

关于在美国设立公司的几点建议

Thoughts on Running Firms in the USA

卫之奇

(中国驻旧金山总领事馆科技组)

随着我国改革开放的深入和经济建设的不断发展,许多机构希望在美国设立公司或窗口,以开展技术贸易活动,推动双边的交流与合作,同时打通世界贸易的渠道,参加国际大循环,使自己置身于国际舞台。目前在美的中资或合资公司,有的业务开展得较好,也有一些经营状况不佳,其原因是多方面的。为了使新成立的公司从起步时就能走上正轨,并不断发展壮大,我们根据所了解的情况对公司的设立和运营提出一些不很成熟的想法。

一、基 础

目前,在北加州、内华达州、俄勒岗州、华盛顿州和阿拉斯加州共有约 48 家中资或与美方合资的公司,分布在信托、服务、机电、农林、工艺品、化工和一般进出口贸易等行业,并且大多集中在旧金山湾区。其中,主要从事一般性贸易工作的公司有十几家。这些公司都面临着与当地美国人或华人公司的竞争,有时还很激烈。当然,自由竞争是市场经济具有活力的一种正常表现,但如何在竞争中处于有利地位则值得认真研究,特别是新成立的公司如何制定正确的发展战略和方向更应认真考虑。

公司成立伊始,应具备一定的资本和实力。资本愈雄厚,发展的机会愈大,并且愈能在发展过程中经受较大的风险,不至于捉襟见肘。公司可以采用股份制的方式,联合省市地方的力量。这样不但能够筹集到较多的资金,而且还能调动地方的积极性,同时开辟和打通国内的业务渠道,集中和发挥地方的优势参与竞争。至于国内地方的选择不一定是沿海地区,可以选一些内陆省份。这些地方通常对外交往渠道比较少,愿意建立对外联系。

除了国外的公司,国内应设立相应的机构负责公司在国内的各项业务,国内外密切合作,连成片、形成网,有利于沟通信息,交流情况,及时、准确地了解国内外经济发展的动向和经贸机会。这对公司业务的发展来说也是最为关键的一环。另外,国内有关部门应在可能的范围内对公司的运营给予支

持,在业务上进行指导和提供经贸机会与方便,成为公司的后盾,使公司从开始就有一个良好的发展环境。否则,公司方向不明,信息不通,单枪匹马,很难有大的发展。

二、业 务

根据旧金山湾区的特点以及公司今后业务的发展方向,公司可以设在旧金山附近或者硅谷地区。若业务立足于技术贸易,则设在硅谷地区为佳,借助硅谷这片宝地,开展技术转让,为国内外企业提供科技信息、产品需求信息和技术开发信息等方面的咨询服务。另外,在进行充分论证和可行性调查的基础上,可以选择一些风险较小的项目进行投资。几年后,不但能收回投资,同时还可学到一些经营管理方法。

公司初开创时,最好应有至少一项支柱业务,使效益和利润有一定的保障,以便集中精力开创局面,开辟渠道,发展其它业务,更好地立住脚、扎下根。从最近一个时期看,可以优先考虑开展承办培训班的业务,内外结合,提供从国内招聘学员到国外订机票、饭店、地面交通,以及联系安排教学和专业参观等系列服务。此外,还可以组织国外企业到国内或国内企业到国外参加展览会;为希望到国内投资或做生意的美国企业提供咨询或代理;为访华的代表团安排食宿与交通;代理国内期刊杂志的国外发行;做一些服装、鞋帽、工艺品、手饰、五金、机电产品和科学器材等的进出口贸易。在业务过程中逐步积累经验,根据国内外的实际情况,扬长避短,逐渐将业务集中在几个自身有优势的方面,最后走上稳步发展的道路。

