

芯跑科技 | 月报资讯

2024 年 9 月，第 054 期：企业出海系列之 投资型出海法律合规框架及设计思路



企业出海系列之 投资型出海法律合规框架及设计思路

● 本文仅供参考，不构成任何投资建议或推荐。

前言：

目前国际政治经济形势复杂多变，政治摩擦加剧、全球经济增长动力不足。在这一动荡变化的国际环境下，国产半导体企业规划和选择出海，既是有转型为跨国企业，布局全球市场的长远规划；同样也是由于时代和发展阶段所迫，为求生存所跨出的关键一步。中企出海所面临的营商环境比境内更加严峻和复杂，法律合规、政治政策、宗教信仰、文化差异，都可能造成企业实际的经营风险。中企在下定决心扬帆启航前，需要对“出海”的法律合规框架及风险有整体的了解、对目的地国家进行充分详实的调研，帮助企业平稳的实现其战略规划。本文整理摘录了关于现下“出海”的几种模式及出海的法律合规整体框架的相关研究提供企业及投资人以供初步的了解和参考（本文不代表法律意见或建议）。

一、出海的模式	1
1、贸易型出海，即指出口，有企业直接销售和通过贸易商、代理商销售等方式。	1
2、投资型出海分为绿地投资、跨国并购两大类。	3
3、契约型出海，如授权经营、特许经营。	4
二、跨境架构的设计	5
1、关于搭建离岸中间层	6
2、以越南、墨西哥作为目的地举例架构搭建	8
三、目标国的合法合规经营	12
1、合法合规的要素框架	12
2、欧美新对外商投资的重点关注事项	14
3、其他	15
摘录文章及参考来源	15

一、出海的模式

不同行业不同发展阶段的企业往往会根据自身情况及目标国的要素不同选择不同的出海模式，总结来说出海模式大致可以区分为贸易型出海、投资型出海、契约型出海三大类。

1、贸易型出海，即指出口，有企业直接销售和通过贸易商、代理商销售等方式。

2024 年 1 月举办的 2024 消美国拉斯维加斯国际消费电子展 CES2024 吸引了众多中国企业参展。其中，TCL 在 1672 平方米的展区中，共展出 23 个大类超过 120 种领先科技产品，包括电视、AR 智能眼镜、智能手机等，重点展示其在智能终端、半导体显示等领域的创新产品与前沿技术突破。联想

集团携 40 多款基于人工智能的全新设备与解决方案亮相，涵盖众多个人电脑产品系列。京东方作为中国领先的显示面板制造商之一，在本次 CES 展上带来了业内首个双滑卷 OLED 显示屏、搭载 Mini LED 背光技术的曲面显示屏等前沿科技，还展示了搭载于吉利全新纯电动车上的 45 英寸 8K 高清一体式贯穿长屏。创维、公牛、雷鸟、小鹏汇天、比亚迪、徕芬等企业也纷纷亮相，除了耳熟能详的 To-C 品牌，中上游的科技企业也纷纷参展，如中国激光雷达企业禾赛科技、图达通、速腾聚，半导体存储企业江波龙、康盈创悉数亮相。



2024 CES 展会有超过 1100 家中国企业及其海外分支参展，200 余家深圳企业组团亮相 CES2024，中企占全球参展企业的四分之一。由此可以观察到，当下的中国科技型企业有较强的动力推动产品出海销售。

进一步来看，对不同的行业而言拓展海外销售渠道存在有较大的差异。直接面向消费者的 To-C 产品，可能通过丰富多样的营销手段出圈，通过网络裂变、达人营销的方式迅速打开市场。但面向企业或商业客户的 To-B 产品，参加展会或开展其他宣传方式仅是其真正打开销售渠道的第一步。

