

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

从封闭走向开放—企业涉外经贸合作实务



管理精英宣言

我是不会选择去做一个普通的人。如果我敢够做到的话，我有权成为一个不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安宁。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我更要成功。

我绝不用人格来换取施舍；我宁愿向主活挑战，而不愿过有保证的主活；宁愿要达到目标时的激动，而不愿要乌托邦式毫天生气的平静。我不会拿我的自由去与慈善作交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物作交易。我决不会在任何一位人师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界。所有的一切都是一位企业家所必备的。

从封闭走向开放 企业涉外经贸合作实务

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》

涉外经济合作的 理论与合作形式

我国对外承包公司跻身国际市场，并求得发展，必须坚持“守约、保质、薄利、重义”的经营原则。

涉外经济贸易合作的战略目标需要通过一定的经营形式才能实现。涉外经营贸易合作有多种形式，这些形式大部分是国际上通行的，也有根据我国实际需要和可能产生的。各种形式都有其功能、利弊和适用条件，重要的是要进行比较研究、科学评价、正确选择。采取何种形式不仅与企业涉外经营贸易合作战略有关，还与一个国家或一个地区的社会经济发展水平有关；不仅要考虑国内条件，还要考虑国际环境与外商的具体条件。

一、对外劳务合作和承包工程

对外劳务合作

劳务是一种服务活动，它不仅包括工人提供的生产劳动服务，还包括科技和管理人员提供的诸如工程设计、测量、施工、医疗卫生、金融保险、企业管理等方面的服务。对外劳务合作是指由我国按合同规定，向缺乏劳动力的一些国家和地区提供劳务人员，到境外去工作一段时间后再回国，以获取劳务报酬。劳务输出是国际间经济合作的一种普遍形式。不仅发展中国家，就是发达国家都在搞劳务输出，目前全世界劳务输出量约有 2000 万人。有些国家因劳务输出而取得的经济收入相当可观，甚至不亚于其商品出口总额。我国劳动力资源丰富，劳务出口潜力很大，是一项长期性的事业，只要组织管理得好，对外劳务合作是大有可为的。它既有利于促进经济发展，提高人民生活水平，又可以加强同世界各国人民，特别是第三世界各国人民的友好合作。过去在“左”的思想影响下，我国劳务输出发展缓慢。自 1979 年以来，劳务输出才有了较大的发展，派往国外的劳务人员明显增加，到 1988 年底止，已与近百个国家和地区签订了 4088 份合同，合同总金额 16.94 亿美元，累计完成营业额 11.2 亿美元。但总的说来，这项工作还是起步晚、水平低、收入少。为了进一步扩大劳务输出，争取同更多的国家和地区签订劳务合作合同，可以采取多种方式对外提供劳务人员，如：按合同要求成建制地派遣劳务人员；通过民间或半官方机构有选择地派遣劳务人员；允许外国公司在一定条件下自行招聘；允许符合规定条件的人员自愿出国谋生等。所有派往国外的劳务人员应具有一定的政治觉悟和业务能力，身体健康，能胜任本职工作。国家有关部门要制定对外劳务合作的法规或条件，简化出国审批手续，建立健全劳务出口的管理机构，掌握国际劳务市场动态，研究和制定劳务出口的方针政策，协调劳务出口的各项工 作，加强职业培训，提高劳务人员素质。

国际承包工程

国际承包工程是指一国的承包公司（承包商）承办和完成外国发包单位的建设项目。承包业务包括：工程项目设计、设备供应、物资采购、建筑安装、施工建设、技术转让、咨询服务、劳务合作、人员培训等。发包单位一

般是发展中国家的政府机构或国营企业，也可能是国际组织或私人业主。承包商可以是一个国家的一家公司，也可以是几个国家多家公司组成的集团。

我国的对外承包业务是由各对外承包公司承担的，它是我国劳务出口的一种主要形式。自 1979 年以来，我国对外承包工程和劳务合作发展迅速，到 1988 年底止，各对外承包公司已在 125 个国家和地区开展业务，共签订承包工程和劳务合作合同 7534 份，合同总金额 105.95 亿美元，累计完成营业额 60.9 亿美元，其中，对外承包工程共签订合同 3446 份，合同总金额 89.01 亿美元，累计完成营业额 49.7 亿美元。对外承包工程使我国一批公司打入了国际市场，带动了国内一部分机电产品和建筑材料的出口，扩大了劳动就业和增加了国家的外汇收入。

对外承包工程要求严、期限紧、投资多、风险大，国际市场竞争激烈。我国各对外承包公司跻身于国际市场，并求得发展，坚持“守约、保质、薄利、重义”的经营原则，努力提高经营能力，掌握国际招标、投标程序，积极参与国际投标活动。对于承包项目尽可能进行实地考察，了解项目具体内容和当地自然条件、交通运输以及所在国政策、法律与税收等情况；进行国内外市场调查，了解通过不同渠道取得各种物资的可能性及其价格、质量等情况；掌握同类工程项目的价格资料，认真消化标书内容，精确核算工程量，拟定合理的工程造价。在保本、薄利的前提下，报价要低。

国际承包项目有以下三种计价方法：

(1) 工程项目总价一次包死，固定不变。在执行合同过程中，不因设备、原材料、劳务等费用的变化而影响工程项目总价。承包一方不管能否获利和承担多大风险，最终均以合同规定的总价进行结算。

(2) 各项费用的单价固定不变，工程项目总价随工程量的增减而变动。实际完成的工程量如超过合同规定的幅度，则按实际完成数计价。

(3) 工程项目总价根据实际成本加上双方同意的酬金与附加费确定。

国际承包市场的竞争日趋激烈，为了中标仅靠低价策略是不够的，还要靠对外承包公司的经营能力，包括信誉、工程质量、经营作风、实力以及疏通某些必要的关系等才能获得成功。许多对外承包公司由小到大，从劳务承包到工程承包、从分包到总包、从承包小项目到承包大项目，逐步发展起来。我国的建筑工程总公司和公路桥梁工程公司现已被列入 250 家国际大承包公司的行列。许多公司在工作中坚持友好合作、平等互利、实事求是，赢得了许多外国朋友的信任和支持。

对外承包工程项目具有风险性。业主提供的工程预付款远不足以抵偿承包公司为准备施工机具、材料和临时设施所支付的施工准备费和施工过程所需的流动资金。有些业主还往往以延迟付款或实物支付作为承包项目的条件。因此，承包公司实际上就成了该项目的临时投资者，所以，必须认真进行投资机会成本分析，科学地进行投资决策；尽可能争取多承包现汇项目，少承包延期付款项目。

发展我国对外承包事业，提高承包项目的经济效益，要注意：

(1) 根据国际市场需求的变化，相应调整对外承包公司的力量，选择好目标市场。当前要继续巩固中东和非洲的现有市场，积极开拓亚大、拉美地区的新市场。

(2) 对外承包公司向联合化、专业化、集团化方向发展，通过国内外横向联合，逐步成为具有一定规模和多种功能的联合公司或公司集团。各公司

联合对外，协调发展。

(3) 认真签订和严格履行国际工程承包合同。合同条款内容应包括：项目名称和目标、工作范围、数量与质量要求、为完成目标所规定的时间进度、工程项目总价及其支付条件与支付方式、缔约双方的权利与义务，以及保证性条款和奖惩性条款等。合同种类有工程总承包合同、工程分包合同、劳务合同、劳务分包合同、合伙承包合同、转包合同、设计合同、人员培训合同、保产合同等。

(4) 备对外承包公司要自主经营、独立核算，实行承包经营责任制，加强经营管理，努力做到“两高、两低”，即高效率、高质量、低消耗、低成本。

二、对外加工装配与补偿贸易

我国通常将来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易合称为“三来一补”。它是很多企业，尤其是沿海地区小型企业和乡镇企业涉外经营广为采用的一种形式。

加工出口

世界上有一些国家和地区，靠加工出口维持其劳动就业和较高的收入水平，推动本国经济的发展。我国劳动力资源丰富，沿海地区工业基础比较雄厚，交通便利，具有发展加工出口贸易的有利条件。加工出口的主要是劳动密集型商品，其实质是一种不出境的劳务输出。发展加工出口贸易有以下好处：比较容易进入国际市场，可以扩大工业制成品的出口，增加外汇收入；可以充分利用我国劳动力资源和传统工艺技术的优势，不受国内原材料、设备、资金等条件限制；可以不需要国家外汇投资就能迅速发展生产，引进外国技术，大量吸收劳动力，增加劳动就业；生产周期短，投资少，见效快，可以把进口、加工生产、出口等环节有机地结合起来。

按原材料的来源，加工出口有以下一些形式：

(1) 来料加工。由外国厂商提供原材料、辅料和包装材料，我方企业按照外商所要求的质量标准、规格式样进行加工，加工出来的制成品或半成品归外商所有，由外商负责销售，我方企业不参与商品流通，只有按合同规定收取一定的加工费。在实际工作中，有时外商除提供原材料外，还提供部分机器设备和工模具，其价款从加工费中偿还。原材料的“进”和制成品的“出”一般是结合在一起的，与外商只签订一份合同；但也可以分开，进和出分别作价，分别签订合同。

(2) 进料加工。我国的加工出口企业根据国际市场和企业生产的需要，从国际市场上购入所需原材料或零散件，加工成产品后再出口外销。它与来料加工不同的是，进口原材料要付汇，出口产品要收汇，两者都是独立的单笔贸易，没有必然的联系。企业作为商品生产者和经营者，直接进入国际市场和参与商品流通。出多少就进多少，以进养出。

(3) 自料加工。利用国内供应充实的原材料，加工成产品后出口。由于受产品设计和出口外销渠道等限制，常常同来样加工结合起来，即由外国厂商提供图样和部分原材料，我方企业按外商要求的款式、式样、品种和规格，利用国产原材料进行加工，加工出来的产品由外商负责销售，我方企业按合同规定的单价，按件收费。

装配生产

由外国厂一商提供零部件、元器件等散件，有的还提供与装配有关的技术和一些测试手段，我方企业将这些散件装配成产品。产品可以在国内市场或国际市场上销售；可以由中外双方联合销售或由一方单独销售。来件装配生产有以下三种不同的形式：

(1) 半分散的零件装配 (Semi Knock Down, SKD)。外国厂商先将一部分关键零件组装成部件，然后以部件的形式提供给我方，由我方企业将部件和其他一部分零件总装成产品。这种形式对我方企业来说，易于上马，见效快，投资回收期短，但不易学到关键性的装配技术。

(2) 全分解的零件装配 (Complete Knock Down, CKD)。外国厂商将零件以散装的形式提供给我方，由我方企业先将散装的零件组装成部件，再将部件总装成产品。与 SKD 相比，这种形式我方能够较多地了解产品结构、性能，能更多地掌握一些装配技术。

(3) 购入部分零部件的装配生产 (Partial Knock Down, PKD)。我方企业仅向外国公司购买某些关键的零部件，其他的零部件自制，然后将它们装配成产品。这种形式能掌握更多零部件的生产技术和总装技术。

在机电工业中，通过装配生产，逐步实现国产化，是一种有效的技术引进方式。它可以较快地出产产品，供应市场和出口创汇，特别适合于学习和掌握以装配技术和检测技术为王的一些产品，如高级光学仪器、汽车总成等。但应注意：零部件国产化的工作要及时跟上，不能长期为进行装配生产而耗费大量外汇去进口零部件；必须是能出口创汇或以产顶进和产品，否则外汇收支将无法平衡；引进装配生产线时就要考虑和安排零部件的供应，慎防外商在日后零部件供应上卡我们，哄抬价格，使我方欲罢不能；不要一哄而起，国内能够自制的产品，就不要再购买外国散件搞装配生产，更不能借装配生产之名，行整机进口之实。

补偿贸易

出口方厂商以贷款方式向进口方企业提供机器、设备、技术、专利、物资等，待项目实现或竣工投产后，进口方以该项目生产的产品或双方商定的其他产品偿还贷款。由于进口方企业偿还贷款和付息是采取以实物补偿的办法，故称补偿贸易。补偿贸易是商品贸易、技术贸易和信贷相结合的产物，其特点是进口方企业不需要使用现汇，就可以引进设备、技术，并把商品的进口与出口有机地结合起来。补偿贸易的具体形式和做法很多，主要有以下几类。

1. 按偿还贷款的方式

(1) 回购 (Buy—back)。亦称返销或直接补偿，即引进方企业用合同项目生产出来的产品作为支付手段，或用销售该种产品所得的外汇，偿还贷款和利息。

(2) 互购 (Counter Purchase)。亦称换购或间接补偿、即用于偿还贷款的产品不是用引进设备直接生产出来的，而是双方签订合同时商定的其他产品。

(3) 综合补偿。即部分用引进设备生产的产品直接偿还；部分用双方商定的其他产品间接偿还；还可能用来料加工取得的加工费偿还。

2. 按贸易方式

(1) 全额补偿。贷款全部由商品或劳务补偿。

(2) 部分补偿。贷款的一部分用现金支付，其余部分则用商品或劳务补偿。

3. 按参与贸易的当事人

(1) 双边补偿。由出口方与进口方的厂商直接签订补偿贸易合同。

(2) 多边补偿。不仅有出口方与进口方的厂商参加，还有第三方、第四方的中介人参与后形成的补偿贸易。

补偿贸易通常是由我方企业根据发展生产和技术改造的需要，首先确定需要开展补偿贸易的项目，如拟引进什么样的设备、技术等。项目确定后，要进行调查研究，广泛与外商接触，了解拟引进设备、技术的性能和价格，通过“货比三家”，选择购买对象。在与外商洽谈过程中要注意解决好以下三个问题：要对参与补偿贸易的外国公司、银行进行必要的资信调查；要对补偿贸易项目进行必要的可行性研究；要落实产品返销和银行贷款。补偿贸易贷款的偿还期限取决于进口方企业的偿还能力。偿还能力又取决于项目的经济效益，并与下列诸因素有关：贷款金额与利息率；项目的投产日期与产品的生产周期；产品的年产量、生产成本与出口销售价格；企业素质与经营管理水平。偿还能力强，贷款的偿还期限可短些；反之，偿还期限就长些。一般偿还期限在 3—20 年之间，计算公式如下：

$$\text{补偿贸易贷款的偿还期(年)} = \frac{\text{贷款还本付息总额}}{\text{该项目可提供年生产成本及的年外汇收入} - \text{各项费用支出}}$$

通过谈判，参与补偿贸易的各方如能达成一致意见，就可签订补偿贸易合同。补偿贸易合同是顺利地实现项目，使参与各方各负其责的法律依据。这一般由一个总合同和几个单项合同所组成。总合同包括补偿贸易的全部内容和各个单项合同的主要条款；明确规定参与合同各方的权利和义务，如出口方必须严格按合同规定的数量、质量和期限提供设备、技术和原材料，并按规定购回返销产品，进口方。应按合同规定提供合格的返销产品，并按期还本付息。单项合同有设备、技术供应合同，产品返销合同，银行贷款合同等，这些合同通过总合同有机地联系在一起。合同中对于补偿产品的销售价格，一般规定为动态价格，或只确定作价原则而下确定具体单价，以后随市场变化和物价指数而定。

签订合同后，应尽快组织施工、培训工人和进行设备的进口、安装、调试和试生产等工作，争取项目早日投产和履行合同。

[例] 某企业从事补偿贸易，由外商以贷款形式提供价值为 500 万美元的生产设备和制造技术，贷款的年利息率为 6%，规定到 3 年末一次偿还。该项目投产后每年可生产甲产品 4 万台，全部返销给外商作为补偿，每台售价 60 美元，每台成本与费用为 35 美元。计算 3 年末的本利和为多少？年外汇收入为多少？该项目的偿还期为几年？

$$3 \text{ 年末的本利和} = 500 \times (1 + 0.06 \times 3) = 590 \text{ (万美元)}$$

$$\text{年外汇收入} = 4 \times 60 = 240 \text{ (万美元)}$$

$$\text{年生产成本与费用} = 4 \times 35 = 140 \text{ (万美元)}$$

$$\text{偿还期} = \frac{590}{240 - 140} = 5.9 \text{ (年)}$$

三、合资经营与合作经营

外商来我国直接投资，除举办少数独资经营企业外，主要是与我方共同举办中外合资经营企业和中外合作经营企业，这三种类型企业统称外商投资企业或“三资企业”。

中外合资经营企业

这是指外国的公司、企业和其他经济组织或个人（简称外国合营者或投资者），依据中国法律，经中国政府批准，在中国境内，同中国的公司、企业或其他经济组织（简称中国合营者或投资者）共同举办的企业。中外合资经营企业简称合营企业或合资企业，它一般不发行股票，而是按中外双方的投资比例确定股权，按股权分享利润，分担亏损和风险，所以是一种股权式的有限责任公司。合营企业是拥有一定资产的经济实体，具有法人资格，其一切活动应遵守我国法律、法令和有关条例的规定。它是我国企业涉外经营的一种主要形式。

中外合作经营企业

外国的公司、企业和其他经济组织或个人，依据中国法律，经中国政府批准，在中国境内同中国的公司、企业或其他经济组织，通过签订合同举办的契约式企业，称为中外合作经营企业，简称合作企业。合作企业的一个重要特点，是合作各方的权利与义务，以及投资方式、合作条件、收益或者产品的分配、风险和亏损的分担、经营管理方式和合作企业终止时财产的归属等事项，均由中外双方的合作者在签订的合作合同中约定，所以这种形式具有很大的灵活性和差异性。例如，某旅游中心为合作企业，该项目合同规定由中方合作者提供建设场地，外方合作者提供全部建设资金和主要设备。项目建成开业后，从营业收入中扣除成本（工资、费用和税金）后按三七分成，中方得三成，外方得六成（其中包括偿还一部分投资）。合作期限为12年。合作期满，剩余的全部财产无偿归中方所有。

合作企业是由中外双方合作者共同组成的经济实体，它可以依法取得中国法人资格，也可以不具有独立的法人资格。合作企业与一般的合作项目（如合作研制、合作生产、合作销售等）是不同的，其区别在于前者是经济实体，后者只是合同关系，不一定要组成经济实体。

合作企业与合资企业的区别如下：

1. 组建原则不同

合资企业是股权式，以合营各方的出资比例为依据。合作企业是契约式，以合作各方签订的合同为依据。

2. 出资方式不同

合资企业所需资金由合营各方共同投资，我国“合资经营企业法”规定，外国合营者占有的股份，下限不能低于25%。合作企业所需的资金、设备、技术、原材料等全部或大部分由外方合作者提供。中方合作者以场地、自然资源、现有房屋、设施等作为合作条件，这些一般都不折价入股，也不收取租金。合作各方不计算股权比例，对外方合作者的出资比例也没有法定要求，但合作各方必须如期履行缴足投资和提供合作条件的义务。

3. 收益分配方式不同

合资企业是按投资比例分配税后利润。合作企业则按合同规定的分成比例，有的是分配税后利润，有的在税前分配营业收入或产品。中外合作各方的分成比例，在合作经营初期，一般外方的分成比例要大些。如第一阶段二

八分成、第二阶段三七分成、第三阶段四六分成等，随着时间推移，外方的分成比例逐步减小，中方的分成比例逐步增大。

4. 风险和亏损分担不同

合资企业是共担风险，共负盈亏。合作企业的经营风险一般由外方合作者承担，企业如经营不善，出现亏损，中方合作者不承担债务责任。合作企业的投资利润率较高，所以出现亏损的可能性很小。

5. 组织管理方式不同

合资企业依照法律规定必须设立董事会，实行董事会领导下的总经理负责制。合作企业的组织管理方式比较灵活，可以设立董事会，也可以设立联合管理机构，可以由合作双方中的一方负责管理，也可以聘请第三方进行管理。委托中外合作者以外的第三方管理时，要经董事会或联合管理机构一致同意，报审批机关批准，并向工商行政管理机关办理变更登记手续。

6. 投资回收方式不同

合资企业在合营期间的注册资本是不能减少的。合营各方可以按合同规定程序转让股权；但收回投资只能在合营期满或提前终止，企业解散清算时，将剩余财产按出资比例进行分配，才能收回投资本金。合作企业在合作经营期间，外方合作者可以先行回收投资，其办法有：在合作经营的一定时期内，提高外方合作者的利润分成比例，每年从利润分配中收回其部分投资；根据合同中约定的收回投资的年限，每年从企业营业收入中提取一部分作为投资回收；以提取固定资产折旧费的形式收回投资。

7. 剩余财产处理方式不同

合营企业的合营各方按股份大小分享剩余财产。合作经营期满，企业清算后的剩余财产一般都无偿归中方合作者所有；也有规定固定资产归中方，流动资金归外方的；还有按合同约定的比例进行分配的。

对合资企业与合作企业进行比较研究，目的是为了正确地选择和应用这两种形式。合作企业是在我国广东、福建等地首先发展起来的，以后这种形式在实际工作中广为采用，发展很快，一度在数量上超过合资企业，成为企业涉外经营的一种重要形式。到 1988 年底，全国经批准设立的合作企业累计已达 6810 家，占外商投资企业总数的 42.6%，实际利用外资 30 多亿美元。合作企业这种形式所以能获得如此迅速的发展，其主要原因是：

(1) 这种形式对外商有吸引力。一般来说合作经营项目投资较少，利润率较高，投资回收快、风险小，外商还可以凭借其优势和谈判技巧，利用中方合作者急需引进外资，缺乏技术和管理经验等弱点。在合作合同上做文章，从而通过合作经营获取大量高额利润。

(2) 这种形式对中方合作者来说，可以不受国内配套资金短缺的限制。举办合作企业，中方合作者一般不需要拿出现金投资，所需的资金、设备、原材料等都由外方合作者提供。合作期满后，也不需要为购买剩余财产支付外汇。这样就可以增加引进项目，扩大对外资的利用。

(3) 这种形式灵活多样，简便易行，适应面广。中外双方具体的合作方式可以多种多样，只要双方认为对方提供的合作条件合适，规定的权利和义务能够接受即可进行合作。在出资方式、投资回收、组织管理、收益分配、风险和亏损分担、剩余财产处理等方面，都可以由合作各方根据实际情况具体协商确定，灵活性很大，容易达成协议。由于中方合作者不以现金投资，所以可以省去很多请示报告，审批手续也比合资企业简便，企业容易办起来。

合作企业的规模可大可小，地点城乡皆宜，形式不拘，生产性项目与非生产性项目均可。由于适应面广，故易于发展。

实践表明，合作经营这种形式主要应用于企业投产、开业后即能获得外汇收入的项目，如建造旅游宾馆、开发旅游点、出租小汽车、营造商品楼宇等。在工业生产性项目方面，也有采用合作经营方式的，但为数不多。

在合作企业合同中如何确定中外双方的利润分成比例是个复杂问题，因为影响这个问题的因素很多，如外商的出资额和期望的报酬率、投资的回收方式及其速度、投资风险、合作经营期限、中方提供合作条件的方式等。一般是在平等互利基础上，由中外双方合作者协商解决。外方合作者的利润分成比例，理论上可按下列公式推算：

[例]某中外合作经营企业外方投资总额为 500 万美元，期望的投资报酬率为 20%，合作期限 10 年，合作期限内预计可获得利润总额 2500 万美元，则

$$\text{外方合作者的利润分成比例} = \frac{500 \times (1 + 0.20 \times 10)}{2500} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{中方合作者的利润分成比例} = 1 - \frac{\text{外方合作者的利润分成比例}}{\text{利润分成比例}} = 100\% - 60\% = 40\%$$

中外合作开发

中外合作开发是合作经营的另一种形式。它是在利用外国的资金和先进技术条件下，与外国的公司、企业共同开发我国自然资源所进行的一种国际合作。目前主要是合作开发海洋石油资源。这种合作首先由中国海洋石油总公司就对外合作开发石油的海域位置和面积组织国际招标，与愿意来我国进行投资的外国公司签订风险合同。所谓风险合同，就是在地质勘探阶段，由外国公司在划定的海域范围内进行勘探作业，并单独承担风险。如果没有发现有商业性开采价值的油（气）田，则全部勘探费用由外国公司一方承担。如果勘探结果发现有商业性开采价值的（气）田，则该公司可优先同中国海洋石油总公司合作，双方共同投资，为开采石油（气）组成独立的经济实体。外国合作者应按照合作合同的规定，提供先进的开发技术和经营管理经验，优先雇用和培训中方人员；同时从生产的石油（气）产品中，收回其投资，包括第一阶段的勘探费用，并取得相应的报酬，其报酬与油田产量成反比，油田产量越大，报酬率越低。合作开发这种形式对中方来说，其主要优点是可以利用外国的资金和先进技术加快海洋石油资源的开发；可以分散风险，节省勘探费用，提高投资效益。到 1988 年底，我国与外国公司合作勘探开发海洋石油项目共有 49 个，实际利用外资金额 24.48 亿美元。初步探明在渤海和南海各有上亿吨的石油储量，为今后海洋石油资源的开发奠定了基础。

外商独资经营企业

外商独资经营企业简称外资企业，是指外国的公司企业、其他经济组织或个人，依照中国法律，经中国政府批准，在中国境内独自出资设立的企业。其资本全部由外国投资者投资，因此，企业的所有权和经营管理权均属外国投资者。外国投资者或其代理人有权处理企业财产，如设备的更新、租让、出售和资金的调进调出等，有权处理企业的一切重大问题，实行独立经营，

自负盈亏，依法纳税。外资企业依法取得中国法人资格后，受中国法律的管辖和保护。企业使用中国方面提供的场地、厂房、建筑物、公共设施和其他物质条件，都要按标准收费，有偿使用，有些还要在合同中规定使用年限。在企业雇用中国职工要依法签订劳动合同，并维护职工的合法权益。到 1988 年底止，我国境内已有外商独资经营企业 594 家，多数是非生产性的中小型项目，经营期限最长的 50 年，最短的 5 年，一般为 20—30 年。外商独资举办的生产性企业，近年来有所增加，如日本投资者在深圳经济特区举办的三洋电机（蛇口）有限公司，美国投资者在上海举办的绝缘胶带厂等。

外国投资者在中国举办独资经营企业，通常要经历以下步骤：

（1）选择项目。外商来华投资首先要选择好投资项目，应选择那些受我国政府优惠和易于被批准的项目，如：技术先进的、产品全部或大部分能出口外销的、现阶段中国尚不能生产的或有利于减少进口能以产顶进的，以及有利于增加产品品种、提高产品质量的项目等。为正确选择项目，外国投资者可将拟投资的项目，征求我国有关咨询公司或信托投资公司的意见，请求他们帮助。

（2）提出申请。项目选定后要正式向中国政府申请设立独资经营企业。申请书的内容包括：投资者名称、国籍、法定地址或住所；投资者或投资者法定代表的姓名、国籍、职务；拟设立的独资企业名称与地址；所需的用地面积和建筑面积；生产规模与发展规划；生产的产品名称、产量与内外销比例；外汇收支计划；投资方案；职工人数、劳动报酬与劳动福利等。申请书报送投资项目所在地的省一级人民政府或国家授权的所在地人民政府，由当地人民政府根据投资规模进行批复。当地人民政府如无权审批时，可报请中华人民共和国对外经济贸易部审批。

（3）注册登记。申请书获得批准后，投资者即可凭批准的文件，向当地的工商行政管理部门办理注册登记手续，领取营业执照，并在指定的银行开设帐户；同时向当地税务机关办理税务登记。

（4）项目实施。新建立的外商独资经营企业需要进行设计、施工、设备安装等，这些工作由投资者自行选择承包单位去完成，可以由中国的设计、施工单位承包，也可以由外的公司承包。所需用地按批准的文件，向当地的土地主管部门申请场地使用权，并按标准缴纳土地使用费。

（5）正式投产。企业的基建、安装任务完成后，经试生产合格，即可正式投产营业。所需员工由企业所在地的劳动人事部门（或劳动服务公司）推荐，经同意也可以在社会上公开招聘，择优录用。生产经营所需的各种物资，以及煤、电、油、水等，均由企业从市场上自行采购，或与供货单位和提供服务单位直接签订合同，双方按合同执行。

四、国际租赁

国际租赁是企业从国外融通资金和取得固定资产使用权的一种新兴的贸易方式。其基本特征是：出租人在所有权不变条件下，放弃对财产的使用权，通过出租设备、工具的形式，向承租人提供信贷便利；承租人以定期支付租金的形式，取得不属于自己的设备、工具的使用权和相当于租赁设备购买成本的资金信贷。这种信贷与一般信贷不同的是只借物，不借钱。所以，设备租赁兼有商品贸易与资金信贷的两重性质。在法律上称之为所有权的权

能分离，即出租人保留财产的所有权、处置权，承租人则享有财产的占有权、使用权。

国际租赁的基本方式

(1) 融资租赁。亦称“租购”或“全部付清租赁”。出租人根据承租人的要求和委托，垫付货款，购进承租人需用的设备，并将它出租给承租人使用；承租人在租赁期内按合同规定向出租人定期支付租金。租赁期满后，一般由承租人出资将该设备购为己有。这种方式的特点是：租赁期比较长，一般相当于设备的有效寿命期；租赁费用较高，出租人通过租金要分期收回购置设备成本、贷款利息和租赁公司利润；在租赁期内，设备一般只租给一个用户使用，如果租赁期明显短于设备使用寿命期，则承租人在租赁期满时，有用较低价格购买租赁物的优先权；在租赁期内，出租人和承租人双方都无权取消合同。

(2) 经营租赁。亦称“服务租赁”或“不完全支付租赁”。出租人（租赁公司）不仅向承租人提供设备、工具，还提供设备、工具的维修、保养、保险和各种专门服务；承租人与租赁公司签订租赁合同，租用设备并按规定支付租金。租赁期满后，将设备归还租赁公司。这种方式的特点是：租赁期比较短，一般短于设备的有效寿命期；在租赁期内，承租人如提出合理要求，可以提前终止合同，将设备退回出租人，或租用更为先进的设备；在租赁期内，出租人从租金收入中只能收回出租设备的部分投资，其余部分和应得的利润，要通过该项设备多次出租给不同的承租人才能补足；租赁期满后，由出租人（租赁公司）收回设备，以供再出租。

租赁方式有时还与有条件的售卖相结合，当付清全部租金后，设备的所有权便转移给承租人。例如，北京某中外合资经营企业从美国购入一条价值 350 万美元的生产线，其中 250 万美元作为外商的直接投资，100 万美元作为设备租赁，由中国银行垫支，由该合资企业租用，并在 5 年内偿还银行贷款和利息共 150 万美元。

国际租赁的优点

对外开放以来，国际租赁这种形式，逐渐为我国企业所采用，主要有三种情况，一是我国企业作为承租人直接租用外国的设备；二是我国企业通过国际租赁公司间接租用（转租）外国的设备；三是我国企业租用我国租赁公司利用外资购入的、供出租的设备。

1. 这种形式对承租人来说，有以下好处

(1) 不需要付大量外汇，只需付一定租金，就能取得急需的先进设备的使用权，以提高生产效率，增强企业竞争能力。例如，中国民航总局经中国银行担保，从美国威明顿信托公司租赁一架波音 747SP 宽体客机。租赁合同规定，中方每半年交付一次租金，租赁期 18 年，期满后飞机的所有权转让给中方。飞机售价为 5100 万美元。18 年租金总额为 8500 万美元。如采用贷款方式购买飞机，则 18 年的本利和约为 1.2 亿美元，可见租赁此购买较为有利。据预测，该架飞机在 18 年内的机票总收入扣除租金外，还多余 500 多万美元，说明这一融资租赁是可行的。

(2) 可以迅速地引进技术、设备，并采用产品返销的方式支付租金，有利于企业产品外销和外汇收支平衡。例如，成都某无线厂经中国银行成都分行担保，从日本住友财团的池尻电机公司引进一套全新磁头生产线。全部设备费用为 1.85 亿日元，技术专利费 0.6 亿日元，合计 2.45 亿日元。租赁期

5年。从第二年起，每半年支付一次租金，分8次付清。租金内包括分期支付的设备贷款、贷款利息和租赁手续费。租金支付采用产品返销的方式，在租赁期内每年向日方交付合格磁头30万只（生产能力为480万只）。租赁期满后，全部设备以100日元的象征性作价将产权转归中方所有。

（3）在经营租赁条件下，承租人只是使用设备，不负责设备的维修、保养，也不承担设备损失与损坏的风险，这些均由出租人负责并提供专门性服务，从而有利于承租人专心致力于搞好生产。

（4）租赁期间合同规定的租金一般是固定的，企业可以不受通货膨胀和国际市场利率变动的影响，有利于减轻还款负担。

（5）企业直接租用外国的设备，可以申请减免进口关税和增值税，还可以将支付的租金列入成本，有利于增强企业的竞争能力。

2. 对出租人来说，租赁方式有如下优点

在租赁期间仍保持对设备的所有权，所获得的租金总额一般比出售该设备的价值高，租赁期满还可以获得出售旧设备的残值。

五、其它形式

除上述各种形式外，企业涉外经营还有以下诸种形式：

许可证贸易

许可证贸易是以技术作为商品进行有偿转让的一种国际贸易方式。买卖双方通过签订许可证协议，卖方（即许可方，简称许方）在所有权不变的条件下，允许买方（即被许可方，简称受方）在协议规定的范围内使用许方的发明专利、商标等工业产权和专有技术；买方为取得某项技术使用权或某种产品的制造权、销售权，必须支付一定的费用给卖方作为报酬和承担协议规定的义务。有时买方为了能顺利地掌握引进技术，尽快生产出产品，可能还要求许可方提供诸如示范操作、现场指导、人员培训等技术服务，或需要与许可方在一定时期内进行合作生产。所以，许可证贸易可以单独进行，但更多的是与技术咨询服务、合资经营、合作生产等形式结合在一起进行的。

购买技术与购买货物不一样，购买货物是一次完成所有权的转移，购买技术则是购买其使用权，一般要经历若干时间（合同规定的年限）才能完成。在此期间，该项技术会有改进和发展，对买方来说，希望能动态地、不断获得改进后的新技术；对卖方来说，希望获得技术在使用过程中的信息反馈。为此，按国际惯例，在许可证协议中规定：在合同期内，卖方有义务不断地以免费或适当有偿方式向买方提供动态的改进技术，称作继续技术援助（Continuing Assistance）；买方在使用该项技术过程中如有新的改进，也应将有关技术反馈给卖方，称作技术反馈权（Grant-back Rights）。买卖双方在交换改进技术时实行对等原则，其具体内容包括：费用对等。如双方都是免费提供和交换改进技术。转让对象对等。如规定卖方的改进技术可以自由地转让给卖方和第三方，购买方的改进技术也可以自由地转让给卖方和第三方。技术使用地区对等。如规定卖方向买方提供的改进技术只能在买方国内使用，则买方向卖方提供的改进技术也只能在卖方国内使用。或者规定双方可以自由地转让改进技术在所有地区使用。期限对等。双方提供和交换改进技术的期限应该一致。谁改进的技术，专利权就属于谁。

