

## 绪 论

### 一、可行性研究的概念

可行性研究是我国引进的，国际上通用的，在投资决策之前，对拟投资项目进行技术、经济、社会等方面的调查研究、分析比较、效果测算，并据此提出该项目投资可行性的评价和如何进行建设的意见，为项目投资决策提供可靠依据的一种科学方法。

可行性研究作为一种投资项目的评价方法，是随着科学技术与经济的发展和形成的，是在市场经济条件下产生的。由于价值规律的自发作用，使市场上供小于求的产品价格上涨，生产者获得超额利润，从而诱发了对生产该产品的盲目投资。投资的盲目性造成该产品供大于求，结果产品滞销，价格下降，部分企业亏损，甚至倒闭，经济损失惨重。多年来反复出现的这种盲目投资造成损失的现象，教育了投资者。如何在投资决策之前，就能够探索到市场供求变化趋势和技术发展信息，了解到投资盈利的可能，从而进行有把握的投资，以取得较好的投资效益，避免造成损失呢？于是，随着科学技术的发展，包括可行性研究在内的多种项目投资评价方法陆续产生。据有关资料介绍，可行性研究是30年代在美国开发田纳西河流域时最早试用的，并取得了较好的效果。第二次世界大战以后，继续伴随着科学技术的发展和经济建设的需要，可行性研究的内容与方法不断完善，应用范围不断扩展，并成为投资决策的重要依据，被众多发达国家所采用。同时，联合国工业发展组织对援助发展中国家的建设项目也要求做可行性研究，并于1978年编辑出版了《工业可行性研究编制手册》，1980年以后又相继编辑出版了《工业项目评价手册》和《项目评价准则》等资料。1991年在原《工业可行性研究编制手册》的基础上进行了修订、增补，出版了《工业可行性研究编制手册（最新修订及增补版）》。世界银行也规定了有关贷款项目评估方面的内容、要求与方法等。至此，作为投资决策前的项目评价方法，可行性研究已在国际上广为应用，并在内容与方法方面有了可参照的样板。

1979年，在党的十一届三中全会以后，我国技术经济工作者向国内介绍了可行性研究、费用效益分析、价值工程等评价方法。为使可行性研究等评价方法适应我国的国情和需要，于1981年，由国家科委立项，组织并开展了科研工作。当时科研工作的重点是可行性研究的经济评价方法。1986年，该项研究取得了预期成果，经鉴定后，转交国家计委，并由国家计委组织了应用研究。1987年，国家计委正式颁布试行《建设项目经济评价方法与参数》。1992年，党的十四大决定我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制，同时财政部决定实行新的财会制度，适应改革的需要，受国家计委委托，建设部标准定额研究所组织有关专家，对原颁布的《建设项目经济评价方法与参数》进行了修订。1993年，国家计委、建设部联合发文颁布了修订后的《建设项目经济评价方法与参数（第二版）》。在此期间，于1983年，国家计委发布了《关于建设项目进行可行性研究的试行管理办法》，将可行性研究纳入我国基本建设程序，作为编制设计任务书的依据。1991年，国家计委又决定将可行性研究报告替代设

计任务书<sup>①</sup>，其内容和深度要求均应与设计任务书相同。至此，对投资项目进行可行性研究已成为我国投资项目建设前期工作的重要内容，是基本建设程序的组成部分，同时也有了政府颁布的规范化的编制程序、内容与方法。

投资项目编制可行性研究报告的任务是，根据国民经济长远规划和地区、行业规划的要求，按照市场反映的需求情况，对拟投资项目在技术、经济和社会上是否合理和可行，进行全面分析、论证，做多方案比较，并提出评价意见，为投资决策和项目审批提供科学依据。

## 二、编制可行性研究报告的意义和作用

(一) 编制投资项目可行性研究报告是建立社会主义市场经济体制、深化投资体制改革的需要，有利于实现投资决策科学化和提高投资效益。

建国以来，我国经济建设取得了很大的成就。但是，适应计划经济需要而建立的原有投资体制，随着经济的发展，暴露了许多弊端，已不适应建立市场经济体制的要求。投资体制改革最根本的问题是，要把投资行为从计划经济体制转移到市场经济体制的轨道上来。首先，要对投资项目进行分类，对不同类别的项目实行不同的投融资办法。凡属受市场供求调节的、可表现为经济效益的竞争性投资项目，要逐步推向市场，由企业按市场需求投资，而向市场融资；基础性投资项目属于政策性投资，也可吸收地方、企业、外商投资，或全部由企业投资；公益性投资项目，主要由政府财政投资。其次，要引进风险机制，推行项目法人负责制。定项目之前先确定项目法人。项目法人对投资项目的筹划、筹资、建设，以及项目建成后生产经营、归还贷款、资产保值增值等全过程负责。赋予项目法人自行决策、自主经营的权利，同时又要承担投资风险和责任。再次，贷款要作为竞争性投资项目投融资的主要渠道。同时，商业银行对项目独立进行评估，自主决策是否贷款，并承担投资风险。

投资体制改革的上述措施，有利于理顺产权关系，明确投资者的责任；有利于实现政企分开、所有权与经营权分开，转变项目投资单纯依赖政府行为的“大锅饭”体制；有利于实现在国家宏观调控下发挥市场调节对合理配置资源的基础性作用。同时，它在客观上也要求项目投资决策必须实现科学化，提高投资效益，否则，项目法人将自食因盲目决策而造成损失的一切恶果。

为实现投资决策科学化，提高投资效益，就需要在投资决策之前，认真做好可行性研究，以探索项目投资在技术上、经济上和社会上的合理性和可行性。依据可行性研究报告，进行科学的投资，才能推进经济的发展，达到提高经济效益的目的。

(二) 编制投资项目可行性研究报告是符合国际惯例的，有利于推进我国对外开放的扩展。

当今国际经济发展的实践表明，各国经济的发展，相互依靠、相互合作、相互竞争的态势越来越明显，任何封闭型的经济是不可能较快发展的。邓小平同志曾深刻地指出：“中国长期处于停滞和落后状态的一个重要原因是闭关自守。经验证明，关起门来搞建设是不能成功的，中国的发展离不开世界。”<sup>②</sup> 因此，为发展我国经济，必须坚持对外开放的方针。要吸收和利用包括资本主义发达国家在内的世界各国所创造的一切先进文明成果，要吸收和利用国外的资金、资源、技术和管理经验，为我国的社会主义经济建设服务。

