

# 农民投资指南

NONGMIN TOUZI ZHINAN



法律·经济大全  
青苹果电子图书系列

# 农民投资指南

主 编 韩士元  
编著者 于 捷 王 彤 孙国兴  
田晓燕 李 晖 李传忠  
李树德 夏明明 贾宝红  
黄学群

## 前 言

改革开放以来，我国的农村经济不断发展，农民的收入增多了，在消费之余，手里有了钱。

改革开放以来，我国的市场经济也不断发展，城乡市场搞活了，市场经济为农民提供了越来越多的投资赚钱机会。

您也许已经有点钱了，正在考虑这钱该怎么花，怎样才能保值、增值；您也许看到别人抓住赚钱机会了，正在考虑自己怎么办，到底投资干点什么……

您所想到的，我们也想到了！为此，我们编写了这本小册子，主要内容是介绍农村有哪些可以投资的领域，各种投资应该怎样操作，应当注意什么问题，以及决策方面的知识。目的是帮您在投资时出出主意，当当参谋，选好投资项目，提高投资效益。良愿昭昭，诚心可鉴，只不知力能尽心否！

本书由集体完成。韩士元为主编，负责全书内容的设计和总纂定稿；各章节编写人员是：第一章第一、二节为孙国兴（执笔）、王彤；第三、四节为李树德（执笔）、田晓燕；第二章第一、三、四节为韩士元；第二节为黄学群（执笔）、贾宝红；第三章为李传忠；第四章为夏明明、李晖；第五章为

于捷。

本书在编写过程中，天津社会科学院与天津缘城科工贸开发有限公司合办的缘诚经济研究所给予了力所能及的经费资助，在此谨致由衷的谢忱！内容如有不妥之处，恳切希望广大读者提出意见。

最后，愿这本小册子助农民投资成功！

作 者

1997 年 3 月

# 目 录

第一章 农业投资 .....	(1)
第一节 种植业投资 .....	(1)
一、种植业投资方向及发展趋势 .....	(2)
二、粮食作物投资 .....	(3)
三、棉花投资 .....	(9)
四、油料作物投资 .....	(10)
五、糖料作物投资 .....	(12)
六、蔬菜作物投资 .....	(13)
七、西瓜投资 .....	(18)
八、中草药材投资 .....	(19)
九、食用菌投资 .....	(21)
十、花卉投资 .....	(23)
第二节 果品业投资 .....	(25)
一、果品业投资方向及发展趋势 .....	(25)
二、投资品种 .....	(26)
第三节 畜牧业投资 .....	(37)
一、常规畜禽 .....	(38)
二、特种畜禽 .....	(43)
三、投资风险及注意问题 .....	(47)
第四节 水产养殖业投资 .....	(48)

一、水产养殖投资种类 .....	(49)
二、投资风险及应注意问题 .....	(58)
<b>第二章 农村工业投资 .....</b>	<b>(59)</b>
<b>第一节 农村工业发展趋势和投资取向 .....</b>	<b>(60)</b>
一、农村工业今后的发展趋势 .....	(61)
二、农村工业发展趋势对投资的影响 .....	(64)
三、农村工业投资取向 .....	(67)
<b>第二节 农副产品加工业投资 .....</b>	<b>(71)</b>
一、农副产品加工业现状 .....	(71)
二、农副产品加工市场及发展趋势 .....	(74)
三、有关政策及投资应注意的问题 .....	(79)
四、农产品加工项目示例分析 .....	(84)
<b>第三节 农村其他工业投资 .....</b>	<b>(86)</b>
一、选好产品 .....	(87)
二、注重质量 .....	(91)
三、善于营销 .....	(93)
<b>第四节 农村工业的企业组织 .....</b>	<b>(95)</b>
一、合伙企业 .....	(96)
二、有限责任公司 .....	(98)
<b>第三章 农村第三产业投资 .....</b>	<b>(102)</b>
<b>第一节 农村第三产业的投資前景 .....</b>	<b>(102)</b>
一、农村第三产业的发展现状及特征 .....	(102)
二、农村第三产业的投資前景 .....	(103)
<b>第二节 商业投資 .....</b>	<b>(109)</b>
一、投資条件 .....	(109)
二、提高投資效益应注意的问题 .....	(110)
三、投資经营成功的经验 .....	(114)

四、申请经商的有关规定 .....	(119)
第三节 餐饮业投资 .....	(120)
一、投资特点 .....	(120)
二、投资前景 .....	(121)
三、成功的经验 .....	(122)
四、有关政策 .....	(124)
第四节 交通运输业投资 .....	(125)
一、发展现状与投资前景 .....	(125)
二、投资特点及效益分析 .....	(127)
三、有关政策及规定 .....	(131)
第四章 金融证券及集藏投资 .....	(137)
第一节 概述 .....	(137)
一、根据自己实际情况选择投资项目 .....	(138)
二、学习有关的投资专业知识，掌握投资规律，讲案投资技巧 .....	(138)
三、关心国家政治经济形势，学习政策法律知识 .....	(138)
四、投资结构合理，避免风险 .....	(139)
第二节 金融证券投资 .....	(139)
一、储蓄 .....	(139)
二、债券投资 .....	(146)
三、股票投资 .....	(151)
四、基金投资 .....	(157)
第三节 集藏投资 .....	(158)
一、邮票投资 .....	(158)
二、字画投资 .....	(162)
三、瓷器投资 .....	(167)
四、黄金、珠宝投资 .....	(170)

第五章 投资决策 .....	(173)
第一节 投资决策概述 .....	(173)
一、投资决策的重要意义 .....	(174)
二、投资决策程序 .....	(176)
三、投资决策中的几个关系 .....	(180)
第二节 投资效益分析 .....	(184)
一、还本期 .....	(184)
二、投资利润率 .....	(188)
三、净现值和内部收益率 .....	(190)
四、投资的收益风险比 .....	(192)
第三节 投资决策方法 .....	(194)
一、确定型决策方法 .....	(194)
二、概率型决策方法 .....	(195)
三、不确定型决策方法 .....	(197)
四、定性决策方法 .....	(202)

# 第一章 农业投资

俗话说，民以食为天。任何人、任何时候都要吃饭，足见农业对人类社会的特殊作用。正因如此，农业始终作为国民经济的基础，是备受人们关注的投资领域。

农业是农民最熟悉的产业部门。农民世代代农，祖祖辈辈种地，积累了丰富的生产经验。宝贵的经验若同市场经济观念、先进的科学技术结合起来，还愁投资不能成功吗？

本章介绍了种植业、果品业、畜牧业、水产养殖业投资方面的一些知识，提出了一些投资建议，甚至对一些投资项目估算了投资利润。但由于我国幅员辽阔，各地自然条件、社会条件均不相同，所以有些内容同有些地区的情况会有些出入，希望投资者予以注意。

## 第一节 种植业投资

我国是个农业大国，农业在国民经济中占有重要地位，是国民经济的基础，种植业又是基础的基础。建国以来，种植业在农业发展中做出了突出的成绩和贡献，粮食、棉花、油料、糖料、水果、蔬菜等主要农作物产量大幅度增长，对农

民收入水平的提高起到了关键作用。虽然 80 年代以来农村非农产业发展迅速，但目前国内大多数地区农村仍然是以种植业为主要产业，农民收入中来自种植业的部分仍占第一位。统计资料表明，1995 年全国农民人均纯收入中来自种植业的占 52.4%。因此，挖掘种植业的生产潜力，提高种植业的投入产出效益和规模效益，将对我国农业和农村经济产生深远的影响。

### 一、种植业投资方向及发展趋势

(一) 瓜、菜、果、花卉等经济价值高的产品仍将是投资的热点 瓜、菜、果、花卉等产品具有较高的成本利润率，全国农产品成本调查资料表明，上述产品的单位产出率和投入产出率在种植业中均处于较高水平。随着人民生活水平的提高，这些产品的市场需求量将会逐年加大，其市场前景广阔。

(二) 生产优质农产品，将会得到较高的回报 近几年的农业发展实践表明，由于产品品质差异造成的市场价格的差异是很大的。往往是品质佳的产品供不应求，价格居高不下；而品质差的产品往往出现卖难问题，使生产者遭受重大损失。如粮食、果品的部分种类出现的卖难现象是与品质不佳密切相关的。

(三) 种植业生产及产品的多样化将提高产品的市场竞争能力 多样化的具体表现：一是依仗自身资源优势，开发富有本地特色的“名、特、稀”产品，如江苏的太湖香粳，陕西的黑米及南方一些地区的紫色米、糯米，北方高寒地区的燕麦等等，市场潜力较大，价值较高；二是开发某些作物品种的不同用途的亚种，如玉米中的高油玉米、高赖氨酸玉米、

甜玉米、黑玉米、鲜食玉米、糯玉米、笋玉米及青贮玉米，并与加工业和饲养业结合起来，将极大地提高投资的综合效益；三是开发不同等级的产品，满足不同层次消费需求，扩大市场的占有率，如大米的特级、一级、二级产品，有些产品甚至有七八个等级；四是通过各种途径，如设施农业，开发反季节产品，把传统的“淡季”供应变为“旺季”，可以使产品价值大幅度提高。因为市场容量大，这方面增收潜力很大。

（四）种植业专业化、规模化将是未来重要的经营形式形成专业化集中产区，扩大经营规模，逐步形成产品的生产和供应基地，一方面可以降低生产成本，便于技术普及和提高，另一方面可以促进市场建设和提高产品的市场竞争力，推动产供销一体化和加工业发展，从而使得种植业的生产效益能够稳步提高。如山东省寿光县蔬菜种植面积近十年来成倍增长，同时建有大型蔬菜批发市场 30 多个，蔬菜商品率达到 90% 以上，已由产地型市场向大型集散中心转变，使生产者、经营者、管理者都受了益。

## 二、粮食作物投资

### （一）水稻

1. 适宜地区。水稻原产热带，具有好湿喜温的特性，因此，种稻首先要有水量和温度两个条件。我国南方绝大部分都可种稻，而北方必须有充足的人工灌溉水源才能种稻。北方发展水稻的潜力很大：北方有大面积低洼地，种旱粮不保收，可以逐步改种水稻；北方有大片有水源的盐碱地，可以垦种水稻，变荒地为宜田。

2. 市场前景及投资方向。水稻是我国最重要的粮食作物

之一，是我国粮食主要出口品种，但近几年我国大米在激烈竞争的国际市场上处境严峻，出口数量呈下降趋势。主要原因是优质米少，而国外的优质米却打入我国市场。从全国来看，优质水稻比重不高，其产量不足稻谷总产量的一半，南方稻区生产的早籼稻大部分质量不佳，各地积压的稻谷基本都是劣质米，而优质米的市场却很广阔，经济效益较高。如我国北方的粳稻，口香性好，商品外观优良，经济效益高，国内各地的特产稻米，如扶沟香米、宫廷米、黑米、紫色香米、薏米、黑糯米等，均为人民喜爱的优质稻米，应作为生产投资的重点。

3. 投资效益分析。水稻的主要特点是高产、稳产，加之市场需求量大，因此，投资种稻往往可以获得较高的回报率。据 1992 年全国农产品成本收益调查资料，全国稻谷平均亩产 404 公斤，成本收益率为 56.90%，其中，早籼稻亩产 360 公斤，成本收益率为 38.04%；中籼稻亩产 456 公斤，成本收益率为 69.15%；晚籼稻亩产 364 公斤，成本收益率为 46.53%；粳稻亩产 435 公斤，成本收益率为 69.76%，效益水平高于其他多种粮食品种，尤其是中籼稻和粳稻效益更高。

北方粳稻一般亩生产成本 500~800 元，亩产稻谷 500~600 公斤，产值 800~1000 元，纯收入 300 元左右。在有条件的地区应提倡水稻规模化生产，提高规模效益。天津市宁河县东棘坨乡八里村，1995 年开荒种稻 1400 亩，获得亩产 550 公斤的大丰收，其中承包 70 亩以上的种田大户就有 10 户。种田能手高学甫承包了 80 亩稻田，1995 年纯收入达 5.6 万元。

近几年稻田养鱼在南方稻区广为推行，效益显著。浙江

余杭县的“稻×萍×鱼×螺”（“×”表示混作、混种或混养）复合模式，年产稻谷 982 公斤/亩，同时年产鱼苗 37.4 公斤/亩，螺产量 78.2 公斤/亩，全年纯收入比双季稻提高 2.61 倍。

## （二）小麦

1. 适宜地区。小麦类型和品种繁多，适应性强，因此遍及全国各省，不仅在平原、丘陵，而且高原、山区、旱地、甚至低洼盐碱地都有小麦种植。虽然小麦对土壤的适应性较强，但是最适宜于种植小麦的是有机质丰富、结构良好、养分充足、保水力强、通气性良好的土壤。

2. 市场前景及投资方向。小麦在我国是仅次于水稻的主要粮食作物，尤其在北方地区是食用最广的细粮作物。小麦是我国粮食进口的主要品种，我国面食制品加工业每年都需要进口大量的优质小麦和面粉，平均每年进口小麦 1000 万吨以上，专用粉 150 万吨以上，消耗外汇近 20 亿美元，其主要原因，一是由于我国小麦产需差较大，短缺严重；另一方面主要是由于我国小麦面团品质明显低于国外同类产品，使我国小麦面粉在面食加工业中的可加工制作能力明显减弱，尤其是不能满足某些特点面食加工所需要的面团理化特性要求。

不断发展的面食加工业对优质小麦和专用粉的需求越来越大，这就为发展优质、专用小麦提供了广阔的市场。因此，投资小麦生产，应瞄准小麦的品质，要从营养品质（如赖氨酸含量、蛋白质含量）、加工品质（出粉率、粉色、适口性、灰分含量）等方面入手，选择相应的优良品种，同时与加工

业相结合，才会产生可观的经济效益。

3. 投资效益分析。小麦灌水、施肥、用工等费用较高，产量较低，效益不显著。1992年全国小麦平均亩产233公斤，成本收益率29.97%。其中，北方小麦亩产263公斤，成本收益率40.63%，南方小麦亩产190公斤，成本收益率11.95%，均低于其他粮食作物。因此，农民种麦的积极性普遍不高。

为提高小麦的生产效益，一要提高单产，我国小麦单产居世界中等水平，从资源条件看，增产的潜力仍然是可观的，可通过增加适当的物质投入和技术投入来实现。江苏云台农场四分场14大队种粮大户张树立，承包117亩小麦地，通过选用优良品种，采取高产栽培技术，亩产达到540公斤，总产粮食63吨，纯收入达到3万元；二是种植优质小麦，我国优质小麦育种已取得较大进展，通过引进与杂交已育成了一批符合国际面食加工工艺要求的优质小麦新品种。一般优质小麦单价高出普通小麦的20%~30%。

### （三）玉米

1. 适宜地区。我国玉米布局特点是从东北斜向西南，形成一条玉米带，集中产区在东北、黄淮海地区及西南丘陵地带。随着市场经济的发展，南方稻田玉米种植将加快，以避免玉米从北向南远距离调运，同时替代一部分饲用稻谷，提高当地畜牧业的饲养效益。

2. 市场前景及投资方向。进入80年代以来，玉米已绝大多数作为饲料，此外用于工业原料和出口的也有一部分。从发达国家的发展历史来看，玉米对发展畜牧业作用巨大，是

生产肉、蛋、奶的重要饲料。目前我国饲料用粮约占粮食总产量的 15%~20%，到下世纪初将达到 30%~40%（发达国家目前已达到 50%~70%）。随着消费水平提高及食物结构的改善，饲料粮需求从相对数量到绝对数量的上升是必然趋势，国家已将饲料作物生产作为一项专门产业，放在重要地位来抓。玉米除作为饲料，在食品、医药、化工等方面用途也愈来愈广泛，随着玉米综合利用新技术的发展，其价值和消费量与日俱增，投资前景看好。

根据市场需求，今后玉米将由目前的粮饲兼用型向专用型发展，如发展高油玉米、高赖氨酸玉米、爆裂玉米、笋玉米、黑玉米、鲜食玉米、甜玉米、青贮玉米，提高其营养和饲用、加工价值，往往可以得到比普通玉米高得多的回报率。

3. 投资效益分析。玉米属高光效作物，其单产仅次于水稻，同时由于其投入较省，因此其投资回报率较高。近两年玉米价格较高，给玉米生产者带来了不少的实惠。玉米一般亩生产成本 200~300 元，每亩纯收入可达 300 元左右。如实现机械化、规模化生产，生产效率会大幅度提高。根据国外经验，实行玉米机械化生产，可大大提高劳动生产率，一般每人每年可种玉米千亩以上，生产粮食 10 多万公斤，每个劳动日可生产粮食 5000 公斤以上，而手工操作，每人种地几亩到十几亩，日产粮食仅几十公斤，差距甚远。因此，在有条件的地方，应积极发展玉米的机械化、规模化生产，提高规模经济效益。

（四）杂粮 杂粮包括谷子、高粱、杂豆、糜、黍、荞麦、燕麦、红薯等。

1. 适宜地区。因为产量及效益的因素，目前杂粮作物主要集中在一些生产条件、气候、土壤条件较差的丘陵山区以及干旱地区，但也有一些条件较好的地区实行专业化、规模化生产，取得较好效益，如绿豆、红小豆近几年先后由于出口需要量大而使价格上涨，生产效益大增。

2. 市场前景及投资方向。随着市场经济的发展，杂粮作为调剂粮食品种和加工业原料仍会有一定的市场，但由于市场容量有限，一些产品，如绿豆、红小豆等外贸需求波动较大，因此大规模发展要慎重，关键是应搞好市场预测，根据市场需求及时调整项目，其中有些新产品应发展专用品种与加工业结合起来，如高粱中的糖用高粱、糖粮兼用高粱、帚用高粱等，加工附加值较高。

3. 投资效益分析。目前，杂粮种植一般比较粗放，但因投入较低（每亩 100~150 元），成本收益率可达 70%~80%，因规模不大，因此规模效益难以形成。其出路是与加工业结合起来，使其多层次增值。河南省濮阳县八公桥镇石家集，依靠会加工粉条的优势，家家户户围绕红薯做文章，巧发红薯财，春、夏季靠红薯卖钱，冬闲季节搞红薯深加工粉条挣钱，利用加工下角料和红薯秧养猪卖钱。1995 年该村种植红薯 1400 亩，各项收入 200 万元，靠红薯走上一条种、加、养良性循环的致富路。

### （五）大豆

1. 适宜地区。大豆类型丰富，性状间差异大，栽培类型有春大豆、夏大豆、秋大豆。有的适于早播，有的适宜晚播，有的可以稀植，有的可以密植。有耐寒、耐瘠、耐肥、耐旱、

耐涝等特性。丰富多彩的大豆类型，表现出大豆有广泛的适应性，大有选择余地。大豆根上长有根瘤，根瘤菌有固定空气氮素的特殊功能，因此大豆是其他作物的优良前作，在轮作中占有重要地位。大豆在全国各地均可种植，但产量高、品质好的还数东北三省的春大豆，其自然条件非常适合大豆的籽粒形成和油分积累。

2. 市场前景及投资方向。大豆是粮食、油料和饲料作物，其用途非常广泛，在国民经济中占有重要地位：一是作为主副食对增进我国人民的身体健康起着重要作用，尤其是我国居民在相当长时间内将以植物性食品为主的情况下，大豆是代替动物性食品的理想产品；二是大豆油营养价值较高，是东北和华北地区的主要食用油；三是随着畜牧业发展，大豆作为饲料的用途越来越重要；四是大豆是重要的工业原料和出口物资，各种以大豆为原料的食品也在不断开发出来。因此，大豆的综合利用前景较好，投资大豆生产应与精深加工结合起来，以提高综合效益。

3. 投资效益分析。东北三省春大豆主产区的大豆亩产较高，一般亩产可达 150~200 公斤，且规模化程度较高，其他地区大豆一般亩产 100~150 公斤。大豆一般亩投入 150~200 元，亩纯收入 2000 元左右。受比较利益影响，大豆在东北以外地区实行规模化生产比较困难。在华北、西北地区，与玉米间作，效果不错。

### 三、棉花投资

(一) 适宜地区 棉花在我国造种范围很广泛，辽河以南地区均可种植。目前，棉花主产区是新疆、黄淮海地区和长

江中下游地区，新疆棉花亩产与总产均居全国首位。棉花是喜温、喜光作物，我国西北地区十分有利于发展棉花生产。

(二)市场前景及投资方向 棉花是属于国家计划控制的大宗农产品，收购价格由国家统一制定。棉花商品率高，投资风险也较大，面临着市场价格、销路及病虫、气候灾害等威胁。近几年由于棉花产销脱节严重，以及品种和气候条件的影响，棉花纤维品质与国内纺织工业需求之间还存在着一定的差距，由于棉铃虫的抗药性不断增强以及纺织工业的飞速发展，中近期我国棉花供求关系仍较紧张。从长远看，棉花的品质优质化仍是棉花生产发展的重要考虑因素，特别是棉花的纤维品质和抗病虫害特性，因此优质棉应是棉花发展的重点。

(三)投资效益分析 棉花费工，物质投入也较高，因此必须达到较高的亩产才合算。目前，一般每亩投入 500~800 元，棉花单产水平全国相差较大，新疆、湖南和湖北亩产皮棉 75 公斤以上，亩纯收入可达 500 元左右，而其他地区大多亩产皮棉 50~75 公斤，有的甚至只有 20~30 公斤，收益不高，甚至亏本。在有条件的地方，应开发新棉区，并实行机械化生产，可大大减轻劳动强度，降低成本，提高效益。另外，还应注意棉花副产品的开发，如棉籽油和棉仁蛋白的综合利用等。重庆市铜梁县双山乡扶桥村胡清国，1995 年初到新疆承包 120 亩盐碱荒地，开垦种植棉花，创产值 12 万元，获纯收入 6 万元，成为该县到外地承包土地从事种植业致富的典型。

#### 四、油料作物投资

油料作物包括油菜、花生、芝麻、胡麻、向日葵等。目前，从全国来看，前三种作物在油料作物中的比重总计达80%以上。

(一) 适宜地区 油菜主要产区在长江流域和西南地区；花生集中在黄河流域和东南沿海地区，出口量占世界首位；芝麻在江汉、黄淮地区种植多。

(二) 市场前景及投资方向 油菜主要用于榨油。菜籽油作为我国最大的食用植物油，但油料品质较低，不仅香味、口感差，营养价值也不高，与人民生活水平不断提高的要求差距较大，1993年以来，各地菜籽油普遍滞销就是一个例证，因此投资油菜生产应慎重。

在各种食用植物油中，以芝麻油品质最好，但因产量低、成本高而使售价偏高，仍未成为日常大量消费的普通食用的油品，市场需求空间较小。

向日葵油的营养价值较高，已成为食用油专家推崇的未来理想食用油，但因葵花籽出油率不高，并多数用于直接食用，目前尚未成为我国城镇居民普遍食用的日常食用油，市场容量有限。

近几年由于以花生为原料的食品加工业和直接食用比例不断提高，而直接榨油的比例有所减少，花生油已满足不了市场需求，价格上涨较大，1994年比1993年花生油价上涨幅度达一倍左右，花生、花生油的生产者与经营者均收益颇丰。花生油是我国目前和近期内最重要的商业消费食油，并且花生在其他食品加工业中具有广泛应用价值，从优质高效角度来看，比其他油料有更广泛的市场前景。

(三) 投资效益分析 花生适合于沙性土壤上生长,在我国北方的广大省区,发展花生有相当大的潜力。花生一般亩生产成本 200 元,亩产 200 公斤左右,亩纯收入 500 元左右,在条件较好的地区,采用先进栽培技术(如地膜覆盖等),亩产可达 300 公斤,亩纯收入可达 500 元以上,如实行规模化生产,效益可观。内蒙古哲盟奈曼旗东明镇,1995 年在 1000 亩沙地上覆膜花生获得大丰收,亩产 400 公斤,获纯收入达 100 万元,为沙漠地区农民脱贫致富开辟了一条新路。

## 五、糖料作物投资

糖料作物主要包括甘蔗和甜菜。

(一) 适宜地区 甘蔗为亚热带作物,适宜种植区在广东、广西、福建、海南等地;甜菜是喜温凉作物,生态适宜区在东北、西北地区。

(二) 市场前景及投资方向 从 80 年代初到 90 年代初,全国糖料作物面积增长近一倍,产量翻了一番多,但因国内糖料消费量较大,每年仍进口食糖近 150 万吨,随着食品工业的高速发展,国内对糖料的需求量还会逐年增大。总的看来,糖料市场前景看好。

(三) 投资效益分析 甘蔗一般亩投入 500 元左右,甜菜亩投入 250 元左右。甘蔗亩产 4000 公斤左右,亩纯收入可达 500 元以上,甜菜亩产 2000 公斤左右,亩纯收入 200~300 元。我国糖料作物亩产均低于世界平均水平,增产潜力较大,应注意选择优良品种,改善品质,在条件允许的地区应进行规模化生产。广西田阳县头塘镇联坡村,1985 年以来,把粮食低产山地改种甘蔗,并大力开荒扩种甘蔗,1995 年共种甘

蔗 334 公顷，产原料蔗 12.5 万吨，获纯收入 312.5 万元。

近年来，新型糖料作物甜高粱不可忽视。河北省沧县黄递铺乡张金坡，1996 年种植美国 M-81E 特大糖高粱，茎粒含糖量达 34%，可与南方甘蔗媲美，当年每亩产茎秆 2 万多公斤，籽粒 450 公斤，亩茎秆收入 4000 多元，亩种子收入 3000 多元，合计亩收入达 8000 元。

## 六、蔬菜作物投资

(一) 适宜地区 蔬菜作物品种繁多，一些常规品种在全国各地均可种植，如黄瓜、番茄、甜椒、辣椒、茄子、芹菜、油菜、甘蓝、菜花等，即使一些新特蔬菜，如青花菜、生菜、芥蓝、芦笋、苦瓜等经过异地栽培实验，也很快在全国推广，尤其是保护地蔬菜栽培技术的普及，可以最大限度地提高蔬菜在各地的适宜性。

(二) 市场前景及投资方向 蔬菜是人民必需的生活资料，也是城市菜篮子生产的重要内容，倍受各级政府的重视。随着人民生活水平的提高，对蔬菜生产提出了新的要求，不仅要求有充足的数量，而且要求全年供应平衡，且有更多的花色品种，加上蔬菜还是我国重要的出口创汇产品，出口量逐年增加。因此蔬菜市场前景非常喜人。

为满足市场要求，增加投资效益，要选择好优良品种，因地制宜改革栽培制度和办法，优化种植结构，提高复种指数；要根据市场需要安排生产，提早蔬菜上市时间和丰富秋季蔬菜种类；还可以利用粮田间种、套种和复种蔬菜，开发利用半旱地和庭院地种菜等。

目前，国内尤其是北方最普遍的保护地蔬菜栽培方式是

日光温室及塑料大棚蔬菜栽培。在这两种设施里，可以用人工的方法，在不适宜植物生育的季节里创造出适宜的栽培条件，不仅能在早春及晚秋生产多种鲜菜，而且还可用于水果、花卉、药材、林木育苗、食用菌等生产，因而成为我国保护地生产中的重要组成部分。在工矿林区、高寒山区、边防哨所、少数民族及边远地区，日光温室和塑料大棚的发展为当地新鲜蔬菜的供应发挥了重要作用，也为生产者带来了可观的收入。

总之，日光温室和塑料大棚蔬菜生产是高度集约化、技术密集型的栽培方式，有较高的水肥条件和科学的通风和温光管理，因而具备了获得早熟高产的条件，能发挥增产潜力，增加产量，提高品质，主要在蔬菜淡季供应市场。因而，能够获得较高的经济效益和社会效益，应为投资蔬菜生产的首选形式。

（三）投资效益分析 我国地域辽阔，气候类型复杂，各地蔬菜生产条件和情况不同，效益相差较大，下面仅做大致分析。

1. 露地蔬菜。以黄瓜、西红柿为例，一般一季每亩生产成本 1000 元左右，亩纯收入 1000~2000 元，露地蔬菜上市时，一般市场货源充足，价格偏低，应在产前做好市场调查，并搞好产后销售，方能取得较高效益。

2. 日光温室蔬菜。日光温室蔬菜栽培适用于北方寒冷地区，其一次性投入较高，可多年受益，一般每亩温室建造费用达 5000~10000 元，可就地取材，因陋就简，节省投入。

以目前北方温室种植西红柿、圆白菜为例，一般亩生产

成本 1500~2000 元，亩纯收入 2500~3000 元。日光温室栽培要求技术比较严格，要做好病虫害防治和温光管理，有一定的风险。

3. 塑料大棚蔬菜。塑料大棚蔬菜栽培在我国“三北”地区和黄河流域、长江流域以及青藏高原都可发展，其一次性投入也较高，一般每亩建棚投入为 2500~5000 元，可多年受益。

以北方春大棚黄瓜为例，一般每亩生产成本 3000 元左右，亩纯收入可达 5000~6000 元。大棚蔬菜栽培对技术要求也较严格，要搞好病虫害防治。

江西省龙南县桃江乡窑头村农民唐良胜，利用地膜、大棚育苗栽培，生产反季节蔬菜，3 亩责任田年收入达 4 万元，成为当地有名的蔬菜专业户。在他的带动下，窑头村已变成了蔬菜专业村，菜农人均年收入达 2000 元。

(四)新特蔬菜简介 近几年，蔬菜的花色品种日益丰富，过去不为人们所知的一些稀有蔬菜种植面积正逐年扩大，这些蔬菜不仅极大地丰富了蔬菜市场的花色品种，改善了蔬菜淡季供应状况，因其生产效益高，也逐渐被广大菜农所注意。新特蔬菜在开发种植上，丰产性、抗病性、适应性和商品性等均具有明显优势，在南方四季可种，全年上市，北方也可年种一茬至二茬。据悉，在粤西、桂东南、闽南地区和珠江三角洲，每亩新特蔬菜年收入达 6000~12000 元，是极具开发价值的蔬菜品种。

1. 芦笋。又名石刁柏、龙须菜、蚂蚁杆、狼尾巴根等，原产地中海沿岸和小亚细亚，芦笋的采收和加工不易机械化

操作，是一种劳动密集型产品。目前国内大多数省份均有一定栽培面积，以福建、山东、河南、辽宁、浙江、四川、江苏等省种植较多。芦笋适应能力强，我国劳动力和气候资源丰富，生产和加工芦笋成本低，具有大量发展芦笋的广阔前景。芦笋罐头的换汇率高，是我国重点出口产品之一。芦笋是一种药用价值较高的营养保健蔬菜，在白血病及癌症防治中有重要意义，市场前景良好。

目前芦笋栽培逐渐趋向于保护地育苗，提早定植，加强田间管理，提前采收，以达到早熟丰产的目的。芦笋的产量因不同地区、不同环境条件，不同栽培水平，产量相差较大。一般前期产量较低，亩产仅 50~450 公斤，进入成年期后，产量较高，一般亩产 500~800 公斤。江苏赣榆县欢墩镇近年来紧紧抓住芦笋这一高效农业项目，收到了较好的社会效益和经济效益。1994 年，全镇有 8000 户、1.5 万人从事芦笋生产，芦笋种植面积 1 万亩，总产量达到 395 万公斤，产值 2100 万元，纯收入 1860 万元，全镇人均收入 516 元，出现了 16 个芦笋专业村，有 102 户年收入 2 万元以上，245 户 1 万元以上，900 多户 5000 元以上。

2. 青花菜。原产意大利，是甘蓝类蔬菜作物中的一种，其鲜嫩花球中许多营养成分的含量都高于花椰菜，作为高档蔬菜，深受广大消费者的欢迎。目前在北京、上海、天津、福建、广东、云南等临近城区的近郊区发展较快，生产效益颇丰，青花菜产量因品种或栽培季节差异较大，一般亩产 750~1200 公斤。

3. 生菜。原产地中海沿岸和小亚细亚。国外栽培极为普

遍。生菜生长快，品种类型多，结合保护地生产，几乎可全年生产供应。生菜含有丰富的营养，倍受消费者欢迎，目前在各地推广很快。生菜的类型和品种极为丰富，在不同栽培条件下应选用不同类型品种。目前从国外引入的品种亩产均在 3000 公斤左右。

4. 芥蓝。是甘蓝类作物之一，原产我国南方地区，是我国名特产蔬菜，在我国广东、广西栽培普遍，是秋冬季栽培的主要蔬菜之一，除本地销售外，还大量运销港澳地区。芥蓝近几年在上海、南京、北京、杭州、天津等大中城市郊区作为高档蔬菜进行栽培，面积不断扩大。芥蓝菜薹亩产量一般可达 1500~2000 公斤。

5. 蕹菜。又称空心菜、通菜、竹叶菜和腾菜等，原产我国南方多雨地区，由于蕹菜耐高温多湿，病虫害较少，而且具有生产管理简单、生长快、采收供应期长、产量高等特点。因此，近几年来，在我国北方地区栽培面积逐年扩大。目前，蕹菜已成为我国各大城市调剂蔬菜市场花色品种、缓解八、九月份淡季市场供应紧张的主要蔬菜作物之一。蕹菜一般亩产可达 8000 公斤。

6. 樱桃番茄。为普通番茄中的一个变种，目前我国大中城市栽培，主要供宾馆饭店，一般果实直径为 2~3 厘米，具有食用和观赏价值，营养价值非常丰富，国内栽培品种均从荷兰、日本及我国台湾省引进，其栽培方法与一般番茄基本相同。

新特蔬菜的品种很多，像苦瓜、佛手瓜、木耳菜、荷兰豆等均有投资价值，不再一一赘述。

## 七、西瓜投资

(一) 适宜地区 西瓜是喜温耐热作物,在我国除少数寒温带和海拔 2500 米以上的高寒地区不能进行露地种植外,其他地区均可广泛栽培。目前我国西瓜主要产区分布在华北平原地区和长江中下游地区,其中长江中下游地区由于受梅雨等不利气候影响,稳产水平不高,故今后不宜再大规模发展。从生态条件考虑,新疆与河西走廊等西北干燥地区是我国西瓜生产的最佳最适宜地区,所产的瓜个大、含糖量高,随着交通条件的逐步改善,这些地区西瓜生产前景看好。

(二) 市场前景及投资方向 西瓜是广大市民十分喜食的夏令水果,市民的食瓜量一般比较大,有的城市目前人均食瓜量已达 25 公斤以上。生产的发展与流通渠道的搞活,使各地西瓜市场呈现十分兴旺繁荣的局面,一到每年六七月份,各大中城市处处可见运瓜、卖瓜的繁忙景象。发展西瓜生产是城市郊区建立副食品基地的重要内容之一。因此,西瓜生产的前景非常看好。

根据目前西瓜生产与市场的发展趋势,地膜覆盖西瓜、小拱棚双覆膜盖栽培西瓜、大棚栽培西瓜等保护地生产形式将是今后重点开发的领域,保护地西瓜栽培对提早与延后产地西瓜的上市供应期和提高南北方西瓜稳产丰产水平,增加西瓜生产者的收入将发挥积极作用。

地处热带气候的海南地区可以冬种(1~2 月份播种)、春收(4~5 月份成熟),海南南部的崖县、乐东、陵水一带还可以在 10 月份上、中旬播种,1 月份来收,亦可以利用 12 月份播种,3 月份采收这一季节,生产冬熟西瓜,可直接供应内地

春节前后的西瓜淡季市场，获得丰厚的收益。

(三) 投资效益分析 我国幅员辽阔，地形复杂，气候类型多样，各地在生产上对品种与栽培技术的要求不尽相同，各有特点，其投入产出水平差异也较大，现只大致进行分析。

1. 露地西瓜。一般亩投入 200 元左右，华北、西北地区亩产 3000 公斤以上，丰产者可达 5000 公斤；南方多雨，产量较低，且很不稳定，正常年份在 2000~3000 公斤；因此，一般年份种西瓜每亩少则收入 300~500 元，多则可收入 1000 元以上。

2. 地膜覆盖西瓜。地膜覆盖西瓜是 80 年代发展起来的一项西瓜早熟增产的有效栽培措施，在瓜田上使用此项措施成本低（用膜量少）、技术简便易行、经济效益又高，目前不少地区已经基本实现了西瓜栽培地膜化，地膜覆盖已成为各地种植西瓜的常规技术措施。从大面积生产的推广示范效果来看，地膜覆盖的增产增值效果非常明显，比不覆盖的露地平均每亩增产、增值 50%。

3. 大棚西瓜。栽培西瓜用的大棚，其结构性能与栽培其他蔬菜的大棚相同，一次性投资 2500~5000 元左右，可多年受益。大棚西瓜每亩生产成本 1500 元左右，亩纯收入 2000 元左右，具体生产中要注意选择适宜品种，防治病虫害。

山东省定陶县南王店乡万村庄农民王春柱，运用回笼火坑育苗，双膜栽培西瓜，使西瓜在“五一”节前瓜果淡季上市，以每公斤 6 元价格销售，亩纯收入 4800 元，6 亩西瓜实现纯收入近 3 万元。

## 八、中草药材投资

(一) 适宜地区 中草药材原来都生长于荒山野岭、田边地头等自然环境，自生自长，其本身就具有抗旱耐寒、耐贫瘠的天然习性，各地均有适宜当地气候、土壤、环境等自然条件的品种。中药材的种植管理与农作物大致相同，如整地、播种、间苗、中耕除草、施肥、防病治虫、采收加工等环节，并无多大技术难度，只要会做一般农活就可把药材种好。

(二) 市场前景及投资方向 近年来，由于人们大量采挖野生药材，致使野生资源日益匮乏，有的品种濒临绝迹，而人工种植又受物价、粮价、旱涝灾害等多种因素影响，种植面积逐渐减少。中药材作为我国人民防病治病的传统药物，随着城乡人民生活水平不断提高，各类医疗、保健、滋补品已进入千家万户，社会需求量不断扩大。加之全球“天然药物热”的兴起，我国中药材已畅销国际市场，外贸出口逐年增加。因此中药材市场供求矛盾十分突出，价格上涨已是势在必行。今后 2~4 年内种植药材的经济效益及发展前景十分乐观。

据药材主产区和全国各大药材市场的调查资料，并结合中药材的生产条件、种植管理、生产周期、经济效益等多种因素，筛选出柴胡、红花、党参、天麻、白术、桔梗、黄芪、牛膝、徐长卿、北沙参、板蓝根、薏米、元胡、白芷、防风及材木类药材银杏、杜仲、药枣等适宜今后几年发展。这些品种适应性强，好种易管理，周期短，效益高，为大宗常用品种。

投资药材的农民应注意三点：一是以市场行情为导向，多方了解和分析产销及供求发展趋势；二是因地制宜，选择适

宜本地种植生长的品种；三是应尽可能从药材种植场和可靠的生产专业户手中联育引种，确保种子纯度和发芽率。这样才能减少风险，增加效益。

（三）投资效益分析 种植中草药材因不同地区、不同品种投入产出水平不同，亩生产成本从几百元到上千元不等，亩纯收入可达几百元、上千元甚至数千元。浙江省景宁县标溪乡何庄村林渭仁，1994年种植白术、太子参共7亩，1995年收入3.6万元。江西省新干县桃溪乡黎山村黄梅兴，自1991年起开始试种天麻、杜仲、厚朴等药材，5年共获纯利6万多元。安徽省亳州市南市区彭马村，家家户户种药材发财，1995年仅药材收入人均高达2000多元，成了当地有名的药材村。湖南省溆浦县龙庄湾乡进马江村，改野生金银花为家种，发展中药材，1994年全村种植金银花面积2500亩，套种白术、杜仲等其他药材2000多亩，全年各类药材产量达16万公斤，全村仅药材一项纯收入达105万元，人均纯收入1300元。

## 九、食用菌投资

（一）适宜地区 我国是食用菌生产大国，各地均有种植，商品性生产的食用菌近20种。栽培食用菌，山区以用椴木栽培为主，平原及城郊以锯木屑、棉籽壳、甘蔗渣、玉米秆、玉米芯等农作物秸秆及农副产品为主要代用原料，生产健康食品，不占或少占耕地。目前，我国的食用菌栽培多在自然气候条件下（林间、露地）进行，也有采用简易菇房或人防工事作为生产场所的。栽培种类主要是双孢蘑菇、香菇、木耳、草菇、平菇、金针菇、灵芝、猴头、竹荪等。

（二）市场前景及投资方向 随着人民生活水平的提高，

食用蛋白将会由动物蛋白转向植物蛋白，对食用菌的需求量将逐年增加，食用菌生产已被列为城市“菜篮子”工程的重要内容。食用菌生产还是我国出口创汇的重要产业。我国食用菌罐头重返美国；鲜菇在国际市场上热销，开始改变我国素以干品出口的传统；目前国内市场上黑木耳等货源紧缺，猴头已应用于医药和饮料方面，也较畅销；香菇、金针菇和草菇及一些蔬菜型食用菌的新品种，如银耳、平菇、凤尾菇、鲍鱼菇、鸡腿蘑等，已逐渐成为大众化菜肴，销量会愈来愈大；深加工产品越来越受青睐，除鲜菇、盐渍菇外，一些罐头和小包装产品，如蘑菇酱菜、草菇虾片、银耳琼浆、香菇片糖、猴头面条及各种食用菌的酒类、糕饼等均受到群众的欢迎。