半导体作为典型的 To-B 产品，其面对的客户群在产品全生命周期管理和公司治理等专业性方面要求极高。国产原厂在计划将产品出售至海外时，面对的美国客户通常需要 12 至 24 个月实现一个完整的 Design-in（设计项目导入）周期，比国内市场多出近一倍的时间，新供应商的引入成本很高，无法像其中国同行那样可以同时验证多家替代料。此外，美国客户通常只选择两三家芯片供应商，一家是国际知名大厂，另一家是国际中等规模的厂商，第三家才有可能留给中国的出海半导体原厂，北美客户会对希望进入 AVL（准入供应商名单）的中国企业提出与其国际同行相同水平的要求，其对产品细节、技术文档和售前售后服务的要求也更为细致和严格。当国内半导体原厂将产品出海的目标放在北美自贸区或美国时，需要采用品牌、技术、服务和渠道并重的网状策略提升原厂综合竞争能力来拓展海外市场。



当国内原厂确认自己将以长期主义策略进军海外市场时，有直接和间接的途径可以选择。间接的方式，需要依托跨国代理商的协助，包括与正在拓展海外业务的亚洲代理商合作，或者委托当地的销售代表。直接的方式则通过设立海外分支机构、招聘当地团队以及雇佣外籍销售人员等一系列措施，建立一个可自我维持的海外销售渠道，初期可能仅配备少数的技术营销专员，随着所发现的市场机会进一步积累，技术营销专员可能无法顾及与客户的技术沟通工作，还需要招聘专职的现场工程师

(FAE) 及负责品牌宣传、协助展会布展等工作的市场传播 (Marcom) 人员。

2、投资型出海分为绿地投资、跨国并购两大类。

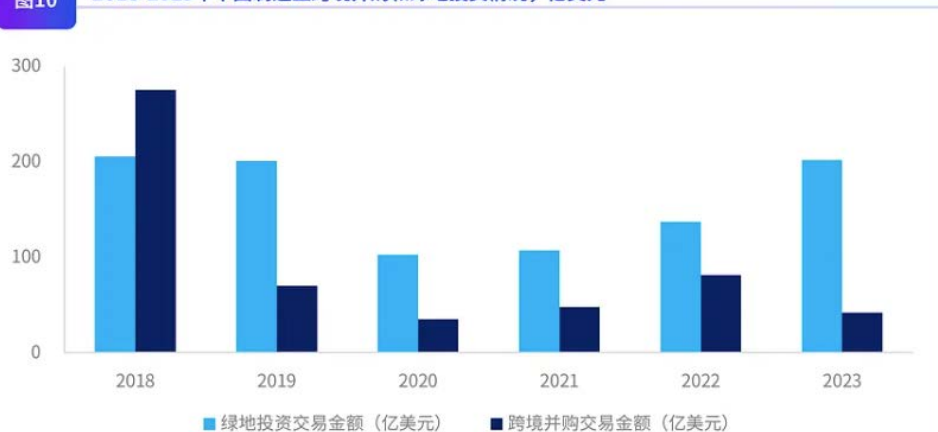
绿地投资 (Greenfield Investment)，又称创建投资，指跨国公司等投资主体在东道国境内依照东道国的法律设置的部分或全部资产所有权归外国投资者所有的企业。企业在海外新建生产设施、设立子公司或分支机构，从零开始打造自己的海外业务实体。投资企业需要从无到有进行企业的建设，包括土地购置、厂房建设、设备安装等基础工作。投资者对企业的规模、生产流程、技术应用、人员招聘等方面拥有较高的自主决策权，可以根据自身的发展战略和市场定位进行全面规划。这种方式可以使企业根据自身的发展战略和目标市场的需求，进行全面的规划和布局，相对应的，投资者需要承担不菲的前期投资成本和较长的资金回收周期。

跨国并购，指企业通过收购海外已有的企业或资产，快速进入海外市场并获得相关的技术、品牌、市场份额等资源。这种方式可以缩短企业进入海外市场的时间，减少市场开拓的风险，但对应的，面临较高的交易费用，并购过程中需要支付高额的交易费用，包括顾问费（如投资银行、律师、会计师等专业服务费用）、评估费、谈判费用等，还需承担并购完成后对目标企业额外投入的整合成本，如系统整合、文化融合、人员调整等方面的费用。

