

南斯拉夫利用外资的经验[☆]

高锦海 摘译

南斯拉夫的社会经济制度具有独特的性质。它是一个社会主义国家，它的宪法以社会所有制和工人自治思想为基础，它的企业既不属于私人所有也不属于国家所有而是属于由工人代表管理企业的全民所有。南斯拉夫工人组成了为数众多的联合劳动组织（Organization of Associated Labour OALs）代替以往的企业组织。大的联合劳动组织可再分为较小的经营单位——联合劳动基层组织（BOALs）。

南斯拉夫政府在很早以前就宣布了一项政策以改善本国经济在国际分工中的地位。1976—1980年南斯拉夫社会经济发展计划和到1985年的长期发展计划都指出国家经济进一步发展的方向，并强调继续与外国企业建立联系的必要。为了进入国际市场，南斯拉夫积极与外国发展新的和固定的经济合作形式作为改善它在国际分工中现有地位的必要条件。目前的低消费率已使其生产力停留在低水平上，而生产成本却不断上升。如果能发展与外国的合作关系，那末，对外贸易的增长会刺激消费的增加，从而使生产力也相应提高。南斯拉夫经济的进一步发展，直接依靠这些联合劳动组织出口它们产品的能力。但在生产成本降低，产品质量提高，运输条件得到改善以前要想大规模地发展对外贸易是不可能的。

南斯拉夫依赖联合劳动组织与外国企业签订有关协定和合同，从而与外国的经济合作已经有所发展。1972年南斯拉夫通过工业合作形式与其他国家（包括东方与西方）进行的贸易额占其总外贸额的3.5%左右，近年来这个比例已有上升。总的讲，所占比例还是小的。但工业合作使得南斯拉夫联合劳动组织得到了先进技术，改进了生产设备，提高了生产力，得到了必需的国外资料，其结果是扩大了对外贸易。因此，在工业合作方面南斯拉夫是取得成就的。本文拟就九个南斯拉夫企业与西方国家开展工业合作方面的情况及其经验作一简要分析与介绍。

一、南斯拉夫工业合作的政策和法令

南斯拉夫的企业——联合劳动组织——是合法的实体但又不是政府的代理人，因此它们可以独立地与国外企业签定各种合同。除了直接进行商业交易和科技合作外，联合劳动组织还进行工业合作、业务技术协作、取得与转让技术专利和非技术专利、直接投资。1978年南斯拉夫公布了一系列有关经济合作的法令以代替原有的法令，主要有《关于南斯拉夫企业同外国人进行长期合作、业务技术协作及工艺权利与转让条例》，《关于外国人向南斯拉夫联合劳动组织投资法》，《对外经济活动法》等。有关工业合作、业务技术协作及技术转让合同的签订、外国资本的直接投资以及南斯拉夫联合劳动组织向海外投资都是分别按照这些法令的规定办理的。

[☆]本文摘译自联合国欧洲委员会出版的《东西方工业合作》一文中有关南斯拉夫的部分。

1978年的工业合作法令是一个全面的法律文件。新法令里对“长期工业合作”、“业务技术协作”、“工业产权”等内容都作了详细的规定。新法令加强了以往制定的法规和条例，並放松了对外国资本直接投资的法律管理。作为社会主义国家的南斯拉夫，允许外国资本直接投资(包括来自东方或西方的外资)是首开先例，以后其他东欧国家竞相效尤。南斯拉夫社会主义的独特性在外资投资的法律制度上也有所反映。象匈牙利、波兰、罗马尼亚一样，南斯拉夫通过合资经营形式吸收外资，而外国合伙人仅能在合营企业中占少数份额。另外，与其他国家的法令截然不同，外国投资者向南斯拉夫企业的投资均被归并到南斯拉夫企业的组织内，那就意味着不允许外国公司在南斯拉夫建立自己的子公司，因此，与外国合伙人特别是与跨国公司搞合作，东道国南斯拉夫没有任何风险，因为没有外国子公司也没有外国的控制。外国投资的资金作为存款形式为南斯拉夫合伙人所运用，而外国投资者将得到补偿，这种补偿不是以固定的利息形式而是从合营企业的收入中得到一部分利润。

