

3导 自考 3号丛书

最新版

核心学案

自学考试新教材·工商企业管理专业

国际企业管理

教材依据／中国财政经济出版社《国际企业管理》 徐子健／主编
组 编／全国高等教育自学考试命题研究组



同步辅导同步过关



指定教材核心浓缩



预测试卷历年真题



航空工业出版社



高等教育自学考试3导丛书

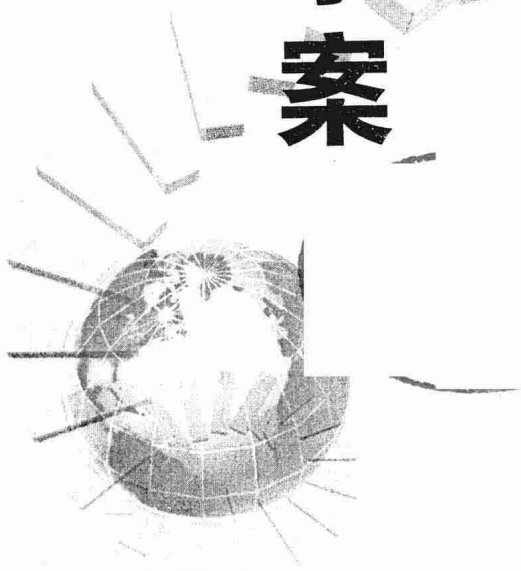
国际企业管理

教材依据/中国财政经济出版社《国际企业管理》 主编/徐子健
组 编/全国高等教育自学考试命题研究组

应对自考课程大规模修订后新教材内容

自学考试新教材

核心学案



航空工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际企业管理/自学考试命题研究组,《国际企业管理》编委会编. —北京:航空工业出版社,2005.1

(自学考试新教材核心学案. 工商行政管理专业)

ISBN 7-80183-525-5

I. 国... II. ①自... ②国... III. 国际企业—企业管理—高等教育—自学考试—自学参考资料

IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 127965 号

国际企业管理

Guoji Qiye Guanli

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话:010-84926529 010-64978486

北京市江箭印刷有限公司印刷

全国各地新华书店经售

2005 年 1 月第 1 版

2005 年 1 月第 1 次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

印张: 33

字数: 1200 千字

(全 6 册) 定价: 84.00 元



简介



张立勇 一个普通的农民孩子，清华大学打工8年，一直坚持刻苦自学，不仅80分以上通过四级、六级考试，托福考试630分，而且获得了北京大学本科文凭。2004年10月共青团中央向张立勇颁发了“中国青年学习成才奖”，他被誉为共青团中央树立的全国十大杰出学习青年之一。

张立勇的事迹被中央电视台“东方之子”“面对面”“新闻会客厅”等多个栏目采访报道，被北京电视台、中国教育电视台等电视媒体，新浪网、雅虎网等网络媒体，《人民日报》《中国青年报》《大学生》等报纸杂志，共100多家媒体采访报道，在社会上引起很大反响。被众多青年学子视为学习的榜样。

“因 为我选择了这样一条自己的人生道路，所以我没有机会像大多数的学子那样，经历从学校到学校，顺利地接受高等教育的过程。我只能通过自学来圆我的大学梦。”

“我 常常想，上帝会厚爱每一个人的，它会用不同的方式对你所付出的艰辛和努力给予补偿。但是，上帝只钟爱那些自助的人。如果你不努力，你不拼搏，所有的机会都会和你失之交臂。如果在这十年之中，我放弃了对人生理想和人生价值的追求，那么，当这一切机遇到来的时候，我又怎么可能把握住呢？”

“大 家觉得我是一个榜样，但我个人并不这么想。社会把我放到这样的位置，充当这样的角色，能够影响一些人，这是最让我自豪的。”

----- 张立勇





★ 编委会 ★

导教 · 导学 · 导考

★ 编委主任：程 琨 魏 莹

★ 编委名单：（按姓氏笔画排列）

万 鹏 刘 斌 刘海飞 刘 涛

闫树茂 宋玉珍 张 沁 张远盛

肖 果 邵桂英 崔海燕 程 琨

董金波 董 蕾 蒋 怡 魏 莹



“其实人的智力相差并不悬殊,可毅力的差距却使每个人拥有各自不同的前途。尤其是对于参加自考的人来说,毅力是非常重要的,当然还需要有得当的学习方法。”

