

第一章 企业跨国经营的总体研究

1979年国务院颁布的15项改革措施中明确规定允许出国办企业，我国的海外投资与引进外资几乎是同时起步的。到1993年年底，我国共批准非贸易海外企业1658家，投资总额为36.94亿美元，中方投资16.87亿美元；贸易性海外企业1138家，中方投资2.87亿美元（大多数是独资企业）加上在港澳地区的中资企业1701家，中方投资31.86亿美元（此系1992年底数）总计在境外有企业4497家，中方投资51.6亿美元，相当于430多亿人民币，这说明我国海外的实体经营还是有一定规模的。随着我国国际经贸的进一步发展，企业的跨国经营必将进一步的扩大。

一、企业跨国经营的必然性和必要性

我国的外贸公司主要是从事进出口业务，当然要走向海外，要进行跨国经营，但本书所要研究的是我国的生产企业如何进行跨国经营。1992年国务院颁布的《转换企业经营机制暂行条例》明确规定我国企业可以享有进出口权。但这只是一个方面，本书所要研究的生产企业跨国经营不但包括商品、技术的进出口，而且包括企业的跨国投资尤其海外企业等长期经营形式以及专利和商标的海外保护等内容，对生产企业如何进行跨国经营在我国目前仍属一个新课题，本书拟对此加以深入仔细的研究。

（一）生产分工的国际化要求我国的企业尤其是大中型企业发展跨国经营

亚当·斯密认为企业规模的扩大会受到市场的限制，也就是说企业在充分利用由于规模经济所导致的成本降低的好处时必须发展

出口，开拓海外市场。这是最早的观点，说明了企业为什么要发展跨国经营。斯密的绝对比较利益学说和李嘉图的相对比较利益学说都只是说明了国际商品分工的必要性和商品贸易可以给贸易双方国家带来好处，这也只是从理论上说明了企业发展跨国经营的一个方面。但是自第二次世界大战以后，随着科学和技术的发展，国际分工已由商品分工发展到生产的分工，生产要素在国际上的流动加强，国际贸易和国际经济技术合作同时发展。国际经济技术合作虽是在国际贸易的基础上发展起来，但它是对国际贸易的延伸和深化，另一方面已促进了国际贸易的发展。二战以后的国际生产分工表现在以下几个方面：

1 在经济结构方面，技术水平相近的工业国家之间的分工得到迅速的发展，出现了产品型号、零部件、工艺流程的分工，从而使发达国家之间的商品贸易与国际经济合作迅速发展。

2 各国的部门内的分工越来越多地跨越国界，形成国际间的部门内部分工，其主要表现是许多发达国家中间产品贸易的增长和国际经济合作中的交叉贸易的发展。

3 出现了简单加工工业与复杂加工工业的分工；劳动密集型工业与资本密集型工业和技术、知识密集型工业间的分工；劳动密集型工序或劳动密集型的零、部件生产，与资本密集型和技术、知识密集型工序或资本密集和技术、知识密集型零、部件生产之间的国际分工。这些国际生产分工的发展使传统的工业国、农业国及矿产国之间的国家分工不断削弱，国家之间的依赖性进一步加强。

4 国际生产分工的客体已从有形商品向无形服务、技术等生产要素发展。各国参与国际分工的形式呈现多样化，既有垂直分工，又有水平分工。

国际生产分工要求企业进入国际市场，参与国际竞争，发展跨国经营；随着消费者需求的多样化，国际生产分工将越来越细，企业跨国经营的趋势将进一步加强。

（二）世界贸易组织的形成要求我国的企业尤其是大中型企业

展跨国经营

历时 7 年之久的乌拉圭回合多边贸易谈判的成功和 1995 年元月世界贸易组织 (WTO) 的运转给世界经济带来了巨大的作用, 为发达国家走出经济低谷提供了很好的契机。根据世界经济合作组织估计, 世界贸易协议的全面实施后, 将使全球经济收入每年增加约 2700 亿美元。在 10 年内全球产值将增加 6 万亿美元。美国克林顿总统表示, 协议将为美国经济注入活力和增加就业机会, 每年将因此创造数十万个就业机会, 产值增加约 1000 亿美元, 台湾地区每年的出口额也将增加 60 亿美元。