二、合伙人简介

(一)南斯拉夫参加工业合作的企业较多，本文仅涉及九家联合劳动组织。其中运输机械制造行业三家；机床制造行业一家；化工行业一家；电气行业一家；轻工业(玻璃制品)行业一家；食品和农产品工业(烟草)一家以及咨询投资行业一家。九家企业中有四家是属于南斯拉夫130个最大的制造业，每年都有10亿第纳尔以上的固定营业额和1000名以上的职工。还有五家企业属于中等规模。这九家企业都是联合劳动组织。它们各自拥有若干个基层联合劳动组织或不具法人资格的单位。有个别的是联合劳动复合组织，它包括几家大工厂，每家大工厂下又包括几个基层劳动组织，甚至有的企业是分别拥有24个或36个基层劳动组织的大型联合企业。这些企业都是南斯拉夫国内本行业中享有盛名的单位。一部分企业与外国公司在许可证贸易及生产合作方面已有较久的历史，有些是南斯拉夫最大的出口企业之一，也有的是南斯拉夫国内本行业中最大的制造厂。如潘切沃玻璃制造厂的产量占南国内玻璃生产的75%；卢布尔雅那卷烟厂则供应全国卷烟需要量的18%；国际投资公司则是南斯拉夫国内在投资方面最大的、最有经验的、最有发言权的中心。

(二)本文涉及的与南斯拉夫九家企业搞工业合作的外国合伙人为数众多，限于篇幅，无法一一赘述。综合起来有下列几种情况：

1. 这些外国合伙人来自西德、法国、英国、美国、意大利、比利时、丹麦、瑞士、奥地利和东欧的捷克、波兰、匈牙利，还有苏联以及一些未列名的国家。

2. 这些外国合伙人都是一些著名的制造厂。如意大利的隆巴第尼工厂是一家著名的汽油、柴油引擎制造厂；匈牙利的拉巴厂是著名的汽车、卡车制造厂；波兰的玻璃制造厂和西德里姆特斯马厂都是有名的玻璃(前者)和卷烟(后者)制造商。还有西德的本茨、拜耳，英国的邓乐普、卢卡斯，美国的威斯汀豪斯，法国的雪铁龙等都是世界上有名的联合企业。

3. 从这些列名的40多家西方合伙人企业的规模大小、综合生产水平、销售、管理、机构设置各方面来衡量，它们可分为非常大型的跨国公司；大型的和中型的跨国公司；其他等三类。其中绝大部分是第一、二类，它们均由母公司担任合作合同的签署人；第三类是一部分较小的公司，它们是独立的企业，不属于大的工业集团。

4. 这些西方企业与九家南斯拉夫合伙人签署了几十只合作协议，有双边的合同(即一家南企业对一家西方合伙人)也有多边的合同(一家南企业对几家西方合伙人)。它们合作的形式多样，品种繁多，有各种车辆、汽车另件、引擎、底盘、齿轮、车用水箱散热器、刹车软管、

化工产品、无机颜料、变压器、锅炉、机床、中、低电压开关、照明设备、电气用品、水利灌溉系统、汽油净化系统、碾煤机、空调设备、铺路机、建筑用品，还有卷烟、玻璃、纤维板、针织用纱、高级纸张、食品添加剂，甚至还有眼镜架。

三、合作内容

(一)合作的形式和规模。

南斯拉夫联合劳动组织与外国合伙人签署的合作合同可归纳成五种形式。

1. 许可证贸易。它可分为三种类型：一是西方企业免费提供生产许可；二是不用产品支付费用的生产许可；三是全部用产品支付的生产许可。

2. 工厂与设备的转让。

3. 共同生产和专业化生产。它也可分为三类：一是根据合伙一方提供的技术，合伙各方共同生产属于同一个制成品的部件；二是根据合伙人各自的技术，合伙各方共同生产属于同一个制成品的部件；三是根据合伙各方联合研究与发展技术成果搞共同生产和专业化生产。

