

电力行业工商管理培训案例教材

# 社会主义市场经济与现代企业制度



中国电力企业联合会教育培训部 组编

张 平 主编

中国电力出版社

F279.21

233

13

电力行业工商管理培训案例教材

# 社会主义市场经济与 现代企业制度

---

---

中国电力企业联合会教育培训部 组编

张 平 主编



A0918700

中国电力出版社

## 内 容 提 要

本书是《电力行业工商管理培训案例教材》之一，是配合国家经贸委统编培训教材《社会主义市场经济与现代企业制度》并结合电力行业特点而专门编写的，其目的是帮助学员生动理解和掌握市场经济和现代企业制度的基本理论与基础知识。

本案例设计思路是力求与教材同步，有详有略，案例和实例选材注重通俗性和规范性、针对性与普遍性的结合，资料多来自国内经济类报刊与杂志。

本案例共设七章，分别介绍了市场经济的一般原理、市场经济条件下的企业制度、现代企业制度及建立、中国国有企业的改革与发展、市场体系、宏观调控体系、社会保障体系。每章案例后面附有思考题供学员学习。

本书可作为全国电力行业大、中型企业管理人员工商管理培训教材。

### 图书在版编目 (CIP) 数据

社会主义市场经济与现代企业制度/中国电力企业联合会教育培训部组编. -北京: 中国电力出版社, 1998

电力行业工商管理培训案例教材

ISBN 7-80125-946-7

I. 社… II. 中… III. 企业经济-经济体制-中国-教材 IV. F279.21

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 36343 号

中国电力出版社出版、发行

(北京三里河路 6 号 100044 <http://www.cepp.com.cn>)

实验小学印刷厂印刷

各地新华书店经售

\*

1999 年 1 月第一版 1999 年 1 月北京第一次印刷  
850 毫米×1168 毫米 32 开本 6.875 印张 177 千字  
印数 0001—5000 册 定价 16.00 元

版 权 专 有 翻 印 必 究

(本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换)

# 前 言

为推动搞好全国电力行业大、中型企业管理人员工商管理培训工 作，提高培训质量，力求在培训内容上能够更紧密联系电力企业的实际，做到突出培训重点、因材施教；在教学方式上更好地适应在职人员的特点，采用案例、研讨等启发式教学，加强培训的针对性、实效性和实用性，提高电力企业领导人员的综合能力和水平。中电联教培部和中国电力教育协会管理人员培训委员会共同组织武汉水利电力大学、北京电力管理干部学院、上海电力学院、长沙电力学院、东北电力学院、华北电业联合职工大学、华中电业联合职工大学、西北电力职工大学、成都电力职工大学的数十位教授、专家和高级专业技术人员，在深入调查研究、广泛收集大量电力企业实际案例的基础上，吸取国内外典型案例的编写经验，按照国家经贸委制定的“指导性教学方案”的具体要求，分类编写了《社会主义市场经济与现代企业制度》、《公司理财与财务报告分析》、《市场营销》、《电力工业商业化运营与电力市场》、《企业战略管理》、《人力资源开发与管理》、《领导方法与领导艺术》、《管理经济学》等八册案例教材。

案例教学是工商管理培训中重要的教学手段之一。通过案例教学，使学员能在深入学习理论知识的同时，通过一个个活生生的案例，充分发挥学员学习的主动性和积极性，促进其对有关问题进行思考、推理、判断、分析和决策，从而有效提高管理人员独立分析和解决实际问题的能力。

这次工商管理培训系列案例教材的问世，对于电力企业管理人员在培训中开拓视野、更新观念、增长知识，提供了良好的条件；对于加大教学改革力度、改革和完善工商管理培训教学内容、改进教学方法和手段，是一次有益的尝试；对于提高全国电力行业大、中型企业管理人员工商管理培训以及学历教育的质量，必

