

中国法通讯
China Law Newsletter
跨境投资资讯特刊
Cross-border Investment Issue

2013 年 11 月 • November 2013

目录
CONTENTS

- [\[1\] 图解中国企业海外投资分布](#)
- [\[2\] 中国资本正流入华人移民高度密集地区](#)
- [\[3\] 投资海外的四项基本原则](#)
- [\[4\] 李嘉诚半年 250 亿投资欧洲](#)
- [\[5\] 投资德国正当时](#)
- [\[6\] 高盛：美国房地产风险有多大？](#)
- [\[7\] 新西兰股票资本市场的繁荣](#)
- [\[8\] 中国投资者在澳洲投资房产增速快 已超对矿业投资](#)
- [\[9\] 国内房企掀起新一轮海外发债潮](#)

■ 图解中国企业海外投资分布（来源：华尔街见闻，2013 年 10 月 21 日）

当国内的企业家们发现盈利越来越困难的时候，全球金融危机导致海外资产价格下跌，于是不少企业将眼光投向了海外，无论是出于投资目的还是战略考虑，中国企业出海的步伐的确在加快。

根据美国保守派公共政策研究机构传统基金会（Heritage Foundation）的数据，2005 年中国的境外投资仅为 99 亿美元，而今年上半年规模已经达到 420 亿美元，同比增长超过 30%，投资增幅已经超过了中国的海外直接投资（FDI）。

他们预计今年全年中国企业的海外投资将达到 800 亿美元，2016 年超过 1000 亿美元。

另据商务部 17 日公布的最新数据，1-9 月，中国境内投资者共对全球 156 个国家和地区的 3890 家境外企业进行了直接投资，累计实现非金融类投资 616.4 亿美元，同比增长 17.4%。

Heritage Foundation 的统计方式与商务部略有不同，但相差不大。两份数据有所偏差一个原因是，官方数据将香港列入境外投资的目的地，而 Heritage Foundation 认为香港只是一个中转站。

他们的中国全球投资跟踪系统覆盖了从 2005 年 1 月 1 日到 2013 年 6 月 30 日约 500 项投资金额在 1 亿美元以上的投资，同时也包括超过 300 个工程与建设项目合同，此外失败的交易项目也被跟踪。

与商务部数据的差异如图所示：

TABLE 1		
Chinese Outward Investment Since 2005: Two Views		
IN BILLIONS OF DOLLARS	The Heritage Foundation	Ministry of Commerce
2005	\$9.9	\$12.3
2006	19.8	21.2
2007	30.4	26.5
2008	53.9	55.9
2009	50.1	56.5
2010	69.2	68.8
2011	76.2	74.7
2012	79.1	77.2
2013 through June	42.0	42.6*
Total	\$430.4	\$435.7

* Extrapolated from official figure for January to May. This figure is more likely to be too low than too high.

Sources: The Heritage Foundation, China Global Investment Tracker dataset, updated July 2013, https://thf_media.s3.amazonaws.com/2013/xls/China-Global-Investment-Tracker2013.xls; Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of the People's Republic of China, State Administration of Foreign Exchange, 2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, China Statistics Press, August 2012; Ministry of Commerce of the People's Republic of China, "Brief Statistics," January 24, 2013, <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigntradecooperation/201301/20130100011531.shtml> (accessed July 5, 2013); and Xinhua, "China's FDI Up 0.29 Pct in May," June 18, 2013, http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-06/18/c_132464032.htm (accessed July 5, 2013).