(三) 投资效益分析 种食用菌成本较低，投资少，所用原料随处可见，一般有二三百元即可上马，能筹划一二千元就能办个像样的菇场。食用菌生产周期也短，如果气候条件允许的话，在一年中可完成的生产周期，草菇为 12 个，平菇 6 个，黑木耳 4 个，香菇 3 个，如此快速周转，经济效益就高多了。每公斤干料一般可产鲜平菇 1.2~1.5 公斤，鲜金针菇 0.9~1.2 公斤，鲜香菇 0.8~1.0 公斤，草菇最低，也可产 0.2~0.3 公斤，纯利润可达售价的 50%。

初次种植食用菌，最好种平菇，因为平菇好种，适应性强，抗逆性强，一般秸秆、皮壳都可用作栽培原料，在低温季节还可用生料栽培。平菇虽然价格低，但销路较好，市场风险较小。有一定经验的可进行多品种生产，均衡上市，可进一步提高效益。山东省枣庄市台儿庄区侯孟乡，1995 年有 800 农户利用玉米芯种蘑菇，总产量达 50 万公斤，农民增收

近 100 万元。这个乡黄滩村龚彩侠的二分大棚，蘑菇收入达 1 万多元，成为依靠种蘑菇致富的典型。

## 十、花卉投资

(一) 适宜地区 花卉种类繁多，形态习性各异，在众多的花卉中，除我国原产者外，多来自世界各地，其生长发育所需要的环境，各品种间有很大差别。凡是生长发育过程全部均在露地自然条件下完成的花卉种类，称露地花卉，其中一部分可在露地情况下安全越冬，另一部分在北方要有保护设施才能安全越冬；凡不能在当地露地越冬，必须用温室培养或冬季需要在温室内保护越冬的花卉种类，称温室花卉。露地花卉适于生长在排水性和通气性良好，同时又能保持一定水分和肥料的沙质壤土中；而温室花卉多为盆栽，理想的培养土是土壤疏松、营养丰富、通风良好，保水保肥能力强和 pH 值高低适宜。各地可充分利用当地的天时地利特点，根据准确的商品信息和可靠的技术情报，因地制宜地确定适宜本地区栽培的品种。

我国一般在中心大城市的郊区建花卉生产基地，供应鲜切花，随着鲜花远距离流通保鲜技术的完善，鲜花生产的地域也在不断扩展，一些适宜花卉生产的地区，如云南省昆明市已建立了一批鲜切花生产基地，鲜切花销往北京、上海、广州以及日本、泰国等地。

(二) 市场前景及投资方向 近几年，国内花卉市场需求增长很快，消费能力也大幅度提高。1995 年仅北京、上海鲜切花消费就分别达到 5500 万支和 6000 万支，而且大部分要从外省市调入或从国外进口。

我国已明确了重点发展现代花卉的花卉业发展战略，现代花卉即鲜切花、小盆花及观赏植物，现代花卉在我国近几年来才起步，需求量较大，它是家庭、宾馆、饭店、商店、写字楼节假日贺庆用花的主体，其市场前景看好。

在投资鲜切花生产中，品种不要太多，可发展一种或几种，以便集中精力栽好管好，在管理上要科学，要不断地提高质量，降低成本，以期获得更大的效益。

(三) 投资效益分析 鲜切花生产属高投入高产出产业，鲜切花生产要达到全年供应，一是要栽培某一种切花而达到全年供应，因此要有必要的设备，以解决调温、控温、增加光热等，以便顺利进行抑制和促成栽培而达到四季有花；二是要做到不同品种的切花达到全年供应，以当地自然条件为依据，选择不同时期自然开花的品种作好栽植茬口的安排，以达到全年供应。

为解决鲜花冬季越冬问题，在我国北方、长江流域以及西南地区，鲜切花生产应建有保护性设施，如温室、塑料大棚等，加上种苗费，一般每亩需投资 2~5 万元，高级的达 5~10 万元。

鲜花生产成本收益率较高，一般可达 200% 以上。云南呈贡县斗南村，1991 年全村只有十几户人家栽花，1992 年增加到 300 多亩，1993 年猛增到 1000 多亩，主要栽培香石竹、满天星、补血草、唐菖蒲、石刁柏等切花和切叶。过去种菜收入每亩 1 万元左右，现种花收入每亩增到 3~4 万元。

## 第二节 果品业投资

### 一、果品业投资方向及发展趋势

进入 80 年代以来，随着市场需求量的不断增大，果品的价值开始被农民所认识，全国果树生产增长很快，面积增长 4 倍多，产量增长 3 倍多，尤其是三大果品——苹果、柑橘、梨增长更快，生产者和消费者均从中得到了实惠。但由于过快的增长，三种果品的供求达到了饱和点（三种果树面积及产量均占果品总量的 60%），随着 1995~1996 年连续两年的大丰收，三种果品的价格大幅度下跌，果品大量积压，不少农民亏了本。究其原因是近十年来，果树发展的结构失去了平衡：一是三大果树面积和产量过于集中；二是发展时间过于集中；三是品种过于单调，早、中、晚不配套；四是发展快，改造慢，投入不足，果品品质不好。据专家预测，考虑到三大果树未进入结果期的果园和低产园的增产潜力，几年内三大果品的产销形势将更加严峻，各大果区在有限的市场上竞争将更加激烈。如果新的销售渠道不打开，果农将遭受更大的经济损失。

最近农业部提出了全国果树品种结构的规划意见，即三大果树与其他果树比例为 6：4，适当控制三大果树的发展，鼓励发展名、特、优产品，并按水果最适宜区、适宜区、次适宜区进行地区布局，增强产地意识和名牌意识；要高标准建园，培训技术人才，加大科技投入，提高单产和品质，增强在国内国际市场的竞争力。这为我国果品业今后如何发展

指明了方向。根据果品市场的需求形势，本书重点介绍近期可供投资的项目。

## 二、投资品种

### (一) 桃

1. 适宜地区。桃在我国 24 个省市均有栽培，集中产地以华北及江南一带为最多，品质也最好。栽培桃树要根据当地的地理位置和土壤气候条件因地制宜地选择品种。在北方理想的园址应背风向阳，地势高燥，日照充足，无霜期长，有足够的昼夜温差，土壤为棕褐色轻壤至中壤土，中性，土层深厚，保水保肥力强，异地栽培只有借助生态仿效原则，通过严格的园地选择，才能达到理想的效果。

2. 市场前景及投资方向。桃的成熟季节在大宗水果苹果、梨、葡萄成熟之前，弥补了水果的空缺时期，桃已成为城市居民消费量较大的水果之一，桃在水果市场的地位是不可替代的。近几年桃的生产也产生了一些问题，即是早熟品种品质差，中熟品种上市集中且量过大，而晚熟品种上市量偏少。由于桃不耐贮藏，从而出现了中熟品种供过于求，价格下跌的现象。因此，投资桃要根据市场需求特点搭配好品种。排开上市期；其次要发挥时序经济的作用，在极早熟和早熟品种的市场空档中栽植适宜品种，供应市场；三是抓“冷门”，目前 9 月初上市的品种栽植较少，可以适当发展此期成熟、果个大、品质好的品种；四是抓“奇”，物以稀为贵，如目前油桃种植很少，市场价格高于同期成熟的水蜜桃 2 倍以上。搞好品种搭配，根据品种不同的成熟期均衡上市，不仅可以减少市场风险，而且也有利于合理安排劳动力。

3. 投资效益分析。建园时要根据市场需求、立地条件、劳动力的安排搭配好品种。桃建园一般每亩 1000~1500 元。

桃树的经济寿命较短，华北地区一般 11~15 年，定植后第三年开始结果，第四年就有一定的产量，第五年就可以进入丰产期，第八、九年进入盛果期后，每年投入 1000 元左右，亩产可达 2500 公斤，亩纯收入 2000 元左右。近几年大棚种桃开始兴起，并取得了显著的效益，河南省濮阳市王助乡东郭村宋广书，1994 年冬在自己的 1 亩桃园里扣了棚，1996 年 5 月底桃全部下完，亩产量 3000 多公斤，亩纯收入 7.2 万元。鲜桃除在本地销售外，还远销黑龙江哈尔滨和俄罗斯市场。

## （二）葡萄

1. 适宜地区。适地适种是充分发挥葡萄品种优良特性的重要原则。不同成熟期的葡萄，所要求的有效积温是不同的，只有在多年平均积温总量能满足某一熟期的品种地区，才有可能推广该熟期的品种。成熟期气温的高低对葡萄的品质也有重要影响。一般而言，气温高和昼夜温差大，有利于糖分的积累。葡萄最喜含有风化、半风化的碎石片块的土壤，这种土壤含有各种矿质元素，能生产出优质的葡萄和葡萄酒。欧洲种的葡萄多数较适应石灰质土壤。我国目前葡萄栽培范围较广，全国大部分地区均可种植，华北、东北、西北面积较大。

2. 市场前景及投资方向。葡萄作为一种酿酒原料和鲜食水果，在世界水果中占据首位，世界 80% 的葡萄作酿造原料，这是区别于其他水果生产的重要特征。近几年我国葡萄生产发展较快，但与葡萄高产国家相比还很低，按人均葡萄生产

占有量，意大利为 192 公斤，法国和美国均为 177 公斤，而我国仅为 1 公斤，相差较大。随着人民生活水平的提高，酿酒业的发展，国内对葡萄需求量会逐年加大，葡萄市场前景广阔。

根据葡萄市场需求状况，未来酒用葡萄、优质鲜食葡萄以及利用保护地生产葡萄的投资前景看好。

3. 投资效益分析。葡萄一般亩建园投资 1500 元左右，第二年就可见果，第三年就可丰产，因此具有生产周期短、投资较少、结果早的特点。

葡萄因不同熟期，不同地域投入产出水平有一定的差异。一般每亩年生产成本 1500 元左右，亩纯收入可达 2000～3000 元，鲜食葡萄为促使其提早成熟，还可以采用保护地栽培方式，因葡萄上市早，售价高、收益更大。天津汉沽区茶淀乡生产的玫瑰香葡萄以其着色好、果粒均、含糖量高、香味浓等特点，在天津、北京、唐山等地享有很高的声誉，葡萄的种植，改变了这个乡的贫困落后面貌。如今茶淀乡已有葡萄面积 4000 亩，且实现果园连片，布局合理，规范管理，成为名副其实的葡萄专业乡。

### （三）草莓

1. 适宜地区。草莓在我国可广泛种植，北方地区尤其适宜种植草莓，目前发展很快。而南方地区种植草莓有两个技术上的难点：一是夏季长时间高温干旱，对草莓越夏不利；二是结果期阴雨天气多，容易烟果。目前通过改进栽培技术，这两个难点已能基本克服。

2. 市场前景及投资方向。草莓在世界七大水果中营养价

值最高，素有“水果之珍品”美名。改革开放以来，国内对草莓的消费量逐年增大，草莓已成为水果淡季市场的抢手货。伴随草莓大发展而建立起的草莓加工业，加工产品已出口到日本、韩国、新加坡、泰国、巴西、香港等国家和地区，国内加工产品也由原来单一的草莓酱发展成为包括纯草莓加工品外的草莓香波、草莓糖果、草莓酸奶等系列产品。随着鲜食消费量的不断提高和加工业的发展，对草莓的需求量还会增大。

我国南方栽培草莓的技术难点已基本解决，未来将会会有一个较快的发展，投资者不能错过机会，在生产过程中要注意技术和品种问题。我国北方近几年露地栽培草莓发展很快，今后在有条件的地方应提倡搞设施栽培，以拉长市场的供应期，提高收入，还可考虑专门生产加工品种，直接供应加工厂，搞种、加结合，提高综合效益。

3. 投资效益分析。草莓上市早晚，效益有较大的差异，早上市的草莓比大量上市时的草莓售价往往高出1倍甚至几倍。因此应采取多种措施使草莓早结果、早上市，以增加效益。草莓一般亩产可达1000~1500公斤，亩生产成本1000元左右，亩纯收入可达2000元左右，如采取设施栽培，效益还更可观。黑龙江虎林县义和乡桦南村唐士琛，1995年种植8分地草莓，采用育苗移植和大棚加温施肥、灌水等措施，使草莓在5月1日就陆续上市，抢了全县市场“一招鲜”，每公斤最高售价40~50元，最低售价10元以上，纯收入达到2万元。

#### （四）樱桃

1. 适宜地区。目前在我国规模化栽培的樱桃品种仅 2 种，即中国樱桃（小樱桃）和欧洲甜樱桃（大樱桃）。中国樱桃主要分布于黄河流域和长江流域，是落叶果树中最早成熟的一种。山东省的泰安、莱阳、海阳、安丘、莒南县等地均有规模栽培；欧洲甜樱桃主要集中于山东的烟台和辽宁大连。这两个地区的气候适宜樱桃的商业化栽培。

2. 市场前景及投资方向。樱桃的果实是一年中成熟最早的，素有“春果第一枝”的美誉，成熟越早，就越能抢占早鲜市场，卖价就越高。樱桃在调节鲜果淡季，均衡全年供应方面有特殊的作用。

目前商业价值较高的甜樱桃在我国发展规模还不大，总产量按全国人均占有计算，平均每人每年不足 1 克，因此远远不能满足国内市场需求。由于栽植甜樱桃投入少、产出大，经济效益高，是农民发家致富的好门路，条件适宜地区应积极发展。我国南起黄河以北、北至大连金州一带，广大地区栽植甜樱桃较为合适。目前胶东半岛地区已成为全国最大的甜樱桃基地，鲁中南山区地理气候复杂，但春季升温早而快，比半岛地区早熟两周，可以充分利用小气候资源优势。

3. 投资效益分析。樱桃建园投资，依据种植方法不同而有所不同，一般每亩投入 2000 元以上，要根据土壤和管理水平安排密度。

樱桃寿命一般 50~70 年，中国樱桃树定植后 3~4 年结果，12~15 年大量结果；甜樱桃树 5~6 年开始结果，15 年进入盛果期。进入盛果期的樱桃亩产量可达 1000 公斤左右，亩纯收入达到 10000 元以上，管理得当亩产可达 2000 公斤，

亩收入可达 20000 元以上。如采用保护地栽培,效益更高。山东省莱阳市吕格庆镇大梁子口村李彬芳,采用大棚技术管理 16 棵樱桃,1995 年春喜获丰收,提前 40 天上市,总产 350 公斤,每公斤售价 80~100 元,纯收入达 2 万多元。

甜樱桃对气候条件要求较特殊,而且费工,进入结果期较晚,投资时应慎重考虑。甜樱桃果实收获后,在较高的温度环境下,容易腐烂变质,果梗枯萎变褐,果实变软,色泽由红变暗褐色,应采取低温贮藏法和气调贮藏法贮藏,延长鲜果市场的供应时间。

### (五) 香蕉

1. 适宜地区。香蕉为热带原产的植物,适于热带和亚热带条件,它是世界著名的热带、亚热带水果。具有产量高、投产早、风味好、供应期长等特点,在我国主产于广东、广西、福建、台湾、云南、四川等省区。我国北热带和南亚热带的蕉类栽培中都以香蕉为主,在中亚热带则以大蕉及粉蕉为主。

2. 市场前景及投资方向。香蕉的果实营养价值高,果实质地柔软清甜而芳香,深受广大消费者的喜爱,是我国城市居民日常消费的主要水果和馈赠佳品,市场销路良好。近几年受台风、成本等因素的影响,发展缓慢,价格上涨较快,1996 年比 1995 年上涨了 100%。尽管如此,产区内仍然供不应求,销区只好大量进口。总之,香蕉国内市场需求量较大,市场前景看好。

未来投资香蕉生产,应根据当地的自然资源条件,栽植高产、稳产、抗低温、抗台风品种,并积极发展机械化和半机械化栽培。

3. 投资效益分析。在建园选地时需先考虑气候、土壤条件。园地宜选在小气候环境中霜冻不严重，空气流通，地势开阔。在沿海地区还要选择有天然屏障的地势。选择土层深厚、富有腐殖质、疏松的壤土，并处在有灌溉水源、地势较高而无积水的地方。香蕉建园一次性投资 500~1000 元，一般经济收益年限为 5~25 年。

进入经济结果期后，每亩年产量为 1000 公斤左右，亩纯收入 1000 元左右；最高年产量可达 4500~5000 公斤，亩纯收入 5000 元以上。云南红河县勐龙河畔的 2000 多户傣家人，近几年来利用“雷响田”或开发“四荒地”发展香蕉生产，平均每户人家拥有香蕉 600 多棵，他们每年有 6000 多吨优质香蕉畅销云、贵、川三省，创经济收入 500 多万元。

#### (六) 枣

1. 适宜地区。枣树对环境适应性强，抗旱、耐湿、耐瘠薄，被誉为“铁秆庄稼”。在地多人少、交通不便、粮食产量低、经济收入少的广大丘陵山区，以及适宜生长的树种缺乏地区，林木覆盖率低的低洼盐碱地区，具有良好的发展前景。枣树的喜光性很强，树冠稀、叶片小，发芽晚、落叶早，树下适合间作小麦、豆类等低秆作物。实行枣粮间作，可上收枣下打粮，枣粮双丰收。枣树在我国广为栽培，其中冀、鲁、豫、晋、陕为集中产区，枣的品种极多，约有 500~700 种，按照果实的用途主要划分成干制、生食、蜜枣三类品种。

2. 市场前景及投资方向。枣果含有多种营养成分，营养价值高，是很好的滋补食品，医疗价值较高。枣的干制和加工品，也是我国传统的出口商品，畅销日本、港澳地区和东

南亚各国。1994年，全国年产鲜枣65万吨，全国人均半公斤，远远满足不了日益增长的人民生活 and 外贸出口的需要，发展枣树生产前景广阔。

栽植枣树，必须选择好优良品种，应达到四项要求：一是早实性，在常规条件下嫁接后2~3年内开始结果，5~6年生树株产鲜果5公斤左右；二是丰产性，花朵座果率高，幼果期间和采前落果轻；三是品质优良，干枣品种应该肉厚而核小，出干率达50%，生食品种应该质脆多汁，皮薄核小，含糖量高，只近核处微酸；四是适应性强，耐旱，抗病性强，抗裂果。

3. 投资效益分析。枣树建园一般每亩投入500~1000元，2~3年开始结果，5~6年产生效益，枣树经济寿命较长，少则几十年，多则几百年。

进入结果期后，每亩年生产成本300元左右，进入盛果期后，每亩纯收入可达1000~2000元。枣树下适于间作低秆作物，可达到粮果双丰收。河南省西华县田口乡，把农枣间作作为一项重要的富民工程措施推广，全乡枣园已达3.25万亩，占耕地面积70%，枣树下推广麦棉、麦花生、瓜麦棉、麦瓜等10多种间作套种模式，复种指数300%。全乡年产干枣150多万公斤，收入1000多万元，树下种植的其他作物也收入1000多万元。这个乡的田口村800亩进入盛果期枣园，每亩树上大枣收入2000元，树下粮食过500公斤。

### （七）板栗

1. 适宜地区。板栗树适应性广，能在山区、河滩地上大量种植发展。板栗作为我国的特有树种，栽培历史悠久，自

然分布广泛，在历史上就形成了长江中下游产区（菜用栗）、北方栗产区（糖炒栗）和南方栗产区。板栗喜生于沙石山，青石山不宜栽培板栗，板栗喜通气性、透水性好的土壤，粘土和积水之地不宜发展。

2. 市场前景及投资方向。板栗的坚果以营养丰富、风味独特而闻名于世，栗子的加工食用方法很多，可加工成多种食品，如糖炒栗子就是我国著名的特产。中国板栗分布最广，产量最多，品质最优，长期以来就是我国传统的出口物资，糖炒栗大多出口日本，菜用栗大多出口东南亚。目前的板栗生产还远远不能满足国内外市场的需要。

糖炒栗为我国独有，营养价值高，畅销国内外。因此在条件允许的情况下，应尽量多发展糖炒栗，糖炒栗的分布与太阳辐射能量有非常重要的关系，除目前糖炒栗主产区外，我国西部地区，只要不是粘土和含钙多的土，有水源的地方，都可以发展糖炒栗。华中及西南部分地区也可以发展。

3. 投资效益分析。虽然板栗是抗逆性强、耐瘠薄树种，但为获得较高效益，还是要尽量选择土层深厚、适宜于栗树生长发育的地区建园，定植实生苗，缓苗后嫁接是目前采用的主要方法。一般采用合理密植优种嫁接苗，建园投资 500 元左右（每亩 30 株）。

嫁接树 2~3 年就可见果，5~8 年进入盛果期，进入盛果期后年生产成本 300~500 元，亩产可达 200 公斤，亩纯收入可达 1000 元以上。应提倡规模经营，规模过小形不成商品产量，就难以取得较高效益，一般规模不应低于 100 亩。河北省遵化市兴旺寨乡冷嘴头村村民，改革开放以来 10 年间，开

发荒山 4500 亩，栽植板栗 21 万株，人均达到 220 株，去年全村产板栗 20 万公斤，人均收入 3925 元，成了远近闻名的小康村。

### （八）核桃

1. 适宜地区。核桃属温带树种，主要分布在暖温带和北亚热带，在我国栽培很广，华北、西北、西南各省都有栽培。北方地区多分布在海拔 1000 米以下；秦岭以南多生长在 500～1500 米，云贵高原生长在 1500～2000 米。温度是核桃生存条件之一，要求年平均气温为 10～21℃，核桃属深耕性树种，要求土层厚度不少于 1 米，核桃是喜光树种，适于阳坡和平地栽培。

2. 市场前景及投资方向。核桃的经济价值很高，核桃仁具有很高的营养价值和药用价值，作为食用愈来愈受到消费者的青睐。核桃仁经过多种多次加工，可大大提高核桃产品的价值。核桃还是我国重要的出口产品，我国出口的核桃，为世界核桃贸易量的 1/4 左右。

我国目前核桃栽培，分为以果粮间作为主的大散、小集中的分散栽培和集中连片建立核桃生产园式的栽培两种。在有条件的地方，应实行成片建园，集约管理，合理密植，优化嫁接苗，可以提早结果，增加产量。

3. 投资效益分析。核桃建园投入，依栽植方式、立地条件的不同而不同，一般成片密集优种嫁接苗果园（亩株数 18～29）建园投资每亩 1000 元，2～3 年开始结果，5～6 年就可以达到丰产期，亩产可达 300 公斤，亩纯收入近 1000 元。

为适应产区栽植分散的特点，应充分利用核桃幼树行间

空地栽植粮、油、瓜类等低秆作物，发挥间作作物对核桃生长发育的有利作用，同时提高土地综合生产率。间作应注意选择作物种类，一般选豆类、薯类、瓜类、菜、花生、芝麻为宜。

### （九）仁用杏

1. 适宜地区。仁用杏是以生产杏仁为主要产品的一类优良杏品种的总称，在生产中主要指甜仁杏品系。仁用杏结果早，寿命长，栽培管理容易，而且有抗旱、耐寒、适应性强等优点，因此很宜于在东北、华北和西北广大范围的山地、丘陵地区发展，是“绿色长城”中重要的防护林和经济树种。

仁用杏具有较强的适应性，但最适宜于土层深厚、土壤肥沃、排水良好的沙壤土。在山地、丘陵地区建园时，要多选择南面或西南方向的坡地上，以免形成偏冠，并争取更多的阳光。

2. 市场前景及投资方向。仁用杏是我国特有资源，也是我国出口创汇率最高的土特产品，经济价值很高。它不仅味香甜，仁大，形状扁平而整齐，而且富含人体所需要的营养，既可以生食，也可以加工成各种保健品或饮料。它的副产物如杏肉、杏核、杏木、杏叶、树皮、树根也都有用途，是工业的极好原料。目前，我国甜杏仁年产量仅 500 吨左右，全国人均只有 0.55 粒，不仅远远满足不了国内的需要，更无法接受外商的要求。市场供求矛盾和高额的经济效益，使仁用杏的开发前景十分广阔。

投资仁用杏，其品种应具备丰产、种仁大、饱满、出仁率高、仁味香甜的条件，目前适宜于“三北”地区的优良仁

用杏品种有龙王帽、一窝蜂、白玉扁、北山大扁、串铃扁、迟椰子杏等，可结合当地实际情况选择最适宜的品种。

3. 投资效益分析。建立仁用杏园，要认真选择园地，进行全面规划，搞好水土保持工程，根据立地条件，实行合理密植，提高栽植水平，为杏仁的优质高产创造良好的环境条件。

根据各地杏树资源、自然条件和经济状况的不同，发展仁用杏生产有四条途径：嫁接苗建园、实生苗建园、坐地苗建园和现有杏树高接换头。一般建园每亩投资 500~1000 元，2~3 年可见果，在水肥条件好的情况下，4~5 年即进入经济结果期。

进入结果期后，5 年生树亩产杏仁可达 50 公斤，亩纯收入可达 1000 元以上，10 年生树亩产杏仁 150 公斤左右，亩纯收入可达 4000~5000 元。

### 第三节 畜牧业投资

党的十一届三中全会关于加快发展农业若干问题的决定，提出了要大力发展畜牧业，提高畜牧业在农业中的比例的战略决策。随着农村经济体制改革和产业结构的调整，我国的畜牧业发生了前所未有的变化。1995 年肉、蛋、奶产量分别达到 4700 万吨、1500 万吨、620 万吨，分别比 1980 年增长 2.9 倍、4.8 倍、3.5 倍。

据 FAO 公布的数字表明，近 3 年世界肉类增长的 3/4 来源于中国，畜产品结构也趋于合理。1995 年猪肉在肉类中的

比重为 70% 左右，比“七五”末下降近 10 个百分点。同期节粮型畜禽发展迅速，牛、羊、禽肉比重由“七五”末的 4%、3%、10% 提高到 7%、4% 和 17%。

“九五”期间，我国将增加 1000 万吨肉类，畜禽生产将有四大发展趋势。一是由城郊向周边地区转移。相当长时间以来，城郊是畜禽生产的重点地区，之所以形成这种格局，是因为它具有交通便利、信息灵通的优越条件。随着交通业和信息业的发展，周边地区和外界的联系条件得到改观，养殖综合能力也相应提高并加强，已成为畜禽发展的新增长点。二是改变了畜产区（尤其是猪肉产区）和销区分离的格局。随着市场经济体制的建设和运行，原来的产销区格局开始瓦解。一些原来的销区也开始发展当地畜牧业，成为养猪发展的生长点。三是由养猪向养牛转移。随着人民生活水平提高及对畜牧产品消费的增长，为进一步发展畜牧生产，一些地方发挥当地饲草、秸秆资源丰富的优势，出现由养猪向养牛转移的趋势。四是由常规畜禽向特种畜禽转移。随着开放意识、接纳意识的增强，像山禽、肉鸽、肉犬、外来动物等特种畜禽也成为一些地方畜禽发展的生长点。

农民如何投资于畜禽业，使收入更高，关键在于选择合理科学的投资方向。

### 一、常规畜禽

适宜农民投资的常规畜禽，有肉牛、奶牛、肉驴，饲养它们所获得的效益较高。羊主要为珍贵品种小尾寒羊；家禽主要为肉鸡、肉鸭、肉鹅，还有兔、蜜蜂等。猪和蛋鸡在我国饲养量比较大，而且在我国人民消费肉类和禽蛋中占绝对

比重，市场大，饲养它们也同样可获得较高的收入。

(一) 肉牛 养肉牛首先要有丰富的草资源，投入资金 5 万元，建起一栋较标准化的育肥牛舍，可饲养 30 头肉牛，3 个多月可育肥出栏，1 年可饲养 3 批，扣除成本，全年可获取效益近 5 万元，1 年内可收回投入牛舍的建设资金。黑龙江省明水县东光乡东合村 65 岁农民宋文斌养肉牛，几年来向深圳、香港、韩国出售活牛 1000 头，内销 1200 头，创产值 400 万元，获利 60 万元。

(二) 肉驴 驴肉质细、味美，素有“天上龙肉，地下驴肉”的美誉。其蛋白质含量比牛肉、猪肉高，而脂肪含量低。驴肉还有补血、补气的功能，是较为理想的保健品之一，且皮可制革。肉驴是食草家畜，适应性好，耐粗饲，易管理，繁殖高，抗病力强，食草少，投资小，见效快，很适于农家饲养。目前，市场一头优良肉驴可卖到 1000~1600 元，饲养 15~20 头肉驴，1 年扣除成本可获利 1~1.5 万元。

(三) 羊 在养羊业生产中，我国有世界上独一无二的珍贵品种小尾寒羊。年产 2 胎，胎产 2~6 只，增重快，个头大，产肉多，养 4 个月出售可达 50 公斤。成年母羊体重高达 100 公斤，成年公羊体重高达 175 公斤以上，在世界绵羊系列中个头最大，被称为“高腿羊”、“超级羊”。全国各地平原、浅山区均可饲养，各类草、作物秸秆、枝叶等副产品均可饲喂。一个家庭饲养 2~3 只种母羊，每只种母羊购价 1000 元，按一只两胎，一胎 4 只羊计算，扣除年耗精料费用等，产出效益可高达上万元。

(四) 肉鸡 塑料大棚养肉鸡效益高，一个养鸡大棚需投

资 2500 元，可饲养 1000 只鸡，1 年可养四批，获纯收入 1 万多元。山东省沂水县何家庄子乡前陈村农民沈洪光，利用承包地发展大棚肉鸡，投资 1 万多元，建起一座长 30 米、宽 10 米的塑料大棚，以每只 3.7 元的价格从诸城市外贸公司赊来 2000 只雏鸡，1 年共养四批，纯利 3.2 万元。

(五) 肉鸭 目前全国各地的肉鸭生产发展比较快，且取得了较好的经济效益。塑料大棚养肉鸭，应选择靠近水面、地势开阔平坦、排水性能良好的土地，并在大棚与水面之间留有活动的场地。饲养法国巴巴里鸭，盖鸭棚需投入 7000 元，购进幼鸭一批 1000 只，需投入资金 1 万元，饲养 65 天，每只鸭平均体重 3.5 公斤多。当年可套养 6 批，可获纯利 2.5 万元。

饲养樱桃谷肉鸭，全年饲养 10 批，每批为 1000 只，饲养 42 天一批，每只肉鸭的平均体重为 2.28 公斤，扣除成本全年可获利 3 万多元。

稻田养肉鸭不仅对水稻有生物防治害虫和草害、耘苗通风、鸭粪肥田的效果，而且还能获得稻、鸭双收的高经济效益。它适用于水稻种植区域，发展肉鸭生产。稻田养肉鸭，要选择体型大、生长育肥快、抗病能力强、适应性广的肉鸭品种，如樱桃谷鸭、北京鸭、高邮鸭等肉、蛋兼用型品种。每亩稻田一般可满足 50~60 只鸭的动植物饲料需要，一般每批养鸭以不超过 500 只为宜。稻田养肉鸭从栽插稻秧后 1 个月放养至水稻收割后半个月左右出栏为宜，可获得养鸭的最佳经济效益，这时鸭体重可达 2 公斤以上，可获纯收入 5000 元以上，稻田养肉鸭投资少，收益高。

(六) 肉鹅 鹅是食草节粮型家禽，具有耐粗饲、适应性强、生长快、繁殖率高等优良特性。

饲养昌图豁鹅，一般适宜北方养殖。从每年6~10月份共150天，以青饲料为主，可进行半舍半牧式饲养，11月份至翌年5月份的215天内，要以粗料为主，适当配合青贮饲料，在棚内进行饲养。饲养商品鹅最关键的一条是在科学管理的基础上，满足鹅的青饲料要求。120日龄出栏时平均体重可达到3.5公斤左右，每只鹅的纯经济效益为12元。饲养昌图豁鹅，投入资金较少，但需要达到一定规模才能达到经济效益，每年饲养1000只，可获纯效益1万多元。

饲养博白肉鹅，一般适宜南方养殖。肉鹅在广州、深圳和广西的中大城市很有市场，价格稳定，利润可观。饲养博白肉鹅，需要建养殖场，投资1万元，可饲养500只鹅，60天即可出栏，收入3万元，可获纯收入1万多元。广西博白县龙潭镇垌尾村青年农民张武强，1995年上半年出栏1800只鹅，收入10.8万元，获利4万元。

(七) 肉兔 1996年上半年，国务院副总理姜春云批示，要把养兔业“作为一大产业来抓”。同年5月7日国务委员陈俊生亲自到四川省石柱县龙沙乡看望养兔专业户。随着人民生活水平的逐步提高，对兔产品的需求越来越大，国内外市场对我国的兔业发展提供了更大空间。养兔业正迎来大好的春天。

饲养肉兔要从小群做起，待积累一定的经验后再逐渐发展。一般可先养母兔10只，公兔2只，以后随着饲养经验的逐步成熟，逐步扩大到拥有母兔200只，年出栏肉兔6000只

的规模。饲养良种兔对提高饲养效益，具有关键性的作用。一般以选养新西兰肉兔和加利福尼亚肉兔为宜。

(八) 蜜蜂 连年疲软的蜂蜜市场出现转机，目前主产区每公斤销价，蜂蜜为 14~22 元，蜂王浆 230~450 元，蜂花粉 20~30 元，比去年初上升 30% 左右。蜂蜜市场转好的主要原因，是国际市场需求甚殷，特别是美国放松对进口中国蜂蜜的限制，导致出口量大大幅度增长。由于国际市场蜂蜜货紧价扬，带动国内市场由供过于求转为供不应求，价格上涨。

养蜂是一种投入少、见效快的养殖业，但必须具备一定的条件，蜜蜂是靠从植物上采集花蜜得以生存和生产产品。因此在蜂群整个繁殖期内，2 公里范围内要有连续不断的植物开花，保证蜂群繁殖所需的蜜、粉供应。养蜂设施投资少，购一群“意蜂”，饲养需花 800 元，1 年可创收 1 万元。湖北省枣阳市吴店人何明向，1989 年花 1500 多元购两群“意蜂”进行繁殖，现已养“意蜂”120 多箱，1995 年年收入 3 万多元。

我国的蜂毒生产量极微，因而价格非常昂贵，目前每克蜂毒的国际价格近 300 美元，据统计，我国每年的蜂毒生产量不足 10 公斤，很难满足市场需求，开发前景极为广阔。

(九) 猪 中国猪肉以其质量好，价格廉，受到越来越多国家的青睐，出口前景十分广阔。泰国决定开放冷冻猪肉进口，并将生猪进口税从 10% 减至 1%；猪肉进口税从 60% 减至为 2%。欧共体对卫生注册的中国有关企业正加紧审查，待审查合格后，将批准这些肉类企业再增加出口量。日本也有意愿从中国再增加进口一定数量的猪肉。我国人民的膳食结构中，猪肉在肉类中还占有绝对优势。

全国范围皆可养猪，养猪需要一定的规模，才能产生较高的经济效益。规模为 50 头的饲养量，饲养 4 个月，可达到每头产纯肉 75 公斤，每头净收益 90 元，全年可饲养 3 批，年净收益可达到 13500 元。养猪达到一定规模，效益是比较高的，但要注意品种的选择，按发展趋势，选择料肉比低的优良瘦肉型猪，可获得好的经济效益。

(十) 蛋鸡 1995 年我国禽蛋生产 1500 万吨，全国人均鸡蛋消费量 12.6 公斤，鸡蛋产量已能满足市场需求，因此，蛋价不高；同时饲料价格偏高，供应偏紧，相当一部分养鸡户养鸡不赚钱，甚至赔本。在此情况下，养鸡户一般选产蛋多或吃料少，产蛋效益较高的两类蛋鸡。

一类为产蛋个数较多，蛋重也较大，但体型较大，耗料相对较多。这类蛋鸡饲养在饲料较为便宜的地区为宜，主要饲养的品种为“洛白”、“海花”，年产蛋 260~280 个，平均蛋重 61~63 克，每产 1 公斤蛋耗料 2.4 公斤左右。

另一类为产蛋经济效益较好的矮小型蛋鸡，多在饲料较贵的地区饲养。这类蛋鸡在国内饲养的品种主要有“银星”与“农大褐”，年产蛋在 240~260 个，平均蛋重 52~54 克，每产 1 公斤蛋耗料 2.1~2.2 公斤。这类鸡蛋蛋黄相对较大，蛋白质、油脂（多为不饱和脂肪酸或卵磷脂）等相对较多，而水分较少，蛋价较高。

饲养蛋鸡要根据当地饲料情况和市场需求，选择适宜的品种，同样可获得较高的效益。

## 二、特种畜禽

适宜农民投资、效益高的特种畜禽较多。原有特禽主要

是山鸡、鹧鸪、乳鸽、野鸭、珍珠鸡、火鸡、鹌鹑等；新优特禽主要有贵妃鸡、黑凤鸡、孔雀、鸵鸟等；毛皮动物主要有貉、貂、狐、穿山甲、刺猬等；食、药兼用类主要有蛇、蝎、蚯蚓、肉狗等；其他的还有白蜡虫、蝶、猫等。

### （一）原有特禽类

1. 野鸭。天然野鸭属国家三类保护动物，由于人们的食品结构向鲜、瘦、野味方向发展，追求营养、滋补、保健、美容，因此，养野鸭已显示出良好的经济效益。安徽枞阳县建成全国第一家大规模中国绿头野鸭场，绿头野鸭集观赏、野味、药用、保健价值于一身，不但保持了天然野鸭的外形特征，而且营养丰富，野味香浓，高蛋白，低脂肪，含有 16 种氨基酸，是目前世界上公认的保健抗癌食品，在国内外享有很高声誉，远销东南亚、我国港澳地区及日本等地，国外市场一直抢手，国内市场供不应求。

野鸭驯化后，失去了高飞的能力，饲养不需要围天网，围网一般 1~2 米即可。饲养与家鸭一样简单，饲料主要是稻谷、杂粮和青饲料，饲养地理条件不限，全国各地都适宜养殖。一只雏鸭饲养 60 天，体重达 750~1000 克即可投放市场，肉料比 1:3，每只饲养成本 4 元左右，市场售价每只 25~30 元。

2. 鹌鹑。饲养白羽鹌鹑，投资 1 万元，养殖公鹌鹑 300 只，种母鹌鹑 800 只，可产蛋 10 万枚，获收入 1 万多元。可购买 1 台孵化器，自己搞孵化育雏，当年可收回投资。普兰店市花儿山乡圈龙山村王德河，1995 年夏投资 5 万元，办起了鹌鹑养殖场，引来优良品种白羽种公鹌鹑 1500 只，种母鹌鹑 4000 只，购买 4 台孵化器，自己搞孵化育雏，1 年出售商

品蛋 50 万枚，共收入 5.5 万元，生产出售鹌鹑种雏和商品雏 6000 只，收入 4 万余元。

3. 乳鸽、山鸡。目前香港市场每年需求乳鸽量在 5000 万只左右，除港地少量自给外，需要大量从内地和国外购进，我国年出口仅为 800 万只，因此市场潜力很大。每只乳鸽（活重 0.5 公斤以上）售价 25~40 港元。

山鸡（主要产于吉林）在国际市场上声誉很高，每只出口价达 15 美元，香港每只已从 100 港元上升至 150 港元。仅香港年消费量就达 150 万只，市场潜力很大。

饲养乳鸽、山鸡投入设施资金一般为 1~2 万元，1 年可收回投资，来年可获得较高的经济效益。

（二）新优特禽 孔雀俗称凤凰，是百鸟之王，它的全身都是宝，有着广阔的开发前景，其肉的蛋白质含量为 28% 左右，脂肪 1%，富含 10 多种氨基酸、多种维生素和微量元素，是高蛋白低脂肪的野味珍品。孔雀不但营养价值高，肉味鲜美，而且也是很好的医药原料。孔雀分白、绿、蓝三个品种，其中蓝孔雀属国家级非保护动物，可以饲养食用，饲养蓝孔雀，要选择阳光充足、排水良好、附近没有污染及其他动物、环境安静、有较好的绿化、空气新鲜的场地。家庭饲养及大型饲养（也可笼养）都可以，每对孔雀售价 1500~3000 元。山东省平度市大田镇青年妇女吴华芹，从 1994 年开始靠养孔雀走上了致富之路，1995 年养殖规模已发展到 15 组 60 只，育雏 1500 只，纯收入 3.2 万元。