近年来，中国制造业海外并购节奏有所放缓，绿地投资增长强劲。受国际形势与地缘政治因素的影响，中国制造业企业的跨境并购规模(按交易披露金额)在 2018 年达到近 275 亿美元峰值后，开始逐年下降，2023 年这一数值为近 42 亿美元。2021 年至 2023 年间，欧洲和北美洲是中国制造业企业海外并购的主要目的地，在制造业细分行业领域方面，中国企业主要投向医药及医疗器械制造业、计算机/通信和其他电子设备制造业、机械装备制造业，以及汽车制造业。相较于中国制造业跨境并购的放缓，绿地投资则在近

几年崛起成为中国企业对外投资的重要形式。2018-2019 年中国制造业绿地投资稳步增长，年投资额达到 200 亿美元左右，随后受疫情影响 2020 年绿地投资有所下滑。但是在 2021-2023 年间，绿地投资很快反弹并持续增长，2023 年规模回升至 201.3 亿美元，达到疫情前的水平。

图10 2018-2023年中国制造业跨境并购和绿地投资情况，亿美元



来源: Refinitiv, The American Enterprise Institute and The Heritage Foundation, 毕马威分析

注: Refinitiv, 数据下载于2024年2月8日, 统计数据包括交易状态为“完成”和“待完成”的交易; 部分交易未披露金额; 目的地不包括中国香港地区

相较于贸易型出海，投资型出海可以实现更丰富的商业战略目标。

(1) 供应链整合:缩短供需距离，产业链联动出海。以海外市场为目标的制造业企业，通过在海外当地设立生产、研发和销售分支机构，不但可以减少运输和物流成本，提高售后服务的效率和水平，

还可提高对市场变化和消费者需求的响应速度，加快研发成果应用与转化，从而凸显出需求前置化的竞争优势。例如，电池生产商在欧洲设立工厂，不仅能迅速响应当地车企的需求，还参与了车企的新车研发，提前锁定了电池的标准和规格，确保了订单的稳固。另外，产业链中的核心企业也引领配套企业共同开拓海外市场，通过联合出海策略，更紧密地贴近终端市场。例如中国汽车制造业的国际化战略，带动了一大批国内汽车零部件供应商出海，以作为其国际化布局的配套。

(2) 突破贸易壁垒:探索新路径，推动出口持续增长。中国制造业面临着日益严峻的贸易壁垒和限制，一些国家针对中国实施反倾销、反补贴调查以及加征关税等措施还对中国的高科技行业施加了出口管制和制裁等多重限制。为应对这些挑战，制造业企业通过对外投资，将生产和销售环节转移到国外，出口组件异地组装乃至在海外建立垂直一体化产能，已成为中国企业国际化战略的重要组成部分。

(3) 国际资源获取:获取海外市场、品牌和技术等资源。企业通过海外投资，能够利用制造业先进国家的技术和经验来开发出更符合当地高标准需求的产品。例如企业在海外设立研发中心，组建一支国际化的研发团队，与当地合作伙伴实现协同创新和共同发展，同时这些技术和经验也可以用于企业在国内的生产运营中，促进其转型升级。另外，通过收购本地市场中的成熟品牌和销售渠道。能为企业在当地迅速打开市场和知名度，使其能够更加精准地将产品推向目标客群，提高本地化运营效率。

近年来，中国企业结合各地区的资源禀赋、工业基础和消费市场等多种因素，在全球开展了绿地投资。**在汽车制造业领域**，绿地投资流向匈牙利和德国的金额较高，这主要归因于中国新能源汽车在欧洲尤其是中东欧的积极布局，通过加强汽车产业的本地化生产，可有效地规避贸易壁垒和反倾销调查、缩短供应链并实现成本的最优化。**在金属制品业领域**，由于矿产资源在印尼、玻利维亚、几内亚、津巴布韦和南非等具有明显优势，中企更倾向依靠利用当地丰富的资源进行开发，重点投资于铜、镍矿等领域。**在原材料领域**，造纸和纸制品、纺织/服装服饰以及建筑材料制造业的绿地投资主要集中在自然资源丰富及劳动力资源充足的马来西亚、印尼和越南等东南亚国家和埃及等非洲国家。**在家电及消费电子制造业领域**，绿地投资主要流向墨西哥和巴西等拉美新兴市场，这些市场人口众多消费群体规模大，同时辐射到北美和南美更多国家。同时，中东也是中国家电和消费电子产品的主要出口地区，并且中国企业在当地的绿地投资也呈现出增长趋势。**在医药制造方面**，绿地投资主要流向新加坡、科特迪瓦和智利。作为东南亚的经济中心，新加坡已成为区域生物医药制造和研发的重要中心。在非洲和南美，中国医药企业也开始在当地建立药品生产设施，帮助当地提高医疗卫生水平。