“有很多人抱怨自考难以通过,然而正是这种严格的管理制度保证了自考毕业生的质量,使自考生获得了社会的认可和一致的好评。”

——一名从自考获得本科学历后又考上硕士生直到博士生的成功者的自述

参加自学考试,除了需要具备以上成功者所提到的毅力和方法外,还应该了解自考的每门课程都采用我们通常所说的“过关”考试——只要通过课程的一次性考试,就可拿到课程的学分,通过某专业要求课程的全部考试,也就会顺利获得这个专业的自考毕业证。然而,一分之差也会导致参考课程过关失败,有些考生难免多次重考才能修完规定课程。因此,在本书的编写过程中,编委们反复研讨自学考试的特点,努力寻求帮助自考生的有效途径。本书是多位学者、专家,历时数年的产物,具有以下优点。

一

掌握核心内容,了解命题动态,注重知识系统化

了解命题精神,是自学考试的核心,是达到专业标准的关键。自学考试的课程命题以课程自学考试大纲为依据,以最新指定教材为范围。本书紧紧贴住每一门课程的考试大纲和指定教材,用【考纲要求提示】、【知识结构图示】、【核心内容速记】、【同步精华题解】、【典型例题解析】等多个栏目解剖教材内容,是一套脉络清晰的速成讲义,可以使考生在厚厚的教材中抓住重点,对教材的系统学习有极强的指导作用。同时,对于临考考生,它又可以成为离开教材仍能独立使用的贴身笔记。《核心学案》摒弃了一些辅导书的题海战术,引导考生重视教材的学习。那么怎样去自学才能看懂教材并将厚书读“薄”呢?抓住重点才是关键。《核心学案》用清晰的思路,帮助考生将教材知识系统化,使考生在答卷时知识系统、逻辑清晰、胸有成竹。

二

依据权威资料,重视最新信息,紧跟时代脉搏

参加高等教育自学考试的考生,常常会感到市面上的辅导资料甚至教材都有



滞后性。全国高教自考办也认可这一事实,并采取了一些有效措施,比如在发布考试大纲和指定教材的基础上又组建了《全国高等教育自学考试活页丛书》等补充学习材料,并明文规定增补内容纳入统一命题范围,要占卷面5~10分。同时高教自考办还加快了教材的修订频率。面对这种情况,原有的一些辅导资料的严重滞后和内容缺陷也是必然的。本套《核心学案》则高度重视这一现象,在依据考试大纲和指定教材时,选用高教自考办的最新修订本(2004年起自考课程已在做大规模修订),并将活页丛书等内容融会贯通其中,有的科目还特意增加了【最新内容补充】以引起考生重视。另外,本套书还吸收了许多自考强化班的授课精华,目的是帮助考生了解最新考试动态。我们还将开通网上自考辅导随时更新有关内容和提供特色售后服务,欢迎点击 www.study-book.com.cn。



做到讲练结合,力求精讲精练,提高辅导命中率

本套书配有【同步精华题解】和综合演练题,是在对考纲、教材归纳总结后选编的一些经典同步练习题。这些练习题的题型与考试题型完全一致,使考生能够迅速掌握答题方法与同步要点。另外,本书的编者还依据各科内容,遴选考点,在对历年实考真题做详细分析的基础上精编了《命题预测试卷》。这些试卷不仅题型题量完全与真考试卷保持一致,而且力求覆盖考试大纲的各科重点。考生如果在学习《核心学案》的基础上再认真研习《命题预测试卷》,既可熟悉题型、了解试卷难易度,又可将其作为自测、练习之用,找出差距,查漏补缺。因此,在《核心学案》的首印首发优惠活动中,为了帮助考生用好的学习方法提高应试过关率,我们特意将《命题预测试卷》作为《核心学案》的赠品送给每个考生。这样,本书即成为真正具有命中率的辅导用书。

总之,面对数千万的自考考生,我们是抱着高度的责任感来完成这项使命的。我们的目的是:减轻考生的学习负担;我们口号是:用最短的时间使考生自考过关!因为工作量的巨大和考期的压力,也许我们遗留了某些不足,欢迎读者批评指正。来函可致:reader@study-book.com.cn,我们将高度重视,以求完善。

