



服务平台

农业部派出工作组
调查郑州问题兽药

日前,有媒体曝光郑州市海润兽药厂在生产兽药过程中添加违禁抗生素。对此,农业部高度重视,立即责成河南省有关部门迅速查处,并派出工作组前往河南督导。

目前,郑州市已封存了涉事兽药厂的产品,并对其他兽药销售门店逐户开展调查。

农业部再次强调,禁止任何单位和个人生产、经营、使用假兽药,并要求各地畜牧兽医主管部门切实按照《兽药管理条例》的规定,进一步强化兽药生产、经营和使用环节监管,对违法行为进行严厉打击,确保兽药质量和畜产品安全。

中西部已设29个海关
特殊监管区域

记者日前从海关总署获悉,目前,中西部地区已经设立了29个海关特殊监管区域,为中西部发展外向型经济、承接产业转移搭建了平台。

海关特殊监管区域是指经国务院批准,设立在中国关境内,赋予特殊功能和政策,由海关实施封闭监管的特定区域。为适应不同时期对外开放和经济发展的需要,中国先后批准设立了保税区、出口加工区、保税物流园区、跨境工业区、保税港区、综合保税区等6类海关特殊监管区域。

数据显示,去年,中国中西部地区出口保持快速增长,重庆、河南和四川等中西部省份的出口增速分别为94.5%、54.3%和32.5%,其中,海关特殊监管区域作用突出。

此外,海关特殊监管区域还促进了所在地的就业和周边地区、相关产业的发展。据初步统计,成都高新综合保税区吸纳就业14.6万人;郑州新郑综合保税区带动区内外就业25万人,周边个体工商户数量增加了4.3倍,各类服务业快速发展。

山东今年力争增加
中小企业5万户

山东省经信委近日提出,2013年将积极培育壮大市场主体,力争中小企业增加5万户,规模以上中小企业增加值增长13%以上,各项主要经济指标继续保持全国领先地位。

据介绍,2012年,山东省积极推动中小微企业健康发展,金融机构为中小微企业年内新增授信523亿元、集合债券融资16亿元。开展“一企一技术”创新活动,新培育省级研发中心49家、创新企业50家。开展中小企业服务年活动,实施十大专项行动,新认定省级中小企业服务机构100家、公共服务示范平台13个。

与此同时,山东省力促产业集中集聚发展,新培育省级新型工业化产业示范基地19家、高端装备制造产业园区12家、新能源汽车自主创新示范区3家、信息技术产业园区12家。此外,山东省还集中投入4000万元支持中小企业产业集群建设,目前,已形成年销售收入过10亿元的产业集群368个、过100亿元的产业集群108个。

(本报综合报道)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对“一种洗浴、洗洁机(201210310830.5)”的专利申请权进行拍卖。

该专利是电动沐浴搓澡器,利用离心力、螺旋输送、毛细管吸收原理把洗液输送到皮肤表面,洗液溶解污垢,电动“洗洁头”快速搓洗污垢。补助功能:瞬间振动力起到助洗及按摩作用。用它可以轻松洗后背及身体各部位,换“洗洁头”变成高效的清扫工具。“洗洁机”将替代“手洗沐浴”的传统方式,具有广阔的市场前景及巨大的经济价值。

欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站 www.jbcpc.com,或致电 010-57110083 索取详细资料。

“保价”涉嫌垄断 茅台“限价令”夭折



■ 本报记者 张莉

一向“逢节必涨”的高端白酒,在蛇年春节临近之际不涨反跌。在经历了限制“三公”消费、勾兑事件以及塑化剂风波之后,白酒市场快速退烧。

1月15日,贵州茅台集团在其官方网站发布声明称,根据国家发改委价格监督检查与反垄断局、贵州省物价局的检查情况,决定取消之前违反《反垄断法》的有关营销政策,并在国家发改委价格监督检查与反垄断局和贵州省物价局的指导下,严格依据《反垄断法》,立即进行彻底整改,具体措施随后公布。声明的落款为“国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司”,该公司是茅台集团茅台酒的主要营销公司。

这是2008年8月起施行的《反垄断法》首次波及白酒行业。在业界看来,茅台方面一旦对其营销政策作出“彻底整改”,经销商将拥有茅台零售价的自主权。春节前后,经销商一般都会“清减库存”、“降价走量”,这或将在一定程度上促使高端酒再度降价。

酒企盘算“杀一儆百”

茅台调整营销策略事出有因,1月5日,茅台向内部客户系统下发通报文件,对全国共计6家经销商作出了不同程度的惩罚,其中,重庆3家经销商由于降价和串货被处罚暂停执行茅台酒合同计划,并被扣减20%保证金,给予黄牌警告。对于以上3家低价销售和串货的经销商,茅台要求其通报下发之日起3天内迅速将有关产品按照公司零售指导价收回,并限期在通报下发之日起一周内整改,经省区、大

