

IDG新经济工商实务傻瓜丛书

如何进行有效投资

〔美〕埃里克·泰森 著

杨亮芳 高永丰 王开厚 译
贺卫华 译审

企业管理出版社

中文版序言

一场新的经济革命正在全球兴起，无论是发达国家还是发展中国家，都在密切关注着这一新的经济形态的形成，并积极研究对策。这场以高科技及其产业为主要突破口的技术革命，激烈地冲击着传统的生产方式和产业结构，将社会生产力推进到一个前所未有的发展阶段，促进人类社会物质文明和精神文明向更高层次发展，这给我国企业带来了前所未有的机遇和挑战。

在传统经济概念中，生产取决于所用生产要素的数量，特别是劳动、资本、设备和资源，而技术或知识被视为外部要素，经济增长模式的核心是资本积累；当代经济的增长更直接地取决于知识的投资，知识不仅可以扩大传统生产要素的生产能力，还具有调整生产要素、创造革新产品和改进生产程序的能力。对于企业管理者和现代组织来说，仅仅考虑投资、设备等传统生产要素是远远不够的，更重要的是获取新知识、新技术、开发新产品、培训生产新产品的专业技术人才。当代经济高度重视信息与技术的发明和使用，小至企业大至国家，经济成功的因素比以往任何时候更加取决于收集和使用知识的效率。随着因特网的迅猛发展，传统经济将与网络密切结合，并将成为全球经济发展的新支柱。对于企业来说，把握有利时机，赶乘新千年网络经济的列车，必然有利于提高企业竞争力，再创企业发展新业绩。

现代信息技术革命推动的信息化浪潮，正在迅速打破与重组世界经济的秩序与结构，发展中国家的企业面临着更为严峻的挑战，承受着经济信息化和全球化带来的剧烈竞争和顷刻被淘汰出局的危险。一方面，企业要适应网络经济的发展，跟上信息时代的步伐；另一方面，要充分利用网络获取信息、利用信息，开拓网上市场，增强国际竞争能力。

从国外网络经济发展看，企业与企业之间的交易占网络交易额的80%。而我国企业利用网络实施电子商务，目前还处于初级阶段，只有不到10%的国有大型企业正在或即将实施。作为我国企业主体的国有企业，只有17%左右的企业对电子商务有一定的了解，其中，大型企业的了解接近100%，而中型和小型企业的比例分别为20%和10%左右。由此可见我国的社会信息化、产业信息化和网络信用体制同国际先进水平的差距。全社会应该为企业创造网络经营的条件和环境：第一，制定和健全必要的法律法规；第二，解决通信带宽、资费瓶颈等问题；第三，建立网上支付系统；第四，通过财政、税收、金融、政府采购等一系列政策措施，积极支持网络的发展，推动企业信息化的进程。

面对这样的形势，企业应该积极采取相应的对策：第一，加强对现代信息技术、网络经济的认识，树立信息社会的观念，切切实实地认识到企业的市场营销、销售、生产组织、国际贸易、内部管理、财务分析、经营决策都要依赖于信息技术，并尽快地学会掌握信息、分析信息、运用信息。第二，建立企业的信息系统。对企业的内部管理、外部经营、总体规划实施信息化战略。第三，在建立现代企业制度的改革中，注意组织形式、管理程序要与信息时代企业

管理方式相协调，与加强信息管理同时并举。第四，逐步地全面运用信息化管理模式。如建立仓储物流管理信息系统、生产制造管理系统、财务分析管理系统、人才资源管理系统等等，以适应网络经济发展的要求。第五，企业的发展要着眼于未来，重新设计企业的发展方向和产品结构。信息技术的发展将使一些行业迅速发展，使一些行业萎缩或消失，从现在开始就要注重应用信息技术提高企业的竞争力，创造知识型的企业，用信息代替库存，用知识代替资产，掌握主动权，抢占制高点，争取在网络经济时代立于不败之地。