编者



第一章 企业国际化

考纲要求提示	(1)
知识结构图示	(1)
核心内容速记	(1)
同步精华题解	(9)



第二章 国际企业的经济与技术环境

考纲要求提示	(14)
知识结构图示	(14)
核心内容速记	(14)
同步精华题解	(21)



第三章 国际企业的文化环境

考纲要求提示	(26)
知识结构图示	(26)
核心内容速记	(26)
同步精华题解	(32)



第四章 国际企业的政治和法律环境

考纲要求提示	(37)
知识结构图示	(37)
核心内容速记	(37)
同步精华题解	(45)



第五章 国际企业战略管理

考纲要求提示	(49)
知识结构图示	(49)
核心内容速记	(49)
同步精华题解	(60)



第六章 国际企业组织管理

考纲要求提示	(64)
知识结构图示	(64)
核心内容速记	(64)
同步精华题解	(70)



第七章 国际企业营销管理

考纲要求提示	(74)
知识结构图示	(74)
核心内容速记	(75)
同步精华题解	(90)



第八章 国际企业人力资源管理

考纲要求提示	(94)
知识结构图示	(94)
核心内容速记	(94)
同步精华题解	(103)



第九章 国际企业生产管理

考纲要求提示	(107)
知识结构图示	(107)
核心内容速记	(107)
同步精华题解	(119)



第十章 国际企业财务管理

考纲要求提示	(124)
知识结构图示	(124)
核心内容速记	(124)
同步精华题解	(137)



综合演练题 (141)



综合演练题参考答案 (145)



第一章 企业国际化

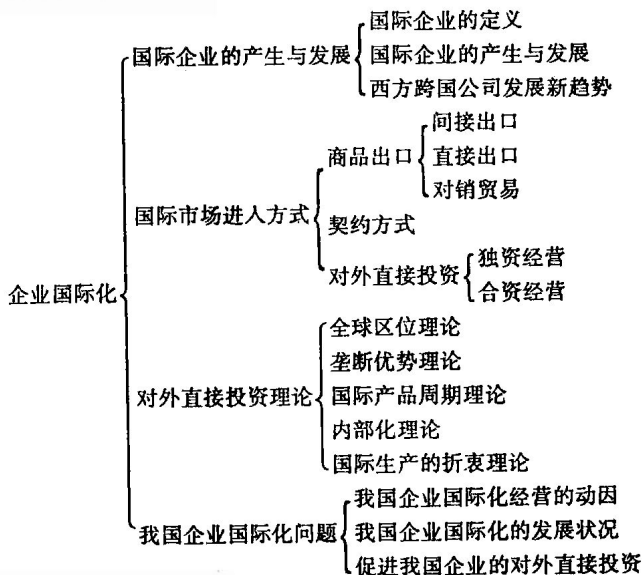


考纲要求提示

1. 了解国际企业的产生与发展历史；
2. 掌握企业进入国际市场的各种方式；
3. 理解对外直接投资的主要理论；
4. 认识我国企业国际化的必要性、现状和应注意的问题。



知识结构图示



核心内容速记

一、国际企业的产生与发展

(一) 国际企业的定义

凡在两个以上的国家或地区有生产经营活动的企业皆可称为国际企业。

西方一些学者根据公司的管理结构的演变及其在国外销售额增长情况(相对于国内)将处于不同发展阶段的企业主要分为五种类型,即内向型公司、出口型公司、国际公司、多国公司和跨国公司。

(二) 国际企业的产生与发展

1. 国际企业的产生

国际企业是随着国际资本流动规模的扩大而逐步产生和发展起来的。19世纪,当时的资本主义国家的一些大型企业通过资本输出,在海外设立分支机构和子公司,实施国际性生产经营活动,这些企业便成为国际企业的先驱,如法国的法里克·拜耳化学公司、瑞典的阿佛列·诺贝尔公司、美国的胜家缝纫机公司等。资本输出直接导致了国际企业的产生。

第一次世界大战使国际经济活动受到很大的打击,国际企业的发展受到严重的阻碍。除美国的对外直接投资的数额和比重的增速明显提高外,其他各国对外直接投资的增长速度普遍缓慢,甚至有些国家还出现了负增长,国际企业的发展势头不如第一次世界大战之前。

