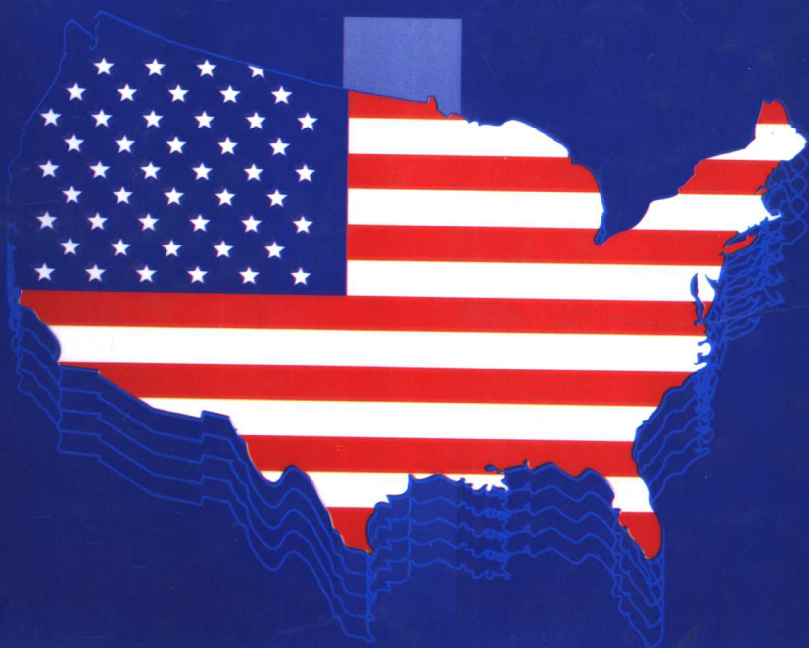


AMERICAN LAW FOR THE CHINESE BUSINESSMAN

美国商务法律入门

〔美〕斯蒂夫·麦凯

张辛欣 译



时 事 出 版 社

美国商务法律入门

American Law For the Chinese Businessman

[美] 斯蒂夫·麦凯 著
张辛欣 译

时事出版社

(京权)图字:01--98--0101

图书在版编目(CIP)数据

美国商务法律入门/(美)麦凯(Mackie, S. F.)著;张辛欣译.
—北京:时事出版社,1997

ISBN 7-80009-481-2

I. 美… II. ①麦… ②张… III. 商业经济-经济管理-经
济法-基本知识-美国 IV. D971.222.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 00171 号

时事出版社出版发行
(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编:100061)
新华书店经销
北京昌平东旭印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:8.125 字数:204千字
1997 年 12 月第 1 版 1997 年 12 月第 1 次印刷
印数:1—5000 册 定价:13.50 元

这是一本什么样的书

当今世界，仿佛春秋时代的中国，是一个新重商主义的时代，一个全球经商的时代。也是中国人向世界大移动的时代。来自大陆、台湾、香港等地的华裔，纷纷到美国这块土地上打天下。

作为律师，多年来我代理过很多来自亚洲的企业和经商者，以我的观察，大多数顾客遇到的是本来很容易避免的问题，但是有时候，法律问题积攒得太严重了，到头来辛苦经营多年的生意竟被法律扼杀掉了。这也难怪，世界上没有任何地方具备比美国更复杂的法律系统，没有任何国家拥有如此众多的法规和律师，联邦政府不断颁布着成千上万的法律条文；不断印发的法庭决议，常规地经过着无数部门、局、机构和委员会；除此之外，难以统计的新法律条文还被 50 个州政府和各级县、市、镇日复一日制定着，付诸实施着。所有这些法律条文对毫无防备的经营者都可能是陷阱，而任何观察者都难以掌握重迭交错的法律条文。我希望让新来起家立业的华裔商人对美国商务法律有所了解。