以投资方式出海，企业需要在当地进行长期的建设经营，相对应的，企业也需要更加系统的法律合规框架来支持其投资和后续的经营管理活动。

3、契约型出海，如授权经营、特许经营。

多见于消费类跨国企业，如迪士尼将其卡通形象 IP 授权全球各地玩具、服装制造商；麦当劳等快餐企业通过特许经营开设加盟店铺。也会被用为跨国企业出海框架中的工具之一。

- 根据对公开信息的梳理，有文章将国内原厂出海的历程划分为五个阶段，如右图所示。

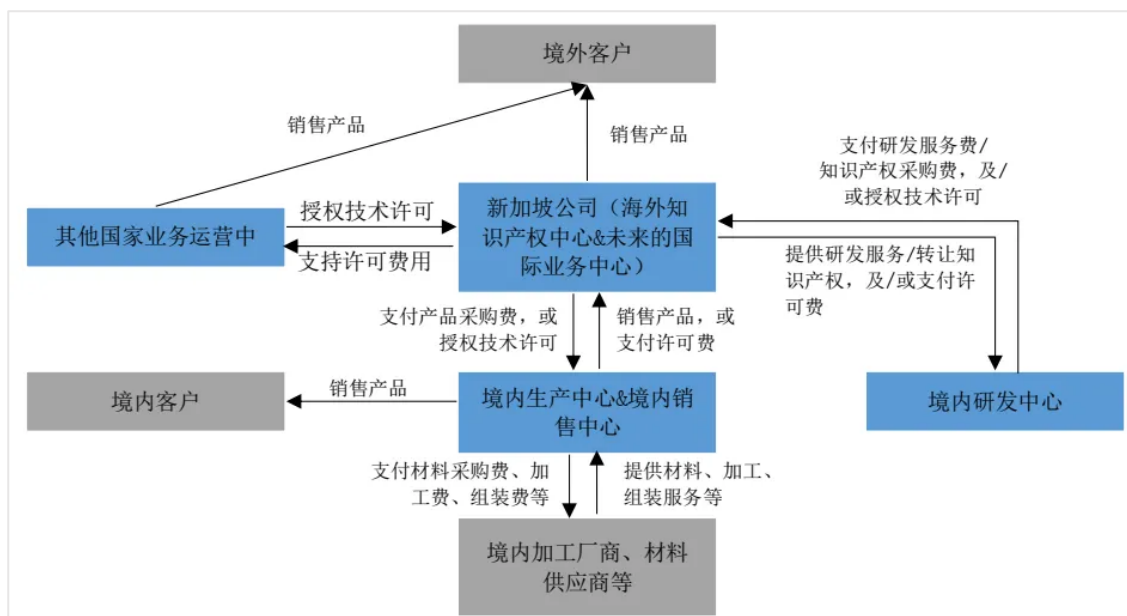
在不同阶段按照企业战略目标可能由不同出海模式组合出独特的方案，最终建立起具有一定抗风险能力的基业常青型中资国际跨国企业。

后文我们将从搭建跨境结构的设计考量和在目标国合法合规经营的规划思路两个角度来进一步介绍当企业出海特别是涉及投资型出海时的大致法律合规思路。



二、跨境架构的设计

企业出海以国际化跨国公司为远景目标设计和搭建跨境架构时，可以根据不同地区的资源禀赋（能源、劳动力、原材料、物流、融资便利性、政治稳定性、法律便利性、跨境税务安排等），构筑集团内部的经营链条，实现集团整体经营效率的提升。



