

<<突出重围>>

图书基本信息

书名：<<突出重围>>

13位ISBN编号：9787501765010

10位ISBN编号：7501765014

出版时间：2004-9

出版时间：中国经济出版社

作者：石建勋

页数：440

字数：336000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<突出重围>>

前言

前言 20世纪90年代后期,中国企业跨国发展进入到一个蓬勃发展时期,形成了一批跨国公司的雏形,其中最具有代表性的就是海尔集团。

海尔从1998年开始重点实施国际化发展战略,目前在全球共有8个海外贸易公司;在美国、意大利、巴基斯坦、孟加拉、伊朗、尼日利亚等国家和地区建立了12个生产工厂,还有10个工厂在建。

“同城兄弟”海信集团现也初步具备了全球性大企业的雏形,在南非、巴西、印尼、美国、日本等国有7个控股的海外子公司,并在南非投资374.5万美元建立合资工厂,此外还在印尼投资100万美元,合资建设电视机生产厂。

深圳康佳集团在印度投资900万美元组建合资企业,生产彩电、冰箱、视听和通讯产品,此外还在墨西哥和印尼投资建厂。

广东TCL集团在越南投资1000万美元建立彩电生产工厂,有50万台年生产能力,已占越南10%的市场份额。

此外还在印度合资建厂,占当地7%的市场份额。

广东科龙集团目前正在马来西亚和印度建立生产企业。

春兰、长虹等也积极地在海外开辟根据地。

它们在把家电大战打出国门的同时,也为中国催生了一批家电业跨国公司,这可能是它们自己都没有想到的。

近年来,这种情况又在摩托车行业重演,金城集团、重庆力帆轰达、隆鑫、宗中等企业纷纷到其他国家安家落户,设法推销和拓展他们的产品市场。

这批初具跨国公司雏形的“第二集团军,主要以轻工、纺织、家用电器等机械电子类和服装类为重点;投资主体多为实力强、有一定信誉的国内生产企业;投资方式则多以设备和成熟技术为主;项目多集中在投资环境好,政局稳定的国家和地区,尤以亚洲和非洲等发展中国家最为集中。

这些企业跨国发展的生动事例说明了“中国制造”正在坚定地走向世界市场,但通向世界市场的道路从来就不平坦,而是荆棘丛生,壁垒重重:——贸易壁垒和贸易摩擦。

20年来,我国出口招致的贸易纠纷此起彼伏,反倾销、技术标准、绿色壁垒、劳工标准、知识产权——花样翻新的贸易壁垒层出不穷,我国直到2002年也不是世界第5大出口国,却已经连续7年成为世界反倾销头号目标国,令企业疲于应付;据WTO统计,自1979年8月欧共体(现在的欧盟)对中国出口的糖精及盐类反倾销以来,到2001年3月底,已有29个国家和地区对中国出口产品发起反倾销调查422起,累计涉案金额超过百亿美元,单一案件涉案金额超过1亿美元的大案有15起。

2001年的191起案例中,发展中国家提起的反倾销讼比发达国家高出22%,这种趋势还一直在持续。

2002年,我国钢铁、汽车挡风玻璃、打火机以及部分农产品等所遭遇的反倾销、保障措施案例接踵而至,截止到2002年12月,共有18个国家和地区对我国发起60起反倾销和保障措施调查,合计涉案金额近10亿美元。

2002年对我国立案最多的国家是美国和印度。

——海外商业风险。

某些国家信用风险居高不下,某些外商信用不良,存心欺诈,2002年末中国企业海外应收账款折合人民币就超过了1000亿元,使得大多数出口利润本来就相当微薄的企业资金链有断裂之虞。

汇率风险也时隐时现。

“中国制造”的崛起也许是20世纪90年代以来世界上最引人注目的现象之一,由于国际市场已经基本被世界上大型跨国公司瓜分完毕,在“中国制造”走向海外的进程中,遇到了前所未有的困难和压力,世界市场留给中国企业跨国发展的战略空间是非常有限的,如何在非常有限的市场空间“突出重围”,拓展国家和企业发展的战略空间是每一个中国企业和中国政府必须面对和认真解决的问题。

在“突出重围”的经济战中,一批中国企业取得了初步的胜利,一批企业因失败而退缩了,还有更多的中国企业正在艰苦努力、不屈不挠,或绕道出海、或争取合作、或苦练内工、或积蓄力量寻求更大的“突围”。

