

外商投资热中出现的消极 现象不容忽视

孔子熊

随着改革开放的深入,为吸引外资创造了前所未有的良好投资环境。1979~1992年,我国利用外资总额达946.85亿美元,其中外商在华直接投资345.12亿美元。全国现已批准各类外商投资企业8.4万个,直接投资协议金额1098.38亿美元。“三资”企业不仅促进了我国出口贸易的猛增,而且还带动了我国出口市场的空前拓展和向多元化方向迈进。1992年,全国“三资”企业进出口额达437.5亿美元,已占我国外贸总额的四分之一。目前同我国有经贸关系的国家和地区已达221个。1992年,我国出口商品中,工业制成品的份额已由1978年的46.5%增加到80%。引进外资促进我国产业和产品结构发生良性变化起着重要作用。

美国《纽约时报》刊文惊呼:“蓬勃发展的

中国是西方的理想市场”,“麦当劳在世界各地分店获得三项创纪录开业销售额是它设在中国的三个餐馆创下的”。它还引用在美国商业代表杰罗姆·科恩律师的话说:“人人都发现中国是世界上最佳的投资环境。中国有6000万到3亿能拿出可观的钱购买东西的消费者,这在中国是一种全新的现象”。上述报道,反映了我国在吸引外资中出现的喜人景象,令人欢欣鼓舞。

外商投资的猛增,带来了经济繁荣,使市场出现生机和活力,功不可没。但是我们也应看到,在外商投资热中也暴露出种种消极现象,使我国大量财富流失,这虽是百俊一丑,但也应引起有关主管部门的高度重视。加强宏观调控,进行有效干预,这已成为当前“三资”企业兴起、发展所必须解决的燃眉之急。

一、存在的问题

1. 协议投资金额大,实际投入少,管理放松,弊端百出 由于我国进一步贯彻开放政策,投资环境不断改善,投资范围随之扩大,项目开放和增加,使外国投资者蜂拥而至,以空前的热情和规模,把大量的资金投向我国,是十分可喜的。但在协议投资中,能落实到位的较少。据《中国日报》1993年4月10日刊文披露,从1987年实际外资投入数占协议投资的63.3%,下降到1992年的18.98%。资金不能到位的原因很多:

(1) 有的外商以签订协议为手段,以此来获取中国有关当局对投资项目的批准,从而进入中国市场,取得利益,而投入资金却迟迟不肯到位;

(2) 有的签订协议投资,其目的是为了获取贷款,从1987年只占39%,上升到1992年的59%;

(3) 有的投资洽谈尚处于意向阶段,中方为了取得进出口权,并享受交通工具和办公用品的进口免税优惠,匆匆地完成可行性研究报

告。但外方资金长期没有到位,名为投资合同,实际上是一纸空文,名为合资企业,而实际上纯系中资企业;

(4) 有的中方把借来的外汇作为验资手段,两天之后,立即抽走外汇,成为“形式投资”,因此所签投资合同,成为欺骗当局的假合资。

以上情况,已经不是个别现象,且有日渐严重的趋势。

2. 外方邀请中方代表,以出国考察投资设备质量为名,去国外旅游,拉拢腐蚀中方人员 常见一些投资二三十万美元、三四十万美元的小型工业项目,外方多以进口设备作为实物投资,为此邀请中方人员出国,进行腐蚀拉拢,以达到抬高设备投资价格的目的。一般去三、四人,多至五、六人不等,通常由上级领导干部带队,企业中方代表参加。在国外住高级宾馆、吃山珍海味、游览名胜。事实上中方人员在国外连设备的影子也没看到,外方的用心何在,已昭然若揭。出国旅游结束后,外方作为东道主,还要给中方人员每人一份精美礼品带回国。以上中方人员在海外的食宿旅游费用,均由外方招待,其往返机票,则在该合资企业出帐,为外方所默许。

3. 外商欺骗作假,进口设备质次价高,使我蒙受巨大损失 据香港《快报》1993年4月17日披露,外商供货名不副实,质次价高,使中方损失巨大。据商检部门对外商作价投资的设备鉴定,绝大多数外商都虚报价格。1990年“三资”企业进口价高于全国价的商品达124种,其中6种价格竟高出10倍以上。1991~1992年底,江苏、天津、福建三省市商检部门共鉴定了155批外商作价投资的设备,发现全部虚报价格,比实价多报28.8%。

河南省一家纺织印染公司,合资外商的设备由台湾购进,其价不过37万美元,向中方报价高达89万美元。台商在福州的独资企业百福鞋业有限公司,1990年以注册资本100万美元抵押,向中国银行福州分行贷款后,该公司突然停产关闭,并弃厂回台中断联系,致使贷

