

国际合资企业的赞成论和反对论

张 政译 余澄扬校

两种不同看法的理由

许多美国公司认为选用外国合股人可能是向国外发展的最好方法。他们说合资企业在打入外国市场时是需要的,否则该市场就不会对他们开放,其理由是:

1. 外国附属机构或国外其他实体面临国有化;

2. 供国外投资的资本有限;

3. 技术(许可证或其他)的转让,没有大的财政负担;

4. 有利可图或有吸引力的市场在某种情况下,往往要受到当地法律和政策 的限制(例如,有的国家法律反对外国企业在当地拥有多数股权);

5. 在发展中国家获取原料或地方容纳量,实际上可能存在着限制;

6. 对外国的规章制度情况了解不深;

7. 当地往往对外国合资企业提供许多优惠条件。

但是,有些公司在向国外发展时不欲选择外国合股人。他们认为,合资企业不大灵

活,可能不适合于企业长期的综合性国际买卖,因为它会使在市场上可得利润减少,也会与当地合股人发生冲突,如不加以控制的话,这些冲突也会与该美国公司在世界其他地区,包括在美国甚至同一国家的目标相抵触。合资企业可能不可取,其具体理由如下:

1. 地方法律会严格限制经营灵活性(例如,在不景气时期企业不能做到在不受重罚情况下缩减人员);

2. 一旦技术(技术诀窍和专门技能)转让以后,就可能出现一个潜在可怕的竞争者;

3. 有些合资企业,如单纯制造企业,对美国公司说来,可能会与接受投资国的顾客相脱离。

4. 合资企业从外国合股人那里可能得不到优秀的职工。外国职工们忠诚于他们本国的资方,但并不一定忠于合资另一方的美国公司。

搞合资企业必须注意的一些问题

组织上的选择

如果决定搞一个合资企业,经营形式可以是一个美国公司的国外分公司、外国公司、美国合营企业附属公司。对赋税待遇、风险程度、股东使命和意向以及对外国市场的知识、资金可供量等等,必须进行全面的

估价,只有这样,才能确定对各个投资者最为适当的组织形式。

涉及的财务问题

合资企业的一个明显优点是它使得一个资金有限的公司可比用完全独占子公司方式

进入更多的国外市场。地方资本可得于外国公司、个人或正常财政机构，但是管理技能和工艺可能缺乏。一个投资企业可以用提供技术诀窍或专利权来打开缺口，并在合资企业里取得股份。以现金和机器作为资本投资或许也很必要。上述做法可使每个投资者都能互通有无，特别是外国投资者可把证券和让地方参与等非即期付款的方法及国际新出口市场结合起来。由于官方限制，外国人要独资经营是很难批准的，一般的做法是划分合股者和当地合股者之间的利益。由于公众合股者手中的股份日益扩大，这种划分使占较少股份的外国投资者能保持控制权。在组织合资企业时，以技术诀窍（例如专利权）换取股权，长期以来已成为在海外经营中取得所有权的重要方式。从投资收益率来看，以技术诀窍交换股权及相应的专利权使用费收入是可观的。其结果是以小量现金外流换取大量现金流入和成剪刀差资本回收率，这样的投资对董事会是有吸引力的。

打入市场

在有些国家搞合资经营可以扩大公司在海外的市场前景。

在那儿让当地企业参与合股是合资经营取得该国政府批准的必要条件。在许多发展中国家，合资企业在外汇、电力、劳动力和政府合同等分配方面可从地方政府得到优惠。但是，在发达国家中，政府买主对纯外国占有企业抱有偏见，特别是对制造军事设备的企业。投资鼓励可能仅对拥有地方合伙人的企业适用，这些因素都是赞成合资企业者的具有说服力的论点。

