



投资海外

—— 多国专家为你导航

Overseas Investment

主编 黄正东

副主编 张亚卿



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

013058446

F832. 6

114



投资海外

—— 多国专家为你导航
Overseas Investment

主 编：黄正东

副主编：张亚卿

编 委：黄正东 张亚卿 刘新宇 吴 明 周姣璐



北航

C1668608



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

F 832. 6

114

图书在版编目(CIP)数据

投资海外:多国专家为你导航/黄正东主编;张亚卿副主编. —武汉:武汉大学出版社,2013.6

ISBN 978-7-307-10870-7

I. 投… II. ①黄… ②张… III. 对外投资—基本知识—中国
IV. F832.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 111878 号

责任编辑:陈 红 柴 艺 胡 荣 责任校对:刘 欣 版式设计:韩闻锦

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:cbs22@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:湖北新华印务有限公司

开本:787×1092 1/16 印张:29.25 字数:685千字 插页:2

版次:2013年6月第1版 2013年6月第1次印刷

ISBN 978-7-307-10870-7 定价:68.00元

版权所有,不得翻印;凡购买我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

编委简介 |

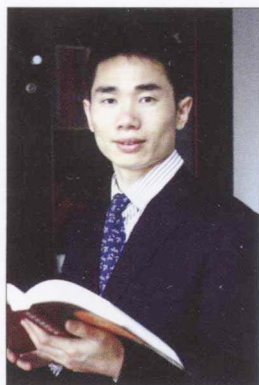


黄正东

旅美著名华人律师，美国耶鲁大学法学博士，武汉大学法学硕士。北京大成（上海）律师事务所高级合伙人，国际业务部主任，大成芝加哥分所主任。持有美国纽约州、伊利诺伊州律师执照和中国律师执业证。上海同济大学和武汉大学兼职法学教授。自2012年起任世界服务组织（World Services Group）亚太委员会委员。

黄博士从事律师职业20多年，在跨境投资、国际贸易、兼并与收购、海外上市、商业地产，争端解决以及投资移民方面拥有丰富的实务经验和技能，擅长代表中国企业就海外投资进行尽职调查、主导商业谈判并起草各种必需文件。

联系方式: zhengdong.huang@dachenglaw.com
Lawyerjzh@aol.com



张亚卿

北京大成律师事务所高级合伙人，知识产权专业委员会委员。从事律师职业十余年，擅长跨境并购、投资与贸易，熟悉金融、证券、知识产权和网络环境下的商业权益保护及争端解决。能为企业海外投资提供投资目的地法律环境调查，项目尽职调查，协助商业谈判，交易结构设计和文件起草，为政府部门的审批、备案、登记程序提供咨询与协助，协调海外的中介机构，不同司法地区法律冲突的解决等服务。

联系方式: yaqing.zhang@dachenglaw.com
Yaqing.chang@163.com



刘新宇

北京大成(上海)律师事务所高级合伙人, 国际业务部副主任。刘律师毕业于厦门大学和美国芝加哥肯特法学院, 拥有中美两国法学硕士学位。

刘律师致力于跨境交易领域的整体方案设计和争端解决。刘律师具有中外双重教育和专业背景, 能够协助客户尽快熟悉不同国家和地区截然不同的商务与法律文化, 帮助中国客户有效解决在海外投资中遇到的各类复杂问题, 最终帮助中国客户跨越巨大的文化障碍顺利实现海外投资的商务目标。



吴明

北京大成(上海)律师事务所合伙人, 持有英格兰及威尔士律师执照和中国律师执业证。先后毕业于华东政法大学及诺丁汉法学院, 分获中国及英国法学学士学位。执业超过十二年, 在外商直接投资、公司并购重组、私募股权投资、海外投资(高新技术)及跨境争议解决领域, 具有丰富经验。