这本书，一步步说明建立业务的正确方式，这样，大

部分麻烦就防患于未然。通过形象的案例，我将开始于：怎样为你的商号选择名字？怎样获得所需的执照，以便和业务配合？然后，进一步讨论更复杂的内容：怎样获得筹措资金？和借贷中应当注意的地方；我将讨论中小企业三种不同组织形式的优劣：独立所有人、合伙、公司。在其他章节里，包括在美国经营应该买的各种保险；怎样仔细检查房地产租赁契约；怎样对待员工；我给你关于投资移民的一些新建议；我将教你不雇佣律师，进美国法庭打自己的官司；和在赢了官司之后，怎么把钱拿到手的招数，我还会告诉你华裔经商者在美国遇上的独特问题。最后，我将就对许多新移民来说，和法律问题同样重要的一个问题：在遇上法律麻烦的时候怎样找到好律师？给你一些来自律师的内线。这本书尽量用中文解释美国法律，在必要的时候附上英文词汇。

我希望能提供你预见的能力，以避免和减少法律纠纷发生，我更希望的是，能给你利用美国法律的武器。

前 言

在美国经商务必牢记的 一课以及它的由来

七年前，我遇上一件华裔商人之间的案子，这件案子意外地卷入我的私人生活。美国的法律，对于在此地从商的人来说，既是一副保护生意的盾牌，也是一把会伤害生意的宝剑。后来，我就跟一位来自中国的女子说到这句话。她微笑着回答说，2500年前的中国有相似的故事。有一个人在市场上吆喝，夸耀自己的货，一手举矛，一手举盾，说矛如何尖锐，又说盾怎么坚固，人就问：如果用你的矛来攻你的盾呢？这个故事，是你和她一样都比我更深知的“自相矛盾”的中国说法。我不在这里跟你班门弄斧，是长矛，还是宝剑，一方面是保护商人的法律，另一方面的确能杀死千辛万苦的立业经营。我们在后面会详说。

关于这件案子，起因的一方，咱们就称他“林先生”好了（因为替顾客保密的职业原则，在这本书里引用的所有真实案子，我都改换了姓名）。这位林先生，要跟银行贷款，以还欠着的钱，并且开一家餐馆。由于林先生在银行贷款申请表上说明还有债务，银行的回答

是，在他还清个人旧债之前不能贷款。美国法律要求，当你跟银行借钱的时候，必须诚实地报告债务情况。林先生急着和银行借钱，可又没钱来还旧帐。于是林先生私下跟一位餐馆老板借钱还了那笔帐。这个人，咱们叫他“胡先生”。

胡先生和林先生相识多年，来自大陆同一个省，既是老乡，又都在此地苦干了多年，胡先生很乐意帮朋友。他慷慨借钱给林先生，林先生同意按月分期还，在两年之内还完这笔借款。两位老朋友“握手成交”。这双手一握就算是证据。林先生这时又欠上胡先生的钱，但是这一回他没跟银行说，填表什么的已经够麻烦了，何必再暴露新债务？这一回银行借钱给林先生，而林先生立即还上答应胡先生的头一次的钱，林先生的餐馆也开张了，看起来，一切都挺不错，只要林先生接着把胡先生的钱还完就行了。

当然，林先生没有还其余的钱。于是，胡先生走进我的办公室。胡先生私下借钱给林先生的时候没有让对方写任何证据，到这时候，全凭了“一面之词”。但不管怎么说，当林先生没有按时还第二次、第三次钱的时候，为了叫胡先生放心，林先生写了两张三个月之后兑现的支票，说他眼下没有钱，他告诉胡先生说，到时候可以去支取。但是，到日子的时候，林先生却通知银行不支付这些支票。

我为胡先生感到难过。他太过于相信朋友了。看着

情绪激动的他，我想起我的爷爷。为了逃避德国兵役，75年以前，这个波兰农民乘着拥挤的轮船到美国。我爷爷有时候也对朋友太慷慨，也同样辛苦干活，英文大字不识的他，就凭着自己一双手，把我父亲先送进耶鲁，后送哥伦比亚医学院，父亲使我步入法学院。听胡先生痛斥着勾画的林先生，也叫我想起妈妈的爱尔兰血统一边，他们到这个国家更早，我的曾曾祖父是95年之前来的，就跟那位林先生似的，也具有爱尔兰人的特长，我的曾曾祖父据说也满能说会道的，他也从一位要好的朋友那里借钱经营，开办了奶牛场，于是移民第一代就很富有了。不像林先生的是，我的曾曾祖父还了朋友的钱。

