

工

商

GUOJI QIYE GUANLI

工 商 管 理 系 列 教 材

国际企业管理

(修订本)

主编 董黎明 方华 副主编 孟丁 何海鹰 严红



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

管

理

工商管理系列教材

国际企业管理

(修 订 本)

主 编 董黎明 方 华
副主编 孟 丁 何海鹰 严 红

中国商务出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际企业管理/董黎明,方华主编.—2版(修订本).

—北京:中国商务出版社,2005.11

(工商管理系列教材)

ISBN 7-80181-477-0

I. 国... II. ①董...②方... III. 国际企业-企业管理-教材 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 152048 号

工商管理系列教材

国际企业管理(修订本)

主 编 董黎明 方 华

副主编 孟 丁 何海鹰 严 红

中国商务出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码:100710

电话:010—64269744(编辑室)

010—64220120(发行二部)

网址:www.cctpress.com

Email:cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

煤炭工业出版社印刷厂印刷

787×980 毫米 16 开本

20 印张 370 千字

2005 年 11 月 第 2 版

2005 年 11 月 第 3 次印刷

印数:7001~12000 册

ISBN 7-80181-477-0

F·853

定价:30.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话:(010)64212247

工商管理系列教材序言

随着中国改革开放的不断深入和经济的迅速发展,在我国全面迈向小康社会的过程中,亟须大批拥有广博的知识基础、懂得现代市场经济的一般规律、熟悉国际经营管理的运行规则、掌握必要的管理技能、了解中国经济发展和企业实情、具有较高决策能力、创新意识和开拓精神的管理人才,培养足够数量的这类人才,是我国工商管理教育界面临的紧迫任务。

我国工商管理教育的目标是培养德智体全面发展、适应我国工商企业和经济管理部门需要的高层次务实型综合管理人才。根据这一目标,广东外语外贸大学国际工商管理学院在多年来培养外向型工商管理专业人才的基础上,通过总结改革开放后 20 多年来培养各类不同层次管理人才的经验,通过借鉴国际上优秀管理院校的成功做法,学习国内兄弟院校的长处,对外向型工商管理专业人才的培养方案、课程体系、教学内容和教学方法进行了系统研究并不断加以改进和完善,同时陆续编写了一批用于工商管理教学的教材、讲义和案例集。随着现代工商管理专业人才培养规模的逐步扩大和国人对现代工商管理教育规律认识的不断深化,为了更好地适应外向型工商管理教育发展的要求,我们感到需要编写一套体系完整配套、内容实用新颖、具有国际可比性,同时符合中国国情的工商管理课程系列教材。

基于这一认识,我们组织力量对工商管理类教材的选题、体系的组织和内容的取舍进行了认真的研究,在中国对外经济贸易出版社的大力支持下,向读者奉献了这套教材。这套系列教材在体系上充分考虑了对现代工商管理知识结构的要求,覆盖了现代外向型工商管理专业人才培养方案中内容相对稳定的主要课程,既保证了各门课程知识的系统性,又照顾到课程之间的联系与协调。在教材内容上突出了“新、广、实”的特点,即:教材内容要新而实,反映工商管理学科的最新研究进展;知识面要宽广,兼收并蓄中外管理科学的优秀理论与方法;理论联系实际,符合中国国情,具有可操作性。本系列教材第一期包括了工商管理专业主要课程中经常使用的 7 本教材。教材的编写者都是我院从事该课程教学多年、经验丰富的教师,教材的内容与体系经过了多轮教学实践的检验。这套教材主要适用于工商管理专业各门课程的教学,也可供管理科学与管理工程专业研究生和本科生使用,还可作为各类企业和各级经济管理部门实际管理工作者的自学参考书。

