

朱妙春:娃哈哈如何应对达能？ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E6_9C_B1_E5_A6_99_E6_98_A5__c122_484943.htm 娃哈哈与达能之间的纠纷愈演愈烈，双方在前期口水战的基础上又爆发了法律战。先是达能在斯德哥尔摩提起仲裁、在美国提起诉讼，然后，娃哈哈又在杭州提起仲裁，双方的法律战似乎并没有仅限于此，我认为将来还会有若干诉讼或仲裁发生。针对目前娃哈哈与达能之间的形势，我个人提出以下几点看法：一、达能的进攻主要分三步走：我个人预测，达能方面会分三个战略步骤步步紧逼，逐渐达到其目的，这三个步骤主要是：1. 掌握合资企业的控制权，将娃哈哈集团排除在合资企业管理层之外。2. 以非法使用“娃哈哈”商标为由起诉非合资企业，并试图独家占有商标。3. 最终控制合资企业，并获得娃哈哈商标的独占许可使用权。朱妙春律师在“娃哈哈与达能系列纠纷研讨会”上发言二、对娃哈哈目前形势的分析目前，娃哈哈集团虽然已经开始反击，但我认为娃哈哈集团还没有走出困境，还有不少问题亟待解决。娃哈哈要敢于应战、善于应战，从多角度寻找突破口。我个人就几个相关问题发表一下自己的看法：1. 娃哈哈集团在杭州针对商标转让无效提起仲裁作用不大 娃哈哈集团近日向杭州市仲裁委员会提起仲裁，要求确认娃哈哈与达能之间签订的商标转让合同无效。对此，我认为娃哈哈集团此举实际意义不大。因为，当初双方签订的商标转让合同因没有通过国家商标局的批准而自始无效。为此，双方后来才签订了商标使用许可合同，该合同已经明确了“娃哈哈”商标是许可使用并非转让，这是对前

面商标转让合同的否定，即双方已经认可前面的转让合同无效。所以，娃哈哈集团现在没有必要在对商标转让行为的效力问题进行确认。因为“娃哈哈”商标权人仍属娃哈哈集团，这是不言而喻的。

2.娃哈哈集团应尽量跳出商标许可使用合同的具体条文纠缠，从其他角度寻找突破口 商标许可使用合同因存在阴阳合同的问题，且条文拗口复杂，故娃哈哈集团应尽量跳出商标许可使用合同的条文纠缠，而从其他角度来应对达能。比如：从战略角度，看“阴合同”是否有效？达能并购与合资企业有竞争关系的企业是否损害了合资企业的利益，进而构成对娃哈哈集团的违约？能否运用合同法等解除合资协议？等

3.娃哈哈集团没有转让“娃哈哈”商标不属于出资不到位 当初，娃哈哈集团商标作价1亿元转让，其中5000万作为合资企业的投资，但商标转让协议并没有获得核准。随后双方签订商标许可使用合同，该合同是对转让合同的否定，是双方对“娃哈哈”商标问题作出的新的意思表示。达能在十年前就深知商标转让未获成功，但一直未对娃哈哈集团的出资问题提出任何意见。因此，原商标转让“作价1亿元”的出资实际上已经变更为商标许可“使用费1亿元”，其中5000万的使用费作为投资。所以，“娃哈哈”商标虽未转让成功，但并不能认为娃哈哈集团投资不到位。

4.双方的合营协议应当认定无效 前已提及，娃哈哈集团将原商标转让“作价1亿元”的出资已经变更为商标许可“使用费1亿元”。因此，双方应当重新修订《合营协议》或再次签订《合营协议》，但时至今日，双方并没有这样做。但至少应当认定，原《合营协议》因商标转让未成功而归于无效。

5.娃哈哈集团可以“竞业禁止”为由起诉达能高管 达能集团在与

娃哈哈集团合资期间，参与收购、参股其他饮料企业，这些企业与娃哈哈合资公司都具有竞争关系。达能方面先后向双方的39家合资公司派出过多位外方董事，其中三位外方董事不但在合资公司任职，还兼任多家与合资公司相竞争公司的董事或董事长职务。这种行为，损害了合资公司及中方股东的权益，应依法承担损害赔偿责任。

