

创业教育系列丛书

创业社会常识

毛家瑞 主编

朱亚飞

俞德霖 等编著

陈敬朴



山西高校联合出版社

创业教育系列丛书

创业社会常识

G40
2

毛家瑞 主编
朱亚飞
俞德霖 等编著
陈敬朴
山西高校联合出版社

(晋)新登字8号

创业社会常识

朱亚飞

俞德霖 等编著

陈敬朴

山西高校联合出版社(太原南内环街31号)

丹阳商务印刷厂印刷

开本: 850×1092 1/32 印张: 8.75 字数: 210千字

1993年4月第一版 1993年4月第一次印刷

印数: 1—45500册

SBN 7-81032-347-4

· 56

定价: 4.20元

创业教育系列丛书

顾问:

陈德珍 吴畏 卓晴君
吴椿 陈乃林 周稽裘
韦道昌

编委会

主编: 毛家瑞

编委: 吴剑坤 何广余 严仲清
于绍林 邵海清 林双泉
王克成 彭钢 姚天勇

《创业教育系列丛书》序

柳 斌

近几十年来,面对愈来愈激烈的国际竞争,世界各国普遍认识到,当今国际竞争的焦点已远远超出了军事的经济的单方面竞争,而表现为综合国力的竞争。而在综合国力的诸多因素中,起决定作用的是人口素质和科技水平。为了在 21 世纪能掌握充分的主动,世界各国的教育在调整自己的培养目标时都十分重视“使受教育者具备作为国家公民和世界一员所应有的素质”。

在我国加快改革开放和经济建设的步伐,建设有中国特色的社会主义现代化国家的进程中,我国的商品经济日趋繁荣、市场竞争日趋激烈、社会环境日趋复杂;相应地人们的生活方式、思维方式、价值观念等也发生了很多变化。为了更好地适应社会、经济的发展,为了迎接新世纪的挑战和到来,我们的教育理所当然地应担负起提高民族素质,培养素质全面的社会主义建设者和接班人,为我国 21 世纪的现代化建设提供人才资源和智力支持的历史任务。

在人的全面素质中,不仅包含思想品德素质、基础文化素质、技术和职业素质,还包含了创业素质;不仅要德、智、体全面发展,而且要具有开拓意识和创新精神。一个具有全面素质的人不仅应是遵纪守法的合格公民,而且应是社会主义现代化建设的开拓者、创业者;而所谓创业者,不仅要能创个人、家庭之小业,而且能为壮大集体经济,促进社会、经济发展,为祖国的繁荣富强创大业。这就需要我们的新一代具有层次更高、综合性更强的创业素质。这种创业素质的培养必须通过创业教育来进行。

创业教育是由联合国教科文组织提出的一项教育革新课题,

是在现行教育体系基础上进行的一种教育。在基础教育领域中培养创业基本素质,具有使素质的培养更全面、更扎实的奠基作用;在职业教育领域具有强化职业意识、能力,深化和提高职业教育要求的作用;在成人教育领域具有为离校青年自主就业、自谋职业、创业致富服务的补偿作用。创业教育的实施既是社会经济的发展对教育提出的更高要求,也是教育主动适应经济社会发展所采取的重要改革措施。它完全符合我国的教育方针,能有力地推动教育与生产劳动相结合,教育为社会主义现代化建设服务;它与素质教育、农村教育综合改革的目标完全一致,能有力地深化其他相关教育教学改革的内涵。尤其在我们社会主义建设进入了一个新的历史时期的重要时刻,对于创业教育的意义和价值是应当给予充分的估计和重视的。

创业教育是教育理论和实践研究的一个新领域。1990年,由国家教委基础教育司劳动技术教育处牵头、北京、江苏、湖北、辽宁、河北、四川五省一市参与开展研究的。这一教育实验项目,初步在成人教育、职业教育、基础教育领域取得了成果。我们高兴地看到,江苏省教育科学研究所两年来的“创业教育理论与实验研究”的基础上,编写了《创业教育系列丛书》,这套丛书既有学生和教师用书,也有创业教育有关理论问题的研究。其目的是从理论与实践两个方面推动创业教育在我国的开展,他们在创业教育的理论与实践方面进行了可贵的探索和辛勤的耕耘,尽管还有很多不成熟、有待进一步完善的地方,但我们相信,这套丛书将对教育理论研究和教育改革实践发挥应有的作用。