近年来，我国企业的技术出口业务有较大发展，其形式有采用许可证贸

易的，也有采用国际承包工程、技术咨询服务和海外直接投资等形式的。可供出口的技术大致有三类：高级技术，如长征火箭、有视觉功能的机器人、新型材料、计算机软件等。工业化所需技术，如轮胎生产技术、沼气池、小水电站的设计与营造技术等。生活应用技术，如健身、医疗器具、食品烹调技术等。技术出口有利于增强企业的研究开发能力，沟通国内外技术市场，促进科技事业的发展；还可以带动机电产品出口和劳务出口，是改变我国出口商品结构，扩大创汇能力的重要途径。我国技术不仅可以向广大发展中国家出口，还可以向西方工业发达国家和前苏联、东欧国家出口，有着广阔的出口市场。

咨询服务

咨询服务是技术贸易的一种形式。咨询公司或咨询人员应委托人的要求，就单个项目或整个建设项目提供咨询服务，这种咨询可以是技术方面的，也可以是经济管理方面的，可以是微观的，也可以是宏观的。咨询任务完成后，委托人向咨询公司支付一定的咨询费用。咨询服务是二次大战后出现的新兴行业。随着科学技术和社会经济的发展，生产经营涉及的学科领域越来越多，规模越来越大，企业高层领导决策，如稍有疏忽或失误，就会造成巨大经济损失。在这种情况下，专门为企业决策提供各方面咨询服务的机构便应运而生。它们拥有各种专业人才，熟悉各方面情况，有的还拥有大量数据库和国际联机情报检索设施。接受委托任务后，首先列出需要解决的各种具体问题和其中的关键问题，然后通过电脑系统和联机数据网，检索每个问题的有关资料，通过函电联系、登门拜访、实地考察、调查研究等方法，广泛收集资料，最后综合分析，向委托人提交经济合理的各种方案、计划和报告。

咨询业务的种类有政策研究咨询、工程咨询、管理咨询、技术咨询、专业咨询等。企业在引进技术、投资于某个建设项目时。一般可委托咨询公司就下列问题进行咨询：项目可行性研究；工程项目设计；制定招标文件；负责招标事宜；寻找合作伙伴，推荐承包单位和设备供应单位；市场调查和市场预测，协助推销产品；指导生产和经营管理，负责人员培训；草拟谈判方案，协助委托人与对方进行谈判和签订合同，等等。通过咨询委托人可以掌握更多的情况，提高决策的科学性和正确性；可以充分挖掘潜力，合理地利用人力、物力和财力，节约投资费用，获得更好的经济效益。

国际上有许多著名的咨询机构，它们拥有众多的专业研究人员，采用现代化的科研手段和方法，提供内容广泛的咨询服务，取得了许多有价值的成果。如美国的兰德公司、斯坦福国际咨询研究所（SRI），英国的P·E国际有限公司，德国的罗兰-贝格咨询公司（RB），日本的三菱、野村综合研究所等。我国的咨询机构起步较晚，但发展很快，现在已初步形成一支兼职咨询服务队伍和初具规模的咨询机构，既有单科专项的咨询服务，也有多学科综合性的咨询服务；既有全国性的，又有地区性和行业性的；既有国内的，又有国外的。我国对外的咨询公司主要有：为中外企业提供经济、法律咨询服务的中国国际经济咨询公司；为物色经济合作和贸易对象，提供经济合作和对外贸易方面咨询服务的中国对外经济贸易咨询公司；为各类工程建设和企业技术改造提供咨询服务的中国国际工程咨询公司等。

交钥匙工程

这是国际间技术贸易的又一种形式。它是由卖方（技术输出方）负责完成全部建设项目的工程，包括项目设计、施工、设备的采购和安装、生产调

试、员工培训等，工程完成后，买方（技术进口方）接收的是一个可以立即投入使用的完整项目，就象卖方把已建成项目的钥匙交给买方一样。买卖双方就建设项目签订的合同称交钥匙合同。这种形式是成套设备交易的进一步发展，它把设备贸易、技术转让和项目所必需的全部施工技术、组织管理等工作紧密结合在一起，对买方来说，具有易于掌握、风险小等优点，但价格比较昂贵。

跨国公司

亦称国际企业，是一种超越本国国界，在世界的许多国家和地区从事投资和生产经营活动的现代国际垄断组织。它是发达国家对外直接投资的主要承担者。跨国公司设在各国的分公司、子公司受总公司（母公司）支配，但在当地具有独立的法人资格。其经营的业务门类众多，一般都是在发展中国家从事加工工业，由子公司进行初级产品加工或产品装配，生产的产品主要在当地或第三国销售；或由子公司从事采掘、采伐等工业，生产的产品主要供应母公司的需要；或者将母公司所在国法律严格限制的、有污染的生产项目转移到子公司去生产等。跨国公司的经营战略目标，主要是利用世界各地的自然资源、原材料、劳动力、市场、土地等有利因素，进行资源的最优配置，通过资本与技术的输出，获得高额利润。跨国公司具有雄厚的经济实力，规模巨大，技术先进，在国际分工的基础上组织生产和流通，有较强的竞争优势。例如由美国洛克菲勒财团控制的埃克森公司是一家跨国公司，它在 100 多个国家设有 500 家左右的子公司。资产‘超过 600 亿美元，年销售额在 1000 亿美元以上，雇佣员工近 20 万人，除主要经营石油外，还经营石油化工、煤矿、计算机设备等业务。进入 70 年代后，日本的跨国公司迅速发展，对外直接投资剧增，对美国等发达国家的投资已超过其对发展中国家直接投资的总额，投资部门也由采掘业趋向制造业。针对发展中国家市场较小，实行进口替代政策等具体情况，日本中小跨国公司采取投资规模较小的发展战略，并尽量采用合资经营的形式。以汽车工业为例，日本跨国公司以其先进的生产工艺、良好的组织管理，生产出价格低廉、经久耐用和耗能低的汽车，通过多种渠道，在全世界销售获得成功，显示出强有力的竞争能力。

跨国公司为提高设备利用率，减少商品库存积压，扩大商品销售市场，抵消贸易保护主义影响，在向发展中国家和社会主义国家销售其产品时，往往采用对销贸易方式。所谓对销贸易是一种不以现汇作为支付手段，把商品的进口和出口联系起来的整体性贸易方式。跨国公司在大力推销其商品时，受到有些国家，特别是发展中国家外汇匮乏或贸易入超等因素的限制，为了克服这种障碍，确保收回货款，跨国公司同意在出售商品的同时，从对方买回其设备所生产的产品或双方商定的其他产品作为抵偿，以解决对方支付能力不足的问题。开发对销贸易通常由跨国公司同其贸易伙伴签订两份各自分立的合同，一份是出口合同，或称主要合同，一份是购买合同，亦称对销合同。前者是后者的基础，后者的合同金额必须符合主要合同的规定。两份合同时签订，分别执行。两份合同中的商品可以有内在联系，也可以没有内在联系。有内在联系的商品合同就是补偿贸易合同。跨国公司有时为取得进口方的信任和合作，保证有充裕时间选择适宜的廉价商品，还采取先买后卖的做法，即在执行主要的出口合同以前，先从进口方购买一定金额的商品，这笔款项记入进口方银行的帐上，用于将来偿还跨国公司的货款。

海外直接投资

我国企业，尤其是企业集团在利用外资，引进技术的同时，还积极向海外进行直接投资，其形式有开办非贸易性的独资经营企业、合资或合作经营企业，以及采取收购、控股和兼并等形式。收购当地企业，如果条件合适可以节约建设时间，早投产、早收益，对我方是有利的。我国企业在海外投资的规模一般都比较小。投资方式有现金投资，也有以设备、材料、资源以及工业产权、专有技术等作为投资的。投资领域集中在中餐馆、加工装配、资源开发、交通运输、金融保险、医疗卫生等方面。投资的国家和地区，主要是港澳地区，以及美国、日本、德国、新西兰、加拿大、泰国、孟加拉国，以及一些非洲国家等。

我国建设资金不足，需要利用外资，在这样的情况下，为什么还允许企业拿出宝贵的外汇资金到海外去投资呢，这是因为当今国际间的直接投资都具有双向性。许多国家，包括工业发达国家和新兴工业化国家和地区，一面在大规模地进行对外直接投资，同时又在采取各种措施吸收和利用外国的直接投资。通过资金的一进一出，以求得最佳的经济效益，既可以满足国内经济发展所需的资金来源，又可以从国外取得丰厚的投资利润和扩大商品销售市场。不少发展中国家也意识到，只让外国资金单方进入，不利于本国经济的发展，因此也纷纷向海外直接投资，建立自己的跨国公司，积极参与国际分工和国际间的相互投资。

我国企业向海外直接投资可带来以下好处：可以为我国提供货源稳定、符合质量要求、价格低廉、国内缺口大或短线的产品及原材料供应。便于获得国外先进适用的技术设备和管理经验，为国内母公司及时提供国外的有关信息和培养在国外从事经营活动的管理人才。有利于扩大我国对外承包工程和劳务合作，促进与发展中国家之间的经济技术合作。可以带动我国机电设备、原材料和零配件的出口，扩大对外贸易，开拓国际市场，并在国外建立信息服务和产品销售渠道。可以增加国家外汇收入，改善国际收支。

我国企业向海外直接投资是开拓国际市场的重要途径之一。它要承担较大的风险，涉及国内、国外多方面的问题，情况比较复杂，必须根据我国经济技术条件的可能性和国内外的需要，正确选择有利的投资环境，所投资的国家和地区应有稳定的政治局势，安全的投资环境，完备的法律制度，有利的经济条件，以及对我国态度友好。如采取合资或合作经营形式还要正确选择可靠的合作伙伴，通过咨询和了解，选择有一定资金实力，信誉好，态度积极，有合作诚意，有经营能力的当地企业作为合作对象。到国外去经营企业应力求少投入，多产出，早产出，多创汇，有较高的经济效益。注意国际市场汇率变化，避免汇率风险。企业在海外，但基础在国内，原材料如属国内供应，应有周密可靠的安排。产品销售在外、应研究和避免赊销风险。要尊重所在国的主权和法律，在法律允许的范围内活动，重要的经济合同必须取得法律保障。办好海外投资项目，关键是要有精明能干的项目经理和配备必要的业务骨干力量。

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》 外资企业

外资企业，是指“全部资本由外国投资者投资的企业”。

一、外资企业的特点

设立外资企业的条件

所谓外资企业，是指“全部资本由外国投资者投资的企业”。这类企业的设立，必须符合下列条件：

(1) 外国投资者的资格，须是企业和其他经济组织或者个人。也就是说，国外任何经济法人和个人，都可以单独或联合来华设立外资企业。但他们必须是实际的资本持有者，是一个主权国家的合法公民或法人（如公司、商社、银行、财团等）；

(2) 必须有利于中国国民经济的发展，能够取得显著的经济效益，并且采用先进的技术和设备，从事新产品开发，节约能源和原材料，实现产品升级换代；

(3) 企业产品全部出口或者年出口产品的产值达到当年全部产品产值50%以上，实现外汇收支平衡或者有余；

(4) 产品能弥补国内的短线或空白。

上述第2、3、4个条件中，要求外国投资者至少满足其中一条。

国家禁止或者限制设立外资企业的行业

1. 下列行业，禁止设立外资企业

- (1) 新闻、出版、广播、电视、电影；
- (2) 国内商业、对外贸易、保险；
- (3) 邮电通讯；
- (4) 中国政府规定禁止设立外资企业的其他行业。

2. 下列行业，限制设立外资企业

- (1) 公用事业；
- (2) 交通运输；
- (3) 房地产；
- (4) 信托投资；
- (5) 租赁。

3. 申请设立外资企业，有下列情况之一的，不予批准

- (1) 有损中国主权或者社会公共利益的；
- (2) 危及中国国家安全的；
- (3) 违反中国法律、法规的；
- (4) 不符合中国国民经济发展要求的；
- (5) 可能造成环境污染的。

外资企业的法人资格

外资企业取得法人资格，必须具备我国民法通则所规定的法人条件，即：

1. 依法成立

外资企业须依照我国《外资企业法》，按法律规定的程序，经政府批准建立，方能取得进行民事活动的权利，并受到国家法律的保护和监督。

2. 有必要的财产或经费

法人应先有资本，再从事营业，才能以其资本对社会承担责任。《外资企业法》没有规定外资企业最低的注册资本额，但应与它的经营规模相适应，应能承担它对外业务的经济责任。注册资本一旦注册，就不能减少。注册资本应按期汇入，逾期不汇入的，工商行政管理机关有权吊销其营业执照。

3. 有企业的名称、组织机构和场所

申请设立外资企业，须写明该企业的名称、组织机构和营业场所。这是法人的民事权利和从事民事活动所必备的条件。

4；能够独立承担民事责任主要包括：

- (1) 企业对外承担债权债务关系的责任；
- (2) 签订合同所承担的义务责任；
- (3) 对外担保所承担的债务责任；
- (4) 触犯刑律所承担的刑事责任；

(5) 企业中止或终止，清算资产后所承担的债务责任。上述民事责任，只有能独立进行商业活动的法人，才能独立承担。外资企业董事长，是承担企业民事责任的首席代表。董事长对企业经营方针的合法性负主要责任，总经理对企业经营业务活动的职责负主要责任。

外资企业的法人地位

在我国的外资企业，从法人地位来说，与中国的其他企业（如国营企业、集体企业、中外合营企业），是完全平等的。它们之间的一切民事关系，如投资、贸易、协作、贷款、财务、税务、采购、债务等，按照国家的政策、法律规定和商业惯例，均以平等的身份交往。外资企业的财产、资本、债权、工业产权、专有技术、版权，及其合法经营、看法收入、合同中的一切权益，都会受到法律保护。外资企业在批准的经营范围内，自主经营管理，不受干涉。

外资企业的类型

1. 独资公司

即由一个国家的一个公司或个人，在中国独自投资建立企业，实行独家经营。这种独家资本经营公司，就是独资公司。我国的中小型外资企业，多数属独资公司。

2. 伞形股份联合公司

即允许同一个外国投资者，在中国的不同地区、不同行业分别投资建立联合公司，并允许在联合公司内部统一调节使用外汇。我国允许“三资”企业都可以这样做。

实践中已经出现多国公司投资的伞形股份联合公司。这样的外资企业多数是大型企业，需要由多国大公司联合投资才能举办。如深圳正大康地有限公司，是由泰国正大国际投资公司和美国康地公司在深圳联合投资，生产多种家畜、家禽用的精饲料，并提供优良种禽、种畜。这家公司又在北京、河南、吉林等地投资兴建了几家合资饲料公司。各家合资饲料公司，均独立核算，自负盈亏。

3. 子母公司

即允许外资企业在我国设立分公司。分公司的资本所有权归母公司所有

(包括独立法人、独立核算的分公司)，经营后果由母公司承担。子公司和母公司也可以实行统一核算，统一财务收支，统一对外发生经济关系，后果皆由母公司承担。

外资企业的期限、组织形式和组织机构

我国的外资企业，吸收了一些发展中国家制定的外国投资法的成功经验和好的做法，不论在经营期限、组织形式或经营管理机构上，外资企业的主体法则（即《外资企业法》及其《实施细则》）都规定得比较灵活。

对外资企业的经营期限，只规定外国投资者可以根据不同行业和本企业的具体情况，在设立外资企业时提出申请，由审批机关批准。

对外资企业的组织形式规定为有限责任公司，同时又规定经过批准也可以采用其他的责任形式。这样，可以使外国投资者选择适合他们企业的组织形式。

对外资企业的组织机构，没有作专门的规定，没有规定外资企业要设董事会。外国投资者可以根据本企业的情况，设立适合本企业的经营管理机构。

二、外资企业的申请和审批程序

申请程序

1. 提出申请前

外商在提出设立外资企业的申请前，应当就下列事项向拟设立外资企业所在地的县级或者县级以上的地方政府提交报告。报告内容包括：

- (1) 设立外资企业的宗旨；
- (2) 经营范围、规模；
- (3) 生产产品；
- (4) 使用的技术设备、产品在中国和国外市场的销售比例；
- (5) 用地面积及要求；
- (6) 需要用水、电、煤、煤气或者其他能源的条件及数量，对公共设施的要求等。

地方政府在收到上述报告之日起，30天内以书面形式答复外国投资者。

2. 提出申请

外商设立外资企业，应当通过拟设立外资企业所在地的县级或者县级以上地方政府向审批机关提出申请。申请书应当包括下列内容（必须用中文书写）：

- (1) 外国投资者的姓名或者名称、住所、注册地和法定代表人的姓名、国籍、职务；
- (2) 拟设立外资企业的名称、住所；
- (3) 经营范围、产品品种和生产规模；
- (4) 拟设立外资企业的投资总额、注册资本、资金来源、出资方式 and 期限；
- (5) 拟设立外资企业组织形式和机构、法定代表人；
- (6) 采用的主要生产设备及其新旧程度、生产技术、工艺水平及其来源；
- (7) 产品的销售方向、地区和销售渠道、方式以及在中国和国外市场的销售比例；
- (8) 外汇资金的收支平衡；

(9) 有关机构设置和人员编制, 职工的招用, 培训、工资、福利、保险、劳动保护等事项的安排;

(10) 可能造成环境污染的程度和解决措施;

(11) 场地选择和用地面积;

(12) 基本建设和生产经营所需资金、能源、原材料及其解决办法;

(13) 项目实施的进度计划;

(14) 拟设立外资企业的经营期限。

3. 文件报送

外商在提交拟设立外资企业申请书的同时, 还应报送下列文件:

(1) 可行性研究报告;

(2) 外资企业章程;

(3) 外资企业法定代表人(或者董事会入选)名单;

(4) 外国投资者的法律证明文件和资信证明文件;

(5) 拟设立外资企业所在地的县级或者县级以上地方政府的书面答复;

(6) 需要进口的物资清单;

(7) 其他需要报送的文件。

上述第(2)项文件必须用中文书写, 第(1)、(3)、(4)项文件可以用外文书写, 但应当附中文译文。

两个或者两个以上外国投资者共同申请设立外资企业, 应当将其签订的合同副本报送审批机关备案。

4. 章程

外资企业的章程应当包括下列内容:

(1) 名称及住所;

(2) 宗旨、经营范围;

(3) 投资总额、注册资本、出资期限;

(4) 组织形式;

(5) 内部组织机构及其职权和议事规则, 法定代表人以及总经理、总工程师、总会计师等人员的职责、权限;

(6) 财务、会计及审计的原则和制度;

(7) 劳动管理;

(8) 经营期限、终止及清算;

(9) 章程的修改程序。

外资企业的章程经审批机关批准后生效, 修改时亦然。

审批程序

1. 设立外资企业的申请, 由对外经济贸易部审查批准后, 发给批准证书属于下列情形的, 国务院授权省、自治区、直辖市、计划单列市和经济特区的人民政府(统称审批机关)审查批准后, 发给批准证书:

(1) 投资总额在国务院规定的投资审批权限以内的;

(2) 不需要国家调拨原材料, 不影响能源、交通运输、外资出口配额等全国综合平衡的。

在国务院授权范围内批准设立的外资企业, 应当在批准后15天内报对外经济贸易部备案。

申请设立的外资企业, 其产品涉及出口许可证、出口配额、进口许可证或者属于国家限制进口的, 应当依照有关管理权限事先征得对外经济贸易部

门的同意。

2. 审批机关批准时限

审批机关应当在收到申请设立外资企业的全部文件之日起,90 天内决定批准或者不批准。审批机关如果发现申报文件不齐备或者有不当之处,可以要求限期补报或者修改。

3. 申请登记时限

设立外资企业的申请经审批机关批准后,外国投资者应当在收到批准证书之日起,30 天内向工商行政管理机关申请登记,领取营业执照。营业执照签发之日,为该外资企业成立的日期。

外国投资者在收到批准证书之日起,满 30 天未向工商行政管理机关申请登记的,批准证书自动失效。

4. 税务登记

外资企业应当自企业成立之日起,30 天内向税务机关办理税务登记。

5. 资本变动

外资企业的分立、合并或者由于其他原因导致资本发生重大变动,须经审批机关批准,并应当聘请中国的注册会计师验证和出具验资报告,经审批机关批准后,向工商行政管理机关办理变更登记手续。

主管部门

1. 行政主管部门

外资企业的行政主管部门,是当地的行业主管厅、局、处、科。

2. 履约主管部门

外资企业涉及处理履约方面的问题,主管部门是对外经济贸易部、委、厅、局。

3. 经营主管部门

外贸企业在经营活动中遇到问题(如物资、电力、运输等),主管部门是各级计经委。

必须指出,法律明确规定,外资企业依照批准的章程进行经营管理活动,不受干涉。主管部门只是外资企业在经营中遇到问题时,起联系和帮助作用。干涉外资企业依法进行经营活动,属违法行为,是不准许的。

三、外资企业的经营管理

投资总额与注册资本

外资企业的投资总额,是指开办外资企业所需的资金总额,即按其生产规模需要投入的基本建设资金和生产流动资金的总和。

外资企业的注册资本,是指为设立外资企业在工商行政管理机关登记的资本总额,即外国投资者认缴的全部出资额。

外资企业的注册资本要与其经营规模相适应,要与投资总额保持一定的比例。目前情况下,我国对外商投资企业投资总额与注册资本的比例控制,是依照企业投资规模进行分类掌握的(见表 2.1):

外资企业在经营期内不得减少其注册资本。注册资本的增加、转让,须经审批机关批准,并向工商行政管理机关办理变更登记手续。

外资企业将其财产或权益对外抵押、转让,须经审批机关批准,并向工商行政管理机关备案。

出资方式与缴付出资的期限

1. 出资方式

(1) 出资的构成：

外国投资者可以用可自由兑换的外币出资，也可以用机器设备、工业产权、专有技术等作价出资，经审批机关批准，还可以用其从中国境内举办的其他外商投资企业获得的人民币利润出资。

表 2.1 投资总额与注册资本的比例

投资总额 (万美元)	注册资本至少应占投资总额比重
300 及以下	70%
301 ~ 1000	50% 其中投资总额在 420 万美元以下的，注册资本不得低于 210 万美元。
1001 ~ 3000	40% 其中投资总额在 1250 万美元以下的，注册资本不得低于 500 万美元。
3001 以上	$\frac{1}{3}$ 其中投资总额在 3600 万美元以下的，注册资本不得低于 1200 万美元。

(2) 作价出资的机器设备必须符合下列要求：

外资企业生产所必需的；

中国不能生产，或者虽能生产但在技术性能或供应时间上不能保证需要的；

该机器设备的作价不得高于同类机器设备当时的国际市场正常价格；

对作价出资的机器设备，应当列出详细的作价出资清单（包括名称、种类、数量、作价等），作为设立外资企业申请书的附件，一并报送审批机关；

作价出资的机器设备运抵中国口岸时，外资企业应当报请中国的商检机构进行检验，由该商检机构出具检验报告；

作价出资的机器设备的品种、质量和数量与外国投资者报送审批机关的作价出资清单列出的机器设备的品种、质量和数量不符的，审批机关有权要求外国投资者限期改正。

(3) 作价出资的工业产权、专有技术必须符合下列要求：

外国投资者自己所有的；

能生产中国急需的新产品或者出口适销产品的；

该工业产权、专有技术的作价应当与国际上通常的作价原则相一致，其作价金额不得超过外资企业注册资本的 20%；

对作价出资的工业产权、专有技术，应当备有详细资料（包括所有权证书的复制件、有效状况及其技术性能、实用价值、作价的计算根据和标准等），作为设立外资企业申请书的附件，一并报送审批机关；

作价出资的工业产权、专有技术实施后，审批机关有权进行检查。该工业产权、专有技术与外国投资者原提供的资料不符的，审批机关有权要求外国投资者限期改正。

2. 缴付出资的期限

(1) 出资期限。

外国投资者缴付出资的期限应当在设立外资企业申请书和外资企业章程中载明。外国投资者可以分期缴付出资，但最后一期出资应当在营业执照签发之日起3年内缴清。其中，第一期出资不得少于外国投资者认缴出资额的15%，并应当在外资企业营业执照签发之日起90天内缴清。

外国投资者缴付每期出资后，外资企业应当聘请中国的注册会计师验资，并出具验资报告，报审批机关和工商行政管理机关备案。

(2) 不按期出资的处罚。

外国投资者未能在规定的期限内缴付第一期出资的，外资企业批准证书即自动失效。外资企业应当向工商行政管理机关办理注销登记手续，缴销营业执照；不办理注销登记手续和缴销营业执照的，由工商行政管理机关吊销其营业执照，并予以公告。

第一期出资后的其他各期的出资，外国投资者应当如期缴付。无正当理由逾期30天不出资的，其批准证书即自动失效。外资企业应当向工商行政管理机关办理注销登记手续，缴销营业执照；不办理注销登记手续和缴销营业执照的，由工商行政管理机关吊销其营业执照，并予以公告。

用地及其费用

我国的《外资企业法实施细则》对外资企业使用土地手续和用地费用，作了如下规定：

1. 用地手续

(1) 外资企业的用地，由外资企业所在地的县级或者县级以上地方政府根据本地区的情况经审核后，予以安排。

(2) 外资企业应当在营业执照签发之日起30天内，持批准证书和营业执照到外资企业所在地县级或者县级以上地方政府的土地管理部门办理土地使用手续，领取土地证书。

(3) 土地证书是外资企业使用土地的法律凭证。外资企业在经营期限内，未经批准不得将土地使用权转让他人。

(4) 外资企业的土地使用年限，与经批准的该外资企业的经营期限相同。

2. 用地费用

(1) 外资企业在领取土地证书时，应向其所在地的土地管理部门缴纳土地使用费（资源税性质）。

(2) 外资企业使用经过开发的土地，应当缴付土地开发费（征地补偿性质）。土地开发费包括征地拆迁安置费用和为外资企业配套的基础设施建设费用（如“五通一平”：路通、电通、水通、通讯通、煤气通及平整场地）。土地开发费可由土地开发单位一次性计收或者分年计收。

(3) 外资企业使用未经开发的土地，可以自行开发或者委托中国有关单位开发。基础设施的建设，应当由外资企业所在地县级或者县级以上地方政府统一安排。

(4) 外资企业的土地使用费和土地开发费的计收标准，依照中国有关规定办理。目前我国各地对外商投资企业用地费用的计征办法不尽相同，均由当地政府根据国家规定的基本原则，结合本地情况确定。

□ 企业最高权力机构

对外资企业的组织机构，我国的现行法规并未作专门的规定，外商可以根据本企业的情况，设置适合本企业的经营管理机构。一般通行的原则做法

有以下几点：

1. 组建原则

企业最高权力机构的组建，不分中外，通行的原则是财产所有权和支配权的统一。我国的《民法通则》也规定：“财产所有权是指所有人依法对自己的财产享有占有、使用、收益和处分的权力”。这就是说，一个企业的财产为谁所有就归谁支配。外资企业的财产，全部由外国投资者投资，其最高权力机构的组建，理所当然地由外国投资者组成。对此，我国法律予以保护，政府不加干涉。

2. 董事会

外资企业的最高权力机构可以是董事会、理事会或其他形式的组织机构。但在实践中，大都是董事会。无论采取何种形式的机构，其拥有的企业最高权力是一样。以董事会为例，董事会有权按外资企业章程规定，讨论决定本企业的一切重大问题，包括企业发展规划、生产经营活动方案、收支预算、利润分配、劳动工资计划、追加投资、停止营业、股权转让，总经理、副总经理、总工程师、总会计师、审计师等高级职员任命、解职；决定企业职工待遇等。

董事会名额的分配，由各股东所占的股权比例决定，与股权比例大小成正比，董事会成员中，除股东代表以外，是否吸收与企业经营有关的代表（如职工代表、社会名流），由参股董事会决定。

3. 董事长

董事长——外资企业的法定代表人，是依照其章程规定，代表外资企业行使职权的负责人。董事长由董事会推选，一般是由股权比例最大的股东担任。董事长须向政府登记注册。总经理可由股东选任，也可向社会招聘。总经理是企业日常经营管理工作的总负责人，须向政府登记注册。更换董事长或总经理，须向政府备案，改变注册。法定代表人无法履行其职责时，应当以书面形式委托代理人，代其行使职权。

职工招聘

1. 招聘方式

（1）自行招聘。外资企业可以自登广告招聘，应聘职工经企业考查合格后，与公司签订劳动合同（订明聘用期限、工资标准、福利待遇、劳动保护、社会保险、奖惩条件、辞职与解雇、劳资纠纷处理等条款）。劳动合同须经劳动管理部门批准。政府要求外资企业优先招聘中国职工，不得雇用童工。

（2）劳动部门代为招聘。外资企业可以提出应招者的条件和录用后的待遇，向劳动部门提出报告，由劳动部门组织招聘。

2. 职工待遇

（1）劳动报酬。外资企业职工实得工资标准，应比同行业国营企业标准高出20%—50%。工资支付方式，可以实行计时工资，也可以实行计件工资，一般按月支付。

（2）劳动环境。外资企业应遵守中国的劳动法律，改善劳动环境，限制加班时间（加班时须支付加班费）。同时，还应负责职工的业务、技术培训，建立考核制度，使职工在生产、管理技能方面能够适应企业的生产与发展需要。

（3）组织工会。外资企业职工可依照《中华人民共和国工会法》建立基层工会组织，开展工会活动。

外资企业的工会是职工利益的代表，有权代表职工同本企业签订劳动合同，并监督劳动合同的执行。

外资企业工会的基本任务是：依照中国法律、法规维护职工的合法权益，协助企业合理安排和使用职工福利、奖励基金；组织职工学习政治、科学技术和业务知识，开展文体活动；教育职工遵守劳动纪律，努力完成企业的各项经济任务。

外资企业研究决定有关职工奖惩、工资制度、生活福利、劳动保护和保险问题时，工会代表有权利出席会议。外资企业应当听取工会的意见，取得工会的合作。

外资企业应当积极支持本企业工会的工作，依照《中华人民共和国工会法》的规定，为工会组织提供必要的活动条件。外资企业应每月按照企业职工实发工资总额的 2% 拨交工会经费，由本企业依照中华全国总工会制定的有关工会经费管理办法使用。

(4) 项基金。按国家规定，外资企业应提取企业发展基金、储备基金、职工福利奖励基金。前两项基金用于企业发展，第三项基金用于企业职工福利奖励。

物资采购

1. 采购自主权

外资企业自行制订和执行物资采购计划，此计划应当报其所在地的行业主管部门备案。外资企业在其经营范围内所需要的机器设备、原材料、燃料、零部件、配套件、元器件、运输工具和办公用品等物资，可以自主决定在中国市场或国际市场上购买。但在同等条件下，政府鼓励企业优先在中国购买，享受与中国企业同等的待遇。

2. 在国内采购一级物资

所谓一级物资，即国家计划调拨的物资。它是关系国计民生的重要商品，其收购、销售、调拨、进出口、库存等指标，均由国务院管理。此类物资各项计划指标的编制，须在全国计划会议上与有关部门和地区进行综合平衡，并报经国务院批准后，由国家计委统一下达。此类物资包括粮食、食用植物油、棉花、棉纱、棉布、烤烟、食糖等数十种。凡属购买此类物资，应于每年年初编制物资采购申请书（说明品种、规格、数量、供货日期等），上报主管部门，纳入国家统一分配计划。

3. 在国内采购二级物资

所谓二级物资，即非计划分配物资。指一部分生产集中、供应面宽，或生产分散、保证重点地区供应，或出口需要的重要商品。此类物资计划，在具体管理上实行“统一计划，差额调拨，品种调剂，保证上调，一年一定”的办法。“统一计划”，即计划是国务院有关部、委统一下达；“差额调拨”，即在统筹安排的基础上，各省、市、自治区调出或调入一定的数量；“品种调剂”，即在计划范围内，对某些商品可在地区之间作必要的品种调剂；“保证上调”，即计划确定后，在正常情况下，要保证完成调出计划；“一年一定”，即各种商品的计划，根据产销变化情况，一年一确定，有关超产部分，应先报主管部、委，经过协商进行分配，有的调出一部分或大部分，有的全部留给地方自行处置。此类物资包括黄（红）麻、苕麻、茶叶、生猪、牛肉、羊肉、家禽、鲜蛋等数百种。凡属购买此类物资，不必报批，可直接与有关供货部门、工厂、商店签订供销合同。价格与国营企业一视同仁。如果是购

买外贸公司出口的物资，价格亦不高于国际市场。

4. 在国内采购三级物资

所谓三级物资，即非计划管理物资。上述一、二级物资之外的商品，都属于这一类。此类物资品种繁多，产销情况比较复杂。国务院有关部、委不实行直接的计划管理。除少数商品要在商业部的专业会议上平衡外，其余全部由地方自行安排。凡购买此类在市场上自由流通的物资，根据需要可向生产企业或其经销、代销机构自由采购。

5. 在国际市场采购物资

外资企业所需的进口物资（如机器设备、零部件、原材料、燃料、办公用品、运输工具等），凡属于投资或为履行其产品出口合同所需进口的，凭批准文件，附上合同及进口物资清单，直接或委托代理机构向发证机关办理进口许可证；凡属于非出口合同所需进口的物资，须领取进口许可证，每年编制一次计划，每半年申领一次。

外资企业进口的物资以及技术劳务的价格，不得高于当时国际市场同类物资和技术劳务的正常价格。

产品销售

1. 销售自主权

外资企业自行制定和执行产品销售计划，该计划应当报其所在地的行业主管部门备案。

2. 在中国市场销售

外资企业在中国市场销售其产品，应当依照经批准的国内外销售比例进行。如果要超过批准的销售比例在中国市场销售其产品，须经审批机关批准。

外资企业有权依照批准的销售比例自行在中国销售本企业生产的产品，也可以委托中国的商业机构代销。

外资企业依照批准的销售比例在中国市场销售产品的价格，应当执行中国有关价格管理的规定。应将销售产品的价格报物价管理机关和税务机关备案，并接受其监督。

3. 在国际市场销售

外资企业有权自行出口本企业生产的产品，也可以委托中国的外贸公司代销，或者委托中国境外的公司代销。

外资企业出口产品，依照中国规定需要领取出口许可证的，应当编制年度出口计划，每半年向发证机关申领一次。

外资企业的出口产品价格，由外资企业参照当时的国际市场价格自行确定，但不得低于合理的出口价格。用高价进口、低价出品等方式逃避税收的，税务机关有权根据税法规定，追究其法律责任。

