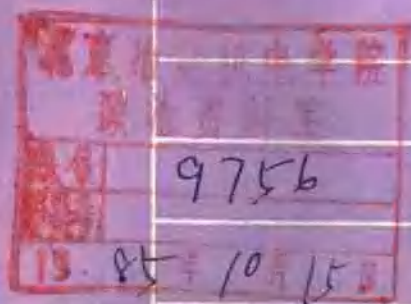


怎样搞合资企业

——
苏联东欧的做法



上海市国际关系学会
上海市经济学会

目 录

第一部分

苏联东欧国家关于合资企业的情况和做法

苏联东欧国家关于合资企业的情况和 做法概述.....	(1)
苏联在国外的合资企业.....	(9)
附一：苏联在国外的四家 大合资企业简介.....	(15)
附二：全苏化学工业托拉斯和氮气 工程公司技术援助协议书.....	(17)
南斯拉夫的合资企业.....	(29)
附一：外国在南联合劳动组织 中的投资.....	(40)
附二：外国在南斯拉夫投资的 部门分布.....	(41)
匈牙利与西方的合资企业.....	(42)
罗马尼亚的合资企业.....	(53)
附一：罗马尼亚的四家大合资公司.....	(61)
附二：罗马尼亚的某些合资公司简介.....	(72)
波兰的合营企业.....	(76)
保加利亚的合资企业.....	(82)

第二部分

东欧国家关于合资企业的法令法规

1. 南斯拉夫

南斯拉夫本国经济组织与外国法人

长期经济合作条例(1973年2月15日)..... (86)

南斯拉夫在国外从事经济活动法

(节录)(1977年3月1日)..... (97)

南斯拉夫关于外国人向其联合劳动

组织的投资法(1978年3月30日)..... (115)

南斯拉夫关于外国公司在南的贸易

代理条例(1978年4月21日)..... (135)

2. 匈牙利

关于有外国人参加的合伙企业法

(1978年)

关于罗马尼亚经济单位在国外参加合资	
公司的法令(1975年第52号法令).....	(166)
罗马尼亚同外国签订生产合作合同的	
标准格式.....	(178)

4. 波兰

关于发给外国法人和自然人从事某些经济	
活动的许可证问题(1976年 5 月14日).....	(190)
关于授于外国法人和自然人为从事经济活动	
在波兰领土上建立代表机构的权利之条	
件、方式和相应的机构(1976年2月6日).....	(192)
财政部关于允许合股公司进行某些	
外汇交易的规定(1976年 5 月26日).....	(196)
财政部关于允许在波兰领土上从事经济活动	
的持有外汇的外国人开立并使用银行帐	
户的规定(1976年 5 月26日).....	(200)
关于在国内开办有外资参加的企业	
及其活动(1979年2月7日).....	(204)
有外资参加的股份有限公司的创办原则、	
组织原则和活动原则的规范.....	(206)

5. 保加利亚

关于保加利亚法人与外国法人和自然人	
之间实行经济合作的第 535 号法令.....	(213)

第三部分

国外对苏联东欧国家的合资企业的评述

东西方在第三国的合作以及三方合作的 最新发展——联合国贸发会议秘书 处1984年6月6日的报告(节译).....	(223)
中央计划经济国家的国际合资公司—— 匈牙利布达佩斯卡尔·马克思经济学院 国际经济研究生院院长米哈伊·希马伊 的文章.....	(231)
后 记.....	(253)

苏联东欧国家关于 合资企业的情况和做法概述

六十年代以来，苏联东欧国家扩大了与世界各国，特别是同西方国家的经济联系。其中举办合资企业是苏联东欧国家开展对外经济活动的一种重要的方式。

一、合资企业的产生和发展

合资企业是指两个或两个以上属于不同国家的公司、企业或其它经济组织之间进行共同投资、共同经营、共负盈亏、共担风险的企业。这种性质的企业苏维埃俄国早在十月革命胜利后就已经有了。列宁为了改变当时国内极度困难的经济情况，巩固苏维埃政权，就主张同西方资本主义国家进行经济合作，其中包括一起举办合资企业。列宁说：“我们正在设法建立合营公司，我们已经建立了这种公司，这些公司的资本，一部分是私人资本家的，而且是外国资本家的，一部分是我们的”^①。列宁指出：“对我们来说，同其他先进国家的国家托拉斯实行这种联合，是十分必要的，因为我们的经济危机是这样深重，没有外国的装备和技术帮助，我们单靠自己的力量就无法恢复破坏了的经济”^②。但列宁的政策，当时遭到了党内“左派共产主义者”的反对，他们攻击列