胡先生显然对美国法律无知，他拿来了这两张支票，叫做“未来某时支付支票”（Post-Dated Check），在美国，这种支票是不合法的。然而，胡先生紧攥手中的，只说明背信弃义的支票，又是关键的证据。美国法律阐明了，一个契约只有写下来才能被认为是证据。反之就是中文说的：口说无凭。胡先生和林先生之间，虽然没写任何契约，但是，胡先生还真有权力到法庭上告林先生。因为林先生在开下的支票上签了自己的名字，他没办法抵赖这样的某种形式写就的契约。

不过，我劝胡先生别乱花钱雇我告林先生。因为“未来某时支付支票”是不合法的，在老式的美国法律概念里，不合法的欠债不能被追回，因此，未来那个法官也许会下指令，不允许胡先生叫林先生还钱。进一步说，

两人之间到底借了多少钱，对簿公堂的时候，很可能说法不一，但是显然涉及的不超过 3000 美金。而我替胡先生算了一下律师费，可能平了，甚至超了他最终能从控告中实际赢的数目。但是，胡先生觉得在借钱这事上，自尊深受污辱，他决意干到底，不管花多少钱也要告对方。当然，在胡先生先付了我基本费用之后，我提出对林先生的起诉。

低于 5000 美金的案件，对于美国法律运行系统来说，属于小额数的案子，我从业的这个州，乔治亚州，和绝大多数州一样，有对 5000 元以下案子的“小型索求法庭”(Small Claims Courts)，让发生纠纷的双方不必动用律师自己解决问题。不过，因为胡先生、林先生都是移民，对美国法律不摸门，觉着有些怕，尽管卷入的钱数不是很大，双方都雇了律师。律师并不是他们的诉讼中要付的全部钱。这两位先生都不说十全十美的英文，而美国法律是不就民事案件提供免费翻译的，于是，在跟林先生的律师讨论了语言障碍问题之后，我们双方决定分摊费用，雇一个本地法学院的学生当翻译。这位年轻的法律系女学生那时刚从上海来。

案件交到“小型索求法院”，搁了 45 天等审理，审理的时候是晚上。正因为这种法庭是为普通人设计的，晚上审理就不耽误人白天上班。这个小法庭，在一个大法院顶层，穿黑色罩袍的法官坐在高木桌后面，满屋子人都是来申辩自己案子的。当法官见一对律师，跟着两

位中国人出现，吃了一惊，不过，他还是够耐心的，听了长达两小时的辩论和相反的证词。女翻译先在法官面前举手宣誓说，她一定真实地翻译双方，她是由双方平等付钱的，不会偏袒任何一方。她的翻译被法官接受了，不过，我们立刻遇到语言问题。那时候，我对中国口语概念还十分无知（“广东话”、“普通话”，仅此而已），要知道，全世界说英语的人，也都各有口音，但绝对没有严重到中文口音的程度，所有说英语的人都能听懂对方。林先生和胡先生，只能说极差的“普通话”，我们共同的翻译，说普通话，带上海味儿，这种音调对全外行的英文听众我来说挺可爱的，但林先生和胡先生都不能欣赏可怜的翻译，她也全顾不上他二位不精练的普通话，当场的情景真够不幸的，她得把两边猛烈攻击对方人格的粗话，都轮流翻译得娓娓动听，而法官根本不需要听这种“证言”。

胡先生和林先生宣誓所做的证言彼此矛盾。林先生否认“未来某时支付支票”和借钱的事情有关，甚至说，胡先生欠着他的钱。胡先生作证的时候挥舞着拳头！（全不顾我告诉他要控制脾气。）要求法官命令林先生还钱！正如45天前我对胡先生预言的，法官和气地指出，借钱的契约由于“未来某时支付支票”而存在，不过，法官也有理有据地指出，由于“未来某时支付支票”是非法的，因此胡先生不能被这个证据拯救。无论如何，法官最终给了一个倾向于我的胡先生的裁决：叫林先生支

付头两次写在支票上的，但是后来拒付的钱。当法官念了裁决，经过翻译，两位聆听裁决的先生各自面色如铁。法官注意到他们的忿然，于是引用几百年前一位律师的格言：“如果双方都觉得愤怒，这就是说，法官的决定是公平的。”

