

一、研究引进设备问题的意义

改革开放以来我国的利用外资工作得到迅猛的发展,特别是利用外资兴办外商投资企业更是如雨后春笋一般飞速发展。到92年底全国已累计批准成立外商投资企业90109家,协议外资金额达1 089.03亿美元,实际利用外资341.6亿美元。今年上半年继续保持高速增长的势头,再次大幅度增长,上半年批准外商投资项目43 632个,协议外资金额587.56亿美元。但是我们应当清醒地看到,在外商投资企业数量高速增长的同时,其效益却徘徊不前,因此长此下去将会严重影响我国利用外资工作的健康发展。从当前各地的外商投资企业的生产情况来看,影响效益的因素是多方面的,如资金问题、技术问题、生产设备问题、人员素质问题等,都会影响到企业效益的发挥。但是就中外合资企业而言,从调查的情况来看,绝大多数企业是因为引进设备问题,而使企业效益低下,甚至亏本。这是因为目前国内大部分合资企业的外商都是以设备作为投资,且投资比例极低,一般都在合资法规定的最低比例25%左右,加之目前国内企业信息不通,不了解国际市场行情以及其他各方面的原因,听凭外商随意报价,一些外商在引进设备时就将投资部分收了回去,因此对合资项目没有危机感和责任感,对引进设备的质量敷衍了事,漠不关心,只要能赚钱就行。如某地92年有投产合资企业12家,只有一家盈利,其他11家都是因为引进设备的问题导致亏损。其中有的是因为引进设备生产的产品质量不过关,无法销售;有的是前后不配套,无法形成规模;更有甚者,引进的设备是废铁一堆,无法投入生产,因此引进设备不仅关系到企业的成败问题,影响企业的效益发挥,更为严重的将对我国引进外资兴办外商投资企业工作带来极大的不利影响。从这个意义上讲,今后我们必须十分重视引进设备问题,切实提高引进设备的质量和水平,从而保证我国的利用外资工作沿着健康的轨道发展。

二、当前引进设备工作中存在的问题

1. 引进设备的质量问题

据商检部门对合资企业引进设备的检验情况来看,当前合资企业的引进设备存在严重的质量问题。北京商检局1990年至1992年6月底,共接受合资企业进口设备报检104套,经检验发现26套4651台设备存在严重质量问题。江苏商检局南京商检处对南京中小三资企业引进设备进行检查,发现90%的引进设备是使用多年的旧货。经调查主要质量问题有:一是技术水平低下。引进的设备只

能算是五、六十年代的技术水平,有的设备的性能指标还低于国产设备,引进后无法提高产品的质量和档次,生产的产品无法在国内外市场销售,如某塑料厂引进的塑料编织席设备,由于质量问题,产品存在严重的缺陷,外观质量不过关,不仅当初返销成为一句空话,就是在国内市场也只好降价销售,企业投产以来一直处于亏本状态。有的设备由于技术水平低,造成新的环境污染,还有的缺乏劳动保护装置,造成人员伤亡以及职业病的发生。二是伪劣设备居多。许多进口设备无商标、无生产厂家、无生产日期、无技术资料和质量保证书,如南京某皮革制品公司购进的制鞋生产线,171台(组)设备中,有155台(组)设备是使用多年的旧货,其中关键设备是1980~1986年制造并使用过的,个别设备甚至是1975年生产的老产品,既无商标也无型号,其零部件磨损锈蚀严重。三是工艺落后,达产率、合格率低。有的引进设备是外商拼凑组装而成,有的则是国外小厂生产的,产品连我国乡镇企业的产品都不如,如广州某管材厂引进的一套铜管生产设备,在试车验收时发现设备性能低劣,故障不断,工艺粗糙,有些设备还存在设计错误,成品合格率只达到合同规定的27.4%。

