

吃透 游戏规则 避开仲裁误区

中企出海须有理有据 讲故事

■ 本报记者 钱颜



随着中国改革开放的深入与经济的不断发展,中国企业涉外交易与跨国经营已是司空见惯,涉外纠纷与争议案件数量也不可避免地出现了大幅增长。商事仲裁是企业解决国际商事争议的重要途径,在12月21日中国贸促会商事法律服务中心举办的中国企业如何为国际仲裁作好准备讲座上,北京金诚同达律师事务所合伙人蔡滢炜律师介绍了中企参与国际仲裁时的几个常见误区并提供了化解招数。

深入了解国际仲裁法律文化

很多中国企业在参与国际仲裁过程中感觉自己与发达国家当事人相比,处于相对劣势地位,认

为受到了不公平的对待。我们当然不能排除少数西方仲裁员对来自中国的当事人存有歧视,但我认为深层的原因更多是来自法律文化的差异和对国际仲裁 游戏规则 的掌握程度不同。我国当事人在思维模式、表达方式、管理水平等方面与国际通行方式存在较大的差异。蔡滢炜指出。

蔡滢炜在讲座上分享了两个国际仲裁中常见的情况。在英美法系国家,证据披露制度是长久以来形成的传统,而我国深受大陆法系影响,民事诉讼中并不存在类似的制度。这导致实践中很多中国当事人由于对该制度不熟悉,本能地对证据披露采取排斥的态度,甚至对

不利证据竭力隐瞒。很多中国企业面对仲裁庭的披露命令,常提出一些无法令人信服的理由,最终既给仲裁庭留下负面印象,又遭受仲裁庭不利推定的处罚。

此外,中方证人经常不能很好地适应国际上通行的证人盘问制度,这也会对案件带来不利后果。在中国,证人出庭主要是为了协助法官查明事实,一般不会面对对方律师刁钻的盘问,但在国际仲裁程序中,开庭的主要目的就是为了让双方的代理律师有机会盘问对方的证人(包括事实证人和专家证人)。实践中,中方证人通常难以适应国外律师交叉盘问的方式,最容易犯的错误是在证言中带入自己的情绪和主观判断,给仲裁庭留下不中立、不客观的印象,造成适得其反的效果。这也是中国企业对国际法律文化认识不够深入的体现。

深入了解国际法律文化,可以帮助中国企业更从容地参与国际仲裁,减少或避免很多无法挽回的失误。蔡滢炜表示。

充分把握 游戏规则

必须承认,由于历史和现实的原因,英国商法目前在国际商贸领域处

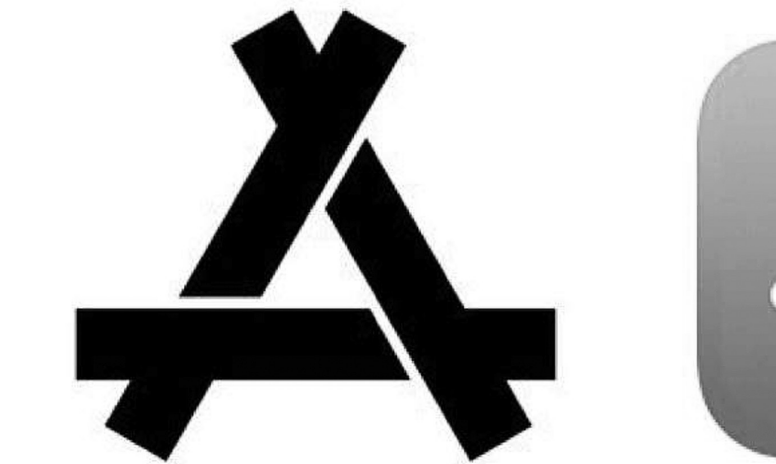
于优势地位,是最常被当事人选择适用的法律,尤其在国际贸易、海事海商、保险等领域,是事实上的国际商务 游戏规则。但很多中国企业对英国商法的原则和基本知识并不熟悉。