在另外一个层面上，网络经济对我们传统的经营模式、管理理念也形成了冲击，传统企业的管理框架是从上至下、等级森严，强调服从命令，而现在则是提倡跨部门跨文化的团队管理模式，以项目负责人形式来使用企业资源，实现资源配置最优化。同时由于网络技术的应用，90年代中期产生了许多新的管理思想，如ERP、BPR、SCM等等。ERP（Enterprise Resource Planning企业资源计划）强调利用网络技术将公司的销售、采购、财务、人事等资源高度融合在一起，提高工作效率，资源利用最大化。BPR（Business Process Reengineering公司再造）则是利用网络技术大胆改造公司原有业务流程和运作模式，通过重新整合，使公司发生实质性的变化，从而更有效地响应市场，服务客户，降低成本，提高效率。SCM（Supply Chain Management供应链管理）要求在网络经济条件下，企业不断完善内部业务流程，加强与业务伙伴们的合作，以便更好地满足客户要求，其直接的经济利益是为了更好地响应客户，降低成本与存货；战略上的利益则是为了进入新的市场，建立战略伙伴关系，为客户提供个性化服务，从而增强企业的竞争力。

网络经济将为企业多种机遇，主要是快捷地获取大量的信息资源，随着经济的发展，信息资源的作用越来越重要，它正在成为企业、个人和国家增强竞争力的决定因素，闭目塞听将造成土地、资本和劳动力资源的极大浪费，花费人力去研制先进国家已获突破的技术，花费资金去投产落后的产品，将会使企业错过发展的最佳时机。

网络经济也使社会和企业面对新的问题。网络经济使企业的生产方式由传统的粗放型、消耗型向现代的集约型转化，使资本的有机构成提高，传统的企业结构已不适应市场需求。对企业管理者来讲，要不断学习新知识，新技能，改变现有的知识结构，使自己能适应新经济时代的需求。

企业管理出版社出版的美国IDG新经济工商实务傻瓜丛书，将帮助我国企业了解发达国家在网络经济时代的企业经营之道，以利于我国广大企业在网络经济时代的竞争和发展。我们相信，中国企业家通过现代知识的不断更新，将带动企业现代化水平以及管理的革命性发展，促进我国企业在经济全球化的大潮中更好地应对挑战，加快发展。

陈锦华
2000年2月

IDG新经济工商实务傻瓜丛书

翻译委员会

主 任： 尹 援 平

副主任： 张 瑞 恒

委 员： （按姓氏笔划）

丁 峰 马 晓 光 王 学 斌 王 贵 基

田 晓 犁 玄 肇 清 刘 国 平 刘 金 剑

孙 泽 民 远 松 山 吕 国 建 朱 凤 鸣

杜 敏 肖 震 东 吴 太 刚 陈 永 秋

陈 忠 华 胡 晓 贺 卫 华 贺 启 春

阎 书 会 谭 振 山 谭 繁 华

内 容 提 要

本书深入浅出地阐明了如何进行股票、债券、共同基金、不动产以及小企业等各种投资，详细阐述了在进行这些投资时应该注意的各种问题。

本书的主要内容有：个人经济目标的建立，退休金账户，风险与收益，股票、债券及共同基金的种类，对各种证券的研究及评价方法，投资策略与建议，经纪人的选择，不动产投资的各种选择及其评价，如何开办和经营小企业，投资信息资源等。

本书语言简明、幽默，案例丰富，图文并茂，通俗易懂，可供投资者参考。

作者简介

埃里克·泰森（Eric Tyson）是一位著名的个人理财方面的畅销书作家、演讲家和顾问。他通过自己的著作，致力于帮助人们更好地管理他们的财产，使他们能够自己进行投资并获得成功。

埃里克是一位前工商管理顾问，他帮助企业改善经营、提高利润。他拼命工作、频繁出差。他对金融问题一直有着自己独特的见解。

在过去的25年里，他专心于市场投资。在70年代中期，埃里克在弗德利提（Fidelity）基金公司开立了一个共同基金账户，首先进行共同基金投资。埃里克在1976年念高中时，在M.Zweig博士（现在是一位著名的投资市场分析师）的帮助下，进行了关于影响股票市场因素的研究，并获得了学校的科学博览会奖。近几十年来，埃里克除了投资于证券市场以外，还投资于不动产，创办了自己的企业，并且获得了巨大的成功。在各种投资问题方面，他为成千上万的人提供过咨询。

