

# 在澳大利亚 农业领域投资

**成功投资指南**



# 制定战略

## 在澳大利亚 农业领域投资的 最佳实践

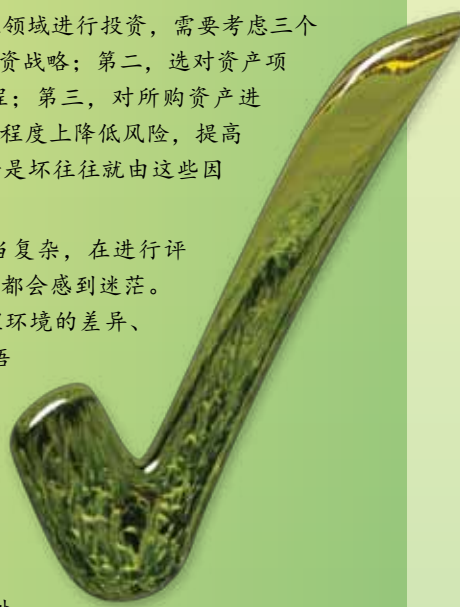
澳大利亚是世界领先的农业大国，其农业产量远远超出2,200万澳洲人口的需求。如今，全球对粮食和纤维需求不断增长，而澳大利亚作为纯粹的净出口国，在满足这些需求方面起着至关重要的作用。出色的农业出口表现得益于澳大利亚尖端的农业科技、高效的生产工艺以及优质安全的农产品。对于明智的投资者而言，在澳大利亚农业领域投资可获得优厚的回报。

此外，对于中国投资者，澳大利亚主权风险相当低，投资环境优越。澳大利亚与中国相距不远，交通运输可做到快捷高效。

澳大利亚的主要出口农产品包括：小麦、牛肉、葡萄酒、羊毛、乳制品、食糖、大麦及羊肉。

要想在澳大利亚农业领域进行投资，需要考虑三个主要因素。首先，制定投资战略；第二，选对资产项目，并妥善管理交易过程；第三，对所购资产进行有效管理，从而在最大程度上降低风险，提高回报。区别一项投资是多是坏往往就由这些因素而决定。

但是，这些因素相当复杂，在进行评估时，往往当地的投资者都会感到迷茫。对海外投资者来说，地理环境的差异、政治经济制度的不同、语言文化的迥异以及管理方式的大相径庭，更会使投资变成巨大的挑战。对任何投资项目，站在专业的高度，使用有效的方式对这些问题逐一进行考虑及管理，将至关重要。



一个投资过程的开始，首当其冲是要制定正确的投资战略。制定良好的战略需要明确自己的投资标准，并获取当地及国际市场信息，了解各种风险因素和增长潜力。挑选正确的资产是为了达到最终的投资目的，而良好的战略将有助于指导正确资产的挑选。

### 需要考虑的主要问题

- 进行这项投资要达到什么目的？是想确保长期的食品供应，还是经济回报，或者是二者兼有，还是其它什么目的？
- 投资规模如何？
- 计划投资年限？
- 退出战略是什么？
- 与中国相比，在澳大利亚投资农业领域的主要不同之处是什么？
- 主要领域（如牛肉、乳制品、小麦、棉花等）的相对表现特质如何，主要问题是什么？
- 每种农产品的主要地理区域分布如何，当地条件怎样？
- 如果要将农产品运往中国，需要考虑哪些主要问题？
- 最佳投资效益规模是什么？集中投资还是分散投资？
- 如何平衡资本增值与运营收益的关系？
- 如何借鉴当地及国际投资者的经验来帮助指导自己的战略？
- 要想取得最佳投资效果，应该采用什么交易架构和融资策略？

### 提示

一般来讲，要想确定合适的农场，需要先对众多潜在目标进行评估。当客户的投资战略明确之后，可以依据一般资料进行初步的“桌面”评估，之后再对特别感兴趣的目标实体进行实地考察，然后对“首选目标”进行更为彻底的尽职调查。

在市场上，游弋着很多卖方代理。这些代理的目的非常明确：第一，让买方支付尽可能高的价格；第二，达成最有利的条款；最后，确保上述两点尽快发生。明智的投资者不会听信卖方代理的说辞，很简单，这本身就是一个矛盾。