战争明天爆发,今天还有很多中国企业的武器没有准备好。蔡滢炜举例说,一个企业因为不了解英国法下 cost follow event 的传统,在参与一起国际仲裁案件时直接将套用国内经验,在仲裁过程中将程序人为复杂化,不必要地拖延时间,最后被判承担巨额的法律费用。滥用程序权利,争取准备时间,这在目前的中国国内仲裁中并不罕见,当事人也较少因此承担不利后果,但国际仲裁费用高昂,拖延战术往往是一把双刃剑,一旦实施不当,可能导致承担巨额法律费用的不利后果。

我国企业有必要尽快提高对英国商法的知识储备,努力掌握国际商务 游戏规则。中国当事人只有真正把握了国际商务的 游戏规则,才能掌控涉外合同中的法律风险。蔡滢炜告诉记者。

提高证据管理水平

中国企业在参与国际仲裁时,



KON

撞脸 中国商标 苹果应用商店被起诉

本报讯 近日,苹果应用商店因撞脸中国一家服装品牌Kon的品牌商标而被起诉。

据介绍,Kon这一品牌创立于2009年,该品牌商标是一个三角骨架,由三条骨干交错而成,其寓意来源于 Sex Pistols 的经典单曲

《Anarchy In The UK》,象征着坚不可摧,充满力量。

此前,苹果应用商店的商标是由画笔、铅笔和尺子组成的三角支架,但苹果公司于今年8月将商标改为三支笔相互重叠组成的三角标识,因此撞脸Kon的商标。该服装

品牌表示,该商标属于Kon品牌,而苹果在iOS和macOS应用商店新标识违反了中国版权法。Kon要求苹果公开道歉并赔偿损失。

据报道,北京市人民法院已受理此案,预计这一判决将在未来几周内公布。(王芳 李宗泽)

中企靠专利布局 突围 欧洲

本报讯 继美的电器收购德国库卡机器人之后,比亚迪又在欧洲建立了电动车工厂。近年来,中国企业频频 走出去,特别在以装备制造见长的欧洲大陆逐渐站稳脚跟,日益增强的技术实力令人信服。

中国企业 走出去 的底气,源自企业的知识产权实力。据欧洲专利局公布的数据,2016年,中国企业专利申请量达7150件,跃居第六位。继2016年快速增长20%之后,2016年再次增长近25%。其中,在企业排行榜中,中国华为公司提交了2390件专利申请,同比上升22.4%,增长率位居第一。从这种迅

猛增长的势头上,不难发现中国企业已今非昔比,以往专利布局的短板正在改变。

正是依靠专利布局的底气,中国企业参与欧洲市场竞争日益活跃。近5年来,先后有潍柴动力斥资7.38亿欧元收购德国叉车制造商凯傲集团,华为收购英国集成光电公司,吉利收购沃尔沃等。这些收购,不仅使中国企业快速获得了欧洲企业的市场渠道,也完善了中国企业的专利布局,进而增强了自身的竞争实力。以美的电器为例,其成功收购德国机器人巨头库卡集团后,2017年上半年机器人业务收入达136亿元,同比增长35%,企业盈利能力迈上新台阶。与此同时,面对诸多汽车产业强劲对手,比亚迪在专利布局基础上,已在法国建设其在欧洲的第二座电动车工厂。专利加品牌,使比亚迪的高端新能源车迅速切入欧洲市场,让人眼前一亮。

值得注意的是,企业 走出去 已经是大势所趋,但并非所有企业都能认识到专利的价值,甚至依然有 零专利 企业。面对经济全球化、市场一体化的国际产业竞争新格局,中国企业应奋起直追,牢固树立专利意识,加速开展专利布局,增强竞争实力,如此才能走进欧洲市场,走向世界。(建国)

