中国企业“走出去”面临三大风险

■ 廉颖婷

编者按：在全球化浪潮的席卷下，“走出去”企业面临哪些严格的监管和审查？中国企业“走出去”的现状和特点又是什么？近日，在2015中国公司法务年会北京会场上，律商联讯和中国公司法务研究院撰写并发布的《2015年度中国企业“走出去”调研报告》（以下简称《报告》）给出了上述问题的答案。

《报告》从宏观的政治经济形势，到微观的对企业数据及案例的实证分析，总结了中国企业“走出去”的现状和特点，分析了中国企业“走出去”的经验和教训，并最终为中国企业“走出去”提供实践指引。

风险一　获取信息难

君泽君律师事务所资深顾问唐功远是《报告》的主笔之一，他说，我们通过调研发现，大多数企业反映，“走出去”后获取信息比较困难。获取信息的方法主要是找境外在中国的咨询机构，但是获取信息相对来说比较难。这些难度具体体现在：获取的信息针对性不够强、信息的内容比较狭窄。我们通过调研发现，提供信息的咨询公司，对“走出去”企业的目标市场、对双方企业的了解很有限，这也是这次调研得出的重要结论之一。

中国企业在“走出去”的过程中面临着信息获取难，准备不充分，风险防范措施不全面、不系统，对投资的后续整合及争议解决阶段不重视等问题。

从风险分布上看，立项阶段的信息获取与决策、经营管理阶段的东道国政府监管与市场风险以及争议解决阶段的被动应付是风险重灾区。在投资区域上，中东、中亚、南美、非洲区域的投资风险较高。

具体而言，大部分受访对象表示，企业“走出去”需要了解很多信息，包括东道国法律制度、税收制度、外汇制度、劳工问题、政府审批程序等，但获取信息的渠道较为有限；虽然几乎全部受访者都表示已经聘请或计划聘请第三方机构(咨询公司、会计师事务所、律师事务所)，但是大部分第三方机构业务范围有限、欠缺对双方市场的了解，提供的服务针对性较弱。由此导致受访对象在立项阶段决策失误的几率增加。

在尽职调查阶段，大部分受访对象更倾向于对东道国的商务、法律、税务环境做概括性的调查，针对东道国安全审查、税务制度、外汇制度等方面进行专项调查的重视度较低，在实践中出现部分受访对象的尽职调查流于形式的情形；针对目标企业的调查，受访对象也多关注企业的现有资产和负债，对企业的潜在交易及历史发展状况的关注程度较低。

“另外，通过调研我们还找出了中国企业‘走出去’的动因到底是什么。”唐功远说，中国企业“走出去”有三大动因：市场、技术、品牌。

据唐功远介绍，中国企业“走出去”的首选行业是制造业，这也是此次调研得出的结论。其次是资源开发，但金融、生物技术、医疗健康行业的投入正在加大，轻资产投资比重增加；投资形式上多以独资和合资企业为主；投资金额则较高，有近半数的受访对象境外投资额超过人民币1亿元以上。

风险二　市场风险高

《报告》显示，在运营阶段，战争、内乱是中国企业“走出去”后面临的主要政治风险。

受访对象所遭遇的最大的东道国政治风险为东道国战争、内乱，其次为东道国法律对外国投资者的保护不充分，东道国政府行政效率低。东道国国有化、征收、征用风险相对较小。

从地域上看，中亚、南美的政治风险整体高于其他地域。

风险三　民事纠纷频

《报告》称，东道国政府审查问题尚未突显。

正因此，大部分受访对象对东道国政府审查问题未予充分重视。但随着经济危机的扩散，各国的金融监管将大为加强、企业社会责任的重要性也被反复强调，现有案例已经显示，越来越多的中国企业遭遇了东道国当地政府的审查，并支付了巨额费用。希望能引起中国企业的重视。

在接受东道国政府审查的受访对象中，环保审查、反垄断审查、反商业贿赂调查是主要的审查情形。其他形式的调查还涉及东道国国家安全审查、反倾销调查、技术审查以及信息披露方面的调查。

