

全国通用

个体工商户

必读

广西民族出版社



内 容 简 介

个体经济、私营经济是社会主义经济的一个组成部分。城镇的待业人员、农村的居民都可以申请从事个体工商业活动。十年改革开放，个体、私营经济蓬勃发展。目前，活跃在全国城乡的个体工商户已接近一千五百万户，大家各显神通，出手不凡。随着社会经济的发展，各种矛盾层出不穷，如何处理这些矛盾是本书的主题。

本书从怎样成为一个出色的个体户到家庭子女教育作了全面论述。首先为个体户指明一条通往成功的道路，接着解决经营决策、铺面设施，推销技巧以及理财诀窍等问题，教会大家如何叩开银行大门，从银行里赚钱和怎样教育子女，使自己子女成为受社会尊重的人才。在解决如何赚大钱的同时解决了有了大钱怎么办的问题，是现今有关个体户书籍中最全面、最系统的一部，是个体工商户不可缺少的工具书。

序 言

王忠明

近一个时期以来，国内外对我国个体、私营经济存在和发展非常关注，特别是对个体、私营经济的政策有没有改变。现就我国个体、私营经济现状以及对它的方针政策问题谈一点意见。

党的十一届三中全会以来，开辟了建设具有我国特色的社会主义新的历史阶段，改革开放冲破了单一的经济模式，给国民经济注入了强大的活力，使我国经济繁荣发展。与此同时，在以公有制为主体的前提下发展个体、私营经济方针指引下，我国个体经济得到恢复和发展。1988年底，全国个体工商业为1452.7万户，2304.9万人。1988年，个体工商业营业额已达1190亿元，社会商品零售额1024亿元，为社会商品零售总额的13.8%；工业产值已达516亿，占全国工业产值的2.8%。资金已达312亿元。在发展个体经济的同时，出现一批雇工八人以上的私营企业，今年上半年已注册登记66525户，雇工108万人。注册资金578600.63万元（户均拥有资金8.5万元）。私营企业有一个特点，从行业结构上看，以从事生产型工业为主，占总户数的80%以上，而个体经济从事商业、服务业占总户数的75%以上。私营经济的产生和发展，

是个体经济壮大的结果。

进入1989年，个体经济发展出现了一些新的情况，今年上半年个体工商业有所下降，到六月底，统计为1234万户，1943万人，比去年实有户数减少218万户，从业人员减少361万人。下降原因是多方面的。有的由于原材料、燃料紧缺，商品货源不足；有的经营不善而歇业或转行。

个体、私营经济十年的发展，事实证明它的积极作用充分显示出来，主要表现为：

促进了生产，繁荣了经济。以工业、建筑业、交通运输业为例，1988年创造了516亿元的社会财富。生产了一批短线产品，人民需要的小商品，补充了国营、集体企业的不足，起了拾遗补缺的作用。

便利了人民生活，活跃了市场。全国个体私营商业、服务业网点已达1095万个，占社会商业、服务业网点的80%以上，缓解了城乡人民生活买难卖难等矛盾。方便了人民生活，满足了社会多方面的需求，促进了市场的繁荣。

扩大了就业，为社会排忧解难。十年来安排了500多万城镇待业人员，为农村一千多万富余劳动力转移提供了出路，这对社会安定起了积极作用。从1981年到1988年，个体、私营经济累计向国家缴纳税金309亿元。仅1988年缴纳税金92亿元，1989年可达120亿元，为国家增加了财政收入。

总之，正如江泽民总书记在国庆四十周年大会报告指出：在我国现阶段，发展从属于社会主义经济的个体经济，私营经济，对于发展社会生产，方便人民生活，扩大劳动就业，具有重要的不可缺少的作用。十年来改革的实践，充分证明了这一点。

从上述事实说明，个体、私营经济在我国的存在和发展起了积极作用，同时也说明过去十年党和国家鼓励个体、私营经济的发展是正确的，这个政策也是不会改变的。最近党和国家领导人多次讲话都肯定了个体、私营经济积极作用，重申了对个体、私营经济政策不变。