国际企业的又一个发展高峰期是在第二次世界大战之后,特别是60年代以来。各国从战后战争创伤中逐渐恢复,经济建设和科学技术迅速发展,国际分工不断深化。这些因素大大拓宽了国际经济舞台,方便了国际企业的国际生产经营活动。

如今,国际企业的最高阶段——跨国公司已成为国际贸易、国际投资和 International 技术转让的主要承担者,成为世界经济活动的主角。可以说,当今国际市场的竞争已经演变为跨国公司之间的竞争,占领市场、领导市场已上升为跨国公司生存与发展的第一目标。

2. 国际企业发展的四个阶段

(1) 国际化的第一阶段,企业的经营业务基本上放在国内市场,企业这时由于外界的影响可能会有一小部分国际业务,但这种业务活动是一种间接和被动的行为。

(2) 国际化的第二阶段,企业直接和主动地谋求国际业务活动,经常或定期地派出营销人员或考察小组到国外市场了解情况,并可能开展促销活动。

(3) 国际化的第三阶段,随着企业对国际市场认识的加深以及国际业务量的扩大,企业一般都会在国外设立长期的经营管理机构。

(4) 国际化的第四阶段,公司的经营方位从国内完全转向国际时,企业对采购、生产和销售在国内和国外市场之间的选择已不再抱有任何偏见,把国内业务当成企业整体业务的一部分。此时企业已成为名副其实的跨国公司。

(三) 西方跨国公司发展新趋势

1. 调整对外投资战略

从跨国公司的投资行业结构来看,对发达国家的直接投资日益集中到非制造业和高技术产业等领域,对发展中国家和地区的投资则由第一产业和传统的第二产业转向电子、精密仪器等的加工组装和第三产业。在第三产业投资中,金融保险业、贸易服务业和房地产业尤受跨国公司的青睐。

从投资区位的发展趋势来看,跨国公司将不断加大对发展中国家和地区的投资。

从投资形势上看,越来越多样化。20世纪80年代以来,跨国公司则日益增多地使用非股权安排来扩展其业务,即通过与股权没有直接联系的技术、管理、销售渠道等为东道国提供各种服务,从中得到各种利益。非股权安排的范围从比较简单的许可证转让、特许经营和管理合同到各式各样高度复杂的结合,包括提供或出租工厂、承包加工和分包、联合研究与开发、联合生产、联合销售和售后服务、联合投资和联合设计等。

2. 缔结国际战略联盟

所谓“国际战略联盟”是指在两个或两个以上国家中的两个或更多企业,为实现某一目标而建立的互为补充、相互衔接的合作关系。虽然大企业之间结成战略联盟是20世纪80年代才兴起的,但其发展势头却非常迅猛。已建立战略联盟的知名企业包括原德国的戴姆勒-奔驰公司与日本的三菱公司、德国的西门子公司与荷兰的飞利浦公司等。国际战略联盟不仅在数量上猛增,而且涉及的专业领域也不断扩展,以信息为主,但遍及高技术的各个领域。

3. 并购风盛行

经济全球化和逐渐开放统一的世界市场,一方面使跨国公司面临着更为广阔的市场容量,使它们更有必要和可能展开更大规模的生产和销售,以充分实现规模效益;另一方面,也使跨国公司面临着全球范围内的激烈竞争,原有的市场份额及垄断格局将不可避免地受到挑战和重组。

跨国公司一向追求全球战略,要求实现全球范围内的最低成本生产和最高价格销售,尽可能提高全球市场占有率和取得全球利润,国际经济环境的外部压力和跨国公司的内在战略要求使它们不得不加快扩大规模、抢占市场的步伐,强强联合与战略性并购就是实现这一目标的具体途径。

二、国际市场进入方式

(一) 商品出口

1. 间接出口

间接出口是指国内生产企业将产品销售或委托给国内中间商,让他们代为出口销售的一种出口方式。国内外主要有三种间接出口的渠道或方式。

(1) 贸易公司

贸易公司是从事进出口业务的重要中介组织。在国外,贸易公司又分为

专业进出口公司和国际贸易公司两种。专业进出口公司是专门从事进出口活动的贸易公司,而国际贸易公司是指大型的、经营多元化的贸易公司,它们不仅从事进出口业务,还从事生产、国内贸易、金融、房地产等多种业务。