将起到积极的促进作用。

本册案例教材是根据国家经贸委培训司颁布的工商管理培训《社会主义市场经济与现代企业制度》课程教学大纲的内容编写的，可作为该课程教学配套的辅助教材，也可作为领导干部通读的参考书。本书由武汉水利电力大学张平主编，参加编写的学校有武汉水利电力大学、长沙电力学院、成都电力职工大学等。第一章由武汉水利电力大学张平编写；第二章由武汉水利电力大学张平、费培根编写；第三章由武汉水利电力大学费培根、郝翔、张平编写；第四章由武汉水利电力大学张平、郝翔、费培根，成都电力职工大学徐道安编写；第五章由武汉水利电力大学李云峰编写；第六章由长沙电力学院刘怀德、武汉水利电力大学张平编写；第七章由长沙电力学院彭爱兰、武汉水利电力大学张平编写。全书由主编张平统稿、修改、定稿。

本书编写过程中，始终得到了中电联、国家电力公司及有关单位领导的热情指导和帮助，在此一并向有关领导及作者表示衷心的感谢。案例教学在我国刚刚起步，本系列案例教材中也难免存在一些缺欠和不足，不妥之处敬请读者批评指正；同时希望各网、省电力公司各级领导及培训院校的广大教师，对本教材提出补充及修改意见，帮助我们共同搞好教材建设，不断改进教学内容和方法，进一步提高工商管理培训的质量，取得更好的培训效果。

中电联教培部

一九九八年十月

## 第一章 市场经济的一般原理

### 第一节 市场经济与资源配置

#### 【案例一】俄罗斯飞机是怎样飞入四川的

**要点：**信息、价格、交换

1991年，中国一位民营企业家，做了一桩举世震惊的跨国大生意：用物资串换方式，把俄罗斯的4架大型民用飞机串换给四川航空公司。

一天，一位退休的老航空工程师在闲聊时，无意中说起他们的困难：航空航天部成立了一个老干部活动中心，但他们一无资金，二没地方，无法开展活动。“说者无意，听者有心”，了解到这批老人是“国宝”，这位企业家毫不犹豫允诺将自己公司用的楼房腾出一层，并出款200万元给他们开展活动。

于是，他就成为这些老干部身边的常客。有一次，一位老干部说：“买卖俄罗斯飞机就赚大钱。俄飞机价格只有西方飞机的三分之一左右，安全性能高，质量好，只是油耗稍高一点……”。他听了如获至宝，开始动起做飞机生意的脑筋。

当时，苏联正解体，俄罗斯古比雪夫飞机制造厂的飞机卖不出去；而新成立的四川航空公司没有一架飞机，也没有钱买飞机。同时，四川、广西等地有许多轻工产品（如罐头等）积压卖不出去，而俄罗斯又奇缺轻工商品。这一有一缺，恰好是一桩生意，只是没有中介环节。于是，他开始了飞机换轻工品的操作。

他先到古比雪夫飞机厂，说服该厂把一架“图-154”民用飞机飞到四川成都双流机场，交给四川航空公司，再用这架飞机作抵押品，向银行贷出一笔款子。随后，他用这笔贷款购买轻工产品，一车皮、一车皮地往俄罗斯古比雪夫运，以轻工产品抵扣飞机款。

当第一架飞机的款项扣完以后，又让古比雪夫飞来第二架飞机。如此循环，直到第四架飞机飞抵四川。生意做完，诸多方面，皆大欢喜。

### 思考题：

市场交换的必要条件是什么？

## 【案例二】跟风永远找不到市场

### 要点：市场

如今，找市场已成了企业发展的现实选择。但一些企业在市场中看什么产品好销就上什么，结果走进重复建设的死胡同。上项目时盲目“跟风”，投产后往往结“苦果”。

石家庄康华制药厂于1990年建成，生产土霉素。不久，土霉素的市面不景气，四环素的市面看好，这个企业就转产四环素。不到一年，四环素的市面开始下滑，他们又开发异VC纳，没等投产市面就变了。这时赶上VC市面火爆，康华就跟着转产VC。好景不长，到1995年VC市面大滑坡，企业又想转产链霉素。但这几次转产，不断增加投入，已使康华负债8000多万元，负债率高达200%。即使投产了链霉素，年产值也只能有3000多万元，难以背起沉重的债务负担，只好宣布破产。