区验收合格后再行考虑恢复合同计划,对于在限期之内没有收回相关产品和进行整改的经销商,公司将重罚。

继茅台处罚经销商之后,五粮液也重拳出击,在其发布的五粮液营销督查处理通报中表示,极个别品牌运营商和专卖店我行我素、不按规则、不顾大局、不识大体,低价、跨区、跨渠道违规销售五粮液,对公司及整体市场环境造成了极大的负面影响。五粮液在2012年12月18日对全国市场进行了例行抽查,于12月12日至12月14日发现成都市场出现低价和跨区域销售五粮液的行为,根据相关合同规定,对违规商家进行通报处理。据悉,有12家五粮液经销商被要求回购串货货品并被扣除保证金,另有3家经销商面临货源调查并被通报批评。

酒企处罚经销商的“保价”举动引发业界热议。有专门研究《反垄断法》的律师认为,酒类供应商要求所有经销商依据其内部“限价”销售,对不执行“标准价格”者进行例如革除、不发贷等报复,是强制零售价的行为。企业的上述做法是典型的纵向垄断行为。

酒企“保价”涉嫌触犯垄断“红线”

根据中国《反垄断法》第十四条规定:“固定向第三人转售商品的价格”以及“限定向第三人转售商品的最低价格”均被认为构成垄断协议,经营者将被处罚。

中国社会科学院法学研究所经济法室研究员金善明告诉记者,生产商对经销商进行限价或限制串货应该属于《反垄断法》所规制的纵向垄断协议。各国对纵向垄断协议的

态度有所差异,但总体来说,趋向于适用“合理原则”。

据介绍,美国联邦最高法院在1911年Dr.Miles案和1977年GTE Sylvania案中均曾判定纵向固定价格协议严重限制销售商之间的竞争,因而“本身违法”。但在2007年Leegin案中认定却有所松动,该案的判决指出,维护转售价格虽限制了同一品牌销售商之间的竞争,但有利于推动不同品牌之间的竞争,因而这种限制性条款应和其他纵向限制一样,适用“合理原则”。

同样,欧盟对上述问题的处理也更趋向于重视经济分析,不再把转售价格限制一概视为违法。这是因为,欧盟认为,不同品牌之间的竞争比同一品牌销售商之间的竞争更为重要。

品牌间竞争有利于行业健康发展

有酒企认为,企业处罚经销商的做法纯属内部决定,事关其价格体系的稳定以及整个营销体系的利益。

五粮液集团的一位工作人员表示:“存在违规行为的经销商还是少数,而公司的处罚是为了维护正常的价格体系和市场秩序。”

金善明在接受记者采访时表示,中国白酒市场竞争比较激烈,若单个白酒企业针对其经销商违反限价或串货的约定进行“处罚”,而非多个白酒企业联合起来对各自的经销商进行此类“处罚”,则不触犯《反垄断法》。

金善明进一步解释道,从保护竞争的角度来说,单个白酒企业对其经销商进行处罚确实会限制品牌内竞争,但会提高产品在品牌之间的竞争力,从长远来看,有利于促进白酒市场的健康发展;从保护消费者的角度来说,民众对白酒的需求是非刚性需求,当一个品牌的白酒涨价或出现其他令消费者难以接受的要素时,消费者可以转而选择其他白酒产品,并不会在实质上损害消费者的利益;从反垄断法资源分配的角度来说,中国《反垄断法》实施虽有5年但执法资源和经验仍然有限,因而,应将宝贵的执法资源和精力聚焦在与国计民生、与百姓生活息息相关的行业或领域,至于那些竞争充分的行业或领域则交由市场进行优胜劣汰。

取消“限价令”增加经销商降价决心

作为终端市场的接触者,经销商对市场销售情况可谓“触觉敏锐”。所以,即使在酒企惩罚政策的胁迫下,仍然有不少经销商顶着压力降价促销。

业内人士指出,对“低价”经销商作出处罚,在业内非常普遍。目前行情不景气,酒企的“高压政策”违背了市场现状,可能会迫使经销商出现资金回笼难等问题。“公司对每个经销商都下达销售目标,如果达不到,将会受到降级甚至取消代理资格等处罚。因此,一些经销商从低价走量上找路子,这也是在销售任务和库存压力之下的无奈之举。”一位高端白酒经销商表示,“相关公司在设置限制条件时,还应该减少给供货商的义务。”

茅台“限价令”宣告“夭折”,无疑会坚定一些经销商降价促销的决心。未来,高端白酒价格下滑之势恐难扭转。

法眼透视

不惑之年起步的跨国大律师

——专访美国温斯顿律师事务所北京代表处管理合伙人李占柱



李占柱

■ 本报记者 傅立钢

他曾是湖南酃县(后改名为炎陵县)一座大山深处的年轻生产队队长,没有参加任何留学考试就进入纽约市立大学研究生院攻读英文博士;他曾和索罗斯在海滩漫步,借助索罗斯的开放社会基金提供的全额奖学金,攻读完成美国哥伦比亚大学国际关系学院硕士学位;他曾是美国最大电信运营公司的特别顾问,尽管在不惑之年才攻读法律,但很快成为知名大律师,并先后在数家美国最著名的律师事务所担任合伙律师。日前,本报记者有机会与李占柱律师面对面,聆听他的传奇经历。

