

第十九章

W T O :

机遇与挑战共存

2001年11月9日至14日，WTO第四届部长会议在卡塔尔多哈举行，与会的142个成员国部长最终达成协议并发表联合宣言，对中国(内地)和中国台北完成必要程序加入世界贸易组织表示欢迎。内地经过长达15年漫长艰苦的谈判，终于2001年12月11日成为世界贸易组织第143个成员。内地努力争取WTO成员国身份，是由于其内部经济发展的客观需要，也是为全球经济一体化作准备。内地加入WTO，打开了通往世界的大门，可以更有效地保护其海外经济利益；但世界市场对内地市场也同时造成不可避免的冲击。无论对内地政府或企业来说，中国加入WTO都是一柄双刃剑——既是机遇又是挑战。

1/ 与国际接轨

内地于2001年12月11日成为WTO的正式成员，开始履行入世承诺和遵守WTO的规则，在享有一系列权利的同时，要根据入世的承诺，分阶段、分步骤履行相应的义务，按照规定的日程表与国际接轨。

内地享有的主要权利

首先，在所有的143个成员国享受多边、无条件、稳定的最惠国待遇。这可使内地产品在最大范围内享受有利的竞争条件，避免许多歧视性的待遇，促进内地产品的出口增长。其次，可以通过WTO特设的贸易争端解决机构和程序，公平地解决成员间的贸易争端，维护内地的贸易利益。此外更可以参与多边贸易规则的制定，充分表达内地对多边贸易体系规则的意见，从而发挥最大成效维护内地企业的利益。以上权利给内地经济改革与发展增添强大的动力，拓宽了内地产品的全球市场，争取了平等的市场竞争条件，并促进内地国际贸易的增长。

应当承担的主要义务

削减关税，逐步取消非关税措施

内地产业将直接面临国外产品的冲击，加剧内地市场的竞争；同时国家财政收入可能会相应减少，但最终可使广大国内消费者受益，并促进国内经济的发展。

取消被禁止的出口补贴

内地自1991年1月开始，对所有产品出口实行企业自主经营、自负盈亏的经营机制，已达到了世贸组织的有关要求。取消部分补贴后，出口商品主要通过汇率调整和出口退税的方法获得补偿。

开放服务业市场

将逐步开放银行、保险、运输、建筑、旅游、通讯、法律、会计、商业批发、零售等行业；其中对银行、保险等这类国有企业占垄断地位的领域冲击很大。

加强知识产权的保护

进一步加强包括商标、专利、著作权、地理标识、集成电路、商业秘密等知识产权的保护；既鼓励知识密集型企业的发展，同时加强企业对知识产权的认识。

放宽和完善外资政策

根据世贸组织非歧视待遇原则，内地要修改相关法规给予外国投资者“国民待遇”，外商投资领域将进一步扩大，投资环境也将进一步改善。

增加贸易政策的透明度

内地政府必须公开与贸易有关或者影响贸易的法规和政策措旆，还要向WTO经常提供国内经济贸易情况的报告，并定期接受审议。

转换政府在市场上的角色

WTO严格要求政府不过度介入和干预市场经济，而是要维护公平的市场秩序，创造良好的市场环境。新一届中央政府正进行改革尝试，如设立了国有资产管理委员会，代表国家对国有资产行使所有者权利，分开政府的公共管理和国有资产管理的职能，以解决政府的双重角色问题。

2/ 面对激烈竞争

加入WTO，意味内地由局部开放走向了全面开放；内地经济与世界经济的联系更加紧密，而内地企业也将面临国际市场激烈竞争的考验。国际间同时也对内地政府运用WTO的规则维护国家利益这方面提出了更高的要求。

强大冲击

随着关税的降低和非关税措施的逐步取消，国内市场将进一步向国外市场开放，进口产品将在质量、服务、分销、价格等方面与内地产品竞争，争夺内地市场。这将对内地企业造成较大的冲击和影响，导致部分产品或企业被淘汰。

紧迫压力

WTO要求企业在遵守游戏规则的基础上，熟练运用规则以维护自己的利益和规避风险。这无疑加重了那些在现代企业制度方面尚未完全建立和完善的内地企业的竞争危机。同时，内地一批长期依靠国家补贴、价格支持等优惠政策的国有企业将面临严峻的生存压力。

