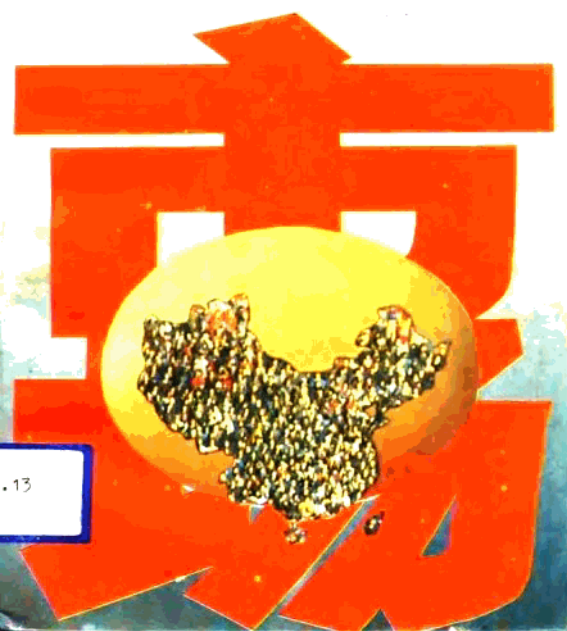


走向市场的中国

——下海淘金必读



前 言

中国正处在从计划经济向市场经济过渡的大变革时期，企业被彻底推向市场，也推进了风险的激湍。每个企业、每个人都同时面临着机遇与危机、希望与失望。没有选择，没有退路，你无论是愿意还是不愿意，都将不得不义无反顾地走向市场，在与国人、外国人的竞争中经受生死存亡的考验。

“下海”，已成为当今中国人的一句时髦的口头禅，其实对中国人来说，已无所谓下海不下海了，一旦中国转向市场经济，我们每个人就已经被推进了市场这个“大海”，当今中国已无“海”外桃源。然而，相当一部分中国人还缺乏相应的心理准备和知识准备，在市场这个大海面前显得茫然不知所措，或者消极观望，或者牢骚满腹。

“顺我者昌，逆我者亡”是市场调节铁的手腕，“优胜劣汰”则是市场竞争的唯一结局。市场是无情的，它不同情任何弱者，市场又是有情的，它为每个下海者提供机遇，问题在于我们能否把握这些机遇。我们已经错过了昨天，我们再不能错过今天和明天。

既然我们已走进了市场，我们就要准备去接受市场风浪的冲击。不是在竞争中崛起，就是在动荡中消亡，任何犹豫和怯懦都无济于事。

编著者

1993年3月15日

目 录

第一章 关贸总协定及其对中国的影响	(1)
(一)重返关贸总协定	(1)
▲经济联合国	(1)
▲回归国际大家庭	(3)
▲入关的门票	(5)
(二)全方位的大冲击	(11)
▲经济大开放	(11)
▲洋人大进军	(12)
▲洋货大倾销	(14)
▲企业大动荡	(15)
▲机构大精简	(16)
(三)入关——企业要命的难关	(17)
▲家电行业进退两难	(17)
▲“特保儿”的灾难	(18)
▲关外桃源是没有的	(19)
(四)寒冬过去是新春	(20)
▲入关是改革开放的催化剂	(20)
▲“婆婆”死了,企业自由了	(20)
▲干部真的要成公仆	(21)
▲科学的春天	(22)
(五)跨越动荡的 20 世纪末	(23)
▲得和失的平衡	(23)

▲以关制关·····	(24)
▲心理上准备好了吗·····	(25)
▲世纪末中国大趋势·····	(26)
第二章 投资策略·····	(31)
(一)家庭投资方式·····	(31)
▲银行储蓄·····	(31)
▲债券·····	(33)
▲金融债券·····	(35)
▲股票·····	(36)
▲其他投资方式·····	(38)
▲购置房地产·····	(40)
▲兴办实业,合股经营·····	(41)
(二)企业投资·····	(43)
▲企业投资的基本原则·····	(43)
▲企业投资的可行性分析·····	(44)
▲企业投资的特点·····	(45)
▲企业投资的效益·····	(46)
(三)有效利用外商投资·····	(47)
▲对外借款·····	(47)
▲外商直接投资·····	(50)
▲商品信贷·····	(51)
(四)海外投资导向·····	(53)
▲国际投资环境及投资可行性研究·····	(53)
▲投资方向·····	(54)
▲投资方式·····	(55)
▲投资步骤·····	(56)

