

朱爱民:社会转型期企业如何维护自身权利

孙博 杨帆

法律人生 30 年,律师执业 20 载。从基层法律工作者到全国著名刑辩大律师,从信仰法律到践行法治,他一直用实际行动表达着自己的人生态度:“做一名有信仰、有作为的律师”。他骨子里深藏着守护正义的坚强信念,这种信念支撑着他跋涉千难万险,锤炼出赤胆忠心、铁肩担道义的优秀品格。他就是北京市衡卓律师事务所高级合伙人、律师——朱爱民。近日,记者采访了朱律师,就企业社会转型期如何维护自身的权利方面进行了交流和探讨。

记者:朱律师您已经从从事法律和司法工作 30 多年了,这 30 多年来您最大的感受是什么?

朱爱民:感受来自于两个方面,一个是从国家的层面角度来讲,我们国家宪法把“依法治国”作为治国理政方针的基本原则写进了宪法,这个足以表明执政党的态度,而且正在逐步推进,越来越深入,扎实和细致地开展各项工作。从普通民众这个层面来讲,法律意识正在不断地提升,无论是通过政府职能部门的民事纠纷调解还是法院的诉讼,乃至于我们国家信访部门对问题的态度,都表明了维权意识,这个维权意识也是在不断地融入社会生活当中,而且顽强地表现出来。同时,也能够看到人们对于权利的维护越来越重视,这就是法律意识增强的一个最基本的表现。

记者:您觉得这么多年下来,支撑您最大的信仰是什么?

朱爱民:信仰是一个人精神领域方面的东西,它作为一种追求和寄托。作为从事法律工作 30 多年的老律师,而且我们国家的宪法始终有一个明确的规定:任何组织或个人都不得有超越宪法的特权。我的理解就是“没有规矩不成方圆”,如果都不遵从这个规矩,那么所带来的后果也是很严重的,而且付出的代价也是惨重的,有时会是生命或者鲜血的代价,因为目前社会上发生了一些问题,足以表明不守规矩应该付出怎样的代价。无论是在我们日常的工作生活当中还是在娱乐生活方面,都是有规矩可循的。

记者:律师是法律的捍卫者和践行者,但在实际工作中可能会遇到一些困境,那您在 30 多年的工作当中对这方面的感触是什么样的?

朱爱民:因为这么多年的职业经历,在现实的具体案子当中,和公检法三机关和各个方面不断地打交道,确实遇到一些办案单位不依法办事的问题,实际上刚才您讲到作为法律的捍卫者和践行者,在法律共同体当中不仅仅是律师具有这样的责任,同时公检法三机关的每一个执法者,包括行政管理部门的执法者都有这方面的责任。现在有些单位或者个人在依法行使权力的时候存在很多问题,这个不容回避,因为这些问题已经明确地反映到我们的日常生活和工作当中来了。



【人物名片】

朱爱民,北京市衡卓律师事务所高级合伙人、律师。中华全国律师协会会员;北京人民广播电台城市广播首席嘉宾律师;新浪网驻站律师;融资网首席专栏作者;首都刑事辩护网首席律师。在建设、工程、房地产法律事务、公司改制及股权纠纷、知识产权法律事务、刑事辩护、国家赔偿领域颇有建树。

从我们的理解来说,作为案件的审理人员也好,或是工作人员也要,包括案件的侦查人员,他们从骨子里也不是非得要把谁怎么样,有职业操守和原则在里面。

所以说我们希望律师的权利得到有效的保护,保护了律师的权利从某种程度上来说也保护了我们国家法律的正确实施,也是在推动我们国家对私权利的态度和有效维护的问题。所以在这个问题上我们希望有一个好的执法环境。

记者:那我们谈点具体的问题,在中国经济进入到转型的时期,您觉得推进 PPP 立法意义何在?

朱爱民:关于特许经营也好,PPP 立法也好都是关于经济发展的态势国家要搞的举措,这是非常好的事情。中国政府关于特许经营的问题始在 20 多年前已经在搞了,但是搞的过程中有接受程度的问题,无论是特许经营还是 PPP 也罢,从我们的理解来说都是舶来品,是我们借鉴外国好的经验和做法移植过来的。从政府的角度来说,在移植和借鉴的过程中有一个本土化的问题,也就是说和中国目前经济发展状态要有一个有机结合的问题,我们通过立法的形式把它固定下来,就说明经过 20 多年来的发展推行肯定是有了一些成熟的经验和做法。所以说要通过法律的形式把它固定下来,以便在以后的操作过程中有所遵循。这还归结到开头规矩和方圆的问题。