康华制药厂五年换了五个产品，看起来都是根据市面情况选择项目。如此主动地找市面，何以最终破产呢？问题就在于进行市面调查时，只注意现状，不注意变化趋势。任何产品的市面都是有限的，大家都挤着生产赚钱的产品，这个产品就会变得赚不了钱，总赶市面就总赶不上。

离康华不太远有一家制药厂，和康华差不多同时开始生产土霉素，规划也相差不大。但在土霉素市面不景气时，这个企业并没有忙着“掉头”，而是通过加强管理，降低成本使企业渡过了难关。随着土霉素市面的好转，企业的效益也越来越好。市面在不断地变化，企业面对市面，必须有一个科学的态度，通过对市面的辩证分析，找到自己的立足点。把握了市面的变化趋势，等市

场也是找市场的一种选择。

**思考题：**

1. 什么是市场？为什么说“任何产品的市场是有限的？”
2. 康华为什么找不到市场？

## 第二节 市场经济的形成和发展

### 【案例一】新加坡市场经济的主要特征

**要点：**不同类型的市场经济体制

新加坡是东南亚的海岛型城市国家，面积仅 620.5 平方公里，人口 260 万人。1819 年落入英国殖民地，1959 年自治，成为马来西亚一部分，1965 年脱离马来西亚，成立共和国。

1959 年自治时，新加坡的制造业只占国民生产总值的 7.6%，主要属劳动密集型产业，对外贸易方面以转口贸易为主，转口贸易占整个贸易额的 90% 以上，出口贸易和与此相关的经济占国内生产总值的 80.8%。

1959 年新加坡颁发《工业扩展法》，后又创办裕廊工业区，1965 年经济结构发生了变化，贸易占 36.5%，服务业占 18.4%，运输与通信业占 14%，制造业占 13.18%。

1965 年新加坡独立，失去马来西亚原料和商品销售基地，进口替代工业化改变为出口导向工业化，一方面加强基础设施和教育，同时用优惠办法吸引外资，开辟了 21 个具有相当规模的工业区，大力发展面向出口的工业，制造业逐步由劳动密集型转向资本与技术密集型，1965~1970 年国内生产总值年平均增长 4%，1970~1979 年年平均增长长达 8.93%，形成了以制造业、贸易、基础、运输与通信为支柱的多元化经济结构。

1979 年新加坡提出推行“第二次工业革命”，逐步淘汰劳动密集型工业，代之以资本和技术密集型。高增值行业产值在制造业中的比重由 1970 年的 39% 增加到 1984 年的 68%。1988 年国民生产总值的产业结构中，金融和商业服务业占 26.25%，运输和通



信业占 24.98%，贸易业占 23%，制造业占 21%，大大提高了新加坡对世界经济形势变化的适应能力。

新加坡市场经济的主要特征是：

### **一、大规模利用外国资本**

新加坡建国 20 多年来，外国投入新加坡的资金总计已超过 200 亿新元，接近新加坡总投资的 40%。外资的主要来源是美国（占 34%）、日本（占 17%）、英国（占 16%），这些外资推动了新加坡的工业和外贸发展。

### **二、对外贸易在国民经济中占重要地位**

新加坡地处东西交通中心，又有天然深水良港，有利发展对外贸易。原来以转口贸易为主，后来大力发展加工贸易。60 年代贸易额平均年增长 4.2%，70 年代高达 20.2%，80 年代仍有 12.15%。1960 年出口占国内生产总值的 16.3%，1983 年已占 18.7%。

### **三、政府决策指导，国家参与投资**

政府制定经济发展战略，并根据形势变化调整战略，并通过立法、经济政策、政府投资等调控经济运行。如在钢铁部门，政府投资额占总投资的 30%，占总产值的 85%；在造修船部门，政府投资占总投资的 56%，占总产值的 82%；在运输、通信部门，政府大部分投资于航空公司和东方海洋运输公司（均控股 100%）；在金融保险部门，政府资本在新加坡开发银行中占 49% 的股份。此外，政府直接投资基础设施，改善投资环境。