世界贸易组织 (WTO) 体制较之关贸总协定 (GATT) 体制具有更广泛的内容。GATT 体制是从关税减让出发, 逐步建立一套调整货物贸易的关税与非关税措施的国际规则。WTO 体制则不仅包括货物贸易规则, 而且包括在乌拉圭回合中就制订的与货物贸易相关的投资规则、保护知识产权规则、服务贸易规则、审议其成员贸易政策的机制及解决争端的机制等。GATT 体制是以关贸文本为主协议、以东京回合中的九个守则和多边纺织品协议为分协议的两层结构。其中东京回合的规则, 可由缔约方以“点菜式”的方式选择签署参加, 从而造成各缔约方权利义务不尽平衡。WTO 体制则是一个统一完整的多边贸易体制, 它要求参加各方“一揽子”签署乌拉圭回合达成的所有协议, 各方的权利和义务是平等的。GATT 体制自建立以来对各缔约方一直是临时适用的。WTO 体制则建立有完整的组织机构, 包括 WTO 本身, 下设权力机构、各行政执行机构、司法机构和政策监督机构等。WTO 是正式的国际组织, 其工作人员享有国际法主体的特权和豁免权, 但它不是联合国的专门机构, 不隶属于联合国。所以已形成的世界贸易组织是优越于关贸总协定。

世界贸易组织的伟大意义在于超越了国家与民族的局限性, 克服了世界经济贸易当中的国家民族利益至上的原则, 它是以全球生产者和消费者的利益出发, 突破国家与地区贸易保护主义的障碍, 以实现充分就业, 达到全球资源优化配置, 推动世界贸易与经济高速

增长为宗旨。

1994年12月底我国的谈判虽没有成功，即没有恢复我国关贸总协定缔约国地位，从而没有资格参加世界贸易组织，但我国作为一个发展中国家的大国，迟早会要恢复关贸总协定缔约国地位和加入世界贸易组织的。世界贸易组织需要中国，中国也需要世界贸易组织。若能参加世界贸易组织，我国每年的出口额将因此增加80~100亿美元，年经济增长率增加2%，主要出口产品如服装纺织品、机械制造产品、农业产品的出口都会扩大。同时，也会带动我国技术进步，推动我国市场经济体制尽快形成。按照MTO体制要求，各成员国与地区都必须开放市场，允许其他成员国的商品、资金、技术自由进入，展开竞争，优胜劣汰，我国的外贸外汇体制，价格体制，金融投资体制，财税体制等必须适应国际市场经济的运行规律进行改革。

另一方面我国的企业也将面临严峻的挑战，世界多边贸易体制要求各国全面开放，实行公平竞争的贸易原则，外国企业和外国资金等将大量的流入我国，我国的企业将面临全面的、自由的国际竞争，只有抓紧制度创新和建立技术进步机制，发展跨国经营，提高综合竞争能力，才能生存和发展。所以我国企业为了迎接我国加入世界贸易组织所带来的挑战，必须发展跨国经营。

（三）世界跨国公司的大发展要求我国企业尤其是大中型企业发展跨国经营

从二十世纪后半叶开始，跨国公司得到了蓬勃发展，在仅仅几十年的时间里，其数目猛增、规模巨大，分布广泛，影响深远。现在的跨国公司不单是出口，而且更主要的是海外投资，是主要从事国外直接投资的大型垄断企业。尤其是从70年代末，80年代初以来，日本、西欧以及一些新兴工业化国家和地区的介入，使全球跨国直接投资的增长速度大大加快，据统计，80年代末90年代初的每年平均增长率为29%，仅1989年的国际直接投资流量就达到1960亿美元，到1993年底的全球直接投资累计总额已超过20000亿美

元，从而使跨国公司总产值已占资本主义世界总产值的 1/3。根据联合国跨国公司中心材料，目前世界上共有跨国公司 3.5 万家（仅指母公司），它们在海外的子公司有 15 万家。跨国公司主要集中在发达国家，著名的美国《幸福》杂志最近公布的全球 500 家最大工业公司排名榜上，美国、日本、英国、德国和法国入选公司共有 384 家，占 76.8%，主导着世界产业的发展方向。其中美国有 159 家，日本 119 家，韩国有 13 家，泰国也有一家。500 家大公司中的前 3 名年销售额已超过千亿美元，已超过中等水平欧洲国家的国民生产总值，相当于我国 1994 年全社会固定资产投资总量的 1/2。荣居榜首的美国通用汽车公司，1991 年销售总额高达 1237.8 亿美元，英荷壳牌石油公司为 1038.3 亿美元，美国埃克森石油公司为 1032.4 亿美元。据联合国有关专家预测，到 2000 年仅 300 家全球最大的跨国公司的销售额就得占整个西方世界国内生产总值的 3/4。跨国公司的规模与其业务活动的国际化程度密切相关，公司的规模越大，它对国外分支机构依赖程度就越大，对世界经济的影响也就越大，目前跨国公司控制了国际商品贸易的 50%，工艺研制的 80%，国际技术转让的 70%，发展中国家技术贸易的 90%，它们的销售额相当于世界出口总额的 70%。并且进入集约化发展阶段的跨国公司已出现了一些新的特征：

