

● 沈阳出版社



个体经营成功
探秘

● 徐中华

个体经营成功探秘

徐 中 华

沈阳出版社

题 词 甘国屏 林 声
顾 问 郑邦俊 冯绍德 富恩礼
主 审 徐凤臣

个体经营成功探秘

徐中华

责任编辑：冯传玺

封面设计：赵连志 庄子平

责任校对：马 联

版式设计：冯传玺

沈阳出版社出版发行

(沈阳市和平区13纬路19号)

辽中县印刷厂印刷

开 本：787×1092 1/32 1991年4月第1版

印 张：6.75 1991年4月第1次印刷

字 数：140千字 印数：1—40,000

ISBN 7-80556-596-1/F·48

登记号：(辽)第12号 定价：2.90元

国家工商行政管理局副局长甘国屏同志的题词

行法經營平
等竟乃成功
之路

甘國屏

辽宁省副省长林声同志的题词

陽春無匹
志在方自
尊自愛前
程似锦
林声

序 言

富恩礼

《个体经营成功探秘》的作者徐中华是一个普通的个体劳动者，在个体经营的道路上他迈出了可喜的一步。走上成功之路的秘诀是什么？他以自己的亲身体会研究和探讨了这个问题。

党的十一届三中全会以来，我国个体经济作为公有制经济的补充，得到了迅速恢复和发展。目前全国城乡个体工商户已发展到一千三百多万户，从业人员已达二千多万人。这支劳动大军，在发展生产，繁荣经济，方便群众，安置就业，增加国家财政收入等方面发挥了积极作用。应当说，他们中的绝大多数能做到守法经营，按章纳税，优质服务，自觉地为国家、为人民做出贡献。但是，未必每个人都知晓正确的经营之道。有极少数个体经营者偷税漏税，制造和贩卖伪劣商品，欺行霸市，蒙上欺下，损害国家利益；有的靠投机取巧坑骗消费者，赚取不义之财，不但廉价出卖了自己的良心和人格，丧失了消费者，而且也损害了广大个体劳动者的声誉。我希望每个个体经营者都能认真地读一读《个体经营成功探秘》这本书，它能告诉你，适应激烈的市场竞争的科学管理手段和方法是什么，怎样才能打开致富的大门，行

细领悟一下以诚为本、信誉第一、守法经营这既简单而又深奥的道理。个体劳动者成功的根本标志，不仅在于能否发家成为“万元户”，更主要看他能否遵章守法经营，依靠自己的诚实劳动，为社会主义公有制经济发挥有益的补充作用，从而把个人致富与共同富裕和国家富强结合起来，融为一体，树立新型的个体劳动者的形象。个体劳动者不仅要去做物质的富有者，还要做精神的富有者。

发展个体经济，是发展社会主义商品经济的重要组成部分。个体劳动者作为社会主义商品生产者和经营者，他们的经营行为是否正当，不只是他们个人的事，而且对社会主义经济秩序和社会主义商品经济发展都有着直接的影响。要使个体经济健康发展，除了进行必要的行政管理和法律制约外，还要引导个体劳动者自我教育、自我管理，使他们端正经营思想，自觉抑制错误的经营行为。《个体经营成功探秘》一书，不仅是一本帮助个体劳动者走上致富之路的生意经，而且是工商行政管理部门、个体劳动者协会引导个体劳动者进行自我教育、自我管理的一个好“帮手”。因此，我希望各级工商行政管理部门和个体劳动者协会向更多的个体劳动者推荐这本书，我相信大家会喜欢这本书。

1991年4月10日

（序作者：沈阳市工商行政管理局副局长、市个体劳动者协会常务副会长）

献给读者的话

我是当代中国两千多万名个体劳动者中的普通一员。有与大家共同奋斗的社会环境和经历，同时也有我个人的特殊经历。

我10岁丧父，当时最小的妹妹还不到一周岁，仅靠母亲三十多元钱的工资是难以维持我们兄妹5个生活的。因此还要靠党和政府的救济。后来母亲又去世了，尽管我努力地拚搏着，可还是没有甩掉贫困的帽子。

在党的十一届三中全会精神指引下，尤其是“经济体制改革决定”发表后，全国开始实行以社会主义公有制为主体多种经济形式并存的方针和允许一部分人通过诚实劳动先富起来的富民政策，一下子打开了我的眼界，我立即投入到发展商品经济的大潮中去，干起了个体经营。仅几年功夫，不但甩掉了贫困帽子，成了万元户，而且还被评为先进个体劳动者。

“翻身不忘本。”怎样才能不忘党和政府的关怀，怎样感谢党和人民对我的培养呢？我想，除了守法经营，为物质文明建设努力做贡献外，还要为精神文明建设出一把力。1989年，我从北京经济函授大学现代经济管理专业毕业，初步掌握了一些现代经济理论、方法和手段，指导了自己的经管实践，尝到了甜头。但是，我发现还有许多个体经营者没有找到正当有效的致富门路。他们对个体经济性质、地位和作用

