

饶锦麟 编著

● 经营诀窍

● 科学管理

● 老板要领

● 法规咨询



怎样当老板



中国经济出版社

怎样当老板

——个体与私营企业经营手册

饶锦麟 编著

中国财政经济出版社

(京)新登字 038号

怎样当老板
个体与私营企业经营手册
饶锦屏 编著

中国财政经济出版社 出版发行

(北京东城大佛寺东街8号)

广东省新华书店经销

广东省惠东印刷厂印制

开本: 787×1092毫米 1/32 印张: 6.75 字数: 133千字

1993年1月第一版 1993年1月第一次印刷

印数: 00001-30000册

LSBN 7-5005-1934-6/F·1831

定价: 3.60元

老板寄语

本书是我国建国以来第一部写怎样当老板的书，也是老板们生意路上的一本备查手册。

老板——从古至今是众多人向往和羡慕的头銜。改革开放的今天，我国在各行各业已涌现出一大批卓有成就的老板，个体与私营企业尤为突出。其中不少人是从几百元至几万元起家，发展到拥有亿万资产的跨国大老板。

然而，并非人人都能成功地当上老板，每个老板都各自念过一本酸甜苦辣经。这里有一个认识和实践的过程。本书正是从这一角度，告诉你怎样认识自我，开拓当老板的意识，培养当老板的素质，扬己所长，不失时机地抓住可能成功的机遇；怎样选择行业，申请执照，掌握科学的经营管理方法，参与市场的竞争以求发展；怎样理财、纳税、签订经济合同及公证；怎样防止上当受骗……

本书一册在手，可以免去你左右奔走求人咨询的麻烦，助你事业步步成功！

江人

1993年元月6日

目 录

怎样当老板	(1)
一、老板的素质	(1)
二、怎样投资	(6)
三、怎样雇工	(7)
四、怎样使员工对你忠诚	(9)
五、怎样处理企业内部矛盾	(11)
怎样认识个体户	(12)
一、什么是个体户	(12)
二、全国有多少个体户	(12)
三、个体户存在的价值	(13)
四、个体户的形象	(14)
五、个体经济的新特点	(18)
个体户的开办手续	(20)
一、什么人可以成为个体工商户	(20)
二、个体工商户的组成	(21)
三、怎样申请营业执照	(22)
四、个体户的经营要办什么手续	(23)
五、核定个体工商户的经营范围	(24)
六、核定个体工商户的经营方式	(25)
七、个体医生怎样才能开业	(25)

怎样开办私营企业	(28)
一、什么是私营企业	(28)
二、什么人可以开办私营企业	(28)
三、私营企业的经营范围	(28)
四、私营企业的形式	(29)
五、私营企业的经营规模和方式	(29)
六、开办私营企业应具备哪些条件	(29)
七、私营企业怎样分级登记管理	(30)
八、办理私营企业要交什么证件	(30)
九、私营企业提交证件有哪些要求	(31)
十、私营企业的变更要办什么手续	(36)
十一、私营企业申请歇业要办什么手续	(36)
十二、私营企业申请的其他注意事项	(37)

怎样经营	(39)
一、干哪一行好	(39)
二、怎样选择店址	(42)
三、怎样取店名	(44)
四、怎样进货	(45)
五、怎样推销	(51)
六、怎样竞争	(58)
七、怎样对待顾客	(63)
八、怎样取得经济信息	(65)
九、怎样识别伪钞	(67)
十、怎样对待困境	(69)

十一、怎样对待赚钱和亏本	(71)
十二、怎样发展你的生意	(72)
十三、怎样提高经济效益	(74)
经商诀窍	(77)
一、金石良言	(77)
二、锦囊计	(87)
三、成功之路	(89)
四、大富翁是怎样起家的	(91)
五、怎样有效地利用时间	(94)
六、激励员工的技巧	(96)
七、商品畅销不衰的秘诀	(97)
八、松下经营管理要求三十条	(98)
谨防失败	(101)
一、生意失败的原因	(101)
二、五花八门的骗子	(103)
三、前车之鉴	(105)
四、不自爱引出的悲剧	(111)
怎样理财	(113)
一、怎样使用支票	(113)
二、银行结算方法	(114)
三、信用证	(122)
四、汇兑	(124)