1 跨国经营向大规模方向发展。据联合国跨国公司中心的统计和分析，90 年代跨国公司的海外投资总额与 70 年代相比，增长二十几倍，这种变化使世界经济格局发生了新的变化，它已使世界货物和劳务出口的 1/3 都改为母国公司和子公司之间的内部交易完成。如美国，跨国公司每年贸易及国内利润收入在 1000 亿美元左右，保守计算，它的内部交易 1992 年的统计数字占美国全部制成品出口的 60% 以上，为美国创造约 500 万个就业机会。

2 扩张驱使跨国公司跨越区域界限激烈竞争。由于地理、民族、历史的原因，跨国公司除传统意义上的相互投资以外，基于区域政策，跨国公司在不发达国家和地区内经过默契已大致瓜分了市场，如

日本以亚洲为主，美国独占拉美，非洲、中欧、东欧是欧盟的市场等。但目前由于各跨国公司经济实力，技术水平的差异和不平衡及各种政治因素的作用，跨国公司之间的势力划分不断被冲破，跨国公司正在向跨越全球的方向发展。世界各大汽车公司向我国进军就是一个显著的例子。

3 激烈的竞争促使跨国公司改变经营策略。为适应扩张要求和区域策略，各跨国公司纷纷调整了自己传统的单元式经营策略为多元式或复合式经营策略，从一系列以国家为单位各自只组织供应一个国家的子公司演变为多个子公司从产到销，包括研制、开发、促销等功能有机结合的一体化组织。其特点是充分利用现有的科技手段、生产能力和开发能力，策略的基点是以成本和利润为中心。

世界跨国公司的现状和特征说明我国大中型企业发展跨国经营将面临困难的世界经济环境，但又必须主动地发展自己的跨国经营。只有这样，企业才能生存和发展，否则只能坐以待毙。

(四)我国 90 年代产业政策的实现需要我国的企业尤其是大中型生产企业发展跨国经营

产业结构政策是一个国家产业政策的核心（产业政策在国家的宏观经济政策体系中占有决定性的地位^①）而实现产业结构政策的有效手段是实施有效的产业组织政策，比较中日产业政策可以充分地说明这个问题^②。90 年代国家产业政策纲要（摘要）^③三中说明我国 90 年代的支柱产业为机械电子、石油化工、汽车制造和建筑业；四中说明赋予具备条件的各类企业外贸经营权，鼓励大型企业（集团）建立海外直销渠道；五中说我国产业组织政策的目标是：促进企业进行合理竞争，实现规模经济 and 专业化协作，形成适合产业技术经济特点和我国经济发展阶段的产业组织结构。对规模经济效益显著的产业，应形成以少数大型企业集团为竞争主体的市场结构，对

参见拙著《经济政策学》1989 版，陕西人民出版社。

参见拙文《中日产业政策比较》1988 年，第 4 期《中州学刊》。

《中国投资与建设》1994 年，第 7 期。

产品由大量零部件组成的产业，应形成大中小企业合理分工协作、规模适当的市场结构；对规模经济效益不显著的产业，应鼓励小企业的发展，形成大中小企业并存，企业数目较多的竞争性市场结构。实现我国产业组政策的手段是：对具有区域性自然垄断性质的产业，逐步引入市场机制，鼓励合理竞争。对规模经济效益显著的产业和产品，陆续制定最低经济规模标准。同时要打破地区、部门分割，限制以至禁止不符合经济规模标准的项目建设，促进规模经济的实现。鼓励企业通过平等竞争和合并、兼并、相互持股等方式，自主进行联合改组，或组织跨地区、跨部门、跨所有制乃至跨国经营的企业集团。加快关于市场竞争的法规建设，为企业平等竞争和企业组织结构的调整创造良好的外部环境。

