

并购审计≠尽职调查 财务风险不可小觑

海内外会计准则存在差异 海外竞标时银行出具资金证明困难 通胀致收入/成本难测

■ 本报记者 钱颜

近年来,中国企业海外投资并购增长迅速。但有调查显示,70%的海外投资并购交易未能给股东带来预期价值。投资并购已经成为企业海外投资中复杂程度最高、风险最大的战略行为。

投资并购作为市场环境下的企业行为,是中企进入海外市场、快速扩张规模的重要途径。在日前举办的出口管制与海外投资的应对策略培训活动中,安永(中国)企业咨询有限公司合伙人郝进军指出,企业海外投资并购除了要注意传统的监管环境、国际政治、文化冲突等风险外,会计制度、税务问题、估值融资等财务风险也同样值得警惕。

中国企业海外投资并购风险通常由商业风险、投资收益风险与

财务风险组成。财务风险表现为海外会计准则与国内会计准则存在差异、海外竞标时银行出具资金证明困难、通货膨胀导致收入/成本的测算与实际不一致、当地货币浮动导致收入/成本不确定、中国及当地政府对货币的管制措施变更、营运收入预测不符合预期等。郝进军表示,做好财务风险管控工作,意味着企业需要识别项目关键驱动因素、改善交易结构、制定财务风险缓解计划,对未来业绩进行估值。

大部分海外投资并购企业都会完成常规的审计工作。但在实践中,很多企业常存在“如果全球四大会计事务所已经审计过,就不需要做财务尽职调查”的认识误区。

企业海外投资并购,财务尽职

调查必不可少。财务尽职调查的目的在于了解目标公司财务资料准确性及合理性,尽早识别出项目中关乎交易能否进行的重大事项,指出可能影响收购公司估值及交易定价的各种问题并提出相应解决方法,协助投资者在投资收购谈判过程中提出各种条款及保障。

郝进军指出,财务尽职调查与审计不同,它更侧重于历史数据分析,作出对未来的预测,工作范围取决于不同项目的不同需求,相对更灵活。在抽查程序上,不采用大量抽查的方式,而是与管理层进行讨论,辅以有效的抽查方式。在发表审计意见的基础上,详细阐述与此次项目相关的主要信息及建议,并提出后续解决方案。总体来看,尽职调查重点关注影响公司估值、交易架构、交易文件谈判以及收购后集团各分子公司之间协同作用等事项,而不单单是对财务报表的真实性和公允性发表意见。财务尽职调查是一项大工程,完成的深度和广度将会影响投资质量。

还有一些企业认为,卖方已经对公司的潜在负债或已有负债做出了陈述保证和赔偿,对此不必过于担心,也没有必要调查清楚。郝进军表示,这种想法并不妥当。且不说卖方的陈述真实全面与否,债务的索赔过程复杂且漫长,即使赢了官



司,具体执行过程也会存在困难,而且通常赔偿额本身存在上限和时限。

郝进军建议企业从以下三个步骤进行海外投资并购财务风险管理。首先,选定投资项目前,对当地市场、行业进行研究,了解项目背景及当地合作伙伴的潜在合作方式,从商业、财务、税务的角度,熟悉项目相关细节(如研读技术可行性报告)。其次,选定投资项目后,从商业、财务、税务角度,研读并理解项目商业计划。准备数据采集清单、收集模型建构所需资料。确定商业计划中的关键假设,针对假设及风险参数进行讨论及情景分析。确定备选的合资计划及相关的融资方案,建立投资模型。最后,测算项目

的回报率,如净现值等。根据备选的合资计划以及相关的融资方案,测算股东的回报率。对关键假设进行分析,权衡不同方案并关注特定运营风险,总结出可行性分析结果,最终敲定财务风险管理计划,并帮助完成海外投资计划。

此外,郝进军还提醒企业,在海外投资并购过程中常会出现目标公司业务季节变化明显,导致运营资本的波峰和波谷变化差异较大,在交割时没有足够的现金来应对运营需求。当目标公司不能产生足够的经营活动现金流时,可能需要进一步融资。如果企业没有做好融资的准备,应提前做好调查,避免收购此类企业。她说。

法律干线

中日知识产权(深圳)高峰论坛举办

本报讯 大数据时代下的知识产权保护 2018中日知识产权(深圳)高峰论坛日前举办。深圳市南山区区委副书记、政法委书记黄湘岳表示,随着大数据技术在社会生活各方面的日益普及,司法创新也将成为大数据技术落地的重要试验田。