我国能否吸收和利用国外的资金或技术，要看我国的投资环境和条件。国外投资者能否把资金或技术投向我国，要看拟投资项目是否能获得较好的经济效益。为了进行有把握获得

<sup>①</sup> 见国家计委计投资(1991)1969号文《关于报批项目设计任务书统称为报批可行性研究报告的通知》。

<sup>②</sup> 《邓小平文选》(第三卷)第78页。

盈利的投资，国外投资者都要对拟投资项目进行可行性研究，这已形成国际惯例。只有通过可行性研究判断某项投资是可行的，他们才会把资金或技术投向我国。适应对外开放的这种需要，我国有关部门早在1987年就明确规定“可行性研究是举办外商投资项目的必要程序”。

因此，对外商投资项目编制可行性研究报告，是符合国际惯例的，是我国应创造的、外商能够接受的投资环境和条件之一，是落实对外开放方针的需要。

(三) 编制投资项目可行性研究报告是落实我国基本建设程序的重要步骤，是按基本建设程序做好投资项目设计、筹资、施工等各项工作的依据。

根据有关部门的规定，目前我国基本建设程序包括报批项目建议书、编制与报批可行性研究报告、建设地点的选择、设计工作、建设准备、计划安排、筹建实施、生产准备、竣工验收和交付生产等几个阶段。通常把报批项目建议书、编制与报批可行性研究报告、厂址选择、设计工作和建设准备工作等统称为建设前期工作。

世界上许多国家和国际组织对投资项目都规定了建设程序。它是人们在认识项目建设所固有的客观规律的基础上，依据项目建设过程中各项工作的内在联系，而制定的这些工作必须遵循的先后次序的规则。严格地按照基本建设程序办事，是项目建设实现科学决策和顺利实施的基本保证。

编制可行性研究报告是我国项目建设前期工作的重要内容，是基本建设程序的重要步骤。只有做好投资项目的可行性研究，才能判断项目投资是否合理和可行，才能做出是否进行投资的科学决策。同时，投资项目的可行性研究报告，勾画了该项目的建设规模、销售策略、厂址方案、技术方案、工程方案、资金筹措方案和实施进度等项目建设的内容，因此，它为该项目依次按基本建设程序进行下步各项工作提供了依据。例如，依据经主管部门批准的可行性研究报告，才能安排项目的设计工作，才能向银行申请投资贷款等。

可见，编制可行性研究报告，在项目建设前期工作中处于十分重要的地位，也有着十分重要的作用。

(四) 编制投资项目可行性研究报告，有利于政府对投资规模、投资方向实施宏观控制，是保证经济持续、快速、健康发展的必要措施。

在市场经济的条件下，政府对投资的宏观控制是十分必要的，这已被世界上许多实行市场经济国家的经济发展实践所证实。我国是一个人口众多、地域辽阔、地区间经济发展不平衡的大国，因此，为了推进经济发展，提高经济效益，在发挥市场调节对合理配置资源的基础性作用的同时，加强政府对投资规模、投资方向的宏观控制更加必要。总结我国经济建设的历史经验，失去对投资的宏观控制，往往也会造成某些问题，使经济发展受到损失。

对投资的宏观控制可以采取调节税收、控制贷款等手段，而加强投资项目的可行性研究也不失为一项重要措施。因为投资项目的可行性研究是以市场需求预测、现有生产能力分析、资源与原材料供应和建厂条件分析、盈利能力分析、资金来源与清偿能力分析等为基础，以基准收益率为判别标准，经过比较论证，来判断其投资是否合理、是否可行的，因此，在实行项目法人负责制的条件下，它有利于实现投资者的自我控制。同时，对投资项目的国民经济评价，是从国家整体角度，考察项目对国民经济的贡献和需要国民经济付出的代价，以资源合理配置为原则，以社会折现率为判别标准，从而确定投资行为是否合理，因此，在一定意义上讲，国民经济评价恰是宏观约束的体现。再有，按现行规定，项目需按投资限额的不同，上报中央或地方政府主管部门和计划部门审批，可行性研究报告不仅为审批部门实施宏

观控制提供了数据和资料,而且审批部门还可通过调整有关评价参数来达到宏观控制的目的。

### 三、可行性研究报告的内容

1983年,国家计委以计资(1983)116号文颁布了《关于建设项目进行可行性研究的试行管理办法》。该《办法》明确规定了工业项目可行性研究报告的内容。

#### (一) 总论

1. 项目提出的背景(改扩建项目要说明企业现有概况),投资的必要性和经济意义。
2. 研究工作的依据和范围。

#### (二) 需求预测和拟建规模

1. 国内外需求情况的预测。
2. 国内现有工厂生产能力的估计。
3. 销售预测、价格分析、产品竞争能力,进入国际市场的前景。
4. 拟建项目的规模、产品方案和发展方向的技术经济比较和分析。

#### (三) 资源、原材料、燃料及公用设施情况

1. 经过储量委员会正式批准的资源储量、品位、成分以及开采、利用条件的评述。
2. 原料、辅助材料、燃料的种类、数量、来源和供应可能。
3. 所需公用设施的数量、供应方式和供应条件。

#### (四) 建厂条件和厂址方案

1. 建厂地理位置、气象、水文、地质、地形条件和社会经济现状。
2. 交通、运输及水、电、气的现状和发展趋势。
3. 厂址比较与选择意见。

#### (五) 设计方案

1. 项目的构成范围(指包括的主要单项工作)、技术来源和生产方法、主要工艺和设备选型方案的比较,引进技术、设备的来源国别,设备的国内外分交或与外商合作制造的设想。

改扩建项目要说明对原有固定资产的利用情况。

2. 全厂布置方案的初步选择和土建工程量估算。
3. 公用辅助设施和厂内外交通运输方式的比较和初步选择。

#### (六) 环境保护

调查环境现状,预测项目对环境的影响,提出环境保护和三废治理的初步方案。

(七) 企业组织、劳动定员和人员培训(估算数)。

(八) 实施进度的建议。

#### (九) 投资估算和资金筹措

1. 主体工程 and 协作配套工程所需的投资。
2. 生产流动资金的估算。
3. 资金来源、筹措方式及贷款的偿付方式。

#### (十) 社会及经济效果评价

上述可行性研究报告的内容同联合国工业发展组织编辑的《工业可行性研究编制手册(最新修订及增补版)》所提出的内容是基本一致的。

其他行业建设项目的可行性研究内容,可参照工业项目可行性研究的内容,由主管部门结合行业特点制订。

在1992年，国家计委、经贸办、建设部联合以计资源(1992)1959号文发布了《关于基本建设和技术改造工程项目可行性研究报告增列“节能篇(章)”的暂行规定》，确定编制投资项目可行性研究报告时，除前述规定的内容之外，要增加“节能篇(章)”，作为可行性研究报告的组成内容和审批条件。节能篇(章)的内容包括采用合理用能的先进工艺和设备，以及以国内先进水平或参照国际上该产品的先进能耗水平作为依据的产品单耗指标等。