他获得了耶鲁大学的经济学学士学位以及斯坦福大学的工商管理硕士学位。尽管埃里克所受的教育最适合他所从事的业务，但是他意识到生命是短暂的，所以不应该为了一些大公司的利益，把生命都花在长时间的工作和机场等候方面。

埃里克是一位造诣很深的个人理财方面的自由作家，他已出版了许多畅销书，其中包括：《个人理财》、《共同基金》、《税务》（合著）以及《购买一所住房》（合著）。埃里克还是一位辛迪加报纸专栏作者。他的著作独具特色，被几百家全国性的、当地的出版物和多家新闻媒体所引用。其中有：新闻周报、凯普林格（Kiplinger）个人理财杂志、洛杉矶时报、芝加哥论坛报、华尔街日报、NBC、PBS的晚间商业报道、CNN、CBS国家电视台、国家公共电台以及商业广播网等。他也是白宫讨论会上一位关于退休计划的具有特色的演说家。

为了与人们所关心的问题保持一致，埃里克还开办了金融咨询业务。

本书导读

自从1996年本书第一版面世以来，时代发生了很大变化，然而很多人还是老样子。例如，90年代后期，许多外国股市大跌——尤其是亚洲市场及那些正在形成的市场。而与此同时，美国股市却不可抗拒地连创历史新高，越是市场专家预测要下跌，股市似乎涨得越快。

虽然最近许多事情使我感到力不从心，但是几乎没有哪件事比衡量美国股市的道琼斯工业平均指数更让我感到落后于时代。70年代初（这时我开始热衷于股票市场）这一指数还仅仅为600点，而如今道琼斯工业平均指数几乎是那时的20倍。

随着股市的繁荣，媒体对股票及综合市场的报道亦迅速发展起来，现在致力于投资和股票市场的杂志和新闻节目是历史上最多的。除非你生活在荒野中一个没有电视、没有收音机、没有因特网或是没有出版物的木屋里，否则你必然融入正在兴起的投资大潮中。

越来越多的人开始步入投资市场，除非你有好施舍而又富有的亲戚，否则你应该对理财感兴趣。我发现越来越多的人花很多时间（在我看来太多了）研究、跟踪和监控他们的投资。

随着人们对投资世界的兴趣及报导的与日俱增，你可能认为投资时代已经变了。在很大程度上，事情并非如此。几年前，因为较高的费用和佣金，使人们不愿投资金融产品，今天投资所需费用同以前一样并没有改变。

致富最好的投资工具仍然是股票、不动产和小公司。在投资世界中你仍然需要资金。和本书第一版一样，这本全国畅销书的第二版全面地阐述了这些致富工具以及其它投资如债券投资的策略。这一版的最大改变是：

√ 全面地修改与更新 为给你提供最新的信息用于分析，我已更新了本书的数据与例子。你想知道怎样参与网络股或技术股吗？你想知道阿兰·格林斯潘（Alan Greenspan）的评论将对股市产生什么影响吗？你在争论是否投资一种新的Roth个人退休金账户吗？你可以从本书找到这些问题的答案。

√ 投资资源部分 随着因特网站点、计算机软件、出版物、传媒途径及许多其它投资服务等信息源爆炸性的发展，我发现越来越多的人由于面临太多的选择而不知所措，同样地很难辨清你能相信谁以及你不必理睬谁！在这一新版中，我解释了怎样评价各种资源的可行性，提示你该听谁的以及不该听谁的。

根据常识进行判断

在那些一跃成为畅销书的关于投资的书籍中，几乎无一例外地讲述了怎样投资个股发财，这种投资书籍通常是由资金管理者或某个声称开发了某种系统且又战胜了该系统的人所撰写，后一类人常常是另有目的，例如卖给你业务通讯或者

