

经贵州省中小学教材审定委员会审查通过(试用)

贵州省

农村初中实用技术

九年级第二学期



上海科技教育出版社
贵州科学技术出版社

贵州省

农村初中实用技术

九年级第二学期



上海科技教育出版社
贵州科学技术出版社

编写说明

为贯彻落实《基础教育课程改革纲要(试行)》精神,培养农村初中毕业生成为具有一定的文化素养、市场意识、生存技能,视野较为开阔的未来新型农村劳动者和进城务工劳动者,促进社会主义新农村建设,我们依照教育部、农业部颁布的《关于在农村初中试行“绿色证书”教育的指导意见》精神和《贵州省基础教育地方课程建设规划》要求,组织了初中技术类教育的教师、教研员,大学和职业学院、职业中学的教师,专业研究所人员和上海科技教育出版社的科学与技术课程研究室人员一起开发、编写了这套《贵州省农村初中实用技术》教材。

本套教材的编写坚持“以人为本”,力求满足学生终身学习和发展的需要,满足学生未来择业、就业、创业的需要;坚持以农村学生实际生活环境和当前农村经济发展、农业技术水平为基础,以培养学生具有立足社会和适应社会的意识、技能为目标,提供机会让学生了解国家的农业政策,学习一些农业技术基础知识和技能,掌握适应社会、保障生存、改善生活的技能和方法;坚持立足贵州当地资源、条件,放眼全国乃至世界,有选择地展现国内外最新农业技术,渗透社会主义市场经济条件下的市场意识教育、财富观教育、职业观教育,培养学生热爱家乡、热爱农村、热爱创造的情感。

本套教材共有6个分册,每学期一个分册,按模块切割。七年级以认识、学习农业实用技术为主,第一学期是农副产品加工模块,第二学期是种植技术和养殖技术2个模块;八年级以认识和学习农业新技术、新理念及建设美好新农村生活为主,第一学期是农村新能源、生态农业和农机常识3个模块,第二学期是家政和理财2个模块;九年级以学习外出务工、适应城镇生活、立足家乡创业的知识、技能、方法为主,第一学期是外出务工常识和农村劳动力转移2个模块,第二学期是创业基础和小企业经营管理常识2个模块。每个模块由若干课组成。每课采用正文叙述或实践活动,阐释基本知识和基本技术,展现技术思维过程和分析问题过程,穿插“案例”、“资料馆”、“阅读栏”、“知识链接站”、“成功小贴士”等栏目,拓展学生视野,让学生了解最新技术成果、体会他人的成功经验和失败教训。“思考与实践”为学生提供进一步值得探索、思考的问题和运用学到的知识、技能、思维方式去实践的机会。

本套教材在编写过程中得到了贵州省有关部门的指导和支持,也参阅了大量的资料,在此对有关领导和资料的作者表示感谢。由于编写时间仓促,加上作者水平和编写条件有限,教材中难免会有错漏、欠妥之处,敬请有关领导、专家、教师和学生批评指正。

目录

• 创业基础 •

第1课 认识创业	1
第2课 创业者的素质	7
第3课 创业的一般过程	15
第4课 创业有风险	20
第5课 分析创业的条件和机会	25
第6课 确定创业的组织形式	33
第7课 选择创业的项目	40
第8课 撰写创业计划书	45
第9课 筹措和聚集创业资源	52

• 小企业经营管常识 •

第10课 确定目标市场	57
第11课 开发新产品	65
第12课 设计销售渠道	73
第13课 制定产品价格	78
第14课 确定营销、促销方式	83
第15课 电子商务	89
第16课 订立经济合同	96
第17课 建立组织结构和制定规章制度	104
第18课 招募雇员	108
第19课 员工激励	112
第20课 员工培训	116

第 21 课 财务管理及财务控制.....	121
-----------------------	-----

• 附录 •

1 农村居家创业项目和居家创业分析路径.....	128
2 贵州省非全日制用工劳动合同范本.....	130

第1课 认识创业

作为一个成人,生存和发展是必须面对的现实问题,要立足社会,必须就业或创业。鼓励劳动者自谋职业、自主创业已成为当今社会发展的大趋势。鼓励创业,不仅有利于拓宽就业门路、为社会创造更多的就业岗位,也有利于创业者实现个人的人生价值。