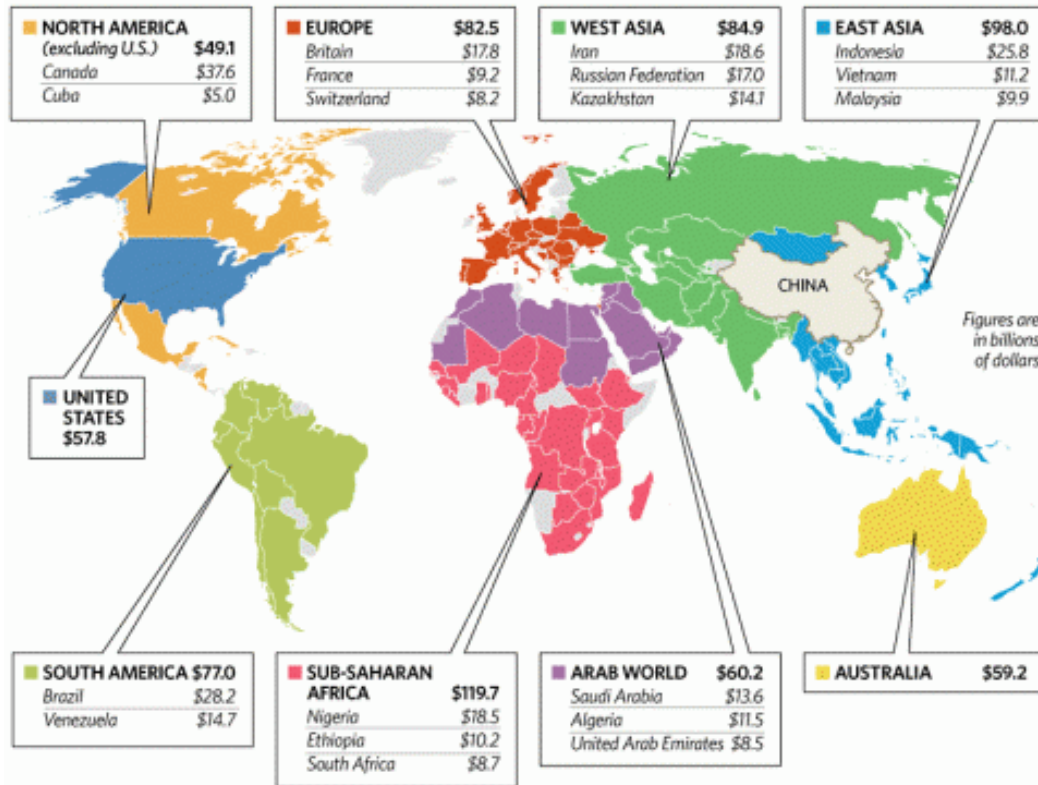
IB 3990 heritage.org

下图为 Heritage Foundation 此前发布的中国企业海外投资分布情况,单位为十亿美元。

MAP1

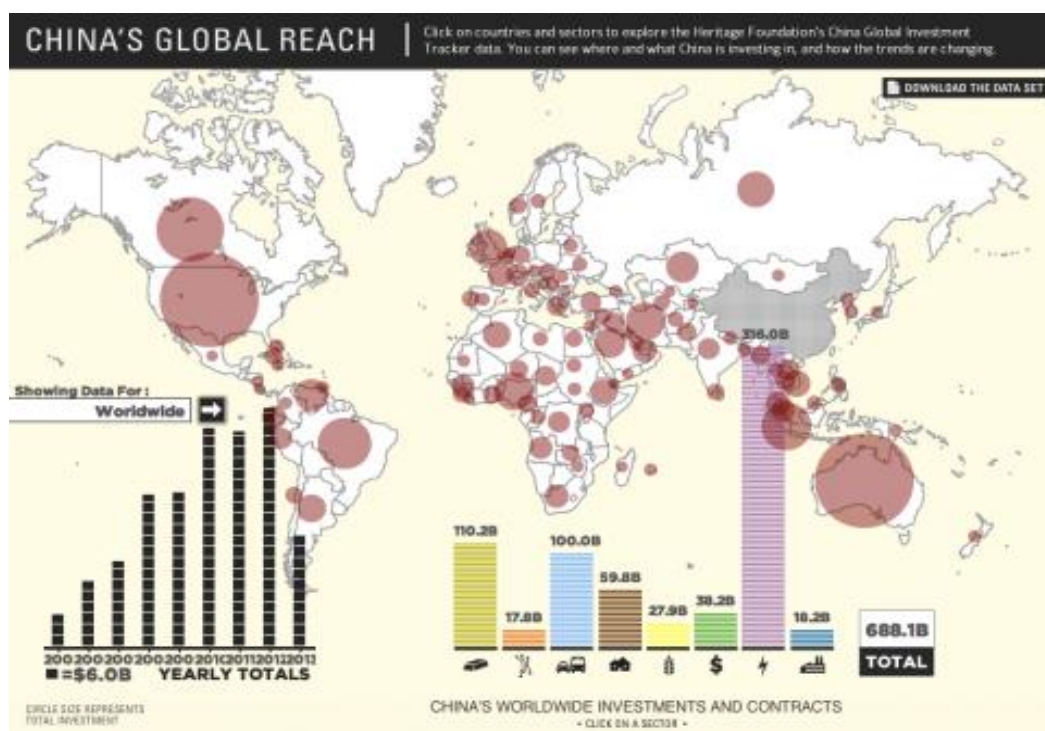
China's Worldwide Reach

Sub-Saharan Africa sees very heavy Chinese construction activity. In investment, Australia holds a narrow lead over the U.S., followed by Canada and Brazil.



Source: The Heritage Foundation, China Global Investment Tracker dataset, updated July 2013, https://thf_media.s3.amazonaws.com/2013/xls/China-Global-Investment-Tracker2013.xls.

IB 3990 heritage.org



各大区域中，中国在撒哈拉以南地区的建筑施工最为活跃，从投资情况来看，单个国家中，澳大利亚略微领先于美国，其次是加拿大和巴西。

投资的类别主要集中在能源电力、金属、金融、房地产与建筑，此外还包括交通、农业和科技等等。

TABLE 2

Sector Breakdown, 2005-June 2013

CHINESE BUSINESS ACTIVITY, IN BILLIONS OF DOLLARS

Sector	Investment	Engineering Contracts	Troubled
Energy and power	\$201.9	\$114.1	\$76.3
Metals	99.3	11.0	60.5
Finance	38.2	—	29.3
Real estate and construction	29.6	30.3	9.0
Transport	18.0	81.9	17.3
Agriculture	17.6	10.3	9.5
Technology	10.1	7.8	13.9
Chemicals	6.2	2.1	0
Other	9.5	0.3	0.3
Total	\$430.4	\$257.7	\$216.1

Source: The Heritage Foundation, China Global Investment Tracker dataset, updated July 2013, https://thf_media.s3.amazonaws.com/2013/xls/China-Global-Investment-Tracker2013.xls

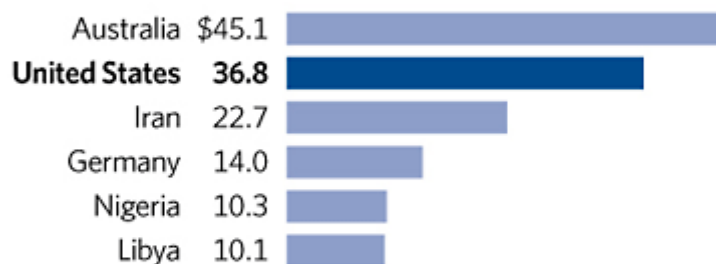
IB 3990 heritage.org

从上图还能发现，海外投资失败的情况也不在少数，下图列示中国企业海外投资或合同损失最多的六个国家，占了全部损失额的五分之三。

CHART 1

**Troubled Transactions with China:
Top Five Nations**

IN BILLIONS OF DOLLARS



Source: The Heritage Foundation, China Global Investment Tracker dataset, updated July 2013, https://thf_media.s3.amazonaws.com/2013/xls/China-Global-Investment-Tracker2013.xls.

