

# 中国的对外投资

事件中的巧合

2009年10月

 **ERNST & YOUNG**  
安永

# 安永关注矿产和金属行业的兼并和收购

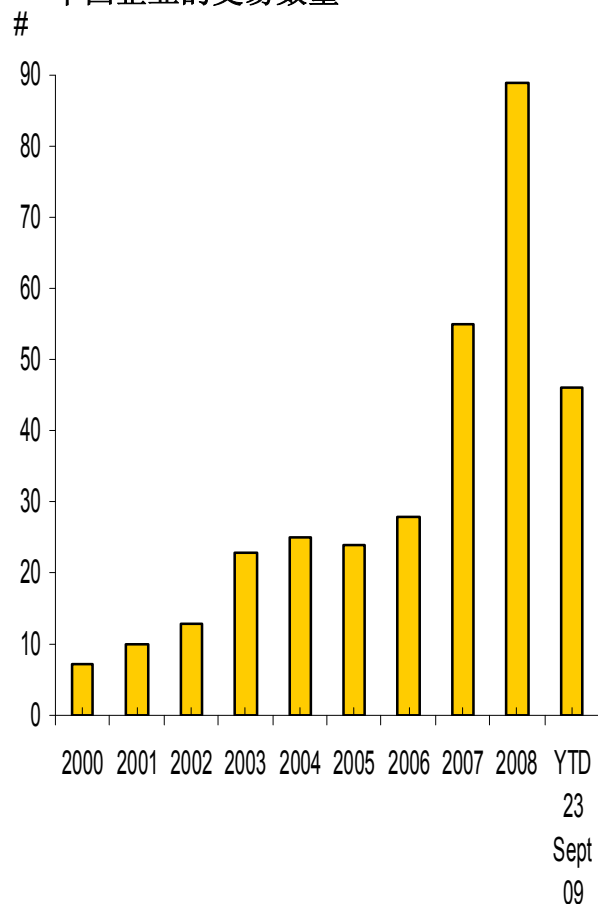


- ▶ 安永发表了一个关于矿产和金属行业内兼并和收购、首次公开发行股票、债券、贷款和项目融资的年度分析报告
- ▶ 今天，我们将讲述2009年年初至今我们的一些调查发现

# 中国的采矿和金属行业 并购增长

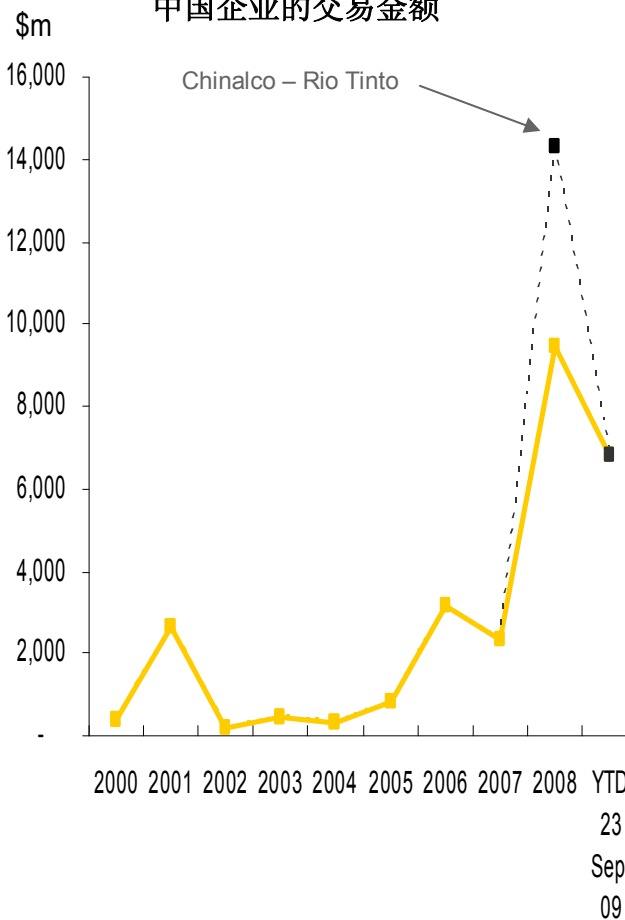
Number of Chinese deals (2000–2009)