（三）毛皮动物 近几年来，养狐狸的显著经济效益逐渐被人们所认识，因而养狐迅速发展。自 80 年代国家进口种狐

试养成功后，饲养品种也从蓝狐、银狐发展到彩狐。彩狐是银狐和赤狐变异出来的，这种毛色变异仅有十万分之一到百分之一几率。在国内彩狐不足 2000 只，因此前途非常广阔。一只彩狐寿命 10~15 年，繁殖利用年限 8~10 年，每胎产仔 4~6 只，饲养 6 个月即可取皮。每对彩狐售价 5000~6000 元，彩狐皮售价 2000 元，采用笼舍饲养，投入设备、资金很少，主要开支为购买种彩狐。彩狐的饲料较易解决，农牧渔业的副产品均是好饲料。饲养方法与蓝狐、银狐一样，具有养殖蓝狐或银狐经验的农户，饲养彩狐可获得更大的经济效益。一般农户一次引进要在 3 组以上，以利择偶配种，在北纬 30 度以南不要轻易养，一般的品种在北纬 30 度以北适宜饲养。

#### （四）食、药兼用类

1. 蛇。发展人工养蛇及开发蛇类产品前景广阔。蛇胆、蛇毒不仅价格昂贵，市场十分紧俏，而且质量好的五步蛇和眼镜蛇在国际市场上作为高档的治癌药物，价格不断上涨。蛇毒是治疗血栓的特效药，在国际市场上比黄金贵好多倍，且供不应求。近几年来，随着人们生活水平的不断提高，全国兴起吃蛇热，在一些大城市，活蛇开价达到百元以上。蛇主食昆虫、青蛙、老鼠、癞蛤蟆、泥鳅、小鱼等小动物，每周喂食一次，在蛇房内安装一只黑光灯诱虫，可喂百条蛇，人工养蛇投资少，见效快，效益高，简单易行，一个人利用业余时间可养 1000 条蛇。目前，主要有缸养、室内养、场地养三种形式，活蛇价每条百元以上。湖北省枣阳市吴店镇白水寺林场叶传波，1993 年贷款 5 万元，办起一个蛇类养殖场，当

年获利 2 万多元。到目前年获利可达 10 万元，规模从 200 平方米扩大到 1000 平方米，蛇的数量由 1000 多公斤发展到 6000 多公斤。

山东省曹县柴洪涛，1989 年从部队退伍回到家乡，选择了养殖业，由于缺乏技术和经验，几年的养殖业饲养全部赔本。一天，战友来信，谈到养蛇能致富。他这次打起铺盖卷，背上干粮，下湖广、走浙江，考察咨询，回来多方筹措资金，建成了一个养蛇场。一年下来，光蛇毒一项就卖了 11000 多元，加上当年繁殖的百多条幼蛇折款，扣除成本和设备，净收入 8000 多元，随之蛇场的规模不断扩大。目前已拥有 50 多万元的资产，设有养鸡场、养蛇场和综合养殖场，并与外厂合作生产蛇类系列酒。

2. 肉狗。肉狗的营养成分优于其它肉类，因而近年来，随着人们生活水平的不断提高及食物构成的改变，对脂肪少、蛋白质高的狗肉需求量日渐增加。

肉狗饲养，可采用催眠圈养快速育肥法，就是人为地促使狗进入麻醉状态，以控制狗四处乱跑、打架，减少其体能消耗，加大饲养密度，使之能在 3~4 个月内快速育成，获得可观的经济收入。目前狗肉每公斤 30~36 元，饲养肉狗的经济效益可比养猪提高 3~5 倍。

### 三、投资风险及注意问题

畜禽的饲养，由于受到市场经济和技术条件的限制等，同样存在着一定的风险性。有些农民发财心切，看到周围有的农民发展畜禽养殖富了起来，自己也赶紧跟着效仿，他们中一些人不是先学技术，根据自己的能力和产销是否衔接，去

安排项目，而是仓促上马，盲目蛮干，结果在饲养中一出问题，就束手无策，最终导致亏本下马。价格波动也给畜禽饲养业带来一定的风险。一方面为畜禽供需量带来的价格波动，另一方面为饲料价格的波动，直接影响饲料成本的高低及效益高低。发展畜禽养殖业是一种商品经济生产，需要有超前的信息预测和驾驭市场的能力，信息行情要灵通。对特种畜禽养殖，因其投入较高，技术性较强，且市场价格波动较大，丰厚利润与巨大风险是共存的。在投资时，不要“跟着感觉走”和靠碰运气从事生产经营。需要根据本国和国际市场供需状况和社会上供种、回收综合服务条件，决定投资经营。

#### 第四节 水产养殖业投资

改革开放以来，我国渔业成为农业经济中发展最快的产业之一，在大农业总产值中的比重由 1979 年的 1.5%，提高到 1995 年的 9.6% 左右。1995 年全国水产品产量达 2350 万吨，人均占有量 20 公斤，达到世界平均水平，连续多年保持世界最高的增长速度。农业部提出的“九五”渔业发展规划，要求 2000 年全国水产品产量达到 3200 万吨，养殖产量占 60% 以上，人均占有量达到 24 公斤，农业总产值中渔业的份额则提高到 13%。为实现“九五”发展目标，我国渔业将实行“加快发展养殖，稳定近海捕捞，积极扩大远洋，狠抓流通加工，强化法制管理”的发展方针。我国有适宜水产养殖的浅海、滩涂资源 260 万公顷，目前仅利用 27.6%，可养殖的内陆水域 675 万公顷，也仅利用 70%；可以稻鱼结合的水

稻田近 700 万公顷，目前利用不到 20%。

我国水产养殖业目前特点及发展趋势，一是养殖方式从粗养向精养、集约化、规模化方向发展，其表现为各地建立起养殖基地、苗种基地、饲料基地，向一条龙生产靠近。二是从单一养殖向混养、套养、立体养殖发展，充分利用水域资源。例如淡水优质鱼类和甲鱼、育珠蚌的混养等。三是网箱、网栏、网围的三网养殖，得到较快发展。开发利用河塘、库湾、湖泊等大中型水域发展渔业。四是稻田养鱼、养蟹等掀起高潮。耕地得到保护的同时，又可发展渔业生产，提高土地利用率，使农民获得较高的收入。五是名、特、优水产品养殖的发展势头迅猛。据不完全统计，全国淡水名、特、化水产品的养殖面积近 600 万亩，从地区发展情况看，由北向南养殖面积呈递增趋势；从面积看，河蟹养殖面积仍居首位，其次为鳊鱼、甲鱼等。六是庭院养殖走进千家万户。在贯彻“决不放松粮食生产、积极发展多种经营”的方针中，庭院水产养殖，作为庭院经济的一个传统骨干项目，其发展速度迅猛，势头强劲。发展庭院水产养殖，可充分地利用农家房前屋后的零星空地，减少土地资源的撂荒现象，通过精心管理，可达到尽可能挖掘出庭院小面积土地的生产潜力。可就地取材，利用农副业的副产品或废弃物作为水产养殖的饵料来源，大大提高大农业的综合经济效益，并能解决一部分农村剩余劳动力的二次就业，帮助农民致富奔小康。

### 一、水产养殖投资种类

随着农民收入的不断增加，农民投资意识不断增强，如何在水产养殖业上投资，使农民能获得较高收入。从目前和

今后发展趋势看，名、特、优水产养殖，将是水产养殖的主要投资方向。这是由于在社会主义市场经济条件下，以市场为导向，以经济效益为中心，名、特、优水产品养殖能得到可观的经济效益而决定的。目前适宜农民投资的名、特、优水产养殖品种有河蟹、鳊鱼、罗氏沼虾、甲鱼、龟类、石蛙、美国青蛙、泥鳅、珍珠、鳐鱼、加州鲈鱼、胡子鲶、花鲶、尖吻鲈、白鲢、虹鳟鱼、贝类、称星鱼、观赏鱼类等。

（一）河蟹 河蟹肉味鲜美，营养丰富，脂肪和碳水化合物含量分别比海蟹高 1.3 倍和 6 倍，比对虾高 7.4 倍和 34 倍。此外还含有十分丰富的钙、铁、维生素 A 和核黄素，其中钙的含量比对虾高 2.7 倍，比鲫鱼和鲤鱼分别高 1.4 和 4.6 倍。铁的含量比海蟹高 15.2 倍，维生素 A 的含量高 24.9 倍，核黄素的含量高 0.4 倍。

随着人们生活水平的不断提高，对食物质量要求也越来越高。目前，用河蟹加工制成的卤蟹、醉蟹在市场上十分走俏，河蟹已成为群众喜爱的席上珍品。

稻田养蟹，一般选择产稻区，南北方皆可养殖。将蟹沟开成“田”字型，深、宽各 50 厘米，水深保持 40 厘米以上，每亩用 20 公斤生石灰和 1ppm 漂白粉散撒杀菌，每亩放养蟹苗 100 克，水中放养一些萍类、小杂鱼，每天放米糠、鱼粉、蚕蛹混合而成的颗粒饲料。一般稻田养蟹面积为 5~10 亩，投资少，见效快，平均个体重量达到 100 克以上，就可上市，每亩可出 30 公斤以上商品蟹，扣除成本，获利 6000~12000 元。稻田养蟹不但产出商品蟹可获得较高的经济效益，而且喂蟹的剩余饵料和河蟹排出的粪便，为水稻生长提供了丰富的营

养，对水稻增产有一定作用。

江苏省盐城市潘黄镇三农妇，1992年承包村里低洼产田，通过稻田养蟹，3年每人共获利48000元，人均每年16000元。

(二) 罗氏沼虾 罗氏沼虾是淡水虾中最重要的一类虾。虾的肉质细嫩，味道鲜美，营养丰富。另外，还有药用价值，有补肾、壮阳、通乳作用。其多在夏季交配产卵，受精卵呈黄绿色，孵化后经过3~4次脱皮，就变成幼体。幼体只需两三个月，即可成熟产卵。

1. 池养。每亩虾池可放养5~10万只幼虾，养殖时以鱼虾混养方式较好，亩产鱼虾各在100公斤以上。放养鱼类品种以草鱼、鳊鱼、鲢鱼为主，最好不搭配花鲢、鲤鱼、鲫鱼等。一般养殖规模为5亩左右，投资少，见效快，扣除成本每年可获利8万多元。

2. 稻田养虾。稻田养虾，首先对稻田要进行改造，对1亩稻田养殖面积，改造成四周挖宽3米、深1米，坡比1:2的环形沟，并将开挖出的泥土四周固埂，进排水方便，可调水位0~1.5米。养殖罗氏沼虾的稻田面积，一般不少于4亩，每亩水面投放1.1万尾，为合理利用水体，可和鱼混养投放1000尾鱼。整个养殖过程，采用“两头精、中间粗”的饲喂方法。投入购虾苗和饲料成本2500元，可获收入12000元，扣除成本获纯利近万元。

江苏省东台市五烈镇扎南村陈友云，1994年将4亩低产田改造成2.6亩稻田和1.4亩的养虾水面，养殖罗氏沼虾，经过150天的科学养殖，稻、虾、鱼总收入14782元，纯利

10810 元，其中罗氏沼虾收入 12300 元。

(三) 甲鱼 甲鱼又称鳖，全身都是宝，甲片可入药，肉细嫩、鲜美、营养价值高，是宴席上的上等佳肴。

1. 用福寿螺饲养甲鱼。甲鱼以动物性饲料为主，来源较窄，成本高，以福寿螺养殖，可降低成本，提高效益。每亩需投资 4000 元建一养殖池，在甲鱼池内每亩水面放养 500~600 只甲鱼，同时放入成年福寿螺 2000 只，每天除向池内投放青饲料（青菜、青草、水草、水葫芦等）外，还要按常量喂给甲鱼饲料。甲鱼喜食 45 日龄、体重 20 克左右、生活在水底的小螺。利用青绿饲料饲养福寿螺，以福寿螺养甲鱼，比传统甲鱼饲养方法生长快，成活率高，饲养成本低十几倍，扣除成本，每亩平均每年可获纯利润 1~2 万元。湖北省李元成，开挖 3 亩甲鱼池共产鳖 330 余公斤，收入 97500 余元，幼鳖 1000 多只，收入 2 万多元，合计收入 117500 多元，扣除养殖成本，获纯利 3.3 万元，亩均纯利 1.1 万元。

2. 恒温快速养殖甲鱼。传统饲养甲鱼需 4~5 年才能长成 500 克重的商品甲鱼，一般快速养殖也需 2~3 年。而采用一种恒温甲鱼快速育肥新技术，1 年可长成 700 克重的商品甲鱼。池面控制在 10~20 平方米，池底铺沙泥 20 厘米，池底一角建一外封闭型加温火炉。池水中设数支自动红外线灯具和太阳能吸热板，以进行四季恒温养殖。投甲鱼量每平方米按 5 公斤计，每 2 个月调整一次密度，每次平均不超过每平方米 5 公斤。投放饲量，鲜饵量为 10%，干饵量为 5%，以鲜活蚯蚓和黄粉虫为主。人工配合饲料蛋白质为 45%。饲料配方：鱼粉 1%，麸皮 30%，黄豆粉 20%，面粉 7%，谷芽

5%，骨粉1%，食盐1%，植物油1%，适量加水搅拌压条或粒状饲喂。日投量以其体重的1.5%~2%为宜。池中同时放养美鲷和雄化泥鳅，以清残活水和观察溶氧，另水中放笼四个，养田螺及福寿螺数千，为甲鱼提供充足的自然鲜活饵料，全年保持水温30℃。以五步法高密度养殖大平二号蚯蚓，四季繁殖，可使每平方米池日产35公斤商品蚯蚓，作饲养甲鱼饵料。在精心饲养管理条件下，12个月恒温饲养，每只甲鱼可增重700克以上，单只甲鱼增重价值在250元以上，每10平方米养甲鱼投入（包括设备和饲料）1000元左右，能获纯利润1万元以上，以10~20平方米池面饲养甲鱼，年可获纯利润1~2万多元。

（四）七彩龟 养殖七彩龟比其它动物简便，它不仅集观赏、药用价值于一身，现市场价格每公斤高达800元，而且繁殖率是我国一般龟的30倍以上，生长速度是甲鱼的2倍以上。养殖七彩龟需40只种龟，需投资5000元，1年可繁殖幼龟400多只，可获纯利2万多元。山东省诸城市孟疃镇庄家村青年妇女陈光君，1994年从中国科学院引进七彩龟饲养，1994年获纯收入2.4万元，1995年收入超过10万元。

（五）石蛙 石蛙学名为棘胸蛙，又称“石坑”，是我国最大的食用蛙和珍贵药用蛙，成蛙体重250~500克。其肉味鲜美，清凉滋补，含有高蛋白、多种维生素和人体必需的氨基酸及矿物质，具有很高的营养价值和药用价值。自古以来，石蛙就是皇家宫廷的名贵山珍之一。

石蛙具有繁殖力强、生长快的特性，200克以上的种蛙年繁殖一次，每次产卵1000~2000粒，当年的幼蛙经6个月饲

养后，要长到 200~250 克。其饲料来源广泛，如麦麸、水生青绿饲料、蚯蚓、昆虫、蝇蛆等都是石蛙的良好饲料。养殖石蛙，需要建一养殖池，面积为 100 平方米，每平方米水池可养 25~40 只成蛙，或 100~120 幼蛙、200~250 尾蝌蚪，每平方米获纯收入 300 多元，当年收入 3 万多元。

实践证明，养殖石蛙投资少、见效快，其经济效益超过牛蛙和美蛙。目前国内外市场货源奇缺，国内市场零售价高达 120 元/公斤。

(六) 庭院养殖泥鳅 泥鳅肉味鲜美，有很高的营养价值及药用价值，既是深受人们喜爱的美味食品，也是各种名贵动物、鱼类的优质饵料。

庭院养殖泥鳅能获取较高的经济效益。它占地少，易养殖，投资少，见效快，收入高。利用背北向阳，水源充足，环境安宁的庭院或坑塘建池，要求坚固、不渗漏，池面积为 100~200 平方米，深 1 米。每平方米面积约放养 350 尾泥鳅，放养 120~150 天，即可长到 8~15 厘米，达到出口规格。一般 200 平方米池年产 500 公斤泥鳅，收入可达 6000 元。

(七) 庭院养殖黄鳝 黄鳝是人们非常喜食的佳肴和滋补品，高蛋白、低脂肪并有食疗作用。

利用庭院养黄鳝，占地少，养殖快，不占劳力，投资少，效益大。利用庭院闲地或废坑塘，水资源应充足，排灌自如。需建面积 100~200 平方米、深 1 米的养殖池。每平方米可放养 100 尾左右黄鳝，养殖 1 年，平均每平方米可产成鳝 8 公斤，共获收入 3 万元，获纯利润 2 万多元。

(八) 加州鲈鱼 加州鲈鱼，又名大口鲈、大口黑鲈、淡

水石斑鱼，因其生长快，耐低温，病害少，肉质鲜美，利润较饲养常规鱼类丰厚，市场供不应求。加州鲈鱼栖息在水质清新、水生植物丰富的水域中，适宜生长水温  $12\sim 27^{\circ}\text{C}$ ，水深 2 米以上。投入 2 亩水面，投放加州鲈鱼苗 2000 尾，可收获加州鲈鱼 500 多公斤，创产值 25000 元，扣除成本，获净利润 15000 元。江苏省吴县黄桥镇下庄村退休工人华傲水，1993 年承包村边公路旁 2 亩新开鱼池养殖加州鲈鱼，通过科学喂养，年获得净利润 15000 元。

(九) 革胡子鲶 革胡子鲶属鲶形目，胡子鲶科，胡子鲶属，又称埃及胡子鲶，是一种原产于埃及尼罗河流域的热带鱼类。

革胡子鲶养殖周期短，食性杂，生长快，产量高，经济效益好，而且具有肉质细嫩、味道鲜美、营养丰富等特点，因而深受广大养殖者和消费者的青睐。适温范围  $15\sim 35^{\circ}\text{C}$  之间，最佳生长温度  $22\sim 30^{\circ}\text{C}$ ，饲养 1 年体重可达到 1.5~2 公斤。

1. 稻田养鲶鱼。稻田养革胡子鲶，在田的一端挖一个深 1.3~1.5 米、面积 25~30 平方米的鱼的 (1 亩田里的鱼面积)，从鱼 向田的另一端开挖一条宽 60~70 厘米、深 45~50 厘米的鱼沟与鱼 相通。投放密度一般每亩 2500~3000 尾。稻田养革胡子鲶，可达到 1500 公斤左右，比饲养其它一般鱼，提高经济效益 8~10 倍。投入两亩水稻养革胡子鲶，扣除成本，1 年可获纯利润 1.5 万元。

2. 塑料大棚养革胡子鲶。革胡子鲶属热带鱼，北方露天不宜养殖，可利用塑料大棚养殖，利用蔬菜大棚 6~10 月份

休闲 4 个多月，养殖革胡子鲶，达到“冬棚夏用，南鱼北养”的目的。1994 年，河北省永清县石九村李运清等 4 户，联合在塑料大棚内，建起了 1 亩水面养殖池，共放养革胡子鲶 1.4 万尾，当年售出，共获收入 6 万多元。

3. 池养革胡子鲶。需投入 1 亩水面的养殖池，放养 5000 尾革胡子鲶苗，经过 4 个月的饲养，可获收入 3 万元，扣除各种费用，纯收入 2 万多元。1993 年 5 月，安徽省全椒县陈浅乡百子行政村青年农民何军，从合肥购回 500 尾革胡子鲶苗，投放在只有 1 分地的小水塘里，采用科学精养，到 8 月 30 日起上市，共得款近 3000 元，获纯收入 2000 多元。

1993 年，江苏常熟市练塘镇渔业村查政华，利用 2 口挖坏泥废池共 1 亩面积，投放 5000 尾革胡子鲶苗，以后陆续放养夏花鲫鱼 2 万尾、鲤鱼 1 万尾、鲢鱼 0.6 万尾，作为革胡子鲶饵料鱼。当年收获革胡子鲶 1180 公斤，平均体重 0.6 公斤，产值 9700 元，扣除成本 4900 元，盈利 4800 元。

(十) 称星鱼 称星鱼又名七星鱼，属鱧科鱼类，分布于江南（主要是赣南）地区。在我国南方各省市及香港和东南亚地区深受人们喜爱，供不应求，市场前景非常广阔。

一尾雌称星鱼，每次产卵 1000~3000 粒，自然孵化，成活率均达 90% 以上，在适宜生长温度 15~30℃，鱼卵约 3 昼夜孵化出膜，出膜 4 天开始平游摄食，经 5~6 个月饲养，每尾重 100~200 克，达到规模上市。对水质、水温等外界环境适应性强，能在脱离水域、有一定温度环境中长时间存活。

养殖称星鱼，投入资金和设备少，一般养殖 1 亩水面，放养 7000 尾称星鱼苗，年经济收入 7~8 万元。

(十一)网箱养罗非鱼 网箱养鱼主要适用于大水面的水库和湖泊养殖，需要较大投资，一般情况下，一个网箱投资2万多元，因此在选择鱼种时，要求经济效益高的鱼种，如罗非鱼等。用网箱养罗非鱼，每箱可收成鱼2000多公斤，纯收入4500多元，农户网箱养鱼以2~5个网箱较适宜，也可多养。临沂市西南岭村，利用双河水库网箱养鱼，1994年全村一次投放280个网箱，群众增加收入130万元，1994年发展到410箱，达到人均1箱鱼，人均增收4000多元。

(十二)网箱养草鱼 近几年来，开发利用河塘、库湾、湖泊等大中型水域面积养殖发展较快。网箱养殖在这里起着较显著的作用。网箱养草鱼，应选择用3×5规格的聚乙烯网线编织，长4~7米，宽3~4米，高2米，网目2.5~3.0厘米，这种网箱成本低，以投入尾重150~300克的大规格鱼种为宜，每平方米网箱可投放30~35尾，每箱应混养少量鳊、鳙和鲤鱼。28平方米的网箱养草鱼，可产成鱼1000公斤，产值7500元，可获纯利5000元。因此网箱养草鱼是一种投资少、见效快、产量高、效益好的高密度集约化新型养鱼方式。一般户养3~5箱较为适宜。

四川省内江市东尖区伏龙乡养鱼户王富松，1993年用3口网箱养草鱼，其中2口养成鱼，1口养鱼种，2口成鱼箱产鱼2756.8公斤，收入19293元，鱼种箱收入2490.6元，3口网箱共获纯利15194元。

(十三)珍珠 珍珠需要较大的水面才能养殖，农民联户承包水面，养殖效果好。

江西省万年县湖云乡后姚村，地处滨湖地区，荒芜水面

和低洼湖面较多。1988年冬末，12户农民共同联合承包水面50亩养珍珠，经过4年努力，总产值80多万元，除去各项开支外，每户分得纯收入3.7万元。

## 二、投资风险及应注意问题

受到市场经济和技术条件的影响，水产养殖业投资，也存在一定的风险性。发展水产养殖，不能违背经济规律，要想在水产养殖业中致富就必须从实际出发，要考虑当地的实际情况和农户自己的经济状况，要考虑市场的变化和供求状况。在资金投入上，要考虑规模经营，才能产生规模效益。在养殖上，要讲究科学，不应用科学技术是难以取得效益的。同时，管理要跟得上，要靠勤劳致富，只有经过勤劳的双手、辛勤的汗水浇灌才能捧回丰收的果实。水产养殖中，水是鱼类等水产品生存的唯一环境，它们在水中呼吸氧气，呼出的废气——二氧化碳排在水中，残余饵料和粪便排在水中，还有许多有害生物在水中。因此，保持水体的生态平衡，是水产养殖的重要环节。

## 第二章 农村工业投资

农村工业的概念使用不多，本书为介绍投资的产业门类而使用这一概念。其实，在现实生活中大家对它并不陌生，平时所说的乡镇企业主要就是指农村工业，只是乡镇企业包含的范围广一些，即除了工业之外，还有建筑业、交通运输业、贸易、餐饮、服务等第三产业。农村工业则不把这些包括在内，而专指其中的工业部分。1996年版的《中国乡镇企业年鉴》载明，到1995年底，全国共有乡镇企业2203万个，其中工业企业为718万个，企业户数仅占32.6%，但在1995年全部乡镇企业实现的68915亿元总产值（现价）中，工业企业实现了51259亿元，占74%；在全部乡镇企业当年吸纳的12862万个劳动力中，工业企业吸纳了7565万人，占59%；在全乡镇企业当年创造的14592亿元财富（统计指标为增加值）中，工业企业创造10804亿元，占74%。由此可见，农村工业是乡镇企业的主要组成部分，乡镇企业在很大程度上和一定意义上指的就是农村工业。

在明确了农村工业的概念之后，一般人都会联想到遍布于农村乡镇的公司、工厂。这些企业分别隶属于不同的政府部门管理，同各路官员保持着一定的联系；这些企业的生产

五花八门，规模也有大有小，跨县连省和拥有上亿资财的已不鲜见。农民搞工业投资就是建这样的公司、工厂吗？当然不是！本书将从农民的实际投资能力出发，分析农民对工业部门的投资活动，在投资规模、投资的行业选择、投资建厂的企业性质等方面，充分体现农民投资的特点，切合农民投资的需要。

本章将在分析农村工业投资的前景之后，对适合于农民投资的农副产品加工业做较详细的介绍，然后再对其他行业投资的一些主要问题，对农民投资建厂的企业组织形式做简要的讨论，以求为投资者提供一些思路和初步的知识准备。

## 第一节 农村工业发展趋势和投资取向

农村工业最早称社队工业，50年代就在我国出现了。10年动乱期间，社队工业曾遭到批判，但仍有所发展。1978年，党的十一届三中全会作出了《中共中央关于加强农业发展的若干问题的决定》，这个文献鲜明地提出了“社队工业要有一个大发展”。此外，中共中央、国务院又相继推出了若干重要的政策措施，使得在社队工业基础上演变、发展起来的乡镇企业异军突起，连续多年获得了高速发展，取得了举世瞩目的成就。如今，乡镇企业已成为我国国民经济的重要支柱，乡镇企业的发展已成为促进农业现代化、推动农村城市化的巨大动力，成为增加农民收入、缩小工农差别与城乡差别的主要途径。特别是乡镇企业中的工业部分，发展更为迅速，在短短的十几年中，已发展成为与城市工业并列的工业体系。在

农村工业体系中，包括着数百万个工业企业，这些企业分布于轻、重工业的几乎所有行业，生产的各种产品不仅为我国城乡市场提供了丰富的商品货源，而且有相当部分出口国外，为国家赚取了大量外汇。在某些地方，农村工业的发展水平已接近城市工业，甚至在发展规模上已同城市工业平起平坐，占据了工业领域的半壁江山！

乡镇企业的发展，为它在我国社会经济中争得了应有的地位和作用；乡镇企业已经取得的地位和作用又必将促进它更好地发展。现在，谁也不会怀疑，乡镇企业今后将继续发展，农村工业今后将继续发展！但是，农村工业今后将如何发展呢？未来的趋势怎样？与农民投资有什么关系？这是我们最为关心的问题，下面分别加以叙述。

### 一、农村工业今后的发展趋势

(一) 规模化趋势 现阶段乡镇企业，包括农村工业在内，规模一般都较小，这与乡镇企业产生的历史条件及发展过程有很大的关系。在乡镇企业产生之初，是用有限的农业积累基金作为原始资本，或者再加上少量的贷款起家的，难以形成大规模的投入；在后来的发展过程中，由于过分夸大了“船小好调头”的有利作用，人们把乡镇企业的小打小闹甚至当做一种优势，只注重铺新摊子，上新项目，不重视发展规模，这在当时的计划经济体制下或许还能起到拾遗补缺的积极作用，但在市场经济体制下，规模小就意味着成本高，效益低，产品在市场上的覆盖面小，企业缺乏竞争能力。因此，许多乡镇企业不得不抛弃昔日引以为荣的“船小好掉头”模式，纷纷寻求各种形式的横向联合，组建乡镇企业集团，集

中使用和统一调配资金、场地、人员等各种生产要素，增大综合生产能力，这必然使增大企业规模和生产规模成为一种发展趋势。

(二)集约化趋势 集约化指的是经济增长方式由粗放型转化为集约型的过程。大家知道，粗放型经济增长方式主要依靠人力、物力要素大量投入来获得发展的，这种增长方式投入产出效率低下，对资源消耗巨大，它的扩大再生产是外延式的，相比之下，不注重经营管理和技术进步的作用；而集约型方式与粗放型相反，经济增长主要靠生产技术和效率的提高，这种方式投入产出的效率高，对资源消耗较少，它的扩大再生产是内涵式的，特别注重技术进步和经营管理的作用。

农村工业由于是从农业中分化出来的，大多数技术水平不高，生产技术装备落后陈旧，企业职工几乎都是农民，技术人才奇缺，低素质的劳动力限制了企业对先进技术的吸收利用，再加上资金缺乏，不具备技术改造的条件和实力。诸多困难共同作用的结果，使农村工业不得不依靠粗放型的增长方式，以拼体力、拼设备、高投入、高消耗为主要手段，甚至不惜以污染环境为代价，维持农村工业的发展。这种情况愈来愈成为农村工业进一步发展的障碍，越来越不适应“两个根本转变”的要求，客观上迫切要求农村工业的增长方式由粗放型向集约型转变。另外，在市场经济机制日益成熟的条件下，各类企业之间的竞争会日益激烈，农村工业原来具有的经营机制灵活的优势日渐消失，而粗放经营形成的若干弱点，如浪费能源和原材料、产品技术含量低、质量不过关、

竞争能力差、管理漏洞多等暴露得越来越明显。因此，许多企业经济效益滑坡，甚至在竞争中被迫倒闭。事实证明，农村工业企业要想获得生存，求得发展，就必须走集约经营的路子。由此可见，集约化是农村工业进一步发展的必然趋势。

（三）集中化趋势 这里所讲的集中化，指企业在空间布局上向某一点集中，改变过于分散的状况。农村工业企业在创建之初，大都规模小，占地少，且又发展前途不定，缺乏长远的规划。而对这种情况，确实在企业布点上难以进行干预，或者难以提出明确的合理的要求。这种状况持续多年的结果，造成了全国各地农村“村村点火、户户冒烟”，工业企业分布如同“天女散花”，无处不有而又过于分散。企业过于分散的不合理状况既不利于企业本身的发展，又给基础设施建设、土地规划、环境整治等社会问题带来了一些消极后果。国家及各级政府目前已把扭转企业过于分散的局面列入了议事日程，一些地方还把开发工业小区、合理集中企业与城镇建设规划结合起来，收到了企业集聚与推动农村城市化进程的双重效果。可以断言，不管企业愿意不愿意，今后政府及有关管理部门将会不断采用经济的、行政的、甚至法律的手段，促使农村工业企业适当集中在一起，农村工业的集中化将成为不可改变的发展趋势。

农村工业的发展趋势还可以列出一些，但以上三点是最基本的。从这些趋势中可以感受到，农村工业的“土”气不吃香了，迟早要改变的，变化的总趋势是按照工业发展的一般规律，合理吸收城市工业科学的先进的东西，逐步走上正规化、现代化的轨道。当然，这是一个漫长的发展过程。但

是，农民在考虑工业投资时，对此应该有明确的认识。“凡事预则立，不预则废”，了解这些发展趋势，一定会有助于投资活动的成功。

## 二、农村工业发展趋势对投资的影响

农村工业上述发展趋势，展现了农村工业未来广阔的发展前景，为其进一步发展指出了方向，提供了机遇；同时，也对农村工业提出了挑战和更高的要求。不符合发展趋势的现有企业，特别是那些规模小、技术水平不高的企业，困难尤为严重，恐怕日子越来越不好过，被挤跨、被淘汰的命运难以避免。农村工业未来的发展趋势对投资的影响也是深刻的，这种影响作用概括起来是投资越来越难，要求越来越高。同过去的七八十年代相比，目前开办农村工业企业的困难，至少有以下几方面：

（一）开办资金多 以前开办企业，初始投资一般很少，几万元办一个工厂的事例决不少见。这样的企业规模虽然很小，形不成经济批量，产品成本较高，但横向比较一下，多数企业的规模都不大，大家基本上平起平坐，谁也形不成明显的规模优势。因此，开办企业就比较容易，并且不需要太多的投资。可是，现在不行了。一个原因是过去开办的企业不断发展，相当一批已经打下了基础，形成了一定的规模，在老厂、大厂面前敢于独树一帜，与之“争食”，不仅需要一定的本领和智慧，尤其需要一定的经济实力。再一个原因是随着市场经济机制的建立和完善，各种生产要素将在全国范围内充分流动和加以利用，城市中的规模企业很容易得到需要的生产要素，其规模优势便能充分体现出来，这将为农村工

业中的同类企业造成一定的困难，对新开办这类企业的困难会更大些。总之，来自农村原有企业及城市同行业企业的双重压力，开办新企业的难度增大，需要的投资增多。当然，由于企业的行业不同，生产的产品不同，必要投资的规模也会不同。例如，就投资相对节约的农副产品加工工业来说，粮食、水产加工业有5万元就够了，棉花、蔬菜、畜产品加工业则要20万元甚至更多，而林果业加工非数百万元投资不能搞成像样的企业和保证有较好的经济效益。达不到一定的规模，新企业很难立住脚跟，也很难发展起来。

(二) 技术要求高 过去农村创建的工业企业，大多是因陋就简、土法上马的产物，这不仅是因为资金不多，无力购买先进的新设备，还因为企业职工都是农民，技术人才奇缺，限制了对先进技术设备的吸收运用能力，因而长期以来，农村工业技术水平相对低下，产品质量不高。但是，自改革开放以来，这种状况有了很大的变化，科学技术的飞速发展，“三资”企业、城市工业企业的技术装备水平和技术更新的态势，对农村工业产生了强大的冲击。一方面，农村工业结构出现了新的变化趋势，即城市企业不愿投资的农副产品加工业及为城市工业加工配套的产业，占全部农村工业的比重将有所增大；另一方面，除上述两类企业以外的其他企业，同城市同类企业的正面竞争越来越明显、越来越激烈。农村工业要想在正面竞争中处于不败的地位，最主要的手段是提高技术水平，在设备、工艺的先进程度上，在职工技术素质方面缩小与城市工业的差距，并争取尽快地达到同样的水平。在这样的形势下，投资开办工业企业，还像六七十年代那样，靠

敲敲打打造点设备，凭力气和肤浅的经验搞工业生产，当然就不符合社会潮流了。时代发展了，技术进步了，开办工业企业的技术起点也高了，工艺设备要符合起码的技术要求，生产者要具备基本的技术知识，这是开办企业的前提，恐怕也是投资者最难克服的障碍之一。

（三）产品入市难 “越搞市场经济，产品越卖不动”，这是不少农村工业企业目前的一大苦衷，也使相当一部分企业陷入困境。而造成这种状况是有深刻的原因的。过去，在计划经济体制下，企业生产什么，生产多少，是由计划决定的，许多商品供不应求。农村工业正是在这种需求的推动下，搞起了短线产品的生产。尽管产品的质量不高，价格不低，但在商品匮乏的情况下，还是不愁销不出去的。改革开放以来，我国的经济生活发生了很大变化，城市工业搞活了，“三资”企业开办了，乡镇企业办多了，各类商品一下子丰富起来。特别是在我国确立社会主义市场经济机制之后，几乎所有的商品已由卖方市场转变为买方市场。谁的商品质优价廉，谁的商品就卖得快；反之，就会遭到消费者的冷落。在这种经济形势下开办农村工业企业，并保证产品能够在市场上卖得动、卖得快，就必须要求产品质量好，价格低廉，要求提供良好的售后服务，甚至还要求拿出大批资金做广告，搞宣传。在这些方面，农村工业企业同城市工业及“三资”企业相比，均不占有优势，经营水平和经验甚至不如人家，因此，打出一种产品是很困难的，能在市场上占有一席之地就更不是轻而易举的事了。

（四）优惠政策少 过去开办农村工业企业，各个时期都

有不同的优惠政策。尤其是党的十一届三中全会以后，各种优惠政策从四面八方蜂拥而来：政府支持，官员关心，提供贷款，税赋减免，就是城市里的不少单位也还要“扶上马，送一程”，几乎一片支持声，政府的管理，有关部门的监督弱化到几乎不能再弱的程度。但是，这种“好光景”今天不存在了，恐怕今后也不会再有了。从几个主要方面来看：尽管投资越来越大，但贷款越来越难；税赋越来越重，同其他企业的区别逐步缩小，趋向相同；企业占地受到限制，环境治理的要求越来越高；合作者、支持者似乎在减少，竞争者反而在增多……从宏观来看，这种变化是合理的，是社会进步的体现，但对于农民投资者来说，这些变化给开办工业企业带来了现实的困难，是过去不曾有，而今天的的确确存在，今后越来越严重的困难，每一个投资者必须正视之！

### 三、农村工业投资取向

上面分析了农村工业的发展趋势和在这一领域投资可能遇到的困难，主要目的是提醒投资者慎重决定自己的投资活动，在把握总体形势的前提下，充分估计投资的困难和风险，经过认真的调研分析，选择合理的投资方向。如何确定合理的投资方向呢？这个问题尽管很复杂，但简而言之，建议把握住以下三条原则：

（一）生产要素取向 所谓生产要素，是指生产过程中所必须的物质条件，资金、劳动力、技术、原材料、设备、动力、场地等等，都是工业生产的重要要素，离开了它们，工业生产是无法进行的。每一个工业投资项目的生产过程不同，生产的产品不同，因而对生产要素的具体要求也决不会相同。

例如，有的投资项目需要大量的资金，有的投资项目需要占用大量的劳动力，有的项目对技术要求特别高，有的项目离不开十分稀缺的原材料。生产要素取向要求在确定投资时，首先要周密分析该项目对各类生产要素的具体要求，包括各种要素的数量多少，各种要素的品质特征如何等等，然后再分析投资者是否拥有这些要素，或者经过努力可以获得这些要素。投资者拥有和可获得某项目的全部要素，肯定来说投资于这个项目是初步可行的。尤其是某些要素自己拥有，别人不易得到的项目，如当地具有特殊的原材料资源，自己拥有技术诀窍，本地拥有传统的加工技艺等，是最有优势的投资项目，是投资的首选方向。因为这样的项目一般来说竞争对手少，投资效益比较有保证。特别要提醒投资者注意的是，某些项目看起来挺简单，各种要素也不难得到，好像弄套设备、搞点原料就能生产似的，因此仓促上马而最终得不偿失者大有人在。这些人的教训在于对生产要素的认识不全面、不深刻，貌似简单的设备、工艺，如果你及你身边没有真正懂行的人，你就掌握不了，出了问题你就会手足无措，产品的质量你就难以保证！某些原材料一时虽不成问题，但过不了多久就可能搞不到了，或者原材料虽然有，但价格承受不了。再比如资金，初算起来有几十万投资就够了，但一投入生产就暴露出问题了，一些本来想节约的投资或以后再添置的设备，必须马上追加投资，将工艺设备填平补齐，远远超出投资能力。其他要素也有类似的情况，好像易求而实在难得。总之，在确定投资之前，一定要科学、准确地了解各类生产要素的需求情况，凡是所需生产要素不能全部拥有或获得的项目，说

明不完全具备生产条件，这样的项目再好也不应仓促投资上马，只能放弃或创造条件以后再议，这是生产要素取向规定的基本原则。

(二) 行业取向 农村工业投资的范围是广阔的，但投向哪个行业好一些？或者说农村工业最适宜哪个行业的发展？从投资理论的角度回答这一问题，是需要进行深入的技术经济分析的，然而这是很复杂很费解的。我们不妨把问题化解得简单一些，看一看实践的发展情况如何，即看一看目前我国的乡镇企业中的工业企业分布在哪些行业，分布得最多的我们即认为是应当发展的行业，是值得投资的行业。在这里，我们遵循的是一条不十分严谨但却富有哲理的法则：多数人的选择即是真理。

据 1995 年的统计资料表明，全国乡、村两级的工业企业共有 102.8 万家，超过 1 万家企业的行业有：煤炭采选业 3.0 万家；非金属矿采选业 6.0 万家；食品加工业 18.6 万家，其中碾米、磨面、饲料加工业为 13.0 万家，在行业细分类中排在第一位；食品制造业 1.8 万家；饮料制造业 2.8 万家；纺织业 2.9 万家；服装业 3.1 万家；皮革、毛皮及羽绒制品业 1.2 万家；木材加工及竹、藤、棕、革制品业 3.5 万家；家具制造业 1.7 万家；造纸及纸制品业 2.1 万家；印刷业 1.1 万家；化学原料及化学制品制造业 3.0 万家；塑料制品业 2.9 万家；非金属矿物制品业 17.6 万家，其中砖瓦制造业为 9.5 万家，在行业细分类中排第二位；黑色金属冶炼及压延加工业 1.8 万家；金属制品业 5.3 万家；普通机械制造业 4.2 万家；交通运输设备制造业 1.1 万家；电