IB 3990 heritage.org

[Top](#)

■ 中国资本正流入华人移民高度密集地区（来源：安邦-每日经济-第 4534 期，2013 年 10 月 28 日）

今年以来，中国投资者在海外置业的新闻屡传。10 月 17 日，复星国际斥资 7.25 亿美元买下了曼哈顿的地标建筑物——第一大通曼哈顿广场，成为中国企业迄今为止对纽约建筑物的最大笔收购；而在今年早些时候，SOHO 中国总裁张欣的家族，与巴西 Safra 家族以约 14 亿美元价格，购入了纽约通用汽车大厦 40% 的股份。

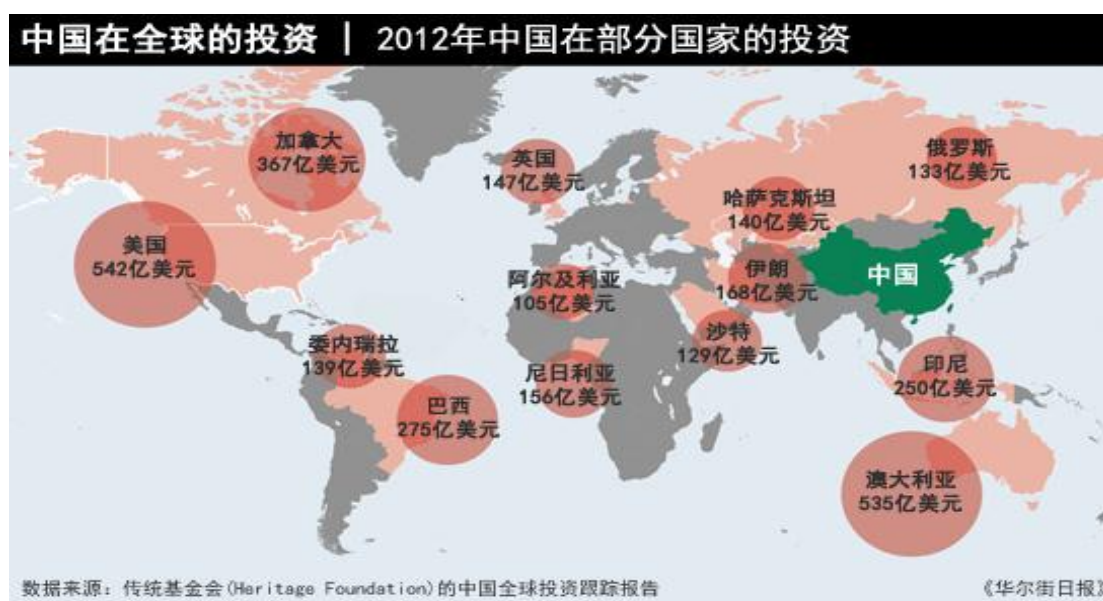
商业地产服务公司世邦魏理仕（CBRE）的数据显示，今年前三个季度，中国公司在海外的商业和住宅物业投资达到 77 亿美元，较 2012 年全年投资额已经高出了 46%，较 2011 年全年更是增长了两倍多。世邦魏理仕的董事总经理 MARC GIUFFRIDA 表示，中国房价不会再保持现在这样的上涨速度，所以企业瞄准了其他市场作为补充。投资者和开发商都准备接受逊于中国的国际市场投资回报率，因为他们将换来更高的稳定性、透明度和流动性。中国的这股海外交易大潮，很难不让人回想起日本投资者在上世纪 80 年代的灾难性投资。不过，如果时机选的较好的话，海外投资也可能表现不错。例如，香港首富李嘉诚就凭借开发温哥华旧展览地块获得了丰厚的回报，同样的还有香港珠宝大亨郑裕彤开发曼哈顿河畔项目。

令人关注的是，中国企业在海外的投资有着很强的规律可循，中国资本正流入中国移民高度密集的地区，包括悉尼、墨尔本、旧金山、洛杉矶、纽约和伦敦，“到海外建房子卖给中国人”已经成为不少中国房地产开发商的口号。

想知道中国资金的下一个目的地？只需要看一看中国精英的求学地。中国最大教育门户网站中国教育在线的调查显示，在 2012 年，中国留学生有 30% 奔赴了美国，其次是 21% 去了英国，13% 去了澳大利亚。朱弗里达称，该机构发现公司高管们的求学地与置业地之间存在很强的关联性；他们感觉自己了解当地市场，并且愿意承担这个风险。

[Top](#)

■ 投资海外的四项基本原则（来源：华尔街日报，2013 年 3 月 1 日）



富有的中国人已经成为国际投资者，把在本国积攒的财富投到海外股票、债券、地产和其他资产。不管中国经济是否还能够持续原来的快速增长，把资金分散到海外都是明智之举。

对于中国投资者来说，转头海外需要忘记他们在国内成功的投资策略，从头学起。与其关注利润，不如注重安全；与其承担风险，不如寻找对冲。他们也不该局限在他们所熟悉的东西，比如和中国经济密切相关的资产。

这对追求高回报的中国有钱人来说，是个不小的心态转变。中国投资者问他们理财顾问的第一个问题常常是，这能带来多少回报？在过去十年，国内最成功的投资策略就是买入并长期持有，最好再利用杠杆。大多数资产价格都一路直线上扬，就像美国在金融危机以前那样。对于习惯了 10% 的年均 GDP 增长速度，以及 2006-2010 年期间每年 20% 的房价涨幅的中国商人来说，单位数的投资回报实在不怎么有吸引力。

但平稳的回报，尤其是低风险的稳定投资，正是中国投资者走向国外时应该追求的。他们应该遵从四个原则：**分散风险、寻找价值、搞清楚买的是什么以及把生意和生活区分开来**。这样可以拿到较好的回报，而不承担太多的风险。

分散风险：在成熟市场中，分散投资是个重要的策略，因为它可以降低风险、提高回报。中国投资者可以寻找成熟市场的蓝筹公司，尤其是那些和中国关系不是太紧密的公司。他们的投资目标应该是寻找在自己国内生意表现不佳时可以不受影响的海外投资。这些行业包括医疗、地产、金融，一个分散的投资组合可以满足这个要求。

