



中国企业海外投资 安全防范指南

中国侨联编
2021年1月



中国企业海外投资 安全防范指南

目录

编者按	1
第一章“走出去”常见法律风险及应对	2
第一节 目标公司风险	2
一、资产相关风险	2
二、负债相关风险	3
三、营运相关风险	3
四、做好尽职调查、风险应对	6
第二节 东道国政治和环境风险	8
一、外国投资审查风险	8
二、反垄断审查风险	8
三、国有化风险	8
四、社会动乱和治安风险	9
五、风险应对	10
第三节 竞争对手风险	14
一、优先购买权风险	14
二、经营竞争风险	14
三、风险应对	15
第四节 整合风险	17
一、文化冲突风险	17
二、劳工风险	17
三、环境污染风险	17
第五节 后疫情时代投资环境风险	19
一、政策风险	19
二、融资风险	19
三、法律合规风险	20



第二章 国别风险报告	21
第一节 加拿大	21
一、投资并购主要法律制度	21
二、投资并购风险	25
第二节 美国	26
一、投资并购主要法律制度	26
二、投资并购风险	31
第三节 英国	32
一、投资并购主要法律制度	32
二、投资并购风险	34
第四节 俄罗斯	36
一、投资并购主要法律制度	36
二、投资并购风险	39
第五节 印度	40
一、投资并购主要法律制度	40
二、投资并购风险	42
第六节 南非	45
一、投资并购主要法律制度	45
二、投资并购风险	48
第七节 澳大利亚	50
一、投资并购主要法律制度	50
二、投资并购风险	55
备注	57





编者按

当今世界正处于百年未有之大变局。一方面，世界多极化、经济全球化深入发展，各国相互联系和依存日益加深；另一方面，世界面临的不稳定性不确定性持续增加。自2013年习近平总书记提出“一带一路”倡议以来，中国企业掀起了“走出去”海外投资的新热潮。有数据显示，截止2019年，中国企业有一半以上积极借助“一带一路”倡议开展对外投资活动，在“一带一路”沿线国家直接投资的绝对值及其占中国对外投资总额的比重均稳步增长。海外投资已经成为中国企业全球配置资源和产业布局、实现持续稳健发展的有效途径。

由于全球贸易保护主义抬头，国际体系和国际秩序面临深度调整。尤其是新冠疫情爆发以来，一些国家针对外资的政策趋于保守，中国企业海外投资面临着诸如政治、经济、环境等不可忽视的风险。一些国家使用经济制裁和安全审查措施实行长臂管辖，使正常的国际经贸投资活动受到负面干扰，海外投资环境日益严峻复杂。如何科学合理地分析和安排海外投资，做好风险防范工作，已经成为中国企业“走出去”亟待解决的重要课题。

中国侨联作为联系广大归侨、侨眷和海外侨胞的桥梁和纽带，高度关注包括广大侨资企业在内的中国企业海外投资兴业的实际需要。为助力中国企业参与“一带一路”建设、有效规避和防范海外投资风险、积极参与国际竞争，中国侨联印制了《中国企业海外投资安全防范指南》，在总结实践经验和参考大量资料的基础上对中国企业“走出去”进行并购和从事经营活动的主要法律风险进行了系统的分析和阐述。希望借此能够对已经“走出去”或即将“走出去”的中国企业有所启迪和裨益。

本书在编写过程中得到了中国侨联法顾委委员、北京德恒律师事务所主任王丽博士及其律师团队、北京融商一带一路法律与商事服务中心的大力支持，在此表示衷心感谢。因时间仓促，难免挂一漏万。对本手册有任何意见建议，欢迎发送电子邮件至zqlfgw@163.com。



第一章 “走出去”常见法律风险及应对

第一节 目标公司风险

据中国商务部网站公布，中国企业实施“走出去”战略工作后，跨国并购已成为对外投资的主要方式。而海外投资与并购是一项目极其复杂的工程，遇到的第一个问题就是如何找到目标企业？这需要中国企业在“走出去”之前就要弄清楚为什么要“走出去”。只有在明白自身的真实需求之后，才能有针对性地寻找目标企业，看看目标企业能否提供所需要素，例如技术、创新能力、品牌、市场渠道、资产、合同项下的重要权益等，要明白是只需要购买部分资产，还是收购企业股份以控制目标企业。并购失败的一个常见现象是，并购完成后才发现目标企业没有你所需要的，或者没有将企业真正需要的要素纳入并购范围。当你真正需要用时，却发现原来是“竹篮打水一场空”。

中国企业在海外投资并购前，不仅要有事前的行业了解，还要在投资并购初期对目标企业做详尽的尽职调查，尤其是针对自己所心仪的核心资产，更是要仔细考察和衡量，从法律和财务等多个角度，来考量并购可能遇到的法律风险、财务风险以及并购后的整合风险。现实中，许多中国企业在进行海外并购中表现出对目标企业的尽职调查不够重视，存在急功近利、求成心切的情况，导致所并购的资产出现问题后悔莫及。因此，只有确保通过并购可以在目标企业合法取得自己所需要的核心资产之后，才能为成功并购打下基础。

一、资产相关风险

标的物是交易的核心，是“皇冠上的珍珠”。这些资产有的是有形的，有的是无形的。例如，对于能源和资源类企业而言，勘探权和开采权是

无形的,但却是特别重要的,需要专家的慧眼来甄别。了解并购交易所希冀的核心资产主要包括资产的客观情况、产权情况、是否存在有关产权的限制性规定(如存在抵押等权利瑕疵)等。当该核心资产主要为无形资产,如资源类的勘探权和开采权或知识产权时,应尤为小心,因为这些无形产品看不见摸不着,难以客观地评估和比较,一不小心就会买错,花了很多钱,但买到的资产却与投资企业的期望值不相符。

二、负债相关风险

在采取股权并购方式的情况下,并购完成后,中国企业投资者需要承担目标企业背后的债务。在此情况下,中国企业需要关注目标企业资产负债表,要弄清楚目标企业有多少负债,是否存在抵押担保情况,有没有逾期未偿还的债务等,避免购买负债累累甚至处于破产边缘的目标企业。

判断目标企业是否负债累累甚至走近破产的边缘,可以通过常见的一些财务指标所设定的债务警戒线来评价目标企业的负债情况,这些财务数据主要依据目标企业的财务报表,包括资产负债表、利润表和现金流量表等。有关债务的尽职调查的另一个重要事项是看有没有“加速条款”,如果有,是否涵盖控制权变更的情形。“加速条款”是指当存在分期偿还的情况下,一旦发生违约事项,则将所有未偿付的贷款全部被视为到期并应予偿还,无论是否已经到期。

除了要关注资产负债表上那些明示的负债,还要特别注意那些隐形杀手——或有负债,它们主要来自于未决诉讼、担保等。缺乏对或有负债存在风险的评估,可能会使得原来的“如意算盘”落空。

三、营运相关风险

1. 环境、卫生和安全问题

环境保护在各个国家越来越受到重视,破坏环境不仅违法成本越来越



越高,并且还可能损害企业的名誉。同时,企业在交易完成后如发现存在环境责任问题,出售方或是出售方的继任者还须承担相关费用等责任。有时,这一费用的金额是巨大的,以至于重新计算下来使得整个交易变得不太划算,并且环境问题的处理通常耗时较长。

通过尽职调查了解目标企业是否存在环境问题的前提是了解目标企业所在国家有关环境保护责任的立法和主管机关。由于这些环境保护的立法通常较多且涉及专业领域,因此环境尽职调查通常需要聘请专门的环境咨询企业来完成。目标企业有时会自行聘请这些环境咨询企业做定期的环境评估,这时要求目标企业提供这些环境评估报告,并考察其中关于环境评估的结论,以发现是否存在或可能存在环境责任问题。目标企业与环境有关的许可是尽职调查的一个主要内容,需要考察是否具备这些必备的许可,其有效期还有多长,是否面临期满终止。另外,这些环境许可是否能随交易标地的转让而自动转让,还是需要向有管辖权的主管机关提出申请以获得其许可,也是一个与并购交易密切相关的问题。当地法律可能要求在发生并购交易的情况下,重新向主管机关就环境许可提出申请,此时应注意重新提出申请的条件和审批时限等问题。环境责任中另外一个问题是,某些国家的环境立法要求污染企业的高级职员、股东甚至董事都可能会对环境污染问题负有个人责任。由于环境责任的金额通常巨大,因此在这些存在较严格的环境责任要求的国家,环境尽职调查更为重要。一旦企业发现违反环保相关法律法规是由目标企业先前的所有者或经营者导致的,应依据当地法律迅速及时通知主管机关,以谋求减轻环境责任。

目标企业雇员的卫生和安全,也是尽职调查的一个重要部分,尤其是那些工作环境比较艰苦,容易造成环境污染的企业,譬如能源类企业。许多国家也制定了关于保护劳动卫生和安全的立法并成立相关主管机

关,如美国劳动部下属“职业安全和健康署”(OHSA)负责执行美国《1970年职业安全和健康法》。了解目标企业所在地关于卫生和安全的相关法规,是进行这方面尽职调查和确定是否存在相关责任的前提。

劳动的卫生和安全也是并购完成后保证企业正常运行的重要条件。企业员工的健康应该是企业健康的重要组成部分。个体健康的损害会破坏组织的健康,并最终导致经济损失。有效的职工卫生和安全管理有助于降低劳动成本,提高企业生产效率。劳工卫生和安全方面尽职调查的一个重要方面是发现目标企业是否存在“压榨劳力车间”,即是否向工人施加过重的负担。这种情况通常发生在发展中国家的小型制造企业,在那里工人接受低于标准的工资,却在拥挤和不安全的情况下工作。“压榨劳力车间”会损害公司的名誉并使其面临诉讼和罚款的风险。

2. 雇佣问题

核心管理层和技术人员是目标公司的重要财产之一,对目标公司管理层去留的态度也会影响交易的进程。善意收购会使整个过程相对顺利,而恶意收购则可能遭遇较大的阻力。并购本身所导致的控制权变更也可能会触发管理层的特殊安排,如“金色降落伞”。识别关键管理和技术人员,制定相应对策,妥善处理管理层人员的雇佣问题是促进交易顺利完成的润滑剂。

雇员,尤其是关键管理层和技术人员,是目标企业的重要“财产”。因为没有他们,目标企业就无法创造价值。并购的一个重大风险在于并购后关键人才的流失,使得目标企业价值降低,在这种情况下就需要在并购协议中加入并购价格调整条款,以便在不利情况发生时调低价格。为留住关键雇员,投资企业可在并购完成前与这些关键雇员达成协议,给与留职奖金(stay bonus),例如并购完成时授予一些股权权益,在工作一段时间后再授予一部分股权权益。通过这种激励方式,促使关



键雇员留下来，在并购完成后继续为企业服务。作为留职奖金，投资企业还可在新的雇佣协议中加入竞业禁止条款 (noncompete)、保密条款 (confidentiality) 和禁止拉拢条款 (non-solicitation)。