▲走向世界·····	(57)
第三章 公司的创建·····	(59)
(一)工商登记与管理·····	(59)
▲开业登记·····	(59)
▲工商行政管理·····	(60)
▲中外合资企业的申办程序·····	(62)
(二)银行开户与贷款·····	(65)
▲银行开户·····	(65)
▲申请贷款·····	(66)
(三)税务登记与纳税·····	(67)
▲税务登记·····	(67)
▲纳税方式·····	(68)
(四)树立公司形象·····	(69)
▲赞助攻势·····	(69)
▲有理也让人·····	(70)
▲花钱亮丑·····	(72)
第四章 市场、风险与机遇·····	(74)
(一)市场分析·····	(74)
▲市场是一个“魔方”·····	(74)
▲消费者是上帝·····	(75)
▲萝卜白菜,各有所爱·····	(76)
▲市场消费趋势分析·····	(78)
▲国际市场的分析和选择·····	(80)
(二)风险与机遇·····	(82)
▲从无风险经济到风险经济·····	(82)
▲风险原则与安全原则·····	(83)

▲我们将面临哪些风险.....	(84)
▲动荡的世界形势给我们带来的风险.....	(85)
▲经济风险的根源.....	(86)
▲经济风险与效率.....	(87)
▲风险中生长着的机遇.....	(89)
▲经济风险的预防与承担.....	(90)
(三)市场调查与市场预测	(91)
▲机遇来自于市场调查.....	(91)
▲市场调查的内容.....	(92)
▲市场调查的方法.....	(94)
▲市场调查的步骤.....	(96)
▲市场预测的原则.....	(98)
▲市场预测的类型	(100)
▲市场预测的内容	(101)
▲市场预测的方法	(102)
第五章 竞争战略.....	(106)
(一)大企业竞争战略.....	(106)
▲威慑策略	(106)
▲成本策略	(108)
▲渗透、兼并策略.....	(109)
▲瓦解策略	(110)
(二)中小企业竞争战略.....	(111)
▲创新策略	(111)
▲填空策略	(113)
▲替代策略	(115)
▲微利策略	(115)

▲联盟策略	(117)
(三)竞争误区	(118)
▲墨守陈规	(118)
▲孤注一掷	(119)
▲行动迟缓	(120)
▲只顾一点,不及其余	(121)
▲盲目出击	(122)
▲一条巷子走到头	(122)
▲公式化与模式化	(123)
▲短期行为	(124)
▲不正当竞争	(126)
(四)反欺骗技巧	(127)
▲以逸待劳法	(127)
▲超越“两难选择”	(128)
▲步步为营法	(130)
▲层层设防法	(131)
▲避免引诱法	(132)
第六章 股票、证券与股份制	(134)
(一)证券与证券市场	(134)
▲证券的种类	(134)
▲证券市场	(136)
▲证券交易的种类	(138)
▲证券交易的方式	(138)
(二)股票的发行	(140)
▲股票的种类	(140)
▲股票的发行方式	(143)

▲如何购买股票	(145)
▲股票的认购程序	(147)
▲股票买卖的策略	(149)
(三)股票的转让与过户	(152)
▲股票的转让	(152)
▲股票的交割	(153)
▲股票的过户手续	(153)
(四)股份制与企业管理	(154)
▲股份制	(154)
▲股份制企业的基本类型	(155)
▲股份制企业的基本特征	(156)
▲股份制企业的管理机构	(157)
▲总经理及其负责制	(159)
第七章 实用外贸知识	(160)
(一)商品贸易的形式	(160)
▲易货贸易	(160)
▲包销	(162)
▲经销	(163)
▲代理	(163)
▲寄售	(164)
▲展览会贸易	(166)
▲招标与投标	(167)
▲拍卖	(167)
▲商品交易所	(169)
▲补偿贸易	(169)
(二)商品贸易的进程	(170)

▲贸易前的准备	(170)
▲贸易的磋商	(171)
▲签订贸易合同和履约	(173)
▲交货	(174)
▲运输	(176)
▲保险	(177)
▲商品检验	(178)
▲支付	(178)
▲索赔和仲裁	(183)
▲不可抗力	(184)
(三)国际贸易中的限制和保护措施	(185)
▲关税壁垒	(185)
▲非关税壁垒	(186)
▲鼓励出口	(187)
▲贸易条约和协定	(188)
第八章 谈判的艺术	(189)
(一)谈判前的准备	(189)
▲对方谈判的目的	(189)
▲谈判对象的权限和心理特征	(190)
▲与谈判相关的情况	(191)
▲组织谈判班子	(192)
▲制订谈判的战略战术	(192)
▲准备几套谈判方案	(193)
(二)谈判的一般过程	(193)
▲求同阶段	(193)
▲报价阶段	(195)

