

# 华药胜诉赢的岂止是官司

华北制药集团应诉、上诉并坚持诉讼到底最终胜诉，不仅仅使企业摆脱了不公正的处罚，更为中国其他外贸企业带来非同一般的示范意义

□ 陈发明 王成果

一场历时近17年之久的反垄断诉讼案终于尘埃落定。当地时间8月10日，美国对华发起的维生素C反垄断诉讼重审一案宣判，华北制药集团（以下简称华药）胜诉。至此，在历经一审、二审、再审和重审之后，华北制药集团赢得了这场历时近17年的国际官司。

## 国际胜诉意义非凡

据《经济日报》报道，判决显示，美国联邦第二巡回上诉法院撤销了纽约东区法院2013年作出的判决，即要求河北维尔康制药有限公司及其母公司华北制药集团有限责任公司对直接购买者原告3倍损失赔偿1.53亿元，退回案件并指令地区法院驳回原告起诉且不得再次起诉。

维生素C反垄断案，是美国对华发起的首个反垄断诉讼，被称为“美国对华反垄断第一案”。该案始于2005年1月，当时，美国部分客商以价格共谋、形成垄断为由，对包括河北维尔康公司在内的中国4家主要维生素C生产出口企业进行指控，并向美国法院起诉要求15.7亿元赔偿。在案件临近开庭前，除河北维尔康公司及其母公司华北制药集团之外的其他3家被告企业同意以赔款的方式与原告和解，河北维尔康公司一审败诉。

为维护企业合法权益，河北维尔康公司在中国商务部的支持下提出上诉。2016年9月份，美国联邦第二巡回上诉法院根据国际礼让原则，判决撤销原一审判决，驳回原告诉讼，发回原审法院并指令原审法院撤销案件，河北维尔康公司胜诉。随后，原告不服判决，向美国最高法院申请再审。2018年美国最高法院裁决将案件发回原二审法院重新审理。当地时间2021年3月17日，美国联邦第二巡回上诉法院重新组织开庭审理此案，并于8月10日再

次以违反国际礼让原则为由作出判决，华北制药集团胜诉。

“华北制药集团应诉、上诉并坚持诉讼到底最终胜诉，不仅仅使企业摆脱了不公正的处罚，更为中国其他外贸企业带来了非同一般的示范意义。”8月15日，国浩律师（石家庄）事务所律师解永法如是说。

据了解，10多年来，解永法参与并见证了该案的许多重要转折，积极协同华北制药集团申请中国商务部的支持和帮助，商务部向美国联邦法院发出的“法庭之友”函为本案的胜诉发挥了重要作用。

解永法分析说，美国是判例法国家，首例反垄断诉讼案的结果将直接影响其他中国企业类似案件的判决，一旦败诉成为判例，中国参与预核签章的出口企业在美国将可能面临同样的反垄断诉讼的败诉结果。

## 挽回损失增强信心

例如，在维生素C反垄断案起诉之后，同样是2005年，美国原告也对数家其他中国公司出口美国市场的产品提起反垄断诉讼。其中，中国17家生产和出口菱铁矿及其制品的企业成为被告，被指控合谋操纵铁砂和镁制品出口价格，违反了美国的反垄断法，指控理由与维生素C反垄断案如出一辙。

在维生素C反垄断案审理过程中，该案件被中止审理，等待维生素C案件的判决结果，而华北制药集团胜诉的判例将会使中国菱铁矿及其制品企业的合法权益获得保护。

华北制药集团总法律顾问张廷德表示，此案最终胜诉，不仅为企业避免了巨大损失，培养了应对国际诉讼的人才，同时也为中国企业应对国际诉讼提供了有益经验，增强了国内企业在开拓国际市场过程中依法维权的信心。

业内专家介绍，所谓“国际礼让原则”，是指一个国家的司法机关不能对另一主权国家的政府行使管辖权。为了尊重外



中远法国公司海外仓近日在法国勒阿弗尔港正式建立，在新冠疫情影响下，中远法国公司海外仓将尝试助力中法贸易发展，服务中小企业。图为当地时间8月12日拍摄的中远法国公司海外仓内景。（资料图片）