有些投资虽然和中国看上去不直接相关，但却和中国的经济周期密切相连。虽然中国人很喜欢硬资产，但他们应该尽量控制对顺周期的资源和大宗商品的喜好。这些资产在中国经济快速增长时表现过人，但在中国经济放缓时受创严重。

根据 Wind 资讯的数据，去年中国 74 个投资海外的 QDII 基金中，表现最差的是投资国际商品的基金，净值下跌 16%。所以，那些经济依赖大宗商品和能源的国家，比如澳大利亚和加拿大，可能不是中国投资者最好的投资对象。

注重价值：美国股市最近虽然表现不错，但相对还是有投资价值。标准普尔 500 指数的预期市盈率是 14 倍，而据中证指数有限公司的数据，中国整体市场的预期市盈率为 40 倍。

当然，美国股市也不会没有波折。芝加哥期权交易所波动率指数(VIX)被广泛视为市场恐慌情绪的最佳衡量指标，本周它出现了过去 18 个月最大的一次上涨，但还是比它长期平均值 21 要低 8% 左右。VIX 低于 20 就表示市场还相对乐观。

当然，便宜是相对的。人民币的持续升值，和中国国内资产价格的上升可以让昂贵的海外市场也显得不怎么贵。比如曼哈顿的房产价格和香港与新加坡相比还是低的，迈阿密就更低，当然，它也是一个波动更大的市场。

搞清楚买的是什么：那些号称高回报、低风险的结构产品和杠杆运作都应该避免。这些产品只能让它们的推销员和设计者获益。去年亚洲投资者从高息债券上获利不少，那也是 2012 年表现最好的资产，美林的高息债券指数过去一年内上涨 15% 左右。但现在垃圾债的收益率跌到历史最低，未来债券价格上涨的空间还有多少呢？今年开始私人银行的投资者开始撤退，随着价格下跌，那些借款购买新债券的投资者被迫抛

售，这就更加速了市场的回调。

把生意和生活分开：中国人喜欢买房子，孩子在伦敦或者纽约上学，他们希望在当地买个房子，这无可厚非。但他们要注意不要把投资和享受混为一谈。比如因为孩子可能 10 年后会去纽约上学，现在就在当地买个房子，然后希望在这段时间内房子还能升值。这可是一个风险不小的做法。

对于有钱的中国人来说，投资海外是个不错的主意，要忘掉那些让他们在中国成功的策略并不容易。但这么做会在未来很多年内带来低风险的稳定回报，子孙后代应该都会感激他们的。

[Top](#)

■ 李嘉诚半年 250 亿投资欧洲（来源：凤凰网，2013 年 9 月 30 日）

全球金融危机爆发以来，李嘉诚一直在欧洲拓展业务，仅今年上半年就完成四宗海外并购，耗资近 250 亿港元

最近一个多月，亚洲首富、有“超人”美誉的李嘉诚旗下公司，相继传来将抛售香港和内地大量资产，涉及金额高达 400 多亿港元，另一方面，据媒体报道，全球金融危机爆发以来，李嘉诚一直在欧洲拓展业务，仅今年上半年就完成四宗海外并购，耗资近 250 亿港元。

作为一个“精明”的商人，李嘉诚对风险极度谨慎；过往案例也显示，他是跨越周期投资的高手，每次都获得高额利润，曾在 2008 年金融危机到来之前出售上海写字楼就是例证。由此人们猜测：此前深陷欧债危机中的欧洲，投资机会来了？

零售销售超预期，经济景气指数连续攀升，德国工业产值好于预期，各国财政情况改善……多指标显示欧元区经济正缓慢复苏，受益全球特别是美国经济复苏以及欧洲央行宽松货币政策支持，投资人普遍预计，从今年第三季度开始，欧元区将逐渐摆脱衰退，开始正增长。

“欧元区没有想象的那么糟糕。”在渣打银行财富管理和优先及国际银行部投资产品及策略总监郑毓栋看来，把“鸡蛋”放到欧洲这个“篮子”里尤其是欧洲股市是非常不错的选择，“欧洲资产目前比美国同类资产大约便宜 30%”。

其实，美国经济复苏也很强劲和明确：楼市改善，失业率下降，首次申领失业金人数处于 2007 年底以来的最低水平，消费者信心及消费支出表现强劲。谈及美国市场，美盛凯利董事卫瑞安在接受记者采访时显得更加乐观，“美国 70% 增长来自内需，未来三到五年，相信美国会持续跑赢很多市场。”

[Top](#)

■ 投资德国正当时（来源：中国经营报，2013 年 10 月 29 日）

一个技术精湛，一个市场广阔，互补的中德企业合作渐入佳境，将会发生什么样的化合反应？并购德国企业有着怎样的机遇与风险？走进德国，中国企业需要向其学习哪些优秀的管理经验？请看本期报道。

与“中国制造”共享誉世界的是“德国品质”，德国著名商务教授赫曼·西蒙

的研究发现，全球 2700 个隐性冠军中几乎一半（约 1300 家）是德国公司，他们正是德国出口的主要动力。

而来自长江商学院的滕斌圣教授认为，这类企业的资产质量高、产品品质过硬，然而市场小，欧洲经济的下滑让这类企业继续扩张遇到了瓶颈。

当中国资本与德国优质资产发生化合反应，或许会带来不少新的变化，中国企业投资德国掀起了一轮高潮：2012 年 3 月，凌云集团收购了全球最大的车锁制造商德国凯毅德公司 100% 股权；7 月，徐工集团收购了德国混凝土巨头施维英公司；8 月，三一重工花了 3.6 亿欧元买下德国工程机械巨头普茨迈斯特；9 月，潍柴动力花费 7.38 亿欧元收购凯傲 25% 的股份，以及凯傲下属林德液压业务 70% 的股份，成功牵手世界工业用叉车和液压技术巨头。

