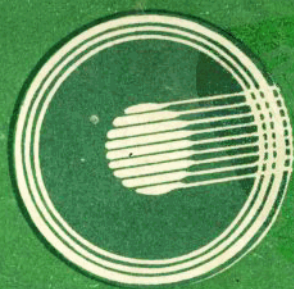


8
ZHONGGUO QIYE SHEWAI JINGYING GUAN LI

中国企业涉外经营管理

ZHONGGUO QIYE SHEWAI JINGYING GUAN LI

主 编 周润仙



ZHONGGUO QIYE SHEWAI JINGYING GUAN LI

云南科技出版社

要更多学习一些企业涉外经营知识

(代 序)

以 1992 年邓小平同志南巡谈话和党的十四大为标志,我国体制改革、对外开放和经济发展已进入一个较好发展阶段。深层次的改革和全方位的开放正全面展开,整个国民经济在大步登上新台阶,进入了“快车道”。尽管在前进的速度上,可能会有所波动,但总的趋势不会有大的变化。在十四大明确肯定建立社会主义市场经济体制目标的推动下,对外开放展现出了一个新的局面,广大企业的涉外经营活动也因此越来越广泛、越来越多样化。更多地学习和掌握企业涉外经营活动方面的基本知识,正日益成为广大企业工作人员的迫切需要。这本书就是为满足这一需要而编写的。

与科学技术进步紧密结合、相互促进的生产社会化,作为社会生产力发展的基本规律^①。在近代社会的发展中,已显示出它日益巨大的作用。在当代世界,生产社会化早已突破了国界的限制,而在全球的范围内将各个国家和地区的经济融合成为了一个有机的国际经济整体。各个国家和地区只有更好地依托和参与整个国际经济的运行,才可能最大限度地加快发展自己的经济,并从中实现自己的国家利益。

现阶段我国全方位开放的新特点,是向经济活动的纵深领域发展和扩大。譬如,在基础设施和基础产业领域,在金融、证券交易、房地产、期货市场和零售商业等领域,在对“三资”企业开放国

内市场等等方面,都进一步扩大了国内经济的对外开放度。另一方面,我国企业也将以更多渠道、更多形式走向国际市场和向国外经济渗透。从一般的进出口贸易,引进外资和技术而发展到在国外直接投资,发展跨国经营等。从宏观上来考察,中国经济与国际经济的接轨和双向渗透,势将日益深化和紧密。而这又是和我国发展社会主义市场经济的内在要求相互促进的。

建立和完善现代市场经济体制,势必使社会经济活动的主体日益向微观企业转移;在对外开放中,企业和企业集团将日益充当主角。即使政府仍将发挥从宏观上对外贸、外经的调控和组织作用,但最终也仍将由企业和企业集团去具体落实。可以肯定我国的绝大多数企业将仍以国内市场为基础,但即使这样的企业在经营中也仍将碰到不少涉外问题,它们或者是在国外、境外与外商打交道,或者是在国内、境内与外商打交道。在我国恢复了关贸总协定缔约国地位以后,这种情况必将更广泛、更普遍。就我国绝大多数企业来说,经营中的涉外事项必将日益增多,如果我们企业工作人员不了解涉外经营方面的基本知识以及相关的国际惯例,那就会感到十分被动,甚至寸步难行。所以,更多学习一些企业涉外经营知识,实在是很有必要的。

从这本书的写作方案、大纲和内容来看,它的着眼点是放在实用方面,重点是较广泛地介绍企业涉外经营中的一系列实务和应用操作方面的具体知识,这比较适合当前企业的需要。企业涉外经营涉及的方面和学科比较多,如国际贸易、国际税收、国际金融、国际保险、国际运输、国际商法等等诸多学科。但又不可能把这些学科的内容都写在一本书里,这会搞得篇幅太大,使读者的负担太重。这本书的做法是以企业涉外经营的各项实务为主线,把有关学科中企业常用的基本知识,集中起来,以较小的篇幅满足企业涉外经营工作中的多方面的需要。这也许对企业更适用一些。显然,这里就有一个合理的选择和取舍问题。目前,这一类带综合性的著作

还不多,本书可算是一种探索性的尝试。在选材的广度、精度、适用性和阐述的准确度和科学性等方面,都有待逐步加以完善。凡事开头难,这是可以理解的。如果要把它作为一门新的边缘交叉学科,显然,客观上需要一个发展完善过程。如果这本书能在适应企业涉外经营的急需方面,能够提供较为系统的基本知识,以满足目前的紧迫需要,那么这本书也就算是一个有现实意义的实际贡献了。为此,我很赞同本书作者们的这一开拓性的努力。

在本书出版之际,著者要我写一个序,我就把我想到的这些看法写出来,聊供读者参考吧!