一、就业和创业的概念

1. 就业

就业就是从事一定的社会劳动并取得劳动报酬的经济活动。它具有如下特征:第一,在法定劳动年龄内具有劳动能力的人从事的劳动;第二,这种劳动必须得到社会的承认;第三,这种劳动必须是有报酬的。因此,不以获得收入或盈利为目的的公益劳动和家务劳动,或义工、童工的劳动,均不属于就业。农民在家种地,乡镇居民在企业、事业、机关等部门工作就属于就业范畴。

通过就业,劳动者可以获得报酬,以保障基本生活,还可为创业积累资本;通过就业,劳动者可以生活得更充实,学习更多的技能和知识,为创业积累经验和资源。

2. 创业

创业包括两个方面:“创”是开创、创造、创新、兴办的意思,指在原有的或没有的基础上,通过努力而发展或形成新事物的一种行为;“业”可以指企业、业绩、事业或成就等。

对创业的认识有多种理解。创业从字面上看,就是创办事业,其含义极为广泛。有的创业者就是业主,自己当老板,由于勇于承担风险,善于管理、精于经营,成就了自己的事业,这就是创业。有的人不是业主,而是管理者,但在本职岗位上勤奋努力、兢兢业业,做出了成绩,被社会承认,找到了自己的位置,这也是创业。有的人在实践中提出了新的观念、新的方法,发明了新的技术,提

出了新的策略,是认识层面的创业,如学者、工程师等。有的人把一些新的观念、新的方法、新的技术、新的策略付诸实践,转化为现实的生产力,创立企业,生产产品或提供服务,这更是创业。

创业必须付出时间和努力,承担相应的风险,但创业成功可以获得金钱的回报、个人的满足和独立自主的发展。

在本课程中,我们强调最后一种形式的创业,即创业就是一个发现和捕捉机会并由此创造出价值的过程。它是以企业(或个体工商户)为载体,以正当地获得更多利益为目标的活动,而不是开创个人政治、艺术等事业的创业。

刚开始创业的创业者,一般以创办小企业或个体工商户为宜。

阅读栏

我国定义的小企业标准

2003年制定的《中小企业标准暂行规定》(国经贸中小企[2003]143号)中界定了小企业标准(见下表),只要符合其中一个条件,就是小企业。

	人数(人)	销售额(万元)	资产总额(万元)
工业	300以下	3000以下	4000以下
建筑业	600以下	3000以下	4000以下
批发业	100以下	3000以下	
零售业	100以下	1000以下	
运输业	500以下	3000以下	
住宿业	400以下	3000以下	
餐饮业	400以下	3000以下	

二、创办小企业的意义

创办小企业已经成为当代经济社会生活中很活跃的一个部分,是世界各国发展经济、解决就业问题的重要手段,是个人自我发展,实现人生价值的重要途径。

1. 有利于整个社会经济的发展

小企业是国民经济的重要组成部分。从全球来看,美国少于10人的小企业占全国企业总数的88.9%,少于20人的占94.7%,少于100人的占99.2%。这些小企业为美国的国民生产总值贡献了40%,销售额贡献了50%,创新成果更是超过了50%。意大利90%的工业公司是小企业,丹麦的制造公司92%是小企业,日本的小企业也达到了75%。

从我国来看,据《2005年度中国成长型中小企业发展报告》,中小企业是我国国民经济的重要力量,其数量已占全国企业总量的99.3%。我国国民生产总值的55.6%、工业新增产值的74.7%、社会销售额的58.9%、税收的46.2%以及出口总额的62.3%均是由中小企业创造的,而且,全国75%左右的城镇就业岗位也是由中小企业提供的。

