高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材

**《国际经济合作理论与实务》**

卢进勇 杜奇华 赵囡囡编著

**案例库**

**第一章 国际经济合作概述**

案例一：中国对外经济贸易与国际经济合作的主要方式及发展状况

2011年，全国进出口总值为36420.6亿美元，同比增长22.5%，其中：出口18986.0亿美元，增长20.3%；进口17434.6亿美元，增长24.9%。2011年，中国进出口差额1551.4亿美元（即对外贸易顺差），较上年下降14.5%。

2011年，全国新批设立外商投资企业27712家，同比增长1.12%；实际使用外资金额1160.11亿美元，同比增长9.72%。当年，亚洲十国/地区（香港、澳门、台湾省、日本、菲律宾、泰国、马来西亚、新加坡、印尼、韩国）对华投资新设立企业22302家，同比增长1.11%，实际投入外资金额1005.17亿美元，同比增长13.99%。美国对华投资新设立企业1497家,同比下降5.01%，实际投入外资金额29.95亿美元，同比下降26.07%。欧盟27国对华投资新设立企业1743家，同比增长3.26%，实际投入外资金额63.48亿美元，同比下降3.65%。当年，对华投资前十位国家/地区（以实际投入外资金额计）依次为：香港（770.11亿美元）、台湾省（67.27亿美元）、日本（63.48亿美元）、新加坡（63.28亿美元）、美国（29.95亿美元）、韩国（25.51亿美元）、英国（16.1亿美元）、德国（11.36亿美元）、法国（8.02亿美元）和荷兰（7.67亿美元），前十位国家/地区实际投入外资金额占全国实际使用外资金额的91.61%（上述国家/地区对华投资数据包括这些国家/地区通过英属维尔京、开曼群岛、萨摩亚、毛里求斯和巴巴多斯等自由港对华进行的投资）。

2011年，我国境内投资者共对全球132个国家和地区的3391家境外企业进行了非金融类对外直接投资，累计实现直接投资685.8亿美元，同比增长14%。其中股本投资和其他投资456.7亿美元，占76%；利润再投资144亿美元，占24%。

中国对外援助基本情况：自1950年以来，中国在致力于自身发展的同时，在“南南合作”框架下向亚洲、非洲、拉丁美洲、加勒比、大洋洲和东欧等地区120多个发展中国家提供了力所能及的经济和技术援助。中国对外援助的宗旨是帮助受援国增强自主发展能力，切实改善民生，促进受援国经济发展和社会进步。中国对外援助是发展中国家之间的相互帮助，遵循平等互利、不附带任何政治条件的原则。 中国对外援助主要集中在工农业生产、基础设施和公共设施建设、文教卫生、民生服务等领域，尽量满足受援国经济和社会发展的急需。援助方式主要包括成套项目建设、提供一般物资、技术合作、人力资源开发合作、援外医疗队、紧急人道主义援助、援外志愿者和债务减免。援助资金主要包括无偿援助、无息贷款和优惠贷款。截至2011年底，中国政府帮助受援国建成了2200多个与当地生产、生活息息相关的各类项目，改善了受援国基础设施状况，增加了税收和就业，繁荣了城乡经济，促进了当地经济社会发展。根据受援国要求，中国还派遣技术人员赴当地提供技术服务和指导，实施项目建成后的技术援助和单项技术援助。中国还向受援国提供了大批物资和少量现汇援助。　　中国政府为帮助受援国增强自主发展能力，长期以来一直重视援外培训工作，近年来更加大了工作力度。截至目前，已有14万多名官员及管理和技术人员来华参加了培训和研修。培训内容涵盖经济、外交、农业、医疗卫生、环保等20多个领域。为减轻受援国负担，推动国际社会履行减免发展中国家债务的承诺，中国政府在提供对外援助的同时，还减免了重债穷国和最不发达国家的对华到期政府债务。截至2011年底，已累计免除50个重债穷国和最不发达国家到期债务391笔。中国还对遭受重大自然灾害的国家及时提供紧急人道主义援助，参加了印度洋海啸、马达加斯加飓风、海地地震、巴基斯坦洪灾、非洲之角饥荒等重大国际救灾行动。近5年来，中国对外共提供近200次的人道主义救灾援助。自1963年以来，中国先后向69个发展中国家派遣了援外医疗队，派出医务人员约21,000人次。目前共有60支医疗队约1300多名医务人员在57个发展中国家工作。自2005年起，中国开始对外派遣青年志愿者工作。迄今，已向泰国、埃塞俄比亚、老挝、缅甸、津巴布韦、塞舌尔等19个发展中国家派遣了470多名援外青年志愿者，开展汉语教学、中医治疗、农业科技、体育教学、计算机培训、国际救援等方面的志愿服务。中国对外援助促进了受援国的经济和社会发展，加深了双边友好关系，树立了“南南合作”的典范。

自从1979年实行改革开放政策以来，中国改变了以往只对外提供援助不接受外部援助的政策，在对外提供援助的同时也利用国际双边（外国政府）和多边（联合国发展系统与世界银行）渠道接受援助。外国政府向中国提供的援助分为有偿和无偿援助两部分。有偿援助主要是通过政府贷款来进行的，包括项目贷款和商品贷款。改革开放以来，中国利用外国政府贷款总额达500多亿美元，涉及1700多个项目，其中接受的日本政府贷款最多，总额达2248亿元人民币（约合270亿美元）。日本是中国最大的援助国，中国是日本最大的受援国，中国的外来援助中有66.9%来自于日本，项目总数高达200多个。利用日本政府开发援助（Official Development Assistance，缩写为ODA）始于1979年。日本对华的ODA主要由三部分组成，分别是对华日元贷款占80%，技术合作占10%，无偿援助占10%。从2008年3月开始，日本对华贷款终结，但是这并不意味着日本对华援助就消失了，还有技术合作和无偿援助的两个部分存在。中国利用国际双边无偿援助始于1982年，约有近20个国家或地区向中国提供过无偿援助，其中项目援助最多，涉及金额约合23亿美元，完成项目达300多个。中国接受的国际多边援助主要来自联合国发展系统和世界银行。截止2006年底，联合国发展系统的各机构共向中国提供了超过30亿美元的援助。自2007年以后，中国接受的国际援助逐步减少。

2011年，我国对外劳务合作派出各类劳务人员45.2万人，较去年同期增加4.1万人，其中承包工程项下派出劳务24.3万人，劳务合作项下派出20.9万人。年末在外各类劳务人员81.2万人，同比减少3.5万人。当年，我国对外承包工程业务完成营业额1034.2亿美元，同比增长12.2%,新签合同额1423.3亿美元，同比增长5.9%。

2011年，中国服务贸易继续保持增长势头。服务进出口总额首破4000亿美元，再创历史新高；出口和进口继续稳居世界前列。当年，服务出口1820.9亿美元，服务进口 2370亿美元， 服务贸易逆差549.2亿美元。2011年，中国服务进出口总额继续位居世界第四位（前三位依次为美国、德国、英国），出口居世界第四位（前三位依次为美国、英国、德国），进口居世界第三位（前二位依次为美国、德国）。

**案例思考与讨论：**

1.中国对外经贸业务的主要方式有哪些？本案例中提到了哪些国际经济合作方式？

答：中国对外经贸业务的主要方式包括：（1）国际工程承包。（2）国际劳务合作。（3）国际技术合作。（4）国际发展援助。（5）国际直接投资。（6）国际间接投资。（7）其他方式。

本案例中提到了（1）国际直接投资。（2）国际发展援助。（3）国际工程承包。（4）国际劳务合作。

2.在国际经济合作业务中会涉及哪些生产要素的国际移动？为什么会发生这些生产要素的国际移动？

答：国际经济合作业务会涉及到劳动（人力资本）、资本、技术、自然资源、研究与开发、规模经济等要素的国际流动。由于各国（地区）间生产要素禀赋的差异、各国（地区）经济发展水平的不平衡性以及各国（地区）政府的干预，导致生产要素的国际移动。

**案例二：中国石油工程建设（集团）公司开展国际经济合作业务案例**

在1998年初，中国石油工程建设（集团）公司通过参与国际公开招标，总承包了苏丹油田生产设施项目。该项目设计年原油生产能力近1000万吨，工程主要包括一个中心处理厂、5个集油站、90公里长20英寸原油集输管线、108公里33kv高压输电线路，66套井口设施及144公里井口管线，合同总金额1.9亿美元，工期18个月。由于自然环境差、工期紧及当地配套设施落后，该项目可谓困难重重。不过中国石油工程建设（集团）公司通过科学组织、严格管理、精心施工和顽强拼搏，最终按时保质地完成了该工程。苏丹油田生产设施项目的成功，为公司更好地扩展国际市场，进行广泛的国际经济合作打下了坚实的基础。

**案例思考与讨论：**

1.上述经济活动属于那种方式的国际经济合作？该种方式的国际经济合作主要涉及哪些生产要素的国际转移？

答：国际工程承包。涉及劳动（人力资本）、资本、技术等生产要素的转移。

2.中国开展国际经济合作业务的主要优势是什么？请结合本案例加以说明。

答：可以从中国的廉价劳动和适用性技术入手。

**第二章 国际直接投资**

**案例一：美国宝洁公司在中国的投资**

宝洁公司（Procter & Gamble）始创于1837年，是世界最大的日用消费品公司之一，总部设在美国辛辛那提州，全球雇员超过11万，在全球70多个国家设有工厂及[分公司](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%88%86%E5%85%AC%E5%8F%B8)，所经营的300多个品牌的产品畅销140多个国家和地区，其中包括洗发、护发、护肤用品、化妆品、婴儿护理产品、妇女卫生用品、[医药](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%8C%BB%E8%8D%AF)、[食品](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%A3%9F%E5%93%81)、饮料、织物、[家居](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%B6%E5%B1%85)护理及个人清洁用品。在2012年美国《财富》杂志公布年度“全球最受尊敬的公司”榜单，宝洁位居第9名，并在日化行业中位居榜首，同时在2012年世界500强排名第86名。

宝洁公司在中国的投资进程可以分为四个阶段：

第一个阶段是进入中国市场阶段，即从1987年~1989年。1987年宝洁公司到广州肥皂厂调研，然后选择李嘉诚为合作伙伴。宝洁公司与香港和记黄埔有限公司分别以69.25%和30.75%的股权比例在香港注册P&G-Hutchison Ltd. （宝洁和记黄埔有限公司，简称“宝洁和黄”）。1988年8月，宝洁和黄与广州肥皂厂及广州经济技术开发区建设进出口贸易公司在中国广州组建成立了第一家合资企业——广州宝洁有限公司。这是宝洁公司在中国成立的第一家合资企业，真正开始进入了中国市场。

