

维系合营企业生命之匙——中外合营企业 外汇平衡与对外销售法律问题初探

邵 瑞 兴

多年来外资利用工作的实践告诉我们：在引进外资，建立合营企业，从意向性到实质性的一系列商务与法律的洽谈活动中，“外汇平衡”始终是一个重要而又棘手的关键议题。它的解决成功与否，不但直接影响到谈判能否成功，项目能否获批，企业能否建立，而且深深

地影响该项目、该企业今后是否具有生命力，能否健康地发展的问题。这里，笔者尝试从上海近几年来已设立的多家合营企业在外汇平衡与销售方面的一些问题，从政策与法律的角度，作些初步探讨。

（一）解决外汇平衡的根本出路

根据上海市近几年来利用外资工作的实践，外商投资企业解决外汇平衡的路子有如下几条：（1）产品外销；（2）以产顶进；（3）综合补偿；（4）政府解决。在上述四条出路中，通过数年实践，每一方面均有些经验教训。其中（2）、（3）、（4）种情况矛盾更大，困难较多。下面分别作些简单分析。

（1）以产顶进。首先要建立在有进口计划的基础上，而进口计划是可变的，并且还有价格问题、销售国别地区问题。因而以产顶进只能解决中、短期的外汇平衡问题。

（2）实行综合补偿固然是解决外汇平衡的一种方法，但亦有一定难度。如前所述，由于我国外贸管理体制的限制，对国际市场畅销的产品，外贸部门很难认可，能够认可的商品，外商又很难接受，还有价格等问题，矛盾较多。目前，外贸虽然实行了收购与代理的双轨制度，工业部门在对外贸易中分量增强，对外资企业实行综合平衡解决外汇问题，是否有促进作用，尚难判断。

（3）政府解决。这一类企业，根据“合资法”规定，主要是指合同的产品以内销为主而

外汇不能平衡的，由政府有关主管部门在留成外汇中调剂解决，如再不能解决的，则经审批后，纳入计划解决。这类企业，其产品应该是填补我国某些关键性工业的空白的、高技术的产品，设立是必要的，但不是本文研究的重点课题，因此不予进一步展开讨论。

基于上述，笔者认为有必要对解决外汇平衡的最为重要的途径——产品的对外销售，予以高度重视，需作进一步的研讨。过去，我方与外商洽谈合营事宜时，为了保证取得必要的外汇收入，在销售条款，特别是外销方面十分重视。一些工业项目，投资数额比较大的，还往往另订销售合同。主谈单位从与对方签订意向书到向主管部门申报项目建议书，从可行性分析报告到正式签订合同，销售（外商返销；产品自销）自始至终是一个重要议题。这是我国的国情所决定的。我国的经济状况尚处于发展阶段，外汇的紧缺情况将是长期的，国家不可能拿出较多的外汇来补贴外商投资企业。其他的解决方法，如间接补偿等亦有一定难度。因而，积极扩大企业的产品外销，实质上是一条解决外商投资外汇收支平衡的根本出路。

(二) 上海地区合营企业对外销售情况浅析

在上海地区已成立的 600 多家合营企业中,目前已投产的有 190 多家,大部分外汇平衡均无问题。在这些企业中,主要是工业企业,也有些是第三产业,如彩色扩印等小项目。在返销情况比较好的企业中,包括中英合资耀华皮尔金顿公司,中瑞合资迅达电梯公司,沪港合资联合毛纺公司、环球玩具公司、华孚针织有限公司、兴利塑料制品有限公司,中美合资施贵宝公司、高仕香精公司,中日合资华钟袜子公司、爱思箱包公司。这些单位大部分是新建的工业项目,也有少数是老企业改造,依目前情况看,均属出口创汇良好,外汇平衡有余。例如,著名的重点项目生产浮法玻璃的耀华皮尔金顿公司,目前大部分原料已实现国产化,去年外销部分已将近一半,创汇效益显著;中科院上海分院与外商合办的环球玩具有限公司,产品已实现大部分外销,外商返销部分达到 70%。早期的项目,如中日合资尼赛拉传感器有限公司的产品,早在 1984 年以前基本上就已外销;已实现部分返销的,如中英合资上海利华有限公司生产的著名力士香皂目前已有 25~30% 出口。总的看来,上海地区所搞的一些早期项目,不但达到了通过合营吸收国外的先进技术和管理经验,填补了我国某些关键性工业空白(如耀华、大众)的目的,而且许多项目的可行性研究比较坚实,合同执行顺利,外销平衡与返销问题解决较好,企业正在生机勃勃的发展。