说服你由他替你经营投资的资金。正如南希·里根（Nancy Reagan）建议的：“仅仅说不”，也不要花钱买这样的书。

至于读那些关于像彼得·林切斯（Peter Lynches）及沃伦·巴菲特（Warren Buffetts）这样的投资世界中的成功人物的书，我们或许会学到一些有用的东西，但问题是这些人并不亲自写书帮助我们。他们忙于从事别的更有利可图的且又擅长的活动。至于想通过读这样的书学习“打败市场”的方法，允许我礼貌地说“这是不可能的”。

虽然我们欣赏迈克尔·乔丹（Michael Jordan）那非凡的篮球表演天才，欣赏比尔·盖茨（Bill Gates）开发计算机新技术的超常天才以及巴卜拉·施采森（Barbra Streisand）和贝蒂·米德乐（Bette Midler）出众的表演艺术，可是我们不要忘记两件事，第一，我们可以阅读100本关于他们的书，但却不能成为他们那样的天才；第二，不要忘记每一位明星人物的背后有几打甚至几千人的支持。

毫无疑问，时间证明投资股市是一种明智的生财方式。然而，投资股票市场时，为什么要花费宝贵的时间试图去学习第二手、第三手甚至第四手的投资策略，而不以低廉的费用去雇用那些具有专业水平的投资基金经营者呢？当你能通过杰出的却被低估的指数基金获得市场的平均收益时，为什么花费时间去选择和管理一揽子股票呢？而且你还可以避免因令人失望的收益而引起的心痛。

作为一名金融顾问，在工作中通过与各种不同资金实力的人接触，使我得知，典型的投资方面的畅销书并不集中阐述这些人致富的方式。他们增加财富只是通过：

- √ 量入为出，有计划地存钱和投资，以能享受税收方面优惠的投资方式最为理想
- √ 购买和持有股票，最为理想的是购买最好的共同基金
- √ 建立自己的小企业
- √ 投资不动产业

本书就是讨论这些投资。我不认为自己是一个投资专家，但通过亲身的经历，对一般人来说我确实懂得什么样的投资方式奏效（什么样的不奏效），在很多方面对像你一样非凡的人来说也是如此。

同样，我帮你明确和选择适合你个人及你的资金目标的投资方式。即使你能够学会在华尔街、在股票市场立于不败之地，假如你交了大量的税或者没能实现你的梦想，那将给你带来什么好处呢？

从本书获得最大收益

认真地说，这本书不是尖端科学。我写这本书的目的是希望你能在这些领域积累足够的知识，以便你不必雇用像我这样的人。

假如你正在处理一个复杂而又异常的问题，务必请有能力的专业人士帮助。但是首先要自己学习。正如你从别人所犯过的错误中学到的，假如你的资金无法承担过高的佣金，那么雇用专人为你理财就是危险的。如果你最终决定要雇人的话，最好自己预先研究一下，把问题集中起来，从而更好地评价你所要雇用的人的能力。

这本书将弥补你在投资知识方面的缺陷，依照结构安排你既可以从头到尾逐章阅读，也可以选择你最感兴趣的章节。其主要部分如下：

第一部分 投资基础知识

在明智选择投资之前，你需要理解术语，进而学习中心内容。什么是投资？什么不是？它们有何区别？你会发现当你投资的时候，你能预期合理的投资收益率是多少以及为了得到这些收益你需承担多大的风险；你也会清楚地看到怎样投资才能适合你的经济状况和具体的经济目标。

第二部分 股票、债券和华尔街

我知道你可能不愿意在交易所中工作，穿着三件套，还必须知道在华尔街日报的哪一版能够找到股息率曲线。但是你的确需要明白什么是金融市场？怎样参与才不致于遭受太多的损失？我解释了股票和债券的概念以及怎样以最好的方式购买它们并使你从中获利。

第三部分 不动产

我们都需要住房、工作的场所和购物商店，因此不动产可以成为你投资组合中有利的一部分。明智地购买和管理不动产需要很多技巧，你可能未曾使用过这些技巧，但我可以向你介绍投资不动产的最好方式，并且提供一门关于抵押、房屋租赁、低买高卖及税务方面的速成课。

