOR)

1201 New York Ave., NW, Suite 350
Washington, DC 20005
www.sior.com
202.449.8200

Washington Area Better Business Bureau

1411 K Street, NW
10th Floor
Washington, DC 20005
www.mybbb.org
202.393.8000

Washington Area Community Investment Fund

3624 12th Street, NE
Washington, DC 20017
www.wacif.org
202.529.5505

进出口服务

Bureau of Industry and Security

14th and Pennsylvania Avenue, NW
Room 2705
Washington, DC 20230
www.bis.doc.gov
202.482.4811

特许经营

International Franchise Association

1501 K Street, NW, Suite 350
Washington, DC 20005
www.franchise.org
202.628.8000

法律辅导

**American University
Washington College of Law**

4801 Massachusetts Avenue, NW
Washington, DC 20016
www.wcl.american.edu
202.274.4147

**Small Business Clinic, National Law
Center GW University**

2000 H Street, NW Suite 200
Washington, DC 20052
www.law.gwu.edu
202.994.7463

**University of District of
Columbia Law School**

4200 Connecticut Avenue, NW
Washington, DC 20008
www.law.udc.edu
202.274.7341

非盈利协助

**American Society of
Association Executives**

1575 I Street, NW
Washington, DC 20005
www.asaecenter.org
202.371.0940

**Center for Non-Profit
Advancement**

1666 K Street NW, Suite 440
Washington, DC 20006
www.nonprofitadvancement.org
202.457.0540

Foundation Center

1627 K Street, NW, 3rd Floor
Washington, DC 20006
www.foundationcenter.org/washington
202.331.1400

**Office of Partnerships and
Grants Development**

Executive Office of the Mayor
1350 Pennsylvania Ave., NW, Suite 324
www.opgd.dc.gov
202.727.8900

邻里资源

**Business Improvement
Districts (BIDs)****Adams Morgan Partnership**

P.O. Box 21507
Washington, DC 20009
www.adamsmorganonline.org
202.997.0783

Capitol Hill BID

30 Massachusetts Avenue, NE
Washington, DC 20002
www.capitolhillbid.org
202.842.3333

Capitol Riverfront

1100 New Jersey Avenue, SE
Suite 1010
Washington, DC 20003
www.capitolriverfront.org
202.465.7079

Downtown DC BID

1250 H Street, NW, Suite 1000
Washington, DC 20005
www.downtowndc.org
202.638.3232

Georgetown BID

1055 Thomas Jefferson Street, NW
Suite L-11
Washington, DC 20007
www.georgetowndc.com
202.298.9222

Golden Triangle BID

1120 Connecticut Ave., NW Suite 260
Washington, DC 20036
www.gtbid.com
202.463.3400

Mount Vernon Triangle CID

1250 H Street, NW, Suite 1000
Washington, DC 20005
www.mountvernontriangle.org
202.661.7590

NoMa-Capitol Hill North BID

131 M Street, NE Suite 105
Washington, DC 20002
www.nomabid.org
202.289.0111

Department of Small and Local Business Development DC Main Street Programs

Visit www.restore.dc.gov and click on “DC Main Streets” for descriptions on each program.

Adams Morgan Main Street

1815 Adams Mill Road, NW
Washington, DC 20009
www.ammmainstreet.org
202.232.1960

Anacostia Main Street

1800 Martin Luther King, Jr. Ave., SE
Suite 100
Washington, DC 20020
www.mainstreetanacostia.org
202.266.2989

Barracks Row Main Street

733 1/2 8th Street, SE
Washington, DC 20003
www.barracksrow.org
202.544.3188

Gateway Georgia Avenue Main Street

7826 Eastern Avenue, NW, Suite 300
Washington, DC 20012
www.gatewaycdc.com
202.291.2400

Historic Dupont Main Street

9 Dupont Circle, NW
Washington, DC 20036
www.dupontcircle.biz
202.441.1474

H Street Main Street

961 H Street, NE
Washington, DC 20002
www.hstreet.org
202.543.0161

Shaw Main Streets

1426 9th Street, NW
Washington, DC 20001
www.shawmainstreets.com
202.265.7429 (SHAW)

Community Development Corporations (CDCs)

The following is a partial listing of CDCs, for a complete listing, please visit: www.brc.dc.gov, under “Community Development.”

Anacostia Economic Development Corporation

1800 Martin Luther King Jr. Avenue, SE
Suite 100
Washington, DC 20020
www.anacostiacdc.com
202.889.5100

Development Corporation of Columbia Heights

3419 14th Street, NW
Washington, DC 20010
www.dcch.org
202.483.4986

East of the River CDC

3029 Martin Luther King, Jr. Ave., SE
3rd Floor
Washington, DC 20032
www.ercdc.org
202.561.4974

Far Southwest/Southeast CDC

3939 South Capitol Street, SW
Washington, DC 20032
202.373.1054

H Street CDC

501 H Street, NE
Washington, DC 20002
www.hstreetcdc.org
202.544.8353

Latino Economic Development Corporation

2316 18th Street, NW
Washington, DC 20009
www.ledcdc.org
202.588.5102

MANNA CDC

828 Evarts Street, NE
Washington, DC 20018
www.mannadc.org
202.832.1845

Marshall Heights CDO

3939 Benning Road, NE
Washington, DC 20019
www.mhcdo.org
202.396.1200





Your Business is Our Business.

Photography: Jermaine Otavio Thompson | Design: Justin Bost

DC's **Department of Small and Local Business Development** (DSLBD) helps lift your business to new heights, leveraging your entrepreneurial spirit, motivation, and skills. DSLBD is your go-to resource for all things small business, offering programs and assistance to business owners in all stages of the game.

Learn more about the agency's certification program, training courses, advocacy, and paths to business opportunities and commercial revitalization at <http://dslbd.dc.gov>.

OPEN

THE WAFFLE SHOP

CHINESE AND AMERICAN
R·E·S·T·A·U·R·A·N·T

WE SERVE BREAKFAST ALL DAY LONG