

开栏语：

国际商会(ICC)是全球重要的民间经济组织 ,1919年成立 ,总部设在巴黎 ,拥有90多个国家委员会、650多万家会员 ,近百年来在制定国际商事规则和参与全球经济治理方面发挥着十分重要的作用。国际商会12个专业委员会涉及的专业技术和行业议题十分广泛 ,包括贸易与投资政策、金融、电信信息技术、广告与市场、环境、运输、竞争法和知识产权等领域。

1994年11月 ,中国贸促会以中国国际商会的名义正式加入国际商会 ,并牵头组建国

◆洞见专家工作印迹

深度参与规则制定 积极发出中国声音

访ICC 商法惯例委员会代理经销示范合同工作组、仲裁委员会ICC 仲裁规则修改工作组专家董箫

■ 本报记者 姜业宏

记者 :国际商会商法惯例委员会代理经销示范合同工作组的核心工作是什么？

董箫 :商法与惯例委员会是ICC 下设的专业委员会之一 ,负责国际商业活动规则的制定和推广 ,由其制定的国际贸易术语解释通则(Inco terms)已经成为国际商业活动的架构规范。同时 ,商法与惯例委员会与其他国际规则制定机构相互配合 ,以商业的视角倡导更加和谐的国际商事贸易。为了更好地促进国际贸易 ,商法与惯例委员会下设多个由全球专家组成的专家组 ,具体负责规则的起草工作。

长期以来 ,国际贸易行业缺乏全球统一的合同范本可供参考。买卖双方自行起草合同时 ,往往因无法令合同条款对各方均公平而不能签约 ,合同中的法律漏洞、陷阱条款、模糊措辞也常常为双方带来难以调和的纠纷。因此 ,国际商会在准备多年后推出了《国际商会国际销售示范合

同》,为国际贸易行业提供了均衡各方利益、简明而可参考复制的基础合同模板 ,并于1997年首次发布。2013年 ,国际商会发布了其修订版 ,也是代理经销示范合同工作组的核心工作成果。修订版在以往版本的基础上增加了《国际贸易术语解释通则2010》、银行付款责任(BPO)等内容 ,并作为国际商会正式出版物公布 ,为世界各国的国际贸易从业者、研究者提供了标准权威、详实全面的实务及理论指导。

记者 :您对国际商会各工作组成果在国内的转化情况有什么建议？

董箫 :首先 ,语言转化是很重要的。一步。《国际商会国际销售示范合同》修订版发布后 ,中国国际商会为给我国进出口从业人士、理论研究者及法律工作者提供实用帮助 ,组织了翻译专家工作小组 ,由我本人统筹 ,盈科律师事务所顾问杜宝忠、江西财经大学国际经贸学院王善论教授、浦发银

行交易银行部审单业务主管陶凤琪女士等业界专家完成最新版本 的中文翻译工作 ,中国政法大学比较法学院院长高祥教授对译文进行了细致严谨的审读。中文版在严格遵循原义的前提下 ,最大程度地以符合实务中中文用语习惯的形式呈现出来 ,以便于中文读者理解。

其次 ,国际商会各专门委员会在组织专家组从不同侧面完成国际规则的修改、制定和升级之外 ,还会基于世界范围内的广泛调研产生各领域研究成果 ,国内企业如能有效利用这些研究成果 ,将很大程度上帮助自身少走弯路。ICC 一直在解决国际商事纠纷方面发挥着举足轻重的作用 ,以国际商会仲裁委员会为例 ,其另一项职能便是出具研究报告 ,去年 ,仲裁委员会发布了《关于仲裁费用分担的研究报告》,今年又发布了《关于金融机构使用仲裁情况的研究报告》。可以说 ,国际商会的研究成果集合了世界

各国专家、学者、资深从业者的智慧 ,能够为企业提供最方便、快捷、专业、权威的渠道了解各国行业的最新情况 ,非常实用。但国际商会的发布工作往往以国别为单位 ,后续能否通过各级机构和专家的地区推广 ,做好本国范围内的成果推介和转化 ,决定了这些优秀成果能否真正为本国企业所用 ,在关键时刻起到 四两拨千斤 的作用。

记者 :您认为中国专家加入国际商会各工作组 ,最大的意义是什么？

董箫 :越来越多的中国面孔出现在国际组织和重大国际场合 ,体现了国际社会对参与者专业能力的肯定 ,更体现出中国在国际经贸规则制定方面的能力与地位的凸显和提升 ,归根结底 ,还是与国家经济地位、国际影响力紧密相联。仍以《国际商会国际销售示范合同》为例 ,从前后18个版本的反复探讨、研究、修改过程中 ,我们明显感受到中国作为国