怎样纳税	(128)
一、开业时要办理哪些税务手续	(128)
二、建立帐簿有哪些要求	(128)
三、如何使用发票	(128)
四、外出经营有哪些税务规定	(129)
五、如何办理变更登记	(129)
六、如何办理注销税务登记	(129)
七、商品零售的营业税率是多少	(129)
八、饮食业的营业税率是多少	(130)
九、如何计算零售收入税	(130)
十、如何计算饮食营业税	(130)
十一、从事商品零售、饮食业经营的个体工商户应否缴纳 城市维护建筑税? 计税依据是什么? 税率是多少 ..	(130)
十二、什么情况下要缴纳城乡个体户所得税	(131)
十三、什么情况下可享受减免营业税	(131)
十四、什么是印花税	(131)
十五、什么是营业税	(133)
十六、什么是私营企业所得税	(135)
十七、什么是城乡个体工商业户所得税	(137)
十八、什么是工商统一税	(138)
 工商管理知识	 (140)
一、什么是欺行霸市	(140)
二、什么是哄抬物价	(140)
三、什么是强买强卖	(140)
四、个体工商户歇业缴销、被收缴或者吊销营业执照后,	

是否可以再次申请从事个体工商业	(141)
商标法知识	(142)
一、何谓注册商标	(142)
二、商标的主管部门	(142)
三、使用商标的注意事项	(142)
四、外商的商标注册	(143)
五、怎样申请商标注册	(143)
六、商标注册的审查和核准	(144)
七、注册商标的使用年限	(145)
八、注册商标期满后怎么办	(145)
九、注册商标的转让	(145)
十、注册商标的使用许可	(145)
十一、注册商标专用权的保护	(146)
十二、注册商标被侵犯怎么办	(146)
怎样签合同	(147)
一、什么是经济合同	(147)
二、经济合同的种类	(148)
三、合同的主要内容	(148)
四、法人的条件	(149)
五、怎样签合同	(149)
六、签合同应注意的事项	(150)
七、经济合同的担保形式有哪几种	(151)
八、变更或解除合同必须具备哪些条件	(151)
九、如何确定违反经济合同的责任	(152)

十、违约金和赔偿金有何不同	(153)
十一、警惕有人以签合同进行诈骗	(153)
十二、谈判前的准备	(154)
十三、什么是合同当事人的认定	(155)
十四、什么是合同的有效期	(155)
十五、在什么情况下合同可提前终止	(155)
十六、合同是否可以转让	(156)
十七、国际合同的执行受哪一国法律的制约	(157)
十八、合同通知书的送交时间和方式	(157)
经济合同公证	(159)
一、什么是经济合同公证	(159)
二、经济合同公证要遵循哪些原则	(159)
三、办理经济合同公证有哪些好处	(160)
四、怎样处理合同纠纷	(161)
五、怎样认定和处理无效经济合同	(163)
商品保管和运输	(165)
一、仓库管理	(165)
二、商品运输常识	(168)
怎样办理铁路货运	(173)
一、铁路货物运输的种类	(173)
二、铁路货物的运输方式	(173)
三、怎样输铁路要车计划	(179)
四、什么叫货物运单	(179)

五、如何填写货物运单“到站”栏	(179)
六、运单地址不详有何后果	(180)
七、易腐货物的托运	(180)
八、怎样托运危险货物	(181)
九、铁路货车的吨位	(182)
十、怎样办理零担货物托运	(182)
十一、怎样运蔬菜	(183)
电报常识	(184)
一、填写电报纸须知	(184)
二、电报收到时间	(185)
三、电报收费	(185)
长途电话常识	(186)
一、挂发国内长途电话须知	(186)
二、挂发港澳电话须知	(186)
附录	
一、酒类卫生管理法规	(188)
二、肉与肉制品卫生管理法规	(189)
三、糕点类食品卫生管理法规	(191)
四、冷饮食品卫生管理法规	(193)
五、旅馆业违法经营的处罚规定	(195)
六、外商投资企业登记注册须知	(196)

怎样当老板

人们尊称个体户为“老板”、“老细”、“掌柜”，不管是大老板还是小老板，都是独当一面，全权主管，自负盈亏。因此，当老板应该是很有学问的。

一、老板的素质

1. 要有志趣和毅力

当老板的对事业应该有浓厚的兴趣和远大的抱负，就是说，要有当企业家的志气。有了志气，才有胆量和魄力；有了志气，才会去创业，去奋斗，为人类的进步和社会的繁荣作出贡献。正如日本著名女企业家石原一子所说：“如果开始时没有想当企业家的抱负，我肯定会在后来的种种压力和困难面前败下阵来。”然而，光有兴趣而无毅力也不行，在市场变化、经济竞争之中，随时都会遇到艰难险阻，如果当老板的没有恒心和毅力，那是很难创业和守业的。所以说“商场如战场”，懦夫、懒汉、庸人，是不能当老板的。