(2) 出口管理公司

一家出口管理公司常常同时为多家企业代理出口业务,每个企业只要付出一定的佣金即可。

(3) 合作出口

合作出口又称猪猡式出口,是指一家企业利用自己的海外渠道出口自己的和另一家企业的产品。其中,具有出口渠道和能力的企业被称为承重者,通常是一些较大的企业;产品被代为出口的企业被称为乘坐者,它们主要是利用承重者的出口能力进行产品的间接出口。

2. 直接出口

企业不通过中间机构,而是直接将产品卖到国外客户手中,就是直接出口。这些国外客户可能是最终用户,也可能是国外的各类中间商。企业直接出口的渠道主要有以下几种:

(1) 国外经销商

企业对于在国外特定地区或市场上销售或转售其某种产品的客户,授予独家经营权或优先权,让其负责该地区或市场的销售,这种客户称为经销商。

(2) 国外代理商

代理商的任务是使出口企业与购买企业直接联系,促成双方达成销售协议。代理商是独立的企业,依实现的交易额按比例提取佣金。在交易过程中,代理商不实际掌握货物的所有权,与企业只是委托、代理关系。代理商又可分为:非专卖代理商;专卖代理商。

(3) 海外营销子公司

为了更好地控制分销渠道各个环节,更直接地接触市场,搜集情报,掌握需求动态,企业在国外设立办事处或子公司,负责产品的直接销售。

(4) 最终用户

企业与最终用户取得联系,将产品直接卖出,而不经任何中间机构,是最直接的一种出口方式。

3. 对销贸易

在现实中,有时买方所拥有的支付能力是不可兑换的货币,或者买方缺少足够的支付能力,而巨大的可能交易额对卖方又有相当大的吸引力,这时买卖双方就有可能采用所谓的对销贸易方式来促成交易。对销贸易的具体形式主要包括下列几种:

(1) 易货贸易

易货是指买卖双方直接以货换货,每笔交易均为等值货物直接交换,不使用货币结算。为了交易的便利,也可商定一种货币作为易货清算单位,但它只是计价和结算手段,不能流通。

(2) 补偿贸易

补偿贸易是信贷和贸易相结合的产物,它是买方在信贷的基础上,从卖方进口机器设备、生产技术、原材料或服务,在约定期限内用生产的产品或其他商品、劳务偿还这些贷款及利息的一种贸易方式。补偿方式主要有三种:直接补偿;间接补偿;劳务补偿。

(3) 转手贸易

转手贸易是利用双边清算外汇来进行多边关系的贸易。一般是:甲乙两国双方签订合同;乙国用它对两国的清算盈余支付货款,因而价格略高;甲国企业自己或请转手商用这笔清算盈余从丙国购买商品,将这批商品售给能支付硬通货的商人。

(二) 契约方式

契约方式是指国际企业通过签订契约的方式向东道国企业提供技术、工艺、管理、销售渠道等,而不是进行股权投资。

1. 许可证贸易

许可证贸易又称技术授权,是企业将制造技术和工业产权作为商品作价转让。许可方与被许可方签订一项许可证协议,许可方在一定条件下,允许被许可方使用其发明的技术、商标、专有技术等。

2. 特许经营

特许经营是指特许者将自己所拥有的整套知识产权如商标、产品、专利和经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用。

3. “交钥匙”工程

“交钥匙”工程是指国际企业与东道国企业签订协议,为其设计和建造一个整体工程,工程完工并可投入使用时将其移交给东道国企业管理的一种技术贸易方式。

4. 管理合同

管理合同是指具有管理优势的国际企业经由合同安排委派其管理人员到另一国的某个企业承担经营管理任务,并获取一定的管理费。

5. 国际 BOT 方式

BOT 是英文“Build - Operate - Transfer”的缩写,中文的直接意思是“建造—运营—转让”,其含义是指:项目所在地政府通常由国家公营机构承担的大型基础设施或工业项目的设计、建设、运营、融资和维护的权利特许给国内外私营机构的合同商或主办人,允许该私营机构在一个固定期限运营该设

施,并且允许它在该期限内收回其对该项目的投资、运营和维修费用以及一些合理的服务费、租金等其他费用,以使该私营机构有能力偿还该工程所有的债务并取得预定的资金回报收益;然后,在规定的特许期限届满后,将该设施转让给项目方的政府。

