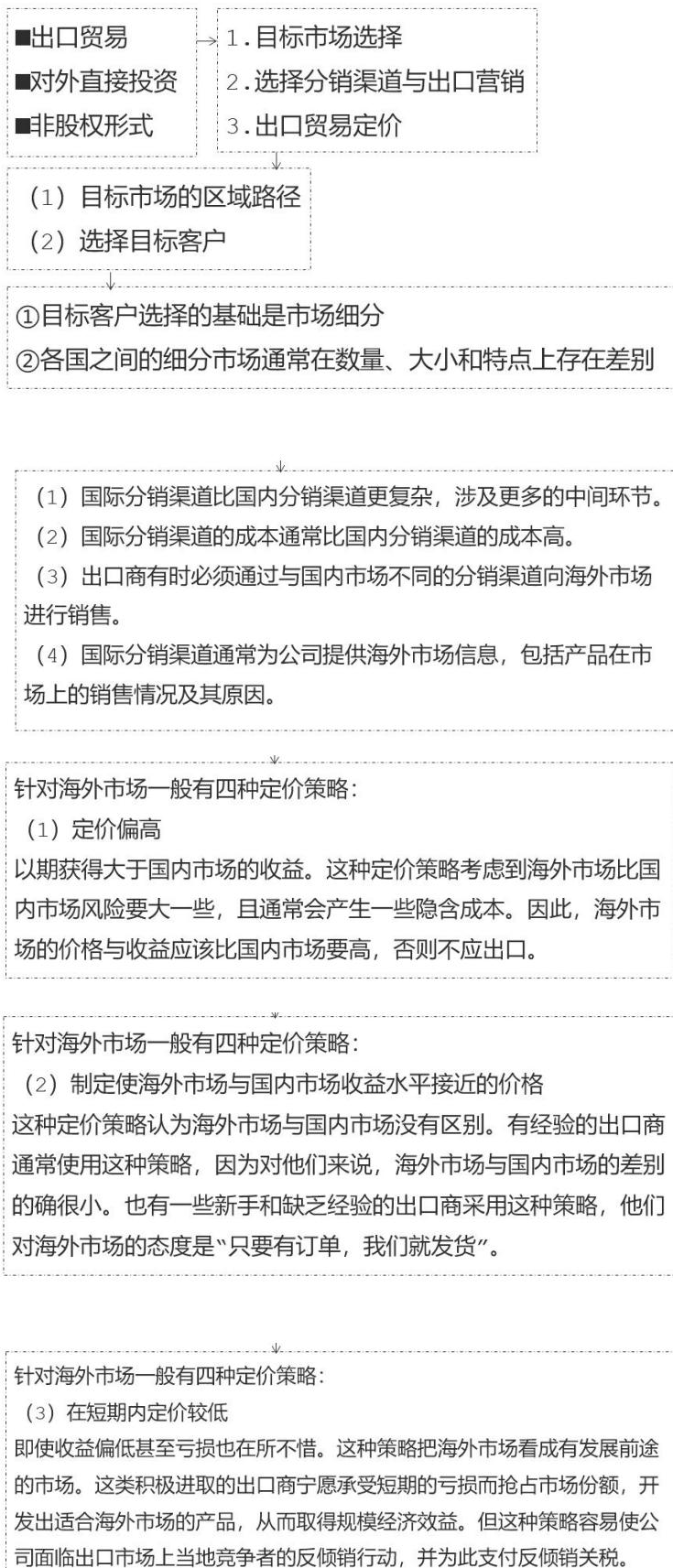


第四部分：考点内容



针对海外市场一般有四种定价策略：

(4) 只要在抵消变动成本之后还能增加利润

就按能把超过国内市场需求量的产品销售出去的价格定价。这种策略是把海外市场看成解决过剩生产能力的倾销场所，尽管这种方法确实给公司带来了利润，但这种公司不能算作真正的出口市场开拓者。

■出口贸易

■对外直接投资

■非股权形式

1. 概述
2. 形式

对外直接投资是指企业将管理、技术、营销、资金等资源以自己控制企业的形式转移到目标国家（地区），以便能够在目标市场上更充分地发挥竞争优势。

■出口贸易

■对外直接投资

■非股权形式

1. 概述
2. 形式

与出口相比对外直接投资的优缺点：

优点	①缩短了生产和销售的距离，减少了运输成本 ②可利用当地便宜的劳动力、原材料、能源等生产要素，降低制造成本 ③能随时获得当地市场的信息和产品的信息反馈，从而可根据市场的需求来调整生产 ④使企业跨越东道国政府的各种贸易和非贸易壁垒，还能享受东道国提供的某种优惠
	缺点 需要大量的资金、管理和其他资源的投入，风险大，灵活性差

