

五、对保护未收款者权利的规定较为切实

这也是香港贸易法的一大特点。上文谈到,除另有协议外,货物的交付与货款的支付必须同步进行,但在不少场合,当事人特别是买受人往往要求先交付货物后支付价款。这虽方便了买方,但常常造成出卖人不能及时收到货款。条例为保护出卖人的合法权益,规定未收货款的出卖人有两方面的权力。

1. 留置权 条例规定,占有货物的未收货款的出卖人,在下列三种情况下有保留货物的占有权,直至货款付清或偿付为止。第一,货物已售出但无任何有关信贷规定;第二,货物以信贷方式售出,但信贷期限已届满;第三,买受人无力偿付债务能力。当然,如果已交付部分货物的,那么,只得留置尚未交付的部分。但是,在下列情况下,未收货款的出卖人就丧失了留置权:第一,出卖人已将货物交付予承运人或其他受托人,且未保留处置该货物权利的;第二,买受人或其代理人合法取得货物的;第三,出卖人自行放弃留置权的。

2. 截留权 运用截留权必须具备两个条件:一是买受人无力偿付债务;二是未收货款的货物尚在运输途中。也就是说,只有当货物尚处于运送过程中,出卖人才有权重新占有货物,并保留货物直至货款付清或偿付为止。这就要人们搞清什么是运送过程的问题。条例

规定,出卖人将货物交付予承运人至买受人提货时止的一段时间为运送过程。但是,如果货物到了目的地,而买受人拒绝收货的,不能视为运送过程已经终止,在这种情况下,出卖人仍可行使截留权。然而,下列三种情况视为运送过程已经终止,出卖人不能再行使截留权:第一,买受人或其代理人,在货物到达目的地前提取货物的;第二,货物到达目的地后,承运人或其他受托人代表买受人保管,占有货物的;第三,承运人或其他受托人非法拒绝将货物交付予买受人的。

行使截留权的手续很简单,只要通知承运人或占有货物的其他受托人即可。上述人员接到截留通知后,必须将货物重新交付予出卖人,费用由截留人承担。

出卖人的留置权和截留权是否会失效呢?回答是肯定的。根据条例规定,上述两权失效的条件为二:一是出卖人已将货物的所有权文据合法地转移予买受人;二是买受人又将文据转移予给付对价并善意取得文据的第三者。

当然,销售合同不因未收货款的出卖人行使留置权和截留权而撤销,买受人仍应按约履行义务。另外,如行使留置权和截留权的出卖人将货物转售的,新的买受人有权对抗原买受人。

六、对违约赔偿额的规定较为客观

就一般而论,不仅出卖人会违约,而且买受人也会违约。为了制裁违约行为,维护商品交换的正常秩序和保障权利方的合法权益,条例对违约的赔偿问题作了较为客观的规定。

1. 买受人违约应支付的赔偿额 对于这个问题条例第51条和第52条作了两方面的规定。一是关于提起请求赔偿途径的规定。对此,条例规定通过诉讼途径解决。出买人凡遇下列情况,都可以提起诉讼:第一,货物的财产权已转

移予买受人,但买受人拒绝支付价款的;第二,虽然货物的财产权尚未转移,货物也未交付买受人,但买受人违反支付日期的。二是关于赔偿范围的规定。条例规定,赔偿范围以买受人的违约行为造成的直接损失及自然损耗为限。如果法律规定可追索利息或特别损害赔偿金的,违约者还应赔偿这方面的损害。上述赔偿范围的具体计算方法为:第一,如果货物有销

(下转第24页)

试论影响合资企业效益发挥的关键问题

俊冲

近几年来,我国的利用外资工作发展较快,合资企业遍布全国各地,对我国的经济发展起了一定的推动作用,但是,由于各种原因,合资企业效益还不尽如人意。就全国而言,合资企业的亏损面已达三分之一强,部分地区亏损面已超过50%,如河南省截止93年9月底,全省51%的外商投资企业亏损,亏损额达15489万元。从对合资企业调查的情况来看,影响合资企业效益发挥的主要问题有以下几方面:

1. 前期论证不严

目前,全国各地外商投资热潮一直不退,各地各部门领导都将此作为考核政绩的依据之一,每年都下达利用外资的指标,促使了外商投资企业的飞速发展,由于注重量的增长,而忽视了质的提高,导致产生合资企业效益不佳的不良后果。前期论证不严则是产生这种后果的一个很重要的原因。一是不能认真选择合作伙伴。外商在国内投资办厂的动机是多种多样的,有的是为了搞实业,事业心很强,有的则纯粹为了赚钱,借合资之名,行推销设备之实,捞一把是一把。目前,第二种类型在全国各地普遍存在,加之国内不少地区,由于投资环境等原因,饥不择食,只要是外商就行,而对外商的信用状况不加考虑,结果上当受骗,外商推销设备赚钱后,缺乏责任心,没有风险和危机感,对项目不闻不问,合资不合营,使得合资失去了应有的意义。另外,在合资的对象中,以港澳台商人居多,在这部分客商中有不少是皮包商,在国外经营艰难,利用我国各地的优惠政策,到大陆投资,如某港商在某地先后投资6个合资企业,个个都是用设备投资,设备价格都高出市场价格的3~5倍,结果个个企业亏本。二是市场调研不实。有很多地方的部门兴办合资企业的动机不纯,有不少企业是为了享受合资企业的优惠政策和减免所得税以及进口免税车等特殊待遇搞合资,而不顾市场前景,不做动态市场分析,盲目编制可行性报告,结果待企业投产后,产品无销路。另一种状况就是别人上什么、我上什么,如最近各地竞相上马长毛绒生产线,在1989年江苏仅有一家长毛绒生产厂家,到目前已发展到几十家,各厂家竞相压价抢占市场,造成过去效益很好的企业现在也每况愈下。三是外汇平衡问题。很多三资企业都是使用进口设备,吃不惯我国的粗粮,必须使用外汇并以高关税进口原料,而这些企业的产品不是质量不过关,就是无外销渠道,根本无法出口,外汇无法平衡。