无形制约

按照有关知识产权协议的规定，任何缔约方未能对外国知识产权提供充分保护，受害方可对侵权方实行商品贸易交叉报复，因此企业正面临着较以前更为严密的法律环境。

适者生存

内地企业面对新的竞争必须学习西方先进的技术和管理经验，淘汰落后的生产工艺，提升企业生产和服务水平，才能在世界经济一体化的过程中占一席位。

政府支持

反倾销、反垄断、反不正当竞争的调查与裁定，以及利用 WTO 上诉机制解决贸易争端，建立地区性的自由贸易区等，都需要政府的积极推动。

3/ 逐步完善的法制环境

WTO 的使命是逐步减少、消除贸易壁垒和歧视，从而推进贸易的自由化。由于只有政府才有权设置贸易壁垒和实行贸易歧视，WTO 的法律义务主要由政府承担；这直接影响内地法律制度的变化，并同时推动政府行为法治化。内地在加入 WTO 后，采取了一系列措施以改善法制环境：

制定、修改相关法律、法规

WTO 在有关商品、服务和资本运作的规定上要求，成员国必须确保其整个领土范围的市场准入。加入 WTO 以来，内地已经完成了三大基本法律的修订工作，以及陆续修订《专利法》《商标法》《著作权法》《计算机软件保护条例》等知识产权保护法律法规，并按照 WTO 的要求成立专门机构通报有关外经贸的政策措施及实施情况，保持政策的透明度。此外，制定了《立法法》，明确规定中央和地方的立法权限，保证统一、合理地实施 WTO 规则。

创建稳定、透明、可预测的政策法律环境

从 2004 年 7 月 1 日开始实施的《行政许可法》，降低了政府的管制程度。政府对许可设置的条件、原则和程序做出统一规定，使行政审批大大减少，这对于推进经济活动的市场化和减少政府干预，均具有革命性的意义。

取消行政终裁权，确立司法终审原则

WTO 要求裁判机构公正、独立，并与裁判结果没有实质利益关系；更设有独立、客观、公正的司法程序，要保证当事人有机会将案件最后诉至司法机构，并享有请求司法审查的权利。为了适应 WTO 关于司法审查的要求，内地已经在《专利法》《商标法》等法规的修改中取消了行政终局裁决权。

一系列的改革措施大大改善了内地的法制环境，从而促进了内地进出口贸易的快速增长。由于内地经济正处于转型时期，许多有关贸易的法律法规在某程度上还带有传统计划经济的痕迹，因此现有的司法制度和政府管理模式与 WTO 的要求还有一定程度上的距离。这需要社会各方面的力量与政府紧密合作，深化政治体制改革，建立良好的法律环境，提供公平、公正的市场竞争环境，以充分的准备迎接挑战和机遇的到来。

专访 香港黄乾亨黄英豪律师事务所首席合伙人 黄英豪

内地虽然加入了 WTO，但并不是每一个行业都能受惠；法律服务便是内地仍未对外开放的其中一个专业。律师事务所合伙人黄英豪（以下简称“黄”）接受作者王英伟（以下简称“王”）于 2003 年 1 月 19 日的电台专访时，讲述了他对法律专业人士在内地的发展机会：

舍近取远落户上海

王：大家好，平时和我一起主持的吴明林今天休息，所以今日的节目由我一个人主持。今天嘉宾的名字和我很相像，叫黄英豪。

黄：你当然是我的前辈，毕竟你比我年长几岁。

王：实际上我是你的表姑丈。黄英豪是执业律师、黄乾亨黄英豪律师事务所首席合伙人、四川锦风纸业有限公司董事长，曾任香港立法会议员，现为四川省政协常委。你认为自己是社会活动家吗？

黄：我的本业还是律师。由律师转做生意，是从 10 年前开始的。Wilfred（即王英伟），你还记得吗？

王：记得。当年我刚刚弃官下海，你是我投资第一个项目的法律顾问。你给我的印象是很勤奋，当时我就认为你一定有前途。

黄：你在政府身居高职，发现神州大地机会多而毅然下海。我记得当时大家不约而同到内地考察，不仅在沿海（地区）还深入西部地区。我当年还是个小律师，也到了四川。你觉得 10 年前当地的投资环境如何？

王：四川在 10 年前（招商引资）刚起步。（交通不完善），我们下了飞机后，如何坐车都不知道。这 10 年间四川在交通网络、城市建设方面进步很大。你在这 10 年间专业服务和经商同步进行；你在上海的律师事务所工作将近 10 年了，可以（先）介绍专业服务（的经验）吗？

黄：正好 10 年。由于中国市场很大，我 10 年前进入内地。刚开始和很多港商一样，主要集中在珠江三角洲一带，（因为）语言相通，交通便捷。那时去上海不方便，当地官员穿着中山装接待我们，饭局应酬也很多。转眼 10 年过去，上海不一样了。当时向中央申请在内地成立办事处，我所在的律师事务所是考虑过（地点的选择）的。如果从方便支持的角度看，我们应该选择广州，但后来决定舍近取远落户上海，主要是认为未来香港和广东会融合，可以利用香港的办事处支持珠三角一带；而且上海是国内第一大城市，要支持北方就要选择上海。