投资企业在完成并购后，有可能希望进行裁员，这时企业要考察标准雇佣合同的解聘条款。有的雇佣合同约定随时可以解约，不论是否存在正当理由，只要支付约定的解聘金即可。有的则有较严格的限制条件，解约金的金额约定也较高。因此考察解聘的条件非常重要，要看解聘或辞退是否需要正当理由 (cause)，待遇处理上是否存在差别。正当理由的定义也很关键，通常指比较过分的行为，可重点关注其中是否包括与并购交易或控制权变更等相关的内容，如果包括则要加倍小心。如果拟裁员的规模较大时，要咨询当地的相关法律规定，看需要具备哪些条件和履行哪些程序，如是否需要提前通知期等。

另外，投资企业还需注意目标企业对雇员工资所得税的代扣代缴问题、社会保险金缴纳问题、是否存在工会等问题。

四、做好尽职调查、风险应对

尽职调查是投资企业了解其所感兴趣的目标公司最直接、全面的方式，主要包括法律尽职调查和财务尽职调查。并购交易常用标准的尽职调查问卷，包含公司情况、股权结构、重大合同或许可、房地产、经营资产、知识产权、劳动雇用、环境保护、诉讼纠纷等情况。另外，尽职调查所要解决的一个主要问题就是目标企业的估值问题。不仅需要看目标公司的表面价值，如资产等，还需要考量是否存在减损表面价值的其他潜在的因素，如劳工雇佣制度、环境保护的合规性。这就需要全面深入了解目标企业。事实上，许多投资企业通过尽职调查发现投资企业的的问题，并根据所发现问题的重要性，撤销拟进行的并购交易或协商降低其并购价格。

向目标企业发放尽职调查问卷是了解目标企业的一个好方法。在很多交易中,有意出售的目标企业会将一些信息通过网络放在虚拟数据库里。在此情况下,投资企业可不必向目标企业发放全面的尽职调查问卷,但仍可以标准尽职调查问卷为模板,比较找出遗漏的相关资料,通过发放补充问卷的方式,进一步索取有关资料。中国投资者可以根据尽职调查问题向目标企业索要相关文件,了解和发现目标企业的问题。





第二节 东道国政治和环境风险

跨国投资企业在投资或并购某些敏感资产时会牵涉到东道国的神经,如能源和资源类的资产。部分国家可能会将中国大型国有企业的投资并购行为看作政府行为,借机引起公众不安导致公众的经济民族主义情绪,将正常的商业行为变色为政治行为,导致一些重大交易流产。因此,政治风险对于大型国有企业的重大境外投资尤其具有重大影响。

一、外国投资审查风险

目前,以美国和欧盟为首的发达经济体加强了对外国直接投资的审查和监管,以窃取技术、盗取数据、威胁国内市场公平竞争等理由,对外国投资者实行准入限制和不合理调查。东道国政府关于外国投资并购的审批往往是交易能够完成的重要条件,也是国家所设置的关卡,能够通过这些关卡决定能否走到交易的终点。然而东道国的态度和审批进程会存在很多不确定性。尽管完全遵守这些程序并不能确保顺利通过外资并购审批之门,但不了解和不遵守这些程序却是万万不能。

二、反垄断审查风险

反垄断审查是境外投资并购所需要考虑的另一项重要审查,尤其是较大规模的交易更为敏感。目前,世界上大多数国家已经建立与反垄断相关的立法和政府管理机构,但各个国家管理重点、标准和程序也不尽相同。冗长的审查程序常常使并购过程旷日持久,带来审查风险,还要花费巨额法律和行政费用,增加并购成本。

三、国有化风险

政治风险的一个极端是国有化问题。根据联合国相关决议,东道国有国有化的权利。但对于外国投资者而言,如何能够对抗强大的国家机器,面对国家猛兽可能张开的倾盆大口,未雨绸缪才是良策。

国有化是指一个主权国家为公共利益之目的,通过颁布法令或其

他措施，将外国投资者的财产或私有权利强制转移至国家政府所有或控制。根据联合国1962年通过《自然资源的永久主权》决议和1974年通过《建立新的国际经济秩序宣言》和《各国经济权利和义务宪章》，东道国对本国的自然资源和一切经济活动拥有充分的永久主权，包括有权实行国有化或把所有权转移给本国的国民。因此，东道国有权进行国有化。

除了一次性地进行国有化征收财产外，还有一种类型的国有化，称之为“逐步征用”（creeping expropriation）。这种方式出现在拉丁美洲安第斯条约国及东南亚一些国家的外资法中，主要是指在投资契约中事先约定，外国投资者在一定年限内，按一定比例，分期将其股份逐步向东道国合营者或政府转让，使东道国合营者所持股份达到51%以上，有时达到全部转让为止。这种方式被形象地称为“外资逐渐消失”（fade-out formula）。

四、社会动乱和治安风险

在东道国，除了来自政府方面的风险，还有来自反政府方面或是社会不安分子的威胁。社会动乱、武装冲突，是正常的商业决策之外不得不考虑的风险因素。事先了解东道国的政治和社会治安的稳定性是必要的，需要认真研究国际关系和石油地缘政治。

减少免受东道国社会动乱风险的影响，要加强自身风险认识，进行海外投资并购前，需要对东道国的政治和社会环境开展尽职调查。这要从公司的决策层做起，其后应制定公司内部关于防范社会动乱风险的相应内部管理制度，制定紧急情况预案，强化反恐、防恐各项措施，加强对企业雇员的培训，提高企业职员的安全意识，并教会他们如何采取基本安全措施来保护自己，在高危国家和地区积极联系当地政府和警方做好人员安全保卫工作。对于企业的关键雇员，如高级管理层和核心技术人员，要专门加强保护措施。



另外，可采用购买保险的方式来规避东道国社会动乱风险。对于战争险等政治风险可通过中国进出口信用保险公司或MIGA来进行投保；对于特定财产或人员，可购买商业财产险或人身险。投资企业对于目标企业保险情况的考察也是尽职调查的一个重要部分，主要考察目标企业是否已为企业的重要财产和人员购买适当的保险，保险费是否全额缴纳，保险合同是否处于有效期内，拟进行的并购是否需要保险公司的同意等要素。关于保险情况的真实性和合法性，还可以作为陈述、保证条款和交割的前提条件之一写入并购协议。

五、风险应对

1. 事先了解东道国投资环境

事先了解东道国的投资环境是十分有必要的。以国有化风险为例，可以考虑以下几个方面：

(1) 东道国过去是否有国有化的历史？

(2) 东道国是否与中国签订双边投资协定 (Bilateral Investment Treaty, BIT)，是否存在投资壁垒？

双边投资协定对于为投资者在东道国的投资创设良好的投资环境有着重要作用。就国有化问题，双边投资协定一般会对其做出特殊规定，约束东道国随意对外国投资者的投资进行征收。

(3) 东道国是否存在不利于拟定投资并购的限制性的投资壁垒？

这些投资壁垒是指，外国（或地区）政府采取或支持采取以下措施：A.违反该国（或地区）与我国共同参加的与投资有关的多边条约或与我国签订的双边投资保护协定；或未履行与我国共同参加的多边投资条约或与我国签订的双边投资协定规定义务；B.对来自于我国的投资进入或退出该国（或地区）造成或可能造成不合理的阻碍或限制；C.对我国在该国投资所设经营实体的经营活动造成或可能造成不合理的损害。

就上述东道国的投资环境,投资企业在实施并购前宜咨询当地的律师事务所或我国驻当地的使领馆机构,以做到心中有数、提前应对。

2. 海外投资保险

海外投资保险是指海外投资企业所在的资本输出国政府对本国海外投资者在国外可能遇到的政治风险提供保证或保险。投资者向本国投资保险机构申请保险后,若发生承保的政治风险,使投资者遭受损失,则由国内保险机构补偿其损失。海外投资保险制度源于美国1948年实施的马歇尔计划。1969年,美国在修订《对外援助法》时,设立了海外私人投资公司,成为美国海外投资保险的专门机构。其他国家也纷纷效仿该制度。现在,海外投资保险制度是世界各资本输出国的通行制度。

海外投资保险多由政府机构或公营公司承保,保险的对象限于海外私人直接投资,保险的范围限于政治风险,如征用险、外汇险、战争险等,不包括一般商业风险。海外投资保险的作用不仅在于事后补偿,更重要的是依赖于两国间投资保证协定以做到减少政治风险,防患于未然。

中国的海外投资保险业务目前主要由中国出口信用保险公司(“中信保”)承办。中信保成立于2001年12月18日,是我国惟一承办政策性信用保险业务的金融机构。其40亿元的注册资本金由财政部提供,主要任务是积极配合国家外交、外贸、产业、财政和金融等政策,通过政策性出口信用保险手段,支持货物、技术和服务等出口,支持中国企业向海外投资,为企业开拓海外市场提供收汇风险保障,并在出口融资、信息咨询和应收账款管理等方面为企业提供快捷、便利的服务。

除了我国的中信保外,购买海外投资保险还可考虑多边投资担保机构(MIGA)。从国际公约的角度来看,目前,关于海外直接投资政治风险保险的国际公约主要是《多边投资担保机构公约》(Multilateral Investment Guarantee Agency)。这一公约是世界银行于1985年在汉城



召开的年会上提出创立的，并于1988年4月12日正式生效，中国于1988年加入了MIGA。根据公约设立的MIGA，作为世界银行集团的成员之一，实际上是一个以承保海外投资政治风险为主要业务的多边机构。该机构的目标是鼓励在其会员国之间，尤其是向发展中国家会员国融通生产性投资，MIGA对投资的非商业性风险予以担保，重点承包的投资领域包括：发展中国家的基础设施发展、边缘市场（即高风险和/或低收入国家和市场）投资、在受战乱影响的国家和南-南投资（发展中国家之间的投资）。

我国是MIGA的创始成员国之一，我国政府于1988年4月28日和4月30日分别签署和核准了《多边投资担保机构公约》。因此，中国的海外投资者可以向MIGA投保政治风险。但是也应当认识到，中国投资者利用MIGA分担政治风险的作用是非常有限的。因为按MIGA的规则，在投保政治风险时，合格的东道国只能是发展中国家，因而只有当中国的投资者向发展中国家进行投资时，才可能被MIGA承保政治风险。

3. 法律稳定条款

很多投资合同具有长期性，跨度长达几十年，这对于能源和资源类企业并不鲜见。然而时事变迁，情势和利益变化可能改变原来合同设定的轨道，东道国政府的人事变迁和政府轮替可能导致原有投资合同框架的改变。因此，如何保护初始投资时原有合同框架下的利益均衡是有必要予以事先考虑的，以尽量减少事后法律变更之风险所带来的损失。

通过法律稳定条款 (Stability Clause) 化解法律变动的风险。稳定条款主要分为两种类型：一种称之为冰冻条款 (Freezing Clause)；另一种称为经济平衡条款 (Economic Equilibrium Clause)。通常，资源类和能源类的企业在前期需要大量的投入，但是否能找到具有商业价值的矿产或油/气田则具有很大的不确定性。矿业及能源投资具有高投入、高风险的特征。因此，在决定是否进行投资之初进行成本和利润核算时，东道国

