

失去“保护伞” 打开新局面

2001年,中国经历了15年的漫长谈判后,终于成为世界贸易组织成员。但在举国上下一片欢腾的氛围中,也有人惊呼“狼来了”,担心一旦敞开大门,中国企业将遭受激烈的冲击,此前拥有外贸经营垄断权的国有外贸企业首当其冲。

失去垄断“保护伞”的外贸国企如何“与狼共舞”打开新局面?作为上海东方国际集团有限公司的第一任董事长,王祖康对20年前的“改革阵痛”记忆犹新,但他始终坚持:只有深度融入全球经济,中国企业才能做大做强。

国企

“金饭碗”捧不住了

1994年11月18日,东方国际集团有限公司正式成立。第二年,时任上海市外经贸委主任的王祖康“下海”,担任东方国际集团董事长。彼时,很多人都在观望,“东方模式”能否为上海国有企业成长为跨国经营的大型综合商社走出一条新路?

“上世纪90年代,我国外贸企业规模小、行业散,经营品种单一,和日本三菱、韩国大宇等贸易‘航母’相比,就像‘小舢板’,难以参与世界贸易竞争。”今年84岁的王祖康精神矍铄,他告诉记者,1994年初,为了做大做强上海外贸,市外经贸委召开会议,讨论外贸“五朵金花”即丝绸、服装、纺织、针织、家纺五家专业外贸公司合并经营的可能性,市政府在当年6月批复同意,5个月后就成立了东方国际集团有限公司。

“当时中国已经改革开放了,我们隐约感觉到,一旦‘入世’,国有外贸企业一定会受到冲击,必须早做准备,应对市场化带来的挑战,因此成立了东方国际。”王祖康说,在“入世”之前,我国对外贸易实行国家垄断经营,经营外贸的公司只有外经贸部所属的十几家专业外贸总公司及其口岸分公司。同时,纺织品等对欧美市场出口均有配额限制,由外经贸部分配至各总公司和各个口岸城市的分公司。

“国内企业的产品要出口,必须找国有外贸公司,所有业务都是送上门来的。而出口配额相

当于有价证券,例如同样一件西装,出口到中东国家假如卖20美元,出口到美国则能卖到100美元,这个差价都被外贸企业赚了。”

随着改革开放不断深入,中国“入世”步伐也在逐步加快。王祖康和他的团队意识到,外贸的“金饭碗”捧不了多久了。

阵痛后积极改革

中国政府在“入世”谈判中承诺,加入WTO三年后,全面放开外贸经营权。2004年7月1日,外贸经营审批制度废止,新修订的《外贸法》开始实施,至此,外贸经营权全面放开。

“外贸经营权由原来的审批许可制改为备案登记制后,几乎没有任何门槛。”王祖康说,出口配额则有五年缓冲期,让国有外贸企业能够有时间适应变化。“改革要趁早,只有如此才能活下去。”因为对“入世”早有心理准备,东方国际牢牢抓住原有的客户关系,依靠品牌和质量留住欧美市场的高端客户,同时加速开辟新市场,将产品出口到韩国、俄罗斯、东盟、中东以及非洲。

同时,为了降低成本,增加价格竞争力,东方国际开始在海外投资设厂。“我们在孟加拉、柬埔寨等国相继开设内衣厂、毛衫厂等,生产后直接出口到欧美市场,关税成本更低。现在还在埃塞俄比亚建设工厂。”

1999年东方国际首次夺得全国出口冠军,连续三年保持全国第一。在中国加入世贸组织之后,其进出口规模仍保持全国前列,是上海最大

的国有外贸企业。王祖康说,“组合拳”之下,东方国际的进出口额在“入世”之后不降反增,甚至还有两位数增幅。

“桥头堡”走向成熟

更让他欣慰的是,2002年,集团下属外贸公司遭遇美国反倾销调查后积极应诉,经过WTO仲裁后判定胜诉。

“过去我们很少胜诉。”王祖康告诉记者,在加入WTO之前,中国企业面对反倾销调查时往往很犹豫,一是不懂如何应对,二是无力承担高额的律师费用。但通过对WTO规则的学习,企业终于懂得如何抗辩,这是中国企业开始成熟,也是中国在融入世界贸易规则的体现。

2003年2月,王祖康退休了。彼时,“狼来了”的争论尚未完全平息。但20年后再看,当时的忧虑早已不复存在。“入世”之后,中国企业不仅没有被挤垮、被吃掉,而是在“与狼共舞”的过程中锻炼出了能力、眼界和胆识。

2018年,首届中国国际进口博览会在上海举行,东方国际成为进博会的官方招展合作伙伴之一,发挥了“桥头堡”的作用。东方国际表示,积极参与进博会,不仅是响应国家号召,也是自身发展的需要,公司将借此契机深化集团整体转型,未来将把进口比例从目前的30%提升至50%,实现更加均衡的发展。

本报记者 张钰芸

海外诉讼一步步“走出沼泽”