可见，企业跨国经营是实现我国产业支柱政策和产业组织政策的手段。

例如我国电子部为了改变重复生产、盲目无序的生产格局所导致的生产能力闲置、资金分散浪费和对外竞争的自相压价和残杀的局面，自 1993 年下半年开始推行大公司战略的对付美国 AST、康派克等外国公司进行中国市场的竞争。目前已初见成效，形成了十几家大集团公司。其中效益最好的五家企业：上海广电股份有限公司，南京熊猫电子集团公司、四川长虹电器股份有限公司、陕西（咸阳）彩虹电子集团公司、北京联想计算机集团公司，1994 年累计销售额已达 209 亿人民币，约占全系统的 16.7%，实现利润约 23 亿元，约占全系统的 22%，利润 13.8 亿元，约占全系统的 25%，对提高全行业的质量和效益起着举足轻重的作用。

以上的分析充分说明，我国企业尤其是大中型企业发展跨国经营既是必然的又是必要的。

二、我国生产企业跨国经营方式研究

(一) 跨国公司、跨国企业、企业跨国经营

我们要注意分析这三个概念。

1 跨国公司 (Transational Corporation) 。又称多国公司 (Multi-national Enterns)、国际公司 (Internatrion Firm) 和宇宙公司 (Cosmo—Corporcixon) 等, 1974 年, 联合国经社理事会作出决议, 此后联合国统一采用“跨国公司”这一名称, 联合国也专门成立了跨国公司研究中心。跨国公司主要是指发达资本主义国家的垄断企业, 以本国为基础, 通过对外直接投资, 在世界各地设立分支机构或子公司, 从事国际化生产和经营活动的垄断企业。联合国跨国公司委员会认为跨国公司应具备以下三个要素: 第一, 跨国公司是指一个工商企业, 组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务, 而不论其采用何种法律形式经营, 也不论其在哪一经济部门经营; 第二, 这种企业有一个中央决策体系, 因而具有共同的政策, 此等政策可能反映企业的全球战略目标; 第三, 这种企业的各个实体分享资源、信息、并且分担责任。这是严格意义上的跨国公司。

2、跨国企业。是指在一个以上国家拥有 (全部或部分)、控制和管理能产生收益的资产的企业。这就是从事国际生产, 即通过对外直接投资, 筹资进行的跨国界的生产。这是英国著名的跨国公司经济学家尼尔、胡德和斯蒂芬一扬的定义。他们的定义比联合国跨国公司研究中心的定义更简单明了。实际上是一回事, 只是提法不同而已, 联合国统一使用“跨国公司”名称, 英国叫“跨国企业”。

3、企业跨国经营。我国由于受计划经济和封闭经济的影响, 联合国跨国公司研究中心意义上的跨国公司我国很少, 即使有, 也是

陈同仇、薛荣久主编《国际贸易》第九章。

(英) 尼尔、胡德、斯蒂芬、扬著《跨国企业经济学》P3, 经济科学出版社, 1992 年 2 月出版。

在 1979 年以后逐步发展起来的。1979 年以前即我国改革开放以前的企业都是生产企业，即企业自主权很少、企业的人财物供产销六要素都由国家政府统一调拨，此时，我国的对外贸易均由外贸企业按条块垄断，生产企业与国际市场是分开的，生产企业根本谈不上跨国经营。改革开放后，我国的企业开始由生产企业逐步转变为经营企业，即企业的六要素随着我国改革进程逐步走向市场化。随着外贸体制的改革，外商投资企业的不断发展壮大和部分大中型生产企业的自营进出口的取得，我国的企业开始走向国际市场，发展跨国经营。

对我国企业的跨国经营应作广义的理解，对于跨国公司性质的企业肯定是有跨国经营，对有产品、原材料进出口等的企业也算作企业的跨国经营，因为产品、原材料等的进出口是企业走向跨国经营的一个环节和一个阶段。

（二）跨国经营企业的类型

我国发展跨国经营的时间比较晚，但只算跨国经营还是有一定的规模，至少我国 1994 年的外贸进出口额将近 2500 亿美元，我国从事跨国经营的企业主体主要有下面一些种类：

