

投资者在海外兴办合资企业 应注意的几个问题

张 金 鸿

在海外兴办合资企业是一项复杂的对外经贸业务，投资大、时间长、牵涉面广，因此，一个国家在海外兴办合资企业之前需要做大量细致的海外调查研究工作。一般说来，海外调查应包括以下四个方面的内容：

一、政策调查

海外投资首先要选择一个政治和经济形势相对稳定，愿意与投资国发展经贸关系的国家或地区。如果不作调查，或调查不缜密，将资本盲目投放在一个社会动荡、经济混乱、政策多变的国家或地区，其后果将是不堪设想的。

在政策调查过程中，除了掌握这个国家的政治和经济态势以外，还应当了解这个国家的投资政策。无论是西方发达国家，还是第三世界的发展中国家，一般都有主管外资企业的机构和订有相应的法律。在进行政策调研时，这些法律文件是必读的资料，投资国主办单位不仅要设法得到这些法律文件的原文，而且还应当正确无误地将这些文件资料译成本国文字，供有关人员阅读研究。

投资政策因国别而异，有的对外实行开放政策，欢迎和鼓励外国资本在本国投资；有的实行保护主义，限制外来资本。即使对外资较为开放的国家，其开放的尺度也各不相同。在政策调查的过程中，应针对不同情况，对涉及外资的以下几个方面作出恰当的判断。

1. 投资项目

有的国家对投资项目不作任何限制，规定凡是有利于发展生产、增加收入的工业、农业、畜牧业、旅游业等项目，外籍资本均可投资。有的国家虽然欢迎外国人在本国投资，但对投资项目却有严格的规定，指定哪些项目仅供本国商人经办，哪些项目可由当地资本与外资合办，哪些项目可由外资独办。因此，在确定投资项目时，必须考虑所选项目是否符合所在国发展经济的需要，是否符合政策规定，是否为被投资国政策所欢迎和接受。

2. 投资比例

不少国家既允许外国经济法人在当地独资开办企业，又允许他们与当地资本合资经营，而有的国家往往只允许外国经济法人与当地资本合资经营，并规定外资在合资企业股份中所占的比例，大多数国家规定外资占49%，本国资本占51%。也有少数发展中国家，规定外资在合资企业中的比例从10%到90%均可。有的国家甚至不作具体规定，只是笼统地表示股份比例是合作双方的事，应由投资者根据自身的利益由他们自己相互商定，政府不加干预。

3. 税收政策

在此项下应当了解以下几方面的内容：
(1) 现行的税收制度、赋税种类及各种税收的税率；
(2) 批准项目所需要的机器、设备及原辅材料享受减免税收的幅度和年限；
(3) 合资企业的产品如用于内销，在税收方面是否可享受优惠待遇；如供出口，是否减

免出口税？减免多少？年限多长？（4）如果合法利润用于原企业的再投资，其追加的资本是否可享受原有资本的同等待遇。

4. 国家保障

如果在某些特定的国家进行投资，还应当考虑是否存在私人资本国有化和外资被没收的危险性。有的国家订有相应的法律，明文规定政府对外资实行国家保障，即外资一旦被征用，国家将按照国际上的合理价格对外国投资者予以抵偿。有的国家在可预见的将来不存在国有化的危险，而有的国家虽然政局多变，往往因政治上的牵连，一夜之间则宣布某某企业为敌对财产，予以没收，而在法律上并无可靠的保障。

5. 劳资政策

在了解被投资国的劳资政策时应弄清三个问题：一是雇主可否自由雇佣或解雇工人；二是当地是否有劳工组织以及劳工组织在社会生产和经济活动中的地位和作用；三是当地人员是否在合资企业中必须占有一定的比例。例如，有的国家的劳工法规定，五十人以上的企业就可以成立工会，雇主解雇工人必须得到工会的许可。如工会不赞成，雇主不能解雇工人。