<<突出重围>>

本书选择了一些中国企业跨国发展成功与失败的案例，如：海尔的国际化与国际化的海尔成长发展战略，中国海洋石油公司和中国石油天然气总公司的投资并购国际资源控制战略，TCL集团国际并购的市场进入战略，中国企业应诉美国苹果汁反倾销胜诉案例，中国彩电业对美国反倾销制裁的悲壮突围，华为应诉思科的“跨国知识产权第一案”，金诚集团、福耀玻璃的境外投资案例，华立借跨国并购分食CDMA，浙江万向的美国攻略等进行研究。

旨在通过这些案例研究为中国企业“突出重围”提供成功的经验和失败的教训，为中国企业成长为世界级跨国公司提供：

——战略规划与决策的基础知识 ——跨国战略制定与实施的操作方案
——国际市场的进入战略与实施方案 ——国际竞争的基本策略 ——资本国际化的路径选择
——培育、促进、保护中国企业跨国发展的政策建议。

本书共分十一章，约40万字，将理论研究与案例分析紧密结合，通过案例讲理论，通过案例分析提出不同类型企业跨国发展的操作方案，便于企业借鉴。

内容新颖、涉及面广、资料翔实，适合国内外企业经营管理人员、相关领域的政府职能部门管理干部、理论研究工作者和关心中国跨国公司成长与发展的有识之士参考阅读，也可作为大学生、研究生、博士生的学习参考资料。

本书在写作过程中，参考了大量的中外媒体报道和专家评论，为使本书尽量达到规范和严谨，本书在书后列出了有关的参考文献。

对于书中所采用的一些文献的内容，本人在此特向这些文献的作者表示诚挚的敬意和衷心的感谢。

由于时间紧工作繁忙而疏漏，有些采用的文献可能没有列出，对此也同时向这些文献的作者同样表示真挚的歉意和由衷的感谢。

本书理论与实践研究涉及面广，需要解决的问题很多，难免有不当之处，请批评指正(sjx1218@sohu.com)。

作者 二 三年七月

<<突出重围>>

内容概要

在“突出重围”的经济战中，一批中国企业取得了初步的胜利，一批企业因失败而退缩了，还有更多的中国企业正在艰苦努力、不屈不挠，或绕道出海、或争取合作、或苦练内工、或积蓄力量寻求更大的“突围”。

本书选择了一些中国企业跨国发展成功与失败的案例，如：海尔的国际化与国际化的海尔成长发展战略，中国海洋石油公司和中国石油天然气总公司的投资并购国际资源控制战略，TCL集团国际并购的市场进入战略，中国企业应诉美国苹果汁反倾销胜诉案例，中国彩电业对美国反倾销制裁的悲壮突围，华为应诉思科的“跨国知识产权第一案”，金诚集团、福耀玻璃的境外投资案例，华立借跨国并购分食CDMA，浙江万向的美国攻略等进行研究。

旨在通过这些案例研究为中国企业“突出重围”提供成功的经验和失败的教训，为中国企业成长为世界级跨国公司提供：——战略规划与决策的基础知识——跨国战略制定与实施的操作方案——国际市场的进入战略与实施方案——国际竞争的基本策略——资本国际化的路径选择——培育、促进、保护中国企业跨国发展的政策建议。

本书共分十一章，约40万字，将理论与案例分析紧密结合，通过案例讲理论，通过案例分析提出不同类型企业跨国发展的操作方案，便于企业借鉴。

内容新颖、涉及面广、资料翔实，适合国内外企业经营管理人员、相关领域的政府职能部门管理干部、理论研究工作者和关心中国跨国公司成长与发展的有识之士参考阅读，也可作为大学生、研究生、博士生的学习参考资料。

本书在写作过程中，参考了大量的中外媒体报道和专家评论，为使本书尽量达到规范和严谨，本书在书后列出了有关的参考文献。

<<突出重围>>

作者简介

石建勋，清华大学MBA，武汉大学经济学博士，复旦大学经济学院博士后，东南大学管理学院兼职教授，中国青年企业家协会常务理事。

历任大型企业集团和上市公司主要负责人，着力推进企业体制、机制和管理创新及企业国际化战略的实施。

注重理论与实践相结合，曾发

书籍目录

第一章 经济全球化与中国企业跨国发展的战略空间 第一节 经济全球化兴起与发展趋势 一、经济全球化理论与现实 二、经济全球化特征与发展趋势 三、经济全球化下发展中国家发展环境的严酷性 第二节 经济全球化下中国和平崛起的约束条件 一、国际封杀-中国企业走向世界无法回避的现实 二、中国的市场经济地位亟待确认 三、中国企业跨国发展面临的严峻挑战 第三节 中国的比较优势与企业跨国发展的前景分析 一、中国的比较优势并不等于竞争优势 二、充分发挥比较优势是真正务实的赶超战略 三、“中国制造”的比较优势与竞争优势的差异 四、中国企业跨国发展前景分析