- 1、以华润集团、中信公司为代表的具有相当规模和实力的综合性跨国企业集团，他们是经典意义上的跨国公司。他们以贸易或者投资为主，同时从事生产、技术、服务、金融、咨询、信息等领域的活动。华润（集团）有限公司是外经贸部所属各专业总公司在香港的总代理，1983 年 7 月正式成立 前身是 1948 年在香港成立的华润公司，其业务范围：承办经贸部所属各外贸专业总公司的出口、进口、海运等代理业务；接受经国家批准经营对外贸易的企业和经营实体所委托，承办出口、进口、海运等代理业务；接受各部委、各省、市、自治区的委托，承办进口、引进先进技术和购买成套设备等业务；接受香港以及海外工商界人士的委托，办理进口、出口以及其它业务；开展进出口、批发、零售、仓储、运输等自营业务；投资工业、兴办工厂，引进新技术，购买成套设备以及合作经营、合

作生产等业务。南光贸易公司是经贸部所属各专业进出口总公司在澳门的总代理。

2 以中化总公司为代表的专业外贸公司，以贸易为主，按照规定专营某类商品，同时向综合性、多功能，国际化发展。这些企业都属于外经贸部所属的专业外贸总公司。中国化工进出口总公司是外经贸部所属对外贸易专业总公司之一。经营范围：原油、成品油、化肥、橡胶及制品、化工原料、塑料、油漆、油墨、染料、颜料、农药、化学药剂的进出口业务；开展委托代理、三来一补、易货贸易、合资合作经营企业、并提供信息交流、信息、咨询等服务，企业内设 6 个进出口部和七个职能部门。在国外，日本、德国设有代表机构。在美国设有一家独资企业——中化（美）公司，德国设有一家合资公司——德新公司。在港澳，有总代理香港华润（集团）石油化工有限公司和南光公司（澳门）。1991 年中化总公司以 118.27 亿美元的销售额位居全世界 100 家多种服务公司的第 27 位。中国粮油食品进出口总公司 1993 年海外经营额在 60 亿美元以上。

3 以首钢、宝钢、二汽、四通等大型生产企业为代表的我们支柱性产业中的大型企业，根据产业和自身发展的需要，在国际市场上投资于前后相关联产业，开展国际间技术交流，促使产业升级和企业现代化。大中型生产企业发展跨国经营既是必然的，又是必要的，也是本书所要研究的，到目前为止我国已有 2000 多家大中型企业按规定经对外贸易经营合作部和其授权机关批准授予进出口经营权，正在由国内市场走向跨国经营。随着我国改革的深入，我国还有很多的企业会要走向跨国经营，指导这些企业科学的成功的走向跨国经营是本书和本课题研究的宗旨。

4、工贸公司。70 年代末 80 年代初，强劲的改革开放大潮冲击着我国外贸几十年来独家垄断局面，工业主管部门依托生产、科研、技术三位一体的优势，纷纷设立了自己面向世界的窗口，建立了许多工业外贸公司。自从 1978 年 10 月中国机械设备进出口公司以来，短短几年间，冶金、电子、船舶、航空技术、航空器材、石化、煤

碳、烟草、有色、农机、化建、汽车、北方、长城等几乎所有的工业部门都成立了中央级的工业外贸公司。工业外贸公司的成立是对专业外贸公司的冲击。各工业外贸公司成立的 1980 年就出口创汇 2.3 亿美元,1990 年达到 25.5 亿美元。1993 年,全国工业性外贸公司达 106 家,进出口总额为 183.51 亿美元。工业外贸公司是我国企业发展跨国经营的一支可靠的生力军。但正如他在 70 年代末 80 年代初冲击垄断经营的专业外贸公司一样,80 年代末 90 年代初甚至到现在,他受到发展壮大起来的生产企业的跨国经营的更强有力冲击。中国船舶工业总公司下属的 27 家造船厂,几乎包括了国内大中型造船企业,企业的进出口经营权下放后,大部分的造船企业都获得了进出口权,他们的进出口完全可以脱离中国船舶进出口总公司;石化总公司 20 家特级,一级企业获得了进出口经营权;中国民航局 3 家最有实力的国际、东方、南方航空公司成立了集团,也获得了进出口经营权。