2. 引进设备的配套问题。

一是主副机不配套问题。目前在引进设备工作中,有的外商仅提供主机,不提供副机或主机中缺少关键设备,使合资企业设备购回后无法生产,只好再高价购买关键设备。例如,某包装印刷公司从原东德购进的四色胶印机,由于在进口合同中数量项下未注明配自动套印装置,仅列主机名称,商检时才发现主机上无此装置,查阅卖方提供的技术资料,才知该装置应在订货时确认是否需要配备,无奈该公司只好再重新花钱购买。这样既被外商钻了空子,花了二重钱,又耽误了生产时间。二是不能系统引进。外商只提供上游设备,多为初级加工或资源前期开发设备,而高附加值的中下游加工仍由外方在国外生产,这样我方就成了外商的加工基地,大钱被外商赚去。三是前后道工序不配套。由于合资企业在引进设备时,缺乏深入的调查研究,导致引进设备前后道不配套。例如,某针织成衣公司引进的设备,前道小后道大,前道工序吃不了,后道工序吃不饱,致使引进的几百万元设备白白闲置,并承担着大额利息负担,企业连年亏损。另外,在引进设备工作中还存在着引进设备与国内设备不配套问题。引进的设备生产的原料或半成品,国内配套设备无法使用,只得再花钱重新引进。除此以外,还存在进口设备只吃进口粮的现象。这种设备引进后,国内企业只得花高价用外汇从国外进口原料,对外方的依赖性较大,容易被外商卡脖子。

3. 引进设备的价格问题

引进设备的价格是目前引进设备工作中最严重的一个问题。据有关方面对我东南沿海五省市的156起外商投资设备技术评估,发现外商报价款仅为设备实际价值的23%左右,在合作之初就给中方带来1500万美元的损失。目前,外商在价格上坑害中方的行为主要有以下几种情形:一是质次价高。以残次伪劣商品冒充正品出售,云南某合资企业由台商引进了二手西服生产设备,设备的总台数为204套,总价值73.34万美元,经云南商检局鉴定,该台商的二手设备比全新设备的平均台价还高报了2636.57美元,单台高报幅度为73.7%。二是低价高报。进口的设备是全新的,但价格却比国际市场同类设备价格翻了几番。山东济南某化工有限公司,港商以价值85万元的设备出资,设备抵达后,经商检发现设备虽然是全新的,但制造粗糙,结构简陋,不仅如此,经山东商检局评估认定,设备价值仅为11.68万元,占港商报价的13%。三是性能与价格比不合理。设备是全新的,技术也是先进的,但是设备的报价与商品的实际价值相差甚远,一种情况是该种设备投产后产生的经济效益不能达到设备的设计要求,不能按照规定期限收回投资;第二种情况是该种设备虽然

是先进的,但是其价格远远超出其先进程度,不能产生预期的经济效益。

4. 引进设备的检验问题

引进成套设备必须经过国家商检部门的检验。但是,目前有些合资企业在引进设备工作中,由于缺乏经验,在检验条款上存在很多漏洞,让外商钻了空子。一是检验期限问题。合同中对进口设备的检验期限限定太短,使得设备返回后,商检部门无时间检验,如某合资企业在进口合同中,将开箱检验有效期订为货到目的地港后30天内,等货物从目的地港运回厂内,时间早已过了期限,商检部门虽及时对到货的残损和数量短少出具了检验证书,但外商以检验时间超过有效期为由不予理睬,结果该企业承受了不小的损失。二是检验标准问题。有些合资企业在引进设备合同中仅订明设备的名称、数量,但对产品的质量检验和设备商检验收标准不作详细规定,结果设备引进后出现质量问题无法索赔。例如,某合资企业从台湾进口价值60万美元的PU榔皮贴合机,在合同中未注明产品质量检验条款。设备投产后发现制成品质量还不及国内同类产品,结果既无法按照合同向外商索赔,产品也因质量不过关,非但不能返销出口,在国内市场销售也十分艰难。三是引进设备的技术资料问题。外商不提供详细的技术资料,不仅给设备的安装调试带来困难,而且在法定检验时,由于缺乏资料,致使商检部门无法检验,无法确定其先进程度,并给索赔、谈判带来极大的不利。