的法律规定,尤其是与税法和勘探权/采矿权相关的法律规定格外重要。另一方面,这类企业成本回收周期长,一份关于开采权的合同往往长达二三十年,因此,在这段漫长的合同期间,东道国法律法规的稳定性对于投资者而言尤为重要。然而从东道国的角度而言,在投资初期为吸引外国投资者的到来,往往许诺各种税收优惠,等到外国投资者真正投资发现了矿藏或油气田后,却会找各种理由不予兑现。政府更迭、法律修订(如提高税率)等因素严重影响投资者原有的投资成本和利润核算,甚至影响到原投资计划的可行性。在这种情况下,在投资合同中加入稳定条款,或以违反稳定条款作为解除投资合同的条件之一,就很有现实意义。

在涉及到跨国并购时,一是在做尽职调查时要严格审查目标公司与东道国签订的长期投资协议中是否包含相应的稳定条款,尤其是针对资源类和能源类的企业而言,要注意其与东道国政府就资源或油气田签署的开采协议中是否有相关规定。如果缺失相关规定,则在评估项目可行性或估价时,需要考虑法律环境发生变化的风险。二是在签订并购协议时,如果交易面临的法律环境变动风险较大,也可将法律环境的稳定性作为交割的条件之一,以备一旦发生法律环境的变化,投资企业有权主动撤出交易,避免遭受进一步损失。



第三节 竞争对手风险

中国企业走出去寻找能源和资源，既有可能面对强悍的来自发达国家的竞争对手，也可能面临同样在“饥饿觅食”的来自发展中国家的潜在竞争对手。中国企业要注意这些可能半路杀出来的潜在投资者，提防他们提高交易对价，夺走交易成果，还要从战略上学会主动发现和选择那些不会带来太多麻烦的目标资产。

一、优先购买权风险

目标公司的股东可能有多家，这些股东在设立目标公司时可能保留了优先认股权。并购公司要进入目标公司的大家庭，往往需要原有股东的同意，那些不愿意第三方加入的原有股东手中的优先购买权就是能够将并购公司拒之门外的逐客令。因此要小心这些原有股东行使优先购买权的风险，只有在积极履行相关程序排除第三方的优先购买权之后才可进行出资收购。

在一些国家，优先购买权是被当地国家法律所规定的。如我国《公司法》规定，有限公司的股东是享有优先购买权和优先认购权的，且优先购买权和优先认购权可以限制但不得剥夺。关于股份有限公司的股权转让，第137条规定股东持有的股份可以依法转让，但股东转让其股份，应当在依法设立的证券交易场所进行或者按照国务院规定的其他方式进行。在另一些国家则可能没有法定的优先购买权，则主要取决于公司成立文件中的规定。因此在尽职调查工作中，对于公司成立文件中是否含有优先购买权的相关条款，也是调查工作的一个重点内容。

二、经营竞争风险

中国企业走出去也要提高保护自身知识产权的意识，防范来自东道国竞争对手的恶性竞争。事实证明，知识产权保护已经成为企业经营是否能够成功的战略性要素之一，技术知识、经营管理知识和品牌对于企

业发展至关重要。应当注意的是,在美国等一些发达国家,知识产权侵权诉讼案每年都在增加,涉案金额少则上百万美元,多则上十亿美元,还出现了很多以专门提起专利诉讼为生的公司,通常被称为“非专利使用实体”(NPEs)或“专利地痞”(patenttrolls)。中国企业一旦疏于自身知识产权的保护,就易成为东道国竞争对手运用知识产权陷阱下的受害者。

三、风险应对

1. 关注竞争对手

投资之初需要做的准备之一就是了解和观察竞争对手的动向,避免竞争对手出其不意的袭击,导致交易失败。这要求投资企业对本行业内的市场情况比较熟悉,知道哪些企业在本行业内占据领导地位,哪些企业是并购市场上的积极者。做到“知己知彼,百战不殆”。

中国企业在海外投资选择适合自己的目标资产,不仅要考虑所并购的资产是否具有商业上的盈利性,还要考虑目标资产所在区域和国家的政治风险和潜在竞争对手的竞争风险。同样以石油天然气资源为例,适合于中国企业海外并购的资产可能主要集中在中亚、非洲、南美、中东和亚太等地区。而对位于一些发达国家的油气资源,如美国,海外并购可能面对较大的政治风险。

2. 排他性协议

排他性协议(Exclusivity或“Lock-out” Agreement)指的是投资企业与目标企业在交易初期签订协议,约定在一段时间内,目标企业不能再向第三方询价或进行相关谈判。约定排他性协议的目的在于,在特定一段时间内,投资企业有成为目标企业唯一谈判对象的排他性权利,而非被目标企业所利用,成为目标企业向第三方寻求更高报价的垫脚石。

排他性协议中应包含有关董事勤勉义务除外(Fiduciary-out)的条



款。董事的勤勉义务指的是董事负有维护股东利益最大化的勤勉义务，因此当在并购过程中出现比初始要约更优越的要约时，允许目标企业董事会会在交易最终完成前，终止与最初投资企业的所达成的并购协议。

3. 分手费

分手费通常指的是，目标企业承诺在非由于投资企业原因的特定情况导致并购交易不能完成时，例如目标企业董事会向股东会推荐第三方的要约，目标企业需要向投资企业支付一定费用，用于弥补投资企业为进行本次并购而发生的费用。通常约定由目标企业支付分手费的情形主要有：董事会撤销向股东会推荐的收购要约或行使询价权后找到报价更高的收购者，目标公司的政府审批未获通过，收购协议未得到其股东大会的批准或收购要约未得到足够数量股东的接受等。而约定由投资企业支付分手费的主要情形有：未获得足够的贷款融资，并购方的政府审批未获通过，或收购要约未得到并购方股东大会的批准等。

分手费涉及的主要问题是金额大小的问题，尤其是当目标企业为社会公众持股的公共公司时。在一些国家，如英国和澳大利亚，分手费金额过大，可能会导致有关分手费的约定无效。因此，对分手费的约定要事先仔细评估竞标者因为“分手”可能遭受的损失，而不能将分手费简单地作为对方违约的一种惩罚金而随意约定金额。

第四节 整合风险

投资并购后整合是一场持久战,也是并购最初战略目标能否实现的关键。对于整合的风险不能低估,事实上很多并购交易并不成功,据估计70%的并购没有达到预期的商业价值目标,很多都是因为整合问题而出了问题,其中一个重要原因在于并购后跨国文化差异导致的文化整合的失败。另外,劳动法律制度的差异也是一个不可小觑的问题。

一、文化冲突风险

并购完成之后的一个重要阶段就是整合期,这也是并购是否能够最终成功的关键阶段,也是最难的一个阶段。整合体现在很多方面,其中文化整合是一个重要的方面,这对于有着独特中国文化背景的中国企业进行海外并购是一个无可回避的问题。据估计,70%的并购没有实现预期的商业价值,其中70%的并购失败源于并购后的文化整合。文化整合大致分为三个阶段:第一阶段,文化整合的侧重点是要建立被投资企业对于并购方的能力认同,即被投资企业对于并购方经营能力的认可程度;第二阶段的侧重点是要建立被投资企业对于并购方的风格认同,即被投资企业对于并购方管理方式、内部沟通习惯等管理风格的认可程度;第三阶段的侧重点为建立被投资企业对于并购方的愿景认同,即被投资企业对于目标企业发展愿景的认可程度。

二、劳工风险

整合中另一个常见的问题是劳工问题。中国企业在“走出去”之后,需要了解和遵守当地的劳工法律,尤其是当要发生解雇问题的时候,处理不当就会引致劳资纠纷。另外,在公司治理方面,各国法律对雇员参与公司管理程度的要求也不同。

三、环境污染风险

中国企业在进行海外投资并购时,应充分注意与环境污染有关的风



险。一是要做好对目标公司环境方面的尽职调查，二是要了解东道国关于环境方面的相关法律法规，了解将来运营过程中需要遵守的环境保护标准和相关法律规定。

在尽职调查方面，中国企业应重点调查目标企业在环境保护方面的状况和能力，考察其是否建立有关环境保护的相关制度并维持其有效运作，是否在过去的经营过程中因环境污染问题存在行政处罚或司法纠纷。



第五节 后疫情时代投资环境风险

一、政策风险

自疫情爆发以来，多个国家和地区先后出台限制中国公民的政策及严格的检疫隔离措施，导致中国商务人员无法及时抵达东道国从事商务谈判和开展市场活动，严重影响到企业的海外市场开发。

同时，一些国家和地区出台了不同程度的外商投资政策，提高外商直接投资门槛，保护本国和本地区的企业经营和商业利益。如欧盟委员会针对疫情下有可能发生的外国投资者对欧盟战略性资产的收购，向各成员国发布了《欧盟外商直接投资指南》，以确保欧盟关键资产和技术免遭不符合其利益的投资。类似的保护性政策将为中国企业开展国际市场开发带来新的挑战。

二、融资风险

1. 所在国政府的风险

受疫情影响，各国经济明显下滑，政府财政赤字加重，导致基础设施建设资金缺口扩大，项目给付能力下降。预计2021年海外基建市场可能集中爆发政府逾期违约支付问题，尤其是在那些经济单薄，依靠援助和贷款的国家。

2. 来自国内金融机构的风险

2020年4月20日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心宣布1年期贷款市场报价利率(LPR)为3.85%，5年期以上LPR为4.65%，国内银行纷纷响应，通过降低贷款利率、债务延期和免除相关费用等方式帮助企业渡过难关。但同时，银行利润空间将受到挤压。未来，银行可能会将盈利压力传导至海外融资项目，从而增加海外项目的融资成本。

3. 来自国际金融机构的风险

国际金融机构资金压力倍增，可能传导至中国企业海外市场开发的



融资板块，影响海外项目的融资空间和融资成本。各国政府和金融机构加大对本国和国际间的疫情防控资金投入，变相削减了项目流动性的资金投入。

三、法律合规风险

1. 履约风险

各国为防止疫情扩散而采取的封锁措施，直接或间接导致了项目的停摆。目前各执行中项目均出现了不同程度的进度滞后，项目履约受到严重制约，可能带来严重的负面影响和巨大的经济损失。

2. 法律法规变动风险

所在国出于对疫情发展形势的担忧，可能会针对性地颁布临时法律、法令、条例或采取相关的行政措施。尤其是对于本身法律体系不完备的国家，这种情况会更容易发生。中国企业应密切关注所在国法律法规的变动，防范相关风险。

为了更好地应对疫情冲击，多国纷纷出台货币、财政等经济刺激政策，以期提振经济，防止可能的经济衰退。后疫情时代，为了更好地应对全球经济下行压力，各国政府必将持续出台更多的经济刺激政策。对此，中国企业一定要提前做好谋划，主动抓住这一机遇。

在诸多经济恢复和刺激手段中，降息和量化宽松已成为各国政府政策利器和经济工作主要抓手。美联储宣布将联邦基金利率目标区间下调1个百分点到0%至0.25%之间，并启动7000亿美元量化宽松计划，以应对疫情对美国经济造成的冲击。新西兰、英国、韩国、日本等多国央行紧急采取降息政策，也有不少国家积极出台包括减税、促进投资、稳定就业等在内的一系列经济政策。各国政府将利用资金和政策红利加速本国经济恢复，利好影响势必传导至基建领域。