2. 资金严重匮乏

资金问题是制约合资企业效益发挥的一个最关键性问题。当前合资企业在资金方面主要存在如下问题:一是中外双方资金到位率低。其中剔除假合资因素外,外商资金到位率极低,在这些外商中,有些投资者无力投资,资金不落实;有的原来就是打算搞象征性投资,如有盈余再用盈余部分投资;还有的则是因为国际市场发生变化,原投资项目无利可图,怕担风险,不愿出资。居全国外

方资金到位率第二名的福建省,1992年外方资金到位率也仅为47.86%,差的地方不足20%。二是流动资金缺口大。大部分合资企业在成立之初,其注册资本中就未留有流动资金的余地,故企业一旦投产,都出现流动资金不足的现象。有相当一部分合资企业,由于缺乏正常的流动资金,而处于停产半停产状况,如某地一公司,生产粘合衬布,设备为德国进口的先进生产线,产品销售市场也较好,全国有不少名牌衬衫使用该企业的高级粘合衬,但是由于缺乏流动资金,1993年仅开车70天,今年1~5月份开车仅为40天。三是企业还贷能力差。我国的合资企业除少部分以自有资金和土地厂房折价入股者外,大多是依靠银行等部门的贷款起家。已投产的合资企业大部分已到了偿债高峰期,但是由于设备等方面的原因,不少企业筹备期较长,刚进入投产,就又面临债主逼债,本身生产所需的流动资金不足,那有钱去还债。合资企业的还贷能力极差,不仅影响了企业的生产经营,而且给地方和企业声誉、信用等带来不利的影响。

3. 设备问题严重

设备问题是当前合资企业中最突出的问题,近几年来,外商投资中的实物投资的比重越来越大,已达70%以上,个别地区高达90%。在实物中以设备出资者占较大比重,但是由于把关不严等原因,外商投资的设备问题越来越突出。一是设备的质量较差。由于合资企业成立之初选择的合作伙伴,多为设备推销或中间贸易商,加之有些设备系台湾引进无法出境考察,故设备进来后大多产生质量问题,有的设备技术水平低下,只能算是五、六十年代的技术水平,有的设备性能指标还低于国产设备,并且伪劣设备居多,无商标、无生产厂家、无生产日期、无技术资料和质量保证书,工艺落后,达产率、合格率低,有的甚至是外商拼凑组装而成。二是有一定数量的进口设备价格过高,主要原因是在引进设备的商务谈判前准备工作不充分,对设备价格没有多方咨询,仅仅凭外方提供的设备清单和报价为依据,进行简单的讨价还价,就草率地签订设备购进合同,使合营中方蒙受巨大的损失。据国家商检局估计,外商报价一般高出实际价值的20%左右,有的甚至高达100%直至几倍。而且吃亏是长期的,外商还年年按其虚报的投资比例进行分红,利用设备赚钱将投资部分收回去后,对合营公司的死活不闻不问,你盈利我分红,即使破产拍卖,还要分得一份。并且由于设备价格高报,使得合营企业成立之初就背上了沉重的债务包袱,利息负担较大,效益极受影响。三是引进设备不配套。在有些合资企业中,外商为了卡中方脖子,牵制中方,在提供设备时故意制造难题,加上中方经验不足,引进的设备有的主副机不配套;有的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、中下游加工仍由外商垄断,大钱被外商赚去;有的引进设备前后道不配套,前道工序吃不了,后道工序吃不饱;还有的是引进的设备与国内设备不配套,引进设备生产的原料或半成品,国内设备无法使用,只得再花钱重新引进。设备不配套,使得企业的生产根本形不成规模,从而也就无法产生规模效益。

4. 组织机构涣散

中外合资企业的董事会是最高权力机构,决定企业的一切重大问题。从对部分合资企业的调查来看,当前合资企业在组织机构方面存在下列问题:一是董事会有名无实。有很多地方在合资企业成立之初,经过批准的董事会成员,特别是正副董事长,往往都是由主管部门的领导担任,乡镇办的合资企业尤为突出。他们由于工作繁忙,根本无法顾及企业的生产经营,成为有名无实,企业称之为挂牌领导。有的合资企业在董事会成员,甚至总经理调走后也不更换人员,而主管部门临时指定的负责生产经营的经理、副经理则连董事会成员也不是,造成有权的不问,问的无权,企业生产处于瘫痪状况。二是董事会成员和一些重大事项的改变不符合法定程序。有不少合资企业的董事长