业盈利能力迈上新台阶。与此同时,面对诸多汽车产业强劲对手,比亚迪在专利布局基础上,已在法国建设其在欧洲的第二座电动车工厂。专利加品牌,使比亚迪的高端新能源车迅速切入欧洲市场,让人眼前一亮。

值得注意的是,企业 走出去 已经是大势所趋,但并非所有企业都能认识到专利的价值,甚至依然有 零专利 企业。面对经济全球化、市场一体化的国际产业竞争新格局,中国企业应奋起直追,牢固树立专利意识,加速开展专利布局,增强竞争实力,如此才能走进欧洲市场,走向世界。(建国)

审查机构更是频频对大型跨国公司开出巨额罚单,可见反垄断审查并非只针对中国企业。需要注意的是,尽管欧盟和德国并未出台专门针对国有企业反垄断审查的条款,但是欧盟和德国认为国有企业相较于竞争对手而言拥有竞争优势,所以欧盟和德国对涉及国有企业的交易一直都保持高度警惕。2016年,中广核联合法国电力(EDF)投资英国核电项目。欧盟在进行反垄断审查时就提出如中广核被认定与其他中国国资委控股企业间有较强的关联性,则将合并计算所有国有企业的营业额。这从侧面反映了中国国有企业在对欧盟企业开展收购时面临更大的反垄断审查风险。(胡子南)

5G 专利竞争升级 中企竞相加大投入

本报讯 一流企业做标准,二流企业做服务,三流企业做产品。5G的竞争,就是一流企业在标准制定方面的竞争。记者获悉,目前通过专利和标准提案相配合以争夺5G产业制高点的竞争已经开始,国内外的龙头企业已经行动起来。

高通、爱立信争当 先头部队

本月,高通披露向手机制造商收取5G知识产权的价格。根据该公司发布的声明,5G专利授权的具体费用为:单模5G手机的费率为2.275%,多模(3G/4G/5G)手机费率为3.25%。

这也就意味着,如果标准得以执行,5G时代每部被卖出的5G手机平均将被高通收取约16.25美元的专利使用费。

11月,爱立信提交一项5G专利申请。这项专利被称为 端到端,即爱立信将其众多的5G和相关发明融合到完整的5G网络标准构架中。

爱立信首席研究员Stefan Parkvall表示,这份专利包含构建完整5G网络所需的一切,而这些发明将对工业和社会产生巨大影响,并为物联网等新型应用提供低延迟和高性能。

显然,爱立信专利布局的着眼点除了5G手机,还有万亿级规模的物联网市场。

中国力量不容小觑

与此前的2G、3G、4G等无线技术不同,中国力量在5G标准制定中不再只是跟随者和看客,而是一支不容小觑的竞争力量。

据国家知识产权局知识产权发展研究中心王雷介绍,目前,我国通信专利申请已经步入快车道。截至2017年1月,全球涉及5G技术的1600余件专利申请中,中国内地的专利申请数量排名第一。

上市公司中,中兴通讯已经拥有国内外专利1500余件,位居国内企业第一阵营。大唐电信则是国内IMT-2020(5G)推进组中频率工作组、需求工作组、技术工作组的核心力量,负责多个技术专题研究。

与此前的2G、3G、4G逐步演进的技术方案不同,5G核心技术几乎是全新的,谁先掌握专利和国际标准,谁就拥有5G时代的话语权。中国通信学会副理事长张新生认为,中国企业必须抓住机遇,争取在5G时代赢得先机。

(李雁争 王宙洁)

▼贸易预警

美对涉华葡萄糖酸钠等产品进行 双反 调查

近日,美国商务部宣布对进口自中国的葡萄糖酸钠、葡萄糖酸及衍生产产品发起 双反 立案调查,同时对进口自法国的涉案产品发起反倾销立案调查。美国国际贸易委员会(USITC)预计将最晚于2018年1月16日对本案作出产业损害初裁。

