

<<国际合资企业>>

图书基本信息

书名：<<国际合资企业>>

13位ISBN编号：9787505832732

10位ISBN编号：7505832735

出版时间：2002-12

出版时间：经济科学出版社

作者：格特曼 A.S.

字数：290000

译者：李克宁

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际合资企业>>

内容概要

近年来，跨国经营已经成为企业界总体经营或略的一个重要组成部分。

对于各类企业，不论其雇员、产品种类及收入多少，开始介入国外市场都已成为其成长过程中一个重要的里程碑。

每个市场都具有自己独特的机会与风险，很多企业在进入新的市场时自然都会与一家或多家企业建立战略合作关系。

一种最为常见的战略合作关系便是建立和经营合资企业（joint venture）。

一家合资企业以单独的企业主体形式（如公司、有限责任公司或合伙企业）而存在，以便使两方或多人通过合作而共同从事特定的经营活动、通过采取独立企业的形式，各合营方可以对企业仅承担有限的责任，对外投资方还可以享受到本国政府对利合资企业形式向国外市场销售产品和提供服务的企业而提供的优惠待遇.....

<<国际合资企业>>

书籍目录

第1章 国际合资企业概述第2章 合资经营所涉及的法规问题第3章 市场分析第4章 合资企业相关各方的角色第5章 合资企业各方的选择第6章 影响合资企业成败的因素第7章 保密协议第8章 合资企业法律实体的选择第9章 建立合资企业的谈判第10章 为合资企业制定商业计划书第11章 获得政府的批准第12章 合资企业的投资与保险第13章 合资企业的设立第14章 合资企业的管理与控制第15章 合资企业的运作第16章 危机管理：争端的解决第17章 合资企业的终止第18章 合资经营者合同附：词汇表参考文献

<<国际合资企业>>

章节摘录

近年来, 跨国经营已经成为企业界总体经营战略的一个重要组成部分。对于各类企业, 不论其雇员、产品种类及收入多少, 开始介入国外市场都已成为其成长过程中一个重要的里程碑。

每个市场都具有自己独特的机会与风险, 很多企业在进入新的市场时自然都会与一家或多家企业建立战略合作关系。

一种最为常见的战略合作关系便是建立和经营合资企业(joint venture)。一家合资企业以单独的企业主体形式(如公司、有限责任公司或合伙企业)而存在, 以便使两方或多方通过合作而共同从事特定的经营活动。通过采取独立企业的形式, 各合营方可以对企业仅承担有限的责任, 对外投资方还可以享受到本国政府对利用合资企业形式向国外市场销售产品和提供服务的企业而提供的优惠待遇。

建立合资企业只是企业利用特定商业机会的多种合作方式之一。了解这种企业形式的优势和劣势相对于确定企业经营目标来说是十分重要的。例如, 假设一家制造业厂商要进入某一新的国外市场。为了向该市场销售产品, 该制造商可以利用多种合约关系, 诸如与当地合作者签订生产许可或分销协议。

这类策略的优势在于, 它限制了合作双方的一体化程度, 使对方只是得到一定的补偿或报酬而不是分享利润, 而且这种合作关系也可以在很短的时期内予以终止。

当然, 如果制造厂商愿意与当地合作者建立更为积极的关系, 它便可以同对方组建合资企业。在这种方式中, 制造厂商提供生产许可, 当地合作者则提供产品生产和销售所需要的设施、资金和人员, 并分享合资企业的利润。

评价本企业的经营目标是决定是否采取合资企业方式的第一步。

为此, 需要考虑如下各方面因素。

合资企业的一般法律特征 广义的合资企业指的是从事如下活动的至少两个个人或法律主体(如合伙企业、公司、有限责任公司等)间的一种企业形式安排: (a)为所有方的收益而进行某项或某些特定交易; (b)组成并经营特定企业, 其中的各方共同分享利润和承担损失。

