

Dazhong Jingshang Zhinan

大众经商指南

高仁 闻明 林志清 编著

四川人民出版社



大众经商指南

(川)新登字 001 号

责任编辑:徐志承

封面设计:文小牛

技术设计:古 蓉

大众经商指南

高 仁 闻 明 林志清 编著

四川人民出版社出版(成都盐道街3号)

新华书店经销

四川三剑电子有限公司电脑中心照排

西南财经大学印刷厂印刷

开本 787×1092mm1/32 印张 7.25 插页 字数 156 千

1994 年 2 月第 1 版 1994 年 2 月第 1 次印刷

ISBN7-220-02405-3/F·222 印数:1-8000

定价:5.20 元

目 录



第一编 经商前的准备

第一章 经商者的素质·····	(3)
一、身体素质·····	(4)
1 身体素质的基本要求·····	(4)
2 身体素质与经商行业选择·····	(5)
3 身体素质差怎么办·····	(5)
二、心理素质·····	(6)
1 良好的心理素质的基本要求·····	(7)
2 气质与行业选择·····	(7)
3 性格与行业选择·····	(8)
4 能力与“行业”选择·····	(10)
5 心理机能性障碍与行业选择·····	(11)
6 培养良好的心理素质·····	(11)
7 应当学点心理学·····	(11)
三、文化素质·····	(12)
1 不同行业对文化素质的要求·····	(12)
2 从业人员提高文化素质的途径·····	(13)

四、商业道德素质	(13)
1 顾客至上, 宾至如归	(14)
第二章 经商须知	(15)
一、个体工商户与私营企业	(15)
二、第二职业	(16)
三、个体工商业经营须了解的事项	(18)
1 可以申请从事个体工商业和私营企业的人员	(18)
2 个体工商户、私营企业可以经营的行业	(19)
3 个体工商户、私营企业不得经营的商品	(20)
4 营业执照的申请	(20)
5 工商行政管理部门登记发照的基本程序	(22)
6 个体工商户申请开业登记的主要内容	(22)
7 变更登记、歇业和注销登记	(23)
8 验照和换照	(24)
四、个体经营的税收	(24)
1 税收制度基础	(25)
2 增值税	(25)
3 所得税	(26)
4 欠税、漏税、偷税、抗税	(26)
三、个体经营者须遵守的法律	(27)
1 经济合同法	(27)
2 商标法	(28)
3 专利法	(28)
4 食品卫生法及其它	(29)
5 经商者须知的法规	(29)

6 依法经营的准则	(29)
-----------------	------

第三章 市场介绍

一、全国主要农副产品及小商品批发市场

1 综合市场	(31)
--------------	------

2 专业市场	(34)
--------------	------

3 全国著名小商品批发市场	(35)
---------------------	------

二、成都地区市场简介

1 综合批发市场	(36)
----------------	------

2 专业批发市场	(37)
----------------	------

第四章 经商要诀

一、现代人的金钱观

二、知足者常乐

三、风险与利益成正比

四、店小也应做广告

五、信息就是金钱

六、资金从何而来

七、进货渠道及进货原则

八、开店四大要素



第三编 全行业介绍

第五章 利用小资本赚钱的行业

经济小餐店

面食店

包子店

小火锅

现代经营法杂货店

中药店	(56)
饰物专卖店	(57)
鲜花店	(58)
汽车配件专卖店	(59)
快餐店	(60)
流动快餐	(61)
健身房	(63)
饺子馆	(64)
小酒店	(64)
小小卡拉 OK 店	(65)
小咖啡店	(66)
水果店 (摊)	(67)
卤菜店	(68)
熟食店	(68)
温州烤鸡与酱牛肉店	(69)
租书店	(69)
录像带租赁	(70)
自行车出租	(70)
小书店 (摊)	(71)
小小文具店	(73)
录音磁带专销店	(73)
冷饮店	(74)
时装店	(75)
新潮鞋店	(76)
玻璃店	(77)
小百货店	(78)