李贤沛

1994.7.9

(中国工业经济研究与开发促进会副会长,中国企业管理协会名誉理事,中南财经大学教授、博士生导师)

前 言

自我国实行对外开放,对内搞活经济政策以来,我国企业发生了极为突出的变化:17万多家外商投资企业在我国国土上蓬勃兴起;4000多家海外投资企业在海外诞生;原有国营企业、集体企业、股份制企业乃至乡镇企业,也都以不同方式,在不同程度上开展涉外经营。面临即将到来的“复关”,我国企业将迎来严峻的国际经济竞争的挑战和冲击,愈来愈多的企业将涉足于国际市场,大举展开跨国投资和国际化经营。中国企业开展涉外经营的速度之快,内容之多,规模之大,都将是空前的。

然而,怎样进行涉外经营,加速与国际市场的对接,对于众多中国企业而言,仍是一个崭新的课题。这就迫切需要从企业涉外经营的特点和规律出发,以涉外经营管理的一整套科学的理论与方法来指导我国企业涉外经营的实践,引导我国企业走向经营国际化的成功之路。本书就是从适应我国企业涉外经营的实际需要出发而编写的。

本书具有新而全、指导性强的特点,通过融汇多种学科的知识(包括国际投资、国际贸易、国际金融、国际市场营销、国际公共关系学、国际保险、国际及涉外法规、企业管理、管理会计等),并结合国际惯例、国际公约及我国国情,对中国企业从事涉外经营的条件、方式、内容、策略、方法、程序、制度及法律依据等,进行全方位的介绍。

本书具有较强的针对性、可操作性的特点,能适应我国培养大批涉外经营人才的迫切需要;本书的适用面广,既可用于大专院校涉外管理课程的教学,又可用于指导涉外经济管理部门、工作部门和广大企业的工作实践;既可用于国营大、中、小型企业,集体企业的涉外经营,又可用于三资企业的经营与管理;既可用于我国国内企业,又可用于我国海外投资企业及跨国公司;既可用于工业企业,又可用于农、贸、交通、旅游、运输等企业。

本书共二十章,分八个部分。第一部分 1 章(第一章),主要阐明中国企业涉外经营的形式、特点、原则、目标、战略等基本问题。第二部分 2 章(第二章至第四章),主要阐述企业涉外经营的各种外部条件,包括国际投资环境、市场环境、资金条件、公众关系等的分析、选择、建立与利用。第三部分 1 章(第五章),主要阐明企业在涉外经营中怎样与外商谈判与签约,结成贸易、合作关系。第四部分 1 章(第六章)主要阐明企业进入国际市场的战略与策略。第五部分 8 章(第七章至第十四章),主要阐述企业涉外经营的几种主要形式,介绍它们的特点、方法和程序。第六部分 4 章(第十五章至第十八章),主要介绍企业涉外经营中的有关涉外业务,包括涉外会计、审计、保险、外汇。第七部分 1 章(第十九章),主要阐述解决涉外经营纠纷的方式、方法与程序。第八部分 1 章(第二十章),主要介绍企业涉外经营涉及的有关法律、法规、国际公约和国际惯例。

本书由中南财经大学周润仙负责全书的框架设计、统稿和审稿,丁梅生对部分章节作了审定;第一章、第五章的第一、二、六节,第八章、第十三章、第十四章、第二十章的第五节,由周润仙编写;

第二章、第六章第一节由付微编写；第三章由向赣生编写；第四章由廖启新编写；第五章的第三、四、五节和第六章的第二、三、四、五节由李绍和编写；第七章由丁梅生编写；第九章、第十一章，由刘春玲编写；第十章由张从发编写；第十二章由黄兰萍编写；第十五章、第十八章和第二十章第四节由陈建良编写；第十六章由张锦秀编写；第十七章由高正章编写；第十九章由张冬阳编写；第二十章（除第三、四节）由习心忠编写。

