

涉外经济法制管理研究

——中外企业用法实践与动向思行

群山 杨金凤

强化我国涉外经济管理,一个十分重要和迫切的课题是强化企业涉外经营法制管理。近年来,我们对外经营面不断扩大,并向深度发展,其中涉及到引进装备和技术、知识产权、经济贸易、合资合作等各方面的法律争端问题,唯有强化法制意识,改善法制管理与灵活运用法律、法规,才能推进涉外经济健康发展。通过对中外企业法制管理研究,探讨我国企业在法制管理上的经验和不足,对于我们形成高超的用法能力极为有益。

一、呼唤涉外诉讼机制

随着外向型经济迅猛发展,涉外经济纠纷时有发生。然而,我们的企业对簿于国际法庭,尚缺乏相应的诉讼机制。

南方一家企业与西方某国企业签订了引进装备的合同,结果,外方提供的是通过表面处理的二手设备,技术要求距合同条款相差甚远,造成中方巨大的经济损失。我方企业曾多次提出索赔要求,均无着落。企业明知可诉讼于国际法庭,又苦于缺乏这方面的人才,怕走出国门麻烦,只好自认倒霉,放弃法律保护的要求。我国多年来培育的“芭蕾”系列化妆品、“地球牌”门锁等知名商标,在海外市场多有假冒产品出售,严重侵占了我方利益,却因缺少国际诉讼,未能及时加以保护。

在国际化经营中,企业诉讼于国际法庭已在所难免。除了强化国际法规意识外,重要的一条是建立起涉外诉讼机制,从组织机制和运行机制两方面保证法规的实施与企业国际效益及合法权益的保障。现在的问题是:企业没有建立适应国际市场法制要求的诉讼机制,主要是缺少专业人才及对国际法规的研究,缺少社会运行的涉外诉讼机制。这就使得国际“官司”打起来困难,企业蒙受的损失相应较多。

建立和健全涉外诉讼机制非常必要和十分迫切。涉外企业要创造条件,培养和引进专业人才,建立运行机制。开放城市要加快形成涉外诉讼机制,开设专门的律师事务所。同时,应充分发挥科技、经济、财税、海关、外贸、外事及工商行政、技术监督等部门的用法优势,开展国际法规业务咨询与服务,以此建立和健全我国对外法律诉讼的整体运行机制,推进涉外经济健康发展。

二、防止引进技术专利圈套

沿海一家企业从国外引进一项专利技术,企业倾注全部人力、财力和物力,使之很快拿出产品,并力求走向国际市场。然而,由于向这家企业出售专利的外国公司,已在世界主要产品市场先购买了专利权,当这家企业到国外推销产品时,已是专利壁垒重重,无法带来引进的国际市场效益。

知识产权保护是国际经济交往中不可避免的问题。搞得好的可以用专利来实现效益,否则,

反倒会被专利所误。现在,我们有些企业对知识产权缺乏了解,往往忽略了这方面的法制工作,结果吃亏上当。特别需要指出的是,有些不法外商,运用知识产权,故意设置圈套,让一些失去警惕或缺少知识的经营者去钻,坐收渔利。如有些外商在转让技术时,有意回避专利权,使得购买合同所定时间在专利保护期限内,当合同期满便出现销售上人为侵权行为。

企业进入国际市场,引进和运用技术,必须强化法制观念,充分认识专利权对经济的作用,切不可引进技术心切,不顾专利保护。为防止专利陷阱,在引进技术时应弄清专利权属,摸清是否专利有效,注意按法规办事,以防冤交“学费”,提高专利运用的法律收益。

三、警惕利用外商犯法

在对外经济运行中,一些企业经营者经不起外方金钱诱惑,利用外商进行经济犯罪活动,致使中方企业蒙受巨大经济损失,当以警惕。

沿海一家城市企业就发生了一起类似案件。这家企业是多年出口创汇企业,经济效益十分可观。然而,去年以来,企业出现大量亏损。主要原因,是外商勾结企业厂长和销售科长等人,把出口为一等品的产品,说成是等外品;故意提早交货期,造成向中方大量索赔。然后,将索赔资金、降价资金转入其他帐户进行私分,中饱私囊。

在对外经济贸易和交往中,警惕利用外商相互勾结犯罪,是个新的课题。这类犯法活动涉及国外厂商,大多又是打着开放搞活的旗号进行的,查获与禁止均有难处。因此,一些不法分子利用这点,使之违法行为有增多趋势。例如,在中外交往中,一些人故意损害中方利益,然后到外方那里去分肥,就是违法的重要特征。对此,我们除强化涉外人员教育外,须严格法纪、法规,加强执法检查,经常对涉外经济进行审计,及时纠正问题,同时严惩犯罪行为,以保证法律的威严,推进外向经济发展。

