

影响中国企业在澳大利亚投资的政治经济因素分析

楼朝明

(宁波大学商学院, 浙江 宁波 315211)

摘要: 中国政府的“走出去”战略以及庞大的外汇储备为中国企业对外投资创造了坚实的基础, 而澳大利亚国内资本的缺乏也为中国企业投资提供了良好的契机。中国企业在澳大利亚的投资计划既有成功的案例, 也有失败的教训。影响中国企业在澳大利亚投资成败背后的政治经济因素包括投资敏感产业、两党政治、中国企业的国有产权性质及制度差异等。中国企业在澳投资应建立在产业链中的互信关系, 并适应东道国规则。

关键词: 中澳经济关系; 跨国并购; 国际政治经济学

中图分类号: F830.591

文献标识码: A

文章编号: 1006-1894 (2014) 01-0086-11

一、引论

1972年中国与澳大利亚建立外交关系后, 双边贸易关系得到稳定发展, 2007年中国已经成为澳大利亚的第一大贸易伙伴。与此相应, 中国与澳大利亚的投资关系发展也很快。2006年中国企业对澳大利亚的6项并购交易平均金额为1,200万美元; 而2009年中国并购澳大利亚的39家企业平均规模达2.82亿美元。2009年中国五矿公司收购澳大利亚Oz矿业公司以及中国兖州煤业公司收购澳大利亚Felix资源公司的交易获得成功, 而中国铝业公司收购澳大利亚力拓公司以及中国有色矿业公司收购澳大利亚Lynas公司的交易最终失败。导致这些并购计划成败背后的因素到底是什么呢?

在中澳投资关系方面, 澳大利亚学者进行了不少有益的分析。Shearer和Thirlwell (2008) 认为, 澳大利亚外资审议局 (Foreign Investment Review Board, FIRB) 对中国资本的审议过程基本上是公正的。^[1] Larum (2011) 指出, 尽管“澳大利亚对中国投资采取歧视做法”的看法站不住脚, 但澳大利亚政府应当采取措施减少这种误解。^[2] Drysdale (2011) 认为, 澳大利亚外资政策中对国有企业的限制的确影响到中国对澳大利亚投资的增长。^[3] 总体而言, 澳大利亚学者都认为澳大利亚政府的做法无可厚非, 但是双方的投资关系应当改善。中国学者的分析

收稿日期: 2013-05-27。

基金项目: 宁波大学“刘孔爱菊基金”项目和浙江省哲社规划课题“浙江企业海外投资防范政治风险问题研究”(项目编号: 12YD16YB)。

作者简介: 楼朝明, 男, 经济学博士, 宁波大学商学院副教授, 研究方向: 世界经济。

集中在对澳大利亚国内政治影响投资关系的批评上。钱亦楠和王欢（2009）、胡舒立（2009）、彭靖（2009）都认为，中国企业在澳大利亚并购失败是澳大利亚国内政治斗争的结果。^{[4][5][6]}梅新育（2009）指出，中资企业在澳大利亚并购过程中会面临巨大的政治风险。^[7]权睿学（2011）考察了澳大利亚的外资审查制度，指出了澳大利亚政府在审核外资并购项目时的重点。^[8]本文则从国际政治经济学的视角出发，指出中资企业的国有产权属性容易引起澳大利亚民众的误解，而两国制度差异是中国企业投资失败的深层原因。

二、中国企业投资澳大利亚的现状案例分析

（一）中国企业投资澳大利亚的现状

根据中国商务部的统计公报，2007年中国企业对澳大利亚直接投资5.3亿美元，同比增长506.8%。2010年中国对澳直接投资17.02亿美元，同比下降30.2%，主要是由于澳大利亚外资政策环境的变化。2007年中国对澳投资主要进入采矿业（45.7%）和商务服务业（37%），2010年中国对澳投资主要流向采矿业（72.3%），2010年末中国对澳投资存量中采矿业高达81.6%。采矿业作为中国在澳大利亚投资的重点行业存在着过度集中的趋势。