在本书的编写过程中，我们参考了大量有关业务书籍和期刊，直接和间接地吸收了众多专家学者的研究成果；得到中南财经大学汪行远副校长、李贤沛教授、彭星间教授、林友孚教授的指导和鼓励；征求了李晓丹教授、于鼎承教授、孙孝福副教授的意见；承蒙蔡德明同志的大力支持和帮助，在此一并表示衷心的感谢。

由于我国企业涉外经营的实践及理论上的研究有待于发展，加上编者从事企业涉外经营方面的研究和实践甚为不足，水平有限，书中难免出现错漏与不妥之处，恳请读者不吝指正，不胜感谢！

编 者

1994 年 8 月

目 录

第一章 企业涉外经营概述.....	(1)
第一节 中国企业涉外经营.....	(1)
第二节 企业涉外经营目标与经营战略.....	(7)
第二章 企业涉外经营环境研究	(10)
第一节 企业涉外经营的外部环境及其构成	(10)
第二节 国际投资环境及其分析	(18)
第三节 国际市场环境及其分析	(33)
第三章 利用外资	(37)
第一节 利用外资概述	(37)
第二节 利用外资的风险及其防范	(46)
第三节 利用外资的规模及其偿还	(50)
第四章 企业涉外经营中的公共关系与交往	(53)
第一节 涉外公共关系概述	(53)
第二节 企业涉外经营中的人际交往	(65)
第五章 企业涉外经营谈判与签约	(70)
第一节 企业涉外经营谈判的种类及内容	(70)
第二节 谈判过程	(72)
第三节 谈判前的准备工作	(76)
第四节 涉外谈判的战略与方法	(82)
第五节 谈判技巧	(85)
第六节 涉外经济合同	(87)
第六章 企业产品进入国际市场的战略与策略	(93)
第一节 企业进入国际市场的模式抉择	(93)
第二节 国际市场营销战略规划与组织	(97)

第三节	产品策略	(102)
第四节	国际市场销售策略	(106)
第五节	国际市场定价策略	(109)
第七章	中国企业的商品进出口业务	(113)
第一节	企业进出口商品的方式	(113)
第二节	贸易术语(价格术语)	(119)
第三节	交易条件	(121)
第四节	交易洽商和合同的签订	(137)
第五节	进出口合同的履行	(141)
第八章	企业的涉外技术贸易与管理	(146)
第一节	国际技术贸易概述	(146)
第二节	许可证贸易	(152)
第三节	中国企业的技术出口	(160)
第四节	中国企业的技术引进	(162)
第九章	企业对外加工贸易及其管理	(171)
第一节	对外加工贸易概述	(171)
第二节	进料加工出口	(174)
第三节	加工装配业务	(178)
第四节	对外加工贸易合同	(183)
第十章	补偿贸易及其管理	(189)
第一节	补偿贸易的性质与作用	(189)
第二节	补偿贸易的工作程序与重点内容	(194)
第三节	补偿贸易的偿还	(200)
第四节	补偿贸易经济效益分析与风险分析	(202)
第十一章	企业涉外租赁业务与管理	(205)
第一节	国际租赁概述	(205)
第二节	企业开展国际租赁的业务管理	(216)
第三节	租金的计算及其支付	(221)

第十二章	企业对外劳务合作与工程承包	(224)
第一节	国际劳务合作概述	(224)
第二节	我国企业的对外劳务合作	(229)
第三节	我国企业对外承包工程管理	(233)
第十三章	外商投资企业及其管理	(245)
第一节	外商投资企业概述	(245)
第二节	中外合资经营企业	(248)
第三节	中外合资企业的管理体制	(263)
第四节	中外合资经营企业劳动管理	(267)
第五节	中外合资企业的解散与清算	(272)
第六节	中外合作经营企业的经营与管理	(276)
第十四章	中国企业国际化经营	(281)
第一节	企业国际化经营概述	(281)
第二节	企业国际化	(283)
第三节	中国海外投资管理	(285)
第四节	中国式的跨国公司	(293)
第十五章	企业涉外经营中的外汇管理	(309)
第一节	外汇与外汇市场	(309)
第二节	我国的外汇管理	(319)
第三节	企业涉外经营中的外汇风险及其防范	(321)
第十六章	企业涉外经营中的会计与审计	(328)
第一节	企业涉外会计管理	(328)
第二节	中外合营企业财务会计管理	(334)
第三节	涉外审计	(342)
第十七章	中国企业涉外经营中的保险	(351)
第一节	企业涉外经营中保险的作用	(351)
第二节	企业涉外经营中涉及的保险种类及其选择	(352)
第三节	中国企业涉外经营中的保险业务	(359)

