

投资与经营策略

主编 尹振才
王铁成

中国物资出版社

投资与经营策略

主 编：尹振才 王铁成

副主编：张计存 张振旭

姚仲友 纪元玲

编 委：（按姓氏笔划顺序排列）

王其昌 王铁成

尹振才 纪元玲

张振旭 杨旭达

郑瑞平 姚仲友

中国物资出版社

责任编辑:朱大英
装帧设计:尹振才

投资与经营策略

主编:尹振才 王铁成

中国物资出版社(北京市月坛北街 25 号)
激光照排:物资信息报社 印装:石家庄市红旗印刷厂

787×1092 毫米 1/32 14 印张 300 千字 1994 年 5 月第一版
1994 年 5 月第一次印刷 印数:0001—4000
ISBN7—5047—0396—6/F·0172 定价:9.00 元

编 著 说 明

自 1992 年 10 月确定实行社会主义市场经济体制以来,中国社会经济生活的各个方面都在按照市场经济的规律运行着。现在,中国正在加紧“入关”的各项准备。我们在对外贸易中必须按国际标准行事,国内市场必须与国际市场接轨。由于我们多年来的封闭经济和落后的技术、管理,我国的民族工业面临着“洋货”的巨大冲击和国际市场的严重挑战。每一个经济管理者 and 每一个中国人都必须面对现实,增强紧迫感、危机感,以尽快适应激烈的竞争形势,必须通晓西方发达国家的价值观念,冷静地利用自己的优势,避免自己的劣势,开足马力,急起直追,建立和完善社会主义市场经济,加速社会主义现代化建设。

为了适应市场经济的需要,赶超西方发达国家,我们各专业银行的专家和财经院校的教授联合编著了《投资与经营策略》,向广大读者提供了大量实践中采用过的证明是十分有效的经济管理专门知识,尽我们为发展市场经济、振兴中华而奠定理论基础的微薄之力。

本书分十三章,约 30 多万字。主要包括:综合战略,如关贸总协定与自我保护、产业发展、科技领先、产业结构合理化、吸引投资诀窍;发展科技、龙头产品、原料等各种形式的联合等;投资指南,如最大储蓄利率选择,股票发行和购买股票要诀,债券发行与购买诀窍、技措项目评价与程序、新建项目评价与程序等;产品成功营销,如成功销售、商标影响、招徕顾客、合同法威、成功洽谈与风土人情要揽、产品定价等;房地产开发经营诀窍;银行经营诀窍;怎样做经纪人,包括商品买卖、技术转让、信息服务等;产品与技术领先诀窍,包括专利申请与利用、技术引进程序、与外商谈判技巧、科技兴厂等;企业凝聚力诀窍;国内外企业家投资与经营成功秘诀以及有关的

警世名言和忌戒等。全书对有效的经验进行高度的理论概括，并列举了具体的操作步骤和成功的实例，便于操作和举一反三。内容新颖、实用，有一本万利之功效。

编著者

1993. 12. 于石家庄

目 录

第一章 “入关”与企业发展对策

一、为什么要加入关贸总协定.....	(1)
二、什么是关贸总协定.....	(2)
三、关贸总协定的基本原则.....	(2)
四、关贸总协定的例外条款.....	(4)
五、加入关贸总协定的程序.....	(5)
六、关贸总协定的作用.....	(6)
七、缔约国的权利和义务.....	(6)
八、关贸总协定职能机构.....	(7)
九、恢复缔约国地位对我国经济的影响.....	(9)
(一)将给我国经济带来新的机遇.....	(10)
(二)将给我国经济带来新的压力和挑战.....	(10)
(三)迎接挑战的几点对策.....	(11)
十、“入关”对我国机电工业的影响与对策.....	(13)
(一)影响.....	(13)
(二)新机遇.....	(15)
(三)应采取的对策.....	(16)
十一、“入关”对造船工业的影响和对策.....	(19)
(一)有利因素.....	(19)
(二)不利影响.....	(20)
(三)应采取的对策.....	(20)
十二、“入关”对钢铁工业的影响与对策.....	(21)
十三、“入关”对轻工业的影响与对策.....	(23)
十四、“入关”对中国对外贸易的影响与对策.....	(25)