①列宁：《俄国革命五周年和世界革命的前途》，列宁选集第四卷P.667

②列宁：《俄国共（布）第十次代表大会》列宁全集32卷P.171

宁的政策是“复辟资本主义”。列宁坚决地驳斥了这种谬论，明确指出：“社会主义实现得如何，取决于我们苏维埃政权和苏维埃管理机构同资本主义最新的进步的东西结合的好坏”。①

根据列宁的指示，1922年春到1923年底，在苏维埃俄国已经建立了24个有外国资本参加的合资企业。这些合资企业大部分设在国外，设在国内的极少。苏维埃政府还颁布了《关于开展合资经营企业的决定》，规定合资企业的批准权属于苏维埃劳动国际委员会；外国投资者的股份不能超过49%，苏方的股份不低于51%；在人事方面允许外国投资者担任经理和总工程师等职务。在当时历史条件下，尽管合资企业在全苏国民经济中所占的比重不大，但列宁的这一决策，无论在经济上和政治上都具有重大的现实意义和深远的历史意义。

1924年列宁逝世后，同西方国家建立合资企业的形式不仅没有得到发展，而且在斯大林的主持下，1930年起取消了这种合资企业。

第二次世界大战结束前后，东欧诞生了一系列社会主义国家。为了迅速医治战争创伤，恢复和发展国民经济，苏联和南斯拉夫之间也建立过性质完全不同于同西方合资经营的合资企业，但随着两国关系的破裂，这种合作关系很快就中止了。以后，南斯拉夫在总结自己参加国际经济交往经验的基础上，遵循列宁的思想，于1968年在东欧国家中率先同西方发达资本主义国家建立了合资企业。

六十年代末，七十年代初，东西方关系的“缓和”为双方进行各种经济合作开辟了广阔的前景。苏联东欧国家为了利

①列宁：《苏维埃政权的当前任务》列宁全集27卷P.237

用外国资金、技术、设备、销售渠道、管理经验，并把它们有机地结合起来，促进国内的经济体制改革和生产力发展，也先后采用了合资企业这一国际经济合作的形式。南斯拉夫、匈牙利、罗马尼亚、波兰、保加利亚等国政府都先后颁布了《合资法》，以后又进行了逐步放宽政策的修改。这些法律和法令为创办合资企业奠定了可靠的基础。捷克斯洛伐克和民主德国也正在着手制定有关合资企业的法规。

目前，苏联和东欧国家的合资企业有以下几种形式：
(1) 经互会国家之间的合资企业，其中有双边的合资企业，也有几国合组的合资企业；(2) 设在西方发达资本主义国家的合资企业；(3) 设在国内的与西方发达资本主义国家的合资企业；(4) 设在第三世界国家的合资企业；(5) 与西方发达资本主义国家合作设在第三世界国家的合资企业。

苏联和东欧国家在国内外搞合资企业，重点选择资金雄厚、技术先进、市场信息灵敏以及对制成品吸引力大的国家和地区为合作对象。六十年代末以来，苏联在澳大利亚、奥地利、英国、比利时、荷兰、意大利、美国、加拿大、芬兰、法国、西德、瑞典、日本等国都建立了合资企业，其中有的合资公司的年贸易额达10多亿美元，有的合资公司在第三世界国家还设立分公司。但1930年以后，苏联却不在国内设立有西方投资者参加的合资企业。在东欧国家中，波兰和保加利亚等国，也都主要在国外建立合资企业。迄今为止，苏东国家对在国外发展合资企业比在国内更感兴趣，其数量也要比在国内设立的合资企业多得多，

二、东欧各国在国内与西方搞合资企业的比较

从东欧各国的外资政策和它们颁布的有关现行合资法的内容来看，在创办合资企业的宗旨、政策和做法上基本相似，但又各有其特点，且有变化和发展的过程。各国政府在审批合资企业时，一般都掌握这样几个标准：（1）有利于增加产品的出口；（2）能引进先进技术，提高管理水平；（3）能填补本国工业部门的空白；（4）本国无能力独自经营的企业；（5）国家计划中决定优先发展的企业，力图使合资为本国的经济发展服务。