现任大成海外投资法律服务中心执委会理事长。该中心是国内领先的专业海外投资法律服务团队, 跨境交易经验丰富, 能协助企业有效解决海外投资中遇到的诸多复杂问题。



周姣璐

北京大成(上海)律师事务所律师, 持有美国纽约州律师执照和中国律师执业证。华东政法大学法学学士, 美国伊利诺伊州理工学院芝加哥肯特法学院法学硕士。2008年加入大成律师事务所, 2011年曾作为访问律师在美国 Ulmer & Berne LLP 律师事务所工作。主要执业领域: 海外房地产投资法律咨询、内外资公司兼并收购, 商事诉讼及仲裁。

前 言

改革开放的30余年,是跨国公司进入中国整合全球供应链、开拓中国市场的时代;而未来三十年,将是中国企业主动在全球进行产业整合、提升自己品牌的时代。在这个重要的转折期,企业家当然需要新的知识储备,世界这么大,有近两百个国家,各国家如何,到底哪个国家适合自己的企业?

不同国家有着不同的政策、外汇管制、税收、知识产权保护、文化背景、地理环境、自然资源,对待外资的态度也大不相同。各种因素结合在一起,决定了不同国家有着极为不同的投资环境以及风险与回报前景。入乡随俗也得有个前提,就是先了解、知悉各国的情况。

市面上关于境外投资的书不少,但是能同时准确介绍几十个国家的法律制度、政府政策、文化背景、税收等方方面面情况的却寥寥无几。黄正东博士主编的《投资海外——多国专家为你导航》这本书,由散布在世界五大洲30多个国家和地区的资深律师和专业人士所撰写,加上翻译及编辑人员,过百人参与。众多专业法律人士或投资银行专家们,秉持严谨的态度,如实介绍了各自所在国家或地区关于外商投资的重要情况,并结合实务给予深刻剖析,详细介绍了投资目的地的可投资领域、投资策略、当地投资伙伴等情况,意见中肯,对中国企业和投资者走出去是无价之宝。把各国投资环境的全貌尽收眼底,当然便于中国企业选择适合自己的投资目的地,制定相应投资战略,控制投资风险,降低投资成本。

本书信息量大,可信度高,专业性强,却又通俗易懂,是一本实用价值很高的海外投资指南,值得细读收藏。也因为如此,黄博士为中国企业家做了一件好事。

耶鲁大学金融经济学教授 陈志武博士

2013年5月25日

引言^①

当下我们皆处于一个全球化的社会大环境中。做生意有时就在我们遇见后通过彼此了解，一起创造价值，有时它也会成为平台让我们将彼此之间的距离越拉越近。律师与律师之间的专业交流、通过合作逐渐升温的友情不仅让我们的同事、朋友、家人得益，更惠及我们为客户的服务。

我在美国中部俄亥俄州的哥伦布市长大，这个城市在 20 世纪八九十年代发展成为一个典型的美国中型城市。那里有着非常不错的学校，人们怀揣着坚实的信仰，但她却似乎被很多生意人认为远离商业中心。1960—1970 年，我的父亲曾担任一个大型百货公司的采购员。他时常会出差，往往一走就是 6 个多星期。他会去那些对我和哥哥们来说非常遥远的地方，比如英国、德国、奥地利、捷克、法国、意大利、丹麦、挪威、瑞典、芬兰、西班牙和葡萄牙。这些国家在第二次世界大战后纷纷崛起，到处可见骄傲自信、充满闯劲的手工艺人。我们的父亲每次都会带着一大摞照片回来给我们讲他在旅途中的故事和他遇到的形形色色的人。父亲会很仔细地向我们描述那些人是如何生活的，他们平时都吃些什么，他们的眼界和想法以及对世界的美好憧憬。这些有趣的故事不知不觉地在我和哥哥们的心里扎下了根，而且成为日后我们走出哥伦布市去更好地适应全球化发展的催化剂。