认识不清，对党的方针、政策理解不深，对迅速发展的商品经济与市场竞争不适应，不甚懂得科学管理，以至在市场竞争中惨遭失败。我们知道，个体经济是市场经济，面对着千变万化的市场，需要个体经营者有一套过硬的本领，需要有一个科学的经营管理手段和方法，正是依据这种原因，我把学到的知识结合自己的经营实践，按照商品经济的客观规律，总结出个体经济成功的一点经验，奉献给朋友们，这是我写这本书的基本动机。

再有，我们个体经济的群体形象还不是那么太理想，我认为其中最重要的一点是来自个体经营者自身。在个体经营者中总有那么一少部分人，唯利是图，损人利己，违法经营。在书中我想善意地劝告这些朋友，这样做不但违背了社会主义职业道德，违背了社会主义等价交换原则，而且也是我们社会主义制度所不容许的。如果广大消费者商品经济意识增强了，识破了你的计谋，谁都不上你的当，你还想挣谁的钱呢？做买卖要以诚为本，讲科学、讲管理、讲政策，这样才能干好个体经营。

当我写完这本书的时候，有个个体户问我：个体经营者成功的标准是什么？我反问他是怎么看的，他毫不掩饰地对我说：“我的成功标准就是想当万元户。”我觉得这位个体户说得没错，这种想法我也有过。但仅仅把当“万元户”作为自己成功的目标是不足取的。这种成功的后果将会窒息人的创造性和事业心，它会使人变得心胸狭窄，生命暗淡无光，兜里鼓鼓的而脑子空空的人是没有价值的。

成功的个体经营者，首先是热爱个体经营事业，具有远大的理想，坚定的共产主义信念，与党和政府保持高度的一

致，坚持社会主义道路，坚持社会主义经营方向，守法经营，诚实劳动，运用科技进步，加强经营管理，并且能取得良好的社会效益。换句话说，个体经营成功的根本标准应该是“两个文明建设”一起抓，充分发挥对社会主义公有制经济的有益补充作用。

此书主要是为干个体的同行们写的，因而大都针对个体经营者在生产经营中遇到的实际问题，用正反两方面的实例来阐述成功的道理，读起来也许会使你感到亲切、可信、实用。

这本书之所以能出版发行，是因为在党的改革开放政策感召下，广大个体劳动者创造出了许多宝贵经验，许多报刊、书籍提供了丰富的资料。尤其是有幸得到国家工商行政管理局副局长甘国屏和辽宁省副省长林声同志的题词，辽宁省社会科学院经济学副研究员徐凤臣老师的大量修改和细心指导，最后由沈阳出版社副编审、经济编辑室主任冯传玺老师作了精心加工，同时还得到了沈阳市工商局及市个体劳动者协会领导的极大关怀与支持；谨此向他们致以最衷心的感谢！

由于本人知识水平有限，加之调查研究不够，对个体经营成功的奥秘只是初探，可能有某些不妥之处，请专家和广大读者给予批评指正。

作 者

1991年元旦于沈阳

目 录

一 决策

1. 重视决策的重要性 2
2. 端正决策的指导思想 6
3. 决策的基本内容 10
4. 选择正确的决策方法 13

二 信息

1. 信息是商品生产的先导 18
2. 信息灵生意兴, 信息不准生意亏本 21
3. 信息就是财富 24
4. 准确的市场信息来自可靠的市场调查 26
5. 搜集与运用信息的基本方法 29

三 生产

1. 个体生产经营也要有规划 34
2. “有益的补充”是生产的基本内容 38
3. 适合度与成功率是生产的目的 40
4. 树立社会主义商品生产意识 43

四 质量

1. 质量是生产经营的生命 47
2. “马虎”作风是质量的天敌 50
3. 提高产品质量, 争创名牌产品 52
4. 提倡优质服务 55

5.加强质量管理.....	57
---------------	----

五 经营

1.只有诚实劳动,经营才有保障.....	62
2.生意虽小活力大.....	64
3.销售不仅仅是卖东西.....	66
4.薄利多销与赚钱.....	69
5.追求创新才有生命力.....	72

六 顾客

1.一切为了顾客.....	76
2.顾客是真正的“老板”.....	79
3.诚招天下客.....	82
4.对待顾客要有“情”.....	84
5.优质服务是搞好经营的生命线.....	88

七 信誉

1.生存和发展要靠信誉.....	91
2.骗得一时,骗不了一世.....	94
3.要提高信誉必须走正道.....	99

八 价格

1.遵循规律,勇于实践.....	103
2.树立以廉取胜的经营价格.....	107
3.订价有技巧,运用要灵活.....	109
4.订价要讲“三得利”.....	112

九 竞争

1.要知道什么是竞争.....	117
2.要有敢于竞争的勇气.....	122
3.掌握竞争的规律.....	124

十 时间

1. 时间就是金钱.....127
2. 提倡高效率的经营.....130
3. “明天再说”要不得.....132
4. 运筹时间, “先发制人”.....136

十一 用人

1. 慎重挑选, 大胆使用.....139
2. 肝胆相照, 推心置腹.....142
3. 精诚团结, 关心雇员.....144
4. 互相尊重, 严以律己.....148
5. 用人、育人, 帮人致富.....150