前 言

在我国社会主义现代化建设中,党和国家提出了改革开放、搞活经济等一系列方针政策,注意调动一切有利于社会发展、经济振兴的积极因素,以促进生产力的提高。这为广大有志于创业的青年,开辟了通往美好生活的前景,创造了事业发展的极为有利的条件。广大青少年要珍惜这样的环境和把握住这个机会,投身创业洪流,自立自强,追求为社会创造财富的崇高的人生价值。青少年开展创业活动,一方面可以施展才智、增长才干、发家致富,另一方面可以为国家、为社会创造财富,对个体、对社会意义都十分重大。

开展创业必须具有创业精神、创业意识、创业心理、创业能力,同时还必须具备不可缺少的创业社会常识。学习了创业社会常识,才能在创业征程中不走弯路或少走弯路,提高创业的成功率,增加创业效益。

创业活动涉及的方面多、范围广、变化大。刚从学校走上社会或早已步入社会的青少年,开展创业往往缺少创业社会常识,这势必影响创业活动的开展,甚至会遭受挫折。可见创业者学习、熟知、掌握、运用创业社会常识十分重要。

创业社会常识所包含的内容是十分丰富的,但其中有相当一部分是不同行业、不同类型创业活动的通用常识、基本常识。本书辑选了创业青年经常要用到的、对创业成功影响较大的有关知识,如生产经营及其管理、公关交往、政策和法规及应用文书等。创业者认真学习,仔细揣摩,善于思考,敢于实践,在实践中边学边用,学用结合,以学促用,将如虎添翼、如鱼得水,使自己的实践增强自觉性,减少盲目性,使创业活动有章有法、有声有色,更富

有成效。

本书是在毛家瑞、严仲清同志的主持下组织编写的,参加编写的同志(按篇目先后顺序)有:第一编第一章第一、二、三节——俞德霖,第四节——丁天竹,第五节——陈震,第二章——吴联星,第三章第一节——曹艳明,第二、三节——曹子宏,第二编——陈敬朴,第三编第一、二章——肖远骑,第三章——吴宏光,第四编第一章——余元源,第二章——朱亚飞,第三章包楚英,附录——张武俊。

本书在编写过程中,得到江苏省教育科学研究所、江苏省如东县教育局、税务局、工商局、律师事务所等单位的支持,山西高校联合出版社副总编李衍黔同志为组织设计本丛书的编写付出了辛勤的劳动,提出了许多宝贵的意见,在此一并表示衷心感谢。