正因为现在特许经营也罢、PPP 也罢,有些在操作过程中确实存在问题,而且对于这些问题存在来讲,包括地方政府对这个问题认识是否明确?在把握上是否有一个比

较理性的、符合法律规范的认知?在具体项目的操作上来讲就不会出现重大案件当事人付出生命的代价,这是在我们的社会经济生活当中都不应该出现的问题。这不仅是政府方面的诚信问题还有执政能力的问题,治国理政都是靠政府机关具体的行政行为去实施,同时也有老百姓或者具体投资人对形势有一个最基本的认知的问题。在处理这些问题的时候国家在这方面有哪些强制性的规定,有哪些比较柔和、可行的规定,不是强制性的,但是也可以去操作,并且确定这是否违法,这就有一个充分的理解和评估的问题。

所以在这个问题的把握上,我想国家从立法的角度上确认,对以后的特许经营也好、PPP 也罢,项目的参与提供了一个依据和规范。我倒是没有参与这个立法,但是我感觉它是基于程序性的规定和实体性的操作为一体的一部法律,不然它不会像刑事诉讼或者民事诉讼把程序和实体各立一部法律,我想它不会是这样的,它会像《国家赔偿法》一样,把程序和实体问题的处理结合在一起,会有这样的一部法律,我想这对以后社会经济的发展,尤其是民间资本介入政府公益项目的保护有了一个法律依据,我想这是大家都愿意看到而且也乐于接受的。

记者:其实我们现在很多企业不单立足国内市场更多的是有一个国际的视野,包括走出去或者在海外有一些上市的行为,随着“一带一路”战略的实施,更多企业开始注重海外自己权益的保护,法律意识逐渐增长,对中国企业来说他们想走出去在法律层面您有什么建议?

朱爱民:中国企业走出去是发展方向,不

仅有股份制企业还有国有企业和民营企业。我提醒这些企业在处理这些问题的时候走出去固然是好事情,我们和国际的任何一个有经济往来的国家开展这种贸易活动是很好的事情,但是我想走出去我们不能头脑发热,觉得外面什么都好,都无所谓,那不行。在这个问题上我是想要把中方人的灵性和西方人的理性有效地结合在一起,中国人聪明智慧这一点世界公认,同时也要多把法律上的保护因素的手段完全糅合进去,怎么融合呢?我的理解是在企业走出去之前要有一个准备。我想这种准备不仅是项目资金上的准备,同时还要有法律上的准备。你走到哪个国家首先要了解这个国家的法律制度。

另外,对于境外要合作的企业,它的资信调查也同样需要法律手段,这也是必须要通过律师或者法律要承担的责任义务,如果这些问题你要搞不清楚的话,我的意见还是不要把步子迈出去,因为你在国内可能比较适合的一个状态,但是你要出去对国外的自然环境也好还是法律环境也好,包括政策方面你是否熟悉,是否了解和掌握?针对这个合作项目都有哪些方面的政策性的保护,哪些方面是可以规避的,哪些方面是禁止的,我们要有一个明确的了解。我想在这个问题上。总结前一段时间我们国家包括国有企业外面上市也好、境外并购也罢,包括收购外国企业,在这个问题上我们的教训是深刻的,这里面就有很多因素在里面,其中对对方企业调查做得不到位,而且更加轻信中间环节,我所说的中间环节就是在这两个项目中间有一个中间人或者中间公司提供的东西,而我们这一方并没有针对对中介公司提供的对象公司做一个深入的调查和了解。

记者:这种独立调查?

朱爱民:对,这种调查必须是独立而且是客观的,我们不怀疑或者不排除中介公司的工作操守和职业的道德。但是我们并不能完全依赖,并不是说把他的调查报告拿过来我们就可以用了。中国人有句老话叫“害人之心不可有,防人之心不可无”,尤其我们和外国企业的环境不一样,法律制度也不一样,有这么多问题在里面,我们不把这个问题搞明白,我们出去要做这方面的工作显然是盲人摸象、瞎子骑马。

记者:还是要更多地做好法律方面的前期工作,会使后期的经济活动更有保障?

朱爱民:我想有些单位的决策者可能对于法律这方面来讲,尤其是这方面重视程度参差不齐。

但是想走出去的大型企业领导们拍脑门的事情也并不少,从各方面的信息我们能够了解到,在我们并购外面的企业的时候因为很多问题我们并没有得到真实的答复或者真实性我们并没有把握,盲目地把钱砸进去了,但就是因为我们的工作做得不到位,这种损失明明白白地在那里摆着了,不仅企业难受,国家对这个问题的来讲也是很为难。我关注了昨天中央电视台在报道建立决策失误的追责

机制,这个很好,你作为决策者来讲你的决策是否科学?是否正确?能不能给企业或者国家带来利益?如果说因为你的决策拍脑门子好面子,显示你的权威,而这种盲目决策给国家造成损失或者给企业造成损失了,那不是一拍脑门子就完事的,那你是要承担责任的,我认为国家这个举措非常好。对参与经济领域决策的人,当你决策的时候千万脑子别热,这样对我们国家国有资产的还是对企业的合法利益来讲这都是应该必须要这么做的。

记者:我们相信绝大多数想走出去的大型企业对法律的认识程度还是很高的。其实在现在这样一个社会环境下大家对法律非常关注,而且可能关注的不单单是只看一个结果,更多的是关注到法律的核心,包括具体到某些法条如何在具体判案中如何应用,那您作为老资格的律师您觉得在接下来的时期内律师应该怎么当?您能给一些年轻的同行一些建议吗?