第十八章	中国企业涉外经营中的税收实务	(368)
第一节	中国涉外税收实务.....	(368)
第二节	国际税收概述.....	(376)
第三节	防止国际双重征税内涵扩大的约束性规范.....	(380)
第四节	国际双重征税及其外延扩大的免除.....	(383)
第五节	国际避税与反避税.....	(385)
第六节	国际税收协定.....	(388)
第十九章	企业涉外经营纠纷的解决	(391)
第一节	企业涉外经营纠纷.....	(391)
第二节	协商与调解解决.....	(394)
第三节	仲裁解决.....	(398)
第四节	诉讼解决.....	(407)
第五节	企业出口产品在国外的反倾销应诉.....	(411)
第二十章	中国企业涉外经营与法	(413)
第一节	中国企业涉外经营与法概述.....	(413)
第二节	涉外经济合同法.....	(414)
第三节	涉外税法.....	(415)
第四节	涉外金融管理法规.....	(419)
第五节	对外贸易法.....	(423)
第六节	涉外商标法和专利法.....	(429)
第七节	涉外保险法.....	(433)
第八节	国际投资法.....	(434)
第九节	国际产品责任法.....	(438)
第十节	中外合资、中外合作经营企业法.....	(442)
第十一节	海商法.....	(444)
第十二节	海关法.....	(446)
第十三节	企业涉外经营涉及的有关国际条约.....	(452)
第十四节	中国企业涉外经营涉及的有关国际惯例.....	(457)

第一章 企业涉外经营概述

要研究企业涉外经营管理的客观规律,形成涉外经营管理的整套科学的理论与方法,首先必须对企业涉外经营本身的状况、特点和规律有一个基本的认识 and 了解,这是研究问题的依据和基础。

第一节 中国企业涉外经营

何谓企业涉外经营?企业为何要开展涉外经营?企业涉外经营有哪些具体形式?具有哪些特点?应遵循什么原则?等等,对这些问题的认识,应是从事企业涉外经营与管理的基础与前提。

一、企业涉外经营及其必然性

企业涉外经营,指一国企业参与国际分工与交换而从事的各种生产经营活动。它往往涉及产品、技术、劳务、资金、信息、资源等在国与国之间的转移。

中国企业必然走上参与国际分工与交换,开展涉外经营的道路。其原因可以从下述两个方面来进行分析。从国际经济形势来看,商品经济摧毁了自给自足的自然经济和一切阻碍市场日益扩大的经济关系,使商品的生产和交换扩大到产品、技术、劳务、信息、资源等在国际间的转移。由此,世界各国之间的经济联系、经济合作以及经济往来日益密切。世界市场的形成,已将不同经济发展水平的国家和地区的经济生活紧紧地联结在一起。作为企业,只有顺应国际经济形势的客观要求,根据自身的具体条件和经营要素优势,从全球战略眼光出发,选择恰当而有利的经营方式、经营领

域、低成本、高效益地经营,才能从国际分工和交换中分享比较利益,求得本国经济的发展和本企业的发展。从我国国情来看,我国是一个发展中国家,目前正面临经济发展与资金、资源、技术短缺的矛盾。要不要参与国际间的经济合作和往来,关系到我国社会生产力能否更快发展、国家能否强盛。只有让千万个中国企业行动起来,开展涉外经营,将企业的经营活动纳入国际经济大循环,参与国际竞争,企业才能发展,国家也才能成为社会主义强国。具体来说,开展涉外经营,可以扩大创汇,解决我国外汇紧缺的困难;可以利用国外的资金和资源不足的矛盾;可以引进先进的科学技术和科学管理,提高我国的科学技术水平和管理水平,促进企业的技术进步和管理现代化,提高企业在国际市场上的竞争能力、生存能力和发展能力;可以培养和造就技术人才;等等。综上所述,开展涉外经营,是我国企业发展的必由之路,是我国社会主义市场经济发展的客观要求,也是企业生存和发展的需要。