东欧各国对允许外国资本投资领域的控制有严有宽。波兰控制较严，南斯拉夫和匈牙利较宽。波兰把外资的投资范围只限于加工工业和饮食、旅馆等服务性行业，属于基础工业部门（如重工业、化学工业、电子工业、冶金工业等）则不许外国投资。匈牙利原规定外资的投资范围仅限于商业、服务业和技术研究部门，1977年以后为了争取扩大出口，弥补外贸逆差，允许外资在工业生产部门投资。南斯拉夫原先规定，在银行、保险、国内运输、贸易和社会公共服务等部门不得与外国人签订投资合同，1978年的新合资法放宽了限制，目前仅禁止外商在保险、贸易和社会公共服务部门投资。如经联邦共和国和自治省负责机关批准，也可以在社会公共服务部门投资。如外国人在生产武器和军事装备的国防工业投资，必须经国防部批准。罗马尼亚法令规定外商可以在工业、农业、建筑、旅游、运输和科技研究领域内投资，但实际上外商投资的主要集中在机器、车辆制造、电子和化学工业部门。

在合资企业的外资比例上，东欧国家一般规定占股权的49%，目的是为了本国能掌握企业有较多的控制权和决策权，

但政策也有严有宽。罗马尼亚明确规定外资在合资企业中不得超过49%。保加利亚则反之，明确规定外国投资人的股份可以超过50%。南斯拉夫比较灵活，一般规定不超过49%，经联邦议会同意也可超过50%，但外资比例不能小于企业投资总额的10%。1984年11月，南联邦议会将讨论新的投资法，准备进一步松动对外资的限制。波兰政府原来没有规定外资的最高限额，1979年的修改法才规定不得超过49%的界限。匈牙利原来也规定49%的界限，1977年进行了修改，经匈牙利财政部长批准，外资在金融和劳务领域内的投资比例可以不受49%的限制。

在申请和批准投资的程序上，东欧国家的控制一般都较严。南斯拉夫批准合同的申请要由南方合伙人提出，并提交有关投资理由的一切资料，最后由联邦动力和工业委员会征求南有关部门的意见后批准。罗马尼亚则不一样，申请批准合同由投资双方共同向罗外贸和国际经济合作部提出，经该部审查后转呈部长会议，最后由国务委员会根据部长会议的建议批准合同。波兰在1979年前，审查和批准合同的权力属于合资企业所在地区的省级行政机关，但1979年作了权力集中的修改，合同必须由国家计划委员会、财政部长和国内供应委员会批准。保加利亚合同的批准权属于部长会议。匈牙利手续最为简单，只要经财政部长批准就可获得法律规定的执照。

合资企业征收利润税率的标准不一。罗马尼亚和保加利亚均规定年利润的税率为30%；匈牙利40%；南斯拉夫各共和国和自治省根据吸引外资的需要，自行制定税率，分别为10—35%不等；波兰在合资法的条文上没有具体规定，但比上

述国家都高，据说达50%。东欧国家的现行法令没有规定利润再投资的义务，但为了鼓励外国人将其所得利润用于再投资，其再投资部分可享受一定比率的免减税。罗马尼亚和匈牙利规定再投资部分其所得利润的税率可减收20%，即本应缴纳所得税30%，现减收20%，即按24%纳税。保加利亚用于再投资的利润税率为20%。罗马尼亚还规定再投资部分必须在5年以上者才可享受这一优惠，匈牙利和保加利亚则不受年份的限制。南斯拉夫由根据利润再投资的比例和期限决定，投资多，期限长，则减免多。如利润的25%用于再投资，免额15%；如再投资额占利润的25%至50%，超过25%部分减税30%；如利润的50%用于再投资，超过部分可减税50%。

外国投资者从合资企业获得的利润、资本回收及工资能否汇往国外，这是外国投资人深为关切的问题。东欧国家在法律上都规定外国人的投资所得只要按规定缴纳一定的税款后，都可汇往国外，但具体幅度和做法也各不相同。波兰规定：在可分配的利润（将利润分为毛利润、纯利润和供分配利润）中属于外国股东的部分可汇往国外；在合同期满或合资企业中途解散并进行结算之后，其固定资产应转为波兰股东的资产，固定资产经折算后的款项可汇往国外。企业的收入按各股东的股份比例分配，外国股东有权将其分得的利润汇往国外；企业的解散和结算，如果不是外国股东引起的原因，有权将按股份比例分得的财产汇往国外；外国人员可将其工资所得的50%汇往国外。匈牙利和保加利亚允许外国投资者将所得的全部利润汇往国外，但其工资所得的汇往国外数限制在50%。南斯拉夫在1978年前规定外国投资者在将所得利润汇往国外前，必须将投资利润的20%用于再投资或存入南

银行，现行投资法取消了这一限制，可以将全部所得利润和应得的其他分配汇往国外，企业结业后也允许其投资的固定资产和其他物资携带国外。罗马尼亚法令规定，外国合资人可通过罗外贸银行或其他主管机构将所得利润汇往国外，外籍人员工资汇出的数额可以由合资企业的管理机构确定，政府法令不作限制。