第二章 产业发展战略

一、科技领先战略.....	(30)
---------------	------

二、产业、产业结构合理化战略.....	(32)
三、科技与经济相互促进战略.....	(35)
四、教育与民族精神立国战略.....	(36)
五、企业文化与企业精神战略.....	(37)

第三章 发展企业(联合)集团 提高竞争力

一、技术联合的主要组织形式.....	(45)
二、生产联合的主要组织形式.....	(46)
三、经营联合的主要组织形式.....	(48)
四、资金联合的主要组织形式.....	(48)
五、发展横向联合的目标是什么.....	(49)
六、发展横向联合要坚持哪些原则.....	(49)
七、企业联合为什么要提倡以大中型企业为骨干， 以优质名牌产品为“龙头”.....	(49)
八、如何评价企业联合的合理性.....	(50)
九、如何选择联合对象.....	(50)
十、企业联合前要进行哪些可行性研究.....	(51)
十一、如何组织联合谈判班子.....	(52)
十二、联合谈判应注意哪些问题.....	(53)
十三、横向经济联合的含义和性质.....	(54)
十四、横向经济联合的必然性.....	(55)
十五、横向经济联合的强大生命力.....	(55)
十六、企业之间联合是横向经济联合 的基本形式.....	(56)

第四章 商品成功营销策略

一、以消费者为中心的商品营销观念.....	(62)
(一)顾客就是“上帝”.....	(62)

(二)“上帝”有哪些消费需求与动机·····	(63)
二、包装与商标对商品营销的影响·····	(67)
(一)包装是“沉默的推销员”·····	(68)
(二)商标是无声的广告·····	(69)
三、商品宣传与广告招徕·····	(75)
(一)一篇报导可以救活一个企业·····	(75)
(二)成功的广告是企业兴盛的重要手段·····	(77)
四、商品销售策略·····	(84)
五、商品订价策略·····	(90)
(一)影响订价的因素·····	(90)
(二)订价的方法·····	(92)
(三)商品的订价策略·····	(95)
六、商务洽谈中各国风土人情要揽·····	(99)

第五章 房地产经营开发策略

一、房地产经营的主要内容·····	(104)
二、房地产经营人员应具备的经验和能力·····	(104)
三、房地产经营必须具备的要素·····	(105)
四、房地产投资经营的原则·····	(106)
五、房地产投资目标的选择·····	(106)
六、房地产开发项目的选择·····	(107)
七、房地产经营投资的筹集·····	(107)
八、房地产经营中的市场调查·····	(109)
九、房地产经营工作的程序·····	(110)
十、房地产市场的预测·····	(111)
十一、房地产经营的决策·····	(111)
十二、房地产经营的风险·····	(113)
十三、房地产经营的计划管理·····	(115)
十四、房地产开发项目的招标·····	(115)
十五、房地产开发项目合同的签订·····	(117)
十六、房地产开发应合乎基建程序·····	(118)

十七、房地产开发项目的施工及验收·····	(118)
十八、房地产的销售·····	(119)
十九、购买房产的时机·····	(120)
二十、买卖房地产要“知足常乐”·····	(122)
二十一、房地产投资者要克服的不良心理·····	(123)
二十二、房地产市场上的广告经营艺术·····	(124)
二十三、房地产经营中的谈判策略·····	(125)
二十四、房地产经营中谈判的准备工作·····	(127)
二十五、开展房地产谈判的基本艺术·····	(129)
二十六、善于打破房地产谈判的僵局·····	(130)

第六章 银行经营策略

一、银行人才的培养与管理·····	(132)
(一)人才培养的渠道·····	(132)
(二)干部的选拔与交流·····	(133)
二、银行经营目标与计划管理·····	(135)
(一)经营目标的管理·····	(135)
(二)银行财务计划的管理·····	(136)
三、银行经营中的调查研究与信息·····	(136)
(一)银行经营活动中的调查研究·····	(136)
(二)银行经营活动中的信息·····	(137)
四、银行的经营预测·····	(138)
五、银行的经营决策·····	(138)
六、银行信贷资金管理·····	(139)
(一)做好资金匡计工作·····	(139)
(二)联行汇差的管理·····	(141)
(三)资金调度管理·····	(141)
(四)谨防“挣一块板,丢一扇门”·····	(142)
(五)信贷资金比例管理·····	(143)
七、银行业务经营管理·····	(144)
(一)采取有效措施增加资金来源·····	(144)