四、咬文嚼字抠出法律效益

甘肃一项工程,一些关键地段是国际招标的。然而,因中方对合同条款抠得不细,在30A隧洞工程承包中发生了“圆周率取位”官司。对计算工程量必不可少的圆周率的取位,中方认为在小数点后取两位是坚持的一般常识,故没有在合同上注明,而意大利承包商则一直取到小数点后第13位。这场“官司”的结果,意方坚持凡是合同上没有明确规定的就可不执行,执法部门仲裁时不得不向意方让步,企业蒙受了巨大的经济损失。

在国际经营中,依靠法律规范中外双方的行为,是唯一的保护各自正当权益的途径。从“圆周率取位”事例看到,外商不仅遵守法规,还善于利用对方在运用法律上的不足之处,争得更大的法律收益。可惜的是,我们有些企业未能在法律的规范内咬文嚼字地去抠法律条文,结果让人家钻了“空子”。

强化经营者的法制意识,能够带来最佳的、长期的效益。日本厂商研究美国法律,发现产品价值含量中50%是美制的,则可认为是美国货,可享受美制品同样待遇。于是,日商将一件产品中的大部分零件在本土制造,一个大件到美国购买,使美制价值含量达50%,组装后返销美国,取得了最大收益。美国人明知被日本占了便宜,也显得无可奈何。我们应充分认识法规在经济活动中的地位和作用,注意研究和充分运用中外法规,把精明的经营体现在精明的用法之中。这样做,不仅可以用法律保护自己的利益不受侵犯,还能获得最佳的法律收益,从而取得竞争的优胜地位。

五、敢于去打“反倾销”官司

对于涉外反倾销案,我们的企业往往采取不应诉态度,这是不正确的。积极应诉是打赢官司的前提,“反倾销”呼唤我国企业到国外去打“官司”。

不久前,杭州弹簧垫圈厂在美国打赢了一场“反倾销”官司,这件事很有意义。早在1992年9月,美国最大的弹簧垫圈生产商ITW公司就看到中国出口美国的同类产品质优价低,这家已在市场竞争中败北的公司,向美国有关部门起诉,控告中国11家外贸企业“以低于公平合理的价格在美倾销,给美国工业造成实质性损害”,要求美国政府予以征收反倾销税。

该案涉及我国十来家国营企业和杭州这家乡镇企业,由于除杭州这家企业外,别的企业没有在美应诉,结果美国商务部裁定“反倾销”成立,征收128.63%的反倾销税。而杭州厂在接到美方控告后,立即应诉,厂长赴华盛顿“对簿公堂”,以事实举证倾销指控不能成立,终将征收税率降到69.88%,成为唯一有希望在美开拓弹簧垫圈市场的企业。

各国对本国工业进行保护,对低于“公平价格”的进口产品课以“反倾销”税,这是国际贸易活动中的一个问题。我们的企业对反倾销案不肯应诉,主要是认为出口这类产品非只一家企业,单个应诉,难以产生总体法律收益;应诉花费较多,只怕打不赢“官司”,等等。

我们应确立依法占有国际市场的长远效益观念,不能怕对簿国外公堂。有关方面应集合多家相关企业,敢于联手到国外去打“官司”,以共同分担法律责任、义务,共享法律收益,这是国际经营中不可缺少的一步。

六、依法化解中外合资方矛盾

目前,我国已有三资企业16万多家,许多企业是法制管理的典范。但也有一些企业未能依法管理,造成中外双方矛盾难以化解,使中方效益白白流失。

有家中外合资企业,建立之初,外方以16万美元的设备为资本金投入,但在设备进口报价中全额收回,实为白赚了合资股份。企业开业后,发现中方的高级管理者存有“胳膊肘往外拐”的行为,企业生产经营不正常,并发生较多的亏损。我方便按照《合资法》的规定,对中方董事会成员进行了调整,并对中方总经理人选问题与外方磋商。出人意料的是,外方超越《合资法》的规定,否定中方意见,并以撤股相威胁,迫使中方不再提调整董事会和中方高级管理人员之事。

在中外合资企业中,中外双方产生矛盾是不可避免的,问题是在产生矛盾后,应充分运用法律、法规来调解,规范双方的行为,做到求同存异,寻求合资企业发展。但是,现在中方人员不愿运用法律与外方力争属于中方的利益和权限,往往明知自己吃亏还让步,怕依法管理有损于外方“面子”,怕外方撤股,怕影响“投资环境”。