气机械及器材制造业 1.3 万家；其他制造业 9.5 万家；电力、蒸汽、热水的生产和供应业 1.7 万家。对上述企业的行业分布简单归纳一下，则不难看出，在全部企业中，轻工业及重工业中的加工工业占 80% 以上。此外，当年全国还有联户办、农户办、私人办的工业企业 600 余万家，这部分企业的规模相对较小，多投资于本钱不多的小型加工业，若把这部分企业考虑在内，全国农村工业企业就户数来说，90% 以上分布于轻工业和加工业。这种状况不是偶然形成的，它具有投资省、原料足、加工简单、避免与城市工业及“三资”企业正面竞争等许多内在原因，因而形成了我国农村工业在一定时期的行业发展规律。这一实践过程中反映的客观规律告诉我们，在未来一段时间内，农村工业投资的行业取向应该是就地取材的轻工业及加工业。特别是农副产品加工业，一般投资不多，投资的风险相对小些，更适宜农民投资，应成为农村工业投资者重要的投资行业。

（三）市场取向 投资开办工业企业，总要生产一定的产品，而只有将这些产品按照合理的价格销售出去，企业的生产经营活动才能顺利地进行，企业才能生存发展下去，投资才有希望回收并获取一定的投资报酬。可见，归根到底，产品能否打入市场，能否被市场承认和欢迎，应是决定投资的关键因素。产品有销路，市场有潜力的项目，投资可行，产品销路不看好，今后发展又无前途的项目，投资不可行，这就是市场取向的含义。它与生产要素取向及行业取向相比，更重要，更有权威性。如果从生产要素取向来看是合理的，有充足的投资条件，投资的行业也是农村适宜发展的，可就是

市场容量小，或者生产的人太多，产品供大于求，销售很困难，这样的项目则不要投资。要记住，市场是无情的！你不看市场的“脸色”行事，即不了解市场供求变化的趋势，只凭自己的主观愿望进行投资，那一定会受损失，甚至使你多年辛辛苦苦积累起来的财产荡然无存。因此，农民投资一定要适应市场的需要，投资项目围着市场转，这是投资最重要最根本的取向，是一切投资项目取得成功、取得较好经济效益的根本保证。

## 第二节 农副产品加工业投资

### 一、农副产品加工业现状

农副产品加工及综合利用是我国国民经济的重要组成部分。农副产品加工原料主要来自农业，是农业的延伸和继续，尤其是产地农产品的贮藏、保鲜与加工增值，是发展农村经济最活跃、最具有关键影响的因素之一，也是农民实现小康，实现农业现代化的基础与支柱。

我国农村农副产品加工业的范围很广，包括食品加工、纤维加工、深加工、综合利用和其他产品加工。在这些加工中，农村又以食品加工最为普遍，因为食品加工对农业资源的利用最直接，又能促进原料基地的建设。农村食品加工主要包括：粮油加工、果菜加工、肉蛋奶加工、豆制品加工、饮料制造、罐头加工等。以农产品为原料的农产品加工业总产值稳步上升，1994年达到7419.6万元，其部分详情见表2-1。

从表 2—1 可以看出,我国乡镇企业中农副产品加工业已有了长足进步,主要表现在以下几个方面:

表 2—1 1994 年全国乡企部分工业产值情况表

项 目		企业数 (个)	职工数 (人)	总产值 (万元)
食品加工业		200784	2039110	16838709
其 中	粮食加工业	142130	1010714	7052765
	饲料加工业	8471	119115	1424823
	配混饲料	2844	55841	839025
	植物油加工业	24875	293295	2451936
	制糖业	632	19613	83943
	屠宰及肉加工	5633	161224	1806788
	水产品加工	2223	105264	1828390
食品制造业		12699	483377	3297783
其 中	糕点糖果	3696	130571	850771
	罐头及食品	3559	158582	968486
饮料制造业		27003	599337	3272411

资料来源:1995 年中国乡镇企业年鉴。

1. 占绝大比重的农村食品工业,由于科技进步的不断带动,进行了新资源、新设备、新材料的开发应用和产品结构调整,形成了食品的新门类。新型食品的开发重点已转到植物蛋白及方便食品新品种上。如粮油加工业其企业个数占食品加工企业的 83%,目前生产的粮油食品已有 13 个大类,40~50 个品种,上千个产品,小包装面粉、大米及免淘米、自

发面粉、高级烹调油等新品种不断更新，速冻水饺、包子等速冻面食类产品约有几十个种类，大大方便了城乡人民生活。

罐头食品制造业企业数占食品制造业总数的 28%，以硬罐头为主，占 99% 以上，其余为软罐头，其品种有肉类、禽类、水产、水果和蔬菜等，全国产量万吨以上的罐头有午餐肉、蘑菇、糖水菠萝、糖水橘子、竹笋、芦笋、蕃茄等。肉类加工，主要是屠宰加工、猪肉分割加工、肉制品加工、冷藏肉等。由于猪、牛、羊的屠宰国家有规定，进行定点统一检疫屠宰，个人或中小企业无权自主进行，因此农村肉类加工，仅限于一般的熟肉制品。乳制品工业，目前全国鲜奶的 43% 用于加工业，在品种上 77% 是奶粉，多在北方，其次为甜炼乳，多在南方，再就是以冰淇淋为主的冷食。饮料制造业，各地发展不平衡，广东省占首位，占全国产量的 32%。在品种上，汽水仍是饮料中的主产品，约占 75%，可乐型饮料、运动饮料、矿泉水、植物蛋白饮料、果汁饮料都有不同程度的增长。酒类产品，以白酒为主，黄酒、啤酒、葡萄酒为辅。饲料加工业，向多品种、系列化方向发展，按鸡、鸭、鱼虾、观赏动物等不同品种及不同发育阶段生产各种配合饲料和混合饲料。饲料添加剂的生产步伐加快。目前饲料产品以配合饲料为主，占 83.1%，配合饲料中颗粒料占 26%，档次较低的混合料已下降到 13.6%，技术含量高的预混合饲料和浓缩饲料分别占 0.3% 和 1.3%，动物蛋白料占 0.03%，矿物质饲料占 0.13%，其余为其他饲料。此外，非粮食饲料资源开发情况也较好，青贮饲料及秸秆氨化已在部分省市普及。

2. 随着农村经济及农业的发展，农副产品加工的范围越

来越广，不但体现在农副产品加工的品种、种类增多，而且对农副产品加工后的副产品的再利用、再加工越来越重视。例如，对玉米进行粗加工后，得到胚芽、胚乳和玉米皮。胚芽再加工得到玉米油和胚饼（蛋白饲料）。胚乳除食用外，可加工成淀粉糖系列产品、发酵系列产品、玉米淀粉及植物蛋白粉。玉米皮可加工成饲料酵母和食用纤维。

3. 农村进行农产品加工的经营形式发生了变化。除乡镇企业外，农村作坊式生产、联合股份制加工企业、合资企业、及公司加农户式的加工企业并存。从有利于提高农民收入、合理利用资源的角度出发，目前为广大农民所接受的经营形式是贸工农一体化形式。这种产业化经营形式，既解决了农民千家万户与千变万化的市场矛盾，又解决了农产品加工增值问题。有实力的公司做龙头，龙头企业把一家一户的分散经营联结起来，形成了较大规模的产业基地、产业群，通过农工贸的联结，实现农产品增值增利，有效提高了农业的比较效益。总之，这种经营形式，不但经济发达地区可以这样搞，不发达地区也可以创造条件逐步搞起来。

## 二、农副产品加工市场及发展趋势

随着人民生活水平的不断提高及饮食习惯和结构的调整，农副产品加工市场前景越来越广阔。据预测，到2000年，人民购买力将比80年代初增长一倍。人口将突破13亿，2010年，人口将近15亿。由于人口增加，素质提高，人们生活工作节奏加快，旅游、休闲业不断发展，将带动整个国内市场发生变化，以北京、上海、天津、广州为代表的大城市，在世界消费潮流的推动下，从消费观念到消费习惯将会发生根

本性改变。我们可以预测 20 世纪末, 21 世纪初, 安全、卫生、快捷的方便食品和保健、疗效食品生产将成为我国最有生气的行业之一。

但就目前而言, 我国有大量的农产品没有经过加工, 仍以初级食品原料形式进入千家万户, 食品工业产值仅为农业产值的 20%, 而美国和日本分别达到了 160% 和 230%。这说明农副产品加工的重要方面仍在食品加工上。此外, 农产品二、三次加工综合利用, 饮料工业以及以工艺品为主的农村副产品加工业也将成为近期的发展方向。

### (一) 食品加工

#### 1. 方便食品

主副食方便食品: 如方便面、方便米粉、水饺、大麦片、玉米粥、玉米片以及工厂生产的各种面食制品等主食; 各种畜禽、肉蛋、蔬菜、熟食制品(包括软罐头)以及各种汤料、调味品。要求提高档次, 改善包装, 按一定营养标准用多种食品配制的中式、西式快餐食品和中西结合配套快餐食品、课间营养餐食品、晚餐及午餐食品。

速冻食品: 包子、饺子、春卷、烧麦及各种点心、各种蔬菜、肉禽分割小包装等速冻食品, 供直接烹饪食用。

速冻熟食制品: 用微波炉加热即食, 快捷方便。

方便半成品: 加工成各种形状, 按不同风味配料调味的肉禽、菜等副食品, 供直接烹饪食用。

#### 2. 营养保健食品

婴幼儿食品和老年食品: 对奶制品, 应提供高温无菌奶, 扩大婴儿配方营养奶和无糖淡奶制品的开发。对鱼类的鱼肉、

鱼肝、鱼眼及其他部分的综合加工利用，以及分离摄取有效成分，不断推出保健和营养制品。

**绿色食品：**在充分发挥基地资源优势基础上，不断扩大生产及规模。重点开发杂粮保健食品，如绿豆食品对农药、重金属、煤气中毒及各种食物中毒均有防治作用，除传统的绿豆汤、绿豆粉外，将其深加工成绿豆乳、绿豆羹等保健食品前景广阔。甘薯食品，现今被视为减肥、益寿的保健型食品，现已风靡全球，甘薯除直接食用外，深加工成甘薯片、甘薯果脯、果酱等均受到欢迎。马铃薯食品，是一种理想的高蛋白质、高维生素、低脂肪、低热能的理想保健食品，特别适宜于肥胖症和糖尿病患者食用。薏米食品，含多种维生素和人体需要的氨基酸及多种矿物质，可开发生产薏米粥、薏米汁等。荞麦食品，营养价值高，维生素 B<sub>1</sub>、B<sub>2</sub>、胡萝卜素含量相当高，深受消费者欢迎。燕麦食品，营养价值高，蛋白质、脂肪含量以及释放的热量在粮食中占第一位，燕麦深加工保健食品有燕麦片粥、膨化燕麦粉、膨化土豆燕麦婴儿食品等。玉米食品，玉米有很高的营养价值和独特的保健作用，玉米深加工后制成的保健食品有膨化玉米系列食品和玉米片、玉米粉婴儿食品、鲜玉米罐头等。

3. 传统食品。应改进工艺，实现机械化、标准化、规模化生产。增加品种，提高包装水平及保质期。

**粮油加工：**发展等级米及免淘米和多种用途的等级面粉。开发米面、杂粮制成品的加工技术，使主食制成比例高于半成品。生产各种用途的精炼油品和提取食用蛋白质。

**肉禽、水产品加工：**发展冷藏保鲜，采用传统技艺，生

产多种熟食制品；采用新技术，配合植物蛋白质或草食动物肉发展新型肉食品。

**乳制品加工：**充分利用奶源，生产多种多样的乳制品，以发展消毒奶、酸奶、乳饮料为主，生产各种奶粉和奶酪、奶油等。

**蛋制品加工：**除搞好贮藏保鲜外，重点发展各种传统名特蛋制品，开发蛋粉和蛋黄浆等新产品。

**豆制品加工：**利用大豆和其他豆类资源发展多种豆制品。

**果品、蔬菜加工：**搞好贮藏保鲜和产地加工。果品加工主要生产果汁、果酱、果脯及各种干果炒货。蔬菜加工要发展净化、整理、包装和罐藏加工，并采用传统技艺生产各种干、腌菜，并发展食用菌的生产和加工。饮料工业，发展果汁、蔬菜汁、果汁汽水、豆乳、酸豆乳、矿泉水等饮料，以及果汁、可可、咖啡等速溶饮料。发展保健饮料及冰淇淋等各种冷食制品。

**罐头工业：**重点发展果蔬罐头。

**蜂产品加工：**扩大蜂蜜的应用范围，生产多种蜂蜜制品。扩大对蜂蜡、蜂毒、蜂王浆的利用。开发花粉食品。

**制茶工业：**发展名茶小包装和速溶茶。发展适合少数民族和出口需要的茶品。综合开发利用茶籽。

**淀粉工业：**综合开发玉米、甘薯、木薯、马铃薯等资源，生产多种用途的淀粉及变性淀粉，同时开发以上述资源为原料的新型食品。

**调味品及食品的配套产品：**充分利用天然的调味资源，生产多种调味品。发展各种食品的营养强化剂、添加剂、酶制

剂及香精香料。

酿酒工业：主要发展啤酒、葡萄酒、黄酒、果酒及适度发展低度白酒。

糖果、糕点、饼干、面包等加工：要求高、中、低档相结合，重点发展传统的和大众化的食品，同时吸收国外技术，引进国外品种。

(二)农副产品二三次加工及综合利用 这方面最具代表性的是将原淀粉加工成变性淀粉。变性淀粉目前已开发出1000余个品种，工业上作为生产原料，目前常用的变性淀粉有：预糊化淀粉、氧化淀粉、双醛淀粉、交联淀粉、阳离子淀粉、糊精、酶变性淀粉等等，广泛应用于造纸、医药、纺织、食品、三废处理等领域。原淀粉变性后，在我国通常增值一倍，美国为1~2倍。因此，从品种、数量及价格、市场未来需求上分析，我国变性淀粉的开发、应用极有前途。

(三)饲料工业 我国饲料工业大部分是耗粮型模式，对粮食这种有限资源的依赖性很大，不仅成本高，而且资源浪费严重。据有关部门调查，依据我国国情和养殖业主体的需求，有七类代粮饲料应大力开发。

1. 畜禽屠宰的废弃物。血、毛、角、蹄、内脏等废物含蛋白质高达50%~80%，并且极易消化吸收，可收集起来，经消毒加工处理后，制成营养型配合饲料。

2. 畜禽皮肠、皮毛、制鞋等废弃的皮渣、下脚料、羽毛等进行回收、加工、消毒后可作动物蛋白饲料。

3. 畜禽粪便。猪、鸡、牛、羊粪便，也是一种可利用的再生资源，经处理后，与粮食饲料配合，可用于喂养猪、鸡、

兔等，能节约或代替优良饲料 30%~40%。

4. 酒厂、油厂的废料。生产过程中排出的水、渣、粉、壳、皮等，运用清理、粉碎、提炼、分离、消毒等加工手段，都可制成配合饲料。

5. 农副产品。如稻、麦、玉米、甜菜、花生等作物的藤、秆、茎、叶、壳等副产品，都可以加工成饲料。

6. 林业下脚料。树木的枝、茎、嫩梢、花等都可收集，经晾干可作饲料，尤其是树叶，如柳叶、洋槐叶、榆叶等易贮存，加工简单，畜禽特别爱吃，值得开发。

7. 植物蛋白。代替货源不足、价值昂贵的鱼粉，可补充必要的氨基酸，代替进口鱼粉。

#### (四) 以工艺品为主的农副产品加工

1. 草柳藤竹制品。材料上运用硬性与软性材料相结合，如柳与草、麻与草、柳藤竹与金属、皮革、棉、麻等结合的复合材料的混编品深受欢迎。草制品、玉米皮制品销售情况看好。

2. 日用工艺品。工艺鞋、工艺帽、工艺伞、手袋等流行性商品销售周期短，需求量大，发展快。

3. 人造花卉。如人造树、人造竹及干花、绢花。人造树和竹是用刚砍下的新鲜树枝、秆做主体，然后钻孔，将树枝叶插入盆内。干花都是野花草脱水制成的，有十几个品种，有野刺玫、星星草、满天星等，加工成的干花一般都扑上各种香型的香精，使之更加逼真。干花便宜的在 30 元左右，贵的有 300 多元，受到消费者的青睐。

### 三、有关政策及投资应注意的问题

(一)农副产品加工的有关政策 农副产品加工业作为振兴农村经济的重要手段之一，国家和政府十分重视，早在1979年，国务院170号文件就指出：“本着经济合理的原则，宜于社队企业加工的农林渔业产品及土特产品均可由社队企业加工。”1981年党中央13号文件进一步提出：“在乡镇发展加工业，不仅可以提高农副产品的利用率和价值，还可以大大减少贮藏和运输的困难。”1982年底党中央1号文件规定：“社队完成售后任务后的农副产品可以自行加工销售。”1983年，党中央1号文件更明确指出：“长期以来把农产品远距离运到城市加工，农村生产原料的状况，不但造成农产品不必要的损耗浪费，而且限制了农村劳动者就业的范围和农产品综合利用的效益，这必须逐步地有计划地加以改变。今后新增加的农产品加工能力，都要尽可能接近原料产地。”

进入90年代，农副产品加工业仍是政策的扶持重点。根据90年代中国农业发展纲要的要求，乡镇企业应按照国家发展规划和产业政策，统筹规划，合理布局，调整结构，提高效益，要按照靠近原料产地，经济合理的原则，统筹安排城乡农产品加工布局，新增农产品加工业，尽量放在农村办，有条件的城市，要逐步把适宜放在农村的农副产品加工业转移到农村。对不同地区的乡镇企业要区别对待，分类指导，西部地区和少数民族地区要充分发挥其特有资源和劳动力优势，积极引进人才和技术，发展横向联合，建立一批资源加工型企业；中部地区要努力发挥本地粮食等农产品生产优势进行综合加工；沿海地区要立足现有基础，加快技术改造，发展高新技术产品和出口创汇产品。

## （二）农民投资加工业应注意的几个问题

### 1. 发展农副产品加工业应遵循的原则

（1）在组织安排食品加工生产时，应从人民的生活、生产需求出发，生产和提供品质优良、卫生清洁、营养合理、品种多样、方便实惠、物美价廉的食品。

（2）围绕农业办食品加工业，从充分利用农业资源的角度出发，从促进农业和各种自然资源良性循环出发，通过食品加工业的发展，促进农业和各种自然资源的开发和利用，促进食品原料基地的建设，进而为食品工业提供更多、更好的原料。

（3）发挥传统食品特长，发展食品加工的深加工及多层次加工。

（4）要依靠科技进步，提高经济效益。农副产品加工的关键在技术及设备，要积极发展高科技含量的加工业，对加工设备进行技术改造或引进。

### 2. 农民投资应具备的条件及投向分析

（1）资源条件是农副产品加工的基础。农产品加工按原料来源可分为完全自给型、部分自给型、全部调入型。而对于农村农产品加工业而言，首选的应该是原料完全自给型加工业，其次是原料部分自给型，最后才是全部调入型。我国疆域辽阔，资源丰富，各地自然资源条件差异性很大，如：东部沿海地区是我国粮食、蔬菜、水果及水产品的重要产地，适合搞任何资源的农副产品加工业。实际上，东部沿海地区是乡镇企业起步最早，发展最快，效益最好的地区之一，多种经营与农产品加工业的联系越来越紧密。目前这一地区的农

产品加工企业处在上规模、上效益、上档次、技术不断更新阶段，一般粗加工项目不宜盲目上，在这一地区上新的农产品加工项目，应该选择中上等规模，配备国内先进设备和高新技术的项目。东部地区因有地域和经济、技术优势，可以适当选择原料部分自给型或完全调入型加工业。我国山区面积较大，有丰富的野生植物资源，各种山果、野菜及药材、藤、柳、竹都是加工的对象，山区进行加工业，必须以原料自给型为主。否则，进行加工生产不仅不会带来增值，还会赔本。

(2) 根据市场需求选择加工业。搞农产品加工，必须了解市场行情，时刻注意市场动态，才能使选择的加工项目得到较好的收益。这就要求，第一，投资者平时对产销信息密切关注，并应对加工技术有一定的了解，因为市场上的比较畅销或较有市场潜力的农产品加工项目大都是新研究的技术和成果的推广应用。第二，投资者应努力提高自身的文化素质、管理素质，以便在进行市场调查时，有一定的分析能力。第三，根据市场情况选好项目后，应找好技术依托单位进行咨询，有条件的，应让咨询单位帮助进行投资预算，做到投资前心中有数。特别注意的是寻找技术依托单位时，一定要找各省市的国家办的科研院所，或国家指定的民办研究所，有专业所的就直接找专业所，如要搞果蔬加工项目，应找食品研究所的果蔬加工研究室，或直接找林果研究所或蔬菜研究所里的加工研究室，以确保技术、信息准确无误。

(3) 根据资金情况，选好进行加工生产的经营形式。少花钱多办事是大多数农民投资者的心理，但必须客观地对待所选的加工项目，该多投入的不能缩手缩脚，不该投入的一

分钱也不要多花。在投入资金有限，项目又可行可靠时，可以联合几户农民一起投资，或通过贷款解决资金问题。一般来说，农副产品的粗加工项目所需一次性投入资金较少，而精加工项目和综合加工项目所需一次性投入资金较多，农民可以根据自己的经济实力进行选择。一般粗加工项目一次性投入在3~10万元不等；精加工及综合加工则在120~300万元不等，有的项目因规模不一样，投入也不一样。例如，搞果蔬贮藏保鲜项目，运用传统方法，较常见的有沟藏、窖藏、土窖洞藏、罐藏、缸藏等等，特点是结构简单，所需建筑材料容易获得，用量少，因而投入少，费用低，可因地制宜地建造，技术也不难掌握，但其贮藏规模小，藏期短，难以形成产业。如果运用现代技术及设备，建冷库进行果蔬的贮藏保鲜，又有两种情况，或选用低温库，或选用气调库。低温库每平方米造价1500元左右（现价），气调库每平方米造价5000元左右。其保鲜效果与造价有一定的联系，往往造价高的保鲜效果与时间都要好得多，长得多。

此外，在经营形式的选择上，也可依资金多少而定，如资金雄厚，可自建加工企业。但就目前农村的情况看，有钱人毕竟是少数，进行加工项目最好选择双加模式（即：公司+农户+市场），这种模式的效果已在我国沿海一带农村得到验证。江苏省盐城市郊区出现了353条龙型经济实体，其中23条产值超亿元；扬州市形成了农产品加工出口八大系列，其所采用的经营形式都是以公司为龙头，带动农户经营，而后公司与市场相连，将农产品加工品通过市场增值。应该说这种产业化经营形式的出现为农民致富带来了希望。通过龙

头企业在农户与市场之间架起了桥梁，使农产品与国内外市场连接起来。通过农工贸的联结，实现农产品多次加工增值增利，有效地提高了农业的比较效益。

#### 四、农产品加工项目示例分析

(一) 小型面粉厂 一次性投入 7000 元左右，购买电动机、碾米机、磨粉机、剥皮机、粉碎机。

可加工玉米、水稻、小麦、各种豆类等，日均加工能力在 2000 公斤左右，日均收入 40 元，按 1 年 300 个工作日计算，年收入可达 12000 元，当年即可收回成本。投资小，见效快，适合偏远山区，远离城市地区农村农民选择。

(二) 豆筋——纯天然植物蛋白食品 以大豆为原料，保持原大豆中所含有的 40% 的纯天然植物蛋白质，含大量人体必需的八种氨基酸。

一次性投入 9.8 万元。购大豆清理去皮机、精粉碎机、粗粉碎机、榨油机、和面机、膨化机、食品封装机等。

日加工能力 400 公斤，每加 150 公斤大豆可获 5 公斤豆油，42 公斤豆筋。去掉每日费用约 710 元，日纯收入 1114 元。该项目对大豆产地或购入原料加工都较为适合，关键在于市场情况。

(三) 脱水蔬菜 一次性投入 120 万元(新型 STL 脱水生产线)，年加工蔬菜 1500 吨，年产脱水蔬菜 800 吨，年产值 500 万元，年纯利 150 万元，适合联合经营，在蔬菜基地选建更有利。

#### (四) 净菜项目

生产能力：日产净菜 15 吨 (1.5 万公斤)，原材料为结

球白菜、圆白菜、生菜、西芹、胡萝卜、番茄、青椒、葱、黄瓜等鲜菜。产品重 0.5~1.0 公斤，塑料真空小包装。

主要设备：清洗池、沥水装置、真空包装机等。一次性投入 60 万元，另需厂房 1000 平方米。

年产净菜：540 万公斤。

年产值：432 万元（按菜平均价 0.8 元/公斤计算）。

年纯利：130 万元。

适合在蔬菜生产基地建设此项目。

#### （五）年产 28 万平方米稻草板项目

年生产能力：28 万平方米稻草板，需稻草 3000 吨（相当于单季万亩稻田），以及矿物质化工原料。

总投资 31 万元，其中固定资产 29 万元。

需全员工人 35 人，建筑占地 4~6 亩。

经济效益估算：百元投资产值增长率 415%，投资回收期 5 个月。

#### （六）粪便饲料化加工

年生产能力：年处理鲜鸡粪 3200 吨，烘干鸡粪 940 吨（双班）。

设备：JH1000 烘干炉一个。

土建工程：总建筑面积 600 平方米，生产车间面积 300~400 平方米，一次性投入 28 万元（含设备安装、土建），当年土建，设备安装调试，半年内可投产。

年收入：烘干后鸡粪可作饲料，单价 650 元/吨，年产值 61 万元。人员（16 人）及原料费用约 52 万元。

效益：年纯利为 9 万元，约 3 年收回投资；生态效益，清

除了蛋鸡场的污染源，保护并改善了大气、水体的生态质量。

本项目适合大中型养鸡场。

### (七) 其他农副产品加工

1. 玉米苞叶加工。我国常年玉米种植面积达 2 千万公顷，玉米资源丰富，据估算，每亩玉米可采收玉米苞叶 40 公斤，加工后可增值 80~150 元，其主要品种有提篮、花篮、地毯、座垫、门帘、工艺品等。适合在家庭加工，由公司统一收购上市，该项目常年可以加工。

2. 稻壳的加工。加工成活性炭，通过焚烧→糠灰碳化→洗选→碱洗→酸洗→焙干→磨研→活性炭。每 50 公斤稻壳可生产 10 公斤活性炭，价值 70 元。

3. 麦草加工。麦草房是一种供观赏的小工艺品，原材料主要是麦草和野草秸，手工制作简单，原料价格低廉，一个成品总成本不到 2 元钱，在国外至少 1 美元，是小创汇产品。

4. 猪毛加工。加工猪毛，投资少，加工器具不过 60 元钱，投资千元左右可小干，投资 2~3 万元能大干，是家家户户都适合的项目。经过加工后的下脚料猪毛，分别能增值 8~15 倍。整理好的猪毛又可进一步加工成各种刷子，又可增值 2~3 倍，是不发达农村可选的较好加工项目。

## 第三节 农村其他工业投资

除了农副产品加工业之外，农村其他工业当然也是可以投资的，只要具备条件，照样可以成功，而且不排除在个别项目、个别产品上出奇制胜、效益颇丰的可能性。但是，农

村工业同城市工业一样，是一个庞杂的产业体系，它包含的门类多、行业多，产品数以万计，技术千差万别，投资条件彼此各异，投资效益参差不齐，本书决无可能一一加以介绍。现只就同广义的工业投资效益密切相关的几个问题，介绍一些知识，提出一些有助于投资成功的大思路。

### 一、选好产品

农村工业投资中，除少数工艺性协作的项目外，绝大多数都涉及到生产什么产品的问题。如投资建设一个服装厂，厂房建好了，设备安装了，但具体生产什么服装呢？是西装、时装，还是童装？什么质地？什么款式？如果产品选准了，销路好，售价好，投资效益必定好。否则，投资效益就令人担忧。因此，工业投资项目要想获得成功，首先应该解决具体生产什么产品的问题。目前，流传着“产品是根本、质量是生命”的经营格言，每个投资者应当牢记。那么到底怎样才能选好产品呢？这就需要进行产品的策略研究，具体有以下几点：

（一）老产品仿制策略 刚刚进入工业生产领域的农民投资者，恐怕一时难以具备开发新产品的能力，生产城市大工业转移的产品，或仿制其他企业目前正在生产的大路产品，这是很正常的，也是一般乡镇企业起步阶段的一般规律。但是，具体到仿制什么老产品时，却大有文章。同样是老产品，有的好销，有的不好销，有的产品销价可能会上调，有的产品将来要降价处理，这除了企业之间生产技术能力的差别致使产品质量不同外，还有一个重要的原因，即产品经济寿命周期不同。

产品经济寿命周期是产品从投入市场到退出市场所经历的全部时间里，不同阶段销售量变化的规律。产品经济寿命周期共分为四个阶段：

1. 投入阶段。是产品刚刚投入市场的试销阶段。本阶段主要特点是：产品设计尚未最后定型，质量尚不完全过关，消费者对产品的用途、性能尚不完全了解，购买量小。此阶段的竞争对手少，甚至可能是独家生产，但生产批量不大，生产成本和销售费用较高，产品不赚钱甚至亏本。

2. 成长阶段。是产品销量增长最快的上升时期。本阶段特点是：产品设计基本定型，产品质量基本过关，消费者对产品的用途、性能已经了解，购买人数增加；生产批量加大，成本下降，盈利水平不断提高，同时仿制者、竞争者开始出现。

3. 成熟阶段。又称饱和阶段。本阶段市场销量虽有缓慢增长，但市场上下波动已经出现，竞争对手之间的产品质量比较接近，质量提高的难度大，销售价格开始下降，少数产品质量和生产成本占优势的厂家生产稳定，其余一般厂家纷纷采用廉价促销或加大销售投入，但尽管如此，部分厂家也难逃产品滞销的厄运。

4. 衰退阶段。此阶段产品已经老化，销量下降，产品积压，价格下跌，厂家收益减少，直至亏本倒闭。市场上已出现功能相近而价格低廉或价格相近而功能提高的新产品，老产品被取代。

投资者了解了产品经济寿命周期知识，仿制老产品的问题就有了可遵循的规律：尽量选择年轻的、有生命力的产品。

有条件的投资者应选择投入阶段的产品（在某种意义上是新产品），一般的应选择成长阶段的产品，不得已时选择成熟阶段的产品，千万不要仿制衰退阶段的产品。在现实生活中，千姿百态的产品处于什么周期，识别起来是有一定难度的。识别的方法：一是对照周期中各个阶段的特点进行对比分析；二是抓住产品的特点进行具体分析。有些技术要求不高的时尚产品，其投入阶段、成长阶段都很短，成熟阶段更短，出生不久即夭亡，切不可用投入市场的时间来估算它的“寿命”；有些产品市场需求量大，特别是一般的生活必需品，其成熟期特别长，虽“年事已高”却不衰老；还有些产品由于消费者的偏好，花样不断翻新，成熟期呈波浪形，对这样的产品不要被一时的市场假像所迷惑。总之，在仿制老产品的问题上要多加分析，在可能的情况下择优选取，争取老产品的“年轻化”。

（二）新产品开发策略 提起开发新产品，有人总认为是高不可攀的事，是那些大企业、大专家的“专利”，因此裹足不前，甚至完全没有新产品开发的意识。这当然是不对的，是对开发新产品理解不全面的体现。按照新产品创新的程度，一般分为全新产品、换代新产品和部分改进新产品三类。全新产品是运用新原理、新技术、新材料制造出来的前所未有的新产品；换代新产品是在原有产品的基础上，部分采用新技术、新材料，或者增加新功能的新产品；部分改进新产品是在老产品的基础上，增加新的规格、型号或改进部分性能的新产品。当然，农民搞工业投资，开发前两种新产品是十分困难的，而部分改进新产品的开发不但有可能，而且早已被

实践证明是可行的。当投资者决定生产某种产品之后，不妨到用户中间或营销商店做些访问，向他们请教一下消费者对这种产品有什么改进要求，哪些规格、型号需要增加，有什么不满意的地方等，说不定就能从中受到启发，经过琢磨之后对产品进行某些改进，使某种新产品问世。而新产品一旦开发成功，不仅可以在一段时间内保持独家生产的优势，迅速占领市场，而且可以掌握产品定价的主动权，获得较丰厚的利润。因此，有远见的投资者，宁可花费较多的投入，也要千方百计地搞出自己的新产品。不求一“新”惊人，但求与众不同，谁能做到这一点，谁就能在投资中获得成功。

（三）产品组合策略 是投资生产一种产品还是多种产品？假如要生产多种产品，这些产品怎么确定？这就是企业管理中的产品组合问题。

通常，将生产技术密切相关的同类产品组成产品线，进行流水生产。企业产品线的多少称作产品组合的广度，各条产品线内品种的多少称为产品组合的深度，各产品线之间在生产技术、产品用途、销售渠道等方面的相近程度，称为产品组合的关联性。产品组合策略被城市工业广泛应用着，投资创建农村工业企业能达到一定规模的，也应采用合理的产品组合策略，因为这与单一生产某种产品更能抵抗市场风浪，更能发挥投资潜力，提高投资效益。

怎样具体应用产品组合策略呢？一般说来，增加产品线，扩大产品组合的广度，可以充分利用设备，综合利用原材料，增加经营安全感。增加产品线的品种，发展产品组合的深度，能更好地满足用户对同类产品的不同要求，提高企业的知名

度和市场占有率。强化产品组合的关联性，缩小产品组合的广度和深度，有利于提高生产技术，降低产品成本，综合利用原料，提高企业效益。以上这些原理应结合投资项目的实际情况，进行具体分析，综合考虑利弊得失，特别要充分估计到市场的变化趋势，科学地确定产品组合策略，再根据产品组合策略的要求，实施投资方案。这样的投资方案也许是生产该类产品的最佳方案，其投资效益应该还是比较乐观的。

## 二、注重质量

很多人认为，乡镇企业产品的质量不高，甚至有人把假冒、伪、劣同乡镇企业的产品联系在一起，这为乡镇企业的发展带来了消极的影响，也为我们讨论的农村工业投资提出了一个严肃的问题，即一定要注意产品的质量！试想一下，如果产品的质量不过关，投入市场后没有人买，还有投资的意义吗？再退一步说，假如产品能够销售出去，但如果总带着假冒伪劣的嫌疑，给人一种质量不佳的印象，产品能卖好价钱吗？廉价促销、降低处理虽然是一种营销策略，但不能一贯如此，如果总是低价出售又怎么能保证投资效益呢？

产品质量的重要性也许没人怀疑，但可能有些投资者认为，产品质量如何是在以后的生产过程中决定的，那是以后的事，与最初的投资关系不大，一开始先不必考虑质量问题。果真是这样吗？

从道理上讲，产品质量主要是由三方面的因素决定的。第一，生产条件，即工艺装备和生产环境状况。例如，用什么手段生产，机器的水平如何，工具是否好用，车间是否宽敞，能否满足工艺要求的通风、干燥、光照条件等；第二，构成

产品的物质要素。如原料、材料、半成品、部件、辅助材料、配套制品等，它们都是构成产品不可缺少的部分，而它们的质量如何，直接影响产品的质量；第三，生产者的技能和劳动态度。技术好又负责任的人，肯定比技术差或不负责的人干活漂亮，质量肯定也高。上述三要素可谓是“质量之鼎”的“三足”，缺一不可，都非常重要。但从某种意义上说，生产条件最重要。因为物质要素差可以换好的，这一批材料差下一批可以换好的，人的技术、态度不好可以学习、改进和提高，甚至可以辞掉不合格者，由适合的人来顶替。唯有生产条件不同，它一旦形成，改变起来非常困难，而且生产条件都是长期发挥作用的，一般可连续使用多年，若加以改变，要受较大的损失。例如，投资购置了某台设备，在生产中可以勉强使用，但性能落后，产品质量不能保证，或者前后工序不匹配，影响生产效率和产品质量，你能马上更新这台设备吗？再如，厂房盖好了，土建完工了，但有些方面不完全适用，不完全符合保证产品质量的要求，你能立即把厂房扒掉重建吗？在这样的情况下，大概谁也不愿意蒙受经济损失，或者已根本没有能力再进行改造投资，只好维持现状，将就使用，明知这样对产品质量不利，但却无能为力。现实生活中，许多乡镇企业正是这样，因陋就简起家，凑凑合合生产，产品质量低下，企业半死不活。追根溯源，这种情况同建厂之初质量意识不强、投资策划不周有一定关系。还要进一步指出的是，过去市场商品供应不足，产品质量虽差，但销路还可找到，维持一定时间的生产，投资尚可收回。现在情况不同了，市场经济越来越发达，各类商品浩如烟海，若再投资

生产质量不佳的产品，莫说得不到投资利润，恐怕连老本也收不回来了。

通过以上分析，自然得出以下的结论：投资之初就要有强烈的质量意识，要按保证产品质量的要求规划投资方案，土建、设备、机器、仪表、工装等一定要保证产品质量的需要，当土则土，当洋则洋，当大则大，当小则小，当多则多，当少则少，当省则省，当费则费，宁可一时多花点精力，多花点投资，也要创造合格的生产条件。正像俗语所说的：要揽瓷器活，先备金钢钻。只有这样，才能保证将来生产出质量合格的产品，为取得较多的投资利润打下坚实的物质基础。

### 三、善于营销

这里所讲的营销，不只是简单的产品销售，它是销售方针、销售渠道、销售组织、销售形式等一系列工作的总称，其中，打开产品的销路是它的核心。

上述意义的营销，同投资有两种不同的关系：第一种是先投资、生产，然后再搞营销，为产品找出路；第二种是先确定产品的销路，待落实之后再投资、建厂、生产。这两种情况各有其合理的因素，关键是看什么产品，是市场上的短线缺门货，还是大路积压货。但从农民投资办工业建设周期一般很短，规模不大的实际情况出发，显然第二种形式更稳妥，更应当提倡。先找到销路，起码是有了销售的大致去向，然后再投资，成功的希望大，冒的风险小；如果不考虑产品的销路，先投资建厂，把产品生产出来以后再去推销，不是说绝对不行，但事情一点没少做，只是先做、后做的次序发生了变化，冒的风险可就大了。一旦摊子铺下，产品又卖不

出去，必定要受经济损失，后悔也无济于事。看来，投资不能脱离营销，不能先搞投资后搞营销，最好先搞营销后搞投资，起码两者要同时进行。若能在投资之初，在产品未生产出来之前，产品的销路已经落实了，这样的投资项目是最好的投资项目，这也许就是“以销定产”的市场经济规律要求的投资逻辑吧！

如何搞好营销，如何打开产品的销路呢？归根结底，这是产品的销售方式问题。一般说来，推销产品不外有两种方式，一种是人员推销，另一种是非人员推销。人员推销是推销人员与用户直接见面，向用户介绍产品、展示产品，说服用户购买。非人员推销是企业利用广告、展览会、技术服务、技术培训等方式，向用户宣传、介绍产品，引起用户的购买欲望，达到销售的目的。农村工业企业一般产量不大，而且财力有限，故非人员推销方式不大适合，较少采用，主要还是靠人员推销。这也就是说，推销人员的能力如何，他们的工作态度如何，在很大程度上决定销售业绩，决定企业产品销路的宽窄，甚至决定了企业生死存亡的命运！推销人员既然如此重要，投资者就应在投资之初思考推销员的人选问题，及早确定下来，让他们进入角色，开展准备工作，最好还要搞点学习培训，使他们的气质、知识、能力、技巧等方面尽量达到业务工作的要求，以此来保证实现投资之初的营销目标。

综上所述，从事农村工业投资，尽管工作千头万绪，但产品、质量、营销是三个关键的环节，只要产品选好了，质量合格了，销路打开了，投资项目就一定能够成功，能够取

得令人满意的投资利润。

## 第四节 农村工业的企业组织

由工业生产活动的性质决定，工业投资相对于其他投资来说，有两个显著的特点：第一是投资额大，办一个小工厂通常也要比养殖业、种植业投资大，比开一个饭馆，办一个商店花的本钱多；第二是需要的人多。农业、服务业一个人就可以干，再多用人也终归有限，而工业生产则不同，制造一件产品要经过多个工序，经过较长时间，要多个人合作才能完成。由于这两个特点，许多工业投资项目一个人、一家一户干不了，本钱少也干不了，这就需要联合别的人，需要大家凑本钱一起干。并且，人或本钱合在一起后，要保持一个比较稳定、比较长期的关系，这便形成了一个经济组织，这种经济组织符合一定条件、并经登记机关批准，即成为企业。从事工业生产活动的企业叫工业企业。工业企业的组成办法不同，组织形式不同，工业企业可以划分为若干种类。

目前，我国农村现有的工业组织种类很多。按投资主体划分，可以分为县办企业、乡办企业、镇办企业、村办企业、联户办企业、户办企业、城乡联办企业、三资企业等；按经济性质划分，可以分为全民所有制企业、集体所有制企业、股份制企业、私人企业、个体工商户、其他企业等；按组织形式和产权特征划分，可以分为独资企业、合伙企业、合作企业、有限责任公司、股份有限公司等。不管按什么标准划分，各类企业的经济特征、法律特征、组织特征、管理特征都是