第二个阶段是“增资集权”阶段，即从1990年~1998年。1990年，宝洁和记黄埔有限公司宣布对广州宝洁增资900万美元，而广州肥皂厂没有经济实力增资，导致其所持有的股份缩减至20%。1994年，宝洁和记黄埔公司又进行了两次合资，其目的既是为了扩大规模也是为了减少竞争对手。先是与广州浪奇股份有限公司合资组建成广州浪奇宝洁有限公司；后来与北京日化二厂合资成立北京熊猫宝洁洗涤用品有限公司。宝洁以65％的股份控股合资公司，同时宝洁公司支付给“熊猫”品牌50年的使用费1.4亿元人民币。在两次合资以后，“熊猫”和“浪奇”两个品牌在市场的份额逐步萎缩，品牌价值逐步减低，而“宝洁”品牌的地位逐步上升。

第三阶段是宝洁公司独资化阶段，即从1999年~2004年。在1999年，广州浪奇股份有限公司与广州浪奇宝洁有限公司签订协议，以人民币4749万元购回浪奇宝洁全部股权，利用该厂房继续生产洗衣粉；后来在2001年初，宝洁和黄将广州浪奇宝洁有限公司60％的股权转让给香港高力公司，宣告宝洁和黄与广州浪奇彻底分手。同时，在2000年，北京日化二厂提前终止“熊猫”的使用合同，收回使用长达6年的“熊猫”品牌，“熊猫”拿到了4000万元的品牌使用费，重新生产洗衣粉。2004年，宝洁公司以18亿美元收购和记黄埔中国所持中国内地合资公司宝洁和记有限公司余下20％的股份。至此，宝洁与其在中方的最后一个合资伙伴分道扬镳，成为一家彻底的独资公司。而宝洁也在宣布独资后立即增资6亿元扩大生产规模。

第四阶段是宝洁公司稳步发展阶段，即从2005年~至今。目前，宝洁在中国的总部设立于广州，先后在北京、上海、天津、成都、东莞和南平等地设立了十几家分公司和工厂，员工总数超过七千人，在华投资总额超过了17亿美元。

目前在[中国](http://baike.baidu.com/view/61891.htm)销售的品牌有：玉兰油、海飞丝、[沙宣](http://baike.baidu.com/view/59529.htm)、伊卡璐、飘柔、潘婷、舒肤佳、激爽、佳洁士、护舒宝、帮宝适、碧浪洗衣粉、汰渍洗衣粉。中国宝洁是宝洁全球业务增长速度最快的区域市场之一。目前, 宝洁大中华区的销售量已位居宝洁全球区域市场中的第二位，销售额也已位居第四位。宝洁公司同时注重人才本土化，中国宝洁员工中中国籍的员工占到了98%以上。

**案例思考与讨论**

1. 请简要分析宝洁公司在中国投资的主要动机。

答：市场导向、降低成本导向、优惠政策导向。

2. 请分析宝洁公司从合资到独资的原因。

答：宝洁已经熟悉了中国市场，不需要再与中国企业合资以分散风险；进行技术控制和品牌控制。

3. 你认为哪种国际直接投资理论能够较好地解释宝洁公司对中国的投资？请用你选定的理论作出解释。

答：国际生产折衷理论，宝洁公司拥有所有权优势、内部化优势以及区位优势。

**案例二：日本本田公司在美国的投资**

日本本田（Honda）公司的前身是其创始人本田宗一郎于1946年在日本浜松市设立的本田技术研究所。1948年本田技研工业株式会社正式建立。1952年本田公司的总部迁往东京，1957年其股票在东京证券交易所上市。目前，本田公司在全世界30多个国家拥有110多个生产厂。其主要的海外生产基地有：美国、加拿大、英国、法国、意大利、西班牙、印度、巴基斯坦、菲律宾、泰国、越南、巴西、墨西哥等。

20世纪80年代日本在美国掀起了直接投资热潮。带领这一潮流的是日本的汽车公司，特别是本田汽车公司、马自达汽车公司、日产汽车公司以及丰田汽车公司。从1982到2007年间，这些公司在北美总共投资了100多亿美元用来建立汽车装配厂。

本田公司涉足北美市场始于1959年。本田于当年在美国建立了摩托车销售公司。20年后，本田公司开始在美国当地生产摩托车。1982年本田公司开始在海外生产汽车，1986年在加拿大建立了汽车生产厂，从而一步一步地实践着其“在最能满足需求的地方生产”的企业理念。到2008年，本田已在北美地区投资设立了13家汽车装配、发动机和零部件工厂，总投资超过60亿美元，其中主要的生产工厂设在美国俄亥俄州（见表2-13）。目前，本田公司在北美的汽车生产能力每年已达130多万辆。

美国汽车研究中心针对本田公司2007年状况进行了一项研究，探讨了美国本田汽车有限公司及其所有的美国附属公司和零售业务相关公司对美国经济做出的贡献，重点陈述了近年来其对美国经济发展的积极作用：本田公司在美国的生产和经营提供了超过367000个就业机会和170亿美元的年薪；本田美国的直接投资（汽车与摩托车生产、汽车与摩托车零部件和材料供应、电力设备生产等）带来了将近152000个私营部门的就业岗位，估计相关工资收入达到了90亿美元；本田汽车的销售网和其他相关产品销售创造了215000个私营部门工作机会，这些工作的薪资估计总和为80亿美元。

**表2-13 本田公司在北美的主要生产厂及投资情况**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **制造工厂** | **建立时间** | **创造工作岗位** | **投资额** |
| 美国俄亥俄州Marysville摩托车厂 | 1979年9月 | 750 | 1.55亿美元 |
| 美国俄亥俄州Marysville汽车厂 | 1982年11月 | 5850 | 23亿美元 |
| 美国北卡罗莱那州Swepsonville电力设备厂 | 1984年8月 | 350 | 1亿美元 |
| 美国北卡罗莱那州Swepsonville割草机、发动机生产厂 | 1984年8月 | 580 | 1.88亿美元 |
| 美国俄亥俄州Anna发动机制造厂 | 1985年7月 | 2600 | 11亿美元 |
| 美国俄亥俄州East Liberty汽车厂 | 1989年12月 | 2550 | 7.93亿美元 |
| 美国俄亥俄州Russells Point传动设备厂 | 1996年7月 | 930 | 1.11亿美元 |
| 美国南卡罗莱那州Timmonsville越野车厂 | 1998年7月 | 825 | 1亿美元 |
| 美国阿拉巴马州Lincoln汽车和发动机厂 | 2001年11月 | 2300 | 5.8亿美元 |
| 美国佛吉尼亚州航空发动机事业公司 | 2006年4月 | 70 | 0.295亿美元 |
| 美国佐治亚州本田汽车精密部件厂 | 2006年5月 | 440 | 1.5亿美元 |
| 加拿大安大略省的Alliston发动机生产厂 | 2006年6月 | 340 | 1.54亿美元 |
| 美国南卡罗来纳州本田飞机公司GREENSBORO总部 | 2007年2月 | 300 | 0.6亿美元 |
| 美国俄亥俄州Troy本田公司中西部综合中心 | 2007年9月 | 210 | 0.89亿美元 |
| 美国北卡罗莱纳州Burlington市小型涡轮风扇发动机厂 | 2007年10月 | / | 0.27亿美元 |
| 美国俄亥俄州Anna 发动机厂动力总成零部件扩产 | 2008年7月 | 40 | 0.75亿美元 |
| 美国俄亥俄州Russells Point传动设备厂扩产 | 2008年7月 | / | 1亿美元 |
| 美国印第安纳州迪凯特郡汽车组装厂 | 2008年11月 | 2000 | 5.5亿美元 |

**资料来源**：<http://www.honda.com/>，访问时间2009年6月9日。

**案例思考与讨论：**

1．你认为本田公司投资北美的主要动机是什么？

答：市场导向。

2．你是如何理解劳动力成本的？本田公司投资北美时会考虑劳动力成本因素吗？

答：劳动力成本的降低能减少企业的总成本，这成为发达国家向发展中国家进行直接投资的主要动因。本田公司向北美投资主要是基于接近市场的需求，没有考虑劳动力成本的因素。

3．本田公司的发展和成长战略是一元化的还是多元化的？

答：多元化战略。

**案例三：美国通用电气公司并购美国霍尼韦尔公司**

通用电气公司（General Electric Co.）是美国最大的公司之一，通过一系列的兼并之后，业务已经涵盖航天、家电、媒体、金融、医疗等领域。该公司市值高达5000多亿美元，是世界上年度赢利最多的企业。在全球100多个国家开展业务，全球员工近30万人。2002年通用电气公司的销售收入达到1317亿美元。霍尼韦尔公司（Honeywell Inc.）也是一家历史悠久的老牌公司，在多元化技术和制造业方面居领导地位。其业务涉及航空产品及服务；住宅及楼宇控制和工业控制技术；自动化产品；特种化学、纤维、塑料以及电子和先进材料等领域。目前，霍尼韦尔公司在全球95个国家拥有10.8万员工。

2000年10月，通用电气公司提出按每一股霍尼韦尔公司股票换1.055股通用电气公司股票的办法收购霍尼韦尔公司，以当时的股票价格计算，合同金额高达450亿美元。霍尼韦尔公司董事会很快就同意了通用电气公司的条件并正式批准合并案。美国政府审查此案后，认为该项并购案无论是从长远还是从整体来看对美国都是利大于弊，因此仅仅要求通用电气公司剥离2亿美元的资产就开了绿灯放行。

因为这两家公司都在欧盟国家设有企业，所以通用电气公司于2001年2月5日向欧盟委员会提出并购申报。3月1日，欧盟委员会决定进行深入调查。2001年6月14日，通用电气公司提出补救措施，但欧盟委员会认为不足以消除并购对市场的不良影响。6月28日，通用电气公司再次提出补救措施，但终究未能说服欧盟委员会。经过详细审查，2001年7月3日欧盟委员会20名委员一致作出决定，认为该项并购将导致通用电气公司垄断欧洲飞机发动机市场，而且通用电气公司两次提出的补救措施均未能使欧盟委员会打消这些顾虑，因此最终否决了美国通用电气公司收购霍尼韦尔公司的提案。该案也成为自1990年欧盟委员会开始处理并购案以来第15个被禁止的并购案。