第二章 中国企业跨国发展与对外投资的“异化”问题 第一节 中国企业跨国发展的历史和现状 一、中国企业跨国发展的历史研究 二、中国跨国公司的成长与发展 三、中国企业跨国投资现状分析 第二节 “洗钱和资本外逃”——对外投资“异化”问题 一、资本外逃的主要渠道 二、洗钱、资本外逃和资本外流——基于动机不同的分类 三、资本外逃的经济与制度原因分析 第三节 遏制“洗钱和资本外逃”的对策 一、资本外逃的影响分析 二、遏制资本外逃的对策建议

第三章 中国企业跨国发展的国际化差异及其对策 第一节 中国企业跨国发展存在的问题 一、中国企业的国际竞争力差距 二、中国企业跨国发展尚处于起步阶段 第二节 中国企业跨国发展与公司治理的国际化差异 一、中国企业治理的国际化差异分析 二、完善企业跨国发展的公司治理对策方案 第三节 中国企业国际竞争力的提高与战略选择 一、国际竞争力的认知与提高 二、整合能力的提高与“本土化”及联合发展战略 三、科技创新与研发的国际化战略 四、人力资源配置与跨国经营战略目标的实现

第四章 从海尔案例研究企业跨国发展的品牌战略 第一节 海尔的品牌战略：整合全球资源创造世界名牌 一、海尔跨国发展的三个阶段 二、整合全球资源实现品牌国际化 三、海尔靠创新成为世界品牌 四、海尔的国际化与本土化 第二节 海尔品牌战略的研究评价 一、打造中国自己的品牌，到“敌人”的后方去 二、海尔的启示：竞争力不是靠打价格战来达到目的 三、海尔的经验：集中优势兵力，采取一路纵队开拓国际市场 第三节 中国企业跨国发展的品牌战略实施与管理 一、国际跨国公司品牌战略管理的借鉴 二、中国企业如何实施品牌国际化战略

第五章 中国石油企业获取国外资源的跨国并购战略 第一节 中海油的跨国并购：获取国外天然资源 一、中海油近年来的跨国并购项目 二、中海油的国际化发展历程 三、中海油以市场化和国际化为导向的体制与机制变革 第二节 中石油“走出去”的国家战略实施 一、中石油的三大海外发展战略区域布局 二、中石油开拓海外石油获得丰厚回报 三、打造国际能源跨国公司，中石油还有很长的路要走 第三节 石油企业的跨国并购着眼于实现国家能源战略目 一、中国石油企业海外投资发展现状的评价 二、中国海外石油投资所遇到的困难和问题 三、中国企业跨国并购要谨防海外并购陷阱 四、应当确立海外石油投资发展的国家总体战略

第六章 中国企业应诉美国反倾销案例启示 第一节 中国企业应诉美国苹果汁反倾销胜诉案例 一、美国苹果协会提出反倾销制裁，中国协会组织企业积极应诉 二、胜利来之不易：反倾销应诉的三次抉择 三、胜诉给我们的启示和反思 第二节 中国彩电业对美国反倾销制裁的悲壮突围 一、中国彩电对美倾销终裁国内企业失利 二、彩电企业不满终裁结果长虹震惊康佳厦华要应诉 三、绕过贸易壁垒：中国彩电企业如何走向世界 第三节 中国企业如何应对外国的反倾销 一、我国出口产品的反倾销诉讼特点和原因分析 二、应了解反倾销的世界政治经济背景和基本规则 三、我国企业应对国外反倾销的主要措施