第二章 国别风险报告

第一节 加拿大

一、投资并购主要法律制度

加拿大是中国企业海外投资的一块福地。加拿大政府多次强调和重申其积极吸引外商投资的意愿，其中明确包括对来自中国的投资，即使是来自于中国的国有企业，加拿大政府认为只要投资并购交易是建立在商业的基础上，就都是受欢迎的。

1. 外商投资审查

中国企业在加拿大投资设立或者通过并购控制现有加拿大商业，需要遵守加拿大的《投资加拿大法》，提交申请审查 (Application) 或通报备案 (Notification)，接受外商投资并购审查。加拿大对外商投资并购审查较为宽松，很少受政治的干扰，过程比较透明，多数交易均可以通过审查，因此其一般不被视为构成外商投资进入的重要障碍。

加拿大外商投资并购审查的核心在于审查该外商投资并购对于加拿大是否产生净收益 (Net Benefit to Canada Test)，主要考虑以下因素：(1)该外商投资并购对加拿大经济活动水平的影响，如就业、资源开发、对加拿大本土商品和服务的使用、出口等方面；(2)加拿大人参与投资并购所涉及加拿大商业的程度和重要性；(3)该投资并购对于生产力、产业效率、科技开发和产品创新及多样性的影响；(4)该投资并购对加拿大国内产业竞争水平的影响；(5)该投资并购与加拿大工业、经济和文化等方面的国家政策是否一致；(6)该投资并购对于加拿大全球竞争力的贡献。外国投资者所提供材料对上述内容的阐述越详细，越容易尽快通过审查。



对于来自外国国有企业的投资并购,在进行外商投资并购净收益审查时,加拿大政府还需要审查该国有企业的公司治理和商业运作情况。公司治理方面重点看该国有企业是否透明和信息公开,董事会中是否包括独立董事,审计委员会是否独立,是否公平对待所有股东;商业运作方面主要看,并购后被该国有企业所控制的加拿大商业是否能够继续进行商业化运作,考虑因素包括:向哪里出口、在哪里生产加工、加拿大人参与该加拿大商业的程度、持续性创新和研发的支持力度以及用于维持该加拿大商业全球竞争力的后续资本性支出水平等因素。加拿大政府认为,如果该国有企业是上市公司并遵守重要证券交易所有关透明和信息披露的相关要求,将有助于被并购的加拿大商业继续维持商业化运作和适当的公司治理标准,这有利于中国上市国有企业在加拿大进行投资并购。

2. 国家安全审查

加拿大对可能“危害其国家安全”的外商投资并购交易实行国家安全审查,不论该交易所涉及加拿大商业资产或企业价值的大小或收入水平,或者并购目标企业股份比例的大小。大多数需要接受国家安全审查的交易可能涉及从事特别敏感的军事或战略性行为的加拿大商业。加拿大政府一般不会假设来自外国国有企业的投资必定会产生国家安全问题,同样对于自然资源领域的投资并购也不必然会被视为涉及国家安全问题。然而,加拿大并没有明确国家安全审查的范围,这实际上也可能增加加拿大政府的自由裁量权及其国家安全审查的不确定性。

3. 反垄断并购审查

超过特定限额的较大规模的交易需要接受加拿大政府根据其《竞争法》(The Competition Act)发起的反垄断审查。符合审查条件的交易需要向加拿大竞争局(The Canadian Competition Bureau)提出申报,经

审查需要阻止或取消并购交易的,由竞争局局长向加拿大竞争法庭(The Competition Tribunal)提起相应法律程序。

加拿大反垄断审查的核心在于确定并购交易是否已经或可能导致实质阻止或减弱加拿大的竞争水平。评估并购交易对竞争的影响所主要考虑的因素包括:并购交易导致的市场集中度的变化、来自外国供应商的竞争情况、被并购公司是否存在或可能存在经营失败、市场进入障碍、并购后市场保留的有效竞争的程度、并购交易是否排除活跃的竞争者、交易是否促进创新以及买方是否具有较强的议价能力等。

值得注意的是,加拿大对并购交易的反垄断审查存在有关“安全港(Safe Harbors)”的规定,即对于单方施加市场影响的情形,如果并购完成后被并购方的市场份额少于35%,则一般不视为存在反竞争影响;对于协调性施加市场影响的情形,如果前四大企业的市场份额集中度(即CR4)少于65%或被并购方的市场份额少于10%,则一般不被认为存在反竞争影响。对于超过上述数值标准的并购交易,加拿大竞争局一般也不会认为其会自动产生反竞争的效果,而是会收集更多的数据和资料予以调查。

4. 公司法

中国企业可以根据联邦公司法(CBCA)在加拿大注册设立可在加拿大各省运作的联邦公司,也可以依据各省的公司法注册只在在该省运作的省级公司。在加拿大设立公司,应注意加拿大公司法对董事为当地居民的相关要求。联邦公司法(CBCA)要求公司中的董事中至少25%的董事是加拿大居民,除非公司董事少于四人,在少于四人的情况下,至少一位董事必须是加拿大居民。安大略公司法(OBCA)要求多数董事是加拿大居民,如果公司只有一、二位董事,那么至少一位董事必须是加拿大居民。在魁北克省注册公司则没有要求必须有加拿大居民作为董事。上市



公司最少要有三名董事。

5. 税法

企业所得税	在加拿大投资的公司需要在联邦和所在省两个层面纳税，就公司所得而言，2012年联邦公司所得税率为15%，省级公司所得税率为10%至16%，也就是说在加拿大所投资公司的所得税最高可能达到31%，取决于所在省。
股利	在加拿大所投资企业在向国外汇回股利时，应缴纳预提所得税，一般税率为25%，除非双边税收协定另有安排。依据中国和加拿大的双边税收协定，股利的预提所得税税率为10%。
利息	汇往境外的利息征收25%的预提所得税，税收协定另有规定除外。自2008年1月1日起，按照公平交易条件支付给外国贷款方的利息免征预提所得税。
特许费	汇往境外的特许费征收25%的预提所得税，税收协定另有规定除外。特定情况下可予免征。
个人所得税	个人所得税也是如此，联邦个人所得税率累进税率，最高可达到29%（在魁北克为24.215%）。省级/地方的税率也为累进制，最高税率在10%-24%的区间内，这意味着个人所得税最高税率可达到53%。
增值税	在加拿大所投资企业还需要交纳货物和服务在流通环节的增值税，称为货物和服务税（GST）。联邦GST税率为5%。一些省份和联邦政府签署了统一销售协议，由联邦政府统一征收统一销售税（HST），HST的税率区间为12%-15%。
纳税机关	加拿大税务机关（CRA）和其省级机构
纳税年度	公历年

二、投资并购风险

加拿大整体投资并购风险不大,对中国企业也比较友好。但仍面临来自政府审批方面的风险,加拿大国内市场狭小,税率较高且税收体系复杂,这是影响加拿大吸引外国投资的主要不利因素。历史上曾有五矿收购加拿大诺兰达矿业公司失利案。2018年5月23日,加拿大政府发布声明,因国家安全原因叫停了一宗价值14.5亿加元(即以每股20.37加元收购普通股,约合人民币75.09亿元)的中资收购案,出售方为加拿大工程基建公司Aecon,买方为中交国际(中国交通建设股份旗下的海外投融资平台)。





第二节 美国

一、投资并购主要法律制度

1. 外商投资

美国是历史上吸收外资最多的国家，美国外资来源以欧洲、加拿大和亚太为主，其中欧洲一直是最大来源地，吸收外资的行业以制造业、批发贸易、金融保险、信息、房地产和科技服务为主。美国的外国投资大约80%来自投资并购。

中国公司投资并购美国企业应尤其注意美国的外国投资审查制度。该审查制度由美国外国投资委员会(The Committee on Foreign Investment in the United States, 简称CFIUS)来负责进行,主要负责对在美国的外国投资、收购及兼并交易进行国家安全审查。

CFIUS于1975年根据《美国第11858号行政法》(Gerald Ford's Executive Order 11858)成立,主要目的是评估和监督外国投资对美国的影响。1988年,当时的美国总统布什根据《第12661号行政命令》(Executive Order 12661),赋予CFIUS执行美国《1950年国防产品法规》第721条款(Section 721 of the Defense Production Act of 1950)的责任。该第721条款规定总统或其委派者(CFIUS)接受外国公司并购美国企业的书面申请并进行审查。之后美国于2007年进一步修订并颁发《外国投资和国家安全法案》(The Foreign Investment and National Security Act of 2007, 简称“FINSA”)。美国财政部2020年1月13日发布《外国投资风险评估现代化法案》(Foreign Investment Risk Review Modernization Act, “FIRRMA”)最终实施细则,于2月13日正式生效,扩大了CFIUS的审批权限。

一般而言,海外直接投资(Greenfield investment)不在审查范围之内。但是对于设立合资企业,如果有美国商业(U.S. business)对合资

企业出资，且会导致外国投资者通过合资企业控制该美国商业，则该设立合资企业的交易会被视为涉案交易。在成立50/50合资企业的情况下，如果外国投资者拥有一票否决权(veto right)，则该交易会被纳入涉案交易。

如果涉及国家安全问题，CFIUS可能要求交易双方签订协议或提供保证，以消除可能的国家安全危险。这些承诺或保证可能直接要求外国购买方保证不得改变持续生产水平，不改变在美国的设施，或已经参与的某些美国政府项目；还可能包括附随的记录和报告义务，各种治理措施和安全措施，包括保密，美国政府直接进入系统和接触员工的路径，员工的测试和审查，以及第三方审计，甚至也可能限制外国购买方的决策权和对美国公司的管理权。

2. 反垄断合并审查

美国的反垄断审查主要有美国联邦贸易委员会(Federal Trade Commission, 简称FTC)和司法部(Department of Justice, 简称DOJ)来负责。所依据的法律主要有1890年的《谢尔曼法》(The Sherman Act), 1914年的《克莱顿法案》(The Clayton Act)和1976年的《哈特-斯科特-罗丁诺反托拉斯促进法》(The Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976, 简称HSR法案), 其中与并购比较紧密相关的是最后一部法案, HSR法案。

根据HSR法案, 当并购交易达到一定规模时, 则该交易属于应申报交易(Reportable Transaction), 交易方需要提交反垄断审查申请。判断一项交易是否属于应申报交易, 测试标准的具体金额每年都会进行调整, 以反映相对于上一财政年度美国国民生产总值的比例变化。

HSR法案也存在达到申报标准但可以免予申报的例外情况, 包括:
(1) 集团内部交易。如果并购方和被并购方为同一人通过持股或其他方



式控制，则该交易可豁免申报。(2) 独立型合资企业。成立新设立的合资企业可以得到豁免，条件是合资企业不被任一方控制，且合资企业的持有资产不超过1000万美元。一般要求有至少三个合资股东，但任一方都没有对合资企业的控制权。