虽然美国政府同意了此项并购，但欧盟对此提出了不同的意见。根据欧盟的有关并购法规，凡是合并各方总的年销售额在50亿欧元（42.4亿美元）以上、且在欧洲的销售额超过2.5亿欧元（1.7亿美元）的企业并购案，都必须得到该委员会的批准。而在审查通用电气公司收购霍尼韦尔公司的提案时，该委员会认为，这起合并案显然会进一步加强通用电气公司在大型喷气式飞机发动机方面的优势地位，从而有可能构成不公平竞争；特别是通用电气公司有可能将两家公司的产品捆绑销售，从而给竞争对手造成沉重打击。它还担心，合并后的通用电气公司将成为航空业务领域难以控制的巨无霸，会通过其强大的飞机融资和租赁部门——资本航空服务公司（GECAS）来操纵飞机市场行情。资本航空服务公司是全球第二大飞机买主，它将购买的飞机转租给航空公司使用。

案例思考与讨论：

这是历史上第一次出现两家美国公司的合并案得到美国反垄断当局批准却因遭到欧盟委员会反对而破产的案例。此案突出反映了欧盟并购法规的域外效力。在此案中，并购双方均是美国公司。但是欧盟并购法规并未就并购企业的国籍进行限定，其标准是效果原则。如1995年韩国三星公司并购美国AST公司时，因为三星公司未能及时将并购向欧盟委员会申报，从而遭到罚款处罚。不过，这也不是欧盟并购法规的专利，实际上，美国的并购法规和欧盟的一样也有类似规定。此案也说明了目前世界各国的反垄断行动的步调很不一致，亟需制定一套国际通用的反垄断（并购）规则。对于一个准备开展海外并购（甚至是一国内部的并购）的企业来说，它需要考虑是否要向诸如欧盟、美国等地的反垄断当局进行申报，并争取获得其批准。只要有一方未获通过，并购就有可能破产。因此，随着越来越多的国家制定类似的具有域外效力的法律规定，企业的跨国并购活动将会受到更多的制约和监管。请问你如何看待域外效力的实施问题？因域外效力引起的各国国内法律效力孰高孰低的争议如何解决？

答：竞争法的域外适用初衷正是为了阻止源自本国领域外的反竞争行为给本国经济带来的伤害。各国应该积极进行双边合作，在国际反垄断领域形成共同实践，从而产生统一的程序、实体规则。

**案例四：美国某公司对东南亚和南亚4国投资环境进行评估**

美国某公司为了打开东南亚市场，准备投资350万美元在东南亚建立一家制药厂，经用加权等级评分法对印度、印尼、孟加拉国和马来西亚四个国家投资环境进行初步评估，得出的结果是：印度的国家风险、政治经济的稳定性、税收水平、收益的返回率和政府对外资的优惠程度等加权等级评分分别是820、740、90、210和650；印尼分别是720、680、190、580和320；孟加拉国分别是760、690、180、610和100；马来西亚分别是960、860、430、210和180。

**案例思考与讨论：**

1.要想对上述国家各种环境因素分别进行加权等级评分，其计算方法是什么？在上述四国中，投资环境最佳和最差的国家分别是谁？

答：对各种环境因素的等级评分进行加总，得分最高的国家投资环境最佳，得分最低的国家投资环境最差。通过计算，印度的加权等级总分为2510，印尼的加权等级总分为2490，孟加拉国的加权等级总分为2340，马来西亚的加权等级总分为2640，所以马来西亚的投资环境最佳，孟加拉国的投资环境最差。

2.除加权等级评分法以外，还有哪些投资环境评估方法？它们的基本原理是什么？

答：投资障碍分析法、国别冷热比较法、投资环境等级评分法、动态分析法、抽样评估法和体制评估法等。基本原理大都是将众多的投资环境因素分解为若干具体指标，然后进行综合评价。

**案例五：经济合作与发展组织制定的多边投资协定包含的主要内容**

下面介绍经济合作与发展组织（OECD）于1998年4月24日确定的《多边投资协定（MAI）》框架结构的内容（联合国贸发会议出版的《1999年世界投资报告》<英文版第129至130页>登载）。其主要内容包括：（1）总则：前言；（2）范围和适用：定义（投资者与投资）、适用的地理范围、海外属地的适用；（3）投资者和投资的待遇：国民待遇和最惠国待遇、透明度、投资者和关键人员的临时进入、逗留与工作、经理及管理人员和董事会成员的国籍要求、就业要求、业绩要求、私有化、垄断及国有企业和特许、代表管理机构的实体、投资鼓励措施、确认安排、核准程序、自雇企业的成员、知识产权、公共债务、公司行为、R&D技术、不可降低的标准、劳工与环境附加条款；（4）投资保护：一般待遇、征收和补偿、内乱时的保护、转移、信息交换和数据处理、代位求偿权、保护已有投资；（5）争端解决：国家对国家的程序、投资者对国家的程序；（6）例外和保障：一般例外、寻求货币与汇率政策的交易、临时保障；（7）金融服务：谨慎措施、确认安排、核准程序、透明度、信息交换和数据处理、自雇企业与协会的成员、支付及清算体系和贷款人、最后求助、争端解决、金融服务的定义；（8）税收；（9）特定国别例外：特定国别例外的申诉；（10）与其他的国际协定的关系：根据国际货币基金组织条款应承担的义务、与OECD“多国企业准则”的关系；（11）实施与运作：筹备小组、成员方小组；（12）最终规定：签署、接受与生效、加入、不适用、检查、修订、OECD多国企业准则的修改、退出、保存、附件的法律地位、正式文件、利益的放弃。

**案例思考与讨论：**

1.OECD制定MAI的努力为什么没有成功？它留给人们一些什么样的经验教训？

答：MAI制定的标准过高，谈判各方的争议很大，讨论限于OECD内部讨论、受到其他国家的反对等。多边投资协定的签订需要广泛征求大部分国家的意见，兼顾各方的利益，对不同的国家采取不同的适用标准等才有可能征得大部分国家的同意。

2.将上述MAI框架结构的内容与WTO主持谈判讨论的MFI可能涉及的大体内容进行对比，从中发现这两个文本在主要内容方面的异同。

答：MAI和MFI在透明度条款、非歧视性原则、例外条款、争端解决机制等方面内容大致相近，但MFI对不同经济发展水平国家进行区别对待，并会单列发展条款保护发展中国家的利益。

**第三章 跨国公司**

**案例一：美国通用汽车公司的管理组织结构**

通用汽车公司（GM）成立于[1908年](http://baike.baidu.com/view/104432.htm)9月16日，自从[威廉·杜兰特](http://baike.baidu.com/view/998668.htm)创建了美国通用汽车公司以来，先后联合或兼并了[别克](http://baike.baidu.com/view/29774.htm)、[凯迪拉克](http://baike.baidu.com/view/6878.htm)、[雪佛兰](http://baike.baidu.com/view/79198.htm)、[奥兹莫比尔](http://baike.baidu.com/view/94880.htm)、[庞蒂克](http://baike.baidu.com/view/13884.htm)、[克尔维特](http://baike.baidu.com/view/73977.htm)等公司，拥有[铃木](http://baike.baidu.com/view/35190.htm)（Suzuki）、[五十铃](http://baike.baidu.com/view/35196.htm)（Isuzu）和[斯巴鲁](http://baike.baidu.com/view/77301.htm)（Subaru）的股份。作为一家大型跨国公司，通用汽车公司一直是世界上最大的汽车制造商和全球汽车业的霸主。其标志GM取自其英文名称(General Motors Corporation)的前两个单词的第一个字母。公司下属的分部达二十多个，如凯迪拉克分部（Cadillac）、别克分部（Buick）和雪佛兰分部（Chevrolet）等，目前全球拥有员工数为23.5万，其中在美国的员工数为8.8万。通用汽车公司的全球总部位于美国密歇根州的汽车之城[底特律](http://baike.baidu.com/view/91988.htm)，迄今在全球50个国家和地区建立了汽车装配、制造车间和分销网络，其汽车产品销往200多个国家和地区。2007 年，通用汽车在全球售出近937 万辆轿车和卡车。在2009年度《财富》全球500强排名中，通用汽车排列第18位，2008年的销售收入为1490亿美元，但由于受到金融和经济危机的深刻影响，当年亏损达309亿美元。

通用汽车全球管理组织结构被分为七个经营区域和部门，包括通用汽车北美区（GMNA）、通用汽车欧洲区（GME）、通用汽车亚太区（GMAP）、通用汽车拉丁美洲、非洲、中东区（GMLAAM）、通用汽车金融保险服务部（GMAC）、通用汽车服务、配件和业务部（SPO）以及通用汽车其它部门（OO）。通用汽车旗下的轿车和卡车品牌包括：凯迪拉克、雪佛兰、别克、GMC、霍顿、悍马（计划出售）、奥兹莫比、欧宝（计划出售）、庞蒂亚克、Saab、土星和沃豪等。通用汽车公司是美国最早实行股份制和专家集团管理的特大型企业之一。

在金融和经济危机的重压下，2009年6月1日通用汽车正式申请破产保护，7月10日更名为通用汽车有限公司，结束破产保护。重生后的新通用在很多方面都同破产前的通用保持一致，如新通用大部分高管还是原班人马，且保持品牌标志不变等。根据新的重组计划，美国财政部将向“新通用”注资600亿美元，联邦政府将因此持有其60％的股权，另外，汽车工人联合会持股17.5%，加拿大政府持股约12％，公司债权人预计持股10％左右。

通用汽车在20世纪30年代进入中国，来中国的历史已超过80年。通用汽车设在中国的合资企业上海通用汽车有限公司和金杯通用汽车有限公司已分别于1999年及2001年正式投产。目前，通用汽车已在中国上海成立地区总部——通用汽车（中国）有限公司。截止到2008年，其在中国建立了8家合资企业和2家全资子公司，拥有员工超过2万人。通用汽车在中国生产和销售别克、凯迪拉克、雪佛兰、欧宝及五菱等品牌的系列产品，所提供的产品系列之丰富位居所有在华跨国汽车企业之首。2007年，通用汽车及其合资公司在中国国内的汽车总销售量为103万辆，连续第三年在华销量位居国际汽车制造商之首。

**案例思考与研讨：**

1．通用汽车公司属于哪种类型的跨国公司？

答：全球型、混合型的跨国公司。

2．通用汽车公司采用的是哪种管理组织形式？这种形式有何优缺点？

答：地区——职能式结构。优点是：由于强化了各地区分部作为地区营利中心和独立实体的地位，有利于制定出地区针对性强的产品营销策略，适应不同市场的要求，发挥各地区分支机构的积极性、创造性。它的缺点在于容易形成“区位主义”观念，重视地区业绩而忽视公司的全球战略目标和总体利益；忽视产品多样化和难于开展跨地区的新产品的研究与开发。