李 洋 摄

国的国家主权和司法主权，国际礼让原则鼓励美国法院在某些特定案件的审判上适用外国的法律或者限制国内司法管辖权的适用。国际礼让原则在审理涉外案件中对美国的法院来说非常重要，并且随着越来越多的国际元素进入到国内诉讼中，其重要性将与日俱增。

河北省医药行业协会党支部书记刘骁悍认为，华北制药集团胜诉给国内企业带来的重要启示之一，就是在“走出去”过程中，中国企业要适应市场规则，加强对国内外反垄断法的学习和掌握，做好风险评估，确保依法合规。遇到类似问题，也要敢于拿起法律武器保护自身合法权益。在适当情况下，还要积极与国内相关政府部门沟通，政府积极的作为将有力保护企业利益。

## 胜诉带来三个思考

华药的胜诉，增强了国内企业依法维护自身权益的信心。更重要的是，作为一个实行判例法制度的国家，美国相

关法律审判“遵循先例”，这就为中国企业在应对美国乃至国际诉讼时，提供了充分的经验。

华药马拉松式的维权过程，也给其他准备“出海”或者已经“出海”的企业带来了三个思考。

知己知彼。对于中国企业来说，“出海”之前，要了解自身的资质和产品是否符合对方国家的要求，销售商品和参与并购是否有限制性条款，知己知彼的同时，还要将合规意识贯穿到“走出去”每一步，在公平竞争中作出表率，避免授人以柄。华药之所以多年来坚持维权，也是对自身的行为和对方的诉讼理由有充足的了解，即使在其他被告选择和解之后，依然坚持寻求公正判决，坦然应对各种风险挑战。

借用外力。一些中国企业面临海外诉讼，并非自身原因。20世纪末，以华药为代表的一些国内制药企业向美国大量低价出口维生素C，结果遭到美国反倾销调查。有关部门和组织及时协调企业价格，不准恶意压

低价格，结果却遭到美国反垄断诉讼。华药的行为是履行国内法律义务的结果。出现类似情况，企业单枪匹马显然不够，还需积极请相关部门和行业协会予以支持，借助更多的外力为自己维权。华药一案，商务部和行业协会在企业维权过程中就起到了关键的作用。

善用规则。华药经历了一审、二审、再审和重审等多个环节，是充分利用海外规则应对挑战的典型。“走出去”企业应学会善用规则，包括贸易规则和非贸易规则，实现海外业务拓展。我国也制定了“企业境外反垄断合规指南”等相关规则文件，面对海外诉讼，也可运用国内法律法规保护自己的合法权益。同时，企业还应加强与国际同行的合作，积极参与国际规则标准的制定，与海外市场形成利益共同体，便于在海外投资中保持主动。

如何运用法律武器保护自己，如何更好适应海外市场规则，都是中国企业“走出去”的必修课，还需要更多努力。

## 冷观热评

# 胜诉带来怎样的启示

□ 孟 飞

冗杂的法律条文、高额的诉讼金额、超长的审查时间，打赢这场美国对华反垄断第一案，对中国企业有怎样的意义，又带来怎样的启示？

在长达17年的时间中，华北制药经历了一审、二审、重审等多方鏖战，这其中更是经历了败诉、胜诉、再审，又重新胜诉的一波三折的历程。

2013年11月，在审理8年后，纽约东区法院判决华北制药败诉，并赔偿原告Ranis公司1.53亿美元（折合人民币约9.34亿元）。这一赔偿在当时可谓“天价”，其规模大约是华北制药前一年全年净利润的52倍。

此后，华北制药选择上诉。3年后，2016年9月，美国第二巡回上诉法院认定：中国法律要求被告协商定价，削减维生素C出口数量，中国的法律体系与美国的反垄断法相冲突，根据国际礼让原则，撤销原判决，并驳回原告起诉。