中国企业的交易数量



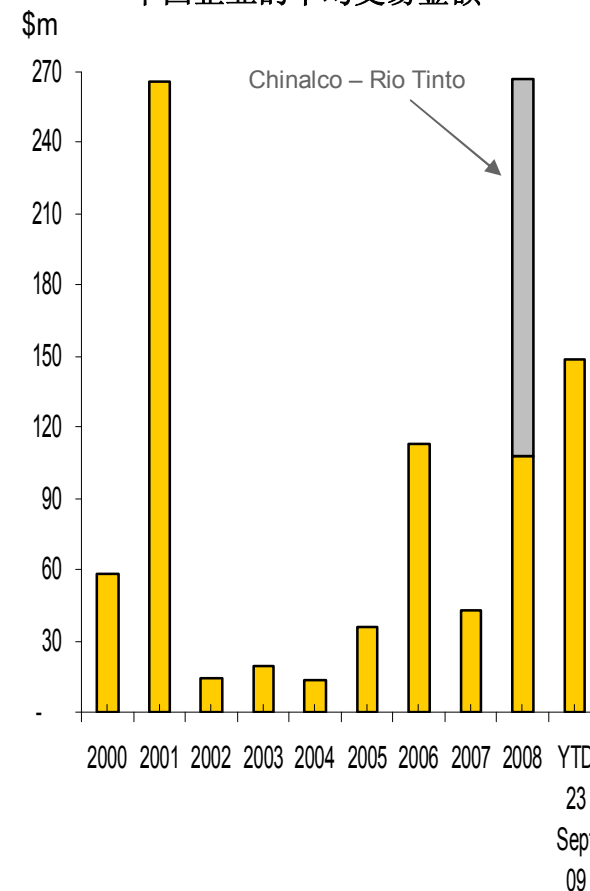
Value of Chinese deals (2000–2009)

中国企业的交易金额



Av. value of Chinese deals (2000–2009)

中国企业的平均交易金额



# 是什么力量推动中国的对外投资活动？

国内和国际因素共同驱动的结果

---

## 国内的驱动力

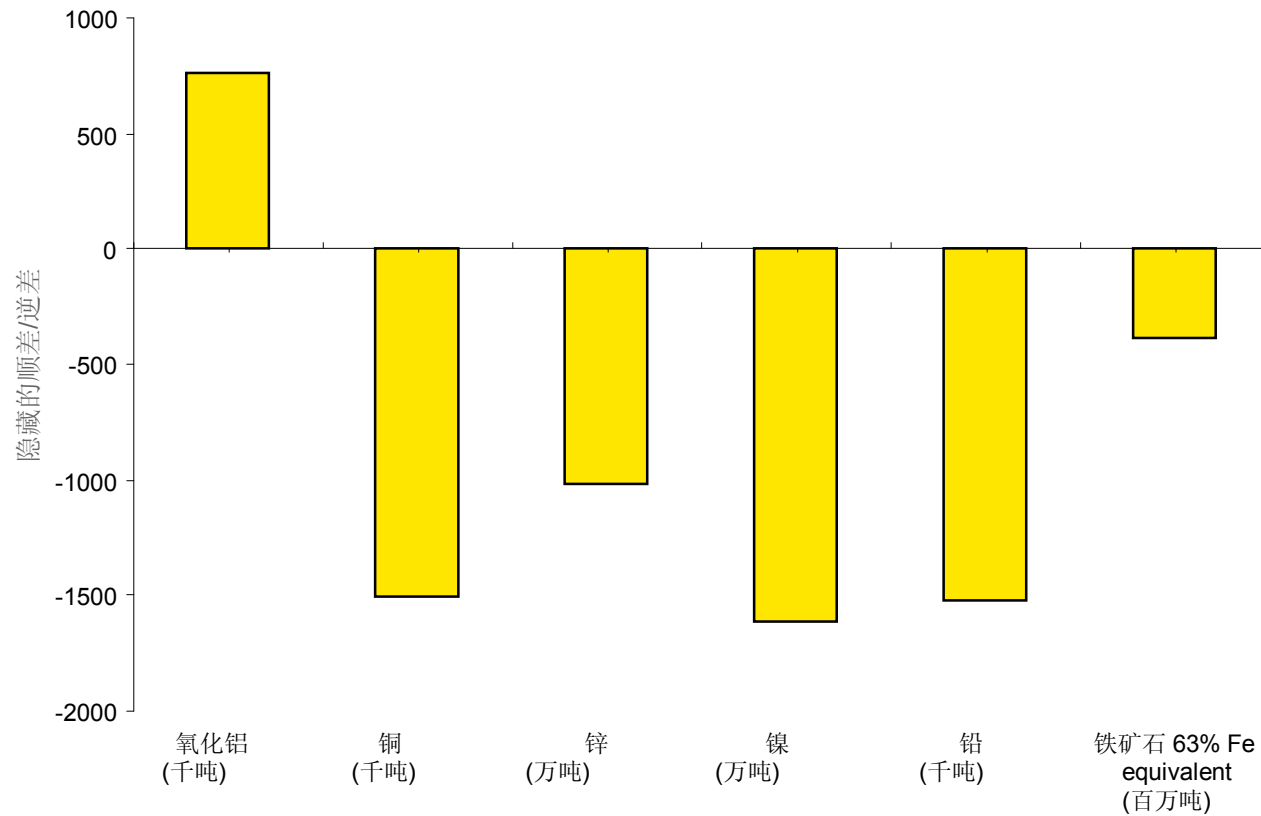
- ▶ 国家发展愿望
- ▶ 确保供应安全
- ▶ 国内高生产成本
- ▶ 公司资产负债表
- ▶ 需要驱动的投资
- ▶ 较少的国内合并

