

横向经济联合法律问题

浙江省司法厅编

赠阅★请交换
浙江政法专科学校 图书馆

· 横向经济联合是社会主义商品经济发展的大趋势。

横向经济联合需要法律调整。

企业家们在研究横向经济联合中有哪些法律问题；法律工作者在研究如何运用法律手段促进横向经济联合。

浙江省司法厅于一九八六年十一月在椒江市召开了横向经济联合法律问题研讨会。现将会议的部分论文和案例编辑成册，奉献给司法界的同行和经济界的朋友，以求更广更深地研讨和实践这个重大课题。

写文章和编书都是探讨，错漏不当，欢迎批评。

编 者

一九八七年三月

目 录

第一部分 论文

谈企事业横向经济联合的几个法律观念问题

.....浙江省司法厅 牛太升(1)

横向经济联合的几个法律问题

.....浙江省经济律师事务所 柳国强(8)

企业联营中的若干问题

.....浙江省司法厅研究室 姚永清 俞世裕(13)

横向经济联合中亟待研究的几个问题

.....椒江市公证处 王正信(20)

析经济联合组织的法律特征

.....绍兴市律师事务所 盛金洋(26)

浅谈联营的法律特征

.....浙江省司法厅律师管理处 潘岳松(32)

关于联营主体、内容及客体的探讨

.....平湖县公证处(37)

协作型联营合同刍议

.....绍兴市律师事务所 金世正(45)

试述企业群体的特点

.....绍兴市司法局公证管理科(53)

浅谈横向经济联合的兴衰与成败

.....绍兴县律师事务所(61)

如何使横向经济联合立于不败之地

.....余杭县律师事务所 (69)

如何预防城市与郊区联营纠纷的发生

.....绍兴市越城区律师事务所 章守权 (74)

谈谈如何签订联营合同

.....永康县司法局 (79)

浅谈对参加横向经济联营主体的审查

.....临安县公证处 程文达 (82)

试述联营协议责任条款及变更条款的设置

.....浙江省司法厅研究室 俞世裕 (87)

关于城乡联营企业土地使用权的几个问题

.....浙江省经济律师事务所 李周齐 (93)

有关技术转让与投资的几个法律问题

.....浙江省司法厅研究室 陈根成 (97)

签订补偿贸易合同应注意的几个问题

.....海盐县司法局 (108)

如何确定补偿贸易中的补偿标准

.....湖州市郊区公证处 (113)

论横向经济联合中的律师业务

.....浙江省司法厅研究室 杜桂珍 (117)

律师在横向经济联合中的法律业务问题

.....温州市律师事务所 瞿韶军 (129)

对横向经济联营合同公证的探讨

.....湖州市司法局公证管理科 (137)

谈谈公证如何为企业横向经济联合提供法律服务

.....绍兴市司法局 葛成康 秦甫 (147)

第二部分 实例

横向经济联合使青石制鞋工业公司充满活力

.....嘉兴市司法局律师管理科(151)

对两家工业缝纫机厂横向经济联合的评析

.....奉化县律师事务所 李逸臣(156)

从一份联营合同看企业的经济联营

.....平阳县律师事务所 陈继贤(162)

进行可行性论证是发展横向经济联合的关键

.....东阳县司法局 吴立贵(166)

从几例经济联合的失败看横向联合的法律问题

.....嵊县律师事务所 裘锡钦(168)

这三起联营为什么会失败

.....上虞县律师事务所 金尧坤 连伟德(174)

联营办厂失败原因分析

.....嵊泗县律师事务所(178)

违法联营的悲剧

.....宁波市海曙区律师事务所 谢彩娟(180)

为期六年的联营为什么六个月就夭折了

.....象山县律师事务所 吕运来(182)

一份二万吨生铁补偿贸易合同是如何引起纠纷的

.....湖州市法律顾问处(184)

如此的联营不可取

.....常山县律师事务所 祝绍尧(146)

一起不平等的横向经济联合

.....常山县律师事务所 祝绍尧(188)

变更利润分配 巩固联营成果

.....平湖县公证处 高文祥(189)
从一起联营失败的教训看联营中运用法律手段的重要性

.....永康县司法局 徐祖望(192)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

第一部分 论文

谈企事业横向经济联合的 几个法律观念问题

浙江省司法厅 牛太升

企事业单位的横向经济联合，即联营，不论哪种形式，都是一定的法律行为所形成的法律关系。这种联营突破了行政区域和传统行业的界限，以极其活跃和多样的形式发展。其关系的调整靠以往的行政手段已无能为力，必须以法律为主要调整手段，这是不难理解的道理。但大量的事实说明，至今许多联营当事人及其领导管理部门尚未具备应有的法律观念。这已成为当前发展横向经济联合的一个突出问题。本文试举若干观念问题粗浅议之，以期引起各界重视和深入研究。