中南财经政法大学原校长吴汉东表示,当下的数据是互联网、大数据和人工智能叠加的时代,个人信息的充分保护面临挑战,全社会几乎生活在没有隐私的透明环境中,但实际上用户数据在大数据时代属于宝贵的社会资源,也是产业主体进行信息生产、开放的重要保障,具有很高的财产价值,需要结合知识产权的保护进行重点探讨。目前,欧洲国家正在探讨采取独立权利的数据库作者的保护,全球各国也都十分重视数据财产权利的保护。当今是大数据时代和“互联网+”时代,在此背景下展开对相关主题的探讨充满现实意义。

日本知识产权著名专家、北海道大学教授田村善之着重分享了日本对于大数据知识产权保护的最新动向,包括反不正当竞争小组委员会的设立、不正当竞争防止法的修订等情况,田村善之从知识产权法视角出发,认为第四次产业革命集中体现在人工智能和大数据等技术进步方面,在此情势下,加强大数据保护立法,探索多种保护途径的可能性,将成为未来法制创新的方向所在。

腾讯研究院秘书长张钦坤对应分享了当前中国互联网竞争态势的相应思考,认为目前移动互联网用户增长红利期已经结束,当前用户正从小白到资深跨越,以90后、00后为主导的用户付费意愿显著提升,目前中国互联网竞争态势体现出用户越来越被珍惜、数据(包括内容)越来越珍贵、技术竞争的话语权越来越大等三大变化,从而也将在法律层面上对内容、数据、技术和隐私等要素方面带来全新考量。(严圣禾)

海南自贸区(港)国际仲裁高端论坛举行

本报讯 海南自贸区(港)国际仲裁高端论坛于近日举行,其主题为“国际仲裁在海南自贸区(港)建设中的地位和作用”。

海南省委政法委副书记、秘书长刘诚表示,海南自贸区(港)建设以来,投资迅速升温,国内外大中型企业纷至沓来,外资企业、跨国集团逐步进驻,区域国际化程度大幅提升,各类涉外民商事纠纷将大量增加,迫切需要一个廉洁、公正、高效、具有国际知名度的高端仲裁法律服务平台,以满足国际化的法律服务刚需,切实保障和维护公平有序的营商环境。

创新发展中国仲裁,提高中国仲裁的公信力,方向在哪里?

中国法学会副会长、中国政法大学校长黄进表示,商事仲裁有一个属性:公共法律服务属性,决定了商事仲裁要坚持以人为本,以当事人为本,以仲裁员为本。同时,在推进现代化、国际化的基础上重视信息化。信息化的核心就是要打造智慧仲裁。

黄进建议,创新发展中国仲裁,要打造仲裁共同体或者仲裁命运共

同体。这个共同体要坚定法治信念,在仲裁价值观、价值理念、职业道德、职业伦理、思维方式等方面达成一致。

与司法比较,仲裁不是一种法定纠纷解决方式。进入仲裁程序,是以当事人选择为前提。仲裁的特点是充分尊重当事人的意思自治,它的权威性来自于仲裁裁决的公平、公正和高效,同时也离不开司法的支持和监督。

最高人民法院第一巡回法庭副院长郭修江分析说,一支高素质的仲裁员队伍是实现仲裁公平、公正、高效最关键的因素。仲裁法只规定了仲裁程序,仲裁规则是由各个仲裁委自行制定的。要实现仲裁公平、公正、高效,必须要对仲裁规则做深入的研究和完善。此外,仲裁机构的治理模式对公信力建设也非常重要。

郭修江指出,仲裁机构和人民法院有着密不可分的联系。法院要支持仲裁发展,协助仲裁机构解决发展中的问题。仲裁机构也要与法院积极沟通,双方要构建一个良好的协作机制。

(邢东伟 翟小功)



据外媒报道,近日,华盛顿州温哥华的日本籍居民Toshiyasu Abe在俄勒冈地区法院提交诉讼,指控苹果部分iPhone和iPad机型上的Key Flicks和3D Touch功能侵犯了他的专利权。(辛英)

走出去谨防四大知识产权风险

科技与创新离不开知识产权保护,中国企业走出去之路也需要知识产权护航。我国很多科技企业已在海外销售大量产品,但知识产权布局比例却相对较少,在国际市场竞争时,常被发达国家利用专利诉讼、专利许可等手段,要求每年缴纳大量的知识产权许可费,增加了中企的出海成本。