## 国际的驱动力

- ▶ 全球金融危机
- ▶ 传统的融资来源枯竭
- ▶ 资金的需求
- ▶ 不存在控股权威胁的股本

# 确保供应安全

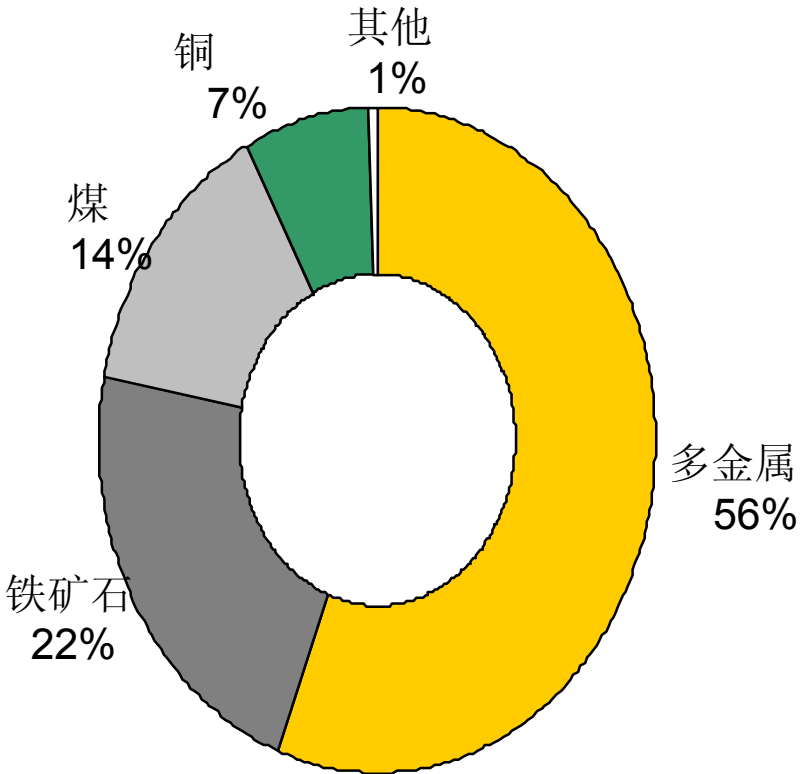
## 中国生产与消费的平衡 (2008)



