

合资企业的进口和出口

齐 景 升

供销问题是一切生产企业经营成败的关键。对合资企业来说供销中的十分重要的组成部分是进口和出口。它们是合资企业的生命线。

合资企业有直接经营进口与出口的权利。这种权利不属于合资的某一方而是整个

企业的经营权。在洽谈合资企业合同时，从外商实物和工业产权的投资作价，固定资产的采购，一直到合资企业开业的过程中，对原材料、设备、元部件的进口以及产品的出口等问题必须给予充分的重视。

一、外商的实物投资的作价

我国的中外合资法《实施条例》第四章第二十五条规定，“合资者可以用货币出资，也可以用建筑物、厂房、机器设备和其它物料、工业产权、专有技术、场地使用权等作投资。以建筑物、厂房、机器设备或其他物料、工业产权、专有技术作为出资的，其作价由合营各方照公平合理的原则协商决定，聘请合营各方同意的第三者评定。”

从目前情况看，国外的实物投资者大致分两种，一是实物投资者，他们本来就是生产合资企业产品的厂商。他们以自己使用的技术和设备投资，其目的不仅想通过投资来获得合资企业经营中的经济效益，而且企图通过实物出资的方法以高价转让其技术，高价推销其设备，从而获利。另一种实物投资者，并不是生产的专业厂商，而是自己向国外市场采购实物以此作为出资形式对合资企业投资，这实质上是一种货币投资。对这类人来说他们的目的在于利用这种方式取得合资企业的材料、设备和工业产权的采购权，从中取得好处。鉴于实物投资的方式可以比货币投资得到更多的好处，所以国外投资者希望采用前者。

为了防止外商投资时抬高实物的价格从中渔利，我国的《合资法》规定：其实物作价“不得高于同类机器设备或其它物料当时的国际国内市场的价格”。具体作价的方法，一是合营各方评议商定，二是由第三方评定。

（一）在实物作价中还必须注意以下几个方面

1. 技术和设备的先进性和实用性，是确定其作价的基础。双方在评议商定作价之前必须作好技术的论证工作，如各项技术的指标如何，从而确定这些技术和设备的水平的高低，以便根据技术的先进水平，评定价格。

2. 外商的技术用来作价投资，主要要看技术转让的形式。在国际上技术转让没有明确的“市场价格”，而主要根据技术本身所创造的价值，以及我国合资企业原有的技术水平，谈判能力和技巧等。根据国际惯例，对技术转让的价格一般控制在使用这种技术所创造的税利的25%以下。

3. 机器设备的作价比技术作价容易一些。当收到外商报价后，我们要进行国内外

调查研究,利用各种渠道向国内外的生产厂商和我国的外贸部门进行咨询,把所得到的材料和国外投资者的报价进行比较,如果其投资的机器设备是旧的,则要根据其出厂时间和使用年限折旧作价。

4. 对以原材料投资的作价,除了与国际市场价格作比较外,还要明确其价格构成的内容,如运输费、保险费、关税等。对质量及规格要事先检验,以保证原材料在生产中的可用性。

(二) 聘请第三者对出资实物价格进行评定

二、合资企业物资的进口

合资法《实施条例》第八章第五十七条规定:“合资企业所需的机器设备、原材料、燃料、配套件、运输工具和办公用品等(以下简称“物资”)有权决定在中国购买,或向国外购买。但在同等条件下,应尽先在中国购买”。

外商投资企业登记注册领取营业执照后,就具有了自己营业范围内的进口权,即有购买机械设备、原材料等物资的进口权。如果本企业进口力量薄弱,也可委托国内外贸公司代理进口,但必须注意以下几个问题:

(一) 进口设备和材料的审批手续

为了简化政府对合资企业筹建物资的审批手续,合资企业在报批的投资可行性研究报告中附上所需进口的机器设备、建筑装饰材料和办公用品等物资的清单,让审批单位同时审批,不用另行报批,企业可凭可行性研究报告、合同及其批件向海关办理报关手续。在编制可行性研究报告时,不能确定设备清单的,可将清单附在合同中,或单独报批。批准后凭有关合同或专门的设备批件

聘请合营各方都同意的第三者来评定出资实物的价格,使中外双方都认为合理,这是达成协议的重要方法。一般应选择国内单位来担任比较合适。

我国的对外贸易公司不仅掌握大量的技术引进和机器设备的价格资料,也了解国际市场的行情,同时,可以利用合法手段向国外询价,提供充足的、可靠的作价依据,便于合理评定外商出资实物的价格,使外商易于接受。因此,合资企业在选择第三者时应优先考虑外贸公司。另外,国内经营国际经贸咨询业务的公司也可作为考虑的对象。

办理报关手续。需要进口许可证的设备、材料,应先凭可行性研究报告报国家经委和有关政府部门审批,凭合同及其批件或设备进口的批件向经贸部门申办许可证,再凭进口许可证报关。