此外，对合资企业的法律地位、组织机构的职能，以及合资企业发生争议问题的解决等，东欧各国法令都作了具体的规定。对合资企业的期限问题在实践中大多为10—20年。

总之，随着世界各国经济的发展，全球经济的相互依赖性日益增长，合资企业在世界范围内也必将会有更广阔的发展前途。苏联东欧国家在同外国投资者举办的合资企业中弥补了本国资金和外汇的不足，引进了比较先进的技术，学习了外国的先进管理经验和现代化管理技术，培养了一批技术和管理人才，扩大了产品的对外销售市场，从而促进了本国经济的相应变化。在同西方工业合作的形式中，合资企业已占了一定的比重(见附表)，目前仍呈现发展的趋势。但进展比较缓慢，投资的范围不广，特别是引进外资在国内搞合资企业的数量还很有限。在合伙中也常常遇到一些困难，产生一些矛盾，比较突出的是，西方合伙者对东欧国家过死过严地限制企业经营活动不满，影响西方投资的积极性。对政局不稳、外债过多的国家，西方投资也有顾虑。东欧国家对双方合作生产的产品在西方国家销售缺少优惠待遇，受到这些国家法令、关税等多方面的限制表示不满，对西方过严控制先进技术、设备的出口也有意见。这些矛盾和问题在一定程度上影响了合资企业的发展。

**按国别统计的各种形式的合同
在东西方工业合作中所占的比重 (%)。**

	总计	许可证	现成工厂	共同生产	转包	合资企业*	共同投标	三方
保加利亚	100	17.1	25.7	31.4	11.4	3.0	11.4	—
匈牙利	100	29.5	16.3	32.6	9.6	10.2	1.2	0.6
波兰	100	21.7	24.2	32.3	6.4	6.4	8.0	1.0
东德	100	—	23.5	35.3	17.7	5.9	5.9	11.7
罗马尼亚	100	19.4	25.5	14.2	7.1	24.6	9.2	—
捷克	100	27.3	—	22.7	9.1	18.2	22.7	—
苏联	100	3.2	20.4	61.5	4.7	7.1	1.6	1.5
以上七国共计	100	17.1	20.5	38.3	7.4	10.5	5.1	1.1
南斯拉夫	100	9.5	6.5	11.9	2.4	68.6	1.1	—
以上八国共计	100	15.6	17.5	32.8	6.4	22.4	4.4	0.8

资料来源：根据《世界发展中的跨国公司》，
联合国1978年版。

*包括在国内和在国外的合资企业。

苏联在国外的合资企业

早在十月革命胜利后不久，苏联就开始兴办合资企业。以后由于国际形势和国内政策的变化，苏境内的合资企业被全部撤销，设在国外的这类企业也基本上处于停顿状态。1964年勃列日涅夫上台后，苏联在国外开办合资企业的活动重趋活跃，但真正的高潮是在进入七十年代之后，从1970年的38家发展为1977年的84家，继而又增至1979年的117家，①在不到十年的时间里增加了两倍。由于意识形态等方面的原因，苏联迄今尚未恢复允许在其境内开办合资企业的做法。

<一>

苏联在国外设立合资企业有以下主要特点：

1. 力求掌握多数股，以取得企业的控制权。苏联在国外兴建合资企业采取多种形式，有些企业是属于新创办的；有些是将苏联原先在国外建立的贸易公司扩大，吸收本国其他公司或驻在国的公司入股，组建而成；有些则是苏方加入当地公司，改订公司章程，改组为苏方参加的合资企业；有些苏

①内含少数苏设在国外的独资企业。因苏设在国外的企业，有些所有制有变化，如设在德黑兰的苏—伊银行，以前是合资企业，后变为独资；有些所有制情况不甚明了，故一并统计在内。

方只作股东，而由对方负责经营（苏联产品往往占一定比例）。苏方入股的方式视具体情况而定，有的由一个外贸公司参加，有的由几个外贸公司联合入股，个别的也有以个人名义入股的。但只要有可能，苏方一般都力争在企业资本总额中占多数份额。据不完全统计，在国外的合资企业中，苏投资额超过半数的占73%，股份与国外合资人相等的占14%，苏投资额不满一半的仅13%。这些企业的雇员大部分为当地人，少数人由苏方从国内派出，但经理一般由苏联人担任。这些做法，显然是为了控制企业的经营大权，确保公司为自己的目的服务。对设在西方国家的企业和设在发展中国家的企业，苏联在所控股份的数量上有不同要求。设在发展中国家的企业中，苏股份高于当地合资人的仅占43%，而在西方国家，苏方股份高于半数的达88%。在发展中国家苏联参与投资的企业流动资金中，苏方占51%，在设在西方国家的合资公司中，其流动资金则要占到80%。由于苏联在西方国家的合资企业，控制权大都归其所掌有，因此通常被称为苏联的“子公司”，而设在发展中国家的则更多地被称作“合股公司”。