际贸易参与者角色的转变 ,以及随之而来的对规则需求的变化。

过去很长一段时间 ,中国在国际贸易中扮演着粗加工出口国、资本输入国的单一角色 ,对示范合同中 “公平” 的期待也相应地更倾向于保护经济地位弱者。如今 ,中国不仅是出口大国 ,更成为众多产品的最大进口国、全球对外投资大国 ,本土科技企业也开始领跑世界。经济地位的转变必然带来贸易角色的多样化 ,期待国际规则兼顾多方面的利益 ,而中国专家参与规则制定 ,将能够在规则中最大程度地体现本国诉求 ,例如新修订版本《国际商会国际销售示范合同》中对知识产权的侧重、对反垄断规则的体现等。

同时 ,也应该注意到 ,如果以经济地位作参照系 ,国内专家、学者、专业人士参与各类国际场合的比例应该更高 ,在越来越多的专家获得国际认可的同时 ,也期待相关政府部门、组织、单位能够为中国声音 传出去 提供更多支持。

绕过硅谷 加拿大企业 不远万里来到中国

■ 本报记者 张琼文

近日 ,由北京长风信息技术产业联盟和加拿大安大略省国际贸易部联合举办的加拿大安大略省北京ICT 产业合作研讨会在北京召开。到会的多家中国ICT(信息、通信和技术三个英文单词的词头组合)企业与加拿大企业进行了深入切磋洽谈。

此次来华的加拿大企业以科技型企业为主 ,具备较强的研发实力。安大略省国际贸易部出口服务局相关负责人告诉记者 ,安大略省拥有很多研发型企业 ,他们需要政府或一些平台机构为其提供渠道 ,以寻找合适的合作伙伴。而中国市场就是这些企业的一个热点目标。

从陌生走向合作

出生于中国、后来留学并移居加拿大的罗曼(Kelly Luo) ,几年前参与创建了 MansInternational(罗曼国际)。这是一家联合北美和中

国企业家、投资人的平台结构 ,主要为企业提供本地化营销、业务拓展和投资服务。

这并不是罗曼第一次来华参加中加企业产业研讨会。最近几年 ,通过各类会议渠道向中国企业推介不同的加拿大企业或研发项目 ,成为她拓展自身业务的一个途径。

在频繁往来中加两地的同时 ,罗曼感受到 ,中国与加拿大ICT 企业的接触在近年来变得日益密切。一方面是因为中国ICT 产业逐渐做大 ,拉动了对外投资需求。另一方面 ,加拿大企业正纷纷将目光投向中国市场。

以前 ,加拿大企业首选与硅谷投资人进行合作 ,但现在不同了。罗曼表示 ,很多加拿大企业家会绕过硅谷 ,直接到中国寻觅合作方。

Ubiquilux 公司总经理 Miklos Tomka 此次带来的产品是一个具

有主动节能性能的手势控制开关。据悉 ,该产品在全球市场尚属首创 ,并且申请了专利权。

与很多人抱有的刻板印象不同 ,MiklosTomka 对 “中国制造” 颇有好感。在他看来 ,中国是全球市场不可缺少的制造基地。谈话间 ,他掏出口袋中的小米Note2 手机向记者晃了晃 ,笑着说 ,是在中国买的 ,耐用而且方便。

不过 ,除了制造能力 ,对于加拿大企业来说 ,更重要的是渠道资源。罗曼表示 ,加拿大企业虽然重视研发但往往缺少市场渠道 ,而中国市场很大 ,与中国企业合作才更有利于加拿大企业在中国打开市场 ,使技术成果落地。

市场蛋糕如何分

有关数据显示 ,2015年中国信息通信服务业的收入达到1.9万亿元 ,同比增长13.1% ,基于互联网收入同比增长30.5% ,2016年中国

ICT 产业收入突破2万亿元 ,增速达到15个百分点 ,互联网业务收入1.45万亿元 ,同比增长27%。

在ICT 产业快速增长的同时 ,一些中国企业试图与国外前沿科技更好地接轨。在洽谈现场 ,一位北京智能家居企业负责人表示 ,目前 ,中国智能家居市场发展很快 ,我们作为企业要做出差异化的产品 ,如果没有上游的研发 ,很难实现突破。在这方面 ,加拿大企业有自己的研发优势。

与此同时 ,有些本地投资基金或机构投资者也看到了前沿科技在中国市场的机遇 ,表现活跃。罗曼就接触过一些有政府背景的产业基金 ,他们凭借资金实力 ,给予创新项目一定的资助 ,因此吸引了一些加拿大高科技创业公司和快速成长型公司。