本讲义所列各章就是按照国家计委规定的编制可行性研究报告的内容编写的。

必须指出，在基本建设程序有关阶段的工作中，也涉及到可行性研究的内容，但其内容的范围与深度是有着不同要求的。在联合国工业发展组织编辑的《工业可行性研究编制手册》中，按照不同工作阶段对涉及可行性研究的内容与深度的不同要求，把可行性研究区分为机会研究、初步可行性研究和可行性研究(或称详细可行性研究)。同时该《手册》还提出，为了编制可行性研究报告的需要，对投资项目的某些特定方面，必要时还需进行辅助(专题)研究；在完成可行性研究报告的编制之后，投资机构和金融机构还将根据各自的需要，对可行性研究报告进行评估，并提出评估报告。

按照我国《公司法》的规定，在投资项目发起阶段，对投资项目必要性的论述、建设条件与资金筹措的分析、经营前景和盈利情况的评价等，相当于机会研究。我国基本建设程序中规定的报批项目建议书阶段，其内容所涉及的投资项目有关技术、经济情况的分析、论证，相当于初步可行性研究。基本建设程序中规定的编制与报批可行性研究报告阶段，所应编写的可行性研究报告，是指详细可行性研究。

机会研究、初步可行性研究和可行性研究不仅在内容和深度上不同，而且对承担研究工作的机构与人员构成、投资与成本估算的精确程度、完成研究工作的时间长短、研究工作所需费用标准等也都是不同的。

#### 四、编制可行性研究报告的程序

按照我国基本建设程序，在项目建议书经批准下达以后，即可进行可行性研究报告的编制工作。

可行性研究报告的编制，一般根据投资项目规模和审批权限，由主管部门下达计划任务或由项目法人委托的方式进行。目前已广泛采取招标、投标的办法。

设计单位或咨询机构在接到主管部门下达的计划任务或项目法人提出的委托要求时，应首先审核该项目的各种批准文件(如项目建议书批件)和应提供的各种资料是否完备；其次要商讨研究工作的范围、要求、工作进度、协作方式和费用支付办法等，并依据商定的意见签订合同。

编制可行性研究报告的任务确定后，设计单位或咨询机构需根据投资项目的不同规模，组织相应的部门和人员，成立专项小组，并制定工作计划，具体承担该项研究工作。

可行性研究报告的编制工作，首先要按照规定的内容与要求，认真细致地进行调查研究、实地考察、搜集资料 and 整理资料的工作，这是编好可行性研究报告的基础工作和前提。其次要分别进行市场需求预测、国内现有生产能力分析、资源与原材料供应和建厂条件分析，拟定实现投资目标的建厂规模、厂址选择、技术选择、生产经营、投资估算与资金筹措的不同方案，并进行不同方案的评价与比选；在这个过程中，有的工作可能需要进行多次、反复地计算、分析、模拟和论证，这是编好可行性研究报告的核心工作和关键。第三要确定可供决策选择的两个以上方案，按规定的内容与要求，编写可行性研究报告。报告的初稿编制完成

后，一般应送主管部门、项目法人和有关专家征求意见，并进行修订和补充。有的大型投资项目的可行性研究报告，还需进行预审，并按预审意见再修订。最后将正式编制完成的可行性研究报告交付委托部门或项目法人。

委托部门或项目法人收到报告后，经审核无疑义，即可办理发文，正式上报主管部门或计划部门审批。

计划部门为审批可行性研究报告的需要，还应组织评估或委托咨询机构进行评估，并写出评估报告。

投资项目可行性研究报告经批准后，才可依据它进行基本建设程序的下步工作。

### 五、编制可行性研究报告的要求

可行性研究报告是项目投资决策和实施的重要依据，因此，政府有关主管部门要对承担可行性研究报告编制工作的单位进行资格审定。

设计单位或咨询机构要对所承担编制的可行性研究报告的可靠性和准确性负责。正式交付委托单位的可行性研究报告，应由编制单位加盖公章，有行政、技术、经济等方面负责人签字。

依据投资项目的情况而组织的具体承担可行性研究报告编制工作的专项小组，在人员构成方面，应包括工业经济、市场、财务、土建工程和与项目直接有关的工艺、设备、设计等方面的科技人员和经营管理人员。承担大型投资项目可行性研究报告编制工作的专项小组，应有编制单位或其部门负责人参加，并直接领导。专项小组内部要有明确分工与责任制。

参加编制可行性研究报告的人员对报告的编制工作要坚持实事求是的原则，做到客观、公正、科学、可靠。要重点论证投资项目是否符合国家的有关政策、法规，是否符合国家宏观经济的要求，是否符合国民经济长远规划和地方、行业规划的要求，布局是否合理，在技术上、经济上、社会上是否合理和可行。在报告的编制方法上，要认真调查研究，详尽占有资料，广泛听取意见，并做到技术、经济与社会分析相结合、定量分析与定性分析相结合、动态分析与静态分析相结合、主体工程与配套工程相结合，抓住关键，掌握重点。在报告的写法上，要做到论据充分、数据翔实、结论明确、文字简练。

在编制可行性研究报告的过程中，承担编制工作的单位和人员，掌握了大量详尽的资料，为此要注意保守国家机密，同时也要为投资者保守技术与经营秘密。

# 第一章 总 论

《总论》是可行性研究报告的首章，要概括介绍投资项目的情况，介绍可行性研究工作的依据和工作概况，在综合叙述可行性研究报告各章主要研究结果的基础上，明确提出研究结论和建议，为项目的投资决策和可行性研究报告的审批提供一目了然的依据。

本章内容应根据投资项目的情况而定，一般包括以下几节：

## 第一节 项目的情况与背景

### 一、项目情况

#### (一) 项目的名称。

要写项目的全称，并应与项目建议书一致。

#### (二) 项目法人。

要写项目法人单位全称和法人代表姓名、职务。

#### (三) 项目的主管部门。

要写项目主管部门的全称。中外合资项目应写明各方所属部门、集团或公司的全称、地址、法人代表姓名、国籍、职务。

#### (四) 项目拟建地区、地点。

#### (五) 承担本项目可行性研究报告编制工作的单位和法人代表姓名。

注：可行性研究报告的封面，要在上部居中写明《××项目可行性研究报告》的名称；下部居中写明编制单位名称，编制完成时间，并加盖单位公章。报告的扉页写明承担报告编制工作的专项小组组长和成员的姓名、工作单位、职务和职称。