不同的，也是十分复杂的。本节只就同农民投资关系密切的两种企业作些简单的介绍，以便投资者有一个初步的了解，作为投资办厂的参考。

### 一、合伙企业

(一)合伙企业的概念与特征 合伙企业是由合伙人订立合伙协议，共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

合伙企业的主要特征有：

1. 合伙企业规模小，人员组织的局限性大。合伙人之间具有特殊的关系，或沾亲带故，或旧友新交，完全不认识的人是不会在一起合伙的。这种人员构成的局限性决定了合伙企业的资本量有限，企业的规模不大，经营范围较窄，产品单一；由于合伙人之间的熟悉和信任，又使合伙企业组织方便、管理简单，有事好商量，这也是合伙企业较受投资者青睐的一个重要原因。

2. 合伙企业成员地位平等，共同管理企业。合伙企业的成员，即各个合伙人，不论其身份、地位、能力如何，也不管各合伙人出资的数额及方式是否相同，他们在合伙企业内的地位是完全平等的；合伙企业中的一切事情由合伙人共同讨论决定，在进行表决时，除合伙协议另有约定外，一律实行一人一票的表决办法；对执行合伙企业的事务，各个合伙人享有同等的权利，但执行合伙企业事务的方式，可以由全体合伙人共同执行，也可以由全体合伙人决定委托一名或数名合伙人执行；不执行合伙企业事务的合伙人，有权监督执行事务的合伙人，检查其执行合伙企业事务的情况；合伙企

业一定时期的利润分配或者亏损分担的具体方案，除合伙协议另有规定者外，由全体合伙人商决。

3. 合伙企业成员共享利益，共担风险，并承担无限责任。合伙企业的投资由合伙人分担，形成的财产由全体合伙人共同管理和使用。合伙企业经营所得的利润和造成的亏损，由合伙人依照协议约定的比例分配和分担，也可由合伙人平均分配和分担，但不得约定将全部利润分配给部分合伙人或者由部分合伙人承担全部亏损；当合伙企业发生债务时，应先以其全部财产进行清偿，合伙企业的全部财产不足清偿到期债务的，各合伙人必须承担无限连带清偿责任，用在合伙企业之外的财产清偿。这是合伙企业的重要特点，也可以说是合伙人潜在的一种经济风险，投资者应当予以注意。

(二) 合伙企业怎样设立 合伙企业设立的条件，各条件的具体内容，大致有以下几个方面：

1. 设立合伙企业至少需要两个合伙人，且全部合伙人应具有完全民事行为能力，能承担必要时应承担的法律后果。

2. 要签订合伙协议，并由全体合伙人签名、盖章。合伙协议中应说明下列事项：合伙企业的名称、经营场所、经营范围，合伙人的姓名、住址、出资方式、出资数额、出资期限，合伙企业的利润分配和亏损分担办法，合伙企业事务执行办法，合伙企业的入伙、退伙、解散、清算及违约责任等事宜。

3. 设立合伙企业须有一定数量的由合伙人缴付的出资。出资的方式可以是货币、实物、土地使用权、知识产权或其他财产权利。如果全体合伙人同意，部分合伙人也可以用劳

务出资。非货币出资的评估作价由全体合伙人协商确定。

4. 合伙企业的设立须经企业登记机关批准，申请登记须提交登记申请书、合伙协议书、合伙人身份证明等文件。企业登记机关审核同意后，予以登记，并发给营业执照，合伙企业即告成立。

## 二、有限责任公司

(一)有限责任公司的概念和特征 有限责任公司又称有限公司，是指依照公司法的有关规定设立的，股东以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的企业法人。

有限责任公司是依公司法设立的，是公司的一种。但在实际生活中，企业的名称不一定都带有“公司”的字样。这类性质的企业在我国城市、农村是大量存在的，如经过产权制度改革以后的股份合作制企业，由个体、私营、联户企业吸收职工入股转化成的新企业，都属于有限责任公司。

有限责任公司的主要特征是：

1. 有限责任公司的股东均负有限责任，其限度就是其全部出资额，这是有限责任公司与合伙企业及其他无限责任公司的主要区别。

2. 有限责任公司的资本不分为等额股份，证明股东出资份额的权利证书称出资证明书，而不是股票，这是有限责任公司与股份有限公司最主要的区别。

3. 有限责任公司的股东有最高人数限制，最多为 50 人，而其他公司没有最高人数限制。

4. 有限责任公司的设立程序比股份有限公司的设立程序

简单。

上述特征决定，有限责任公司是农民投资比较理想的企业组织形式。

## （二）有限责任公司的设立

1. 设立有限责任公司应具备的条件。股东在 2 个以上、50 个以下，注册资本需达到一定限额，其中生产经营为主的公司最低为 50 万元，商品批发公司最低为 50 万元，商品零售公司 30 万元，服务性公司 10 万元；具有股东共同制定的公司章程；有公司名称、组织机构、固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

2. 公司章程的内容。由股东制定并签名、盖章的公司章程应当载明下列事项：公司的名称、住所、经营范围、注册资本、管理机构、法定代表人；股东的姓名或单位、权利和义务、出资方式 and 出资额；公司的解释、清算及其他事项。

3. 股东的出资。股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权等出资。对非货币出资，须进行核实和评估作价，并办理有关财产权和转移手续；公司登记后，股东不得抽回出资。

4. 公司的登记。股东的全部出资经法定的验资机构验资后，即可向公司登记机关申请设立登记，申请登记时应提交公司登记申请书、公司章程、验资证明等文件。对符合公司登记规定的，公司登记机关将发给公司营业执照。营业执照签发日期为有限责任公司成立日期。

（三）有限责任公司的治理结构 有限责任公司的治理结构，即公司内部的管理组织及管理方式，依领导与被领导的

关系，可大致概括为如下系统：股东会—董事会—经理—管理机构和人员。在这一系统中各个环节的作用、职权是：

1. 股东会。有限责任公司的股东会由全体股东组成，股东会是公司的权力机构。它拥有的主要职权是：决定公司的经营方针、投资计划，以及其他重大问题；选举公司的董事会（以及需要成立的监事会）；审议、批准董事会（以及需要成立的监事会）的工作报告；审议、批准公司的年度财务预算方案、决策方案、利润分配方案、弥补亏损方案；对公司的合并、分立、变更、解散、清算等事项做出决议。股东会的首次会议由出资最多的股东召集和主持，以后由董事长召集和主持。股东会会议由股东按出资比例行使表决权。

2. 董事会。董事会是股东会闭会期间的权力机构和决策机构。董事会对股东会负责，其成员为 3 到 13 人。董事会设董事长 1 人，可以设副董事长 1 到 2 人。董事长、副董事长的产生办法由公司章程规定。董事长为公司的法定代表人，主持董事会的日常工作。董事会行使的职权主要有：召集股东会并报告工作，执行股东会的决议；任免公司经理、副经理，决定公司内部管理机构的设置和基本管理制度，任免某些机构的负责人；制订公司的经营计划、投资计划、财务预算与决算方案、利润分配和弥补亏损方案；拟定公司的合并、分立、变更、解散的方案等。

有限责任公司经营规模较大者，经股东会决定，可设立监事会，其成员不得少于 3 人。股东人数较少和公司规模较小的，可以不设监事会，而只设 1 名或 2 名监事。监事会、监事的主要职责是监督董事会、经理的工作和检查公司财务。

3. 经理。经理由董事会任免，对董事会负责，是公司日常工作的总指挥，主要行使下列职权：组织实施董事会的决议，落实公司的投资方案及生产经营计划；拟定公司内部管理机构的设置及具体规章制度；提请任免公司副经理及有关部门负责人，以及董事会授予的其他职权。

有限责任公司的治理结构看起来比较复杂，但科学性、严谨性较强，符合现代企业管理制度的要求，为我国各地广泛采用。

(四)有限责任公司的财务制度 公司应当在每一个会计年度终了时作出财务会计报告，并按照公司章程规定的期限将财务报告送交各股东。财务报告包括资产负债表、损益表、财务状况变动表、财务情况说明书、利益分配表等内容。公司当年的税后利润，应提取 10% 作为公司中法定公积金，提取 5%~10% 列入公司法定公益金。此外，在提取 10% 的法定公积金后，经股东会决议，还可以提取任意比例的公积金。全部税后利润提取公积金、公益金之后的剩余部分，有限责任公司按股东的出资比例分配。

## 第三章 农村第三产业投资

农村第三产业是指除农村的农业、工业和建筑业以外的其他各业，主要包括为农村生产和农民生活服务、为提高农民科学文化水平和素质服务的行业。本章主要介绍农村第三产业的投资前景和商业、餐饮服务业及交通运输业投资等内容。

### 第一节 农村第三产业的投资前景

#### 一、农村第三产业的发展现状及特征

改革开放以来，我国农村第三产业有了一定的发展，但长期形成的落后状况并未得到很大改观，在全国第三产业中未占有应有的地位。目前，农村社会总产值约占全国的一半，农村劳动力已占全国的七成以上，而农村运输业和商业饮食业产值仅占全国同行业产值的 4 成多，就业人员尚不足全国同行业的 4 成。十几年来，农村工业异军突起，成长为农村经济的第一主力，而农村第三产业的成长却远远落在其后面，呈现出以下几方面主要特征：

1. 农村第三产业发展普遍比较落后。1992 年全国农村第

三产业就业人员占社会劳动力比重为 19.8%，同年全国 30 个省、市、自治区除北京市超过这一比重外，其余 29 个省市都存在着不同的差距。

2. 各地区第三产业发展水平相差较大。从全国东、中、西部三大区域来看，东部地区相对发达。1992 年，东部地区农村劳动力将近 1.8 亿人，其中第三产业从业人数占 12.7%；中部地区农村劳动力将近 1.5 亿人，其中第三产业占 9%；西部地区农村劳动力约 1.1 亿人，其中第三产业占 8.1%。东部地区农村第三产业从业者分别高出中、西部地区 72.6% 和 1.5 倍。

3. 农村第三产业的问题相对集中，主要表现在农民行路难、购物难及各种服务跟不上等方面。从行路难上看，由于交通运输能力不足，阻碍农村生产资料和产品及时流通，也给农村生活带来许多不便。从购物难上看，由于农村流通体系简单，网点不足，设施简陋，商品品种少等原因，难以满足不断发展的农村经济和农民生活的需要，致使农村购物难。从各方面服务来看，随着农村经济的发展和农民生活水平的提高，农民需要方便的科技、信息、咨询和其他服务业的服务，但由于长时期对农村第三产业的忽视，农村生产技术服务力量薄弱，其他各种服务业发展也不能满足农民的需要。这些问题使农村经济发展受到严重制约，农民生活质量难以提高。

## 二、农村第三产业的投资前景

农村第三产业的投资前景良好，今后较长一个时期农村第三产业将会得到更快地发展，主要原因在于：

1. 我国相当一部分地区的农民生活达到了小康水平，他们的收入和储蓄增多，既有力量投资于第三产业，也为农村第三产业的发展开辟了广阔的需求市场。

据统计，1994年我国有80个县市农民人均纯收入已达到小康水平，而在没有达到小康水平的县市中，也有不少乡村达到了小康水平。这些地区中，不乏有投资能力的富裕户。另据统计，全国农民个人收入从1990年的人均990元，上升到1995年的2338元，5年间增加1.4倍，农村储蓄存款余额1995年底为6196亿元，比1990年底增加了2.6倍。从1994年开始，农村居民各年实际收入增长幅度均快于城市居民，1995年人均纯收入已达1578元。随着收入的增加，农民的消费支出成倍增长，随着全国达到小康水平的市、县、乡、村增多，农民的投资消费能力会更强。

## 2. 农村第三产业对农民投资吸引力很强

(1) 这种吸引力在于第三产业具有良好的获利性，即投资少，获利快，风险小，更适合目前农民的投资能力。而第一、二产业则投资额较多，风险较大，获利周期较长，往往使广大农民望而却步。事实上，许多农民由于投资第三产业而迅速致富，仅从山东省平度市农民的几则事例便可窥一斑而见全豹。该市大泽山镇农民生活在三面环山的乡镇，随着商品流通，对外交流日益活跃，许多农民在镇驻地的公路两旁建起楼房，从事第三产业。他们一般在上层居住，在下层做买卖。到1995年初，全镇已建有20多家这样的“经营楼”，分别从事商业、饮食、装潢、维修等业，年总收入70余万元。万家镇是个典型的农业大镇，距县城远，交通业不够

发达。1995年初，全镇已有20多家个体客运户，日客运量达8000多人次，日客运收入2万多元，为农民们走亲串门做生意提供了方便。

(2) 这种吸引力还表现在第三产业具有行业多、门类广、劳动密集等优势，能够大量吸纳农村的剩余劳动力。据有关部门测算，我国重工业部门每安排一个劳动力需增加10000元固定资产，轻工业部门每安排一个劳动力需增加6000元固定资产，而商业和饮食业每安排一个劳动力则只需增加1000元固定资产。第三产业的规模可大可小，人数可多可少，形式多种多样，既可以搞一两个人的走街串巷、肩挑叫卖或夫妻店，又可以组建大型场店。第三产业的服务门类多，项目多，可供人们选择的范围广，其中的许多部门对就业者技术和体力要求不高。特别是饮食服务、修配、零售、旅游等部门，就业者只需要接受短期职业培训就能工作。妇女在第一、第二产业部门难以胜任的工作，在第三产业大多数部门都能适应。

随着商品经济的发展和农村现代化水平的提高，农村劳动力大量从第一产业中脱离出来。虽然农村第二产业自改革开放以来，以惊人的发展速度吸纳了大量劳动力，但潜力已不很大。而现今城市由于存在着大量待业和潜在失业人员，吸纳农村劳动力的能力也不大。因而，农村剩余劳动力将主要转移到农村的第三产业。

(3) 农村第三产业发展滞后，对农村经济和农民生活的制约将吸引农民加速对其投资。“穷则思变”，富裕起来的农民更不会让第三产业相对落后的状况长期存在下去。交通落

后，他们将修路架桥，购车运输；商贸落后，他们将经商、找市场；生产生活的其他方面落后，他们也将自己动手加以解决。我国农民能在第一、第二产业创造奇迹，同样能在第三产业上大显身手。事实上，这方面的事例已大量涌现。例如，吉林省农村妇女韩晓哲，婚后4年，丈夫因病瘫痪，儿女幼小，而公公卧床不起，婆婆双目失明。当时正逢70年代中期，韩晓哲带着小姑、小叔，照顾着一家老小病弱，艰难地生活着。改革开放后，农民也追求起漂亮来，可她所在的农场太偏僻了，以至于连一家美发店都没有。韩晓哲便筹足一笔钱到沈阳学习烫发技术。学成后，她买了一台烫发机回家开起烫发店。后来，她看到她的农村远离城市，城乡间物资交流迫切而运输手段落后，就用烫发赚的钱及一笔货款买了一台小四轮拖拉机，掌握驾驶技术后，便起早贪晚地往返于城乡之间。她除了努力种地、养猪、烫发、运输外，还开了一间食杂店。经过几年的劳作，她把两个小姑嫁出门，又为小叔娶了媳妇，还盖起了三间新房。

又如，为了方便农民钻研科技文化，寻找信息，地处偏僻山区的浙江诸暨市东和乡单溪村村民王云国，开办了山乡文化流动书店，购买了2万余册农村实用技术书籍来满足群众学习的需要。该省长兴县长桥乡农民蒋善荣，自己没有文化，致富后决心为下一代创造良好的学习条件，便出资5万元在乡中心小学建立了电脑学习室，使该校四年级以上的学生都开设了电脑技能课。

上述事例表明，农民是能够自己动手改变农村第三产业的落后面貌，并使自己更加富裕、充实的。

(4) 农村第一、二产业的发展呼唤农村第三产业协同发展。目前，农村第一、二产业本身有相当一部分产品不能转变为商品，特别是某些季节性强、易损坏的农林牧渔产品，由于流通环节不畅，造成生产者收益的减少和城市供应的短缺。并且第一、二产业之间的交换也遇到了困难。如第二产业一些部门买不到作为原材料的农副产品，而从事第一产业的农民又买不到第二产业生产的日用工业品和文化用品，特别是农村第一、二产业的继续发展遇到资金和技术等方面的困难，需要投资少、收益快的第三产业为其提供支援。

此外，兴办农村第三产业也是农村“外引内联”发展和农村小城镇建设等方面的迫切需要。

3. 发展农村第三产业的政策环境良好。改革开放以后，原来对农民从事第三产业加以歧视、限制、甚至打击的政策环境得以改观，国家不仅给了农民宽松的投资环境，还对其实行政策倾斜。近年来，各级政府不断提高对发展第三产业重要性的认识，纷纷制订、颁布优惠政策，积极为农民投资该领域创造条件，提供方便。1992年6月颁发的《中共中央、国务院关于加快发展第三产业的决定》指出，“我国第三产业发展缓慢、水平较低，不适应国民经济发展的需要”，要“把第三产业提高到一个新的水平”，“必须使第三产业有一个全面、快速的发展”。《决定》把农村第三产业作为加快发展的重点之一。主要发展“为农业产前、产中、产后服务的行业”和“为提高农民素质和生活质量服务的行业”。《决定》为加快发展第三产业颁布了一系列政策措施，诸如“要放手让城乡集体经济组织和私营企业、个人兴办那些投资少、见效

快、劳动密集、直接为生产和生活服务的行业”。“坚持谁投资，谁所有，谁受益的原则”。“遵循价值规律，改革价格体系，解决第三产业长期存在的价值补偿不足问题。除少数确实需要由国家制定价格和服务收费标准的以外，第三产业的大部分价格和服务收费标准要放开，以形成合理的比价关系”。“利用金融和税收等经济手段扶持第三产业发展。……银行和城乡信用社可以向效益好、有偿还能力的集体企业、私营企业和个体工商户发放小额固定资产和简易设备维修贷款。对一些新办的第三产业，确有必要时，可按产业政策在一定时期内缓征、减征所得税”。“简化审批手续，改变目前第三产业开业难的状况。放开第三产业企业经营自主权，允许他们采取更加灵活的方式，扩大经营范围”。要“将发展第三产业的投资、信贷、就业、用地等列入城乡整体发展规划，统筹安排”等等。《决定》提出：90年代“第三产业增长速度要高于第一、第二产业，第三产业增加值占国民生产总值的比重和就业人数占社会劳动者总人数的比重，力争达到或接近发展中国家的平均水平。”根据这个目标，国家提出今后十年，第三产业增加值的年均增长速度应达11%~12%，占国民生产总值的比重应达到35%左右，农村第三产业将会持续高速发展。

4. 农村城市化建设步伐加快，有利于第三产业的发展。第三产业发展需要一定的人口集聚条件。一般而言，人口密度较高的城市比人口密度低的乡村更有利于第三产业发展。改革开放以来，我国的小城镇有了很大发展。一些地区第三产业发展快，与其城市化建设步伐快密切相关，这些地区的

第三产业反过来又促进了该地区的城市化步伐。如浙江义乌过去是农业穷县，如今已发展成为一个中等城市。随着农村经济的发展，特别是农村城市化步伐的加快，农村第三产业也将得到迅速发展。

## 第二节 商业投资

### 一、投资条件

投资经商所要具备的条件主要是：

(一)要有一定的资金 虽然小商小贩所需资金不一定很大，但要兴办大中型的商业企业，也需要一定规模的投资。投资形式除货币资金以外，包括房屋、土地、技术等多种有形和无形资产投资，并且可以合伙投资或联合有关单位甚至吸引外商参与投资。

(二)要投入一定的人力、时间 即使是夫妻店，在营业时间至少要保持有一人照顾生意。零售店也有方便店之称，其方便顾客的特征用一句话来表示就是“近、快、营业时间长”。这些特征要求商店在时间上要方便顾客。国外和国内不少方便店没有节假日，大多数从早上7点到晚上11点都营业。有的方便店实行24小时营业，顾客能随时购买所需物品，不需要花很多时间跑大商场。

(三)要选好经营场所，要重视地理环境 因为，一个有利的店址为经营成功提供了基本保证。那么如何选择地理位置呢？一般可参考的条件：一是面向客流量最多的街道；二是交通便利，离车站不远；三是接近人群聚集的场所，如影

剧院等；四是周围人口多，购买力大；五是小商店应注意和周围的商店协调配合，形成相互关联的连续供应线等。此外，夜晚店内外要有足够的灯光照明。

(四)要有一定的经商经验 投资者所投资的行业应是自己熟悉、最好是自己干过的行业。如你要开设一家药店，你是否推销过药品或是在药店任过职？这一点是许多经商者谈及其成功的主要经验之一，他们认为这是做生意的最大本钱。

(五)应具备一定的知识 如语文知识、数学知识、经济学知识、商业知识和物理、化学、生物学知识、心理学等知识。上述知识不一定要求水平很高，但要有初中以上文化程度。其中数学和经济学知识要求投资者应会打算盘、使用计算器、会核算；商业知识要求投资者对所经营商品的进、销、存业务既懂得又会做；而物理、化学、生物学知识则是学习商品知识的基础知识。为了有利于商品销售，与顾客打交道，投资者还应具备一些心理学知识。

## 二、提高投资效益应注意的问题

(一)选择好售货方式 改革开放后，一种新的售货方式——自选自取方式兴起来了。该方式早期一般是经营食品，以后经营范围不断扩大，逐渐包括服装、鞋帽、家用电器、日用百货、玩具、药品、小型家具以至通俗读物等等。自选商店满足了现代社会人们希望用最短的时间买到自己所需要的多种商品的愿望。同时，增加了商店的吞吐量及商品的销售量。当然，对于固定售货网点不足的地区，特别是在偏僻地区和间歇性营业场所来说，流动售货方式仍有用武之地。因此，投资者既要了解商业发展新特点、新趋势，又要遵循商

品流通规律，选择好销售方式。

(二)做好宣传工作 说到商业宣传，人们自然会想到报刊、电视上常见的各种商业广告，在“酒香也怕巷子深”的新观念影响下，投资经商者都已注意宣传自己了。当然，作为农村的小便民店、小摊位虽没有必要像大中型厂商那样花费很多资金去做各种商业广告，去做广泛宣传，但起码要做好柜台、橱窗、店铺门脸的陈列等现场宣传，这种宣传要注意商品等陈列要醒目、亲切、丰满、艺术和有利销售等特点。或按商品分类陈列，或按商品系列陈列，以便于顾客购买，形成购买连锁，从而增加销售。当然，还要根据经营品种和季节的变化，经常更换陈列商品，给顾客以应时、新款的感觉。

(三)要根据主客观条件 投资经商要根据自己的能力和所在地区顾客的需要来决定兴办专业商店还是综合商店。现代化商品经营发展趋势是：分解越来越细，组合越来越复杂。专业商店按照不同的经营对象和服务对象划分，有服装店、食品店、家具店、妇女用品店、儿童用品店等形式。社会分工进一步划细，专业商店“专”而又“专”。仅以服装店为例，按照服务对象的年龄来划分，有儿童服装店、青年时装店、中老年服装店；按照服务对象的性别划分，有妇女服装店和男子服装店；按照服务对象的体型划分，有特体服装店和标准体服装店，等等。由于专业商店在同一类别内品种花色多，规格型号全，方便顾客挑选，能够满足某一类顾客的需要，或者能够满足顾客在某一方面的需要，日益显示出强大的竞争力。农民如熟悉某一个商品类别或某一个商品品种，可投资经营专业商店，但要注意店址宜选在人口相对集中的城镇地

区。

为了尽可能地为更多的顾客服务，最大限度地适应顾客消费多样化的特点，农民可投资经营综合商店——百货商店。投资时要根据自己的财力和经营规模等分别将店铺设在一个地区的购物中心（如商业街），或为满足和方便周围居民日常生活必需品需要的村镇内和街头巷尾。前者销售量大，盈利多，每一块地盘都被商人们视为“寸金之地”，如有财力应争取进入。后者则由于具有场所的方便、时间上方便、货物的较齐全等特点，适宜做小本经营。为了生存和发展，提高和扩大商店的声誉，小商店可联合组成连锁商店，以减少中间环节，节约各种费用。

（四）投资经商要搞好商店的规划 特别是投资额较大的项目，要能适应新的商业发展趋势。如系列化服务是一种新的商店功能，已在国内外推广起来，它适应了人们进入商店不只是为了购买商品的要求，满足了人们同时具有的社交、娱乐、休息等方面的要求。因此规划商店时要考虑到为顾客服务的旅馆、饭店、银行、邮局、书店、游艺厅、影剧院、停车场等设施。当然投资额较小的项目，则主要应注意布置好自己的店铺。这不仅是前述宣传的需要，而且是为了充分利用有限的营业场地，取得良好的经营效果。为了增加经营商品的品种和数量，更好地利用店内空间，宜推行超级市场的陈列货架或售货方式。运用这种方式要注意：一是尽可能把使用上有关联的商品布置在临近，以指导和方便顾客选购。二是优先考虑“支柱”商品的布置，使那些销售额大的少数商品更方便出售。三是注意商品的色调。四是贵重商品陈列在

店堂深处。五是性质相抵触的商品要隔开陈列。六是注意顾客的行进方向。

(五) 经营规模要适当 日本的一个资料表明：如果经营内容差别不大，一至两人的商店和百人以上的商店经营效率差别就很小。这说明不论是大商店还是小商店，都会取得一定的经济效益。但从绝对数来看，还是投资额大的项目收益大。几年前，当石家庄市郊区农民在市中心区火车站广场建起两座集吃、住、娱乐和购物为一体的大型商厦时，当济南市北郊农民办起了大酒店、国贸大厦和当时山东最大的现代化商场时，人们，特别是生活在我国北方的人们还为之惊异，而今，这样的农民大厦、大商场已在北方不少大城市涌现。这在一定程度上表明农民在商业领域的大宗投资的良好效益。

如此说来，是否投资越大，经营规模越大，效益就越好呢？也不一定。根据前苏联有关方面的研究：经营面积在 500～2000 平方米的自选商店经济效益最高。这一研究成果虽不完全适合于我国城乡情况，但自选商店经济效益较高是可能的，因为它增加了陈列商品的品种数量和商店吞吐量，减少了商店营业人员，这些增收减支的情况都证明了这一点。因此，一定的投资规模和一定的商店类型是农民做出投资决策时所要考虑的。

对于广大农民投资者来说，更多的还是小额投资。实践表明，小额投资，甚至无本靠银行贷款投资，也能取得良好效益。西藏山南措美县当许乡三村村民次仁旺庆，1987 年从银行贷款 2000 元办起一个商店，现已成为全县首屈一指的个体工商户，有资金 33 万余元，并拥有一辆东风汽车，一台榨

油机，一台柴油发电机，每年运输纯收入 2.5 万元，经商纯收入 12 万元。

当然，也可以将投资用于商品的买卖上，通过赚取买卖差价获利。例如，辽宁省灯塔县佟二堡镇年逾 6 旬的农民周长生，1992 年通过边境贸易，对外推销出 2 万多件皮夹克，净赚推销费 15 万元。

对于更多的农民来说，依靠自己拥有农副产品的有利条件经商还是大有可为的。据沈阳市有关部门 1993 年匡算，沈阳农民商贩每天在城内销售的农副产品达 210 万公斤，每个农业人口 1 年在城市农贸市场卖出的农副产品比 10 年前增加 100 倍。

### 三、投资经营成功的经验

1. 打铁先得本身硬，投资经商应培养自己具备多种能力。诸如与人打交道的能力，认识和分析事物的能力，表达能力，说服能力，阅读能力，写作能力，应变能力，推销商品和自我的能力，以及在需要的时候连续作战的体能。例如，外出经商打工，会不会讲普通话是人际表达、交流的起码要求。四川省某县一批有头脑的农民率先走出山门闯市场，但方言土语外地人难以听懂，经商打工常常受阻。于是，他们在闲暇之余，纷纷“拜收音机、电视机为师”，或向会讲普通话的人请教。该县周家区有 630 多人靠一口流利的普通话外出经商打工，年总收入 700 多万元。如今该县农民学讲普通话已成为一种新的时尚。

2. 要精明，要当机立断。经商要练就能抓住机遇的能力，才能迅速发展。1991 年初，河北白沟有一农民个体户到西安

去要帐,听说一个经营呼拉圈的个体户是以7元一个进货的,马上说道:“我的每个6元批发给你,要不要”?对方问:“多长时间交货?”“长则一周,短则3天。”最后定下要2万个。那位白沟人马上给家里打了个长途电话。于是,2万个以每个1.3元购进的呼拉圈,装满一辆130汽车,两天一夜运到了西安。现金交易,一下子赚了近10万元。白沟人还能“就地取材”赚钱。如把一片沙土飞扬的地皮或长了青草的荒地也用于赚钱,有的用铁丝网围起来,有的用砖墙或泥墙圈起来,就成了停车场,大车进去停车一天交费10元,小车一天5元,由于车辆多,收入也不少。

3. 靠实践,靠勤勉。南京六合县六合乡沟王村刘丰,12岁那年生母病逝,他中途辍学,回家帮父亲干活。后来又重新学习,技校毕业后回乡务农,间或搞长途贩运,用毛驴车贩木材,用汽车贩豆饼。后来又当兽医、开药店。而后帮家乡建了几个工厂。这些举动在文革期间及改革初期屡经坎坷,并为此坐牢。改革开放后,他认识到搞流通比办工厂更赚钱。1980年,苏州玻璃纤维大量积压无人买,而重庆买它却要开后门。他得知后,坐火车到苏州组织好货源后,乘飞机到重庆,在电视台做广告,一下子赚了几十万元。1984年,他与别人合伙办建材日杂商店,一年赚了几十万元。1986年冬,他经销皮棉鞋盈利72万元。这时他又挂起经济信息服务部牌子。1987年,他出资54万元并借款30万元建起建材商场,成为江苏著名的民营企业家。

4. 特色诱人,独辟蹊径,投其所好,出奇制胜。俗话说,需求人人有,心理各不同。这就要求投资经商者善于开动脑

筋，形成特色经营。以卖菜为例，要求经营者要研究该地有多少菜市？每个菜市之间距离有多远？每个菜市周围有哪些单位，居民生活水平是什么档次，是南方人多，还是北方人多，口味如何……做到心中有数。又如，同时经商开店，靠文化、技艺，也促使收益增加。曾是江苏扬州乡间牧童的孙嘉禾，自幼喜欢捏泥人，后来学得一手泥雕艺术，便孤身闯荡北京，不久在中央美术学院当勤杂工，每天早晨扫地，下午到王府井大街卖报，晚上学艺。后来，他辞了工，在美院大墙外开办起家乡风味的大排档面馆。与众不同的是，他同时推出家乡文化：门上悬着灯笼，墙上挂着木雕，窗上贴着剪纸，案上摆着泥塑，两三人一小间，守着炉火、烛光，或饮酒，或品茶，很受顾客欢迎。生意十分兴隆。

5. 笑能生财。这是指办店人要热情待客，文明经商。如一乡下姑娘在城里开小吃店专营豆腐脑、绿豆粥，一个顾客吃到一粒砂子，姑娘马上道歉、退钱并重添了一碗，转天贴出一告示，凡顾客不满意，不仅道歉，还退还饭款。后来，买卖很兴隆。

6. 小副业也能带来好收入。如台湾省某地乡下的阿永伯经营杂货店，听了邻居的建议，向玩具商买了一台电动马，价格为5000元台币。乡下的孩子们都很好奇，纷纷来骑，骑一次4分钟4元台币，1个月下来，这架电动马的成本就赚了回来。从第二个月开始，他平均每天净赚一二百元。不但如此，由于孩子们集于此，阿永伯的杂货店生意也比以前更兴隆。据他讲，自从他家设置电动马之后，每个月的收入比以前要增加好几千元。后来他又添置了电动小火车，生意也很好。

7. 利用有利的地理位置生财。天津市东丽区大毕庄乡仅有 400 口人的长青村，利用地处城乡结合部的优势，借温州客商的实力，办起了一个月成交额近千万元的“温州服装城”，走出了一条用地兴市的生财之路。该“城”温州个体户投资总额达 1500 万元，长青村投资近 300 万元。从 1992 年 10 月份起步，不到一年的时间，长青村就收回自身投资 150 万元，另外当地每户农民年均租房收入约 2 万元。温州人每户年均利润预计达 10 万元。长青村餐饮服务业也由此被带动起来，取得了可观的经济效益。

8. 要敢于冒风险。江西泰和县塘灯镇永昌村的陈蔡雄与徐善群年龄相仿，家里又都是 5 口人，两家一直“较着劲”比富裕。改革开放后，陈蔡雄开始办餐馆，后又贩猪到广东去卖，5 年时间，他不仅收回本钱，每年还有几万元的收入。而徐善群觉得做生意风险大，还是种地牢靠，继续精心侍弄他的几亩耕地，但年收入只有几千元。1986 年，他开始养鸡、养猪，一年下来收入也达几万元。1988 年陈蔡雄的贩猪车出了事故，一下子亏得倾家荡产，但他不怕冒风险，转年接着贷款贩猪，不出两年本钱全赚回来了，还买了两辆卡车，并贷款办了一个轮窑。现在收入更多，只交税每年就达 10 万元。徐善群也想扩大经营，别人提了几种建议，他都嫌风险大，只愿意扩大养殖规模。那年刚好发鸡瘟，他不仅没有赚钱反而亏了 6 万多元。从此后，他再也不敢扩大规模了，一直维持着年收入几万元的水平。旁观的村民们讲，陈比徐强是由于陈敢冒风险，徐怕担风险只能赚小钱。

9. 利用所在地区领导的重视与支持，乘势而上。山西省

晋城市城区，80年代还是一个普通的农业县城，存在着吃饭难、住宿难、上厕所难、乘车难、洗澡难、住房难、入学难、就医难、就业难等问题。80年代后期，区委、区政府分别制定了关于加快发展第三产业的意见和规定，鼓励农民进城兴办第三产业，如提供场地和服务设施，简化核发营业执照的审批手续等。政策放宽后，西苍村农民企业家刘跃堂，率先在城区办起了农民商场——迎宾商场，随后其他农民商场、服务大楼相继崛起，仅新市东街就矗立起7座农民商业服务大楼。市区第一大游乐场，一流的美食厅都在农民手中先后落成。在农民投资的带动下，国营商业部门建起了蓝天大厦、晋城商场、侨汇商店、凤台宾馆等一批企业，外地客商也纷至沓来。至1992年底，城区办第三产业达1500多户，服务种类达200余种。共有36个行业，3893个企业（网点），从业人员达34296人，社会商品零售总额比1985年增长2.3倍，当年第三产业产值占其国民生产总值的35.6%。

以上我们介绍了许多成功的经验和事例。这些成功的经验值得我们认真记取。失败的教训说明，失败者常是那些不注意总结成功经验和记取他人成功经验的经营者的经营者，而导致其经商受挫，走了弯路。

前面我们曾介绍了河北省白沟镇的一些成功经验，但许多人也知道，在白沟迅速发展之后，由于领导只注意放开搞活，而没有注意抓管理，也由于白沟人不再注意文明经商，以诚取信于人，并渐渐出现违法经营和犯罪行为，不仅不发展自己的品牌，反而假冒伪劣商品泛滥成灾。前两年全镇每天用掉的冒牌商标就达10吨左右。外地一些商人利用白沟的冒

牌箱包暴利销售，进一步损害了白沟的名声。这种状况令购物观光者却步，令投资者纷纷抽走资金，使白沟市场一度萧条、冷落。后来经过镇领导开展取缔非法经营，打击犯罪活动，打假治劣，树品牌、创名牌，使这个曾经乱哄哄的市场走上了规范化、法制化的发展轨道，国内外投资者到白沟考察、投资的又日益增多。白沟经历了发展—萎缩—再发展的曲折过程。

白沟挫折的教训启示我们：农民习惯于小生产经营方式，即习惯于摊位经营、作坊生产，加之法制观念不强，例如前两年不少白沟人生产销售冒牌箱包，甚至不知是违法的，他们认为，贴上人家的商标仅仅是为自己的商品起装饰作用，结果虽曾以廉价一度赢得市场，但却由于市场的低水平，不规范经营，使其生产萧条、利润流失。农民经商的风险和应当注意的问题恐怕主要也在这里。

#### 四、申请经商的有关规定

商业等传统第三产业中，个体经营者占有很大比重。因此，了解申请个体经营的一些规定，对农民投资商业十分必要。

(一) 申请个体经营需要哪些证件 现行规定，要求具有三方面证件：一是符合个体经营的身份证明，如身份证等；二是经营场地证明；三是从事国家有专项规定的行业，必须提交专项许可证。如从事食品加工和销售业的，应出具食品卫生监督机关核发的证明；零售卷烟，须经烟草专卖管理局审查核准，发给《专卖许可证》，等等。

(二) 申请开业要办的一些事宜 包括向户籍所在地工商

行政管理所递交要求从事个体工商业的申请。申请书应写明姓名、性别、年龄、户籍所在地的家庭住址，申请经营的行业和商品，并附上上述有关证件。个体户应登记的主要项目有：字号名称、经营者姓名和住所、从业天数、资金数额、组成形式、经营范围、经营方式、经营场所。

### 第三节 餐饮服务业投资

饮食业是指从事饭馆、菜馆、饭铺、冷饮馆、酒馆、茶馆、切面铺、小吃摊等。服务业是指从事理发、照像、浴池、洗染、旅店、刻字、体育、娱乐、信息传播、科技交流、咨询服务等。修理业是指从事钟表、自行车、缝纫机、家用电器（电视机、冰箱、洗衣机等）、黑白铁及其他杂品修理。修理业也是一种服务业。下面我们从投资特点与投资前景及有关政策规定等方面进行介绍。

#### 一、投资特点

农民投资开办餐馆和一般服务业，投资规模大都较小，因为，从投资主体看多是个体或家庭开办；另外，从需求上看，除人口较多的城市外，乡镇的就餐和要求服务的需求量比较小，比较分散。从投资风险和效益来看，餐饮服务业属于一种风险不大、效益比较有保障的行业。风险不大的原因在于，有人就有吃饭和生活服务的需求。随着农民生活水平的提高，农民家庭饮食方面发生了变化。过去改善饮食，多是杀猪宰羊，而今要吃海鲜和具有一定风味特点的饭菜；过去，做饭是妇女们的事，如今随着妇女与男人同工同酬，妇女们一年

到头围着锅台转的情况也在逐渐改变。如逢年过节或有亲友串门，过去是妇女们忙乎做饭，而今，则可以就近向饭馆订菜。上述变化，促使农村饮食业得以发展。服务业的情况也大体相仿。由于投资风险小，投资收益比较稳妥。有的投资者由于技术好、投资地点好、服务态度好等因素，还获得了较高的投资收益。

从餐饮服务业的上述特点可以看出，虽然该业投资风险不大，收益比较有保障，但要取得较大的收益，做到生意兴隆，则要求投资经营具有良好的技能，只有好的厨师、技师，才能使顾客盈门。

## 二、投资前景

目前，全国饮食网点已达 180 多万个，旅馆、美容美发、洗染、日用品维修等服务业网点 180 万个，并且每年以 7% 的速度增长。根据国内贸易部饮食服务业管理司 1995 年初的调查预测，从总体上看，这个涉及面十分广泛的市场将保持平缓的发展态势，这决定了它的“一薄二稳”的利润获取方式。为了适应广大消费者的需求，经营者们普遍突出了大众化经营方向，许多餐馆纷纷降低菜肴价格，增加面点类、熟食制品、速冻食品、半成品等外卖业务，同时积极开展送餐服务，经济效益普遍提高。同时，随着人们生活水平的提高，搬家、家庭装饰、婚庆服务、浴池业、健美美容等服务业需求增大。

当然，一些传统的服务业的发展也面临着挑战。如旅馆业已趋饱和，由于旅馆数量平均每年以近两万家的速度发展，导致客源分流，床位利用率下降，出现了旺季不旺、淡季延长的困难局面。不过，由于我国旅馆业存在着结构性矛盾，高、

低档旅馆较多，而中档旅馆市场缺口较大，投资者只要看准方向，投资旅馆业仍然有利可图。总之，中、低档是我国饮食服务业今后较长时期发展的主流，这给广大农民投资该业提供了机遇。

### 三、成功的经验

投资餐饮服务业的成功经验较多，其中主要有：

(一) 专业经营经验 如同投资经商一样，投资餐饮服务业的成功与否和投资者是否具备专业经营经验有重要关系。显然，一个厨师经营餐厅一般来说要比办一个服装店要容易些，一个不会修汽车的人，自然也不会开设一个汽车维修部。熟悉专业则容易成功。例如，农民邵忠华在当兵时曾在部队修理所做过机械修理工作，1993年退伍还乡后，他向亲朋好友借款20万元，在白洋淀挂出白洋机械修造厂的牌子。由于技术精，收费合理，全县80%的铲车修理均定点在该厂。后来他的事业发展成为拥有200多万元固定资产的规模。