但这还不是这起案件的“终点”。由于不服上诉法院的判决，原告向美国最高法院申请再审。2018年美国最高法院裁决要求重新审理。直至2021年3月17日，二审法院再次开庭审理此案。当地时间8月10日，华北制药迎来“重审”，美国第二巡回上诉法院同样以相同的“国际礼让”原则，判定华北制药最终胜诉，并指令地区法院驳回原告起诉且不得再次起诉。也就是说，17年后，华北制药的这场司法斗争最终以胜利告终。

显然，华北制药是第一个，但不会是最后一个被美国以“反垄断”为由进行诉讼的中国企业。10多年来，不仅是在维生素这样的生物制药领域，在钢铁、光伏等资源领域，在互联网、通信等行业，中国企业一直都是美国相关

诉讼的“常客”。

而“美国对华反垄断第一案”的胜诉，对中国企业而言，无疑是一剂强心剂。

作为一个实行判例法制度的国家，美国的相关法律审判有着“遵循先例”的传统。而华北制药的胜诉无疑提供了一个良好的“先例”。这不仅为中国企业在应对美国乃至国际诉讼时，提供了相关的经验，同时也加强了中国企业依法维权，开拓国际市场的信心。

中国企业海外“反垄断”的经验也为我国自身《反垄断法》的建设提供了蓝本。如何建设符合中国国情的反垄断法律体系，如何通过监管维护企业的切身利益，他山之石值得借鉴的同时，也能帮助中国企业更好地适应国际竞争。

此外，值得一提的是，近年来，美国针对中国企业的诉讼日益增多。除了“反垄断”这一由头外，涉及知识产权的“337调查”以及所谓“威胁国家安全”的指控，都是美国企图用法律围剿中国企业的“武器”。

此前，中国已经连续10多年成为遭遇美国“337调查”案件数量最多的国家，包括中国钢铁等在内的企业纷纷遭遇过美国的起诉。而随着中国科技实力的逐渐崛起，针对中国企业“危害美国国家安全”的指控更是屡见不鲜。华为、中兴等中国企业就是美国法院的“常客”。

不难看出，中国企业和美国企业的竞争舞台远远不止在其所在的领域。面对所谓的大国的“大棒”，如何适应其他国度的法律体系，如何用法律的武器来保护自己，对于“走出去”的中国企业都将是一堂必修课。在国际化的舞台上，展示中国企业的风度，并持续保持强大的竞争力，中国企业开了个好头，但未来仍然需要不懈的努力。

# 技术竞争靠实力说话

□ 李万祥

国内两大电视品牌——海信与TCL的商业诋毁案终审落槌。这场持续两年的诉讼，看似关乎两家企业，实则事关一个行业的技术之争。

在TCL发布的部分视频中，含有针对海信激光电视产品的某些误导性信息。根据山东省高级人民法院作出的终审判决，TCL王牌电器（惠州）有限公司赔偿海信视像科技股份有限公司经济损失及维权合理开支共计200万元。TCL在判决生效之日起的10日内，在其官方微博置顶位置连续15日刊登声明以消除影响。

官司背后是主流彩电企业在技术和市场上的竞争，而技术路线则关乎企业命脉。对于彩电企业而言，显示技术是命门所在——TCL代表的是使用LCD面板的液晶电视，而海信所代表的则是激光电视。

随着上游液晶面板价格飙升，行业整体陷入困境，消费者则一时犹豫观望，这让本就萎缩的国内彩电市场雪上加霜。数据显示，2021年上半年，中国彩电市场累计销量1781万台，同比下降14.7%。彩电零

售均价涨幅一度接近50%，直接导致市场销量自3月起，连续4个月出现11%至34%的大幅度下滑。

家电领域的技术竞争屡见不鲜，诸如此前的液晶技术和等离子技术之争，让液晶电视走进千家万户。可见，想要靠技术突破困局，就要勇于面对不同技术路线的竞争。如果技术竞争陷入口水战，对技术进步与行业发展都无益处。

无论如何，身陷舆论漩涡的企业都要反思自己的言行。作为竞争对手，发布包含针对竞品的误导性信息，损害对手商业信誉和商品声誉，这种商业诋毁行为并不可取。

市场竞争愈演愈烈，挑战在所难免。如果口不择言，不实求是，则难以树立企业品牌和信誉。竞争企业之间的口水战，其实早已超出法律意义上的商业诋毁，而是代表着不同显示技术阵营之间的较量。