#### (六) 编制可行性研究报告的依据。

写出编制本项目可行性研究报告所依据的法规、文件、资料的名称、发文单位或资料来源、发布日期等。其中重要的文件、资料应复印成全文抄录，作为可行性研究报告的附件。

上述法规、文件、资料一般包括：1. 主管部门对本项目下达的指令性文件和审批文件；2. 可行性研究阶段前已形成的工作成果和文件；3. 国家或本项目拟建地区的有关本行业建设方面的政策和法令；4. 本项目需要的已调查、搜集的基础资料。

### 二、项目背景

(一) 本项目投资在实现国家或行业发展规划要求、实施产业结构和产品结构调整、落实产业政策和技术政策等方面的意义和作用，从而说明本项目建设是否符合宏观经济的要求和投资的必要，以及可利用的现有公用设施和可取得的优惠政策。

(二) 从国内外市场供求情况的现状，分析与说明建设本项目对于满足国内外市场需求方面的作用，及其发展预测和盈利前景。

(三) 从资源、原材料供应和建厂条件的情况，说明实现本项目投资的可能。

(四) 项目发起单位或发起人提出的建设本项目的理由，以及投资意向。

## 第二节 研究工作概括

简述依据项目建议书及其审批文件,进行项目可行性研究工作的概况。

### 一、项目建设必要性的分析与研究。

说明本项目在整个国民经济和行业中的地位与作用,是否符合产业政策、技术政策、生产布局等方面的要求。

### 二、调查研究工作的项目及其成果。

(一)市场调查工作情况,包括调查项目、范围、调查方法、调查结果和可靠程度。产品选择、达到水平与发展趋势。如是新产品需注明研究开发、试制试用、鉴定的情况与机构。

(二)资源、原材料、能源的调查情况,包括拟建项目所需自然资源的勘测情况,国家资源储量委员会的批准文件;项目所需原材料和辅助材料、燃料与动力、水与气的现有状况、发展趋势、供应本项目需要的可能与程度等。同时说明此项调查的方式,调查结果的依据和可靠程度。

(三)社会公用设施调查工作情况,包括拟建项目在生产、生活、运输、销售等方面所需的社会公用设施、现有设施满足需要的程度、发展趋势、采取的措施等,以及上述调查资料的来源和本项目拟建地区有关部门的意见等。

(四)环境调查工作情况,包括项目拟建地区环境和主要污染源的现状,该地区对环境质量的特殊要求,以及上述两方面对本项目的影晌。同时说明此项调查途径、提供资料的单位和当地环保部门的意见等。

### 三、设备与工艺的选择与试验情况

#### (一)生产设备与工艺。

1. 选用新工艺的流程、水平,新工艺开发、试验、鉴定的情况,应用效果。如是引进新工艺,需注明国别、厂商、特征、水平、成熟程度、应用情况等。

2. 选用新材料的特征与水平,新材料开发、试验、鉴定与应用的情况和机构。

3. 设备选择,设备名称、型号、水平,设备比选指标与结果。如是新设备需注明研究开发、试制试用、鉴定的情况与机构。

#### (二)建筑施工工艺。

1. 选用建筑材料的名称、制造厂家、产品出厂说明或证明,以及本项目应用前的试验情况与结果。如是新材料,需注明研究开发、试验试用、鉴定的情况与机构。

2. 施工工艺选择的情况,如是新工艺,需注明研究开发、试验试用、鉴定的情况与机构,以及本项目应用前的试验情况与结果。

#### 四、厂址选择情况

厂址选择的原则。各可供选择的建设地区与厂址情况;包括位置、环境、勘探、测量的数据资料,社会经济条件,以及各方案之间的比选。

#### 五、资金来源调查情况

资金来源渠道、方式、数量和落实程度。

## 第三节 研究结论

研究结论是可行性研究报告的核心内容,它是在综合叙述报告各章主要研究结果的基础



上,对本项目投资在技术上、经济上、社会上是否合理与可行,最终得出的明确结论。

研究结论一般包括以下内容:

### 一、研究结论

#### (一)市场预测与项目规模。

市场需求量分析。预计销售方向和销售量。产品和副产品的品种、产量。产品价格和销售收入预测。项目拟建规模与分期建设规模。

#### (二)资源、原材料和能源供应。

经国家储量委员会正式批准的资源储量、品位、成分以及开采和利用条件。项目投产后需用的主要原材料、燃料、动力和作为零部件的工业产品、半成品的品种、规格、数量和来源。需进口的原材料和工业产品的名称、规格、年用量、必要性和来源。

#### (三)厂址。

地理位置、气象、水文、地质、地形、四邻状况和社会经济现状。水源与取水条件。三废排放或堆置条件。交通运输条件,投入物与产出物的运量、运距。

#### (四)技术方案。

项目选择的生产工艺和主要生产设备、辅助设备、公用工程、生活设施的内容、规格(型号、体积、面积等)、数量、来源与节能。

#### (五)环境保护。

排污种类、数量,是否达到国家规定排放标准。主要治理设施和投资。

#### (六)工厂组织及劳动定员。

工厂的组织形式和劳动制度。全厂定员、各类人员需要量和来源。

#### (七)项目建设进度。

#### (八)投资估算和资金筹措。

项目投资总额,包括固定资产和流动资产的总额。资金来源:自筹与贷款。贷款利率及偿还条件。中外合资或股份制的各方投资额、投资方式、投资时间。

#### (九)财务评价和国民经济评价。

项目的总成本和单位成本。项目的总收入,包括销售收入和其他收入。财务内部收益率、财务净现值、投资回收期、贷款偿还期等指标的计算结果。经济内部收益率、经济净现值、经济换汇(节汇)成本等指标的计算结果。盈亏平衡分析、敏感分析、概率分析和方案比选。

#### (十)综合评价结论。

项目在技术上、经济上、社会上是否合理、可行。

### 二、主要技术经济指标表

主要技术经济指标表应依据项目的不同而有所不同。一般包括以下指标:生产规模,全厂定员,主要原材料、燃料、动力的需用量、消耗定额和综合能耗,占地面积,总投资、总成本、总收入、纳税总额、利润总额,财务内部收益率、贷款偿还期、经济内部收益率、投资回收期等。

### 三、存在问题和建议

经研究认为本项目投资存在的主要问题,并提出解决上述问题的建议。

## 第二章 市场分析和销售战略

### 第一节 市场分析和销售战略研究在投资前研究中的地位

市场分析指的是对拟建项目所提供的产品或服务的市场占有可能性的分析。销售战略研究指的是打算以何种促销手段去占领市场,以实现项目的销售收入和利润等目标的研究。两者合并构成可行性研究报告中最重要的部分。