4. 合资经营包括生产和销售、联合研究与发展计划。

5. 联合投标和联合工程。

这些合同的规模有的在在一百万美元以下，少数在一千万到一亿美元之间，也有不少在一百万到一千万美元之间。这些合同的协商时间有快有慢，快的二天就谈妥，慢的拖了几年，大部分在几个月到一年的时间之内谈妥。合同有效期大部分从五年到十年不等，少数合同则未规定期限。合同到期后延期问题有多种规定：有的是一次性合同，到期后结束，不再延期；有的签订了无限期的合同，但可根据执行过程中的情况决定中止与否；有的合同规定到期后自动延期五年，否则，除非一方在到期前若干月书面通知对方；还有的合同规定合同至少执行若干年后双方才可考虑是否要继续下去的问题，如一方在一年内不提中止问题，合同就自动延期等等。至于合同的权利与义务的转让问题也是各不相同，有的同意转让，也有的不同意转让，总之，是根据参加合伙各方自己的需要协商订定。

(二)参加合作的动机。

南斯拉夫企业参加合作的动机有：1. 寻求新的贸易机会；2. 利用生产要素成本上的差别；3. 加速和提高技术水平；4. 巩固与发展长期关系；5. 利用生产规模；6. 增加外汇收入；7. 提供特殊设施；8. 其他如渗入第三世界市场，使产品加强竞争能力，谋求高额利润等。

各企业的动机各有侧重，有的企业具有三、四个主要动机，有的只有一、二个主要动机，其他动机是一般性的，但“加速和提高技术水平”这一动机几乎是所有企业的主要动机。“发展与对方长期合作关系”和“寻求新的贸易机会”也是各企业考虑得比较多的动机，而7与8这两项动机是所有企业考虑得较少的。

各企业选择动机是出于下述因素的考虑：南斯拉夫联合劳动组织自治性地位；对占有某些地区或市场的特殊要求；工业合作协议的形式；取得并提高技术水平和发展计划中的特殊需要。

(三)资金来源。

支付和筹措资金的方法有：现金交易；现金提成支付；用合作生产的产品或与合同有关的产品进行易货；用合同以外的其他商品进行易货；汇划结算；租赁；直接投资；贷款。这几种方法中以“用合作生产的产品或与合作有关的产品进行易货”使用得最普遍，有全部用产品支付的也有用部分产品支付的。汇划结算方法用得不多，只有在与东欧国家之间搞合作

时有些企业被指定使用这种方法。

关于采用以产品作为支付的方法中有一个产品的作价问题，合同中有三种方式：其一是价格由双方装船时商定；其二是合伙双方每年商定一次；其三是任何一方均可对其产品制定价格。合伙人较多地使用第一、二种方式。

此外，外国投资者常常给南斯拉夫合伙人以财政借款。本文所研究的大多数南斯拉夫合同都得到短期贷款，这些贷款或是由外国合伙人提供或是由本国银行按商业条件提供，主要是解决生产设备和出口销售的资金融通需要。借款的偿还主要是根据债权人是谁而定，如果是商业银行贷款则按商定的利率及其他条件偿还，如果贷款是由一方合伙人贷给另一方合伙人则可用产品支付(全部或部分)，这些产品可以是合作生产的产品也可以是别的产品，其价格则由借贷双方在装船前商定。

(四)产品的销售。

1. 销售上的地区性限制。这种限制在工业合作合同中最多，特别在许可证贸易和共同生产的合同中。这些条款防止领用许可证一方在特定的市场上销售其产品。

2. 市场分工。这种条款规定南斯拉夫合伙人仅能对合同中的产品在国内市场或指定的国外市场销售。有的合同没有市场分工规定，但合伙各方已经在各自的国内市场上分配了销售份额。

3. 在第三国市场上联合销售。有些合同中既规定了市场分工，也订有在双方商定的第三国市场联合销售其产品的条款；有的合资经营合同要求外国合伙人在能取得可自由兑换货币的第三国市场上谋求较大的出口销售量；有的合同规定合伙人各方在第三国市场上也可以相互竞争，这往往是那些在市场上具有强有力的地位的外国公司同意的，他们不怕那些竞争力相对软弱的南斯拉夫对手。