凡企业进口日常生产所需的原材料、零配件、元器件,可直接对外签订合同,凭合同直接向海关办理进口手续。其中需要进口许可证的商品,要经国家经委或有关政府部门批准,凭批件向经贸部门领取许可证,方可办理其它进口手续。

(二) 关于进口设备、材料的价格和合同条款

1. 做好订货前的调查研究工作,其中包括技术、价格、供应厂商的资信、市场趋势和使用进口货币的趋势等方面的调研,可采用订一购三,货比三家的方法,做到心中有数,方能争取到最优惠的进口价格。

2. 属于国家外贸总公司统一经营的进口商品,在市场和价格方面,应先将合同报各主管外贸的总公司协调,没有协调后同意进口意见的,不可进口。

3. 对一般商品, 可以根据当时国际市场的商品价格定价, 高于国内市场和国际市场的合同价格, 政府部门有权干涉。

进口合同既体现了当事人的经济关系, 又体现了当事人的法律关系。双方在受法律保护的同时受法律的约束。合资企业是我国的经济法人, 既受到我国法律的保护, 也必须受其约束。所以进口合同的条款既要尊重国际贸易惯例, 也要符合我国的法律。例如, 外汇管理、商品检验、海关对进口货物的管理、进口的国别政策等, 决不能因为是合资企业就无视我国的政策。进口合同的贸易条款可参照我国外贸进口合同的贸易条款, 如交货条件、付款条件、仲裁等。

(三) 引进技术应注意的问题

不论是通过技术转让方式, 还是从第三者, 或者从合资者引进的技术, 必须注意以下情况:

1. 合资企业引进的技术是适用的、先进的, 能使其产品在国内具有显著的社会经济效益, 在国际上具有竞争能力。

2. 在订立转让协议时, 必须维护合资企业进行经营管理的权利, 要求技术输出方提供工业产权或专有技术的有关资料。

3. 合资企业订立的转让协议, 应经企业主管部门审查同意, 并报政府权力机构审批。

4. 技术转让协议要符合我国政府技术引进条例的规定。

(四) 防止外商控制进口权从中渔利

在进口过程中, 外方总是利用其在国际

市场的优势, 通过各种方式直接和间接取得进口权。通过采购得到好处常见的有以下几种方式:

1. 在合资企业的建设中, 他们常以技术设计合法权力拖延交付图纸和技术资料, 以供应时间不能保证为借口把应该在国内采购的设备和材料也转为向国外进口, 并通过向他事先联系好的国外供应商高价进口, 使我方无选择的机会, 以逼我方就范。

2. 有的投资者, 常以我方急于合作的心情, 强加给我方一些不合理的条款, 如要求让外国投资方单独负责采购或要求指定其在国外的联号或代理人负责采购。

3. 以特定的国外厂商的技术规格来限制合营企业向他指定的供应厂商高价订货, 以此从中捞取回扣。

由于以上的原因, 在我国已经开办的合资企业中, 不少合营企业由于进口物资的价格过高, 有的甚至成倍高于国际市场的价格, 因而投资额大突破, 影响了经营的效益。

为了避免这种情况的出现, 我们必须根据《合资法》的有关规定, 坚持在采购中双方协商, 择优选购。对投资方提出的不合理要求应拒绝接受, 决不能把采购权直接或间接地让给对方。在合资合同中既不能写明由外方单方采购, 也不能委托外方指定中间商代理采购, 如合资企业中我方的进口力量薄弱, 可以和外方协商委托我国有关的外贸公司进口。

三、合营企业的出口

市场是企业经济效益的源泉, 产品的销售是企业的生命。许多外商来华投资的目的是为了中国有十亿人口的庞大消费市场, 打算通过合资经营打入并占领这一市场, 而我们吸收外资开办合营企业的目的是为了引进

先进技术, 以提高我国的科技水平和生产力, 扩大我国产品的出口, 增加外汇收入。因此, 合资企业不同于国内其他企业, 其产品的出口不仅是为了解决本企业的外汇平衡, 保证企业生产的正常进行, 而且要求多出

口、多创外汇。一般情况下，合营企业的主要市场是国际市场，是赚外国人的钱。在具体作法上，我们也考虑到这些企业的具体困难，允许其将部份产品或个别产品在国内市场销售。如属于计划内或统购的产品，又是我国急需的，可以列入计划或通过统购部门在国内市场销售。除此之外，合营企业的产品如属外贸部的进口产品，可以销售给外贸部门以代替进口，收取外汇，也可以直接销售给我国特区等等。