第四部分 小企业

你可以通过小公司赚大钱。你可以根据自己的能力和时间设法投资小公司，除非你不渴望成为一名最好的老板，可以在这里找到适当的方式创办你自己的或是购买别人的小公司，也许你想试着用慧眼发现有进取心的经营者而不想自己去经营——试试投资别人的小公司。

第五部分 投资资源

打开你的收音机或电视机，翻开一本杂志或报纸，或是在网上冲浪，你立刻会发现你无法逃避各种投资建议。令人惊讶的是，专家们的观点经常自相矛盾，在你知道这事以前，虽然你花了大量的时间研究投资资料，但是仍然做不了有根据的决定。事实上，如果你像大多数人一样，就会发现自己更加糊涂。但不要怕，在这本新版的书中，我介绍了为什么许多专家事实上并不是专家，为什么他们中的大多数要使投资世界神秘化，我强调了哪些专家值得信赖和哪些应不予理睬。

第六部分 十个问题

在这些内容较短的章节中，你可以进一步学到一些投资知识，你将发现一些忠告，例如，怎样克服心理上的投资障碍，当你选择经纪人时应考虑哪些问题，当你卖掉某个投资时应考虑什么问题。

令人欣喜的是本书有一个非常有用的索引，如果你不是按部就班地阅读本书而是喜欢选择某个题目阅读的话，那么你会满意地发现书中的索引列出了许多投资术语的所在页码。

本书的图标

贯穿全书的图标有助于你走出关于投资建议、解决问题的方法及警告的迷

宫，我希望你觉得下列图标会使你顺利完成投资策略研究的旅行。



表示策略，它能够使你致富更快，使你跨越大的障碍。



表示宝贵的知识，它会帮你彻底战胜那些凡夫俗子，忽略这一点将会有风险。



在鲨鱼穴居的投资水域中，你将发现那些爱吃初学游水者的鲨鱼正对他们的储蓄虎视眈眈，这个图标指明什么时候和什么地方可能有鲨鱼。



指出真正杰出的公司、产品、服务及资源。换句话说，我本人就在运用这些资源并向我的朋友及家人推荐这些资源。



可以阅读也可以跳过，这取决于你的选择。当你扩展你的投资基本知识时，它将用更多、更宝贵的资料武装你的头脑。不过你不必马上研究太多的资料。



只有进一步探索研究，才能区分各种复杂问题。但不用担心，我会使你感到你再不是一个初学者。



我知道你父母经常提醒你的事，只不过你早把它当成耳旁风了，但这个图标表示某事的确很重要。切记！

目 录

第一部分 投资基础知识

第一章 投资选择..... (3)

 什么是投资..... (3)

 简单化的优越性..... (4)

 投资选择..... (5)

 所有权投资..... (6)

 放款投资..... (8)

 现金等价物..... (9)

 期货、期权不是投资..... (9)

 贵金属..... (10)

 收藏品..... (10)

第二章 风险与收益..... (12)

 知识征服了恐惧..... (12)

 市场价值风险..... (13)

 单一化投资的风险..... (17)

 购买力风险..... (18)

 职业风险..... (19)

 投资收益..... (19)

 投资收益的计算..... (20)

 储蓄及货币市场账户收益..... (21)

 债券收益..... (22)

 股票收益..... (22)

 不动产收益..... (25)

 小企业收益..... (25)

 你想赚多少钱..... (26)

第三章 投资的准备工作..... (27)

 建立应急储备..... (27)

评估你的债务..... (28)

 克服消费债务..... (28)

 偿还你的抵押贷款..... (29)

设立经济目标..... (29)

 你在储蓄吗..... (30)

 确定你的投资偏好..... (31)

将钱存入退休金账户..... (31)

 税收利益..... (31)

 尽早地使用退休金账户..... (32)

 退休金账户的种类..... (32)

 用退休金账户进行投资..... (34)

控制纳税额..... (34)