(五)技术转让。

外国合伙人向南斯拉夫合伙人转让的技术，有的有专利权，有的无专利权。有专利权的技术是指工业产权，包括专利品，有效用的模型，工业样品和商标。无专利的技术包括技术诀窍，加工方法，生产文件(设计书、规格说明书、规划蓝图等)。许可证生产是技术转让中唯一的形式。大多数合同中规定南斯拉夫一方有权在其产品上印“在××许可下由××制造”或“在××的许可下生产”的字样。合伙双方并在合同中规定要继续不断地互通情报。有的企业在合同常用格式中写道：“外国合伙人同意将新技术的知识和在试验室中研究的成果等资料免费供给南合伙人，反之，南合伙人如在生产中有新的发明创造或方法改进，也有义务立即免费告知外国合伙人。”合同中还对双方联合进行研究与发展以及对有关人员进行各种培训作了安排。至于质量控制条款，则包括产品质量、原料质量、设计说明、原料采办以及性能标准等。关于产品质量的保证问题，在合同中没有统一的格式，有的规定南斯拉夫企业作为许可证的持有人要按西方合伙人规定的标准对产品质量负责；也有规定西方公司有权对南合伙人生产的另部件在装配成品以前在试验室进行适应性试验；也有规定在南方合伙人忽视产品质量条款从而使许可证发行人的信誉受到损害时，有权单方面废弃协议；也有规定在西方合伙人认为产品不符合标准时可要求南方合伙人停止生产和销售这些产品；还有规定当这些产品未严格按照合同载明的规格要求生产或不符合国外通用标准时，禁止南方合伙人使用西方合伙人的名字、名义或商标进行销售。

(六)合同的执行

合同如何执行根据合作形式的不同而有所区别的。不是合资经营企业对合同的执行並不

指定任何特定的雇员来负责,而是由各单位的各个部门负责执行。合资经营企业对合同的执行及监督则由特定的部门负责,这个部门称为合营管理委员会(Joint Operation Boards JOBS)。有的合同中还在合营管理委员会之外再建立一个董事会。一般情况下,合营管理委员会是由合同各方指派同等数目的代表组成,其权力根据南《外国资本投资法》规定在合同中订明。委员会采取全体一致或多数赞同的办法通过决议。

四、遇到的困难和存在的问题

九个南斯拉夫企业在工业合作过程中以及以后的进一步发展中遇到了下列几方面的问题:

(一)筹措资金方面的问题。

要想获得优惠条件的商业贷款已证明是一项颇伤脑筋的问题,有的企业由于缺乏资金,在相互交付产品上已很难维持1:1的比例。初级产品及与此有关的辅助商品的价格波动和投资工程在执行过程中成本的增加则是另一方面的问题。至于合资经营企业,南合伙人往往缺乏足够的储备金用来满足西方合伙人提出的扩大再生产投资的要求。

(二)在销售方面存在的问题。

1. 从本国出口货物发生了问题,如有些企业与外国合伙人有纯许可证安排,它们对在这种许可证安排下生产的产品的出口必须经过特别的批准。

2. 产品进入别国遇到了困难,如有的产品在往可兑换货币地区时受到当地高关税和非关税壁垒的制约。

3. 南合伙人经营不善引起的问题,如有的南斯拉夫企业往往不能按照合同规定的最低数量、质量及运输条件去做。

4. 出于外国合伙人的要求而发生的问题,如有的外国合伙人在订价问题上不灵活;在双方互惠原则上不那么尊重南斯拉夫一方;在交货方面提出一些不合理要求等。

此外,在质量保证方面,外国合伙人有一种尽量减少其责任范围并把责任推给南方的普遍倾向。由合营管理委员会来管理和执行合同的合资经营企业也存在一些问题,主要是一开始外国合伙人不了解南斯拉夫自治制度及工人自治与技术部门之间的相互关系。有的南斯拉夫合伙人也遇到现有法律所引起的一些困难,如外汇限制;由南斯拉夫社会控制的价格制度缺乏足够的灵活性,因而不能适应生产成本结构的变化。

最后,南斯拉夫1978年制定的新法令估计将会进一步促进它开展工业合作的进程。这将从三方面表现出来:

1. 将有更多的南斯拉夫企业参加工业合作项目;
2. 工业合作的种类与形式也会增加;
3. 工业合作的总金额也会有所增加。