■出口贸易

■对外直接投资

■非股权形式

1. 概述
2. 形式

全资子公司-合资经营

概念	即独资经营，是指由母公司拥有子公司全部股权和经营权，这意味着企业在国外市场上单独控制着一个企业的生产和营销。全资子公司可以使企业拥有百分之百的控制权，全部利润归自己所有。
	①管理者可以完全控制子公司在目标市场的日常经营活动，并确保有价值的技术、工艺和其他一些无形资产都留在子公司，减少竞争者获取公司竞争优势的机会；对子公司的产出和价格保持完全控制；子公司所有利润上交母公司。 ②可以摆脱合资经营在利益、目标等方面冲突问题，从而使国外子公司的经营战略与企业的总体战略融为一体。拥有对全资子公司的完全控制权对于追求全球战略的公司管理者来说更具吸引力。

■出口贸易	
■对外直接投资	1. 概述
■非股权形式	全资子公司-合资经营
	2. 形式

缺点

- ①这种方式可能很耗费大量资金，公司必须在内部集资或在金融市场上融资以获得资金。
- ②由于没有东道国企业的合作与参与，全资子公司难以得到当地的政策与各种经营资源的支持，规避政治风险的能力也明显小于合资经营企业。

■出口贸易	
■对外直接投资	1. 概述
■非股权形式	全资子公司-合资经营
	2. 形式

概念

是指协议共同投资的各方各按一定比例的股份出资，共同组成一家具有法人地位，在经济上独立核算，在业务上独立经营的企业。

动机

新市场	将现有产品打入国外市场	经营一种新业务
现有市场	加强现有业务	将国外产品投入国内市场
	现有产品	新产品

■出口贸易	
■对外直接投资	1. 概述
■非股权形式	全资子公司-合资经营
	2. 形式

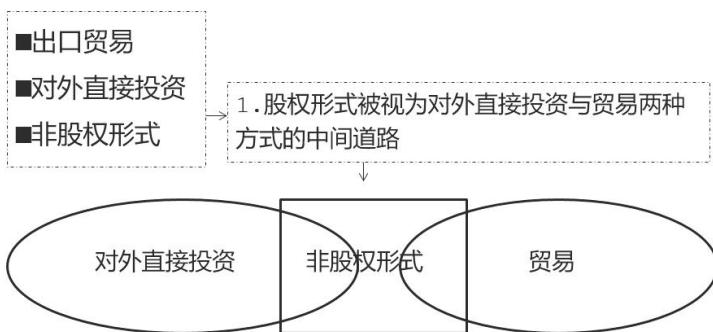
优点

- ①可以减少国际化经营的资本投入
- ②有利于弥补跨国经营经验不足的缺陷
- ③有利于吸引和利用东道国合资方的资源

缺点

由于多方参与投资，协调成本过大。协调问题主要表现在：

- ①合资各方目标的差异
- ②合资各方的文化差异



- 出口贸易
- 对外直接投资
- 非股权形式

→ 2. 非股权形式的包含范围：合约制造、服务外包、订单农业、特许经营、许可经营、管理合约及其他类型的合约关系。跨国公司通过这些关系协调其在全球价值链的活动并影响东道国公司的管理而并不拥有其股份。

3. 在某些情况下，非股权形式可能比对外直接投资更为适宜。例如，在农业领域，订单农业比大规模土地收购更易于解决负责任投资的问题——尊重本地权利、农民的生计和资源的可持续利用。

- 出口贸易
- 对外直接投资
- 非股权形式

→ 4. 企业国际化经营首要的核心竞争力是在全球价值链中协调各项活动的能力。

① 内部化跨越国界时，就成为对外直接投资。
② 外部化的结果可能产生对外贸易，也可能形成企业间的非股权安排，即通过合同协议来调节东道国企业的运作和行为；这种“调节”可以对商业行为产生实质性影响。

- 总体战略
- 竞争战略
- 职能战略
- 国际化战略

1. 企业国际化经营动因
2. 国际化经营的主要方式
3. 全球价值链中的企业国际化经营
4. 国际化经营的战略类型
5. 新兴市场的企业战略

- ↓
(1) 全球价值链的理论与概念
(2) 企业国际化经营与全球价值链构建
(3) 全球价值链与发展中国家企业升级