从根本上讲，投资者需要专业顾问提供独立的、符合本地情况的咨询意见，而这些顾问不仅需要非常了解澳大利亚的农业市场，还需要特别熟悉澳大利亚和中国之间的跨境交易的运作方式。



# 执行交易

# 经营管理

成功进行交易既是一门科学，也是一门艺术，在澳中跨境交易的情况下更是如此。所有因素都需要配合得恰到好处才能获得成功，而其中某一个因素缺失，便可能导致交易的失败。若想进行跨境农业交易，需要农业、税务、财务及法律等各方面的专家提供咨询意见，特别是需要精通澳中两国情况的专家予以参与。

## 需要考虑的主要

### 问题

- 如何找到市场上最为相关、最具吸引力的投资机会？
- 与目标实体接触的最好方式是什么？
- 如何对项目进行考察，主要注意事项是什么？
- 如何评估业务活动是否达到或接近最优化的规模？
- 如何评估当地气候，以及气候变化及土壤、草场和基础设施的影响？
- 对主要资产（如物业、厂房和设备、水权及牲畜）如何获得独立估价？
- 如何评估与拟议投资项目相关的风险，诸如干旱等情况对作物收成、企业回报及农场整体业绩的影响？
- 由谁来作财务、税务及运营方面的尽职调查？谁来帮助投资者决定并执行正确的交易架构？
- 如何办理各种审批手续？
- 如何就售购合同中的价格及条款进行谈判？
- 如何确保出价合理，而不会因出价太高而买下一个将来会后悔的项目？
- 谁来帮助投资者克服语言文化方面的障碍，以避免因沟通误解或翻译谬误而影响项目进程？

## 提示

非常重要的一点是应了解该投资目标相对于市场上其它机会的价值，这应建立在对盈利能力和提高生产率进行评估的基础上。这种知识加上正规的估价方法以及严格的尽职调查工作，应该能够指导投资者作出收购决定。

事情无论大小，很多时候都可能因翻译不当而谬之千里，进而无法达到理想的结果。明智的做法是聘用既充分理解中国人思维方式、又深刻了解澳大利亚商业惯例的专业顾问。拥有这样的专业顾问引导投资者进行整个投资活动至关重要，能够最终取得良好效果。



选对资产，完成交易，这标志着新的征程从此开启——这段征程将最终证明该项收购是否成功。根据以往经验，与行业平均水平相比，良好的经营管理可以在较长时期内实现双倍利润，而经营不善则意味着毫无利润可言。此外，不断制定和执行改进方案，才可真正做到出类拔萃。

## 需要考虑的主要问题

- 如何管理农场，有哪些候选方案？
- 如果投资者及其团队无法亲驻农场会有问题吗？
- 对流动资金、牲畜和机器设备的要求是什么？
- 混合农场的最佳业务组合是什么？
- 如何确定改进方案，提高回报？
- 农场要想取得最高的生产率，应注意哪些因素？
- 谁将为投资者进行财务管理工作？
- 投资者怎样了解其投资项目的业务表现？

## 提示

农场管理可能看起来比较简单，但是要想做到资金分配恰当、农牧搭配正确、以及经营管理高效，既需丰富的经验，也需高层次的专业知识。将农场交给经验老道的专业高手进行管理将会为投资者带来丰厚的经济回报，避免将来出现很多可能的麻烦。



## 结论

找到正确的专业知识来协助完成上述各项工作至关重要。这种专业知识的提供应该建立在完全独立的基础之上，也就是说，并非由从销售中提成的卖方代理进行提供。

这些专业顾问应具备农业并购及经营管理方面的实际专有知识，也应该熟悉跨境交易及跨文化交易所需注意的事项。为了确保不出现意外情况，所有书面往来和口头交流均应以英文和中文两种语言进行。

# 投资者的澳大利亚农业咨询团队

VC集团及Growth Farms Australia (GFA) 针对中国投资者的需要, 提供在澳大利亚进行农业资产并购及经营管理方面的服务。我们鼓励投资者按照最佳实践指南中的建议开展工作, 力争取得最佳效果。

制定投资战略、确定投资项目、安排尽职调查、协商价格条款、获得政府批准、经营项目资产以取得优厚回报, 无论哪一方面, VC集团及GFA团队的专家都会兢兢业业, 尽职尽责地协助投资者走好每一步。