一、联营和联心

若问搞好企事业横向经济联营的基本保证是什么？许多人会回答：“联营要联心。”这本是经验之谈，有一定道理，但并不完全。它反映了一种陈旧的传统观念，缺乏完整的科学性和可靠性。在商品经济的条件下，联营各方的利益和经济效益追求是矛盾的对立统一。联营者要实现共同的经济目的，自然要具有共同搞好联营的愿望和良好的合作精神，追求同一性，这就是所谓“联心”，固然是很重要的。但联营者的最终目的是各自的经济效益，这就决定了他们之间客观上存在着无须讳

言的对立性。联营的全过程即是这种矛盾对立统一的发展运动，这其中有联合、有相争也有妥协。在复杂的现代经济条件下调节这种在实质上存在矛盾的经济关系，仅凭“联心”这种因人因时而异的动机、感情或道德因素显然是难以把握标准而且极不可靠的。真正可靠的保障是具有普遍规范性和国家强制力的法律。只有运用法律手段把“联心”的抽象精神化为实在的权利和义务，才能使联营双方都义无反顾并目标明确地去从事共同的事业。实践中常见不少当事人重情不重法，一味奢谈友情，搞些权利义务不明的“君子协定”，或碍于面子在合同中不订立违约责任条款，或发现问题时甚至依靠请客送礼去“修补”关系，这都给联营埋下了隐患。许多联营成功的经验和失败的教训都告诉我们，联营不但要联心，更重要的是要树立权利和义务观念，以合同方式明确、详尽地把双方的权利和义务规定下来，并严格依法行使和履行。

二、伙伴与主体

联营如联姻，企业有择伴的自主权，领导部门只可牵线撮合而不能包办，这是问题的一个方面。但联营伙伴作为特定的民事法律关系的主体，必须具有法定的主体资格，这一点亦不可忽视。企业选择联营伙伴，绝不能只看对方肉头厚不厚，不问其资格和行为是否合法。例如普陀县某冷冻厂想增办一个罐头加工厂，提高经济效益，苦于资金不足，想找个有钱的联营伙伴。吉林省某供应站愿投资20万元，联合办厂，双方初签了协议。冷冻厂顾问律师在审查这份协议时，提出乙方的性质、资金来源首先要搞清楚，不能盲目上马。经查，对方是武警中队的军用服务部，不符合法人资格，资金也不能用于联营投资。据此，双方终止联营，避免了可能造成的经济损失。相反的一例是宁波滨海区某村（甲方）与余姚市某塑料拉丝编织五金

厂（乙方）签约联营开办麻纺厂。按照协议，甲方收到了乙方汇来投资款64万元，即向工商行政管理局申请登记，征地造厂房，招收、培训工人，采购原料，办厂活动轰轰烈烈，村民欢天喜地。但对乙方资金来源并未调查。好景不长，一个月后，乙方银行存款，包括汇给甲方的投资款被有关部门冻结。原来乙方用来投资建厂的资金乃是从第三方骗来的购买麻袋的预付款，真相败露后被诉之法院。甲乙双方的联营即以悲剧告终。由此可见，选择联营伙伴要把审查主体资格及行为的合法性，作为必不可少的内容，切勿掉以轻心。

三、形式与责任

经济联营要提倡形式多样，这是现代商品经济综合性大市场的要求。仅从目前已有的联营项目看，按照不同的角度可分为多种多样的形式。选择何种形式联营，应由当事人根据实际情况决定，但是，不同的联营形式，法律规范的原则是不同的。这个问题必须予以充分地注意。例如，民法通则规定了联营三种基本种类的四种责任形式。紧密型、半紧密型和松散型的联营，其经营方式和民事责任原则各不相同。紧密型的联营，组成新的经济实体并具备法人资格的，联营企业以法人资格独立经营，独立承担民事责任。参加联营的各方以其出资份额承担民事责任，这是有限责任。半紧密型联营，其经营实体尚不具备法人条件，应由联营各方按照出资比例或合同规定，以各自所有的或经营管理的财产承担民事责任。如果依照法律规定或合同规定负连带责任的，相互承担连带责任，这是无限责任。松散型联营，不形成新的经营实体，各方按合同的约定各自独立经营，各自承担民事责任。这些不同的责任原则都应在合同中以明确的条款表示。从目前实际来看，要特别注意的不可把一般的资金借贷或贸易关系与联营混淆起来。例如，有一