2. 要多谋善断

老板的形象，不一定要西装革履、大腹便便，也不是经常叼着高级香烟“吞云吐雾”，最重要的是要看有没有真正的才能，是否多谋善断。

老板是企业的支柱,社会又是个万花筒,市场行情经常变化,当老板的必须多谋善断。就是说,要善于想办法、出点子;善于分析和处理问题。这就要求老板本身平时多观察事物,多思考问题。实践愈多,经验愈丰富,一旦遇到困难,便能迅速作出反应,处理问题也就得心应手。相反,如果老板知识浅薄,经验不足,处事毫无主见,那是肯定要失败的。

3. 要有经济头脑

老板肩负着企业兴衰的重担,每时每刻都要考虑经济效益。如果老板老是追求表面的“派头”、“排场”,而不是扎扎实实地谋取效益,那么,总有一天会把企业搞垮的。例如:1981年,广州某“沙龙”,在开张期间,连续三天免费宴请宾客,虽然是又拍电视又登报,社会名流纷纷前来祝贺、捧场,表面看来确实够排场,老板们也确实得意了一阵。但是,由于不讲经济效益,元气大伤,加上后来经营不善,不到三个月就亏本倒闭了。与此相反,美国人尤伯罗斯,在1984年经营洛杉矶奥运会时,由于他有经济头脑,会精打细算,善于经营,不仅没花政府一分钱,没有亏损和负债,反而盈余1.5亿美元,为美国,也为自己争得了荣誉。

所谓经济头脑,就是要求当老板的懂得精打细算,懂得什么情况下可以盈利,什么情况下会亏本。对商品的进入价、售出价、成本、运输、损耗、税收以及场地费、水电费、工资、杂费等进行认真的盘算,要以数据为依据,千万不可“或者”、“可能”、“大概”,否则,必败无疑。

4. 要有应变能力

衡量一个老板有无水平,要看他在逆境中是否沉着,对事物的反应是否敏感,处理问题是否果断、恰当,调度是否有方,有

无应变能力。因为,那些平平稳稳的、一帆风顺的事情谁都可以办到,那些意想不到的、复杂的事情却不是每个人都能应付的。所以,当老板的必须具有化险为夷,转危为安的应变能力。例如:1984年,河北省邯郸市糖烟酒公司,属于经营性问题削价处理商品多达135个品种,金额高达100多万元,占公司经营商品总额的96.9%,面对这种逆境,郝保群临危受命,出任该公司经理。他通过调查了解,指出:“企业就象一盘棋,企业家就象棋手,善弈者,谋势,不善弈者谋子。”在他的带领下,通过领导体制、管理制度、经营方式等一系列的改革,充分发掘本单位的潜力,并带领业务人员,走南闯北,与全国15个省市的1000多家单位搞业务联合。同时,在本地搞多种经营,仅一年时间,就扭转亏损局面,利润比上年增长70.5%,终于反败为胜。又如:美国的艾柯卡,于1978年到克莱斯勒汽车公司任职,那时候,这家公司已经亏损一亿六千万美元,是个濒临破产的单位。艾柯卡临危受命,对该公司的领导班子、生产情况、销售方法、财务制度等进行了认真的调查,并果断地作出了一系列的应变计划。经过5年的努力,克莱斯勒汽车公司在艾柯卡的精心经营下,终于提前7年还清了所借的全部贷款,一跃而为全美十大企业之一。

5. 要有一定的知识

当老板的必须对周围的地理环境、社会状况、人口、气候、风俗习惯、市场行情、货物的规格、质量、性能、货源和销售、经济核算、工商管理、税收、银行、储运等等都应了解和掌握,否则,必败无疑。例如:某果贩从北方运了三个火车皮的梨子到广州卖,因广州气温比北方反差大,梨子烂了一大半,血本无归。又如:某旅游局所属发展公司,由于缺乏商业知识,在1985

年连续两个月被国内外的不法商人骗了三次，被骗去人民币 817 万元；某机电设备公司，用银行贷款高价套购外汇 59 万美元，从香港等地购进计算器 20 万只，由于缺乏知识，盲目进货，造成经济损失 361 万元（人民币）；某公司派到外国洽谈生意的人，连产品说明书都不懂，却签订了几千万美元的仪器，结果，运回来的都是用不上的废品。凡此种种，可见知识的重要。