从地域上看，受访对象在南美、澳洲遭遇反垄断审查的比例较高，东欧、南亚、澳洲区域的投资还面临环保审查，东南亚、北美、欧洲、港澳台地区的反商业贿赂、反腐败调查要求也相对较高。

61%的受访对象在境外投资项目的运营中遇到了“本地化”要求，即东道国要求外国投资者的投资比例在一定年限内逐渐降低。其中，南亚、非洲、东欧、中东地区有较高的本地化要求。1/5的受访对象遭遇群体性劳资纠纷。83%的受访对象在“走出去”后，会选择聘用当地员工，且近半数的受访对象所聘用的当地员工占海外常驻员工总数的50%以上。

在用工过程中，有21%的受访对象曾遭遇群体性劳资纠纷。其中，南美洲、欧洲、北美洲、非洲的群体性劳资纠纷比例较高。

此外，24%的受访对象在境外投资项目的运营中曾经遇到过税务争议。发生频率较高的前三项争议类型是：税务操作未满足当地合规要求、当地政府的税收歧视、境外项目的税务管理混乱。

对于造成以上税务争议的原因，受访对象认为其主要原因有：对东道国税收法律法规不了解、未充分利用外部资源、企业不重视、与东道国政府沟通不畅。

除此之外，中国企业在项目运营阶段还面临资源整合难问题，许多受访对象表示，该问题多与政府沟通、文化冲突有关。

结论　“走出去”得大于失

据唐功远介绍，目前，中国企业“走出去”呈现出以下特点：从投资区域来看，以亚洲、美国为主要投资区域；从企业规模及资产总额上看，投资东亚、港澳台、欧洲、北美的企业多以小型企业为主，东欧、中东、中亚、南美、澳洲区域的中国投资企业则以大型企业为主。

对于正在“走出去”的企业，《报告》询问了其对“走出去”结果的评价，41%的受访对象认为是“得大于失”，仅2%的受访对象认为是“失大于得”。受访对象对“走出去”结果的评价整体是积极的。

《报告》的结论是：中国企业“走出去”得大于失。

这4个字可以这样理解：全球化、区域化浪潮以及以互联网为代表的新的科技革命的发展带动了各国、各区域资源以更为公平的方式在世界范围内流动和共享，这一发展趋势也为中国企业提供了一次难得的发展机遇。与此同时，许多“走出去”的企业也面临着更为严苛的金融监管及东道国政府审查，这从另一个方面也倒逼中国企业向国际化的企业组织架构、管理模式转型。

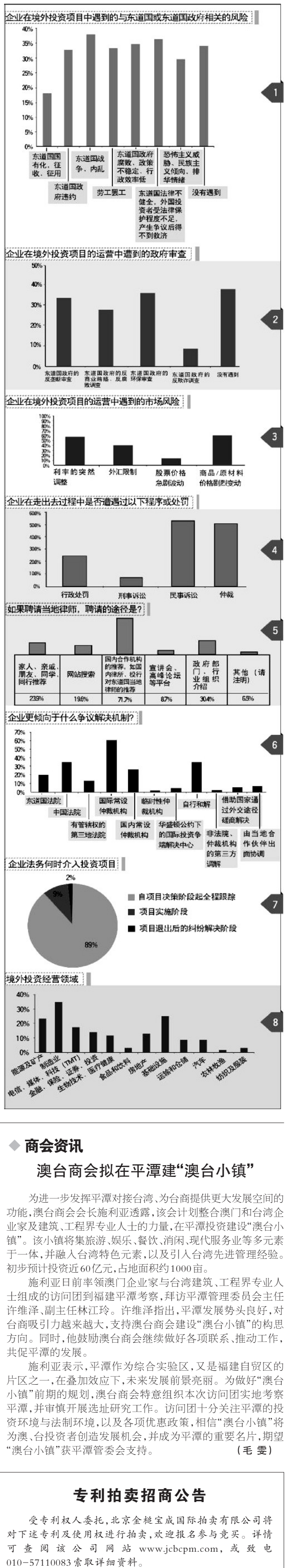
为鼓励中国企业“走出去”，中国政府制定了更为开放、便捷的“走出去”政策，为企业提供更具针对性的政策指导、并逐步完善政府服务体系。可以说，在新的时代背景下，中国企业在“走出去”时虽然面对诸多问题，但整体成果仍值得肯定。