3．通用汽车公司在这次金融和经济危机中为什么会遇到如此大的困难？你对该公司的发展前景怎么看？

答：金融和经济危机使得消费者信心不足以及欧美国家的汽车消费信贷下降，汽车销售大幅度下降。由于美国政府和加拿大政府的注资，以及全球经济的恢复，汽车消费会再次回升，通用汽车的路还很长。

**案例二：德国汉高公司的并购扩张模式**

德国汉高（Henkel）公司也称德国汉高集团，是世界著名的应用化学行业的跨国公司，它成立于1876年9月26日，是由一为名叫弗里茨•汉高（1840-1930）的德国黑森州商人在亚琛创立的，现在汉高集团总部位于德国杜塞尔多夫。在所有总部位于德国的公司中，汉高是全球市场中最具国际化的跨国集团之一。家庭护理、个人护理与粘合剂、密封剂及表面处理是汉高公司的三大战略业务领域，围绕这三大战略业务领域，汉高公司组建了化学产品、表面处理技术、工业及民用粘合剂、化妆及美容用品、家用洗涤剂及清洁剂、工业及机构卫生用品六大业务部门。1907年该公司以硼酸盐为主要原料，在世界上首次发明了洗衣粉，大大减轻了家庭主妇的劳动强度，“宝莹”品牌由此诞生。到2008年底，作为世界500强之一的汉高公司在全世界60多个国家（地区）拥有各种形式的跨国子（分）公司330多家，员工总数约5.6万名，产品逾万种。2008年汉高公司销售额达到207亿美元，利润达18亿美元，在美国《财富》杂志公布的2009年度世界500强评比中排名第448位（2008年度排名第468）。经过130多年的发展，汉高集团已成为一家业务遍及亚太区、北美洲、拉丁美洲和欧洲的跨国公司，其产品产品系列从家用清洁剂、护肤品、到表面处理技术和工业用清洁剂及黏合剂、油脂化学品应有尽有。

汉高公司的发展始终与购并和从事跨国经营活动分不开的，从1913年在其境外设立子公司以来，汉高公司不断成长壮大，除自己新设立企业外，其中很多子公司都是通过收购当地企业设立的。1917年，汉高收购了一家生产碳酸钠的Matthes&Weber工厂，从而开始生产碳酸钠。此后又分别于1932年和1935年收购了两家刚刚开始生产合成洗涤剂的厂家，从而成为世界上最早生产的合成洗涤剂的厂家之一。汉高的跨国购并先从欧洲的邻国开始，然后逐步扩散到美国、日本、墨西哥、巴西和中国等国家。1980年和1987年，汉高公司收购和兼并了美国化学品公司（Amchem Products）和美国帕卡化学公司（Parker Chemica Co.）。上述两家公司与汉高公司中的一个部门共同组成了汉高公司的金属化学部，汉高集团从而一跃成为世界上最大的从事金属表面处理产品研究、开发、生产和服务的企业。1995年汉高收购了华姿公司，使其成为世界十大化妆品公司之一，产品系列包括染发、护发、香皂、浴液、护肤产品及口腔卫生等。1996年，汉高购并了生产和销售各类粘合剂与密封剂及配套清洗剂等产品的美国乐泰公司。2007-2008年间，汉高还收购了ICI集团的黏合剂业务部和电子材料业务部。汉高公司的并购扩张虽声势浩大，但他们的并购行为是谨慎的、有节制的和有选择的。

汉高公司的发展壮大不仅得益于其大规模的收购和海外扩张，还得益于其生产和经营产品的适度多元化，即汉高公司从最早生产清洁剂和洗涤剂开始，到后来发展化学系列产品、金属化学系列产品、建筑化学系列产品以及化妆品系列等的生产和经营。但综观汉高公司多元化的历程，始终没有离开化学工业这个大的行业，侧重发展的是相关多元化。

早在清代，汉高就与中国有贸易往来。今天，中国市场已成为汉高全球市场最重要的组成部分，亚太市场中约30%的销售增长得益于中国市场的发展。汉高在中国的业务范围涵盖了其三大战略业务领域。1988年，汉高在北京成立代表处。1990年，其在中国的第一家合资企业成立。从1988年到2008年的20年中，汉高中国业务发展迅速，在中国的投资总额已超过4亿美元，设立了19家合资或独资企业，员工总数超过5000人。2007年6月，汉高亚太及中国总部落户上海张江高科技园区。作为汉高家族的一员, 汉高（中国）投资有限公司致力于发展本地经济，积极承担社会责任。但是，在中国的业务发展也不是一帆风顺，2008年12月，汉高公司对外发表正式声明，从2009年开始，退出中国洗涤剂市场。

**案例思考与研讨：**

1．汉高公司的发展和扩张有什么特点？

答：一直通过并购和从事跨国经营活动来进行发展和扩张。

2．产品多元化战略主要有哪些类型？汉高公司实施的是什么样的产品多元化战略？

答：多元化战略分为横向多元化、纵向多元化和复合多元化战略。汉高公司实行的是横向多元化战略。

3．汉高公司在中国投资创办企业主要采用新建方式，请分析为什么汉高没有使用其最拿手的并购方式？

答：汉高公司的并购行为是谨慎的、有节制的和有选择的。新建企业能更多的利用中国对外资的优惠政策，且能更多的服从汉高的全球化战略。

第四章 中国利用外商直接投资

**案例一：通用电气公司在中国的直接投资**

中国通用电气公司（General Electric Company，简称“GE”）始创于1878年，是由托马斯.爱迪生创建的爱迪生电气公司在1892年与汤姆森-休斯顿电气公司合并，成立了通用电气公司。它是全球最大的跨行业经营的科技、制造和服务型企业之一。

在二十世纪初，GE就开始了同中国的贸易，1908年，在沈阳建立了第一家灯泡厂。1991年，在北京成立了第一家合资企业GE行尾医疗系统有限公司，1994年，GE（中国）有限公司正式成立。2000年，GE在中国科技园成立了全球研发中心（上海）。

在能源方面，GE能源集团早在1921年就为上海杨树浦电厂提供了两台1.8万千瓦的汽轮发电机组，到现在为止，GE已经向中国提供了270多台燃气轮机、70台蒸汽轮机及近千台风机，并颁发了40项气化技术许可。GE还在天然气、煤气层以及其他可再生其他等领域为中国客户服务。2011年，GE能源集团和[神华集团](http://baike.baidu.com/view/59094.htm)达成协议，成立合资企业在中国发展煤气化技术，推动清洁煤解决方案在中国的大规模商业化推广。此外，GE能源集团还与中国华电集团公司达成战略合作，携手开发分布式热电联供项目，该项目将成为目前中国国内对天然气利用效率最高的解决方案。在水处理方面，GE在中国提供行业内最广泛的水处理和工艺处理技术，GE的核心膜技术在中国国内已经有了许多成功的应用案例。GE石油天然气集团在中国的业务发展迅速，参与了大型天然气管线、炼油石化、乙烯、煤化工、工业发电等各个行业的众多大型项目。

在航空方面，GE航空集团是世界领先的飞机喷气发动机及零部件制造商，主要为大中华地区提供飞机发动机。GE航空集团系统公司在中国苏州建立了近三万平方米的工厂，拥有380名员工，制造先进的航空结构件、精密组件和[机械系统](http://baike.baidu.com/view/3833711.htm)。系统公司的纳沃斯业务已帮助多家中国的航空公司实施了基于性能的导航系统解决方案。2010年，中国商飞、中航工业和GE公司共同签署合作意向书，确定由GE航空集团和中国航空工业集团成立的合资企业为C919大飞机研制、开发新一代航空电子系统。

在医疗方面，GE医疗于1986年在北京成立了第一个办事处。GE 医疗在中国建立了包括独资和合资企业在内的多个经营实体，拥有员工4500 多名。GE 医疗在中国共拥有七个全球生产基地，其中，在北京的GE（中国）医疗[工业园区](http://baike.baidu.com/view/2805946.htm)，占地6万平方米，是GE 医疗集团全球最大的生产和研发基地之一。

在交通方面，2002年，GE运输系统集团在北京成立了通用电气运输系统（中国）有限公司，主要是提供研发、制造等服务。2008年GE运输系统集团创建了第一个矿用自卸卡车电动马达生产厂，并成立了通用电气运输系统（沈阳）有限公司。2010年9月9日，GE公司与中国南车旗下的[戚墅堰](http://baike.baidu.com/view/294009.htm)机车有限公司成立的合资企业正式开工奠基，在中国开发、制造GE Evolution(R) 系列机车柴油发动机并提供服务，以及向其它新兴市场提供出口。迄今为止，在北京、上海、[大同](http://baike.baidu.com/view/5870.htm)、成都、[常州](http://baike.baidu.com/view/5198.htm)和[格尔木](http://baike.baidu.com/view/63117.htm)等城市都设有办公室。

在金融方面，GE金融在大中华区的业务包括融资租赁、私募股权投资、不良资产收购、结构性融资、贸易融资和消费者金融等。凭借GE在中国逾百年的经验，辅以全球网络和精深的行业知识。GE金融服务于医疗设备、生产制造、交通、通讯、建筑、能源、航空、基础设施等行业，为大中华区的客户提供本地化的创新金融解决方案，与客户共同发展。目前在上海、北京、香港、台湾等设有9处办公地点，并拥有120多名金融专业人士。

目前，GE公司的6个业务集团GE基础设施集团，GE工业集团，GE商务金融服务集团，NBC环球，GE医疗集团，GE消费者金融集团已全部进入中国，投资总额达15亿美元，建立了59个法律实体，在174个城市拥有320多个办公机构。2011年，GE在中国的销售收入达到57亿美元。

**案例思考与讨论**

1. GE在中国直接投资的产业主要有哪些？是否符合中国现行的《外商投资产业指导目录》的相关规定？

答：GE在中国投资的产业包括能源、航空、医疗、交通、金融等，符合现行的《外商投资产业指导目录》的相关规定，这些产业大多属于鼓励类外商投资项目。

2. GE是如何加强和中国的合作的？每个行业采用是否采用相同的进入模式？在中国设立的企业的性质是否有区别？分别分析不同进入模式和企业性质的利弊。

答：先同中国进行贸易，然后成立合资、独资企业，涉及的行业范围越来越广。不同行业的进入模式不同，有些行业采取合资的方式、有些行业采取独资的方式，还有些行业采取建立战略联盟或者是在中国建立研发中心的方式。不同模式的利弊详见课本中的阐述。