些合资经营项目，形成新的法人单位。但合营者的一方却要求订立投资保利和定期收回条款，即只享受经济利润，不承担经营风险，这实质上是借款，是违反联营的责任原则的。

四、优势与平等

企事业联营不同于单方支援，其基础在于各具优势，取长补短，互惠互利。在法律上地位平等，权利义务一致。联营在实质上是不同优势的联合，形成某种取长补短的均势，这是权利和义务平等的客观基础。

如果只有单方的优势，形不成双方的均势，就容易签订一方屈就另一方的“不平等条约”，联营也就失去了可靠的保证。但同时，客观优势的均衡如果不形成平等的明确的权利、义务规定，在一定条件下优势也可以转化为互相扯皮的资本。因此在联营实践中，既不能搞“剃头挑子一头热”，盲目攀高亲，也不可单纯依靠客观优势的均衡，而要实实在在把客观的优势基础上升为法律上的平等权利。在实践中，这种平等表现为互惠互利，共享利润，共担风险的一个幅度，是个可变量，所谓谈判，即在这个变量中确定一个双方都可接受的数值。

五、可行性研究与风险观念

凡事预则立。大量实例表明，企事业联营，必须以详尽的可行性研究为前提。要对联营在法律许可、经济效益、技术、资金、市场、原材料、劳力、经营管理、环境等诸多方面的因素都作出可靠的分析和预测。切忌求财心切，投资饥饿症，盲目上马。例如某县绝热材料厂与该县化工建材公司原定为六年的岩棉产品产销联营，事先对产品的市场趋势未作深刻分析。当代书合同的律师提出产品销不出去怎么办时，化建公司以“不存在这个问题”，“不可能出现这种情况”回答，拒绝考虑。不久，因市场行情发生变化，产品滞销。生产厂投入的30

万元资金不能发挥效益,100吨岩棉产品变质损坏;经销方亦有200吨岩棉产品积压,亏损40万元。双方发生纠纷,被迫解除协议。原定期为六年的联营在短短六个月中即告夭折。由此可见可行性研究的重要性。与此同时,还要看到问题的另一方面。现代商品经济竞争激烈,市场情况瞬息万变,盈亏皆属常事,不可没有风险观念。把可行性研究和风险观念统一起来,在合同中设立相应的、明确的权利义务条款、变更条款和风险责任条款是不可少的。只有这样方可使联营能进能退,有条不紊。

六、软投资和价值实现

联营为发挥专利、专有技术、商标等软投资的经济效益提供了广阔的前景。在实践中,往往是一项技术的转让或投资就会产生一个生气勃勃的新企业或者使一个企业起死回生。因此,包含软投资内容的联营已成为当今的热门。但在这个问题上,仍有两个层次的问题受着传统观念和知识水平的约束,使联营遇到难题。一个层次是轻视技术、专利、商标、管理经验、市场信息和销售渠道这类软投资的价值,认为不能和资金、厂房、设备等硬投资相提并论。例如一九八四年平湖某橡胶厂与上海某橡胶厂联营成立“上海×××橡胶厂平湖分厂”由上海方提供生产技术、商标、部分原材料计划和销售渠道,平湖方扩大组织生产。超出平湖厂联营前的利润部分,上海与平湖双方四六分成。合同经平湖县公证处公证。联营后,原来经营困难的平湖某橡胶厂焕发生机,一九八五年产品销售利润即比头一年增收87.5530万元,上海厂按合同分得35.212万元。这时平湖方却有人提出:上海方没有投资一分钱,年底却净得三十五万元,不合理。认为平湖方吃了亏,派人到上海交涉要求修改合同。这就是传统旧观念的体现。第二层次是不善于以合

同的权利义务方式实现软投资的价值，或吃亏上当，或酿成纠纷。如有些企业尤其是技术力量薄弱的乡镇企业引进技术投资，吃不准某项技术的价格，任凭技术投资方漫天要价或者盲目地讨价还价，并往往采用一次性支付的方式，结果非常被动。这些企业应当学会以生产经营的经济效益来确定技术的价格，在合同中应当明确订立技术保证条款。在此基础上，除显有把握的标准化技术之外，多应采用入门费加销售额提成的支付方式，才能正确实现软投资的评价和价值实现。