6. 外汇政策

不同的国家实行不同的外汇政策。有的国家实行自由外汇政策，外汇可自由兑换，自由汇出，政府不加干预。有的国家实行外汇管制政策，严格规定私人不能拥有外汇，私人不能经营外汇交易，外汇不能自由兑换，也不允许自由汇出国外。有的国家虽然允许外资的合法利润和外籍人员的工资可以汇出国外，但同时又规定一个额度，超过这个额度就不行。如果投资者事前对这一点胸中无数，或者估计不足，结果所赚利润和工资都无法汇回国内，或不能如数汇出，岂不是白费心血，竹篮打水一场空吗？

此外，在政策调查过程中，还应当了解商标注册和专利法的有关规定，以便妥善地办理可能的商标注册以及专利的转让手续。

二、资源调查

在海外投资开办企业，要考虑当地原料供应和劳动力价格等因素，这对于预测合资企业可能产生的经济效益是至关重要的。一般说来，资源调查可包括以下三个方面：

1. 自然资源

当地可利用的原辅材料和包装物料的种类、规格、数量和价格水平。如需进口，也要弄清可能的渠道和价格水平。此外，还应当了解当地的水电供应状况，水源是否充足，电力是否正常，燃料如何供应，等等。如当地缺水，是否需要打井，井深多少，耗资多大，都需逐一了解。

2. 人力资源

人力资源是投资者在海外开办企业的一个不可忽视的因素。对于开办者来说，应着重了解两个方面：一是文化水平和技术水平；二是工资水平。就工资水平而言，一般分四个等级，即童工、壮工、技工和高级技术管理人员。上述四个等级中应有男工和女工之分。了解文化和教育水平可以确定当地可提供什么水准的劳动力和管理人员；了解工资水平有助于测算企业未来的经济效益。

3. 交通运输

在此项下主要了解航空和水陆运输情况，即了解空中运输有哪些国内航班和国际航班；陆路运输中铁路和公路的主要网点以及它们的运输费率；海上运输中港口的规模和设施。

三、市场调查

无论是举办工业，还是经营商业，都必须首先确定当地是否有一个可靠的销售市场。因此，对当地市场状况进行细致的综合分析也是十分重要的。市场分类法是目前国际上最流行的市场调研方法之一。按照这种方法，一个国家或一个地区可划分为四种不同类型的市场，即理论市场 (theoretical market)、实际市场 (practical market)、可能市场 (possible market) 和不可能市场 (impossible market)。按人均消费水平计算出来的市场容纳量称之为理论市场。剔除竞争和其他虚假因素测算出来的容纳量为实际市场。目前具有消费能力但尚无消费兴趣的市场为可能市场。目前既无消费能力、又无消费兴趣的市场为不可能市场。由此可见，要比较准确地测算出一个市场对某种牌号或某种规格商品的实际容纳量和销售前景，应当着重分析以下几种因素：市场分布、销售渠道、价格水平、消费习惯、消费水平、现存的和潜在的竞争对手。

四、客户调查

前面已经提到，海外合资非同一般贸易，其风险较大。因此，投资者在选择合作对象方面必须十分慎重，通盘考虑。为此，主办单位应通过各种途径从以下几个方面对合作对象作周密的调查：

1. 政治态度

合资对象无疑应是有合作愿望、对合作项目抱有极大的兴趣、有开展经贸活动经验的客户。此外，还应当弄清合资对象在当地的政治派别、社会背景，以及与上层社会的联系。

2. 资信情况

(1) 法人地位：应当弄清合资对象是否具有法人资格和法人地位，即查清合资对象是否办理了注册和登记手续，并持有当地政府颁发的证明文件，如商业执照、营业执照、工商登记证等具有法律效用的文件。

(2) 商业信誉及银行信誉：了解客户的商业信用如何，目前的债务状况，支付能力，以及在银行筹措资金的能力。

(3) 资产状况：资产可分固定资产和流动资金。前者包括房产、地产、仓库以及其他设施；后者包括国内银行存款和国外银行存款的数目。

(4) 经营能力：主要了解其公司规模、经营范围、业务专长、经营方式、销售渠道、销售地区，以及其他可以反映经营能力和管理水平的种种因素。

总之，要物色政治上友好、资信可靠和具有业务能力的合资对象。如果调查不实，选择了一个资信不详、既无多少资金、又无固定销售渠道的客户作为合资的对象，将来的合资企业或合作项目将会承受难以估计的风险和挫折。