朱爱民:建议不敢当,大家共同磋商、鼓励。我是这么想的,当好一个律师,首先你要当一个好人,你这个人要做不好的话你这个律师也做不好,为什么要这么讲呢?因为当个好人起码我们从品德的角度来说,从道德的层面来讲,我们在这方面能够过关,这样我们才能把职业上的技能在工作领域当中得到更充分的发挥,使这种法律通过人性魅力的聚合得到更大的发扬。在我们的队伍当中,大家都有律师职业资格,但是能不能把每个案件都能做好?这就显得参差不齐了。

有的人是害怕地方政府对这个案子的干预,有些人就仅仅是为了经济利益,做两三点律师,所谓的两三点律师,就是律师在刑事辩护的时候态度好,请求法院处罚,每个案件真的这么简单吗?并不是那样。只要每个案子作为律师来讲真正能够沉下心来,钻到案子当中,把每个案子和每个证据根据法律程序的设定和要求认真地比较一下,你完全可以看到这个案子存在哪些方面的问题。

(新华社)

中国黄金业用绿色发展理念塑造社会形象

——访中国黄金集团公司总经理兼中金国际董事长宋鑫

江亚平

在加拿大有一家独树一帜的中资矿业公司,多年来在矿山的开发过程中始终坚持绿色环保开发,用绿色矿山打造黄金的“品位”,用绿色发展理念塑造黄金业的社会形象,受到广泛赞誉。这家公司就是总部位于加拿大温哥华的中国黄金国际资源有限公司(中金国际)。

“中金国际”成立于 2010 年,在多伦多交易所和香港交易所两地上市,是中国黄金集团公司拓展海外业务的旗舰和战略平台。成立至今,中金国际在坚持业务发展与履行社会责任并重的原则下,积极回馈社会、支持公益事业、推动本地就业、保护环境以及与当地社区建立和谐共赢的营运体系,塑造了正面、积极、敢于承担的海外央企形象,在中资企业“走出来”的浪潮中摸索出了一条值得借鉴的成功之道。

中国黄金集团公司总经理兼中金国际董事长宋鑫日前在接受记者采访时说:“中国企业在海外的投资并购中如果延续以往上项目铺摊子的粗放型经营模式,在激烈的国际市场竞争中将会越来越难以为继,而加强企业内部精细化管理,激发企业核心竞争力,让公司在并购之后能够实现稳健持续增长,是海外并购成功的重要标志。”

宋鑫说,中金国际在发展过程中极其重视国际化人才队伍的培养和培训,延揽了一批国际化专业人才成为管理层的重要力量,公司位于温哥华总部的员工队伍全部本土化。此外,公司坚持融入当地主流文化,强化企业的社会责任。2016 年,公司发起“枫华璀璨群英夜”公益慈善活动,联合加拿大留学生团体、中资企业、华商会以及海外华文媒体等,共同为加拿大公益慈善事业贡献力量,受到当地社会的一致好评。

宋鑫表示,海外中资企业如何得到当地主流社会的认可和支持,一直是关系着未来发展的重要课题。中金国际勇于实践,坚持不懈地做好慈善事业,取得了良好的社会效果。

公司成立至今,荣获了加拿大和中国多个政府、非政府机构颁发的近 100 个奖项和荣誉。宋鑫说,中金国际在国际业务拓展的征途上不但要“走出去”,更要“走进去”,不但要稳健发展,更要不断超越,为加中黄金业开创更好的未来。

(中国经济网)

资金、牌照成新晋造车“痛点”

——访威马汽车创始人、董事长兼 CEO 沈晖

郭涛

“一个团队特色,一个调动全球资源,第三对供应链调动能力,说直白一点就是刷脸。我们第一款车 80% 的供应商已经全签了”,在威马汽车创始人、董事长兼 CEO 沈晖看来,这些便是威马的核心竞争力。

“资金我现在一点都不担心,我在美国呆了十几年,在欧洲呆了 9 年多,在中国也很长时间,很多基金,金融机构都比较了解我们。但是我们比较挑投资者,短期套现的我们是不用的。我们现在的投资者不愿意说,但是在业内是赫赫有名的”。