小家具店	(79)
照片冲洗店	(80)
男士服装店	(80)
婚礼服饰出租店	(81)
儿童用品收售店	(81)
电子游戏机室	(82)
面条、饺子皮加工店	(82)
旧书店	(83)
茶叶店	(84)
渔具店	(84)
婴幼儿用品店	(85)
气球销售店	(85)
廉价商品专卖店	(86)
第六章 利用技术和手艺赚钱的行业	(87)
钢琴调音	(87)
修理家用电器	(88)
修理、安装热水器	(88)
自行车修理店(摊)	(89)
织补毛衣	(90)
养花	(90)
养宠物	(91)
水电安装维修业	(91)
毛衣编织加工	(92)
摄影屋	(93)
美容店	(93)
服装裁剪缝纫店	(94)

磨制豆腐	(95)
修雨伞	(96)
修锁、修拉链	(96)
修摩托车	(96)
玩具修理店	(97)
修钢笔、电筒	(97)
修钟表	(98)
修乐器	(98)
修照相机	(99)
美发店	(99)
大饼摊	(100)
第七章 利用劳力赚钱的行业	(101)
零售冰棍、饮料	(101)
零售牛奶	(102)
零售生饺子、馄饨	(103)
零售生面条	(103)
零售蛋糕、面包	(104)
零售香烟	(104)
搬家公司	(105)
油条摊	(105)
修鞋	(106)
长途贩运	(106)
清洗公司	(107)
家庭保姆	(107)
家庭计时工	(108)
护理病人	(108)

兼职售货员·····	(109)
第八章 利用知识赚钱的行业·····	(110)
建筑设计·····	(110)
星期日工程师·····	(110)
广告创意、设计·····	(111)
兼职编辑、校对·····	(111)
兼职医生·····	(112)
兼职会计·····	(112)
家庭教师·····	(113)
兼职教师·····	(114)
培训班·····	(114)
业余撰稿·····	(114)
业余编书·····	(115)
字画收售·····	(116)
古董收售·····	(117)
“点子”公司·····	(117)
经纪人·····	(118)
兼职技术推销员·····	(119)
宠物医院·····	(120)
家庭托儿所·····	(120)
第九章 利用资金赚钱的行业·····	(122)
股票·····	(122)
房地产·····	(124)
期货·····	(126)
其它·····	(129)
第十章 即将兴起的行业·····	(130)

小汽车租赁	(130)
无店铺销售	(130)
餐饮外卖	(131)
健康食品店	(131)
土特产包装业	(131)
餐具消毒中心	(132)
出国服务公司	(133)
导购业	(133)
剪辑服务业	(134)
体育产业	(135)
镭射影碟出租	(135)
盆景出租	(136)
婚礼筹办公司	(136)
午夜餐馆	(137)
家庭种植草莓	(137)

□ 第三编 经济语言

一、商界金言	(141)
二、股市金言	(159)

附录

全国主要专业市场一览表	(171)
全国主要农副产品批发市场一览表	(174)
全国著名商业街一览表	(176)
全国主要技术市场一览表	(177)
全国中外合资广告企业名录	(179)

城乡个体工商户管理暂行条例	(183)
城乡个体工商户管理暂行条例实施细则	(188)
中华人民共和国城乡个体工商业户所得税 暂行条例	(195)
中华人民共和国私营企业所得税暂行条例	(198)
中华人民共和国私营企业所得税暂行条例 施行细则	(200)
国家税务局关于私营企业税收政策的若干规定	(207)
财政部关于城乡个体工商业户所得税 的若干政策规定	(210)
国务院办公厅转发国家科委“关于科技人员 业余兼职若干问题的意见”	(212)
北京市工商行政管理局“关于鼓励个体、 私营经济发展的若干政策的通知”(节选) ...	(215)
中华人民共和国个人所得税法	(216)