三、解决引进设备问题的关键措施

1. 提高思想认识,搞好科学决策

引进先进技术设备的目的是为了学习吸收外国技术设备的优点,提高本国技术开发的起点,通过引进先进技术设备,提高我国的技术装备水平,从而大幅度提高我国的劳动生产率。正确地搞好引进工作,必将大大加快我国的社会主义现代化进程,推动我国经济建设的飞速发展。但是,目前在人们心目中存在这样一个错误的概念,就是引进外资办合资企业就必须引进设备,这种错误的概念引导人们向错误的方向发展,凡是成立合资企业,都要引进设备,都要出国考察,都要引进轿车,进口冰箱、彩电,这样不但造成外汇资金的大量浪费,而且使得合资企业成立之初就背上了沉重的债务包袱。因此,我们要正确对待合资企业引进设备工作。一是要减少外商以设备出资的机会,尽量争取外商以现汇出资。目前我国轻工、纺织等行业在国际上还处于领先地位,在这方面的中外合资企业就不应从国外引进设备。国家应制订这方面的规定,对哪些产业的哪些设备是可以引进的,哪些产业的哪些设备是国内可以制造的,应禁止引进等,从宏观上进行调控引导,减少引进设备的盲目性,提高引进设备的科学决策水平。二是要搞好考察论证工作,对合资企业生产不可缺少的、我国又不能制造或虽能制造、但在性能上不能达到生产要求的设备,我们还是要引进的,但要做好考察论证工作。对国外引进的设备要在先进性、经济性、适用性上进行论证,采用价值工程的原理对设备的综合效益和技术水平进行比较,从而确定最优引进方案。考察工作应由中外双方联合进行,而不应让外商独揽,也可以委托第三方进行考察论证,其风险由第三方承担。对无法进行设备考察的,如从台湾进口的设备,这更应委托第三方进行考察论证。要实行考察责任制,提高考察质量,坚持谁考察谁负责;考察回来要有书面评估报告,有关部门要把关检查,对因考察不善,造成损失的,要追究有关人员的责任,切实防止借考察之机公费出国旅游现象的发生。三是要科学分析引进设备之间、引进设备和国内设备之间的吻合关系。要加强上、中、下游设备的系统引进,特别要

重视引进国内无法生产的后道先进设备，提高我国工业产品的深加工水平。要注意引进设备与我国国内配套设备的吻合关系，尤其是引进设备与国产设备之间的加工能力、技术水平要相吻合。另外，我们还应注意设备关键元器件的引进工作，一方面要在引进成套设备时要引进关键元器件；另一方面更要做好关键元器件的国产化工作，对关键元器件的生产在长时期内无力实行国产化的，一般应放弃引进。

2. 搞好商务谈判，加强检查监督

商务谈判是引进设备工作中的一个重要环节，把好这一环节，我方就能争取主动，因此我们要高度重视引进设备的商务谈判工作。一是要做好谈判前的各项准备工作。要广泛收集谈判对象的各项资料、信息，如对方国家的风土人情、生活习惯，对方企业的背景、资信及产品销售渠道、方式等，对方产品的样本、技术水平、报价等情报，做到心中有数，并要搜集其他国家及厂商同类设备的资料情况，同其他各家的报价进行对比，找出差异，做到货比多家。要组织精干的谈判班子。在这个谈判班子中，除了要有专业技术人员以外，还要选择一名懂行的翻译及主谈人。实践证明，在与外商谈判时光靠聘请或外商自带的翻译是解决不了问题的，甚至很多问题都被外方蒙在鼓里，吃亏上当都不知道。我方自带翻译不一定要作为谈判翻译，可以作为小组成员，随机而动，这样就能掌握谈判的主动权。二是要正确选择谈判签约地点。谈判签约地点的选择，不仅牵涉到争取谈判主动权的问题，而且牵涉到合同运用法律的问题，因为根据国际惯例和各个国家法律的规定，合同的适用法律一般以合同签订所在地法律为准，因此我们在与外商谈判时，应尽量争取在我国进行，这样我方可以劳逸待劳，遇到问题也好商量解决。更为重要的是，如合同中没有规定适用法律，一旦发生争议，法庭或仲裁机构就有可能决定采用缔约国地国家的法律，而用外国法律仲裁对我方一般是不利的。当然，签约地也可选择在外国，这样可以方便了解市场行情，便于考察设备情况，但在合同中应注意排除只能适用外国法律的条款。三是有关部门要加强对企业商务谈判的指导监督。从目前各合资企业签约的情况来看，企业在引进设备时，只有个别人员如总经理等与外方谈判，并在外方草拟的合同上签字，然后由外方邀请去国外考察一番了事。这样引进的设备不可能不出事。因此，各地合资企业的主管部门以及利用外资的综合管理部门要加强对这方面的管理，可以成立商务谈判指导小组，选择各方面的专业人员参加，对所有合资企业的商务谈判进行指导、监督，出现问题由该指导小组承担连带责任。只有这样才能防止引进设备工作中欺诈行为的发生，才能保证引进质价相符的先进技术设备。

