



贵州省基础教育地方课程教材(农村初中实用科技)

经贵州省中小学教材审查委员会审定通过(试用)

小企业经营管理常识

XIAOQIYEJINGYINGGUANLICHANGSHI

【九年级 下册】

贵州省教育科学研究所 编



同心出版社
贵州民族出版社

经贵州省中小学教材审查委员会审定通过

贵州省基础教育地方课程

农村初中实用科技教材

小企业经营管理常识

九年级下册

贵州省教育科学研究所编

 同心出版社
贵州民族出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小企业经营管理常识. 九年级. 下 / 贵州省教育科学研究所编.
—北京: 同心出版社, 2007

ISBN 978-7-80716-353-4

I. 小... II. 贵... III. 中小企业—企业管理—专业学校—教学参考资料
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 147307 号

小企业经营管理常识 (九年级下册)

出版发行: 同心出版社 贵州民族出版社

出版人: 刘霆昭

地址: 北京市建国门内大街 20 号

邮编: 100734

电话: 发行部: (010) 85204603 (外埠)、85204612 (本市)

总编室: (010) 85204653

E-mail: txcbszbs@bjd.com.cn

印刷: 安徽芜湖新华印务有限责任公司

经销: 各地新华书店

版次: 2007 年 1 月第 1 版

2007 年 12 月第 2 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 6.25 印张

字数: 95 千字

定价: 7.00 元 (教材定价 3.50 元 光盘定价 3.50 元)

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

亲爱的同学：

告诉你一个小故事。德国有一家生产手套的小工厂。这个厂规模很小，实力不强。当它诞生的时候，手套市场早已经被一些名牌大厂瓜分完毕。可是没过几年，这个小厂却迅猛发展，从那些大鳄嘴中抢到了80%的市场份额。是什么原因使“小兄弟”一跃成为手套界的“大佬”？原来他们经过对人体精确测量和对市场认真调研，发现人们通常习惯用右手工作，所以右手一般比左手大4%。而原有的手套并没有针对这个特点进行设计。于是，他们开发了左右手不同尺寸的手套。产品投放市场后备受欢迎，销量迅速提高，很快就打败了竞争对手，丑小鸭变成了白天鹅。

企业管理是一门十分复杂的科学，它决定着企业的兴衰成败，如果你决定将来要建立自己的事业，那必须现在就做好相关的知识准备。

为了实现你的理想，我们在本书中介绍了一些小企业管理方面的知识，希望能对你有所帮助。

为了使这套教材更加实用，请老师和同学们在学习中提出宝贵意见，便于我们及时修改。当然，也欢迎来信或登录我们的专业网站谈谈你的理想、希望、困惑或难处，我们会尽力提供帮助。贵州省黎平县双江中学的吴再英、贵州省紫云县猴场镇猴场中学的罗士龙、贵州省凯里市大风洞乡龙井村马鞍山组的吴小勇，还有已经毕业的贵州省大方县猫场镇永乐村黄泥组的王天霄、贵州省遵义县新舟镇新伍村红星组的冯发伟等写来了热情洋溢的信，特别是贵州省望谟县打易中学的马明富多次来信，他们诉说了自己的心声，提出了一些中肯的建议，这对增强教材的实用性有很大的帮助。在此，向他们表示衷心的感谢！

为了更好地帮你掌握各项技能，我们拟在2007年3月至6月开展“中学生创业、就业模拟比赛”活动。希望你积极参加。参加者可以选择一个项目或技术，提出自己的模拟投资计划与实施方案。写成作文，在6月底之前寄给我们。我们将请专家进行点评。对优秀者给予奖励，并捐赠“助业基金”。详情请登录我们的网站。