 确定你的税级..... (34)

 何种收入需要纳税..... (35)

保护你的资产..... (36)

筹备大学费用的正确方法..... (37)

优化投资组合..... (39)

 考虑你的年龄..... (39)

 投资选择事宜..... (40)

 应用成本平均法坦然进行风险投资..... (40)

第二部分 股票、债券和华尔街

第四章 金融市场是怎样运作的..... (45)

 上市公司..... (45)

 股票与债券的比较..... (46)

 原始股..... (46)

 金融市场与经济..... (47)

 利润决定股票价格..... (47)

 有效市场理论..... (49)

 利率、通货膨胀率与联邦储备银行..... (51)

第五章 股票市场及其评价..... (55)

 股票市场..... (56)

 主要的股票价格指数..... (56)

 股票价格指数的用途..... (57)

 怎样低买高卖..... (58)

 市盈率..... (58)

 不要卷入过分投机的狂潮中..... (60)

 股票“削价”时应买更多的股票..... (67)

第六章 购买股票的不同方式	(70)
购买股票的方式	(70)
通过基金购买股票	(71)
自己选择购买股票	(72)
“ 直接 ” 从公司购买股票	(73)
购买股票注意事项	(74)
不要使用佣金经纪人	(75)
卖出原始股	(75)
不要做短线交易	(77)
不要买低价劣质股票	(79)
不要购买经纪人卖的有限责任伙伴投资	(79)
股票市场投资的成功秘诀	(80)
第七章 对上市公司及其股票的研究	(81)
参考他人的研究结果	(81)
Value Line (股价标准) 投资调查	(82)
年度报告	(85)
具有离奇名称的财务报告	(92)
准备购买股票	(93)
股票价格	(93)
通过经纪人进行交易	(94)
第八章 银行在贷款中获益	(96)
银行：舒适的代价	(96)
银行保险的真实性	(97)
被滥用的CD存单	(97)
用货币基金代替储蓄账户	(98)
债券：借款的代名词	(99)
债券的优点	(100)
债券之间的区别	(101)
债券与债券共同基金	(103)
其它类型的放款投资	(107)
担保投资合同	(107)
个人抵押投资	(108)
第九章 共同基金	(110)
基金的优点	(110)
专业化管理	(111)
成本效率	(111)
多元化	(111)

适应各种经济状况的投资.....	(112)
适应各种经济目标.....	(112)
安全性高.....	(112)
灵活性强.....	(112)
基金投资成功的秘诀.....	(113)
使投资花费最小.....	(113)
考虑基金的业绩与风险.....	(115)
注意不同基金公司的特长.....	(116)
购买指数基金.....	(116)
建立基金投资组合.....	(117)
优秀的股票共同基金.....	(119)
股票基金的各种收益.....	(119)
股票基金的种类.....	(120)
混合基金.....	(121)
美国股票基金.....	(122)
国际股票基金.....	(122)
板块基金.....	(123)
优秀的债券基金.....	(123)
收益率.....	(124)
当心管理活跃的基金.....	(125)
短期债券基金.....	(126)
中期债券基金.....	(126)
长期债券基金.....	(126)
优秀的货币市场基金.....	(127)
纳税的货币市场基金.....	(128)
美国财政货币市场基金.....	(128)
市政货币市场基金.....	(128)
 第十章 经纪公司.....	(129)
贴现经纪人.....	(129)
贴现经纪人的优点.....	(129)
选择贴现经纪人.....	(130)
优秀的贴现经纪人.....	(130)
网上经纪人.....	(131)
不要只根据手续费做取舍.....	(131)
正确使用网上经纪人.....	(133)
一流的网上经纪人.....	(133)

第三部分 不动产

第十一章 住房投资..... (137)

 购买决策..... (138)

 权衡利弊..... (139)

 确定买房所需资金额..... (140)

 贷款者发放贷款的标准..... (141)

 确定要偿还的第一笔贷款额..... (142)

 选择房产类型..... (143)

 寻找合适的地段和住房..... (144)

 多加选择..... (144)