6. 要善于用人

当老板的必须善于用人。实践证明，用人得当，事业兴旺；用人不当，事业衰亡。

俗话说，一料米养百样人。世界是个万花筒，人有勤懒和善恶之分。当老板的应从复杂的人群中选用诚实、能干之人。在用人方面，一是要“英雄莫论出处”，切莫片面苛求外表、年龄、学历和资历，只要是能胜任本职的，皆可重用。反之，即使是有文凭、资历深，但夸夸其谈，徒负虚名，业绩平庸，或者是懒惰、贪婪之辈，却是万万要不得的。二是要知人善任，用人之长。一个有水平的老板，在选择和使用人员方面，应以“这个人能做什么”、“他有什么专长”为基础。确定使用后，就应充分发挥他的专长，放手让他们干，调动他们的创造性和积极性。三是因人而用，要善于区别某人是属于哪一类的人，用在什么地方，用到什么程度。同时，还应按其表现，随时调整。

7. 要讲信用

老板是企业的代表，老板的形象就是企业的形象。如果当老板的都不讲信用，可想而知，这个企业的形象坏到什么程度。所以，在履行合同、交货、付款、兑现劳资政策等等方面都要讲信用，有就说有，没有就说没有，有多少就说多少，实事求是，讲到做到。千万不可欺骗人家，否则，一次不守信用，以后人家就

再也不跟你来往，再也不跟你合作了、使你臭名远扬、自绝其路。

8. 老板诸忌

忌虚浮——夸夸其谈，华而不实，言而无信，失去群众，失去信誉；

忌暴躁——发脾气，欠修养，得罪人，伤人心，惹人反感，众叛亲离，把本来可以办成的事搞坏；

忌傲慢——趾高气扬，摆架子，耍官腔，自我陶醉，好景不长；

忌泄气——遇困难，无斗志，遭挫折，唉声叹气，一筹莫展，灰心丧气；

忌固执——顽固不化，自以为是，忠言逆耳，一意孤行；

忌繁琐——工作无主次，整天忙于繁琐事务之中，容易迷失方向，捡了“芝麻”，丢了“西瓜”，得不偿失；

忌用人不当——事业兴衰，生死存亡，用人是否恰当，乃关键之关键；

忌吝啬——对手下人太刻薄，对关系户太寒酸，“既要马儿跑，又要马儿不吃草”，谁肯为你出力？谁肯与你合作？

忌酒色——酗酒误事，好色上当；

忌赌博——十赌九输，十赌九骗，沉迷赌场，无心经营，老本输光，倾家荡产；

忌吸毒——缕缕青烟，害人不浅，一吸上瘾，家破人亡。

9. 企业家的工作要领

- (1) 确保工作秩序与效率，切忌丢三拉四；
- (2) 办事果断，切忌三心二意，悬而不决；
- (3) 独立思考，科学分析，切忌人云亦云；
- (4) 记下必要的数字、号码、人名、地点与日期，减轻不必要

的记忆负担；

(5) 虚心求教，集思广益，从大量的信息流中过滤出主要东西用于工作；

(6) 珍惜自己和他人的时间。

二、怎样投资

做生意要有本钱，有了本钱又要懂得怎样投资。下面，谈谈投资的几个问题：

1. 投资的类别

(1) 独资经营——靠自己一个人(一家人)出本钱经营。这种投资的优点是独立自主，挣多挣少自家知，盈利归自己独得，亏损由自己承担，一切业务由自己作主。缺点是力量单薄(特别是缺乏资金的时候)。

(2) 合资经营——由两人或几个人出钱合股经营。这种方式的优点是资金雄厚(特别是做大生意的时候)。缺点是人多意见多，是非多，人心不齐，挣了钱的时候谁都想多分一点，亏了本的时候谁都想少承担风险，遇到逆境，互相埋怨。实践证明：多数合资经营的，到后来都是不欢而散的。所以，一般情况下，最好不要跟人家合资。

2. 怎样使用资金

(1) 开业时——手头上的资金不可用尽，要留有余地，特别是要留下足够的流动资金。

(2) 开业后——要从纯利中提取 20 ~ 30% 作为“风险基金”或“发展基金”。万一遇到意外(例如行情变化，货物损坏或者天灾人祸)可用这笔“风险基金”作补救；如果以后要发展事