祝你成功！

你的朋友

2006年11月

网 址：<http://www.cscr.cn>

通信地址：北京市东城区胜古中路1号蓝宝商务大厦225室

邮 编：100029

收件人：《中小学地方课程教材建设研究》课题组

电 话：010-64420062、64420065

贵州省农村初中实用科技教材编委会

顾 问 卓晴君

主 任 刘旦元

总 主 编 李水山

副总主编 李 洪 陈道清

本册主编 官万武

参 编 武艳平 常茜惠 旷 健
旷 谊 李淑华

目 录

CONTENTS

第一单元 如何创建小企业

第1课	小企业概述	1
第2课	创办小企业的基本条件	6
第3课	创业融资与项目分析	10
第4课	创办个人独资企业的程序	16
第5课	小企业的选址	21

第二单元 小企业经营

第6课	特色经营	26
第7课	质量管理	30
第8课	商务谈判	34
第9课	订立合同	38
第10课	主动纳税	43
第11课	生产经营与市场	48

第三单元 小企业管理

第12课	员工管理	53
第13课	财务管理	58
第14课	市场管理	62
第15课	公共关系管理	66

第四单元 小企业营销策略

第16课	抓住时机做广告	70
第17课	合理定价	75
第18课	产品包装	80
第19课	真诚服务	84
第20课	网络营销与电子商务	87

第一单元 如何创建小企业

学完《农村家政与创业》，同学们或许有了创业的冲动，但小企业是什么？如何创办？需要做好哪些准备？如何提高创业的成功率？本单元的内容，将解答这些基本的问题。

第1课 小企业概述

一提起小企业，人们脑海里最先浮现的，往往是家庭手工作坊、小商店等，实际上，小企业的形式不只是这些。我国小企业发展迅速，在增加国家税收、吸纳就业人口、活跃市场经济、方便人民生活等方面，发挥着积极的作用，已成为推动经济增长和社会发展的力量。

一、小企业的概念及分类标准

《中小企业标准暂行规定》中，根据企业职工人数、销售额、资产总额等指标并结合行业特点，分别对我国工业、建筑业、交通运输业、邮政业、批发和零售业、住宿和餐饮业等领域制定了划分标准。

小企业是指劳动力、劳动手段或劳动对象在企业中集中度较低，或生产和交易数量规模较小的企业。



工业，中小型企业须符合以下条件：职工人数2000人以下，或销售额3亿元以下，或资产总额4亿元以下。其中，中型企业须同时满足职工人数300人及以上，销售额3000万元及以上，资产总额4000万元及以上；其余为小型企业。

建筑业，中小型企业须符合以下条件：职工人数3000人以下，或销售额

3亿元以下,或资产总额4亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数600人及以上,销售额3000万元及以上,资产总额4000万元及以上;其余为小型企业。

交通运输业,中小型企业须符合以下条件:职工人数3000人以下,或销售额3亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数500人及以上,销售额3000万元及以上;其余为小型企业。

邮政业,中小型企业须符合以下条件:职工人数1000人以下,或销售额3亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数400人及以上,销售额3000万元及以上;其余为小型企业。

批发和零售业,零售业中小型企业须符合以下条件:职工人数500人以下,或销售额1.5亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数100人及以上,销售额1000万元及以上;其余为小型企业。批发业中小型企业须符合以下条件:职工人数200人以下,或销售额3亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数100人及以上,销售额3000万元及以上;其余为小型企业。

住宿和餐饮业,中小型企业须符合以下条件:职工人数800人以下,或销售额1.5亿元以下。其中,中型企业须同时满足职工人数400人及以上,销售额3000万元及以上;其余为小型企业。

二、小企业的形式

按照财产的组织形式和所承担的法律 responsibility 不同,小企业法定组织形式有个人独资企业、合伙企业和公司制企业等。

(一) 个人独资企业

完全由一个人出资经营的企业叫个人独资企业。它是小企业普遍采取的形式。《中华人民共和国个人独资企业法》对个人独资企业的雇工人数、注册资金没有最低限额的基本要求。这为个人投资创办企业打开了方便之门。

个人独资企业具有规模不受限制、经营方式灵活、税后利润都归个人所有、申报所得税可以把一些经营支出冲抵收入、不必对外公开任何信息、不同领域的利润或损失可以互相冲抵等一系列优点。

个人独资企业也存在一些缺点,如业主必须



图 1-1 个人独资企业结构图

对经营中所有的债务承担无限责任，即企业破产时，企业主应当以其个人的全部财产而不是仅以其投资于该企业的财产对债务负责，债权人有权索取和出售企业财产和业主个人物品用以抵债；个人独资企业在激烈的市场竞争中有时显得势单力薄；抗风险能力差。