(2) 国际企业管理

管理学科是一个迅速发展的学科,由于我们的水平所限,这套教材中难免有疏漏和不足之处,希望广大读者提出宝贵意见,使这套教材在再版时能更加完善。

广东外语外贸大学国际工商管理学院
工商管理系列教材编写委员会
2002 年 12 月

前 言

随着 20 世纪冷战体系的终结,世界又进入了一个群雄并起、“诸侯”争霸的时代。国家之间和民族之间的竞争实质上就是各国企业实力尤其是国际企业和跨国公司之间的直接较量。当经济全球化、贸易自由化和企业国际化正成为世界经济秩序和商务贸易的主要特征时,世界上大多数国家的工商企业都会情愿或不情愿地被卷入经济全球化的浪潮中,直接面对其他国家企业尤其是国际企业和跨国公司的挑战和竞争。越来越多的企业正突破国家和地区的境界,向具有生产要素优势、市场潜力大的国家和地区延伸,成为国际企业。工商企业的生产经营国际化、跨国化已成为当今世界经济发展的一种趋势。跨国公司作为经济活动国际化的主要力量,正在极大地影响着全球经济与就业的数量和质量。总之,在不远的将来,恐怕再很难有人能明确地界定企业的国籍和所属地了,也就是说企业的主体民族色彩和地域特征将会消失,取而代之的将是国际企业和跨国公司越来越重视管理本土化和贸易全球化的趋势。

国际企业管理是一门研究国际企业经营活动中的管理关系及其规律的新兴学科。原有国内工商企业管理的理论、方法已不够用,国际贸易的理论也不能完全解释国际企业经营活动中出现的新问题。这样,国际企业的经营管理活动,逐渐涌现了一些新的理论和方法,并形成了一门新的管理学科——国际企业管理学。

国际企业管理是企业管理的分支,它与一般的企业管理仍有很大不同。第一,国际企业环境中的可变因素增加,变数增大。因此,国际企业的管理人员的管理任务加重,要深入广泛地分析和研究企业所处的环境。第二,企业成败的风险加大。环境中增加了许多不可预见性和突变性因素,更有人为不可抗拒等原因,如文化背景风险、金融汇率风险、政治法律风险、国际形势风险、远程运输风险、品牌认同风险、民族习俗风险等等。第三,管理方式和观念迥异。国际企业在财务、人

(2) 国际企业管理

事、营销和生产都有可能存在差异,应根据不同的具体情况,采用不同的管理方式和决策程序。

本书共 15 章,主要包括企业国际化的产生及发展过程,国际企业经营的社会、文化、经济、法律环境,国际企业的发展战略,国际企业的组织结构和形式,国际企业的人力资源管理,国际企业的营销方式和渠道,国际企业的生产管理,国际企业的财务管理包括会计制度、税收管理、外汇管理、贷款管理,国际企业的报关、商检及保险管理等。参加本教材修订的有董黎明、方华、孟丁、何海鹰、严红、何海燕。具体分工为:董黎明负责第一、七、十一章、方华负责第三、九、十五章、孟丁负责第二、五、十四章、严红负责第六、十二章、何海燕负责第八、十三章、何海鹰负责第四、十章。

总之,国际企业管理涉及的内容非常多、所论述的理论与实践相当复杂。本书所论述的内容,恐怕也只是涉及冰山的一角,还有待进一步拓展和丰富。在写作过程中,由于作者水平有限,有许多不完善之处甚至错误,敬请读者指正。

作 者

2005 年 9 月 1 日

目 录

第一章 企业国际化	(1)
第一节 国际企业的产生与发展	(1)
第二节 国际市场进入方式	(7)
第三节 国际企业管理的动因与方式	(11)
复习思考题	(18)
第二章 对外直接投资理论与政策	(19)
第一节 国际资本流动	(19)
第二节 对外直接投资的基本理论	(22)
第三节 对外直接投资的政策	(26)
复习思考题	(35)
第三章 中国国际企业的发展	(36)
第一节 我国企业国际化的发展状况	(36)
第二节 中国企业在海外投资的特点与作用	(38)
第三节 中国企业国际化结构分析	(42)
复习思考题	(49)
第四章 国际企业的经营环境	(50)
第一节 国际经济环境	(50)
第二节 东道国经济环境	(54)
第三节 企业的经济环境	(57)
第四节 技术环境	(60)
复习思考题	(66)
第五章 国际企业的文化、政治法律环境	(67)
第一节 文化概述	(67)
第二节 国际企业的政治环境	(74)
第三节 国际企业法律环境	(77)
复习思考题	(85)