▲僵持阶段	(195)
▲让步阶段	(196)
▲签约阶段	(196)
(三)谈判技巧	(197)
▲建立信用	(197)
▲感情投资	(200)
▲事实处理	(202)
▲利益的诱导与恐吓	(204)
▲加法报价和除法报价	(207)
▲低价主义和高价主义	(208)
▲黑白脸技术	(210)
▲吹毛求疵法	(212)
▲巧妙的拒绝	(213)
第九章 推销的战略战术	(216)
(一)推销战略	(216)
▲全局战略	(216)
▲长远战略	(218)
▲应变战略	(222)
(二)推销心理	(223)
▲顾客的购买心理	(223)
▲推销活动中的心理态度	(230)
(三)推销模式	(232)
▲爱达模式	(232)
▲迪伯达模式	(235)
▲埃德帕模式	(235)
▲吉姆模式	(235)

(四)推销战术·····	(236)
▲连锁介绍法·····	(236)
▲中心开花法·····	(236)
▲好奇接近法·····	(237)
▲震惊接近法·····	(238)
▲馈赠接近法·····	(239)
▲明星提示法·····	(239)
第十章 第二职业·····	(241)
(一)中国第二职业概况·····	(241)
▲方兴未艾的第二职业热·····	(241)
▲第二职业的类别分析·····	(243)
▲第二职业的特征分析·····	(243)
▲第二职业发展中的主要问题·····	(245)
(二)第二职业的从业范围·····	(246)
▲劳动服务·····	(246)
▲智力培训·····	(247)
▲技术攻关与转让·····	(247)
▲咨询广告服务·····	(247)
(三)如何选择第二职业·····	(248)
▲第二职业的选择方法·····	(248)
▲第二职业的选择与劳动报酬·····	(250)
▲第二职业的选择与从业地点·····	(251)
▲第二职业的选择与劳动时间·····	(252)
▲第二职业的选择与劳动强度·····	(253)
(四)国家、地方政府有关第二职业的政策法规·····	(255)
▲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》.....	(255)
▲司法部、财政部关于兼职律师酬金的规定.....	(258)
▲地方政府对在职人员“下海”从事第二职业 的若干新规定	(259)

第一章 关贸总协定及其对中国的影响

1993年,中国将重返关贸总协定。对于中国人来说,“入关”意味着什么?它与老百姓有何相干?入关会对中国产生什么影响?如果我们对此一无所知,或者依旧将这看作是政府的事情,并且期待政策来作统筹安排,来为我们作出选择的话,我们就会在这突如其来的变化面前晕头转向而不知所措。

(一)重返关贸总协定

▲经济联合国

关贸总协定全称为《关税与贸易总协定》,英文名 General Agreement on Tariffs and Trade,缩写为 GATT,是一个以贸易自由化为宗旨,以反对贸易保护主义为主要目标,以市场经济为基础,以非歧视和透明度为基本特征制定的有关贸易政策的政府间多边协定,也是一部国际商务法典,还是一个国际性的贸易机构,它与国际货币基金组织、世界银行一起被称为世界经济体系的“三大支柱”。

《关贸总协定》是1947年10月30日由23个国家在日内瓦签订的。第二次世界大战后,一些国家为了保护国内经济,

关贸总协定及其对中国的影响

采取了贸易保护主义的政策,对国外的进口商品设置了种种障碍。为了打破这些障碍,实行贸易自由化,由 23 个国家协商并制定了若干规则,这就是关贸总协定。协定从 1948 年 1 月 1 日开始生效。按协商国的原计划,《关贸总协定》只是在国际贸易组织成立以前的一种暂时条约。后来,由于《国际贸易组织宪章》未被各国政策批准,国际贸易组织亦未能成立,因此,《关贸总协定》事实上就成为国际上唯一带有总括性质的贸易组织或机构,号称“经济联合国”。

《关贸总协定》共有 4 部分 38 条款,可将它简要地归结为如下主要原则:

1. 自由竞争与公平贸易的原则。贸易要以市场经济为基础,价格由市场供需关系决定,不允许以出口补贴或其他方式人为地加以改变,否则,进口国可征收反补贴税或反倾销税,以抵销由此造成的损害。

2. 非歧视性原则。即任何一个缔约国对国内产品和国外进口产品一视同仁,对所有缔约国一视同仁的原则,不得保护国内产品,歧视国外进口产品,或者给予某一缔约国以贸易优惠特权,而歧视其他缔约国。

3. 关税保护及关税减让原则。关贸总协定允许对本国的工业给予保护,但只能用关税作为唯一的保护手段,因为关税以百分比计算,容易衡量。总协定还要求缔约国各方本着互惠原则经过协商减让部分或全部产品的关税税率。减让后的关税 3 年内不得提高,3 年后若要提高,还要相应减让别的产品关税,以作为提高关税对对方造成损失的一种补偿。

4. 禁止数量限制原则。除某些特殊情况外,关贸总协定一般禁止缔约方对进出口产品进行数量限制,因为数量限制仍

然是一种贸易保护主义。

上述原则就是关贸总协定的基本内容,由于各国的经济状况和发展程度不一,关贸总协定也制定了一些例外规定,在关贸总协定认可的范围内,可以实施例外规定。这些例外规定有:国际收支平衡例外,幼稚工业保护例外,紧急保障例外,关贸同盟和自由贸易区例外,国家安全和公共道德例外,发展中国家的普惠制等。