（二）合伙企业

合伙企业是指由两人或多人共同出资、合伙经营、利润共享、共同承担无限责任的企业。合伙企业在一定程度上弥补了个人独资企业业主在资本、知识及能力等方面的缺陷。

与个人独资企业相比，合伙企业的优点是：不仅可以获得较高的启动资本（假如合伙人都投入资金），而且由于资金来源较广，信用度也大有提高，因而容易筹措资金，如从银行获得贷款，从供货商那里赊购产品等；合伙的业主集思广益，既增强了决策能力也提高了经营管理水平，因此也就提高了企业的市场竞争力。

不过合伙企业也有劣势，首先，合伙人要承担无限连带责任，即当企业破产，不论是谁的过失，财产不足以清偿债务时，每个合伙人须以各自所有的财产对企业的债务负责。在一定程度上，每个合伙人的家庭财产也有经营风险，因此合伙关系必须要以相互之间的信任为基础。其次，如果合伙业主意见产生分歧，互不信任，就会影响企业的有效经营。

创业合作伙伴的选择，对企业的发展前途至关重要，所以要慎重选择合作伙伴。另外，合作伙伴之间责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免出现空口无凭，为企业发展留下后患。

（三）公司制企业

公司制企业又称为公司，《中华人民共和国公司法》规定，公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权，即出资人出资后，该部分财产的所有权不再归出资人享有，而是由公司享有。公司以其全部财产对公司的债务承担有限责任。公司制企业不同于前两种形式的企业，公司制企业与个人独资企业、合伙企业的主要区别是：公司制企业对债务承担有限责任，只以公司的全部资产为限对债务承担责任，不涉及个人财产；而个人独资企业和合伙企业对

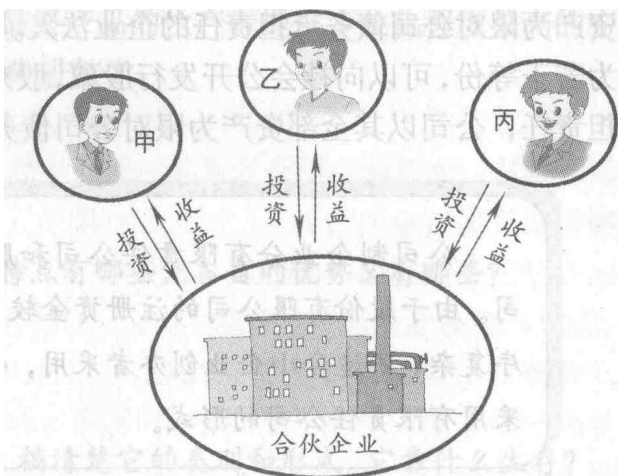


图 1-2 合伙企业结构图

债务则承担无限责任。

公司分为有限责任公司和股份有限公司。有限责任公司是指由法律规定的一定数量的股东所组成,股东以其出资额为限对公司承担责任,公司以其全部资产为限对公司债务承担责任的企业法人。股份有限公司是指将全部资本划分为若干等份,可以向社会公开发行股票,股东以其所认购的股份为限对公司承担责任,公司以其全部资产为限对公司债务承担责任的企业法人。

公司制企业分有限责任公司和股份有限公司。由于股份有限公司的注册资金较大,审批程序复杂,不适合小企业创办者采用,小企业主要采用有限责任公司的形式。



有限责任公司的优点,主要包括以下几点。

(1) 降低了经营风险,承担有限责任。公司成员(董事和股东)的财务责任仅限于所支付的股份成本。

(2) 需要额外资本时,可以通过出售股份的方式筹资,有利于扩大生产经营规模。

(3) 成员的去世、破产或抽走资本不影响企业的经营。

(4) 有明确的管理结构,管理有章可循。

有限责任公司也有一些缺点,主要包括以下几点。

(1) 组建困难,组建费用较高,政府有较多的限制(审批、注册资本)。

(2) 组建时需要专业人员的帮助。

(3) 定期公布财务信息,保密性较差。

三、小企业的特点

1. 企业数量众多,分布面广

小企业的经营范围很广,除了技术、资本密集度极高和国家专控的特殊行业外,几乎所有的竞争性行业和领域都有小企业的经营活动。小企业一般规模小且生产成本低,所以能较快地投入生产。