表1 2003~2010年中国对澳直接投资流量和存量情况（单位：万美元，%）

年份	流量	同比	存量	同比	年份	流量	同比	存量	同比
2003	3,039	—	—	—	2007	53,159	506.84	144,401	81.79
2004	12,495	311.15	49,458	—	2008	189,215	255.94	335,529	132.36
2005	19,307	54.52	58,746	18.78	2009	243,643	28.77	586,310	74.74
2006	8,760	-54.63	79,435	35.22	2010	170,170	-30.16	786,775	34.19

资料来源：中国商务部、国家统计局、外汇管理局《中国对外直接投资统计公报》（2007年、2010年）。^[9]

表2 2007年和2010年中国对澳大利亚直接投资的行业构成情况（单位：%）

行业	2007年	2010年	行业	2007年	2010年
采矿业	45.7	81.6	建筑业	2.6	1.2
商务服务业	37	3.4	交通运输、仓储业	2.3	0.7
房地产业	5.7	3.3	金融业	—	3.5
制造业	4.7	3.6	其他行业	2	2.4

资料来源：中国商务部、国家统计局、外汇管理局《中国对外直接投资统计公报》（2007年、2010年）。

根据中国商务部的统计数据，2009年和2010年澳大利亚是中国对外直接投资最主要的目的地（除香港和避税港外）。按照澳大利亚官方的统计，2007年之前中国

对澳大利亚的直接投资流量在澳大利亚吸引外资流量中几乎无足轻重，而2008年猛增到6%左右，2009年更高达12%，但是2010年迅速下降到7%左右。通过对一些中国企业投资澳大利亚案例的分析，我们可以找到导致这种变化的原因。

（二）中国铝业公司并购澳大利亚力拓公司案

2007年7月力拓（Rio Tinto）公司并购加拿大铝业公司之后就背负起高额债务。必和必拓（BHP Billiton）试图以3:1的比例换股收购力拓公司，但遭到力拓公司的拒绝。2008年1月，中国铝业公司联手美国铝业公司入股力拓公司，获得其9%的股权。力拓、必和必拓与中铝三方之争拉开序幕。2008年下半年全球金融危机使力拓公司股价大跌，急需大量外部融资，而必和必拓公司也放弃对力拓公司的收购计划。2009年2月，力拓公司被迫向中铝公司请求注资，双方达成战略合作协议。中铝公司将向力拓公司注资195亿美元，持股比例升至18%。由于此项并购交易规模庞大，并购股权比例较高，因此澳大利亚外资审议局宣布，对中铝公司并购力拓公司的申请延期90天作最终决定。在审议过程中，澳大利亚政府提出允许中铝公司最多收购力拓公司14.99%股份，且不能派董事进入力拓公司管理层等条件。为了应对全球金融危机，2009年上半年各国出台经济刺激计划，力拓公司股价大幅回升，有望通过股市融资来解决债务问题。2009年6月，力拓公司宣布取消中铝注资计划，转而尝试与必和必拓公司组建合资铁矿石公司。不过该合资计划也因监管部门的阻力而最终失败。

（三）华菱集团收购澳大利亚FMG公司17%股份

2009年2月，中国华菱钢铁集团与澳大利亚铁矿石生产商FMG公司签署股权合作协议，收购FMG公司17.34%的股份，成为其第二大股东。华菱集团每年可以获得FMG公司供应的1,000万吨铁矿石，华菱董事长成为FMG公司的董事之一。在审批过程中，澳大利亚财政部长Swan提出：（1）华菱钢铁派往FMG公司的董事应该严格履行其责任，FMG公司的商业运营应当与客户利益之间保持适当的独立，澳大利亚矿产资源应当坚持市场化的发展道路；（2）华菱集团必须递交1份报告，说明与FMG公司在营销、客户服务、价格决定以及运输成本等方面可能出现的利益冲突；（3）FMG公司的信息与华菱集团的信息必须互相保持独立。在满足上述条件后，澳大利亚政府于3月底批准了该协议，中国国家发改委于4月下旬批准华菱集团收购FMG公司股份的协议。