政治心理的利益

当合股人代表地方时，合资企业可通过地方接触，减少民族主义对抗和带来政治利益。这在明显存在着民族主义危机的一些国家可能是真实的，但在欢迎投资的地方并不

如此。地方合股人不一定会给合资企业以优惠待遇。事实上，各种地方合股人可能与不同政治派别关系密切。

长远考虑的问题

在不发达国家投资时，美国国务院和国际开发总署公开声明欢迎合资企业。他们坚持认为合资企业会培养出新的企业家和管理人阶层及形成附属的服务，产生新的企业。这些从理论上讲可以巩固自由企业制度，增强国家经济能力和为美国商品开辟较好的市场。

另一方面，独资的子公司也会提供所有上述可能性，并且可能成为更好的方式，因为在其内部不会导致对美国管理技术的对抗，而这种对抗在合资企业中经常发生。此外，如新成长起来的管理阶层按照美国方式，加上美方合股者的训练迟早肯定会独自行其事，用他们学到的技术建立起竞争性的企业。

反对合资企业的根据有两点：地方合股人可能迫使管理部门花费大量不相称的时间，以解决争执，而更成问题的是不能灵活适应于新市场和投资情况。另外，合资企业当不在母公司的控制下时，可能向一些市场出口从而与外国公司的销售计划相冲突。这是更加严重的情况，如不采取适当措施，这种情形往往会发生。而控制这种活动的企图又可能引起针对公司的反托拉斯行动。正如对不同的（但互相有关的）外国企业出口市场的限制被认为是美国贸易的限制一样。不少公司曾设法应付这个问题，方法是给予合资企业特权，在特定市场中出售它有专利权和注册商标的产品。如果合资企业向未被指定的市场出口，则被视为侵犯专利权或注册商标。

反托拉斯问题的考虑

下列法律及其各个部份是司法部对各种

企业联合指控的基础。在某种情况下,这些条款中一条或几条可用来控告国际交易中的一方或几方,判断的难点是他们在多大程度上意识到自己的行动会冲击美国国内商业。因此,认为合资企业熟悉下列有关法案的条款是必要的。

(1) 休曼法案(系反托拉斯先锋——译者)

A、款1,在州间的或对外商业中“凡限制贸易的契约、企业联合或共谋”均为非法的(及犯罪的)。

B、款2,禁止垄断、垄断的企图以及企业联合或共谋垄断州间的或对外商业的做法。

(2) 克莱顿法案

A、款3,禁止任何要求买者不与卖方的竞争者做买卖(搭卖、专销和技术需求契约)。其后果会使在任何一项商业中“大大地减少竞争者或产生垄断”。

B、款4,凡因违反克莱顿和休曼法案而受到损害的私方可以提出诉讼,要求三倍的赔偿。

C、款6,与工会和农业组织有关单位豁免税收(克莱顿和休曼)。

D、款7,禁止削弱竞争或会产生垄断的企业合并和兼并。

E、款10,涉及公共运输业。

(3) 联邦商务委员会法案

A、款5(a)(i)禁止“在商业中不公正的竞争方法和不公正的或欺骗性行为或做法。”

(4) 修改

A、鲁宾逊——帕特曼法案(1936)重订和修改克莱顿法案款2——禁止价格歧视。

B、米勒——蒂廷斯法案(1937)对休曼法案款1的修正:如果厂方和商人之间的转售价格协定,根据国家法律是有效的,则免受反托拉斯法约束。

C、麦克格尔法案(1952)对联邦商务委

员会款5(a)的修正:允许州对有关各方面实施转售价格协定。

D、塞勒—凯法费(1952)对克莱顿法案款7修正:堵塞在财产取得方面的漏洞和收紧反合并条款。

E、联邦商业委员会修改法案(1980)。

F、特殊反托拉斯条款——美国农业基金会法案、联邦通讯法案、联邦食品、药物和化妆品法案、联邦动力法案、联邦储备法案和威尔逊关税法。

管理部门的矛盾

不论外国企业在合资企业中是否占多数,合资企业除了在有效经营方面会遭到限制外,还会发生与地方合股者的冲突。

有良好合资经验的一些企业说,大量的时间和精力必须用在解决下面一些问题上:再投资/股息的政策;用新资本的扩展(地方合股者可能没有钱);市场策略及其执行;地方行政的补偿、财务会计政策和技巧、纳税申报的准确性;公司之间合作的费用、专利使用费、价格和一般管理。这些困难和意见分歧如果发生在资本各占一半的合资企业中,那怕小小僵局都可能妨碍管理决策,但是也有各种手段以保持有效控制。