2. 体制灵活,组织精干

小企业的领导核心往往就是创业者,因此决策过程很简单。同时,小企业的组织结构简单,管理层次少,经营手段灵活,应变能力强。对市场需求反应

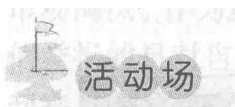
灵活，适应性强，能迅速调度、配置资金和劳动力。

3. 专业化强，易于创新

小企业多是专业化生产企业，它不但便于为市场服务，还能满足专业性很强的各种产品的需求，特别是能为最终产品的生产者提供专业化程度很高的中间产品，而且便于技术革新和采用先进技术。



小企业有哪些形式？它们的特点有哪些，各自的优势又有哪些？



调查自己身边的一家小企业，搞清楚它的类别和形式。它靠什么生存？



小企业的五种生存空间

1. 求存夹缝地带。大企业采用大品牌、大批量的方式追求“规模经济性”为中小企业留下了很多的夹缝地带。

2. 寻求青黄不接的市场。当前一代产品开始衰退，后一代产品尚未投入之时，这种市场空白为小企业的成长提供了空间。

3. 背靠大企业。很多大企业想摆脱“大而全”的生产体制的桎梏，必然会追求与其外部（外包厂）协作的完美。中小企业通过进入属于大企业领导体制的“企业系列”，以专用资产与大企业长期合作。

4. 掌握独有技术。小企业拥有独特的技术和生产工艺，可以运用工业产权来防止大企业染指自己的专有知识，向自己的产品市场渗透，从而在法律制度的保护下形成有利于小企业成长的空间。

5. 发现需求盲点。社会需求的盲点为小企业提供了成长空间。

第2课 创办小企业的基本条件

创业不是引“无源之水”，栽“无本之木”。每一个创业者，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。怎样才能成为一个成功的创业者？需要具备哪些素质呢？

一、创业者应具备的基本素质

1. 具有强烈的创业欲望

强烈的创业欲望是创业者必备的一种素质，是创业行动的内驱力或原动力；强烈的创业欲望是对创业成功的美好憧憬，决定了一个人创业时的工作态度和面对挫折时的耐受力。因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。强烈的创业欲望是创业的最大推动力。

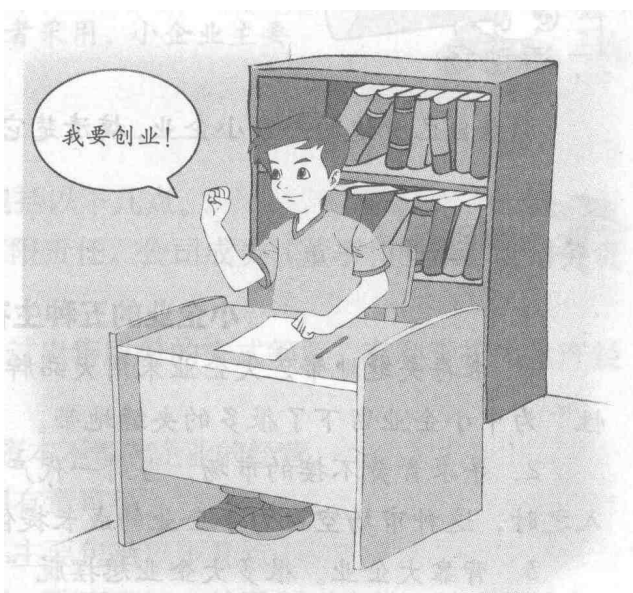


图 2-1 创业

2. 充满自信，有雄心壮志

自信，是对自己能力的信任。自信心对创业者尤其重要。提高自信心首先要正确认识自己，分析自己的长处和不足，在创业时要扬长避短。其次要注意从自己有能力做的事情做起，制定一个切实可行的目标。事实表明，目标越是可行，就越能增强自信心。台湾塑料大王王永庆最初创业时选择的是经营好米店，因为他做过米店学徒工，这个目标对他来说切实可行。后来他经过努力真的将米店经营得很好。这为他追求更大的目标培养了自信心。创业者在建立了自信心的基础上才能有雄心壮志。雄心壮志是指创业者的远大抱负和成就一番事业的志向。