最近，国务院在《关于大力加强城乡个体工商户和私营企业税收征管工作的决定》中明确指出：在公有制为主体的前提下发展个体经济、私营经济和其他各种经济成份，是党和国家在社会主义初级阶段的一项长期指导方针，必须始终贯彻执行。要继续鼓励个体经济和私营经济的发展，提倡在共同富裕的目标下，一部分通过诚实劳动和合法经营先富裕起来。这个决定再一次肯定了个体、私营经济的积极作用，重申了党和国家鼓励其发展的方针。

这里有一个问题需要说明。有人认为批判私有化就是批判个体经济和私营经济，这是不对的，应当指出，主张中国私有化同发展个体经济和私营经济是两个根本不同的概念。我们党的政策是，在坚持公有制为主体的前提下，发展多种所有制经济，允许和鼓励个体经济、私营经济在一定范围内的发展，发挥其对社会主义经济的有益的、必要的补充作用。这是根据我国处在社会主义初级阶段，生产社会化程度较低，生产力水平不高，发展不平衡等特点作出符合我国国情的正确决策。而私有化的鼓吹则要从根本上改变中国的经济基础，使私有制成为我国经济的主体，否定社会主义公有制，进而否定社会主义制度。他们说什么“唯有改革公有制为私有制方是根本办法”，这完全是错误的。必须指出，公有制是社会主义的经济基础，而私有制是资本主义的经济

基础，我国是在公有制为主体的前提下，允许个体、私营经济的存在发展，同私有制的资本主义经济为基础的私有化有着根本的区别。

我国个体、私营经济是在社会主义公有制占主体的前提下产生的，因而它同公有制相联系，受着公有制经济的巨大影响和制约，依附于公有制经济，是它的补充。

但是应该看到，个体经济、私营经济在发展过程中也出现了一些消极因素。有的个体工商户和私营企业利用非法手段，套购国家紧缺物资和商品，进行投机倒把活动，牟取暴利，破坏经济秩序；有的制造假冒商品，掺杂使假，坑害群众；有的在经营中缺斤少秤，欺行霸市，哄抬物价；有的偷税漏税，不服从监督管理；有的取之不义，用之不当，挥霍无度，吃喝嫖赌等。这些问题虽然发生在少数人身上，但在社会上影响很坏，对于这些消极因素必须进行清理整顿，加强监督管理，兴利抑弊。有人对个体经济、私营经济进行清理整顿，加强监督管理，认为是我们的政策变了，这是不对的，也不符合实际的。任何一个国家、社会，对于投机倒把，偷税漏税，非法牟取暴利的不法分子，是不允许的，都要进行以法律的查处。当前，我国对个体、私营经济进行清理整顿，是为了维护社会主义经济秩序，保护合法经营，制止非法活动，促进个体、私营经济的健康发展。至于有的地方在清理整顿中，借强调加强管理之机，随意改变和限制个体、私营经济的发展，显然是错误的，也不利于我国社会主义经济的繁荣和发展。我们的方针：一是要鼓励它们在国家允许的范围积极发展；二是要运用经济的、行政的、法律的手段，加强管理和引导，做到既发挥它们的积极作用，又限制

其不利于社会主义经济发展的消极作用。

在坚持以公有制为主体，发展多种经济成分的问题上，我们反对两种倾向：一是只看到它有利社会主义经济积极的一面，看不到它消极因素的一方面。对个体经济、私营经济只强调扶持发展，忽视监督管理。我们坚持以公有制为主体，发展多种经济成分，是为了更好地发挥其社会主义的优越性，促进我国经济更快地发展，发挥个体、私营经济的有益的必要的补充作用。另一种倾向认为强调发展公有制经济，就不要或限制发展个体、私营经济了。应正确认识，在我国现阶段，单一的公有制结构不利于我国社会主义商品经济的发展，同时，社会上，人们生产、生活上的需要是多种多样的，只有公有制单一经济发展是不能满足人们的需求的，这是我们的历史经济证明了的。只有在以公有制为主体的，发展多种经济成分。调动各方面的积极性，利用社会上闲散人力、资金、技术形成社会生产力，来补充国营、集体经济的不足，才能满足社会各方面的需求。所以说，以公有制为主体发展多种经济成分，包括发展个体经济和私营经济的政策是长期不变的。