这一广义的定义包括多种合作经营关系, 都可以被看作为合资企业。

然而, 合资企业又具有某些特定的特征。

按照绝大多数国家的法律规定, 合资企业应具有如下一些基本特征: 1. 合约安排 合资企业依据明确的或隐含的合约建立。

该合约包括一个或多个协议。

两个或多个个人或组织为特定的商业目的而签订这些协议。

2. 特定限定目的和时期 合资企业为特定可定义的商业目的而组建并在特定的时期内存在, 因为: (a)互补的生产活动涉及合资企业各方有限的分项资产; (b)互补的资产只具有有限的服务寿命期; (c)各种互补的生产活动只具有有限的功效。

3. 共同产权利益 合资企业各方提供自己的房地产、现金或其他资产和组织资本, 以用于共同的和特定的商业目的。

合资企业不仅仅是一种契约关系, 合营各方要为新建立的企业提供实际的资产。

这一企业通常为一家公司、有限责任公司或合伙企业。

因此, 各合营方对于合资企业的资产和标的物共同拥有权益。

4. 共同的财务及无形目标 合资企业各方在性质和数量方面具有共同的合资企业财务及无形目标。

合资企业的目标要被具体地定义, 合资各方所支配的资产仅为企业总体资源的一个组成部分。

5. 利润、亏损、管理及控制分享 合资企业各方分享合资企业特定的可确认的财务及无形利润、亏损, 以及特定的管理和控制要素。

合资企业的各方需要时刻考虑到适用于合资企业经营的各种法律和条例。

<<国际合资企业>>

合资企业的基本经营活动以及合资企业所处的国家决定了其所对应的法律和条例内容。

与合资企业关系最为密切的法律、规则和条例所涉及的范围，包括企业、商业交易、产权、外国投资、竞争、劳动、健康医疗、环境、资本市场以及证券。

了解和遵从这些法律，需要花费很多的金钱和时间。

因此，合营各方十分有必要聘用熟悉相关国家法律的专业人员，以应付各种复杂的法律环境。

企业法 尽管任何企业管理的成功一般都要取决于人员及资源与特定项目的适应性，但企业也必须重视为合作经营所选择的法律实体形式。

决定合资企业经营活动组织方式特征的是相关的“企业法”，有时又称为“公司法”或“企业组织法”。

企业法不仅定义了进行商业活动可采取的法律实体(如组织形式)或企业形式，而且还确定了企业的权利与责任，企业的治理程序，以及企业管理者和所有者的权利和职责。

此外，企业法还确定了有关企业的设立、经营和终止的特定规则。

第8章将讨论企业法对选择企业实体形式的影响。

商业法 商业法指那些管辖独立于立约当事人之间，包括合资企业与合营各方，以及合资企业与任何第三方之间的市场交易的法律。

商业法对于发展中国家尤为重要，这不仅仅是由于这些国家需要为国内各方间的交易确立规则，而且还由于吸引外国投资者在与本国企业建立技术转让、分销、生产以及销售安排时，需要有一套可靠而确定的商业交易规则。

国际合资企业在通往成功的道路上要遇到很多的困难。

它们不仅要面对各种企业在初创时都要遇到的风险和不确定性，而且还要面对将不同的管理方式和商业文化结合到一起的难题：为此，各合营方必须密切关注如同在第5章所描述的那些合资企业常见问题的征兆。