三、管 理

在经营管理方面,根据目前在旧金山的一些国内派驻公司经营的经验及教训,我们认为,公司要有大的发展,必须具有长期、稳定的发展战略,公司

在经营管理和人员聘用方面也应该做相应的长期打算。首先应突破传统的管理模式。目前这种人员二三年一轮换的方式在很大程度上影响了公司的发展。对一般规模较小的公司,公司业务开展往往与个人的业务能力、信誉和所建立的业务关系有很大的联系。一旦有关的人员调离,则又需花费很大的人力、物力去重建这种业务关系。因此,应当鼓励公司人员在美国长期工作,必要时,也应允许他们申请绿卡。公司人员来美国赴任前,应做好充分的业务准备,并安排足够的时间进行系统的理论学习,掌握管理、经营、市场营销、金融、财会、技术转让、进出口业务、高新技术产业开发区、投资、三资企业以及有关法律法规等方面的知识,为今后的业务打下基础。公司人员应职责分明,并享有充分的自主经营权,以把握稍纵即逝的机会。财务管理不宜照搬国内的做法,应结合美国的金融财务制度建立一套体系,并允许有在当地被视为正常的经费支出。公司人员的工资与当地同类公司相比,差距不宜太大,以利保持一支稳定的队伍。其配偶和子女的问题也应给予认真的考虑,以解除员工的后顾之忧。

四、形式

公司的设立有两种方式,合资或独资。这两种方式各有利弊。合资可以融合当地的资金和管理技术,更重要的是可以利用外方的经验和诀窍,以及通过长期努力建立起来的业务渠道,发挥他们对当地各方面情况比较熟悉的优势,这样,公司的业务比较容易开展。不利之处在于如果双方的管理和经营思想、资金的使用和调配、人员和业务活动的安排不能协调一致,容易产生矛盾和冲突,以至形成

同床异梦的局面。独资的情况大体上来说正好与上面相反。为了尽可能避免上述问题,即使是独资,也可考虑聘请当地的人员。公司人员的配备可以大致如下,首席执行官(Chief Executive Officer)、总裁、经理、秘书、财务人员、在美国登记注册的会计师和法律顾问等。其中,首席执行官可视情况暂缓聘请;秘书最好聘用当地的美国人,这样对外联系时,可以完全避免语言和社会文化上的障碍,并且可以增加与美国企业做生意的机会。

五、经费

在经费方面,除了人员的工资外,公司还需投入一笔开办费用,如登记注册费、律师费、办公用房、员工住房、交通工具、广告宣传、办公室设备及通信设备等。美国对办公和居住用房有一定的限制,有些地段办公和居住的房屋可以兼用,有些地段则不行。因此,在选址的时候,在经费允许的情况下,为了使公司有较好的形象和信誉,最好和这里大多数美国公司一样,办公和居住用房分开。据了解,由于美国经济不景气,现阶段的房价较低。例如,一栋有10套房间的房屋,售价约为100万美元。首期付30%,余下的分15年付清,且利息比较低。该房屋可以自用,也可用于接待国内团组或出租。硅谷地区办公用房的月租约为每平方英尺1美元左右。根据地段的差异,价格有所浮动。旧金山的则要贵一些。

通过在外设立公司,不仅可以促进双方技术和贸易的交往,还可为国内培养出一批熟悉国际市场、金融、贸易和法律法规的经济管理人才。

(责任编辑 蔡 今)

(上接第53页)

办法中,安装除尘器的费用最少。因此,在类似这样的场合,政府只要明确产权,就可使外部性内在化,并使资源得到有效利用。

第二,外部性很明显且影响面很大时,市场往往不能自行解决问题,而需要政府直接介入。假若上面例子中受污染的不是5户,而是500户,那么这时即使产权明晰,因工厂和500户居民间谈判达成协议的费用高昂,政府的介入是较好的解决办法。大江大河的治理、大型水库的建设、城市公共设施的建设、大面积污染的治理等,都因这类资源使用时的强烈外部性,必须由政府来进行。政府可采取的办法有三:一是对外部性成本采用禁令原则,这一办法的代价是较高的监督费用和企业较大的个别成本,适用于特别严重的负值外部效应生产者;二是对产生负值外部效应者课税,由政府来治

理其危害,或政府补贴某一企业来治理其危害;三是对正值外部效应的获得者征税,将因公共设施建设等所引起的地价上涨(如亚运村周围的土地)中的大部分通过增值税收归政府所有,以用于新的市政建设。

第三,对“公共池塘”型的外部性,采用集体所有或社区所有的产权安排,限制产权所有者的人数,以解决资源利用过度(出现拥挤)现象,使这类资源得到有效利用和保护。

综上所述,产权安排对资源的利用与保护有直接的影响,明确合理的产权制度,会尽可能将外部性内在化,产生利用好资源的激励。土地制度是最明显的例子。从外部性的大小来看,资源可分为三类,对这三类资源,政府应采取不同的政策以促进其合理、有效的利用。

(责任编辑 蔡 今)