### **四、发达的金融业**

新加坡已发展成国际金融中心之一。1986 年，新加坡有商业银行 134 家，证券银行 58 家，其他金融机构 50 多家。日平均外汇成交额约 300 亿美元，在亚洲仅次于日本。

新加坡有庞大而完善的金融体系和充满活力的金融市场。亚洲美元市场、外汇市场、货币市场、资本市场、黄金市场都十分活跃。

### **五、多元化的经济结构**

新加坡多元的经济结构是以出口为导出，以制造业为主，以海运业和炼油业为突破口而建立起来的，形成目前的制造业、金融及商业服务业、运输和通信业、贸易业四大支柱。

### 第三节 市场经济一般特征

#### 【案例一】五农民从越南贩来一车老南瓜……

要点：自主经营 自负盈亏

在武汉三角塘“工农”蔬菜批发市场一号摊位，好几吨有棱的老南瓜堆了一地，大的约30公斤，小的也在10公斤上下。东西虽然逗人爱，买者寥寥。市场员介绍，25日刚运来时，每公斤叫价两元，现在降到一元左右，亏损已成定局。

摊主是来自河南省禹州市的农民田××和赵××。他俩拿出海关税票等介绍说，这批怪样老南瓜，是他们五个同乡于22日赶到越南胡志明市，凑2.4万多元，从“独家经营”的角度，“集体”决策贩来的，共9449公斤。（编者：不了解市场行情，盲目决策，是造成经营亏损的直接原因。）老田说：“由于不懂越语，经中间人过手，买到手时每公斤近1.5元。其实，估计在当地最多只要四五角钱……”（编者：语言不通，不能与卖方直接交易，要吃大亏。）25日到武汉，光运费、盘缠就花了9000多元。“你们不知道我们这里有‘小孩吃南瓜头上长腕包’的说法？”记者问。（编者：不了解当地的消费习俗和消费需求，是不了解市场行情、盲目决策的一个重要因素。）“我们光想到这东西没贩过，再说糖尿病患者吃了有好处”摊主说。“那你们就应该多宣传吃南瓜可以治糖尿病啊！”记者提醒他们。“真是的，我们就没想到这一点！”老田很遗憾地说。（编者：销售商品，要注意宣传其消费优点，以争取更大的消费群。）

到武汉当天，他们只卖了100多公斤。一看不对劲儿，便于26日重新雇车将南瓜运到郑州，没想到，比在武汉还惨，一天只卖了三个。没办法，28日又把越南南瓜拖回了武汉。看他们手中的

交易小票，两天来，一个、两个也卖，每 500 克五角、六角也卖。（编者：不能形成销售的规模优势，“零打碎敲”，只会降低效益。）

某大学膳食科每天来买菜的采购员走拢来，把田××、赵××拉过去商量：“价格再优惠点，我们全要了！”田、赵二人又商量了一会儿，心一横：“每公斤八角，再不能少！”赵××说：“这下子，我们要亏 1.5 万元！”采购员向记者解释：我在这里看了两天，等他们大降价再买。我们学校有一万名学生就餐，针对一些学生的低消费水平，我们很注意配买一些便宜菜。这几吨南瓜，大约 15 天就可以消灭掉！”（编者：消费层次不一样，降价的老南瓜还是有大大市场的。）双方谈妥了，就过磅、装车。临近中午 12 时，4788 公斤越南老南瓜，终于全部被搬上了一辆五吨“东风”大卡车。市场管理所的经理走过来，关照说“你们亏本了，交易费我们减半收！”田说：“我们就是愿意到这里来做生意……”（编者：有关部门执行政策好，市场就办得好。）

记者陪田××等人上二楼结算室。他们拿出 82 张交易小票，用各自的小计算器算帐、对帐：南来北往只折秤 20 多公斤，买时手中共有 24100 元，但现在只剩下 9482.5 元，净赔 14617 元！

下楼时，老田对记者苦笑着说：“对我们来说，赔赔赚赚都很正常，这桩买卖，真的算不上是个新闻！还有三个同乡，马上还要押一车越南冬瓜来，还不知是福是祸……”（编者：市场经济，的确很能够锻炼人的心理承受能力。）“你们亏了老本，却给大学生做了一件大好事！”记者安慰他们。