（四）中国有色矿业公司并购澳大利亚Lynas公司案

2009年5月，中国有色矿业公司与澳大利亚从事稀土矿业的Lynas公司签订并购协议，有色矿业公司将收购Lynans公司51.66%的股份。这一并购计划提交澳大利亚外资审议局后，澳大利亚政府提出，中国有色矿业公司最多只能收购Lynans公司49%的股权，而且在董事会中的席位不能超过一半。但是有色矿业公司不愿意降低股

权比例和管理层席位比例，因此撤回了并购的申请。

（五）中国五矿公司并购澳大利亚Oz矿业公司案

2009年6月，中国五矿公司向澳大利亚政府提出并购Oz矿业公司的申请，收购金额近14亿美元。中国五矿公司的并购申请中包括位于Prominent Hill的矿产资源。由于该区域邻近Woomera军事禁区，在澳大利亚外资审议局的要求下，中国五矿公司同意剥离此处的矿山资产，并承诺在并购后仍按照商业目标来进行运营，公司注册在澳大利亚，接受澳大利亚政府的管理，对收购后的资源的定价按照市场原则来确定。

（六）中国兖州煤业公司并购澳大利亚Felix资源公司案

2009年9月，中国兖州煤业公司斥资29.5亿美元收购澳大利亚的Felix资源公司。双方签订协议后，作为收购方的兖州煤业向澳大利亚外资审议局进行申报。澳大利亚舆论对于兖州煤业完全控制Felix有反对意见，特别是担心兖州煤业的国有企业背景。澳大利亚一位大宗原材料分析师Jonathan Barratt在报纸上发表反对兖州煤业完全控制Felix的意见：“我很高兴看到中国公司到澳大利亚投资。但是，一个国有公司来到澳大利亚公司控制资产，会产生定价权的问题，特别是大宗原材料的定价权。”^①澳大利亚外资审议局列出了以下限制条件：（1）收购完成后成立新公司——兖煤澳大利亚有限公司，其总部设在澳大利亚；（2）2012年底前在澳大利亚上市，中国兖州煤业将持股比例降至70%以下；（3）新公司管理和销售团队由澳大利亚人组成，多数董事会会议须在澳大利亚召开；（4）首席执行官和首席财政官多数时间须居住在澳大利亚。^②并购协议先后获得中澳两国政府和双方公司股东大会的批准。兖煤澳大利亚有限公司基本保留两家公司原管理团队，并着力稳定员工队伍，继续进行煤炭开采、勘探和出口业务。

（七）中国华为公司竞购澳大利亚电信营运权案

2012年3月，中国华为公司竞标澳大利亚全国宽带项目。该项目金额达359亿澳元，被称为澳大利亚的“信息骨干”。中国华为公司是唯一一家建成并运营类似网络的电讯设备制造商，但是，澳大利亚政府以“担心来自中国的网络攻击”为由禁止华为公司竞标其全国宽带项目。澳大利亚政府表示：“作为一项战略和政府的重要投资，我们有责任尽最大努力保护(全国宽带网的)完好性及其运载的信息。这与澳大利亚政府广泛保障重要基础设施安全及其顺应能力是完全一致的。”^③不过，华为公司一直不放弃竞标的努力，2013年不断向澳大利亚政府部门提交申请，并成立独

① 徐炜旋、陈浩. 兖州煤业停牌，信息指向212亿购澳矿[EB/OL]. 腾讯网. <http://www.qq.com>. (2009-08-12).

② 曹扬. 澳政府有条件批准兖州煤业对澳矿企收购交易[EB/OL]. 新华网. <http://www.xinhuanet.com>. (2009-10-23).

③ 李景卫. 澳大利亚政府禁止华为投标宽带网项目[EB/OL]. 人民网. <http://www.people.com.cn>. (2012-03-24).