二、企业涉外经营的发展阶段

企业涉外经营往往经历一个由低级向高级逐步发展的过程。随着我国经济管理体制改革的逐步发展和我国对外开放政策的深入贯彻,我国企业涉外经营也将逐步发展。其发展过程可划分为以下几个发展阶段:

(一)参与国际贸易阶段

这一阶段企业的主要涉外经营方式包括:产品进出口贸易、加工装配贸易、补偿贸易、租赁贸易、劳务出口、工程承包、技术贸易、合作开发、合作生产、技术咨询等。这一阶段的主要特点是,实现产品、技术、劳务、资金、信息、资源等在国与国之间的转移,企业进入商品国际化的初级阶段。

(二)吸收外商直接投资阶段

这一阶段企业涉外经营的重要形式之一是引进资金,举办外商投资企业,包括中外合资经营企业和中外合作经营企业。这一阶

段企业涉外经营的特点是“引进来，打出去”，企业经营仍处于商品国际化这个初级阶段。

（三）国际化经营阶段

国际化经营是企业涉外经营的高级形式，它也称企业跨国经营，指企业从全球战略出发，以国际市场为舞台，广泛利用国内外资源，在国外设立机构，从事某个或若干个经济领域的经营活动。国际化经营突破了“引进来，打出去”的商品国际化阶段，其经营活动已构成国际经济活动的一个部分。这一阶段企业涉外经营的主要特点是，不仅实现了商品销售的国际化，而且实现了投资的国际化，甚至实现了企业组织的国际化。企业国际化经营形式一般有：海外直接投资开办海外企业，组建跨国公司，开展国际联营，建立国际战略联盟等等。

我国企业涉外经营的发展进度因各企业条件的差异而不尽一致，各自处于其相应的发展阶段。

三、企业涉外经营的形式

企业涉外经营有多种形式。我国企业采取的涉外经营形式一般包括：产品进出口贸易；对外加工与装配；国际劳务合作与工程承包；补偿贸易；国际租赁业务；国际技术贸易；合作生产；合作开发；特许专营；技术服务；国际咨询；国际联营；国际战略联盟；中外合资经营；中外合作经营；海外投资经营；举办跨国公司；等等形式。各种形式皆具有其特有的功能及适用条件。采取何种涉外经营形式与诸多因素有关，取决于国内社会经济发展水平、经济政策、国际环境与外商的具体条件、企业的涉外经营战略及其自身的涉外经营素质和客观条件等。故企业从事涉外经营应结合多方面因素综合分析，比较研究，选择恰当的涉外经营形式。

四、企业涉外经营的特点

企业涉外经营与企业一般的国内经营相比，有着明显不同的特点，具体表现为以下几点：

(一) 涉外经营活动具有跨越国界性

由于企业涉外经营的实质是直接参与国际分工与国际交换,表现为产品、技术、劳务、资金、信息、资源等在国与国之间的转移,那么它必然具有跨越国界的特点,只不过是其所处的发展阶段不同,则其跨国程度也就不同而已。

(二) 涉外经营环境具有复杂性和多变性

企业从事涉外经营,必然面临国内、国际和东道国这三重环境。这些经营环境又由各国的政治、经济、法律、技术、文化、社会、地理等因素构成。各国的环境因素具有很大的差异,十分复杂而且多变。由世界各国经营环境综合作用而形成的国际环境具有更大的动态性和不可控性。身处这种复杂而多变的外部环境之中的企业要开展涉外经营,必须不断地增强企业的实力和应变能力,以使自己能在复杂多变的外部环境中立足。