第七章 从TCL案例研究企业跨国发展的市场进入战略 第一节 TCL收购施耐德和汤姆逊公司的战略意图 一、收购施耐德进入欧盟市场 二、TCL买下法国对手——汤姆逊(ThomsonSA)公司 三、TCL“吞掉”阿尔卡特手机部门 第二节 TCL跨国收购给我们的启示 一、TCL跨国发展的战略轨迹 二、TCL跨国收购是进入国际市场的大手笔 三、TCL跨国并购的风险及重组成本分析 第三节 中国企业如何进入国际市场 一、中国企业进入国际市场的策略选择 二、中国企业进入发展中国家的区位选择考虑 三、中国企业海外投资进入的产业选择

第八章 解析思科诉华为案例——如何应对企业跨国发展的“知识产权困局” 第一节 华为应诉思科的“跨国知识产权第一案” 一、华为为什么被告？ 二、华为的应对之策 三、华为“走出去”的战略成果 第二节 案件给我们的启示和反思 一、案件给我们的启示 二、学习和借鉴华为的经验 三、突出重围：华为不应该是孤军奋战 第三节 破解“知识产权困局”中国企业任重道远 一、中国企业饱受跨国公司知识产权调查之痛 二、中国企业要小心国外专利陷阱 三、从“中国制造”到“中国创造”突围战

第九章

<<突出重围>>

境外投资须慎重——金诚集团、福耀玻璃的境外投资案例给我们的经验教训 第一节 金诚集团的境外投资概况 一、金城集团跨国发展阶段性分析 二、金城集团海外投资行为及状况分析 三、金城境、外企业的成长与风险管理 第二节 金城对境外投资项目的取舍值得我们借鉴 一、阿根廷项目的选择 二、尼日利亚项目的考虑 三、两个投资项目的放弃 第三节 破碎的理想：福耀玻璃“美国建厂梦” 一、福耀玻璃到美国南卡州建厂的初衷 二、高昂成本导致福耀玻璃美国工厂关门 三、福耀玻璃在美国反倾销初胜 第四节 福耀玻璃给我们的思考 一、国内办厂还是国外办厂 二、自己营销还是他人营销 三、自创品牌还是贴牌生产第十章 民营企业跨国发展战略研究 第一节 民营企业跨国发展的成功案例 一、华立借跨国并购分食CDMA 二、浙江万向的美国攻略 三、深圳民营企业“走出去”的特点分析 第二节 民营企业跨国发展存在的问题和战略措施 一、民营企业跨国发展存在的主要问题及其制约因素 二、民企跨国发展应采取的战略措施 三、政府和社会要为民企“走出去”提供服务 第三节 民营企业海外上市的国际差异及其对策研究 一、民企海外上市的机会与市场条件 二、民企海外上市的国际差异及其“制度逃离”的路径分析 三、民企海外上市的对策方案第十一章 国家对企业跨国发展的促进与保护 一、现行海外投资管理体制存在的问题 二、实施“走出去”战略与对外投资促进政策措施体系的构建 三、完善“走出去”政策法律体系的对策建议 四、企业“突出重围”的国家战略保护措施参考文献

章节摘录

3. 全球的市场化使发展中国家在市场竞争中处于不利地位 全球市场化是指20世纪90年代以来, 全球大部分国家都加快了市场化改革的步伐, 首先是前苏联—东欧国家旧体制的解体, 开始大规模的市场化改造; 其次所有发达国家也都加快了原有社会福利制度的改革, 减少政府开支, 消灭预算赤字, 减少税收, 增加企业活力; 最后, 许多发展中国家, 从亚洲到拉美, 也都加快了市场化改革的步伐, 提高效率, 增加利润, 增加供给, 减少政府干预, 压缩公共支出, 平衡国际收支。

所有这些体制改革(再加上同时发生的技术进步和全球化), 导致了国际市场上供给迅速增大, 成本持续下跌; 另一方面, 需求增长速度相对放慢, 私人企业因追求利润而控制成本和工资的增加, 而政府从过去的赤字财政转变为盈余财政, 结果便出现了全球性的生产能力特别是制造业生产能力过剩。全球市场从50—60年代的通胀、滞胀转变为通缩。

亚洲金融危机标志着全球经济进入周期性生产过剩的新阶段。

全球经济市场化当然为发展中国家提供了机遇, 因为全球市场化意味着市场范围的扩大, 可以在更大的范围内发挥竞争力的能力。

另一方面, 通缩意味着国际市场更加拥挤, 对发展中国家显然是不利的。

而且, 更值得注意的是, 在整个国际市场中, 发展中国家能够进入的那一部分, 即技术、资本含量较低的劳动密集型产业的产品市场, 已经变得特别拥挤, 竞争格外激烈, 发展中国家处于不利地位。