香港专业人才在内地发展空间大

王：你认为在上海，律师发展的空间如何？虽然你可以接受委托但尚不能执业，是吗？

黄：是的。中国虽然加入了 WTO，但法律是 WTO 框架中中国政府没有承诺要对外开放的专业之一。会计、建筑测量均允许合资，但律师（事务所）不允许合资。所以我们的办事处虽然成立了 10 年，主要还是起一个桥梁的作用，带引内地的企业到香港和海外，或者引领香港企业进军内地。Wilfred，你是港区人大代表，你知道内地的行政部门在引资方面发挥了很大作用，所以我们的业务不多，仅包括（法律）咨询顾问和商业咨询服务。

王：我记得当时你帮我做顾问时告诉我，你给我的（法律）意见在内地不具有法律效力，仅在香港有效。

黄：现在仍然如此。在过去，内地法律专业开放的空间很小，内地本身的法律专业（人士）发展得很快。香港、台湾、澳门、内地和 WTO 国家或地区（法律专业人士的待遇）是平等的，彼此都不能给对方优惠。所以我要涉足商业，变通一下，否则和香港的其他服务业一样，以专业人士的身份进入内地是不容易的。

王：刚才你说内地律师的空间很有限。但会不会因为 WTO……虽说中国没承诺，但在国际环境之下，还是会不断地开放，而（律师）这个专业服务在某种程度上也会有比较大的空间（呢）？

黄：我自己也相信会有这样的情况，因为法律专业和其他专业服务都是香港的专长，而内地则是工业、制造业发展得很蓬勃，所以服务业对香港的专业人士来说应该有很大的空间。而我相信就算现时在 WTO 框架下，国家内地的法律服务业没有怎么向香港开放，但其他专业正逐步开放；我相信法律服务都是应该继续（发展）的。现在大家可以看到会计师在内地发展空间很大，很多朋友想去（发展）；香港建筑师也是，因为香港政府现在建屋较少，建筑师在香港可以做什么？工程师、测量师也是一样。内地对服务需求量很大，我相信内地经济体系规模会越来越大。前一段（时间）我听了一个演讲，就是在上海的期间，有一些专家说以中国目前的经济在全世界是排第七，但大约到 2010 年可以升到第三，而再过 10 年可以排到第二。所以，我认为随着国家经济一直增长，第三产业即服务业会越来越多。

王：你刚才所说的很有趣，我们最近在公司内部有些经济研究报告，提到 2010 年中国的经济一定会超越法国，而且有可能超越日本；到 2020 年我们经济的规模则有可能超越整个欧洲，所以说发展的空间是非常大的。

黄：是。不过就香港的服务业来说，过去我一直觉得虽然我们非常接近内地，连成一体，但文化差异很大。而且就语言方面来说，沟通始终没有台湾、新加坡那边如此流利，因为主要是讲普通话。而且内地的服务业有自己的发展情况，譬如说内地的法律体系和我们不同，内地以大陆法为基础，而我们是普通法。但我觉得随着一国两制的不断发展，我们能多了解一下内地的制度，而内地也一直在向外“取经”。你也很清楚，现在内地房地产有关法规、证券法规、工资法规等，很多已同国际很接近的了。既然内地也向外取经，我们也可以去加深了解她的变化。我自己觉得香港专业人士在内地会有很大的发展空间。

法律专业人才必须学习内地法律

王：那你作为法律界人士要考虑的一点是：法律和其他的专业有一些不同。刚刚你所说的是最关键的，就是我们的法制是不同的。

黄：是。

王：那如果香港的律师希望将来在中国有机会发展，去分一杯羹，香港的律师是不是要先学习中国内地的法律呢？

黄：这个也是应该的。过去我们香港律师也有在欧洲拿到执业资格的，（拿到）新加坡（执业资格）的很多，英联邦国家的也很多。但基于内地的法律体系是不同，

令很多有关法规的形成，即立法的程序不同，还有法规（设）立了之后是归由立法机关解释的，所以这和香港有很大的不同。但我同意你的观点，就是我们要多学点内地体制上不同的方面。如果可能的话，取得内地律师资格当然是最好的。不过实际上很不容易，因为从 2002 年开始，内地将全国律师资格考试三合一。如何三合一呢？全国律师资格考试还包括了法官和检查官考试，所以如果你通过了考试的话，循这个途径就可以做法官、检查官或律师。因此这个（考）试也是挺难的，但我相信香港人，特别是年轻一代是很有机会的。如果你取得了香港律师资格，又取得了内地律师资格，那就是无往不胜的了。