尽管小时候我曾不止一次地想要去看看和体验外面的世界，但我却从未料想到有朝一日，从事律师职业的我会成为一个全球性专业服务组织的主席。

全球化不再是一个新兴概念，它早已成为我们生活的主旋律。科技发展拉近了世界的距离。我们的法律服务节奏也变得如此之快以至于使用传真机都会被认为降低效率。客户对我们的要求是，“只要打个响指的时间，律师就会告诉我结论”。面对客户日益增长的国际化需求，虽然我们是在各自国家和地区执业的法律专业人士，但却依然无法做到对其他国家和地区的法律体系了解得面面俱到。而这点正是大成律师事务所的优势，他们的专业经验和已构建的全球法律服务网络对从事海外投资的客户来说是如此地不可或缺。

^① 引言作者为美国奥博律师事务所（Ulmer & Berne LLP）高级合伙人、世界服务组织（World Services Group）现任主席，由周姣璐翻译。

我相信这本书会成为前往海外投资的人士非常有价值的指引。在此，感谢我们的朋友黄正东律师为收集素材和组织编译此书付出的心血。



Bradley Kaplan

2013年5月26日

目 录

走向海外——中国企业新的历史机遇与挑战	1
全球金融与商业中心——香港	18
境外企业赴台湾投资及筹资简介	32
远东十字路口——新加坡	37
马来西亚投资环境一瞥	51
对外投资攻略——印度尼西亚	64
东方小美国——菲律宾共和国	77
东北亚的枢纽——韩国	88
湄公河区域投资指南——越南	97
在日本投资并购	121
投资避风港——印度	136
一个投资很有保障的目的地——以色列	150
乌克兰投资指引	161
投资英国的策略	173
欧洲的中心——捷克共和国	184
投资西班牙:独一无二的机遇	198
投资葡萄牙——一个理想的目的地	207
中国在欧洲投资的首选渠道——卢森堡	219
投资保加利亚的战略与风险防范	230
投资塞浦路斯的策略与风险	240
德国:并购的程序、隐患和风险防范	257
意大利投资指引	262
罗马尼亚——一个不寻常的投资潜力国家	270
跨境投资之瑞士概览	284
多瑙河的明珠——奥地利	292
投资者在瑞典开展业务的法律指引	307
投资美国基本法律问题概述	314
买方并购流程——并购美国目标公司指引	321

投资墨西哥.....	331
南美投资热土——阿根廷.....	347
中国投资者的“巴西机遇”	360
投资智利的战略与风险.....	374
跨境投资策略及未知风险——厄瓜多尔.....	386
澳大利亚——一个正确的投资目的地.....	397
中国对外投资——新西兰.....	423
海外投资之南非法律概览.....	440
法律免责申明.....	455
后 记.....	456

走向海外——中国企业新的历史机遇与挑战

黄正东 张亚卿*

一、布局海外

是走出国门，向海外扩张；还是立足本地，继续拓展国内市场？对于很多中国企业来说，这已经成为一个必须经常思索的重要问题。

在2008年全球金融危机爆发前夜，一些还背着“中国制造”产品走出国门鏖战国际市场的企业老板们，如今思考的问题是，要不要收购昔日的竞争对手或是那些全球行业领袖，考虑的是如何把资本投向全球优质资产，走出国门，布局未来。

三十余年来的改革开放，我国企业海外投资与合作已经遍布全球近200个国家（地区）。尤其是近五年来，我国对外直接投资得到了快速发展，中国进出口总额已经跃居世界第二位。我国社会生产力、经济实力、科技实力、综合国力、国际竞争力、国际影响力迈上一个大台阶，经济总量跃居世界第二位，外汇储备跃居全球第一。

据商务部统计，“十一五”期间我国累计境外直接投资2298.2亿美元，年均增速34.3%，约为同期GDP增速的3.3倍，且单项投资规模不断增大，几十亿美元规模的投资不断出现。我国“十一五”境外投资情况（见图1），“十二五”时期我国对外投资合作的目标是，未来五年对外投资合作规模将进一步扩大，到2015年对外直接投资将达到1500亿美元，“十二五”时期年均增长率达17%。^①