投资德国正当时？

并购机会

金融危机让一些德国家族企业遭遇到了市场萎缩和资金紧张的挑战，同时也为中国等制造业新兴国家的技术进步提供了绝好的良机。

总部位于德国迪琴根的通快集团是全球最大的数控钣金机床制造商，近日决定与中国钣金制造行业排名前五的江苏金方圆数控机床有限公司合资并购。

德国是世界第三大机床生产国，市场份额约为 16%。而中国市场则对机床有强大的需求。

根据中国公布的机床工具行业“十二五”发展规划，预计到 2015 年，机床工具行业要实现工业总产值 8000 亿元，数控机床年产量超过 25 万台，但国产机床市场占有率仅达到 70%。正是看中了中国机床业的巨大前景，德国通快决定大手笔与江苏金方圆数控机床有限公司完成了一系列合资事宜。

通快集团是全球最大的激光制造商之一，在工业用激光及激光系统领域是技术及市场的全球领导者，钣金加工领域一直保持在世界领先地位，同时也是世界上最大的数控钣金机床制造商。

不过，实力颇强的通快集团其实只是德国具影响力的家族企业之一。

金融危机让一些德国家族企业遭遇到了市场萎缩和资金紧张的挑战，同时也为中国等制造业新兴国家的技术进步提供了绝好的良机，双方都将此视为难得的合作或并购整合良机。

根据德国汉堡商会提供的数据，仅汉堡每年就有大约 1.5 万家中小企业退出市场，除了经营不善倒闭，或企业主亡故且无接班人外，相当大的一部分是被大企业“并购”。

“利用大企业的财力开辟市场、推广产品，成为德国中小企业生存的一种方式。”德国汉堡商会会长施密特·泰伦茨在接受媒体采访时曾说，“很多德国中小企业有独特的、高效的生产工艺。大公司收购中小企业看重的往往是它们尖端的产品，用来完善自己的产品组合。”

合作契机

中国企业也迫切需要走出去和逐步尝试国际化战略，目前的中国企业高度依赖中国市场，如果中国企业成长为一家跨国企业，情况则完全不一样。

“我最想了解的是，中国银行(601988,股吧)能否与我们合作开发网上支付业务，我们计划在乌波塔尔市工业园建立电商。”这一幕发生在 2013 年 9 月 24 日，中国银行法兰克福分行在杜塞尔多夫举办的德国境内第三届跨境人民币业务推介会上。

中国的蓬勃发展和德国良好的投资环境，吸引了世界 500 强企业以及杜塞尔多夫经济促进局、乌帕塔尔经济促进局等政府机构及民间机构代表的积极参与。

如今，德国不少州甚至一些城市都成立了中国事务中心，北威州的乌波塔尔市中国事务中心也在 2012 年应时而生。该中心专门为来自中国的企事业单位提供服务，为中国企业及投资者提供咨询及帮助。

在金属加工产业中，乌波塔尔以及此地区在德国刀具和机床工具行业也有着最重要的地位。凯尼派克 (Knipex)、达威力 (Stahlwille)、维拉 (Wera) 等工具业领头羊企业都坐落于乌波塔尔。

成立于 1894 年的科波链条公司也在乌波塔尔市，迄今为止已有 119 年的历史，是一家著名的链条生产家族企业，也是德国第二大工程输送链条生产企业。

2010 年科波链条公司被中国东华链条集团全额收购并更名为“科波-东华”。中德双方公司间相互合作，分享资源及拓宽市场。

事实上，中国企业也迫切需要走出去和逐步尝试国际化战略，目前的中国企业高度依赖中国市场，受到中国宏观调控的影响非常大。如果中国企业成长为一家跨国企业，情况则完全不一样。

占领技术高地

企业国际化不仅要有全球的眼光，还要注意平衡市场。

沈阳机床是成功投资德国的另一个典型案例。

早在 2004 年，沈阳机床就投资了濒临破产的德国希斯公司。经过近七年的时间，希斯公司的员工从开始的 120 名增加到 365 名。2010 年希斯公司实现工业总产值 5 亿元人民币。2010 年沈阳机床又在法兰克福成立了沈阳机床德国有限公司。沈阳机床看中的就是希斯的先进制造技术和品牌。与此同时，他们还利用希斯公司在欧洲的销售渠道，打开了欧洲的市场。这帮助沈阳机床实现了由本土经营转为跨国经营的发展目标。

如今，对于高科技领域也出现了一些敢于“吃螃蟹”的先行者。来自威海的民营企业威高集团就是一个“吃螃蟹”者。2010 年 5 月，威高集团在慕尼黑成立了威高医疗德国有限公司。作为威高集团在香港上市股份公司的子公司，他们在德国的主要业务是对医疗器械的研发与销售。“德国在医疗技术领域无论在市场还是资源上都是非常发达的。同时德国在研发方面在全球拥有很强的竞争力。我们对他们的创新能力非常信服。这是为何我们要来到这的原因。”威高医疗德国公司总经理于一在德国接受媒体采访时这样说。

德国是全球创新最多的国家,2011 年德国获得欧洲专利局专利授权数达到 13583 件,位列全球第一位,超过英国和法国之和的两倍。此外,德国的三方专利(在全球三大专利局——欧洲专利局、美国专利商标局和日本专利局注册的专利)数量也处于欧洲各国前列。

对于中国企业国际化,Yves Serra 指出,企业国际化不仅要有全球的眼光,还要注意平衡市场。而对于中国企业在经济危机时收购欧洲企业的策略,Yves Serra 认为企业的估值还是取决于行业和技术,并不一定在经济低迷时就估值低。

[Top](#)

■ **高盛:美国房地产风险有多大?(来源:华尔街见闻,2013 年 11 月 1 日)**

高盛首席经济学家 Jan Hatzius 周四发表了题为“美国房地产风险有多大?”的研究报告,下面是其中精选摘录:

最近的一大组指标显示美国房地产已经恶化,并且在周三的 FOMC 会议声明中,FOMC 相应下调了其对房地产市场的评估。我们此前预测,居民对房地产的投资将继续保持 10%-15% 的增长,并且对明年的实际 GDP 增长直接贡献 0.5 个百分点,我们是否对应该对这个预测感到担心?。

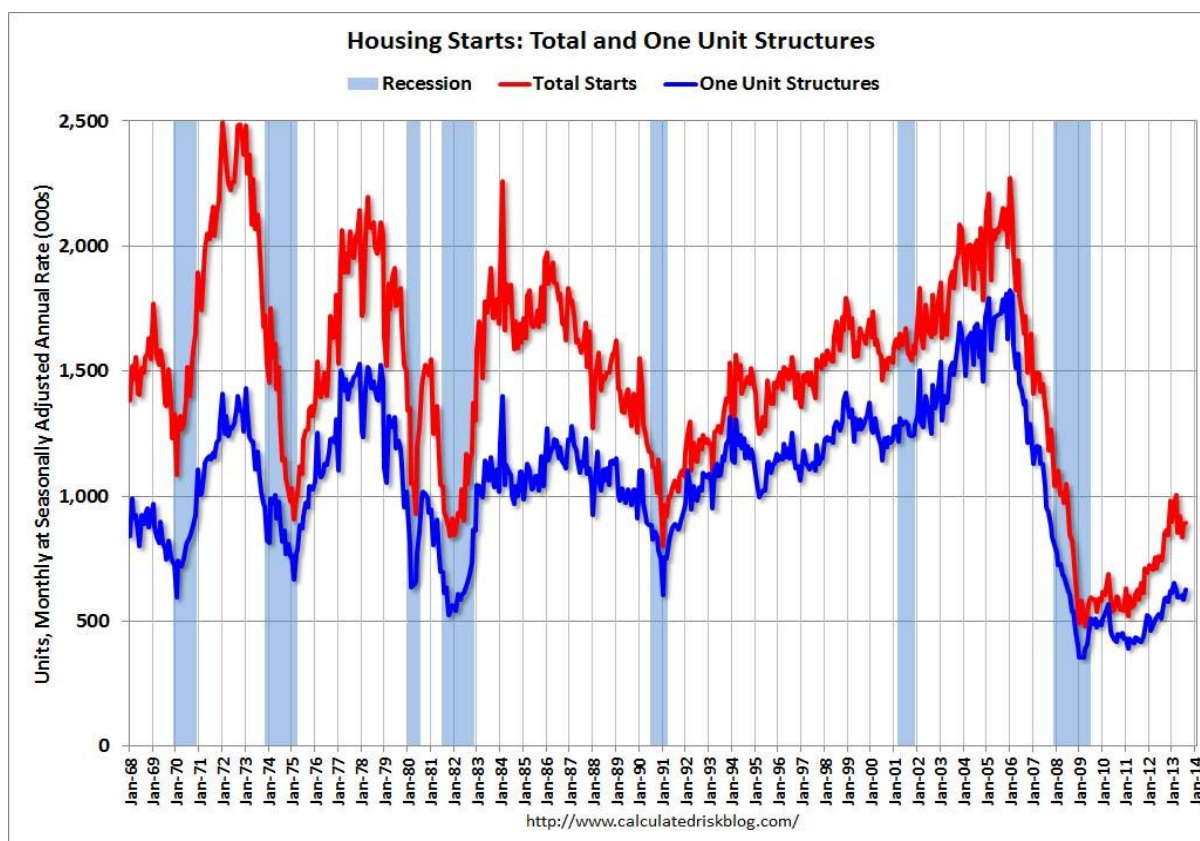
对我们的预测构成风险的是房地产近期处于下行趋势,但是有 3 个理由让我们对接下来一两个季度的房地产持积极观点。

首先,房地产市场近期的疲软有一个明显的原因,即抵押贷款利率的大幅上升,不过最近出现了回调,除非再次大幅上涨,其对市场的影响将在 2014 年初被基本消化。

第二,住房基本供需需求的图表看起来仍然是正面的。如果人口按照美国人口调查局预测的速度增长,同时美国普通家庭的规模倾向于更小的话,我们预计新家庭建立的数量应该上升到 100 万-130 万,稳定的住房需求将在 130 万-160 万之间。这意味着一旦现在供应过剩的房屋被消化,新屋开工将从现在 90 万的水平上显著上升。

第三,虽然最近的房屋销售和开工数据令人失望,但是房屋价格仍在继续以两位数的速度上涨,并且少有减速的迹象。这意味着房地产市场的供需平衡看起来仍然良好。这样说,我们保持我们的预测,房价上涨将在明年慢慢结束。

资深评论人士 Bill McBride 认为,很明显,房地产市场最近在放缓,这已经在新屋开工和新房销售中反应出来,房屋建筑商的报告也明确显示房地产市场在放缓。尽管如此,我认为这个放缓是暂时的,我预计房地产市场复苏将在 2014 年持续。



上图显示了单个的总的房屋开工数据，最近房屋开工下降，但是我认为开工数据仍然处于底部，而不是下一个周期的顶部。我同意 Hatzius 的观点，新屋开工将在未来几年内继续增长，这将是经济增长的关键驱动力。

[Top](#)

■ 新西兰股票资本市场的繁荣（来源：中国走出去网站，2013 年）

新西兰股票市场正经历着十年以来最强劲的增长：新股发行源源不断、机构及散户投资者的数量持续攀升。

新西兰证券交易所的股票市值已从 2008 年的 466 亿新币上升至约 800 亿新币，并将于本月早些时候 Meridian 的新股发行完成后获得再一次的显著提升。Meridian 的上市将提供规模为 30 亿新币的潜在要约，这按照新西兰的市场标准来说是超重量级的发行要约。