去年,中国对外支付的知识产权使用费达286亿美元,逆差超过200亿美元。其中,支付美国的知识产权使用费同比增长14%。如果再算上技术合作和中外合资外方获得的技术费用,该数字会更加惊人。在中国土木工程集团有限公司科技部部长秦榕看来,中国企业走出去过程中以下四大知识产权问题亟待解决。

首先,企业海外专利布局不能满足企业走出去的需求。目前,我国绝大部分外向型企业的海外知识产权存量仍然非常薄弱。大部分企业虽有专利布局,但核心技术专利不多,我国企业向海外申请专利的数量与发达国家相比还有很大距

离。同时,我国企业运用并购许可等方式获取海外专利数量不多,在海外专利布局方面,中企还有非常大的空间可利用。

其次,中企频繁遭遇海外知识产权诉讼。很多企业认为未来两三年是中国企业遭遇海外知识产权风险高发期,这些风险包括337调查、301调查,还包括专利、商标等诉讼。企业一旦在海外遭遇知识产权侵权纠纷,将承担很高的维权成本。

再次,企业很难跨越技术标准中的知识产权壁垒。技术标准中的知识产权是非常值得企业关注的问题。要想融入产业链,企业就必须采用技术标准,而采用标准就必须涉及专利许可。目前,我国企业应对的意识和手段都比较弱。有数据显示,我国有60%的出口企业遭遇过国外的技术标准知识产权壁垒,每年损失达90亿美元以上,很多大型跨国公司通过专利布局在全球筑起知识产权壁垒,包括行业标准、核心专利等。

最后,技术引进过程中知识产

权问题频发。我国企业在技术引进及专利许可过程中遇到不少知识产权问题,如合同中附带不合理技术实施性限制,不允许我国企业在其专利基础上进行再创造/无法应用再创造后知识产权等,这导致我国企业在走出去时受到限制。此外,市场中还存在知识产权许可收费方式不合理的情况,如应用于某一个部件的专利,却按照整机的价格收取高额专利费,企业在签署专利转让许可合同前,要做好全面的专利分析研究。

秦榕认为,企业应加强海外知识产权风险的分析和预警,有效监控目标区域知识产权动态。如果意识到该领域存在侵权风险,就要考虑设计规避路线。如果无法设计规避路线,可以采取知识产权合作的方式化解侵权风险。除此之外,还要完善关键技术领域的知识产权布局。借鉴海外大型企业的知识产权策略,投入大量人力物力,开发自主知识产权技术的同时,应对核心技术进行合理的知识产权布局,从而收获相应利润。(穆青凤)

欧盟对卡塔尔石油公司展开反垄断调查

本报讯 近日,欧盟将调查矛头对准全球液化天然气第一大出口国卡塔尔,正式对卡塔尔石油公司展开反垄断调查。

欧盟委员会在一份公告中称,卡塔尔石油公司系欧盟液化天然气第一大供应商,控制着数家液化天然气出口公司。欧盟委员会将以欧洲经济区(含欧盟成员国及冰岛、列支敦士登、挪威)为范围,彻查卡塔尔石油公司的长期供气合同(多为20年或25年)中是否含有“区域限制”条款。

公告称,欧盟委员会尤其将调查合同中的转售条款,即卡塔尔石油公司是否直接或间接限制欧洲经济区进口商转售购入的液化天然气,包括是否完全禁止转售或限制转售区域及转售量,致使卡塔尔石油公司出口的液化天然气无法在欧洲经济区自由流通,割裂了欧洲天然气市场。

根据欧盟反垄断法规,如调查认定卡塔尔石油公司滥用市场支配地位,在欧洲经济区市场限制液化天然气转售,欧盟可重罚卡塔尔石油公司,罚款额最高达卡塔尔石油公司全球营业额的10%。

作为天然气储量位列全球第三的国家,卡塔尔长期是欧盟液化天然气第一大供应国。2017年,卡塔尔液化天然气供应量占欧盟总进口量的41%,这一比例远超过其后的尼日利亚(占比19%)和阿尔及利亚(占比17%)。

在对卡塔尔石油公司展开调查之际,欧盟5月末结束了对俄气长达7年的反垄断调查。双方最终以“和解”收场,达成一项为期八年、具有法律约束力的协议,俄气同意改变天然气定价体系,取消以往合同中常见的限制条款,欧盟则未对俄气开出巨额罚单。(许帅)