外资企业的出口产品价格，应当报物价管理机关和税务机关备案，并接受其监督。

纳税义务

外资企业是中国的法人，负有应当依照中国法律、法规的规定，向中国政府纳税的义务。

外资企业应纳税的税种和税款，如企业所得税、工商统一税、海关税、房地产税、车船使用牌照税、个人所得税和汇出税等，均与中外合资、合作企业一视同仁。

现将外资企业在进出口方面的税收分述如下：

外资企业进口下列物资，免征关税和工商统一税：

(1) 外国投资者作为出资的机器设备、零部件、建设用建筑材料以及安装、加固机器所需材料；

(2) 外资企业以投资总额内的资金进口本企业生产所需的自用机器设备、零部件、生产用交通运输工具以及生产管理设备；

(3) 外资企业为生产出口产品而进口的原材料、辅料、元器件、零部件和包装物料。

上述进口物资，经批准在中国境内转卖或者转用于生产在中国境内销售的产品，应当依照中国税法纳税或者补税。

外资企业生产的出口产品，除中国限制出口的以外，依照中国税法免征关税和工商统一税。

接受检查和监督

1. 检查和监督的必要性

对在中国境内的外资企业和其他企业（包括中外合资企业、合作企业）的经营活动进行检查和监督，是中国政府的主权。否则，将有背于中国的主权，损害中国的社会公共利益，也损害其他公民的权益。例如，偷税漏税，是损害社会公共利益和盗窃国库的违法行为；走私贩私，是亵渎国家法令的不法行为；炒买炒卖外汇，是扰乱金融市场、破坏正常社会经济生活的行为。还有不履行合同、行贿受贿、出售伪劣产品等触犯法律的行为，均应受到司法部门的追究。

2. 检查和监督的主要内容

我国的《外资企业法》及其《实施细则》规定，对外资企业的经营活动实行检查和监督。主要内容是：

(1) 外资企业必须遵守中国的法律、法规，不得损害中国的社会公共利益（《外资企业法》第四条）。其中“损害中国的社会公共利益”，指的是触犯中国主权、违背国家法律和损害其他公民权利的行为。

(2) 外资企业应当在审查批准机关核准的期限内在中国境内投资；逾期不投资的，工商行政管理机关有权吊销其营业执照（《外资企业法》第九条）。工商行政管理机关对外资企业的投资情况进行检查和监督，验证其实际投入的资本额（须有中国注册会计师验资报告）是多少、是否汇入国内开户银行、是否能履行对外承担的社会经济责任。

(3) 外资企业必须在中国境内设置会计帐簿，进行独立核算，按照规定报送会计报表，并接受财政税务机关的监督（《外资企业法》第十四条）。不在中国境内设置会计帐簿的，属违法行为，财政机关可处以罚款，工商机关可以责令其停止营业或吊销其营业执照。

(4) 外资企业的生产经营计划报主管部门备案（《外资企业法》第十一条）。实行有限责任制的，应定期公布年度财务报告和资产负债表，以便客户了解经营情况，决定合作与否。

(5) 外资企业的一切外汇事宜，一律照国家外汇管理规定办理。

(6) 外资企业产品销售价格，可自主订价，报物价管理部门备案。但须接受物价部门的协调和监督。所谓协调，包括国内协调（国内有统一定价的产品）和国际协调（国营进出口公司在国际有销售价格的产品）。

(7) 外资企业的各项保险，应当向中国境内的保险公司投保。

(8) 外资企业的产品质量，须接受行业主管部门的检查和监督。出口商

品须接受商检部门的检查。

(9) 外资企业应当在税后利润中提取“三项基金”，其中，储备基金的提取比例不得低于税后利润的 10%，当累计提取金额达到注册资本的 50% 时，可以不再提取。

(10) 外资企业以往会计年度的亏损未弥补前，不得分配利润；以往会计年度未分配的利润，可与本会计年度可供分配的利润一并分配。

(11) 外资企业的自制会计凭证、会计帐簿和会计报表，应当用中文书写；用外文书写的，应加注中文。

3. 检查和监督中的注意事项

(1) 严格依法进行；

(2) 不能非法侵占外资企业的任何权益；

(3) 外资企业依照经批准的章程自主进行经营管理活动，不受干涉。

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》

中外合资企业

华侨、港澳同胞在大陆举办“三资”企业，在办理有关登记注册和变更登记时，减半交纳登记注册费和变更登记费。

一、申请程序

对设立合资企业的申请程序，我国《合资法》实施条例第九条规定：“由中国合营者向企业主管部门呈报拟与外国合营者设立合营企业的项目建议书和初步可行性研究报告。该建议书与初步可行性研究报告，经企业主管部门审查同意并转报审批机构批准后，合营各方才能进行以可行性研究为中心的各项工 作，在此基础上商签合营企业协议、合同、章程。”

据此，我国举办中外合资经营企业，其申请程序一般分为两个阶段。

初步立项

初步立项即办理确认项目的报批手续，亦称报送项目建议书或立项报告。所谓项目，一般指工程项目，又叫基本建设项目。国家以投资额的多寡把项目分为大、中、小三种：新增固定资产总值在 1000 万元人民币以上的为大项目；1000 万元以下，300 万元以上的为中项目；300 万元以下的为小项目。目前，大、中、小项目都要列入国家计划，不允许有计划外项目。总之一句话，项目的一般涵意是指国家或集体对一项工程的固定资产（包括基础工程、机器设备和厂房等）投资。

立项申请时，按照我国规定的审批权限，经企业所在地的省、直辖市、自治区人民政府或国务院主管部门审查同意，并转报对外经济贸易部批准，合营各方才能进一步进行谈判，商签合资企业协议、合同、章程等正式文件，才能进行以可行性研究为中心的各项工 作，并向外经贸部正式申请举办合资企业。立项申请书（一式三份或数份）应包括下列内容：

- （1）中外合营各方的名称和住所、代表人姓名和住所；
- （2）合营各方的资信证明文件；
- （3）合资企业的董事长、副董事长、董事人选名单；
- （4）经主管部门审查同意的项目建议书，合营各方签署的意向书或协议书。

需要说明的是，项目建议书并没有固定的格式，一般应具备下列内容：

- （1）合营各方的厂名、商号、营业执照编号或副本等概况；
- （2）中外双方会谈纪要和初步协议书；
- （3）该项目投资概鉴：投资总额，资金来源，投资方式——现金、实物、工业产权、专有技术和土地使用权等，股权比例；
- （4）该项目所经营的具体业务；
- （5）该项目的初步可行性分析：市场需求量和销售价格；产品质量标准、劳动生产率和成本；企业职工人数和工资水平，产品销售利润和企业投资利润；合营期限；合营各方可能获得的红利等；
- （6）该项目进一步洽谈的工作程序和日程，预计就主要问题达成协议的时间。

本阶段的目的是立项，就是说，要求政府以批准项目建议书的方式来确认该项目。

正式立项

项目建议书经主管部门和审批机构批准后，合营各方还将深入调查研究和洽谈，进一步签订原则协议书、编制可行性研究报告，并签署合资企业协议、合同、章程，上报企业主管部门，申请正式立项。

1. 合资企业的可行性研究报告

可行性研究是投资各方认定投资的依据，也是审批者批准与否的依据。报告的形式分为两种：一是投资各方共同编制的报告；二是投资各方自己编制的报告。前者是共同测算的大帐，后者是各自测算的小帐，二者相辅相成。

一般说来，可行性研究的内容分为两部分，技术上的可行性研究和经济上的可行性研究。两部分综合起来，包括下列主要内容：

(1) 市场调查。这是第一要素。其中包含投资产品在当前和未来的市场上的供求量，销售价格及其变化趋势。企业家大都采用从流通到生产的倒运转算法（市场销售量 销售价格 生产成本核算：投资、采取的工艺、原材料、工艺、管理费），来计算企业的利润量。因为利润只有在产品销售以后，才能得以实现。

(2) 技术分析。生产技术的先进程度，是企业获得利润多少的关键要素。其中包括采用何种技术进行生产、该技术的产品在市场上的竞争能力（价格竞争和非价格竞争），该技术转让的竞争能力，能维持竞争力的年限。

(3) 经营管理研究。在对市场、技术问题进行分析之后，经营管理的优劣就成为企业成败的重要因素。其中包括财务可行性（投资回收率预测）；劳动力来源及其工资开支；行政管理费开支；劳资关系；劳保福利；原材料来源、价格及运输条件；燃料、动力、水、气供应及其价格；税收负担（包括可摊入成本的营业税、海关税、房地产税、车船牌照税等）；银行贷款利率，市值在还贷期内可能升降的幅度。

以上三个方面的分析，集中到一点，就是投资利润率和投资利润量。因为，合资企业均是以盈利为目的的。如果用调查得来的数据进行认真仔细的运算后，发现企业盈利不多，甚至亏损，那么这类企业不可能诞生了，即使诞生了，也是短命的。

2. 合资企业的协议、合同、章程

协议、合同、章程是合资企业的三种基本文件。其诞生次序依次为：协议在前，合同居中，章程最后。其中以合同最为重要，它是企业的“大宪法”，是商业秘密，协议与章程均须服务于合同。如果双方同意，也可直接签合同与章程，不先订协议。

(1) 协议。协议是合营各方对设立合资企业的要点和原则成达的一致意见而草签的书面文件。它是制定合同的先决条件。但有时也可作为合同的同义同。协议所达成的一致意见是比较原则的，它只勾画出合资企业的轮廓，为合资企业下一个基调。

协议包括下列基本内容：

- 企业的名称、性质、经营范围；
- 资本总额和各方投资比例；
- 生产和销售的大体安排，如内外销比例；
- 管理机构的组成原则及名额分配；

技术和外资的引进及其补偿措施；
利润的分配办法等。

一般说来，由于协议比较原则，很难据此衡量各方的经济责任，所以它并没有多少法律效力。但违反协议实际是一个企业的信誉问题，它要承担道义上的责任，通常要比经济责任和法律责任更重大。

(2) 合同。合同是签字各方的法律行为，它的成立须各方意见一致。合同是合资企业三种基本文件中最重要的文件，它既是各方的法律行为，也是有关机构对合资企业进行审批、监督、仲裁的依据。

合同有下列几个特点：合同是一个内容完整而具体的法律文件；合同是法律行为，有法律效力，并可付诸实施，对签署各方均有约束力；合同必须是签署各方意见一致的文件；合同的内容必须符合合同生效地国家的法律规定，否则无效。

在世界各国的经济法律中，有关合同的法律是其主要的组成部分。我国已颁布的合同法律有《中华人民共和国经济法》（1981年12月13日第五届全国人民代表大会通过，1982年7月1日起施行）和《中华人民共和国涉外经济合同法》（1985年3月21日第六届全国人大常委会第十次会议通过，1985年7月1日正式施行）。

合资企业合同是涉外经济合同中的一种，它远比一般贸易性质的合同复杂，其基本内容为：

合资各方当事人（公司法人及其代表自然人）的确切姓名、住址。

合资各方共同营业具体内容。如产品名称、性能、用途、生产规模；产品销售比例；注册资本额（又称法定资本）；投资总额（包括股东认缴资本和企业名义下的贷款）；生产工艺水平；年生产能力；单位时间产量；原材料来源；销售渠道；生产成本；可分配利润等。

合资各方的责任。主要包括：各方投资额和投资方式；

何方向企业转让专有技术并对产品生产负有技术指导责任；各方对产品销售的责任；何方承担原材料供应或零配件供应责任；各方承诺的其他责任。

合同的有效期。

合资企业管理机构的设置及其职能。

仲裁条款，即合资各方争议的解决。

合同的中止和终止。

此外，合资各方认为有必要写进去的其它内容，如专利权转让，商标及其使用，产品销售等，可作为合同的附件（又称专门合同），与合同具有同等的法律效力。

(3) 章程。章程的性质是属于法人内部的组织法以及其他重要事项的规则，是成员间的共同行为准则而非契约。协议和合同是合资各方共同制定的内部文件，是章程的母体，而章程是以合资企业名义制订的，它对公众负责，是需要对外界公布的文件。

章程应包括下列主要内容：

合营企业的名称（全称）及法定地址（总机构所在地）。

合营企业的性质（是否有限责任制）、宗旨、经营范围和期限；企业的总投资额、注册一额、各方投资比例。

合营各方的名称、注册国家、法定地址、法定代表人的姓名、职务、国籍。

合营企业管理规则，主要包括：企业经营规划及其批准和实施；企业财务预算和决算；企业财产处置权力和规则；企业盈利分配和亏损负担的比例；企业职工录用制度、工资制度和奖励制度；企业三项基金（生产、储备、奖励与福利）的留成和使用原则等。

合营企业总机构的组成，主要是董事会的组成、职权和议事规则；管理机构设置的规则，办事规则，总经理、副总经理及其他高级管理人员的任免。

财务、会计、审计制度的原则。

中止、终止和清算。

章程修改的程序。

二、审批程序

审批机关及其权限

利用外资项目的投资总额在国务院规定的审批限额以下，不需要国家综合平衡（如原材料、能源、运输等）的生产性及非生产性的合资企业，均报省、直辖市、自治区、计划单列市、十四个沿海开放城市、经济特区和国务院有关部、局自行审批；限额以上的生产性项目，或者限额以下但需要国家综合平衡的项目，由各省、直辖市、自治区、国务院有关部、局报请国家计委会同外经贸部、财政部及归口管理部门审批。

审批权限的规定，是根据不同地区、不同项目而有所不同。

1984 年我国规定并实行的审批权限是：在不需国家对原材料、能源、运输等作综合平衡的情况下，它们的产品出口也不占用国家的配额，广东、福建两省有权审批 1 亿元人民币以下项目；上海、天津有权审批 3000 万美元以下的项目；大连、广州、北京、辽宁有权审批 1000 万美元以下的项目；其他各省、市、自治区、国务院部、委和重庆、武汉、沈阳三市有权审批 500 万美元以下的项目，超过上述额度的，须报国家计委批准。1 亿美元以上的项目须报国务院审批。

1988 年国务院对沿海地区发展外向型经济的审批权限作了新的补充规定（讨论稿），其中心内容是：扩大沿海地区吸收外商直接投资的审批权限：在沿海地区举办中外合资经营企业、中外合作经营企业，凡属符合国家规定的投资方向的生产性项目，建设和生产经营条件以及外汇收支不需要国家综合平衡，产品出口不涉及配额、许可证的，天津市、上海市、广东省、福建省、湖南省和北京市仍按原规定，投资总额在 3000 万美元以下的项目自行审批；辽宁省、河北省、江苏省、浙江省和广西壮族自治区的审批权限由原规定的投资总额 500 万美元以下或 1000 万美元以下，扩大到投资总额在 2000 万美元以下的项目自行审批。经济特区的审批权限由原规定的轻工业 3000 万美元，重工业 5000 万美元以下，扩大到投资总额在 3000 万美元以下的项目自行审批。沿海省、自治区、直辖市所辖县、市的审批权限，由各省、自治区、直辖市人民政府在上述权限范围内自行规定。在沿海地区举办外资企业，也按上列审批权限办理。

为了进一步扩大吸收外商直接投资，国务院对上述补充规定又进行了修订。修订后的审批权限规定为：沿海地区投资总额在 3000 万美元以下的项目自行审批；内地投资总额在 1000 万美元以下的项目自行审批；计划单列市享有省级审批权限。

需要审批的正式文件

向审批机关报送的正式文件有下列五种：

- (1) 举办合资企业的申请书；
- (2) 合资各方共同编制的可行性研究报告；
- (3) 合资各方正式签署的合资企业协议、合同和公司章程；
- (4) 合资企业董事长、副董事长、董事名单；
- (5) 中方合资者的企业主管部门和合资企业所在地的省、直辖市、自治区、计划单列市、十四个沿海开放城市、经济特区人民政府和国务院有关部、局对该合资企业的批准文件。

上列(1)、(2)、(3)、(4)均须有中外合资各方正式签字，否则可视为非法文件。上列全部文件必须用中文书写，其中(2)、(3)、(4)项文件可同时用合资各方商定的一种外文书写。由外经贸部审批的合资企业，应报送正式文件一式二份。

领取批准证书

我国的《合资法》、《合资法实施条例》等文件，均作了审批时限的规定：审批机构在接到举办合资企业的申请文件之后，三个月内必须作出批准与否的决定。合资企业经批准后，应领取批准证书。批准证书的领取办法如下：

(1) 在国务院规定的利用外资项目总投资限额内，各省、直辖市、自治区、计划单列市人民政府批准的合资企业，由地方发给批准证书；经贸部批准的合资企业，由对外经贸部发给批准证书。

(2) 国务院有关部、局审批的合资企业，由经贸部发给批准证书。

(3) 十四个沿海开放城市在权限内审批的合资企业，由该企业所在省、直辖市、自治区人民政府发给批准证书。

(4) 各经济特区审批的合资企业，由所在市人民政府发给批准证书。

(5) 各省、直辖市、自治区、计划单列市人民政府发给的批准证书，由对外经贸部统一印制，统一编号。

(6) 各省、直辖市、自治区以及其它授权机关批准的合资企业，在签发批准证书后，按法律规定应向对外经贸部外资局备案，由负责审批的厅(委、局)具体办理。

备案的文件(一式三份)有：

- (1) 合资企业批准书影印件；
- (2) 项目建议书(项目申请书)；
- (3) 可行性研究报告；
- (4) 正式签署的协议、合同、公司章程；
- (5) 董事会名单(董事长、副董事长、董事)；
- (6) 有关审批机构对该合资企业申报文件的批件副本。

领取营业执照

合资企业领到批准证书后，应在一个月内据此向企业所在地的省、直辖市、自治区工商行政管理局办理登记注册手续。经国家工商行政管理局核准后，发给合资企业营业执照。从核发营业执照之日起，该合资企业即告正式成立，其法人地位的一切正当权益，均受中华人民共和国法律保护。

合资企业在办理登记注册、领取营业执照时，需交纳登记注册费，收费标准规定如下：注册资本在人民币 1000 万元和 1000 万元以下的，按注册资

本 1‰ 交纳；注册资本超过 1000 万元的，超过部分按 5% 交纳。合资企业登记注册后，如果追加注册资本，追加资本加原注册资本，按上述规定标准计算交纳追加部分的登记注册费。

合资企业经批准，在迁移、转产、增减或转让注册资本，调换董事长或总经理、延长合同期限时，需办理变更登记、换领营业执照，每次交纳变更登记费人民币 100 元。

中外合作经营企业和外资企业，在办理有关登记注册和变更登记时，亦按上述规定交纳登记注册费和变更登记费。

华侨、港澳同胞在大陆举办的“三资”企业，在办理有关登记注册和变更登记时，减半交纳登记注册费和变更登记费。

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》

中外合作企业

中外合作企业，除经国务院批准外，新有企业一律禁止进口奔驰、林肯、凯迪拉克和发动机排气量在 3000CC 以上的小轿车。

一、合作企业的特点

契约式的企业

中外合作经营企业(Contractual Joint Venture),又称合作生产(Co—production Venture)。它是业务合同式经营。在合作企业合同中,必须约定投资或合作条件、收益或产品的分配、风险和亏损的分担、经营管理的方式和合作企业终止时财产的归属等事项。它不象合资企业那样,以货币计算中外各方投资的股权,并按股权比例分担盈亏与风险。

合作企业,是我国吸收外商直接投资的主要方式之一,它与举办合资企业相比,有投资少,周期短,见效快,简便灵活等优点,因此更受合作双方的欢迎。

灵活简便,适应性强

1. 不受国内配套资金短缺的制约

一般说来,凡是利用外资、引进设备,都需要有国内配套投资。1986 年吸收 1 美元外资需要配套人民币 8 元左右,1989 年增至 15 元左右,配套人民币大部分来自贷款。过去往往因国内配套资金短缺,致使外商投资项目告吹。而搞合作经营项目,中方一般不必动用现金投资,所需的资金、技术、设备和原材料等,全部由外商提供;国内合作者可以出实物、场地使用权、工业产权、专有技术,以及出人、出劳务、出服务等,作为合作投资的条件。这样,双方以各自拥有的条件出资,不必计算股权,不受股权比例限制,可以摆脱国内配套资金短缺的约束,增加引进项目,扩大利用外资。

2. 增加外商投资的安全感

外商来华投资,目的在于保本得利,而且一定要高于他在母国投资的利润。合作经营企业,一般是实行产品或利润分成,外商按合同约定的比例逐年回收投资,期满前可将投资全部回收,而且利润率较高,投资风险小。我国《合作法》明文规定:“保护合作企业和中外合作者的合法权益”,“合作企业的经营管理自主权不受干涉”。这更是给外商的一付“定心丸”。

3. 手续简便,容易发展

合作企业的申请审批手续在 45 天内可决定批准与否,较之合资企业 3 个月内决定批准与否要简便、迅速,双方协商、约定比例(如投资、分配等),也易于达成协议。由于中方可以不拿现金作投资,因而有利于中方做到因地制宜、扬长避短,项目可大可小,生产性项目或非生产性项目皆宜,沿海与内地不拘,城市与乡村都行。正因为合作企业适应性强,所以容易发展。

联合管理机构

非法人式合作企业(不建立法人经营实体),实行联合管理,依法成立联合管理委员会(简称“联合管委会”)。联合管委会是企业的最高权力机构。中外合作者的一方担任联合管委会主任,另一方担任副主任。联合管委

会可以决定任命或聘请总经理负责合作企业的日常经营管理工作，总经理对联合管委会负责。

合作企业成立后，如果改为委托中外合作者以外的他人经营管理的（委托方与受托方签订管理合同；管理人员和管理制度由受托方决定，管理费用由委托方承担），必须经联合管委会一致同意，报审查批准机关批准，并向工商行政管理机关办理变更登记手续。

合作企业成立后，也可改为委托中外合作者一方经营管理。

大的合作经营项目，由中外合作双方选派大批专家和经营管理人员，组成联合管委会，并各指定一名首席代表。联合管委会下，由双方分别对口设立若干事务部。事务部除有对口协调执行合同的任务以外，还含有外商向中方传授技术和管理经验的目的，这种目的在合同中写明。

小的合作项目，由合作双方的代表，定期或不定期会晤，协商解决合同执行中出现的问题。双方为执行合同义务，需要雇用职工时，由各方自行聘用，自行负担费用开支。

法人式合作企业（建立法人经营实体），其管理机构是董事会领导下的总经理负责制，这与合资企业相同，不属于典型合作经营方式。

先行回收投资

我国《合作法》规定，中外合作者在合作企业合同中约定合作期满后合作企业的全部固定资产归中国合作者所有的，可以在合作企业合同中约定外国合作者在合作期限内先行回收投资的办法。合同约定外国合作者在缴纳所得税前回收投资的，必须向财政税务机关提出申请，由财政税务机关依照国家有关税收的规定审查批准。

很显然，法律作出了保证：合作企业是可以先行回收投资的。而不象合资企业那样，必须从分取红利中回收投资或在合同期满后，从剩余资产分配中回收投资。

合作企业先行回收投资的方式主要有：

1. 从营业收入中回收

就是说，从营业额中拿出一定比例的货币，偿还贷款投资本息或自有资金的投资本金（计入成本）。国家允许从合作经营的营业收入（尚未缴纳所得税）中回收投资（或叫抽回股本），它含有税收的优惠。这种方式多在合作经营饭店、公寓项目的合同中采用。例如，某合作经营饭店，中外合作者都是以贷款投资，合同期15年，由于营业收入很高，企业用了8年时间，就将贷款偿清，提前7年回收贷款投资本息。

2. 从固定资产折旧中回收

把折旧费按约定比例在中外合作者中分配，偿还资本金（折旧费计入企业经营成本）。也有的合同规定，在营业收入允许的条件下，实行加速折旧，更快地将投资本金抽回。这种方式多在产品制造业合同中采用。

3. 从产品分成中回收

把企业的产品按约定比例在中外合作者中分配，偿还投资本金。双方分得的产品，包括了投资本金和利润。这种方式多在矿产品（如煤炭、石油）开发合同中采用。

总之，投资者不论以何种方式回收投资，回收数额多少。回收期长短，回收后的债务责任等，均要在合同中载明。

需要注意的是，在回收投资的合同条款中，还应注明这样几点：一是必

须有企业盈利的年度回收投资；二是回收数额必须以保持下年度正常经营所需资金为限；三是投资回收完毕，合同期满前，双方必须继续承担后来的债务责任。

二、合作企业的印机程序

申请设立合作企业，应当将中外合作者签订的协议、合同、章程等文件，报外经贸部或其授权部门和地方政府审查批准。

审批时限

(1) 审查批准机关自接到申请之日起，必须在 45 天内决定批准或者不批准。

(2) 申请经批准后，自接到批准证书之日起，30 天内向工商行政管理机关申请登记，领取营业执照。合作企业的营业执照签发日期，为该企业的成立日期。

(3) 合作企业自成立之日起，30 天内向税务机关办理税务登记。

审批项目类型

(1) 中小型项目：首先报批申请书、项目建议书、可行性研究报告；再报批合同与章程。

(2) 大型项目：如饭店、煤矿、海洋石油勘探开发等，分三个阶段报批：一是报批申请书、项目建议书与初步可行性研究报告；二是报批详细可行性研究报告；三是报批合同与章程。

审批内容

(1) 审批项目建议书。项目建议书由中方代表合作双方提出，没有法定格式，内容主要包括：中外合作各方的姓名、职业、住址；合作方式（建立法人实体的法人式或不建立法人实体的非法人式）；营业内容；出资数额及其方式；产品市场；收益分配；合同期限。

(2) 审批可行性研究报告。可行性研究报告，由中外合作各方共同提出，也没有法定格式，内容主要包括：技术上的可行性分析，如生产技术、生产效率、产品质量等；经济上的可行性分析，如市场需求量、产品成本、费用开支、销售价格、贷款利率、投资效率、以及社会效益等。

(3) 审批合同。法人式合作企业，既有合同，也有章程。非法人式合作企业，只有合同。

审批机关

按内容区分，不同的审批内容，须报送不同的机关：

(1) 申请书和项目建议书，首先报送中方企业主管部门签署意见，再报计委部门，由计委部门会同外经贸部门审批。

(2) 可行性研究报告，先报企业主管部门批准后，再报计委，计委会同外经贸部门审批。

(3) 合同书，由中外合作各方签字后，直接报外经贸部门审批。外经贸部门认为必要时，将征求与执行合同有关部门的意见（如海关、商检、银行、税务、计划等），并与有关部门会签批文。大项目实行会审。

登记办法

(1) 法人式合作企业，凭批准证书，到工商管理机关办理工商登记，领取营业执照。

(2) 非法人式合作企业，凭批准证书，中外双方分开办理登记；到工商管理机关领取登记证（外商办理常驻机构、常驻人员登记）；到税务机关办理纳税登记；到海关办理报关手续（如进口投资设备和货物）；到银行、外汇管理部门办理开户手续。

三、合作企业的经营管理

我国的《合作法》规定，合作企业依照经批准的合作企业合同、章程进行经营管理活动；合作企业的经营管理自主权不受干涉。“合作”与“合资”企业，在经营管理活动方面，有许多共同之处。下面将合作企业经营管理活动中有自己特点的几个方面，分述如下：

场地使用权管理

1. 企业用地的申请与审批

合作企业用地，时间不论长短，地点不分城乡，都必须预先提出申请。申请审批的程序是：企业持政府批准的立项报告，到用地主管部门办理登记手续；用地主管部门审核批准，与企业签订用地合同；用地主管部门颁发土地使用证，企业取得土地使用权。此种土地使用权不准转让。

从实践看，合作企业用地，多数是由中方以土地作为出资条件而取得使用权的，也有以企业名义向国家租用的（租用土地的费用与合资企业相同，即等于土地使用费用+土地开发费）。

2. 制定场地使用费标准的基本原则

基本原则是：沿海地区高于内地，大城市高于中小城镇；城市中心地段高于其他地段和郊区，老工业区高于新辟工业区；老厂（改造）高于新建工厂。

1980年7月国务院对场地使用费标准的规定是：每年每平方米最低不少于5元，最高不超过300元（其中，大中城市的市区和近郊区最低不少于10元）。对于产品出口企业和先进技术企业的场地使用费，1986年10月国务院规定：除大城市市区繁华地段外，按下列标准计收：开发费和使用费综合计收的地区，为每年每平方米5元至20元；开发费一次性计收或者上述企业自行开发场地的地区，使用费最高为每年每平方米3元。

具体标准，由当地政府依据上述原则，结合本地情况确定。

如天津市确定的标准（1991年）：全市土地分为五大类七个等级。商业、服务、旅游业每年每平方米3~70元；工业仓储业1~30元；文教科研卫生业0.5~15元；农牧渔业、养殖业按营业额收入的1%~3%提取；办公住宅1~40元。

3. 场地使用费缴纳的优惠政策

优惠政策主要包括：

(1) 对占地很多，从事种植业、畜牧业、养殖业、采矿业的，可不以平方米计算收费，改按营业额比例提取，或按利润比例提取，或按产品比例提取，最终均由合作企业与地方政府的用地主管部门商定。如果企业占地过多，政府应收取“履约保证金”，防止企业占而不用。

(2) 对在“老、少、边、穷”地区，从事开发性项目的，可减收一定比例的场地使用费。

(3) 从事科研、教育、医药、社会福利性或其他非赢利性事业的，可享

受特殊优惠。

(4) 属于合资、合作开发公共设施及其配套工程的，优先提供优良场地或地段，使用费从优。

(5) 属于产品出口和先进技术的外商投资企业，给予特别优惠。除大城市市区繁华地段外，其它地区可按下列标准计收；使用费和开发费综合计收的地区，每年每平方米5—20元；开发费一次性计收或企业自行开发场地的地区，使用费每年每平方米最高为3元，而且地方政府还可以酌情在一定期限内免收。

4. 土地使用权投资利润应上交国家

合作企业，中方以土地使用权投资，因这一部分投资而获得的利润，应上缴国家。

资源开采权管理

1. 资源开采申请

我国《宪法》第九条规定，中国土地上的一切矿藏属国家所有，不论是国营企业、集体企业或外商投资企业，凡投资于开采矿产品的，都必须从国家政府主管部门取得矿藏开采权。

申请审批程序是：

(1) 投资者申请，必须提出项目建议书和投资可行性研究报告（写明矿藏所在地、资源名称、开采规模、矿区占用边界线、年开采量、开来年限、投资总额、建设项目、投资方式、投资回收期限和预期投资利润率等）；

(2) 报送计划部门和资源主管部门审批（批准了可行性研究报告，等于有了名义上的开采使用权）；

(3) 外经贸部审批合作企业合同等基本文件，并发给合作企业批准证书；

(4) 资源主管部门依据合作企业批准书，颁发资源开采证书，投资者从而取得实际上的开采使用权。

2. 资源主管部门

(1) 综合管理部门：国务院矿产地质部。它通过直属的勘探机构以及中央其它部门、各地方的勘探机构，探明并登记中国领土上的所有矿藏资源的埋藏地点和储量。标明开采价值，综合规划，旨在合理开发。其开发计划，通过综合计划部门报国务院批准。

(2) 分主管部门：国务院批准的矿藏资源开发计划，交各分主管部门执行。如石油工业部主管石油资源开发；煤炭工业部主管煤炭资源开发；冶金工业部主管黑色金属开发，有色金属总公司主管有色金属资源开发；国家海洋局主管海洋资源开发。

3. 资源开采证书的使用

(1) 资源开采证书，只限于申请者本人使用；

(2) 资源开采证书，不准转让他人；

(3) 资源开采证书，不准作借款抵押担保。

4. 海洋石油开采权

海洋石油开采权，只给承担过海洋石油勘探任务的公司。该公司须预先签订勘探开采合同，其开采权在合作合同中规定（合同分三个阶段：勘探、开采、生产）。合同一旦签订并获批准，合作企业便取得了开采权，资源主管部门不再颁发开采证书。

外汇管理

合作企业在中国银行开设外汇存款帐户，自主支配自有外汇，不受干涉。

1. 合作企业外汇支付项目

国家外汇管理法规定，企业用汇须自行解决，目前我国政府因外汇储备有限，不为合作企业用汇承担责任。合作企业用汇项目主要包括：

- (1) 企业进口原材料、机器设备和零部件；
- (2) 外国籍职工工资和福利费开支；
- (3) 外国合作者分得利润汇出用汇；
- (4) 外汇贷款利息支出。

2. 合作企业外汇平衡措施

国家要求外商投资企业自行解决企业外汇平衡。对由于经批准在国内市场上销售产品（国家急需产品或进口替代产品），从而造成外汇收支不能平衡的企业，可采取下列平衡性措施：

- (1) 由外汇管理局批准，在国内市场收取外汇；
- (2) 由批准机关予以外汇调剂；
- (3) 由外汇管理部门在外商投资企业之间进行余缺调剂；
- (4) 由外经贸部门批准，用人民币采购商品出口换汇，实行综合补偿；
- (5) 由外商同意，也可以用人民币分配外方利润。

进口自用轿车的审批管理

近年来，中外合资、合作经营企业在自用轿车方面，出现了盲目进口和超量进口等诸多问题。为了加强对进口轿车的管理，改善外商投资环境，解决中外合资、合作经营企业必需的自用轿车，根据国务院领导的批示，经国家计委、经贸部、财政部、海关总署、国家税务局、国务院特区办等部门共同研究，1990年7月17日国务院机电设备进口审查办公室对合资、合作企业进口自用轿车的审批管理办法作如下规定：

1. 合资、合作企业配车

凡依法批准成立的中外合资、合作经营企业，可按规定的标准，免税进口轿车（包括小轿车、旅行车、吉普车、工具车）。为减少进口，鼓励使用国产轿车，对合资、合作企业在规定的标准内用外汇购买国产轿车，与进口轿车同等对待，免征零部件进口环节的关税、增值税（或工商统一税），以及特别消费税和横向配套费。企业按规定进口的轿车和用外汇购买的国产轿车，一律限于本企业自用，不得以任何方式转让或转卖，违者按有关规定处理。

2. 一般企业按以下标准配车

(1) 注册资本额在 50 万美元以下的企业，可购买国产轿车 1 辆；或进口轿车（包括小轿车、旅行车、吉普车、工具车）1 辆。

(2) 注册资本额在 50 万美元及以上、200 万美元以下的企业，可购买国产轿车 2 辆或进口轿车 1 辆，但进口的小轿车只限于标准型（发动机排气量在 2000CC 及以下，下同）。