预祝创业青年在创业中取得可观的业绩,在人生价值的追求上获得自我实现与社会发展的统一。

编 者

1992.12

目 录

前 言	(1)
-----	-------

第一编 生产经营管理	(1)
------------	-------

第一章 生产经营常识	(1)
------------	-------

第一节 生产经营与经营活动	(1)
---------------	-------

第二节 生产经营决策与经营经验	(7)
-----------------	-------

第三节 生产经营竞争与市场竞争	(18)
-----------------	--------

第四节 商品销售与业务洽谈	(26)
---------------	--------

第五节 广告、商标与咨询知识	(33)
----------------	--------

第二章 生产经营管理常识	(39)
--------------	--------

第一节 生产经营管理的内容与任务	(39)
------------------	--------

第二节 当代生产管理观念ABC	(46)
-----------------	--------

第三节 生产经营管理者应有的素质和能力	(53)
---------------------	--------

第四节 生产经营管理的基本知识	(57)
-----------------	--------

第三章 家庭财务常识	(66)
------------	--------

第一节 家庭经营财会管理	(66)
--------------	--------

第二节 家庭储蓄与证券	(78)
-------------	--------

第三节 家庭保险	(83)
----------	--------

第二编 交往公关	(91)
----------	--------

第一章 创业必须有正常的人际交往	(91)
------------------	--------

第一节 人际交往的需要与可能	(91)
----------------	--------

第二节 人际交往的方式与条件	(94)
----------------	--------

第三节 人际交往的情感与态度	(98)
----------------	--------

第四节 正确发挥人际交往的作用	(101)
-----------------	---------

第二章 交往在于建立真正的友谊	(104)
-----------------	---------

第一节	建立起真正的友谊·····	(104)
第二节	建立友谊的原则·····	(107)
第三节	交往语言与对话艺术·····	(110)
第四节	交往中的礼仪·····	(114)
第三章	公共关系的意义·····	(116)
第一节	正确认识公共关系·····	(116)
第二节	公共关系的指导思想·····	(119)
第三节	公共关系与社区关系·····	(123)
第四节	公共关系与信息传播·····	(125)
第四章	开展公关活动的途径·····	(128)
第一节	公关从调查研究入手·····	(128)
第二节	在交往中开展公关活动·····	(130)
第三节	公关活动与机遇·····	(134)

第三编 经济政策····· (137)

第一章	乡镇农业·····	(137)
第一节	农村经济体制·····	(137)
第二节	农村产业结构调整·····	(143)
第三节	农业生产模式·····	(147)
第二章	个体经济与私营经济·····	(155)
第一节	个体经济与私营经济的特征与作用·····	(155)
第二节	个体工商户和私营企业的类型与范围·····	(159)
第三节	个体工商户和私营企业的开业手续·····	(164)
第四节	个体工商户和私营企业的权利和义务·····	(171)

第三章 市场管理与价格管理····· (175)

第一节	市场管理的内容、原则和任务·····	(175)
-----	--------------------	-------

第二节	市场管理的具体规定·····	(176)
第三节	商品价格与订价方法·····	(182)
第四节	价格管理的政策与规定·····	(185)

第四编 法律常识····· (190)

第一章 税法常识····· (190)

第一节	税收的一般概念·····	(190)
第二节	现行税种的征纳规定·····	(195)
第三节	纳税管理常识·····	(208)

第二章 经济合同常识····· (214)

第一节	经济合同的特点和种类·····	(214)
第二节	经济合同的订立·····	(218)
第三节	经济合同的履行·····	(224)
第四节	经济合同纠纷的解决方法·····	(227)

第三章 诉讼常识····· (229)

第一节	诉讼的概念和种类·····	(229)
第三节	常见法律文书的写法·····	(236)
第三节	律师制度简介·····	(253)

附录 书信柬帖知识····· (256)

第一编 生产经营管理

凡创业成功者，不仅具有敢作敢为的开拓精神和创业所必须的心理品质，还必须懂经营，会管理。本篇主要内容，就是介绍生产经营常识，包括生产经营的目的、观念、决策、经验、市场竞争；具体的生产经营管理常识，包括一般管理、现代管理新观念、管理者的素质和管理知识；介绍家庭财务常识，包括家庭财务管理基本常识与方法，家庭储蓄、保险和证券等方面的知识。

第一章 生产经营常识

第一节 生产经营与经营活动

生产经营 目的

凡生产经营者都有确定的目的，不能无目的经营。无论有怎样不同的目的，但概括起来都是为获取一定的经营效益，同时也为消费者提供其范围内的服务。在我国，生产经营讲经济效益，应该是在诚实劳动与正当经营的前提下，以尽量少的人力、物力、财力的投入与消耗，提供尽量多的符合社会需要的产品和劳务。

所谓正当经营，就是要遵守党和政府的政策、法令、规定，进行合法经营。合法经营所获得的利益与荣誉才是长远的，保险的，会受到法律的保护。要获得好的效益，首先要坚持质量第一，质量是效益的生命；其次，要讲信誉，信誉是效益的助手。要取得好的效益，在生产经营过程中要精打细算，改进工艺，加强管理，挖掘潜力，降低消耗，在保证质量的前提下，尽量减少人力、物力、财力的投入，做到“人有我好”、“人好我廉”。这样才能获得