来源: RBC Capital Markets

# 确保供应安全

## 2009年中国的对外收购按矿产品分类



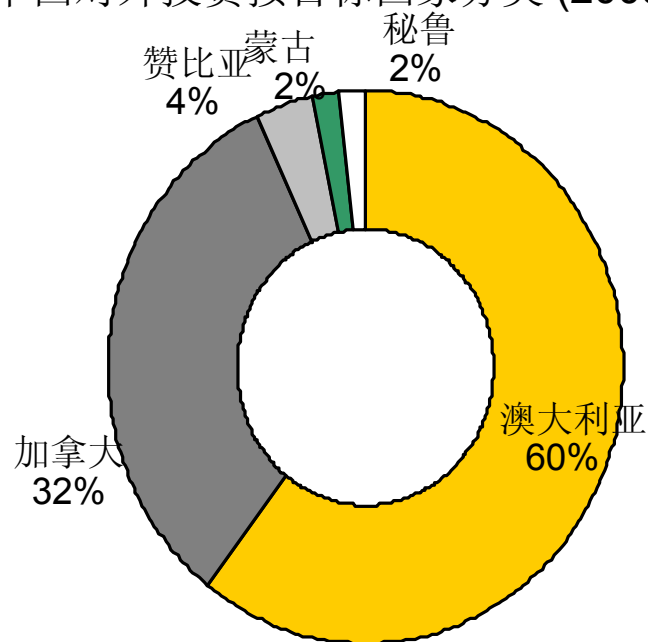
多金属的收购主要包括如下公司的贱金属交易：

- ▶ 中投CIC - Teck Resources (Canada) 27%
- ▶ 五矿Minmetals - OZ Minerals (Australia) 28%
- ▶ 广新外贸Guandong Foreign Trade Group - Kagara Ltd (Australia) 1%

# 中国的对外投资

## 澳大利亚和加拿大占主导地位

中国对外投资按目标国家分类 (2009)