3. 百折不挠的韧性

成语里有一句“艰难困苦，玉汝于成”，意思是说创业不易。创业是一个不

断摸索的过程，创业者在这个过程中难免会不断地犯错。创业者在遭遇困难和挫折时要敢于面对现实，做到面对困难和逆境不屈不挠，百折不回。

一名成功的创业者在执行决策和处理问题时，对忍受困难、痛苦、挫折应有长久的承受力；对于突发的一些事情，在情绪上能够把握自己，不大喜大悲，有足够的自制力。

4. 为人处世诚实守信

诚信为立业之本，是企业核心竞争力之一，是企业品质的标志。试想有谁愿意与一个不讲信誉、信口雌黄的人交朋友，同样，又有谁愿意跟一个不讲诚信的企业来往呢？能够得到客户的信任，事业才能蒸蒸日上，否则很快就会被市场淘汰。作为新成立的小企业的经营者，信誉尤为重要。对一个创业者来说，信誉指的是对自己的约束，对别人的付出和承诺。一旦个人和企业的信誉确立起来，它的威力和作用是难以用金钱去衡量的。

5. 见多识广的眼界

眼界是说看问题要有一定的宽度和高度。创业者拥有广博的见识、开阔的眼界，看问题时才能够比较全面细致，才能够有效地扩大自己的创业思路，拉近自己与成功的距离，使创业少走弯路。开阔的眼界意味着创业者不但在创业伊始可以有一个比别人更好的起步，而且在关键时刻它可以改变创业者及所创事业的命运。眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，而是一直贯穿于创业者的整个创业历程。

6. 较高的商机敏感度

创业者的商机敏感不是神经过敏，而是在掌握一定知识和获得一定市场调查分析的基础上对商业机会的一种快速反应，是对外界变化的敏感，是在长期的训练中获得的一种能力。市场行情瞬息万变，商机也稍纵即逝，抓住商机，就能抢先一步占领市场。

7. 非凡的胆识

要成为一名成功的创业者，除了要有商机敏感外，还需要有非凡的胆识。试想，如果面对到来的商机犹豫不决，不敢做决定，那势必会让机会从眼前溜走。

胆识是两种不同的感觉，胆是胆量，识是见识。唯有将胆量和见识有机结合在一起，才有价值。有胆无识，只会鲁莽行事，难成大器；有识无胆，一步三回头，同样也不会干成大事。

8. 对事业有永恒的激情

只有具备了永恒的激情，才能常怀积极的心态面对工作、面对生活中的琐

事,才会自始至终勤勤恳恳、兢兢业业地不断努力,不断地摒弃别人的冷嘲热讽而更加坚定必胜的信念。

二、创办小企业的外界条件

1. 资金筹集与保证

创业都是要成本的,就算是最少的启动资金,也要包含一些最基本的开支。因此,筹集资金是创业的首要外界条件。不同类型的企业所需要的启动资金会不同,同学们在将来的创业选择中可根据自己的财力和不同类型的企业对不同的启动资金需求进行选择。但在很多情况下,由于市场和外界其他条件的变化,等到我们手头上攒够了资金再创业,就会失去很多机会。因此,创业者除了自己积累的资金外还必须学会寻求不同的资金来源,以满足创业的资金需求。

即使手头上没有足够的创业资金,也还是有
机会的。比如可以采取合伙投资,一方面投石问
路,一方面储备财源。另外,还要善用资金、开
源节流。有多少钱,就做多少事。



2. 人力组织和保障

人是创造财富的根本源泉,在一个企业中,人是关键的因素。首先,创业初期需要的人手可能少一些,随着小企业的发展,必然需要更多的人手,必须及时满足创业中的人力需求。其次,不同的人办出来的事情效果大不一样。因此,创业者在创业初期要根据经营项目的实际需要,做好项目前期建设和生产经营所需人员的计划,并在此基础上招聘和录用符合要求的人员。创业者不仅要保证人员数量,还要保证人员的质量,在用人过程中最大限度地发挥人的积极性和创造性。

3. 经营场地的选择与确定

兵法曰:“天时不如地利。”很多情况下,经营场地直接决定一个经营项目的开发,比如有花岗岩的山区,如果交通方便,在此地开发花岗岩碎石会有着天然的地理优势。企业选址要根据行业特点来确定,不同的项目选址的要求不同,同一种项目在不同的位置,其经营效果也会截然不同。因此,创业者要注意经营场地的选择,既要考虑方便经营,又要考虑创业成本。