3. 反垄断审查程序

从审查程序上看，美国的反垄断审查主要经历以下步骤：(1) 符合应申报交易的交易方向FTC和DOJ提交反垄断审查申请；(2) 并购方在提交申请后，是一个为期30日的等待期，在等待期内完成交割是违法的。等待期内，联邦贸易委员会和/或司法部将审查该项交易，以确定这项拟议交易是否会对美国市场带来反竞争效果。如果审查机关不提出第二次要求(Second Request)，则为通过审查。申请方也可就某项特定交易请求提前终止等待期，但由于提前终止会在联邦注册簿公布，并在联邦贸易委员会网站上发布，因此，若双方希望对交易保密，则最好等30天等待期届满，而不要请求提前终止；(3) 如果联邦贸易委员会和/或司法部提出第二次要求，则审查程序延长30天，期限经交易方同意后可以再延长；(4) 审查期满后，如果审查机关不提出异议并申请法院令阻止并购发生，则为通过审查，交易方可以完成交易的交割程序。否则，则为未通过。交易方通常会在得知审查机关很可能对交易提起异议的时候就放弃该并购计划。

4. 公司法

中国公司如果要在美国做生意，应考虑注册成立美国公司。在美国五十个州都设有公司登记注册部门。其中，德拉瓦州是全美税制最宽、税基窄，没有销售税的州；加利福尼亚州对外国公司开设分公司、子公司要求宽松，非常适合办理L1签证；纽约州是美国经济最发达的州之一，作为世界重要的金融中心，其国际上的贸易优势有利于公司发展；内华达州

重视商业、管理宽松，法律体系有利于商业发展，并有多种促进经济发展的鼓励项目，是全美最适合经商的几个州之一，如果公司在美国没有营业，没有和美国发生贸易关系，就不必缴纳联邦收入税，公司可以发行股票，自由买卖、持有、转让公司股份；佛罗里达州的优势在于高效的工商注册服务、有高素质专业人才、良好的科技服务环境、简洁的贸易方式；科罗拉多州的公司注册要求低，手续简单，注册时间短，后期维护费用低。

在美国成立公司，比较常见的公司形式有股份有限公司、独资公司、有限责任公司、个人所有权公司、合伙、有限合伙等。

股份有限公司是美国最普遍的公司形式，在筹集资金方面相对容易些，可以通过上市公开发售股票来融资。与其他公司形式比较，它最明显的特点是双重纳税。不仅公司要对分配的利润交税，而且股东个人也要交纳个人红利的税款，但公司的亏损又不能让股东个人作抵减。独资公司则没有公司层面上的赋税义务，公司的盈利都由股东自己如同合伙企业的合伙人一样分别自己报个人所得税。但是，独资公司股东人数不能超过75个，且它的股东必须是美国公民或有永久居留权的人士，因此并不适合中国人。

如中国投资者希望成立的公司既能承担有限责任，又能享受合伙企业税收制度，可以考虑设立有限责任公司。有限责任公司的所有人或出资人，在法律上不称作股东，而是称作为成员。有限责任公司的成员拥有所有权的形式和股份有限公司的股东不一样，他们不持有股票，但是根据投资的比例持有法定权益。有限责任企业的发展非常迅速，这主要是因为它结合了股份有限公司和合伙企业的优点。这种形式既为公司提供了有限责任，公司的所有人又可享受合伙制企业的税收待遇，也就是公司的利润分配可以和自己其他的收入合并按照个人的税率缴税。另外，



有限责任企业的出资人的人数和国籍不限，这点又优越于美国联邦税法中规定的独资公司。但是，其缺点在于如果公司今后有上市的计划，有限责任公司这种形式就不太合适。

中国人还可以在美国考虑设立合伙企业，形式包括普通合伙制、有限合伙制企业、有限责任合伙和有限责任有限合伙制等。个人所有权企业也是一种可以考虑的方式，单独由个人所有，无需去州政府进行公司注册，适合一些风险小的生意。

5. 税法

企业所得税	美国公司的企业所得税率为累进税率，最高为35%（适用等于或大于183.33万美元以上的所得），最低为15%。
股利	所投资美国公司在向境外母公司汇回股利时，须缴纳股利预提所得税，税率为30%。中国和美国签有双边税收协定，根据该协定，股利的预提所得税将为10%。
利息	汇往境外的利息征收30%的预提所得税，税收协定另有规定除外。特定情况下可予免税。
特许费	汇往境外的特许费征收30%的预提所得税，税收协定另有规定除外。
个人所得税	美国个人所得税也实行累进税率，最高为35%。
增值税	美国不征收联邦增值税或销售税，各个州按照各自州的规定征收不同税率的销售税。
纳税机关	美国的税务机关为美国国家税务局（The Internal Revenue Service），隶属于美国财政部，是美国联邦政府负责税收的机关。

纳税年度	公司可自行选择包含任12月的期间为其财务年度，纳税年度的最后一日为任一月的最后一天。
------	--

二、投资并购风险

1. 政府审批风险

由于美国将中国视为竞争对手，中国企业（尤其是国有企业）在投资并购美国企业时，应充分重视政府审批相关的政治风险。尤其是美国外国投资委员会（CFIUS）的审查，让很多中国企业并购美国企业的交易折戟沉沙。意图并购能源类、信息产业资产的中国公司尤其是国有企业应尤为小心。2020年3月6日，美国总统特朗普发布行政令，基于美国国家安全的考量，禁止北京中长石基信息技术股份有限公司（简称“中长石基”）对美国特拉华州公司StayNtouch的收购。该行政令要求中长石基于该总统令发布120天（如经核准，可延长最多90天）之内完成对StayNtouch相关权益的全部剥离；且剥离期间交易双方应每周向美国外国投资委员会报告行动进度及剩余时间表。

随着FIRRMA法案及其最终实施细则的生效，中国企业跨境交易无疑会面临更为严峻的挑战。企业在投资时如何面对被进行安全审查的可能性，成为了项目是否能够成功推进的重要决定因素。

2. 环境问题

美国在环境保护方面已经形成了一套相对成熟的法律法规，对于企业的污染物排放，或者保护环境措施的具体实施，不同的行业都有不同的标准。中国企业在美国投资过程中，应严格遵守这些标准，违反这些规定的后果可能会是相当严重的，轻则罚款，重则导致停业。



第三节 英国

一、投资并购主要法律制度

1. 外商投资

英国政府负责管理贸易与投资的部门为英国贸工部，贸工部下设专门机构——英国贸易投资总署，负责鼓励并协助外国公司在英国开业。外商或外资控股公司从法律意义上与英资公司享有同等待遇，他们在英国可从事多种形式的经济活动。英国没有指导或限制外商投资的专门法律。但是，某些为政府所有或由政府机构控制的产业除外：国防、核能领域对外国公司和英国公司均有限制；收购大型或经济上有重要影响的英国企业，必须获得政府批准；银行和保险公司开业前，必须获得金融服务局及政府的批准。外国及英国投资者必须同样遵循有关垄断和合并的规定。

2. 公司法

英国2006年《公司法》已自2009年10月1日起生效，并代替原1985年《公司法》。在英国开业的所有公司必须在当地“公司注册处”注册，并呈交会计报表和年度报告。海外公司在英国设立分支机构或代表处也必须注册和提交年度会计报表。注册公司无需得到许可，但从事金融、国防和石油勘探等受监管行业的公司，须在开业前获得许可证或政府批准。

中国企业投资欧洲，可以考虑在英国设立控股公司。根据《欧盟母子公司指南》(EU Parent-Subsidiary Directive)，如果英国控股公司持有位于其他欧盟成员国公司10%以上的股份，则该母子公司之间的股利不征收股利预提所得税。根据欧盟《利息和特许费指南》，如果英国公司直接持有欧盟其他成员国公司25%以上的股份，或者另一家欧盟公司直接持有该英国公司和欧盟其他成员国公司25%以上的股份，则该英国公司和欧盟其他成员国公司之间的利息和特许费也不征收预提所得税。

另外一点值得注意的是，英国是世界上签订税收协定最广泛的国家之一。除了不动产投资信托（征收15%的预提所得税）以外，英国对于汇出境外的股利不征收预提所得税。英国也被中国视为白名单区域，因此中国企业在英国设立的控股公司不必担心中国税务机关会对留存在英国子公司而没有汇回的利润予以征税。

3. 反垄断并购审查

在英国负责反垄断并购审查的是英国公平贸易办公室 (the Office of Fair Trading)，相关适用法律为《2002年企业法 (the EA02)》和《联合合并评估指南》(Joint Merger Assessment Guidelines)。对于符合欧盟反垄断并购审查标准的交易，一般不会适用英国自身的反垄断并购审查，除非该交易由欧盟转移至英国接受审查或涉及英国的公共利益。

4. 税法

企业所得税	英国的企业所得税率自2012年4月1日为24%。
股利	一般不征收股利预提所得税。
利息	汇出境外支付给非居民的利息需要交纳预提所得税，税率为20%，税收协定另有规定除外，或者依照欧盟关于利息和特许费的指南豁免。
特许费	汇出境外支付给非居民的特许费需要交纳预提所得税，税率为20%，税收协定另有规定除外，或者依照欧盟关于利息和特许费的指南豁免。
个人所得税	适用累进个人所得税率，一般所得最高税率为50%，股利所适用的最高税率为42.5%。
增值税	增值税率一般为20%，特定情形下税率为5%和0%。
纳税机关	英国税务海关总署 (HM Revenue and Customs)
纳税年度	每年4月6日至次年4月5日



二、投资并购风险

英国被公认为低政治风险国家。众多政治或国家风险评估机构均一致将英国的评级列为最低风险。例如，经济合作与发展组织根据 Knaepen Package (国家信贷风险评估系统，将国家分为“0”至“7”八个风险等级)，给予英国最安全的评级“0”。

英国还被国际投资者公认为低经济风险国家。对英投资经济风险低主要是由于以下积极的经济及结构性因素：(1) 无重大贸易或投资壁垒；(2) 资本转让及利润遣返不受限制；(3) 无外汇管制，而且英国的货币英镑自由浮动；(4) 除个别例外情形，英国本国公民和外国人在私营公司的成立和营业方面待遇相同；(5) 适用英国法律的商业合同可以强制执行，而且英格兰和威尔士的法庭一般承认并执行适用其他国家法律的商业合同；(6) 企业财产的没收或共有化非常罕见，而且必须得到议会的明确指令，通常仅适用于银行或基础设施运营公司；(7) 作为国际投资争端解决中心的成员国，英国承认外国投资者与国家之间具有约束力的国际仲裁。国际争端可以提交英国法院以诉讼方式解决，或通过仲裁、调解或其它替代争议解决方案解决；(8) 英国是世界知识产权组织的成员，其法律制度为知识产权提供了高水平的保障。英国也是众多主要知识产权保护协议的成员国，包括《保护文学和艺术作品伯尔尼公约》、《保护工业产权巴黎公约》、《世界版权公约》、《日内瓦录音制品公约》以及《专利合作条约》等；(9) 政府官员腐败或行贿的情况非常罕见，基本不被列为对英投资的风险因素；(10) 英国与100多个国家签订了双边征税协定，还与十多个国家(包括中国)签订了避免双重征税协定；(11) 英国与中国等国家签订了106份双边投资条约，其中94份已生效。