但其他多项因素也为新西兰股票市场的反弹做出了贡献：

相对较低的全球利率，令新西兰上市企业传统的高收益对投资者更具吸引力；

自 2007 年 7 月新西兰国民退休储蓄计划（KiwiSaver）实施后，国内家庭储蓄状况得到好转；

新西兰退休基金的增长，如今已拥有超过 220 亿新币的资产，其中 5% 目前投资于新西兰的股票市场；

以及改善的政策环境。

已引发强烈需求的新股发行包括：

恒天然股东基金 – 向投资者提供参与新西兰蓬勃发展的乳品行业的机会，共筹集 5.25 亿新币，并已大幅超额认购；

Z Energy——一项 8.4 亿新币的收购要约，即 2010 年 Infracore 公司与新西兰退休基金对壳牌公司运输燃料业务 60%权益的收购；

Summerset——目前也在澳洲证券交易所上市的退休村运营商筹资 1.2 亿新币；以及

TradeMe——一家拍卖网站的新股发行，筹资 3.65 亿新币。

此外，也有多项较小规模的新股发行 – 包括酿酒公司 Moa、乳制品加工企业 Synlait 以及科技公司 SLI Systems 和 Wynyard。Mad Butcher 加盟店也通过 Veritas Investments 借壳上市。

资本市场的活跃不仅仅依赖于新股的发行。许多国内最大的收购交易也通过股权融资进行资助或包括了大宗交易。例如，EBOS Group 以 11 亿新币对澳大利亚 Symbion 公司的收购，就是由 2.39 亿新币的配售与认股权筹资进行部分资助的。

今年主要的大宗交易包括新闻集团 (News Corporation) 以 8.15 亿新币将其在 Sky Network Television 的 43.6%的权益出售、Quadrant Private Equity 3 月份以 9700 万新币对其减持的 Summerset 权益的出售、5 月份以 8900 万新币对该减持权益的出售，以及 Guinness Peat Group plc. 将其在 TOWER 公司 34%的权益以 1.18 亿新币出售的交易。

今年 4 月份，Hellaby Holdings 通过机构配售和股票购买计划 (SPP) 筹资 5000 万新币，而 Metlifecare 于 6 月份通过其配售和股票购买计划筹资 8000 万新币。

监管力量

新西兰通过建立金融市场管理局 (FMA) – 一个拥有更多手段和更大执法权力的新监管机构，以及《金融市场行为法案》的实施提高了监管框架的质量。

这个新法案将于 2014 年 4 月 1 日开始逐步生效，并将改写证券发行的相关法律。所涉及的变更包括：

“明确、简洁和有效披露”的新规定；

包括以下要求的发行文件新系统：简短的产品披露声明 (PDS)，该声明的内容将由法规订明，但应含有足够信息以能够使非专业的投资者做出是否投资的知情决定，以及其他发布于网上注册处和发行方网站的重大信息；

广告宣传的原则性规定，包括监管前针对发行宣传的宽松要求；

发行人持续披露机制，旨在将重点放在债务及管理投资产品方面；以及

将缺陷性披露的法律责任从严格责任的刑事罪行重新定向为民事补救和处罚，并通过改进的尽职调查及合理信赖辩护进行平衡。

展望未来

仍有多项已公布的新股发行将会推向市场，而且，毫无疑问，也有其他尚未公布的新股发行。新西兰证券交易所的行政总裁 Tim Bennett 曾谈起他的愿望，即令五、六家中等规模的企业排队等候于明年在新西兰证券交易所上市，从而保持新股发行管道的流动性。

新西兰证券交易所也即将推出其股本衍生工具市场，并将于今年年底之前确定一个新的增长市场，使之能于 2014 年开始交易。

[Top](#)

■ 中国投资者在澳洲投资房产增速快 已超对矿业投资（来源：海讯网，2013 年 10 月 28 日）

10 月 28 日电 据《澳洲日报》报道，有报告称，中国投资者对澳大利亚房地产的投资增速已经超过对矿产勘探和开发的投资。

报道称，2013 年，中国人持续了去年开始的这股海外投资买房热潮，人民币的不断升值，也使得更多的国内财富转移至海外房地产市场。

数据显示，中国投资者今年仅在悉尼一座城市的住宅发展用地上已经投资超过 6 亿澳元，并计划在这些土地上兴建近 5000 栋公寓房间。

[Top](#)

■ 国内房企掀起新一轮海外发债潮（来源：海讯网，2013 年 10 月 28 日）

在经历了近三个月低潮期后，“金九银十”国内房企掀起新一轮海外发债潮。

粗略统计发现，9 月份至今，包括恒大、碧桂园在内的约十家内房股宣布境外发债计划，集资金额约 248 亿元人民币。

盛富资本与协纵国际总裁黄立冲向表示，随着美国量化宽松政策宣布延迟退出，全球资本市场超低利率环境得以持续，为内房股海外发债再度开启了大门。随着上市房企资金更加充裕，接下来肯定会加大在重点城市的拿地力度，一线城市地价或将继续被推高。

根据国际知名金融数据公司 Dealogic 提供的数字显示，今年 9 月份，旭辉控股、绿城中国、五洲国际、碧桂园、珠光控股共五家在港上市的内地房企发行了美元计价的债券，合计融资 16.8 亿美元，金额远超今年 6-8 月内地房企 6.95 亿美元的发债金额，掀起新一轮海外发债潮。

进入十月份，内房股海外发债力度有增无减，包括禹洲地产、绿地香港、方兴地产、中国地产集团、恒大地产等企业陆续加入海外发债大军，合计拟发债金额达到 24 亿美元。

粗略统计发现，9 月份至今，约十家内房股境外发债集资金额折合约 248 亿元人民币。恒大地产是近两个月以来发债规模最大的内地房企，公司于 10 月 24 日宣布拟

发行五年期 10 亿美元的优先票据，年息率为 8.75%。

部分内房股已经是今年内第二次寻求发债，碧桂园于 9 月 25 日宣布发行 7.5 亿美元于 2021 年到期的年息率为 7.25% 的优先票据，公司曾在今年 1 月发行 7.5 亿美元的十年期优先票据。绿城中国也于 9 月 17 日宣布发行 3 亿美元于 2019 年到期的 8.0% 优先票据，公司曾在今年 1 月发行 4 亿美元 8.5% 的五年期优先票据。