2001~2004年我国中小工业企业的发展状况表

年度	2004年	2003年	2002年	2001年	2004年比2001年 增长(%)
户数	273 263	194 238	179 874	169 676	61.05
工业总产值(亿元)	132 192.0	—	—	—	—
工业增加值(亿元)	36 853.7	26 852.4	21 908.0	18 826.0	95.76
资产合计(亿元)	135 823.5	102 530.4	92 529.1	86 604.1	56.83
产品销售收入(亿元)	127 685.7	90 619.2	72 864.4	63 246.5	101.89
利润总额(亿元)	6 426.5	4 501.3	3 371.4	2 644.3	143.03
利税总额(亿元)	11 784.7	8 795.8	7 097.7	5 923.8	98.94
从业人员(万人)	5 232.1	4 441.9	4 322.9	4 273.1	22.44

2. 有利于促进社会的和谐发展

小企业创造就业机会的能力最强,能缓解我国目前就业压力、解决就业矛盾。一是因为小企业创造就业机会的成本低。据美国劳工部调查,在高科技时代,同样吸收一名再就业人员,大企业需要的资金是小企业的4~6倍。二是小企业是一个活跃的实体,不断有新岗位涌现,需要吸纳劳动力。

我国改革开放以来,超过3亿的农村劳动力转移出来,绝大多数是在中小

企业就业,近20年来的国企下岗工人,也是被许多非国有中小企业所吸纳。据统计,中小企业提供了大约75%的城镇就业机会。

3. 为个人自我发展实现人生目标提供了舞台,铺设了成才之路

创业可以使人们以事业的开拓为主线规划自己的未来,而不至于迷失方向;创业促使人们勇于改革、勇于创新,而不至于碌碌无为、虚度年华;创业促使人们打破传统的约束,开创崭新的人生之路;创业可以发挥人们的聪明才智,创造更多的价值;创业可以锻炼人们的意志,迎接更多的挑战。

三、我国创业的环境和政策

1. 社会的发展和变革

人类文明的脚步早已迈入21世纪,在这个不断进步的社会,人类积淀的科技成果和物质基础为人们开创事业提供了充分的物质保障。通信的发展,使信息交流更加便利;交通的发展,使人们的交往更加方便。

改革开放以来,我国经历了一系列的变革。社会的变革渗透到社会生活的各个方面,从经济领域到政治领域,从家庭生活到个人发展……中国的改革已经突破了以前的计划经济体制。现在,我们实行的是社会主义市场经济体制,它要求市场在资源配置中起基础性作用。而市场经济是一种开放性、竞争性、公平性和自主性的经济形式,为创业提供了公平竞争环境。

2. 观念在变化

在我国社会主义现代化进程中,经济体制的改革,经济结构的变化,经济成分的多元化,个体经济、私营经济的地位和作用已经被许多人所认识,人们不再将个体经济和私营经济看作洪水猛兽和万恶之源了。人们观念的变化为个体经济和私营经济的发展扫除了重重障碍。

3. 服务性产业的发展

改革开放以来,我国服务性产业的发展较快,但是离现代化经济的要求还有较大的差距,而且服务性产业在继续发展方面还存在巨大的潜力,这就为普通创业者提供了大显身手的舞台。

服务性产业是一个投资少、见效快的领域,十分适合普通创业者投资。因

为服务性产业一般不需要占用太多的场地,而且对场地的要求不是太苛刻;不要求过高的专业知识和技术人员;投资项目一般不大,所需的资金量较小。

4. 法律保障逐步完善

保障个体经济和私营经济发展除了宪法以外,也有其他有关的法律,而且这些法律尚在逐步制定并付诸实施或正在完善之中。已有的各项法律有《公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》、《中小企业促进法》、《企业登记管理条例》、《公司登记管理条例》等。个体经济和私营经济发展的法律环境正在逐步完备。

5. 政府的扶持

政府全力支持个人创业。新出台的《公司法》规定可以设立一个人公司,其注册资金为10万元。只要进行工商变更,有限责任公司可以变更为一个人公司。另外还降低了开公司的门槛,3万元即可注册有限责任公司。

④、创业成功的要素

决定创业成功的关键因素有三个:一是创业者,二是创业的点子,三是资金的筹措。

1. 创业者

创业者是组织企业经营并承担失败风险的人,是创业成功的关键因素之一。创业就好像走进一个未知的世界里,没有一个既定的成功规范可以遵循,因而创办新企业的成功率很低。唯有高素质的创业者,才能洞察市场、精于经营、果敢决策,在瞬息万变的市场中立于不败之地。