英国经济从2016年6月闹脱欧以来就显出颓势。之前，英国经济还能保持2%的正增长，脱欧公投后，增长就开始放缓。到2019二季度，脱欧的

负面效果完全爆发，经济出现自2012年以来的首次萎缩。到今年一季度，英国经济萎缩2%，创下2008年雷曼兄弟危机以来最大降幅，其中3月单月经济萎缩幅度达到创纪录的5.8%。

新冠肺炎疫情的打击使英国经济更是雪上加霜。官方数据显示，在2020年3月23日实行封禁措施以后，4月，英国经济萎缩了20.4%，首次申请失业救济人数跳涨69.1%，高达近210万人，为24年来最高水平；5月，GDP较4月增长了1.8%，但远远不及预期。





第四节 俄罗斯

一、投资并购主要法律制度

1. 外商投资

俄罗斯联邦有关外国投资法规主要有：1999年7月9日颁布的《外国投资法》。该法律保障外国投资有关投资和利润收回的权利，但是该法律不适用于在银行、信用机构、保险公司或非商业组织等领域的外国投资。《外国投资法》规定外国投资者和投资享受国民待遇，但也存在一些例外，诸如出于保护俄罗斯宪法体系、道德、健康、人权、国家安全和国防等原因。同时，只有联邦法律（而非地方法律）才能规定对外国投资者国有化或征用。

2008年4月29日，俄罗斯颁布《关于外国投资于对国防和安全存在战略性意义的公司的程序法案》（第57-FZ号，）。该法案旨在针对外国投资者或者包含外国投资者的集团公司通过并购来控制俄罗斯战略性公司进行规范，规定该类并购需要俄罗斯政府的事前同意或事后通知。

俄罗斯具有优势的产业部门是燃料能源产业、电力生产、黑色和有色冶金、化工和石化、林业和造纸业等。而轻工业、农业、食品工业、建材工业不是俄罗斯强项产业，在工业生产体系中占有比重不大。

2. 公司法

外国投资者可以在俄罗斯设立代表处或分公司，也可以设立合资公司或独资公司。在具有独立法人资格的公司形式中，最常见的公司形式为有限责任公司（limited liability company）和股份有限公司（joint stock company），所适用的法律分别为1998年2月8日颁布的俄罗斯联邦法第14-FZ号《有限责任公司法》和1995年12月26日颁布的俄罗斯联邦法第208-FZ号《股份有限公司法》。

中国投资者在考虑选择采取哪种公司形式时，可以考虑所设立公司

是独资还是合资。如果希望设立独资企业，则通常采取有限责任公司的形式，其设立起来也更容易；如果是设立合资企业，则通常采取股份有限公司的形式。

有限责任公司由俄罗斯联邦税务局的当地机关负责。股东数量应少于50；如果股东超过50，则公司必须在一年内转化成开放式股份有限公司或者生产合作组织。公司初始注册资本不得低于10000卢比（RUR），公司注册之日前必须完成至少50%的实缴出资，剩余出资必须在一年内完成。根据俄罗斯法律，有限责任公司的股份不视为证券，其股份无需注册。有限责任公司的最高管理机关为股东会，股东可以设立董事会负责有限责任公司的运营。有限责任公司的日常管理由管理层负责，可以由总经理一人担当或者由总经理和管理层负责。

股份有限公司分为两种：闭户型股份有限公司和开放型股份有限公司。开放型股份有限公司的股东数量没有上限限制，而闭户型股份有限公司的股东数量不得超过50；如果超过50，则该公司必须在一年内转化成开放型股份有限公司。这两种股份有限公司都需要保留股东名册，开放型股份有限公司的股东名册由有资质的公司登记处记载和保管。

无论是开放型还是闭户型股份有限公司，都必须设置股东会和管理层。股东数量超过50人的开放型股份有限公司必须设置董事会（也称为监事会）。股东数量低于50人的开放型股份有限公司和闭户型股份有限公司可以但并非必须设置董事会。股份有限公司必须设置内部审计委员会或选择内审员，监督公司的金融和经济行为。

3. 外汇

俄罗斯对外汇管理实行较自由化的政策，对外汇管理已经取消了许多限制。卢布与各种外汇的兑换基本没有限制，对于外资经营的合法利润和所得，在汇往国外时也没有限制。在俄罗斯较为通用的外汇为美元



和欧元。俄罗斯已经承认人民币可以成为中俄两国贸易的结算货币，俄罗斯中央银行每天要挂出人民币与卢布的汇率。在目前阶段，人民币作为外汇，其主要流通地域是远东地区，在俄罗斯的欧洲地区还难以发挥显著作用。

4. 税法

企业所得税	俄罗斯的企业所得税率为20%。
股利	俄罗斯公司支付给另一家俄罗斯公司的股利需要交纳9%的股利预提所得税，汇往境外非居民公司的股利需要交纳15%的股利预提所得税，税收协定另有规定除外。根据俄罗斯和中国之间的税收协定，股利预提所得税率为10%。
利息	汇出境外支付给非居民的利息需要交纳预提所得税，税率为20%，税收协定另有规定除外。
特许费	汇出境外支付给非居民的特许费需要交纳预提所得税，税率为20%，税收协定另有规定除外。
个人所得税	俄罗斯居民个人所得税率为13%，而非居民来自俄罗斯的收入适用30%的个人所得税率。来自俄罗斯公司的股利实行源泉缴纳，俄罗斯居民适用9%的税率，而非俄罗斯居民适用15%的税率。
增值税	增值税率一般为18%，特定情形下税率为10%和0%。
纳税机关	俄罗斯联邦税务机关
纳税年度	公历年

二、投资并购风险

投资俄罗斯的风险还是比较多的，尤其应引起注意的是国家和社会方面的风险。很多投资者对俄罗斯抱有消极的印象，如官员受贿、官僚作风、犯罪集团、法律对私有财产保护不力、保护知识产权的制度不健全等。

1. 政治法律风险

腐败现象普遍存在，特别是强力部门和行业管理部门，在海关、质检、税收、交通运输、监察、治安等部门尤其突出。政府官员索贿、受贿早已不是个例。执法人员假公济私、变相搜刮随处可见，小商小贩最容易成为他们的搜刮对象。政策多变、法规常改，国家法律、政府条例缺乏延续性。

执法部门效率低下，俄罗斯还不是一个健全的法制国家，有法不依、执法不力、行政不作为、随意释法、随意执法现象相当普遍，官僚主义、文牍主义盛行。司法程序复杂，法院判决极易受到地方利益集团和行政官员的左右，判决之后往往也难以执行。在俄罗斯的外资企业一般不愿打官司，难以利用法律手段来为维护自身的合法权益。

2. 社会治安问题

俄罗斯社会治安状况普遍不佳，犯罪率较高，恶性刑事事件屡有发生。恐怖分子和极端民族主义分子活动猖獗，执法组织和执法个体徇私枉法现象十分突出，来自黑势力、甚至警察的敲诈勒索现象也较为普遍。

在俄罗斯各大中心城市都有所谓的光头党的活动，这些年轻人并没有明确的政治主张，但都把排斥外国人作为自己的活动内容。华人常常被他们当作袭击目标，远东地区甚至有专门的排华组织存在。在俄华人应提高自身的安全意识和防范意识，多结交俄罗斯朋友，必要时向他们寻求帮助。



第五节 印度

一、投资并购主要法律制度

1. 外商投资

印度自1991年以来开始开放外商投资，并逐渐取得了很大的成就。印度关于外商直接投资最重要的政府监管部门是外国投资和促进局 (Foreign Investment and Promotion Board)，负责制定有关外商投资方面的政策。印度储备银行 (Reserve Bank of India)，作为印度的中央银行，负责执行与外汇有关的法规和政策。

印度政府正在实施诸多改革措施以更好地吸引外商投资，改革措施包括放宽对外商直接投资的限制，特别是在资产重组、保险、金融服务领域；允许外商以有限合伙企业组织形式进行投资；规范外商对零售业的适用标准；放宽对新设立企业的法律、合规框架。

目前印度对于外国直接投资的批准程序分为两种：一种是自动批准程序；另一种为政府批准程序。在行业外资政策规定的外资比例限制内，外资可以自由地在所有领域(含服务业)投资对于符合有关条件的外资，印度政府授权印度储备银行按自动程序进行批准审核。对于其他外资，则需经外国投资和促进局批准。

大多数部门的外国直接投资或者印侨投资的最高上限可以达到100%，而且不需政府或印度储备银行的预先批准，可以按自动批准程序进行。但是投资者需要在收到国外汇入汇款30天内通知印度储备银行在当地的办公室。

除上述可获自动批准的外国直接投资外，所有外国投资意向都需要得到政府批准，尤其是以下情况的外国直接投资：(1)需要得到工业许可证的外商投资；(2)投资于为小型企业保留的生产部门并且外商投资占企业的股权比例超过24%；(3)外国投资者在印度相同领域已经有合资或合

作企业的；(4)不符合现有行业政策或在意向投资于禁止外国直接投资进入的行业。以下一些领域仍然被视为敏感领域，限制或禁止外商进行投资，例如涉及到国家安全的国防、电子通讯等领域，或者是涉及到政治的农业、零售、房地产、银行和保险等领域。

2. 反垄断并购审查

印度反垄断并购审查适用于2002年《竞争法》。2011年3月4日，印度公司事务部 (Ministry of Corporate Affairs) 发布了一系列关于反垄断并购审查的规定，提高了反垄断并购审查的门槛，并在五年期间豁免小型交易的申报，这里的小型交易指的是并购所涉及目标公司的印度资产少于25亿印度卢比或者在印度的收入少于75亿印度卢比的交易。2011年5月11日，印度竞争委员会 (Competition Commission of India) 颁布了《关于企业合并交易的程序的法规》，规定了有关反垄断合并审查的程序和相关申报表等。

3. 公司法

印度公司设立主要适用1956年的印度《公司法》。一般而言，从事商业活动的公司主要为私营有限公司和公众公司。二者的区别主要表现在以下几个方面：

	私营有限公司	公众公司
最少股东数量	最少为两名	最少为七名
最多股东数量	不超过50名	无限制
最少董事数量	最少为两名	最少为三名
开始营业证明	收到公司成立证明 (certificate of incorporation) 后即可营业	只有自公司注册处 (Registrar of Companies) 收到开始营业证明后才能开始营业
法定会议和法定报告	不必召开法定会议，也不必登记备案法定报告	必须召开法定会议，或在公司登记处登记备案法定报告
实缴资本	至少为100万印度卢比	至少为500万印度卢比