第六章 国际合资经营	(86)
第一节 国际合资经营企业的基本概念	(86)
第二节 国际合资经营企业的组织形式	(88)
第三节 国际合资经营企业的设计	(91)
复习思考题	(95)
第七章 国际企业战略管理	(96)
第一节 战略的特征与层次	(96)
第二节 国际企业的战略方案	(100)
第三节 战略管理过程	(103)
第四节 企业战略分析方法	(111)
第五节 战略决策	(115)
复习思考题	(120)
第八章 国际企业组织管理	(121)
第一节 组织的含义	(121)
第二节 企业的法律组织形式	(122)
第三节 国际企业的管理组织形式	(126)
第四节 决定组织结构的因素	(137)
复习思考题	(139)
第九章 国际企业生产管理	(141)
第一节 国际生产系统	(141)
第二节 国际研究与开发	(148)
第三节 准时生产制与质量管理	(150)
第四节 国际采购	(156)
复习思考题	(163)
第十章 国际企业营销管理	(164)
第一节 国际营销调研及市场细分	(164)
第二节 国际企业的产品策略	(168)
第三节 国际企业的定价策略	(174)
第四节 国际企业的分销渠道策略	(179)
第五节 国际企业的促销策略	(184)
复习思考题	(196)
第十一章 国际企业人力资源管理	(197)
第一节 人力资源计划	(197)
第二节 人员的招聘、选拔及培训	(199)

第三节 国际企业管理人员的来源及素质	(204)
第四节 人员绩效考评	(207)
第五节 管理人员的选择和开发	(213)
第六节 管理人员的国际间调动	(215)
第七节 国外劳动力的有效管理	(219)
复习思考题	(224)
第十二章 国际企业的财务管理	(225)
第一节 国际企业财务管理的特点和任务	(225)
第二节 国际企业筹资和投资管理	(229)
第三节 国际企业的资产和资本管理	(233)
第四节 国际企业的成本利润管理	(242)
复习思考题	(251)
第十三章 国际企业的税收管理	(252)
第一节 国际税收管理研究的范围	(252)
第二节 国际企业所得税的计算和缴纳	(255)
第三节 国际企业其他税种的计征	(259)
第四节 国际企业双重征税的避免和减少海外赋税的途径	(266)
第五节 中国国际企业的税收优惠	(270)
复习思考题	(271)
第十四章 国际企业的外汇管理及贷款	(273)
第一节 国际企业的外汇管理	(273)
第二节 国际企业的外汇风险管理	(279)
第三节 国际企业的贷款	(287)
复习思考题	(293)
第十五章 国际企业的报关、商检及保险	(294)
第一节 国际企业的报关管理	(294)
第二节 国际企业的商检	(300)
第三节 国际企业的保险	(303)
复习思考题	(307)
主要参考书目	(308)

第一章

企业国际化

企业国际化,就是指企业以国际市场为导向,输出产品和服务,尤其是通过对外直接投资,广泛利用国内外资源,实现生产要素国际范围内的优化配置和组合,平衡市场风险,以获取最大的比较经济利益。自第二次世界大战以来,企业国际化经营已呈愈演愈烈的趋势。综观全球,当代国际化经营至少有三个发展动向:首先是科技进步推动生产的国际化。第二次世界大战后,生产的国际化日益普遍。这主要是新科技革命的突飞猛进,使得生产力的发展进一步冲破国界的限制和束缚。这种发展趋势重构了企业的经营环境,由过去单一的国内环境转变为复杂的国际化经营环境。其次是国际资本流动的规模继续扩大。第三是跨国公司日益成为国际经济舞台上举足轻重的角色。跨国公司是世界贸易的大宗商品的供应者和购买者,又是国际资本的拥有者和借贷者,同时也是全球性生产的组织者。目前,国际贸易、国际直接投资、国际货币流通和国际技术转让,无不主要通过国际企业进行。

第一节 国际企业的产生与发展

一、国际企业的概念

凡在两个以上国家或地区有生产经营活动的企业皆可称为国际企业。

国际企业是经济国际化的一种组织形式,它是科学技术进步,世界经济发展不平衡,以及企业经营国际化的产物。它的迅速发展对国际经济产生了深刻影响。研究国际企业形成和发展的过程、途径、原因,认识它的性质、作用,对我国国际企业经营国际化,具有十分重要的理论和实践意义。