1、关于搭建离岸中间层

搭建离岸中间层架构考虑的主要因素包含以下几点：

- i. 利用离岸融资平台，合理设计内部融资架构，同时降低未来海外公司的运营税负成本。在海外投资或海外并购交易中，一方面可以吸纳股权投资基金的参与，另一方面还可以获得并购贷款进行杠杆收购（leverage buyout）。这些安排，都需要税务的筹划。
- ii. 建立知识产权的持有平台。如果海外的实体会进行研发，那么知识产权的持有主体究竟为哪一家公司，就很有讲究。这里面既有资产隔离的考量（将知识产权这样的优质资产与高风险高负债的资产主体进行区隔），也有集团内使用知识产权、对外许可知识产权的许可费收取的问题，这些也都存在着税务上的考量（例如税务律师对于转移定价上的合规设计）。
- iii. 利用国与国之间双边税收协定，进行税务评估和筹划，降低股息红利/贷款利息汇回的预提所得税成本（如下图部分示意）。不少美国公司在爱尔兰搭建控股公司再投资到欧洲的其他国家开展业务，其中的一个重要原因就是爱尔兰和美国之间的双边税收协定非常优惠，这就吸引了一大批包括苹果、亚马逊、谷歌等大型跨国互联网企业到爱尔兰建立欧洲总部。
- iv. 部分国家/地区外汇管理环境宽松，平台可作为有效的财务管理平台，成为海外资金“蓄水池”，为集团投融资及贸易活动提供短期资金支持，实现资金链的有效循环。

A. 协定第五条——常设机构

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> 对于在东道国通过常设机构（类似不主动进行工商、税务登记的运营模式）开展业务的出海企业的征税权进行分配，仅在出海企业形成一定的商业存在（如分公司、代表处、工作超过一定天数等情形），东道国才有征税权
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> 根据中美税收协定，如中国企业派员赴美提供咨询服务或类似服务，仅在服务累计超过 6 个月（12 个月内），中国企业才会产生美国税的纳税义务 而如果没有协定保护，且东道国国内税法没有提供豁免，即使中国公司仅派人在美国工作一天，亦可能产生美国税的影响。虽然因为工作天数有限，可能最终税负不高，但会给企业和员工带来很多不必要的税务沟通成本
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> 常设机构类型较多，很多双边税收协定都有特殊规定，且国内法更有详细的操作口径，仅根据一般原则进行涉税评估，是不够安全的 对从事 EPC 业务的企业来说，可能产生非常显著的税负（后详）

B. 协定第十条——股息

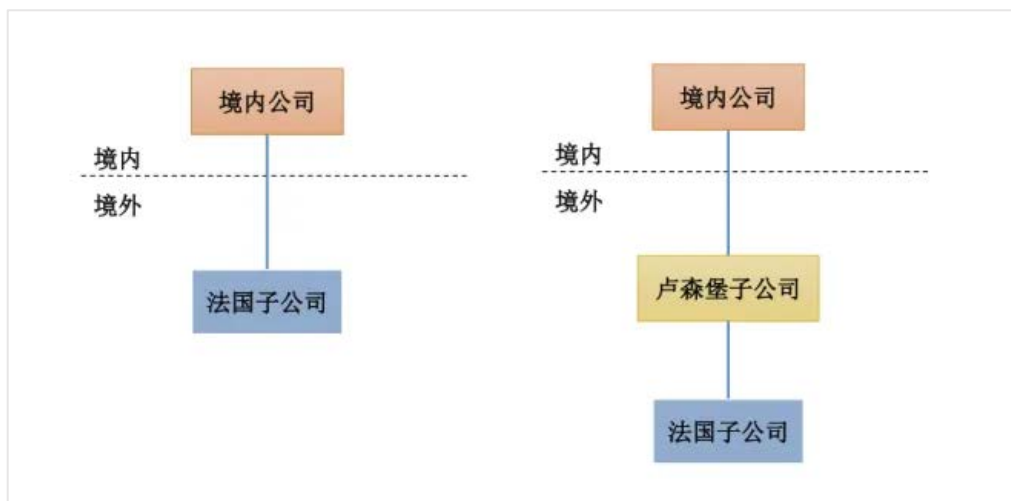
条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> 在符合一定条件的情况下，来自东道国的分红，减免东道国的预提税负担。一般的条件是持股比例、持股期间达到一定要求，且投资方为受益所有人（区别于导管公司）
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> 根据中德税收协定，如中国公司投资德国，持股比例不低于 25%，则来自德国的分红，有机会仅仅缴纳 5% 的德国预提税 而如果没有协定保护；该等来自德国的股息可能要缴纳超过 25% 的德国预提税和相关税费
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> 股息优惠需要直接投资方为受益所有人方可；通过中间控股公司投资的结构，在中早期往往难以满足相关要求。如出海企业预计短期，如 1-3 年就会产生高额利润，可能需要特别慎重设计架构