尚待完成的交易按目标国家分类

	百万美元
澳大利亚	3,877
加拿大	1,545
新加坡	309
蒙古	237
巴西	120
荷兰	41
美国	10
总额	6,139

截至 2009年9月1日尚未完成

2009年年初至今的数据说明对低风险的目标国家包括加拿大和澳大利亚有明显的投资倾向

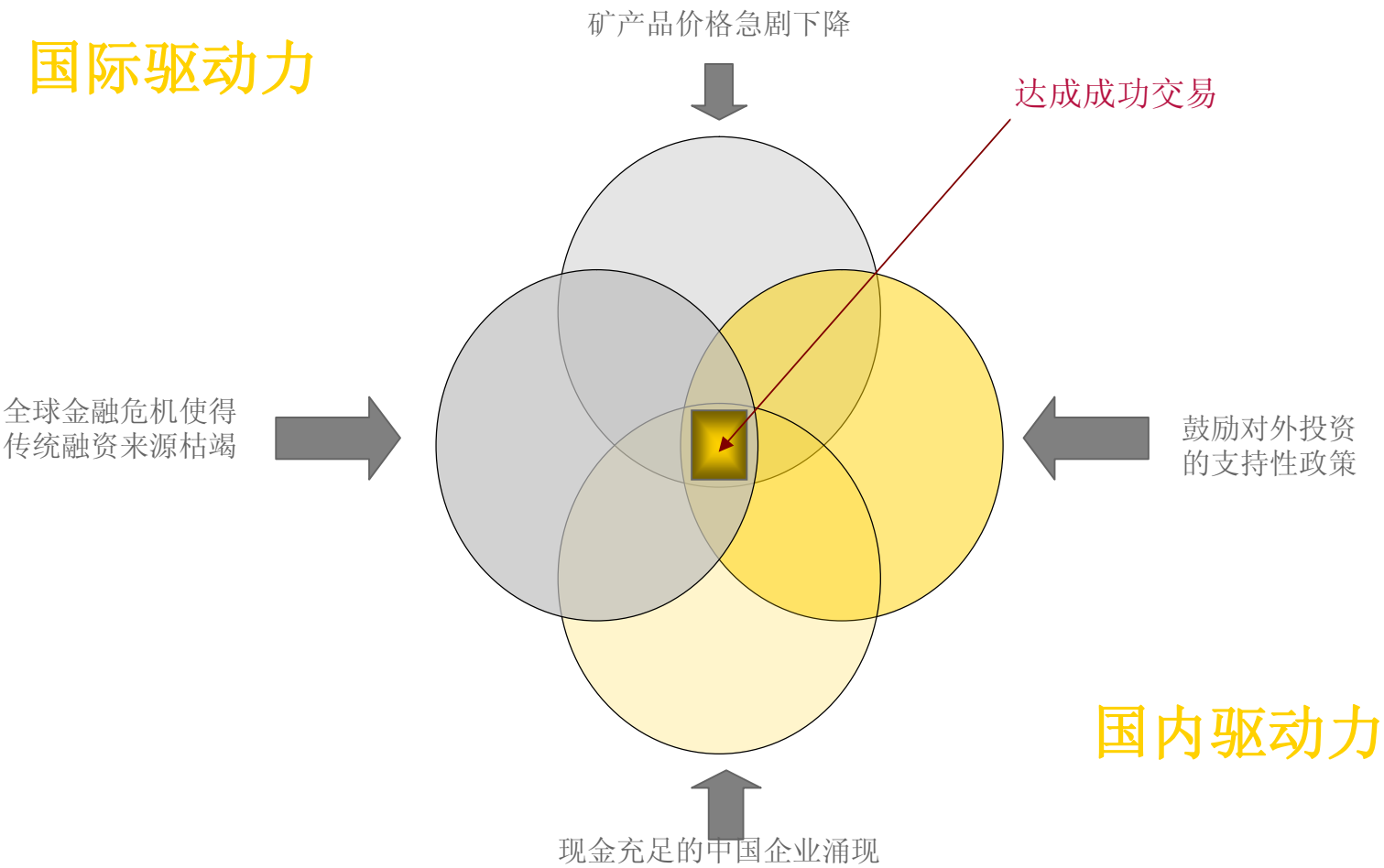
# 2009年初至今的主要交易

## 参股和控股的交易

收购方	收购目标	金额 (美元)	股份比 例(%)	获得利益
CIC	Teck Resources	1.4b	17.00	Teck 债务负担解除。CIC 以低成本进入多金属矿
CIC	Noble Group	850m	15.00	获得可销售矿产品和产品包销
HHI&S	FMG	806m	17.43	现金交易。FMG 债务负担解除。获得铁矿石
CMCC	Waratah Coal (Mineralogy)	515m	10.00	“中国第一”项目。每年包销3000万吨煤, 75%生产能力
WISCO	Consolidated Thompson	240m	19.9	WISCO 获得铁矿石经营

收购方	收购目标	金额 (美元)	股份比 例(%)	获得利益
Minmetals	OZ Minerals	1.4b	100	包销
China Nonferrous Metal Mining Co	Lyuanshya Copper Mines	400m	85.00	更具效能
Noble Group	Gloucester Coal	284m	87.71	煤产品包销和市场来源
Qingtongxia Aluminium Industry	Qingtongxia Aluminium Industry Group Co (Rio Tinto)	125m	50.00	购买下所有小股东权益以及经营权