改革开放，科学发展，转变经济发展方式，调整经济结构已经成为当前时代的最强音。投资海外确实是中国企业一个不错的选择。“完善互利共赢、多元平衡、安全高效的开放型经济体系。加快走出去的步伐，增强企业国际化经营能力，培育一批世界水平的跨国公司。”这是“十八大”提出的今后一段时间我国开放型经济体系建设的目标。^②

* 黄正东，北京大成（上海）律师事务所高级合伙人、大成芝加哥分所主任；张亚卿，北京大成律师事务所高级合伙人。

① 《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》。

② 胡锦涛在中国共产党第十八次全国代表大会上的报告《坚定不移沿着中国特色社会主义道路前进 为全面建成小康社会而奋斗》。



图1 “十一五”境外投资情况

投资海外，我们可以利用全球资源优势、获得通过其他途径无法获得的商品和服务以及先进管理经验；扩大和融合产品销售渠道；获取先进技术，扩大或改进产品线，实现产品扩张；利用全球市场环境、增加全球范围内的市场份额；提高品牌知名度；增加地区多样化，主动实现国际化。海外投资是企业进入新行业、新市场的首选方式，也是进行产业结构转型调整的重要手段。海外投资可以帮助企业在全世界范围内建立起新的组织和网络，收购国内处于瓶颈的资源，掌握先进技术，提升管理水平，提高企业经济规模和全球协同效应，获得合理避税优惠，缓解国内市场需求饱和的压力等。“走出去”是为了更好地“引进来”。

中国已经开始由出口大国向海外投资大国转身。本文所谈的海外投资是指我们的民营资金和国有资本，走出国门，参与世界经济建设，跨境到海外去设立企业或并购商业实体和机构、收购高端商业品牌和先进技术、收购全球优质资源，通过新设、并购等方式在境外设立非金融企业或取得既有非金融企业的所有权、控制权、经营管理权等权益的行为直接参与海外经济要素配置。

海外投资，对于中国企业来说是一项非常重大而复杂的系统工程，是一个重大的战略行为，需要“知己知彼”，才能做到“百战不殆”。

“知己”是指海外投资需要符合企业自身的发展战略和规划，明白自己想要得到什么，为什么要收购、为什么要投资，当前是否适合海外投资；企业需要清晰判断自己的企业规模、管理水平与能力、财务和融资能力，做到量力而行、择机而动。企业还需要熟悉和把握我国对海外投资的法律、法规、规章以及其他规范性文件精神和有关政策措施；我们需要问一问自己，是否在国内和海外投资目的地国家和地区聘请有法律、金融财务、税务、商业顾问和咨询机构提供投资决策和可行性论证、投资前期、中期和后期的辅导、协助与执行的专业指导和服务。

“知彼”是指在海外投资前期，作出详尽而专业的调查和可行性研究。我们需要调查研究投资目的地国家和地区的政治、不同政党对外商投资的政策、文化背景、社会舆论环境、地理与气候环境、民族、人文环境、民俗民风、法律环境等，还要研究不同地区的区域监管环境差异、政府对外商投资的监管体制、商业规则与惯例、外商投资政策、税收政策、外汇政策、劳工与工会问题、知识产权问题，同时还要注意区域与周边关系问题、投资目的地国家和地区所处的国际政治地位和经济地位等。

较早参与世界优质品牌和资产收购的联想集团，在收购 IBM 全球个人电脑业务后，实现了其做全球知名企业的梦想。通过收购，联想一夜之间不仅获得了全球优秀的合作伙伴，还获取了高端品牌、国际通道、核心技术、管理销售人才、售后服务等。联想以 12.5 亿美元完成收购后的资产负债率只有 27%。联想聘请麦肯锡、高盛为顾问参与周密策划起到了非常至关重要的作用。