款难以追回。而该公司报价55万美元的生产设备,经福州商检局评估,只值19万美元。有的外商把旧设备刷上油漆冒充新货。如一家灯泡厂要求其外方合作伙伴购买新设备,结果发现进口的54台机器中有41台是以旧充新的二手货。

又据商检部门对广东等5省市统计,1991~1992年,对外商投资设备价评估156批,并将累计6626万多美元的外商原报价降为5081万美元,平均贬值23%,为中方挽回直接经济损失1544万美元。

4. 外商在我国直接投资,目的在于进入中国市场,而在洽谈投资时,妄称产品能返销国外,以此为手段,骗取项目的批准 以前由于项目审批较严,一般只开放具有先进技术的工业项目,或对产品要能返销国外的项目,而对商业、服务、餐饮等项目,均予限制。因此,在一般工业项目的“可行性研究报告”和“投资合同”中,大多把产品出口返销率提高到70%以上,而实际上不能实现。如上海某塑料制品厂的可行性研究报告和投资合同中,把产品出口返销率规定为70%,并明确中外双方分别负责内外销市场。实际上由于产品并无先进性,生产成本也不低,出口返销既没有销售渠道,也缺乏竞争力,因此,外商对出口返销率达70%的这个承诺成为一句空话。

5. 外商抬高原料进口价,压低成品出口价,以此控制企业的经济大权,使企业财富大量流入外商的钱包 由于我方对吸引外资缺乏经验,对合资项目又急于求成,从而对外商提出原料进口和产品出口均有可靠渠道的方案,盲目相信。中方主要分工是按国外定单组织生产,负责按质按量按时交货。因此,对外商早有控制企业供销大权的预谋没有及时发现,一旦签订合同,企业投入运营,就落入外商预设的圈套,而中方到了此时才感到上当受骗而叫苦不迭。上海某玩具有限公司和某电子有限公司,出现了这些相似情况,教训是十分深刻的。

二、解决的途径和对策

按照进一步扩大对外开放的总体要求,外商投资将进入更高层次的发展阶段。为了扫清前进道路上的障碍,排除消极因素,促使吸引外商直接投资的健康发展,现提出下列解决办法和对策。

1. 严格把住审批关 由于目前外资蜂拥而至,因此泥沙俱下,鱼龙混杂,必须防止一部分居心不良的外商钻我们工作上的空子。为此对审批环节,千万不能放松警惕,而必须把不法分子拒至门外。严格审批关,主要应着眼在“可行性研究分析报告”和“投资合同”的内容上。要认真审查是否存在有意弄虚作假、有无不实之词;是否存在中外双方串通一气要弄欺骗手段;是否存在由于中方经验不足,使合同条款有失偏颇,丧失中方主动权,从而导致损害中方权益,并及时指出,予以纠正。

对中外双方有意勾结一起,既中饱外方私囊,又使中方代表个人从中以权谋私,从而使国家遭受损失的,这种贪枉枉法行为一经查觉,必须追究法律责任。

对有关咨询服务机构,协助外商投资企业办理项目审批,并代为撰写“可行性研究报告”、“企业章程”等,咨询人员接受项目后,要深入调查研究,对那些条件不符合、存在疑问较多的,必须逐项查明情况,抱着认真负责的态度,按政策、按法规、按原则办事,不能急于求成和片面任务观点,不要轻易草率办理报批手续。同时还得解决提高咨询服务人员的政策水平和政治素质的问题。

2. 应鼓励举办独资企业并较合资企业给予更多的优惠 当前存在的种种消极现象,多数是由合资企业所造成,因此在政策上要对独资企业有更多的优惠。据了解,某些管理部门和咨询服务机构,对合资企业的收费标准以人民币计算,而对独资企业则以美元计算,因此实际收费后者较前者多得多,不但不给独资企业优惠反而加重负担,这种现象理应注意改

进。

3. 严格审查每一项实物投资的计价,把好实物投资计价关 鉴于在[外商投资企业中,外商以实物投资的比重很大,而抬高实物投资计价的情况又极为普遍,因此从严审查每一项实物投资的计价,就显得特别重要。为此,建议可采取下列几个办法:

(1) 外方对进口的投资实物计价必须准确可信,没有水分,要求提供国外发运地公证机关的公证证明;

(2) 商检部门要积极与外资委、海关、财政、税务、银行、会计师事务所等部门加强联系,对进口设备中以旧充新、伪劣产品以及计价不实等情况,要及时反映,堵塞漏洞,及时处理。