合资企业的产品的销售方针应该是以国外市场为主，国内市场为辅。

为了保证产品的出口，除在可行性研究中对产品市场详细预测外，在具体经营中要开拓国际市场，打开销路。

(一) 对国际市场变化多，难以预测，出口难度大的商品在洽谈合资合同时就应该考虑以下问题

1. 在合资合同中应规定在企业经营初期，投资方保证产品出口的适当比例，以迫使外商利用其销售渠道，将产品打入国际市场，尽可能增大产品外销的比例。除特殊情况外，外销收入至少应满足本企业外汇大部分的需要，但是为防止投资方利用其销售权压低出口价格，从中渔利。对出口产品的作价原则应在合资合同中作出具体的规定。

2. 对一些大的项目，可以由合资企业和投资者的国外企业或其联号签订远期交货销售合同、代理销售协议、产品包销合同。在协议和合同的条款中对代理和包销商品的定价原则、销售数量、交货条件、付款方式、运输方式以及其应负的推销责任都应作明确的规定。

(二) 自营出口

1. 首先要建立一个既懂国际贸易知识又懂外语，有经营出口能力的工作班子。这

个班子要包括推销、出运、结汇等各方面的专业人员。

2. 对企业经营出口的商品、专利、商标在国内进行注册登记，打开国外市场后要及时在销售国注册登记，以防止冒牌和他人抢先注册。

3. 必须根据我国出口商品的有关规定办理出口。

A. 国家为了加强对外贸易的统一管理，实行出口许可制度，规定一些种类的商品出口需领许可证，并规定其中某些种类的商品由国家外贸总公司统一经营出口。由于欧美许多国家对一些商品实行出口配额制度，分配有出口配额的企业才允许按配额出口。香港、澳门是我国的主要出口地区，为了加强对港澳出口管理，国家对一些出口到港澳的商品实行出口许可证、配额、管理制度，合资企业也不能例外。凡是涉及出口许可证，出口配额及外贸总公司统一经营商品都应根据商品的分级管理权限，事先报请有关经贸部门的同意，才可对外洽谈签约。

B. 我国是社会主义国家，出口必须服从国家的外贸政策。有的国家如以色列，我们不能与之进行贸易。

4. 出口合同的条款和具体作法，必须参照我国外贸公司出口合同的条款和习惯作法，既受我国法律保护，也须受其约束。

5. 要开拓国际市场，建立稳定的销售渠道和客户关系，参照我国的出口贸易方式与国外客户签署包销、代理协议和销售合同。

要扩大产品的销售，作好市场行情的调研，建立广泛的市场信息网络。

(三) 委托我国外贸部门代理出口

《合资法》第九条规定：“鼓励合资企业向中国境外销售产品，出口产品可由合营企业直接与其有关的委托机构向国外市场出售，也可通过中国的外贸机构出售。”

在合资企业开始经营时,如果外方不愿承担出口的责任,合营企业内部又缺少外贸工作人员,国外也缺少客户和销售渠道,可和我国外贸部门签定代理出口协议,委托其出口。这样做有以下几点好处:

1. 可以利用外贸公司多年来销售的渠道和客户关系,开拓市场。

2. 外贸公司是专门的国际贸易出口商,不仅市场信息灵通,出口价格合理,而且他

们对国外进口商的资信熟悉,不易受骗上当。

3. 对我国许可证管理出口商品和统一对外成交的商品,外贸专业公司可以统一办理有关手续,避免在自营出口中因不熟悉或申领不到许可证而影响了产品的出口。

4. 我国外贸公司代理收费低,比自营出口花费少。

(上接第 15 页)

权和知识产权又是相互独立的。在实践中,侵犯工业产权和其他知识产权的情况,大都发生在卖方国家以外的其他国家,因为卖方对侵犯别国知识产权的情况,一般不容易了解得非常清楚;而且,买方收到货物之后,还可能转售到其他国家,这就会出现这批货物虽未侵犯买方国家的知识产权,但却因转销别国而侵犯了别国的知识产权。在我国印花布出口业务中,就曾出现因使用买方提供的图案而引起第三国对该图案有工业产权的商人的异议。对此,由于事先我方并不知情,而且是根据买方提供的图案生产供货的,根据《公约》第四十二条的“以卖方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限”以及“由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、程式或其它规格”卖方不负侵犯他人权利的责任的规定,我方自不应负责。但鉴于至今尚有许多国家未正式批准《公约》,为避免类似纠纷,如在按买方样式生产的出口合同中预作“任何违反知识产权和工业产权的行为,概由买方负责,与卖方无涉”的免责条款。则更为主动。

至于如何才算完成了货物所有权的转移,这是一个较为复杂的问题,各国法律规定颇不一致。《公约》也未作具体规定。一般说来,货物所有权于何时转移,取决于采用何种交货方式和贸易条件。在采用象征性交货方式,如 FOB、C&F 和 CIF 贸易条件的情况下,代表物权的海运提单的交付,就意味着货物所有权的转移;在其它情况下,即在采用实际交货方式,如 Ex works 和 Ex ship 等贸易条件的情况下,卖方把货物实际交付给买方占有,并由其支配之时起,货物的所有权才转移。