事物总是有两个方面,特别是外商投资项

目,好与差,经验与教训总是伴随而来。不少项目返销良好,外汇平衡有余;有些项目出口产品则产生问题,不能实现预期的销售目的;个别企业更由于某些特殊原因,无法正常生产与经营,更谈不上什么返销。原因是很复杂的,笔者无法从中进行具体分析,只能从现象上加以罗列,以供有关决策机关与专家们参考。合资企业 A,原来合同订好每年由外方返销七万台机器,现在因国内销售旺盛,在组装整机时,自己不够用,因而无法进行返销。企业 B,是属于替代进口型项目,原来规定外方对一些中间产品应该返销,但外方不积极进行,至今未有任何产品返销。企业 C,属返销型项目,要求通过外销进行外汇平衡,产品销往美国、加拿大等国,但根据美国刚通过的药品审查法律规定,美国对药品进口审查需经很多道关口,审查期要长达 2~3 年,我方产品无法进入市场。企业 D,属所谓两头在外的项目,按合同规定,该企业的进口权与销售权均为外商控制,外商可通过压低利润,抬高进口物资价格等办法大赚其钱。对两头在外的项目,如何控制进销环节,进行正常销售,保护企业利益,有待于专家进一步研究。企业 E,属替代进口项目,该公司生产的设备,目前遇到了严重的价格问题,由于日商的压价竞争,使该公司产品的销售面临困境。企业 F,为出口创汇型企业,其产品按合同规定大部分外销,但目前中外投资双方纠纷难解,无法开工生产,产品出口当然也成泡影。

(三) 关于对外销售若干法律问题之我见

目前一些企业由于产品不能按合同外销,造成外汇不平衡,经营上困难重重,无法达到原来的合营要求。据此,笔者根据上述成功企业的经验与某些企业存在的种种问题,从政策与法律的角度提出本人的一孔之见。

(1) 产品外销遇到阻滞的原因很多,从合营主体的中方投资单位本身找原因,有些合营中方对扩大产品外销的战略意义认识不足,热衷于产品内销的利润高,经济效益好,对企业的外汇不平衡问题单纯希望依靠国务院的 6 号

文件来解决，不做实际落实工作。例如，一些单位，原来合同规定产品应大部或部分外销，经营者看到国内市场好销，经济效益好，就来个外转内，挤压了外销部分。有些替代进口的项目，虽然与产品直接出口型项目有着不同的销售渠道，但为了保证可靠的外汇平衡，往往在谈判时，双方约定有小部分产品返销。然而出于各种原因，外方在履约这部分义务时，往往不积极，中方亦不够重视。就中方来说，主要是对外销的意义认识不足，因而不能积极作为。在这方面，上海中条管道工程公司（中日合资）的经验值得重视。这家由上海市自来水公司、上海市投资信托公司、上海对外经济技术合作公司及日本横滨市中条电机制作所四家组成的合资公司，在解决外汇平衡问题上，合资各方十分重视。反映在合营合同的条款上，他们详述了达到外汇平衡的各种措施，明确规定了外方的责任条款，并提出了“在合资公司开业头三年如外汇不能平衡”，以至“在五年内仍不能平衡”的处理方式。这家公司的经营范围主要是承接和转包国内外各种建设的管道工程以及管道的防腐涂料工程。他们在外汇吸收不足的情况下，多方开辟渠道，甚至用改变生产形式的方式来增收外汇。例如，该企业用作生产镀锌管道的机器，原来是作为投资的，现作为产品生产，销往新加坡等地区，解决了外汇平衡。

(2) 外商资信不好，本身缺乏外销能力。为了实现推销设备和原材料的目的，在签订合同时说大话，实际上根本不负履行合同规定的产品外销责任。例如，有一家外国公司，既无实业，又无销售渠道，将在国外厂商处购得的二手货设备作为投资，又找了另一家公司作为销售代理，之后借口产品不能达到进口国标准而无法出口；又因为合同条款订得不明确、不具体，难以追究该外商的经济责任，给该商钻了空子，合营中方实际上等于买了一堆旧设备，使企业陷入困境。事后总结教训，经了解，该外商资金很少，资信不好，我方在谈判时，轻信了该商的许诺。