 反复研究..... (145)

 了解市场价格..... (146)

 熟悉居住环境..... (146)

第十二章 不动产投资..... (147)

 不动产投资的魅力..... (147)

 哪些人不适合做不动产投资..... (149)

 简单有利的不动产投资..... (150)

 一个称为家的地方..... (150)

 不动产投资信托..... (150)

 劣质的不动产“投资”..... (151)

 别墅..... (151)

 分时包房..... (152)

 有限责任伙伴投资..... (152)

 骗局..... (152)

 高级（直接）的不动产投资..... (154)

 期望要现实..... (154)

 评价你的选择..... (155)

 确定投资目标..... (158)

 寻求价格合适的不动产..... (163)

第十三章 不动产的利弊及其决策..... (165)

 融资紧急求助..... (165)

 了解固定利率抵押贷款和可调整利率抵押贷款之间的差异..... (165)

 在固定利率抵押和可调整利率抵押之间的选择..... (166)

 短期抵押和长期抵押之间的选择..... (168)

 获取一笔极好的固定利率抵押贷款..... (169)

 找一项优惠的可调整利率抵押..... (170)

寻找最好的债权人.....	(173)
处理贷款中出现的麻烦.....	(174)
再融资.....	(176)
雇用不动产代理人.....	(177)
代理人的利益冲突.....	(177)
怎样找一名好代理人.....	(178)
商定交易.....	(179)
谈判紧急求助.....	(180)
检验.....	(180)
不动产交易时的产权保险和第三者代管契约费.....	(181)
出售不动产.....	(182)
洽谈不动产代理人的合同.....	(182)
不用不动产代理人进行出售.....	(183)

第四部分 小 企 业

第十四章 创办你自己的企业.....	(187)
你有健全的素质吗.....	(187)
成为一个企业家的神话.....	(188)
企业家小测验.....	(189)
对开办自己企业的取舍.....	(193)
在一家大公司当一名企业家.....	(193)
投资于你的职业.....	(194)
小企业投资抉择.....	(194)
开办你自己的企业.....	(195)
买一个现成的企业.....	(195)
投资于别人的企业.....	(196)
为企业勾画蓝图.....	(197)
确定企业经营理念.....	(198)
勾画自己的目标轮廓.....	(198)
分析市场.....	(199)
提供你的服务和产品.....	(202)
销售你的产品和服务.....	(202)
组建你的公司和配置公司人员.....	(203)
预测财务.....	(203)
写一个执行总结.....	(205)
第十五章 经营你的小企业.....	(206)
企业开业：准备起飞前的检查表.....	(206)
准备辞去你的工作.....	(207)

评价和取代你的福利金.....	(208)
为你的企业筹集资金.....	(210)
依靠自己的力量.....	(210)
向银行借贷.....	(211)
向亲朋好友借钱.....	(212)
吸收投资人和出售产权.....	(213)
决定是否实行股份制.....	(213)
可扣除税款保险和其它福利.....	(214)
股份制公司税收.....	(214)
进行决策.....	(215)
寻找客户和留住客户.....	(215)
开业.....	(217)
寻找企业场所和签定租约.....	(217)
装备你的企业场所.....	(218)
小企业会计.....	(220)
为征税保存收入支出的原始记录.....	(220)
怎样（合法的）少纳税.....	(221)
享受生活，展望未来.....	(222)
 第十六章 购买一个企业.....	(223)
购买一个企业的优点.....	(223)
购买一个企业的缺陷.....	(224)
购买一个企业的先决条件.....	(225)
企业经历.....	(226)
资金背景.....	(226)
找一个好企业买.....	(227)
明确你要什么.....	(227)
查看出版物.....	(228)
与咨询人联系.....	(228)
上门求购.....	(228)
雇佣企业经纪人.....	(229)
考虑特许公司或多级销售公司.....	(230)
慎重考虑特许公司.....	(230)
考虑一个多级销售公司.....	(233)
评估一个小企业.....	(236)
应有的勤劳——检查.....	(237)
洽谈一笔好生意.....	(238)