C. 协定第十一条——利息

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 与股息条款相似，在一定情况下有减免税机会 ■ 但由于利息可以在东道国公司税前列支，相比股息，有更大的税筹潜力
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> ■ 根据中国和墨西哥双边税收协定，从墨西哥向中国支付的符合条件的利息收入，在墨西哥有机会仅缴纳 10% 的预提税 ■ 在没有协定保护的情况下，来自墨西哥的利息收入最高需要缴纳 35% 的墨西哥预提税
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 利息协定待遇的适用至少需要满足两个条件，即受益所有人（实质性要求）和公允利息水平（涉及关联交易定价问题） ■ 操作门槛和难度比股息条款更大；可以在企业海外业务进入成熟期之后再考虑 ■ 除适用协定（降低债权方预提所得税），还需要关注债资比要求，即不突破东道国对股权投资和债权投资的比例限制（确保债务方费用列支）

就选择离岸架构控股公司设立而言，出海企业应从商业和经济环境、税务因素、政治与法律、贸易及物流条件等角度，结合公司业务实质，在适合的国家设立离岸架构的控股层：

- 香港的税收制度为地源税，即原则上仅源于香港之收入才需缴纳税款。此外，香港拥有广泛的避免双重征税协定网络，以减少协定国对股息、利息及专利方面征收税项。
- 新加坡的优势是对于符合条件的资本性收入不征收企业所得税，同时协定网络比较发达，符合条件可以有效降低未来分红层面的预提所得税。在商业实质充实的情况下，企业还有机会申请享受新加坡对于区域总部的税收优惠。不但如此，新加坡在 2025 年将实施经合组织“支柱二”方案，届时新加坡的实际税率将被统一调至 15%。
- 卢森堡是欧盟内税率最低的国家之一，企业可享受欧盟和卢森堡政府双重鼓励政策、补贴等。该国还有着较为宽松的外管政策、完善的金融体系和可靠灵活的监管环境，大幅提升了境外投资者资金流转的便利程度。
- 英属维尔京群岛（BVI）和开曼群岛因其成熟的法律系统和税收优惠政策，长期以来一直是中国企业海外架构设计的热门选择，但是随着全球反避税浪潮的兴起和经济实质法的实施，