随即，记者赶到大东门集贸市场，好不容易才在 64 号摊位看到三个越南老南瓜，叫价每公斤三元。摊主李新华说：“昨天，每公斤 1.6 元批进来六个，每公斤两元、2.4 元不等地卖出去三个，都是农民建筑队的人买的。”（编者：批、零差价较大；经营规模的大小，与其承担风险的大小是一致的。）

#### 思考题：

1. 市场的主体和客体是什么？
2. 如何避免生产经营的盲目性？

## 【案例二】“花样”里面也有“法”

要点：市场经济是法制经济

### 1. 第一起花样版权纠纷

江苏南通市志浩市场与名闻遐迩的全国最大的绣品专业批发市场——海门市三星叠石桥绣口市场相邻，是苏北地区最大的绣品面料、填料交易市场。目前拥有固定摊位 1260 个，年成交额达 15 亿元。市场的兴旺吸引了全国 21 个省市共 1000 多家商家来此安营扎寨。

台湾东帝兴公司以经营高档床上用品印花面料面闻名海内外。1996 年 3 月初，该公司来到志浩市场，投资兴建在大陆的第 3 家独资企业——翔升贸易公司，以销售高档印花面料参与市场竞争。由于他们的印花图案美观新颖，公司一开张就十分红火。可是几个月后，翔升贸易公司花巨资开发的一系列印花面料新花型屡屡被人盗版复制，然后低价销售，使翔升陷入进退维谷的境地。翔升每推出一个新花样，同业务商从该公司的店铺购一块布出去，几天后，市场便到处出现和翔升一样花型的产品，质量次，价格更是奇低，这样一来，翔升公司损失惨重。

1996 年 7 月 29 日，东帝兴公司总裁林先生向南通市场版权局提出申诉。7 月 30 日，南通市场版权局负责人专程赴宁，就志浩市场侵犯知识产权事件向江苏省版权局作了专题汇报。当时，市场上有一种意见认为，印花布图案属实用艺术作品，根据《中华人民共和国著作权法》，实用艺术作品不受保护，而江苏省版权局的初步意见认为：布匹上印花属于美术作品，不能因为载体是布不是纸而否认其美术作品的性质，布本身不是实用艺术作品，印花布也不是实用艺术作品；未经他人同意，将他人布上的图案印在自己的布上是一种侵权行业。但由于江苏省以前还从未碰到过类似事件，为慎重起见，江苏省版权局于 8 月 5 日向国家版权局请示，第二天，国家版权局就发函回复，同意江苏省版权局对布匹图案侵权行为的认定。

随后，南通市场版权局与有关部门组成联合调查组前往志浩市场进行调查取证工作。当调查组人员进入市场时，一些店铺纷纷关门歇业，许多人将调查组人员围住，七嘴八舌议论开了：“和他一样的花样不能销，那我们还怎么做生意？”“别人能卖，我为什么不能卖？”“翻版又不是杀人放火，有什么大不了的？”当时，志浩市场的创办者和管理人员也想不通，市场发展到今天的规模不容易，志浩就是靠经营印花面料起家的，而图案对印花布来说就意味着一切。若要杜绝侵权，意味着大多数经营户要停止经营，市场就要萎缩、停顿。许多个体工商户找到市场副经理陆先生，问他：“法律为何阻碍经济的发展，不是说以经济建设为中心吗？”

## 2. 不是桎梏，而是准绳

陆和他的伙伴们此时在想，虽然自己对《著作权法》不甚了解，但法律不会错，难道是市场错了？当初有人说《著作权法》只是涉及那些知识分子的，农民不懂没有事。可现在他们明白了，法律，即使是《著作权法》，对于现代农民来说也是何等重要！

他们立即找来《中华人民共和国著作权法》及其实施条例、《对侵犯著作权行为行政处罚的实施办法》、《全国人大常委会关于惩治侵犯著作权的犯罪的决定》反复研读，并印发给全市场的每一家经营户。为配合版权管理部门执法，他们在市场显要处挂起条幅、张贴标语进行宣传。还召集经营户代表，邀请版权部门的负责同志来为他们上课，辅导保护知识产权方面的知识。印花布经营者们逐步认识到：侵权就是违法！如果允许版权继续被侵犯，就不可能再出现新的花样，志浩市场只能到处充斥低劣、同样、翻版的印花布，市场还能发展吗？