七、合营者与经营者

企事业单位的联营，既要重视联营伙伴的选择和相互权利义务设立，也不可忽视经营者的选择和权利义务设定。在紧密型联营以致部分半紧密型联营中，合营者与经营者并非同一民事主体。经营者是受合营者制约的另一主体，但他的行为却直接决定着合营者利益的实现。因此，对经营者的选择一定要适当，要具备经营管理的实际能力，独立的资格（代表人不宜同时兼任其他经济组织负责人），明确的责、权、利，否则将难以保证联营的顺利进行。例如，某县建材公司与该县青沙乡合资12万元联办“建青涂料厂”，为新的独立法人。双方出资和分利各半。双方各出工人组成管委会为新企业权力机构，主任由建材公司担任。实行管委会领导下的厂长负责制，厂长由青沙乡担任。但这个厂长实际上同时担任两个厂的厂长。一个厂是合营的，另一个厂是单方经营的，这个厂长就设法使单方经营厂侵吞联营厂的利益。因事先对合营厂厂长的责、权、利规定不明，难以追究责任，遂导致联营失败。此种情况，应当引以为戒。

八、联营与解体

联营无疑是发展经济的一种极好方式。但也应认识到，并

非所有的联营都是好事。这就是要求我们注意两点：一是不具备联营条件的不要勉强与凑合。二是联营过程中如果出现了应当解散的条件，即痛痛快快地解散。联营，对我国经济界来说是个新事物，许多方面的问题还在探讨之中，且商品经济发展中变化因素很多，当联营确已不宜继续勉强维持，对各方当事人及社会经济的发展均无益处时，“捆绑不成夫妻”，宜散的则早散。解散时要按照合同约定的条款做好资产、债务、人事等方面的事务处理。合同没有约定或约定不明的，应通过协商、调解、仲裁或诉讼解决，有关部门应予以受理。

横向经济联合的几个法律问题

浙江省经济律师事务所 柳国强

在党的十一届三中全会精神指引下，国务院于一九八〇年七月一日作出了《关于推动经济联合的暂行规定》之后，一个多层次、多形式的横向经济联合有了很大的发展。为了进一步推动横向经济联合的健康发展，国务院又于一九八六年三月二十三日发布《关于进一步推动横向经济联合若干问题的规定》。中央各有关部门根据国务院两个《规定》，相继制定了横向经济联合的暂行办法，如：《关于国内合资建设的暂行办法》、《关于若干财务问题的处理意见》、《关于税收若干问题的暂行办法》、《关于经济联合组织的物资分配、供应和产品销售暂行办法》、《关于搞好资金融通支持横向经济联合的暂行办法》、《关于经济联合组织登记管理暂行办法》、《关于经济联合组织统计方法的暂行办法》。此外，不少省、市结合实际情况，制定了内引外联促进横向经济联合的优惠规定。一九八六年四月十二日全国人大颁布了《民法通则》。从而在政策上法律上逐步建立了新的社会主义宏观经济管理制度。

远几年来，我省横向经济联合迅速发展。据统计，全省目前已建立各种形式的经济联合体二千五百多个，参加联合的企业有八千余家，大专院校和科研单位一千五百多个。这种在自愿互利、共同发展基础上建立的横向经济联合冲击了条块分割、地区封锁的旧体制，解放和发展了生产力，获得良好的经济效益和社会效益。

横向经济联合是新生事物，在发展道路上难免出现这样那

样的问题，近年来，我们在审查联营合同中，发现一些重要的法律问题，值得引起注意：

一、联营主体必须是企业、事业单位的法人。根据《民法通则》第五十至五十三条规定，联营是企业和企业之间或企业和事业单位之间的共同经营形式，表明了联营的组织形式可以是法人，也可以不是法人。但参加联营的各方必须是法人，而且必须是企业、事业单位法人。这三条还表明，机关和社会团体法人、个体工商户、农村承包经营户以及公民（自然人），都不能作为联营的主体。但是，在实践中，目前有些政府机关的领导人，习惯用行政手段，不尊重企业的自主权，对标的数额巨大的联营协作合同不是由企业法人签订，而以政府机关名义签订。他们认为，政府机关比企业规格高，容易使对方信任。吉林大学出版社出版的《经济合同手册》，其中联营合同样本，也竟将林业局的管理处这样一个非法人的职能部门，作为联营主体的一方，同一个生产企业签订联营合同。这都违反了《民法通则》关于联营必须是企业、事业单位法人的规定。