企业需要针对每个个案因地制宜、因时制宜，谨慎评估这些传统离岸中心的适用性。

2、以越南、墨西哥作为目的地举例架构搭建

中企出海，能否选择适应性更强的经营模式，以及与国际、国内税收制度衔接性更强的投资架构，至关重要。以下列举以越南、墨西哥为例的构架介绍。

内资架构——越南

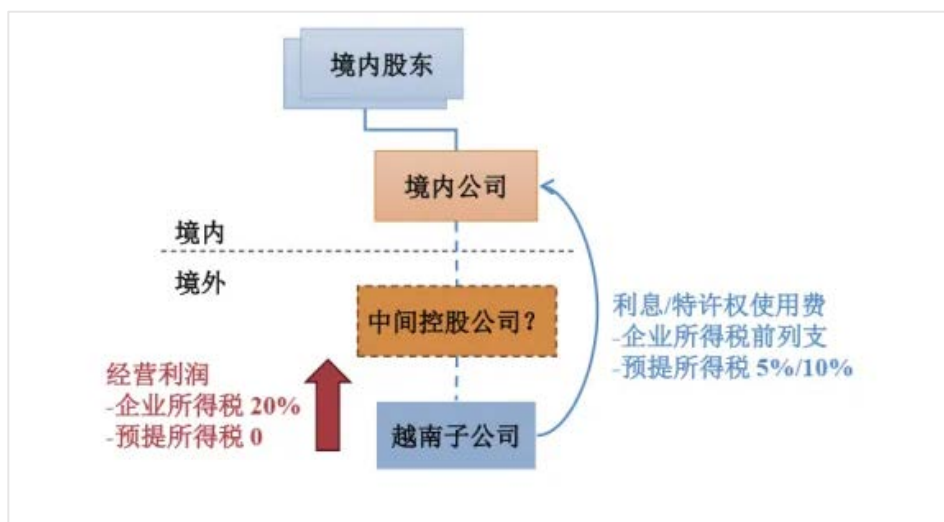
近年来，越来越多的中国企业为了完善海外布局，考虑在东南亚设立全资子公司。在东南亚国家中，越南是较为理想的投资目的地之一，并且计划通过税制改革持续提升营商便利度和投资吸引力。当前越南税制的吸引力主要体现为：

一方面，越南国内税制允许境内企业以较低综合税负运行。例如，越南企业所得税的法定标准税率为 20%，虽略高于新加坡，但低于其他大部分东盟成员国。与此同时，越南对于促进国民经济发展的企业提供丰富的税收优惠政策，以下介绍较为重要的两类企业所得税优惠政策：（一）优惠税率类。对于在经济区、高科技区、工业区和出口加工区等指定投资区域实施新投资项目，或者在列举的高新技术、能源、材料、重点基础设施、环保、社会文化等领域实施新投资项目取得的收入实行优惠税率，15 年内税率最可低至 10%；对于项目规模大、拥有高新技术或需特别引资的领域，还可申请延长享受税收优惠时间，最长可达 30 年。（二）特定期间减免类（Tax Holiday）。符合条件的新投资项目可以在特定期限内享受不同程度的所得税减免，例如企业实施的适用于“15 年 10% 优惠税率”所对应的新投资项目所取得的收入，可以享受四年内免征九年内减半征收（简称“四免九减半”）的待遇；类似的还有四免五减半、两免四减半。这里需要说明的是，在符合条件的情况下，越南的优惠税率和减免税期间可以同时适用，所以在企业开始盈利的初期呈现非常大的减力度。

另一方面，越南税制对于非居民投资者也相对友好。越南具有较为完善的税收协定网络，与 80 个国家与地区签订了双边税收协定（部分尚未生效）。对于未与越南签署双边或者多边税收协定的国家和地区的投资者，在投资越南时亦无需格外顾虑跨境资金流转的税负，这是因为越南国内对非居民企业实行较低的预提税，例如股息、利息、一般性服务费等特定所得适用的国内税率甚至可能低于一般的税收协定税率（参见右表）。事实上，在与越南有双边税收协定的国家和地区的投资者，亦可选择从低适用越南国内税率，并非必须申请税收协定待遇。

税种		税率
企业所得税（对居民企业）		基本税率 20% 油气及贵重稀有资源勘探、开采 25%-50% 特定区域/行业/项目优惠税率 10%/15%/17%
预提所得税（对非居民企业）	股息	国内不征税 VS 中-越税收协定税率 10% 二者从低
	利息	国内税率 5% VS 中-越税收协定税率 10% 二者从低
	特许权使用费	10%
	管理服务费	一般服务税率为 5% 餐厅、酒店、赌场管理服务税率为 10%
个人所得税	经常项目	例如工资薪金、劳务报酬 适用 5%-35% 的 7 档超额累进税率
	非经常项目	例如资本投资所得和资本转让所得 适用差别税率： ■ 特许权使用费、版权、利息、股息 5% ■ 中奖、遗产、赠予 10% ■ 资本转让 20%（*净收益） ■ 转让不动产 2%（*收入）
增值税		标准税率 10% 低税率 0%/5%