4. 设备及物资准备

无论创办什么类型的企业,都需要一定的设备和相应的物资。在选购设备及物资时应坚持先进适用、物美价廉、节约成本的原则。由于创办企业需要准备的東西多而且繁杂,所以,为免遗漏,可以写一张设备及物资准备一览表,把大大小小的明细都列出来,注明每样设备的品名、数量及单价,这样就知道需要多少资金了。



启迪园

创业者应具备的八大基本素质是天生的还是后天努力得来的?如何培养?提出自己的见解与同学们讨论讨论。



活动场

根据自己家乡的实际情况选取一个创业项目,通过调查分析,按类别详细列出进行该项目创业所需要的具体条件。



瞭望角

获得创业经验的途径

1. 通过自己最初的职业,从工作中熟悉行业运作的规律、技术、管理等,积累丰富的经验。
2. 注意日常阅读学习,包括图书、报纸、杂志等。勤读书勤动脑不仅能开阔我们的眼界,还能使人思维敏捷。
3. 到各处走走能极大地开阔自己的视野,从而开拓自己的创业思路,获得创业经验。
4. 广泛结交朋友。很多创业经验是通过朋友的启发而得到的,还可以通过广交朋友,积累丰富的人脉关系。

第3课 创业融资与项目分析

一、创业融资的途径和方法

对于企业来说,资金就如同人体的血液一样不可缺少。企业没有资金就会无法生存,最终破产倒闭。许多创业者在创业初期往往求“资”若渴。因此,对创业者来说,能否快速、高效地筹集到资金,是创业成功与否的重要因素。

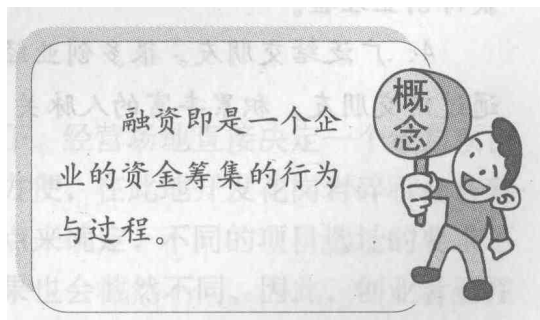


图 3-1 创业融资

(一) 创业融资的主要途径

1. 商业银行借贷

商业银行借贷是一条最为常用的融资渠道。银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”,但必须注意:银行贷款给小企业并不是无偿的,它要收取一定的利息,而且还需要一些有形资产作抵押。用来抵押的可以是企业资产,如地产、设备、新创企业的建筑;也可以是个人资产,如创业者的房产、汽车等。



提醒创业者要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款除了要与银行打交道之外，还要经过工商管理部门、税务部门等机构。而且，手续烦琐，任何一个环节都不能出问题。

2. 中小企业信用担保中心

随着中小企业纷纷创立，企业融资难、担保难的问题也越来越突出。为了解决这个问题，国家经贸委从1999年下半年开始着手建立中小企业信用担保体系。这个体系以政府出钱资助为主，主要为符合担保条件的企业提供贷款信用担保和配套中介服务。目前全国已经发展了50多家这样的机构。

3. 政府基金支持

目前政府为了支持中小企业的发展建立了许多基金，如中小企业发展基金、创业基金、科技发展基金、扶持农业基金及技术改造基金等。这些基金的特点是利息低，甚至免利息；偿还期限长，甚至不用偿还。但是要获得这些基金必须符合一定的政策条件。

4. 租赁融资

租赁融资是小企业主向租赁公司租用资产和设备的一种融资方式，即先租用别人的设备，等赚了钱后自己再投资购买设备，人们常称这种融资方式为“借鸡生蛋”。表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。这对处于创业阶段，急需资金而又因为各种原因一时无法筹措资金的中小企业来说尤其适合。

它的优点是小企业主支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，不仅能迅速获得所需资产，还可以减少乃至消除设备陈旧过时的风险。注意选择那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

5. 个人投资

小企业主在刚创业阶段，因为没有抵押品、没有经验，也没有商业计划，想要从银行借贷很困难。相对容易的办法是从亲戚、朋友处获得资金。但是要注意，这种融资方式既有好处，也有缺陷。因为他们有资金注入企业，就会让他们觉得他们对企业的经营有直接的支配权，容易干预企业经营，从而

个人投资入股时，
须事先确立合作章程，
明确投资者彼此间的
权利和义务。