二、补偿贸易合同必须名实相符。当前，补偿贸易合同发生问题较多。一些人借补偿贸易之名，行预付贷款的购销合同之实，为了规避关于禁止预付、预收货款的规定，就以提供资金，返销产品的补偿贸易的名义，预付几百万甚至几千万元货款，而受款单位又往往不是生产企业，不具备履行补偿贸易的条件，从而造成只补不偿的合同纠纷。补偿贸易是六十年代发展起来的国际经济合作的一种形式，其基本特征是，一方供应设备、技术，同时，也可辅以必要的原材料、劳务，而另一方用对方的设备制造的产品偿还，这叫“返销”；对方甲购买其它商品抵偿，这叫“回购”。随着我国经济建设的发展，国内企业之间也采取补偿贸易形式进行横向经济联合，但这种合作

必须符合国务院和中央主管部门的有关补偿贸易的规定，即由对方提供资金、设备，用于企业技术改造，扩大生产能力，然后以新增产品分期偿还投资。凡以平价供应产品为条件，由买方提供的无偿投资，不能作为补偿贸易。

三、联营合同的内容必须符合国家政策法律的规定。有的单位借联营之名，进行违法活动，作了国家政策法律明文禁止的民事行为。如某厂同某村办企业联合办印染厂，按照土地管理法规，村办企业可用征用土地补偿费来投资入股。但该村为了提高投资比例，将15.7亩农田作价十九万五千元作投资，明显违反了土地管理法规。又如××厅为了求援原料，将三千万元资金以基建贷款形式同某公司签订补偿贸易合同，收取利息，明显违反了国家金融管理制度，违反了信贷集中于国家银行、信用社等机构的规定。

四、联营合同必须具备主要条款。目前，联营合同的主要条款虽无法定统一格式，但应根据经济合同法和联营项目的特点，由当事人协商订立。尤其对下列三条不可忽视：一是责任条款。不少联营合同缺乏违约责任条款。这不是签订者的疏忽，而是有意回避。他们认为订了责任条款，会影响相互信任。实践证明，不订违约责任条款，合同就失去严肃性，不利于联营各方严格按约履行义务，倘若一旦发生纠纷，难以追究违约方的责任。因此，任何经济合同，尤其是标的数额巨大的联营合同，更应订立明确的责任条款，包括违反出资期限的责任条款。二是所有制条款。现在有的国营企业同集体企业联营，将前者的投资也作为集体资金注册登记，实际上是化全民为集体、化大公为小公。不同所有制企业之间联营，不应改变合营各方原来所有制的性质。在合同条款中，应明确订立企业的性质为全民联营，集体联营或者全民与集体联营。三是风险

条款。有的联营合同，只规定合营各方分享利润的权利，而不规定共担风险的义务。这对主体厂一方来说，是有失公平的。共担风险应与共享利润并列为主要条款。

律师作为国家的法律工作者，应当自觉地把为横向经济联合提供法律服务的重担担当起来，从多方面为促进这种联合，保证其沿着正确轨道健康发展发挥自己应有的职能作用。为此，针对目前存在的一些问题，笔者认为：

第一，联营项目可行性研究应有律师参加。现在，有的单位认为可行性研究是“经济问题”，与法律无关，避开律师，而一旦出了问题，才把律师当“消防队员”请去消灾。我们认为，项目可行性研究论证，虽然着重于经济分析，但这是设立联营民事法律关系的前提，又是履行联营合同的基础。而律师参加可行性研究论证，可以为审查、订好联营合同提供服务。这方面，目前正反两方面的事实都作了很好的说明。如杭州某厂同外县某厂联合建立炼钢厂，对方是一家县属集体企业，虽是法人，但资信较差，不具备履行合建炼钢厂这种联营项目的的能力。杭州某厂不作深入调查了解，匆促同对方签订了联营合同。基建开工后，工程进展缓慢，不久即面临电力不足、原料缺乏、资金短缺的严重困境，致使联营合同难以履行。律师参与可行性研究论证，虽说难以完全避免这类问题，但是至少可以在两个方面把好法律关：一是联营项目是否符合国家政策法律规定；二是联营的主体是否合法合格，即是否具有履约能力的法人。而这两个问题对联营成败又恰恰是至关重要的。

第二，横向经济联合必须不断完善和健全法制。要促进“四化”建设的发展，必其贯彻落实小平同志关于“一手抓建设，一手抓法制”的指示。赵紫阳同志强调，“七五”期间，要逐步完善各种经济手段和法律手段，辅之以必要的行政手