(一)国际企业的产生

跨越国界的经营活劫古来有之。以追求最大利润为主要目的的国际企业的形成与资本输出有紧密联系。自由资本主义阶段的国际经济活动以商品输

出为主,资本主义进入垄断阶段则以资本输出为主要特征。由于资本输出,特别是对外直接投资,在 19 世纪末期至 20 世纪初,产生了现代国际企业的先驱,如英国的利华兄弟公司、美国的胜家缝纫机公司、瑞士的雀巢食品公司等。第一次世界大战以前,资本主义的对外投资局限于西欧及美国几个强国,英国居首位,其次是法国、德国、美国。这时的对外投资大部分是间接投资,对外直接投资不多,投资的地区主要是殖民地和半殖民地,投资的领域主要集中在自然资源的开发。

两次世界大战之间的 25 年间,国际企业的发展十分缓慢,其主要原因是参战国和地区的经济受到重大损害,资本主义各国频繁发生经济危机,国家严格限制资本输出。

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 20 世纪 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。国际企业在这一阶段的发展有以下几个特点:

第一,对外直接投资迅速增长。发达国家对外直接投资总额,1945 年是 200 亿美元,1983 年是 6 000 亿美元,38 年间增长 29 倍,年平均增长率为 9.2%。两次世界大战之间的 25 年间,年平均增长率只有 0.6%。1992 年世界对外直接投资总额达到 2 万亿美元,直接投资远远超过间接投资。由于对外直接投资的迅速增长,国际企业的数目、海外子公司的数目猛增。同时,对外直接投资的规模不断扩大,并且形成了新的国际垄断。

第二,对外直接投资活动几乎伸展到一切领域。各国的国际企业在寻求自然资源开发投资的同时,继续增加制造业的投资,并大幅度增加对服务业的投资。

第三,发展中国家的国际企业崛起。发展中国家在发展民族经济的同时,要求合理利用各国资源,建立新的国际经济关系。

各国的国际企业在发展过程中显示出不同的特点:

美国的国际企业,依靠高度集中的资本和科技革命的成就,发展的重点放在科技进步的领域里,并不断扩大国外利润再投资在高科技领域投资的比重。

德国的国外企业多分布在工业发达国家,并向发展中国家增加投资,业务重心放在新兴加工工业部门(如化工、机电、机器和汽车等)。

日本的国际企业,工业垄断组织的国外业务不及综合商社,但在急起直追,猛增对外直接投资。

同时,中小企业的跨国经营活动比较广泛。发展中国家的国际企业经营的

领域多在第三产业及劳动密集型产业,并且相互合作,联合建立国际公司。

(二)国际企业发展的四个阶段

表 1-1 西方企业国际化的四个阶段

阶段	第一阶段	第二阶段	第三阶段	第四阶段
与国外市场接触的性质	间接的、被动的	直接的、主动的	直接的、主动的	直接的、主动的
业务所在地	国内	国内	国内及国际	国内及国际
公司的业务导向	国内	国内	以国内为主	国际
参加国际活动的方式	对外贸易	对外贸易	对外贸易、对外援助合同、对外直接投资	对外贸易、对外援助合同、对外直接投资
组织结构	传统国内型	国际科	国际部	全球结构

美国的科斯教授认为,典型的西方企业国际化过程可分为四个阶段(如表 1-1 所示),这四个发展阶段可作为我国企业国际化的参考。

1. 国际化的第一阶段

这一阶段,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。处于这一阶段通常是借助于其他企业的帮助与国外客户开展业务往来,比如利用本地的贸易中间商或其他贸易机构代理本企业的产品出口或所需的生产资料的进口等。企业在这阶段的国际业务一般只包括商品或劳务的进出口。