立的检测中心以保证华为公司设备的信息安全。

三、中国—澳大利亚投资关系的国际政治经济学分析

国际政治经济学是研究国际范围内政治与经济相互渗透、相互关联、相互作用的学科。^[10] 国际政治经济学关注国家与市场之间的关系，强调国内政治因素对国际经济关系的影响。罗伯特·吉尔平（1998）认为，国际政治经济学是一门关于国际政治与国际经济如何相互作用、相互影响的学问。^[11] 苏珊·斯特兰奇（1990）则把国际政治经济学看成是一个分析框架，从结构上去分析国家（或其他政治权力机构）对市场的影响以及市场力量对国家的影响。^[12] 公共选择理论常常被国际政治经济学者用来分析国际关系中经济与政治之间的互动关系，对外经济政策是国内外各种政治经济利益集团为了追求自身利益最大化而采取政治行动的结果。Grossman和Helpman（1994）的“待价而沽（Protection for Sale）”模型指出，作为政策供应方的政治家（政府官员），为了获得尽可能多的选票和捐献，必须综合考虑各种行为主体的利益，制定适当的贸易政策。^[13] 本文把这一研究框架扩展到投资政策的分析中，外国投资对本国经济的促进作用是决策者考虑的“捐献”因素之一，上述结论仍然成立。从国际政治经济学的视角来看，中国企业投资澳大利亚过程中遭遇到的各种挫折与两国内部的政治发展紧密相关，而中国与澳大利亚在制度方面的差异是造成两国民众在同一问题上不同看法的根本原因。

（一）投资敏感产业容易引起民众过度关注

矿产资源在澳大利亚国民经济中的地位极其重要。2009年上半年，中国华菱公司、五矿公司、中铝公司纷纷投资澳大利亚矿产资源，引起澳大利亚各媒体的强烈关注。正如澳大利亚反对党领袖Barnaby Joyce所说的那样，矿产资源是澳大利亚经济的支柱。如果中国公司从购买澳大利亚矿石转变成矿产资源的股东，将对澳大利亚的经济带来巨大的威胁。^① 矿产资源一直被各国政府视为经济命脉所在，工业革命以后一直是各国之间争夺的中心。即使到了经济全球化的21世纪，各国之间围绕着资源争夺的零和博弈依然如火如荼地进行。2004年中国海洋石油总公司收购美国尤尼科石油公司的失败案例就说明了这个现象。中国与澳大利亚之间围绕矿产资源所有权的纷争表明即使经贸关系互补性极强的两国之间也难免会落入“资源陷阱”之中。力拓中止中铝公司的并购计划说明澳大利亚人不仅担心可能因此丧失对国际铁矿石谈判中的话语权，还害怕从此以后澳大利亚的核心资源将被中国企业牢牢掌握。

^① 李双伍，中澳关系怎么了[J]，时事报告，2009，(9)。

另一方面，在信息革命时代，信息安全也受到各国政府的特别关注。例如，2005年，中国华为公司在竞购英国马可尼公司失败，其中一个原因就是由于美国施加的压力。因此，澳大利亚政府认为华为公司卷入网络战，从而拒绝其竞标宽带网项目，表明了信息基础设施在澳大利亚政治考虑中的重要性。此外，银行、防务等敏感行业的并购也容易引致东道国民众的强烈抵制情绪。

（二）澳大利亚的两党政治容易导致经济问题的政治化

20世纪90年代，澳大利亚总理霍华德的外交政策是实用主义的，因此中澳关系一直风平浪静。21世纪初，号称“中国通”的陆克文总理在处理对华问题时却捉襟见肘。中澳经济关系的蓬勃发展使得任何一起中国企业并购案都会被掀到风尖浪头。反对党的矛头一直在中国问题上紧盯陆克文政府，尽力阻止中国企业对澳大利亚矿产资源的并购，这给陆克文政府带来巨大的压力。陆克文在上台时得到很高的民众支持率，为了谋求连任，他不得不表明自己的现实主义态度，尽量保持与中国的距离以争取民众的支持。由于中国与澳大利亚在政治体系、价值观与战略利益等方面的差异，即使是“中国通”的总理也无法改变两国之间存在利益冲突的事实。澳大利亚前驻华大使芮捷锐在回忆时表示，“他（陆克文）为了取得平衡，几乎对所有总理亲华的言论都作出了近乎过敏的反应”。^①