技术争论的孰优孰劣暂且不说，企业竞争需要以理服人，以技服人。为了提高市场占有率，与其打口水战，相互攻击，不如专心研发产品、升级产品，瞄准赛道，争取赛点，才能赢得更大发展。

# 加强中小企业发展的基础设施建设

在企业融资、营商环境、法律法规体系、政策援助、舆论宣传等方面夯实中小企业发展的根基

□ 宁金彪

中小企业是我国国民经济的重要组成部分，是推动我国经济社会发展的重要力量。中小企业的发展，不仅是一个经济问题，也是一个社会问题、政治问题，不仅关乎国内发展，也涉及国际竞争，不仅是现实问题，也是影响未来发展的事。因此，党中央、国务院历来十分重视中小企业发展，全社会普遍关注中小企业运行，广大中小企业家更是特别倚重中小企业是否健康经营、正常发展。根据近些年的实践体会，提出建议如下。

## 思想舆论全面发力

在思想上，要切实认识到，中小企业是我国经济发展的重要支柱、劳动就业的重要阵地、国家税收的重要来源、科技创新的重要载体、社会进步的重要力量、构建新发展格局的有力支撑，具有举足轻重、事关全局的重要作用。

在舆论宣传上，要宣传中小企业的优秀典型案例，宣传中小企业家的丰功伟绩，宣传中小企业在我国改革开放四十多年来为我国经济社会发展、社会进步、民族复兴所作的卓越贡献。

在法律法规体系上，要切实构建起鼓励中小企业发展、支持中小企业进步、保护中小企业权益的政策体系，促使企业家安心谋发展、大胆搞创新、努力为社会创造财富。

## 改善环境完善服务

在营商环境上，要总结长三角、珠三角等地的先进做法，政府切实成为企业的服务者、鼓劲者、保护者，是企业发展的助力者、支持者、推动者，是讲诚信、抓落实、敢担当的国家政策践行者，大力鼓励和支持中小企业蓬勃发展、健康发展。

在服务体系上，政府要立足建立多层次、多元化、全方位的政策、环境、工作服务体系，以便对中小企业给予帮扶；中小企业协会等社会组织，可基

于社会化、市场化、开放化原则，在政府支持下，建立起市场化运作、企业化管理、专业化服务的业务体系；社会各有关方面，均可基于自身的职能和优势，努力为中小企业发展加油、助力、赋能。

在“走出去”上，可以考虑借鉴日本等国家系统性政策设计的有效做法，研究制定我国鼓励和支持中小企业走出去的成龙配套政策措施。让企业不仅能走出去，且能有秩序、有效率、有组织地走出去，让他们能够得到国内有关方面的通力支持，能够在所投资的国家发挥更大的作用，能够树立起响亮、卓越、受当地人尊敬和信赖的中国企业品牌。

在人才建设上，中小企业既需要技能性人才，也需要高端管理人才。技能性人才培养，要通过大力改进我国的职业技能培训体制、机制、体系来解决；高端管理人才，目前要注重发挥广大公务员、国有企事业单位退休干部等人员的优势，让他们有机会继

续为国家振兴、社会进步、经济发展献力。国家可以按照标准和流程，有组织地选择一些优秀的退休人员，支持其为中小企业发展提供智力、资源等合规合法服务。

在财税政策上，要着力支持中小企业转型升级，特别是支持企业加大科技投入力度。或者说，对于投入到高科技、数字经济、科学规范管理等方面的资金，国家要给予财政、税收支持，助推中小企业加快转型升级步伐，增强抗风险能力，步入健康发展轨道。

在中小企业融资问题上，核心是加强企业的规范化管理、财务等数据的真实性建设、自身价值及信用体系打造，只要企业管理规范、技术先进、产品销路好、经营业绩优，融资困难就会减小。因此，可以考虑从三个方面同时发力，解决中小企业融资难融资贵问题：一是企业自身要“本身硬”，做到信息准确、资信可靠，能融资、能还款、能发展；二是金融机构要基于中小企业实际需要，