(二) 选好址 一般而言，餐饮业应选在人口比较集中的地区。但是，由于人们生活节奏加快，为图省时，图方便，许多交通流量大的路边店生意也红火起来。饭店靠路边，汽车停车方便，免得进城找饭店，既浪费时间，停车又难。然而，最初选择路边开店的人，也经历过开业初期的困难。70年代末，家住江苏省江都县陈行村的农民刘正山，利用自己家住淮江公路边的条件，率先开了个体小吃店，取名山园饭店。开业初期生意清淡，一个多月没有做到一笔生意，但刘老板坚持把店开下来，终于迎来了第一批过路车辆上的客人。从此不断有车辆在这里停靠，不断有人在这里吃饭。

(三) 同行不是冤家，形成规模，大家共同富裕 俗话说，同行是冤家。但农村餐饮服务业的实践表明，同行不是冤家。这是因为，餐饮业经营风味品种多样，人们的需求口味不同，一家餐馆只能满足一部分人的需求，多家餐馆才能满足更多的人的需求。这就是许多地区能够出现食廊，饮食街的原因。由于餐馆增多，经营风味特色各不相同，使顾客有更多的选择机会，因而对远近顾客能形成更大的吸引力。从服务业来看，一方面由于该业经营项目繁多，同是经营服务业，但所服务的对象是不同的；另一方面，同一项目的服务业，由于其服务专长的不同，顾客也不一样。如家电维修业，有的维修部长于修理老式家电，有的维修部长于修理新家电，有的长于修理电冰箱，洗衣机等，有的长于录放像机等。只要你有专长，形成特色，不同特色的服务会使各类需要服务者更愿意到形成规模的同类店铺集中区去，这样能吸引到更多的顾客，使店家顾客盈门。如前述陈行村人看到山园饭店生意兴隆便纷纷效仿，使路边饭店的数量迅速增多。仅陈行 1800 米的公路沿线，已形成了百户饮食街。刘老板则用赚的钱，在 1991 年投入 13 万元盖起三层楼，底层餐厅，二楼宿舍，三楼旅社，形成了食宿一体化。其他饭店生意也越来越好。据统计，31 家饮食店，1992 年人均营业额和人均创利比 1985 年增长 20 倍。众多的饭店沿街设立，非但没有影响彼此的生意，反而由于南北风味都有，顾客可以根据自己的口味选择饭店，产生了规模效应，吸引了更多顾客。“玩到苏杭，吃到陈行”的口头禅远近传开。

(四) 信誉第一，诚召天下客 饮食业的信誉主要表现为

数量、质量、价格等方面，服务业的信誉也和质量、价格等密切相关。只要数量、质量有保证，价格合理，顾客就愿意光顾。如陈行的各家饮食店价格合理，经济实惠，数量不比大饭店的少，质量不比大饭店的差，价格要比大饭店便宜得多。这使初次消费者愿意多消费，也使不少顾客成为回头客，多次光顾。使整个陈行形成顾客盈门、生意兴隆的景象。

（五）便民服务 由于农民居住比较分散，交通不便，就要求我们的投资者要有便民意识，通过积少成多，把分散、零星的生意做大。这就要求投资经营者开展流动服务，使服务业真正服务于农民。如山东成武县农民王继福，1994年买了台挂面机和小电机安装在地排车上，用挂面机走街串村为农民轧挂面，收费合理，受到农民欢迎。两年来，已收入2万多元。

#### 四、有关政策

投资者申请从事饮食业的，要经卫生防疫部门审查，发给《卫生许可证》和《从业人员健康证》；从事农机维修业务，须经农机部门的批准，发给《技术合格证》；从事兽医业，须经县级以上农牧部门批准，发给《技术考核合格证》，方可开业。投资者开办旅店业，须持县以上公安机关发给的特种行业许可证；开办个体、私营书店（摊），须向县级新闻出版或文化管理机关申请，由其审核同意；经销或经办出租节目录像带的，须经当地广播电视部门批准；开办卡拉OK游艺厅或其他公共场所，须向所在地公安派出所提出书面申请，经（市、区）公安机关审查同意，发给《公共场所开办许可证》。有的还要其他批文，如经营台球、电子游戏机娱乐活动的，需

向所在地县、区文化行政管理部门提交书面申请，并附购买桌、机的证明单据；经文化行政管理部门会同工商、公安等有关部门，对场地、设备、治安、消防及人员配备情况审核合格后，发给批准文件，再向工商行政管理部门申请登记注册。

从事房地产经营（包括买卖、租赁、交换、出让、转让、抵押、典当等）中介业务的，须经所在市、地房地产主管机关进行资质审查批准。从事废旧物资经营的城乡居民，由本人提出书面申请，由当地居委会（村委会）签署意见，向所在地工商行政管理机关申请登记，经县市工商行政管理部门审查批准，发给营业执照，即可进行经营。

国家对某些行业 and 商品对个体和私营企业经营设了禁令，如经营电讯公用网、电报等业务的邮电通讯业；设立银行、信托投资公司等业务的金融业；经营民用爆炸物品、化学危险品、猎枪、金银及其制品、仿真玩具手枪等商品，以及进口旧服装、书刊等。限于篇幅，这里不一一详列。

## 第四节 交通运输业投资

### 一、发展现状与投资前景

（一）发展现状 交通运输业也是农村第三产业的主要投资领域之一。近年来农村交通运输业有了一定的发展，民用汽车和私人运输船拥有量进一步增加。1994年统计，民用汽车拥有量达 941.95 万辆，其中私人汽车 205.42 万辆，客货车分别是 78.62 万辆和 122.62 万辆；私人运输船拥有量

中机动船 1982062 艘，驳船 7379 艘，帆船 7529 艘。这对方便乘客，促进物资交流起到了积极作用。

然而，由于受我国耕地面积少的制约，公路发展还不够快。许多地区原有公路的路况也不适应日益增长的交通流量，发展公路客货运输受到公路交通条件的限制。并且，由于华北、西北等地区缺水，发展水运也比较困难。

(二) 投资前景 改革开放以来，我国已把交通运输业列为国民经济发展的一个战略重点。党和政府陆续制定出一系列有利于加快运输业发展的方针政策和措施，国民经济的快速发展向交通运输业提出了迫切要求。1994 年国家控制固定资产投资规模，投资增幅比上年回落 30 个百分点，但交通运输业国有单位全年完成固定资产投资比上年增长 26.5%。交通运输业发展面临着良好的机遇，主要表现在：

1. 由于资源、人口、生产分布的不均衡，加上专业化协作、横向联合的发展，地区间的物资交流日益增加。我国能源、资源主要在西部和北部，而加工工业和技术优势集中于东部沿海，这就决定了强大的能源、物资流由北向南、由西向东，而源源不断的产品和技术流则由东向西流动，这一切均不断加大了运输任务。

2. 随着农业现代化水平的提高，一部分劳动力正离开土地向第二、第三产业转移，进而使产品的商品率不断提高，城乡物资交流和人口流量日益增加，对客货运输要求迫切。

3. 我国中小城镇既与广大农村有着广泛的联系，又与大中城市往来频繁，这些往来联系不可能都靠铁路解决，必然要求适合农民投资的水运和公路运输有一个较快的发展。

此外，随着城乡人民生活水平的提高，国内旅行将更快发展，对发展旅客运输的呼声越来越高，也要求农村的交通运输业较快发展。

## 二、投资特点及效益分析

(一) 投资特点及效益分析 发展交通运输业比做小买卖、办小服务业需要较多资金，要具有一定的投资规模。由于投资较大，且交通事故等问题不断出现，因而风险也较大。为了尽快收回投资，投资经营者或从事长途运输，或起早贪晚，既增大了经营风险，也对其体能要求较高。投资经营者不仅身体要好，还要具有驾驶车船的技术，最好还要有一定的车船维修保养方面的技术，这又对投资经营者提出了技能方面的要求。此外，他们还将面临着路况、交通（如交通拥挤、阻塞和山路崎岖）等外部不良条件的制约。

尽管投资交通运输业有上述困难，但该业有着较好的投资效益。如安徽省来安县半塔镇农民朱成友，1982年看到其所在的山区交通不便，运输困难，便带着两个儿子，筹借了3000元，毅然买了一辆旧“江淮”汽车跑起运输，不到1年就赚回5000元。接着，又与他人合伙，将旧汽车更新，成立了拥有7部汽车的成友运输公司。到公司成立10周年时，已发展到53名职工，拥有大型货车24辆，小卧车3辆，房间48间1500平方米，停车场6700平方米，固定资产100多万元。并设有汽车农机修理厂、汽车农机配件门市部、农副产品收购门市部、煤球加工厂、饭店、招待所等6个下属企业，成为享誉该县的运输专业大户。再如海南省琼海市长坡镇农民李高飞，1985年看到该市由于运输落后，造成大量果菜产

品积压，便一下子买了 10 辆东风大卡车，仅 1 年就收回了本钱。江西省泰和县澄江镇东门村有 3 户农民，贩运 1 年生猪，纯收入每户在 1 万元以上，最高可达 1.6 万元，成本利润率在 16% 以上。该县运输户 1982 年只有 1 家，1995 年达 17 家，解决了近 500 人的劳动就业，这些劳动力年收入达 340 多万元。

又如，京郊顺义县北务镇发展蔬菜大棚，使菜农的收入增加，他们为了获得更多的收入，组织运输队伍贩运，目前已有农用机动车 1200 多辆。

上述情况表明，投资交通运输业规模可大可小，但都有着良好的经济效益。农民从事交通运输业，促进了农民种、养殖业的发展，密切了他们与外部市场的联系，增加了他们的收入，解决了一部分人的就业问题。有的农民由于从事贩运有了一定的积累后，还将资金投向其他行业，促进了其他行业的发展。

然而也应看到，投资交通运输业的机遇与困难同在。有关资料表明，受成本与价格的双重影响，交通部公路、水路运输企业的经济效益普遍下滑，许多企业入不敷出、难以为继，自我发展困难。虽然个体、私营企业机制灵活，但要投资该领域也应对困难一面估计足。

## （二）成功的经验和应当注意的风险

### 1. 成功的经验及事例

（1）坚持为农民、为农业服务。如成友运输公司从成立那天起，一直为农民推销农副产品东奔西跑，为半塔地区农村经济发展服务。公司成立 10 年时，已为粮食部门及农民运

销粮食、油料、生猪、西瓜、大蒜、地瓜等农副产品 6 亿多吨；同时还根据农民的需要，及时从本县及外地调运化肥、农药及建材物资等生产、生活资料 5 亿多吨。1986 年入夏，来安县市场上化肥脱销，严重影响了农业生产，县委、县政府及时从邻省近县组织了一批货源，但联系好几家车队，都以路况差为借口，不愿接活。成友公司却把已出门跑长途的 17 部汽车全部调回，参加化肥调运，一连运了 13 天，运回 2700 吨，及时运往 14 个边远乡村，保证了夏种的顺利进行。

(2) “微利为民”的便民利民原则。如成友运输公司对用车单位和个人都做到“六个一样”：即长途短途、白天黑夜、晴天雨天、路况好差、农忙农闲、节假日和平时一个样。客户有求必应，随叫随到，手续简便。被群众亲切地称为“便民车队”。特别是近年来油价上涨，运输成本加大，不少车队和个体运输户纷纷抬价，成友公司却坚持微利经营，取信于民，扩大了货源，站稳了脚跟。

(3) 依托本地农副产品，通过联合协作发展运输。改革开放以来，海南省琼海市果菜产量陡增，但因流通不畅，出现大量积压。该市农民吴明洪、雷乃思遂依托本地的大量果菜产品搞起贩运。他们在长坡镇组织起农民运销协会，有卡车 200 辆，仅 1995 年 1 年就运销出各类农副产品 6 万吨。目前，琼海市运销者有万人之多，车辆近 3000 辆。该市农副产品也被他们运往我国大江南北。

(4) 依托邻近地区的大商品市场。浙江义乌小商品市场是东南亚最大的小商品市场，被国家工商局命名为“中国小商品城”。义乌的联托运市场依托该城，每天为其从事货运的

人员达万人之多，介入的运输车辆达 1200 多辆。发达的运输市场把全国最大的小商品市场的货物源源不断地输送到全国各地及边邻国家的消费者手中。小商品市场建立初期，由于货物流量不大，货物运输主要依靠铁路。随着小商品市场的发展，仅靠铁路运输远远满足不了需要。于是在 1985 年 5 月，由一农民率先创办义乌至南京浦口的公路托运线，经过那里的大车再把货物转运到北方各地。这就是义乌市的第一家个体运输服务企业。到 1989 年底，个体、集体、国营一起上，全市共有联托运线点 57 家。由于汽车直运快速、及时、简便、价廉，同当时的火车快件运价相比，汽车运价要低 40%~50%，因而义乌市场更具吸引力，全国各地的客商纷至沓来。而小商品市场和联托运市场相得益彰，相互依存，相互促进。

(5) 从事交通运输业者最好懂得汽车修理等方面的技术。如河北省三河市城关镇的农民宋某，1972 年至 1979 年曾在本县汽车修理厂当修理工，1980 年转到县轴承厂当汽车修理工并拿到汽车驾驶执照。1983 年 2 月他辞掉了已有 10 年工龄的合同工，从银行贷款 4 万元，购买一辆黄河牌柴油运输车，开始了个体经营生涯。他还雇了工，由于本人懂技术，有较强的管理能力，效益始终不错。随着收入的增加，他的运输规模逐渐扩大，运输车增至 3 辆。后来他又办起肉联厂，成了拥有资产好几十万元的私营企业家。

2. 应当注意的风险问题。交通运输业除有较大的事故风险外，还有下列几种风险问题：

(1) 违约风险问题。长途货物贩运户每隔一定时期要与客户订一次合同。由于贩运路途遥远，运输户要承担不能按

日期、按数量送到货物的违约责任，经常会面临失掉信誉、罚扣违约金的风险。如前述从泰和县往广东汕头贩运生猪，最近的路程有 200 多公里，完不成合同每车扣 5000~10000 元。

(2) 价格风险问题。由于产地和销地的价格变化，导致运输户亏损。如泰和县东门村林洪彪，在 1994 年的 1~9 月份，由于这种原因共亏损 10 万元，1994 年 3、4 月份间，实行新税制，谣传猪要抬价，农民压栏不卖，广东客户又压价，有几天每车赔 5000 元。

(3) 货物伤损风险问题。无论运输什么货物，都可能会有或大或小的损耗——途耗，如前述贩猪，在炎热的夏季则很容易死猪。每死一头猪要损失好几百元。即使平时，根据经验，每延长 1 小时运输时间，则损耗增加 5 公斤。

(4) 抢劫、敲诈、勒索、盗窃等风险问题。仍以前述贩猪为例，从泰和县到汕头市，途经江西省 8 个县，广东省 9 个县，每个县都有卡子，收费罚款是常事。交警、路检常命令停车检查，或重车超载，或空车车容不整洁，都是罚款理由。每跑一趟至少要罚 200~300 元，多的可达 1000 元。沿途被勒令停车的时间最少要 6 小时，大大增加了损耗，每跑一趟车停车损耗约 200 多元。如果运输途中死一头猪，则整车猪就会被重新“检疫”，每头收 4 元检疫费，每车就要收 400~600 元，而长途贩运中死猪是难以避免的。

从事交通运输业虽有一些风险，但获利机会也是不少的。只要注意文明运输、文明服务，从事交通运输业也是大有作为的。

### 三、有关政策及规定

申请从事机动车船客货运输的应当出具县以上交通管理部门的经营许可证、车船牌照、驾驶执照，还须办理第三者责任保险和机动车船保险。具体规定有：

1. 从事营业性公路运输和运输服务的个体户（包括联户）必须履有以下手续方可开业：

（1）持当地乡以上人民政府或主管单位的证明，报请县（含县下同）以上交通主管部门进行开业技术业务条件审查。

（2）交通主管部门根据社会要求和其生产能力、经营范围、技术和经营条件情况，在 30 天内提出审核意见，符合条件的发给经营许可证明。

（3）申请者持交通主管部门经营许可证明向工商行政管理部门申请登记，由工商行政管理部门按照有关规定进行审查，核发营业执照。

（4）按国家规定，分别向税务部门申请办理税务登记，向保险公司办理保险事宜。

（5）临时（不满 3 个月）从事营业性运输的（指从事非营业性运输临时转向营业性运输的），经县以上交通主管部门批准，发给临时营运证，即可经营。

另外，经工商行政管理部门批准开业的个体运输户以及临时参加营业性公路运输的个人，按其注册营运车辆数，由交通主管部门发给营运证，一车一证，随车携带，全国通行。从事营业性运输的个体户停业，应在 30 天前向交通主管部门和工商行政管理部门提出报告，经审查同意缴销营运证和营业执照后，方可停业。

2. 专门从事水路营业性运输或营业性服务的应向交通主

管部门领取《运输许可证》或《运输服务许可证》。跨省、跨市（地）经营船舶运输的，应向所在县（市）交通主管部门或其授权的航务管理机构提出书面申请，经市（地）交通主管部门审核后，报省交通厅或其授权的航务管理机构批准，经营本地、市辖区内运输的，报所在市（地）交通主管部门批准，领取《水路运输许可证》或《水路运输服务许可证》。国家对水路运输的运价和收费管理的规定主要有：

（1）水路运输企业和其他从事营业性运输的单位和个人，必须按照交通部和省交通厅（局）制定的运价规章和费率计收运杂费用。

（2）水路运输服务企业的服务标准，由地（市）以上交通主管部门按照价格管理的有关规定制定。

（3）水路运输企业、水路运输服务企业和其他从事营业性运输的单位和个人，应按照国家规定缴纳税金、规费（船舶港务费、停泊费、航道养护费）和运输管理费。

3. 国家对农民个人或联户购置机动车船和拖拉机经营运输业的主要规定有：

（1）国家允许农民个人或联户用购置的机动车船和拖拉机经营运输，各地人民政府可根据当地经济发展的实际需要和油料供应的可能，统筹安排，有计划地发展。

（2）农民个人或联户用购置的机动车船和拖拉机从事营业性运输，须持生产大队或村民委员会的证明，向所在地工商行政管理部门申请登记，经县、市工商行政管理部门审查核准，发给营业执照后，方可经营。常年经营的，发给长年营业执照；临时经营的，发给临时营业执照。

(3) 农民个人或联户的机动车船和常年从事营业性运输的拖拉机，须经县、市以上交通监理、航政部门检验合格，并办理报户（过户）、登记、发证手续，其驾驶轮机人员，必须按照有关规定进行考试、考核，取得合格的证照。在用拖拉机上公路行驶，其证照还须按规定加盖当地公安或交通部门公章，并由公安、交通部门对其行使交通安全管理和事故处理权。凡达到报废标准或超过油耗标准限额的机动车船和拖拉机，均不得买卖和继续使用。

(4) 农民个人或联户经营运输业，可以从事货运，也可以从事客运。从事货运的，主要承担当地农副产品和农村生产、建设及生活物资的运输。不符合上述规定的，交通部门有权进行适当限制。从事客运的大中型客车和小型机动船的客运线路，须经县、市以上交通部门会同工商行政管理部门批准。严禁使用拖拉机从事客运。

(5) 农民个人或联户经营的机动车船和拖拉机，必须在中国人民保险公司办理第三者责任保险和船舶保险（包括碰撞责任保险），从事货运的，还要积极办理承运货物运输保险；从事客运的，还必须办理旅客意外伤害保险。

(6) 经营运输业的农民个人或联户，必须遵守国家政策法规，服从政府有关部门的管理。必须按照国家和省、自治区、直辖市人民政府的规定缴纳税款和费用。必须按照交通部门规定的里程和运价收取运费。承运大宗或贵重货物，应当签订货物运输合同，明确双方责任；发生违约和争议时，应当按照《中华人民共和国合同法》及有关法规的规定处理。

(7) 农民个人或联户合作经营运输业，受国家法律保护，任何部门、单位或个人不得向他们乱收费用，随意罚款或擅自提高收费标准，不得平调或摊派其资财。

(8) 各地农机、交通部门要帮助农村培训驾驶、轮机和维修人员，有关修理部门和经营车船、农机配件的单位，要扩大网点，积极为农户的机动车船和拖拉机提供维修和技术服务，并合理收取费用。

(9) 违反规定的，由有关主管部门视情节轻重分别予以警告、经济制裁、吊销营业执照的处分，触犯刑律的，由司法机关依法追究刑事责任。

4. 国家对农村个体运输户的管理规定主要有：(1) 凡申请经营公路客货运输的农村个体户，必须持有乡人民政府和公安部门（或由公安部门委托农机部门代办）的机动车辆检验及驾驶人员的合格证件，经当地交通主管部门审查同意，发给经营许可证明，到人民保险公司办理保险。再经县一级工商行政管理机关批准发给营业执照，到税务机关办理纳税户登记后，方准营业。

(2) 农村个体运输户要按照批准的经营范围从事客货运输，使用统一票证。

(3) 从事货运的个体户，主要承担当地农副产品和农村生产、建设及生活物资的运输，也可以承担其他运输任务。个体运输户可以自揽自运。承运大宗或贵重物资，要签订货物运输合同，明确双方责任，发生违约和争议时，按《中华人民共和国合同法》及《公路运输合同实施细则》处理。

(4) 从事客运的个体户，主要为本地城乡人民旅行服务，

也可以从事跨地区的客运（包括旅游客运）。交通和工商行政管理部门对个体客运户要和对待国营运输企业一样，一视同仁，根据需要，统筹安排，划定其经营区域或线路。个体客运户和国营、集体运输企业的车辆可以在同一线路上统一排班运行。个体客运户应和国营、集体运输企业一样，实行定线、定时、定班或定区域运输，不得擅自停开或改线，不得抢班或拖拉客人，不得采取不正当的手段干扰其他客运车辆的正常运行。

## 第四章 金融证券及集藏投资

### 第一节 概 述

本章主要介绍除了农业、工业、第三产业之外的金融证券、集藏两类当今比较热门的投资方式。

在本章介绍的投资方式中，储蓄、国债等农民比较熟悉，投资者亦大有人在。但由于不甚了解这方面的投资技巧，很多人获利较少。如有不少人把储蓄看成是攒钱，不了解储蓄的规律和知识，没有使存入的钱得到较多的回报。买国债也是如此，许多人买后就把债券压在箱底，失去了它在二级市场上买卖获利的机会。

一些新建的和原有的大中型企业实行股份制，建立股份公司发行股票。一些金融机构和企业为筹集资金也发行了各种债券。随着经济体制改革的深入，这类投资方式会有更大的发展。如果农民了解和掌握这类投资的知识技巧，将会在证券市场上一展身手，投资获利。

集藏投资是近年来投资的热点之一，而且前景看好，是一项回报丰厚的投资方式。正如古人所说的：“粮食一分利，

布匹十分利，药材百分利，字画千分利。”在农村有很多具有投资价值的民间收藏品，如官窑瓷器、明清家具、古钱币等。其中有的已被人收藏，但由于农民对这类收藏品的价值缺乏认识，投资意识淡漠，还有很多未被发现或不为人所重视。农民若能慧眼独具，投资收藏，就可得到很可观的收益。农民从事本章上述投资应注意以下几个方面：

### 一、根据自己实际情况选择投资项目

投资项目选得合适不合适，对投资能否成功至关重要。在这点上不要盲从、跟风。各人情况不同，机遇不同，别人能赚钱的事，你不一定能赚；别人做赔了，你也很可能干得不错。投资者应头脑冷静，根据情况，做出自己的分析判断。选择投资项目应把握住两点：一是选自己熟悉的，运作起来有把握的行当，轻车熟路，趋利避害，容易成功；二是客观条件有利。

### 二、学习有关的投资专业知识，掌握投资规律，讲究投资技巧

世界上任何事物都有它自身的发展规律，干任何事情也都有它的窍门。掌握了规律，方法得当就容易成功，投资更是这样。所以，投资者对所投资的行业情况越熟悉、专业知识和经验越丰富，就越能把握投资时机，获得更大收益。

### 三、关心国家政治经济形势，学习政策法律知识

社会主义市场经济是法制经济，投资者应学习和遵守政策法规，依法办事。这样才能取得投资的成功。否则，不仅不能获利，还可能受到法律的制裁。金融证券、集藏等投资方式与国家的政治经济形势有着密切的关系。投资者只有关

心国家大事，才能审时度势，把握投资时机，获得更大利益。

#### 四、投资结构合理，避免风险

各类投资收益不同，风险也不同。投资者可根据自己的实力选择投资项目，如果投资风险较大的项目，不要孤注一掷，应分散投资，以规避风险。

## 第二节 金融证券投资

储蓄、债券、股票、基金，都是直接以钱生钱的投资方式，它们各有特点，投资者可以根据自己的条件和情况，选择适合自己的投资方式。

### 一、储蓄

(一) 储蓄是一种安全、可靠的投资方式 储蓄就是把暂时不用的钱存到银行，银行根据存款的种类和期限，按规定对储户支付一定的利息。

把钱存到银行，用时再取，这样既安全，还可得利息。这是人们对储蓄比较普遍的认识。多年来，储蓄在帮助人们安排生活、计划开支、勤俭持家方面确实起了积极的作用。但是，如果说储蓄是一种投资，有些人就感到不理解了。其实，你把钱存入银行，银行以支付利息的方式使你存入的钱保值、增值，使你获得更多的利益，这不正是投资吗？由于储蓄的利率是中国人民银行明文规定、全国统一的，所以存款获利是完全有保障的，不存在任何风险。因此，储蓄是一种最安全、最可靠的投资方式，也是当前农民最基本、最主要的投资方式。

(二)储蓄的种类 按照中国人民银行总行储蓄存款章程规定,我国目前主要有以下几种储蓄存款种类:

1. 整存整取定期储蓄。一次存入本金,按规定期限到期一次取出本金和利息。一般有3个月、6个月、1年、2年、3年、5年、8年几种。

2. 零存整取定期储蓄。每月存入本金,按规定期限到期一次取出全部本金和利息。

3. 定活两便储蓄。一次存入本金,可按规定期限到期一次取出本金和利息,也可在未到规定期限时取出部分本金,所余本金仍按定期储蓄计息。因可提前支取部分存款,所以,此种利息低于整存整取利息。

4. 活期储蓄。开户存款,立有活期存折,随时可以凭存折存款和取款,不限金额和次数。每年结息一次,并入存款本金。

此外,还有大额可转让定期储蓄,以及银行、信用社等部门根据具体情况开办的各种有奖储蓄等。农民可以根据自己的收入、开支情况及存款的用项,选择适合的储种。

### (三) 储蓄的技巧

1. 怎样储蓄获利大。储蓄作为投资手段,同样多的钱因存款的方式、选择的储种、期限不同,获利的多少也不同。采取以下方式可以获利较多,而且可以避免利息的损失。

(1) 选择适合自己的储种。前面讲了储蓄的种类有活期、零存整取、定期、定活两便等等。储户可根据自己的经济来源、收支情况、款项用途等选择适合于自己的储种。对于生活节余,暂时不用的钱,应存定期储蓄,不要存活期,因为

定期储蓄的利率比活期储蓄要高得多。对于每月有固定收入，除生活开支外，节余不多的，可选择零存整取储种。这样，积少成多，积零为整，这对生活不甚宽裕而想购置大件物品或为幼儿储存教育费等都比较适合。对于数额较大，暂时不用但定期储蓄期间内可能会支取部分存款的，可选定活两便储蓄。这样，用时既可支取，利息又高于活期储蓄。活期储蓄，存取方便，但利息最低，一般作为家庭生产流动资金或家庭小额零用等款项，适宜存此储种。

总之，选择好适合自己的储种，既能保证自己的用项，又可减少利息损失，并在同等情况下，获得较大的利益。

(2) 选择利息最高的存款期限。对于储存金额较大的定期储蓄，选择不同的存款期限，最终的总利息是有差别的。以整存整取定期存款为例，同样多的钱，在同样长的总时期内，存储的期次不同，所获利息也不同。比如，你有2万元，5年内可能不用，准备存定期储蓄，那么一次存5年期的定期存款到期利息最高。如果把这2万元先存3年，到期本息相加再存2年期，第五年到期的总利息少于一次直接存5年期的利息。如果本利相加续存5个1年期，最终总的利息最低。所以，如果你要存某个期次的定期存款，最好一次性直接存这个期次，这样存款利息最高。如分为几个较短的期次，尽管本利相加续存，到期所得的总利息相比之下要少，是不合算的。

(3) 如果你想存的期次没有，可以选两个或两个以上的存期组合而成。比如，当你的孩子刚上小学时，你要给他存一笔钱，到孩子初中毕业时才用，而银行没有9年期的存期。

在这种情况下，你采用先存 8 年期，再续存 1 年期的办法比存 5 年期，再续存 3 年期，再续存 1 年期的总利息要大得多。

可见，如果你想存储的时间较长，且银行没有你想存的存期，而要通过两个或两个以上的存期加起来时，你选择的两个或两个以上的存期相差越大越好。最长的存期与最短的存期相差越大，总利息越高。

(4) 分析预测利率变动走势。银行存款利率不是一成不变的，而是根据经济发展状况和物价上涨指数等，少则数月，多则三五年，就会调高或调低一次。如果你想存一笔总存期为 4 年的存款，如上面 (3) 中所说，选定由 3 年期和 1 年期组成，总利息最高。根据《储蓄管理条例》关于定期存款不实行分段计息，一律按存入日挂牌利率计算到期利息的规定，在存款前您应分析预测一下存款利率的走势和大致变动时间，以便决定如何存储。

如果预测四五年内银行利率不会变动，那么先存 3 年期再续存 1 年期与先存 1 年期再续存 3 年期总利息相同。如果预测一年后将降低利率，那么应当先存 3 年定期，这样，这 3 年就可以按目前的高利率计息。如果预测 1 年后利率将提高，那么应当先存 1 年定期，再转存 3 年定期，这样后 3 年就可按 1 年后调高的利率计息。

可见，注意观察分析宏观经济走势，比较准确地预测利率变动的方向和大致时间，可以使存款最大限度获利。

2. 如何减少储蓄的利息损失。农民发家致富，当家理财，所得收入除生活消费外，暂时不用的钱大部分都存入银行，而且大多数是存定期储蓄。我国现行《储蓄管理条例》规定，凡

定期储蓄未到期支取，一律按活期储蓄利率计算。这样，一些定期存单虽已存很久，但遇有急需，提前支取，就会影响利息。那么，如何减少储蓄利息的损失呢？主要有以下几点：

(1) 将存单金额化大为小。有的人喜欢凑整凑大数，把几万甚至十几万元存款，存在一张存单上，以为这样好存取，便于保管，其实不然。因为遇有急需用钱时，哪怕只用其中一小部分，也得全额支出，损失利息。如果储户有几万元存款，可根据家庭消费需要，适当分存几张存单，遇到急需用钱时，可提前支取其中的一张或几张。提前支取的部分，根据规定，按活期存款利率计息，而其他部分存款，到期支取仍按定期存款计息。这样既支取灵活，又可减少利息损失。

(2) 均衡存储，拉开存期的档次。如定期存款，根据需要，存3个月、半年、1年……每隔一段时间都有存款到期，急需用钱时就比较方便了。对于工薪阶层和每月都有收入并有结余的人来说，如果每月都将结余的钱存一张1年期存单。每月有一个存单到期，一年一个循环，采取滚利方式加大存入，既可获利，又可应付急需，减少利息损失。

(3) 对于快到期的定期存单，储户可采取“小额抵押贷款”业务方式解决急需。特别是较大数额的定期存款，快到期而又急需钱用，如提前支取，按活期利率计算，利息损失太大。在这种情况下，储户可以持有工商银行开出的储蓄存单作抵押，来搞“小额抵押贷款”。这样虽然要支付一些贷款的利息，但比起提前支取定期储蓄损失的利息要小得多。

(4) 定期存款，到期及时办理支取或转存手续。定期存款到期后及时转存可以多得利息。定期存款到期后，超过期

限日期，本金以活期储蓄利率计息，而且不计复利，即利息部分不计息。如到期及时转存，到期的本金和利息都可按新的存期利率计息。

大额可转让定期储蓄存单，面额固定，利率优惠，可转让，但不能提前支取，存单过期不计逾期利息。所以，存单一到期，即应办理支取或转让手续。这样既防丢失，亦可转存后即开始计利息。

(5) 做好生活开支计划，将余钱“大头儿”存入定期储蓄，同时，要充分留够“小头儿”，避免提前支取定期存款，造成利息损失。

3. 怎样储蓄才安全。储户在银行存款，一旦不慎丢失存单或存单被偷盗以及其他意外事故，就会给储户带来损失。为了避免损失，保证储蓄安全，储户可以采取以下措施：

(1) 储户在办理存款手续填写存单时，要填写与身份证明一致的真实姓名（不要用化名）和住址，这样一旦丢失或被盗，便于挂失。对已到期的定期存单，要及时支取或办理续存手续。这样储户不损失利息，还较为安全。因为逾期存单不需要取款人身份证件即可支取。如果存单丢失或被盗，持存单者未等储户挂失即支取走，就会造成储户损失。而未到期的定期存单，拾或盗者无存款人身份证件银行不予办理提前支取手续，此时储户如及时挂失，就可以避免损失。

(2) 存款时预留密码。这能有效地起到保证存款安全的作用。储户在办理存款手续时，可设置密码，办理密码存储手续。储户需要取钱时，所提供的密码必须与办理存款手续时所预留的密码完全一致，银行才予以办理取款手续。由于

密码只有储户本人知道，一旦储户存单丢失或被盗，持有者由于不知道密码，前去冒领存款就不会得逞。为了避免设定的密码时间长了忘记，储户可选用生日、节日、纪念日、电话号码或其他有特殊意义的数字作为密码。

如果储户忘记了存款时设定的密码，应带本人身份证件到银行办理密码挂失手续，办妥后方可取款。如储户在存款期中密码失密，需要变更，可持本人身份证件到银行办理变更密码手续。

(3) 存款时预留印鉴。为了防止存单、存折丢失后存款被冒领，储户在办理存款开户手续时，可以预留存款人印鉴。每次取款储户必须在取款凭条上加盖印章，银行在验证此印章与其在存款时所留下的印章底模完全一致无误后，方能取款。只要储户的存单、存折和印鉴不同时丢失，就可以保证存款的安全。

(4) 造册登记。储户应将存单登记在本上，要详细写明存款者姓名、存款日期、到期日期、存款期次、帐号、金额及存款银行名称，如留有密码，应做记号或写明。登记本应与存单分开存放，妥为保管。一旦存单丢失，即可按登记本上的记载，到存款银行挂失。

4. 储户的权益。储蓄作为一种投资方式，当储户把钱存入银行时，储户与银行间就形成了一种债权、债务关系。储户作为债权人，依法享有以下权利：

(1) 储户存款自愿。指存不存款，什么时候存，存多少，存哪一种储蓄，到哪个银行存，均由储户自己选择决定，银行不得强制干涉，不得硬性收存和转存。

(2) 取款自由。取不取款，取多少，完全由储户自己决定，银行不能乐存厌取，故意刁难。当储户需要提取存款时，银行应按规定予以办理，不得延误或拒付。

(3) 储户存款依法享有法定的存款利息，银行应保证储户的利益不受损失。

(4) 银行有为储户保密的义务，也就是说，储户享有银行为自己存款保密的权利。银行不得向外界披露储户存款的数额、户名、地址、密码、印鉴式样及支付情况等，除法律另有规定外，拒绝任何单位和个人查询、冻结存款人的存款。

## 二、债券投资

(一) 债券是大众投资的重要渠道 债券是有价证券的一种。它是政府、金融机构或企业为筹措资金向投资者出具的、承诺按一定利率定期支付利息，并到期偿还本金的债权债务凭证。

政府、金融机构或企业为筹措资金而发行债券，发行者按发行时承诺的利率向债券购买者支付利息，并到期退还本金；债券购买者通过购买债券，将自己的资金交与债券发行者使用，而按发行者承诺的利率领取利息，并到期收回本金。债券发行者与债券购买者是一种债权债务关系。债券购买者是债权人，债券发行者是债务人。对债券发行者来讲，债券是一种筹资手段，而对于广大债券购买者来说，债券又是一种投资工具。债券与股票相比风险小，而与储蓄相比其利率高。债券的这些优越性，逐渐为人们所认识，债券投资也就越来越成为人们投资的一条重要渠道。

### (二) 债券的特点

1. 安全性。如前所述，债券代表了持有人对发行者的债权，它的偿还期和利率都是确定的。无论发行者盈利与否，债券持有人均可在约定的期限内要求发行者偿还本金和利息。与购买股票相比，购买债券较为安全可靠，风险小。

2. 收益性。债券的收益，不仅包括固定的高于银行储蓄存款利率的利息，还包括在证券市场上通过转让获得比一直持有到偿还期更高的利益。

3. 流动性。债券可以在证券市场上自由转让和买卖。

(三) 怎样投资债券 近年来，债券很受投资者的青睐，成为继股票、基金之后的新的投资热点。现在债券市场上债券的品种比较丰富。根据发行的主体不同，债券可分为国家债券、金融债券和企业债券三种。

1. 国家债券。指政府根据信用原则，为弥补国家财政赤字、筹集重点建设资金或偿还旧债本息而发行的债券。由于国家债券是由政府发行和担保的，所以具有风险小、安全性强、流通性强、担保价值高等特点。

国债的债务人是国家，其还款保证是国家财政收入。购买国债，到期由国家，也就是由财政部负责向购买者兑付本息，这是有保障的，不存在信用违约风险，是所有债券中安全性最高的。国债可以在证券交易所上市并公开价格，信誉好，出手快，便于流通和转让。正因为它有上述优点，所以利率也相应地低于其他债券，但比同期银行存款利率要高。国债以其信誉高，流通性强，风险程度低，又体现了合理的市场利率，而受到广大投资者的喜爱，享有“金边债券”之称。

投资国债，还可以从以下几方面获利：

(1) 在二级市场上获利。国债券持有人可以根据国债行情的变化，在二级市场上低买高卖，获取收益。但是，不少人在购买国债后，就将债券凭证搁置起来，妥为收藏，等到到期兑付时才取出。这种用对待定期储蓄的办法来对待国债，使不少人失去了再次获利的机会。

(2) 采取较为有利的买卖方式。在买二手国债时，最好采取委托买卖方式。委托证券商代理买进国债，价位要比柜台买卖便宜，只须付有限的手续费，就可以收到高于柜台买卖的收益率。

(3) 分析比较择优购买。由于国债发行数量的多少、频率的快慢以及其他种种原因，国债发行有时是卖方市场，有时又是买方市场。当国债发行抢手，是卖方市场时，应从速购进。当估计某种国债到发行期结束时仍可买到的，可到发行快结束时再购买，这样既避免过早占用资金，又可提高实际收益率。当国债市场呈现买方市场态势，承销国债的证券商竞相以不同的优惠条件促销时，购买者应货比三家，选择让利最大，条件最优惠的证券商处购买。

2. 金融债券。即银行或其他金融机构为筹集信贷资金、扩大信贷资金来源而发行的债券。与其他债券一样，金融债券是债权、债务关系的一种凭证。金融债券的发行须经金融管理机构批准，并核准一定的额度，所筹资金必须专款专用。目前我国发行金融债券的单位有各专业银行、综合性银行及其他金融机构，如信托投资公司等。金融债券主要有以下几种：

(1) 普通金融债券。与定期存单相似，期限分为1年、2

年、3年三种。均以平价发行，到期一次还本付息，不计复利。

(2) 累进利息金融债券。该债券采取浮动期限式的利率与期限挂钩的方法计息。期限为1~5年，采取分段累进计息方式平价发行。如第一年利率为9%，第二年利率增加到10%，以此类推，至第五年利率为13%。按年计息，不足年的部分不计息。在购入这种债券1年后，如急需用钱，可随时到发行银行兑付。

(3) 贴水金融债券。这种债券是按一定的贴现率，以低于票面金额的价格折价发行。购买时支付的现金低于债券票面金额，到期后按债券面值兑现。债券面值与发行价之间的差额，即为利息。实际上，这种利息在购券时就得到了。

3. 企业债券。它是企业为筹集资金，依照法定程序发行的、约定在一定期限内还本付息的有价证券。企业发行企业债券须经主管机关审批，并在其确定的发行规模内发行。未经批准，不得擅自发行或变相发行企业债券。

企业债券利率较高。购买人可以按照约定期限收回本金、取得利息，并可以转让、抵押和继承。投资债券比投资股票风险小，同时又高于同期定期储蓄的存款利息。所以，农民投资企业债券还是比较合适的。但是，企业债券与国债不同，国债是由国家发行的，兑付本息有保障，而企业债券是由企业发行的，因此有可能出现因企业效益不佳而难以按时兑付的情况。更值得注意的是，在现实生活中，有些企业没有经过有关部门批准，擅自发行债券，以高利率集资，到期却难以偿还。还有的以发行债券为手段，以高利率做诱饵，使一些缺乏经验的人上当受骗。