(3) 注册资本额在 200 万美元及以上、500 万美元以下的企业，可购买国产轿车 3 辆或进口轿车 2 辆，其中只能进口标准型小轿车 1 辆。

(4) 注册资本额在 500 万美元及以上、1000 万美元以下的企业，可购买国产轿车 5 辆或进口轿车 3 辆，其中高级（发动机排气量在 2000CC 以上至 3000CC 以下，下同）小轿车 1 辆。

(5) 注册资本额在 1000 万美元及以上、3000 万美元以下的企业，可购买国产轿车 6 辆或进口轿车车辆，其中高级小轿车 2 辆。

(6) 注册资本额在 3000 万美元及以上、5000 万美元以下的企业，可购买国产轿车 7 辆或进口轿车 5 辆，其中高级小轿车 3 辆。

(7) 注册资本额在 5000 万美元及以上、1 亿美元以下的企业，可购买国产轿车 9 辆或进口轿车 6 辆，其中高级小轿车 4 辆。

(8) 注册资本额在 1 亿美元及以上的企业，购买国产轿车或进口轿车超过上述最高标准的，由国务院机电设备进口审查办公室审查后，报国务院审批。

(9) 注册资本额在 200 万美元及以上的企业，可按附表确定的比例，既进口轿车，又购买国产轿车。

规定的配车标准，不得突破，并应随项目建设的进展情况逐步配备。

3. 报国务院批准

每年由国务院机电设备进口审查办公室会同国家计委，根据经贸部按照规定的配车标准提出的需求量和车型，制定全年购买国产轿车和进口轿车集中报批方案，报国务院批准后，下达给各地区各部门执行。

各地区、各部门要严格按照国家下达的计划和规定的配车标准进行审批，不得自行其事，越权审批和变通审批。进口轿车要严格按进口许可证制度办理。除经国务院批准外，所有企业一律禁止进口奔驰、林肯、凯迪拉克和发动机排气量在 3000CC 以上的小轿车。

上述规定自 1991 年 1 月 1 日开始实行。

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》

国际贸易实务

输往阿根廷的货物，出口商要以西班牙文宣誓。

国际商品和准国际商品

国际商品指那些带有同性质而在国际间广泛交易的主要商品，其中以原料为主。例如：棉花、咖啡、可可、原油、羊毛、橡胶、小麦、大豆、原糖、茶叶、锡等。这些商品的共性是加工过程较少，可以标准化，并按照国际公认的标准价格、等级进行买卖。准国际商品指可分为若干等级的品质，依据不同地区的爱好和用途，经过相当加工过程，使之具有不同特征的商品。例如：钟表、汽车、照相机、缝纫机、录音机、电视机等。这类商品有商标、牌号、信誉或不同规格。即使是同一种商标、牌号或规格，也不能普遍地进入各个地区的市场，价格上也不能形成单一的国际价格。

交货共同条件及主要内容

所谓交货共同条件是指我国对前苏联及东欧的社会主义国家协定贸易中，双方国家的对外贸易部根据贸易协定的精神和原则，为了明确双方贸易机构在交货中的一般共同性问题而签订的文件。其作用在于简化进出口合同的内容；缩短进出口合同的签订时间；指导合同的签订及执行。

交货共同条件一般包括如下内容： 合同的订立，根据本条款规定，合同的签订和执行必须根据贸易协定和交货共同条件办理。 关于交货地点及运输方法。 关于交货期及日期。 关于货物的数量及品质。 关于包装和标志。 延期交货、提前交货和罚则及人力不可抗拒。 交货通知。 支付办法。 关于货物数量和品质的异议。 仲裁。

我国国际贸易海上救助契约的具体规定

我国国际贸易海上救助契约，即中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会海上救助契约。其契约的内容有具体的规定，主要有以下几方面。有关救助人和被救助人权利、义务方面的规定：船长代表船主、货主和运费所有人签订本契约，船主、货主和运费所有人应当负责履行本契约；救助入应当救助上述船舶，船上货物和其他财产，并把它送到某一地点（或者同船长商定的其他地点）；救助入在进行救助工作时，可以免费和合理使用被救助船上的各种机械、链、锚和其它设备，救助入在完成上述规定的救助工作后，可以得到报酬。（如果救助工作只获得部分效果，救助入应当得到适当的报酬。）为了保全救助入进行救助所应得的报酬，双方当事人协议，由被救船船主在救助工作结束后立即向中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会提交保证金，如果双方对保证金没有达成协议或者有一方当事人没有履行协议；救助入有权在救助工作结束后立即向中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会提出所要保金的数额，并由中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会作出关于保全措施的决定。但中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会对于保金数额、方式和效果不承担责任，在上述规定的保全数额没有实现时、没有救助入或者中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会主席的书面同意，被救的船舶和财产不可以从保证金中或者从处理供担保的财产中支付。另外，关于提请仲裁的程序也作了规定，即应当依照中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会仲裁程序暂行规则进行。同时，对仲裁的地点也作了规定：双方当事人

应当将自己或者代理人在中国境内的法定地址（如果在中国境内没有此项法定地址，应当将自己或代理人的其它地址），通知中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会，并指明接受它们通知和传唤书等文件的人的姓名。如果当事人没有作上述通知，那么，海事仲裁委员会可以留存此项通知和传唤书等文件，并认为已经送达当事人。

西欧共同市场

西欧共同市场，即欧洲经济共同体。欧洲主要资本主义国家组成的经济和政治集团。它是根据法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡六国政府 1957 年在罗马签订的《建立欧洲经济共同体条约》，于 1958 年 1 月 1 日正式成立的。1973 年英国、爱尔兰、丹麦三国加入。1981 年 1 月 1 日，希腊成为欧洲经济共同体的第十个成员国。1986 年 1 月 1 日，西班牙、葡萄牙加入欧洲经济共同体。欧洲经济共同体自成立以来，在错综复杂的矛盾斗争中，逐步发展成为一个强大的经济和政治实体。按照“罗马条约”的规定，它们的宗旨是通过共同市场的建立和各成员国经济政策的逐步接近，使共同体内经济均衡增长。它们的最初目标是建立一个以关税同盟为基础的区域性、排它性的经济集团。二十多年来，西欧共同市场不仅提前实现了它们的最初目标，而且逐渐朝着经济货币同盟和政治同盟的方向发展，它们实行共同的农业政策，建立欧洲货币体系。目前，共同体各国正致力于欧洲统一大市场的建立。在国际生活中，西欧共同市场也占有重要的地位并产生越来越大的影响。1958 年，它先后于几十个国家建立经济和贸易关系。1972 年，又与挪威、奥地利、瑞士、瑞典、冰岛、芬兰等国分别签订自由贸易协定，建立了欧洲十六国自由贸易区。1975 年同我国建立正式关系，1978 年与我国缔结中国欧洲经济共同体贸易协定。1981 年给我国以贸易最惠国待遇。西欧共同市场的主要机构有部长理事会、各委员会、欧洲议会、欧洲法院。另外，还定期举行成员国首脑会议和外长会议，以加强政治合作，协调对外政策。该组织总部设在比利时首都布鲁塞尔。

如何在合同中订立外汇保值条款以减少外汇风险

在合同中规定外汇保值条款可以减少由于汇率变动而带来的损失。一般可有以下三种规定方法：

（1）计价货币和支付货币均为同一种“软币”。采用这种方式，在订合同时即确定支付货币与另一硬币的汇率，在支付时则按这种约定汇率折算成原货币支付。

（2）也可以以软币计价，而以硬币支付。此时即将货品单价或总金额按照计价货币与支付货币当时的汇率，折合成另一种硬币，按另一种硬币支付。

（3）采用软币计价和软币支付，只是确定计价货币与另外几种货币的算术平均汇率（或用其他计算方法计算出的汇率），按支付当日与另几种货币算术平均值汇率或其他汇率的变化作相应的调整，折算成原货币支付。又称“一揽子汇率保值”。

国际货币基金组织

国际货币基金组织（International Monetary Fund——IMF）是 1944 年 7 月布雷顿森林会议所签定的《国际货币基金协定》建立的政府间的国际金融组织。1947 年 11 月成为联合国的一个专门机构，到 1984 年 9 月底止共有成员国或地区 148 个。该组织的宗旨是：协调成员国的货币金融政策，提供中长期贷款以协助成员国克服国际收支困难，稳定国际汇兑。基金由成员

国认缴，最初规定其中的 25% 必须以黄金支付，1978 年后改为以特别提款权和其它成员国货币或本国货币交纳。截至 1982 年 11 月底，该组织的基金总额已达 610.6 亿

特别提款权。该组织的最高权力机构为理事会，各成员国委派理事和副理事各 1 人，再由理事会选举执行董事会处理日常事务。总部现设在华盛顿。中国于 1980 年 4 月恢复了在该组织的合法地位。

世界银行

世界银行即国际复兴开发银行 (International Bank for Reconstruction and Development — IBRD)，是根据 1944 年 7 月《国际复兴开发银行协定》建立的国际金融机构。于 1945 年 12 月 27 日正式成立，1946 年 6 月开始营业，并在 1947 年 11 月成为联合国的一个专门机构，但必须是国际货币基金组织的会员国才可以参加。中国是创始国之一；于 1980 年 5 月恢复在该行的合法席位。世界银行的宗旨是：与其他国际机构合作，为生产性投资提供长期贷款，协助会员国复兴经济和开发资源，对私人贷款提供保证，促进私人的对外投资，促进国际贸易的平衡发展和国际收支的平衡。资金来源包括认缴份额、借款、发行债券和利息收入等。各会员国的投票权根据其持有的股份计算。最高权力机构是理事会，由各会员国派正副理事各一名，每年九月与基金组织联合召开年会。执行董事会由 22 人组成，负责办理日常业务。执行董事会选出主席一人，兼任行长，任期五年，可连任。近年来，该行与私营银行联合发放贷款的活动日益增多。该行址设在华盛顿。

特别提款权

特别提款权是国际货币基金组织创立的一种新的国际储备资产和记帐单位，是该组织分配给成员国的在普通提款权以外的一种特别使用资金的权利。按成员国在基金组织的认缴份额比例分配，分配到的特别提款权可通过基金组织换取外汇，但其本身不是货币，不能直接用作国际支付手段，而只能作为一种记帐单位，表示成员国在“特别提款权帐户”上的一种帐面资产，它亦可作为官方储备的一部分。创设时 1 单位特别提款权相当于 0.888671 克纯金，七十年代又用“一篮子”即十六种货币定值，现在采用的是美元 42%、德国马克 19%、法国法郎、英镑、日元各 13% 的五种货币所占权数来定值。在成员国使用特别提款权时不需要偿还，所待特别提款权超过其累计部分分配额时，可获取利息；不足部分则需要支付利息。利息率按美、英、法、德、日五国短期利率加权平均计算。

最惠国待遇

最惠国待遇 (简写 MFNT) 又称无歧视待遇。缔约国双方在贸易、航海、关税、公民法律地位等方面相互给予的不低于现时或将来给予任何第三国的优惠、特权或豁免待遇。这种待遇适用范围较广，其中多用于进出口贸易的关税待遇。MFNT 一般分为无条件的和有条件的两种。无条件的 MFNT 是指缔约国的一方现时和将来给予任何第三国的一切优惠待遇，立即无条件、无补偿、自动地适用于对方；有条件的 MFNT 是指如果一方给予第三国优惠是有条件的，那么对方必须提供同样的补偿，才能使用这些优惠。签定最惠国待遇条款是为了消除贸易双方的歧视，促进经济往来。

常见的世界商品价格指数

常见的世界商品价格指数有两种：

(1) 进出口商口价格指数，又称“对外贸易单位价值指数”，是进口商

品价格指数与出口商口价格指数的总称，用来反映一个国家或地区进出口商品价格总的涨跌波动程度的变化趋势。根据有代表性的商品编制，在数量上一般约占全部进出口商品金额的 50% ~ 80%。先用各个时期的每一种商品的进出口量除相应的进出口额，算出平均单位价值，作为此商品各期的价格，然后以进出口量加权，用综合法求得指数。

(2) 进出口商品比价指数，又称贸易条件指数，是说明一国或一地区出口商品价格与进口商品价格之间相对变动程度的指数。贸易条件指数的计算方式为出口价格指数除以进口价格指数的百分比。

目前主要的国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在长期的国际贸易实践中，逐渐形成的一些通用的，具有普遍意义的做法和解释。它不是各国的共同立法，也不是某一个国家的法律，而是由某些国际性组织或商业团体把这些习惯做法或解释归纳成条文，而被许多国家认可的。它对买卖双方都没有强制性，但如果买卖双方在合同中明确规定采用某项惯例时，则这项惯例将对双方具有约束力。另外，对于合同中未做明确规定而事后又发生争议而提交的诉讼或制裁，各国法庭或仲裁法庭往往会以某些公认的或影响较大的惯例作为判决或裁决案件的依据。目前主要的国际贸易惯例有国际商会制订的《一九七四年跟单信用证统一惯例》，国际商会 1978 年在该会制订的《商业票据托收统一规则》基础上修订而成的《托收统一规则》，《一九六四年约克·安特卫普规则》（关于国际海运、贸易和保险的规则），以及国际商会制定的《一九五三年国际贸易条件解释通则》，国际法协会制定的《一九三二年华沙——牛津规则》和《一九四一年美国对外贸易定义修正本》等三个关于价格术语方面的国际贸易惯例。

目前主要的国际贸易公约

国际贸易公约是各国为了适应经济贸易的发展，统一各国有关国际贸易的各项法律规定而共同签署的具有法律效力的国际性文件。目前主要的国际贸易公约有：《一八八三年保护工业产权的巴黎公约》（简称《巴黎公约》）、《一八九一年关于商标国际注册的马德里协定》（简称《马德里协定》）、1924 年在布鲁塞尔签订的《统一提单的若干法律规定的国际公约》（简称《海牙规则》）、1929 年在华沙签订的《统一国际航空运输某些规则的公约》、1958 年在纽约签订的《承认和执行外国仲裁裁决公约》、《国际货物买卖失效公约》、《一九七八年联合国海上货物运输公约》（简称《汉堡规则》）、《联合国国际货物销售合同公约》、《联合国国际货物多式联运公约》、《国际贸易法律委员会仲裁规则》。

直接标价法和间接标价法

直接标价法，也叫做“应付标价法”。它是以一定单位的外国货币为标准（百、万不等），来计算应付若干单位的本国货币。如“X 年 X 月 X 日人民币对美元的外汇行市为：1 美元 = 5.37 人民币。目前世界各国多采用直接标价法，我国人民币的外汇牌价也采用直接标价法。间接标价法又叫“应收标价法”。它是以一定单位的本国货币来计算应付若干单位的外国货币额。采用这种标价法，本国货币数额不变，汇率的涨跌从外国货币数额的变化上表现出来。如果一定数额的本国货币能兑换的外国货币的数额比原来少，说明外国货币市值上升，而本国货币市值下跌。如“X 年 X 月 X 日，英镑对美元的外汇行市为 1 英镑 = 2.045 美元”，这就是采用间接标价法表示的外汇

市场行情。

美元区与法郎区

美元区是指以美元为中心的国际货币集团，是第二次世界大战期间建立的。其前身是 1934 年建立的美元集团，它不象英镑区、法郎区那样具有法律的约束力。区内各国货币对美元保持固定比价，对外贸易不实行外汇管制，资金自由移动，大部分黄金和外汇储备集中于美国，一切往来用美元结算和支付。美元区的国家和地区主要包括美国本国及其属地、加拿大、玻利维亚、哥伦比亚、哥斯达黎加、多米尼加、厄瓜多尔、萨尔瓦多、危地马拉、海地、洪都拉斯、利比里亚、墨西哥、尼加拉瓜、巴拿马、委内瑞拉、菲律宾等。后来，美元区实际上被 1944 年布雷顿森林会议建立的以美元为中心的国际货币体系所代替。七十年代以后，随着布雷顿森林体系的崩溃，使用美元的范围相对说趋向缩小。法郎区，是以法郎为中心的国际货币集团，也是第二次世界大战中形成的，范围包括当时法国及其当时的殖民地和托管区。区内各成员国货币与法国法郎保持固定的比价，区内贸易用法郎计算，区内资金流动不受限制，黄金外汇储备集中在法国保管，其实质是法国在金融上控制区内国家，同时又是与英镑和美元集团抗争的工具。战后，法国殖民地、托管地的一些国家在独立后退出了法郎区。法郎区的成员国主要有：法国、贝宁、喀麦隆、中非、乍得、科摩罗、刚果、加蓬、象牙海岸、马里、尼日尔、塞内加尔、多哥、上沃尔特等国家和地区。

办理出口保险

在国际贸易中，如果成交的价格条件是到岸价（CIF），或者以离岸价（FOB）和成本加运费价（C&F）成交时接受了买方委托，出口商均有必要对所出口货物进行保险，以保证当货物在运输途中遇到各种意外事故而发生损失时能够获得经济补偿。

投保出口货运保险时要注意以下事项：投保人在投保时要将发票号、标的名称和件数、保额、运输路线、运输工具、启运日期、目的港以及按销售合同或信用证规定的保险条款的内容（如险别、理赔地点等）详细列明，以便保险人能迅速、准确地填制保险单；投保时别要明确具体，以免在保险责任范围上造成争议；保险金额要在投保单中列明。发票价格中如果包括佣金或折扣，一般均按未扣佣金或折扣的毛值计算。信用证中有规定的按信用证规定办理；投保人如果由于短装等原因需要重制发票和重新投保时，要在新制发票上注明：“原投保单作废。”同时退回原正本保险单，以便保险公司将旧保单注销，另外签发新的保险单；投保时，除注明按信用证规定的一般保险条款外，还必须注意列明信用证规定的某些与保险有关的其它条款，以便在签发保险单时做到单证一致，避免对方以“单证不符”而拒付货款。

出口商以西班牙文宣誓

输往阿根廷的货物，出口商所编制的商业发票上除须注明一般规定的內容外，还须进行宣誓，其条文一般如下：

“DECLARoBAJ0jurAmento que Los precios enesta factura com-mercja1sonLos rea1mentapagados o apagarse , yque t0dosLosdat0s referentes aLacALidad , cantidad , vaLoR , precios , etc , , ydescripci0n de la mercaderia con — cuerdaN en todas suspartes conLODECLaRADE0nLacorresponDlenteeshjpper ” Sex

portD6Claration。”

英文译为：“I swear that the prices declared in this invoice are those actually paid, that there exists no agreement to allow for alteration of same, and that all the information in respect of quality, quantity, value, price, etc., and the description of the merchandise agrees in all respects with that declared in the corresponding Shipper's Export Declaration。”

中文大意为：我宣誓此发票中所声明的价格是实际所付或将付的价格，且不得变动；关于质量、数量、金额、价格等的全部情况以及商品的品名，与相应的托运人出口声明中所载完全一致。

信用证统一惯例

《跟单信用证统一惯例》虽非国际上的成文法，然而作为国际商会提供给银行界的一套惯例，却为世界范围内 170 多个国家和地区的银行所接受。在《跟单信用证统一惯例》第一条规定：本条文适用于一切跟单信用证，并包括在其适用范围内的备用信用证，除非另有约定，对各有关方面均具有约束力。在每个跟单信用证中，须以文字表明该信用证系依《跟单信用证统一惯例》1983 年修订本，即国际商会第 400 号出版物开立。所以，在信用证上有无此条文规定，视为信用证是否遵循信用证统一惯例的标准。在实务中，我们要求对方开立的信用证注明：本信用证依据《跟单信用证统一惯例》（1983 年修订本）开立。

汇票制作

汇票是由出票人签发一定的金额，委托付款人在指定的到期日，无条件地支付给收款人或持票人的一种票据，在制作汇票时主要应注意下列几点：

（1）汇票的格式要正确。

（2）汇票的基本内容即必要项目必须齐全。一张齐全的汇票应该有“汇票”字样，汇票编号、汇票金额、出票时间、地点（地点若未指明，则以出票人姓名旁地点为出票地）、付款期限（卡规定期限一般作见票付款处理）、付款地点、收款人（或者其指定人）姓名，付款人姓名、出票人（要求签字）。

（3）开具汇票时，汇票内容要求准确、肯定，切忌含糊不清。

（4）汇票制作要分正本和副本两种，支付时要以正本为依据。

发票制作

发票的内容包括首文、本文和结尾三部分，在制作时要着重注意：

（1）发票的类别。发票有商业发票、形式发票、领事发票、海关发票，在制作时要根据其不同的类别在格式、措词等方面慎重运用。

（2）发票首文部分的名称、号码、合约、或定单号码、制作地点、日期、船名、港口、收货人及抬头人等是否与实际相符。

（3）发票的本文部分。货物、数量、商品名称、规格单价、总金额、重量等是否齐全，若不齐全或肩“误应及时更正。

（4）发票的结尾部分。包括进出口许可证号码、出具汇票文句、发票制作人的签字等也不得出现错误，以免引起纠纷。

审证外贸企业

外贸企业为保证履行合同和安全收汇，在审证时要严格认真，并且要着重注意：进行政治上的审核；注意信用证的类别、性质是否合理；要

对开证银行的资格和信誉进行调查和审核； 要注意金额是否正确，尤其是货币的类别是否清晰； 商品的品名、规格、数量、单价、包装等是否有误； 装运期、装运港、目的港是否合理； 看单据是否齐全，正确； 受益人名称是否有误，地址是否准确； 附加“保留”和“限制”条款以及运输、保险规定是否合理； 来证字句是否妥当；（11）在来证中若发现有上述问题，应立即根据合同向对方提出改址。

履行进口合同

进口合同的履行，是指进口方按合同规定办理接货、付款等一系列责任的整个过程。在履行进口合同时，特别要注意做好以下工作：

（1）认真适时开出信用证。合同签订后按照合同规定填写开证申请书，向银行办理开证，如果合同规定开证需卖方先呈验出口许可证或提供担保时，待卖方履行上述手续后再开证。开证时注意信用证内容与合同条款一致。

（2）办理租船订舱，作好催装工作。办好租船订舱后要及时将船名、日期通知对方，并催告对方如期装船。

（3）审单付款。审单是履行进口合同的重要环节，必须认真负责，做到“单证一致”、“单单一致”，审查无误后即卖汇赎单。如果需要索赔，则要分清责任。属于船方和保险公司责任的，由外运公司代办；属于卖方责任的，由各进出口公司自行办理。索赔时，要求赔款合理，并在索赔期内提出。

汇票中的“对价条款”、“出票依据”

汇票中的“对价条款”，即汇票中所写明的“Valuerelieved”意即对价收讫，以代替老式汇票中的“against, ship-merlt of.....（凭装运什么货物）”。

汇票中的“出票依据”，即汇票中的“Drawn under.....”，如是在信用证项下则填写信用证号码、开证行名称和开证日期；如是托收项下则填写合同号和订约日期。

装货单和大副收据

所谓装货单是船公司或其代理人在接受托运人提出托运申请后，发给托运人的单证，同时也是命令船长将单上货物装船的凭证。按国际一般惯例，装货单一般是一式三联。第一联留底，为船方缮制装货清单之用；第二联是装货单；第三联为收货单，即大副收据。

装货单的主要作用是：

（1）是承运人确认承认货物的证明。承运人签发装货单，即表明已办妥托运手续，承运人已同意承运单上所列货物，装货单一经签订，运输合同即告成立；

（2）是海关对出口货物进行监管的单证。托运人凭装货单及其它有关单证，办理出口报关手续，海关核准出口，即在装货单上加盖海关放行章。

（3）是承运人通知码头仓库或装运船舶接货装船的命令。托运人将装货单连同货物送交承运人指定的仓库或船舶，理货人员按积载计划由装卸工人分票装船后，即将实装货物数量、装舱部位及装船日期项写在装货单上，交船方留存备查。

大副收据，即收货单，是在货物装船后，承运船舶的大副签发给托运人，表示已收到货物并已装船的货物收据。其主要作用是：

（1）作为划分船货双方责任的依据之一，如大副已签发该单证，则表明承运人对该货物开始承担责任；

(2) 是换取提单的依据, 经大副签字的收货单退还托运人, 托运人凭此单证并且在付清预付运费的情况下, 可换取已装船提单。

集装箱运输的主要路线

目前, 在国际集装箱运输中有五条公认的主要航线, 这五条航线也把世界著名的集装箱港联系起来。它们分别:

(1) 北美太平洋航线。日本、远东、东南亚——北美、加拿大的太平洋岸航线。这条航线所联系的主要港口有: 洛杉矶、长滩、西雅图、波特兰、温哥华、东京、名古屋、横滨、釜山、仁川、香港、基隆、高雄等港口。

(2) 远东——北美大西洋航线。联系的主要港口有: 东京、名古屋、横滨、香港、高雄、基隆、纽约、波士顿、费城、圣约翰等港口。

(3) 远东——澳新航线; 北美西岸——澳新航线; 欧洲——澳新航线。所联系的澳、新线上的主要港口有: 悉尼、墨尔本、惠灵顿, 欧洲港口有: 伦敦、利物浦、马赛、汉堡、热那亚、威尼斯、圣彼得堡。

(4) 欧洲——远东航线。这是一条远距离航线, 途经苏伊士运河。

(5) 欧洲——南非航线; 欧洲——中东航线。

平衡税与反倾销税

平衡税即反贴补税。它是对于接受津贴的外国商品进口所征收的一种进口附加税。凡进口商品在生产、制造、加工、买卖、输出过程中所接受的直接或间接的奖金或补贴都构成征收反贴补税的条件, 而不管给予这种奖金或贴补是来自出门国政府, 还是垄断组织或同业公会。反贴补税的税额一般按该商品所得的奖金或贴补的数额征收。征收反贴补税的目的在于增加进口商品的成本, 抵销其所享受的贴补金额, 削弱其竞争能力, 使它不能在进口国市场上同进口国的同类商品进行低价竞争或进行倾销, 以保护进口国的生产和市场。

反倾销税是针对外国倾销进口的商品, 由进口国所征收的一种进口附加税。征收反倾销税的目的在于抵制外国倾销, 保护国内产业和市场。发达国家对征收反倾销税法律规定很不一致。按《关税与贸易总协定》第6条的规定, 凡是一个国家将其产品以低于正常价值的办法在另一国市场销售时, 即构成倾销。进口国为了抵消和防止倾销, 可以对倾销的产品征收数额不超过这一产品的倾销差额的反倾销税。

进口商以全额结汇对出口商的影响

在信用证业务中, 如果进口商已全额结汇, 开证银行不会再随便牵就进口商以略微的瑕疵拒付。反之, 如果进口商非全额结汇, 则可能出现开证银行为了保护自己的利益而牵就进口商的要求随便拒付。不过, 一般讲究信用的开证银行只是负责审核单据, 一旦单证相符即行付款, 不会因为进口商是否全额结汇就有不同的行为。否则, 信用证也就丧失了其存在的必然性。

如何争取国外订单

出口商想要争取国外订货, 拓展销售渠道, 除从报章、杂志中获得信息外, 还可以从以下途径获得信息: 外汇银行。 驻外使领馆或商务参赞。

国外进出口公会、商会。 外国商务部的企业名单。 外国工商业名人录。

国外咨询公司。 国外商业银行、航空公司、船公司、报关行等。 各种展览会、交易会、订货会、博览会。

如何取得国外厂商资料

调查国外厂商可有以下途径: 委托自己的往来银行代为调查。 直接

向对方函索有关资料。 委托自己在对方境内有往来的商号代为调查。 委托对方国家商会或进出口公会调查。 委托本国驻外经济代办机构代为调查。 委托征信所代为调查。

征信所是专办信用调查的机构，有时也涉及市场调查。一般规模较大的在世界各地均有常驻人员，负责就地调查；规模小的，也与同行业有业务往来。

转口贸易

进口配额是一国政府在一定时期内，对于某些商品的进口数量或金额，事先规定一定限额，在规定的数量或金额的范围之内，可以进口，超过限额的则不准进口或对之征收较高的关税或罚款后方准其进口。甲国对乙国有出口配额限制，这本是一个贸易障碍问题，甲国可由第三国换提单再到乙国，但这势必遇到在丙国港口停靠码头，进口转口及关税、货物检查、货物商标及唛头等一系列问题。而且，如乙国要求提供产品原产地证书，对于甲方则会遇到更大困难。

加工贸易

加工贸易。加工贸易有进料加工和来料加工。进料加工即进口原料加工成成品再出口，来料加工就是接受国外厂商提供的原料、辅料、包装物料等，按双方共同商定的办法，由我方加工成成品，交给对方，并收取加工费和有关费用（通常统称为“工缴费”）。来料加工可以是全部对方来料，也可以是部分对方来料，部分采用国内当地原料和辅料。

一般来讲，进料加工与来料加工有以下区别：

（1）进料加工由加工己方自进原料，自行加工和出口；来料加工则是由对方供应原料，按对方要求的花色品种数量加工，在约定的时间交货，按加工数量收取约定的加工费。（2）进料加工的原料进口和成品出口没有必然的内在联系，是两笔买卖，而来料加工其原料供应和成品出口往往为一笔买卖，或者两笔密切相关的买卖。

（3）进料加工的双方当事人的关系为买卖关系，进口原料和生产的成品所有权在加工方；而来料加工的双方当事人则是委托加工关系，加工方对来料不拥有所有权。

例中所述情形似属来料加工。按《1980年联合国国际货物买卖合同公约》第三条，该公约不适用于供用货物一方的绝大部分义务是提供劳务或提供其他服务的合同，也不适用于由买方提供制造货物的大部分原材料的合同。按照这一规定，来料加工合同不适于这一公约。

根据近年来国内对外加工贸易实践，在当外商签订来料加工合同时，一般应注意以下八个问题：

（1）关于对方来料、来件的时间确定。一般规定供应原料应在开工前将原料送至指定地点，由委托加工方自负费用和 risk。

（2）关于原材料消耗定额和残次品率的规定。关于此，应根据对方提供原料的品质和规格而定。

（3）关于交货问题的规定。加工成品的数量、品质、价格应当与来料数量、品质、价格相符，成品交付时间应与来料交付时间相符。

（4）关于付款方式的规定。一般是采用对开信用证的方式，即我方对来料向对方开远期信用证，对方对成品付款向我方开即期信用证。

（5）关于双方承担保证责任的规定。加工方一般保证不接受第三者的同

类加工业务，对方则保证不再委托第三者加工同类产品。

其他还有诸如加工费用计取及技术条款等规定。

买卖契约的案例分析

客户订立 30000 码的买卖契约，其中 20000 码的信用证按时开到，还欠 10000 码。第一批货物到买方地后，因与他国厂商在该国登记有案并使用商标相同，被该厂商告发，经判决败诉，因此装出 15000 码后，即停止装船，不过，除装出者外，另完成 5000 码，且另外未开到的信用证 10000 码的一部分材料也备妥，请问如何处理？

《联合国国际货物销售公约》（1980 年 4 月通过，1988 年 1 月 1 日起生效）第四十二条规定：

（1）卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或其它知识产权主张任何权利或要求的货物，但以卖方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限，而且这种权利或要求根据下述国家的法律规定是以工业产权或其它知识产权为基础的：如果双方当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或做其它使用，则根据货物将在其境内转售或做其它使用的国家的法律；或者：在任何其它情况下，根据买方营业地所在国家的法律。

（2）卖方在上一款中的义务不适用于以下情况：买方在订立合同时已知道或不可能不知道此项权利或要求；或者：此项权利或要求的发生，是由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、程式或其它规格。

在国际买卖中，如货物商标或其他工业产权等事项不是自己所有，而且也不知道为谁所拥有，应该约定以提供者负担由此可能引起的法律责任（见上引述条款第（2）款）。本例中，客户既然违反商标法而败诉，已经不可能再接受未装出部分货物，卖方可依有关约定向买方索赔，可也通过该客户与拥有商标权的厂商交涉让其承受未装出的 15000 码货物。

三角贸易下如何办理信用证

在三角贸易下，甲方（中间商）开信用证给乙方（出口商），言明货物装运到第三国的丙方。信用证注明“见票即付”，然而须在乙方开出的汇票上注明“365 天的承兑汇票”后由第三国家的丙方承兑付款，如此情况下，对托运人的权益影响如何？

在一般的三角贸易图中，如图 5.1 所示，应是中间商向出口商开出即期信用证，然后由中间商向进口方开出 365 天的远期汇票。出口方再凭中间商开出即期信用证办理押汇，在付款银行付款后出口商的责任即了。至于中间商与进口商之间的债务关系，与出口商乙方没有牵涉。

在例中，如图 5.2 所示，中间商甲向出口商乙方开出即期信用证，却由出口商向进口商丙方开出 365 天远期汇票，此汇票经进口商丙承兑后交给中间商甲，即使出口商乙方已凭即期信用证获得货款，如果由出口商乙出具的 365 天汇票遭拒付，则中间商甲可以向乙行使追索权，使本来应由甲单独负责的甲与丙之间的债务关系，由出口商乙来充当发票人而复杂了。

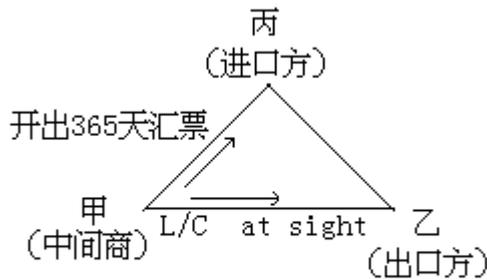


图 5.1 一般情况下的三角贸易

银行与信用证的关系

信用证是银行应进口商请求担保而开出的。如出口商是按信用证内容装运出口，并制作相符单据，按常理开证银行应即付款。但是进口商却借故拒付，然而此笔货款已被出口商押汇领走，那么开证银行是否会支付给押汇银行？再者出口商接到信用证后（此信用证经银行核对确是真实）对于进口商信用状况是否应做详细调查？

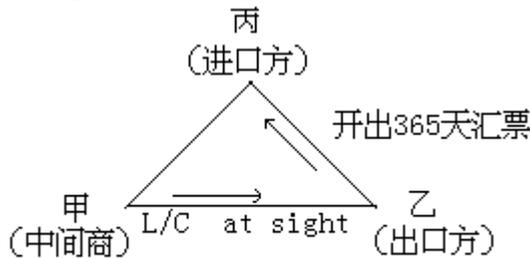


图 5.2 例中所述的三角贸易

信用证是开证银行根据开证人的请求和指示向受益人开立的一定金额和一定期限内凭规定的单据承诺付款的凭证。在信用证业务中，开证银行负第一性付款责任。银行处理的是单据，而非与单据有关的货物、服务及其他行为。只要受益人或其指定人能提交符合信用证条款的单据，开证银行就应承担付款、承兑或议付的责任，开证人就义务接受单据并对已付款、承兑或议付的银行进行偿付。而且，开证银行一经付款、承兑或议付受益人或其指定人所开出的汇票，即不得向出票人或善意持有人行使追索权。如果单据符合，开证人付了款，但收到货物后发现不符合要求，也只能由开证人根据买卖合同向受益人进行交涉。一般情况下，开证申请人除非在单据不符情况下，不得向开证银行拒付，而开证银行在审核单据时遵守“严格一致的原则”。