我们坚信，我国的个体经济和私营经济一定能在党和国家的正确的政策引导下，进一步发挥其积极作用；同时，通过治理整顿，加强监督管理，限制其消极因素和盲目性，将会使我国个体经济，私营经济更加健康、稳定地向前发展。

1989年10月28日

（本序为国家工商行政管理局个体私营经济司司长所作）

个体工商户必读

主 编 王兴富 王治彬
副主编 李海生 夏国乘 陆桂生
编著者 (以姓氏笔划为序)
文 群 王国平 王鸿仁
李海生 陆桂生 唐拥军
彭金官 薛家玉

广西民族出版社

目 录

序 言.....	王忠明 (1)
----------	-----------

培养事业心的奥秘

一、 个体户成功之路的心理保障.....	(1)
----------------------	-------

- | | |
|---------------|-------|
| 1、提高智力水平..... | (1) |
| 2、培养浓厚兴趣..... | (4) |
| 3、保持良好情绪..... | (6) |
| 4、具有坚强意志..... | (9) |

二、 个体户如何扬长避短.....	(11)
-------------------	--------

- | | |
|----------------|--------|
| 1、了解自己的气质..... | (11) |
| 2、掌握自己的性格..... | (15) |
| 3、施展自己的才能..... | (19) |

三、 个体户怎样培养良好的品德心理...	(23)
----------------------	--------

- | | |
|----------------------|--------|
| 1、品德的心理结构..... | (24) |
| 2、品德形成的心理过程..... | (26) |
| 3、优良职业道德品质心理的培养..... | (29) |

四、 个体户的犯罪心理…………… (30)

- 1、 犯罪动机…………… (31)
- 2、 犯罪的心理先兆…………… (33)
- 3、 犯罪的心理特点…………… (35)
- 4、 犯罪的心理预防…………… (36)

个体户的经营决策

一、 经营决策的基本原则…………… (39)

- 1、 经营宗旨，是要促进社会主义商品经济的发展…………… (39)
- 2、 经营行业，要起“拾遗补缺”的作用，更好地满足社会的需要…………… (40)
- 3、 经营范围，要根据国家有关政策的规定…………… (41)
- 4、 经营规模，要实事求是，从实际出发…………… (42)
- 5、 经营目的，在实现社会效益的前提下，取得较好的经济效益…………… (43)

二、 经营决策的内容…………… (45)

- 1、 行业选择决策…………… (45)
- 2、 经营商品和服务内容决策…………… (47)
- 3、 采购货源决策…………… (51)
- 4、 资金投入决策…………… (52)

5、物资设备决策.....	(54)
6、商品销售决策.....	(54)
7、成本核算决策.....	(57)
三、 市场调查.....	(57)
1、市场调查的内容.....	(58)
2、市场调查的对象.....	(66)
3、市场调查的方法.....	(67)
四、 经营决策的程序.....	(68)
1、确定决策目标.....	(69)
2、制订决策方案.....	(71)
3、选择最佳方案.....	(74)
4、决策效应评估.....	(75)
五、 经营决策方案的落实.....	(76)
1、制订执行计划.....	(76)
2、落实具体措施.....	(77)
3、协调各方关系.....	(79)
六、 经营决策的特点.....	(80)
1、经营决策的相对性.....	(81)
2、经营决策的果断性.....	(82)

- 3、经营决策的多变性……………(83)
- 4、经营决策的超前性……………(84)

个体户铺面设施技巧

一、 购买心理与铺面设施……………(86)

- 1、铺面推销技巧的概念……………(86)
- 2、购买心理演进阶段……………(87)
- 3、铺面推销效果分析……………(89)

二、 铺面广告技巧……………(90)

- 1、店铺广告技巧……………(90)
- 2、别出心裁的广告……………(90)
- 3、动人心弦的广告……………(92)
- 4、撼人视听的广告……………(93)
- 5、妙趣横生的广告……………(94)

三、 铺面摆设技巧……………(95)

- 1、特殊橱窗巧展示……………(96)
- 2、商品巧设刺感觉……………(97)
- 3、商品巧组诱情感……………(98)
- 4、虚张声势巧推销……………(99)
- 5、商品陈列学问多……………(100)

四、铺员候客技巧…………… (101)

