



## 第四部分：考点内容

### ■ 出口贸易

### ■ 对外直接投资

### ■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

针对海外市场一般有四种定价策略：

#### (1) 定价偏高

以期获得大于国内市场的收益。这种定价策略考虑到海外市场比国内市场风险要大一些，且通常会产生一些隐含成本。因此，海外市场的价格与收益应该比国内市场要高，否则不应出口。



## 第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

针对海外市场一般有四种定价策略：

(2) 制定使海外市场与国内市场价格水平接近的价格

这种定价策略认为海外市场与国内市场价格没有区别。有经验的出口商通常使用这种策略，因为对他们来说，海外市场与国内市场的差别的确很小。也有一些新手和缺乏经验的出口商采用这种策略，他们对海外市场的态度是“只要有订单，我们就发货”。



## 第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

针对海外市场一般有四种定价策略：

### (3) 在短期内定价较低

即使收益偏低甚至亏损也在所不惜。这种策略把海外市场看成有发展前途的市场。这类积极进取的出口商宁愿承受短期的亏损而抢占市场份额，开发出适合海外市场的产品，从而取得规模经济效益。但这种策略容易使公司面临出口市场上当地竞争者的反倾销行动，并为此支付反倾销关税。



## 第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

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。



## 第四部分：考点内容

- 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。



## 第四部分：考点内容

- 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 | <ul style="list-style-type: none"><li>①缩短了生产和销售的距离，减少了运输成本</li><li>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</li><li>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</li><li>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</li></ul> |
| 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  |



## 第四部分：考点内容

■ 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。   |
| 优点 | 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。<br>②可以摆脱合资经营在利益、目标等方面的冲突问题，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。 |



## 第四部分：考点内容

- 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

缺点

- ①这种方式可能得耗费大量资金，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。



## 第四部分：考点内容

- 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 | 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 |
|    | 现有市场  | 加强现有业务      |
|    |   | 现有产品        |
|    |   | 经营一种新业务     |
|    |   | 将国外产品投入国内市场 |
|    |   | 新产品         |



## 第四部分：考点内容

- 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

|    |  |
|----|--|
| 优点 | <ul style="list-style-type: none"><li>①可以减少国际化经营的资本投入</li><li>②有利于弥补跨国经营经验不足的缺陷</li><li>③有利于吸引和利用东道国合资方的资源</li></ul> |
| 缺点 | <p>由于多方参与投资，协调成本过大。协调问题主要表现在：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①合资各方目标的差异</li><li>②合资各方的文化差异</li></ul>      |



## 第四部分：考点内容

- 出口贸易
- 对外直接投资
- 非股权形式

1. 股权形式被视为对外直接投资与贸易两种方式的中间道路





## 第四部分：考点内容

- 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。



## 第四部分：考点内容

- 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。



## 第四部分：考点内容

- 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



## 第四部分：考点内容

- 全球价值链的理论概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级



### 1. 产品内国际分工

产品内国际分工具备以下三个特点：

- (1) 产品生产环节分解为多个过程；
- (2) 生产环节在两个或两个以上国家（地区）进行；
- (3) 至少一国（地区）使用了进口产品，生产并出口使用了该进口产品的产品。



## 第四部分：考点内容

- 全球价值链的理论概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级



### 2. 全球生产网络

是20世纪80年代以来用以描述跨国企业运用对外直接投资、国际贸易、非股权安排等方式参与产品内国际分工，彼此之间形成一种相互影响、相互促进的关联关系。

全球生产网络的基本构成单位是跨国企业的价值链，不同跨国企业价值链之间的相互作用形成了全球生产网络，因而全球生产网络具有明显的地理分散特征。



## 第四部分：考点内容

- 全球价值链的理论概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级



### 3. 全球价值链

具有代表性和综合性的定义：

全球价值链是指在全球范围内为实现商品和服务价值而链接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨国企业网络组织，涉及从原材料采集和运输、半成品和成品的生产和分销，直至最终消费和回收处理的过程。