在国际贸易中，买卖双方都应把信用调查作为交易之前的一项重要工作。对于卖方，即使接到对方开来的信用证，如果对进口商一无所知，也不能贸然备货装运。

本票与汇票

汇票是由出票人向受票人开出的，要求受票人于见票时或于指定的时间或于将来可以确定的时间，对某人或其指定的人或持票人无条件支付一定金额的支付凭证。汇票应记载以下事项： 票据上应有“汇票”字样，此项字样所用文字应以该项票据所用文字为准。 无条件支付一定金额的委托。 付款人姓名。 付款时期的声明。 付款地的声明。 受款人的姓名。 出票日期及地点的声明。 出票人的签名。

本票又称期票，是由出票人于见票时或于指定时间，向受票人或其指定

的人无条件支付一定金额的书面支付凭证。本票应记载以下事项： 票据上应有“期票”字样，此项字样所用文字，应以该项票据所用的文字为准。无条件支付一定金额的承诺。 到期日的声明。 付款地的声明。 收款人或指定式主体的姓名。 出票日期及地点的声明。 出票人的签名。

在国际贸易中，汇票和本票都可以作为支付工具，不过汇票使用较本票广泛普遍得多，汇票成为国际贸易中常用的支付工具。下面是进出口业务中常见的一种即期汇票（见图 5. 3）。

与汇票和本票相区别的还有支票，支票是以银行为付款人的即期支付一定金额的支付凭证。支票有两个特点：一是必须以银行为付款人；二是见票即付。汇票与本票的付款人不以银行为限，它既可以是银行，也可以是公司、企业和个人。所以，如汇票付款人倒闭，而此付款人又推银行，则除非银行是此汇票的保证人，银行将不负任何责任。

在统一汇票和本票的日内瓦公约第五条对汇票利息作如下解释：

见票即付或见票后定期支付的汇票，出票人得规定票据金额应有利息。他种汇票如有此项规定，应视为无记载。

应付利息的利率应在汇票上载明，其未载明者，该项规定视为无记载。利息自出要日起计，其另有订明者除外。

买汇、押汇、承购汇票

买汇即买入汇票，指买入外埠付款的汇票。押汇是购入附有货运单据的汇票，所以，押汇为买汇的一种，一般用于信用证和托收业务中。承购汇票也即购入汇票，不过这种汇票可能是附有货运单据（即跟单汇票 Documentary draft）。也可能是没有附货运单证的光票（clean draft），所以承购汇票为买汇的一种，但范围又较押汇为大。

《从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务》

国际市场行情分析

外国直接投资呈三极格局，即日、。美国和欧共体。

一、国际市场行情调查

国际市场行情分析要建立在在世界市场发展状况的充分了解和其变化发展规律的总结基础上，而这些信息的获得必须依靠市场调查活动，也就是说市场调查是市场行情分析的前提，市场调查提供了市场行情分析所需的基本数据和信息。

对国际市场行情态势的分析，是建立在对国际市场行情影响因素研究和世界经济、世界商品行情经济指标分析对比的基础之上的，而上述这些数据资料必须通过一定途径、采用一些方法，经过具体的工作才能得到，这项工作就是国际市场调查。国际市场调查与国内市场调查相比，所采用的方法和进行的步骤基本相同，但国际市场调查面对的市场范围更加广大，市场环境更为复杂，因此调查起来更加困难。

国际市场行情调查的概念

国际市场行情调查就是系统地、真实地收集、整理和分析有关国际市场营销的资料数据，为管理人员制定正确的市场营销决策提供科学的依据。

信息量繁多和散乱、信息时效性差、准确性低是市场调查人员经常遇到的问题，所以国际市场调查，首先强调“系统地、真实地”进行工作。“系统”就是要有计划、有步骤地组织调研工作，强调整体性；“真实”就是要客观地收集和整理有关信息资料，强调原始信息的真实可靠，避免主观判断，尽可能减少错误和偏见，以保证提供给决策的依据具有可靠性、准确性。在调查中，重要的不仅在于对大量信息有选择地收集、记录和编辑，更重要的是对已得到的信息进行整理、分析和加工，并予以客观地衡量和解释，使调查结果具有针对性。还需要提到的是，国际市场调查所得的信息，只能帮助有关人员制定决策，而不能代替他们去作决策。调查结果仅能作为决策的参考，决策者还需综合考虑企业内外各方面情况，根据实际情况作出决策。

伴随着世界贸易的发展，国际市场调查作为企业进行国际市场营销的一种手段，也经历了一个较长的发展和完善阶段。在国与国之间贸易发展之初，只是一部分有经验的精明的商人自觉不自觉地注意调查、收集市场信息。其中最负盛名的是从14世纪到17世纪，在西欧国际贸易中鹤立鸡群的富加·罗佐尔家族，其成功经验就是在各地派出分支机构，广泛收集市场情报。当时，一些公司、商行甚至把调查商业行情的方法作为祖传秘诀。当然，这时的市场调查还只是一种生意技巧，而谈不上成为一门学科。后来，随着西方资本主义的发展，国家间、企业间的竞争日益激烈，盲目经营往往带来很大的损失，企业主们为改善市场营销业绩，进行科学地经营决策，才系统地开始市场调查，遂使这项经营活动真正发展起来。1905年，美国宾夕法尼亚大学开设的产品销售课程及1911年美国一家出版社组织出版的《销售机会》一书，成为市场调查这门学科建立的开端。后来，由于统计学的发展，市场调查的方法和手段更加丰富和完善，给企业营销活动带来了良好的效果。与此相适

应，市场调查作为一门学科也受到多方面重视，得到很快发展。第二次世界大战以后，国际间的贸易往来日益频繁，海外销售机会大量增加，市场调查的范围也随之遍布全球。在国际市场调查，复杂多变的文化、政治背景大大增加了其工作难度，所需资料情报由于通讯、文化发达程度的差异变得很难收集。这些新的情况，要求调研人员除了掌握一般的市场调查和预测的方法外，还需借助于情报学的研究成果和现代方法，掌握各种现代化的调研技术和理论，如运筹学，数理统计、电子计算机数据处理等，把定性分析和定量计算结合起来，以提高国际市场调查的质量和实用性。

国际市场调查的内容

国际市场调查的内容涉及许多方面，非常复杂，但归纳起来，按照所考察对象分为两种：一是世界市场营销环境调查，二是世界市场专题情报调查。

世界市场环境调查，是对世界市场的宏观情况进行调查研究，涉及整个世界或某一地区、某一国家的政治、经济、法律、文化、科技等情况。通过调查，分析其现状，确定在各种因素交互影响下，社会再生产周期变化及表现形式，并具体分析具体国家国民生产及收入、以及物价等经济指标的变动规律。一个企业要作出正确的市场营销决策，就必须正确认识作为其目标市场的客观环境及变化，并积极适应它。世界市场环境调查涉及到的方面有：

(1) 经济技术环境。世界市场的经济技术环境，直接关系到市场现状及其变动趋势，主要包括各个国家的经济制度、经济发展水平、人口状况、技术发展水平等方面的因素。

经济制度：不同的经济制度，社会主义公有制或资本主义私有制，计划经济或市场经济的不同制度，对企业市场营销有不同的影响。

经济发展水平：一个国家经济发展水平不同，消费者对产品的需求、市场发生变化的规律也就不同。一般说来，经济发展水平较高的国家，国民收入高，需求多样化，购买力强，但同时对产品选择性也强；经济发展水平较低的国家，国民收入较低，国民经济工业化程度也较低，对产品的实用性及价格因素比较注重。企业在制定国际市场营销策略时必须予以不同考虑。

人口状况：人口数量、人口年龄构成、人口素质、人口自然增长率、人口的地理分布等因素构成了一国基本的人口状况，而这对于市场容量、市场变化趋势的影响是极为显著的。

国民收入：这是衡量一国市场规模和质量的重要标志，而仅仅以人口数量作为判断市场大小的依据是不够的。最常见到的统计数字是国民生产总值和人均国民收入。

技术发展水平：每一次重要的技术变革都给世界经济带来了重大变革和深远影响，面对这些，企业就必须面对挑战，寻找发展的机会。

自然条件：世界上各个国家的气候条件、地理因素、自然资源状况都各不相同，因此形成了不同的消费习惯和产品需求，企业在对这些国家行销时，不得不充分注意到这种差别。

(2) 政治环境。考虑政治因素，首先要考虑的是国家或地区的社会性质和政治体制。其次还应注意其政治稳定性，及与某些国家的外交关系情况。在经济方面，要考虑到政府对进出口贸易和国际合作的态度，国有化的进程，以及外汇管制、贸易壁垒、价格控制等方面的情况，尽可能避免这些方面带来的风险和损失。

(3) 法律环境。经济立法已成为众多国家管理经济的重要手段，立法种

类多而繁杂，不同的国家，甚至同一国家在不同的地方，立法都是不一样的。因此调查人员必须了解有关的各种经济法规法令，如竞争法、公司法、广告法、商标法、合同法、商品检验法、海关税收法、消费者保护法、环境保护法以及与其他国缔结的贸易条约和国际贸易法规等，一方面在法律允许的范围内正常经营，另一方面运用法律手段保护本企业权益。

(4) 社会文化环境。社会文化环境是指一个社会的语言、民俗、生活习惯、道德意识、价值观念、社会结构等的总和。这一方面的东西都是经历了相当长历史时期的演变而遗留形成的，深刻影响着人们对外来产品的态度。只有充分考虑到社会文化各方面因素，才能制定出适合的营销方案，收到良好的效果。

世界市场专题情报调查：国际市场专题情报调查是对国际市场的微观情况进行调查研究，由企业根据具体需要，为某一特定目标而进行调查。不同项目的调查，其内容和要求也各不相同。但归纳起来，最基本的是对企业可控的产品、价格、分销和促销四个市场营销组合要素的调查。通过对某一具体商品市场行情的综合分析，来判断本企业这种产品能否进入国际市场，以何种方式进入等。以下对世界市场商品调查的项目作简单介绍：

市场机会调查。包括目标市场的市场需求、潜在市场需求和潜在购买人数；同类产品的销售量和本企业产品的市场占有率，以及不同地域的可能机会和潜力。

产品调查。包括已有产品的功能、质量，顾客对其的评价和意见；产品所处寿命周期，新产品进入的可能性；本企业产品的性能、包装、方便性、实用性及配套服务是否迎合市场需要。

消费者行为调查。包括目标顾客的类型、结构、收入水平、购买习惯、购买动机等。

销售情况调查。包括销售渠道选择、促销方式、价格制定等方面。

竞争对手调查。包括竞争对手数量、市场占有率、生产状况、营销手段、管理手段、产品特征等方面。

经营效益调查。包括已采用的世界市场促销手段的效果，产品在目标市场中树立的形象、信誉等。

以上这些内容是对一般的国际市场调查来讲的，不同企业在不同时期、不同地区，对不同产品，由于所遇到的问题不同，应根据具体情况来确定市场调查重点，组织实施。

国际市场调查的类型

1. 探测性调查

这是当企业对市场需求或其他具体情况不甚明确时，为了找出问题出现的症结，为进一步的调查研究打下基础而进行的一种非正式的初步调查。一般说来，当企业出现有关市场营销方面的问题，如销售额下降、市场占有率降低、销售费用增加等问题，而问题出现的原因又不能确定时，就可先作探测性调查，对问题发生的原因、涉及的范围有了初步了解后，再进一步组织开展正式调查。

在探测性调查中，一般采用简单的方法，如访问有关专家、用户、业务人员，或邀请他们座谈，收集现有情报，去现场直接调查等方法，及时掌握有关情报，以便较快得出初步结论。

2. 描述性调查

这是指系统地收集、整理有关问题的信息资料，进行分析、研究，得出结论，最后提出有关方案。这种类型调查的结果，要说明是“什么”、“何时”、“怎样”等方面情况，但不需解释现象出现的原因。描述性调查的特点是掌握资料具体、生动、真实。事先应列好调查提纲，提出明确要求，以便对问题一一描述，逐项回答清楚。市场调查大多属于这种类型，如社会商品购买力调查、市场占有率调查、商品销售渠道调查等，它比探测性调查更深入、更细致。

3. 因果关系调查

这是指为了说明市场变量间因果关系变化而进行的专门调查。例如，同一种商标、包装、质量的商品，为什么在西欧市场畅销，在北欧销路不佳。又如1994年夏季泳装市场看好。这与1994年全球气温偏高是否存在某种因果关系等等。为了查明客观事物间的因果联系，当然也需要收集资料，但主要工作在于找出问题的答案，弄清变量之间的关系。这一类型的市场调查，首先要收集有关市场变量的数据资料，然后运用统计分析和逻辑推理，找出变量之间的相互关系，判定哪些是自变量，哪些是因变量，自变量以何种方式，在多大程度上影响因变量的变化。

4. 预测性调查

这是专门为了预测未来国际市场变动趋势而进行的调查。这种调查不仅仅是客观描述事物现状，还要求分析事物发展趋势，因此一般与市场预测结合在一起。

国际市场行情调查的程序

开始调查工作以前，制定一套系统而科学的，包括从准备到结束全过程的工作顺序和步骤是非常重要的。由于具体调查的目的、要求和范围不尽相同，所以具体程序也是不一样的。但一般来说，一项正式的国际市场调查大体上要经过以下这样几个过程：

1. 明确调查目的

在设计调查程序时，市场调查人员首先要明确调查项目的目标，即面对在管理过程中已经出现的或潜在的问题和市场机会，我们“需要了解什么”，以及“为什么需要”。准确地界定研究的问题和确定研究的目的，是决定整个研究工作能否顺利进行的关键，如果市场调查人员没有对问题和调查目标作出明确的判断和说明，那么以后工作中收集的资料也许是毫无价值的。

既然市场调查是为企业管理者决策提供依据的，那么首先调查人员必须充分了解企业管理者所面对的问题是什么？他们希望从调查中得到什么信息？如果能将这些内容全面归纳起来，了解清楚，那么调查目标也就明确了。

国际市场调查的目标，一般包括这样几个方面：

- (1) 关于特定市场的一般信息，如某一国家的行业调研、环境扫描等。
- (2) 消费者方面的情况。
- (3) 产品信息。
- (4) 促销状况信息。
- (5) 分销渠道信息。

一个国际市场调查目标的提出首先要分析情况，分析情况就是把管理问题从众多现象中分离出来，逐步地缩小调研科目的范围，把这些问题或机会转化为范围明确的调查目的。实践中，由于企业的国际营销状况受多方面因素影响，各种因素夹杂在一起，会呈现出各种现象，给调查人员造成错觉，

这时调查人员就需要在分析情况的基础上,再进行研究,对影响结果的有关变量进行详细阐述,找出问题的症结来。

例如,山东省是国内重要的棉织品出口生产基地,许多工厂常年生产出口产品。1985年以来,许多企业不断扩大国外市场,产品已经进入了香港、日本、美国、西欧等国际市场,很受欢迎。但近几年,一些企业发现中国棉织品在美国、日本等市场销量有所下降,那么问题出在哪里?

在这个问题中,许多变量都会引起市场销售量的变化,如消费时尚的变化、不同的地理位置、对华贸易政策的改变等,但其中哪一些是最重要的呢?中方的市场调查人员经过与当地经销商等知情人士的交谈,认识到了问题的实质,过去棉织品一般用21成32支纱织成,近几年世界市场上出现了60支甚至更细的纱织成的高密度精纺布料,由于这种布料薄,透气性更好,垂感和耐用性也好,所以这种棉织品受到消费者的青睐,销量急剧上升。而中国的企业多年来只生产21支和32支纱的产品,因此销售受挫是很自然的了。

基于这些情况,调查目标可以制定如下:

- (1) 比较新纱支产品与原纱支产品的差异。
- (2) 评估中国企业进口生产细纱机械的经济效益和可行性。
- (3) 细纱织产品生产来源及其产品优势。
- (4) 美国、西欧市场上高密、细纱织产品的饱和程度。
- (5) 原产品在棉织品市场中所占比例。

2. 确定信息来源

市场信息是研究市场的基本依据,对市场研究极为重要。国际市场资料有两大来源:第二手资料来源和第一手资料来源。第二手资料指现有的已发表的资料,可以从各种报刊、杂志、书籍及其他渠道得到,第一手资料是直接队消费者、经销商、竞争对手等方面搜集得来的原始资料。在具体决定选用某一种信息收集方法时,要根据调查的目标、内容和时间、费用的允许程度来决定。一般说来,第二手资料省时省力,但有时信息时效性、针对性不足,第一手资料准确、及时,但要花费较多的费用,在没有现成资料或二手资料不足时,必须收集第一手资料。

3. 信息资料收集

由于收集到的信息将成为市场调查中最原始最基本的材料,因此减少资料收集过程中的错误是非常重要的。由于信息收集是一项比较繁琐的工作,并且有时需要一批人来同时进行,因此在进行资料收集以前有两项工作必须提前作好,一是访问员或记录员的培训,应该让每一个资料收集人员清楚了解资料收集的方法、目的和内容,认真、真实地记录有关数据资料,以提高收集资料的精确度。二是设计好调查问卷。问卷是市场调查中的重要组成部分,问卷设计应注意围绕调查目标来进行,问卷中的问题应该明确、易答,并容易归纳分析。另外,问卷不能设计太长,以免引起答卷人的反感。问卷设计恰当,才能向市场调查人员提供所需要的正确信息。

4. 信息资料处理

当所有信息资料收集上来后,必须把它们编辑、整理为能反映问题的有意义的信息。因为收集的原始信息大都是零乱、分散而没有什么意义的,要将它们分析、解释以后才能变得明确、有条理,而成为能用于说明和阐述某个问题的信息,或关于某些变量关系的推断、演绎。随着科学技术的发展,对原始数据资料进行整理、分析的方法、手段已经大大增加了,以前完全由

人工来进行的编辑、归纳工作，现在已基本由计算机代替完成，工作量大大减少。

5. 得出结论，撰写调查报告

在分析研究所有资料之后，调查人员应得出调查结论，并撰写调查结果的报告。在撰写过程中应遵循简明、符合逻辑、有理有据、因果分明的原则，避免发表不切实际的结论。报告用语应简单、准确、通俗，使报告易于被阅读者理解或采纳。

调查报告一般分为前言、正文和附录。前言部分提出调查的目的和调查所采用的方法，并对报告中涉及的某些概念作介绍。正文部分说明调查的前提假设，叙述调查的内容（包括所采用的第一手、第二手资料以及可能的结论），另外还应说明调查中的缺陷以及所用资料的出处。附录包括调查中所用的全部工具，如问卷、调查表、抽样方法及对数据资料进行计算处理的结果等。

国际市场行情调查的方法

根据资料取得的途径不同，市场调查可以分为案头调查和实地调查两种。案头调查也叫第二手资料调查，实地调查也叫第一手资料调查，分为询问调查法、实地观察法和实验法三种形式。

1. 案头调查法

组织人员去国外市场作实地调查是需要花费较多的费用和时间的，很多企业无法做到或没有必要这样做。如果市场调查只需要有限的市场信息内容，而且通过查询能找到比较可靠的文件信息时，那么案头调查就是必要而可行的。

案头资料是指从各类书籍、杂志、统计资料中收集的资料，包括公布的和未公布的资料。在市场调查的最初阶段，调查人员可以在国内查询、研究第二手资料，也可以在国外查阅有关的文献档案，这样可以帮助调查人员把注意力集中到那些需要着重调查的因素上，同时为进一步的调查提供思路，使他们对信息资料收集的具体途径、理想目标市场的选择、目标市场的发展情况有一个初步的判断。案头调查使企业只需花费少量的时间和费用就可获得有用的市场信息。但是这种方法的不足之处也是明显的，一方面，对于某些问题，合适的第二手资料可能找不到，手头有的资料又与调查问题毫不相关；另一方面，第二手资料一般都是以前公布的或为其他目的而统计的资料，这些资料对于市场调查人员所想了解的问题可能会缺乏针对性和时效性，如果过分依赖这些信息，调查结果将不可避免地出现差错。

在选择和利用第二手资料时，市场调查人员要注意这样几个问题：

（1）资料的相关性。所选择的资料与所调查的问题要具有较强的相关性，任何主观臆测的关联将是不准确的。例如，某企业想调查棉织品服装在日本的销售前景，在已有的资料中，有日本人均收入、人均购买力的数字，数字表明今后几年日本人均购买力将大幅度上升。如果该企业断定棉织品服装在日本销量将大量增加，那么结论将是有误的。因为棉织品服装属于中低档消费品，这类消费品在人均收入和人均购买力超过一定数值时将不随这两个因素的增氏而明显变化，也就是说，棉织品服装市场有自己特殊的发展速度，不同收入水平与人均购买力的相关程度是不同的。因此，在这种情况下，关于服装流行趋势的信息等，可能更适合于反映这个企业想要调查的问题。

（2）资料的精确性。一般地，所能找到的第二手资料不能全面、精确地

反映市场调查的主题，而且有些时候，第二手资料不能直接切题，那么市场调查人员可能只得利用某些代用资料，并适当地对这些资料作一些改动或补充。例如，调查美国健身自行车市场时，有 1990、1991、1992 和 1994 年的数据，缺乏 1993 年的数据，那么预测 1995 年美国自行车市场销量时，可先用直线法补充 1993 年的数字，然后再预测 1995 年的销量。当然补充或改用时，要注意所用方法的科学性和合理性。

(3) 资料的时间性。案头资料当然都是历史性资料，一般说来离调查期越近的资料越具有参考性，因此调查人员要尽可能利用最新公布的资料。用过时的资料来推判结果，调查所得出的结论将是不准确的，尤其在当今世界市场变动频繁的情况下，更应注意这一点。

(4) 资料的可得性。由于财力、通讯、交通的限制，有些资料难以得到，或需要花费较长时间、较大费用才能得到，那么就有必要考虑是否有能力或有必要去获取这些资料了。市场调查人员应综合费用、时间和需要信息的迫切程度等各方面因素来选择取舍。

第二手资料的来源是多方面的，企业对可能的渠道来源应加以充分利用。

(1) 图书馆。这是最简单、最方便的一个渠道。由于现代科学技术的发展，世界上许多国家的图书馆都保存有全面和最新的信息资料。

(2) 国际组织。近年来，国际性组织在世界贸易中越来越活跃，它们每年都公开发表大量的市场信息。如联合国每年发表的《统计年鉴》，包罗了世界上 250 多个地区的广泛的社会和经济资料。一些地区性组织，如经济合作与发展组织、泛美联盟以及欧洲经济共同体等也发布了统计资料及其市场调查信息。

(3) 外国驻本国使馆。世界上绝大多数发达国家和许多发展中国家都加强对市场信息和统计资料的收集和传播工作，企业可以从各国总领事馆取得这类刊物资料。

(4) 信息咨询服务公司。这是一种收费的信息来源。在国内，一些专门从事国内外市场信息调查的机构已经发展起来，它们由于具有自己的情报收集网络，往往可以提供企业所需要的信息。

(5) 其他大众传播媒介。如电视、广播、报纸、期刊、书籍等，这其中不仅含有技术情报，也不乏丰富的经济信息。

除此以外还有商会、银行、民间组织等等，都可以提供一些市场信息。

2. 询问调查法

询问调查法就是调查人员以询问方式，直接从国外消费者或其他掌握有关信息的人员中收集信息、了解情况的一种调查方法。询问法最易实行，所得资料的内容丰富，范围广泛，针对性强，是一种比较有效的调查方法。在进行询问调查时要注意两个问题；一是要根据已确定的调查目标为中心来询问，保证收集信息的针对性。二是调查中的语言交流问题。可能会出现访问者与被访问者语言不同的情况，这时最有效的解决办法是雇佣当地人员为企业作调查。

常用的询问方式有多种，如面谈、信函、电话、小组询问等，下面分别介绍：

(1) 面谈询问调查，就是访问者与被访问者面对面进行调查，这是市场调查最通用、最灵活的调查访问方法。访问者需事先准备好调查提纲或调查

表，提出问题，请被调查者一一回答。在得到所需信息的同时，还可以了解被访问者的愿望、态度以及所处的社会经济地位，通过交谈，双方互相启发，使问题逐步深入。而且访问者可以对事先准备的调查提纲随时进行修改和补充，使之具有更强的针对性。

面谈询问调查，其最大的问题是费用高、时间长，并且要求访问者具备一定的社交和语言能力，对调查问题要充分了解。此外，还会遇到被访问者不在家或不愿意合作等问题，增加调查工作的难度。

(2) 电话询问调查。利用现代化的通讯手段进行访问，具有简单、易行、费用少的优点，对工作繁忙和不愿意被人打扰的调查对象采用电话访问常常是最容易被接受的方法。电话访问的缺点是：访问时间受限制，访问与被访问者缺乏交流，从而不可能进行较深入细致的谈话；另外，在一些不发达地区，电话普及率较低，用电话询问，调查的对象就受到限制。

(3) 信函询问调查。是调查人员将调查表寄给被调查人，由被调查人按要求填写后寄回调查人的方法。信函询问调查的优点是：成本低廉，调查区域广泛；被调查者可不受任何干扰，有充裕时间来考虑问题，因此其回答有较高的价值。信函询问调查的缺点是：调查表回收率低，一般不超过 5% 到 10%；被调查者在填写时，可能会不正确地理解所提问题，出现答非所问的现象。另外，被调查者不一定及时寄回调查表，再加上信函往返需要时间，容易延误调查时间。

(4) 小组询问调查。调查人邀请 7~10 人参加小组讨论，由调查人提出各种问题，围绕调研目标展开讨论，从而达到收集信息的目的。采用这种方法有许多优点：在短时间内可以收集到许多被访问者的意见，调查者通过直接观察被访问人员的讨论、行动和表情，比较容易分析调查结果。另外，小组成员讨论时相互启发影响，可以激发更多的想法和建议，为调查提供更多的材料。但是，小组询问调查也有一些不足之处：有些私人性问题在公众场合不宜提问；由于相互影响，一些意见没有反映出来，调查出现偏差。另外，讨论所提供的信息杂乱无章，不易整理等。在采用小组询问调查法时要注意，被邀请的对象应是对调查主题有所了解，并有相似的社会生活背景，否则讨论中会难以产生共鸣，出现冷场，以致得不到足够的信息。

3. 观察法

调查者介入被调查者的注意范围中，往往会干扰被调查者的心态，如被调查者拒绝填写调查表或回答问题，出于某种心理被调查者违背个人意愿提供信息等，使调查无法进行或结果出现偏差。要收集到原始和自然的信息，观察法是最常用的。观察法就是调查人员到现场直接观察消费者行为动态和现场事实的调查方法。观察的范围包括行为、语言、表情、痕迹、频率等等，可以用人工来实地观察，也可以用某些仪器来进行记录。

观察法的优点是记录准确，精确反映事实。缺点是，观察一些不常发生的行为或持续时间很长的事物要花费许多时间。另外，对人们的内在思想行为，如动机、态度等无法进行观察。

4. 实验法

以实验方法来测定顾客对市场营销的某个因素，如产品质量、包装、价格、推销方式等的反映，也称市场试销法。当企业试生产新的产品或准备改进商品包装和广告时，常常采用这种方法。在全部因素中，只改变一个或二个营销因素，进行试销，听取消费者反映，以此来观察这些因素对总体指标

的影响程度，从而推断改变后的这些因素是否有利于产品的销售。采用实验法，具体说来，有如下两种方式：

一是分割实验法。就是在市场条件大致相同的情况下，试验对某一因素采用两种或多种方案，常见的是对广告，测定顾客对不同方案的反应，从中选择较理想的一种。如对一种新型的家庭室内清洁器的宣传，采用两个广告稿，图像标题和内容都相同，但布局位置不同，将两个广告同时刊登在报刊杂志上，显然它们会引起不同的效果，从中选择较理想的广告方案。

二是销售区域试验法。这种方法用来测定市场营销手段的效果，如包装、价格等。例如，对同一种商品制定两个高低不同的价格，分别放在两个规模、档次相似而又不相干扰的商店里，进行销售，经过一段时间后，比较它们的销售和利润情况，以了解价格对产品销售量的影响。

实验法的优点是针对性强，能提供真实可信的资料，但是另一方面，外部因素大大影响着实验的可靠性，如很难选择到各方面情况大体一致的两家商店，对产品价格和产品销售的影响程度来进行实验，这样的话就会存在价格以外因素影响产品销售量的可能性，从而使实验出现误差。克服这一缺陷的方法是，在实验过程中，调查人员尽可能控制外部变量的影响，认真选择条件基本一致的测试单位，或者轮换使用实验处理的方法。

上面所提到的4种市场调查方法并不是完全相区别的，在实践中，可根据具体情况有选择地交叉使用。

例：国内某大型饮料生产厂家利用本地一种富含多种维生素的水果——猕猴桃，生产天然型的果汁饮料，产品在国内销路很好，企业生产规模不断扩大。进入90年代以后，企业经营者把眼光对准了国际市场，首先把饮料年消耗量巨大的美国市场作为考虑对象，但企业对美国饮料市场状况、消费者口味等情况不是很了解，于是组织了一批人进行调查。

(1) 首先制定了具体的市场调查目标：

- 市场现有饮料种类及各占市场份额；
- 消费者对营养型饮料的态度和要求；
- 评估中国产品与竞争者在质量、品种、包装方面的差异；
- 确定营养型饮料的市场发展前景；
- 确定有效的市场营销策略。

(2) 制定调查方案：

案头资料调查。利用各种工具查阅有关美国市场饮料生产、销售、消费的情况，尤其注意统治美国饮料市场多年的可口可乐与百事可乐的销售情况；分析近几年美国饮料市场的发展动向，主要是营养型饮料占市场份额的变化情况，再大体上判断猕猴桃汁进入美国市场的可能性。

实地调查。采用询问调查法，以问卷方式进行个人访问，主要调查消费者对目前市场上出售饮料的态度及对新型饮料的要求；采用观察法，收集饮料购买者构成、对不同类型饮料的偏好等信息；采用实验法，进行产品试销，收集消费者对产品包装、口味、广告等的意见。

(3) 对收集到的资料进行综合分析处理。

(4) 撰写调研报告。

国际市场行情调查中常遇到的问题

1. 多个市场的问题

企业的目标市场有时涉及的国家和地区很多，各个市场又都有其独特

性，这就使得国际市场调查更为困难，因为需要针对不同市场的特性来设计不同的调查方案。另外，在多个市场进行调查，企业所花费的费用也是高昂的。针对这一问题，调查者可以从如下两个方面考虑简化调查工作：

一是集中力量对规模大的市场进行调查。例如，美国是一个拥有 2 亿多人口的发达市场，对它进行调查能够得到很高的报偿。而像斐济和汤加这样的国家，市场规模小、人口少，市场调查费用却可能与美国差不多。考虑到这一点，企业可以根本不在那里进行正式的市场调查，而是采取直接进行试探性出口的方法，出口额控制少一点，以此来观察市场对产品的反映。

二是如果企业掌握了一个国家或地区市场的资料，可以依据一些方法，对与其情况相似的市场进行推测。在一些市场规模小、数量众多的地区，逐个调查很不经济，可以把各个市场按某一特性分类，从中选择有代表性的来调查，然后把调查结果向其他市场类推。

2. 国际市场调查代理

在国际市场营销过程中，一些势力较弱的企业，没有足够的资金或人员来做市场调查。另外，还有一些大企业尽管能做，但自己去做需要花费很大费用，这时，利用国内或国外的一些机构代理市场调查是比较有利的。因为作为专门的调查机构，一般都掌握市场国的完整情况，有广泛而固定的信息资料来源，有受过专门训练、具有专业知识及丰富经验的调查工作人员。企业如果选择了合适的调查代理机构，会得到可靠性强、花费较少的调查结果。

在决定使用市场调查代理以后，企业管理部门首先要认真审查其技术能力和资信水平，一般还要求代理公司提供背景材料和调查提案，经过谨慎考虑来确定具体的代理公司。在签订了调查代理合同以后，企业不能坐等调查结果，而应该一方面与调查公司密切协作，提供各方面资料，另一方面对调查代理进行管理与监督，以保证自己的权益。

3. 抽样设计

在做实地调查时，会碰到调查对象的选择问题。对每一个调查对象进行访问和观察的全面调查显然是不可行的，因为这样要花费大量时间和金钱，而且也是不可能的。所以我们只能从调查总体中抽取一部分来进行调查，以部分来确定总体的特征，这种方式我们称之为抽样调查。抽样方法分为两大类：概率抽样和非概率抽样。

概率抽样，也叫随机抽样，这是指按随机原则抽取样本的方法，样本总体中每个样本被抽取的机会是均等的，也就是抽中的概率一样，所以称为概率抽样。这种抽样的具体作法，有以下几种：

(1) 简单随机抽样。即总体中的每个样本都有可知的、相等的被选中的机会。其优点是简便易行，并具有较高的可靠性，可采用抽签或随机数表来进行抽样。

(2) 分层随机抽样。使用这种方法，要先知道总体数，然后将目标总体分成若干层，再从各层中随机抽取所需数量的个体单位，综合成一个调查样本。分层抽样在分层时，要将同一性质的样本分成一层，每一层中的个体特性都相似，差异很小，能代表总体的某一特征。但层与层之间的差异则较大，代表了总体不同的特征。这种方法，也比较易行，代表性强，抽样结果的误差比简单随机抽样法小。

(3) 系统抽样，也叫等距随机抽样。就是在全体样本已知的前提下，每隔若干个选取一个样本进行调查。如对某一国外城市自动销售机销售情况进

行观察法调查，自动销售机总数为 5000 个，预定抽取 50 个样本。采取系统抽样时，先将 5000 个销售机编号，随意从一个数开始，每隔 100 个抽取一个，直到抽出 50 个为止，比如从 10 号开始，最终抽取的样本是 10、110、210、……4910 等。这种方法简单易行，代表性强，适用于从工商企业名录、电话簿或其他各种名录中抽取样本。

(4) 分群抽样，就是将总体按某一方式分成若干群体，再从这些群体中随机地抽取某一群体作为样本进行调查。每一个群体基本上包含了总体的各个特征，因此所调查结果可以代表总体的基本特征。分群抽样用于对总体构成不了解的情况，或者由于时间费用所限而把调查限制在某一区域的情况。例如，对某一大城市的消费者购买行为进行调查，可按行政区划选择一个区作为调查对象，以此反映总体情况。这一方法要求群与群之间具有大体相当的特征，而群体内部差异较大。分群抽样的优点是方便经济，适用于总体很庞大的调查；缺点是很难保证群体之间的相似性和群体内部的差异性，从而造成偏差。

