



美国投资的六大成功秘诀

作者：季必得和孔沃润
合伙人, 美国戴维斯律师事务所

keithbaldwin@dwt.com; warrenkoons@dwt.com



作为向在中国开展业务的美国公司和在美国开展业务的中国投资者提供服务的法律顾问，美国戴维斯律师事务所的律师在跨国交易谈判中积累了深入而广泛的经验。我们认为，为使美国的投资取得成功，中国投资者必须认识、尊重并适应跨境交易中固有的巨大差异和挑战。我们提供以下六大成功秘诀：

1) **理解当地/区域市场。** 尽管美国许多地区经济上是充满活力、且经济不断增长的地区，外国投资者也很容易犯下投资失误。有些投资机会可能在表面上看是很好的机会，但可能因为种种并非显而易见的原因而丧失其吸引力，例如交通堵塞模式、不利的市场发展趋势、运输成本、人口、竞争产品或竞争项目等。请谨慎地从事您的投资行为，并向具有丰富经验的当地经纪人和专业顾问寻求市场帮助。

2) **理解并接受美国的商业惯例。** 美国和中国在商业习惯上存在诸多不同之处。例如，不像在中国，通常情况下美国的交易双方间建立的很强的个人关系并不能凌驾于商业交易之上；相反，买卖双方之间的关系最初是由公允市场价值决定的，并不具有个人色彩。美国的商业交易谈判普遍是正式的，交易的所有细节都要事先进行谈判，并伴有律师实质性参与，最终达成一项全面的、具有约束力的书面协议。

3) **理解美国企业是受到严格监管的。** 在美国开展业务和拥有在美国的企业或不动产都要受到非常严格的监管。在地方、州和联邦层面都设有大量的法规、法律、法规和监管流程，以监管业务是如何开展的、业务的法律要求是什么、以及不动产是如何开发和使用的。这些监管大大提高了交易所需的时间和成本。请调整你对进行美国投资所需的时间和金钱的合理预期。

4) **聘请专业的顾问团队。** 由于在美国存在严格监管，在对美国的资产进行投资之前进行详尽的尽职调查是必不可少的。例如，如果您收购了会产生环境污染的美国不动产，您将负有清除污染的法律责任。尽职调查中可能会有大量的潜在问题被披露，这些问题只有在各种专业顾问的帮助下才能被发现。聘请一批经验丰富且受人尊敬的顾问也是向卖方表明投资者的能力以及对交易的承诺。聘请合适的专业顾问有助于降低风险，并能更好地了解您在美国的投资的性质和需求。

5) **避免在不理解后果的情况下签署文件。** 外国投资者并不总是认可在美国签署的文件的效力。在中国，签署一份协议的目的有时并不是希望作为具有约束力的合同，而仅作为希望达成具有约束力的合同的善意表达。这种方法在美国将导致相反的结果，签署一份协议往往被认为是一份可以强制执行的合同的证明。在美国，即使双方签署了明确表明不具有拘束力的“意向书”，也需要小心谨慎，因为有些法院判例判决该等意向书也是可以依法强制执行的。在签署任何协议之前，请咨询美国的法律顾问。

6) **良好的沟通。** 对希望在美国投资的中国投资者来说，良好沟通的重要性是不言自明的。由于双方存在显著的语言和文化差异，良好沟通往往是跨境交易面临的最大挑战。美国交易通常有其专门的一套行业术语。即使中国投资者能讲流利的英语，聘请一位一流的熟悉美国交易术语的翻译是必不可少的。经常性的沟通而不仅仅依靠电子邮件的帮助能够增强相互理解。电话往往比电子邮件更有效率，进行面对面的会议是避免产生误解的最有效方法。双方之间进行会议可以加强相互间的联系，因为这些会议可以允许个人进行互动，并传达了严肃性和对交易的承诺。建立双方间牢固的人际关系有助于提高信任和交易成功的机会。良好的沟通是重中之重。