好的效益。

生产经营 内 容

生产经营活动有着十分丰富的内容。这些内容主要包括：①研究需求。通过市场调查了解消费者需要什么，需要的规格、数量等。②研究在什么季节、时间最需要，以及他们对产品的质量、包装等方面的评价。③制订合理的价格。商品价格的确定，国家有物价政策，当地物价管理部门有具体的实施监督措施。有的产品，如在农贸市场上市的产品，在物价政策弹性限度内可以由出售者随行就市，调节价格，价格高低由消费者认可接受。超前上市的蔬菜价格有时往往比后期旺产上市的要高几倍乃至数十倍，照样有人购买。这就有利于生产经营者获得更多的经营效益。当然价格太高消费者无法接受，产品销售不出去，经营者必须降价以求。④选择渠道。生产经营者要精心选择销售产品或提供劳务的途径与方式，要做到产品销售渠道多、联系广、方式灵活。比如，一批产品交由几个摊点、商场出售，按购买的数量多少给予价格浮动，薄利多销照样可以取得高效益。要促进销售，生产经营者还可以通过做广告、搞展销、试用、代安装、承诺保修、有条件的包退包换等方法，来吸引和说服消费者购买。要加强售后服务，及时了解消费者的意见和建议，了解产品为人们所欢迎的程度，研究生产与经营系列的完善方案，以保证生产经营活动的正常进行与扩展。

家庭生产经 营大有前途

家庭经营，即根据家庭可提供的生产经营条件、以家庭为生产经营单位进行经营。在对市场调查研究的基础上，按照消费者的需求和自己家庭的劳力、资金、物资、技术等方面的条件，选择和决定最可行的生产经营项目、目标、方式和规模进行生产经营，从而获得经营效益。

家庭生产经营是农村青年最易开展的活动之一。家庭生产经

营的主体是家庭，家庭内部成员有血缘关系，从而有天然的亲合力，在生产经营过程中，可以密切配合，和谐分工，各尽其能，按各人劳动能力的强弱、技术的高低和特长作出具体安排，整体联动。比如，父亲会削篾，母亲会编织，年轻的儿子采购原竹、将成品带到市场销售，以此分工开展家庭生产经营活动。家庭经营能够充分利用家庭的资金、设备，因地制宜，因陋就简；能够适应市场的变化，按需求情况灵活应变；项目种类的选择面大、门路宽，可搞种植、养殖、商业、加工、运输、贩运、建筑、服务等多种行业；可以专营，也可以兼营，可以一度时期搞这一两种，另一个时期搞另外一两种，项目可随机增减，时间可长可短，可早可晚，产品价格可在允许范围内浮动，比较灵活。家庭生产经营一般受资金、设备、人员数量的限制因素不大，在需要发展时，可追加投入，扩大规模。如个体拖拉机运输户，兼营理发，运输忙时搞运输，农忙时耕作，闲空时在家给人理发。搞理发的可兼营糖果日杂商品，边理发边作买卖。家庭经营有充分的生产经营自主权，经营得法，精心算计，可以加快产品资金周转；肯吃苦，办事勤快，服务态度良好，可取得较高的效益。

家庭生产经营者 必须学习

家庭生产经营者要善于学习、掌握必需的基本知识。经营者要学习、掌握政策知识，主要指有关商品经济、个体经济、创收等方面的政策、文件、条例、规定等。凡遇有不能理解的，不能自行其事，要研究、询问、请教，以免发生违反政策的经营活动。同时也可以充分利用可以利用的政策，来发展自身的生产经营。经营者要学习与自身生产经营关系最密切的生产和商品经营知识。运用这些知识指导商品生产，提高产品质量，增加产品数量，做到物美价廉。

学习商品交换知识，既懂得通用的一般的“生意经”，又知道新的知识及交换、销售等方法，以保证全面了解商品流通领域中

的发展势态。

要学习有关专业技术知识。商品生产及其经营有着本身许多的专业技术知识。由于商品不断更新换代，消费者需求变化，必须相应地尽快改变其生产技术，改善生产环节，设计新产品。如“水仙牌”洗衣机由1型逐步发展到近期的12型，“玉环”热水器已改进发展到6型，造型及结构、性能不断完善。要对产品进行改进，就必须具备一定的新的生产专业知识与技术。商品经营同样在发展，比如过去经营的软奶糖畅销而现在滞销，天然果汁硬糖却受到欢迎。以往有些商品价格统一划死，而现在常有“价格面议”的方式开展业务洽谈。再如，同样的瓶酒加了精美的包装盒，消费者愿意花钱购买，馈赠亲友方便体面。这些都与消费者的支付能力与观念的变化有关系。

要学习经营管理知识。尽管家庭生产经营只局限在家庭内，规模不大，人员少而且是家庭成员，但也有一个管理问题。如根据各人专长分工，会打交道的外出搞供销；待人和气、算帐准而快的搞门市销售；善于学习的研究生产技术等等。再如共同研究原料的购进数量与时间，研究商品的真伪优劣，决策生产经营项目的增、减、调节等等，以保证效益。