十二 自信

1. 自信会使你走向成功.....153
2. 自信来源于艰苦的实践.....156
3. 在战胜困难中实现自信.....159

十三 恒心

1. 要树立崇高的理想并努力为之奋斗.....164
2. 有恒心就会转败为胜.....166
3. 在困境中更要振奋精神.....170
4. 持之以恒应从点滴做起.....172

十四 知识

1. 必须努力学习知识.....175
2. 应该具备的基本知识.....179
3. 要有适合自己特点的学习方法.....182

十五 法律

1. 学习法律的重要意义.....186

2. 必须认真学习和遵守的基本法律.....188

3. 学会运用法律武器维护自己的合法权益.....195

一 决 策

各位个体经营者朋友：当你们茶余饭后，或者工作之余，顺手翻开本书的时候，也许会问：这本书为什么首先谈决策问题呢？是不是因为作者是普普通通的一名个体经营者，没有写过书，一开头就“充大个”，借以蒙人呢？我觉得这个问题提得好，提到“点子”上了，因此由衷地感谢各位。

我们知道，我国是社会主义国家。我国的经济是以生产资料公有制为基础的有计划的商品经济。市场竞争还存在，并且随着商品经济的发展日趋激烈。我们所从事的个体经济，是直接受市场调节的商品经济，时刻处在竞争中。要在竞争中生存和发展，充分发挥对社会主义公有制经济的补充作用，就必须经营决策正确，这是经营成败的关键问题。因此，我们首先应该从个体经济的生产经营决策谈起，这是一个“战略性”问题。其它问题，如接着要讲的信息、生产、经营、用人、知识及法律等问题，都是从属于决策的，为实现决策的战略目

标而采取的“战术性”问题。同时，大家在经营实践中，越来越重视决策问题，因为谁都想成功，而没有想失败的。这样，我们首先从决策谈起，就可以提起纲、挈起领来，收到事半功倍的效果。

那么，我们就先来谈谈做好生产经营决策的重要性、指导思想、决策内容及决策方法等问题，和大家共同探讨走向成功之路的诀窍。我想，朋友们是会感兴趣的。

1. 重视决策的重要性

我们每个个体经营者，都想自己的事业能兴旺发达，都在寻求致富之门，探索成功之路。而要实现追求的目标，无不与决策有关，可以说关系重大。

那么，什么是决策呢？决策就是对你所经营的目标、经营方针、经营策略和指导思想的抉择，当你已经决定从事个体经营的时候，千头万绪的事很多，来自各方面的影响之大，常常搞得你头晕脑胀，无所适从。作为一个有头脑的个体经营者，首先应该根据自己的能力与条件，充分地了解市场环境，来确定自己要从事什么行业，选择什么样的产品和怎样从事经营活动，在预定的时间里，准备达到的经营管理目标和能收到的经济效益。再具体一点讲，在你领取营业执照以前，首先应该想到你的资金来源、经营场地、经营品种、生产规模、生产能力、销售渠道、雇用劳动力等等。领取了营业执照以后，在你开张营业的时候，应该想到你所从事生产经营的产品产量、品种、成本、技术、质量、管理水平、市场占有率及获利情况等等。这一切活动都涉及到决策的问题，都是关系到你的经营能否生存、发展和取得成功的

问题。

由于历史等多种原因，我们个体经济给人们的印象往往是一个手工劳动者、小打小闹的小商小贩的形象。随着生产力的发展，社会的不断进步，个体经济也进入了一个新的发展时期。在社会主义有计划的商品经济指导下，个体经济是社会主义经济的有益补充，我们个体劳动者是社会主义的个体商品生产者和商品经营者。因此，我们应该树立起远大的理想和抱负，作经营决策时，要有长远的生存与发展的战略眼光，要有对祖国、对人民负责的决策思想。如果你作决策时忘记了这些，你的生产经营就不会取得令人瞩目的成就。

现在，社会上一提到个体户，常与万元户连在一起。可以坦然地说，有些个体户确实发了财，但也并不是说干个体的都是万元户。我有一位个体朋友就是一个负债累累的“万元户”。为什么他辛辛苦苦地干了这么多年，却陷入了这种困境？这是由于他事先缺乏周密的市场调查和科学的预测，根本不把决策放在眼里，盲目地生产经营，造成决策失误，这是导致他负债的根本原因。这方面的经验教训，在我们这个队伍里是不少的。

在我们周围就有这样的例子：改革开放以后，人们的生活得到了提高，城市的住房相继得到了改善，城市小区的建成为我们个体经营开辟了新的场所。随之而来的商业网点就自然形成了。我看到了这样的一个小区市场，目睹了两起决策的例子，介绍给朋友们，由此可见决策的重要意义。

在一条新开的市场道路两旁，一哄而起，先后开办了十多家理发店。现在不叫理发店了，都起了新的名词，什么“新潮发屋”、“迷人发廊”、“柔柔发厅”等等。本来人们就是