中国对澳大利亚矿产资源轰轰烈烈的并购运动由于澳大利亚媒体的大量报道而引起民众的强烈抵触情绪。在2009年中铝与力拓的并购协议达成前一天，即将继任的力拓董事长就用辞职这种方式来表达其不满之情。澳大利亚反对党也乘势打出“让澳大利亚为澳大利亚人所有”的电视广告。在媒体和反对党的强大压力之下，澳大利亚执政党的态度也变得模糊起来。澳大利亚政府宣布延期审批中铝并购案，目的是试图让市场对这一并购案进行充分的消化。最终力拓公司在澳大利亚政府宣布审批结果之前中止与中铝的并购协议，并因此向中铝公司支付1.95亿美元的违约金，这样做不仅迎合了澳大利亚民众的经济民族主义情绪，也替澳大利亚政府解决了难题。尽管事后澳大利亚政府一再强调没有直接干预，力拓公司中止并购协议是自身基于铁矿石涨价这一事实而做出的商业决定，但澳大利亚政府在并购案中的延期审批也是导致并购失败的间接原因。

（三）中国投资企业的国有产权性质易引起误解

中国市场经济的特点与其他发展中国家以及转型经济体相似，政府通过国有企业和各种政策直接干预市场活动。为了保障中国亟需的自然资源的供应，增强中国企业的国际竞争力，中国政府宣布了“走出去”战略，并要求国有银行为此提供融

^① 郭文静. 澳前驻华大使：陆克文“辜负”中国信任[N]. 环球时报, 2012-06-05.

资优惠。中国对外投资的骨干力量都是大型国有企业，2007年末，国有企业的对外投资占中国对外直接投资存量的71%，2010年末尽管这一比例已经下降到66.2%，但仍然占主导地位。“走出去”战略给对外投资的国有企业带来双重影响：一方面增强了其资本实力，但同时也极易引起东道国政界和民众的负面反应，使他们认为中国国有企业的并购行动是不公平的竞争行为。东道国的监管机构会通过各种规制程序来阻止中国国有企业的并购计划。^[14]

表3 2010年末中国非金融类对外直接投资存量前10位公司

序号	企业	序号	企业
1	中国石油化工集团公司	6	中粮集团有限公司
2	中国石油天然气集团公司	7	中国铝业公司
3	中国海洋石油总公司	8	招商局集团有限公司
4	华润(集团)公司	9	中国中化集团公司
5	中国远洋运输(集团)总公司	10	中国联合网络通信有限公司

资料来源：中国商务部、国家统计局、外汇管理局《中国对外直接投资公报》（2010年）。

中国企业在矿产领域占据主导地位的基本上都是国有企业，它们在对外投资时又得到国有金融部门的融资优惠待遇，因此在投资澳大利亚矿业企业时更容易引起澳大利亚相关部门的额外关注。作为西方自由市场经济国家的一员，澳大利亚强调私有企业在经济体系中的主导地位。澳大利亚外资审议局的指导意见认为，对于由外国政府或其代理人（国有企业）实施的投资行为，由于其可能不完全按照商业原则来运营而追求更广的政治目标，因此在审查时要额外评估其国有产权属性可能对澳大利亚经济社会产生的影响。中铝并购力拓计划公布之后，澳大利亚反对党大声疾呼，澳大利亚财富来源正被外国政府买走。中铝董事长肖亚庆调任国务院副秘书长，也彰显了中国企业亦官亦商的双重身份，中铝的大量优惠贷款更被看成是国家资助的不公平竞争手段。中国国有企业大量并购澳大利亚矿企被澳大利亚媒体解读成“中国政府试图通过其国有企业控制澳大利亚矿产资源”的重大行动。作为中铝并购力拓计划的利益“受害者”，必和必拓公司也乘机向澳大利亚政府进行游说活动，强调如果批准中铝公司的并购计划，就相当于由下游企业控制上游生产，从而威胁到澳大利亚的国家利益，而“国家利益”正是澳大利亚外资审议局的评判标准。尽管中铝公司作出各种让步，例如降低入股比例、调整董事局席位，但这一切都于事无补。