非概率抽样，也叫非随机抽样，这是一种按调查目的与要求，根据一定标准来选择样本，总体中每个样本被抽取机会不等的抽样方法。非概率抽样主要有三种类型：任意抽样、配额抽样和判断抽样。

(1) 任意抽样，调查人员随意方便地抽取样本的方法，在样本总体是同质的情况下，可用此方法。这种调查偏差很大，结果很不可靠，常用于探测性调研。

(2) 配额抽样，就是按一定标准如性别、收入水平、规模等，根据它们在总体中的比例来分配样本数，然后在额度内由调查人员主观抽取。如调查某一地区消费者特征，可根据年龄、性别、收入高低来调查。如表 6.1，就利用户籍资料来分配额度，假定要抽取 1000 个样本，根据比例，年收入高于 5000 美元的消费者中，25~35 岁的男性应抽 30 个，女性应抽 20 个，其他可类推。 EMBED Word.Document.6 \s

这种方法简单、节省开支，适用于小规模市场调查，缺点是过分注意额度的分配，没有考虑实际情况。

(3) 判断抽样，就是根据有关人员的主观判断来抽取样本，要求这些人员对样本总体特征非常了解。选择样本时，要选择多数型或平均型的具有代表性的样本作为调查对象。

二、国际市场行情指标分析

国际市场行情包括经济行情和商品市场行情两个部分。经济行情是整个社会再生产的总和及其发展过程，包括世界某些地区和某个国家的经济变化。而商品市场行情则是个别商品再生产过程的发展变化。相应地，国际市场行情分析就分为世界经济行情分析和世界商品市场行情分析。

世界经济行情指标分析

经济行情分析的目的在于准确、及时地了解国际市场波动的现状，并预测今后一定时期的发展趋势。要了解国际市场波动的幅度及扩散程度、扩张与收缩的转折点及持续时间等，必须借助于由一系列相互联系的指标构成的完整的指标体系才能加以确切的量度和描述。

各国政府机构、公私团体及一些世界性组织为各自研究和制定政策的需

要，发表了繁多的经济指标数量，这在各种资料、报告中可以看到。在进行国际市场经济行情分析时所需要的指标既不能太多也不能太少。收集的指标太多，不利于发现国际市场的突出特征；收集的指标太少，又难以反映国际市场的全貌。资本主义扩大再生产是生产、消费和流通过程的统一。各个领域、各个部门是互相联系、互相影响的。行情变化虽然主要反映在流通领域，但由于流通领域的变化与生产领域和消费领域的变化密切相关，因此，在研究经济行情时，应选择那些能够反映资本主义国家主要经济部门发展变化情况的指标。具体来说，研究资本主义经济行情的指标体系应当包括以下一些指标：国民生产和国民收入、工业生产、工业订单、固定资产投资、建筑、就业和失业、国内贸易、商品库存、综合物价、股票价格等。由于资本主义各国间的经济关系很密切，彼此的经济变动相互影响，一个国家的经济变动，会影响它的对外贸易和对外收支，从而影响其他国家的经济变动。因此，在研究资本主义国家经济情况及其发展前景时，还应当注意其对外经济关系的变化，在指标体系中，还必须包括对外贸易指标和国际收支指标。此外，由于战后各国政府都采取了干预经济的政策，在研究经济行情时，也应考虑有关税收和税率、军事开支、公共工程开支、社会福利开支、财政赤字、货币供应量以及利率等指标。

指标体系是分析和预测经济行情的重要依据，资本主义再生产各个领域、各个部门的具体发展变化，都可在不同程度上通过有关经济指标而反映出来。通过观察和分析各个指标发展变化的特点以及它们之间的相互联系和相互影响，我们就可以对当前资本主义经济行情变化特点及其发展前景，作出正确的分析和预测。当然，随着研究目的和具体任务的不同，上述指标体系所包括的内容，也应当有所侧重和增删。

进行经济行情研究可以利用的资料有资本主义国家政府机构、公私研究团体、垄断企业经常发布的有关经济情况的公报、研究报告，联合国发行的一些有关资本主义世界各国、各地区经济情况的统计资料 and 研究报告，国际货币基金组织、经济合作与发展组织、欧洲经济共同体等国际性组织发行的定期刊物，各国报纸、通讯社刊发的有关消息等。

1. 国民收入和生产

目前，大多数国家采用的国际通行的反映宏观经济动态的一些指标，总称为国民收入和生产核算帐户，俗称国民核算帐户。在这个总项目下，主要有4种指标，即国内生产总值、国民生产总值、国民生产净值和国民收入。各国这方面的指标，都以本国货币额表示，如果需要将各国这方面的相应指标进行相互比较，可以根据国际货币基金组织所发表的某季或某年各国货币对美元的平均汇率折算为美元，在美元的基础上进行比较。

上述4种指标，在概念上互不相同，在数额上各有差异，在分析宏观经济动态上各有不同的作用，但它们的变动趋势是基本一致的。作为分析研究资本主义国家整个经济行情发展的指标来说，并没有多大差异。

一个国家的国内生产总值是一国各个经济部门在一定时期（通常为一年）在其领土范围内所生产的最终产品和所提供劳务按市场价格计算的总金额，等于国内所有经济活动部门的增加值的总和。

国民生产总值是一国在一定时期（通常为一年）所生产的最终产品和所提供劳务按市场价格计算的总金额，严格来说，它是在一定时期（通常为一年）在一国之内包括其在国外所生产的最终产品和所提供的劳务中归属本国

居民的部分按市场价格计算的总金额，等于国内生产总值加上本国常住居民从国外取得的资本收入和劳务收入，减夫侨居本国的外国居民获取的资本收入和劳务收入后的余额（即国外净要素收入）。

国民生产总值和国内生产总值的关系为：

国民生产总值 = 国内生产总值 + 从国外取得的资本和劳务收入 - 外国从本国获得的资本和劳务收入

国民生产净值指一国在一定时期（通常为一年）所生产的最终产品和所提供的劳务按市场价格计算的净值，等于国民生产总值减去当年固定资产折旧后的余额，也等于消费支出、净投资，政府购买商品和劳务的支出和净出口（出口额与进口额之差）的总和。

国民收入是一国常住居民在一定时间（通常为一年）内在各种经济活动中，从劳动、资本、土地所取得的各种生产要素收入（工资、利润、利息、租金等）的总和，或等于国民生产净值减去各项间接税，再加上政府给予企业的补贴。

在上述 4 个指标中，国民生产总值是反映一个国家经济动态的最具有综合性的指标。但是，在利用这个指标时，应注意表面数值所掩盖或歪曲的事实真相。国民生产总值可用来反映一个国家的经济发展水平和增长速度，但是国民生产总值在统计中是个被夸大的数值，简单地将国民生产总值当作一个国家财富的多少的标志，将按人口平均的国民生产总值当作一个国家人民生活水平高低的标志，则是不恰当的。在利用国民生产总值衡量一个国家经济发展速度和经济发展水平时，应扣除物价上涨的影响，使用实际国民生产总值（Real GNP）。季度的实际国民生产总值比年度的实际国民生产总值，能更明显地反映经济危机的变化，一般认为，国民生产总值连续两个季度下降才算发生经济危机。

表 6.2 1985 ~ 1991 年美、英、日三国国内生产总值情况

单位：100 万美元

年份 国家	1985	1987	1988	1990	1991
美国	3974200.0	4497200.0	5163200.0	5423400.0	5677500.0
日本	1342202.6	2406561.1	2865705.9	2940361.9	3346410.8
英国	461923.5	690747.2	834476.1	970769.7	1018024.3

资料来源：联合国《统计月报》，1992 年 12 月

注：当年价格按美元计算

从表 6.2 中，我们可以看到 1985 年到 1991 年美国、英国、日本的国内生产总值情况。

2. 工业生产和订单

主要资本主义国家在其全部物质生产中，工业生产占绝大部分，虽然战后服务业发展迅速，比重急剧上升，但工业部门的产值在国民生产总值中仍占很大比重，而且比起服务业，工业生产受经济波动的影响更大、更有代表性。因此，在研究资本主义国家的经济动态时，工业生产指标是个重要的、不可缺少的指标。

工业生产总指数是反映资本主义经济周期变化的主要标志，资本主义国家经济周期阶段的划分，应以工业生产下降或上升的基本趋势为主要标志。

工业生产总指数有年度、季度、月度之分。研究资本主义国家工业生产的长期变化趋势，宜采用年度指标。反之，研究资本主义国家经济的近期情况及其发展前景时，宜采用季度指数和月度指数。

全部工业生产是由许多部门工业生产构成的。在周期变化过程中，不同类别工业部门的生产动态是不同的，其上升、下降在时间先后和幅度大小上有所不同。在研究资本主义国家的经济情况时，不仅要看工业生产总指数，还要看类别工业生产指数。此外，构成资本主义工业生产的各个具体部门的地位是不同的，个别工业部门生产的变动会对整个工业生产以至整个国民经济产生较大的影响，在经济行情研究中也要注意这些部门的个别工业生产指数或指标。

例，以 1980 年工业生产为 100，美国从 1981 年至 1987 年的工业生产指数

如 表 6.3

表 6.3 美国工业生产指数

年份 指数	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
综 合	102	95	101	112	114	115	120
采矿业	104	97	92	99	97	89	89
制造业	102	94	102	114	117	119.9	124

资料来源：联合国《统计月报》，1988 年 5 月 8 日

资本主义国家的工业部门一般是根据订单进行生产的。订单数的增减，不仅能反映当前经济情况的好坏，还可预示今后一段时期内的经济情况。订单指标是具有预兆意义的指标之一。资本主义国家所发表的订单统计，一般有新收订单和未交货订单。新收订单的增减，反映着经济发展的趋势。经济处于危机和萧条阶段，市场情况恶化，商品销路不畅，工业部门接受的订单就会减少。在周期的复苏和高涨阶段，市场情况趋佳，商品开始畅销，工业部门接受的订单就会逐渐增加。企业为了扩大生产，就会增加固定资产投资，对机械设备部门提出的订单也会逐渐增多。未交货订单在周期变化过程中与新收订单的变化，基本是一致的。

工业部门接受新订单后不会当即安排生产，而生产过程，特别是机械部门的生产过程又需要一段时期，从接受新订单到完成交货要间隔一个交货期限。交货期限与经济情况直接相关。当经济处在危机和萧条阶段时，工业部门收到的新订单和未交货订单不断减少，交货期限就会缩短；当经济处在复苏和高涨阶段，新收订单不断增加，未交货订单也越积越多，交货期限就会变长。与交货期限相近的另一指标为保证生产期限，它指根据现有生产能力，工业部门按手头订单可以维持多长时间的生产。在复苏和高涨阶段，工业部门的手头订单越来越多，保证生产期限也越来越长。反之，在危机和萧条阶段，手头订单逐渐减少，保证生产期限也就越来越短。

3. 固定资产投资和建筑

生产资本按其周转特点，可分为固定资本和流动资本。固定资本主要是厂房和机器设备等，固定资本投资的增加，一般表明生产能力的扩大。

固定资本投资的动态与经济行情变化密切相关，因为固定资本的更新是经济危机周期性的物质基础。经济危机发生的年限和周期的长度，与固定资

本的平均使用期限密切相关。固定资本使用期限的长短，既决定于其物质磨损，也决定于其精神磨损。70年代以来资本主义经济周期缩短的趋势，就与固定资本使用周期的缩短有直接联系。

固定资本投资与周期变化的一般关系是：在危机和萧条阶段，固定资本投资缩减；在复苏和高涨阶段，固定资本投资增加。但是，在周期变化过程中，固定资本投资的变化同作为周期变化主要指标的工业生产的变化并非完全一致。在危机初期，固定资本投资往往并不下降，甚至还会上升一段时间，这是因为已投资的厂房机器设备仍须继续完成。

在主要资本主义国家的经济中，建筑业是一个较重要的部门，建筑价值在国民生产总值中占较大比重。建筑业作为一种综合性工业部门，其生产情况影响许多经济部门，对整个国民经济也有一定的影响。

资本主义国家的建筑业包括住宅建筑、工商业厂房建筑、社会基础设施和公共事业的建筑、国际设施建筑等。在上述各项建筑中，通常住宅建筑占主要部分。工商业厂房属于固定资本，厂房建筑的变化反映着固定资本投资的动态。经济周期对住宅建筑的影响很大，因为居民收入随经济周期的变化而变化，其对住宅的有支付能力的需求也随经济周期的变化而变化。

4. 就业和失业

就业和失业人数的统计，是劳动力资源的统计。劳动力指的是一定年龄以上能够从事经济活动的工资获得者和薪金雇佣人员，但不包括武装部队人员。

资本主义国家的就业人数，主要是按经济部门进行统计。在发达资本主义国家，非农业部门比农业部门远为重要，它包括许多商品生产部门和许多劳务生产部门，占就业人数的绝大部分。研究资本主义国家的经济行情时，应当主要看非农业部门就业人数的变化。

关于失业的统计（见表 6.4），除了失业总人数和主要部门失业人数的统计外，还有一个非常主要的相对指标，即失业率，它指失业人数占全部可就业劳动力的百分比。

表 6.4 主要发达资本主义国家失业人数和失业率

单位：千人%

年 份		1982	1983	1984	1985	1986	1987
美 国	失业人数	10678	10717	8539	8312	8237	7425
	失业率	7.6	9.7	9.6	7.5	7.0	6.2
日 本	失业人数	1360	1560	1610	1560	1670	1730
	失业率	2.4	2.6	2.7	2.6	2.8	2.9
联邦 德国	失业人数	1883.2	2258.2	2265.6	2304.0	2228.0	2232.5
	失业率	7.5	9.1	9.1	9.3	9.0	8.9
法 国	失业人数	2207.8	2067.5	2340.3	2458.4	2516.6	2621.7
	失业率	8.2	8.4	9.9	10.2	10.5	10.6

资料来源：《世界经济统计年鉴》，1988年

注：失业人数为千人

5. 国内贸易和商品库存

国内贸易反映商品在国内的流通情况，因而也反映国内经济活动的盛衰。国内贸易按贸易程序可分为批发贸易和零售贸易。美国的国内贸易统计，首先分为3大项目，即制造业销售额、批发商销售额和零售商销售额。在这3个大项目下，又各分为耐用品与非耐用品销售，往下还有更详细的分门别类的统计。英国所发表的零售贸易统计，有按当时价格计算的价值金额和价值指数，有按固定价格计算的物量指数，并且都有分门别类的项目。

国内贸易中，批发贸易对于经济周期的反映比零售贸易更为敏感，耐用品的零售贸易对经济周期的反映比非耐用品的零售贸易更为明显。

企业生产的商品一般不会立即全部通过流通领域进入个人或生产消费，总有一部分在一定时期内是作为生产和流通领域的储存。这种处在储存状态的商品叫作库存。

工业企业为了保证生产能连续进行，避免停工待料，一定要保持一定数量的原料、辅助材料。制成品的一部分在一定时期内也会处于库存之中。商业部门，包括批发商和零售商也必须保持一定数量的库存。总之，工商业保证持有数量一定的库存，是维持和扩大再生产，维持和扩大营业范围的一个重要条件，是争夺市场和争取高额利润的一个重要条件。库存数量的显著增加或显著减少与市场情况的好坏和经济情况的好坏有直接关系。库存指标是研究资本主义国家经济状况的一个重要指标。

70年代以来，资本主义国家通货膨胀越来越严重，危机时期物价仍然继续上涨。这样，以当时价格表示的年度库存价值，就表现不出危机时期库存变化的特点。此时，采用以固定价格计算的库存价值，并且采用季度数值，才能比较清楚地看出整个周期过程，特别是危机阶段库存变化的规律和特点。

按部门分析，制造业和批发业库存变化对周期的反映，要比零售业库存变化更明显一些。在制造业库存中，如按加工阶段区分为原材料库存、加工品库存和制成品库存，则原材料库存对周期变化的反映比加工品和制成品要更明显一些。

库存积压和库存增加是生产过剩的直接表现。但是，一定数量的库存是保证销售的必要条件。库存是否过多，不能光从库存的绝对额来考察。由于库存是按价值统计的，在通货膨胀比较严重、物价不断上涨的情况下，库存价值的变动，不能完全反映实际库存量的变动。因此，存货是否过多还要从存货和销售的比例来考察。

6. 综合商品价格和股票价格

综合商品价格不同于具体商品的价格，它是众多商品价格的平均水平。综合商品价格能够反映商品变化的一般趋势，它只能用指数来表示，即以萧条的价格水平为100，其他年份的价格水平与之相比，上涨或下跌了若干。

综合商品价格指数是研究资本主义经济行情的重要指标。因为，第一，综合价格变化的反映虽不明显，但从价格变化的幅度来看，也能看出它与周期变化的关联；第二，综合物价指数除总指数外，还有分类分目指数，从分类分目指数中，往往能看出资本主义经济的某些具有实质性意义的问题。资本主义国家的综合商品价格指数有批发价格指数、零售价格指数和反映国际市场价格变化趋势的世界商品价格指数。

批发物价指数，在美国称作生产者价格指数，它是表示批发贸易市场上

价格变化趋势的指数。批发贸易是生产商之间、生产商与零售商之间的贸易，是商品流通过程初级阶段的贸易。就同一时期和同一种商品来说，生产商卖给零售商的价格一般比零售商卖给消费者的价格要低些。批发物价总指数并不包括所有的商品，而只包括比较重要的有代表性的那些商品，少则几十种，多则成百上千种。二战以前，物价变化与周期变化的关系很明显；战后，由于垄断因素加强和通货膨胀持续发展，批发物价的变化仍与周期变化相关，但不如战前那样明显。此外，利用不同类型商品批发价格指数，可以说明不同问题。例如，在经济危机时期，商品的批发价格若下跌，原材料和农产品的价格下跌幅度一般要大于工业品；或者在前者下跌的同时，后者并不下跌，甚至可能继续上涨。这就说明，经济危机时期，工业品和农业原材料产品之间的价格剪刀差扩大了，价格剪刀差的扩大，更加不利于比较分散的农产品和原料产品的生产者。

零售价格指数是零售商向消费者出售商品和劳务的价格的平均水平，也称作消费者价格指数。零售价格指数在内容上与批发价格指数不同，首先，它所涉及的，除消费品外还有劳务；其次，它所涉及的商品和劳务主要与广大人民生活有关。零售价格指数，除总指数外，还有分类分目指数。战后，由于垄断加强，通货膨胀持续发展，资本主义国家的零售物价指数比批发物价指数更难反映周期的变化。但它用以反映通货膨胀情况和人民生活状况的变化，则有重要意义。

世界商品价格指数是反映国际市场价格水平的指标。但实际上并没有可以利用的、真正反映国际市场价格水平的综合指数。因为各种工业品品种规格非常复杂，同一种商品各国的出口价格并不一样，因而很难编制出能反映世界范围内商品市场价格水平变化的指数。现在能够利用的世界商品价格指数，实际上只是反映国际市场上那些重要的初级产品的综合价格指数。这些产品在国际上都有公开市场，而且大都有交易所，经常有价格报道。这些产品大都是未加工或加工程度较低的原材料性商品，受资本主义国家经济波动的影响大，而且能够在公开市场上随时反映出来，所以被称为“敏感性商品”。

目前通用的世界商品价格指数有美国的道-琼斯指数、英国的金融时报指数、路透社指数、经济学家指数、香港的恒生指数。此外，联合国和国际货币基金组织也编制这种指数。

在国际市场上，周期变化对物价变化的影响非常明显。一般来说，原料性商品价格对周期变化的反映比工业品要敏感些，这是因为原料加工成工业品需要一段时间，原料价格的变化不会立即反映到制成品上。更重要的是，原材料商品主要是发展中国家生产的初级商品，工业制成品则主要是发达资本主义国家生产的商品。在经济危机时期，发达资本主义国家出口的工业制成品，由于垄断程度较高，能够维持其制成品的相对较高的价格；而第三世界国家出口的初级产品，由于需求减少，价格往往剧烈下降。

股票是其持有者向股份公司投资入股并借以取得股息收入的凭证。股票可以在证券市场上买卖，其市场价格频繁波动，有时波动很剧烈，这与有关国家的经济情况很有关系，因而是反映经济情况的很敏感的一种指标。

世界 8 大股票市场依次是东京、纽约、伦敦、大阪、法兰克福、杜塞尔多夫、芝加哥和巴黎（按 1987 年股票交易额排列）。研究股票市场动态一般用综合性股票价格指标，其中比较著名的有美国道-琼斯股票指数、标准普尔综合指数、纽约股票交易所普通股票价格指数等（见表 6.5）。

表 6.5 美国股票价格变动

年份	1980	1982	1985	1986	1987
股票指数					
纽约股票交易所指数	68.10	68.93	108.09	136.00	161.70
道-琼斯工业股票平均指数	891.41	884.36	1328.23	1792.76	2275.99
标准普尔综合指数	118.78	119.71	186.84	236.34	286.83

资料来源：美国《经济指标》，1988年6月

7. 对外贸易和国际收支

对外贸易指标是研究资本主义国家经济情况和各国经济关系的一个重要指标。主要资本主义国家都是对外贸易比较发达的国家，进出口贸易占其国民生产总值的比重较大，它们的工业制成品要寻求出口，所需的工矿原料要依靠进口。因此，研究一国经济行情时必须研究它的对外贸易；研究整个资本主义世界各国之间的经济关系时，必须研究资本主义世界的国际贸易。

对外贸易指标主要有对外贸易额和对外贸易量。对外贸易额即对外贸易价值，是以金额表示的对外贸易。对外贸易统计除进出口贸易总额统计外，还有按地区、国别和商品组类以至主要具体商品的对外贸易统计。对外贸易额经常受到价格变动的影响，因而不能确切地反映一国对外贸易的实际规模。所以在实际工作中，往往要以固定年份为基期计算的进口或出口价格指数去除当时的进口额或出口额的方法，得到相当于按不变价格计算的进口额或出口额。用这种方法计算出来的对外贸易额已经剔除了价格变动的影响，称为对外贸易量。

从整体上看，国际贸易的变化反映了世界经济的变化。当主要资本主义国家的经济处于复苏或高涨阶段时，生产发展，国际贸易也随之发展；当其经济处于危机和萧条阶段时，生产缩减，国际贸易也随之缩减。发生世界性经济危机时国际贸易会缩减，当个别或少数国家发生经济危机时，国际贸易一般不会缩减。国际贸易的变化，作为反映周期变化的标志来说，是一个比较迟缓的指标。当危机已经开始，工业生产已经下降时，对外贸易不会很快下降，因为国际贸易的买卖合同从签订到交货，一般要经历一段较长的时间，即使危机已经开始，新的订货虽已减少，但过去签订的合同仍要执行，所以对外贸易不会很快减少，甚至可能继续增加。反之，当周期向复苏过渡时，虽然新签订的合同在增加，对外贸易却不会很快增加。即使是世界经济危机，各国危机的起止时间并不一致，对国际贸易的影响也不一致。

资本主义国家对外收支情况的变化，既与国内经济情况有关，又与其他国家经济情况相联系。它是反映国内经济情况变化的指标，更是反映对外经济关系变化的指标。当前，研究资本主义国家的经济、贸易、金融问题时，不能不研究其国际收支问题，因为它们之间存在着密切的联系，彼此相互影响。

各国在一定时期对外收支的变化情况，可从其官方发表的对外收支平衡表中大致看出。一国的对外收支，主要分为经常性项目和资本项目两大项。经常性项目又分为商品、劳务和转移等项目，资本项目又分为长期资本和短期资本。

世界两大贸易大国美国和日本的国际收支情况分别见表 6.6 和表 6.7。

表 6.6 日本国际收支

单位：万亿日元

1988 年	1989 年	1990 年	1991 年
- 289.8	- 332.9	- 72.3	76.7

资料来源：日本总理府《日本统计月报》，1992 年 12 月

表 6.7 美国国际收支

单位：亿美元

1981 年	1985 年	1990 年	1991 年	1992 年
50	- 1217	- 1904	- 37	- 624

资料来源：美国《经济指标》，1993 年 4 月

各国之间的经济联系广泛而复杂，这必然会在各国的国际收支上得到反映。当前世界市场竞争剧烈，贸易保护主义盛行，货币金融制度混乱，外汇汇率起伏不定，“硬币”和“软币”交替变化，都与各国国际收支状况和相对变化直接相关。当一个国家的国际收支处于逆境时，它就会在国际经济领域内采取措施，以改善自己的不利处境。而这些措施又会加剧各国在世界经济、贸易和金融领域内的矛盾。因此，研究资本主义国际经济、贸易和货币金融问题时，不能不研究国际收支问题。在研究个别国家的国内经济情况时，也要研究它的国际收支情况，因为国内经济的发展变化，同它的国际收支的发展变化相互影响。研究资本主义国家的国际收支情况时，不仅应注意其全部国际收支情况，还应分析国际收支中主要项目的情况，这有助于掌握全部国际收支发生变化的原因。

世界商品市场指标分析

商品市场行情是指个别生产部门再生产的具体发展过程。各种商品行情的变化，虽然要受经济行情和整个社会再生产的制约，但它们也有自己固有的不同于其他商品的规律和特点。从对经济行情的研究推进到对商品市场行情的研究，是行情分析为国际经贸业务服务的进一步具体化。

世界商品市场受各国经济情况及其对外经贸政策的影响。国与国之间的商品运动是受到限制的，一个国家生产的某些商品根本不能进入国际商品流通领域。此外，国际商品市场有其独特的价格体系，它与各国的国内价格体系有很大的差别。所有这些都决定了国际商品市场行情研究比某个具体国家国内市场行情研究更为复杂。

世界商品市场行情研究的任务，是对所经营的进出口商品的市场行情进行调查研究，掌握其发展变化的规律和特点，其中最主要的是世界商品市场供求变化规律和世界市场价格的变化规律，并在此基础上分析商品市场行情的当前情况及预测未来发展趋势。如何扩大我国出口商品的销路，包括进入新的市场、巩固和拓展原有市场，怎样选择有利的出口与进口贸易时机，国际竞争条件的变化，新技术和新生产方式以及消费习惯与方式的变化等对世界市场供给与需求的影响，可能对我国进出口贸易提供哪些机会和带来哪些威胁，诸如此类，都要求我们对世界商品市场行情作出正确的分析和预测。

1. 商品供求的一般规律和特点

商品的供给，是指在一定的价格水平上，销售者向市场出售和准备出售

的商品的数量。商品的需求，是指在一定的价格水平上，购买者从市场购入和准备购入的商品的数量。一定时期某种商品的供求关系，就是这一时期内这种商品供给数量和需求数量的相对关系，即供过于求、供求平衡或供不应求的关系，应当指出，一定时期商品的供求关系和市场价格是密切联系的。在一定价格水平上，商品的供过于求会因价格的下降而变为供求大致平衡，甚至变为供不应求，滞销会变为比较好销，甚至变为畅销。同样，在一定的价格水平上，商品的供不应求会因价格的上涨而变为供求大致平衡，甚至变为供过于求，畅销会变为销售情况一般，甚至变为滞销。

商品市场的供求关系，一方面是指供给和需求在数量上的对比关系，即供过于求，供求平衡或供不应求的关系；另一方面是指供给和需求通过价格机制而互相适应的关系。在市场经济条件下，价值规律对生产起着自发的调节作用，这种作用是通过市场的供求关系和价格变化来实现的。当某种商品的供给超过需求时，价格就会低于价值，生产者觉得无利可图，就会缩减生产，生产要素（资金、劳动力）就会转向其他供不应求的商品生产部门，于是这种商品就会由供过于求逐渐变为供求平衡，甚至供不应求，市场价格也就随之由低于价值逐渐为等于价值，甚至高于价值。当某一商品的供给小于需求时，价格就会高于价值，生产者觉得有利可图，就会增加生产，其他供过于求的商品生产部门的生产要素就会流入这一部门，于是这种商品就会由供不应求逐渐变为供求平衡，甚至供过于求，市场价格也就随之由高于价值逐渐变为等于价值，甚至低于价值。由此可见，商品供给与需求不是彼此孤立地发生变化，而是相互适应地进行变动的。从市场价格对供求关系的作用来看，商品供给规律可以描述为：在其他条件不变的情况下，如果商品的价格下降，供给量将减少；如果商品的价格上升，供给量将增加。

不同的商品有不同的特点，因而不同商品的供给和需求也有其不同的特点。

供给量是指可供消费的商品数量。对一个国家来讲，供给量包括国内生产量、上期期末库存量和进口量，即：

$$\text{供给量} = \text{国内生产量} + \text{上期期末库存量} + \text{进口量}$$

对国际市场来讲，供给量是各国可供出口量之和。由于生产是供给的基础，只有生产大幅度变动，才会造成供给大幅度波动，而生产要受到科技水平、生产周期、自然条件、资金和时间等各种因素的制约。因此，供给量在短期内通常是不会大幅度增加或减少的。

需求量是为满足商品消费所需的商品数量。对一个国家来讲，需求量包括国内的消费量、出口量和库存量，即：

$$\text{需求量} = \text{国内消费量} + \text{出口量} + \text{库存量}$$

由于国内消费量、出口量和库存量受到各种因素的影响经常变动，因而需求量也是不断变化的。例如，消费风尚的变化、国际市场的波动、政府政策的改变等，都会影响需求量的变化。由于供给与需求不断变化，由此而决定的市场价格也就经常发生变化，不是供过于求，价格下降，就是供不应求，价格上升，供求一致的情况很少发生。

供求与价格之间的动态变化关系可以用供给价格弹性和需求价格弹性加以定量的描述。

所谓需求价格弹性是指需求量对价格变动反映的灵敏程度，它可以用需求价格弹性系数来表示。需求价格弹性系数是需求量变动的百分比与引起这

种需求量变动的价格变动的比值，用公式来表示即：

$$E_d = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

式中， E_d 为需求的价格弹性， P 为原来的价格， ΔP 为价格的变动量， Q 为原来的需求量， ΔQ 为需求的变动量。

在上述公式中，由于需求量与价格通常按相反的方向变动，所以计算出来的需求价格弹性系数为负值。为了使用上的便利，人们往往取其绝对值，使弹性为正值。需求价格弹性有大小之分，一般以其绝对值大于 1、小于 1 或等于 1 来表示。如果需求量变动的幅度大于价格变动的幅度。即 $|E_d| > 1$ ，就称需求价格弹性大或需求富于弹性；如果需求量变动的幅度小于价格变动的幅度，即 $|E_d| < 1$ ，就称需求价格弹性小或需求缺乏弹性；如果需求量变动的幅度与价格变动的幅度相同，即 $|E_d| = 1$ ，则称为单位弹性。一般来说，生活必需品的需求价格弹性小，而奢侈品的需求价格弹性大，经常使用的商品需求价格弹性小，存在替代产品的需求价格弹性大，无替代品的商品需求价格弹性小。了解商品需求价格弹性的大小，对制订商品价格有很重要的意义。需求价格弹性大的商品，适当降价可以扩大销售额，提高经济效益；需求价格弹性小的商品，适当提价可以在不失市场的情况下扩大销售额，也能提高经济效益。世界市场上，大多数商品的需求价格弹性都比较大，因为许多商品都存在性能相近的替代商品。具有相同使用效能的其他商品的市场供求情况对某种具体商品的供求关系会产生很大影响。互为替代的两种或几种商品间，其中某种商品的价格有所变化时，就会造成对该商品需求的较大变化，可以用需求交叉弹性反映互替商品间的这种关系。

$$\begin{aligned} &= \frac{\Delta Q_1/Q_1}{\Delta P_2/P_2} \\ &= \frac{\Delta Q_1}{\Delta P_2} \cdot \frac{P_2}{Q_1} \end{aligned}$$

式中， Q_1 、 ΔQ_1 为甲商品间的需求量及其变动量， P_2 、 ΔP_2 为乙商品的价格及其变动量。甲乙两种商品间的替代性越大，需求交叉弹性越大；二者之间的替代性越小，交叉弹性越小。

与需求价格弹性相类似的另一种需求弹性是需求收入弹性，即需求量对收入变动的反应程度。

$$\begin{aligned} \text{需求收入弹性} &= \frac{\text{需求量的变动率}}{\text{收入的变动率}} \\ &= \frac{\Delta Q/Q}{\Delta M/M} \\ &= \frac{\Delta Q}{\Delta M} \cdot \frac{M}{Q} \end{aligned}$$

式中 M 和 ΔM 分别为收入和收入的变动量。生活必需品需求收入弹性一般较小，奢侈品需求收入弹性一般较大。一般情况下，当消费者收入增加时，所增加的收入中用于购买生活必需品的支出所占比重将会减少，而用于购买奢侈品的支出所占比重将会增加。

供给价格弹性指供给量对价格变动反映的灵敏程度，可用供给价格弹性

系数来表示。供给价格弹性系数是供给量变动的百分比与价格变动的百分比的比值。用公式表示即为：

$$E_s = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$
$$= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

式中 Q 、 Q 分别为供给量及其变动量， P 、 P 分别为价格及其变动量。供给价格弹性也有大小之分。当 $E_s > 1$ 时，称供给价格弹性大或供给富有弹性；当 $E_s < 1$ 时，称供给弹性小或供给缺乏弹性。在一般情况下，日用工业品的供给价格弹性较大，生产周期长的复杂机器设备以及受自然条件限制的农产品等供给价格弹性较小。国际市场上许多商品供给的价格弹性小于 1，因此，只要其供给有稍许变动，其价格的变动就会很大，同时，也只有较强烈的价格波动才会改变商品的供给量。研究供给弹性，对国际经贸活动同样具有重要意义。从出口方面讲，那些供给价格弹性较大的商品，如果市场情况看好，我们就应该尽快增加生产，扩大出口，并争取好价。从进口方面讲，那些供给价格弹性较小的商品，如果生产过剩，我们就可以争取以较低的价格增加进口。

总的来说，商品的供给和需求是互相适应地发生变化的，但是，不同的商品其供给对需求适应的过程往往是不同的。有些商品的供给比较容易适应需求的变化，有些商品的供给就难于适应需求的变化。供给比较容易适应需求变化的商品，一般地说，它的价格涨跌的持续时间比较短，涨跌幅度比较小；而供给难于适应需求变化的商品，它的价格涨跌的持续时间比较长，涨跌的幅度比较大。