2. 创业的点子

对成功的创业者来说,创业的点子是必要的,除非手中有大量的资金足够创业之需。革新性的点子是新企业在市场上脱颖而出的金钥匙。革新性的点子可以是新产品、新服务,通过满足人们的需求,开发新的市场;可以是新的技术、专利,降低运营成本,获得市场竞争力;可以是新的商业模式,脱离激烈的竞争环境。

3. 资金的筹措

资金是企业运营活动的血液,缺少了它,企业无法运转。点子再奇妙,没有足够的资金把它变为现实,点子永远只能是梦想。

思考与实践

1. 说说你理解的创业。

2. 到本地工商管理部门了解最近5年小企业或个体工商户开业的数量,到统计部门了解这些企业对区域经济的贡献程度。

第2课 创业者的素质

好政策的推出和创业环境的优化,不断地吸引着年轻人去尝试自主创业。创业者中不乏有获得了令人羡慕的回报的,如很好地掌握着自己的命运,用出色的工作赢得尊重和威望,获取了利润等。然而,所有的成功者,在开创自己事业的过程中,无不付出过艰辛,承受过重压。

创业的道路不平坦,创业者要想取得创业的成功,必须磨炼出良好的个性品质和心理素质,提高个人的创业能力。

一、创业者必须具备的个性品质和心理素质

1. 良好的心态

创业者须摆正创业心态。如果过于乐观,把创业的前景或未来想像得特别美好,那么一遇到困难就容易泄气;如果为了逃避严峻的就业形势逼迫自己去创业,那么就缺少发自内心的创业热情和目标;如果为了急功近利,希望在短时间内赚到最多的钱,那么往往会事与愿违,使创业者远离原来的轨道,甚至做出违背道德或违反法律的事……这些心态都不利于创业的成功。创业是为了实现自我价值,这是创业的魅力所在,也是创业动力的源泉。创业需要赚钱,但若一心只想赚钱,没有创业的理想作引导,浮躁的虚荣心可能会让创业者亏得更惨。

2. 坚定的信念

创业者在创业的征途上需要克服种种艰难困苦。成功的创业者虽然各有特性,但他们在本质上都有着共同特点,即他们都具有坚定的信念。

人生犹如攀登,从下往上,一步一个脚印。人们在实现了低一级的需求后,就会有继续追求高一级需求的愿望,从而不断生成前进的动力。创业者如果有改变自己现状的强烈愿望,就能把创业的理想化作内在的需求,产生不竭的动力。

(王小婕 女 30岁 服装店老板)

今天,我的事业看似很顺利,俨然是一位小老板,但一回想当年的幼稚与委屈,我觉得一路走来实在太不容易了!

1999年10月,我跟同学、朋友到宁波找工作。没有任何工作经验的我,在一位同学姐姐的帮助下,去了开明街的一家服装店当起了营业员。由于我性格内向,只会默默不语地陪在顾客旁边,不懂得如何主动招揽顾客,一个月后,我在老板的委婉拒绝中结束了人生中的第一份工作。临别出门时,我无意间听到老板娘对身边朋友说我的一句话:“这小姑娘没声音,客人来了,动也不动,木头人一样,生意也被她做没了。”于是个性倔强的我,在走出门口的那一刻,暗下决心,终有一天,我也要拥有一间服装店。

失业后的我又开始找工作。为了锻炼自己的能力,改变自己的性格,我专门找跟人打交道的工作,先后做过营业员、酒店服务员、营销员等,但最后又重新回到服装店,只不过是当老板了。2002年5月,在男朋友的资助下,我和朋友合伙在开明街上租了一间小店铺,开了一家服装店。

虽然这几年经过社会磨炼,为人处事不再稚嫩,但毕竟是第一次自己打天下,不同于给别人打工。记得第一次进的货,居然有40%积压。因为没有概念,一个小小的服装店就像个百货店一样,什么都有,乱七八糟。虽然我们做到笑脸相迎,笑脸相送,但还是连续亏损了3个月。后来,我们参考时尚杂志里面的介绍,重新布置店面,确定消费对象,以年轻时尚一族的衣裤为主,渐渐地,我们的生意越来越好。2004年下半年,与我合股的朋友撤股,我便一人接手服装店,真正当上了老板。