武汉钢铁集团通过实施“走出去”战略，成为全球钢铁制造商中最大的矿石拥有者，实现矿石开采收入 3.5 亿元，在海外寻矿钢企中首屈一指。重庆直投收购具有 54 年历史的欧美发达国家的知名直升机整机制造企业美国恩斯特龙直升机公司，这在中国国内航空发展史上是首次。2012 年 1 月底中国工程机械顶尖企业三一重工所属的三一德国有限公司联合中信产业投资基金（香港）顾问有限公司斥资 3.6 亿欧元收购德国机械行业的“大象”——普茨迈斯特公司 100% 的股权，也是中国企业“走出去”实施境外收购获取核心技术、抢占全球市场的成功案例。

不光是国内知名企业海外投资与并购热火朝天，国内的很多中小企业海外投资也很活跃，他们将海外投资作为企业寻求战略突破，提升国际竞争力的重要路径。截至 2012 年，就海外投资存量而言，广东、山东、浙江位列前三名。

据商务部驻深圳特派员办事处统计，深圳的中方实际投资额在各大中城市高居首位。2012 年深圳企业经核准境外投资协议投资额 28.21 亿美元，同比增长 207.46%，尤其是在境外设立研发机构的数量增加，投资额超过 3.9 亿美元。投资领域进一步拓宽，正加速向价值链的高端迈进。进行海外投资的部分深企逐步将产品的研发设计、售后、技术服务等转移国外，利用境外创新资源促转型升级，核准企业开展境外研发项目 43 个，涉及生物、医疗、电子、通信等战略性新兴产业领域。民营企业担当主力军，全年实施境外投资的境内主体中包括 483 家民营企业，占 89.94%，境内注册资本小于 1000 万元的企业约占 73.18%。中小企业成为急先锋，他们更加注重加大企业海外市场布局规模，同时设立 3 个以上境外企业（机构）的达 57 家，同比增长 460%，而中兴、华为、海能达、大族、联洲等公司海外网点已超过 10 家。2012 年海外并购投资项目 27 个，主要集中在欧美等发达国家和地区，较前年增长 72%，中方投资额达 5.24 亿美元，并购时更关注新技术、营销渠道和融资平台等，以提升核心竞争力。如英飞拓收购加拿大马驰网络公司、海普瑞参股加拿大上市企业、中兴通讯增资香港海外投资控股平台等给业界留下了深刻印象。

据统计，内地中部地区如湖北省，截至 2012 年底地方企业在全世界 67 个国家和地区设立境外企业和机构达 356 家，该省境内投资主体累计对外实际投资 30 亿美元。2012 年，湖北省非金融类境外直接投资新核准企业境外投资设立企业（机构）72 家，全省境内投资主体对外实际投资额 8.33 亿美元，同比增长 9.7%，其中湖北地方企业实际投资 5 亿美元。

2012 年可算是中国企业进行全球并购和海外直接投资的里程碑。在世界各国，中国企业走出去的步伐在加快。如 2012 年底中国企业在美国的直接投资已突破了 80 亿美元，远远超出 2010 年和 2011 年 50 多亿美元的年度纪录。不过，目前中国企业对美直接投资，只占美国从海外引进的直接投资的 0.5%。

2008 年的金融危机，是近几年来中国企业海外投资的主要推手。投资模式也从以商

品输出、“绿地投资”^①为主，逐渐扩展到兼并收购、股权投资等资本投资方式，中国对外投资进入了一个全新的阶段。对外投资已经不是一个概念，而是接连不断的真实故事和现实传奇。