2. 国际化的第二阶段

这一阶段中,企业直接和主动地谋求国际业务活动。尽管其国际业务仍限于商品和劳务的进出口,而且仍会利用一些经验丰富的对外贸易中间机构,但这时企业是积极地寻找国外供应商或客户,并同它们进行直接联系,力求扩大贸易。企业在国际化的第二阶段一般还不会向国外派出长驻人员或设立国外分支机构,但可能会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。这时,企业一般都会设立一个专门负责国际业务的部门,通常为出口或进口科。虽然此时公司对国际业务的兴趣不断增加,但基本上仍属于内向型公司。

3. 国际化的第三阶段

在这一阶段,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。例如一家需进口原料或产品的

公司在国外有自己的采购人员,需要出口的公司在国外有自己的推销人员等。企业国际化第三阶段的显著特点是,虽然公司基本上仍然是倾向于国内,但它直接卷入在国外的采购或推销,或在海外直接制造产品和提供劳务,并且在海外有自己的长期派驻人员。企业业务中的国际部分对公司来说已达到更为重要的水平。

4. 国际化的第四阶段

当一家公司的经营方位从国内完全转向国际时,该公司的国际化程度就达到了最高的阶段。在这一阶段,公司已不再是兼营国际业务的内向型企业,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,而是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。

二、西方跨国公司发展新趋势

自 20 世纪 80 年代起,跨国公司面临着区域集团化、新技术革命纵深化、竞争多元化和白热化的世界经济大环境,其发展呈现以下趋势:

(一)调整对外投资战略

20 世纪 80 年代以来,跨国公司实行全球战略,不断调整其对外投资战略,主要表现在:

1. 投资产业的转移

80 年代以前,跨国公司的对外直接投资往往集中于使用大量人力的制造业和原材料工业,而这方面现在正逐渐相对失宠。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(主要是农业)和传统的第二产业(如传统的制造业和采矿业、建筑业)转向电子、精密仪器等的加工组装和第三产业(服务业)。在第三产业投资中,金融保险业、贸易服务业和房地产业尤其受跨国公司的青睐。

2. 投资区位的变化

从发展趋势来看,跨国公司将不断加大对发展中国家和地区的投资。20 世纪 70 年代以前,跨国公司的对外直接投资对象主要是发达国家,很少涉及发展中国家和地区。进入 80 年代,随着一些发展中国家和地区的经济迅速增长,发展中国家和地区逐渐成为跨国公司的投资热点。接受外国直接投资较多的发展中国家主要有中国、巴西、新加坡、印度尼西亚、墨西哥、马来西亚、阿根廷等。90 年代以来,随着自身经济的发展,不少发展中国家和地区利用外国直接投资的重点,也逐渐由吸引小规模投资转向吸引跨国公司的大

规模投资。

3. 投资形式的多样化

第二次世界大战后,发展中国家和地区对跨国公司的投资虽持谨慎态度,但绝大多数没有严格限制。各资本主义国家的跨国公司多采用全部拥有股权的方式来扩展其业务。到了20世纪六七十年代,发展中国家政治经济地位提高,与跨国公司抗衡的力量增强,采取了一系列国有化措施。为了降低投资风险,跨国公司不得不更多地采用合资经营的方式。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、联合投标和联合设计等。这些投资形式既有利于跨国公司保持其在发展中国家和地区的地位,也可减少发展中国家和地区的政治风险对其业务的影响。

(二) 缔结国际战略联盟

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80年代才兴起的,但其发展势头却非常迅猛。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。

国际战略联盟兴起的原因可以从以下几个方面来分析:

1. 分担研究费用,减少风险;
2. 实现优势互补;
3. 占领更多的市场;
4. 应付不确定性。

(三) 并购风盛行

国际企业一向追求全球战略,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国际企业的内在战略要求使他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。

综观历史,全球自19世纪至今已发生了五次并购浪潮。

第一次并购浪潮发生于19世纪末至20世纪初,此次并购的主要特点是有竞争关系、经济领域相同或生产产品相同的同行业企业之间的横向并购为主;

第二次并购浪潮发生在 1915 年至 1930 年之间,此次并购的特点是以生产和经营方面互为上下关系的企业间的纵向并购为主;

第三次并购浪潮是在 20 世纪 50 至 60 年代之间,60 年代后期为高潮阶段,以跨行业的混合并购为主要特征,并由此形成了众多的多样化公司;