余盛兴回忆起自己的律师生涯,几乎无时无刻不与世界贸易组织(WTO)联系在一起。2001年毕业,他怀揣着理想从武汉来到上海,在WTO事务咨询中心工作。那段时间也正值中国入世前最后冲刺的日子,他的主要任务是负责对WTO的咨询和培训,并指导它们应对国际贸易争端。

2年后开启律师执业生涯,余盛兴执业的领域是贸易法、外商投资法和公司法,代理和应诉针对中国企业产品的反倾销和反补贴调查。2021年恰逢中国加入WTO20周年,提起这20年里让人印象最深刻的案子,他首先想到的是2005年欧盟成员国提起的对华皮鞋反倾销案。

对华皮鞋反倾销案 摆脱“单打独斗”局面

反倾销调查是欧盟委员会最常用的贸易救济手段。中国加入WTO以后,更成为欧盟反倾销调查的重要目标国。2005年欧盟提起的对华皮鞋反倾销案是中欧反倾销史上金额最大的一个案子,将影响到中国众多制鞋企业和工人。

当时我国企业普遍应诉意识不强,他们对WTO及欧盟与贸易相关的法律又知之甚少。作为代理律师的余盛兴组织这些企业成立了应对联盟,帮助他们集体应诉,参与到联盟里来的企业有近200个。这可能是国内首次以企业联盟的名义进行抗辩,“我们同时对欧盟委员会和各成员国进行游说,参与与中国政府和商会的交涉与谈判,最大程度地维护联盟成员企业的利益。”最终,欧盟成员国以微弱优势通过了对中国生产皮鞋的正式反倾销案。尽管最后还是征税了,但在余盛兴看来,这是中国企业自发在欧盟应诉中比较“成功”的案例,说明中国的产业已经能够形成一股力量了,而不是某个企业在单打独斗。

宝钢“脱困” 积极应对树立榜样

而让他更为自豪的是曾协助宝钢成功“脱困”。2016年4月,美国最大的综合性钢铁生产企

业“美钢联”向美国国际贸易委员会(ITC)提出“337调查”申请,指控包括宝钢在内的中国钢铁存在进行定价合谋并控制钢铁产量和出口量;窃取及使用美钢联商业秘密;以及虚假标示原产地或制造商标识。对此,涉案中国企业严阵以待,余盛兴所在的海华永泰律师团队受聘担任宝钢律师。

“337调查”是ITC依据《1930年美国关税法》第337条款的有关规定,针对进口贸易中的知识产权侵权行为以及其他不公平竞争行为开展调查的一项准司法程序。和一般的“双反”调查相比,“337调查”杀伤力更大,企业一旦败诉,很可能得彻底退出美国市场。中国加入WTO以后,美针对中国的“337调查”案件呈现井喷式增长。

“现在回想起来,强有力地应诉是迫使原告撤诉的必要条件。美国‘337调查’是一个艰巨而繁杂的过程,完整的程序包括申请、立案、应诉、听证前会议、调查取证、听证会、行政法官初裁、委员会复议并终裁直至总统审议。所面临的挑战可以用‘如履薄冰’形容。”这次调查整整持续了近两年,最终美方被迫撤回了商业秘密诉点的指控。针对反垄断、反规避两个诉点,ITC行政法官裁决驳回美钢联的起诉,支持宝钢提出的终止调查的动议。

“这场胜利成为了中国产业积极应对海外诉讼,维护自身利益和行业声誉的重要典范。不仅是宝钢的胜利,而且是整个中国钢铁企业的胜

利。维护了中国产业的声誉,也为中国企业树立了榜样。”余盛兴说,宝钢的胜诉也提醒了中国企业在面对国际贸易案件时要树立起很强的法律意识,寻找有效的解决之道。

“走出去” 勇敢尝试改变规则

“在当今全球发展面临多层次挑战和矛盾的情况下,虽然WTO也有着自身亟须改革的难题,但不可否认的是,时至今日WTO仍是经济全球化和贸易自由化的基石。在这个犹如水和空气一般谁都离不开谁的环境里,如果没有WTO,通过一个单一的案子让另外一个政府,尤其是美国、欧盟等修改国内的法律和规定,不可想象。”

在现如今“走出去”的大环境下,中国企业将遭遇越来越多的法律战。余盛兴说,“20年前,企业面对海外官司时常常抱有疑虑:我们能打赢吗?打不赢我们就跑。而如今,越来越多的企业认识到,在规则可能对我们不利时,在政治因素干扰始终不可避免时,我们还要有去尝试改变规则的勇气。中国人入世后中国律师的国际参与越来越深入,我们不仅要敢打官司,还要去主动地改变规则,修正、引领着走出沼泽地,走出丛林,面向一片新的阳光天地。”

本报记者 解敏



王祖康

上海东方国际集团有限公司 首任董事长

法律



余盛兴

海华永泰 律师事务所 高级合伙人