**案例二：成立中外合资企业**

一家中国公司和一家德国公司商定共同出资在中国山东省青岛市某区成立一家中外合资经营企业，主要生产食品，双方商定该家合资企业的投资总额为900万美元，中方投资占注册资本的40%，外方投资占注册资本的60%。

**案例思考与研讨：**

1.依照中国利用外资的政策法律规定，在正常情况下，这家合资企业的注册资本至少应为多少万美元？请简述理由。

答：注册资本至少应为450万美元。根据1987年《关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》，中外合资经营企业的投资总额在300万美元以上至1000万美元（含1000万美元）的，其注册资本至少应占投资总额的1/2。

2.该合资企业在获得营业执照之日起的几年内应将注册资本全部缴齐？请简述理由。

答：根据1987年《关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》，合营合同中规定一次缴清出资的，合营各方应当从营业执照签发之日起六个月内缴清。合营合同中规定分期缴付出资的，合营各方第一期出资，不得低于各自认缴出资额的15%，并且应当在营业执照签发之日起三个月内缴清。

**案例三：北京经济技术开发区的“星网工业园模式”**

2001年12月20日，在北京经济技术开发区内，以诺基亚为龙头占地50公顷的星网工业园一期建成投产，日本三洋、台湾富士康等与诺基亚公司有配套合作关系的国际和国内主要的手机零配件厂商和服务提供商一起到星网工业园投资建厂，近20家企业共同组建的世界一流的移动通信生产基地正式诞生。第二年星网工业园二期建设开始启动。以诺基亚为龙头的星网工业园一期和二期是最具代表性的园中之园，项目总投资超过100亿元人民币，年产值达到700亿元人民币，创造就业机会3万个以上，生产的手机产品50%以上出口，是北京最大的外商投资项目之一。目前在星网工业园，囊括了全球最大的物流企业之一德国DHL公司、全球最大的印刷线路板企业揖斐电公司、台湾地区最大的公司之一富士康、生产手机电池的三洋公司、美国的威讯半导体公司等重量级企业。

星网工业园是一种全新的利用外资模式，它是一种产业集群投资，是外商投资企业的一种扎堆现象，是不同于产品价值链的一种产业链或企业链的完整组合。在星网工业园内，从手机连接器到天线，到电池模组、按键模组、喷膜到印刷电路板，最后到手机组装，一应俱全，手机从组装到出货仅需一天时间。以诺基亚移动通信产品为龙头，将全球不同地域的原材料、零部件等供应商集中在一个生产空间，每个配件送到装配线的时间误差只有几分钟，所有企业没有任何库存。早晨进口料件上线生产，晚上产品进入国际零售市场，十几家厂商间的产品深加工结转4小时完成一次。落户全球最有市场潜力的区域，园区企业实现产品的零库存，海关监管与生产同步，时间、空间和资金的消耗减少到最低限度。保证原材料与产品零库存和零运输，从而有效地降低生产与经营成本，提高竞争力，“配套加双零”就是星网工业园成功的奥秘所在。

**案例思考与研讨：**

1.星网工业园成功的奥秘是什么？为什么说星网工业园的建立代表着一种全新的利用外资模式？

答：产业集群投资，保证原材料与产品零库存和零运输，从而有效地降低生产与经营成本，提高竞争力，星网工业园吸引了产业链上的企业进行集体投资。

2.什么是产业集群投资？它是近年来跨国公司对外直接投资的一种新的趋势吗？

答：产业链上的所有企业进行扎堆投资的现象，是现在对外直接投资的新现象。

**第五章　中国对外直接投资**

**案例：海尔集团的国际化战略**

1984年12月，海尔集团的前身青岛电冰箱总厂正式成立，经过24年的发展，海尔集团已从当年员工不足800名，销售收入仅380万元，亏损却高达147万元的集体小厂，一跃成为一家集科研、生产、贸易和金融于一体的大型国际化企业集团，并且正朝着“世界500强”的目标不断奋进。目前，海尔集团是世界第四大白色家电制造商和中国最具价值品牌。海尔在全球建立了29个制造基地，8个综合研发中心，19个海外贸易公司，全球员工总数超过5万人，已发展成为大规模的跨国企业集团，2008年海尔集团实现全球营业额1220亿元。海尔集团在首席执行官张瑞敏确立的名牌战略指导下，先后实施名牌战略、多元化战略和国际化战略，2005年底，海尔进入第四个战略阶段——全球化品牌战略阶段。2008年，海尔品牌价值高达803亿元，自2002年以来，海尔品牌价值连续7年蝉联中国最有价值品牌榜首。海尔品牌旗下冰箱、空调、洗衣机、电视机、热水器、电脑、手机、家居集成等19个产品被评为中国名牌，其中海尔冰箱、洗衣机还被国家质检总局评为首批中国世界名牌。2008年3月，海尔第二次入选英国《金融时报》评选的“中国十大世界级品牌”。2008年6月，在《福布斯》“全球最具声望大企业600强”评选中，海尔排名13位，是排名最靠前的中国企业。2008年7月，在《亚洲华尔街日报》组织评选的“亚洲企业200强”中，海尔集团连续五年荣登“中国内地企业综合领导力”排行榜榜首。海尔已跻身世界级品牌行列，其影响力正随着全球市场的扩张而快速上升。截止到2008年，海尔累计申请专利8795项，其中发明专利2261项；海尔已参与15项国际标准的制定，其中3项国际标准即将发布实施，这表明海尔自主创新技术在国际标准领域得到了认可；在创新实践中，海尔探索实施的“OEC”管理模式、“市场链”管理及“人单合一”发展模式引起国际管理界高度关注，目前，已有美国哈佛大学、南加州大学、瑞士IMD国际管理学院、法国的欧洲管理学院、日本神户大学等商学院专门对此进行案例研究，海尔“市场链”管理还被纳入欧盟案例库。

海尔集团的国际化经营之路大致可以划分为四个阶段，即1984—1990年的国内创牌蓄势阶段、1990—1996年的以贸易为先导开拓国际市场阶段、1996—1998年的探索性海外投资阶段和1999年至今的全球化发展阶段。与此同时，经过近10年的探索，海尔正式形成了成熟的国际市场战略，也就是“三个1/3”的战略：即在全球销售额中国内生产国内销售占1/3，国内生产国外销售占1/3，国外生产国外销售占1/3。

1996年，海尔集团经过长期酝酿，决定与印度尼西亚莎保罗有限公司共同建立印度尼西亚海尔·莎保罗有限公司，这标志着海尔首次实现了生产国际化，海尔集团的跨国经营也随之进入了海外直接投资的新阶段。随后，海尔集团在菲律宾、马来西亚、南斯拉夫和伊朗等地相继建立了海外工厂，这一阶段的海外直接投资大多属于探索性质，但它们为海尔随后进军欧美市场积累了宝贵的经验。1999年3月，海尔集团投资3000万美元在美国南卡罗来纳州的坎姆顿建立了第一个海外海尔工业园——美国海尔工业园，在美国初步实现了设计、生产、销售“三位一体”的本地化经营模式。以此为标志，海尔的海外直接投资彻底摆脱了为出口服务的目的，真正进入到国际化阶段。随后，海尔集团又在巴基斯坦建立了第二个海外海尔工业园，并继续扩大海尔在中东和亚太地区的海外直接投资规模。2005年1月，在英国，海尔冰箱被Ethical Consumer杂志评为最畅销产品；在德国，科隆市政府和亚琛市政府的一次滚筒洗衣机大批量采购招标中，海尔滚筒洗衣机经过多轮竞争，最终击败了众多等著名国际品牌，赢得了两市市政府的大批量订单。2005年7月，海尔以“感恩百万”为主题，参与日本世博会中国馆活动，通过与日本消费者零距离接触，进一步扩大了海尔品牌在日本的知名度和美誉度。2007年8月，海尔集团在德国法兰克福著名的Westhafen （西港）大厦举行Haier Day主题展览活动，来自德国瑞典等北欧国家的主要客商参加了活动，引起了德国媒体的广泛关注，德国著名电视台WWTV对此做了全面报道。

海尔集团海外直接投资的本地化战略，概括起来可以归纳为“三位一体”和“三融一创”战略。所谓“三位一体”，指的是在国外实现当地设计、当地生产和当地销售；所谓“三融一创”，指的是海尔集团在投资东道国当地融资、当地融智、当地融文化和创本地化名牌。

海尔集团的国际化战略中还有一个全球十大经济区投资战略，指的是将全球市场划分为十个有较大国际影响力的经济共同体，在每一个共同体内选点建设工厂，以便在这些工厂的当地化率达到60%以后，将产品输送到共同体的其他成员国，争取获得关税等方面的优惠待遇，取得更快的发展。这十大经济区是：北美洲2个（北美自由贸易区和墨西哥、委内瑞拉、哥伦比亚三国集团）；南美洲2个（南锥体和安第斯集团）；中美洲1个（中美洲共同市场）；亚洲2个（东盟和海湾合作组织）；欧洲2个（欧盟和东欧）；非洲1个（南部非洲发展共同体）。目前海尔集团已先后在乌克兰、伊朗、巴基斯坦、孟加拉国、意大利、马来西亚、菲律宾、印尼、美国、越南和南斯拉夫等国或地区设立生产厂。

海尔在海外投资建厂一直遵循着“先有市场，再建工厂”以及“盈亏平衡点”的海外投资策略，也就是说，海尔进行对外直接投资的程序是：发展出口→建立营销网络→树立品牌→达到盈亏平衡点→投资建厂。在这一程序中，海尔是否在当地投资建厂取决于市场是否已经接纳海尔的品牌，是否有市场。

海尔在国际化过程中还提出了“先难后易”的思想，其中比较有代表性的是其“先难后易”的出口战略。一般来说，企业进行国际化经营都是采取“先易后难”的战略，一点一点地积累经验，发展壮大。然而，海尔产品出口的战略却是“先难后易”，即首先以发达国家为目标市场，将产品出口到发达国家，争取创出名牌，然而以高屋建瓴之势打开发展中国家市场，从而实现既创品牌又占领市场的目的。这表明海尔集团并不单纯走渐进式道路，而是根据海尔的名牌战略以及自身优势，适当地进行跨越式发展。

海尔集团的国际化战略大致可以归结为以上论及的三大战略：即“三个1/3”战略、本地化战略和全球十大经济区战略。贯彻和实施本地化战略是海尔集团海外直接投资成功的关键因素之一，也是海尔集团从“国际化海尔”发展到“海尔国际”的必由之路。