2. 分布范围以西欧为主，以国际商业、金融中心为主，以投资条件较好的国家和地区为主。苏联企业在分布和选址上，重点放在那些资金雄厚，技术先进，市场信息灵敏，以及对苏制成品吸引力较大的国家和地区。现有的117家企业中，西欧77家，北美10家，日本和澳大利亚5家，第三世界25家。设在发达资本主义国家的企业占总数的79%，其中西欧就占66%，而发展中国家只有21%。在国际商业、金融中心的伦敦、巴黎、新加坡，苏企业有20家左右。在对外资管理比较松的比利时和卢森堡，它设有11家公司。这样的分布格

局，对苏联开展对外经济活动无疑是比较理想的。

3. 经营方向以销售为主，逐步朝多样化发展。 117家企业中，除去3家经营方向不明的外，贸易经销性质的居多，共50家，占总数的44%。运输公司24家，占21%。金融业15家①，占13%。其他性质的25家，占22%，在不同地区，其经营重点又有不同。在西方以贸易为主，48%的企业属此性质；在发展中国家则以采掘和生产为主，占那里企业总数的约36%，而贸易公司所占比重还不到3%。近年来，苏联重视使其在国外的合资企业朝生产职能，特别是制造业方向发展。苏法合办的“光荣”公司即是一例，该公司联合生产并经销钟表、光学仪器、测量仪器和其他产品。目前，苏联在国外已有17家生产性合资企业，其中西欧、美国9家，发展中国家8家。

(二)

苏联的这些合资企业，置身于资本主义市场经济的激烈竞争之中，较少受国内众多行政层次的约束，情报信息快，决策迅速，并能减少甚至越过关税或非关税壁垒的限制，特别是能够通过外国合资人得到在通常情况下难以得到的贸易渠道和先进技术，成为其扩大对外经济的一支重要力量。

1. 扩大了产品、特别是机器设备在西方市场的销路。 苏联在国外设立了一批经销原料的合资公司，其中最突出的是1967年在比利时与比利时燃料供应公司等合办的纳夫塔公司，推销苏联的石油和石油产品，现在纳夫塔的分支几乎遍

①其中银行均为苏联独资。

布世界各地。它在西欧的业务发展尤快，设立了成百上千个加油站，仅在英国 的纳夫塔每年销售的石油就达三亿多美元。然而自六十年代中期以来，苏联越来越感到必须在其出口战略中提高制成品、特别是机器设备的比重。为此，不仅需要实行新的工业发展方针，还必须改进其贸易方式。如果说原料和初级产品的出口，依靠设在国外的外贸机构、贸易使团或外商代理还行得通的话，那么这种传统的 经营方式已不再能胜任打开西方机器设备市场销路的要求了。出口机器设备，仅仅就产品的性能、技术提供一般说明，是远远不够的了。必须对产品具有丰富的专业知识，并能对顾客的各种要求作出迅速灵活的服务，否则在激烈的市场竞争中就难以立足。根据这一情况，苏联在国外、特别是西方国家开设了大批合资企业。由于这些企业把外国 合股人的利益同苏联企业的利益结合在一起，外国合股人担心企业经营失败会直接影响本身利益，于是千方百计地绕过本国政府对苏联的各种贸易限制，把苏联产品引入市场。苏联企业可以充分利用外国合伙人的销售渠道、客户关系、销售知识，了解消费者的习惯爱好，积累销售经验。苏联原来通过代理商在法国出售拖拉机，由于代理商无法满足用户配套的要求，在销售上遭到困难。后来苏联和法国合办了“阿克基符——阿夫托”公司，组织经销，从1965年到1980年，共在法国出售了10,000多台拖拉机。据外刊统计，1974年苏联通过 在国外的合资企业向西方国家出售的汽车占“全苏汽车出口公司”汽车出口总额的40.5%。苏还利用合资企业在国外开设了约2000个零配件中心仓库，2800多个技术服务站，为苏制汽车的用户提供方便。苏联和芬兰合资的“康涅斯托”公司在芬兰市场上与当