事实上,这类“怕”是多余的。法律是中外双方合资合作的唯一准绳,离开了守法则一事无成,最终不可能真诚合作成功。相反,一旦产生矛盾,即用法律、法规来调整,用法的原则沟通双方,就会保证事业兴旺,这更说明了法律环境良好。因此,应善于依法化解中外双方矛盾,有理有节,这是符合双方根本利益的。

七、勿以感情取代法律

“饮水思源”、“瓢水必报”,这是中国人传统的“道德恩怨”观。然而,在与西方人进行贸易交往中,以这种“感情”用事,甚至作出一些让步,往往不仅不能增进合作,反而会遭到对方的轻视。

我国一家企业与日本一家公司合作生产一种产品,在我方企业人员赴国外考察时发现,日

方擅自将产品提价出售,造成我方经济损失十多万美元。开始,这家企业在双方谈判中作出了很大的让步,理应感动对方,然而事与愿违,事后日方类似情况再次发生。于是,在后来的谈判中,这家企业改变方针,运用国际货币基金组织和双方既定协议条款,据理力争,终于使日方赔偿了损失,并保证不再发生类似事件,密切了双方贸易合作关系。

我国是礼仪之邦,不少道德观念和行爲在对外贸易中赢得了国外厂商的赞扬和尊敬。但是,在对外贸易中切不可用我国的传统道德标准去看待外国人,不可凭感情去处理有关问题。外国人有外国人的道德观和行为准则,自然也有自己的理性准则。例如,美国人热情冲动、理性强是其一大特点。他们对仁义道德之类的大道理不感兴趣,而相信自己的原则,那就是自己认为自己有“利”的事,会毫不迟疑地去做。他们对各种法律规定有深刻的理解,一般不轻易违背它,“理”建立在“法”的基础上,在这种“理”面前,有时会天真地勇于认错。

有鉴于此,我们在与外商交往中,应该力求了解对方的“情”和“理”的特征,掌握对方“唯利是图”本质,尽可能地去用好双方已有的各种协定、条例以及国际法规中对我有利的东西,做到坚持原则,据理力争,迫使对方放弃“利”而向“法”低头,以求得良好的洽谈和协作效果。

八、依法保守和公开技术秘密

对于技术秘密,在涉外经营中,各国均有诸如我国《专利法》、《商标法》等知识产权法规保护。企业为了挖掘知识产权效益,有必要依法保守和公开技术秘密。这既是经营策略,又是灵活运用法律的问题。

世界第一台个人电脑是美国 IBM 公司制造的,它的问世使美国不少小公司得到了飞速发展。1982 年,英特尔公司研制出 286 芯片,为拓展庞大的市场,英特尔公司故意放松技术专利保护,任意让人仿制产品,并有意地公开 286 技术秘密,与“侵权”人合作。由此,很快使电脑被人们所认识,市场扩大形成。之后,英特尔又研制出 486 芯片,依法设计出防伪商标,又推出了“奔腾”芯片及其独家商标,严格知识产权法律保护,多次走向法庭制止侵权行为,垄断了市场,1994 年销售量高达 4000 万片,销售额突破 100 亿美元。

对高新技术知识产权的法律保护强弱,有个战略问题。当一种产品技术问世,需要扩大信息和宣传市场,就要采取依法公开技术秘密战略,“欲东示西”,让更高的技术产品占据市场。施乐复印机刚问世时,采用免费提供复印技术服务,使之迅速扩散,进而让复印机走进了办公室等场所。而我们更应深刻认识到,技术和产品的先进性是企业发展的根本,运用法律保护知识产权,“隐蔽秘密”是永恒的主题。当需要谋划占领市场或有更新技术取代时,宜公开技术秘密,除此之外,则应严守秘密。因此,我们要认真熟悉各类知识产权法规,在依法管理技术及其成果上,走出惊人之妙着,收到惊人之效果。

(上接第 31 页)

实,在国务院《关于鼓励外商投资的规定》中,已明确指出:“外国投资者将其企业分得的利润,在中国境内再投资举办、扩建产品出口企业或者先进技术企业,经营期不少于 5 年的,经申请税务机关核准,全部退还其再投资部分已缴纳的企业所得税款。”解决外资控股公司及其投资公司之间的“双重征税”问题,可

以参照这样的做法。也就是说,对子公司汇给母公司的税后利润可以不再征税,从而避免两次征税,进一步鼓励外资控股公司的发展。

外资控股公司作为崭新的外资企业形式,在我国的发展尚处探索阶段,众多的问题尚需进一步明确。相信,随着我国公司法律制度的不断完善和外资企业法的重整,外资控股公司必将得以蓬勃发展。