

关于“中小企业 自主经营国际贸易与 复合型国际商务*”的思考

中山大学管理学院MBA周一班

指导老师：杉田俊明

发表人：马卫东

*杉田俊明模式 1999

中小企业的特点

对外贸易的基本方式及问题

特点：以销定产，缺乏贸易经验，缺乏人才，资金实力弱，远离用户、市场。

方式：

委托第三方代办相关手续。

问题：

- 生产内容没有自主能力，完全依赖客户。
- 企业经营缺乏自主性，被动的完成任务。
- 产、供、销严重脱节，没有发展空间。

选择、参考贸易模式

- F.Root 模式 （概念图）

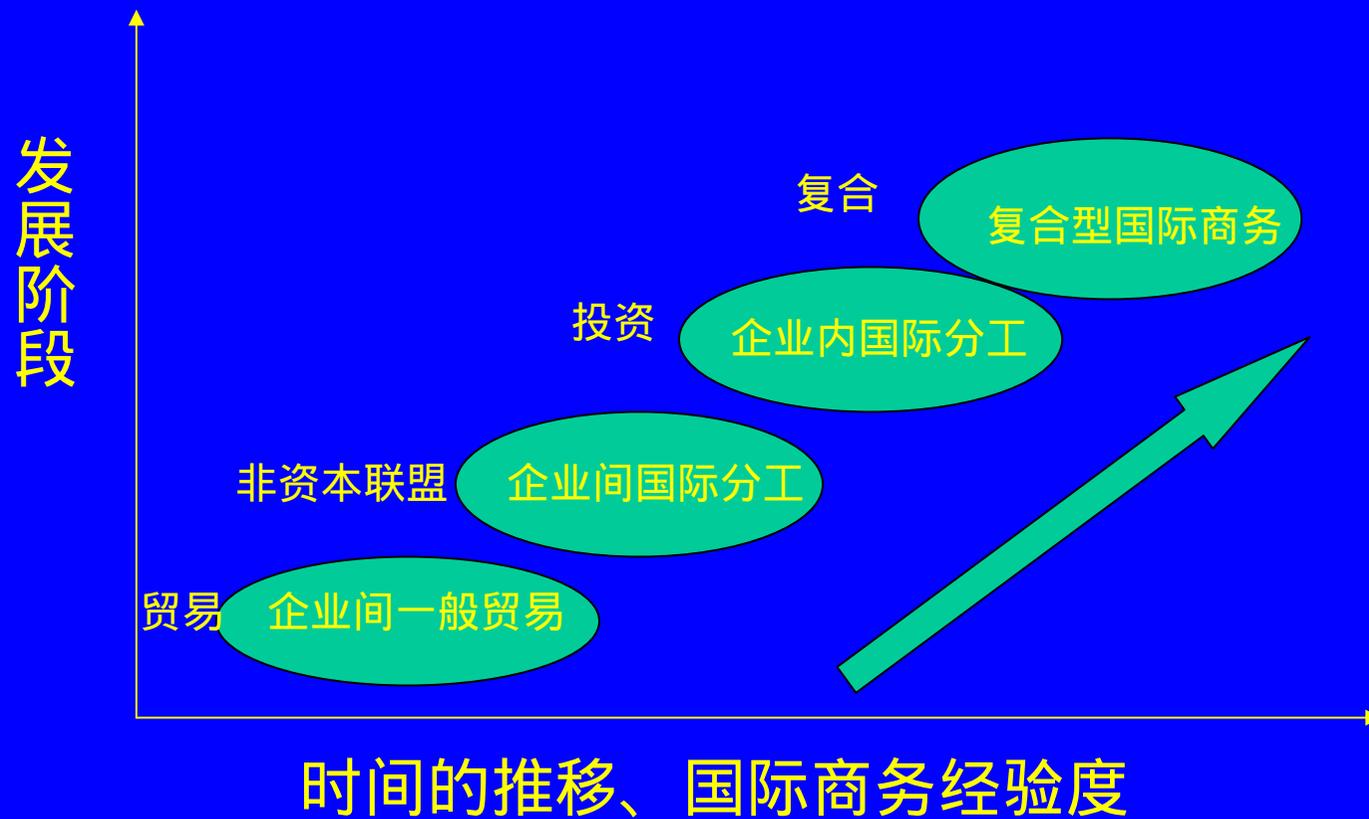


风险、时间的推移、国际商务经验度

F.Root (1984, 日文版32P)

选择、参考贸易模式

• SUGITA模式 (“理解”图)



两种模式的比较

	F.Root 模式	SUGITA 模式
•模式特征	单纯说明了进入市场的传统的四个阶段。	综合说明了当代国际经营立体性、复合性的展开形态。
•贸易形态的选择性	四种方式择一	各方式复合进行
•模式对象	对海外	不分内外（即对内又对外）
•模式步骤	逐步、逐阶段进行	各方式同步进行

中小企业 自营国际贸易的思路：

- 根据比较，选择SUGITA的同步复合型模式
 - 根据该模式特点和要求，确定发展思路如下：
 - 前期 准备（完善企业条件）
 - 第一步 贸易、非资本联盟（低成本寻求贸易对象）
 - 第二步 投资（非货币投资，建立海外合资公司）
 - 第三步 复合型（内销外销并举）
- （经营形式多样化，扩大市场范围，丰富经营内容）

说明

- **前期准备（完善企业条件）**
 - 一、提高企业经营素质 生产能力、管理水平、产品研发能力、国际贸易能力、资金运营效率
 - 二、获得国际贸易资格
- **第一步 贸易、联盟（寻求贸易对象）**
 - 一、尝试国际贸易流程，建立信息沟通和产品试销渠道
 - 二、选择最佳产销方式 市场调查，产品定位，再次优化企业条件
 - 三、完成企业间国际分工，稳定基本渠道
- **第二步 投资（合资建立海外公司） 完成企业内国际分工**
- **第三步 复合形经营**
 - 一、形式多样化 内外销并举，贸易、联盟、投资并用
 - 二、扩大规模和范围，丰富经营内容
 - 三、调整经营布局

行动纲要

- 一、增强企业实力
- 二、维持原有贸易关系
- 三、提高内销比例
- 四、选择海外贸易伙伴
确定海外目标地，选择有居留权的海外留学人员作为贸易伙伴
(以较低成本建立业务关系，获得当地信息，克服语言障碍)
- 五、进行专业培训，提供产品、技术支持
- 六、尝试简单贸易，进行业务分工
- 七、投资建立海外公司，将已有业务转入公司，进行公司内部分工
- 八、合理协调内外销比例、公司内公司外分工
- 九、扩大范围，

总 结

“复合形国际商务”的精髓：

- 活用商务形态，达到企业间的竞争和共存
- 利用市场的多面性、多层性、多样性，发挥自己的核心竞争力
- 与时具进