(三)对外直接投资

对外直接投资是指企业将资本用于在他国的生产经营活动,并掌握经营管理控制权的投资行为,是企业跨国经营的高级形式。对外直接投资的主要形式包括独资经营和合资经营两种。

1. 独资经营

(1)独资经营的概念及其优点与缺点

独资经营方式是指国际企业在某东道国直接投资独自开办企业并进行经营管理活动的方式。独资经营的主要优点是,国际企业对其海外子公司的经营管理活动有着完全的决定权和控制权。主要缺点是所需投资相对较大,政治风险和经济风险相对较高,并且不少发展中国家和地区的政府不太欢迎国际企业的独资经营。

(2)建立独资经营企业的方式

国际企业在东道国建立独资经营企业的方式有创建和收购两种。创建是指国际企业在东道国投资建立一个全新的工厂或其他实业投资。收购是指国际企业在东道国购买现存企业,使其成为国际企业在东道国的独资经营子公司的一种直接投资方式。

2. 合资经营

(1)合资经营的概念和特征

合资经营一般是指两国或两国以上的投资者在一国境内根据所在国(东道国)的法律,按一定比例共同投资设立企业、共同管理、共享利润、共担风险及亏损的投资行为,亦称股权式合营。

合资经营企业有六项特征:①必须是一个独立的公司实体;②至少有两个国家的投资者;③共同提供股本资本;④合资者分担一定程度的管理责任;⑤共同分担公司的全部风险;⑥除分享纯收益外,任何一方都不得再从合资企业中取得其他收益。合资企业是具有东道国国籍的法人,受东道国法律的保护和管辖。

(2)合资经营的股权形态

合资企业有三种基本股权形态:多数股权合资(51%以上)、少数股权合资(49%以下)和对等股权合资(50%对50%)。

(3)合资企业的管理形式

合资企业的管理形式主要有以下三种:①由一方母公司直接管理型;②由

双方母公司共同管理型;③委托第三方独立管理型。

(4) 合资经营对合资双方的好处

首先,对国际企业的好处:①可以避免关税壁垒和区域性集团的贸易限制,扩大销路;②可以避免或减少政治风险;③可以利用当地廉价劳动力资源(若在发展中国家投资),获取高额利润;④可以利用当地的自然资源;⑤可以得到优惠待遇;⑥能分摊投资风险,实现规模经济。

其次,对东道国企业的好处:①合资经营可以节省资金和外汇;②可以引进先进的技术设备,而且是适用的技术,容易消化吸收,并迅速发挥经济效益;③可以学习外国先进的科学管理经验,培养自己的技术管理人员,东道国管理人员在与外方管理人员的共同经营管理中,可以学习先进的管理方式,促使自身管理水平的提高;④合资经营可以利用外商销售网扩大对外销售市场;⑤举办合资企业可以增加东道国的就业,缓解就业难的问题,同时,合资企业严格的管理和先进的设备等,促使工人们学习掌握生产技能,从而提高素质;⑥举办合资企业有利于增加国家的积累。

正因为合资企业给合资双方带来了各自需要的利益,所以它才能被合资双方接受,从而得到了不断的发展。

三、对外直接投资理论

(一) 全球区位理论

全球区位理论是由美国学者阿哈罗尼于1966年提出的。该理论认为,在企业的发展过程中,企业从事经营活动的地理区位或范围是不断变化、逐渐扩大的。

(二) 垄断优势理论

垄断优势理论亦称特定优势论或市场不完全理论,由美国学者海默于1960年提出。该理论认为企业具有全球区位经营观念,企业对外直接投资是为了充分利用自身具备而当地竞争者不具备的某些优势。

(三) 国际产品周期理论

20世纪60年代后期,哈佛商学院雷蒙德·弗农教授提出了国际产品周期理论。这是弗农以传统的产品生命周期理论为基础,对国际贸易和对外直接投资提出的一个新的理论。

该理论把国际产品周期分为三个阶段:

第一阶段为新产品阶段。企业推出新产品,把国内市场作为该产品的销售市场,同时通过出口将新产品介绍到国际市场上去。

第二阶段为成熟产品阶段。企业开始在国外,主要是在其他发达国家投资生产。

第三阶段为标准产品阶段。