不惑之年改学法律

在采访中,记者发现,李占柱是一个坚持不懈、勇于改变、善于抓住机遇的人。正是这些优秀的品质促使他一路向前,从一名生产队队长成长为成功的跨国大律师。

据李占柱介绍,他是从1995年开始萌生要做一名律师

的想法的。“那年夏天,我在飞机上遇到了一位知名国际律师,当时,他正在帮助一家美国大公司与中国公司谈合同。我们聊得非常投机。”李占柱告诉记者,在谈话过程中,他意识到,随着中国的进一步开放,越来越多的中国企业将不可避免地要与国外公司进行贸易、投资。未来,中国会需要大量熟悉中美文化背景,懂英语、汉语的国际律师。

那时候,李占柱成立的国际贸易公司业务发展蒸蒸日上,但打定主意的他还是坚持边做贸易边学习法律。用了不到1年的时间,在1996年,他考上了美国一所大学,开始攻读法律博士。那年,他已年届40,有家庭需要负担,有一双儿女正在美国上学,可是为了专心研读法律课程,他毅然关闭了自己的公司。皇天不负有心人,毕业后,他顺利进入Sidley Austin Brown Wood律师事务所之后,又被Cravath, Swaine & Moore律师事务所看中并高薪聘用。李占柱告诉记者,在律所的工作非常艰苦,每天要高强度工作10多个小时,且容不得半点差错。但这些经验的积累对他来说至关重要。“要成为一名好律师,不但需要语言基础好,知识面广,而且要勤奋工作,不断积累实战经验。我做律师的信条就是全力做好每个案子,哪怕再小的案子也要百分百尽力。”李占柱说。

毅然回国 帮助中国企业开展海外并购业务

来到新律所后不久,李占柱就承接了一些重要案件,并获得了同事和客户的好评。然而,就在2004年,正当律师业务做得越来越得心应手的时候,李占柱做出了一个重要决定:卖掉美国的房子、车子,举家回到中国执业。李占柱告诉记者,从1985年离开中国,到2004年回来,他在海外工作生活了近20年。尽管通过自己的打拼,获得了一些成功,但他一直觉得,在哪儿都不如在中国有回家的感觉。而且,他认为,中国才是像他这样的美籍华人律师施展才能的广阔天地。

目前,他是美国著名律所温斯顿律师事务所北京代表处的管理合伙人。在过去的8年中,他为北京奥运组委会提供过法律咨询,为很多欧美跨国公司提供过法律服务,服务过的客户包括中国农业银行、中国航空燃料集团公司、金川集团有限公司、清华同方等知名大型国企。

近几年,因为多次代表中国企业开展海外投资、并购业务,李占柱积累了大量这方面的经验,经常应邀在商务部及其他专业机构组织的中国企业海外投资并购风险防范会议

上做主题演讲,成为这一专业领域的知名律师。“可以欣喜地看到,在过去的数年中,越来越多的中国企业走出国门,在海外购置矿产、油田及其他能源开发项目,成为国际并购市场上的后起之秀。”但李占柱非常诚恳地告诉记者,由于中国企业缺少国际投资、并购经验,加之国外办企业、运作公司的政治、商业环境与国内不尽相同,不少在海外开展投资并购业务的中国企业出现了这样或那样的问题:大笔收购、投资款投出去后打了水漂,收购的股权被稀释,甚至有的项目还陷入了进也赔钱、退也赔钱的尴尬局面。

李占柱强调,出现这些问题最根本的原因是,中国企业没有充分意识到,无论是在法律发达的欧美国家,还是在第三世界国家,最能帮助他们有效防范各种风险的做法是聘请一支有经验且熟悉国内外环境的国际律师团队。“中国企业常常觉得国际律师费用太高,不愿出钱请好的律师,结果捡了芝麻,丢了西瓜。”李占柱指出,聘请国际律师虽然需要支付高昂的律师费,但能解决很多问题。例如,近年来,中国企业在中东等地遇到的战争、动乱等政治风险,就可以通过专业律师设计投资架构进行有效防范。

家庭美满 女儿哈佛大学毕业

谈及李占柱的传奇经历,记者好奇于他为何总会有那么多的机会和选择。对此,李占柱表示,他很幸运,遇到了许多好人,得到了很多帮助。“我永远不会忘记在我人生旅途中无私帮助过我的美国教授(Arthur Pfeiffer)及索罗斯先生。”李占柱说,“另外,这也可能得益于我乐观的个性,总是愿意去看事物好的一面。从小,我的父亲就教育我‘事在人为’,要永远向前看,不与人攀比、不自卑,也不要骄傲自满;努力做好自己的每一份工作,同时不断充实、提高自己。”

谈及家庭,李占柱更是一脸骄傲。据介绍,他的女儿哈佛大学毕业后,目前在麦肯锡公司美国总部工作,儿子正在加州大学读书。

法界精英