(3) 合同中对产品的外销条款规定的不严密，企业蒙受损失时，无法追究责任方的责任。特别是销售方面，主办项目单位往往在合同中对产品的外销条款订的意思不明确，也不具体，留下很多缺口，在发生问题时，难以判明责任。其主要问题为：①没有规定明确的外销比例与双方责任；②合同中对产品作价未作规定，外商往往采取压低售价，使合营企业无法接受，推卸其应负的责任；③在合同中对外销产品的质量标准未作规定，被对方作为推卸责任的借口；④对外商不履行外销责任未规定惩罚的条款。例如，上海漕河泾经济开发区的一家合资公司，外商在返销时将返销价格压的很低，跟当时的可行性分析差距很大，原因就是由于订约时外销条款订的不明确，没有经济制裁手段。在产品作价条款上的忽视是我们订约时常犯的毛病。在这方面，往往跟合营中方缺乏必要的外贸实务知识有关。中方人员对国际贸易中的价格术语、报价原则、国际市场价格的信息与知识缺少了解，在外商负责销售时，不能对其低价销售进行制约，使自己的合法利益蒙受损害。

此外，在订立合同销售条款时，对哪些情况应规定由合营企业自行出口，哪些可以委托国内有关外贸公司出口，哪些由外商负责出口，由外商负责出口时，是由外方以合营公司名义对外销售，还是由外方包销，都应根据产品与市场情况，郑重研究后再行订明。如果简单规定产品由外商包销，那末，当我们有了自己的销售渠道，能够获得更大的经济效益时，也不能自销，无疑是束缚了自己的手脚。因此，我们在订约时，必须区别不同的情况采取不同的办法。①对一些我国自行出口比较困难的产品，如机电产品、烟酒、化妆品等，应积极利用外方的销售渠道，让外方多承担销售责任，但订约时必须确定销售价格的原则与销售佣金，避免销售方赚取不合理的销售利润。同时，在合同中还应有允许合营自销的条款，使企业中方人员能参与销售活动，学会销售本领。②对于在国际市场中易销的商品或与国家计划内出口

一、单证工作的重要性

国际贸易不象国内贸易一样，可以一手交钱一手交货。买卖双方分居两国，货物要跨洋过海、超越国境、运输路线和在途时间长、风险也大。交货、收款往往通过单证进行，单证起着买卖双方交接货物，货款结算工具的作用。在单证流转过程中，又涉及到银行、保险、商检、海关、交通运输部门和贸易促进委员会等有关部门。环环相扣，互有影响，也互为条件。由此可见，单证工作的涉及面广，成为国内外有关单位之间联系的纽带，这就要求既要符合我国现行的国别地区政策，又要按国际惯例和其他一些公约、规定、章则办事。编制单证人员的知识面要广，不仅要了解商品和运输知识，还要掌握支付方式和进口国管理外汇的知识。制单具体操作上，技术性特别强。以海运提单为例，各轮船公司有各公司的提单，运输方式不同，提单格式也不同，稍有疏忽即造成差错。有时仅一字之差或字句与规定有些出入，就有遭到银行或进口商拒付货款的危险。单证工作组织管理水平的高低，单证人员的素质和操作技术，直接影响到企业经营成果和对外的信誉。因此，单证工作是外汇收支必须通过的一个关口。单证员的工作繁琐而责任重大，任何轻视单证工作和不屑于担任单证员的思想都是不正确的、不可取的。

二、单证的种类

国际贸易单证种类繁多，但大体可归纳为资金信用单证、业务单证、运输单证、保险单证和其他单证几大类。一笔交易金额无论大小，都离不开单证所起的作用。

1. 资金信用单证

资金信用单证有信用证、汇票、本票和支票等。信用证是银行应进口方的请求，开给出口方的一种保证付款的凭证。在以信用证为支付方式的条件下，单证要按信用证中的有关规定和要求制作，也就是要求单与单相符、单与证相符，这样才能保证安全、迅速收汇。信用证种类很多，有可否撤销、保兑、转让的信用证，也有即期、远期、循环、对开、对背、预支和备用信用证之分。在无证托收的支付方式的条件下，单证就要按合同规定办理。出口企业在收到信用证后，很重要的工作是进行审核，如果与合同内容不一致，甚至出现与我政策相违背的条款。则必须及时电请对方修改。在票据的使用上，本票、支票不常使用，使用最普遍的是汇票。汇票是我出口企业在货物出运后，开出的通过银行要求进口商支付货款的凭证。汇票上

有矛盾的产品，我们要掌握较大的销售权利，由企业自行出口或委托国内有关外贸公司

出口，使肥水少流外人田，保证销售利润留在国内。