3. 顽强的意志

创业意味着探索,意味着风险,必将会伴随着挫折和失败。创业的道路充满荆棘,充满坎坷,创业者必须锤炼坚忍不拔的意志,在面临一次又一次失败时,能凭着顽强的意志承受失败的打击,不丧失前进的信心和勇气,在认真总结经验教训的基础上奋勇再起。

案 例

如今声名显赫的联想集团,其初创时非常小,走的是科工贸结合的道路,靠做代理,推销别人的产品赚钱。在公司创业阶段,由于对市场一无所知,总是走错路,办错事,遭受失败。但创始人柳传志毫不气馁,不畏惧失败,反而从失败中学习平时所学不到的东西。因而逐步找到了市场定位和企业赢利的方式。在经历了大风大浪之后,联想集团由一条“小舢舨”变成了一艘“航空母舰”。

坚强的意志并非先天生成,强者与弱者亦非命定。意志是逐渐形成与发展的,是需要培植与磨炼的。许多成功的创业者并不具有超常的智能,他们大多历经坎坷,命运多桀,但却能在不幸的境遇中奋起前行。像柳传志这样的成功人士,也曾为处境的艰难、失败的打击忧虑过,苦恼过,烦躁不安过,但他们与普通人的区别在于,他们把失败看成是一条新路,把挫折当作一种机会,变压力为动力,从荆棘中开辟新路。

4. 勇于冒险的胆识

勇于冒险在创业起步阶段尤为重要。勇于冒险,是因为创业总有风险,而风险往往与成功同在。古话说,“生于忧患,死于安乐。”现实生活中,成功的创业者中往往是一些先前资历平平的普通人,正是他们身上比常人多了些打拼的勇气,少了些患得患失的犹豫,最终抓住了成功的机会。

案 例

陈索斌的学习经历与蜡烛无关,在创业之前他亦从未与蜡烛行业有过任何接触。为什么他会选择时尚蜡烛作为自己的创业方向呢?原来1993年的一天晚上,他到一位朋友家中谈事,突然遇到停电,朋友的妻子赶紧找出一截红蜡烛点上,烛光下红彤彤的蜡烛冒着黑烟,忽明忽暗。朋友的妻子在旁边抱怨说:“如今卫星都能上天了,怎么这蜡烛还是老样子,谁要是能捣鼓出不冒黑烟的蜡烛,说不定能得个诺贝尔奖什么的。”就是这样一句话触动了陈索斌,于是不久就有了“金王”。再不久,“金王”成了中国的时尚蜡烛之

王。随着“金王”的成功,陈索斌自然而然也就成了亿万富翁。对蜡烛黑烟的抱怨,相信不只陈索斌一个人听到过,为什么只有他抓住了这个机会呢?这只能归结于陈索斌具有比一般人更为强烈的商业敏感。

勇于冒险不是盲目地冒险,而是甘愿承担风险,并且明白自己可以冒什么样的风险。这就需要创业者能及时分析具体的情况。创业之初,要确立创业的目标,首先要知道优势和劣势所在,甚至是考虑过实施计划的每个步骤,然后才对自己所能承受风险的极限大小作出判断。创业的过程中,创业者对外界的变化应非常敏感,尤其对商业机会,更要有快速、灵敏的反应,应有敢为天下先的勇气和抓住时机锐意进取的斗志。

5. 饱含创业的热情

创业热情是创业成功的基础。没有热情,事情就不能高效、高质量地完成。热情不仅可以激励自己面对困难锲而不舍,而且可以感染周围的人为你献计献策,共渡难关。拥有创业热情,可以让创业者毫无怨言地承担责任和义务。

6. 脚踏实地的作风

人,特别是年轻人,总少不了有种种憧憬和梦想。拥有憧憬和梦想,并能认真计划、付诸于行动,就有可能实现梦想,成就一番事业。一个有雄心壮志想干事业的创业者,应该是一个十分珍惜时间,脚踏实地地朝着目标一步一步前进的人。