要学习信息知识。信息是经营活动的先导和生命线。市场是动态的，有时行情变化很快，必然有许多信息。经营者必须运用信息知识，加强信息意识，及时捕捉和处理新的信息，把握机遇，灵活敏捷地调整生产经营计划和项目。

要学习法律知识。在我国颁布的许多法律、条例中，涉及到家庭生产经营的条款比较多，如经济法、经济合同法、税法等等。如果经营者懂法，就能运用法律来保护自己的合法权益，如不懂法，自己违了法还全然不知，会造成损失。有些公司、工厂之所以要聘请律师，就是为了保障本单位的合法权益。家庭生产经营规模小无需聘请律师，但经营者必须学习有关法律常识。

**经营者必须有
正确的经营观念**

经营观念，就是从事经营活动的基本指导思想。经营者有正确的经营观念，才能在经营竞争中得到发展。其主要观念有：

政策法制观念。政策是所有经营者从事经营活动的行动准绳。经营者要不断提高政策水平和守法观念，在政策许可范围内进行正当经营活动，同时也要学会运用法律维护自己的正当权益，以保证自身的经营活动正确、顺利地进行。

市场消费观念。要树立“顾客至上”，一切为消费者着想，竭诚为消费者服务的思想。家庭经营活动主要依靠市场调节，因此要搞好市场调查与预测，把握市场行情变化，根据市场需求进行经营，增强市场竞争能力。

竞争协作观念。竞争是商品经济的产物，有商品生产和商品销售，就必然有竞争。竞争的结果必然是优胜劣汰。家庭经营活动同样处在激烈的竞争环境中，只有树立牢固的竞争观念，研究竞争对策，做到敢于竞争、善于竞争，才能在竞争中取胜。社会主义竞争不同于资本主义竞争，我们参与竞争应该根据我们的法制、国情，在正确的轨道上进行，加强多种协作与联合，互惠互利、共同发展、共同富裕。

开拓创新观念。在商品经济迅速发展，市场供求瞬息万变的形势下，要树立积极开拓、勇于创新观念。要研究市场需求、用户需要。在生产中要注意采用新技术、新工艺，积极开发优质新产品。

经济效益观念。经营成果的大小，关键在于经济效益的高低。无论从事何种生产经营活动，只有本着“少投入，多产出，品种新，质量好”的原则，才能获得更多的收益。

家庭生产 经营开业步骤

在经营决策后，要抓紧行动，准备开业，一般要经过这样几个步骤：

(1) 筹集资金。资金可分为固定资金、流动资金等。流动资金的数额要保证。资金来源除家庭自有的以外，也可向银行或其他部门办理正式借贷手续，也可向亲友借贷。

(2) 选择场地。根据生产项目与规模，经营项目与范围的需要和特点，选择场地。本着“低投入、高效益”的原则，从利于交通、利于经营、无害于环保等方面筛选理想场所。

(3) 购置设备、原料或商品。购置所需设备要精选，不能贪便宜，特别是大家淘汰转让的设备，更要慎重研究转让的根本原因。采购商品也大有学问，价格、质量要研究，特别要识别伪劣、滞销或变质商品。

(4) 办理执照。国家工商行政管理部门颁布了许多法规、条例等，对家庭生产经营有明确的规定。生产经营者要按规定向当地有关部门提出申请登记，领取执照。

(5) 刻制印章。家庭生产经营与外界必有经济往来，为了保证往来方便和信誉，要刻制印章。印章刻制好，先要保留标准印鉴（即先将印章盖几帧标准印）存查，以防他人伪造。

(6) 开列帐户。生产经营都要建帐，一方面供自己管理，摸清家底，随时掌握经营额与盈亏情况，以便决策调整经营项目、规模和方式；另一方面也便于接受有关方面审计。

(7) 办理纳税证。纳税是公民的义务，生产经营要纳税，要到税务部门申请领证。

(8) 申请保险。

(9) 正式开业。首先是一切准备工作要就绪，其次是选一个合适的日期。开业时既要尽量让更多的人知道，又要防止铺张浪费。