# 事件中的巧合



---

# 中国企业的明智之举

---

- ▶ 投资专注于低风险/低成本的目的地
- ▶ 清晰的价值观念
- ▶ 良好的商业环境
- ▶ 政府的支持
- ▶ 可用的资金
- ▶ 提供现金

# 汲取的教训

---

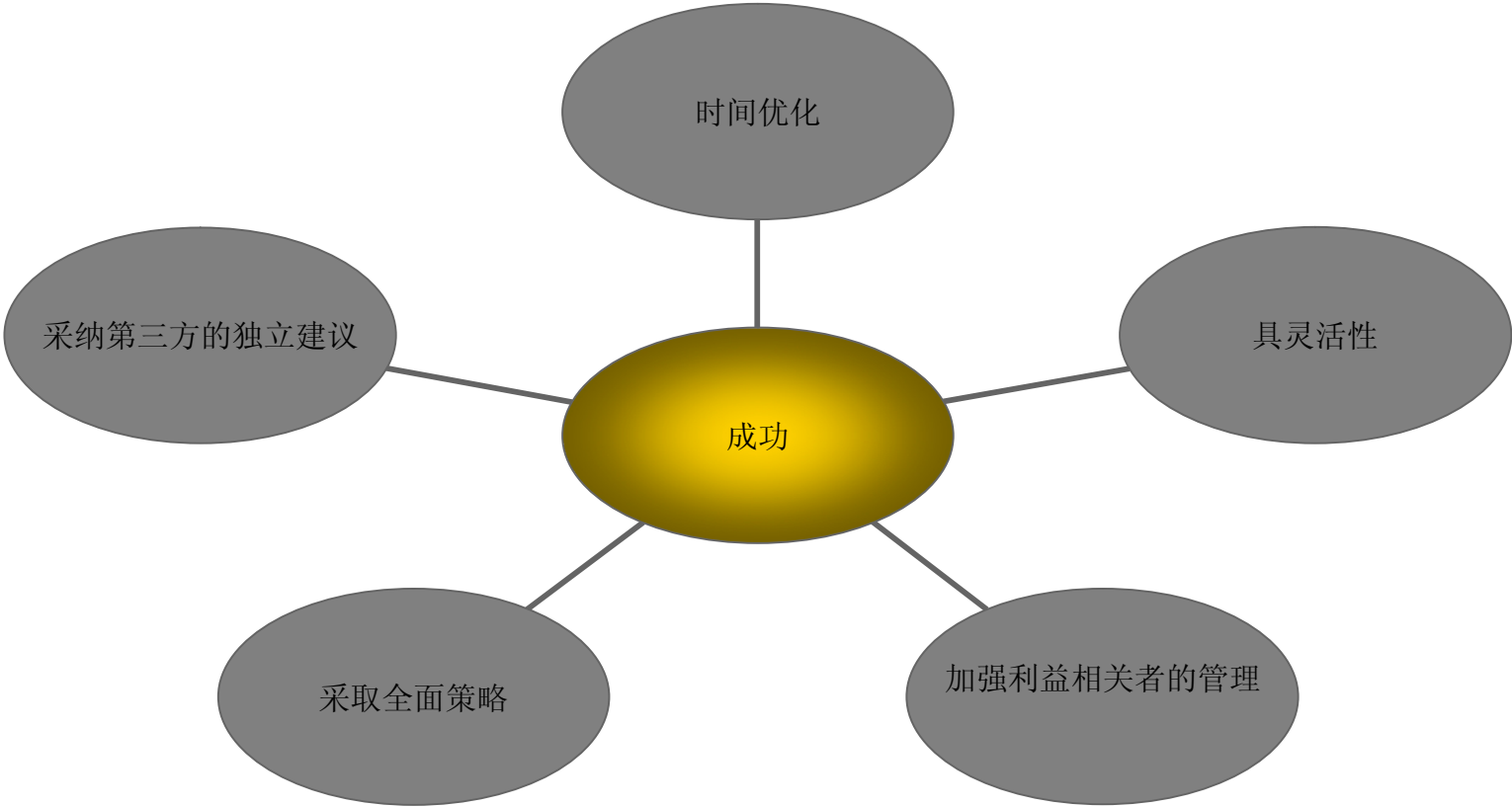
- ▶ 时机
  - ▶ 延误可能削减价值
  - ▶ 并不总是在买方控制中
- ▶ 不熟悉非法人合作机构
- ▶ 需具灵活性使交易更有吸引力
- ▶ 有关外国所有权的担忧日渐增强和考虑其他替代架构的必要性
- ▶ 更好地了解不断变化的税收和管理法规
- ▶ 专注于最广泛的利益相关者团体和不同文化
- ▶ 在跨境交易中增加当地知识

# 未来的挑战

---

- ▶ 寻找合适的目标
- ▶ 基础设施瓶颈
- ▶ 能源基础设施
- ▶ 资源民族主义
- ▶ 价格回升
- ▶ 资源竞争-日本、印度、主权财富基金和新出现的资金来源
- ▶ 监管环境
- ▶ 气候变化

# 更成功的交易



---

# 好建议的成功案例

---

- ▶ 贱金属 – 成立非法人合作机构来管理偿债风险
- ▶ 贱金属 – 为实现较低交易价格而进行快速结算的交易需要快速的审批
- ▶ 贱金属 – 明确获得包销协议的目的
- ▶ 煤炭 – 与利益相关者合作以提升投资效益并消除误区

## Ernst & Young

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

### About Ernst & Young

Ernst & Young is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. Worldwide, our 135,000 people are united by our shared values and an unwavering commitment to quality. We make a difference by helping our people, our clients and our wider communities achieve potential.

For more information, please visit [www.ey.com](http://www.ey.com).

Ernst & Young refers to the global organization of member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients.

© 2009 Ernst & Young, China  
All Rights Reserved.

This publication contains information in summary form and is therefore intended for general guidance only. It is not intended to be a substitute for detailed research or the exercise of professional judgment. Neither the Ernst & Young China practice nor any other member of the global Ernst & Young organization can accept any responsibility for loss occasioned to any person acting or refraining from action as a result of any material in this publication. On any specific matter, reference should be made to the appropriate advisor.

[www.ey.com](http://www.ey.com)