然而，要叫这么多经营户全都自己设计新花样也是不可能的，其手续之繁、周期之长、耗资之巨，势必也会阻碍市场的进一步繁荣。

志浩市场的创办者在苦苦思索：怎样才能找到一条既符合法律又促进市场发展的道路呢？

### 3. 农民创举：自办花样设计所

志浩有几家个体户聘请印染厂设计员开发新花样没能成功，找到副经理陆先生诉苦，说没法干下去了，志浩市场为了一家台湾大公司，就不要我们几百个兄弟姐妹了？就在这时，陆经理眼前却一亮：个体户请人搞设计也许很难，何不由市场出面请一些设计师来为大家开发新花样呢？要办索性就办得大一些，这么大的市场，有能力也有必要办一个像模像样的花样设计所。如今一些大印染厂的机制不活，下岗的设计人员不少，以优厚的待遇和灵活的机制把他们组织起来，就能够解决市场面临的大问题。

主意拿定，志浩市场就开始四处寻觅图案设计人才。上海、苏州、南通等城市一些有名的设计师闻讯而来。经过紧锣密鼓的筹备，志浩印花布美术图案研究设计所于3月10日正式挂牌了。它的主要任务一是不断推出最新颖的花样，供经营户们选择、买断；二是配合执法部门，协助搞好花样版权管理。设计所开张的当天，设计师们提供的花样就拍卖成交了8个。在设计所内部，设计师只要有作品被市场认可，就有高薪和丰厚的作品酬金，否则就没有多少收入。设计创作条件由设计所提供保障。这种机制促使设计师不断创作出好的图案作品。经营户们凭敏锐的生意眼光选购新花样，拥有自己的版权。到3月底，志浩印花布美术图案研究设计所成立不到20天，已受理登印花布花样44份，展示花样117份，成交18份，签订了意向合同35份，除收回全部投资外，还盈利数万元。江苏省版权局负责人夸奖说，这个设计所是江苏第一家由农民创办的印花图案设计所，它的创立是涉及版权问题的市场与法律相结合的一个典范。

花样设计所成了志浩市场一个经济增长新生点。市场上的纠纷一下子少了，印花布的品种、花色越来越多，市场也越来越有序、繁荣。一些当初靠翻版营利的经营户纷纷到设计所表示，盗版太坑人，如今有了自己的版子，只要眼光准，利润就会源源不断，以后再也不翻别人的版子了。翔升公司的执行董事、副总经

理一扫往日的愁云，称志浩人办设计所是新时期农民的创举，他走过那么多地方还是第一次见到。由此他不仅看到了自己公司的美好未来，也看到了志浩市场更加远大的前程。

**思考题：**

1. 什么是市场秩序？如何维护市场秩序？
2. 该花样设计所为什么能杜绝花样盗版行为？

**【案例三】在美国做生意需“法”字当头**

**要点：市场法规、商业道德**

美国是法治社会，英文说：Rule is rule（规定就是规定），法规既定，人人必须遵守，没有例外！因此，美国人对“法律怎么说”很重视，对“现官现管”之类的说法则不屑一顾。

涨价可以，偷斤减两不行

1994年10月26日，美国宾夕法尼亚州的费城市政府检验人员在市内检验一家温蒂汉堡快餐店（美国第三大汉堡快餐连锁店）的24个牛肉饼，发现其中22个牛肉饼的重量没有达到广告中所说的1/4磅，差了0.25两。于是，市政府没收了温蒂汉堡店内的960个牛肉饼，同时根据宾州州法和联邦法对被没收的牛肉饼，每个罚款100美元，一共罚了96000美元！