3. 严密合同条款，堵塞各种漏洞

一般的进口设备合同都有货名、数量、价格、包装、付款条件、检验、索赔、仲裁等二十几项条款，除价格、索赔等比较敏感的条款需作详细的规定外，还须订明以下几项条款。一是支付条款。就合资企业引进设备而言，最好采用货到付款的支付方式，这样比较安全节约；也可采用付款交单或承兑交单等方式，此类形式适用于一些急于出手现货或滞销货物的外商，对我方也比较有利。当然，目前很多外商坚持以信用证为支付方式。信用证属于单纯的单据业务，只要受益人提交的单据符合信用证的规定，即使在合同履行中有严重的欺诈行为，开证行也必须付款，这就为一些不法商人伪造单据骗取货款，或少交货、交次货提供了可乘之机，因此用信用证作支付手段时，除要对卖方的资信、信誉、备货、经营作风有充分的了解外，并应尽量争取对方对预付货款出具银行保函，如卖方所在地银行不允许开立保函，则应要求卖方开立备用信用证来代替，以保证付款安全。也可使用一部分货款用信用证支付，另一部分货款用托收的方式进行。对托收的货款支付期限，根据

国际惯例，作为尾款可以放在设备保质期结束或设备交验收结束后付清，这样中方才有索赔的主动权。二是检验条款。在检验条款中，除应订明验收的标准、方法外，还应注明装船前检验条款，在货物装船前，由所在国进行检验，这样可以将伪劣设备拒之于国门之外，减少索赔的人力财力。对检验期限应做到留有余地，检验的最后地点应放在合资企业所在地进行。三是技术条款。在技术条款中除订明需要详细的技术资料外，目前更为关键的则是需订明技术培训和售后服务条款，从而保证引进设备的试车及投产后的正常运行。

4. 加强商检工作，搞好依法索赔

商检工作是保证引进设备质量的最后一道关卡。一方面商检部门要加强自身建设，提高商检的质量和水平，迅速改变目前检测手段落后的状况。另一方面合资企业在设备到货前，应及时与商检部门取得联系，向商检部门提供合同和有关技术资料，设备到达后，应及时向商检部门申请报检，商检部门应及时进行检验，出具检验报告和索赔证明。经检验后对不合格的商品，应依法搞好索赔工作。当前很多合资企业引进伪劣设备后，不愿意和外商打官司，怕吓跑外商，怕破坏中外双方的感情，这样做不仅不利于吸引外商投资，而且姑息养奸，使一些不法外商逃脱应有的制裁。因此我们要正视这一情况，严格按照合同规定，该提请仲裁的则向有关仲裁机构申请仲裁，该起诉的则向有关法院提起诉讼，切不可言代法，以权代法，敷衍了事。对属远洋运输、港口装卸、国内运输等造成的残损属保险责任范围的，合资企业要及时会同外商向保险公司申请联合检验，及时办理残损保险的索赔手续，从而切实维护企业和国家的财产不受侵犯。

(上接第54页)