5 各级国际经济技术合作公司。国际经济技术公司在发展外经工作的同时,也大力发展外贸工作,以外经促外贸,也是我国企业跨国经营的主体。浙江省 1994 年对外经济技术合作取得新进展。外经业务量比上年有明显增长。据统计,全省去年新签对外工程承包和劳务合作合同金额 17605 万美元,营业额 8666 万美元,外派人员 7147 人次,执行多边和双边援助项目 13 个,援助金额 200 万美元。

6 外商投资企业。外商投资企业按注册经营的范围享有自营进出口权,也是我国企业跨国经营的主体。

7 其他企业。许多以高技术为后盾的中小企业集团。以多种综合方式开展国际化经营,拓展海外市场。沿海地区的乡镇企业在发展跨国经营方面也有突出的成绩。据统计,我国已有 150 多家乡镇企业在国外有布点。

(三) 生产企业跨国经营方式研究

企业发展跨国经营的方式很多,需要有序系统地进行,在一定程度上各种方式具有时间上的继起性和空间上的同时性。

1、逐单售定贸易方式。企业的跨国经营往往是从出口开始的，而出口当中使用最多的是售定贸易方式中的逐单售定。售定贸易是一种卖断性质的贸易，买卖双方通过询价、发盘、还盘、接受、签订合同、合同履行等系列过程完成贸易，贸易是逐笔、逐单进行的。合同条款的商订和履行是搞好逐单售定贸易的关键。

2、包销贸易。通过签定贸易协议或合同，卖方指定客户在特定地区和特定时期独家承包销售特定的商品。在国际贸易中，这种贸易方式适用于企业开辟新的销售地区、成功推销新的产品。包销贸易的双方是一种带有专营权的买卖关系，是一种承包性质的贸易。这种方式对于出口企业来说，有利于避免同一地区的多客户竞争，有利于有计划的组织生产和供货，也有利于加强国际市场的推销网的组织，对于包销商来说，若经营得当会带来较好的效益，若经营不力也会出现“包而不销”的状况。

3、代理贸易。企业委托国外的客户在特定的地区、特定的商品范围，特定的时期之内，代表出口人办理与贸易有关的事务，并取得一定的佣金。代理贸易中的企业与客户是一种委托和代理的关系，而不是一种直接的买卖关系。

4、寄售贸易。企业把货物运到国外，委托商人代为销售的一种做法。这种贸易方式在国际贸易中被广泛采用，这种贸易方式可使商品直接同买主见面，顾客可看货成交，及时提货，因而容易促成买卖。

5、展销会贸易。企业选择合适的场地，集中一定的商品，进行展出和销售的做法。这种方式把商品的展出和销售结合起来，影响面广，作用较大，但企业付出的费用大，要办的手续多，花费时间和人力，甚至要承担某些风险。

6、拍卖交易。企业预先通知时间和地点召集买主，进行公开的叫价和竞买的现货交易。在国际市场上采用拍卖方式进行贸易的商品大多数是品质不容易标准化的或传统上有拍卖习惯的商品。

7、加工贸易。是一种从事进料加工或以装配业务的贸易方式。

有多种形式，常见的有：进料加工、来料加工和装配业务、协作生产等。

8、补偿贸易。20 世纪 60 年代末期迅速发展起来的一种企业对外贸易方式，是企业购买外国技术或设备的货款用产品分期偿还的一种利用外资的贸易方式。货款的补偿方式有直接补偿、间接补偿和综合补偿。其特点是企业进口外国技术设备不用现汇，偿还货款所用产品一般使用所购技术或设备生产的产品，且多次偿付。

9、期货交易。是相对于现货交易的远期商品的提前买卖。标准的期货交货合同可以在市场上转让，每次转让只需议论价格。1948 年美国芝加哥期货交易所成立，标志着期货市场进入现代的成熟时期。世界贸易量的 15% 是通过商品交易所成交的。世界农产品价格的 85% 是根据相应的商品交易所的成交价确定的。全世界 90% 以上的谷物期货交易是在芝加哥交易所进行的。企业要考虑通过国际期货交易进入国际市场。湖南株洲冶炼厂是我国最大的铅锌出口基地，年生产能力 20 万吨，年销售收入 12 亿以上，年创利税 2 亿元，1994 年上半年创汇 5400 万美元，其火炬牌铅、锌在伦敦金属交易所注册。

10、租赁贸易。是一种借贷和贸易相结合的一种贸易方式。它是由租赁方（出租方）根据租赁契约，将设备出租给承租人在一定的时期内使用，并收取租金，但设备仍归出租人所有。它是承租人获得设备的一种独特的筹资方式。承租人只付租金不付货款，既解决了购买设备的资金来源，又可在设备安装投产后，以出售产品的收入支付租金。