(二)改进服务,竞争存款.....	(144)
(三)大力宣传,增加网点和储种.....	(145)
(四)完善银行经营管理机制,向管理要存款...	(146)
(五)“先评估,后贷款”.....	(147)
(六)要按贷款原则贷款.....	(148)
(七)完善贷款管理办法,审贷分离,“三查”分离, 集体审贷.....	(148)
(八)加强贷款约束机制,加安全阀.....	(149)
(九)银企协作,强化收贷.....	(150)
(十)解决挂帐利息的对策.....	(150)
八、加强会计管理,提高经济效益.....	(151)
九、降低成本,提高效益.....	(152)

第七章 投资指南

一、个人股票投资的生财道.....	(155)
(一)对股市风险要有充分准备,做最坏的打算	(155)
1、什么是真正赚钱.....	(155)
2、初踏进股市大门或在股市门前探头探脑跃跃 欲试的人,面临的几个重要选择是什么呢...	(155)
3、风险性是足以使弱者“跳楼”的风险,要有 精神准备.....	(156)
(二)个人投资能承受多大风险.....	(156)
1. 风险的测量.....	(156)
2. 你能承受多大风险.....	(159)
(三)怎样使投资多得报酬.....	(159)
1. 怎样往篮子里分鸡蛋.....	(159)
2. 保持适当的投资组合.....	(161)
(四)要想赚钱,必须适时调整投资组合.....	(161)
(五)选择市场时机比选择股票更重要.....	(162)
(六)分析影响证券市场的基本因素,增加 潜在收益.....	(163)

(七)用技术分析把握买卖时机·····	(164)
(八)确认股市变化的重要信号方法·····	(165)
(九)弄清衡量股票价值的尺度·····	(167)
(十)如何选择盈利持续增长的成长股·····	(169)
(十一)冬天买,夏天卖草帽·····	(170)
(十二)周期选择时机法·····	(170)
(十三)公司资产是购买股票的物质保证·····	(171)
(十四)公司前景是决定股票价格的决定因素·····	(172)
(十五)下力分析财务报表—资产与负债·····	(173)
(十六)关注公司经营成果—公司损益表·····	(175)
(十七)反败为胜的技巧·····	(176)
二、如何经营证券·····	(177)
(一)证券基本知识·····	(177)
1、什么是证券·····	(177)
2、证券有哪些种类·····	(177)
3、有哪些证券交易市场·····	(178)
4、国债怎样发行和上市·····	(178)
5、企业债券的发行与上市·····	(178)
6、企业股票的发行与上市·····	(180)
(二)证券业务·····	(184)
1、证券公司通常经营哪些业务·····	(185)
2、证券交易营业部的业务范围通常包括哪些·····	(185)
3、各类证券的交易规则有哪些·····	(185)
三、如何选择储蓄·····	(188)
(一)为什么有钱要存入银行·····	(188)
(二)利息是怎么计算的·····	(189)
(三)储蓄利息与债券收益有什么不同·····	(192)
四、企业主如何选择基本建设项目·····	(195)
(一)上建设项目为什么要进行可行性研究·····	(195)
(二)建设项目可行性研究划分哪几个阶段·····	(197)
(三)如何确定产品生产的合理规模·····	(203)
五、为了保证建设项目经济效益,	

如何进行经济评价·····	(206)
(一)经济评价的意义·····	(206)
(二)经济评价的目的·····	(206)
(三)经济评价的出发点·····	(206)
(四)经济评价的原则·····	(207)
(五)经济评价的程序·····	(207)
(六)企业评价(财务评价)·····	(207)
(七)国民经济评价·····	(214)
六、建设项目评价的不确定性分析·····	(218)
(一)盈亏平衡分析·····	(218)
(二)敏感性分析·····	(218)
(三)概率分析·····	(218)