2014 年底高调从吉利离职;2015 年初加盟博泰打造“智能汽车”项目,却又在不到一年的时间里与应宜伦“分家”;随即远赴他乡,开始筹备“第二次创业”的沈晖,终于到了要对外界公布其创业进展的时候。

近日,在上海举办的“智慧出行新可能”论坛上,沈晖首次以威马汽车创始人、董事长兼 CEO 亮相,并透露其未来产品规划。

据介绍,威马制定了名为“128 战略”的产品规划,“即基于德国技术,调动全球资源,围绕 1 个核心架构,延伸出“STD”、“PL”2 个整车平台,至少 8 款高品质主流智能汽车。2018 年起,以每年超过一款新车的速度逐步推向市场,并通过创新的销售、运营、金融、服务、信息策略等价值链解决方案,形成基础的硬件平台铺设及智能车网覆盖。2017 年,威马汽车将会服务先行,率先让用户体验到威马的出行服务。”

威马核心竞争力是团队特色和全球资源

或基于商业机密的考量,或仍未至“全盘托出”之时,关于造车的很多细节,沈晖并未透露。例如基于怎样的德国技术,又将调动怎



样的全球资源。

在谈到威马创立初衷时,沈晖介绍,2015 年的一周末,其前往德国狼堡看望老友,这位老先生曾是德国大众董事会成员,双方在谈论新能源汽车发展之时,一拍即合随即决定合作造车。据称,这位老先生目前已是威马全球董事会成员。想来,这便是威马德国技术的来源吧。

对于这一次的创业,沈晖显得信心十足。在整个介绍过程中,沈晖多次谈及自己过往的职业经历,包括菲亚特、沃尔沃,以及吉利。看得出,沈晖的信心正是来自曾经工作中所积累的各方面资源、经验,对此,沈晖极为仰仗,而这也使其看作是威马的核心竞争力之一。

“一个团队特色,一个调动全球资源,第三对供应链调动能力,说直白一点就是刷脸。我们第一款车 80% 的供应商已经全签了”,

“调动全球资源,来做中国主流的汽车,这个我是很自豪的。”

据介绍,威马的团队,正是在博泰时创建的,“那次造车,原来的团队做的工作没有浪费,我们就是换了个名字。”目前,威马有 8 位核心成员,都出身跨国企业,又有创业或在资源紧缺型企业工作的经历。沈晖表示,8 个人经历各异,志趣相投,未来在威马都将独当一面,各管一摊。

“既有传统汽车产业链的积累,又有愿意创新的心,年纪都不大,35-45 岁,我们团队目前整车行业出来的大概 70%,20% 多是互联网企业的。”

资金、牌照成新晋造车“痛点”

对于新晋造车企业,人们对于其资金的来源大多较为关心。鉴于沈晖第一次创业时

的经历,这一问题更是被多次提及。

“资金我现在一点都不担心,我在美国呆了十几年,在欧洲呆了 9 年多,在中国也很长时间,很多基金,金融机构都比较了解我们。但是我们比较挑投资者,短期套现的我们是不用的。我们现在的投资者不愿意说,但是在业内是赫赫有名的”,沈晖告诉记者。而对于此前媒体报道的“10 亿美元”之说,沈晖并未予以明确。

据介绍,威马的产品将是以电动车为在载体的智能汽车。由此,新能源造车资质,即所说的“牌照”问题也就成了威马不得不迈的“门槛”。“我们还没拿到,还在申请中”,沈晖表示。

“我个人跑过三个资质,这个流程按照老的规定都是很熟悉的。国家今年推出了‘27 号文’,当中 80% 和老的规定是一样的。”“我认为国家这个规定应该是再严一点,越严越好。现在有 20 多个企业在申请,就说明这个‘门槛’还不够高嘛。”

看到这里,已经不难发现,沈晖的二次创业环境,似乎和在博泰时并无太大的差别。同样的团队,同是智能汽车,不同的只是换了“金主”。

“当时是因为应宜伦在前装,车联网这块做的很全,我们认为是合作的话这块省一点。后来,博泰的战略还是做供应商,我的理念是做整车。所以从 2014 年年底,整车团队还是跟着我。感谢 KEN 给我们的支持,从中也学会了很多创业公司的生存法则,以及车联网方面的资好源、技术”,对于与博泰的合作,沈晖回忆道。

凭借以往工作积累,以调动全球资源,夸夸其谈后的首次创业失败经历……尽管业界对于沈晖的造车项目不免有所担忧,但也乐见好的汽车产品能够问世。毕竟,在 IT 企业带给汽车业的“PPT 造车”、“发布会造车”之外,沈晖先生算不算再给我们带来一个“刷脸造车”的全新概念呢?