

中外合资经营和中外合作经营的比较和选择

林 新 法

中外合资经营和中外合作经营是我国目前吸收国外直接投资广泛采用的两种形式。由于这两种形式在诸多方面存在着共同性或相似性，使人们很难一下子分辨它们，甚至将它们混为一谈；有些人知道两者是不尽相同的，但不很清楚它们之间的联系与区别，各自的特点和利弊。实践表明，它们的关系颇为密切，具有既对立又统一的特性。如若不将这两者的关系弄清，会有碍于中外合营事业的健康发展。

一、中外合资经营和中外合作经营基本概念的比较

(一)共同点

1. 两者都是中外共同投资、共同经营的经济联合体。中外双方谈判成功后，经过一定的法律手续，即组成中外合资经营企业或中外合作经营企业。企业的资本由双方共同投入，经营管理由双方共同负责。

2. 两者的出资方式基本相同。外方一般提供资金、技术和主要设备；中方一般提供场地使用权、厂房、次要设备和劳动力等。但办合资企业中方一般要提供一定量的资金。

3. 两者都实行有限责任制，即每个投资者对企业所负的责任以它的投资额为限，企业对债务所负的责任以它的注册资本为限。

4. 两者对产品内外销的要求基本一致，即一般应以外销为主，实行有限制的内销。原则上要求保持企业自身的外汇平衡。

(二)不同点

1. 中外合资经营是股权式的合营形式，合资各方不论以什么方式投资，都必须用同一币值作价计算出各自出资的股权比例，并按股权比例共担风险，共负盈亏；中外合作经营是非股权式的或契约式的合营形式，它在共同投资、共同经营这方面与中外合资经营基本相同，但在风险的承担、盈亏的分配方面与中外合资经营不尽相同；合作经营各方对各自投资物一般不用作价，即使作价，也可以使用各自的币值单位，作价后也不用折合成股权比例，各方风险的承担和盈亏的分配不按各方投资比例确定，而是可以自由商定，然后写进合同。

2. 中外合资经营企业必须是具有法人地位的合营实体；中外合作经营企业可以是，也可以不是。

3. 中外合资经营企业在期满解散时，中方为得到企业的全部资产权，一般要付一笔外汇；中外合作经营企业在合同期满后，企业的一切资产无偿归中方所有。

4. 随着《合资法》及其《实施条例》等法律文件的相继颁布和实施，中外合资经营已法律化和相对固定化了；而中外合作经营企业法至今尚未颁布，企业的活动靠订立合同和参照《合

资法》以及其他有关文件，故这一形式还处在不成熟状态。

5. 中外合资经营企业规定必须设立董事会，并由中方担任董事长；中外合作经营企业可以设也可以不设董事会，如不设，可用联合管理委员会之类的管理机构来管理企业。

6. 作为纳税义务人，中外合资经营企业适用《中外合资经营企业所得税法》；中外合作经营企业的外方适用《中华人民共和国外国企业所得税法》。

二、中外合资经营和中外合作经营利弊的比较

由于这两种中外合营形式既有共同点，又有不同点，因此就得从这两方面来分析其利弊。在共同点方面，它们的利弊相同；在不同点方面，中外合资经营的优点，往往就是中外合作经营的缺点；反之亦然。

（一）共同的优点方面

1. 两者都吸收了外资而无需国家负责。中外合资经营，是以部分企业利润补偿外商投资的资金，不用支付利息；中外合作经营，外商的投资是在营业收入或从设备折旧中逐步收回，因此也不形成国家债务。

（2）引进了先进技术。在技术贸易中，由于买卖双方无多大利害关系，买方一般得不到真正先进的技术。中外合营后，双方利益一致了，外商就得拿出最新技术。我国通过中外合营，已引进了不少先进技术，有些技术并填补了我国的空白。

（3）学到了先进管理经验，提高了经济效益。中港合资经营的北京建国饭店，沿用了港方的管理经验，使这个服务设施并不很优越的饭店的客房出租率和餐厅上座率跃居北京之首。

（4）有利出口和了解国际市场。外商在国际市场上一般有它的销售网，有些外商的产品已创出了牌子。我们可以利用这些有利因素，促使合营企业的产品迅速进入国际市场。如中美合作经营的深圳饮乐汽水厂的“百事可乐”，就是利用美商的产品牌子和出口渠道销往日本、香港和新加坡等地。

（二）共同的缺点方面

两种中外合营形式都具有两种或两种以上的所有制成分，合营者容易在有关方针和法令条例、两种货币、两个市场（国际市场和国内市场）和两种价格（我国计划价格和国际市场价格）等问题上产生矛盾，影响合营企业顺利发展。

（三）不同点方面

1. 在利用外资的程度上，中外合作经营企业所需的全部现金投资由外商负责，这可以使我方因地制宜，解决了资金不足，尤其是外汇短缺的问题，能够不花钱也办事；而兴办中外合资经营企业，我方一般要投入一定的现金。

2. 在企业的风险方面：（1）从法律角度看，近年来，有关中外合资经营企业的法律和法规已制订了不少，在法律上保障了外商投资的安全，促进了合资企业的发展。至于中外合作经营企业，有关它的专门大法迟迟没有出台，使外商缺乏安全感，在一定程度上影响了它的