第八章 怎样做经纪人

一、市场经济呼唤经纪人·····	(220)
二、经纪人的分类·····	(221)
(一)商品买卖经纪人·····	(221)
(二)证券交易经纪人·····	(221)
(三)技术转让经纪人·····	(227)
三、怎样做好经纪人·····	(228)
(一)怎样做好商品买卖经纪人·····	(228)
(二)怎样做好证券经纪人·····	(230)
(三)怎样做好技术转让经纪人·····	(233)

第九章 产品与技术领先诀窍

一、专利申请与利用诀窍·····	(236)
(一)专利基本知识·····	(236)
1、什么是专利法? ·····	(236)
2、专利法的基本内容有哪些? ·····	(236)

3、确认专利权利的程序如何?	(238)
4、什么是专利权人?	(238)
5、专利权人有哪些权利?	(238)
6、专利权人有哪些义务?	(239)
(二)怎样申请取得专利权	(240)
1、发明专利的申请、审批程序	(240)
2、实用新型和外观设计专利的申请审批程序	(243)
3、怎样撰写专利申请文件?	(244)
4、请谁协助申请专利?	(247)
5、如何向外国申请专利	(250)
6、如何购买专利	(253)
7、为购买专利技术,怎样进行许可证贸易	(255)
(三)专利权的保护	(261)
1、怎样进行专利诉讼?	(261)
2、怎样靠专利进攻与防卫?	(262)
(四)企业的专利经营策略	(263)
1、专利经营策略的内容有哪些?	(263)
2、如何适宜地引进技术提高自己的竞争能力	(264)
二、产品开发诀窍	(265)
(一)产品开发决策内容	(266)
1、老产品整顿决策	(266)
2、老产品改造方针	(266)
3、老产品撤退方针	(266)
4、新产品进入方针	(266)
(二)新产品开发途径	(268)
1、独立研制开发	(268)
2、联合研制	(268)
3、引进外国先进技术	(268)
4、实行补偿贸易	(268)
5、聘请外商或国内技术专门人才	(268)
6、采用技术交流	(268)
7、发展以先进技术、优势产品	

为龙头的企业集团、跨国公司·····	(268)
(三)企业开发新产品研究的内容·····	(268)
(四)新产品开发科研课题来源及其确定·····	(269)
(五)新产品科研课题确定原则·····	(269)
(六)新产品科学试验管理·····	(269)
(七)怎样对新产品开发作出评估、决策·····	(269)
(八)新产品设计的思路如何·····	(270)
(九)新产品设计程序及内容·····	(271)
(十)怎样进行新产品试制·····	(272)
(十一)怎样进行新产品鉴定·····	(272)
(十二)怎样组织新产品的批量生产·····	(273)
(十三)新产品设计管理的任务是什么·····	(274)
(十四)如何建立新产品销售组织·····	(274)
(十五)新产品销售管理·····	(275)
(十六)新产品开发策略·····	(276)
(十七)新产品开发技法·····	(277)
三、科技兴企业·····	(283)
(一)推广能使企业起死回生、在市场竞争中取胜的 现代企业管理 18 法·····	(283)
1、系统工程应用·····	(283)
2、经济责任制·····	(287)
3、市场调查与预测·····	(290)
4、企业科学决策法·····	(300)
5、全面计划管理·····	(306)
6、滚动计划·····	(307)
7、线性规划·····	(307)
8、网络计划技术·····	(311)
9、成组技术·····	(312)
10、看板管理·····	(313)
11、ABC 管理法·····	(316)
12、价值工程·····	(317)
13、全面质量管理·····	(318)

14、优选法·····	(319)
15、全员设备管理·····	(322)
16、全面经济核算·····	(324)
17、量、本、利分析法·····	(327)

第十章 增强企业凝聚力策略

一、用人策略·····	(333)
二、培养职工的敬业精神·····	(339)
三、激励策略·····	(348)