据中国商务部、国家统计局、国家外汇管理局 2012 年 8 月 30 日联合发布的《2011 年度中国对外直接投资统计公报》披露，2011 年中国非金融类对外直接投资为 685.8 亿美元，同比增长 14%，包括金融业在内的中国对外直接投资额达 746.5 亿美元，同比增长 8.5%。而在 2002 年至 2011 年十年内，中国对外直接投资的年增速高达 44.6%，最近几年的增长最为明显。截至 2011 年底，中国 13500 多家境内投资者在国（境）外设立对外直接投资企业（以下简称境外企业）1.8 万家，分布在全球 177 个国家（地区），对外直接投资累计净额（以下简称存量）4247.8 亿美元。年末境外企业资产总额近 2 万亿美元。截至 2012 年 12 月 7 日，中国企业跨境并购额达到 2193 亿美元，超过以往任何年份的同期纪录。

除了投资数量可观外，投资目的地也在变化：过去，中国对外投资流向的热土是非洲、拉丁美洲等地区。但近年来，中国海外并购的重心，正越来越偏向欧洲、北美等发达地区。2011 年末，中国对发展中国家（地区）的投资存量为 3781.4 亿美元，占投资存量总额的 89%；对发达国家（地区）的投资存量为 466.4 亿美元，占投资存量总额的 11%，较上年提升近 2 个百分点。

联合国贸发会议（UNCTAD）《2012 年世界投资报告》显示，2011 年全球外国直接投资流出流量 1.69 万亿美元，年末存量 21.17 万亿美元。2011 年中国对外直接投资分别占全球当年流量、存量的 4.4% 和 2%，2011 年中国对外直接投资流量名列全球国家（地区）排名的第 6 位，存量位居第 13 位。然而中国对外直接投资起步较晚，仅相当于美国对外投资存量的 9.4%，英国的 24.5%，德国的 29.5%，法国的 30.9%，日本的 44.1%。

当前，中国企业资本海外漂移特点为：投资并购领域较为集中。行业分布广泛，呈多元化态势，尤其是在机械高端装备、家电、IT 电子、汽车、电信、金融、电力、技术业、文化等领域屡有斩获。到 2011 年末，中国对外直接投资已覆盖了国民经济的所有行业类别，其中商业服务业、金融业、采矿业、批发零售业、制造业和交通运输业六大行业累计投资存量达 3780 亿美元，占中国对外直接投资存量总额的 89%。

海外投资还呈现了单笔投资额度逐渐增大；投资目的地多元化；对世界主要经济体的投资快速增长；投资流向发展中国家占比加大等特点。民营企业海外投资大军队伍不断壮大：如 2011 年度非金融类对外直接投资流量中民营资本占 44.9%，民营企业海外投资呈现中小企业参与积极性提升；政府支持力度加强；政府管制逐渐放开等特点。

^① “绿地投资”是指投资或新建投资，是境外投资活动中投资主体在东道国境内依照东道国的法律设置的部分或全部资产所有权归外国投资者所有的企业。绿地投资可以直接导致东道国生产能力、产出和就业的增长。绿地投资作为国际直接投资中获得实物资产的重要方式是源远流长的，早期一些跨国公司的海外拓展业务基本上是采用这种方式。绿地投资一般形式有两种：一是建立国际独资企业，其形式有国外分公司、国外子公司和国外避税地公司；二是建立国际合资企业，其形式有股权式合资企业和契约式合资企业两类。

下一个五到十年,中国的对外投资和国际资本对中国的投资将会趋于比较平衡的状况。

中国企业海外投资行为让我们在世界不同的区域为世界经济发展作贡献,更直接的是为驻在地的税收和就业作出贡献。仅2011年,中国企业投资的境外企业向驻在地缴纳的各种税金总额就超过了220亿美元,年末境外企业就业人数达122万人,其中雇用外方员工88.8万人,来自发达国家的雇员就有10万人。

正因为如此,世界上大多数国家和地区均出台了系列积极吸引海外投资的政策。如美国,2007年就启动“投资美国”计划、设立“选择美国”办公室,专事招商引资工作。一些国家和地区设有专事招商的政府机构和部门,他们与我国联系密切。