施、电脑应用、邮电传输等信息手段未能适应外商快节奏、高效率的客观要求；城市生活不够丰富，文化设施、娱乐条件简单，许多客商感到在我国工作期间，尤其是在中小城市，文化娱乐生活单调枯燥（当然是指正常健康的精神文化生活）；企业素质不高，管理层次偏低，职工素质较差，外商在使用人才、调度生产、监管质量等方面，不能得心应手地进行。因此，一方面要通过必要的物质投入，努力改进“硬环境”，在改善邮电传输、信息通讯、交通状况、企业面貌等方面下功夫，尤其要创造一个文明整洁、令人悦目的企业环境；另一方面要通过深化改革，努力改进“软环境”，完善政策法规；改变用人制度、精简办事机构，提高办事效率；加强职工培训，提高人员素质；改善文化条件，丰富娱乐生活，等等。通过如此努力，达到多争取外

商前来投资经商，发展“三来一补”，扩大旅游产品的生产与经营。

4. 按国际惯例办事

旅游产业是外向型产业，旅游产品是外向型产品，主要面向国际市场和外国消费者。因此，旅游产品的生产经营与国际惯例接轨特别重要。在产品设计上，既要保持民族特色，又要体现国际流行特色，引导旅游消费市场，要引进电脑设计及先进工艺，提高设计水平和效果；在技术采标上，重在按国际规格和国际质量标准，组织生产，规范管理，稳定质量，提高产品信誉；在知识产权保护上，主要是按规定注册商标，重视引进条形码和防伪技术软件，以利与国际产品保护措施相衔接；同时要加强产品的广告宣传，扩大企业的国际影响和产品知名度。

三星集团公关策略的主要做法是：

1. 利用各种机会宣传企业

三星集团负责人懂得，要在各国消费者中树立起自己国际大企业的形象，必须充分利用各种手段和机会，宣传三星，因此，三星非常注意利用各种重大事件为企业作宣传。例如，三星在纽约曼哈顿泰晤广场，在东京、北京等许多世界重要城市，以及1992年、1996年举办奥运会的西班牙的巴塞罗那和美国的亚特兰大等城市机场入口或大街上设立大型霓虹灯广告牌。在中国各城市机场，更是随处可见三星赞助的手推行李车和航班电视显示器。

2. 赞助体育文化事业

在韩国企业中，三星集团是比较重视赞助体育文化事业的。此外，三星还注意采取学术文化活动等各种形式，接近世界各国的消费者。例如，三星向英国维多利亚·阿伯特博物馆捐款，建立“三星韩国美术馆”，既宣传了韩国传统文化和艺术，又扩大了企业影响。体育方面的赞助则更多，如三星赞助德国、匈牙利、智利等国的足球队，独联体冰球队，赞助全球性的三星杯跆拳道比赛等。

3. 积极传播韩国历史文化

三星集团领导人认为，作为韩国的一家跨国经营企业，向海外传播韩国历史文化，既体现了企业的国民责任心，同时也会产生扩大自身国际影响的作用。因此，三星在这方面做了大量工作，并组建了三星美术文化财团，从财力上予以支持。例如，三星每年均举办韩国最高水平的汉城国乐演出，并组织到日本、加拿大等国进行庆祝演出。又如，三星电子组织对韩国童谣的研究，并在国内和日本、美国等国传播。尤其值得一提的是，三星集团花很大力量，检查25个国家的153部历史教科书，于1991年7月发行了《被错误地介绍的韩国历史》一书，列举部分错误，并附上历史学家对此所作更正。此书还出了英文版，通过三星各海外公司及韩国使领馆进行更正活动。

4. 注意维护企业“关心消费者利益”的形象

三星迅速崛起，并获得各国消费者的认可而走向世界，其重要原因之一是三星十分注意树立和维护自己“关心消费者利益”的形象。三星十分注意产品的质量，力求100%的产品优质。三星也十分认真对待世界关注的问题。例如，针对环境保护这一全球性的课题，三星物产设立了地球环境委员会，进行公司内外环保的活动和审查环保问题；SELL公司设立了三星环境技术研究所，开展环境问题的研究与宣传。