第一编

经商前的准备



第一章

经商者的素质

一个人要经商，无论是完全的“下海”还是业余的、兼职的“下海”，除了要有坚定的信心和非凡的勇气外，还须具有综合素质。这种综合素质，包括身体素质、心理素质、知识技术素质、职业道德素质，等等，只有这样，才能在“商海”中遨游。

所谓素质，是指一个人出生时，从父母那儿带来的一些生理解剖，或者说是遗传方面的，特别是神经系统、脑、感觉器官和运动器官的解剖生理或遗传的特点。素质是一个人后天发展的自然条件和基础。例如双目失明的人，很难在绘画方面取得卓越的发展；生下来就聋哑的人，就难以发展音乐才能。

但是，素质本身只能影响发展而不能决定发展。某种素质欠缺与不足并不可怕，一方面，“勤能补拙”，只要坚韧不拔，自强不息，完全可能取得辉煌成果。另一方面，一个人总是可以发现和找到与自己素质相适应的“海洋”，在其中游泳自如。并且，我们这里所描述的素质，是一种广泛的、经过自己的努力可以获得的“素质”，诸如心理素质、知识技术素质等。当你准备或已经“下海”，完全不必为自己的某些素

质欠佳而忧。“海阔凭鱼跃”，努力吧，“商海”在等待你去耕种，收获。

一、身体素质

身体素质，又叫体质。良好的体质，是经商的资本和本钱，“有气力能使鬼的钱”嘛。倘若身体垮了，再有雄心壮志，宏才大略，也往往是心有余力不足，难以遂愿。

1. 经商者身体素质的基本要求

人的身体素质是由力量、耐力、速度、平衡性、灵活性等基本条件构成。身体素质对经商的行当有很大关系，不同的经商行当有着对经商者不同的身体素质的要求。对于凭体力挣钱的赚钱行当，比如搬运工人、三轮车、偏斗车拉货拉客，就要求有强壮的体力。而对于宾馆、饭店服务员、公关小姐，对身高、身材、相貌就有差异性要求；身高1.60米以上，五官端正、秀丽、有独特气质和魅力犹佳。有的经商行当，要求经商者跑得、累得、饿得或熬得夜（如期货经纪人）。有的则要求坐得、站得、等得，等等。

按照一般的状况，对于绝大多数的人（包括有某种生理缺陷的人），良好的身体素质可以表述为以下几个方面：

（1）无传染病和其它慢性病，特别是无影响自己进行正常的经商活动和社会交往的、可能严重危害他人身心健康的疾病。

（2）能够正常发挥自己的体力、智力、精力充沛，特别是在短期过度劳累后，稍做调养、休息，能够很快恢复正常。

状态。

2. 身体素质与经商行业选择

一个人在选择经商“职业”时，自然应当选择那些与自己的身体素质相适应的行业，尽力避免以短、以弱相搏。特别是当具有一些生理性障碍时，行业选择应更加慎重。

肺活量小、体力小、体质很差的人不宜从事需要消耗一定体力的行业；

严重失眠的人不宜从事繁重的工作或者轮流制工作；

长时间站立会感到脚血管膨胀、腰肌酸胀者，不宜从事站立，如售货员、理发员等工作；

色盲患者，严禁从事驾驶工作；

消化机能不强或肠胃病患者，不适合从事重体劳动或驾驶、推销等工作；

下肢静脉曲张患者，不宜选择经常站立、行走的工作；

嗅觉、感觉器官不灵敏者，不宜从事饮食、香料、酿造等工作；

手经常颤抖者，不宜从事要求特别精确的工作，如钟表匠、珠宝匠、刻字、雕刻等。

3. 身体素质差怎么办

良好的身体素质有助于成功，但这丝毫不意味着身体素质差或者有生理性障碍的人就不能成功，自小因患小儿麻痹症而坐在轮椅上的罗斯福不仅成了美利坚合众国的总统，而且成为开创美国总统连任三届的、最有成就和影响的伟人，何况是“下海”。“事在人为”，身体素质差完全不会成为“下