这支团队不仅熟悉如何搜寻收购目标、具备完成澳大利亚农业收购交易的专门知识, 他们还精通中英两种语言, 对跨文化交易及不同商业模式有着深刻的理解。要想过程顺畅并最终取得理想的投资效果, 这些都是重要的因素。

## 关于VC集团:

VC集团致力于向进入澳大利亚市场的中国投资者提供专业服务。集团创始人李慧女士及马大任先生专业资历相当深厚, 在帮助向中国市场和向澳大利亚市场的投资及业务增长方面具有多年的经验。他们理解如何克服不同文化及商业模式的障碍, 协助企业进行成功的投资, 并对这样的业务优势深感自豪。他们具备20多年的专业经验, 完全理解跨境投资的回报及风险问题。优秀的服务团队、正确的业务资讯、尽职尽责的项目管理、详尽周到的报批过程, 与VC集团在一起, 投资方尽可大展宏图。

### 李慧 董事

李慧女士曾在中国商务部工作多年, 与中国投资者有着相当密切的人脉关系。在创办VC集团之前, 李慧为普华永道澳大利亚效力三年, 建立并负责该事务所的中国业务部, 成功协助很多中国企业来澳投资。

对于中澳两国之间成功进行跨境投资所需的点点滴滴, 李慧都有着深刻的理解, 这对明智的中国投资者而言是不可或缺的成功法宝。



### 马大任 董事

马大任 (Darren McCoy) 先生在协助澳大利亚及亚太地区的企业实现其增长目标方面极富经验。在创办VC集团之前, 马大任曾在普华永道工作七年, 亲自参与不同行业众多项目的管理工作。

马大任具备丰富的项目管理经验和技能, 在澳大利亚专业服务领域人脉广泛, 可协助投资者从始至终均获得快捷高效的投资体验。



### 联系人: 李慧

地址: L6, 10 Bridge Street, Sydney, NSW 2000  
电邮: li.hui@vcgroup.com.au  
电话: +61 (2) 8001 6673  
手机: +61 (0) 434 223 121 (澳大利亚)  
+86 136-7109-9732 (中国)  
网址: www.growthfarms.com.au

## 关于 Growth Farms Australia:

GFA在农场管理方面是首屈一指的专家。该机构由一些非常成功的农场主所拥有并经营, 既有丰富的实践经验, 又有高度的专业知识, 实属理想组合。

GFA仅在过去的三年中就已成功收购了大约价值为4亿澳元的农业用地, 眼光独到, 手法精明, 广受称赞。GFA为来自澳大利亚、北美、欧洲及亚洲的众多投资者提供服务, 特别是多年来积累了与中国投资者合作的丰富经验。

另外, GFA还成功进行多种大宗商品的生产经营, 既包括羊毛、牛肉和羊肉, 也包括大规模旱地及灌溉小麦、大麦、油菜籽、棉花及食糖。GFA拥有完善的规划系统和报告程序, 在听取投资者意见的基础上, 可指导作出所有重要决策。另外, 他们还特别注重运用这些系统, 在农场管理的每一个环节均向投资者提供最新的信息。

### 沈德伟 董事总经理

沈德伟 (David Sackett) 先生在农业方面的经验异常丰富, 既亲力亲为经营农场, 又创建并管理着成功的农业咨询公司。身为GFA的董事总经理, 他利用其渊博的知识, 与团队一起找出最佳资产, 制定出提升这些资产价值的备选方案, 实施管理计划, 最终取得优异的财务表现。

在将新思想和现代管理方式引入澳大利亚农业方面, 沈德伟发挥了具有影响力的作用, 在业界深受赞誉。他在农业管理及农业科研领域也担任一些重要职位。此外, 沈德伟还在查理斯特大学授课, 为培养澳大利亚新一代农业专业人员做出自己的贡献。



### 邓稼夫 董事

邓稼夫 (Geoff Daniel) 先生在扭转农场业绩方面成效显著, 口碑良好。从灌溉棉花到畜牧场、从小经营到大规模, 邓稼夫的专业知识受到澳大利亚本地和来自中国、北美及欧洲的国际农业投资者的高度评价和赏识。

邓稼夫在成立GFA时起到了重要的推动作用, 目前他专门从事为国际投资者寻找及评估收购机会的工作。