▲回归国际大家庭

1947年关贸总协定在日内瓦签约时,我国是23个创始缔约国之一。1950年,台湾当局非法宣布退出关贸总协定。新中国成立40年来,我国始终是在比总协定规定苛刻得多的条件下,同各国发展贸易关系,做生意不得不采取一对一的双边协议方式,这对于中国贸易乃至整个经济的发展都是十分不利的。

1. 双边协议都带有临时性质。今天谈好给你最惠国待遇,明天就可以找个理由取消你最惠国的待遇,或者再附加某些条件给你最惠国待遇,例如美国参众两院这两年来“关于是否延长中国最惠国待遇”的讨论就公然与政治因素掺合在一起,附加了“民主”、“人权”等条件,即所谓“有条件地延长中国贸易最惠国待遇”。翻手为云,覆手为雨,这方面的窝囊气我们真没少受。而关贸总协定中的最惠国待遇则是长期的、稳定的,不存在什么期限问题,也不会暂缓执行或者附加什么政治条件。我们因此可以理直气壮。

2. 双边协议的范围仅局限于协议双边之间,对于他国不具有任何约束力。也就是说,双边协议中的最惠国待遇是非常

关贸总协定及其对中国的影响

有限的，你与谁签约，就对谁有效。而且优惠的内容也十分有限，主要是指关税优惠，协议方仍可在数量、品种等方面加以限制。而加入关贸总协定以后，我们就可以同世界上近 110 个国家在总协定的原则下自由地发展贸易关系，享受总协定规定的各种优惠待遇，还可得到美国的普惠制待遇。按普惠制的要求，作为发达国家的美国，在与作为发展中国家的中国进行贸易时，中国可以享受美方的特别优惠的低关税，而不必给美国产品减让关税。仅此一项，按中国现有的出口规模，我国每年可以从中得近 30 亿美元的利益。

3. 在双边协议的贸易活动中，一旦发生纠纷，则不得不以某一地区或某一国内部的法律来解决争端。近年来，欧共体利用对纺织品和农产品的各种保护措施，对中国商品制定单方面限额以及制造所谓“反倾销案”等贸易保护主义措施，严格限制中国商品的进口。在欧共体的种种非关税贸易壁垒中，对中国威胁最大的是“反倾销措施”。中国出口商品在欧共体不断遇到指控“倾销”的案件。1979 年 8 月，欧共体就指控中国低价倾销糖精钠和闹钟。截止目前，欧共体已对我国 31 种商品立案调查 41 次。1991 年，共有 20 余种中国出口产品受到国外反倾销投诉。其中 12 种被加收反倾销税，3 种商品被限制出口。美国对中国的手工工具加收 18~54% 的反倾销税。连土耳其都对中国的车床和大客车搞反倾销调查。恢复关贸总协定的缔约国地位后，我们就可以根据关贸总协定的条款和国际法来解决这些争端，而不会再受某一国家法律的制约了。

关贸总协定从它最初的 23 个缔约国发展至今天的 104 个国家，左右着世界秩序和发展的格局。回归关贸总协定，就

是回归国际经济大家庭。中国要发展,就再也不能滞留在国际大家庭之外!

▲入关的门票

重返关贸总协定,意味着我国经济将与国际经济体系一体化。由于世界经济是以贸易自由化和经济自由化为基础的,因此要加入世界经济体系,我们就必须改革现行的经济体制,以与国际经济体系相协调,小改小革是解决不了问题的,必须实行彻底的变革,一切按国际惯例办事,否则我们就无法取得门票。

然而要彻底变革我们的体制又谈何容易,十多年的改革开放虽然已触及到我们体制的方方面面,但从总体上讲,基本上都是浅层次的。若不彻底改变过去几十年形成的体制,就无法与国际经济体系接轨。这是一个痛苦的却又无法改变的事实。我们的国情,我们的经济体系,在很多方面与国际经济体系不相适应。随便可以罗列一些:不完善的市场,不成熟的企业,不先进的设备,不配套的外贸体制,不合理的价格体系,不配套的会计制度,不健全的法律以及不得了的“和尚”等等。

1. 不完善的市场。香港《亚洲华尔街日报》1992年10月13日发表的一篇文章说:“中国不是一个统一市场,对国内产品和进口产品都是如此。省市县和其他政府单位常常控制产品流入或流出其管辖地区。”江泽民同志在中共“十四大”的报告中提出要建立社会主义市场经济体系,这是作为一个目标提出来的,要建立正说明没建立,并且市场经济体系也不是一个晚上就能建立得起来的。即使跨入了市场经济的门坎,也还有一个发展和完善的过程。象中国这样一个有着几十年计划