2. 世界商品市场价格变动的基本规律

价格是行情变动的重要表现和重要指标。正确分析和预测价格变动，是决定何时进口，从何国进口，或何时出口等问题的重要依据。实践证明，只有深入研究价格的变动及其趋势，才能够抓住有利的销售时机或购买时机，提高国际贸易活动的效益。因此，价格的分析和预测，是商品市场行情分析的重点。

商品价格是商品价值的货币表现，商品价值是指凝集在商品中的无差别的人类劳动，是由社会劳动量决定的。商品价格的变化是以其价值为基础的。在国际市场上，凡是新出现的商品，由于批量小，花费的社会必要劳动时间长，价格比较昂贵。随着生产率的提高，生产规模的扩大，商品成本下降，商品价值降低，价格就比较低了。虽然生产率的提高引起价值降低，是促使价格下降的一个重要因素，但也应看到，战后垄断和通货膨胀的发展对价格变动也有很大影响，价格对价值的适应过程，并不是在任何情况下都相一致。一般来说，只有在经济危机和萧条阶段或存在有力的竞争对手时，垄断组织才会被迫降低价格，使之适应价值水平。在经济复苏和高涨阶段，即使生产技术有了很大改进，商品价值大幅度降低，垄断组织也不会很快降低价格。

价值规律在国际市场上的作用，具有两个与国内显著不同的特点：一是国际市场上商品的价值，不是取决于某个国家商品生产所需的必要劳动时间，而是取决于进入国际市场的所有国家商品生产所需的必要劳动时间；二是一个国家对国际市场的垄断，可以使其价格长期保持在价值以上，从而

获得超额利润。国际市场价格是国际价值的货币表现，国际价值是由国际劳动的平均单位决定的，在国际市场上，国际劳动的平均单位是衡量各国商品价值大小的统一国际尺度单位。在国际市场上，商品的价值通过市场交易转化为价格。各国生产发展水平和物质、技术条件不同，劳动生产率也随之不同。劳动生产率的差异，形成各国产品价格的差异。在国际交换中，劳动生产率高的国家处于有利条件，以较少的劳动换回较多的劳动。反之，劳动生产率低的国家，在同一交换中以较多的劳动只换回较少的劳动。

在国际市场上，价值规律是通过国际价格围绕国际价值上下波动实现的，而国际价格围绕国际价值波动的幅度，是通过供求关系和买卖双方的竞争来决定的。当市场上的商品供不应求时，价格上涨；供过于求时，价格下跌。

3. 影响世界商品市场价格变动的因素

影响国际市场价格变动的因素很多，这里主要介绍供求关系的变动、通货膨胀、垄断和竞争等一些因素。

价格是由价值决定的，但并非二者总是一致的，只有当供求完全一致时二者才会相等。在国际市场上，供给与需求经常不一致。所以商品的国际价格与国际价值经常不相等。这就是供求关系变动对价格的影响。

商品价格是其价值的货币表现，因此价格变动除了取决于商品价值外，还依赖于货币的价值。在金本位条件下，商品价格既可以在商品价值发生变化的影响下上升或下降，也可以在黄金价值变化的影响下上升或下降。战后，资本主义国家流通的是纸币，而且在布雷顿森林体系崩溃后不能兑换成黄金。在纸币流通条件下，如果纸币发行量超过商品流通所需要的黄金量，货币就会贬值，物价就会上涨。战后各国都采取了通货膨胀政策，致使货币贬值，引起国内物价的上涨。各国国内物价的上涨必然在国际贸易领域有所反映，引起国际市场价格的上漲。

表 6.8 反映的就是美国从 1980 年到 1987 年的通货膨胀情况。

表 6.8 通货膨胀率

按消费物价指数计算	1980	1982	1985	1986	1987
年平均增长率%	12.5	3.8	3.8	1.1	4.4

资料来源：美国《经济指标》，1988 年 9 月

国际市场上的垄断价格有两种类型：一种是垄断高价，另一种是垄断低价。垄断组织垄断了国际市场之后，往往按大大高于商品价值的价格销售工业品，这就是垄断高价；另一方面垄断组织如果控制了某种商品的买方市场，它又可以大大低于商品价值的价格收购不发达国家的产品，这就是垄断低价。垄断资本操纵国际市场价格的手段是多种多样的。当某一垄断组织控制了某些商品的大部分的生产 and 贸易时，就可以直接确定市场的垄断价格。但这种情况并不多见。在多数商品的国际市场上，总是有若干个垄断组织进行激烈竞争。为了攫取高额利润，它们往往彼此联合，签订瓜分销售市场、规定生产数量、确定统一价格的协定，即组成所谓的卡特尔（Cartel）。垄断组织操纵垄断高价的另一个手段，是在出现生产过剩时，用限制生产的方法维持垄断高价。在国际市场上，非垄断性或垄断性程度较低的商品价格受供求关系变化的影响而经常波动，而垄断性商品的价格则比较稳定，甚至在需

求下降时，价格仍可回升，这是垄断资本借助缩减生产规模来维持高价的结果。垄断组织还可以收买各种专利权，阻碍竞争对手获得先进技术等手段，保持垄断高价。此外，垄断组织还用抛售囤积物资的方法，操纵原料的国际市场价格。

需要指出的是，垄断价格也并非可以随意提高或压低。垄断在某种程度和某种形式上，也常常受到竞争的压力。垄断资本在国际市场上占据主导地位，对国际市场价格的形成和变动发生重大影响，但竞争对国际市场价格也发挥着重要影响。垄断之所以不能消除竞争，根本原因在于资本主义对生产资料的私人占有制和国际经济中存在着相互对立的经济集团和国家，在于垄断高价和高额利润本身提供了剧烈竞争的条件，没有竞争，资本主义国家的科学技术就得不到迅速发展，劳动生产率就得不到提高。竞争也是资本主义市场机制发挥作用的枢纽，市场供给量和需求量之间的矛盾，最终要通过竞争解决。影响价格变化的竞争主要有3种：卖主之间的竞争、买主之间的竞争、买主与卖主之间的竞争。卖主之间的竞争会导致商品价格下跌，买主之间的竞争会提高商品价格，买主与卖主之间竞争的结果要看买卖双方力量对比的情况。代用品的竞争也是打破垄断价格的重要因素。垄断高价刺激代用品的出现及其应用。代用品与被替代品之间的竞争会导致价格相对降低。国际市场上竞争的形式有两种，即价格竞争和非价格竞争。价格竞争的主要形式是低价格倾销和价格战。非价格竞争指在商品品种、质量、提供贷款、交货期和广告宣传等方面进行的竞争。目前，在国际市场竞争中，非价格竞争的地位和作用在日益提高。

除上述各种因素外，国际商品的协定、原材料生产国组织和各国政府采取的政策措施以及投机活动等，对国际市场价格的变动也有较大影响。例如，发展中国家为了争取初级产品公平合理的价格，改变不利的贸易地位，与发达国家签订国际商品协定或是建立原材料生产国组织，都对国际市场价格产生了很大影响。投机行为虽然不是商品的实际需要者和实际供应者的行为，但它能够在一定时期内对某些商品市场提供额外需求和供应，因此在一定条件下能影响市场价格。此外，工人罢工、自然灾害、政治事件、战争等因素对价格的影响虽难以预料，但也应给予注意。

4. 世界市场商品价格的主要种类

前面，我们只是一般性地谈到商品价格，并假定在某一特定时间、特定地点，某种特定商品只具有一个价格。实际上，国际市场价格种类繁多，随商品、市场、交易方式的不同，同一商品可能同时具有几种价格，这些价格在数量上总存在一定差异。目前，在国际经贸实务中比较重要的国际市场价格主要有成交价格、现货价格和期货价格、开盘价格和收盘价格、拍卖价格、开标价格、参考价格。

成交价格指买卖双方达成交易的实际价格。它能够迅速而确切地反映国际市场的价格动态和水平，是一种最重要的行情指标，但是通常只有买主和卖主知道，仅个别交易在报刊上有所透露。这种价格，除了反映成交时的国际市场行情外，有时还反映着某些特别的条件，如价格的高低和成交额的大小、商品品质的好坏、支付条件以及买主与卖主间的业务关系等。通常，成交价格与成交额的大小、业务关系的长短成反比例，与商品品质成正比例。

现货价格是指现货交易的成交价格。进行现货交易时，一旦成交，卖主就应即时交货。期货价格是指期货交易的成交价格。期货交易是双方约定一

定日期后交货。目前，交易所盛行期货合同交易。期货合同交易是由各商品交易所分别制订标准合同，规定统一的品质要求、品质增减价办法和其他交易条件。根据这种期货合同进行交易时，买卖双方只需要在规定的交易时间内，商定价格、交货期和合同批数即可。期货合同到期时并不一定要实际交割货物。只要在期货交易所，期货合同列期前。交易者做一笔方向相反、交割月份和数量相等的相同合同的期货交易，交易者就可解除他实际履行合同的义务。期货合同价格反映着人们对未来商品价格的预期。通常在国际市场上，价格趋涨时，期货价格高于现货价格；价格趋跌时，期货价格低于现货价格。

开盘价格是指商品交易所每天开业后，首次成交的价格。收盘价格是指商品交易所在每天营业结束前，最后一笔的成交价格。

拍卖是国际市场上商品交易的一种方式，它是由经营拍卖业务的拍卖行接受货主的委托，在规定的的时间和场所，按照一定的章程和规则，以公开叫价的方式，把货物卖给出价最高的买主的一种贸易方式。拍卖价格也是一种实际成交价，并且是现货成交价，不附带什么特别条件，能反映某些商品市场行情的变化和水平。

开标价格是由于招标和投标的行为而产生的一种价格。招标是指招标人（买方）在规定时间、地点，发出招标公告或招标单，提出准备买进商品的品种、数量和有关买卖条件、邀请卖方投标的行为。投标是指投标人应招标人的邀请，根据招标公告或招标单的规定条件，在规定投标的时间内向招标人递盘的行为。开标是指招标人在指定日期、时间和地点将寄来的投标书中所列的标价和提出的交易条件进行比较，然后，择优选定中标人。中标人的价格即为开标价格。

参考价格是指经常在各种期刊和批发价格表上公布的价格。其特点是虚伪性大，通常不能真实反映行情的变化，只能起参考作用，实际成交价格等于参考价格减去折扣或加上加价。所以，只有在成交中根据行情变化对参考价格减去折扣或加上加价后，才能得出实际成交价格的水平。

5. 商品市场行情分析

不同的商品在供给、需求和供求关系方面的发展变化，之所以有不同的规律和特点，是因为不同的商品有不同的自然社会属性，以及在生产、消费和流通方面存在着不同的自然社会条件。商品本身的属性和再生产的条件会随着生产技术因素的变化而变化，于是这种商品供给与需求的规律性也会发生变化。影响商品供给、需求和供求关系变化的主要因素，除前面阐述的价格变化这一因素外，还有商品的自然属性和用途、商品的生产、商品的消费和商品的国际贸易。

各种商品有不同的属性，因而有不同的使用价值。商品的不同用途，使它们的需求变化有不同的规律。研究一种商品的市场行情，首先必须了解该商品的自然属性和用途，掌握有关这种商品的商品学知识。有的商品有多种用途，其需求关系就比较复杂，而同一种商品的不同品种、规格，由于用途的差异，其需求变化也就不完全相同。从商品的社会属性来区分商品的用途，可看出不同商品需求变化的不同规律，社会产品按社会属性可分为两大类，即生产资料和消费资料。消费资料需求的波动幅度比生产资料小。在生产资料中，机器设备需求的波动幅度大于原料需求的波动。在生活资料中，发展品和享受品比必需品需求波动幅度大。此外，由于科技进步、生产条件变化，

一些商品的用途扩大，各种新产品层出不穷，一些老产品被淘汰或用途缩小，这使得商品需求变化更为复杂。

商品的生产是其供给的基础。商品生产不足，市场就会出现供不应求；反之，生产过剩又会出现供过于求。因此，要研究商品市场行情，掌握商品供给波动的规律性，就必须了解商品生产的基本情况。所谓商品生产的基本情况，是指商品生产的历史发展趋势、产量的变化和原因、主要生产国家及其占世界产量的比重等。商品的生产周期不同，其供给适应需求变化的能力也不一样。生产周期长，生产变动比较小，供给适应需求的能力小；生产周期短，生产变动比较大，供给适应需求的能力大。商品生产的季节性也会降低供给适应需求的能力。生产的垄断程度对商品的供给有很大影响，垄断程度越高，商品供给适应需求变化的能力也越强，因为垄断组织可以人为地控制生产，根据市场的需求扩大或减少它的供应。生产技术条件的变化，能够迅速改变商品的供给状况，这是因为生产技术的改进不仅能够提高商品的生产率，而且能提高其质量，并加速商品的不断更新换代，此外，科技进步会促使替代产品的出现，从而在不同程度上限制了有关商品的生产 and 供给。生产技术的进步，在某种程度上也可以改变自然条件，突破季节性的限制。各国政府采取的种种不同措施，如补贴、减免税、加速折旧、投资优惠、国家购买等，对商品的生产也有很大影响。

商品的消费是需求的基础，某种商品在消费方面的变化，必然引起对这种商品需求的变化，要对商品市场进行研究，首先要了解这种商品消费的历史发展趋势、历年消费率、主要消费国家及其占世界消费量的比重等基本情况。各种商品在消费方面有各自的特点，从而使其需求变化具有不同的规律，商品的消费特点主要表现在消费周期、消费季节性、垄断性、消费结构等几个方面。商品的消费周期是指商品从开始消费到消费完毕的时间。各种商品的消费周期是不同的，对需求变动的影响也不同。消费周期长的商品，更新的弹性大，需求波动幅度大；消费周期短的商品，必须随时更新，需求波动幅度就小。消费周期的长短。除了决定于它本身的自然的寿命外，还受科技进步的影响。商品消费的季节性使销售出现淡季和旺季的差异，这种季节性有的是由于气候因素，有的是由于社会风俗习惯造成的。垄断对商品需求也有很大影响，商品消费部门的垄断程度越高，这种商品需求的波动幅度越大，因为垄断程度高的生产部门能根据市场情况而大量增加或缩减生产。消费结构是指个人可支配收入中用于衣、食、住、行、用和文娱等各方面支出的相对比重。消费结构一般随着收入的增加而变化。

商品的国际贸易，就是商品的出口与进口。商品的出口与进口，直接关系到商品在国际市场上的供给与需求。对国际市场上商品供求关系发生直接影响的是世界可供出口量和世界需要进口量。研究商品的国际贸易，主要应了解和掌握以下几方面的情况：一是商品国际贸易的历史发展趋势，这有助于我们认识这种商品市场供求发展变化的某种规律，并有助于估计其长远发展前景。二是该商品主要的出口国和进口国。只有那些出口多或进口多的国家，才对国际市场的供给和需求带来较大的影响。研究主要出口国出口商品在国内生产中的比重和主要进口国进口商品在国内消费中的比重，则有助于了解商品供求变化的特点。三是要了解国际贸易商品结构的变化。

三、国际市场行情预测

国际市场行情预测，是指根据来自国际市场调查的信息资料，运用各种预测方法，依一定程序对国际市场商品的供求发展趋势以及与之相关联的各种因素，进行分析、计算、推测和判断，进而为从事国际经营的企业确定经营战略和策略，为其制定各类经营计划提供可靠的依据，同时，也可以为各国政府和贸易部门制定对外经济贸易政策、法规提供决策依据。

国际市场行情预测的性质和特点

预测是一门综合性学科，它涉及的范围有理论经济、统计学、经济计量学、数理经济学以及心理学、社会学和未来学等学科。不但包括理论分析、行为研究、意见测验等凭逻辑推理及经验观察的定性判断预测法，而且包括时间序列分析、回归与相关分析以及产业关联分析等运用数理经济统计技术的定量预测法；不但有将经济理论、数学计算和统计验证融于一体的各种形式的经济计量模型，还有经验、技巧、预感和直觉参与其中的预测技术。

预测是科学和艺术的结合。首先，就理论而言，预测必须有科学的理论基础，要从事物内在的必然联系去掌握其规律。

但是，具体历史条件下的经济现象有一些靠现有的理论是无法加以解释的，其变动的意义只有经过一定时间才能被充分认识。在此情况下，预测在很大程度上是靠经验、技巧、观察能力和对未来的远见卓识作出的。其次，就方法而言，科学的预测方法应注重事实，有客观依据，同时要适应特殊的预测场合。但在很多场合，由于资料较少，或者是由于信息错综复杂、情况变化不定，或者仅仅是因为条件不具备，只能根据经验作出主观判断。这种主观判断不可避免地掺有艺术成分。即使是完整性与适应性较强的经济计量模型，也在一定程度上有赖于主观判断，如变量的选择，资料的搜集与加工以及计算机投入等。这些主观因素也构成预测的艺术成分。再次，作为科学的预测，各种预测方法得出的结论应相同或大致相近，但这种情况在实践中极为罕见。没有一种方法可以完全适应各种不同的预测场合，没有任何一个固定的模型能长久适用于经常变化的情况，因此，要根据场合选择预测方法，而选择总存在主观因素，这就构成预测的艺术成分。

预测应是科学与艺术的有机结合，应有效地将主观预测与客观预测结合起来，既有定量模型，又有定性判断；既有专家的理论考察，又有实践者的经验观测。根据预测场合的需要，按严格规格选用预测方法，做到各种不同的方法有机地配合运用。

预测的上述性质决定了预测具有误差性、区间预测、可检验性等特点。

预测是在理论考察和经验观测的基础上，掌握事物过去的演变规律并考虑到可能的变化来推断未来发展趋势。人们对未来的预测不可能与未来的实际完全相符，总会出现一定的误差。影响预测准确程度的因素有很多。预测对象及范围所及会产生不同精确程序的预测结果。一般来说，总量或总类预测会有较高的准确性，个量或个别项目的预测准确程度相对较低。时间因素也会影响到预期的准确程度。预测期限越短，越接近现在，预测的精确程度越高；反之，预测期限越长，越远离现在，预测的精确程度越差。预测信息的质量对预测结果的精确度有很大影响。预测信息是指搜集到的原始资料，经过加工整理的可作预测投入的资料。预测信息不及时、不充分或不确切时，造成的误差会偏大。搜集资料的方法不适当、整理加工能力较差都会使预测信息不确切。预测方法与技术也会对误差产生影响，预测方法选

择不当或运用不熟练，都会使预测误差偏大。

由于预测总存在一定偏差，因此客观的预测应是区间预测，而不应是点预测。使预测值处于一个可以认识的范围内，可以使预测具有可检验性。实际值处于指定的范围内，预测是正确的；实际值在指定范围之外，预测则是错误的。但是，如果给出的范围太宽，预测又会失去实际意义。预测是否有用，取决于能否为制定决策提供客观依据。

预测的可检验性表现在对区间预测的结果，可以运用统计上的置信区间的计算，或是概率估计，使预测值处于一个可以认识的范围内。无意义的、不现实的、不明确的预测都要被排斥在外。

国际市场行情预测的种类

根据不同的标准，国际市场行情预测有如下几种分类：从预测的空间范围可以分为整个国际市场行情预测、地区性市场行情预测；从预测的产品范围可以分为单项产品预测、同类产品预测、不同消费群体预测、产品总量预测等；从预测的时间范围可以分为短期预测、中期预测、长期预测。

国际市场行情预测的基本程序

行情分析可分为经常性分析和应急性分析。经常性分析是按时就特定题目提出年度、季度、月份分析报告，以作为决策的依据或供制定计划时参考。每年定时召开的交易会或年度协定贸易会谈之前提出的综合性分析报告也属于经常性分析。应急性分析则是指为应付一些突如其来的情况，或者围绕某一中心任务进行的行情分析。行情分析的主要任务是做经常性分析，应急性分析通常也是以经常性分析为基础的。经常性分析和应急性分析都要做出预测，提出行动建议。预测是行情分析的中心，其他环节都是为作出正确预测服务的。要作出正确的预测并影响决策，应当按严格的标准做好每一环节的工作。一般情况下，预测程序包括预测的准备阶段、进行预测阶段、评价预测阶段和提出预测报告。

1. 预测的准备阶段

预测的准备阶段包括确定预测目标、收集与分析资料，找出预测事件的发展规律，以及选定预测方法等步骤。

确定预测目标首先要明确目的和对象，即为什么预测和预测什么。预测是为了影响决策，为决策提供信息基础。而每一次决策的目的都有所不同，有的是为了制定当前的行动计划，有的是为了制定长远规划；有的是在发现问题时修改原来的计划，有的是为了发现新机会，安排投资，发展新产品；有的是为了确定订价策略，有的是为了确定市场战略。只有明确了预测目的才能确定预测对象。预测对象除了规定范围和内容外，还要规定时间界限。一般将一个月内的预测称为即期预测，一个月到三个月称为短期预测，三个月到两年的称为中期预测，两年以上的称为长期预测。确定预测目标对整个调研过程都有影响。如何搜集资料、选用何种预测方法、预测的准确程度以及能否由预测产生经济效益，都与预测目标确定是否得当有直接关系。原则上目标的确定要考虑到必要性、科学性、可能性和经济合理性。必要性主要是指通过预测能否改变现状，对未来事件的设想能否影响当前行动决策；科学性是指应以遵循事物发展规律和注重具体的历史条件与环境为原则；可能性是根据主观经验与判断，资料的拥有情况，已掌握的手段与技术，在要求的时间内经过努力可否实现；经济合理性是指进行成本效益分析，即通过预测改变当前情况带来的经济效益，必须大于预测费用。

确定预测目标后要进行资料的搜集和整理。占有资料的多少，以及资料的可靠程度如何，对预测结果会产生直接影响。搜集资料的范围要根据所确定的目标划定。外部资料来源主要有两种途径：一种是国际组织、各国政府、研究机构、企业团体、新闻机构等定期、不定期发表的出版物、报刊、资料文献，即通常所说的二手资料；另一种是通过外销员、市场调研人员进行市场调查获取的资料，如约见顾客面谈、信函调查、电话调查等，即通常所说的一手资料。除外部资料外，还要搜集内部资料，即本系统、本行业和本公司有关单位的活动资料。资料来源的不同、计算口径与搜集方法的不同都使资料的可靠性受到影响，因此需要进行比较鉴定和必要的调整，这就是资料的整理过程。搜集到的资料，如数据、情况、判断、设想，其中有不真实、不确切的成分，属于虚假的要排除，属于不精确的要重新换算订正。只有经过鉴定和订正，确实真实可靠的资料才能作为正式的信息分类存贮。此外，经过鉴定的资料，要进行必要的调整，如度量衡单位、时间单位、指数的基期，人口因素、价格因素、特异事变的影响等等。

经加工整理后的资料要加以分析，找出现象间的内在联系，以寻求事物的发展规律。对资料的分析有多种方法，常见的有时间序列分析、因果关系分析和产业关联分析。时间序列分析是从所预测现象的历史统计数字中（按时间顺序排列的统计数字即为时间序列），发现并分解出不同类型的波动，对各种特殊波动分别进行研究。当资料样式表现为观察量自身演变的时间过程时，可进行时间序列分析。因果关系分析，是根据拥有的资料，找出与所预测事物密切相关的影响因素，确定其影响的方向与密切程度。当资料样式表现为外在因素决定事件变化时，可进行因果关系分析。产业关联分析，是根据各部门之间的相互影响，找出经济结构间的比例关系。当资料样式表现为各部门间的相互关联时可进行产业关联分析。根据资料样式的类型，用相应的分析方法，寻求演变规律，用模型描述规律、揭示规律。对一定的资料，当存在几种分析方法可供选择时，应同时用几种方法分析研究，然后根据理论与经验，判定其中最能代表过去的演变规律者，作为预测模型。从技术上讲，资料的分析过程应包括制图列表，设计模型及估算和验证参数诸环节。

准备阶段的最后一项工作是选定预测方法。预测方法有很多种，基本上可分为定性预测法和定量预测法两大类。定量预测法中又可分为时间系列预测法和因果关系预测法。选定预测方法应结合对资料样式的分析考察。在预测时也应像在分析时一样，同时用几种方法做初步估测，将估测结果比较，根据理论分析和经验判断，选择最佳方法进行正式预测，因为根据对历史资料分析结果制订的模型，即使是最佳模型，也只能认为最佳地反映了过去的演变。而且，选用哪一种或哪几种方法进行预测，还要根据需要及可能，即考虑到预测目标、及时性要求、准确程度要求、方法的难易程度以及成本费用等因素。

2. 预测阶段

在准备阶段结束后，即可进入预测阶段。在进行预测时，如果是定量预测，就要根据建立的模型外延类推，通过计算将模型展开到未来；如果是定性预测，就要在客观资料的基础上，凭主观的认识和经验，进行逻辑推理，对未来加以判断。不论定性预测还是定量预测，在预测过程中都要始终注意资料式样是否发生变化。影响所预测事物的内在因素和外在因素随时会发生变化，如果发生的变化将造成未来与过去的资料式样有显著不同，就要对预

测加以修改。预测结论应明确，具有可检验性。

3. 评价预测阶段

进行预测阶段之后是评价预测阶段，即运用一定的检验方法对预测的准确程度加以评价。对未来事件的预测往往与实际不尽相符，即存在误差。预测存在误差是一种客观存在，一定幅度内的误差是可以接受的。为了保护预测的客观性，预测通常标有误差，表示预测本身和预测方法都具备可检验性。但如果误差太大，就失去了预测的意义。一般来说，即期预测准确程度应在 $\pm 2\%$ 以内，短期预测准确程度应在 $\pm 3\%$ 以内，中期预测准确程度应在 $\pm 5\%$ 以内，长期预测误差也应在 $\pm 15\%$ 以内。评价预测的准确程度，常用的方法是对几种预测技术得出的结论进行比较，凭理论考察和经验观测作出判断或调整。当企业自身不具备评价能力时，可征询专家意见，如采用专家意见法进行评价。在定量预测情况下，可对模型进行试验，作出概率估计。如用模型预测最近一期的变动，将预测结果与实际发生的变动进行比较，以确定模型是否准确地反映了经济体系过去的动态变化以及反映未来的可能性，从而作出概率估计。一旦发现误差较大，就要及时修改模型，或改用其他预测方法。

4. 提出预测报告

行情预测的最后一个程序是提出预测报告。预测报告是预测结果的文字表述。写出预测报告不仅是预测的完成步骤，而且也是对调研全过程的总结和综合反映。预测结果能否对决策产生影响，与能否写好预测报告有很大关系。预测报告一般包括题目、摘要、目的、正文、结论与建议及附录等部分。

题目是对报告内容的高度概括，因此要醒目、明确，与文中内容相符。有时可在主标题下加一个说明性的副标题。选择题目可参照下列两条标准：一是经常性预测以反映目标为主，如果按时就一特定题目提出预测报告，题目主要反映预测目的、对象、范围及时间界限，如“90年代前期西欧纺织品市场需求预测”；二是应急性预测以反映预测结论为主，如果情况发生变化临时作出预测，或为了修改原有预测，题目应将新情况突出反映出来，以引起有关部门的重视，如“美国经济第三季度将强劲回升，进口需求大幅度上升”。

摘要是在正文之前，将调研的主要发现，预测结果及建议采取的对策予以摘要说明，摘要配合题目可引起有关人士对预测的重视。在下述两种情况下摘要更有其特殊意义：一是预测分析较多，整个报告篇幅较长，摘要可使重大结论与行动建议突出；二是分析和预测过程中运用了较多的技术性语言（如图表、公式及模型或其他专业语言），摘要可用较通俗的语言扼要介绍主要观点。摘要中的要点，应以预测结论与对策为主，决不应是文内小标题的简单罗列。

目的一项通常作为正文的引子，简单交代预测目的。

正文包括分析及预测过程、模型及说明、必要的计算方法及图表、预测结论及理由陈述。正文的重点是资料的分析。正文要紧紧围绕中心论题，保持论题的同一、稳定，使结构紧凑，不要节外生枝。资料及论据必须客观、真实。论证要合乎逻辑，结论要明确。

结论与建议除摘要说明预测结果外，要有针对性地提出行动建议与对策，同时对制约因素及控制条件作必要的说明。

附录包括较复杂的计算方法说明及附表、资料来源及其他未列入正文的

有关资料。

国际市场行情预测的基本方法

进行国际市场行情预测不仅需要掌握必要的资料，而且应当运用科学的方法。目前在世界各国使用的预测方法多种多样，但大体上可以分为两大类：定性预测法和定量预测法。

定性预测法最早用于预测，在国外已经延用了几个世纪。定性预测法中，常用的具体方法有因素分析法、意见测验法、专家意见法、联测法、类比法、领先落后指标法、扩散指数法等。这些方法的主要特点是，凭借预测者高度的理论素养、长期的经验积累和敏锐的观察能力，通过演绎归纳和逻辑推理作出主观判断预测。定性预测法的优点是可以充分发挥预测者的经验、技巧与灵感，以及逻辑思维能力，这尤其对技术预测和长期预测具有重要意义。此外，所需要的历史资料较少，也不一定要求资料的完整性与系统性，这对于新产品预测具有很大长处。定性预测法的缺点是，缺乏较客观的资料基础，不能精确地表述量的幅度，而且很难估计用该法预测的准确程度。

定量预测法又可分为时间序列分析法和因果分析法两类。时间序列分析是以历史时间序列数据为基础，运用一定的数学方法使其向外延伸，借以预测事物未来的发展变化趋势。时间序列分析以过去的时间序列统计资料为基础，简便易行，在国际市场行情分析中经常被采用。因果分析法是在分析事物发展变化原因的基础上，找出原因与结果之间的联系方式，并据此预测事物未来的发展变化趋势。因果分析法最大的特点是能够较好的解释影响因素与事件的关系，以及诸影响因素间的相互关系，特别是外在因素决定事件变动时。

下面介绍一些主要的预测方法。

1. 因素分析法

因素分析法又称因素列举法或有利与不利因素分析。它是通过找出历史上与当前影响行情发展的起主导作用的因素，然后凭借理论与经验通过比较类推对未来的变化趋势作出判断的一种方法。

影响经济与市场行情的因素很多，可以分为经济因素与非经济因素、内生因素与外生因素、经常起作用的因素与暂时起作用的因素、可控制的因素与不可控制的因素，以及周期因素与非周期因素等。在分析时不可能也没有必要将上述因素一一列举并加以量度。采用因素分析法进行预测，实际上只能在众多的因素中选择较重要的进行对比，而假定众多的次要因素由于正反两方面的作用可相互抵消。主要因素也按是否有利于行情扩展区分为有利因素与不利因素。在短期经济行情研究中，通常把那些可能支撑总的经济活动扩张的因素称为有利因素，也就是有利于行情扩展的条件，而将那些导致经济活动放慢或下降的因素称为不利因素，也就是不利于行情扩展的条件。只有对经济形势进行审慎的分析，才能识别有利与不利因素，预测人员也必须清楚哪些因素导致扩张，哪些因素导致收缩，这就要求预测人员熟悉现状，掌握足够信息，并具有较高的理论素养和经验积累。

因素分析法的基本程序是：

首先，列举能观察到的可影响工商业活动的主要的有利和不利因素。

其次，比较评价各类因素作用的方向、程度和时间，运用理论与经验，作出分析。

最后，根据前面的分析结果得出结论。

采用因素分析法进行预测，可分为简单和复杂两种形式。前者可将有利因素与不利因素分别列于一表内，不提供或很少提供数据，表内基本上不对各因素作评价或分析说明，结论中没有数量概念。后者则将有利因素及不利因素形成的具体历史条件，各种因素在具体时刻作用的意义，以及结论据以得出的理由陈述分节用文字详细说明，并尽可能多地引用数据以增强预测中的数量概念。

2. 意见测验法

意见测验法又称抽样调查技术，它一般通过随机抽样或非随机抽样，对与所预测事物直接有关的人员进行预期调查，作出主观判断。意见测验法的前提条件是有些影响经济与商业决策的态度与意向可在事前被确定并加以量度，从而对经济行情的未来变动作出预测。抽样调查可以用较少的时间和较小的费用获得所需要的信息。

意见测验法用于经济预测时，一般用作三大项目的预期调查，即固定资产投资、消费及库存变动。固定资产投资是由调查人员在实际支出发生前询问企业管理人员有关厂房与设备支出的项目和数字，目的在于事先把握固定资产投资的未来规模。这种预测数字虽然不很准确，但对于估计经济周期的转折点具有很大参考意义。消费调查的主要目的在于估计当前消费发展，为表述经济行为的假设提供实证资料，确定消费者对汽车、房屋、主要家用设备等耐用消费品的购买意图。企业库存变动计划调查的目的在于对企业总的库存水平的上升或下降作出预测。采用意见测验法预测经济行情时，由于种种原因，预期调查数字不一定准确，如企业垄断、商业秘密、竞争需要、消费者购买意图的不定性、政府政策的变化对企业和个人计划的影响等。预期调查的另一不足之处是调查结论常常反映着被调查者情绪的变化。

3. 专家意见法

所谓专家意见法，就是根据市场预测的目的和要求，向有关专家提供一定的背景资料，请他们就市场未来的发展变化作出判断，提出量的估计。专家意见法一般应用于没有历史资料或历史资料不完备难以进行定量预测，以及需要进行定性分析的预测，专家意见法在具体运用时，基本上采取两种形式，即专家会议法和专家小组法。

专家会议法就是邀请有关方面的专家，通过会议的形式，对某种产品及其发展前景作出评价，并在专家们分析判断的基础上，综合专家们的意见，对该产品的市场需求及其发展趋势作出量的预测，专家意见法用于预测虽然所需费用和时间都较少，但其预测结果却往往存在一定缺陷。这是由于参加会议的人数有限（一般不超过 10 人），会影响意见的代表性；一些权威专家的意见可能会左右其他与会人员的意见；与会者的个性和心理状态不同，如有人不愿发表与多数人不同的意见，或出于自尊心不愿当场修改原来发表过的根据不充分的意见。由于上述原因，会议的最后综合意见，可能并不完全反映与会者的全部正确意见，更不一定能反映未参与会议的专家的意见。

专家小组法又称德尔斐法，是为了避免专家会议法的不足之处而采用的一种预测方法，最早是由美国兰德公司提出的。这种方法的特点是，各个专家不通过会议形式交换意见和进行讨论，而是在互相保密的情况下，用书面形式独立地回答预测者提出的问题，并经过反复修改各自的意见，最后由预测者进行综合分析，得出结论。

运用专家小组法进行市场预测，其步骤大致是：

第一，作好准备，即收集有关背景资料，拟定向专家小组提出的问题。

第二，请专家作出初步判断。在作好准备的基础上，邀请与所要预测的问题有关的各方面的专家成立专家小组，将书面问题寄发各专家（如有其他资料，也随同寄发），请他们在互不通气的方式下，对所咨询的问题作出自己的初次书面分析判断，按规定期限寄回。