不过 ,对于合作伙伴的选择 ,加拿大企业普遍表现得十分谨慎。XYZ 公司CEO Michael Kasic

表示 ,与中国企业的合作应建立在志同道合的基础上 ,包括研发方向一致、对产品价值认同、具备相应的研发能力等 ,而不是仅仅考虑资金多少的问题。

此外 ,高科技企业的合作必然涉及到知识产权问题。但很多加拿大企业对中国市场抱有顾虑 ,甚至有企业在来华做路演后就遭遇到专利被侵权。而申请专利时间较长、程序繁琐 ,可能使一些企业望而却步。

同样 ,中国企业在合作中也必然面临一些潜在的风险。比如中国企业在前期可能投入大笔资金 ,但最终未必能拿到核心技术。如何评估项目是很复杂的 ,既要判断项目的价值 ,也要分析项目的市场前景 ,预估市场规模。罗曼表示 ,对于一些不熟悉的行业或技术项目 ,中国企业尤其需要规避风险 ,才不至于 投了钱却输了盈利 。

◆企业动态

中石油工程建设公司签约25.2亿美元项目大单

本报讯 近日 ,中国石油工程建设有限公司签署俄罗斯阿穆尔天然气处理厂项目第二标段(非专利单元)EPC 合同 ,合同额达25.2亿美元。

阿穆尔天然气处理厂项目是俄罗斯天然气工业公司保障中俄天然气供气协议(东线)的大型关键项目之一。建成后 ,最大天然气年处理量达420 亿立方米 ,每年可生产380 亿立方米商品气输往中国 ,对保证中国清洁能源供应具有重要战略意义。

该项目位于阿穆尔州斯沃博得内区 ,距离中国黑河约200 公里。根据合同约定 ,工程建设有限公司承担项目第二标段气体干燥、净化、分馏及增压站等装置的建设。工作范围包含6 列天然气加工装置共18 个工艺处理单元。项目分五个阶段建设 ,第一阶段于2021年3月31 日完成临时验收 ,第五阶段临时验收日期为2024年10月30 日。

俄方对阿穆尔天然气处理厂项目方案、费用控制要求严格 ,招标文件、报价模式历经十余次修改和升级。经过十几轮的技术、商务谈判 ,中石油工程建设有限公司凭借类似工程业绩突出、项目执行方案满足业主要求等综合优势 ,从8 家知名公司中脱颖而出。另外 ,由于项目为买方信贷模式 ,在集团公司协调下 ,由中国金融机构为俄气提供优惠融资方案 ,为项目顺利中标提供重要支持。

(石英)

中国交建收购巴西设计咨询公司

本报讯 近日 ,中国交建在巴西圣保罗举行康克玛特设计咨询公司股权交割和巴西圣路易斯港投资及融资委托协议签署仪式。

中国交建副总裁孙子宇表示 ,中巴双边经贸互补性极强 ,巴西投资环境逐渐改善 ,中国交建作为中国最大的交通基础设施投资商 ,一直致力于成为政府与经济社会发展的责任分担者、区域经济发展的深度参与者和政府购买公共服务的优质提供者。该公司将依靠康克玛特设计咨询公司 ,尊重当地习俗 ,保护生态环境 ,交付质量优良的绿色工程 。

康克玛特设计咨询公司成立于1952 年 ,主营业务包括规划、咨询、设计、监理、工程建设管理、环境和社会影响评估、材料检测等 ,2016 年在巴西工程设计咨询企业位居榜首 ,占有巴西设计咨询领域约13.8% 的市场份额。此次收购和项目协议的签署 ,标志着中国交建南美区域公司 三步走 战略取得了里程碑式的重要成果。

(王琰)



天津市万达轮胎集团有限公司创建于1988年，于2013年在河北邢台建立第二生产基地，进一步满足海内外客户需求。

公司采用国际先进的生产技术及国际领先轮胎制造、检测设备，已是全球前列ATV轮胎制造企业，目前生产的产品类型包括自行车胎、摩托车胎、电动车胎、ATV、乘用车胎、拖车胎、高尔夫车胎、农用及工程车胎，无论是轮胎技术和生产能力在中国都处于领先地位。

公司通过了ISO9001：2015质量管理体系认证、ISO14001：2004环境体系管理认证；中国首批通过了IOS/TS16949：2009汽车工业质量管理体系认证的企业；首批获得“中国轮胎产业强制认证（CCC）”；获得轮胎出口欧共体ECE认证；获得轮胎出口美国DOT确认；获得轮胎出口巴西INMETRO确认，达到了国际先进水平。

万达轮胎坚持“专心，创造，信任，责任，奉献”的核心价值观，一切以用户需求为中心，不断开发技术含量高、市场需求量大、绿色环保的新产品，成为让消费者信赖的世界知名轮胎企业！