(三) 涉外经营关系多元化

由于企业涉外经营是处于复杂而又多变的外部环境之中,故由之而形成的涉外经营业务关系也甚为复杂。企业不仅要与本国国内有关部门、往来单位、消费者、用户等打交道,还要同国际社会(包括消费者、中间商、新闻媒介、国际贸易机构、国际金融机构、国际司法机构等)产生关系;要同外方合作者所在的国家有关部门发生联系,可能与处在不同社会制度、经济发展水平、科学技术水平、社会文化习俗的国家的消费者、经营者、合作者打交道。这就要求企业要有涉外公共关系意识和具备涉外公共关系的机能,使企业的涉外经营活动能顺利开展。

(四) 经营业务工作内容的繁杂性

企业涉外经营的各种具体形式除有其特定的工作内容外,一般都需作下述业务工作:涉外财务会计、涉外税收与国际税收的缴纳、涉外保险、国际营销及外汇业务等等。

(五)经营的难度高、风险大

上述几个特点决定了企业从事涉外经营的难度高、风险大。企业从事涉外经营势必要以国际市场的需求为导向,参与国际市场竞争。而国际市场远比国内市场复杂,具有更大的动态性、多样性、竞争性、风险性和不可控性。这不仅是对企业的产品、劳务、经营方式、推销艺术等提出了更高的要求,而且要求企业必须具备承担涉外经营各种业务工作的能力和抗衡经营风险的实力。

除上述特点外,企业涉外经营还具有经营目标多元化、经营方式多样化等特点。

五、中国企业涉外经营的原则

我国实行对外开放这一基本国策的宗旨以及涉外经营的特点,决定了我国企业从事涉外经营应遵循一定的原则。具体应遵循下述原则:

(一)发展经济,增强国力的原则

我国实行对外开放,是为了扩大我国与国际间的经济合作和技术交流,利用外资,促进我国经济的发展。因此,中国企业的涉外经营,应以有利于提高我国生产率发展水平,有利于提高我国技术和管理水平,有利于增强企业的应变能力、生存和发展能力为原则。

(二)平等互利、国家主权利益原则

公平互利,是国际经济关系中的一个基本原则,也是我国外资立法的基本方针。平等互利是相互联系的,没有平等,便无互利可言,无互利,便无法维系经济合作关系。平等首先应是国家主权的平等,并受到尊重。中国企业同外商进行经济交往,签合同、订协议,均应在政治上维护国家主权和国家利益,不应接受任何政治条件及其它损害国家主权和利益的条款。经济上互利原则是企业与外商成交的基础。

(三)依法经营与合理的国际惯例相衔接的原则

企业从事涉外经营,一方面要遵从我国的有关法规和涉外经济法规,另一方面,在国际经济交往中,往往涉及到外国的政策、法规和利益。企业应在不影响双方主权和法制尊严的前提下,求同存异,以求达到双方的协调合作。长期以来,在国际经济交往和合作中,各国之间已形成不少合理可循,符合各国共同利益的通行作法和国际惯例。企业应参照国际通行作法和国际惯例进行经营,使企业与国际间的经济交往顺利进行。

(四)国际化经营原则

企业涉外经营的实质是企业直接参与国际分工与交换,其涉外经营活动必然处于国际大环境之中,与国际商品市场、技术市场、资金市场、劳务市场、原料市场等紧密相连。企业要成功地开展涉外经营,必须遵循国际化经营原则,从全球战略眼光出发来确定企业涉外经营目标、战略、经营方式;产品的开发生产、销售等,均应瞄准国际市场,逐步实现企业的生产、销售、资金的国际化,实现企业组织的国际化,将企业的涉外经营推向更高的发展阶段。

(五)创汇与盈亏相统一原则

我国企业开展涉外经营的目标之一,是扩大出口创汇,无创汇便意味着没有拥有国际市场,没有利润。再则,国家通过法令、条例、制度与措施,对外汇在我国的收、支、存、兑以及进出境等活动进行管理和控制,以求达到节约外汇支出,增加外汇收入,促进国民经济的发展,维护国家权益的目的。企业在涉外经营过程中,势必涉及到外汇的收支存兑及外汇的进出国境。这就要求企业节约外汇、多创外汇。同时,无利润就不能为扩大创汇增殖增添后劲。因此,要将创汇与盈利统一起来,这是企业涉外经营的一条基本原则。

(六)经济效益原则

一切经济活动,都要讲求效益。企业涉外经营的目标之一,就