第十一章 企业家投资与经营成功诀窍

一、徐福伟：找寻“密码”·····	(358)
二、中国南德经济集团总裁一牟其中·····	(359)
三、褚时健的故事·····	(360)
四、王连金—天津皮件厂厂长治厂硬 自身的诀窍·····	(363)
五、郑礼贞—上海泰山陶瓷有限公司总经理在与外商 合作投资中打主动仗·····	(364)
六、乡镇企业家—张彦靠诚实劳动、守法经营发家	(365)
七、刘宝林其人靠纪律严、任人唯贤、 敢闯难关使旧厂变新颜·····	(366)
八、烟海冲浪带头人—韩国明·····	(368)
九、摩托车大王—本田宗一郎·····	(370)
十、哈默和他的西方石油公司·····	(371)
十一、美国汽车大王—福特识别要因，有的放矢	(373)
十二、美国爱默生电气公司多角经营柳暗花明··	(374)
十三、委内瑞拉大富翁—杜德拉善于经营 无本获万利·····	(375)
十四、美国吉列公司以守为攻取胜的秘诀·····	(376)

- 十五、日本本田汽车公司以时间
 创造销售优势击败对手…………… (377)
- 十六、松下公司发掘产品的潜力，
 塑造冰箱销售新局面…………… (378)
- 十七、巧用时差、运筹调遣资金获丰利…………… (378)
- 十八、美利发克技术开发公司靠专利侵权发财… (379)
- 十九、企业家的百年大计：传贤不传子…………… (380)
 - (一)善用外人，首推松下…………… (380)
 - (二)重贤能者，蒸蒸日上…………… (380)
 - (三)重亲情者，自食其果…………… (381)

第十二章 创业忌诫录

- 一、第一诫律 创业股东应限于那些对企业目标
 看法一致，并能直接贡献的人…………… (382)
 - (一)第一种共同错误…………… (382)
 - (二)第二种共同错误…………… (383)
 - (三)第三种共同错误…………… (383)
- 二、第二诫律 认清你所销售的产品，找出真正
 的顾客及购买动机，以决定企业的营运方式
 …………… (384)
- 三、第三诫律 追求目标低——不能使企业
 保持活力…………… (386)
 - (一)河北省的“维力”与广东的“健力宝”为
 什么命运如此不相同？…………… (386)
 - (二)“海盐”从兴盛到没落…………… (389)
- 四、第四诫律 信息失误…………… (389)
 - (一)掌握信息不全面，就盲目上马，造成信息
 数量性失误…………… (390)
 - (二)过分偏重某一方面的信息，而对相应的或必要
 的信息收集不够，造成信息无广度、深度的
 范围性失误…………… (390)

(三)掌握信息,不加分析,造成无选择性的失误	(390)
五、第五诫律 企业领导不懂法律,纠纷迭起,	
竟成被告,损失惨重	(391)
合同无效,名利双丢	(392)
市场价格变动,引起合同纠纷	(393)
六、第六诫律 不能推卸责任	(394)
(一)企业承包经营后,违约责任不能推	(394)
(二)承包人欠债逃匿,发包人负连带责任	(395)
七、第七诫律 要有明确的目标市场	(396)
八、第八诫律 “名牌”产品质量下降也会丢市场	(396)
九、第九诫律 不注重宣传,“俏”产品也会	
无人问津	(397)
十、第十诫律 上新产品要快半拍,慢了就	
失去市场	(398)
十一、第十一诫律 竞争激烈的产品要从降低成本、	
开发新市场找出路	(399)
十二、第十二诫律 不能冷落中间商	(399)
十三、第十三诫律 好酒也怕巷子深	(400)
十四、第十四诫律 多销不一定多利	(401)
十五、第十五诫律 选不准代理商,会造成	
严重损失	(401)
十六、第十六诫律 要按定员定编整顿	
劳动组织	(402)
十七、第十七诫律 不选择好促销术是危险的	(403)
十八、第十八诫律 同类产品竞争,利用广告	
做突破口	(404)
(一)天天吃肉也腻人	(404)
(二)不可思议的 OK	(404)

第十三章 国内外企业家警世铭言

一、外国企业家警世铭言	(405)
-------------	-------