发展。(2)从合营期限角度看,中外合资经营企业的期限一般在15年左右,这种较长的期限,易使外商担心政治、经济和社会环境的变迁会给企业带来损失。这是合资经营期限较长的不利因素。但从另一方面看,外商又希望有些合资企业期限可以更长些,甚至没有年限,这是因为外商认为,投资周期较长的项目在这段期限内很难保证收回投资和盈利。相比之下,中外合作经营在期限方面就无此问题。这是因为合作经营的项目一般能在较短时间内收回投资并获利。

3.在投资物的作价方面,搞中外合作经营,中方的土地不收租金,厂房和地皮也不需详细折价,中外双方对各自实物投资的折价可以用各自的货币单位计值,办起来较简便自由;而搞中外合资经营,由于各自出资要折合成股权比例,故对实物的估价要求较严,容易导致双方各执己见,互不相让的拖延局面。

4.在对企业清偿方面,中外合资经营企业在合同期满后,中方要出钱赎回对方股权,合资企业搞得多了,国家就得为此再付出一大笔外汇;而中外合作经营企业在期满后,外商投资的一切,不需作价即可全部归中方,避免了搞合资企业进行清偿时的担心。

三、中外合资经营和中外合作经营的选择

我们对中外合资经营和中外合作经营的基本概念和利弊已作了比较,现在探讨如何选择中外合营的这两种形式已非难事。在对这两种形式进行选择时,不能有哪种形式绝对好,哪种形式绝对差的想法,要把企业的实际情况、合营项目的类型和两种合营形式的利弊结合起来考虑,从而分析出哪种形式对企业及其项目比较适宜,哪种形式比较不适宜,然后据此作出正确的选择。

选择的方法,主要有:

(一)从合营项目的特点出发

合营项目可分成六组类型,每组中又有相互对应的项目二至三种。我们可根据各个项目的特点,确定哪种项目采取哪种合营形式为宜。

1.生产型项目和非生产型项目,前者指办在第一、第二产业内的项目,后者指办在第三产业内的项目。生产型项目一般建成、投产和回收周期较长,技术性较强,经营管理要求较高。这就要求:(1)有一个较严密的组织形式把合营各方捆绑在一起;(2)这种合营形式要求有比较完善的法律;(3)不能用短期见效的合营形式。中外合作经营的一个重要特点就是外方可通过折旧或加速折旧的办法在短期内收回投资,但生产型项目不能很快收回投资。可见,生产型项目不宜选中外合作经营,而宜选中外合资经营。反之,中外合作经营恰好符合见效快、技术上和管理上难度不很高的非生产型项目的要求。

2.重点型项目和一般型项目。前者集中在资源开发、交通和机械制造等行业,一般又属于生产型、中长期型、大型和技术密集型项目;后者多半在第三产业内,一般同时属于非生产型、中短期型、中小型和劳动密集型项目。显然,前者以选中外合资经营为宜,后者以选中外合作经营为宜。

3.大型、中型和小型项目,大型项目(1,000万美元以上)多用于资源开采、码头和港口建设等。该项目投资多,回收慢,风险大,因此宜选中外合资经营。中型项目(300~1,000

万美元之间)既有生产型的,又有非生产型的;既有重点型的,又有一般型的。兼属非生产型和一般型的中型项目,宜选中外合作经营;兼属生产型和重点型的,宜选中外合资经营。小型项目(300万美元以下)是些投资少、见效快的一般型项目,且主要是非生产型项目,宜选中外合作经营。

4.技术密集型和劳动密集型项目。前者具有消费慢、管理复杂和周期长等特点,一般属生产型项目,选中外合资经营为宜。后者具有投资少、技术难度低和见效快的特点,多半属非生产型项目,宜选中外合作经营。

5.长期型(20年以上)项目、中期型(10~20年)项目和短期型(10年以下)项目。中长期型项目一般和生产型、技术密集型、重点型和大中型相结合,因此,应选中外合资经营。短期型项目一般和非生产型、劳动密集型、一般型和中小型相结合,无疑,应选中外合作经营。

6.外向型项目和内向型项目。这两种项目本身,并不构成决定选哪种中外合营形式的理由,得有赖于项目的其他特点。如一个内向型项目如同时属生产型或重点型,它的选择就得服从于这两个条件了。

(二)从企业的实际出发

1.企业欲与外商合营,它面临的问题如果主要是缺乏资金,同时所办项目是技术难度不高的中小型项目,这时,企业宜选中外合作经营,以便充分吸收外资,不花钱也办事。此外,中外合作经营也适宜于技术要求不高的项目。但如果企业既缺乏资金,更需要的是引进先进技术,项目见效不快,那就要选中外合资经营。

2.企业搞的项目较简单,谈判中在利润分配、职权安排和出资方式等问题上可同外商灵活解决的,可选中外合作经营。如企业的项目较复杂,希望合营方按出资比例共担风险,共负盈亏的,那可选中外合资经营。

3.企业底子薄,想在短期内通过合营改变自己的面貌,就得搞简单的、投资风险小的和投资利润率较高的中小项目,并选中外合作经营。这种形式谈判简单,两厢情愿即可。与上述情况相反的企业,宜选中外合资经营。

(上接第27页)

目前出口贸易在销售方面的困难大为增加。因此,中国即使引进了国外先进的技术,发展了出口的产品,而没有同时注意利用外国企业的销售渠道去开拓市场,就如同有了箭而没有弓一样,出口贸易是仍然得不到进一

步发展的。国外的许多大公司,特别是跨国公司,它们不仅具有强大的生产制造能力,而且具有强大的市场销售力量。我国在国际经济合作中,应当采取市场与技术并举的方针,十分留心市场销售问题。