11、对外合资经营。这是国际直接投资中常见的一种方式。它是指我国的企业与一个或一个以上的外国投资者——企业、其它经济组织或个人，在平等互利的原则基础上共同商定各自投资股份，根据东道国的法律，通过签订合同举办共同投资、共同经营、共担风险、共负盈亏的股权式合营企业。投资各方除以资金作为投资股本外，亦可以器材设备、生产原材料、场地使用权、厂房、基础设备、劳务、工业产权、技术等折价作为股本，并按股份的份额比例分配

收益或分摊经营亏损。

12、独资经营。是指完全由我国企业出资到外国创办企业的一种国际直接投资方式。它在国际投资领域历史悠久且至今仍然经常采用。鉴于我国利用外资中合资比独资多，我国企业对外投资也是合资比独资多。

13、合作经营。是指两国或两国以上的投资者，在签订合同、协议基础上建立起来的各种国际经济合作形式的简称。其中，合作生产、合作制造、合作技术投资等形成合作经营联合体。因此没有组成统一的经济实体的合作经营不具有法人的地位；只有组成统一经济实体的合作经营企业，才具有独立的法人地位，受到东道国的法律保护。

14、合作开发。是指我国企业参与外国资源开发的一种方式。资源国通过招标方式与中标的一家或几家外国投资开发公司签订合作开发合同，明确各方的权、责、利。合作开发期限一般不超过 30 年。由于当前发达的资本主义工业国家能源短缺，而一些资源国对海底石油的勘探、开发能力又比较薄弱，因此目前国际上进行合作开发项目，主要是海上石油（天然气）资源的勘探和开发。

15、对外发行股票。这是企业对外间接投资的方法之一，股票是企业筹资的重要手段，也是企业为发展收集社会、民间以及国际资金的重要手段。当企业股票的发行和交易跨越国界时，此时的股票就是国际股票。国际股票的种类多、选择范围广。

16、对外发行国际企业债券。发行国际债券也是一种间接投资。国际债券是一种有价证券，是发行者给投资者的借款凭证，持有它，就获得了定期零取一定收益的权力。

17、利用出口信贷。出口信贷又称对外贸易中长期信贷，是西方国家为支持和扩大本国大型设备的出口，增强国际竞争力，以对本国的出口给予利息补贴并提供信贷担保的方法，鼓励本国银行对本国出口商或外国进口商（或其银行）提供利率较低贷款，以解决本国出口商资金周转的困难，或满足国外进口商对本国出口商支付

贷款需要的一种融资方式。它分为六种形式：一是卖方信贷，二是买方信贷，三是福弗廷（Forfaiting），四是信用安排限额（Credit Line Agreement），五是混合信贷，六是签订存款协议（Deposit Facility Agreement）。其中福弗廷是指在延期付款的大型设备交易中，出口商把经进口商承兑的，期限在半年以上的五、六年的远期汇票，无追索权（Without Recourse）地售给出口商所在地的银行（或大金融公司），提前取得现款的一种资金融通的方式。

18、企业跨国技术贸易。本方式是指我国的企业与外国企业、经济组织或个人之间按一般的商业条件进行有偿的技术转让，此时技术供方所转让或出售的仅是技术的使用权与相应产品的制造权与销售权，而并不是所有权。企业进行技术贸易中对重要的方式是许可证技术贸易。

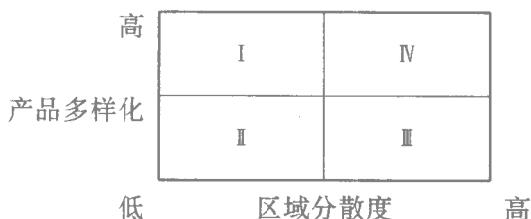
企业发展跨国经营的方式很多，除上面提到的 18 种形式以外，还有易货贸易、交叉贸易、协定贸易、转卖贸易、劳务贸易、旅游贸易、利用外国政府和国际金融组织贷款等多种跨国经营方式。但企业跨国经营的方式主要有两大类，一类是对外贸易，上面所讲的前十种和第十八种都属于这一类。二类是对外投资，第十一至第十七种跨国经营方式都属于这一类。企业除逐单贸易以外，大多数属于企业的长期跨国经营方式，所以有人称补偿贸易、加工贸易和租赁贸易为新兴的国际投资方式。本书拟对企业的逐单贸易、包销、代理、寄售、补偿贸易、加工贸易、租赁贸易等贸易方式和合资、合营、独资、发行股票、债券、利用出口信贷等对外投资方式加以系统的研究。