市场分析和销售战略研究可以被安排为单独的两个咨询研究课题,也可以被安排作为一章或二章,编排在投资前研究各阶段研究报告中。也就是说,从项目的投资机会研究起,到初步可行性研究、可行性研究、项目评估等阶段,市场分析和销售战略研究都可能作为研究报告的主要组成章节,也可能由项目主办单位单独委托编制并单独成册。

不同类型的投资者对市场分析和销售战略研究的重视或需要程度是有所不同的。在所有权与经营权之间的关系没有理顺的时候,投资项目的主办人往往关心的不是项目的最终效益,而是其他更与其自身利益直接相关的方面,或者项目经济效益以外的别的指标,例如投资完成额或产量指标,他们不认为认真的市场分析和销售战略研究是投资前的必要工作。在项目主办人的利益与投资项目的效益有直接关系的情况下,项目主办单位对市场分析和销售战略研究会重视得多,例如许多的外国公司在考虑是否要针对某个投资设想委托编制可行性研究报告之前,就先行委托咨询公司编制投资设想项目或产品的市场研究报告。不少公司在取得市场研究报告后还委托其他国际知名的咨询公司对市场研究报告进行复审,不惜花费大笔金钱,在充分分析市场后再考虑寻找合作伙伴以及进行项目的初步可行性研究等工作。但是也不见得所有的私人企业或合作企业都非常重视正规的市场分析和销售战略研究,有的企业偏好于抓紧投资时机或者以不太大的投资做短频快动作;有的更重视个人或一组人的“感觉”、“经验”、或“灵感”,甚至依靠卜卦或风水先生。不做正规的市场研究而取得成功的实例有许多,每一次成功都使该项投资的决策人更加对自己的感觉或经验充满信心。

项目自身的特点、所处的环境以及该项目所提供的产品或服务所处的发展阶段等因素,都对是否值得花时间去正规地编制市场分析和销售战略及其所采用的方法和精度给予影响。在棉布凭票供应的年代,上棉纺印染厂几乎没有多少市场风险;新工业基地的水电通讯道路等基础设施的投资规模主要取决于区域规划和可供应资金的大小;原材料和产品受政府行为干预的程度,对于某些项目的影响会远比详尽进行市场分析重要得多……。与上述举例相反,对于一个已形成市场竞争的产品项目,或者从未在这个区域销售过的某种产品项目,适当的市场分析和销售战略研究,对于减少投资的风险就重要得多。因此,不论是采用计划经济体制还是市场经济体制,并不见得所有的项目都要按同样的模式、方法和深度去进行市场分析和销售战略研究,而需要根据项目自身的特点和所处环境,有针对地去考虑这些问题。

尽管有许多项目的投资决策人在没有做市场分析和销售战略研究的情况下也取得了成功,以及确实有的项目由于自身的特点并不需要做详细的这部分研究,但是联合国工业发展

组织编制的《工业可行性研究编制手册》和我国政府对《项目可行性研究的试行管理办法》都明确地规定了可行性研究报告中需要做市场分析和销售战略研究。这是因为在依靠经验与灵感做决策并取得成功的同时，世界各国都有大量的实例表现为重复建设或盲目建设，浪费了大量资金，甚至引起企业和银行破产，导致整个社会的经济危机或不景气。规定所有的项目都要做市场分析和销售战略分析，至少在投资管理的层次上做到了对投资人注意市场风险的提示。对于确实不需要做这部分工作的项目，以及需要抢时间而无法安排详细开展这项工作的项目，有此项规定亦无害，因为工作的深度可以按项目特点，由可行性研究报告的编制单位与项目法人自行商议决定。因此，有关所有的项目均需进行市场分析和销售战略研究的规定，是尽可能减少盲目投资和减少投资风险的重要举措，投资管理部门和学术研究机构均应对此举措尽力宣传。既使对于投资艺术高超、经验和灵感丰富的投资决策人也应进行宣传，因为市场如战场，要做长胜将军还得谨慎从事。

市场分析和销售战略研究需要掌握大量统计资料，要熟知政策和产业状况，不是任何单位都能很好胜任的。尤其在所研究对象将提供的产品或服务尚未被列入国家、地区或部门统计范围时，研究工作的难度和强度极高，既取不到过去生产和消费的统计，也难以测算将来的竞争者。在这种情况下，研究成果的水平将很大程度地取决于承担报告编制机构的水平和经验，或许他们能通过间接资料的加工，用较为科学的方法取得逼近的数据，或者用他们的社会经验、灵感和艺术感，为投资主体单位提供有价值的参考建议，因此许多国际金融机构或跨国公司在选择咨询机构时，主要按咨询公司编制的《研究建议书》的技术建议水平作为评判标准，而不是按研究项目报价最低为准。几万元、几十万元的研究报价之差，关系到的是数百万、上千万、亿元的投资风险或效益，相比之下研究费用的投资效益比超过任何产业部门，优质自然成为主要判据。

中国近年处于高速的经济增长，基础设施建设和房地产业的战线拉得很长，国营大中型项目、外商投资项目、地方国营或联营项目、乡镇企业或私营项目大量上马。许多项目的成功得益于很好地进行了投资机会研究和市场分析。也有不少项目虽然形式上做了可行性研究报告（含市场分析和销售战略研究），但实际是做的“可批性研究”，仅仅为了对付投资主管机构的审批程序，而并没有严肃认真地进行研究工作；或者承担研究的机构为了其自身利益（例如为了取得项目的设计任务或工程承包任务），而没有按项目法人的要求做到可能的深度，造成了项目的失误。这些单位仅仅为了节省几万元、几十万元的研究费用，或者抢出几个月时间，用可批性报告替代可行性研究，结果造成上百、上千万、上亿元的浪费，或者原拟打进某个国内或国际市场而因销售战略欠佳及其资金不足而无法如愿，实在是学费付得太高。

许多国营、地方国营自筹资金项目、外商投资项目、乡镇和私人企业的投资决策人是有意花钱请咨询单位编制市场研究和销售战略研究报告的，但是他们抱怨咨询公司不承担经济责任。他们的这个抱怨是有道理的。咨询公司应该为自己的产品负责，没有能力承担责任就不应当承担相应的工作。建议各类投资机构，今后在物色咨询公司时应聘用愿意按咨询业务合同承担经济责任的咨询公司。最好不要委托少收费或不收费的咨询机构，因为这类机构一般都不会承担投资风险责任。更不要委托个人专家去编制市场分析和销售战略研究，因为他们无法承担责任。

## 第二节 市场分析和销售战略研究的依据

不论在投资前的哪一个阶段，也不论由项目主办单位自行开展研究工作或者委托咨询公司，市场分析和销售战略研究都必须建立在某些前提的基础之上。只有明确了这些前提，才具备向下属机构（或人员）布置研究任务、或委托咨询公司承担研究的条件。