在当前欧美经济持续疲软的情况下,西方发达国家如果能够敞开大门欢迎来自中国的投资,就可以享受到中国繁荣带来的历史机遇,有助于推动其经济重获生机。

当前,信息网络传播与云存储时代,更是加速了经济全球一体化。世界充满着机遇,使得我们可以叱咤风云,运筹大棋局,落子全球。但是,机遇与挑战、机遇与危机、机遇与风险往往是伴生体。我们应提前做好功课,认真调研,做好策划,未雨绸缪、有备而去,运筹帷幄;实施系统详细的论证与考察,设计长远的投资规划。我们应学会维持、巩固、融合与治理所收购的企业,学会积极与当地政府、政党、劳工、居民和谐共处,参与公益,创造社会效益。要让海外资产为投资人持续地创造利润,增加效益,就不能缺少海外投资咨询服务机构的引导与服务,这对于有意或已经在海外有投资的企业和企业家来说显得格外重要。

为便于读者了解和熟悉中国海外投资政策法规,本书已将有关政策、法律、法规和其他规范性文件,作出简要列举和说明,并且,来自30多个国家或地区的外商投资实务专家,还会各自介绍所在国家或地区的外商投资政策、法规、文化、策略等。

二、赚还是亏

全球金融危机之后,中国企业似乎“不差钱”。海外投资成为中国很多企业未来发展的必然选择。而缺钱的欧美企业纷纷来中国寻找资金。中国俨然从“资本输入方”成为“资本供给方”。

投资的根本目的是赢利和持续赢利。赚到钱是硬道理。商业利润来源于多个方面,其中减少损失和避免投资失败同样是保障商业利润的重要方面。赚还是亏,是对中国企业走出去的考量指标。在海外投资过程中,我们不是靠运气或像种庄稼一样看天吃饭,当然更不是靠某种私人关系和“潜规则”就可以运作实施的。要知道,哪怕是人家濒临破产了,我们也不是那么容易就能够过去捡个便宜。海外投资本是一项风险很大的重大企业行为。

买下来对我有什么好处?能不能赚到钱?买下来后我能接得住吗?怎么买?请谁帮我买?我的钱够吗?钱从哪里来?等等。这些问题,都需要我们考虑。否则,别人拿到手的是馅饼,你却有可能投到陷阱里去了。不懂对方的法律和当地文化,不善于融合和本土化运营,导致“水土不服”,抄底容易整合难,选择不慎重,没有做翔实完备的调查和评估分析,其风险是非常大的,这是很多海外投资失败的重要原因。

我们不乏海外投资失败的前车之鉴。例如,2005年7月,中海油以185亿美元试图

竞购优尼科石油公司遭受失败。华为、中兴在美国的投资因受到其国家安全部门的审查而遇挫。2009年中国铝业公司拟注资195亿美元，增持其在力拓的整体持股比例，最终因遭到澳大利亚官方的反对，在历时4个月后以失败告终。上汽集团收购韩国双龙汽车后因劳工和知识产权问题最终煮熟的鸭子飞了。四川腾中重工机械有限公司收购悍马只是昙花一现。庞大集团和浙江青年莲花汽车有限公司收购萨博汽车最终流产。中国银行收购法国私人银行洛希尔（Rothschild）股份失败等。

结合长期从事海外投资顾问的工作实践，我们总结归纳了以下部分海外投资并购成功与失败的经验教训，供读者参考。

（一）政治风险

如境外政府的政策法规监管与官方审批的风险；政府临时立法限制或禁令风险；政党更替、对外商投资和投资政策政见不一的风险。当可能触及当地某财团利益时，有时还会被启动国家安全审查，这是最不确定的风险。如美国1988年颁布的《埃克森-佛罗里奥修正案》，授权总统可以中止或禁止那些确实威胁美国国家安全的外国跨国公司对美国企业的收购、合并或接管，但是该法对什么是“国家安全”未作明确界定，而是赋予美国总统充分的自由裁量权。1990年中国航空技术进出口公司参与收购美国玛姆特公司，因遭到美国外国投资委员会禁令而被迫终止交易，成为我国第一个被援引该法令的牺牲品。