- 1、清洁得体的穿着…………… (101)
- 2、高雅宜人的举止…………… (102)
- 3、适宜的位置与姿势…………… (103)
- 4、生动的待客气氛…………… (104)

个体户的推销技巧

一、打开顾客“钱袋”的奥秘…………… (106)

- 1、“快餐馆”成功的启示…………… (106)
- 2、功夫用在刀刃上…………… (108)
- 3、你能满足顾客的需要吗? …… (109)
- 4、结论…………… (114)

二、推销王牌——“热门货” …… (115)

- 1、“行情”千万不能看错…………… (115)
- 2、“好眼力”在于快半拍…………… (117)
- 3、愈是短时 愈有奇效…………… (119)
- 4、等“浪头”不是赶“浪头” …… (121)
- 5、结论…………… (123)

三、巧妙地利用消费习惯…………… (123)

- 1、“攀亲家”的艺术……………(124)
- 2、胜利后的失败……………(127)
- 3、不要“玉婆卖瓜”……………(132)
- 4、当好“弱者”……………(134)
- 5、结论……………(136)

四、实用有时比质量更叫价……………(137)

- 1、要把实用放在首位……………(138)
- 2、“皇帝的女儿也愁嫁”……………(140)
- 3、正确使用质量因素……………(142)
- 4、方便也值钱……………(144)
- 5、结论……………(147)

五、价格要定得能让人接受……………(148)

- 1、给人以价格合理的印象……………(149)
- 2、小事上要慷慨……………(152)
- 3、利用价格政策……………(154)
- 4、允许讨价还价……………(156)
- 5、用好让步原则……………(157)
- 6、结论……………(160)

六、给人以安全感……………(161)

- 1、信任也是促成购买的因素……………(162)
- 2、应付挑剔要坦荡……………(164)

- 3、奖励找错…………… (165)
- 4、不要布置购买假象…………… (166)
- 5、切忌前言不搭后语…………… (168)
- 6、引导顾客间展开对话…………… (169)
- 7、须赔偿的时候不要舍不得破费…………… (172)
- 8、结论…………… (173)

七、让顾客看上你的货物…………… (174)

- 1、不断地唤起顾客的注意力…………… (174)
- 2、抓住任何一个购买因素不放…………… (177)
- 3、想顾客所未想…………… (180)
- 4、示范很有效…………… (181)
- 5、谁是购买者…………… (183)
- 6、结论…………… (185)

八、推销的语言艺术…………… (186)

- 1、正确使用销售语言…………… (187)
- 2、不说有碍推销的话…………… (190)
- 3、锻炼和改进说话的本事…………… (191)
- 4、结论…………… (196)

个体户的理财诀窍

一、会计核算的内容和方法…………… (198)

二、个体经济会计核算内容·····	(198)
三、个体经济会计核算方法·····	(199)
四、会计科目和记账方法·····	(200)
1、会计科目·····	(200)
2、记帐方法·····	(204)
3、总分类帐户和明细分类帐户·····	(210)
五、会计凭证、帐簿和记账程序·····	(217)
1、会计凭证·····	(217)
2、帐簿·····	(221)
3、记帐程序·····	(227)

个体工业会计核算

一、货币资金和结算业务的核算·····	(228)
1. 货币资金的核算·····	(228)
2. 结算业务的核算·····	(231)
二、工资的核算·····	(232)
1、工资核算的内容·····	(232)
2、工资结算和分配的核算·····	(233)

三、固定资产的核算..... (235)

- 1、固定资产及其价值..... (235)
- 2、固定资产增加的核算..... (237)
- 3、固定资产折旧和修理的核算..... (238)
- 4、固定资产减少的核算..... (241)

四、材料的核算..... (243)

- 1、材料及其实际成本的计算..... (243)
- 2、材料收入和发出的核算..... (244)
- 3、低值易耗品的核算..... (250)
- 4、材料盘盈盘亏的核算..... (251)

五、产品成本的核算..... (253)

- 1、生产费用的分类和成本开支范围..... (253)
- 2、生产费用的核算和产品成本的计算..... (254)

六、产成品、销售和利润的核算..... (270)

- 1、产成品的核算..... (270)
- 2、销售的核算..... (274)
- 3、利润的核算..... (278)

七、会计报表..... (285)