4. 税法

企业所得税	印度国内公司的企业所得税率为30%，外国公司或其分公司的税率为40%。
股利	由支付股利的国内公司交纳股利分配税（DDT），实际税率为16.22%，收到股利的股东不缴纳股利预提所得税。
利息	汇出境外支付给非居民的利息需要交纳预提所得税，税率为20%。
特许费	汇出境外支付给非居民的特许费需要交纳预提所得税，税率为10%。
个人所得税	实行累进个人所得税率，最高为30%。
增值税	增值税率一般为12.5%，特定情形下税率为4%和1%。
纳税机关	印度财政部预先裁定机关（Authority for Advance Rulings）所得税部
纳税年度	每年4月1日至次年3月31日

二、投资并购风险

1. 政治风险

印度将中国视为最大的竞争对手，因此对于来自中国的投资并不持太友好的态度。以纺织业为例，虽然印度纺织业目前所吸引的外国投资距离印度政府制定的纺织业发展目标还有很大差距，但是印度纺织部却将目光投向美国、日本、土耳其等国家的海外投资，并表示不欢迎来自中国的投资。理由是中国是印度最大的竞争对手，如果印度接受中国投资，

就会极大影响印度政府对纺织业所做的决策。印度政府的这种立场构成了对中国纺织业投资的歧视。

另外，印度外汇管理法规中有两项针对中国等几个特定国家的特殊限制，分别是：

(1)《2000年外汇管理(在印度设立分支机构、办事处或其他商业机构)规则》第4条规定，中国居民如要在印度设立分公司、联络处、工程办公室或其他任何商业机构，必须首先获得印度储备银行的预先许可。2003年7月和10月印度储备银行先后对上述规则进行了修订。修订后的规则略有放宽，规定中国居民在印度设立工程办公室或在印度特别经济区内设立制造企业或服务企业无需印度储备银行的预先许可，但工程资金必须从国外汇入，且外国工程办公室须向所属的印度储备银行地区办公室提交工程详细报告；经济特区内的投资涉及的领域必须是印度允许100%外国直接投资的领域。

(2)《2000年外汇管理(在印度取得及转让不动产)规则》第7条规定，没有印度储备银行的预先许可，中国等八个国家的公民不得在印度取得不动产、转让不动产或租用不动产超过5年。实际操作中，印度储备银行在收到上述国家公民的申请后一般将申请材料转往负责安全的印度内政部。只有获得内政部和储备银行的一致同意，申请企业才能获得预先许可。

2. 政治法律环境不稳定

印度的政治法律环境存在不稳定的因素。例如，印度在2012年3月份公布了国家预算，其中包括一些令外国企业大感惊讶的税收议案。根据这些议案，企业有可能需要为最早可追溯到半个世纪前的那些过去发生的跨国并购交易缴纳大笔追溯性税款，而且提案中还取消了许多投资者目前享受的免税项目。根据提案，印度政府将向一家总部位于英国的



石油企业征收数十亿美元的税款，而该企业称这项征税是对它的歧视。预算中还有一项内容将会令石油生产行为的税赋负担增加80%。该提案让企业的交易行为陷入了一片混乱。印度对外国资本实行中性政策。印度缺少专门针对外资的优惠政策，对外资在印度设立的企业视同当地企业。

此外，印度基础设施较落后，工业配套能力不足，高技能人才短缺，特别是近年来房地产价格大涨，这些原因都造成在印度投资的商务成本较高。

印度法律体系复杂、税收监管严格。印度现行法律和税收体系较为复杂，涉及签署重要合同以及日常财务管理、税收申报等事项应聘请当地有资质、资信良好的律师事务所、会计师事务所等中介机构协助办理。



第六节 南非

一、投资并购主要法律制度

非洲凭借其丰富的自然资源、高速的经济增长以及不断优化的投资环境，成为目前中国企业境外投资的热门选择地区之一。其中，素有“彩虹之国”美称的南非作为非洲综合实力首强和非洲的第二大经济体，是非洲大陆南端的战略要冲，是“金砖国家”及G20唯一非洲成员国，更是非洲大陆与其他国家进行经济、政治、人文等各方面交流的重要门户，南非以绝对优势吸引了规模巨大的国外投资。因此，众多中国企业都把南非作为开拓非洲市场的重要投资目的国之一。

1. 外商投资

南非的外国资本主要来自欧美，其中欧洲占近70%，美洲占近20%。英国是累计对南非直接投资最多的国家，占五分之二左右。外资以证券资本为主，直接投资(FDI)较少。在南非拥有资产的外国企业投资大多集中于采矿、制造、金融、石油加工和销售等行业。南非没有专门针对外商投资的政府审查或批准程序。南非法律中也没有关于“国家利益”的概念，但在个别法规中有关于“公共利益”的概念。中国投资者需要注意的是有关黑人经济振兴政策、反垄断并购审查和行业政策(如银行、保险、金融服务、矿业、电信和广播)。

2. 公司法

中国公司如果不在南非当地设立分支机构或子公司而在当地从事经营业务或非盈利行为，需要在开始从事经营业务后20个工作日内根据南非《公司法》的规定注册为“外部公司(external company)”。如果中国公司在南非签订雇佣合同，即视为在南非从事经营活动或非盈利行为。南非公司和知识产权委员会负责对外国公司的监管，外国公司需要向该



委员会提交年度报告。

南非《公司法》(2008年第71号法令)规定,南非主要有两种公司形式,一是营利性公司,另外一种是非营利性公司。营利性公司包括四种,分别是国有公司(state-owned company)、私营公司(private company)、个人责任公司(personal liability company)和公众公司(public company)。对于公众公司来说,必须有三名以上董事,并指定一名公司秘书;对于私营公司而言,则必须有一名以上的董事。公司在运作之前,要从公司注册处获得公司名称。对于并购南非公司,外国公司和南非公司适用相同的法律法规。

3. 反垄断并购审查

南非反垄断并购审查适用于南非《竞争法》,主要审查机关为南非竞争委员会(Competition Commission)和南非竞争法庭(Competition Tribunal)。

审查程序区分中型并购(intermediate mergers)和大型并购(large mergers)两种类型而不同。大型并购指的是满足下述条件的交易:(1)目标公司集团在南非的总收入或总资产超过1.9亿兰特;(2)并购公司集团在南非的总收入(或总资产)和目标公司集团在南非的总收入(或总资产)之和超过66亿兰特。其他交易均视为中型并购。

对于竞争委员会的决定,如果不服,可以上诉至竞争法庭;对于竞争法庭的决定,如果不服,可以上诉至南非竞争上诉法院(Competition Appeal Court);对于竞争上诉法院的决定,如果还不服,可以上诉至南非最高上诉法院或者南非宪法法院(针对宪法相关事项)。

4. 黑人经济振兴政策

1998年5月南非政府成立黑人经济振兴(Black Economic Empowerment, BEE)指导委员会,以强化BEE政策的统一指导,该委员会隶属于南

非贸工部。为了确保BEE政策能够充分实施，BEE指导委员会又对国家“黑人企业”进行了相应的分类：(1) 黑人拥有公司51.1%以上的股份和掌控权，为黑人企业；(2) 黑人拥有公司25.1%以上的股份和掌控权，为黑人授权企业；(3) 黑人拥有公司5%-25%的股权，为黑人影响力的企业；(4) 以上黑人股份中黑人妇女占有30%以上的股份，为性别平等的企业。

2003年11月南非议会通过了《全面提高黑人经济实力法案》即广义基础的黑人经济振兴法案(BROAD-BASED BLACK ECONOMIC EMPOWERMENT ACT即B-BBEE法案)，2004年1月该法案由时任南非总统姆贝基签署生效，BEE发展战略正式确立。

2007年为了进一步落实B-BBEE法案，南非BEE指导委员会协同南非国家认证中心(SANAS)对参与南非行业经济发展的经济实体设立BEE准入框架机制。BEE准入机制设立B-BBEE评分卡，通过七大要素为经济实体强制设定评分标准，即“股权、管理控制、平等就业、技术发展、定向采购、企业发展、社会经济发展(行业及企业的社会回报举措)”。评分卡的设定进一步确立并完善了B-BBEE法案对于各行业BEE政策的指导作用，同时也为经济实体设定了清晰的行业准入标准。然而，该评分制度较为复杂，执行中也存在不确定性。由于南非政府在做经济决策时也要求适用该制度，因此低分企业在政府采购和其他经济活动中会受到一定限制。

5. 税法

企业所得税	南非的企业所得税率为28%，外国分公司的税率为33%。
股利	自2012年4月起，汇往境外的股利征收15%的预提所得税。根据南非和中国的税收协定，该股利预提所得税按照5%的税率来征收。



利息	目前南非对于汇往境外的利息暂不征收预提所得税，但自2013年1月起，将征收10%的预提所得税，税收协定另有规定除外。
特许费	南非对于汇往境外的特许费征收12%的预提所得税，税收协定另有规定除外。
个人所得税	适用最高税率为40%的累进税率。
增值税	增值税率为14%，特定交易可免于征收。
纳税机关	南非税务局 (SARS)
纳税年度	每年3月1日至次年2月28日。

二、投资并购风险

南非政府出台或调整了多项法规，将外商优惠政策与本地化和黑人持股比例挂钩。外资保护、工作签证等政策趋紧，存在政策波动性风险以及较大的土地改革不确定性风险。

1. 投资保护协定内容趋于严苛

2015年6月，南非政府内阁通过了《投资促进与保护法案》修正案，该法案旨在将外资和内资纳入同一管理框架，并最终取代《双边投资条约草案》。与南非之前签署的双边投资保护协定相比，《投资促进与保护法案》修正案对投资的界定、投资待遇、征收及补偿，以及投资争议解决等几个方面的规定日趋严格。

2017年6月，南非矿业部长茨瓦尼发布了新的《矿业宪章》，新版《矿业宪章》不仅要求所有矿业公司在12个月内实现黑人占股30%（矿业领域《黑人经济振兴法案》股份要求是26%）、新的探矿权则需要公司有超过50%的黑人股份，还要求企业缴纳营业额的1%作为社区发展税。

2. 社会安全风险

由于高失业率、贫富差距悬殊、非法枪支泛滥等原因，南非是世界上犯罪率较高的国家之一。持刀枪入室抢劫财物，拦路抢劫车辆，偷窃及对妇女施暴、强奸等犯罪现象较多。近年来，南非发生了多起针对华商和华资企业的伤害事件。特别是刚到南非不久的中国人，由于尚未在银行开设帐号，往往采用现金交易的方法，有的将大量钞票存放在店铺保险柜，或者存放在家中，容易成为犯罪分子武装抢劫的对象。另外，撒哈拉以南非洲地区的妇女和女童仍然是受艾滋病影响最严重的群体之一，2019年，该地区新发感染人数占全球的59%，每周有4500名15-24岁的青春期少女和年轻女性感染艾滋病病毒。2019年，年轻女性仅占撒哈拉以南非洲人口的10%，但却占该地区新发感染总数的24%。

3. 营商环境风险

南非经营环境较差，政府腐败、官僚主义严重、政府不稳定等问题较为突出。南非总统拉马福萨自2018年2月就任总统以来一直着手治理党内腐败问题，2019年初“非国大”要求所有受到“腐败”指控的官员暂停党内工作，但南非政府的腐败现象早已根深蒂固。因此，南非政府欲快速根除腐败问题，势必会为本来经济脆弱的南非带来更大影响，不但困难重重也不得人心，所以南非政府在短期内消除腐败根源的可能性很小。