（四）制度差异是两国投资关系遭遇挫折的深层原因

中国经济的高速增长带来对矿产资源的巨大需求，这对于以矿产资源出口为主的澳大利亚经济而言绝对是利好消息，因此澳大利亚政府希望与中国保持友好的关

系。但是，与其他西方国家一样，澳大利亚对于中国的崛起也抱着担忧的心理。澳大利亚与中国在社会制度和意识形态方面完全不同。在西方社会长期渲染“中国威胁论”的影响下，澳大利亚对于中国实力逐渐增强产生不安。根据2008年澳大利亚Lowy国际政策研究所进行的民意调查，大多数澳大利亚人都认为，中国将在亚洲地区扮演领导角色，但是超过一半澳大利亚人对此表示担忧。二战后，当美国资本和日本资本先后大量涌入澳大利亚国内时，也曾经引起澳大利亚社会的担忧。但是，澳大利亚社会对中国资本的排斥态度要远甚于前者，其根本原因就在于社会制度方面的差异。对于作为盟国的美国，澳大利亚在安全防务问题上必须依赖它，因此对美国资本的抵制程度有限。日本是美国的盟友，澳大利亚在社会制度方面与其具有较强的认同感，对日本资本的抵制也是有限度的。而中国实行共产党执政的民主集中制，这与西方社会的价值观有根本性的差异，因此在澳大利亚的投资遭到当地民众以及政客的反对也就不足为怪了。

中国企业到澳大利亚进行跨国并购时会遇到当地市场的制度同化压力，这是由于两国之间的制度质量差异所造成的。由澳大利亚国内的规则、规范和认知框架所建构而成的制度体系会影响到中国企业跨国并购过程的合法性，从而阻碍中国企业并购战略的实施。例如，中国的企业习惯于和政府部门打交道，获得政府部门的许可就一路畅通。而在西方民主制的澳大利亚社会中，企业首先需要与媒体打交道，在获得公众合法性之后才能通过政府部门的相关审查。因此，两国之间的企业行为差异使中国企业在投资澳大利亚时常常遭遇挫折。

四、改善中国—澳大利亚投资关系的政策建议

由于澳大利亚对来自中国的投资实行近乎苛刻的审查，使得中国资本纷纷避开澳大利亚。2011年以后中国企业在澳大利亚完成25项投资，但投资总额只有36亿美元，对澳大利亚矿产企业的实际投资额只有7.5亿美元。虽然中国投资项目数量众多，但大型投资项目一般不再考虑澳大利亚。中国投资减少使澳大利亚矿产资源价值下降，基础设施建设逐步萎缩，影响到澳大利亚在全球矿产品市场的份额。澳大利亚为歧视中国资本的政策付出了沉重的代价。不过，从理性的角度来看，对于中国投资澳大利亚遇到的挫折不必过度担忧。中澳双方经济的互补性决定了合则两利、分则两损的利益架构，相信双方领导人必将逐步恢复投资者的信心。为此，中国政府与澳大利亚政府应该向前看，走出迈向互惠互利的重要步伐。

（一）建立在矿产资源产业链中的互信关系

中国的经济发展需要稳定的矿产资源供应，澳大利亚大量供应煤炭和铁矿石等资源，因此两国经济关系存在强大的互补性。在矿产资源产业链条中，作为上游的澳大利亚与作为下游的中国之间紧密合作会给双方都带来巨大的利益。全球金融危

机时期中国对矿产资源的庞大需求是促成澳大利亚经济增长最重要的外部源泉。

2009年8月，中国石油总公司与美孚澳大利亚资源公司签署了为期20年、高达412.9亿美元的天然气供销合同，每年从澳大利亚进口225万吨液化天然气。这表明了传统的供需关系仍然是澳大利亚商业界普遍认同的模式。因此，从双方的利益考虑，签订长期的购销合同是近期解决中国资源供应的最便捷方式。在各国充分重视矿产资源权利的背景下，中国企业在大规模收购澳大利亚矿产资源时必须更加慎重。中国企业界在投资澳大利亚之时不能一窝蜂而上，导致澳大利亚民众对中国资本的过度流入而产生反感。