以此次调研数据为例，超过一半的受访对象正在进行境外投资。其中，近两成的企业认为境外投资是成功的，四成以上的“走出去”企业认为“得大于失”，近七成的受访对象表示在未来三到五年内有继续投资的计划，中国企业对“走出去”的成果评价及未来投资计划整体上是非常积极的。

此次调研的结论是，从受访对象的投资现状看，中国企业对“走出去”的期望及成果评价整体上是持积极态度的，同时，企业也对本国政府、东道国、第三方机构在信息及人才提供上，提出了更高的要求。

唐功远说，《报告》的第一个重点是，中国企业“走出去”究竟是成功还是失败？围绕这一问题进行调查得出来的结论，与目前很多媒体的报道有比较大的区别。在目前很多媒体报道中，有观点认为60%的中国“走出去”的企业实质上是不成功的，但是《报告》得出来的结论是，有60%的企业认为是成功的或得大于失，有35%的企业暂时没有办法得出结论。

值得注意的是，较多受访对象认为，中国企业在“走出去”过程中失利的首要原因，是国际型人才短缺和对东道国信息不够了解。



我国游戏产业增速放缓
五成企业或遭淘汰

2015年中国游戏市场实际销售收入达到1407亿元，是电影市场的3.3倍，但同比增长22.9%，仅为电影市场的1/2。游戏产业放缓明显，有业内人士表示接近50%的游戏企业未来可能被淘汰。然而，5年前版权转让费仅为500万元的《古剑奇谭》日前被一个广州企业以1亿元价格买下，又令业内对即将来到的这场“硬战”充满信心。

资本减少投入游戏产业

2014年全球移动游戏收入规模为245亿美元，2015年达到301亿美元。在刚刚结束的“第三届移动游戏产业年度高峰会”上发布的《2015全球移动游戏产业白皮书》显示，亚太地区仍是全球手游业产值最高的地区，中国2015年产业收入达65亿美元，超过收入60亿美元的美国和62亿美元的日本。然而，2015年进入全球iOS & Google Play发行商收入TOP10的12家发行商中，日本有5家，中国仅一家。

业内分析师表示，2015年移动游戏行业报告提出，国内CP团队从上半年的2.77万家锐减至1万余家。行业人士认为，未来还可能有50%的企业面临“关门大吉”危机。

“最近有至少30家游戏企业上新三板，这意味着之后就会开始‘并购大战’，行业的门槛将越来越高，很多人就会‘玩’不下去。”据新动集团董事长陈先生分析，在2013年至2014年，资本大量投入到游戏产业中，而2015年资本投入的额度明显减少。

中国游戏产业仍将高速发展

尽管如此，游戏产业的前景依然被看好。据日前广电总局公布的2016年1月份国产网络游戏审批信息，1月份21款国产游戏过审，其中移动游戏占比最重。“中国游戏产业的增速虽然放缓，但仍将维持高速的发展。”陈先生预测，2016年将成为市场“新陈代谢”的阶段。

另外，2016年市场将更为细分，并将延续2015年大IP“高举高打”的特点。不过，他认为有实力的游戏企业不应该追逐IP，而是制造IP。　（林　琳）

美中总商会报告：
在美中资企业利润呈下降趋势

美国中国总商会近日在纽约发布《2015在美中资企业年度商业调查报告》和《美国中国总商会2015白皮书》显示，劳动成本太高、文化差异、经济增长缓慢、签证和移民政策阻碍、赋税太高、管理人才缺乏、法律繁琐不清等问题是在美国的中资企业面临的主要挑战。

2015年，美国中国总商会向300余家具有领先投资地位或拥有行业影响力的会员企业发放调查问卷，并回收122份有效回复。受访企业主要来自服务业、生产制造、资源能源等行业的在美中资企业。

调查报告发现，有越来越多的中资企业表示，在2014年他们在美国经营所获得的利润率不及全球平均利润率。与前一年相比，2014年在美国和全球拥有近似利润率的企业比例下降了14个百分点。