因此可以预见, 我们所面对的国际市场条件, 不如20世纪80年代末和90年代初那么好, 日本和四小龙所面对的宽松国际环境已经难以重现, 这是发展中国家应该认真对待的。

三、中国企业跨国发展面临的严峻挑战 从近些年来世界跨国公司发展的态势来看, 具有如下特点: 一是在区域分布上的网络化, 即子公司广泛分布于发展中国家和发达国家; 二是在规模上的巨型化, 即母公司和子公司的规模都越来越大, 资本越来越雄厚; 三是产业结构上的高度化和多元化, 产业结构上高度化是指跨国生产和经营越来越注重高科技产品和资本、知识、技术密集型产品; 产业结构的多元化是指跨国经营的项目和内容除了第一产业和第二产业之外, 第三产业的内容也广泛发展起来。

世界跨国公司咄咄逼人的发展态势, 使中国处于起步和初级发展阶段的跨国经营企业面临着严峻的挑战, 这些挑战主要来自发达国家和新兴工业化国家。

挑战之一: 巨额资本的挑战。

进行跨国经营和发展跨国公司需要巨额资本, 世界发达国家和新兴工业化国家资本实力雄厚, 而众所周知, 我国的资本, 特别是能用作海外投资的资本非常短缺, 这样, 在世界跨国公司的“抢滩战”中, 显然我们遇到严重挑战。

挑战之二: 世界国家和区域集团保护主义的挑战。

近几年来, 欧洲大市场、美加墨自由贸易区的形成和发展, 采取广泛的对外保护主义, 这使得强大贸易保护主义集团实行区域壁垒, 而中国则被排除在这个贸易壁垒之外。

挑战之三: 科学技术应用和创新能力的挑战。

世界跨国公司的渗透和发展, 在较大程度上依靠高科技产品, 如航空航天、微电子、生物工程等, 在现代跨国公司中逐步成为支持产业, 而我国的高科技方面只有某些相对优势, 而没有绝对优势。

挑战之四: 经营管理水平的挑战。

跨国公司是一种高度组织性的超大型企业, 客观上需要有高度严密的管理。

世界上跨国公司早发展国家已经积累了上百年的经验, 具有熟练的、规范化的管理技术。

显然, 我国在这方面尚存在差距。

挑战之五: 经营管理体制上的挑战。

世界上绝大部分国家和地区的跨国公司都是在市场经济体制下形成和发展起来的。

其管理体制也是按市场化的原则形成、发展和成熟起来的。

而中国企业的跨国经营和跨国公司是在原有计划经济体制下形成和发展起来的, 这样, 就存在着一种先天性的体制缺陷。

<<突出重围>>

尽管中国经过改革不断向市场经济推进，国际化经营也不断与世界市场经济体制对接，但新旧体制的交错和过渡，必定会对跨国经营的企业带来多方面的负面影响。

尤其是跨国母公司所依托的企业几乎全部是国有大企业，旧体制下的国企病在作为跨国母公司情况下仍然不可能得到完全地根治。

如上内容所述，依托于国有大企业发展企业跨国经营和形成跨国母公司虽具有资本雄厚、安全度高等优势，而国有企业产权关系尚未理顺，则是其致命缺陷，国有企业产权弊端和在国内市场生产经营中存在的各种问题，如效率低下，资产流失等，当其进行跨国经营时，照样存在。

上述这些挑战具体来说主要表现在以下几个方面： 1. 跨国公司对中国市场的冲击给我国企业生存发展所造成的压力加剧 “人世”使跨国公司以及与之相联系的民族工业问题成为热门话题。

跨国公司的迅猛发展，推动了全球序列的国际分工构架的形成，按照在这一分工构架中的位置，各个国家被区分为：新产品、新技术研制国——最重要的主机生产国——生产和加工装配国——原材料、人力供给国——市场销售国。