案 例

我是一个创业才两年多的人,经历了许多风风雨雨,但创业时的诺言我做到了,那就是:做人以诚,敬事而信。信守这个诺言使我从白手起家至今,企业每年的成长达到500%以上,经两年时间努力,年产值已经达到1500万元以上,今年目标再翻两倍。我成功的原因除了自己付出的艰辛外,更重要的一点,我做到了以诚信为本的基本商业原则,让客户来了解我,然后让客户来了解企业。只有做人以诚,诚心交商业上的朋友,创业就变得容易多了;再加上建立企业的信誉,真心实意地为用户服务,财源自然滚滚来。

脚踏实地的务实精神也是创业者是否诚实和重信誉的一种体现。商场上,企业的名声和信誉关系到企业的存亡。

创业要想成功,需要创业者把自己的企业看得非常重要,需要创业者全身心地投入,甚至需要创业者不辞辛劳加班加点地苦干和实干。

7. 雷厉风行的性格

市场机会无限,但机会都是稍纵即逝的。要想在市场上创造价值,必须果断决定,马上行动。虽然果敢的行动总会伴有一定的风险,但是犹犹豫豫、慢慢吞吞、举棋不定是绝对无济于事、无补于过的。

案 例

我虽然是一个风风火火的人,但做事认真,收藏的爱好使自己养成了细心、爱动脑的习惯。体现在工作上,我总希望能在“第一时间”把事情做好,今天的事绝不拖到明天去解决。自己创业后这个习惯帮了我的忙,客户对我们的服务非常满意,订单也不断增加,使公司朝着好的方向高速发展。举例说,有一个杭州的客户来电话需要样品,我接电话后当天就快递寄出;不到几天,他又需要样品,我又立即寄了过去,一共寄了几次都是在第一时间完成。客户鉴于我的服务质量,将订单全部下到我的公司,他也成了我的朋友。后来问起为什么要买我公司的产品,他说就是一条,他没有碰到这么好的服务。所以说良好的习惯是创业成功的一大法宝。可以想像,如果上班经常迟到、走路迟缓、时间观念差、做事心不在焉的人,怎能让客户满意?

8. 与他人分享的胸襟

创业者需要有与他人分享的胸襟。一个不懂得与他人分享的创业者,不可能做大事业。

分享首先是企业内部的分享,也就是指创业者与其他员工共同分享。创业者要舍得付出,如果员工的生存需要、安全需要都能得到满足,员工就愿意为企业做更多的事。这就使企业管理形成了良性循环。

其次,对创业者来说,与外部的分享有时也同样重要。不管在什么时候,对商场上的伙伴都是一句话:有利大家得。这里,分享不是慷慨,而是一种明智的举动。

二、创业者应具备的基本能力

创业者作为企业的代表和掌舵人,必须具有以下一些能力:

1. 组织、指挥和协调能力

企业内有各种生产要素,如人、机器、资金等;企业运营有各个环节,如采购、生产、销售、服务。只有使企业各要素能得到合理的使用,并且是最为经济的使用,使企业的各个环节准确无误地高效运转,才能实现企业的经营目标。

2. 谋略决策能力

市场错综复杂,瞬息万变,需要创业者在复杂的环境下洞察到事物的内在本质和发展趋势,结合自己企业的经营目标,不失时机地作出科学合理的决策。

3. 创新创造能力

创新、创造是创业的最基本能力,是企业市场上立于不败之地的重要条件。它可以使企业拥有与众不同的产品和服务,可以使企业具备制胜的商业模式。

4. 识人用人能力

俗话说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。创业者个人的精力和能力是有限的,而创办企业是一项复杂而又艰苦的任务,找到理想、合适的人与创业者共同打拼,就可以做到事半功倍,闯出更大天地。因此需要创业者能知人善任,能充分调动和发挥合作者与员工的积极性,激发他们的聪明才智。

5. 社交活动能力

创办企业不是一个人坐在办公室策划出来的,它需要创业者与人(包括顾客、大众、供货商、员工)、组织(政府机构、银行等)广泛接触交往,从中获得支持,扩大影响。建立人际网是创业者必要的工作内容,如果不善于人际交往,势必会降低企业的活力,使产品无法打开市场,使企业停滞不前。