

出国投资，选对领域找对人

投资者在国外可能有很多机遇，但也会遇到很多陷阱，该如何做才能避免不必要的损失呢？

C=CBNweekly

P=Sergey Pepeliaev

中国的投资者早就不满足于只在中国做生意了，最近“一带一路”的战略似乎让更多中国企业找到了投资地图。然而，投资者在国外将面临更多的不确定性。湃勃莱雅夫律所的管理合伙人Sergey Pepeliaev认为，要想让异国的生意更加顺利地推进，投资者首先要选择合适的创业领域，明晰相关领域的各项法规；其次，要选择值得信任的合作伙伴。

C：在俄罗斯的中国投资者比较热衷于哪些领域？你认为还有那些领域同样值得关注？

P：我认为，从投资额的角度看，在俄罗斯的中国投资在石油天然气领域和生产矿物资源领域比较集中。在2012年和2013年的时候，46%的中国投资额集中在石油天然气领域，现在这个情况有所改变，我们看到电信行业集中着最多的中国投资。另外，我觉得生产药品和医疗器械的领域也比较值得投资。俄罗斯现在特别鼓励药品生产本地化，准备在境内扶植一些药品生产和医疗器械生产的企业，因此在这个领域政府开了很多绿灯。比如说今年就推出了一个国家级的项目，规定全俄范围内所有涉及指定医疗设备的公开采购招标中，如果投标方中在俄罗斯本土有生产相应医疗设备的企业，且这样的投标方的数量在两家或两家以上，则公开招标方必须在这几个竞标方中选择。所以对于国外的投资者而言，现在在俄罗斯建厂生产药物或者医疗器械是非常合适的时机。例如有这样一个公司，它相当于一家中国企业在圣彼得堡周边建立的分公司，专门生产像医用软管类的医疗器械。这家公司有俄罗斯企业的身份，正好通过俄罗斯政府的采购项目，把产品顺利卖给俄罗斯市场。



图 | 李英武

C：在俄罗斯投资可能会遇到哪些问题？

P：俄罗斯面积非常大，不同地区的经济情况以及投资环境各不相同。投资者想清晰地独立比较出不同地区的具体情况，工作量会非常大。拿获得建筑许可证这个事情举例，有很多中国公司想在俄罗斯开展建筑方面的工作。在中国，获得建筑许可证的时间是66天，而在俄罗斯有一些地区，在这方面的时间要短于中国。比如说在鞑靼斯坦共和国，要想获得这个建筑许可的话，只需要40天就可以了。但是像在莫斯科这样的地区，却需要500天才能获得建筑许可。所以说，在俄罗斯投资可能会遇到什么困难没有一个整体概念，因为在不同的地区遇到的困难都不一样。在投资之前，投资者必须研究具体的情况。我们可以帮助中国的客户，选择正确的投资地区。

C：在你看来，在俄罗斯寻找合作伙伴的时候要注意些什么？

P：我认为，找合作伙伴就像是找伴侣一样，首先要了解对方，然后才合作。在展开业务之前，要信任对方，也要监督对方。其实大多数问题都是因为外来的公司和俄罗斯的合作伙伴签署合同之前，没有对合作伙伴做充分了解，没有对其做资产净值调查等。我们现在就在给一家中国公司处理一个法庭纠纷。这家公司和一家所谓的俄罗斯公司签署了合同，给中国提供沥青。尽管合同上面写着这是一家俄罗斯公司，但谁也不知道这家公司是否具体存在。实际上，这是一家欺诈公司。如果这家中国公司提前找到律所，让专业的人调查一下合作伙伴，律师会弄清楚该公司的情况，可能就会避免合作。现在这家公司签了合同，白花了很多钱，结果什么产品都没有收到。目前这家俄罗斯公司已经破产了，我们正在试图找到这家公司曾经的经理人，尝试确立相关刑事调查，把钱追回来。另外，找到了合适的合作伙伴以后，在合同中要尽量包括所有条件。俄罗斯有个谚语，“要在岸边达成共识，而不是在船开走以后”。这点非常重要，在签订的合同中就要尽量包括所有条件，而不是说我们先开始合作，然后随着工作进展再分析确定其他方面，真是这样的话，会出现其他的问题。（采访：马颖君）

Sergey Pepeliaev是湃勃莱雅夫律所的管理合伙人。湃勃莱雅夫律所60%以上的客户为跨国公司和集团，其中大部分公司在俄罗斯境内开展长期投资。