法官离了高桌，我们离开法庭。两位先生挤进电梯的一个门，律师和翻译进了另一个电梯，一路下落的时候，我邀请翻译去喝杯酒，以表示对她工作的感谢。当大家到了底层大厅，电梯门一打开来，我们立刻看见，被律师各自代理的林先生和胡先生，正在大厅里，面带着微笑，互相在握手！就在乘电梯一路下来的时候，他们再次讲合了，林先生答应还钱，并且不用“未来某时支付支票”。我看看林先生的律师，他朝我挤挤眼，翻译看着我俩，我们三个人也互相握手。

假如，你在这本书里什么都没学到，我希望，林——胡先生的案子，是最后一课：

记住：绝不！绝不！绝不用握手成交方式。在美国经商、作生意，一定要把决定写下来！

你也许猜，在林——胡先生的案子中，我爱上了翻译，跟她结了婚？假如你这样想过，你全猜错了。我好几年没见到这位翻译了。我发现，学说中文真不容易！花上终生都不够，搭上一辈子的功夫，普通话能带上海口

音？不过，这位可爱的翻译，真为我办了一件终身大事。案子结束几个月后，她介绍我认识一位在美国作访问学者的中国作家，就是给我讲“矛与盾”战国成语故事的女子。我们结合了。她给我精神上的支持，也催促我写下了这本小书——这个矛盾够厉害的吧？她可同时躲在盾后面，埋头写自己的书。我希望能尽一点力，帮助和她一样住在这块土地上，不大理解美国法律，但在起家作生意经商时候太需要这武器的中国人。

在这个东方式的“握手成交”造成的典型案子里，包含着美国商业法律的来历，你应该知道一点这套复杂的，现行的美国商业法律的来历，它实际上始于美国人的祖先。欧洲，是中世纪又黑暗又混乱的欧洲。那时候，所有从事商业贸易的人，都是小商人，剩下的人，绝大多数是农民，被极少数贵族统治着。这么说吧，对这些靠从商过日子的少数小人物来说，简直没有任何能够保护他们的东西。商业法产生的历史，是商人和贵族之间权力斗争的历史，经历几世纪之后，到了美国这个由商人统治的社会达到鼎盛。

有这样一件事情，再好不过地表达中世纪的小商人是怎样被摧残的。1330年的时候，英国王子威尔逊跟意大利商人们借钱，来支持他和法国人的战争。王子的仗倒是打赢了，但是他赖帐不肯还钱。几个说意大利话的家伙对王子算得了什么？在世界历史上他是以“黑暗王子”著称的。而他的父亲，爱德华三世国王，还常想法

子护着自己的儿子，每当军队攻进法国城镇，当地的小商人要是不赶紧送钱，就会被吊死。在中世纪保留下来的一幅画上，商人们跪在爱德华三世国王面前，苦苦地要求饶命。

整个14世纪里，欧洲没有任何法院会受理这几个意大利商人要求黑暗王子还钱的状态。贵族们和国王们控制着所有法院，而天主教会的“高利贷法”使讨债人根本无法追回欠的利息。当运输货物经过贵族领地的时候，当地管用的稀少法律，是帮助贵族敲诈勒索，让商人交过地税。哪里有任何当今的“保险公司”？要是商人的店铺被毁了，只有干认倒楣，强盗出没在泥泞的路途上，到处伺机向商人下手，没钱？那就把命拿来！假如商人打算投资土地来保护挣到的钱，他可能发现，自己被暗暗勒住了，土地原来的主人能任意毁掉一手拿了钱，一手给了地的交易，在卖掉的地上依旧发号施令。就像黑暗王子和意大利商人之间的约定，破坏严肃写就的契约，在那个时代易如反掌。

不过，就在同一个14世纪，就在看来非常黑暗的时候，改进的迹象也出现着。同一个叫法国商人跪着求饶命的英国国王爱德华三世，鼓励国会通过法律：土地交易时得向法庭交个明证。这条法律使土地买卖保险多了。黑暗王子的时代，随着14世纪末他的死亡结束了。据记载，临死时他浑身溃烂，颇像疾病史上后来才出现的大麻疯。而对于商人来说，改进的更大迹象在1450年