**案例思考与讨论：**

1.海尔集团国际化战略所包括的三大战略的具体内容是什么？

答：“三个1/3”战略、本地化战略和全球十大经济区战略。

2.海尔集团的当地化策略包含哪些内容？当地化经营有何意义与作用？

答：“三位一体”和“三融一创”战略。贴近市场、树立当地企业形象、提供经济效益、改进海外企业的经营管理。

3.海尔集团自身的品牌优势对其开展海外直接投资有何影响？中国企业如何实施国际品牌战略？自己培育国际知名品牌与并购或购买国际知名品牌这两条品牌发展战略的利弊分别是什么？

答：品牌优势也是一种垄断优势。中国企业一般都是先出口，再对外直接投资。一般的企业进行国际化经营采取的是“先易后难”，海尔采取的是“先难后易”。自己培育国际品牌花费的时间长，购买国际知名品牌虽然能让企业在短时间内获得国际知名品牌，但并不能完全消化国际知名品牌的所带来的无形资产。

第六章 **国际证券投资**

**案例 中国概念股私有化的退市风潮——小肥羊**

将2010年称为华尔街的“中国年”算不得夸张，因为这一年赴美上市中国企业数量达到创纪录的45家，融资额高达38．86亿美元，甚至出现了一周之内5家中国公司挂牌美国市场的盛况。

然而，刚准备在美国享受盛夏阳光的中国公司没想到，第二年便遭遇到最冷的寒冬。 2011年，在美新上市的公司只有可怜的11家，第四季度甚至一家都没有。大部分中国概念股股价低迷，被腰斩的个股比比皆是，还有一大批沦为一两美元的“垃圾股”，面临被摘牌的境地。这也是中概股私有化退市最为凶猛的一年。根据罗仕证券有限公司(Roth Capital Partriers)的统计，不包括被强制摘牌的企业，2011年在美已经或正在通过私有化交易退市的中国企业股本总额高达78亿美元，其中已经被管理层、战略收购财团和私募股权基金等买断的中概股总规模达到35亿美元，此外还有43亿美元的此类交易正在进入被收购或托管程序。这个数字也远远超过了2011年中国企业在美首次公开募股(IPO)22亿美元的总融资额。

曾经的梦想之地，如今却满是无奈。刚刚削尖了脑袋想要挤进公众市场，现在又费尽周折地通过私有化退市而成为私有公司，上市、退市、再上市……为何要如此折腾?为何要私有化?

小肥羊餐饮连锁有限公司(下称“小肥羊”，原代码：0968．HK)的发展，似乎总是以4年为周期。2000年开始，小肥羊开始在全国各地生根发芽。2004年，投行出身的卢文兵来到小肥羊，担任“上市副总裁”。之后的4年，经验丰富的卢文兵引领小肥羊一路凯旋，年收入超过50亿元，向全世界扩张。2008年，小肥羊成功登陆香港，被称为“中国火锅第一股”。然而，4年后的2012年2月2日，小肥羊结束了港交所之旅，摘牌退市，卢文兵离任。这戏剧性转折的背后，是小肥羊和美国百胜餐饮集团(下称“百胜”)的一纸收购合约。百胜集团是拥有肯德基、必胜客等著名连锁品牌的美国餐饮巨头。从2011年4月份起，百胜集团就提出以45．57亿港元或溢价三成收购小肥羊，但出于保护民族品牌和防止垄断的考虑，经过了7个月时间，中国商务部才给予批准。卢文兵认为，股价偏低不是退市的原因，退市更多取决于企业战略的考虑。上市公司股权结构复杂，有很多小股东，企业决策过程比较复杂，而私有化之后则不存在这些问题，这样有利于企业做出统一决策。(案例来源：凤凰网财经，作者：孙冰、李小晓)

**案例思考与讨论：**

1. 出现中国概念股私有化浪潮的原因有哪些?

答：上市公司的成本大于收益；避免被恶意收购的风险；公司战略部署不愿受资本市场的影响等。

2．中国概念股私有化浪潮对国外投资者对我国的证券投资决策有什么影响?

答：部分国外投资者会看低中国概念股的市值，而不愿意对中国概念股进行投资。

第七章 国际技术贸易

**案例：欧莱雅商标保护案：**

2011年，江苏省南通市中级人民法院对欧莱雅公司在中国起诉的商标侵权民事纠纷案作出一审判决，判令被告杭州欧莱雅化妆品有限公司、上海美莲妮化妆品有限公司停止商标侵权，共同赔偿因商标侵权给欧莱雅公司造成的损失40万元；杭州欧莱雅化妆品有限公司停止使用欧莱雅文字的企业名称，并赔偿由不正当竞争给莱雅公司造成的损失10万元。

欧莱雅公司，1963年3月1日在法国登记成立。从1981年起至2001年，欧莱雅公司经中国国家商标局核准，先后注册了“欧莱雅”等系列商标，核定使用在商品国际分类第3类化妆品、美容剂、香水等商品上。2000年6月， “欧莱雅”被中国国家商标局列入《全国重点商标保护名录》。2006年上半年，欧莱雅被中国国家商标局认定为驰名商标。

被告杭州欧莱雅公司成立于2004年6月15日，其与上海美莲妮公司共同生产销售化妆品。2005年1月，上海美莲妮化妆品有限公司在其生产销售的化妆品包装上使用了中文标志“莱雅”，被上海市工商行政管理局认为与欧莱雅公司的商标构成近似，侵犯了欧莱雅公司的注册商标专用权，被罚款40万元。2008年3月，欧莱雅公司的工作人员经公证，在南通某超市有限公司购买了34件“莱雅”牌系列化妆品，这些化妆品包装底部标明“法国欧莱雅化妆品有限公司(香港)技术授权、杭州欧莱雅化妆品有限公司(监制)出品、上海美莲妮化妆品有限公司(生产)分装”。

杭州欧莱雅化妆品公司在其域名为www.loiyir.com的网站上大量宣传和推荐“莱雅”系列化妆品，并称“源自法国欧莱雅化妆品公司，针对亚洲女性皮肤特点为服务目标的世界级品牌”；“法国欧莱雅化妆品公司经过多年的酝酿、精心策划，决定在人间天堂名城——杭州设立杭州欧莱雅化妆品有限公司，隆重推出‘美丽方程式’品牌——莱雅”。

2008年8月，欧莱雅公司起诉至法院。南通中院经审理后认为： “欧莱雅”商标具有较强的显著性，且已具有相当高的市场知名度，已为相关公众所熟知。上海美莲妮化妆品有限公司、杭州欧莱雅化妆品有限公司在产品使用的商标在字母数量、部分字母的排列顺序及书写方式以及读音上，与欧莱雅公司的注册商标构成近似，容易使普通消费者将被控产品误认为来自于欧莱雅公司或与欧莱雅公司存在关联。法院在考虑涉案商标数量、商标声誉和知名度、影响力、侵权人主观故意、涉案产品种类、侵权时间等侵权情节及后果，以及欧莱雅公司为制止侵权的合理支出等因素后酌定赔偿额后，作出上述判决。

**案例思考与讨论：**

1.欧莱雅公司为何被判胜诉?

答：商标作为人类智力成果受法律保护，未经授权不得在商品中随意使用，如确有使用意向的，必须事先与权利人协商，在取得授权后方可进行商业使用。本案中，上海美莲妮化妆品有限公司、杭州欧莱雅化妆品有限公司在产品使用的商标在字母数量、部分字母的排列顺序及书写方式以及读音上，与欧莱雅公司的注册商标构成近似，构成了商标侵权。

2.欧莱雅公司维护商标权的举动有什么值得学习之处?

答：依法注册自己的商标，发现有别的商家有商标侵权的现象，首先收集证据，并经公证，再起诉至法院以维护自己的合法权益。

第八章 国际工程承包

**案例： 中国铁建沙特承包工程巨亏案**

2011年3月，中国铁建股份有限公司(下称中国铁建)承建的麦加轻轨项目全线开通。往年驾车往返于各个朝觐点的很多穆斯林将改乘这条轻轨，麦加在朝觐高峰期的道路拥堵状况将大为改善。

但在这一项目背后，中国铁建付出了近42亿元人民币的亏损代价。2010年10月，中国铁建发布公告称，公司承建的沙特麦加萨法至穆戈达莎轻轨项目因实际工程数量比签约时预计工程量大幅增加等原因，预计将发生大额亏损，按2010年9月30日的汇率折算，总的亏损额预计约为人民币41．53亿元。

中国铁建对亏损作出的解释是，沙特麦加轻轨项目采用议标方式，而非投标方式，即指定由中国铁建公司进行承建，此外，总承包合同和具体条款也比较特殊，即“EPC+O&M”的总承包模式(即设计、采购、施工，再加上运营和维护的总承包模式)，由中国铁建负责麦加轻轨项目设计、采购、施工、系统(包括车辆)安装调试以及从2010年11月13日起的3年运营和维护。EPC项目和一般的工程合同不一样，后者一般图纸详细，承包商只要按照图纸和技术规范来分析工程和报价就可以；而EPC项目通常只有“业主要求”或“概念设计”，因此，对EPC项目进行成本预算的程序必须很专业。而中国铁建在项目签约时只有概念设计，由于业主提出新的功能需求导致工程量增加，致使该项目在实施过程中，合同预计总成本逐步增加。到 2010年6月30日，预计总成本增加到125．44亿元。到2010年下半年，项目全面进入大规模施工阶段，各分部分项工程全面展开，实际工程数量比签约时预计工程数量大幅度增加，导致项目工作量和成本投入大幅增加，计划工期出现阶段性延误。

尽管中国铁建对此次巨亏作出了上述解释，但归根结底，原因还在于中国铁建在沙特轻轨项目上，缺乏海外运作的专业素质和审慎态度。从中也可看出我国大型国企在进行国际工呈承包时的一些固有的毛病——投资前风险意识不足，项目运作中更多依赖政府力量而非市场规则，缺少责任追究制度等。

**案例思考与讨论：**

1．国际工程承包的管理中需要注意的问题有哪些?

答：合理确定承包合同类型，明确合同内容，准备预估承包风险等。

2．中国对外承包工程的特点是什么?