如果市场分析和销售战略研究任务是作为整个可行性研究的一部分，那末这两部分的研究任务和目标将纳入可行性研究报告的编制大纲中，由可行性研究的主编单位再行细分。如果单独进行这两部分研究，就需要有针对性地编制市场分析或销售战略研究任务书。可行性研究大纲或专项研究任务书均可由咨询公司编制，交项目主办单位修改确认。

市场分析任务书中一般应指明的前提条件有：

1. 指出拟研究项目的产品或服务名称、型号、规格、性能。
2. 指出拟研究的市场的地域范围，例如哪些国家、哪些省市，以及是否需要由咨询公司提出市场地域建议。
3. 指出拟研究市场的用户行业细分要求，例如要求或不要求指明使用该产品或服务的用户的行业及各行业顾客的消费份额。
4. 指出是否要研究已有的以及潜在的竞争对手，重点研究哪些家，至少应取得哪些信息。
5. 指出是否要进行涉及这些产品或服务的政策、法规研究，例如进出口许可证、配额管理办法，以及其他可能影响进入市场的因素研究。
6. 指出拟研究的相关产品或可替代产品的范围。
7. 指出建议使用的调查研究及数据处理方法，例如是否要进行消费者问卷调查，样本的大小、问卷的内容，调查对象的特征，以及如何处理或统计数据。
8. 指出市场分析报告的成果要求，例如语种、份数、统计或预测数据的形象表达方法等。
9. 指出完成研究报告的时间进度与费用控制要求，以及质量控制标准与办法。

销售战略研究任务书中一般应指明的前提条件有：

1. 指出拟销售的产品或服务名称、型号、规格，以及目标销售量、销售收入。
2. 指出项目主办单位过去成功地实现销售的主要手段和资源，例如已有商标、销售机构和渠道，已有的宣传资料（广告片、录像带、宣传手册等），以及善长的促销方法，过去的促销业绩等。
3. 指出和开发市场的地域、行业、消费者层次，以及目标销售量、销售收入按上述的细分，及其依据资料（例如市场分析报告）。
4. 指出拟建项目按当地或市场所在地法规已取得的或拟取得的许可权，例如进出口权、内外销权以及许可证或配额数量。
5. 指出是否需要销售战略研究报告的编制单位复审过去已由其他单位编制的市场分析报告并补充修改该报告。
6. 指出是否需要咨询机构对项目的产品或服务大纲提出修改意见，并提出销售战略研究的主要任务，例如设计促销方案，含促销机构的设计、促销方法、人员聘用、促销费用和效果估算等。
7. 指出销售战略研究的时间进度和费用控制要求，指出研究报告的成果表现形式和质量

控制办法。

市场分析和销售战略研究任务应尽可能地紧缩研究对象和范围，因为研究地域越广、产品种类越多，将意味着研究费用越高。有的放矢地制定研究任务书，既有利于节省研究费，也有利于保证工作质量。这两部分研究的最费力最精华部分都是所采集的基础数据，只有取得可用的基础数据才能使后续的数据处理方法有用武之地，因此从研究任务书的编制开始，就应研究基础数据的采集范围与方法，并在研究过程中据现场实况对方法进行调整。

### 第三节 市场分析概要

为了使投资项目能够在市场经济的环境中顺利地发展和生存，项目主办单位从开始构造项目概念时起，就应首先考虑市场的需要，以消费者或用户的需要作为项目的出发点和归宿。一旦产生了初步的项目概念，就应开始进行市场分析，以验证该项目概念是否能够被市场所接受。只有经市场分析后认为该项目概念值得发展，才有必要开展可行性研究的其他工作。这里所称的“项目概念”，是指打算干什么项目、大约投入多少钱、搞多大的规模等。通常由各类机构的规划部门或领导人根据其自身发展的需要，并经初步的政策法规、区域经济考虑后提出“项目概念”，然后安排该机构的市场分析业务部门或者委托咨询公司去承担市场分析工作。

本节不打算讨论“项目概念”的问题，因为它属于投资机会研究的范畴。本节所讨论的重点是在已经形成了初步的项目概念后，如何进行逐步深入的市场分析工作，特别是希望能让投资项目的决策人了解到市场分析工作的主要方面，并运用这些知识去指导本单位或咨询公司的市场分析人员开展相应的工作。

#### 一、明确市场分析的工作范围

各类项目均有其自身的特点，有特定的服务对象、服务地域，因此不可能形成一张千篇一律的市场分析提纲，而只能按照特定的项目，编制特定的项目市场分析提纲。例如水厂和热力厂有供应半径的问题，针对水厂和热力厂的市场分析范围只能在经济半径区域之内；而热电厂则既要考虑供热半径，又要考虑发电上网，其分析范围就应相应扩大；以生产资料为最终产品的工厂，其用户为其他行业的工厂，则其直接研究范围为相关的用户行业；家电产品的用户为千千万万的家庭和几乎所有的社会集团，且可能被运送到国内外各地，其产品的直接市场分析范围会比生产资料项目更广泛；同时也应注意到，即使生产资料项目的直接用户为其他行业的生产单位，但是经过几个生产环节后最终还是要变为消费品，被千万计的家庭和社会集团消费，因此在研究生产资料项目的时候，仍然不能不研究社会总体的生产和消费水平与发展趋势。因此，在形成了初步的项目概念并决定要开展市场分析工作后，首先应与市场分析人员一同讨论市场分析范围的问题。把分析范围定得宽些，多分析一些直接和间接的因素对项目发展固然无损，但是将增加市场分析的工作量，费时费钱，所以还是尽可能有的放矢为好。

工作范围还涉及产品或服务的不确定性问题，例如对于一个电缆厂项目，让市场分析人员去做各种各样的电力和通讯电缆的市场分析是不够适当的，因为电缆的品种太多。项目概念方案应做到的深度是，不仅仅提出拟搞一个电缆厂，而且根据初步掌握的市场信息和设备性能范围，提出倾向于搞哪几种规格的电，然后再交市场分析人员开展后续的工作。

## 二、市场信息资料的搜集

明确市场分析的产品和地域，也可以称为明确市场分析的目标产品和目标市场。这两个方面均明确后，就可以着手编制市场分析的信息资料搜集提纲。不过这里应该说明一下“明确”不等于项目的最终选定，而只是投资前研究过程中的阶段性选择。在项目研究过程中，没有阶段性的明确，就无法开展后续研究工作。然而阶段性的明确很可能被后续工作否定，例如原明确作为目标的产品，可能在市场分析的过程中被否定，它意味着投资需再明确新的目标产品，开展新的研究，直至最终找到最合适的投资项目。新的研究自然又要花钱，因此在提出目标产品和目标市场之前，也就是构造项目概念的阶段，对所选产品和市场就应做些工作，以尽量争取减少或避免循环研究工作量。