王：这方面正是我们的优势，内地执业的律师很可能不甚精通普通法，与外商的接触也没有香港（律师）这么多。假如香港年轻的律师——年龄大的想学当然也行——能够“两制”都兼备的话，我相信将来是受用无穷的。这 10 年你经商这条路是怎么走过来的？

通过专业发掘商机

黄：是这样的，我们做法律服务最初很多年都是协助客户进入内地。但进入内地之后我才发觉，原来还是有很多投资的机会。我自己能力有限，但我们很多都是做商业法、公司法这一方面的，所以大约在 10 年前我与一些投资中国的基金联合收购内地的一些企业。在物色在内地投资的项目（上），我们偏爱现成的。而因为那时我自己是法律专业，自己有一批律师在帮忙。当时（聘）请了一批会计师，也有（聘）请（了）一些评估的机构，再加上投资基金里面专业的评估，我们先后一共考察了 100 多个项目。当时主要在西部地区，为什么呢？因为 1992 年邓小平南巡，1992 年、1993 年间广东沿海一带就炒得很热闹。

王：不得了，热火朝天。

黄：所以很难找项目，明明值一块钱的项目，就有人说值好几块。而当时就发现，原来内地项目如人们所说“禾草盖珍珠”的还是有一些的。但内陆地区有什么问题呢？原来八九年前内地的通讯不是那么发达的，当时那里手提电话是很少的，所用的是模拟网络，讲电话断断续续，通讯很难。交通又没那么好，螺旋桨飞机你应该坐过了吧？

王：坐过，我这辈人最惊吓的就是那次了。我们坐（飞机）去重庆，坐的是现在已经绝种的那种前苏联飞机。（笑）

黄：当时要飞到内陆，香港不是经常有直飞的。可以说从时间上、精神上各方投入是大一些的，但中国始终是这么大。当时我是和你一起去的啦，你去重庆，我去成都，都是属于四川。四川有多少人呢？

王：那时候有 1 亿多吧！

黄：是啊！当时我发现，四川省有 1.15 亿人口啊！这个数目简直是（太大了）。面积又有多大？当时我以为一天可以做完所有事情，后来才发现从这边走到那边就已经半天了。我们当时只是去看厂，由成都以北的一个地方叫绵阳，去到成都以南的泸州宜宾，原来是要坐飞机的。当时我还不规划，还以为今天早上去这

里，下午去那里的，（后来才知道）原来是明天下午（才能去）。所以可以这么说，要花可能是双倍、三倍的时间，但是当时还是有种满足感，因为我们觉得自己也算是先锋的了，你也是先锋，我是跟着你的。终于还是物色到一些沿海没有的行业，当时我们入股了一家做玻璃的、一家做纸的企业。内地的玻璃厂是大规模的、用 1000 到 2000 度窑炉将矿砂烧熔后流出玻璃液体成为原片玻璃。生产线有数百米长，而这就是重工业，香港是没有的。而另外一家做纸的，也比较特殊，是高科技的纸品。这可以说与香港的产业有互补，香港稍大一点的重工业也没有。所以我觉得大家真的要在中国内地投资，就要真的肯花多点时间，就好像你这样，10 年前已经开始跑重庆了，现在你是重庆最大的水泥商，全西部地区应该是最大的了。

财务管理是关键

王：那你用了多少时间在管理上呢？

黄：是这样的，我们是一批人一起做的，主要是将财务管理好。在内地，可以这么说，可以找到很好的工程师，也可以找到各方面的生产技术人才，市场方面如果是内销还一定要靠内地人，但财务、会计、监控一定要自己去建立。

王：收款会不会很难呢，前几集有嘉宾就说收款是最难的。

黄：你说得很对，我认为现在收款有一个极端是只收现金，但只收现金生意是做不大的。现在有些项目和银行合作。因为有银行做中间人，就变成我们的客户和我们都要经过银行，由银行在中间将客户的资金拨给我们。

王：是不是就是“信用状”的方法呢？

黄：信用状就是承兑汇票，是银行开的。如果要做内地分销的话，当然要取得客户的同意，由当地银行介入，（我们）宁愿给（一）些手续费，由银行接收客户账上的资金，那大家要有个协议，三方协议，这个银行可以帮忙。

王：但要买家同意。

黄：是，要买家愿意才行。现在是这样，只要大家的合作有个规范的模式，那么买家也是肯的，因为他也是有好处的。他今天收一笔款，明天收一笔款，自己知道银行会根据协议去划拨，好像银行自动转账一样。譬如说 3 个月后，只要账户上有钱，账款就会自动划过来了。