(3) 外方应出具保证进口设备的质量证书和对进口设备价格真实的书面保证,并表明如有虚报价格等情况,愿接受企业所在地有关行政管理部门的严肃处理。

(4) 为使进口设备的计价真实可信,要把它列为会计师事务所注册会计师的主要职责之一。在撰写验资审查报告时,应重点核实进口设备价格,并采取一些比价和请行家对设备进行鉴定等措施。

(5) 当地行政主管部门,要指定几家专业机械进口的企业,接受进口设备的价格咨询业务,不进行价格咨询、评估和没有得到设备咨询评估书面的,不予办理验资手续。

4. 对外商签订投资合同后,如发生外商资金长期没有到位,超过一定的期限时(如规定为三个月),即作为撤销合同处理,不能含糊对那些没有外商投资,名为“外资企业”,实为“中资企业”的,现在为数不少,要进行清理,不得再挂外资企业招牌,使用外资企业图章,更不能享受外资企业的优惠待遇。

5. 中外投资双方的利益必须兼顾,要贯

(下转第 32 页)

在韩国市场的占有率。对于我国目前已形成国际比较优势的机电产品,如电视机、电话机、船舶、电风扇等,也可针对韩国的需要,增加出口。第二,应该发挥我国高级智力资源的国际比较优势,增加计算机软件等高科技产品的出口份额。(2)应保持传统项目对韩出口,并至少使一些传统商品(如矿产品、化工产品等)目前在韩国市场的占有率有所增加。面对占有优势的项目,应再接再厉,绝对不能放弃。但从目前韩国贸易环境和我国国情的实际状况看,单靠低成本支撑下的数量扩张来增加对韩出口已很困难,对于我国在韩国市场占有率较高、出口基数较大的商品尤为如此。这就要求我国出口商品的经营方式应迅速从“以廉取胜”和“以量取胜”转向“以质取胜”。其方向一是对农水产品、矿产品和化工产品进行深加工,增加单位产品的价值量;二是对纺织、轻工等传统出口商品,在巩固和发展其现有中低档产品的竞争优势的同时,尽可能更密集地注入熟练劳动力要素和技术要素,提高产品档次,增加韩国市场需求弹性大的新品种。

4. 大力发展对韩技术贸易 目前中韩双方技术贸易虽已开展,但基数很低。韩国在许多领域的应用技术具有相当水平,其技术非常利于我国企业的技术改造。我国有关企业在电子、汽车、石化等许多领域都在同韩国接触,积极从韩引进技术,如引进聚苯乙烯装置等。而我国在航空航天、微电子技术、精细化工、生物工程等尖端科技方面有自己的优势,一些技术处于世界领先地位(如人工晶体、钛金离子镀膜技术等),韩国对此深感兴趣。因此,中韩双方发展技术贸易的潜力很大。这样,我国一方面可通过技术引进,提高产业技术水平,从而扩大出口能力;另一方面,又可通过尖端技术出口,带动产品出口。

5. 加强宏观控制,扩大对韩出口 近几年,我国外贸体制改革和经营权下放,虽调动了地方企业出口积极性,可也出现了竞相削价、自相残杀、盲目出口和渠道混乱的情况,另外,出口产品质量低劣、不按期交货的现象也时有发生,这些都严重影响了我国对韩出口。因此,必须通过各种经济手段、法律手段,辅以行政措施,加强对韩出口的宏观管理。

6. 提高合资、合作企业产品的返销率 在同韩国进行经济合作时,特别是韩国投资的项目,应力争其产品以出口为主,这样就可以利用韩资和技术打入韩国市场和国际市场,又可提高我国产品的知名度。

7. 发挥信息优势,加强调查研究 充分发挥韩国作为我国的邻近贸易伙伴在市场信息费用方面存在的比较优势,加强信息沟通,加强对韩国市场的调查研究,使我国的出口能力能适应韩国市场的需要。



(上接第 41 页)

彻平等互利互惠原则 要尽量发挥投资双方的各自优势,但不能把原料的进口权和成品的出口权被外商所控制,从而在价格上给他们占了便宜,使我方处于被动地位,使国家遭受巨大损失。

6. 对投资项目要严格把关 如在生产上采用先进的制造技术,产品档次高、功能多、质量优,超过国产名优产品,则根据我国政策,

可以允许进入我国市场;而对生产技术并不先进,产品质量一般化的工业项目,要从严掌握,以避免与我国产品发生不必要的竞争,因此,规定一定的出口返销率是必要的。为了防止外商在出口返销率上要弄手法,要在投资合同等有关文件上订立明确的条款,没有实现规定的出口返销率时,有明确处理办法,不给他们钻空子。