左右的意大利佛罗伦萨，随着一个名字出现了——美第其。对今天的人来说，这个家族以艺术家的保护人和支持者闻名天下，这家族里一位美第其在私人花园里开办雕塑学校，其中一位15岁的学生是米开朗琪罗。不过，这里说的是作为最重要商人榜样的美第其。他是这个家族主要支系的开创人，起家的时候也不过是一个普通商人，他经营工厂，但是代表他最伟大成功的是美第其银行，他分支众多的银行资金的周转跨越整个欧洲，他还把钱投入从棉花到小麦的各种进出口生意。美第其终生不曾向国王或是王子乞求，他死了之后，更获得了佛罗伦萨城市政府的统治权，被追认为“国父”。后来，银行美第其家族，由于冒失借款给一个法国公爵，险些破产。

然而，就在银行美第其家族开始衰落的时候，1519年发生的一个事件，使欧洲的法律永远地转向庇护商人了。这一年，德国的宝座突然空了，照规矩，德国贵族们有权选一个新皇帝。最有希望获胜的候选人，是勃艮第地方年轻的查理公爵，然而，贵族们的票也不是白送的，在最关键的时刻，德国银行家福戈借给查理公爵543000块纯金币，相当于今天的1亿美元吧，用来贿赂贵族的选票。历史该让福戈悠一下自己？一个世纪之前，难道黑暗王子不是对意大利商人们赖了帐吗？难道不可一世的美第其银行，不是刚刚因为借款几乎断送自己吗？但是，福戈坚定地把钱借出去了。查理公爵成为查理五世皇帝，他不只统治德国，还包括荷兰、部分法国、

奥地利和西班牙。

并且，令人震惊的是，福戈把钱拿回来了，还带着利息。福戈也没被吊起来。他全没有破产。商人和贵族以及帝王之间的权力平衡，转向了偏爱商人的一面。究竟发生了什么事情？简短的答案是，黑暗王子死后的年代，欧洲的皇帝们感觉到了，想要提高或保持权力，需要智慧和金钱，商人们具有二者，而贵族们只拥有继承的遗产。皇帝们从本质上意识到，他们需要商人，甚于需要贵族，商人给与钱财的帮助，以交换对生意的支持，而贵族们还从中榨取应由皇帝得到的好处。于是，当小国们兼并扩大着，跨越国家的征税在欧洲越来越统一。航海时代的保险业创立了，也使海运商人减少了生意的冒险性。更为重要的是，商业法规的发展和公平实施，来自皇家法院了。经时历代，商业法规遍布欧洲各国，保持着许多基本特征——包括这样的禁令：反对“未来某时支付支票”。要求写就的契约。

这就是：那天晚上小法庭上胡—林先生案子里表达的东西，是500年前被欺压的欧洲商人反映到今日美国商业法规的发展；这就是：法官无悔地、必须实施的法律，根据通过个人感觉的稳定性地存在；同样的，这也是：当胡先生走进我的办公室，我能预先言中胡先生案子的原因。

矛与盾。美国商务法律，是给在此地立业经商者的一件最最丰厚的礼物！

美国的法院，凭对法律的公正使用影响商业的运行；美国政府和美国 50 个州政府的认知，正如查理五世对福戈的认知一样：商人实在太有用了；而美国的法律，还通过提供预见性，帮助商人避免普通的问题，假如你能预见行动的结果，你就能更好的谋算，在商业行为中，你可以冒到多大的险，以争取最大的成功。这本书将解释当今美国存在的许多与商业运作有关的法规，这些法规，尽管是从欧洲过去发展而来的，但你应该记住，美国有最复杂的法律体系，同样的，500 年来的商业法规现在标准化了，今日绝大部分的（当然不是全部）商业法规的效力，在美国各地几乎是相同的。这本书不是一卷让你绞尽脑汁的法律文集，而是给常见的问题提供解决的工具。最好，你把它当作通过隐去真姓名，但是真案例的，通过形象和解释的，半说故事半是手册的东西来读。

目 录

第一章 怎样在美国做商务起步

蚂蚁和蚱蜢	(3)
一、怎样选择商业名称而不因此被人控告?	(5)
二、怎样取得所需要的各种经营执照?	(7)
1. 营业执照	(7)
2. 职业执照	(8)
3. 怎样确定是否需要一个专业执照	(9)
三、新企业的资金筹措	(10)
1. 借贷的共同特点	(10)
2. 还款	(14)
3. 特别贷款项目	(15)

第二章 中小企业结构的三种形式

把钱藏入蜘蛛网	(19)
一、独立所有人	(24)
二、合伙	(24)