西部地区目前的处事方式较费时

王：那么，英豪，在西部地区开发——因为现在很多香港朋友都很关注这个情况，也想过去（发展）——你还有什么体验没有？

黄：实际上我觉得西部地区和沿海是没什么差别的，主要我觉得在西部地区，大家可能要留多一点时间来做工作。因为中国的开放始终是由沿海一直向内挺进，而我们经商中间有一些模式，我们希望做到一些规范的方式。沿海地区，如广东现在已经很香港化（了），而上海也吸收得很快，而西部一些内陆省份是相

对慢一点、保守一点的，会质疑这样做到底行不行？过去不是这么做的呀？譬如刚才我们说钱要尽量用承兑汇票，商业模式要和客户说得很清楚，以货易货也行，大家有各自需要，但事先说好。内地以往由于国企一向不怕对方赖账，钱都是公家的，所以有时制度运作比较简陋，没有我们想得这么多。我们会考虑很多意外，如收不回款或携款潜逃之类的。（笑）

王：（笑）其实归成一点，就是我们比较小心。

黄：但我认为现代商业社会是很复杂的，一定要将制度、经营的理念说得很清楚，这需要说服。

王：那你有没有一些体验，广东、上海、西部的经商文化有没有什么大的差异？

黄：我觉得广东基本上很香港化的了，这个大家都很清楚，就是用金钱大家都可以说得通的了。长江三角洲地区我就觉得江浙一带比较谨慎，特别是当有一方是国有企业要维护国家利益的，或有一方是外资，有一方是民营企业，由于大家立场不同，因此倾向于审慎，比较慢，但也比较稳妥。西部地区我就觉得普遍是纯朴的，不是懂得很多，但就不必怕……你知道广东很多抢劫，很多招数伎俩，很厉害的。而西部地区就纯朴些，但你就要花多点时间解释。同时我也发现，纯粹用传真是解决不了问题的，电话也解决不了。更别说电子邮件，电子邮件是说不清楚的，你要到现场才行。尤其是谈判时要大家面对面才能解决。这就和我们香港不同了，（利用）视像会议，你在广东、我在上海、香港的讨论一下就可以解决。而在这些刚刚发展的地区，一定要人到场接触，通过交流才可以解决，因此时间就会花得多一点。

王：我有些朋友在西部，做得挺成功的，他们就告诉我你不要奢望人呆在香港，在西部就可以成功。他说我们差不多就已是移民了，我就留在这里和当地官员天天见面，熟了之后就万事有商量了，是不是这样呢？

黄：我是这样认为的，越是不开放、保守的地方，行政部门的权力就越大。例如你到长江三角洲或珠江三角洲，始终法律法规会多点，同时接受外面的新东西也快点。基本上是法治与人治的并存。而你说得对，在刚刚开发的地区，西部地区，譬如我们去过的四川省就只能说一半一半，还有一半要很注重和行政部门、政府官员的关系，因为各个部门都是有权力的。而现在法律是个法治建设的过程，不能完全靠法治来保护自己，因此它有行政方面，又有法治方面。而行政方面如果能帮到自己的话，就要多花点时间去通关。

捐献、扶贫活动有助缔造无形资产

王：英豪，我们说了这么多生意上、法律上的东西了，我还知道你在四川有助养熊猫，我们的国宝你都有份养的，情况是怎样的呢？

黄：不敢当，其实我们香港人到内地，这样的一件事情实际上也是相辅相承的。因为现在内地要招商引资，不过我们最初是想打好基础，做一些善事，捐助一些教育。而熊猫是我们（的）国宝，但它的饲养费也很高，需要筹募些经费。

王：1个月养一只熊猫的经费是多少呢？

黄：很惊人的，我们也不是每个月都给的，我们经常是一次性划些钱，就可以命名一只熊猫。但基本上在内地是扶贫的一种做法。捐献、扶贫、助学这些做法可以在我们经商的同时，为当地、为企业和为我们自己带来一些好的印象，是无形资产的一种结合。

王：今天很高兴啊！英豪，我们虽然是并肩作战在很多不同的战场，但是真的这样坐下来谈反而很少，很难得的一个机会，希望以后我们能多聊聊。

黄：好，多谢！

王：再见！

注：黄英豪先生是香港太平绅士、香港执业律师、中国司法部委托公证人、香港黄乾亨黄英豪律师事务所首席合伙人、香港祥丰科技（集团）有限公司主席；第十届全国政协委员、第九届全国青年联合会副主席，并曾任香港特别行政区临时立法会议员。