（二）中国企业在对澳大利亚并购过程中要适应东道国规则

中国市场经济的特色之一是政府对市场活动的强烈干预，国有企业因政府所授予的垄断权力而在市场体系中占据主导地位。当这些企业走向国际市场时，常常由于其国有产权属性而遭遇东道国的政治阻挠。因此，中国企业应该按照国际规则进行改革，使之按照世界市场标准公布股份情况以及业绩发布。中国企业在投资计划之前要研究清楚澳大利亚的外资政策。按照《澳大利亚政府外国投资政策》的规定，外国人在银行、国内航空和机场、航运、电信及媒体等领域的投资受到一定的限制。新加坡电信公司2001年对澳大利亚Optus公司的收购案就曾经受到阻挠，在新加坡电信公司做出妥协后才得到澳大利亚财政部长有条件的批准。因此，中国企业在投资领域选择方面尽量避开澳大利亚自然资源和基础设施行业，在股权比例方面也尽量控制在15%的限度以内，这是中国企业和澳大利亚外资审议局都可以接受的折衷方案。收购澳大利亚的矿产类企业，既要面对其独特的法律体制，又要把握好收购的战略时机。在特定时期，澳大利亚国内的政治气候可能并不利于被收购企业，也无法达到引入国外战略投资者的目的。因此，对此类收购一定要谨慎小心，事先进行充分的调查研究。力拓公司与必和必拓公司组建铁矿石合资企业的尝试给中国企业带来了有价值的启示。中国企业可以与澳大利亚矿企组建合资企业，也可以与那些在澳大利亚有较大影响的西方国家公司建立合资公司以开展澳大利亚的业务，例如中国石油公司就和英荷壳牌石油公司合资收购澳大利亚的Arrow公司。

另一方面，中国政府应该进一步鼓励民营企业在澳大利亚的投资。由于澳大利亚实行西方式自由市场经济，私营企业通常被认为是这种市场经济体系的基础，因此它们对澳大利亚的投资不大会受到歧视。但是，由于中国民营企业整体实力相对较弱，中国政府部门可在政策咨询、法律服务等发面提供一定的帮助，但不宜采用通过国有金融部门给予资金便利的方式，否则易引起澳大利亚关于不公平竞争的猜疑。

(三) 澳大利亚政府应加强与中国方面的信息沟通

2012年4月,在澳大利亚总理吉拉德访问中国时举办的午餐会上,不少中国企业家抱怨澳大利亚的外资审议局、劳工法律、环保法规以及其他审批程序,认为澳大利亚过高的政治风险阻止了中国投资者的热情,这从一个侧面说明了双方之间信息沟通不顺畅。澳大利亚外资审议局应该通过各种渠道把外资政策告知中国企业界。澳大利亚政府应该承认中国对于铁矿石等自然资源供应的担忧情绪,采取积极行动,在本国法律框架之内遏制资源类企业渐趋垄断的现象。

2009年7月,中国国家安全部门和检察机关以侵犯商业秘密罪逮捕力拓公司驻上海营销团队,这是对力拓公司中止中铝公司并购协议的警告。不过,对于企业之间的并购行为,政府不宜进行直接干预。在《中国—澳大利亚自由贸易协定》的谈判进程中,中国政府应该清楚表明立场,要求澳大利亚政府在对中投资方面采取类似于对美国的优惠政策。中国在这方面应该有充分的信心,因澳大利亚是长期贸易逆差的国家,吸引外资以弥补经常账户赤字是其长期政策目标。

2013年6月,陆克文再次当选澳大利亚总理,会对中澳投资关系的未来产生什么样的影响呢?让我们拭目以待吧。

参考文献:

- [1] Shearer, Andrew and Thirlwell, Mark. Is the Foreign Investment Review Board Acting Fairly? [EB/OL] December 2008, Lowy Institute for International Policy, http://www.ipa.org.au/library/publication/1229471411_document_thirlwell_updated.pdf. (2012-12-28).
- [2] Larum, John. Chinese Perspectives on Investing in Australia[EB/OL]. June 2011, Lowy Institute for International Policy. http://lowyinstitute.org/files/pubfiles/Larum,_Chinese_perspectives_web.pdf. (2012-12-29).
- [3] Drysdale, Peter. A New Look at Chinese FDI in Australia[J]. China & World Economy, 2011, (4).
- [4] 钱亦楠,王欢. 中澳关系探底[J]. 财经, 2009,(18).
- [5] 胡舒立. 走出国际关系的“资源陷阱”[J]. 财经, 2009,(18).
- [6] 彭靖. 生死“石”速——中澳铁矿石拉锯战[J]. 商界, 2009, (9).
- [7] 梅新育. 中铝注资力拓失败的教训是什么? [N]. 东方早报, 2009-06-07.
- [8] 权睿学. 澳大利亚外国投资审查制度和法律框架概述[J]. 国际经济合作, 2011,(7).
- [9] 中国商务部,国家统计局,外汇管理局. 中国对外直接投资统计公报[R]. 2007,2010.
- [10] 樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 2001.
- [11] 罗伯特·吉尔平. 国际关系政治经济学[M]. 杨宇光等译. 北京: 经济科学出版社, 1998.
- [12] 苏珊·斯特兰奇. 国际政治经济学导论——国家与市场[M]. 杨宇光译. 北京: 经济科学出版社, 1990.
- [13] Grossman, G. M. and Helpman, E. Protection for Sale [J]. American Economic Review, 1994, (84).
- [14] Zhang, Jianhong, et al. Completion of Chinese Overseas Acquisitions: Institutional Perspectives and Evidence [J]. International Business Review, 2011, (20).

The Impact of Political and Economic Factors on Chinese Enterprises' Investments in Australia

LOU Chao-ming

Abstract: Large amounts of Chinese capital, facilitated by China's governmental 'go global' strategy and huge amount of foreign reserve, is flowing into Australian market, which attracts foreign investment in all fields. Some of Chinese enterprises' M&A attempts in Australia are completed, but others failed. The factors that influence the outcomes of Chinese enterprises' M&A attempts in Australia include sensitivity of target investment sectors, politics, state ownership of Chinese firms and the institutional differences between China and Australia. Chinese firms need increase mutual trust and observe Australian law in their investment attempts in Australia.

Key words: Sino-Australian relation; M&A; international political economy

(责任编辑: 张建华)

(上接第84页)

- [7] 【台】杨楨. 英美契约法论[M]. 北京: 北京大学出版社, 2000.
- [8] 张玉卿. 国际商事合同通则2004[M]. 北京: 中国商务出版社, 2005.
- [9] 【意】米切尔·波乃尔. 国际商事合同通则与欧洲合同法原则的关系[C]. 梁慧星. 民商法论丛. 北京: 法律出版社, 2000.
- [10] 莫万友. 损害赔偿中的利息问题探析——以CISG、UPICC和PECL为视角[C]. 陈安. 国际经济法学刊. 北京: 北京大学出版社, 2008.

On the Specific Performance System in the International Legal Instruments

MO Wan-you

Abstract: As a remedy for breach of contract, specific performance system is embodied in domestic legislation and international legal instruments. CISG, UPICC and PECL, and other international legal instruments, as important outcome of the uniform substantive law in international trade, have had a significant impact on international trade, and have made the corresponding provisions on specific performance system. But there are some differences in the relevant provisions. Based on a comparative study of the specific performance system in CISG, UPICC and PECL, it is clear that what has been unified about the specific performance system and what is not unified. Suggestions are put forward to promote the further unification of the system. According to the relevant provisions of CISG, UPICC and PECL, improvement of specific performance system in China's contract law is needed.

Key words: CISG; UPICC; PECL; specific performance

(责任编辑: 金孝柏)