三、大中型生产企业跨国经营的时机选择

对于企业发展跨国经营来说，非常重要的一个环节是选择好时机，并且在不同的阶段要采用不同的企业跨国经营战略。

（一）企业跨国经营条件的衡量

典型的国际化经营程度比较高的企业有两个特征。一是产品的多样化程度比较高，跨国公司的特征之一就是综合性多种经营，较形象地说是“从方便面到导弹”，几乎无所不包；二是产品市场的区域分散度，企业生产的产品在全球越分散则跨国经营越强，正因为这样，跨国公司采用全球战略，在全球范围内调节资源的配置，以期达到最大经济效益。因此考察企业国际经营化程度可采用这两个指标建立起平面直角坐标图，如下图，横轴表示所生产产品的区域分散度，纵轴表示企业产品的多样化程度。可以看出，上述两个指标任意一个较高，企业都具备走向跨国经营的条件。



从产品的多样性看，汽车产业很典型。由于世界各国交流规则，消费者的爱好有所不同，于是汽车商品的多样化程度不得不高。与此相反，可口可乐、百事可乐、可利可乐的多样性极低，但其分布却很广。从区域分散度来看，如果一个企业的销售额大半集中在一国市场，则区域分散度低，如果在多国市场上展开营销，则区域分散度高。

在图中，第 I 象限的企业，产品多样化程度和区域分散度皆低，这种企业只能为国内企业，其战略选择应为信赖一种产品在国内市场上争一席之地。第 II 象限企业，在产品多样性上具有明显优势，应办成出口导向型企业。例日本丰田汽车集中了多种产品的生产，在国内设有既能适应中东、远东各国，也能适应欧美的具有多样性处理能力的生产线，以向世界各国出口。第 III 象限的企业，往往在少数标准商品的生产上具有明显优势，宜走出国境，在多国国家设立

工厂，统一高度资源的配置，即办成拥有多国企业的跨国企业。第Ⅳ象限的企业，在产品多样化和区域分散度上都具有明显的优势，必须考虑全球战略，应既是大规模出口企业又是跨国公司的全球企业。其中最重要的是与成本相关的国际比较优势问题和与产品差别化相关的国际竞争优势问题。

我国的大中型企业应从第一象限走向第二、第三、第四象限，不断地发展和扩大自己的跨国经营规模和程度。若跨国公司是世界经济发展的火车头，则我国企业的跨国经营是促使我国经济将更上一个台阶的非常重要的手段和推动器。

（二）企业从出口走向跨国经营的过程

企业的跨国经营过程一般以出口开始的，往往是以企业的多国直接投资为结束，所以企业的跨国经营是一个由浅入深不断深化的过程。在国际市场需求相对不确定的情况下，企业的跨国一般也只能从出口开始，因为出口所需资金少、风险低、见效快。企业出口的问题在于不仅会受到关税壁垒以及反倾销措施的制约，而且不能很好地符合海外市场的需求。例如，意大利最大办公设备制造商 Olivetti，试图向美国出口分转打孔卡的数控机，尽管价格上具有很强的优势，相当于美国同类产品的 $1/10$ ，但由于只能分持方孔卡，便一直未能挤进美国市场，因为美国人已用惯了 IBM 的圆孔卡。企业产品出口达到一定的程度、要跟上市场发展的需要只有发展就地生产就地销售的企业，即进行海外直接投资。这样企业不仅可以灵活地改变产品及生产计划以适应消费者偏好的波动，而且能够提供充分的售后服务。例如，早在 1958 年，日本的丰田汽车公司就尝试向美国出口轿车，但由于当时日本尚没有高速公路，高速耐久试验不充分，所以其性能并不能满足美国高速公路的要求。1964 年日本建成第一条高速公路，丰田轿车的性能随之大为改善，在美国的销售也有所增加。但是直至 1973 年丰田与美国的通用汽车公司成立合营公司特别是 1985 年在美单独建厂之后，丰田才算真正占领美国市场。