世界性的产业重构和企业重组，就是这样从按地域和国家发展到了以全球为目标。

在这样一个世界中，一个国家和民族由全球化获利的多寡由其在这一分工构架中的地位决定。

因此，弱势国家很难在高层次的产业序列中同强势国家争高下，只能被迫在较低的层次中寻找自己的位置，并可能要长时间地忍受这种国际分工的安排。

改革开放以来，世界最大的500家跨国公司中已有400家在中国设立了企业。

跨国公司带来了资金、现代管理经验、管理观念和技术，对中国经济发展产生了积极的影响。

但同样要正视 跨国公司挤占中国市场，对本土企业的生存发展所造成的压力和冲击。

到1997年，国内轿车制造业的100%、软饮料制造业的99%、胶片制造业的99%、方便食品和肥皂、洗衣粉市场87.7%和89%，都有跨国公司的投资。

一些行业、企业在与“洋”企业竞争中失利的报道，引致了“民族工业”这个老概念的复活。

中国在国际经济分工中的位置是什么？在这个分工体系中，中国可能的最有利的角色定位又是什么？发展的趋势是什么？根据中国的比较优势，各个产业、各种产品、各个企业难以避免地要做出自己的选择。

二、洗钱、资本外逃和资本外流——基于动机不同的分类 资本外逃不仅存在于发展中国家，也存在于发达国家。

资本外逃也不仅仅是为了逃避外汇管制，还有的是为了规避国内政治和经济风险，逃避税收征管，或是为了洗钱和转移资产。

在我国，资本外逃是指未经批准的、违法违规的资本外流，是超出政府实际控制范围的资本流出。

不能把资本流出都看作是资本外逃。

资本流出中大部分是经过批准的合规的流出。

比如，经过批准的外债还本付息、对外直接投资、金融机构资产存放或拆放境外同业、购买外国证券、贸易信贷，等等。

基于动机不同可以将资本流出分为三类： 1. 有经济犯罪性质的资本流出——“洗黑钱” 主要有两类情况：(一)转移非法所得。

如贪污、受贿、寻租等所获得的资金，侵吞的国有资产，从事走私、贩私、诈骗、偷漏税所攫取的巨额财富，都构成了资本外逃的重要组成部分。

(二)实现化公为私。

由于我国处于体制转轨时期，国有和集体企业激励、约束和内部监控机制不健全，境内母公司通过各种方式向境外子公司或外商转移资产、利润，使少数人在境外获得了更大的公有资产支配权，或者直接化公为私。

相当一部分人由此获得了投资移民身份，在境外购买房地产，将子女送出国外。

2. 利益驱动的资本流出——资本外逃 主要有三类情况： (一)逃避管制。

比较突出的是规避投资管理和外汇管理。

由于我国对境外投资实行较为严格的审批制，一些企业或个人未经批准将资金转移或截留境外，企图

<<突出重围>>

投资获益。

(二)趋利避险。

较为突出的是，国内一些企业将外汇资金转移境外后又作为外资流回国内，以享受各种税收和其他优惠待遇，这也被称之为“过渡性”的资本外逃。

同时，当存在利差、汇差、收益差的情况下，为获取高收益，也会引起违规资本外流。

另外，当市场预期本币可能贬值时，为避免汇率风险，会形成资本外逃，出口推迟收汇、进口提前付汇就是企业比较常用的方法。

(三)转移合法的个人财产。

由于担心私人合法资本被侵占，一些私营企业主采取抽逃资本或购买“绿卡”到国外的办法，将资本转向所谓“避风港”国家。

同时，由于我国仍然对资本项目严格管制，移民的财产只能汇出收益部分，而本金部分不能转移，也会引起变相抽逃。

3. 体制障碍导致对外投资的资本金违规流出——资本外流 在实施“走出去”战略过程中，一些企业由于种种原因或限制，通过正常渠道“走出去”或由于审批时间过长贻误了时机。

因此，不少企业只能绕道走，打“擦边球”，规避行政约束，采取非正常方式进行对外投资。

这种行为在绕过政府部门管理的同时，也造成了国有资产的海外流失。

在未经批准的违规流出中，也有一些用于正常投资和经营目的，其之所以违规流出，主要是躲避繁杂的审批程序或者是为了降低其他交易费用。

目前中国的资本外流不能完全定义为外逃，我国现在的资金不匮乏，也不存在金融和经济动荡或危机或缺乏信任下的资本流出。

我国的资金严重过剩，应该是大量输出资本。

但是，中国作为发展中国家，本币不是国际货币，因此，资本流出如果不是实物和技术、专利等，则必然是外汇资金和资本，而不可能是本币。

由于人民币不是国际货币，对人民币汇率还缺乏足够的信任，因此，在某些条件下，还可能出现外汇资金大量外流的可能性。

在这些环境和因素下的资本流出，不能完全定义为资本外逃。

.....

<<突出重围>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>