据世界银行发布的《2018年营商环境报告》显示，在全球190个经济体的商业监管法规和产权保护分析与评估中，南非的营商环境排名从2017年的第74位下降为第82位，尤其是在开办企业、电力供应、跨境贸易以及执行合同等方面的排名均在110名之后。



第七节 澳大利亚

一、投资并购主要法律制度

近年来，中澳两国双边经贸合作发展势头良好。2019年中澳双边贸易额达到了1589.7亿美元，增长10.9%。其中，澳大利亚对中国出口1039.0亿美元，增长18.3%，占澳大利亚出口总额的38.2%，提高4.0个百分点。目前，中国为澳大利亚第一大贸易伙伴、第一大出口目的地和第一大进口来源国。一直以来，金属矿砂都是澳大利亚对中国出口的主力产品，2019年该产品占据了对中国出口总额的68.7%，达到了713.9亿美元，增长29.0%。动物产品、纺织品及原料是澳对中国出口的第二、第三大类商品。2020年，随着新冠肺炎疫情席卷全球，澳大利亚陷入最严重的经济困境，截至6月澳大利亚对华出口达146亿澳元。

1. 外商投资法案

澳大利亚《1975年外国收购与接管法》(Foreign Acquisitions and Takeovers Act 1975:FATA)制定了澳大利亚外商投资审查制度的法律框架。FATA授权财政部长 (Treasurer) 或其代表(通常为助理财政部长 (Assistant Treasurer)) 审查投资提案，决定提案是否有违澳大利亚的国家利益。澳大利亚政府根据国家利益逐例审查外国投资提案。

2020年，澳大利亚政府先后颁布了一系列外国投资审核改革措施。先是在3月将外国投资项目的审核门槛降至0元，并将最长审核期限延至6个月。后又于6月宣布将开启“自1975年以来变化最大、最广泛深刻”的外商投资审核政策改革，随后正式发布了《2020外国投资改革(保护澳大利亚国家利益)法案》(简称“改革方案”)的立法草案以征询公众意见。如获议会通过，改革方案将于2021年1月1日起生效，并对中国企业赴澳投资产生重大影响，不排除未来会有中国企业在澳洲面临更严格的投资审核。

2. 需要审查的交易

(1) 外国政府及其相关实体

无论投资价值如何,所有外国政府及其相关实体在对澳做出直接投资之前都应通报澳大利亚政府并获得预先批准。外国政府及其相关实体若要开办新企业或者收购澳大利亚城市土地(Urban Land:不用于初级生产农业企业的土地)权益(出于外交或领馆需要购买土地者除外),也需要通报澳大利亚政府并获得预先批准。这就意味着中国国有企业对澳投资仍必须经历FIRB的审批。

(2) 私营外国投资者——企业收购

外商或企业在收购价值超过2.48亿澳元的澳大利亚企业或公司的重大或者具有控制性权益之前,必须通报澳大利亚政府并取得预先批准。若有意收购境外公司的重大权益而该境外公司在澳大利亚的分公司或总资产价值超过2.48亿澳元,也需要向政府通报。

其中,新西兰投资者和美国投资者例外,在此2.48亿澳元的限额仅适用于规定的敏感产业的投资。对于其它行业的新西兰投资和美国投资,其限额为10.78亿澳元。

2020年外商投资审核政策改革新增国家安全测试(New National Security Test)环节,就任何外国投资者的“直接权益”(一般指达到10%的所有权权益或控制地位)的收购进行审核,而不管其投资价值如何。具体措施有:强制性的投资前申报(Mandatory Pre-investment Notification)、介入权(Call-in Power)、最终权力(Last Resort Review Power)等。

(3) 私营外国投资者——房地产

外国人若要收购某些类型房地产的权益,必须通报澳大利亚政府并获得预先批准。“权益”包括购买房地产,获得或同意订立租约,融资或利润共享安排。无论价值如何,外国人若获取住宅房地产、空地的权益或者



购买澳大利亚城市土地公司或房地产信托的股票或单位，通常需要通报澳大利亚政府。外国人若想获取价值5000万元或5000万元以上的已开发商业房地产中的权益，也需要通报——除非该房地产列入文化遗产名单，在这种情况下，所适用的限额为500万元。已开发商业房地产对美国投资者有所例外，所使用的限额为10.05亿元。

3. 反垄断并购审查

澳大利亚负责反垄断并购审查的机关为澳大利亚竞争和消费者委员会(The Australian Competition and Consumer Commission)，相关适用法律主要包括：2010年《竞争和消费者法》(The Competition and Consumer Act)、2008年《合并指南》(Merger guidelines)等。2009年至2010年间，澳大利亚竞争和消费者委员会受理了321起并购交易的审查，并就其中的168起交易进行了市场调查，其中131起获得通过审查，8起交易被否决，4起交易被附加条件拆离股份或资产。

澳大利亚的反垄断审查并没有实行强制性的申报程序，而是实行自愿性的申报程序。并购方可以选择非正式的审查批准程序(Informal Clearance)，也可以申请正式的审查批准程序(Formal Clearance)。正式的审查批准程序只有在澳大利亚竞争和消费者委员会认为并购不会且也不可能产生实质减损市场竞争的问题时适用。正式的审查批准程序可以保护交易免受法庭判决的影响，但是迄今为止并没有人申请适用正式的审查批准程序。

4. 公司法

澳大利亚是全球最容易创建企业的国家之一，设立公司全过程最快只需两天。想要在澳大利亚设立或扩大企业的投资者可以从澳大利亚投资局获得相关信息、投资建议、政策法规和相关数据等方面的协助。

所有要在澳大利亚设立企业或开展业务的外国公司按规定必须注

册一个公司名称。澳大利亚政府负责企业名称注册的机构是澳大利亚证券与投资委员会 (Australian Securities & Investment Commission, 简称ASIC)。企业在注册完名字之后, 还须申请一个澳大利亚商业代码 (ABN)。

澳大利亚的公司主要有两种形式: 公众公司 (包括上市公司和非上市公司) 和私营公司。二者的主要区别如下:

	公众公司	私营公司
最少股东数量	1	1
最多股东数量	没有限制	50
最少董事数量	3	1
在澳大利亚居住的董事	2	1
作为当地居民的公司秘书的数量	1	0

5. 劳工

澳大利亚总体人口的文化程度很高, 在所有行业部门中, 平均超过30%的澳大利亚劳动力都拥有高等教育学历, 排名世界第一位。尤其是在技术熟练的IT员工、专业的工程师和研究及开发人员及金融人才供应方面占世界领先地位。在劳动力成本方面, 澳大利亚工人和管理人员平均工资低于美国、英国、日本、德国、加拿大、法国、香港及新加坡等国家, 在发达国家中属于较低水平。

澳大利亚移民与公民部 (Department of Immigration and Citizenship, 简称DIAC, 原澳大利亚移民与多元文化事务部) 负责签证事务。劳工进入澳大利亚一般申请长期商务签证 (457签证), 其有效期为3个月至4年。企业如未能在澳大利亚找到具备合适技能的员工, 则可以担保机构的身份临时从海外雇佣劳工来澳工作, 签证有效期可长达4年。首次计划从海外雇佣员工的企业, 须提供证明材料证明其符合下述条件,



以获得澳大利亚政府的许可,成为合法担保机构:(1)企业有良好的声誉;(2)企业从海外雇佣员工的做法如何使澳大利亚受益;(3)企业能确保对澳大利亚当地员工进行培训以及向澳大利亚引入新技术或商业技能等。企业必须在澳大利亚向负责担保资格申请的政府机构进行雇主担保资格申请(sponsorship),雇主提名海外人士申请(nomination) 和签证申请(visa application)。企业一旦获批成为担保机构,则可提名海外雇员任职公司岗位,岗位相应的技能和工资水平必须达到澳大利亚政府的最低要求。

6. 税法

企业所得税	澳大利亚的企业所得税率为30%。
股利	在不存在免税的情况下,汇往境外的股利的预提所得税率为30%。如果已在公司层面纳税,则可获得免税额度,视情况而定,股利可分为全免税、部分免税和不免税三种。根据澳大利亚同中国之间的税收协定,股利的预提所得税率为10%。
利息	汇往境外的利息征收10%的预提所得税,税收协定另有规定除外。特定情况下可予免税。
特许费	汇往境外的特许费征收30%的预提所得税,税收协定另有规定除外。
个人所得税	适用最高税率为45%的累进税率,享受6000澳元的免税额。
增值税	缴纳税率为10%的商品服务税(GST)。
纳税机关	澳大利亚税务办公室,州和区域税务办公室
纳税年度	每年7月1日至次年6月30日

二、投资并购风险

1. 国有企业政治审查风险

中国国有企业投资澳大利亚面临政治审查风险。澳大利亚许多人士和机构将中国国有企业和中国政府视为是一回事，许多人担心中国国有企业的背后是中国政府在试图通过金钱来控制澳大利亚的资源。这种“中国政府操控国企”的论调在力拓员工胡士泰涉嫌窃取商业秘密被捕事件中，被澳大利亚反对党宣扬得愈演愈烈。如何来应对这些政治风险，我们可以参考某澳大利亚律师的意见。他认为，控股权的收购比非控制权的收购更敏感，大型收购比小型收购更敏感，和澳大利亚矿产企业组建合资公司更容易获得批准；如果是在香港或者沪深两市上市的国有企业，只要能证明在管理层或者董事会的独立性，便十分有利于获得澳大利亚政府的批准；另外，尽早和FIRB对投资申请项目进行讨论可以使企业即便在澳大利亚对交易案的某些内容存在疑虑的情况下，也有时间在审查期内向FIRB进行解释。

2. 商业环境风险

澳大利亚外资审查机制严格，只有以纯商业化为目的的外国投资才为澳大利亚所接受。澳大利亚外资审查对环境、就业影响等审批标准较为模糊，在实际执行过程中有很大的灵活性，对中资企业投资澳大利亚项目造成阻碍。另一方面，中国在澳大利亚企业国内派驻人员申请工作签证一直存在困难。有关签证审批要求不断提高，审批时间没有明确规定，经常拖至数月甚至半年以上，拒签现象时有发生，这给中国企业在澳大利亚开展经营活动带来很多不便。

3. 安全风险

恐怖主义威胁影响中资企业的日常商业运行。一方面，由于澳大利亚追随美国打击极端组织的多项军事行动，其本土面临越来越大的恐怖



主义威胁。再加上澳大利亚是移民国家，甄别普通外来移民和恐怖分子是政府的一大难题；另一方面，澳大利亚奉行多元文化，接纳了大量来自中东的穆斯林移民，其中一些人受伊斯兰教极端思潮蛊惑，加入了恐怖组织。



备注



中国侨联法律顾问委员会法律援助



中国侨联法律顾问委员会海外委员全球分布图：

联系方式见中国侨联官网：<http://www.chinaql.org/n1/2018/0621/c419639-30072747-4.html>





中国侨联

地址:中国 北京市工人体育场西路1号

邮编:100027

官方微信:zgqiaolian