贸易预警

美国企业对华钢货架提起“双反”调查申请

近日,Coalition for Fair Rack Imports向美国商务部和美国国际贸易委员会(USITC)提交对中国的钢货架(Steel Racks)的反倾销和反补贴调查立案申请。

目前,美国国际贸易委员会的产业损害调查程序已经启动,美国商务部将于20日内决定是否立案。

印尼对中国和越南彩涂钢板征收反倾销税

日前,据越南媒体消息,印度尼西亚反倾销委员会(KADI)宣布对从越南和中国进口的彩涂钢板实施反倾销措施。KADI裁定认为从越南进口的钢板占印尼市场的比例在12.01%至28.49%之间,对该国钢铁行业造成重大损害。根据这一结论,印尼贸易安全委员会(KPPI)建议对越南彩涂产品实施为期五年的反倾销措施。

土耳其对华花岗岩作出反规避终裁

近日,土耳其经济部发布公告,对原产自中国的花岗岩(Granit)作出反规避终裁。涉案产品通过伊朗转口至土耳其以规避反倾销措施,故决定对进口自伊朗的涉案产品征收174美元/吨反倾销税。本案调查期为2015年1月1日至2017年11月1日。

美国对华礼品盒作出反倾销终裁

日前,美国国际贸易委员会(USITC)对进口自中国的折叠礼品盒(Folding Gift Boxes)作出第三次反倾销日落复审审查损害肯定性终裁:在合理可预见期间内,若取消涉案产品的反倾销税,涉案产品的进口对美国国内产业构成的实质性损害将继续或再度发生。在该项裁定中,4名委员投肯定票。根据以上肯定性裁定结果,对华折叠礼品盒的现行反倾销措施将继续有效。(本报综合报道)

中小企业应善用国际销售示范合同

■ 本报记者 陈璐

在实践中,很多贸易纠纷是由合同起草中的法律漏洞、陷阱条款、措辞模糊等问题引发的。因此,精确且详细的基础合同在国际销售与商业交易中尤为重要,但起草一份这样的合同往往成本高昂且耗时费力。为切实帮助企业了解国际惯例规则,进一步提升贸易风险防范能力,中国国际商会商法与惯例委员会日前在京举办国际商会国际销售示范合同及相关议题讲座。

国际商会网站发布了大约15种示范合同或者条款文本,国际商会国际销售示范合同(以下简称合同文本)就是其中一种。由于很多外贸中小企业实力较弱,很难设立专门的法律部去负责每项合同的

起草工作,合同文本为从事外贸及涉外企业提供了一个模板,兼顾买卖双方权利义务的平衡,使双方企业能够进行高效率谈判,无需对其中的每一项条款去讨价还价。安杰律师事务所合伙人董萧介绍说。

据悉,合同文本于1997年发布第一版,2003年发布新版,2017年中文版在中国发行。该合同文本主要分为两部分:A部分是专用条款,B部分是通用条款。

董萧举例称,一家土耳其公司在展销会上订购了5000台中国产的手机。手机出口到土耳其后,土耳其政府认为手机规格不符合当地法律的要求并罚款召回。土耳其公司在中国起诉,中国出口商提供的检验报告证明手机符合欧盟强制性标

(CISG)。对于CISG没有规定,适用卖方所在国家的法律,如果企业要适用买方所在国家的法律或者第三国法律,这种情况可以不直接利用合同文本,仅填写想要填写的内容。此外,企业也可以选择适用B部分,排除适用A部分。

示范合同中的很多细节条款看似简单,但也存在诸多争议,比如商品名称、货物规格的描述、检验货物时间等。

董萧举例称,一家土耳其公司在展销会上订购了5000台中国产的手机。手机出口到土耳其后,土耳其政府认为手机规格不符合当地法律的要求并罚款召回。土耳其公司在中国起诉,中国出口商提供的检验报告证明手机符合欧盟强制性标

准,但双方未对产品的质量标准进行约定,因此无从判断产品是否符合土耳其标准。最终,法院判决由中国出口商与土耳其公司共同承担损失。因此,合同中对货物的描述要完整、清晰,没有异议。

如果是大型设备,需要进行两三次检验,由国外出口商工厂初步查验,到港后再查验,如果是普通货物,货物到港后10日内进行检验。此时容易产生争议,检验是在目的港还是营业地?董萧提醒企业,示范合同一般约定货物到目的港进行检验,如果中国买方在内陆城市,则需要约定清楚检验货物的时间,并将目的港到内陆的运输风险考虑在内,可选择在工厂所在地检验货物。