第三，请专家修改初次判断。为使专家之间集思广益，对收到各专家寄回的第一次书面分析判断意见加以综合后，归纳出几种不同判断，并请身份类似的专家予以文字说明和评论，并以书面形式寄发给各位专家，请他们以与第一次同样的方式，比较自己与别人的不同意见，修改第一次的判断，按期寄回。如此反复修改多次，直到各专家对自己的判断意见比较固定，不再修改时为止。在一般情况下，经过三次反馈，即经过初次判断和两次修改，就可以使判断意见趋于一致。

第四，确定预测值。即在专家小组比较稳定的判断意见的基础上，运用统计方法加以综合，最后定出市场预测方案。

4. 联测法和类比法

联测法是以某个企业的普查资料或某地区的抽样调查资料为基础，进行分析、判断，确定某个行业以至整个市场的预测值。

在市场预测中，普查固然可以获得全面系统的资料，更好地反映市场的客观实际，但由于主客观条件的限制，不可能进行全面普查，只能进行局部调查或抽样调查。因此，在许多情况下，运用局部普查资料或抽样调查资料，经过分析、判断，对整个行业或整个市场进行联测，就十分必要。运用联测法，关键在于局部普查资料应具有典型性，抽样调查的样本应是母体的缩影，能反映母体的全貌。

例：某公司 1994 年的照相机市场销售量如下表所示，现预测 1995 年的市场需求量。

表 6-9—某公司 1994 年照相机市场销售量—

市 场	A	B	C	D	E
销售量（架）	34000	17000	2000	28000	29000
居民人数（万人）	300	140	170	200	210

对 A 市场的居民进行抽样调查表明，1995 年居民对照相机的购买量约为每 100 人 3 架，即需求率为 0.03。在这些已知条件下，如果要预测 A、B、C、D、E 这 5 个市场的需求量，就可以以 A 市场的资料为基础，联测其他 4 个市场需求量，最后加以综合，成为 5 个市场的需求预测值。

类比法是通过预测产品与类似产品的对比分析，来推断本产品的市场预测值的方法。类比法一般用于新产品的销售预测。由于新产品没有销售统计资料，不可能进行定量分析，就可以运用类似产品的历史资料 and 现实市场需求的调查资料，通过类比分析、判断，确定新产品的销售预测值。例如，根据黑白电视机的销售资料进行类比判断，确定彩色电视机的销售预测值，就属于类比预测法。

5. 领先落后指标法与扩散指数法

领先落后指标法，是根据经济发展有关指标的变化同市场变化之间在时

间上的先后顺序，来分析、判断、预测市场发展前景的方法。

国际市场是世界经济总态势的综合反映，世界经济发展中许多经济指标的变化，都会先后影响国际市场需求趋势的变化。按照国际市场变化的先后时间顺序来看，经济发展指标可以分为3类。

(1) 领先指标，也叫先行指标。这类经济指标的变动在时间上先于市场的变化，即经济指标先变动，经过一段时间后，市场才发生变化。这一功能使领先指标对一般经济活动的变动始终可起预报或示警作用。许多领先指标反映着对近期和未来经济活动的承诺，如新订单、承包契约、政府颁发的许可证。有些领先指标反映着一些非常敏感的经济活动，如库存变动、股票价格、原料价格等。这些指标的变动往往要比一般经济行情或市场行情的变动提前几个月，因而可以根据领先指标的变动预测未来行情变动。

(2) 一致指标，也叫同步指标。在时间上，经济指标的变动与市场的变化几乎同时发生，如国民生产总值、工业生产、就业与失业、个人收入、制造业和商业销售等。这些指标是总体经济活动的衡量标志，因此可显示一般经济的进展情况。另如有些商品的批发价格变动，会立即波及零售价格。

(3) 落后指标，也叫迟行指标。在时间上，这些经济指标的变动落后于市场经济活动。例如，单位产品劳动成本、抵押贷款利息率、未清偿债务、库存总水平、长期失业、全部投资支出等。落后指标并不只是从动指标，很多情况下它又造成领先指标的翻转。

扩散指数法，就是根据一批领先经济指标的升降变化，计算出上升指标的扩散指数，并根据扩散指数的大小来判断市场未来的景气情况，这里的“扩散”，是指不局限于某些或某几项经济指标，而是扩散到一批经济指标，即运用一批经济指标的变化来预测市场未来的发展趋势。

用这一方法进行预测的步骤是预先选择一批领先经济指标，然后根据其中呈现上升趋势的指标计算扩散指数。所谓扩散指数，是指在全部指标中在某一时期呈现上升趋势的指标所占的百分比。如共有50项指标，在某一时期有30项指标呈上升趋势，则扩展指数为60($30 \div 50 \times 100 = 60$)。根据国外经验，凡是扩散指数达到60以上时，可判断市场处于上升状态；如果扩散指数为50，则认为市场已近转折点；如果扩散指数仅为40或40以下时，则认为市场将出现下降局面。

6. 时间序列分析法

时间序列分析法，就是将经济发展、购买力增长、销售变化等同一变数的一组观察值，按时间顺序加以排列，构成统计的时间序列，然后运用一定的数学方法使其向外延伸，预计市场未来的发展变化趋势，确定市场预测值。

时间序列分析法的具体形式很多，有分解法，平滑法，季节指数法和外延法等。

分解法是将构成行情波动的4种波动类型（长期趋势、季节性变动、周期波动和不规则波动）分别离析出来，并加以量度，分别估算其未来值，然后重新合成以得出时间序列的预测值。如分别计算出趋势值、季节指数、周期比率、随机因素（后3个指标均用百分比表示），将四者相乘即可得出预测值。

平滑法是用于短期预测的一种基本方法，这种方法不分解波动的各种成分，只是根据过去和当前原始数据，解释时间系列的波动并作出预测，平滑法主要有移动平均法和指数平滑法。

移动平均法是以假定预测值同预测期相邻的若干观察期数据有密切关系为基础的，它将观察期的数据，由远而近按一定跨越期进行平均，取其平均值，随着观察期的推移，按一定跨越期的观察期数据也相应向前移动（即去掉原来观察期最前面的一个数据，新增紧接原来观察期之后一个新数据），逐一求得移动平均值，并将接近预测期的最后一个移动平均值，作为确定预测值的依据。

指数平滑法是一种特殊的加权移动平均法，是通过计算本期和所有前期数值的指数加权平均数来确定一定时间序列的修匀值。从本期开始向所有前期依次倒推，权数之间按等比级数减少，级数首项（即本期权数）为平滑常数 a ，级数之比为 $1-a$ （以即各前期权数依次为 $a(1-a)$ ， $a(1-a)^2$ ， $a(1-a)^3$ ，……）。可以取不同的 a 值改变权数的变化速率， a 取小值，权数变化较缓， a 取大值，权数变化较快。指数平滑法也可分为一次指数平滑法和二次指数平滑法。

季节指数法，是以市场的循环周期（一年）为跨越期求得移动平均值，并在移动平均值的基础上求得季节指数，然后以最后一个移动平均值、趋势增长值和季节指数为依据，对市场未来的发展趋势作出量的预测。

外延法又称趋势外推法，它是根据某一研究对象一定时期的时序数据的发展规律来预测其今后的演变趋势，具体来说，就是找出与某一经济现象的长期运动倾向相拟合的趋势方程，将趋势按趋势方程的轨迹推延到预测期，以趋势曲线在预测期的数值作为预测值，外延法根据其趋势方程的不同可分为线性趋势模型和非线性趋势模型。

7. 因果分析法

市场的发展变化是由多种因素决定的，而市场的变化同各种影响因素的变化之间又存在一定的依存关系，即因果关系，这种因果关系可以用一组变量来描述，即表现为自变量和因变量之间的关系。如果能用统计方法找出它们之间的回归关系，则可以用来预测市场的未来变化。

回归分析法，是研究两个以上变量之间关系的数学方法，即从事物变化的因果关系出发来进行预测的方法。如果研究的因果关系，只涉及两个变量，叫一元回归分析或单回归分析；如果涉及两个以上的变量，则叫作多元回归分析或复回归分析。

对于一元回归：设自变量为 X ，因变量为 Y ，那么线性回归方程为：

$$Y=a+bx$$

式中， a 为常数， b 为回归系数，根据最小二乘法，可求得 a 、 b ，其计算公式为：

$$b = \frac{n \sum (X_i Y_i) - \sum X_i \sum Y_i}{n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y_i - b \sum X_i}{n}$$

对于多元线性回归：设自变量为 X_i （ $i=1, 2, 3, \dots, n$ ），应变量为 Y ，方程的一般形式为：

$$Y=a+b_1X_1+b_2X_2+\dots+b_iX_i+\dots+b_nX_n$$

其中 a 为常数， b_i 为偏回归系数。

根据最小二乘法原理，利用已有数据计算出 a 和 b ，然后就可计算预测

值 Y 。

运用这种方法预测时要对预测模型进行检验，并测定误差。

四、当代国际市场态势分析

任何企业和部门在进行国际市场行情分析时，都必须关注世界市场总的发展状况和趋势，本书这一章对 80 年代以来世界市场发展的宏观格局和微观格局作了简单介绍。

国际市场宏观格局分析

1. 国际市场的区域性和全球性

进入 90 年代，世界经济出现了进一步发展的趋势，发达国家垄断资本的重新组合，国际性产业结构的多层次调整，新兴工业化国家和地区的崛起，东西方战略均势的不平衡变化，东欧的动荡，中东的战乱，发展中国家经济发展的两极化趋势，这一切对世界市场的宏观格局演变产生了巨大的影响。另一方面，从 40 年来的国际贸易历史来看，作为世界多边贸易体系的监管组织，关税及贸易总协定（GATT）在力求平等对待贸易伙伴上作出了努力：工业国工业产品的平均税率已大大下降，仅为 4~5%，发展中国家平均税率为 13~14%；国际贸易的增长大大超过了生产的增长，其中制成品的贸易量提高了 20 倍，1950~1990 年，整个世界贸易额年平均增长率为 11.4%；GATT 的缔约方发展到 105 个，远高于创建时的 23 个，其贸易量占世界贸易的 85%。尽管创建 40 多年来取得了一些成就，但是（GATT 力图培育起来的国际贸易体系越来越受到贸易保护主义的压力。宏观经济失调和不当的结构调整所激起的带有歧视性的非关税保护措施日益增多，破坏了第二次世界大战后逐渐形成的关税自由化格局。（GATT 的条款在某些问题上的规定是不明确和不适当的，导致一些国家避而不执行；在（GATT 创建时没有预见到的某些领域，如服务和知识产权等需要纳入 GATT 的范围。面对这种局面，1986 年 9 月，关税及贸易总协定成员国的贸易部长在乌拉圭的埃斯特角城开始了关贸总协定主持的新一轮多边贸易谈判。这就是 GATT 历史上前所未有的马拉松式的乌拉圭回合。乌拉圭回合包括货物贸易谈判和服务贸易规则新框架的协议两大部分，涉及 15 个议题。具体目标是：第一，改善市场准入条件，讨论削减关税和取消非关税壁垒，维护所有国家包括广大发展中国家的利益，促进世界贸易自由化。第二，制定新的国际贸易竞争原则，强化总协定体制，尽量减少单边主义和地区主义。总而言之就是争取全球贸易环境的更加开放。乌拉圭回合谈判原定 4 年结束，但由于这一回合谈判不仅关系 90 年代，而且涉及下个世纪世界贸易的发展趋势与格局，与各国利害攸关，障碍重重。经过 7 年多的努力，直至 1993 年 12 月 15 日才最终达成协议。1994 年 4 月 15 日，乌拉圭回合协议的最后文本在摩纳哥签署，于 1995 年 1 月 1 日生效。同时，谈判各方也就成立新的世界贸易组织以取代关税及贸易总协定达成协议，新的世界贸易组织于 1995 年 1 月 1 日正式成立。据悉，新的世界贸易组织的职能和权力将比关税及贸易总协定有所扩大。正是在上述宏观背景下，国际经济出现了区域性和更加开放的一体化趋势。

（1）区域经济理论。从贸易效果上分析，全球范围的自由贸易是一种最有效的模式，这种自由贸易将导致各国产品机会成本的普遍下降，资源的合理利用，总贸易额的不断上升。但是，由于世界经济发展的不平衡性，发达

国家与发展中国家之间的不平等贸易，发达国家之间的贸易摩擦，新兴工业国与老牌工业国之间的贸易冲突，所有这些情况，导致了全球范围的激烈竞争与区域性贸易限制。其后果是，市场分割，规模不合理，生产和投资不平衡，产品机会成本上升，资源利用率下降。在这种情况下，在一些经济条件、自然条件相似，地理位置相近的地区，若干个市场之间关税壁垒的消除，税收、技术标准和法规的统一，将在一定程度上缓解这些地区内部的贸易不平衡矛盾，增强各贸易国的经济实力，改善生产、投资和市场环境。

区域经济方面的理论主要有3种。一种是防御性理论，它把形成区域性贸易集团视为对其他更为强大的贸易集团的一种抵制力量。这种理论认为，结合区域经济集团，可以提高这些国家在国际政治、经济活动中的地位，加强其讨价还价的能力。第二种理论称为区域利益一致性理论，这种理论认为区域自由贸易是关贸总协定多边体制的附属物。由于多边层次上的自由贸易受到了限制，并带有许多不确定性因素，而区域贸易集团内部的各贸易伙伴则有比较一致的目标和观点。因此，为了共同的利益，这类贸易伙伴一致支持相互间的自由贸易，并以此为目标协调各自的政策和法规。第三种是大市场理论。大市场理论认为把那些被保护主义分割的小市场统一起来，结成大市场，通过大市场内的激烈竞争，实现大批量生产等方面的利益，可以使生产成本和销售价格下降，再加上取消关税也可能使价格下降一部分，将导致购买力的增加和实际生活水平的提高。在这个过程中，能够取得规模经济、专业化生产的优势，并促进机器的充分利用、最新技术的应用与推广、竞争的恢复。这些情况，无疑有助于在今后某个时候建立一种更为广泛的多边自由贸易集团。

(2) 欧共体内部大市场。1957年3月25日，法国、西德、意大利、比利时、荷兰和卢森堡6国在罗马签订了“欧洲经济共同体”(European Economic Community, EEC)和“欧洲原子能共同体”两个条约，总称“罗马条约”，1958年1月1日起条约生效。加上6国原来签订的《欧洲煤钢共同体条约》，共同奠定了欧共体的基础。1973年1月1日，英国、爱尔兰、丹麦也加入了欧共体。进入80年代。欧共体又增加了希腊、西班牙、葡萄牙3个成员国。目前欧共体共有12个国家。1985年12月欧共体首脑通过了“欧洲一体化文约”(也称作“单一文约”)，决定于1992年12月31日以前建成一个没有国界的“内部统一大市场”，实现商品、劳务、人员和资金的自由流通。1992年初，欧共体12国在德国小城马斯特里赫特签订条约，决定于1993年11月建立欧洲货币联盟。马斯特里赫特条约把欧共体由经济同盟进一步推进到完全的经济一体化。1992年5月欧共体与欧洲自由贸易联盟签署了建立“欧洲经济区”协定，将二者合二为一。

欧共体的成立，有力地促进了其成员国经济和贸易的发展。1950~1990年，世界出口与进口年均增长速度分别为11.4%和11.3%，而欧共体同期分别为11.9%和11.6%，其中1980~1990年世界出口和进口年均增长率皆为6.0%，而同期欧共体分别为8.2%和7.3%。欧共体12国内部贸易占其全部贸易的比重，已由1975年的18.5%上升到1990年的24.4%。

虽然欧共体宣称“将寻求国际贸易的进一步自由化，1992年的欧洲不是一个欧洲堡垒，而是一个欧洲伙伴”。但是不难看出欧共体也在加强其非关税壁垒，为欧非共同体成员国的进入施加各种限制。

(3) 美加墨自由贸易区。在欧共体为实现统一大市场而全力奔波的同

时，美国也在为美洲自由贸易区的建立而不遗余力。1988年1月20日美国和加拿大签署了“美加自由贸易协定”，从1989年1月1日起生效。在签署这项协定之前，美、加两国早已成为最大的贸易伙伴，1987年美、加两国向对方的出口均为820亿美元，据估计，当这项协定在1999年完全付诸实现时，加拿大的经济增长率将比没有协定的情况下高5%，美国的经济增长率将比没有协定的情况下高1%。

1987年11月，美国同墨西哥签订了一项解决贸易纠纷的协议。1987年，墨西哥是美国的第五大贸易伙伴，当年向美国的出口额为220亿美元，从美国的进口额为270亿美元。1993年，墨西哥正式加入了美加自由贸易区，并使之演变为美加墨自由贸易区。据某些人士估计，墨西哥廉价的劳动力和原材料与美加的资金与技术结合起来，将大大提高其产品的市场竞争能力。该协定1994年1月1日生效。

美国的目标并非仅仅是建立自由贸易区，1990年6月美国总统布什就提出《美洲倡议》，提出建立西半球美洲自由贸易区的目标。1993年克林顿就任美国总统后又再次提出了建立西半球自由贸易区的设想，对此由阿根廷、巴西、乌拉圭、巴拉圭等国组成的南锥体共同体作出了积极的反应。

(4) 亚太经济圈。到目前为止，亚太经济圈仍然是一个含义不十分明确的用语，主要表现在，它不仅是一个亚洲区域集团，而且还是一个包括北美在内的环太平洋圈。亚太经济圈之所以被人们一再提到，是因为这个地区正在出现面向出口的工业化和经济迅速增长的趋势；许多有识之士预言，21世纪将是太平洋世纪，亚太国家将在21世纪世界经济舞台上扮演重要角色。

亚太地区存在着几种相互交叉、互相补充、互相冲突的区域性力量，它们是：

日本、东亚、东南亚国家或地区。这一区域性力量包括日本、韩国、中国台湾省、中国香港地区和面向国际市场的中国沿海各省市以及东盟国家。这一地区大约有6亿人口，具有很强的出口竞争能力。由于日本在技术、金融等方面的实力，这一区域内部的贸易存在着严重的对日逆差。尽管区域内的相互依赖性在不断增长，但政治上的障碍难以使上述国家和地区形成优惠贸易集团。但仍存在采取相互协调行动的可能性。

澳大利亚和新西兰。这是两个大洋洲国家，都属于发达国家。目前这两个国家都对与亚洲国家发展经贸关系具有浓厚兴趣。

美国。由于欧共体逐渐走向内部大市场和亚洲国家经济的快速增长，美国已把经济战略重心明显向亚太地区倾斜。有资料表明，1992年美国对亚洲（不包括日本）直接投资增长了56%，相当于它对欧洲直接投资增幅的2倍。1992、1993年美国与亚太地区之间每年双向贸易额都超过了3600亿美元，是15年前的4倍多，比美欧之间同期同一指标高40%。1993年美国在亚太地区房地产、工厂厂房和设备的投资额比1992年增加16%。而在欧洲的同类投资仅增长2%。

目前，亚太地区经济合作的正式区域组织为亚太经济合作组织（APEC）。1989年1月，澳大利亚总理霍克访问韩国时提出“汉城倡议”，建议召开部长级会议，以讨论加强亚太经济合作问题。是年11月，在澳大利亚首都堪培拉举行了首届部长会议，澳大利亚、美国、加拿大、新西兰、日本、韩国和东盟6国的外交、经贸部长出席了会议。1991年11月，在韩国汉城举行第二届部长会议时，通过《汉城宣言》，正式确定亚太经济合作组织的宗旨

和目标是：“相互依存，共同利益，坚持开放性多边贸易体制和减少区域内贸易壁垒。”1991年中国、中国台北和香港地区加入亚太经济合作组织，1994年墨西哥和巴布亚新几内亚成为其成员，使该组织成员国增至17个。1995年1月，智利成为第18个成员国。亚太经济合作组织主席由成员国轮流担任，并在新加坡设有秘书处。

据统计，1992年亚太经济合作组织15个成员，人口超过20亿，约占世界人口总数的38%，国内生产总值总和为118917亿美元，约为世界总量的1/2，进出口总量为29631亿美元，为世界贸易总量的42%。

目前，亚太地区次区域集团化的发展已有一定规模。在东北亚地区，有“环黄渤海经济圈”、“环日本海经济圈”等环海域型区域化经济合作形式；图们江三角洲、长江三角洲等三角型区域化经济合作形式。在亚太其他地区，有澳大利亚—新西兰自由贸易区；东南亚国家联盟已有很大影响，决定在2008年之前把东盟发展为自由贸易联盟；新加坡与印度尼西亚的巴淡岛组成的增长三角等。

2. 发达国家垄断资本的全球性重组

以欧共体内部大市场为先导的国际市场区域性发展格局，为消除贸易障碍，创造资本、劳动力和商品在市场上的大规模流动提供了条件。同时，这也从某些方面反映了发达国家垄断资本在全球范围内的重新组合。

伴随着欧洲统一大市场的建立，欧洲各国垄断资本的势力正向整个欧洲扩展，为全欧洲更强有力的垄断资本支配整个欧洲市场创造条件。由此，欧洲各国的垄断资本之间，必然出现空前激烈的争夺市场领导权的斗争。斗争的结果，将可能形成比现在更为强大的国际性垄断组织。这种垄断组合不仅可以收买企业和兼并企业的方式进行，而且还可以通过多种形式的资本结合、生产协作、相互投资、合资、合作等方式逐步形成。这种垄断组合也不仅限于欧共体内部的资本之间，而是会与欧洲之外的跨国资本，如美国和日本的资本形成千丝万缕的关系。在资本重组过程中，最为活跃的是金融资本，金融资本的重组为欧洲区域性市场的形成提供了金融条件。

欧洲内部大市场的建立，是以全欧洲范围内的产业结构的调整为背景的。1983~1984年，欧共体发生了经济危机。危机之后，欧共体各国为了提高国际竞争能力进行了大规模产业结构调整。其方向是，从化学工业向机械工业转化，进而再向高技术产业转化。这一调整过程反映了由劳动、资金密集型向资金、技术密集型演化的产业方向。面对美国、日本等国的挑战，克服单个国家力量的不足，欧共体制订了一些合作计划，如“埃斯普里特”计划、“尤里卡”计划等。这些计划都采取各国高技术领域的垄断资本直接参加，共同开发的形式，对提高欧共体在高技术领域的竞争力起到了很大作用。

3. 发展中国家面临的形势

70年代以来，国际经济环境动荡不定，对发展中国家的经济产生了巨大的冲击作用，构成了严重的挑战。这种挑战主要来自3个方面，即来自商品市场的挑战、来自资本市场的挑战和来自区域性市场格局的挑战。

来自商品市场的挑战包括出口和汇率两个方面。一般来说，当工业化国家迅速发展时，对原材料的需求增长引起与制成品有关的商品价格上涨，反之，当工业化国家经济衰退时将会降低商品价格。由于大多数发展中国家仍然是原材料的净出口国和制成品的净进口国。因此从出口角度来看，工业化国家经济衰退对发展中国家的初级产品出口将产生影响，对于发展中国家的

制成品出口也会产生不利影响。1980~1987年，低收入和中等收入国家出口价格年均降低4.6%，而同期经济合作与发展组织成员国出口价格年均上升0.4%，其中低收入和中等收入国家制成品出口价格年均下降0.9%，而经济合作与发展组织(OECD)成员国制成品出口价格年均上升1.8%。不难看出，不包含石油出口国的大多数发展中国家在过去若干年中的贸易条件都恶化了。若以1972年的贸易条件为100，则1986年非石油出口国的发展中国家贸易条件下降为78，而同期发达国家的贸易条件只从100下降到91。汇率变动对发展中国家的进出口也产生很大影响。发达国家的货币一般都是国际市场上的硬通货，发展中国家的货币则多为不可兑换货币或市场地位较弱的软币。从国际金融市场总的态势来看，相对于主要资本主义国家的硬通货，发展中国家货币的汇率存在着下降的趋向。这就使发展中国家进口同样硬通货商品的价格比本国货币表示的国内价格上涨，而本国同量出口货物所能换取的硬通货数量逐渐减少，这也是贸易条件恶化的一个原因。

发展中国家来自资本市场的挑战主要表现在两个方面。一个是直接借贷条件的恶化，即借贷利率的上升和借贷期限的缩短；另一个是外资流入的相对减少。1980~1984年流入发展中国家的外国资本占世界资本流入总额的25%，而1985~1989年流入发展中国家的外国资本则只占世界资本流入总量的19%。这一比例下降的原因在于外国直接投资流入到《1991年世界发展报告》，第189页，表A10。

资料来源：《国际金融统计年鉴》，华盛顿特区，1988。发达国家的增长率远高于流入到发展中国家的增长率，在1985~1989年，分别为46%、22%，不及前者的一半。

发展中国家来自区域市场格局的挑战首先表现在可能被拒绝于各个区域市场之外。目前，欧共体已建成内部统一大市场，北美自由贸易区也在1994年1月1日正式生效，这两者都是发育程度很高的区域性市场，其成员绝大多数均为工业发达国家，发展中国家在进入这些区域市场时会遇到很大的障碍。亚太地区虽然还没有形成严格的区域贸易集团，但随着其内部合作的逐渐加强，对区域外国家的进入也会产生一定的障碍。

国际市场微观格局分析

1. 世界经济的跨国化特征

第二次世界大战后，国际资本流动发生了很大变化。对外直接投资占主要地位，且发展迅速。1974年，国际资本移动的90%是以间接投资形式进行的。目前，主要工业发达国家国际资本移动的75%是对外直接投资。1990年，世界范围内的对外直接投资总额为2250亿美元，总的对外投资存量为1.7万亿美元。

对外直接投资的迅速增加导致了跨国公司在世界范围内的迅猛发展。1970年联合国认定的跨国公司只有7000家，但目前至少有35000家。据联合国估计，1990年100家最大的跨国公司(不包括银行业、金融业)拥有全世界资产中的3.1兆亿美元，其中1.2兆亿是在这些公司各自的所在国之外。最大的100家跨国公司拥有全世界生产资产的16%，对前300家而言，这个数字为25%。据估计，跨国公司间的公司内贸易占世界贸易总额为25%，跨国公司全部贸易占世界贸易总额的50%。1989年，跨国公司外国子公司的销售额(包括商业服务的出口，不包括公司内贸易)达到4.4万亿美元，而世界出口额仅为25万亿美元，同年的世界总产出为20.74万亿美元。

从以上资料中不难看出，跨国公司已在世界经济和贸易中占据统治地位，并且在很大程度上控制着民族国家的经济生活。世界经济已表现出明显的跨国经济特点。

与对外贸易相比，跨国经营具有一些明显不同的特点。首先，跨国经营是由于资本的流动（对外直接投资）而产生的，它不同于传统的商品和劳务的贸易。跨国公司由于在一些主权国家从事生产、经营和进出口活动而对这些国家的财政和货币政策产生着不容忽视的影响，并进而通过其全球性的经营活动将各个国家的经济联结为一体。

其次，在跨国经济中，企业的最重要目标不再是“利润最大化”，而是“市场最大化”。这表明垄断经济发展到一定阶段，对市场的竞争便成为国际竞争的核心。企业所关注的核心利益已从短期利益转变为长期利益。

再次，在跨国经济中，决定竞争优势地位的因素已不仅仅是传统的生产要素，如土地和劳动力。英国著名的跨国公司学者邓宁（J.H. Dunning）教授认为跨国公司的优势包括3个方面，即所有权优势、内部化优势和区位优势。所有权优势主要指跨国公司所拥有的技术、管理和多国经营的优势。内部化优势主要是指公司所拥有的优势，特别是技术保持在公司内部使用而形成的优势。区位优势指东道国区位优势相对优于本国，如要求投入的价格、质量及供给、市场容量及潜力、运输及通讯成本、基础设施状况，东道国社会政治文化因素等。

战后跨国公司的发展有着错综发展的原因。下面仅粗略地举出几点：

第一，70年代以后，世界经济增长速度下降，各主要资本主义国家内部市场趋向饱和，出现大量过剩资本。同时，国内经济始终存在衰退的潜在威胁。在这种情况下，各国的垄断资本纷纷寻求国外的稳定和快速增长的市场。

第二，发达国家生产成本的迅速上升。促使一些发达国家的公司将其生产转移到生产成本较低的发展中国家。

第三，世界经济的不稳定性不断加强，促使垄断公司采用跨国经营的方式分散经营风险。

第四，国际市场的区域性发展日趋明显，各个区域市场对外部商品的进入都存在各种限制，并有不断加强的趋势。为了进入这些市场，各个公司都采取了直接投资的形式。

2. 当代跨国公司的发展趋势

80年代以来，跨国公司的发展出现了一些新的趋势，主要表现在以下几个方面。

第一，对外直接投资持续增长。1980~1990年世界对外投资名义年增长率为34%，保持强劲的增长势头。仅1990年世界范围的对外直接投资总额达2250亿美元。

第二，对外直接投资的地区分布不平衡，这首先表现在发达国家吸收的外国直接投资在全部外国直接投资中所占的比重不断上升，而发展中国家吸收的外国直接投资在全部外国直接投资中所占的比重不断下降。发达国家在外国资本流入量中的份额从1978~1984年的75%上升到1985~1989年期间的81%，发展中国家在外国资本流入量中的份额则从1980~1984年的25%下降到1985~1989年期间的19%。80年代法国、联邦德国、日本、英国、美国这5个发达国家就占了世界资本流入量的57%。从发展中国家的情况来看，分布十分不平衡，主要集中于少数经济发展速度较快的国家。下表反映

了70年代和80年代10个最大接受国外投资的发展中国家年均吸收外资水平。进入90年代以后，这种趋势进一步有所加强（见表6.10）。10个最大接受国外投资的发展中国家年均吸收外资占发展中国家总吸收外资的比重，1970~1979年为66%，1980~1990年为68%，其中1990年为71%。另一引人注目的变化是东亚地区外国直接投资的高速增长。1980~1985年，流入新加坡、马来西亚、印度尼西亚、中国香港、中国、中国台湾省、韩国、泰国和菲律宾的外国直接投资的年均水平为44.57亿美元，占同期流入发展中国家直接投资的126.34亿美元的35.3%，1990年，流入这7个东亚国家或地区的外国直接投资为170.52亿美元，占该年度流入发展中国家与地区的总额317.76亿美元的比重为56.3%，比1980~1985年平均水平提高了21个百分点，占到对发展中国家和地区全部投资的一半以上。其中，中国吸引外资的成就更引人注目，1980~1985年的年平均水平为7.18亿美元，1990年为34.89亿美元，1993年则跃升为258亿美元，约占当年流入发展中国家与地区外资的一半。

表6.10 10个最大接受国外投资的发展中国家和地区年均吸收外资水平

单位:(10亿美元)

东道国(地区)	1970 ~ 1979 年	东道国(地区)	1980 ~ 1990 年
巴西	1.3	新加坡	2.3
墨西哥	0.6	墨西哥	1.9
马来西亚	0.3	巴西	1.8
尼日利亚	0.3	中国	1.7
新加坡	0.3	中国香港	1.1
埃及	0.3	马来西亚	1.1
印度尼西亚	0.2	埃及	0.9
中国香港	0.1	泰国	0.7
乌拉圭	0.1	中国台湾省	0.5
占发展中国家	66	占发展中国家	68
总吸收外资%		总吸收外资%	

资料来源：《1992年世界投资报告——跨国公司：经济增长的引擎》，对外贸易教育出版社，1993年版

表 6.11 1990 年 11 个最大接受国外投资的发展中

国家和地区吸收外资水平

单位：10 亿美元

东道国(地区)	吸收外资金额
新加坡	4.808
中国	3.489
马来西亚	2.902
泰国	2.376
墨西哥	2.632
巴西	2.118
阿根廷	2.036
中国台湾省	1.330
印度尼西亚	0.964
埃及	0.947
中国香港	0.783
占发展中国家和地区吸收外资%	76.7

资料来源：《1992 年世界投资报告》，对外贸易教育出版社，1993 年版

第三，外国直接投资的部门结构发生变化，由原料、初级产品和以资源为基础的制造业转向服务业和技术密集型的制造业。以美国为例，1975 年美国在国外直接投资的部门结构为第一产业占 26.4%，第二产业占 45.0%，第三产业为 28.6%，1989 年上述比例依次为 16.7%、40.9%和 42.3%，第一产业比例迅速下降，第二产业比例略有下降，第三产业比例大幅度上升。服务业已成为世界经济中最大的部门，80 年代服务业的外国投资存量已占世界总量的近 50%，占每年投资流量的 55~60%。

第四，外国直接投资呈现三极格局。80 年代初，全球国外直接投资以美国和欧共体占支配地位的两极为特征。90 年代一开始，日本作为与美国、欧共体并驾齐驱的力量出现在国外直接投资领域，使全球直接投资演变成三极并列格局。这三极占国外直接投资总流量和存量的 4/5。

《管理精英文库》总目

- | | | |
|----------------------------|-----|----|
| 1. 中国商训——传统生意经..... | 田向东 | 编著 |
| 2. 公司革命——股份制企业的组建与管理..... | 甘华鸣 | 编著 |
| 3. 至尊制度——成功企业规章制度典范..... | 李 军 | 编著 |
| 4. 至尊表格——成功企业经典管理表格..... | 卢建成 | 编著 |
| 5. 理超市——最新企业管理方法 108 | 孙剑华 | 编著 |
| 6. 拍板——企业领导决策方法..... | 金 宁 | 编著 |
| 7. 统御——管理控制的理论与实践..... | 史 斌 | 编著 |
| 8. 复眼——企业管理信息系统..... | 殷浩强 | 编著 |
| 9. 释放能量——企业人力资源管理..... | 李玲君 | 编著 |
| 10. 大动脉——企业人事管理基础..... | 孙宝国 | 编著 |
| 11. 艳阳半边天——女职员管理艺术..... | 易季鹃 | 编著 |
| 12. 有话好说——管理沟通艺术..... | 樊景丽 | 编著 |
| 13. 大管家——企业总务管理..... | 王 培 | 编著 |
| 14. 把握金脉——企业财务管理..... | 朱梅红 | 编著 |
| 15. 稽核与控——企业审计手册..... | 宋 杰 | 编著 |
| 16. 金算盘——经理人会计..... | 李 莉 | 编著 |
| 17. 盈亏晴雨计——财务报表阅读指南..... | 左 伊 | 编著 |
| 18. 能挣钱巧开支——企业出纳手册..... | 卫 文 | 编著 |
| 19. 飞钱——企业票据管理手册..... | 时闵南 | 编著 |
| 20. 明察秋毫——现代查帐手册..... | 胥惠媛 | 编著 |