鉴于以上情况，农民投资债券要谨慎小心，所购买的债券应具备以下几个条件：

(1) 所发行的债券是经国家有关部门批准发行的。债券是经过国家或省级人民银行或计划部门正式批准，并有审批机关批准发行的文号、日期。

(2) 应在报纸或销售点上刊登或张贴企业债券发行章程、筹措资金用途及企业效益情况等。

(3) 企业债券的票面应载明企业的名称、住所；债券的面额；债券的利率；还本期限和方式；利息的支付方式；债券发行的日期和编号；审批机关批准发行的文号、日期；企业的印记和企业法定代表人的签章。企业债券券面应是正规的印刷品。

(4) 购买企业债券时，还应具体了解一下该企业的效益情况，发行债券投资于什么项目，该项目的规模大小、投资期长短、将来能否赚钱等，以此判断企业对发行的债券能否如期兑现。

(5) 企业发行债券必须有担保单位。如果到兑付期，发行债券的企业无力偿还，根据我国担保法规定，应由担保单位负责偿还。

以上(1)至(3)项的审查，主要是看所要购买的企业债券是否是合法的，是否经国家有关部门批准，防止假冒。(4)、(5)两项主要是保证所买的企业债券能如期兑付，收到投资效益。

以上三种债券各有特点和长处，投资者可根据自己的情况和需求，选择购买；如有条件也可各种债券都买一些，收

益会更好。

### 三、股票投资

(一)什么是股票 股票是股份企业或股份公司为集资而发行的一种普通的有价证券，是投资人投资入股的凭证。股票代表着对公司资本的所有权。也就是说，你购买了某公司的股票，你也就成了该公司的股东。作为股东，有选举和被选举为董事的权利，有权对本公司经营状况进行查询；享有对本公司盈利的分配，取得股息和红利，也可转让他人，获得利润。同时，股东应照章纳税；公司负债过多，全部财产不足清偿债务时，股东须投入股金额承担有限责任。

购买股票不仅可以赚得股息，可以享受公司盈利的分红，而且还可以通过买卖股票的价格差，即股票的增值，得到留在公司里未分配的一部分利润。所以，一般讲，股票投资具有较高的投资收益率。

(二)股票的种类 股票是股份的证券形式和证明。依不同的标准，股票可以分为不同的种类。如依股东权利内容的差别，可将股票分为普通股票和优先股票；依股票上是否注明持有者的姓名，股票可分为记名股票和无记名股票；依股票上是否标明金额，可分为有面值股票和无面值股票；依股东有无表决权，可分为表决权股和无表决权股；依持股主体不同，可分为国家股、法人股和个人股等等。

股票的具体表现形式是股票证书。它的制作和发行必须经过国家主管机关的审核和批准，并受到国家的严格控制和监督。股票的制作程序、记载的内容和记载方式都必须符合法律和公司章程的规定。股票应记载的内容一般有：公司名

称；公司登记成立的日期；股票的种类、票面金额及代表的股份数；股票的编号。股票应由董事长签名，公司盖章。如果是发起人的股票，应标明发起人股票字样。

（三）股票的特征 股票作为一种有价证券，只是虚拟的资本，本身并没有价值。股票具有以下特征：

1. 具有不返还性。股票作为股权在法律上的凭证，持有者有权参与红利分配，并按规定行使股东权利，但一经向公司购买股票，就不能中途退股要求返还本金。

2. 具有风险性。购买股票是一种风险投资。股市变幻莫测，危机四伏。它能使人一夜成为富翁，也能让人一夜之间倾家荡产。股票投资利大，风险也大。其风险主要来自以下两方面：

（1）股票发行公司的经营状况。股票一经购买，不能中途退股索回本金。股票持有者能否获得预期的利益，主要取决于企业的盈利状况。企业盈利时，利大多分，利小少分，无盈利不分。如股票发行公司经营亏损，甚至破产，还有可能不能保本，蒙受损失。

（2）股票交易市场行情。与前者相适应，该公司因经营不善，股票市场价格将会跌落，股票贬值，给投资者造成损失。

因此，投资股票应有风险意识和承担风险的心理准备。

3. 具有流通性。股票是一种流动性较大的流动资产。它可以随时在股票市场上转让、抵押和买卖，随时可以变为现金。股票的这种灵活性、变现性和流通性是其他有价证券无可比拟的。这使股票成为一种重要的融资工具和受投资者欢

迎的投资手段。

#### （四）股票投资策略

1. 分散投资，巧避风险。投资股票利大、风险也大。初涉股市者多为小户，资金不多，且多是日常生活中积攒下来的。而股市风云多变，危机四伏，如果炒股将多年的积蓄赔掉，那无论从经济上，还是精神上，对投资者都是一个沉重的打击。为了能获利又避风险，投资者应把手中的资金分别投到不同的投资领域，以避免孤注一掷而造成损失。通俗地讲，就是不要把所有的鸡蛋都放在一个篮子里。国内外许多投资专家都主张“投资三分法”，即把个人的资金分为三份，一份存入银行；一份投资不动产；另一份投资股票等有价值证券。这样，股票赚了，可以增加不动产和储蓄上的投资；输了，也不至亏老本，大伤元气。

分散投资不仅指三分资金投到不同投资领域，而且投资股票也不要将全部资金投资在某个行业或某家公司，而要买不同行业，不同公司的股票。这样，即使在所买的股票中有的公司破产倒闭，损失的只是投资的一部分。其余的部分还是赢利的。

2. 选择最赚钱的股票。面对众多的上市股票，选购哪种股票，是赔还是赚、赚多少的关键，对股民来说是至关重要的。

在一般情况下，股票价格主要是由上市公司业绩决定的。而绝大多数公司经营业绩是与国民经济发展的整体状况相联系的。就某一个公司而言，在一定时期内能快速发展，是与其自身经营状况、发明创造和商业机遇相联系的。所以，选

择股票实际上是对上市公司的选择。

选择上市公司，具体讲，要看两点：

(1) 行业的强弱和发展态势。一般来说，食品业及生产经营人们生活必需品的行业，经济周期的变动对其影响较小。为了避免市场风险，投资者以购买这一类行业的股票为好，而不宜买工业、电子业等受经济周期影响较大的行业的股票。而在经济形势好的时候，食品行业的利润就显得低，而工业、电子等行业的利润就高得多。一般讲，买这些行业的股票，获利的机会比较多。这就是说，买股票首先要选择当时经济形势下最强的行业。

(2) 在选定的行业中，要选择那些产品有竞争力、能产生巨额利润、科技开发领先、管理机构精干、管理水平高的上市公司。这种公司资金雄厚，技术先进，在市场中有很强的竞争力。一般讲，购买这种公司的股票能获得较高的收益。同时，应该注意那些前景不错的“冷门”股票。这些股票价位低，但有成长潜力，一旦引起广大投资者的注意，股价会有大幅度的上涨。

3. 何时买入股票。“买低不买高”是投资股票的一条经验。股票在低价位时可能上涨的空间较大。如此时买进，等价格上涨到适当的时候卖出，能得到丰厚的收益。相反，如在高价位时买进，股票上涨的空间较小，风险较大。

何时是股票的低价位，买进股票最合适，这主要可以从以下两种情况分析掌握：

(1) 当股票跌势已到末期，股市行情进入盘整阶段，这时是买进股票的最佳时机，因为这时股票再也跌落不下去，股

价会出现回升。

如果你认为某种股票价格已跌到底点而购买了这种股票。在你买后，该股票价格仍继续下跌，这时你应再适当买进，这样可以减少损失，甚至扭亏为盈。例如你以每股 8 元价格买进某种股票 1000 股，买后该股票价格降到每股 6 元，这时你可再买 1000 股。那么你手中的股票价格即为平均每股 7 元，如该股票价格回升至 7.5 元时卖出，虽然低于第一次买进时的价格，但这并不赔钱，每股还可赚 0.5 元，2000 股即可赚 1000 元。

(2) 股市开始“回升”时购买。股市的低谷往往是难以预料的，当股价反弹时方能确定得知。对于实力不很雄厚的投资者，在股票跌落后刚刚回升时购买较为适宜。因为股票跌到底又回升已成定势，这时购买比较稳当。

另外，如有机会，最好买原始股。因为原始股的价格一般要比二级市场的最低价还低，这种股票一旦上市，会有大的收益。

4. 何时卖出股票。当股价涨势已达末期，成交量逐日萎缩，股价上升乏力，形成盘整态势，此时卖出股票时机最佳，但此时机一般不易把握。当股票刚刚开始回跌时，能将股票卖出也是获利的好时机。但实际上对绝大多数人来说，要想在股市顶峰时把股票卖出，几乎是不可能的。而股价一旦下跌，有时又有“一落千丈”之势，而使许多人已快到手的几万、十几万或更多的收益，化为乌有，甚至血本无还。因此，投资股票切忌一个“贪”字，这对中小投资者更为重要。一般讲，投资者应在分析股票实力的基础上，预定一个比较有

把握的获利目标,只要在股票上涨已使自己获得足够的利润,达到自己预定的获利目标时,就应立即卖出。这样,既不受损失,又能比较稳妥地赚钱。

值得投资者特别注意的是,如果股票价格急剧上涨,投资者就应该卖掉手中大部分甚至全部股票,而不应该抱着股价还会再涨的希望,把已增值的股票紧紧攥在手里,舍不得卖掉。暴涨必然暴跌,这是各国股市的一条共同规律。投资者如果在股价暴涨时将自己手中的股票抛出,那么在继之而来的股价暴跌时,他会为自己已到手的丰厚利润而感到欣喜和庆幸。

#### (五) 农民投资股票应注意的问题

1. 要有风险意识。股票利大,风险也大。所以农民投资股票,不要孤注一掷把所有的钱投在上面,而应考虑自己的投资条件和承担风险的能力,量力而行。像前面提到的“投资三分法”,把一部分钱投在股票上。特别值得注意的是,切不可借钱炒股票,以免遇到股票价格暴跌,使自己陷入绝境。

2. 有的农村离证券交易所较远,而股市瞬息万变,这给农民炒股带来诸多不便。所以农民如投资股票,应选择绩优股以作中长线为宜。

3. 股票的涨跌是由政治、经济、上市公司的经营状况等诸多因素决定的。因此,农民应关心政治经济形势,学习一些股票知识,了解股票市场运行的内在规律,分析上市公司的经营状况,以此决定自己的运作。不要轻信传言,克服从众行为。

4. 股市最忌一个“贪”字,应见好就收,才不致于吃大

亏。当股价上涨时，一心想追求最大的利润，迟迟不肯卖出股票；当股价下跌时，想股价还会继续下跌，迟迟不肯购进。这样就会错过良好的投资时机。

#### 四、基金投资

基金投资是基金发起人通过发行基金券，将投资者分散的资金集中起来，交给专门的投资机构管理，由证券分析专家和投资专家具体运用操作，并将投资收益分配给基金投资者的投资制度。投资者获取收益，同时要向基金管理机构交付一定的服务费用。基金的发起人必须具备法人资格，发起人申请设立投资基金，须经主管机关批准，并向主管机关提交有关文件。

投资基金是一种融资、投资和有色证券管理相结合的金融工具。它的特点是将众多投资者分散的空闲资金集中起来，成为雄厚的投资基金，由专家管理，分散投资，减小风险，并可以使投资者获得较大收益。因此，很受中小投资者的欢迎。具体讲，基金投资主要具有以下优点：

（一）分散投资，减少风险，收益较好 中小投资者手中的资金大都是长年辛苦劳动，省吃俭用积攒下来的。对他们来说，进行投资首先是避免风险，同时尽可能获得较大收益。众多投资者以自己有限的资金购买投资基金的受益凭证，集少成多，汇集成一笔雄厚的资金。投资专家们将集中起来的基金分散投资于各种股票、债券以及其他有色证券等，这样分散投资，也就分散了风险。由于所买股票的品种多，所以即使一些股票价格下跌，造成损失，也可由另一些股票价格的上升来补偿。但如果是个人投资股票，由于资金有限，只

能选购一种或几种股票。一旦所买的股票价格下跌，就会损失惨重。共同投资基金使投资者以有限的资金享受到较大的投资利益。

(二) 弥补投资者时间和专业知识的不足 股市价格上上下下，瞬息万变。有些投资者或因缺乏投资知识，或因信息不灵，不了解股市行情，或者时间、精力不足而在股市上屡屡受挫。共同投资基金设有专门的投资分析部门，并聘有投资专家。他们有丰富的专业投资知识和投资经验，信息灵通，了解股市行情，能比较准确地预测和把握投资走向、投资时机，以及如何投资，因而能最大限度地获得利润。

(三) 流通性好，可以随时变现 投资基金发行的受益凭证可上市转让，如果投资者想抽出资金，可以将手中的受益凭证转让出去。投资者还可以低买高卖的方式赚取差价收益。

共同投资基金具有以上特点，它对那些本钱不大，缺乏有关投资知识，又没有充裕的时间和精力，只能承担有限的风险而想投资于证券市场的中小投资者是很适合的。

### 第三节 集藏投资

集藏投资是近年来投资的热点之一，而且投资前景看好。值得投资的集藏品很多，有名人字画、名窑古瓷、珠宝玉器、明清家具、古钱币、古铜镜、古铜香炉，以及邮票、纪念币、磁卡、粮票等等。本节主要介绍邮票、字画、瓷器等几种集藏投资。

#### 一、邮票投资

(一) 邮票为什么能成为一种投资手段 无论是公文往来,还是日常生活中邮寄信函物品,都离不开小小的邮票。邮票是国家法定的邮资凭证,是寄件人向邮政部门交付邮资的标识。邮票之所以成为一种大众化的投资手段,是由邮票发行的特点和供求关系等因素决定的。邮政局印制邮票是有一定发行数量限制的,而且是一次性发行,数量是固定的。发行量是决定邮票市场价格的重要因素,发行量少的邮票升值快,反之则慢。而且邮票发行后投入使用会有很大损耗,随着时间的推移,邮票的存世量就更加稀少,而邮票集藏者与日俱增。物以稀为贵。所以,集藏邮票不仅可以增长知识,陶冶情操,而且可以获利,因而成为一种大众投资手段。

## (二) 投资邮票的策略

1. 选择最有升值潜力的邮票。这对投资者是至关重要的。据观察,目前以下几种邮票比较有升值潜力。

(1) 反映“历史”的。有些邮票比较系统地反映了某一历史过程、某一历史事件的发展。如反映建国后我国农村经济发展变化的、反映会议题材、“文革”题材、“九七回归”题材等。

(2) 反映中国民俗艺术的。这类邮票很多,如戏曲、民俗、文学、工艺美术、建筑文物、人物等,这类邮票大都有收藏价值,因而也具有投资价值。另外,实寄封、片,是编邮集决不可缺少的邮品,特别是那些反映“历史”、“过程”、“发展”的实寄封、片,对集藏和投资者是很重要的。

2. 买少不买多。前面讲了,邮票的发行量是决定邮票市场价格的重要因素。发行量少的邮票,今后增值潜力大;发

行量大的邮票则相反。

3. 买高不买低。现在邮票市场上，邮票价格变动频繁，但总的趋势是向上走的。如果你看好两套邮票，一套价格高，一套价格低，当你手头的钱允许，那你就该先买下那套价高的。购买高档邮票虽然花钱多，但其价格上涨快，所以回报也高。就高不就低是购买邮品时一种较为有利的选择。

4. 买涨不买落。虽然邮票价格总趋势永远是上涨的。但就某段时间来说，却是有的邮票价格上涨，有的邮票价格下跌，而且下跌后何时价格再回升也不一定。为防止长时间被套，并使投入邮票的资金，尽快获利周转，在买邮票时要注意买涨不买跌，即当某种邮票价格才启动时要赶快买进，而当手中的邮票价格连续快速上涨时，可以全部抛出，获利了结。而对那些发行量大的邮票，价格正在回落时，不要轻易买进，以免较长时间窝在手里，占压资金。

5. 及时购买新发行的邮品。这种邮品如“拜年封”、“特种封”、“纪念邮资系列信封”、“纪念邮资系列明信片”等，制作精美，价格较低，而且发行量少，因此这类邮品升值较快。对于系列邮品，以买首为好，因为系列邮品开始第一组发行量相对较小，如第一轮生肖邮票中的“猴票”（T46）升值较快，具有较高的投资价值，而其后的发行量较大，价格平平。

6. 根据情况，确定资金投向。投资邮票，可以把有限的资金分几部分。有的用来购买涨势较大的小型张，有的购买“文革”票或清代、民国珍稀票品，这样既可有较高收益率，同时由于票样多，买者易求，资金也周转得快。对于看准的邮品，也可将全部资金投上，集中购买一两个品种。这样涨

势大，收益明显。为了便于今后交易，购买时，在规模上，邮票以整版、小型张以整盒为宜。

7. 调整邮票结构，使邮票处于升值的最佳状态。邮票价格从总趋势上讲是上涨的，但在一定时期并不是所有邮票的价格都上涨，就是价格上涨的邮票，其涨幅也不一样。因此，作为邮票投资，不是买了邮票束之高阁静等它升值，而应注意调整手中邮票的结构。

调整的方法，因人而异。对于初涉邮市投资的人来说，可以按照以下两个原则进行调整：

(1) 邮票价格上涨的次序是小型张高于特种票、特种票高于纪念票。

(2) 年代远的邮票价格高于年代近的邮票价格。

投资者可根据手中邮票的结构和邮票价格上涨的趋势，买进有价值的邮品，将自己富余的邮品卖出。这种调整可在集邮者或集邮投资者之间进行，也可通过参加邮品拍卖会进行。通过调整手中邮票的价格，使自己的邮票总体上处于升值的最佳状态，使在邮票上的投资，得到更高、更快的回报。

### (三) 投资邮票应注意的问题

1. 投资回报期长。邮票的价格随着时间的延长而增加，年代久远的邮票比近年才发行的邮票价格要高出几十倍甚至几百倍。邮票投资的回报周期少则要五六年，一般在八至十年，甚至更长。所以，投资邮票要沉得住气，耐得住性子。作为一个邮票投资者首先应是个集邮爱好者。方寸之地大有学问，投资者应学习邮票发行史，了解邮票的设计、印制等知识，提高自己的邮识水平。这样，把学习、鉴赏、投资结合

起来，既能定下心、沉住气，陶冶情操，丰富知识，提高鉴赏能力和邮识水平，又能合理地调整手中邮票的结构，掌握邮票市场价格涨跌规律，不失时机地使自己的邮票升值，获得丰厚的经济回报。

2. 防买赝品。投资邮票的人最怕花大价钱买到手的东西是赝品，这样损失最重。物以稀为贵。发行量小的邮票，价格上涨快。年代久远，发行量小，存世量更小的邮票更是珍稀之品。这正是邮票投资者和集邮者高价以求的，也是造假者仿冒的主要目标。所以，求购珍稀票时要千万小心。如辨识经验不足，最好请对稀缺票鉴定有深厚功底的人事先予以鉴定，或是到邮品拍卖会上去买，因为拍卖会拍卖的邮品是经专家鉴定过的，一般不会是赝品。

## 二、字画投资

(一)收藏字画为何是一种投资手段 书画作为艺术品表现着画家独具的艺术风格和时代特征。一位画绩颇丰的书画家一生所画的画是有限的，特别是当书画家去世后，其作品不能增多了，这些艺术珍品随着时间的推移，存世量会日渐稀少。可是随着社会的进步，经济文化的发展，喜爱书画、鉴赏收藏书画的人却越来越多。物以稀为贵，书画珍品的增值也就成为必然。

90年代以来，在书画拍卖会上，张大千、齐白石、李可染等名家书画作品，均卖到22万至40万港币。1993年朵云轩在上海举办的书画拍卖会，竞购踊跃，拍卖出的117件书画作品，成交额达829万港币。超出原估计成交额的60%，可以看出，我国已有不少投资者把收藏书画作为一项投资潜力

很大的项目。

## （二）书画投资技巧

1. 买真品，防止买赝品。书画收藏只有买真品、精品才能保值、增值。而仿冒品与真品像一对伴生的兄弟，鱼目混珠。书画作伪，历代皆有，其原因很复杂，有的是为了赚钱，也有不少是出于别的原因。特别是现在大量的赝品、仿冒品充斥市场。为了迷惑买家，卖者要价基本与真品相同。有时甚至使一些有经验的收藏者也难免上当。所以，书画收藏投资既是一个收益高，也是一个风险大的投资。为了避免造成投资的损失，投资者必须具备较深的鉴别知识。

一般讲，主要从以下几方面来鉴别：

（1）书画家的艺术风格。一个书画家长年累月所形成的笔法习惯，无论其作品题材如何变化，总能看到他的笔法轨迹和风格特征。所以要熟悉主要书画名家的艺术气质、师承渊源、作品境界以及创作的笔法、用墨用色等独特之处。尽管一些仿冒品形似，但仔细端详，就会现出破绽。因此，了解和掌握书画大师的艺术风格和特征有利于辨别真伪。

（2）书画的时代风格。书画作为文化艺术，既有其自身的积累和师承，也有自己发展的历史，是历史文化演变的结果。同时，也受当时社会的政治、经济、文化、物质条件及生活习俗的影响和制约。这是任何书画家都不能超越的。不同时代的绘画有不同的风格，掌握各时代不同的风格特征，对鉴别真伪极为有利。如果一幅绘画不符合时代特点，那很可能是赝品。如以花鸟画为例，五代、北宋以后才有写意的花鸟画，而五代、北宋时花鸟画着重写生。如果一幅标明为唐

代的写意花鸟画，那肯定是假货。因此，符不符合书画的时代风格，是鉴别真伪的关键。

(3) 书画的落款和印章。书画作伪者常常利用无款字画或残破字画，在落款和印章上做手脚。落款处作假，有的伪造签名，有的伪造印章。对签名真伪的鉴别，一是从笔法和书法功力上辨认；再者是从书画家名、字签署习惯上辨认。对印章的鉴别也可从两方面看：一是看印章。不同时代印章的形状、刻法、篆文以及印章的用料质地多有不同。如宋代印章以铜、玉居多；元代印章质料有木、铜、玉、石。而明代中后期印章质料以石质居多。再看印泥。元代以后印泥是和油调朱而制，而宋以前多用水印，以水调朱。南宋以后至元也有用蜜调朱的。调制方法不同，颜色不同。以此也可发现破绽，辨别真伪。另外，也要注意看落款年月与作者出生年月是否相符，与事实有无出入。这些往往被忽视的地方，有时也可发现破绽。

(4) 画纸画绢。书画所用的纸和绢，各个朝代也有所不同。宋、元所织的绢无论是粗细，还是色度都有差别。而一些朝代造纸用料也不相同，如隋、唐、五代大都用麻纸，北宋早期用树皮造纸，而后期又有用竹料造的纸。如书画上落款的朝代与绢、纸的朝代不符，亦可断定为赝品。

(5) 画面所表现的内容。在不同的历史时期，人们的审美标准不同。如在人物画法上，唐代仕女多体态丰腴，而明清仕女多弱柳扶风、典雅清秀。而其服饰、发式、摆设、器物式样等亦有明显不同，如果一幅落款是元代的人物画，而人物的服饰是明代才有的，那这张画肯定是伪品。所以熟悉

各时代的服饰、器物对鉴别古字画是很有益的。

2. 掌握字画的价格。字画投资属中长期投资，购买价格合理，对投资者是十分重要的。买主要做到心中有数，可根据以下几方面衡量：

(1) 字画作者的知名度和影响。知名度高、影响大的作者书画价格高，反之则低。古字画价格高，近代、现代的字画则低。书画家辞世后比其在世时的作品升值，越是名家之作，升值越高。

(2) 同一书画家或名气大小相似的书画家，其画的价格高于书法。在绘画作品中，山水画最贵，其次是人物小幅，再次是花鸟竹石，最后是走兽鱼虫。书法作品，楷书最贵，其次是行书，而后是草书。

(3) 字画幅面情况。字画幅面情况，或称“品相”，分为上中下三等。纸绢完好无损，幅面清洁，背面无贴补为上品；表面完整，但幅面基本上由贴补而支承，尚能保留原来风格、神彩的为中品；幅面破碎，完全靠拼凑贴补来支承，为下品。幅面等级不同，价格差别很大。

(4) 书画的质地、格式。书画质地、格式不同，价格也不一样。从质地讲，一般纸本优于绢本，而绢本优于绫本。从格式讲，立轴一般高于横幅。而且立轴、横披、手卷都有尺寸上的讲究。屏条自四条起，最多十六条，并均为偶数。合规格的价码高，不合规格的影响价格。

此外，书画有无名人题跋，是否经名家权威鉴定收藏，甚至购买时国内外的政治、经济状况，书画行情走势，购买环境、时节等都会对书画的价格产生影响。投资者应权衡分析，

审时度势，以合理价格购买自己中意的书画收藏品。机会好还可能以低价购买到有升值前景的俏货。

3. 初涉字画收藏者的投资技巧。收藏字画也和其他收藏一样，时间越久远，存世量越小的书画珍品，价钱就越昂贵。刚开始投资书画收藏的人，大都缺乏经验，实力不强，最好不要买价格昂贵的书画，以免看不准，买了赝品，损失惨重。但是，也不要买毫无收藏价值的东西。一般应从自己的实力出发，不妨先收藏以下方面的书画：

(1) 民国以后，在国内已成名家的书画作品。这些作品时间较近，作者多为名家，其作品价格高，但增值也明显。对一般投资者较为适合，可作为投资重点。

(2) 收藏当代画绩卓著、极具潜力的中青年书画家的作品，其价格较低，但若干年后升值较快。

(3) 找冷门，抓机遇。冷门投资，热门时收效，这是投资的一大诀窍。如“文革”期间的艺术品，因其带有强烈的时代特征，使许多人不愿收藏，但这也正是收藏的冷门。再有农村贴的木版年画，因生产量大，价格便宜，不被人重视，年年贴，年年揭，一丢了之，少有收藏者。凡此种种，都是收藏的冷门。特别是没被更多人注意时，在这方面投资最好。

4. 如何保管字画。收藏字画属金额大的中长期投资。但书画幅面的污损会使原本珍贵、价位较高的书画掉价，从而使收藏者蒙受损失。因此如何妥善保管收藏的书画，是投资书画收藏者必须十分重视的问题。每个人家居环境和情况不同，所藏的画卷质地、画的种类和书画绘画的时间不同，收藏方法也不尽相同。但总的讲，在收藏上要注意以下几点：

(1) 避免受潮和暴晒。书法和国画是在纸和绢绫上作画，最怕潮湿，所以应将书画放在密闭的木箱里。箱中可放适量防潮剂。每隔一段时间要将书画取出通风晾干，但要避免暴晒，以防画卷变脆变色。油画最忌潮湿、不通风。这样会导致油画发霉，所以收藏油画的柜子应放在干燥、通风处，并避免强烈的阳光直射，温度最好保持在 15~16℃ 为宜。

(2) 勿挤压、折死印。书画破损就会影响其价值。有的书画如生宣纸质地较脆，受压或折叠会出现严重折痕，甚至断裂，所以保管时应以平整舒展为好。熟宣纸虽质地较软，但也不宜生折硬压。对暂不装裱的书画应先托底，避免因折痕而产生破损。

(3) 防虫蛀。书画存放在密闭的木箱或画柜中，为避免虫蛀，需放除虫剂，但勿放入樟脑球，以免造成画面产生斑点。

### 三、瓷器投资

(一) 投资瓷器是一条生财之道 我国的制瓷业历史悠久。早在唐代，瓷窑生产的青瓷和三彩就已名震天下，行销海内外。近些年来，随着改革开放的深入和对外文化交往的发展，中国名窑陶瓷在海外艺术品市场上非常受人喜爱，成为竞价拍卖最为激烈的拍卖品。1988 年 11 月，在香港举行的古物拍卖会上，日本首次以相当于 4370 万日元的高价标得一件明洪武时期釉里红牡丹蓬花大盘。1992 年，在香港拍卖的乾隆粉彩花瓶，以高达 150 万港元成交。国内文物市场对瓷器一向炒得很火。随着时间的推移，百年以上的品位高、成色好的瓷器精品将会越来越少，其价格势必上涨。所以收藏

瓷器是一项会有高效益的投资。

但是，有些人并不了解瓷器的投资价值。甚至他们想也想不到自己家中老辈子传下来的碟碗也很值钱。河北省某地有位文物保管员到一农户去。农户院子里几只鸡正从一只青花碗里啄米吃。鸡吃食时碗发出清脆的响声，引起了文物保管员的注意。他端起碗，仔细辨认，此碗竟是一件很有价值的文物。在农村说不定还有些人家在把明清时期甚至更早些的碟、盘、碗、壶、罐、盅等饮食器皿和生活用具作为普通的甚至认为是陈旧的器物，并不十分珍惜地使用呢！可见，缺乏鉴识瓷器的专业知识，不懂得投资瓷器的价值，不仅断了一条财路，而且还会毁坏自己手中的珍品宝物。

（二）哪些瓷器有投资价值 自古以来，瓷器与人们的生活关系密切，有的用作饮食、生活日用器皿；有的用作文房用品；有的作为观赏陈设。瓷器不仅用项多，而且款式、造型、颜色、图案等更是林林总总，各具特色。但是，从胎质和做工看，瓷器可分为细路瓷和粗路瓷两大类。在中国古瓷发展史上，自唐开始就有官窑、民窑之分。所谓官窑，是指官办窑厂和宫廷用瓷。民窑，即民办窑厂。由于封建社会等级森严，在器物上也有明显反映，民窑和官窑有很大不同。

细路瓷有的产自官窑，有的产自民窑。由于精工细做、用料上乘，所以细路瓷器一是胎质坚白细腻，瓷质莹润，瓷器造型端庄秀美，彩绘图案工笔细腻。特别是官窑瓷器，做工更为精细，其胎质、釉色、装饰都达到了更加完美的程度。二是讲究款式，瓷器上不仅有朝代年款，在款式、文字排列及字体也有讲究，而且在清代官窑和民窑的高级制品中，还有

许多堂名、轩名题款。由于细路瓷做工精美，一般讲，其价值高于粗路瓷，尤其是官窑瓷，价值更高，在收藏、投资上，一直是抢手货。

粗路瓷都产于民窑。其胎质粗糙，造型普通，绘制也简单，是当时百姓的日用瓷。在偏僻的农村，这类瓷器至今极为常见。由于这类瓷器生产量大，流通面广，在古物市场上常见，且价格相对低廉。民窑粗瓷中，那些造型优美，釉色晶莹，画工拙朴流畅，显现着浓郁时代风格的精品，同样具有收藏价值。

### （三）瓷器收藏投资技巧

1. 要选购具有收藏价值的真品、上品。古瓷中的真品、上品，不但值得收藏、玩味，还可以保值、增值，但如果买了仿冒假货，就会浪费钱财，造成损失。辨别古瓷器真伪，要从瓷器的造型、样式、釉色、图案及其用料、铭文等方面进行辨别。内行的收藏家很容易看出仿冒品的破绽，而初涉瓷器收藏的人经验不足，很难分辨真伪，所以，在购买时应请内行人帮忙鉴定，以免上当。

2. 要买精致、完好的古瓷器。精致的古瓷器反映着当时的工艺水平和社会繁荣，具有很强的艺术性，比粗制滥造的古瓷器行情要高得多。所以在购买时，对古瓷器的精致度要特别加以注意。当然，所要购买的古瓷器，更不要有残缺和污迹。只有完好无损的古瓷精品，才具有收藏和投资价值。

3. 把握行情，选择最佳的投资机会。古瓷器行情与一定时期的社会时尚和国内外形势有着密切的关系。很简单，现在拍卖市场上把古瓷精品炒得火爆；而“文革”时，画有仕

女图案的瓶、罐或其他被认为是“四旧”图案的瓷器，都在被扫、被砸之列。不同的社会形势，都会给古瓷器行情带来很大变化。同时，古瓷器在海外市场的行情，也会影响国内古瓷器的价格。另外，古瓷行情还与地区及购买地点有关。购买者应把握行情，抓住最佳的购买时机，以求用合适的价格，买到有收藏价值的精品。

4. 初涉古瓷器投资，刚开始时最好不要买太昂贵的东西，以免上当时损失严重。有经验、实力强时再搞大额投资。但无论何时都要买有收藏价值的真品、精品等。

#### 四、黄金、珠宝投资

(一)黄金、珠宝为什么成为投资手段 黄金是一种高贵、美丽、耐久的金属，它不褪色，不生锈，不受腐蚀，能抗酸碱，能永久保存，且资源稀少，开采的难度大。黄金的这些天然属性和它的稀有性，使它成为世界通用的货币，成为国际上政府之间、私人之间交易和信用的工具。黄金这种世界货币还同所有的钞票不同，它不受通货膨胀的影响，当其他货币贬值时，它不但不贬值，相反身价更高。故而黄金作为一种有效的保值手段，成为世界范围内最有效、流传最广的投资工具之一。

珠宝成为投资手段是由它的珍贵和稀少决定的。珠宝颜色艳丽，光泽晶亮，体积小，便于贮存和携带，不易磨损，故被人们喜爱而成为高贵的饰品和收藏品。但珠宝大都非常稀少，而人们对珠宝的消费需求却日益增加，人人都想拥有它、收藏它，供求比例失调，永远供不应求，必然导致珠宝的价格与日俱增。正因为珠宝价格的这一变化规律，才吸引人们

购买和收藏，日后待价而沽，从而成为一种广泛的投资手段。

(二)投资技巧 大宗黄金投资是金条投资和黄金期限投资，但对于普通农民来说，金币投资才是广受欢迎的投资选择。金币除了可作为黄金用于保值外，还有收藏价值，尤其是那些做工精细、图案精美的纪念性金币，既有欣赏价值，又具有极大的增值价值。如1982年我国发行的熊猫金币，已成为国外、国内的收藏珍品之一，现价已达发行价的若干倍。另外，市面上还有另一种金币，如我国在1979年发行纪念中华人民共和国成立30周年的金币，属纪念金币。纪念金币的售价比它实际含金的价值高，但因为它具有纪念价值，讲究做工和设计，发行量又有限，故日后能升值。投资金币的技巧和注意的问题有：

1. 注意金币的发行机关，国家银行、中央银行发行的金币，权威性高，增值前景好。

2. 注意金币有无面额。有面额的，属于金币，有增值潜力；无面额的，只能视为金章。

3. 工艺是否精美，图案是否受欢迎。根据一般的经验，以动物和女性作为图案的较受人们青睐。

4. 发行量的大小。发行量越小，越有升值潜力。

5. 长期留心收藏潮流和市场趋势，重点关注某种或某几种金币的市场需求，全面把握，重点经营，将有助于投资成功。

俗话说，黄金有价，珠宝无价，的确难以衡量珠宝的价值，这就为珠宝投资增加了难度。需要注意的问题和一般的投资技巧有：

1. 慎选投资对象。珠宝种类很多，有珍贵珠宝，也有普通珠宝。如果购买珠宝志在投资，就应该选择佳品。钻石、祖母绿、猫眼石、红宝石和蓝宝石，是珠宝界公认的五大宝石，以这些为投资对象，有较可靠的增值性。但从市场性考虑，要切忌选择过于稀少而价格昂贵的作为投资对象。通常 1 至 5 克拉的宝石在市场上容易脱手，作为投资对象比较有利。

2. 宝石的价位受其色泽、品质、重量、工艺等诸多因素的影响，购买时一定要索取权威机构的鉴定书，以确保珠宝的价值与其品质相符。

3. 谨防伪品。珠宝公开性差，鉴别的专业性强，因此投资者在购买时须特别注意上当受骗，一定要仔细鉴别辨认，自己把握不好的，要请有经验的专家帮助。此外，不要相信打过折扣的珠宝卖品，宝石本来就是价格昂贵的，珍品、真品均无降价出售的理由。便宜货往往是有瑕疵的次货，或是人工合成的伪货，购买这种珠宝当然达不到保值、增值的投资目的。

4. 注意信用商誉，宜在信誉良好、服务上佳的珠宝店购买珠宝，权益较有保障。

## 第五章 投资决策

以上四章分别介绍了对不同产业部门进行投资的问题，本章拟从决策科学的角度，就如何对投资进行操作，介绍一些必要的决策知识和方法。第一节重点介绍投资决策的步骤和应注意的问题，了解掌握这些内容可以减少投资的盲目性，提高科学性；第二节介绍投资效益知识，作用是启发投资者采用科学的分析方法，谋求投资的较好效益，同时这些知识还能比较不同投资方向的差别，在其广阔的投资领域中选准投资项目；第三节介绍的投资方法是在投资项目确定之后，对不同方案进行比较、筛选、抉择的知识，是对投资项目更深入、更具体的分析，到了这一步投资决策即告完成，可以进入实际操作了。

### 第一节 投资决策概述

当看到别人从事某项营生赚了钱，或从报刊、电视、广播中得知某项事业可以赚钱之后，有时会受到启发和引导，产生试一试、干一干的欲望，进而对这件事的细节作深入的思考，对花多少本，赚多少钱，有什么风险，有多大把握等问

题做到心中有数，然后对投资还是不投资拿个主意，这就是投资决策。

### 一、投资决策的重要意义

古今中外，大事小情，决策的意义都是非常重要的。诸葛亮作“隆中对”而使刘备三分天下，孙膑献策而使田忌赛马胜齐威王，这些故事人人皆知；中国、外国的企业家、大老板，依靠卓越的决策，一夜之间成为百万富翁，干出一番宏伟事业，这类事实比比皆是。因此可以说，正确的决策可以闯天下，创奇迹，可以战胜对手，可以发家致富。因而在很大程度上成为决定一切事情成败的关键，这就是决策的普遍意义。

在投资决策中，它的具体意义表现在：第一，投资的领域十分宽阔，投资的项目千差万别，但每一个投资项目不见得都有效益，各个项目相比，效益水平也决不完全一样，如果决策做对了，选择合适的投资项目，这就容易成功赚大钱，否则就有可能无钱可赚，甚至完全失败，与最初的主观愿望背道而驰；第二，每一个投资项目或多或少都要有一定的花费，付出一定的劳动，当发觉决策不妥而调整投资项目的时候，这些已经付出的花费不一定都能收回，工时白费了，原料、设备、工具没用了，即使这些物质资料能转卖，损失也恐怕难以避免，越是大的投资项目，损失也往往越惨重。为了防止“一失足成千古恨”，每一个投资者都应该高度重视投资决策问题。

80年代初期，有一位日本人在考察了中国企业管理的现状后，曾指出我国同日本的差距主要在决策问题上，具体说

是，日本企业“一慢两快”，中国企业“一快两慢”。所谓“一慢两快”是：决策慢，行动（指建设、技术改造、投资方案的落实等）快，投资回收快。企业无论新建，或是投资做什么事情，决策者反来复去地考虑，有时花上一两年甚至更长的时间，直到每一个重要问题，甚至每一个细节都胸有成竹了，再拍板定案。但一旦决策，实施需要雷厉风行，争时间、抢速度，尽快建成，投产见效，这样一来，投资回收自然就比较快了。当时，我国的企业正好相反，决策仓促，一拍脑瓜，一次会议，一个批示，决策就定下来了。但由于许多问题和困难没有考虑好，行动起来麻烦就多了，完成的时间和投资回收的期限也就难以尽如人意了。这种状况现在已经基本转变了，但历史的经验不应忘记，每一个投资者都应该借鉴国内外和古今中外一切成功者的经验，把决策当做事关成败的头等大事，首先过好决策关。具体要求是：

1. 决策要舍得花时间。要谨记“三思而行”、“慎思笃行”的古训，不要草率行事，在许多重要问题没有弄清楚以前，不要急急忙忙把自己口袋里的钱扔出去。

2. 要舍得花决策费用。大型投资项目是要花费很大论证费用的，在国外可达投资总额的10%。农民投资项目尽管一般比较小，但必要的花费还是需要的，如实地调查费用，必要的资料、信息收集和分析费用，聘请行家进行论证的智力劳务费用，向有关机构的咨询费用等，在决策阶段花点小钱，可能以后不赔大钱或赚大钱。

3. 要懂得或最好掌握一点决策的知识，提高自身的决策水平。

## 二、投资决策程序

决策是一个过程，从产生投资欲望起，到最后拿定主意，拍板定案，总得需要若干天，甚至若干年的时间。在这一过程中应该做哪些工作？先做什么？后做什么？具体分为几个步骤？这就是决策的程序。投资决策简单说来一般分为以下四步：

(一)确定投资方向 确定投资方向是要明确到底要干什么？钱往哪花？或者说确定什么样的投资项目。例如，是养鸡还是养鱼，是开店还是办工厂，是储蓄还是买股票等等，这首先要确定下来，而且投资项目越明确、越具体越好，有限的一点劳动积累，想干这个，又想干那个，干这个怕赔钱，干那个又怕干不好，这是很正常的事。在这种情况下，可以利用投资效益分析的方法（这在本章第二节将作介绍）算一算帐，看那一种项目赚钱的期望值高，把握大，就投向哪种项目。还有一种情况，那就是为了避免投资的风险，或者出于其他考虑（如有两个子女，使每人有一个项目），把资金分开分别投向不同的方向，如一部分用于没有风险的储蓄，一部分用来开办稍有风险的工厂，或者一部分资金投向养殖业，一部分投向加工业等，这种想法是合理的，如果手里的资金充裕，不妨可以这样做。但这已经属于两个投资方向，或者两个投资项目，每一个项目的投资决策尽管有的十分简单，但应该独立完成，彼此不可混淆或代替。这是应当注意的。