保持控制

“控制”是一个相对术语。美国合股者所谋求的是对合资企业日常营业的有效控制,而不是通过掌握股份方式来谋求绝对控制。就资本各占一半或不到一半的合资企业来说,美国合股者可用各种各样的手段来应付外国合股者所采取的不负责任的或单方面的行动:

(1) 达成管理合同。

(2) 规定共有的生产设备所制造的产品,全部售给美国控制的销售公司。

(3) 上述的变通方式:让地方合股人拥有生产公司的51%股份以换取对销售公司的

51% 股权。

(4) 通过公开招股方式, 让 50% 或 50% 以上的股份转移到公众中去。

(5) 对积极参与管理不感兴趣的地方保险公司或银行给予 50% 的地方所有权的要求。

(6) 在条例中规定, 逢票数相同则在某些问题或争执上以美国立场为准。

(7) 将合资企业双方安排各占 49%, 其余的 2% 掌握在对美方友好的第三方手中。

(8) 在条例中规定, 美方董事要占多数。

(9) 发行两种股票——有投票权的和无投票权的——利润均分, 但对业务的表决权的多数给美方。

(10) 在条例中规定, 美国董事(即使人数与合股人的董事相同) 有权委任经营人员或至少委任某些主要管理人员。

协议可规定任何诉讼将依第三国(如瑞士)法律仲裁, 一旦争论发生, 双方可确信案件将在真正中立的法院中审理; 或者协议可规定通过特定的法庭或诉讼程序进行仲裁。

可用于不同程度的股权制的合资企业的控制途径, 除了那些刚才提及的以外, 还包括: 通过对专利权和商标权的控制, 延续技术诀窍协议, 生产和技术服务协议, 认股权, 董事长轮换制, 特殊的合资企业协议。最后的一条是试图一旦管理问题在企业发生, 就给予解决, 方法是让全体合股人坐下来和确定可能的冲突范围, 以利在这种困难真正发生时, 双方可共同达成一项行动。讨论潜在危害点, 每方阐明各自立场, 尽可能象协议本身一样排除分歧。

其他考虑的问题

搞好国外经营的重要一点是海外单位和母公司之间要有完全的富有意义的信息流通。许多信息被包括在国外分支机构提交的财政报告中。当然, 报告和管理制度不可能考虑到, 从占股不到 50% 的实体方面收集信息的困难。

困难可能来自几个方面: 一个国外单位可能没有合格的财政和会计人员; 它可能不知道美国管理部门在作出决定时对数量消息方面的依赖; 它可能抵制采用美国会计学的方法和财政控制方式; 美国母公司本身也可能对协调的报告和控制制度之需要不够加以注意; 把传来的信息写成为有意义的文件时可能有语言翻译上的困难。

为此, 许多公司在具有标准报表格式的国际会计手册中设置统一会计科目表, 使得从各方面来的信息可加以比较。完全占有的分公司和拥有多数股权的子公司包括在这个协议制度内。拥有少数股权的子公司面临最大困难, 公司经常感谢他们能获得的任何信息。无论如何, 在促进国外分公司和子公司之间的合作方面, 需要采取民主和施加压力相结合的做法。

地方管理部门的因循守旧和缺乏合格的财政人员, 可通过公司教育方案来解决。对经营的控制某种程度上可用独立审计来维持。在可能情况下, 几乎所有合资企业均聘请雇佣美国开业会计师的企业的国外分行和代理行来查帐。但当得不到美国子公司的查帐员或必须以选择本地企业作为妥协手段时, 则公司并不反对当地有名望的查帐员, 尤其在美方合股者拥有少数股权的场合下更是如此。这个主张就是对出现的一些问题的处理上要灵活, 并权衡对定量信息的需要和与合资企业伙伴可能产生的麻烦。