答：低估海外承包工程的风险，项目运作更多依赖政府力量而非市场规则，缺乏责任追究制度。

第九章 国际租赁

**案例研究：莱芜起重运业公司融资租赁**

莱芜A起重运业公司(以下简称A公司)是一家集大型物件运输、吊装服务、现代化物流于一体的交通运输企业。公司2005年注册资本只有4 000万元，但随着近几年我国电力、冶金、石油、化工等重工业发展，对大型运输和吊装服务需求增加，企业规模迅速扩大，2008年年末资产总额达2亿元，并跻身中国起重、吊装施工企业“双十强”。

为进一步扩张企业规模，2009年，该公司拟从德国利勃海尔公司购置履带式LR1750起重机一台，价值6 000万元，但由于企业有效抵押资产不能满足银行信贷条件，辖内金融机构在审批该贷款项目时均未通过，企业发展遭遇融资瓶颈。

为解决问题，在德国利勃海尔公司推荐下，A公司尝试向德益齐租赁(中国)有限公司申请融资租赁业务。后者对A公司进行考察时，认为A公司虽然缺乏有效抵押物，但公司在国内有较高的市场占有率和较强的竞争优势，且资产、赢利、经营及信用状况良好，融资租赁业务风险不大。基于此，于2009年6月5日与A公司签订了《融资租赁合同》，同时向德国利勃海尔公司购置价值6 000万元的履带式LRl750起重机一台，租赁给A公司使用，租赁期4年。租赁期内，起重机设备所有权归德益齐租赁有限公司，但使用权和用益权归A公司。A公司依据《融资租赁合同》按月向德益齐租赁有限公司支付租金(共支付租金6 450万元)。租赁到期后，德益齐租赁有限公司将起重设备所有权转移给A公司，租赁业务终结。

在德益齐租赁有限公司资租赁业务扶持下，A公司经营规模得以顺利扩张。

2010年1季度，A公司因规模扩张，流动资金需求明显增加，加上每月150多万元的租赁费固定支出，企业流动资金出现周转困难。为筹集流动性资金，在申请银行贷款无果的情况下，A公司向华融金融租赁股份有限公司申请回租式融资租赁，即申请华融金融租赁股份有限公司按设备评估价2 400万元，购买A公司2006年11月份购置(购置价3 955万元)的德国利勃海尔500吨汽车起重机设备一台，华融金融租赁股份有限公司再将设备按约定期限（4年）租赁给A公司使川，后者按月向前者支付租赁费用(共计2 955万元)，2014年9月租赁期满后，华融金融租赁股份有限公司将设备所有权归还A公司。在不影响设备的正常营运的同时，A公司通过暂时将物化资本转为货币资本，为企业带来了2 400万元的流动资金，企业流动资金周转困难得以解决。

案例思考与讨论:

1．本案例中，A公司运用到了租赁中的哪几种方式?

答：融资租赁和售后回租租赁。

2．租赁对于企业的正常运营和发展的作用是什么?

答：方便其进行资金流通。

第十章 国际发展援助

**案例研究：瑞典国际开发合作署援助云南环境可持续发展能力建设项目**

一、项目背景

为了加强云南省环保系统和有关政府部门执行环境影响评价相关法律法规的能力，提高大学和研究机构开展环境影响评价的水平，正确引导非政府组织积极参与环境影响评价的过程，云南省环保厅2003年通过省商务厅向国家商务部提交了申请瑞典政府无偿技术援助的项目建议书。在国家商务部和环保部的大力支持下，瑞典大使馆于2004年开始对项目进行评估，随后多次派出专家帮助完善项目建议书。

二、项目概况

2006年年初，项目建议书顺利通过瑞典国际开发合作署(以下简称“SIDA”)审批，6月份 SIDA与云南省环保厅签署了“云南环境可持续发展能力建设项目”实施协议，SIDA援助资金总额为798万瑞典克朗。项目分两个阶段实施，第一阶段3个月(2006年8~10月)，为项目准备期；第二阶段38个月(2007年2月-2010年3月)，为项目实施期。

在项目准备期间，国际咨询专家组三次到云南开展工作，先后走访了省级相关政府部门、环评科研机构以及非政府组织，了解云南省在项目环评和战略环评领域的需求状况，召开项目启动研讨会。2007年1月23日，专家组正式将项目启动报告和项目实施方案提交云南省环保厅和SIDA审查。2月19日，SIDA批准项目进入实施阶段。

为了实现项目目标，项目引入国际先进的成人学习理念，并采用培训战略环评地方培训员的方法开展活动。项目对云南省非政府组织战略环评需求进行了评估，并根据需求组织了4期共76人次参加的非政府组织战略环评公众参与能力建设培训研讨会，对非政府组织积极参与环境问题的对话进行引导。国内外专家对包括美国大自然协会(TNC)、生物多样性与传统知识研究会(CBIK)、香港乐施会(OXFAM)、世界混农林业中心 (ICRAF)、云南思力农药技术替代中心(PEAC)等10多个非政府组织及高校代表开展专题培训，编写完成了《战略环评公众参与指南》(中文版)及《战略环评公众参与指南》(英文版)。在云南省环境科学学会支持下，项目还建立了非政府组织公众参与数据库和网页，为环保部门与云南省环境类非政府组织之间的交流搭建了交流平台。云南省内的部分非政府组织代表应邀参加了项目正式验收鉴定会议。

三、项目的影响

瑞典国际开发合作署对云南的援助项目为云南省培养了第一支战略环评地方培训员队伍，为云南省开展战略环评培训做好了人才储备；完成了《战略环评核心培训材料》和《战略环境影响评价培训指南》的编写，为云南省开展战略环评培训准备了基础教材；提高了云南省环保部门战略环评的管理能力、技术咨询单位开展战略环评的能力、非政府组织参与重大规划及其环评影响评价过程的能力；提高了非政府组织公众参与的能力和意识，对引导和推动非政府组织正确、积极、有效地参与战略环评过程起到了重要的作用；此外，还促进了云南省与国际和国内战略环评相关组织的联系和交流，宣传了云南省在推动战略环评过程中的成功经验，并通过引入国际国内战略环评先进理念和经验，提高了云南省开展战略环评的水平。

**案例思考与讨论：**

1．瑞典国际开发合作署对云南的援助项目有什么意义？

答：为云南省培养了第一支战略环评地方培训员队伍，为以后培训战略环评人才提供了基础材料，提高了云南省开展战略环评的水平。

2．云南应该怎样更好地利用国际援助项目，以促进其经济、社会的持续发展？

答：有效的利用战略环评培训人才和材料，大力宣传战略环评理念，积极的同国际和国内其他地区的战略环评组织进行联系和交流。

**第十一章 区域经济一体化**

**新形势下的欧盟发展之路：**

自2004年5月一口气接纳10个新成员国开始，欧盟就面临着“消化不良”的难题。2005年，法国、荷兰否决了旨在确保扩大后的欧盟更好运转的《欧盟宪法条约》，使欧盟在当时陷入制宪危机。2008年，被视为“简版”宪法条约的《里斯本条约》又遭爱尔兰否决，“快速”的政治一体化进程出现新问题。欧盟布鲁塞尔峰会以具有法律效力的决定形式，在有关堕胎、社会政策、税收及确保爱尔兰中立地位等问题上打消了爱尔兰的疑虑，为其就《里斯本条约》举行第二次全民公决清除了障碍，欧盟制宪终于迎来新的曙光。

在经济社会层面，欧洲经济一体化的成功推进，曾使很多成员国对欧盟整体发展有着较为乐观的预期。但是， 《欧盟宪法条约》遭否决而引发的有关发展模式的讨论，以及此后发生的金融危机，给这种乐观蒙上了一层阴影。在挑战中找到一条推动欧盟经济、社会更好发展的道路，成为欧盟国家迫切需要解决的问题。

2009年欧盟峰会批准了包括建立一套全新泛欧金融监管体系在内的一整套金融改革方案，一致通过了“共担就业责任”建议。建议的核心内容是保持就业率，增加就业渠道，要求企业共同为促进就业而努力。这些措施表明，欧盟今后将努力为成员国打造一个应对、防范金融风险的“防波堤”，同时协力解决社会发展中的问题。

欧盟委员会主席巴罗佐在峰会上阐述了未来五年欧盟改革的大致方向：为欧盟探寻出一条绿色和可持续的经济增长道路；提高欧盟竞争力，力争使欧盟向知识经济转型；确保欧盟能源安全；加强金融监管，并在应对气候变化领域继续发挥重要作用；等等。

在新形势下，欧盟发展的阶段性脉络更为清晰，解决一体化进程、经济社会发展中问题的措施不断增加新内容。尽管困难与考验依然不少，但欧盟正展示出成熟、渐进推进一体化的态势。

**案例思考与讨论：**

1．欧盟内的东欧国家经济发展水平与西欧国家相比较低，欧盟应如何应对成员国之间巨大差异造成的困境?

答：采取渐进一体化的态势。

2.欧元区国家目前深陷主权债务危机的困境之中，你认为危机的根源是什么?

答：欧元区实行的分散的财政政策和统一的货币政策。

**第十二章 可行性研究与资信调查**

**案例一：可行性研究报告目录格式**

下面是一份制造业项目可行性研究报告的目录格式，从中可以看出这类报告所包含的主要内容和要求：

第一章 实施要点（项目名称、宗旨、规模、范围、期限等）

第二章 项目的背景和历史（项目各方基本情况介绍等）

第三章 市场和工厂生产能力（需求和市场研究、销售、生产计划、生产能力）

第四章 原材料投入（投入和供应计划）

第五章 项目地点和厂址（项目地点、厂址与当地条件、环境影响）

第六章 项目设计（项目的布局、技术与设备、工艺、土木工程）

第七章 工厂机构和管理费用

第八章 人力（工人、管理人员和技术人员总数及构成等）

第九章 项目执行时间安排（建设方式、建设进度）

第十章 财务和经济评价（投资支出总额、项目筹融资、生产成本、盈利性等经济、技术、财务和法律等方面分析评价）

第十一章 主要附件（与项目有关的的批准文件等）

**案例思考与讨论：**

1.可行性研究报告主要包括哪些内容？

答：主要内容包括基本概况；产品生产安排及其依据；物料供应安排及其依据；项目地址选择及其依据；技术设备和工艺过程的选择及其依据； 生产组织安排及其依据；环境污染治理和劳动安全、卫生设施及其依据；建设方式、建设进度安排及其依据；资金筹措及其依据；外汇收支安排及其依据；综合分析和主要附件。

2.进行可行性研究的必要性和意义是什么？

答：可行性研究是在项目投资前进行的，做好了可行性研究有利于整个项目的成功开展。

**案例二：北京新华信商业信息咨询有限公司企业信用报告样本（节选）**

本报告所指的金额除特别说明外，均为人民币。

**重要事项：**

目标公司于2001年由原名某科技发展有限公司更为现名。

**报告摘要：**（略）

**信用评价：**

建议信用额度：1,500 千元

信用等级：CR3

新华信的建议信用额度没有考虑您与目标公司的具体交易情况，仅供您在确定您与目标公司进行信贷决策时参考。新华信在分析目标公司资信状况时，综合考虑了目标公司的规模、背景与历史，目标公司相对于行业平均水平的财务状况和经营情况，目标公司的信用历史等。