6. 娃哈哈集团可以“侵犯商业秘密”为由起诉达能高管及达能集团

达能集团在与娃哈哈集团合资期间，许多达能高管不但担任合资企业的董事而且还兼任与合资企业有竞争关系的其他饮料企业的董事，如果娃哈哈集团有证据证明这些董事将合资企业的商业秘密（包括生产工艺、配方、客户名单、原材料供应商名单、销售渠道等）泄漏给达能集团或其他企业，那么娃哈哈集团完全可以“侵犯商业秘密”为由起诉达能高管及达能集团。从目前的形式来看，娃哈哈与达能之间的纠纷已经从原来的口水战，逐步进入到法律战，双方都尽量通过法律来理性面对此次纠纷。我认为，这种趋势是好的，但我更希望双方不要放过任何一次和谈的机会，通过协商来解决纷争，如果通过诉讼或仲裁来解决势必对双方都不利，“和”才是最好的出路。

三、中国民族企业应该从此次纠纷中得到什么启示

中国民族企业在与外国企业进行合作时要提高警惕，提高风险防范意识，要善于保护自己。总结起来就是四句话：“签约要注意，应对不害怕，组织律师团，国内开战场。”具体来讲，应该在以下几个方面着重注意：

1. 签订合同时应当严格审查合同的各项条款，聘请专业律师把关

为了防止对方利用合同条款来弄虚作假或利用合同来设置一些不合理的障碍，应该严格审查合同各项条款以便使合同权利义务关系规范、明

确，便于履行。对于合同的主要条款，特别是关于质量标准、结算方式、货物价格的约定更要力求表达的清晰、明确、完整，决不能含混不清或者模棱两可，给合同以后的履行埋下隐患。

2. 约定争议管辖权条款 合同中的争议管辖权条款的约定用于避免对方精心设计的司法陷阱。大多数外国企业都会约定到国外仲裁的方式解决纠纷，这样对中国企业是十分不利的。一般应约定由自己所在地的人民法院管辖，双方实在无法达成一致意见时，应当约定双方所在地的人民法院都有管辖权，约定双方所在地的人民法院都有管辖权时，如果发生了争议，应当尽快向本地的人民法院提起诉讼，否则，如果对方先起诉的，对方的人民法院将首先立案，你将不得不到对方所在地打官司，对财力与精力消耗都比较大。当然也可以选择一个公信力高的仲裁机构进行裁决。

3. 约定适用中国法律管辖 《中华人民共和国民事诉讼法通则》第一百四十五条规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律。”所以，选择适用法律时，尽量约定适用中国法律，而不要适用外国法律，中国人对国外的法律并不熟悉，很容易成为将来纠纷解决过程中的一大障碍。

4. 面对外国企业的进攻要树立信心，积极应对 一旦与外国企业发生纠纷，也要积极应对，不能畏首畏尾，消极应战。中国人害怕打官司，更害怕作被告。其实，现今社会矛盾无处不在，打官司已是稀松平常。作为被告来讲，首先就是要树立信心，官司并不可怕，只要应对有方，完全可以赢得主动。这一点，我认为娃哈哈集团做得是不错的，他们不但积极应诉，还敢于开辟新的战场，变消极对抗

为积极对抗，在气势上已经压倒对方。下面要做的就是从细微之处寻找突破口，争取在多方面、多角度给对方以反击。

5. 充分发挥律师团的作用 与跨国公司进行知识产权诉讼，所涉及到的法律问题十分复杂棘手，这些并非一般人可以解决。所以，要主动寻求律师帮助，对于案情复杂的重大案件，还要聘请各类专业律师组成一个团队，充分发挥律师团的作用，为纠纷的解决提供有效的帮助。

6. 要善于在国内开辟新的战场 外国企业与中国企业进行合作时，往往约定在国外进行仲裁，虽然这种做法对中国企业不利，但是，中国企业并不能坐以待毙，应该仔细研究其中的法律问题，善于在国内开辟新的战场，通过在国内的诉讼或仲裁来影响国外仲裁的结果。虽然，娃哈哈集团与达能集团的纠纷还在继续，胜负还没有定论，但由此给我们的启示将会使更多的人关注此类问题。（作者：朱妙春，上海朱妙春律师事务所主任。本文根据朱妙春律师在7月20日召开的“娃哈哈与达能系列纠纷研讨会”上的发言整理而成。）

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com