商标、版权及专利权绝对不可以侵犯

1994年11月30日，有一位名叫沈乔治的中国人，在加州洛杉矶开了一家公司，从中国及台湾进口仿造的任天堂游戏机及游戏卡在美国销售，侵犯了任天堂商标、版权及专利权。因此，任天堂提出控告，而沈乔治被美国海关特勤人员逮捕。

沈乔治上诉到美国联邦上诉法院，结果被驳回，维持旧金山联邦法院的判决。沈乔治及其公司被判赔偿任天堂40多万美元。与此同时，沈乔治也被联邦法院刑事陪审团判罪，还要坐牢。

## 产品得符合法规

1994年11月25日，总部设在洛杉矶市的银星家具公司，他们所制造的沙发被加州消费者事务处家具隔热局发现不合加州防火与标签的规定，检验人员同时发现“银星”根本没有有效的家具制造执照。检验人员还发现，“银星”制造的家具还使用不能防火的材料，但沙发的商标却标明是使用防火材料，并且在没有零售执照许可下出售其产品，于是隔热局下令禁止“银星”公司生产并出售家具。

结果本案由家具隔热局移送洛杉矶地区检察官办公室的消费者投诉小组处理，一旦当事人被定罪，则很可能面临30万美元的民事与行政罚款。

## 别人犯法，你也会被告

1994年11月1日，纽约中国城内中华公所大楼楼下一家店面租给别人做生意，其中有一定“富华商店”的租户出售名牌Polo运动服及劳力士手表假冒商品。这两家正牌公司查出中华公所是房东后，委请律师致函中华公所提出警告：“如果富华商店不停止销售假冒的Polo运动服及劳力士表，将对屋主中华公所提出连带的法律控诉。”在美国做生意，肯定少不了要同美国的法律打交道，因此在美国做生意你需要找一位“法律顾问”。

## 偷工减料依法重罚

在美国制造的产品或国外进口的产品都得给商品贴上标签，标签上应注明该产品包含什么，例如：不论什么牌子的汽水上市，汽水工厂必须在汽水瓶（罐）的标签上注明“这瓶（罐）汽水包含热量100卡路里，苏打55mg，糖26g，蛋白质0g”等等。如制造汽水的各种原料都涨价了，工作要维持合理的利润，当然汽水也要涨价。如果工厂减低原料的成分来维持原价，一旦被检查人员发现汽水内所含的各种成分比标签上所注明的要少，说不定会



从开业那一天罚起，罪名是“欺诈顾客”！

一般情况下，美国的执法人员采取“我相信你不会偷工减料，也信任你不会犯法”的做法和态度。但一旦你偷工减料或犯法被发现了，你就是“不值得依赖的人”！

假定美国禁止进口鱼翅，从法律生效那天开始到今天，你们公司进口了100个集装箱的货物，前面99个集装箱都没有查，你以为第100个集装箱也不会查，于是夹带了鱼翅，正巧碰上海关抽查，发现鱼翅，那么，海关就会从第一个进口集装箱罚起！日后只要是你们公司进口的货物就要送到检验场，什么时候检查完，没问题了，才能放行，这一检查说不定要好几个月的时间。

美国的50个州，如同50个独立国，所以每一个州的市有市议会，州有州议会，联邦有国会，议会的议员通过的法律交由市长、州长执行，国会通过的法律交由总统执行。因此美国市有市法，州有州法，联邦有联邦法。市法不可以抵触州法，州法不可以抵触联邦法。不论市法、州法还是联邦法都不可以抵触宪法，宪法是美国最高法。

任何货物只要查到“不诚实”就会受到市法、州法或联邦法的联合惩罚。

### “知识产权”不可侵犯

在美国，商标、著作权及专利权三项合称为“知识产权”，美国的法律制度保障个人或公司的知识，更把这种知识视为个人或公司的财产。这种知识产权除非得到个人或公司的同意，双方签有合约，否则任何人都不能任意使用。

美国律师每小时要收150美元，大律师一小时要收300~400美元，律师打一通电话，复印一张纸都另外算钱。律师帮你写一封警告对方的信，至少收费300美元，你从盗版或仿冒品上所赚到的钱，说不定不够付律师费！上面所说的沈乔治先生上诉到最高联邦法院，光律师费就是一大笔。