(二)拟定备选方案 投资的方向、项目确定后，具体怎么做，一般有很多种方案。这一阶段所要做的事是要把主要的方案拟定出来，以供决策选择。

在拟订备选方案时，应当注意多样性、准确性、可行性三个问题。所谓多样性，是指要从多种途径、多种角度来准备可供选择的方案，各个备选方案应该各有特点，相互之间要有原则性区别，而不能大同小异基本雷同，在形式上是几个方案，实际上等于一个方案。在国外，有一句决策的格言：“如果看来似乎只有一条路可走，那么这条路可能是错的。”因此，备选方案至少应有两个，只有这样，才有选择的余地。但也决不是越多越好，只要把最主要的、最有代表性的几个方案拟订出来即可。所谓准确性，即对方案的投入、产出要有准确的计算，对各种制约条件，各项方针政策，各类实施方法要有准确的了解和客观的分析，数字不准，假帐真算，情况不明，胡编乱造，这样的方案没有意义，依此方案行事必定会失败。所谓可行性，是指备选方案要建立在切实可行的基础上，既要积极，又要稳妥，既要有雄心壮志，又要从实际出发，量力而行，以确保“言必信，行必果。”备选方案的多样性、准确性、可行性如何，在很大程度上影响最后决策的质量，因而往往是决策程序中费时、耗资最多的阶段。

备选方案的拟定，最好分为两个步骤：第一步是轮廓设想，即避开细节，提出各个方案的大致思路，每一个方案不见得很完整，但重要的方案思路不要遗漏，把各种可能采取的方案都要估计到；第二步把粗方案进行分析、筛选、合并，对其中主要的方案进行深化设计，把方案的具体细节一一展开，有关数据进行精确计算，形成一个完整详细的方案。

（三）审定方案 在两个或几个备选方案中选取其中之一，或综合成一，作为付诸于行动的最终方案，这个工作就

叫审定方案，它是决策过程中最核心、最关键的一步。

审定方案，要有一个审定的标准，即依据它对备选方案进行选择 and 取舍。一般地说，投资决策审定方案的标准主要有三个：最优标准，满意标准，时效标准。最优标准是选取方案投入最小，效益最大，也就是选取最合算、最赚钱的方案。但在实际投资中，这样的最优方案往往是不存在的，因而最优标准尽管最简单、最理想，然而采用的机会并不多。满意标准也叫“有限合理性标准”，即选取的方案只要“足够满意”即可，不必追求客观上未必真正存在的“最优”方案。“足够满意”，应能满足投入相对节省，效益比较理想，风险相对不大，实施比较容易等多项要求，因而在实践中较多地被采用。时效标准强调决策要不失时机，避免对备选方案议而不决造成损失，如种植业、养殖业项目错过季节，工业、商业失去市场等。也可以理解为时间紧迫的情况下，当机立断，即使选定的方案不尽合理，但因此而受到损失倘能被抓住时机得到的好处所弥补、所超过，也是值得的，因而有时也可以采用。在审定方案的过程中，具体采用什么标准，要看具体情况而定，应因事制宜，因时制宜，不可千篇一律，一成不变。不同的决策者，会出于不同的考虑，认定不同的标准，从而审定不同的方案，这是正常的，也正因为这种差别，才构成了投资活动色彩斑斓的大千世界。

（四）实施决策 以上三个步骤，完成了从确定目标到决定方案的过程，好像决策已经完成了。但从动态的观点来看，决策过程还没有完，还应在实施决策的实践中去检验，并在实践中作必要的修正和发展。因为任何决策都不可能完全符

合实际，尽善尽美，产生这样或那样的问题是常有的，甚至完全行不通也不足为奇。因此，完整的决策程序还必须包括实施阶段。

在实施决策方案的过程中，大致可以发生以下三类情况的问题：一是实施过程中碰到了没有预料到的困难，一时无法克服，或决策方案尚未正式实施，客观环境就发生了变化，如市场变化，政策变化，价格调整等，使决策无法执行，这样的决策说明没有远见卓识，应该停止实施；二是决策方案中有错误的地方，某些细节与实际情况不符，这种情况需要对决策方案作必要的、适时的修改，使其变得合理和完善，更加切合实际，保证顺利实施，取得预期效果；三是已经实施了方案，但未达到预期的目标，说明原决策方案是错误的，应该吸取教训。

上述四个步骤是一个完整的决策过程，一般来说都是不可缺少的，在作决策时不可随意跳跃某个步骤，或者颠倒先后次序。按照决策程序进行决策，有助于掌握正确的思路，树立科学的态度，减少失误，避免盲目性，好处是显而易见的。但在实际操作决策时，不能把这些步骤看成是死板公式，过分拘泥于严格的步骤而影响决策的效率。因为一个人在做一个决策之前，往往曾做过不少决策，由于有了过去的经验，决策过程中有些工作就不必重复去做了。如果一个人经验很丰富，对该决策针对的问题十分熟悉，那么就可以一下子想出满意的决策方案来，这就是所谓的“眉头一皱，计上心来”。这里强调的是把原则性和灵活性很好地结合起来，以提高决策效率。当然对某些复杂问题的决策，如某些投资额较大，风

险性较大的投资决策,还可以在四个步骤的基础上加以细分。增加几个小的步骤,把某些工作内容如调查研究、环境分析、方案评估、实证实验等加以充实,作为重要步骤而投入较大的精力,以便使做出的决策更加合理和稳妥。

### 三、投资决策中的几个关系

怎样做好决策,是一个无穷无尽的话题,它牵扯的头绪很多,认识也不完全统一,任何人恐怕都不能尽善尽美地回答。本章将针对农民投资的特点,就几个重要的关系问题作深一步的探讨。供做决策时参考。

(一)定性分析与定量分析 投资活动同许多经济活动一样,其过程本身和结果都有质量和数量两个方面。简单说来,一个投资项目是赔了还是赚了,这是从质的方面进行概括,具体赔多少赚多少,这是从量的方面进行描述。因此,对投资方案的评价就有定量分析和定性分析两大方面,两者密切相关,相辅相成。定量分析是定性分析的延伸。没有定量分析,往往使定性分析停留在经验估算和逻辑推理范围,对投资结果的把握局限于“想当然”、“有可能”、“大概齐”、“差不多”等程度上;定量分析又是为定性分析服务的;如果一味追求数字运算,搞数字游戏而不能说明任何本质问题,这样的定量分析就失去了意义。所以,正确的态度应该是定性分析与定量分析相结合,定量分析为说明定性分析服务。从当前的实际情况来看,农民投资大多只作定性分析,缺乏定量分析。一般认为过去赚钱的事,今后也会赚,别人赚钱的事,我也可以赚。这种靠自己 and 别人的经验做出的决策是初级的“经验决策”。诚然,当前和今后一个相当长的时间内,农民

依靠经验做投资决策是不可避免的，其中的一大部分也许是正确的，但是决不能安于现状，要努力提高决策水平，由“经验决策”走向“科学决策”，而投资领域里的“科学决策”是离不开定量分析的。所以说，不搞定量分析不是完全不能做投资决策，但做投资决策应该搞定量分析。定量分析与定性分析都认真去做，并使两者很好地结合起来，这是成功决策的“诀窍”，是农民今后做投资决策的发展方向。

(二)“从善如流”与“自主决断” 农民投资领域十分宽阔，从农业、工业、商业投资到文化投资，几乎不存在“禁区”。但每一个人不可能对所有领域都熟悉，例如，种了一辈子田的庄稼汉，对种植技术很精通，但对市场的了解可能所知无几，他在做种植业投资决策时仍然会有一定困难，甚至难以决断。在投资决策中遇到类似的困难怎么办？最好的办法是请教别人，向别人学习。一是向有经验的人学习，二是向专家求教问计，三是带着疑难问题到有关机构进行咨询。只有虚心倾听专家和各个方面的意见，广纳忠言，从善如流，才能减少以致防止决策失误。每一个人都应该树立这样一种新的观念。

但是，另一个问题也应明确，即不论是专家，还是别的任何人，都是帮助投资者决策，而决不能代替投资者决策，投资者在“从善如流”之后，还要自主决断，最后干什么，怎么干，采取什么方案，最终还是自己说了算，自己的命运终究还是掌握在自己手里。这就要求投资者在听取别人意见时，自己要认真思考，不懂的地方可以不厌其烦地问，直到弄懂为止，使最后的决策成为专家与投资者的共识，即不但专家

认为有道理，投资者也明白其中的道理，切不可不懂而盲从，或者是轻信别人，甚至完全不加思索，不动脑筋，糊里糊涂地被别人摆布。“从善如流”永远不能代替“自主决断”！

（三）“走熟路”与“出新招” 旧的东西曾经取得成功，常常使人看不清它的局限性，旧的一套习惯了，难免使人依恋不舍，习以为常，自觉不自觉地照之行动。因此因循守旧、“走熟路”，几乎成了人们的“本能”。在农民的投资活动中，这种观念的影响是客观存在的。一种表现是原来做什么，以后还想做什么，比如，搞过养殖业的，有了钱还会投向养殖，做过买卖的有了钱还想做买卖等等。不能否认这里包含着扬长避短、继承经验的合理成分，但很多情况下不能排除因循守旧、不敢创新的保守观念。另一种表现是在同一投资领域或同一类投资项目中，完全照搬过去的一套，被过去的成规束缚住手脚，不敢越“雷池”半步。如工业、副业加工中产品几十年一贯制，生产技术几十年一贯制，就是这种僵化思想的具体反映。继承过去的经验，承接以往的事业，这是天经地义的，但生吞活剥式的全盘继承是不对的。因为过去再好的东西，也会因时间的流逝而变化，这就是人们平常所说的此一时、彼一时。所以，在投资决策中可以选择自己熟悉的有经验的行当，走自己走过的熟路，但尤其应该提倡创新精神，把眼光放远一些，视野放宽一些，看一看有没有新路可走，有没有“新招儿”可用。如果有的话，又经过实事求是的分析，认定确实可行，就应大胆采用，这可能是高明的投资者最卓越的投资决策。

（四）“求保险”与“冒风险” 求保险，保平安，乃人

之常情，事之常理，投资亦不例外。但是，投资绝对平安是没有的。不冒风险就不能获利，而且往往是获利越多，风险越大。所以，投资者首先应该树立风险意识，心理有承受风险的准备，而不要被风险吓倒。生活的常识告诉我们，先富起来的人，往往是敢于冒大风险的人。

敢“冒风险”决不等于胡干蛮干，应该把它理解为首先在战略上具有藐视它的气魄，但同时战术上又应有认真对待和克服每一具体风险的行动和措施。这就要求在投资决策的过程中，对每一个环节，每一个具体问题进行认真分析，找出化解各种风险的对策，尽量趋利避害，把风险减小到最低程度。在“战略”上敢“冒风险”，和在“战术”上认真化解与避开风险这两方面结合的好坏，是决策成败的关键，也是衡量决策者水平高低的主要标志。

在实际的决策工作中，如何体现上述精神呢？下面几点最为重要：第一，谨慎初战，留有余地。某些投资风险大而又没有把握的项目，要采取谨慎态度，在投资规模上要留有余地，不要把所有的资金一下子全部投进去，就像打仗留有预备队一样，投资也应留有“解困”资金，以便在发生困难时，用来改变被动局面，不致于“全军覆没”。第二，小步前进，务求必胜。有些投资项目，风险变幻不定，难以把握未来的形势，有多大风险难以预先得知。在这种情况下决策，就适宜采用“小步前进”的策略，但每一步都应该务求必胜，也就是平常所说的走一步，看一步，摸索前进，积小胜为大胜，最终达到理想的投资效果。第三，收集信息，随机应变。任何决策都有这样那样的风险，但任何风险都有一个产生、发

展、形成的过程。除了少数不可抗拒的自然风险外，其他风险都有可能在这个过程中被人们察觉或认知，从而采取相应的对策，化解风险，避免风险。因此说，尽早发觉风险的存在，尽早采取有效的措施，或随机应变，或改弦易张，这才是对付风险的最有效的“秘密武器”。为了掌握这个“秘密武器”，就应该以高度的警戒意识，下足够的力量收集信息，注意来自四面八方的信息反馈，发现苗头，立即应变。这样，投资者就能够遇风险不惊，化险为夷，实现自己投资的预期目的。

## 第二节 投资效益分析

投资为了赚钱，赚得越多，赚得越快，这样的投资项目就越好，这是人们共知的道理。但是一般情况下，问题没有这么简单，尤其是在诸多投资项目进行比较时，哪个项目最好，哪个项目应该选择，不是一下子就能说清楚，或者能立即决定取舍的。例如，投资2万元当年可赚1万元与投资5万元3年后可赚3万元哪个项目好？回答这样的问题就需要一些基本的投资效益知识了。本节将对这方面的知识做简单介绍。这些知识对投资项目的选择和投资方案的确定，是十分必要的。因此，每一个投资者都应该了解它，掌握它。

### 一、还本期

还本期亦称投资回收期，它指的是从投入资金开始，到收回全部投资为止所用的时间。用公式表示：

$$t(\text{还本期}) = \frac{P(\text{总投资额})}{L(\text{年利润总额})}$$

这个公式是简化形式，它假设投资是一次性投入的，每年的利润又是相等的。当然，事实上绝没有这么简单。但由此我们又可以把还本期理解为取得的利润偿还投资需要多少时间，偿还年限越短，投资项目越好。

还本期是分析、评价投资项目经济效益的常用指标，它简单明了，但是局限性较大，因为还本期不能说明全部投资效益，难以对项目做出整体的评价。因为投资的目的，决不仅仅是为了捞回本钱，总希望在保本的基础上或多或少有些盈利，然而还本期不能回答盈利水平，对回收投资后尚能盈利多少没有考虑。因此，还本期只能横向比较各方案投资回收期的长短，粗略判断投资方案的优劣。

还有一个需要说明的问题是，投资是项目之初进行的，利润是逐年回收的，所以，严格地说，当各年利润之和等于最初的投资额时，本钱还没有完全收回来。例如：花掉 100 万元投资，每年利润 20 万元，五年后共赚 100 万元，本与利好像相等了，但若把 100 万元本钱存入银行，5 年为一期，年利率为 10%，则五年后本息之和将达到 150 万元，与前者相比，仅仅回收 100 万元是不够本的。这说明，本金的价值是随时间的变化而变化的。一笔固定的资金，会因时间的推移而逐渐升值，这种随时间价值变化而变化的资金价值，叫资金的“时间价值”。为了准确计算投资的还本期，应该把资金的“时间价值”考虑在内，不但要把本金收回来，还要把投资的“时间价值”收回来。

资金的时间价值有现在价值和将来价值两种。资金的现在价值就是资金的现实价值，资金的将来价值是资金过若干时间后的本利之和。在上例中 100 万元是现在值，150 万元是 5 年后的将来值，也可分别简称为现值和终值。资金的现值和终值是可以互相换算的，换算的公式是：

$$F = P (1 + i)^n$$

式中：F——n 期之后的将来值，即投资的本利和；

P——投资额，即资金的现在值；

i——利率，多为资金利润率或银行利率；

n——期数，投资效益分析中多为投资年限。

例：某人有现金 10 万元，存入银行的年利率为 10%，5 年以后的将来值是多少？

根据题意：已知  $P = 10$  万元； $i = 10\%$ ； $n = 5$

利用公式： $F = 10 \times (1 + 10\%)^5 = 16.11$  万元

细心的读者也许会问，本金为 10 万元，年利率为 10%，则一年的利息为 1 万元，那么 5 年之后为何不是  $10 + 5 = 15$  万元，而是 16.11 万元呢？其中的道理在于：第一年的利息为 1 万元，这是对的，第二年的本金应看做 11 万元，利息就应该是 1.1 万元了，以后逐年增加，这就是平常所说的“利生利”，银行学叫做“复利”。尽管我国银行目前实行的是“单利”（即只有本金生利，利不生利），但考虑投资的效益，包括还本期时，使用复利的概念更科学一些。

如果知道了某一年的将来值，也可以计算出出现值是多少，这就是利用以上公式进行逆算。

例：已知 5 年后的款项为 16.11 万元，年利率为 10%，

该款项的现在值是多少？

根据题意， $F=16.11$  万元； $i=10\%$ ； $n=5$

又根据  $F=P(1+i)^n$  的公式，推出：

$$P = \frac{F}{(1+i)^n}$$

$$\begin{aligned} \text{代入数据：} P &= \frac{16.11}{(1+10\%)^5} \\ &= 10 \text{ 万元} \end{aligned}$$

了解了资金时间价值的概念后，上述还本期的计算公式不准确了。有人已经推导出了考虑资金时间价值（通称动态投资回收期）的还本期计算公式，最简单的形式是：

$$t = \frac{-\log\left(1 - \frac{P \cdot i}{L}\right)}{\log(1+i)}$$

式中：P——为投资额；

L——为年利润额；

i——为利率；

log——对数符号。

这个公式需要具备对数知识，一般投资者不一定都要求会使用。如投资额较大，需要精确计算还本期时，可请有关专家计算。

例：投资 100 万元，每年回收利润 20 万元，年利润 10%，考虑资金的时间价值，几年可以还本？

利用上述公式可以计算出  $t=7.3$  年。

由此可以看出，考虑资金的时间价值与不考虑资金的时间价值区别是很大的，本例中的还本期不是一般认为的 5 年

(100 万元 ÷ 20 万元 = 5 年)，而是 7.3 年，相差几乎二分之一，而且还本期越长，差别越大。为了使投资安全返本（当然这是最低的要求），应该树立资金的时间价值观念。

投资回收期可用来对不同投资方案进行优劣比较，为方案的取舍提供了一个指标，即在其他条件相同的情况下，还本期短的方案比长的方案好，这是它的一种作用。它的另外一种作用是，有助于投资者对不同投资项目、不同投资方向进行比较。谁都知道，种植业、养殖业、服务业、小型加工业、大型工业项目等等还本期是不同的，还本期越长，意味着风险越大。所以，思想保守的人，投资经验不足或过于稳健的投资者较偏爱于选择还本期短的投资项目。这大概是一般的规律。

## 二、投资利润率

投资的直接目的是获取利润，因此投资利润和投资利润率是衡量投资项目、投资方案优劣最基本的尺度。

投资利润率的计算有一套基本的方法，属于会计学的知识范畴，这里不能详细介绍。只想提醒投资者认真对待它，尽量把帐算细、算准，必要时可聘请具有会计专业知识的人协助。

简单地说，投资利润是投资的纯收入，它是投资创造的全部收入扣除成本后的余额。而投资利润率则是投资利润与投资额的比值。用公式表示是：

$$i = \frac{L \text{ (利润额)}}{P \text{ (投资额)}} \times 100\%$$

例如，某项目的投资额为 100 万元，获利达 50 万元，很

明显，它的投资利润率为 50%；如果同样的投资，不但没赚钱，反而赔了 10 万元，则投资利润率为 -10%。需要指出的是，在一般情况下，投资利润率都是年度利润率，而有相当多的投资项目是一次投资，多年获利，而且每年获利的水平是不一样的。因此单独考察某一年度或是某一阶段的投资利润率是不能全面反映投资的效益水平的。我们需要的是投资项目发挥作用的整个时期内的投资利润率，它才是投资者进行决策的基本指标。

例：某投资项目的投资额为 10 万元，使用期为 3 年，预计第一年的盈利是 2 万元，第二年盈利 5 万元，第 3 年盈利是 8 万元，那么该项目的投资利润率是多少？

此例明显反映出投资项目的年度利润是不一样的，当然各年的投资利润率也不一样。而我们所求的使用期的投资利润率是一个平均数，那就应该把各年的利润都平均化。然后再除以投资额。即：

年平均利润额为： $(2+5+8) \div 3 = 5$  万元

投资利润率则为：

$$\frac{5}{10} \times 100\% = 50\%$$

如果投资项目的使命期（寿命期）内，各年盈利水平差不多，可选择某一正常年度的盈利额去除以总投资额，得出近似的投资利润率，这样就可以使计算更简便一些。

上面我们已经介绍过资金的时间价值，从资金的时间价值理论我们得知，上例中 3 年的盈利是不能简单相加的，因为它们都是不同时期的终值，各个终值之和同投资额（现

值)是不能直接相除的,这样会造成投资利润率的假像。同样,选用正常年度的利润来近似计算投资利润率也存在这样的问题,都会使投资利润率人为地夸大,这是它的不合理性。尽管如此,投资利润率仍是反映投资效益的基本指标,在投资决策中用得最广泛,一切具有务实精神而同时具有科学头脑的投资者,应当以投资利润率左右自己的投资活动。

### 三、净现值和内部收益率

净现值和内部收益率的概念,是近年来从西方引进的。它们是动态研究投资效益的基本指标,能克服我们过去长期使用的静态分析方法的不合理性(如上面提到的投资利润率),具有更高的科学性。因此,尽管掌握这部分知识比较难,数学知识要求较高,投资者还是应该尽量了解它,在有关专家的帮助下,尽量使用它。

净现值是投资项目使用期内全部投资的流出,流入按已定的折现率(多指银行利率)折算的差额。

让我们解释一下。一个项目要有初期投资,以后还有可能追加投资,经营开始还要垫付一些流动资金。这些都叫资金流出(有些项目可不包括垫付的流动资金);项目完成后,每年收回盈利(这里的利润指成本中不包括固定资产折旧的利润),项目终止前还要收回流动资金和固定资产残值,这些都称为资金流入。按照资金的时间价值理论,把全部资金的流出、流入可以折算成现在值,然后再将两者比较。如果流入大于流出,则称净现值为正数,意味着投资的盈利率大于折现率(银行利率);反之,如果流入小于流出,则称净现值为负数,意味着投资的盈利率小于折现率(银行利率);如果

两者正好相等，则称净现值为零，意味着投资的盈利率正好等于折现率（银行利率）。净现值的计算公式为：

$$P_0 = \sum_{t=0}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t}$$

式中： $P_0$ ——净现值；

$Y_t$ ——在  $t$  期末的现金流（ $t=0, 1, \dots, n$ ）；

$i$ ——折现率（银行利率）；

$n$ ——项目的使用期限（年）。

再进一步说，如果折现率正好等于银行利率，那么净现值的正数是投资收入比把本钱存入银行所得利息之外还多得部分的现值。例如，100 万元存入银行，年利率为 10%，则 1 年后的利息为 10 万元，本利和为 110 万元；若把 100 万元投入某个项目。1 年后连本带利可得 120 万元，那么净现值为：

$$P_0 = \frac{120}{(1+10\%)} - 100 = 9 \text{ 万元}$$

这 9 万元即表示该项目可行，它比把钱存入银行现在就多赚 9 万元（1 年后 10 万元的现值）；而如果投入某个项目，1 年后连本带利可得 105 万元时，则净现值为：

$$P_0 = \frac{105}{(1+10\%)} - 100 = -4.5 \text{ 万元}$$

这表示该项目效益不好，表面看 105 万比 100 万大，没有赔钱，但实际比把钱存入银行稳吃利息赔了，赔的数量即等于现在就掏 4.5 万元（1 年后 5 万元的现值）。因此可以看出，净现值为正数，则可以保证该项目是绝对赚钱的。

内部收益率，是指使资金流出量的现值等于资金流入量的现值的折现率，是净现值等于零的折现率，也就是使公式

$$\sum_{t=0}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t} = 0$$

成立的  $i$  的某一个值。

数学的知识告诉我们，上述公式是一个多项式， $i$  可能有多解，因此要经过多次试算才能求出它的值。因其运算方法比较复杂，本书不作深入介绍了，必要时可请专业人员求解。投资者只需记住，如果内部收益率大于平均资金利润率，投资方案可取，如果小于平均资金利润率，则投资方案是不可取的。

#### 四、投资的收益风险比

投资除了要收回本钱，要赚钱之外，投资风险应当是投资者最关心的问题了。投资的风险，是指投资的实际结果与预想结果的偏差，本来预想可以赚钱，但实际结果赚得少，或者赔钱了，这就是遇到了风险。风险虽然不能绝对避免，或者干脆说没有没有风险的投资，但我们总是希望投资的收益大些，投资的风险小些，力求使：

$$\frac{\text{投资收益}}{\text{投资风险}} = \text{投资收益风险比}$$

的值最大。

显然，要使收益风险的比值最大，首先应该定量描述收益和风险。投资收益的测定，上面已经作了介绍，利润总额、投资净现值等都可以定量描述出收益的大小，余下的任务是怎样定量描述投资的风险。

设某个投资项目的各种可能结果共有  $n$  种，每种结果的收益分别为  $P_1、P_2\cdots P_n$ ，那么这个投资项目的收益的期望值为：

$$\bar{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i P_i$$

各项结果的收益与期望值的差为各该项结果的离差，依次为  $\Pi_1 - \bar{\Pi}、\Pi_2 - \bar{\Pi} \cdots \Pi_n - \bar{\Pi}$ ，这些离差的和反映了投资的实际结果与预想结果的偏差，也就是风险。不过，这些离差有正有负，直接相加的结果，会相互抵消，使得到的和远小于风险的真实程度。为此，把这些离差平方后再加起来，就不会相互抵消了。但是各种结果发生的概率不一样，使它们的离差平方直接相加不准确，要把各种结果离差的平方与各种结果发生的概率相乘后再相加，就公平了。这样就得到了各种结果分布的方差  $\theta^2$ ，其计算公式为：

$$\theta^2 = \sum_{i=1}^n (\Pi_i - \bar{\Pi})^2 P_i$$

将这个方差再开方，就得到了标准差  $\theta$ ：

$$\theta = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\Pi_i - \bar{\Pi})^2 P_i}$$

标准差  $\theta$  能反映出这项投资实际结果与预想结果的偏差，它的数值就定量地描述出该投资的风险。

投资风险定量化之后，风险效益比则可以很容易地求出。

投资的收益风险比定量地表达出投资者冒一份风险可以获取几分效益，因此，这一指标同样是投资决策的重要依据。有些项目风险很大，但如果收益更大，相对来说收益风险的比值高，仍会有一些投资者涉足，这不仅说明这类投资者富于冒险精神，同时也是具有一定科学道理的。

### 第三节 投资决策方法

一个投资项目可能有两个或多个方案，例如投资的规模可以大点，也可以小点，生产制造的产品质量可以是高档的，也可以是中低档的等等，那么到底应该选择那一个方案呢？怎样使选择出来的方案更科学更合理一些呢？下面介绍几种最常用的决策方法。

#### 一、确定型决策方法

确定型决策是在未来事件发生的条件是已知的，结果是确定的前提下进行决策的一种方法。如采购某种原料时，得知有两个供应货源，质量基本一样，价格略有差别，最后决定从价格低的供应商进货，这就是确定型决策最简单的例子。当然，投资决策要比单纯采购一种原料复杂得多，但在投资条件和投资结果都确定的前提下，即投资额、原材料价格、生产能力、成本、销售价格都知道，那么完全可以根据分析计算，对每一个投资方案的某一项评价指标（如利润、还本期等）得出确切的结论，从而对方案的取舍做出决策。关于评价指标，第二节中已介绍过几种，这些是最基本的，此外，还可以根据不同项目的特点，确定一些其他指标，具体是什么

指标，要根据实际情况决定。

在决策方法中，分为单目标决策法和多目标决策法。所谓目标，很多情况下可以理解为评价指标，多目标决策就是用多个指标对方案进行对比，而后加以取舍。如投资决策的评价指标有还本期、投资利润率、内部收益率、收益风险比等。决策者都希望赚钱多，返本快，风险小，即希望各个评价指标都满意。这种情况是不多见的，往往是备选的几个方案中，甲方案这个指标好，乙方案那个指标好，互有短长。在这种情况下，要抓主要目标，兼顾次要目标，舍弃从属目标，用一两个主要指标大致确定方案的优劣，这是多目标决策中应当注意和处理好的一个重要问题。

## 二、概率型决策方法

概率型决策又称风险型决策、随机型决策，它是指未来事件的自然状态是否发生尚不能确定，但自然状态出现的可能性（也就是概率）可知，不同行动方案在不同自然状态下的损益值可知的前提下，运用期望效益值进行决策的方法。

这个定义比较抽象，但举一个投资决策的例子就容易理解了。如某投资者要建一个工厂，有两个可供选择的方案，一个是建大厂，另一个是建小厂，这两个厂的使用期限均为10年，大厂投资10万元，小厂投资6万元，在未来10年中，产品的销路不好确定，凭经验估计，有七成把握（即概率为0.7）销路好，有三成（即概率为0.3）销路不好，在销路好的情况下，大厂的年收入为4万元，小厂为1.5万元；在销路不好的情况下，大厂的年亏损为0.8万元，小厂的年收入为1万元。问究竟是建大厂好，还是小厂好？

在这个例子中，已知两个行动方案各投资 10 万元和 6 万元，且可确知两方案在销路好、坏情况下每年的盈亏额，所不确定的是销路如何，不能肯定是好是坏，但能估计好、坏可能性大小，即出现的概率。而正是这一概率决定着期望效益值的高低，成为决策的关键，所以这类问题的决策称之为概率型决策。

概率型决策方法的核心内容是计算期望效益值；期望效益值是每一自然状态的损益值与其概率乘积的和。用公式表示是：

$$E_i = \sum \{P_i V_i\} \times T_i$$

式中： $E_i$ ——期望效益值；

$P_i$ ——各自然状态发生的概率；

$V_i$ ——各自然状态的损益值；

$T_i$ ——各自然状态持续的时间。

在本例中，建大厂、小厂的期望效益值分别是：

$$\begin{aligned} E_{\text{大}} &= [4 \times 0.7 + (-0.8) \times 0.3] \times 10 \\ &= 25.6 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} E_{\text{小}} &= (1.5 \times 0.7 + 1 \times 0.3) \times 10 \\ &= 13.5 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

上述求出的 25.6 万元和 13.5 万元表示建立大厂和小厂在全部使用年限内的期望效益，再减去各自投资的 10 万元和 6 万元，则可求出建立大厂的总收益为  $(25.6 - 10 =) 15.6$  万元，建立小厂的总收益为  $(13.5 - 6 =) 7.5$  万元。在都没有考虑资金的时间价值的条件下，建大厂比建小厂合适，所以建立大厂应是首选方案。

前面已经说过,期望效益值是损益值与概率的乘积之和,当效益值不变,则期望效益值随自然状态的概率变化而变化。在上例中,如果销路好坏的概率颠倒过来,即销路好的概率为 0.3,销路坏的概率为 0.7,那么:

$$\begin{aligned} E_{\text{大}} &= [4 \times 0.3 - (-0.8) \times 0.7] \times 10 \\ &= 6.4 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} E_{\text{小}} &= [1.5 \times 0.3 + 1 \times 0.7] \times 10 \\ &= 11.5 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

建大厂 10 年的期望收益为 6.4 万元,与 10 万元投资相比,赔掉 3.6 万元;而建小厂 10 年的期望收益为 11.5 万元,减掉 6 万元投资,还可以赚 5.5 万元,这时的结论是建小厂比建大厂好。由此可见,在概率型决策方法中,自然状态发生的概率是至关重要的,在应用这种决策方法时,千万要把握准自然状态发生的概率。

### 三、不确定型决策方法

不确定型决策指只知道各种方案在各种自然状态下的损益值,但各种自然状态发生的概率无法确定或完全不知的情况下,进行决策的一种方法。

不确定型决策问题是经常遇到的。如在上例中,销路好、坏的概率我们假设是 0.7 和 0.3,但实际上是否可以真的确知呢?其实并不一定,因为市场供求关系千变万化,许多情况确实难以预测,销路好、销路差、销路一般的可能性都存在,难以用概率加以描述。在销路不能确知的情况下进行投资决策,就是不确定型决策。

如一家企业欲投资生产服装,但这种服装在市场上销路

如何不好确定，可能好，也可能坏，还有可能不好不坏，即销路好、中、差的概率无法确定。在这种情况下，多购设备大批生产可能会降低成本，销路好时在使用期内可赚 130 万元，但若销路差，要赔 20 万元；若少购设备，小批生产，成本较高，虽在销路差时不致于赔钱，但销路好时也只能赚 40 万元，丧失赚钱的机会；还有一种选择是购置设备在两者之间，采取中批生产方案。假设销路好、中、差情况下各方案的损益值如表 5—1，试问应该采取何种决策方案？

表 5—1 各方案的损益值

批 量 \ 销 售	销路好	销路一般	销路差
大批生产	130	70	-20
中批生产	80	60	10
小批生产	40	30	20

### （一）乐观准则法

亦称大中取大法。这种方法的思想基础是对未来情况的估计持乐观态度，只注意有利的方面，不考虑不利的方面。第一步是在同一方案中对各种销路情况下的损益值进行比较，选取其中最大的列于表后，三种销路情况下最大损益值分别为 130、80、40；第二步再在方案最大损益值中选取损益值最大的方案，即大中选大，作为决策方案。本例在三个方案中损益值最大者 130，因此大批生产为决策方案，决策过程如表

5—2。

表 5—2 乐观准则法决策过程

批 售 量	销路好	销路一般	销路差	方案最大 损益值
大批生产	130	70	-20	130
中批生产	80	60	10	80
小批生产	40	30	20	40
决策方案损益值				130

### (二) 悲观准则法

亦称小中取大法。这种方法的思想基础是对未来情况的估计持悲观态度，只考虑不利的方面，对有利的方面不抱希望。第一步也是在各个方案中对各种不同自然状态下的损益值进行比较，但选取其中最小的损益值，三种自然状态下分别为-20、10、20；第二步，在方案最小损益值中选取损益值最大的方案，即小中取大，作为决策方案。本例在三个方案中，损益值最大者为20，因此以小批生产作为决策方案。决策过程如表5—3。

表 5-3 悲观准则法决策过程

批 量 销 售	销路好	销路一般	销路差	方案最小 损益值
大批生产	130	70	-20	-20
中批生产	80	60	10	10
小批生产	40	30	20	20
决策方案损益值				20

### (三) 等可能准则法

亦称平均取大法。这种方法既不乐观，也不悲观，主观认为各种自然状态出现的机会是均等的，对有利方面、不利方面一视同仁。决策计算过程也分两步：第一步，计算各方案损益值的平均值；第二步，选取方案平均损益值最大者作为决策方案。本例中，以大批生产的平均损益值最大者作为决策方案。决策过程如表 5-4。

表 5-4 等可能准则法决策过程

批 量 销 售	销路好	销路一般	销路差	方案平均 损益值
大批生产	130	70	-20	60
中批生产	80	60	10	50
小批生产	40	30	20	30
决策方案损益值				60

### (四) 后悔值决策法

亦称大中取小决策法。这种方法同样既不乐观，也不悲观，基本上是一种折衷的方法。决策步骤是：第一步，找出各种自然状态下（本例为三种销售情况）的最大损益值，然后用最大损益值减去各种方案的损益值，其差称为后悔值。后悔值表示决策者后悔程度的指标，后悔值越大，后悔程度越高，在本例中的后悔值即是少赚了多少钱；第二步，确定各方案的最大后悔值；第三步，在各方案最大后悔值中选最小后悔值的方案作为决策方案，这就是大中取小的意思。本例中大批生产的后悔值最小，因此以大批生产作为最后的决策方案。决策过程如表 5—5。

表 5—5 后悔值决策法决策过程

自然状态 (销路情况)	各自然状态下的损益值			种自然 状态下最 大损益值	各方案的后悔值		
	大批 生产	中批 生产	小批 生产		大批 生产	中批 生产	小批 生产
销路好	130	80	40	130	0	50	90
销路一般	70	60	30	70	0	10	40
销路差	-20	10	20	20	40	10	0
各方案最 大后悔值					40	50	90
决策方案 的后悔值					40		

以上四种方法适用于不同决策条件。一般说来，如果决策者的信息全面和准确，经济实力雄厚，对自然状态的估计就容易偏向乐观，愿意采用乐观准则法，这样可以追求到最大的利润目标。当然，这种决策方法的风险也最大；相反，如果决策者面临的环境变化不定，决策信息较少，准确程度不

高，自身的经济实力又不太强，则愿意采用悲观准则法，这样虽然有时后悔没有赚到大钱，但相对来说风险较小，赢得小利总比赔本要好。

#### 四、定性决策方法

以上三种决策方法都是定量决策方法，即通过对一些数字的运算、处理，最后用数量界限划分方案的优劣来作出决策。但是，世界上一切决策方案都能用数量界限加以区分吗？显然不是，而且有些决策只要求把握某种性质，而不必斤斤计较数量的差别。这样，在决策方法中，除了定量决策之外，定性决策是不可或缺的，就是在投资问题这类决策中，尽管定量决策应用广泛，受人青睐，但也不排斥定性决策。定性决策成功的例子实际上比比皆是。因此，农民投资者如果因为数字、文化知识的限制，采用定量决策方法一时有困难，也可以采用定性决策方法，只要操作方法规范，同样可以作出卓越的科学的投资决策的。

定性决策方法很多，考虑到农民投资的特点，可利用的主要有以下四种：

(一)头脑风暴法 这种方法的操作是召集若干对决策问题了解较多的专家和各类人员，聚集在一起讨论。在讨论中，大家要敞开思想，开动脑筋，让头脑中风起云涌，思潮澎湃，形成强烈的“风暴”，然后将自己想出的思路、方案、设想、建议等倾吐出来，不怕“奇谈怪论”，只求“风暴”清新。为了鼓励大家畅所欲言，在讨论时要求不能对别人的建议、方案提出批评，相互矛盾的意见不在会上争论。会议的主持者也不在会上对每个人的发言进行评价或做结论，而只是细心

听取每一个人的意见。这种决策方法是决策的前期方法，它能产生许多有价值的方案，但一般不能马上成为决策的最终方案。

(二) 比较排序法 这种方法是按照某些目标要求，将已有的方案进行比较，请参加会议或参加决策的人员定性判断各方案的优劣，可以互相辩论，可以对别人推崇的方案进行剖析，指出它的缺点和问题，最后在各方案的互比较中，依照标准排出顺序，第一为首选方案，其余为淘汰方案。这种方法在使用中一个经常出现又不好协调的问题是，在诸方案当中各有一派支持者和反对者，你说甲方案排第一乙方案排最末，我却说乙方案排第一甲方案排最末，形成势均力敌、莫衷一是的局面。这时可以用打分法（亦称指数法）来解决。具体做法是：按照某些目标要求，给各个方案打分，全面达到和符合目标要求为满分，次之酌情扣分，完全不符合要求的为零分。将参加决策人员（类似电视大奖赛的评委）所打的分值相加，总分一定会显示出差别，这样就可以把顺序排出来了。当目标、要求、标准较多，方案之间不好比较时，也就是不能用一个简单的标准对方案进行比较排序时，常常采用这种打分的方法。

(三) 协力创新法 协力创新法是集中大家的智慧，讨论并完善一个决策的方法。这种方法的特点是决策的准备工作充分，已经经过初选，确定了唯一的候选方案，事先已把这个候选方案通知了参加会议的专家，并让大家在会前做好准备。在会议中，每个人都对候选方案提出修改建议，允许相互辩论，充分批评和反驳，经过集思广益，最后找出一个大

家都基本认同的完整的方案。这种方法也有大家不统一的时候，这时不要简单采用少数服从多数的办法抹煞矛盾，有争论的问题如果无关紧要，可以保留，至关重要的问题应扩充合适的人员，继续讨论，直到把问题解决为止。

（四）代尔裴法 代尔裴是西方神话中的一个神，代尔裴法可以理解为有智慧的人直观预测的方法。这种方法是美国兰德公司创造的，在西方已经使用多年了。这种方法的决策过程可以分为两步：第一步，预先通知有关专家，请他们就决策问题提出书面方案；第二步，将书面方案进行综合分析，重复的加以合并，然后再将这些方案以不署名的方式汇编起来，再交给专家们审议或打分，让专家在完全不受干扰的情况下，独立地毫无顾虑地评价各方案的优劣和可行性。这种方法的好处是在很大程度上消除随声附和效应，切实收到集思广益之效。但决策的时间较长，工作量较大。

以上四种方法，在决策中可以分别使用，也可以把相关的方法结合起来使用。使用这些方法的关键问题是选择足够的合适的人参加决策。所谓足够的，意味着人员要有起码的数量，三两个人不行，只要有能力操作，人员多一点好；所谓合适的人，指的是要有决策的知识和经验，确实是有关专家、能出好主意的人。如果有可能，在决策人员中最好吸收懂技术的、懂管理的、懂财务的、具有采购与销售经验的人参加，多“行当”人员相互启发、取长补短，做出来的决策可能会比较科学一些。