此外，尽管在合资企业成立之前便花费大量时间讨论失败的后果是很不合适的，但本章所描述的一些问题解决程序仍应当被加以考虑。

采用这些程序，可以避免诉诸于法律所带来的成本。

争端解决机制 在发生了阻碍合资合同实施的事件时，可以采用多种争端解决机制。

其中最为常见的方法包括强制性双边讨论，调解和仲裁，裁决董事，限价卖出选择，以及在极端情况下的，合资企业的终止和解散。

双边讨论 解决现实和潜在问题的最好方法是双方坐在一起，以非正式的方式共同对问题加以讨论。

双方可以约定，双方在合资企业的代表间所发生的任何争端，都将通过双方组织内部的各个层次逐级向上传达，直至传达到双方首席执行官办公室。

双方母公司组织中越来越多的人介入到合资企业事务中来所带来的压力，将促使合资企业的双方管理者达成和解。

这种安排还有利于将争端暴露在大量管理者面前，这将有利于调动更多的资源以协助解决问题。

调解与仲裁 在某些场合，发生争执的合营双方将借助于有第三方参与的调解与仲裁这样的方法解决问题。

当争端涉及到事实或法律，或可以根据准确定义的合资企业合同本身而加以解决时，这种方法非常有效。

然而，当争端是围绕业务经营中的政策和判断问题而发生，调解人或仲裁人便只能帮助双方进行沟通，而无能力代替双方做出恰当的商业战略决策。

裁决董事 解决争端的一种易行的办法是在董事会会议和股东会中设立一名裁决董事。

该裁决董事可以是由双方在各年轮流任命的经理或董事。

这样做的依据是公司组织细则，该细则要求，双方在各年轮流在本方董事中任命裁决董事。

裁决董事也可以由合资企业各合营方共同信任的第三者担任。

限价卖出选择 双方可拥有以固定价格将其股份卖给对方的权利。

当一方限价卖出时，另一方必须或者同意以前者规定的价格而收购其股票，或者以同样的价格将自己

<<国际合资企业>>

的股票出售给前者。

我们将在后面的企业终止一章中更为详细地讨论这类选择。

然而，这种选择只有在如下条件下才是可行的：双方均拥有进行收购的财力，或双方能够就为交易提供信贷而达成某种协议。

终止和解散 在极端的情况下，双方可能会同意终止合资企业，解散公司，并按公司章程规定对企业资产进行清算和分配。

调解程序 在某些场合，由于双方不能及时达成共识，而使得问题难以解决。此时，便可以考虑聘请职业调解人员与双方一道工作，这往往导致最终采用更为正规的仲裁解决程序。

调解人应当在需要调解之前而予以确定。

如果不可能这样做，双方可商定选择调解人的程序，包括由著名调解集团指定合格的调解人员。

每位调解员都有自己的风格，被调解各方也总是能够就争端解程序而提出自己的建议。

但经验表明，调解过程一般都包括如下步骤：**做好准备工作** 调解人应同双方人员共同召开一次或多次会议，以便为调解过程制定规则。

调解人应允许各方当着对方的面而陈述本方的不满和意见，同时了解各方是否已自行采取了任何解决措施。

私下会议 之后，调解人应与各方单独召开一系列的会议，以便更好地了解各方对问题的看法，以及各方对进一步解决问题所提出的方案。

如果可能，调解人应当确定各方最为关注哪些问题，并确认对合资关系产生威胁的问题。

调解人此时的任务是做一名富有同情心的好的倾听者，但他同时也应努力使各方理解对方的基本立场和依据。

征求解决争端的建议 一旦弄清问题所在后，调解人便应当私下与各方人员会谈，以确认各方所认为的公平解决方案。

调解人应当认真研究双方的建议并确定各方是否将同意做出让步。

基于与各方的讨论，调解人应能够对双方的建议加以协调，并得出可以兼固双方要求的单一解决方案。

穿梭外交 把初始解决方案交给各方之后，调解人应认真听取双方的批评意见，并反复同双方商讨以便使双方就各个具体问题达成一致意见。

在这些商谈之中，调解人不仅要表达各方的立场，而且要表明自己的观点，即认为何种建议实际上是可以接受的。

调解完结 调解的最后阶段的工作内容包括起草书面协议或其他文件，以说明和记录调解结果，其内容包括双方已达成一致意见的各点，以及必要时的，仍旧存在的争端。

在适当的情况下，调解人可帮助各方调整其现有协议，以便适应调解后情况的变化。

如果调解不成功，调解人应当就可进一步采取的争端解决程序而提出建议，包括进行仲裁。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>