市场信息资料搜集提纲的内容，将很大程度取决于目标产品（或服务）以及目标市场的特性。有的项目市场分析的工作范围较小：例如拟建一个收费的游泳池，它的服务半径不会超过一个城市，市场资料提纲就相对简单。然而对于一条跨省的高速公路，或者一个可以四海为市场的消费品生产工厂，市场资料的提纲就会复杂得多。以一个可能涉及到进出口的工业生产项目为例，它所需要的市场分析资料可能包括下列内容：

1. 关于产品需求的宏观经济资料，如人口数、增长率，国民生产总值和增长率，人均收入、消费及其增长率，物价指数、有关该类产品的人均生产和消费水平等。
2. 有关的政策、法规、标准和财税制度。
3. 国际、国内、目标地区有关该产品的现有生产能力，进出口量。
4. 国际、国内、目标地区的有关该产品的价格信息。
5. 国内外现有竞争对手的情况，以及目前尚在规划、建设今后可能成为竞争对手的企业有哪些，竞争力如何。
6. 替代品的生产、消费和价格趋势。
7. 关键原材料及替代原材料的生产、消费和价格情况。
8. 消费者的层次划分，各层次顾客的行为模式、消费水平、价格接受能力。
9. 如果是生产资料产品项目，还应针对下游工业行业的消耗水平，发展前途等进行搜资。

这些资料中有许多可以从年鉴、手册中查获，特别在项目的产品或服务属国计民生中的重要内容，并因此纳入国家行业或地区统计范围时。但多数情况下，项目所涉及产品或服务未能被纳入国家或行业统计范围，搜集资料的工作就会比较困难，需要派调查员到各地的学术研究机构、管理部门和生产企业逐个专访，费用也就较高。此外，即使从年鉴、手册中查到许多数据，也不能单凭过去的数据去推测未来。在搜集素材的过程中应访问各类专家、学者、有经验的生产或贸易机构的管理人员，听取他们对目标产品和市场的分析或预测意见。

拟定问卷，开展消费者意愿调查是消费品生产项目市场分析常用的方法。为了以较低的费用完成或尽量有效的调查，对问卷的设计和调查对象的选择原则应给予充分重视。例如，一个以高档西服为目标产品的项目决定开展问卷调查，目标市场选了十个大中型城市，目标顾客为中级以上专业或管理人员，以及收入较高的中青年，样本数定为一万。这项调查的工作量很大，但是由于问卷设计得好，调查结果不仅获得了一般的市场信息，还得到了顾客对面料、色泽和西服式样的偏好信息，对于决定企业的生产纲领很起作用。虽然搞调查花了大钱，项目的收获却更大。

编制市场分析资料提纲是一种需要由具备较丰富社会经济和工程经验的专家来承担的工

作。他应该有综合多重政治、经济、社会 and 工程方面因素的能力，从各项单因素中透视目标产品和目标市场的前景，并按照此种透视能力来编制市场资料搜资提纲。例如编制一个电梯、自动扶梯生产项目的市场分析搜资提纲，除了考虑到该电梯行业之外，还需要考虑整个机电制造行业，考虑城市规划和发展前景，考虑中国的人口和土地利用政策，考虑住房改善和改革制度，考虑商业和文体教育事业，考虑多层厂房的发展前景和城市立体交通的发展，考虑各个发达国家和发展中国家的建设发展过程和经验等等。把这些因素都纳入市场分析的搜资提纲中去，才能对中国电梯和自动扶梯市场的现在和将来作出较有份量的研究。

编制了搜集资料提纲以后，市场分析搜集资料的工作即按计划进入实施。一般需要组成由有经验的专家领导的专题组，由数名咨询员同步工作。搜资是一种艰苦的工作，一般需要从进入专业角色起步。所谓进入专业角色，就是要求从事此项调查的工作人员，以最快的速度学习或加深该专业领域，达到能与该专业高水平的国内外专家对话并且抓住要害问题的能力。方法是以最快的速度突击看完该专业的从大学教材到国家和城市图书馆中所有能看到的有关学术或商务的中、外文学报和杂志，并结合对当地同类项目的走访。进入专业角色后，调查员们的针对思考能力会进一步提高，随即放到国内外有关地区进入全面搜资阶段，一般都能顺利完成任务。为了完成好市场分析的搜资工作，咨询员的素质培养是一项至关重要的因素。首先要选好人，要选用有两种以上语言能力，学士到博士水平并且能钻研、能吃苦的技术经济人员，才能保证在最短的时间内突击到该专业的居高水平，才能有条件搜集到关键的市场信息。

市场资料分布面很广，涉及国际市场的信息可以查阅联合国统计部门、世界银行等国际金融机构、各国的经济年鉴和海关统计，国际学术机构的学报手册及年会资料，专著及专利，贸易协调机构资料及商业报刊等，这类公开发表的资料一般可靠性较高，但往往分类较粗。专业公司的市场信息质量较高，然而收费也高。有的国家的国会图书馆、城市图书馆、社区图书馆、大学图书馆能联机检索，图书馆也能为用户做收费的信息查询，使用比较方便。国内市场信息除公开发表的年鉴、手册、学报、专著外，还有许多由主管部委、地区、协会编制的内部统计，只要是列入统计范围的，一般都有若干年资料、数据，但也一般分类较粗。许多没有列入统计范围的产品就难以通过这类资料查询获得。现在统计局系统兴办了不少统计咨询公司，可以动用全国统计网络去搜集资料，对市场分析是比较方便的。

在采集统计资料时，要记下出处，以作为根据。一般说来在正式编制报告时应尽量使用有出处的数据。但是有时不同的出处对同一事件有不同的数据，还需对其认真分析以去伪存真。对企业或专家进行采访也是采集市场信息的主要方法，名录的信息可作为书面资料的补充或校正。因为书面资料由于出版周期的缘故，一般不能反映上年到当年的资料，因此即年的数据只能靠采访或根据剪报信息，在过去资料的基础上外推。

由于几乎不可能从一份资料上取得市场分析所需的全部信息，搜集资料时应有查阅大批资料并跑遍各省的思想准备。往往从一本几百页的书本上只能查到几行或几个有用的数据。这决不是件容易做到的事，需要非常耐心地工作、快中求细地寻找资料。

### 三、数据处理和分析

在进行了文件资料搜集、专家调查，有的甚至进行了消费者问卷调查后，即进入了数据分析处理的阶段。实际上市场分析人员往往把数据分析处理工作与市场分析报告草稿编制的工作合一进行，除非遇上较大样本的数字统计工作。把报告草本编制与数据处理结合起来做