除此之外，一些新上市的内房股也首度试水境外债券市场。五洲国际计划于 9 月 17 日宣布发行 1 亿美元优先票据，年息达到 13.75%，这也是公司在 6 月实现港股 IPO 以来首次海外发债。今年成功借壳上市的绿地香港，也在 10 月 11 日宣布首次发行 7 亿美元的 3 年期海外债券，年利率为 4.75%。

据新华海外财经称，中国海外于近日成功发行 3 档不同年期的美元计价债券，总额达 15 亿美元，这也是内地房企在美元债市场上金额最高的发债个案。

部分中小型房企高息发债

黄立冲向记者表示，随着美联储于 9 月份公布将继续执行每个月购买 850 亿美元债券的计划，加上美国总统奥巴马计划提名支持维持量化宽松政策的美联储副主席耶伦担任主席，消息提振了市场风险偏好，为内房股境外发债重新开启了大门。而今年 6——8 月期间，由于市场预期美国将退出量化宽松政策，引发资金回流发达国家，境外融资市场一度陷入困局。

靓丽的业绩提升了内房股境外债券的吸引力，花旗的研究报告表示，主要房企今年前九个月的销售金额同比增长约 29%，大部分已完成全年目标销售额约 76%，相信部分房企将提前完成全年销售目标。花旗更表示，主要房企全年销售增长 25%——30% 的预测将可以达到，销售增长势头将可延续到 2014 年。

但发现，部分内房股即便能顺便发债，也必须承受较高的利息成本。其中，旭辉控股、五洲国际、珠光控股与中国地产集团发行的优先票据利率均在 10% 以上，其中五洲国际票面利率高达 13.75%。

黄立冲认为，部分中小型内房股高息发债，一方面显示海外投资者对于这类企业的抗风险能力有所顾虑，因此要求高风险溢价；另一方面，12%——13% 的利息比起在国内发行信托融资仍然便宜不少，因此这些企业也愿意承受较高的境外融资成本。

根据中银国际固定收益报告统计数据，中国房地产企业在 2014、2015 和 2016 年分别有 49 亿、74 亿和 71 亿美元的债券到期或可回售，这成为今年房企频繁海外发债的主要原因；另一方面，房地产销售普遍增长以及地价不断攀升，在港股市场上市的内地开发商也愿意投身相对低成本的海外融资，为收购土地以及扩大业务做准备。

“今年以来，随着回归一二线经济发达城市成为共识，不少房企均有调整土地结构的需求，随着本轮海外发债的完成，上市房企资金更加充裕，接下来肯定会加大在重点城市的拿地力度，一线城市地价或将继续被推高，中心区域优质地块更有可能继续刷新地王”，黄立冲认为。

[Top](#)

 Please consider the environment before printing this paper

大成律师事务所建立了覆盖全国、遍布世界重要地区和城市的大成全球法律服务网络。大成的总部设在北京，在中国境内的长春、长沙、常州、重庆、福州、广州、哈尔滨、海口、杭州、合肥、黄石、吉林、济南、昆明、南昌、南京、南宁、南通、内蒙古、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、四川、苏州、太原、天津、温州、武汉、乌鲁木齐、无锡、厦门、西安、西宁、银川、郑州、舟山、珠海等 39 个城市设有分所。

Dacheng Law Offices has built a global network of legal service covering China as well as the major regions and cities worldwide. With its head office based in Beijing, Dacheng has established branch offices in 39 Chinese cities, including Changchun, Changsha, Changzhou, Chongqing, Fuzhou, Guangzhou, Harbin, Haikou, Hangzhou, Hefei, Huangshi, Jilin, Jinan, Kunming, Nanchang, Nanjing, Nanning, Nantong, Inner Mongolia, Ningbo, Qingdao, Shanghai, Shenyang, Shenzhen, Sichuan, Suzhou, Taiyuan, Tianjin, Wenzhou, Wuhan, Urumqi, Wuxi, Xiamen, Xi'an, Xining, Yinchuan, Zhengzhou, Zhoushan, Zhuhai.

大成律师事务所在纽约、洛杉矶、芝加哥、巴黎、新加坡、莫斯科、香港、台湾设立了当地的大成律师事务所，可以为客户提供全面本地业务的法律服务。大成还吸收了 5 家外国律师事务所作为大成网络境外成员单位，并与 9 家外国律师事务所建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。

Dacheng Law Offices has incorporated local Dacheng law firms in New York, Los Angeles, Chicago, Paris, Singapore, Moscow, Hong Kong and Taiwan, which is qualified to render a full range of local legal services. Dacheng has 5 foreign associated firms in its oversea network and maintain long standing steady strategic partnership with another 9 foreign law firms.

2009 年，大成作为中国区唯一成员加入了世界最大的、汇集全球顶级律师事务所、会计师事务所、投资公司、金融机构等专业性服务企业和公司的独立专业服务组织 World Service Group（世界服务集团），与 100 多个国家的律师事务所、8 万多名律师建立起了长期稳定的信息交换渠道和业务合作平台，将大成全球化法律服务网络与 WSG 全球网络实现了链接，使大成客户服务体系更广泛地覆盖全球，更有效地满足法律服务市场多样化、多层次的需求。

In 2009, Dacheng Law Offices joined the World Services Group (WSG) as its only member in China. WSG is the world's largest independent multidisciplinary professional service organization with members including professional service providers such as leading law firms, accounting firms, investment companies and financial institutions in the world, whereby Dacheng has established long term steady channel for exchanges, communications and cooperation with law firms and more than 80000 lawyers from more than 100 countries. Dacheng's global network of legal service is linked with WSG's global network through its membership, which launches Dacheng's client service system to the international arena and puts Dacheng into a better position to serve the diversified and comprehensive demands of the legal service market.