新华信信用等级的含义如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **等级** | **风险水平** | **新华信建议** |
| CR1 | 风险极小 | 信贷交易可以很宽松 |
| CR2 | 风险小 | 信贷交易可以较宽松 |
| CR3 | 风险低于平均水平 | 可以正常信贷条件与其交易 |
| CR4 | 风险属于平均水平 | 可在密切监控基础上以正常信贷条件与其交易 |
| CR5 | 风险高于平均水平 | 尽量避免信贷交易 |
| CR6 | 风险大 | 信贷交易应以担保为基础 |
| CR7 | 风险很大 | 只在现金基础上与其交易 |

**综述：**

目标公司是一家专业从事计算机设备批发的公司，主要代理各知名品牌的计算机设备，目标公司近几年业务收入增长速度高于整个行业的增长速度，但由于竞争激烈，销售毛利率有所下降。目标公司的资产结构和资产效率好于同行业的平均水平。

**实地探访：**

信用分析员于2002年访问了目标公司经营地点——某大厦某楼某座某室。此大厦位于上海市徐汇区繁华地段，交通非常方便。据某大厦物业管理处的有关人员透露，大厦属于甲级写字楼，租金约为100-120元/平方米/每月。目标公司租用办公面积若干平方米。办公室内部陈设标准，工作气氛紧张。

**主营业务**：（略）

**销售情况**：（略）

**采购情况**：

目标公司是某显示器的总代理，直接向南京某显示器有限公司采购显示器，其采购条件是30天赊帐。目标公司一般的采购条件是30天赊账或现金进货。

**信用记录：**

信用分析员通过与南京某显示器有限公司财务部联系，得知目标公司是其在华东地区的总代理，付款较为及时。信用分析员与目标公司的另一家供货商苏州某电子有限公司进行电话联系，该供应商的销售经理告知，其与目标公司合作至今，未发生拖欠现象。 信用分析员访问了目标公司所在大厦的物业人员，了解到目标公司于2000年开始进驻经营，至目前为止，目标公司每月支付租金均较为及时。经向当地法院查询，未发现目标公司被起诉的记录。

**员工数量：（略）**

**财务资料：（略）**

**财务说明：（略）**

**基本财务指标对比：（略）**

**银行帐号：（略）**

**注册资料：（略）**

**股东及股份：（略）**

**主要股东背景：（略）**

**主要管理人员：（略）**

**附属机构：（略）**

**资料来源**：新华信公司网站（http://www.sbd.com.cn）。

**案例思考与讨论：**

1.该企业信用报告中目标企业的信用状况如何？在阅读该报告时应该注意哪些问题？

答：信用状况尚佳。阅读报告时要注意信用等级和对该企业总体分析或重要评论的内容。

2.将本案例与教材中的相关内容结合起来分析，总结概括出企业信用（资信）调查主要内容和信用等级评定方面的一些基本规律。

答：一般来说，新公司的资信较差；公司的注册资本越多，资信较好；资产负债率越低，资信越好；合作伙伴越诚实可靠，资信越好；企业的经营管理及销售状况越佳，资信状况越好。

3.投资环境评估、投资项目可行性研究、资信调查等几项工作都是在投资决策做出之前进行的，它们之间是什么关系？可以相互替代吗？

答：相互联系而又不能相互替代的关系。

第十三章 国际税收

**案例一：《中国和乌克兰关于对所得和财产避免双重征税和防止偷漏税的协定》（节选）**

第二十四条 消除双重征税方法

一、在中国，消除双重征税如下：

（一）中国居民从乌克兰取得的所得，按照本协定规定在乌克兰缴纳的税额，可以在对该居民征收的中国税收中抵免。但是，抵免额不应超过对该项所得按照中国税法和规章计算的中国税收数额。

（二）从乌克兰取得的所得是乌克兰居民公司支付给中国居民公司的股息，同时该中国居民公司拥有支付股息公司股份不少于百分之十的，该项抵免应考虑支付该股息公司就该项所得缴纳的乌克兰税收。

二、在乌克兰，消除双重征税如下：

按照乌克兰关于消除在乌克兰境外缴纳的税收的法律规定（该规定应不影响本协定总的原则），根据中国法律，并与本协定相一致，就来源于中国境内的利润、所得或应税财产而支付的中国税收，无论直接缴纳或通过扣缴，应允许在就该利润、所得或财产计算的乌克兰税收中抵免。该抵免在任何情况下，不应超过抵免前，按照实际情况计算的，应属于在该另一国可能就该所得或财产征收的所得税或财产税部分。（资料来源：见http://www.chinalaw114.com）。

**案例思考与讨论：**

1.本案例中采取的避免国际双重征税的方法属于哪一种？

答：抵免法。

2.还有其它的避免国际双重征税的方法吗？哪种方法比较流行和有效？

答：还有免税法、扣除法、减免法。抵免法是目前国际上采用较为普遍的方法。

**案例二：跨国公司利用转移价格避税**

跨国公司经常利用转移价格实现避税目的。利用转移价格不仅可以规避所得税，还可以规避关税。以规避一国海关关税为例，具体做法有两种：一种是在跨国公司内部企业之间进行商品交易时，以调低的价格发货（即调低转移价格），减少缴纳关税的基数，比如，某商品的正常价格为2000美元，在甲国要交80%从价进口税，跨国公司如果采取折半的价格以1000美元进行内部交易，进口税就可以从1600美元减少到800美元，从而少缴50%的进口关税。另一种做法是利用区域性关税同盟或有关协定对不同商品进口关税率所作的不同规定规避关税。区域性贸易集团为保护内部市场，促进商品在本区域范围内流通，对内部产品都制定有优惠关税政策，如欧洲自由贸易区规定，如果商品是在该贸易区外生产的，或在该贸易区内生产的价值含量不足50%，那么由一成员国运往另一成员国时，必须缴纳关税；但如果该商品价值的50%以上是在该贸易区内增殖的，则在该贸易区成员国间运销不用缴纳关税。在这种情况下，跨国公司就可以利用调高转移价格，尽量使某种商品在该贸易区内生产的价值含量超过50%，进而达到避税目的。

**案例思考与讨论：**

1.什么是转移价格？如何利用转移价格规避所得税？

答：转移价格是跨国公司母公司与子公司、子公司与子公司之间进行内部交易时所使用的一种价格，通过跨国公司内部价格的划拨，来达到避税的目的。如制定较低的内部价格进行跨国交易，减少缴纳关税的基数；或利用区域性关税同盟或有关协定对不同商品进口关税率所作的不同规定逃避关税。

2.国际避税与国际逃税的性质、做法和具体方法有何不同？

答：两者性质不同，避税是公开与合法的，而逃税是隐蔽和非法的。对国际逃税，可由有关国家根据其国内税法或税收协定的规定，依法进行补税和加处罚金，以示惩罚。而对国际避税行为，由于是各国税法上的漏洞和各国税法之间的差别引起的，对避税人无法也不可能进行处理，有关国家在发现这些问题之后，只能通过完善税法，如相应作出一些补充规定，或加强与它国税法的衔接，来进行防范。

**案例三：文艺界名人利用国际避税地避税**

2001年，意大利著名男高音歌唱家帕瓦罗蒂因为偷逃税款一案在自己的家乡，即意大利北部小城摩德纳法庭与检察官们对簿公堂。案件的起因是：检察机关认为帕瓦罗蒂在1989年—1995年期间存在未申报的课税收入达350亿—400亿里拉之间（约合1660万—1900万美元），而帕瓦罗蒂则申辩说，在这7年时间里，他一直居住在摩纳哥的蒙特卡洛，因此应该享受免税待遇。检察机关给出的依据是：从1989年到1995年这7年间，帕瓦罗蒂的主要居住地不可能是蒙特卡洛，因为他在意大利的摩德纳和海滨度假地帕萨洛都拥有住宅，而他在蒙特卡洛居住未满6个月，不能算是当地正式居民。与此同时，帕瓦罗蒂本人没能拿出有力的证据证明自己在此期间一直居住在“免税天堂”蒙特卡洛，因而，作为意大利公民的他仍应在意大利纳税。检察官们还进一步指出，即使帕瓦罗蒂在这几年间是居住在摩纳哥的蒙特卡洛，但他在意大利从事了商业经营活动，所以仍需照章纳税。面对指控，帕瓦罗蒂的辩护律师说：在这期间，帕瓦罗蒂的商业活动不是在意大利境内开展的，对此他们有充分的证据。

**案例思考与讨论：**

1.国际避税地有哪些种类？企业和个人如何利用国际避税地进行合理避税？

答：国际避税地主要包括：（1）是指不征收个人或企业所得税以及一般财产税的国家或地区，这一类一般被称为“纯国际避税地”。（2）是指完全放弃居民(自然居民和法人居民)税收管辖权而只实行地域税收管辖权的国家或地区。（3）是指按照国际惯例制定税法并实行征税，但对外来投资者提供某些税收优惠的国家或地区。可以通过以下三种方法进行国际避税地避税：（1）在第一和第三类国际避税地开办企业或银行。（2）在国际避税地虚设机构。（3）在国际避税地虚设信托财产。

2.什么是税法上所称的“居民”？

答：包括自然居民和法人居民。

3.在近年来中国利用外商直接投资来源的统计中，英属维尔京群岛都居于比较靠前的位置，甚至超过了一些资本输出大国（如在2007年对华投资前15位的国家或地区排名中，英属维尔京群岛排名第二，仅次于香港，位居韩国、日本、新加坡和美国等国家之前），请问你能解释其中的原因吗？另外，避税港、自由港和离岸金融中心之间的区别与联系是什么？它们有交叉吗？你能分别列举出一些著名的避税港、自由港或离岸金融中心吗？

答：英属维尔京群岛是“纯国际避税地”，海外投资者到这投资必须缴纳企业所得税和一般财产税，因而许多企业在英属维尔京群岛进行注册，然后再对外进行投资。初始，避税港以不征收或少征收所得税为特点，自由港以不征收或少征收关税为特点，离岸金融中心指不受管制的国际金融市场，如今三种形式相互交叉。著名的避税港有英属维尔京群岛、英吉利海峡群岛、马恩岛、直布罗陀、香港等。著名的自由港包括直布罗陀、汉堡、香港、新加坡等。著名的离岸金融中心包括伦敦离岸金融中心、纽约离岸金融中心、英属维尔京群岛等。