（二）国别贸易摩擦与保护风险

如反倾销、反垄断、临时禁令等国别保护主义色彩浓厚的贸易摩擦，使得中国企业走出去的步伐屡屡受阻。

这些带有政治偏见性的遭遇，往往是国家间政治与经济互信程度不够造成的，中国的崛起也让一些国家政要无端滋生些许担忧。这是人为的，非投资者所能控制的东道国基于国家安全、民族利益等因素而援引或制定特别法律进行监管所产生的特殊风险，不论是在发达国家还是发展中国家都有可能出现这种额外的风险，是我们扬帆出海的主要“风暴”。

（三）法律风险

除上述情形外，一些国家的不同地区还有不同的法律规定和限制。在一些发展中国家，因存在立法真空地带，对于一些问题并没有作出规定，会针对某种特定的外来投资颁布临时禁令、采取紧急立法，令我们措手不及。还有的国家立法技术较为落后，概念模糊不清，恰好给了执政当局得以作出对外商投资不利解释的机会。这些法律风险对于我们来说有的是可以预测的，可以事前预防的；有的则是一种额外的法律风险，事前是无法具体预测的。当然，如果我们能够借助本国和投资目的地的顾问团队完善商业和法律方案设计，事前做好充分的准备，准备几套预案，是完全可以该把该类风险降到最低的。

（四）商业谈判风险

定价是投资与收购的重要考量指标，价值判断需要我们具有前瞻性眼光和国际化思维，如果未能就适当定价及时达成一致，没有很好地把握时机，会直接影响交易成功。当

前一些海外投资项目往往采取全球招投标的方式进行，我们还需要借助当地的律师、会计师、金融咨询机构协助我们完成投标、竞标、报价与交易。

（五）沟通协调的风险

海外投资涉及复杂的项目管理及各方沟通协调问题，我们往往国内一个顾问团队，境外一个顾问团队，同时运作，协调处理好两个团队之间的关系，制定良好的沟通机制和工作运行方案尤为重要。如何选择两队人马，处理好他们之间的关系是我们首先要考虑的问题。毕竟，我们都知道，找好引路人，多支付点“路费”和“买路钱”，总比交“学费”而事后扼腕痛惜要好。

（六）制度性的制约因素风险

跨境投资是一个系统而复杂的工程，需要设计切合当地和目标企业实际的各种方案，包括人事安排、薪酬、审批路径、两国不同的外汇管理等。处理不好，将困难重重。

（七）媒体报道与保密工作风险

跨境投资活动不免受到媒体舆论和社会公众的关注，建立新闻发言人制度是一个不错的选择。一项重要的投资活动会因一句不妥的言辞而受到干扰，直至矛盾上升和激化导致失败。合理适当地借助媒体力量，适时发布良性信息，有助于促进交易成功。项目参与团队成员内部制定严格的保密制度和规范是海外投资交易过程中的重要内容。

（八）环境风险

环保问题在很多国家是十分重要的问题。不仅应了解政府的态度，我们还必须注意到当地居民的感受。

（九）劳工风险

境外尤其是欧美国家，工会组织的力量是非常强大的，有时还可以达到与当地政府抗衡的程度。我们应十分重视与当地居民的文化协调与融合。国外投资涉及用人成本，有的国家用人成本是很高的，尤其是欧美发达国家，其用人成本远远比在国内雇用劳动者高得多。

（十）目标企业交割中，原有高管人才流失的风险

如何驾驭所收购的企业其实很大程度上是如何留住原高管人才。不善于包容、学习适应异域文化，不改变家族企业思维等均会招致人才流失，这不是简单的工资报酬就能够解决的问题。

（十一）知识产权风险

知识产权问题，在谈判时就必须引起足够的重视与关注，应在尽职调查的基础上，极具前瞻性地将尽写入交易合同条款中，执行时更需要注意了解和熟悉当地知识产权立法以