的原因主要是：写草稿往往就是整理思路的过程，一面按照原拟的提纲建立报告的骨架，一面反思原来的提纲建立得是否合理，是否有足够的数量基础。由于认识的过程总是逐步发展的，因此在起草报告时经常会想到还有其他资料需要搜集；或者原拟搜集的资料实在无法采集到，就得变换一下内容，采用其他资料来论述同一个问题。因此经常是以起草报告为契机，带动数据资料的处理。

尤其是出差外地、外国搜集资料时，必须是边起草报告、边整理数据、边搜集数据。因为只有完成了全部草稿，才能说明需要搜集的数据都已采集到，所以一定要在现场完成报告的草稿。为了减少在外地、外国停留的天数以节省费用，还应提倡出差之前先在所在地完成第一草稿，然后出差在外地边搜集资料、处理数据，边完成第二草稿。这样做才能保证出差返回时不至于发现还有遗忘的资料没有采集到。发生外地、外国资料漏项是非常麻烦的，因为不太可能，也没有时间再去那里跑一次。

现在的统计学（或数理统计）为市场分析资料的处理提供了许多方法，计算机的普及化使统计工作变为简单得多。常用的预测和统计方法可从各类统计学书籍上查到，联合国工业发展组织编制的《工业项目可行性研究编制手册》的附录六、附录七也载有。一般而言《手册》上所列的这些方法已经够用，这里就不再重复了。但是需要指出的是，在进行数据分析处理时，不应迷信或过分追求数学方法，因为数学方法是死板的，难以体现社会、政治、经济因素对市场的综合影响。往往在利用数学方法对所搜集资料进行处理后，还需由市场分析人员按照调查研究过程中形成的定性的概念，对预测的结果重新审查和调整，使它看起来更客观些。当然应强调，这种调整必须也有调查依据，不然就成为主观臆断了。市场分析的难点，除基础资料搜集难之外，最难之处就在于数据处理后的分析调整。分析调整需要研究人员有较强的综合观察和推断能力，可以说是一种洞察艺术，要在丰富的社会、经济和工程经验上积累形成。

#### 四、预防盲目建设、重复建设的几个问题

盲目建设、重复建设的起因是对市场的错误估计和盲目乐观。具体表现为：

1. 有的项目从来没有做过，或者只是粗略地做过市场研究。往往是因为看到眼前某类产品短线，处于卖方市场，就匆匆忙忙地上了项目。
2. 有的单位的领导人从来就不相信可行性和市场分析。他们相信自己的感觉，跟着感觉走。上项目时所做的“可行性研究”是为的唬弄审批单位。
3. 有的单位认为设计院、咨询公司花钱雇的，必须听雇主方的，即使设计院、咨询公司提出不同意见也不予考虑。
4. 有的单位为了省钱或其他原因，没有使用合格的咨询公司，而是使用某个专家、教授或者少收费的会计师事务所、不收费的设计院去做市场分析或可行性研究，并由于市场分析不当而导致投资失误。
5. 有的设计院或事务所、公司为了图些小钱或者为了后续工作的收费而不顾市场现实，为投资单位做“可批性研究”。
6. 有的项目投资不大，而市场研究很难做（例如因为产品较小，没能纳入国家、部门和地区的统计），研究费用与投资总额相比所占比率较高，投资方难以下决心做此市场分析。
7. 有的项目建设时的市场分析无误，但建成后受后续盲目建设项目的冲击，造成两败俱伤。



8. 有的项目过分相信自称“包销”方的意见，认为已签包销意向书就意味着不存在市场问题，因而匆忙决策投资，结果因包销意向书不能兑现而陷入困境。

9. 投资管理部门未能建立有效的、可帮助投资人了解已建、在建、拟建项目信息的渠道，造成一大批同样性质的项目一轰而上，而大家都只知道自己在于，不知道别的地方有许多单位也在干。

10. 有的单位存在投资侥幸心理，虽然知道又有一大批单位在上同类项目，仍自以为本单位的速度会超过他方，结果事与愿违。

11. 投资管理部门或行政管理部门的政策不一致、政策变化，使一些原应有市场的项目失去了市场。

12. 对新技术、新产品发展速度估计不足，对国内或国际价格体系的变化估计不足，对进出口政策、关税变化估计不足，对宏观经济形势的变化估计不足等，都会造成项目的市场问题。

盲目建设、重复建设的现象几乎各国都存在，有的国家几经生产过剩、经济危机，于是从加强信息统计系统入手，结合投资项目管理措施、金融措施和加强管理教育，以减少投资的盲目性。有人认为发展市场经济，引入竞争机制，必然不可避免优胜劣汰的自然规律，有的项目成功，有的项目失败，因而盲目建设、重复建设的现象不足为怪。然而从各国或世界的主流倾向来看，主张应尽量避免盲目建设的观点是点上风的，这就是为什么有那么多的企业家、学者在潜心研究市场、研究统计理论方法、研究资源最佳配置、预测方法和最优化方法、研究投资管理理论的原因。而市场研究机构，在许多国家已成为专业行业，有稳定的市场。越是经济不景气，公共关系公司（它们之中的许多是以市场研究和促销研究为主业）的生意越好。因为这种时候，投资者一般头脑比较清醒，比较尊重科学。不论是否搞市场经济，盲目建设、重复建设都不是社会主义的特征。中国应该有良好的条件去克服盲目建设和重复建设，国家计委规定建设项目要认真做可行性研究（含市场研究），若大家都能重视并通过各种教育形式使市场分析的概念普及化，中国的投资行为就会改进得多。

以上提到重复、盲目建设的十二类原因有的属水平问题，有的属职业道德和工作责任问题，有的属经济体制改革过程中的问题。尽管有些条件目前还不可能马上改进，但是中国有句老话“事在人为”，“有志者事竟成”。只要大家都重视市场分析，尊重科学，尊重专门机构和人材，中国的有限建设资金就能发挥更大的效益，城市、乡镇就能更快步入小康。

#### 第四节 销售战略研究概要

联合国工业发展组织编制的《工业可行性研究编制手册》的修订及增补版与老版本的主要区别体现在两大方面：

1. 在“第一部分 投资前研究和投资项目周期”中，加强并突出了项目“战略方向”的问题。新版本强调要求读者用动态的观点去认识、分析和适应社会环境，并以这种观点去指导投资项目的编制、决策和实施的过程，随时准备以新的调整去适应可能变化和正在变化的环境。从这个意义上说，项目投资活动犹如战争活动，要注重项目战略，也要讲战术，但归根结蒂是用好的战略结合好的战术，才能减少风险赢得胜利。该《手册》提出的战略清单为：