在2015年的调查结果中，有60%受访者认为，“劳动成本太高”是中资企业目前所面临的最大市场挑战，该比例比前一年有所上升。

调查结果显示，“扩大市场”仍然是中资企业开展兼并和收购的最大动机。与此同时，83%受访企业表示，他们的公司里存在不同程度的文化冲突。有67%受访企业表示，文化冲突的程度比较低或者一般，有16%的受访企业认为他们公司的文化冲突程度较高或者非常高。

《美国中国总商会2015白皮书》称，2015年，中美两国经贸往来继续增长。2015年11月，中国已经超越加拿大成为美国最大贸易伙伴。中国在美企业为美国创造了8万余个就业机会。2015年，中国连续第三年对美直接投资超过100亿美元。

数据显示，2013年，中国企业在美投资达140亿美元；2014年，中国对美国的直接投资连续第二年突破100亿美元大关。2015年上半年，中国对美投资达到创纪录的64亿美元，其中一半以上进入房地产和酒店业。

美国中国总商会会长徐辰表示，美国被认为是一个成熟、高效并充满竞争的市场。中资企业持续受益于美国市场，同时也依然面临着诸多阻碍。但就目前两国经济的发展趋势来看，未来的几年必将给中美两国带来更多的资金流动、人员技术交流以及新领域的经济合作。　（阮煜琳）

钢铁行业总负债超3万亿元
一批上市公司选择退出

近年来，钢企负债率不断上升，盈利能力下滑，一度出现全行业亏损的现象。当前，我国钢铁业总负债超过3万亿元，钢铁企业平均资产负债率在70%左右，甚至在去年三季度，上市钢企八一钢铁出现了负债率达100%的情况。

随着近两年钢铁行业形势急转直下，不少钢铁企业陷入全面亏损。2015年以来，企业剥离钢铁资产的案例明显增多。例如，港中旅、开源控股、五矿发展、创兴资源、上海物贸等。业内人士表示，上市公司剥离甚至完全撤离钢铁业在以往非常罕见，随着近两年钢铁行业形势急转直下，不少钢铁企业陷入全面亏损，钢铁资产在上市公司手里，从曾经的优质资产转变为劣质资产。而上市公司剥离亏损的钢铁业务，可以提升整体盈利水平。　（欣　华）

◆ **商会资讯**

澳台商会拟在平潭建“澳台小镇”

为进一步发挥平潭对接台湾、为台商提供更大发展空间的功能，澳台商会会长施利亚透露，该会计划整合澳门和台湾企业家及建筑、工程界专业人士的力量，在平潭投资建设“澳台小镇”。该小镇将集旅游、娱乐、餐饮、消闲、现代服务业等多元素于一体，并融入台湾特色元素，以及引入台湾先进管理经验。初步预计投资近60亿元，占地面积约1000亩。

施利亚日前率领澳门企业家与台湾建筑、工程界专业人士组成的访问团到福建平潭考察，拜访平潭管理委员会主任许维泽、副主任林江玲。许维泽指出，平潭发展势头良好，对台商吸引力越来越大，支持澳台商会建设“澳台小镇”的构思方向。同时，他鼓励澳台商会继续做好各项联系、推动工作，共促平潭的发展。

施利亚表示，平潭作为综合实验区，又是福建自贸区的片区之一，在叠加效应下，未来发展前景亮丽。为做好“澳台小镇”前期的规划，澳台商会特意组织本次访问团实地考察平潭，并审慎开展选址研究工作。访问团十分关注平潭的投资环境与法制环境，以及各项优惠政策，相信“澳台小镇”将为澳、台投资者创造发展机会，并成为平潭的重要名片，期望“澳台小镇”获平潭管委会支持。　（毛　雯）

专利拍卖招商公告

受专利权人委托，北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利及使用权进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com，或致电010-57110083索取详细资料。

1.二种镜面汽车外后视镜镜片（201510658724.X）

2.定时开关设备（201510565520.1）

3.一种智能电表工作电源装置（ZL201520609926.0）

4.以环境无线电波发电作为电源的无线键盘、无线鼠标（ZL201520002830.8）