欧亚经委会对华无缝钢管征收反倾销税

欧亚经济委员会日前决定,对来自马来西亚的、原产地为中国的冷轧无缝钢管征收19.15%反倾销税。

2013年4月,欧亚经济委员会对原产于中国的冷变形无缝钢管征收19.15%的反倾销税。欧亚经济委员会进行的反倾销调查显示,马来西亚不生产冷轧无缝钢管,但2016年,马来西亚向欧亚经济联盟国家出口1475.7吨冷轧无缝钢管。欧亚经济委员会因此怀疑原产于中国的冷变形无缝钢管出口至马来西亚,然后转口至欧亚经济联盟国家市场,以逃避缴纳反倾销税。

印度对华氧氟沙星酸作出反倾销终裁

日前,印度商工部反倾销局发布公告称,对原产于或进口自中国的氧氟沙星酸作出反倾销肯定性终裁,建议对中国涉案企业征收4.16至8.55美元/公斤的反倾销税。

日前,印度财政部发布公告,称应其国内产业申请,决定对进口光伏电池及组件发起保障措施调查。(本报综合报道)

中企赴德收购谨防反垄断风险

处于多法域经营的情况下,对反垄断审查切不可掉以轻心,需给予足够重视。中企在赴德收购时,仍存在以下亟待走出的认识误区。

首先,中企常认为,标的公司规模和交易金额较小,并购交易不会受到太多关注。实际上不仅像美的收购库卡(Kuka)这样的大型交易会受到监管机构的关注,只要交易可能妨害竞争,都有可能被罚款或否决。与美国和其他发达国家不同,德国经济是由众多在某一细分市场长期占据统治地位的中小企业支撑,它们被称为隐形冠军。这些企业规模相对较小,往往估值也相对较低,自然就成为中国企业的重点收购对象。但由于这些企业在细分市场非常重要,相关交易很有可

能会引起德国联邦卡特尔局的注意。据统计,2006年以来,德国联邦卡特尔局处理的垄断案件逐年上升,2006 2009年为20例,2010 2012年为41例,2013 2015年达到72例。涉及的企业规模也不尽相同,其中三分之一为营业收入在500万欧元以下的中小企业。

其次,中企认为反垄断的风险不大,不会带来太严重的后果。事实上,违反反垄断的相关法规,可能会面临巨额罚款。

反垄断审查会导致交易终止,中国企业可能会因此支付高额的反向分手费(RreverseBreak-up Fee)。一般跨国收购牵扯多方利益,交易方案设计极为复杂,投资流程周期较长,再加上还要应对多个国家监

管机构的审批,存在很大的不确定性。因此,并购交易双方一般会约定一些保护性条款,即如果买方未能获得政府审批或未融到足够资金等导致交易最终流产,收购方需要向交易对方支付反向分手费。据统计,大型跨国并购的分手费通常为交易额的1% 15%,均值为4%。

最后,中国企业认为在欧洲接受反垄断审查时未被公平对待。最近几年,中国企业在收购欧美公司时,往往会被相关国家政府部门以国家安全理由否决,很多欧美公司因此都对中买家持谨慎态度。但反垄断审查不同于国家安全审查,自《反限制竞争法》实施以来,德国处理了数百起涉及垄断的案件,完全按照相关法律法规执行。在欧洲,反垄断

德国是全球最具竞争力的国家之一,在机械、汽车、新材料和化工等多个领域拥有众多技术先进、极具市场竞争力的中小企业。这些企业相较于美国和日本同类公司,价格相对便宜,性价比更高。中国企业越来越多地选择德国公司作为收购对象,中国企业对德国投资尤为活跃。据中国商务部统计,2016年中国企业对德国投资流量为29.45亿美元,同比增长258.6%,存量达到88.27亿美元。

跨境收购由于交易周期较长,需要政府审核且市场行情瞬息万变,所以存在很大不确定性。其中反垄断审查已经成为中国企业在德收购必须要面对的问题。中国企业在对德收购时,特别是在相关企业