第四次并购浪潮发生于 1975 年至 80 年代初,企业并购总体而言是以行业内的横向并购为特征,一些行业(如石油行业)发生了大规模的横向并购,并购后产业规模之大达到了空前的程度,一些多样化大公司出卖了经营不善的非主营业务,重归专业化经营;

第五次并购浪潮始于 1994 年并延续至今,这一阶段跨行业混合并购与行业内横向并购同时进行,一起发展,且以大鱼吃小鱼、强强联合为特征。

据统计,1998 年全球企业并购总额高达 2.5 万亿美元,比 1997 年上升 54%,比 1996 年增长了两倍。1996 年至 1998 年间,全球共签署企业合并协议 2 万余项。1999 年以来,企业并购势头有增无减,重大的并购案例接连不断,数百亿甚至上千亿美元的巨型并购案屡见不鲜。西方经济界普遍认为,1998 年以前的企业并购浪潮,严格地说只能称为美国的企业并购浪潮,因为美国以外的欧洲和亚洲企业很少卷入。但自 1998 年以来,企业并购浪潮几乎席卷了欧、亚各洲。目前,欧洲大陆的企业正朝着美国企业 80 年代所经历过的方向发展,亚洲地区日本、韩国等国的企业并购额也大幅度上升。

总之,未来世界经济的竞争,主要是规模和实力的竞争,谁的规模大、实力强,谁就能在竞争日趋激烈的国际经济中占领更多市场,取得主动地位。因此,这种强强联合与战略并购仍将是 21 世纪初跨国公司发展的一个重要特征。

(四)走向“无国界”化

自 20 世纪 80 年代以来,一些大型跨国公司开始走向“无国界化”。这些公司的主要经营特点是:制定战略从全球考虑,很少重视国界问题;提拔主要经理人员不分国籍;重要决策可在外国子公司作出;研究与开发可在需要的地方进行,新产品可在几个国家内分别开发。在世界市场进一步一体化的情况下,上述特点将愈加突出。现在,不少跨国公司在全球各金融中心出售股票,其营业额和资产在国外的比例也越来越高。许多跨国公司的国外子公司力求自己的经营方式和行为就像是一家当地公司。国际商用机器公司(IBM)的一位经理曾说过:“从某种意义上讲,IBM 正在扔掉单纯是美国公司的外装。”跨国公司之所以走向无国界化,是因为它们认为这样做可以在一定程度上打破贸易壁垒,避免政治上的麻烦绕过母国和东道国在法律和政策方面的限制,降低研究与开发以及生产成本,保持技术上的优势等。

第二节 国际市场进入方式

国际经济活动的内容非常丰富,空间和地域也很广阔,加之科学技术的进步和管理创新,使得企业进入国际市场的方式多种多样,如商品出口(其中包括直接出口、间接出口、对销贸易等)许可证贸易、特许经营、交钥匙工程、管理合同、制造合同、工程合同、国际分包合同、BOT、国外全资子公司、国外分公司、合资经营等。众多的经营方式大体分为三类,即商品出口、契约方式和对外直接投资。

一、商品出口

企业在其国际化经营的初级阶段往往采取商品出口的形式,以求以较低的成本和较小的风险涉足国际市场,并取得初步的国际化经营的经验。商品出口又可分为间接出口和直接出口两种:

(一)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。这种方式充分利用专业性中间商(外贸公司)长期建立起来的销售网络和信誉使生产企业的产品迅速地进入国际市场,而生产企业所需资金投入少,且不必组织自己的国外营销队伍,不必自己处理复杂的出口程序,企业承担的风险很小。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。贸易公司之所以能为生产企业的间接出口提供服务,是因为与生产企业相比,贸易公司具有一些生产企业不具备的优势,如大量懂得外语、国际贸易和法律知识的专门人才,广泛的客户网络,完善的国际市场信息系统,融资能力等。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,我国多数外贸企业属于这一类;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,日本的综合商社就是典型的国际贸易公司。

2. 出口管理公司

在西方一些国家中,企业间接出口的另外一种形式是利用出口管理公司。当生产企业没有设立专门的出口部门时,可以利用这种出口管理公司代为开展