国境内企业投资越南项目的一种常见架构是，以境内公司直接持有越南子公司，如图所示。这种架构的优越性在于跨境利润分配时的综合税负较低。越南国内目前对国内企业向境内法人股东和境外法人股东分派利润，均不征预提税。因此，此目标架构下，越南公司以税后利润向内资公司分配时不会再额外触发越南税，并且这个结果并不受制于税收协定的适用。但是需要关注的是：一则，对境



外投资者派息受到较为严格的税务监管，只能在财年结束或者终止投资时将利润汇出，且越南子公司不能为亏损状态；外国投资者或者越南子公司需要至少提前 7 个工作日将汇出安排通知税务机关。二则，该利润回到中国境内后，须纳入内资公司当期的企业所得税申报，缴纳 25%的企业所得税，但是已经在越南缴纳的越南税可以进行抵免。这里需要强调的是，根据中越税收协定的饶让条款，最高可按照越南法定税率 20%进行抵免。即便该企业在越南国内适用优惠税率和减免，仍可以按照法定税率在中国所得税项下进行抵免。内资企业直接持有越南子公司的架构，能够同时利用越南境内税收优惠和中越之间的税收饶让条款的，可能将该等架构的税务效益发挥至最大。

当然，也有企业为了递延利润分配回到中国补税的情形发生，或者出于海外布局 and 资金利用的考虑，选择在架构中增设境外中间控股公司。中间控股公司的设立地一般选择本地无税负、或者对境外来源所得豁免征税的国家或地区，或者与越南存在避免双重征税协定/安排的国家或地区。实践中，也有上市公司采取类似的投资架构进行绿地投资，近期公布类似投资安排的上市公司如光洋股份（002708）和联域股份（001326），均由境内公司通过全资持股的香港子公司在越南投资新设公司。

中国投资者未来从该等架构退出时如有投资收益，可能产生 20%的越南预提所得税，或者根据税收协定的规定处理。根据中-越税收协定，满足持股比例不低于 25%、或被转让公司财产主要直接或者间接由位于越南的不动产所组成这两个条件之一的，越南具有征税权。在征收越南所得税之后，有关投资收益还需纳入中国公司当期的企业所得税申报，缴纳 25%的企业所得税。但如前所述，已经在越南缴纳的越南所得税可以在中国税计算时进行抵免。

红筹架构——新加坡——墨西哥

墨西哥是近年兴起的中国企业出海目的地之一，尤其是对从事汽车制造相关产业的企业的海外布局具有重要的意义。墨西哥各项税种的税率看起来并不低，但本地推出了与特定产业和生产模式（例如汽车零部件加工复出口）契合度极高的税收政策和征管模式，与墨西哥参与的各项贸易协定相结合，能更全面地发挥了墨西哥的地缘优势，非常有利于辐射北美市场。

墨西哥实行联邦-地方两级税制，目前实行主要税种为企业所得税、个人所得税、增值税、消费税、关税、不动产税及不动产交易税等；主要税率税种参见下表。

税种		税率
企业所得税（对居民企业）		标准税率 30%（*应纳税所得） 保税工厂税率 6.5%/6.9%（*成本费用/固定资产价值）；孰高
预提所得税（对非居民企业）	资本利得	国内税率：仅当墨西哥公司股权价值超过 50%直接或间接来源于墨西哥不动产时征收：转让收入的 25%或者净受益的 35% & 从协定不征
	股息	国内税率 10% & 从协定（例如墨-新协定税率 0%）
	利息	国内税率 30%（可能因类型和支付对象而有差异）& 从协定（例如墨-新税收协定 10%）
	特许权使用费	国内税率 25%/35% & 从协定（例如墨-新税收协定 5%）
	技术服务费	国内税率 25% & 从协定（例如墨-新税收协定 10%）
	其他	国内税率 30% & 从协定
增值税		标准税率 16% 低税率 0%/8%
个人所得税		11 级超额累进税率，1.92%-35% 9 类应税所得合并计算（包括雇佣收入，股息和利润分成，利息收入，其他收入等）
进出口税费		基本进出口税（ID）：将由货物在关税税则的分级决定
		关税：最高 20%，平均税率 11%
		海关手续费（CPF）：使用海关设施、人员以及系统支付的费用

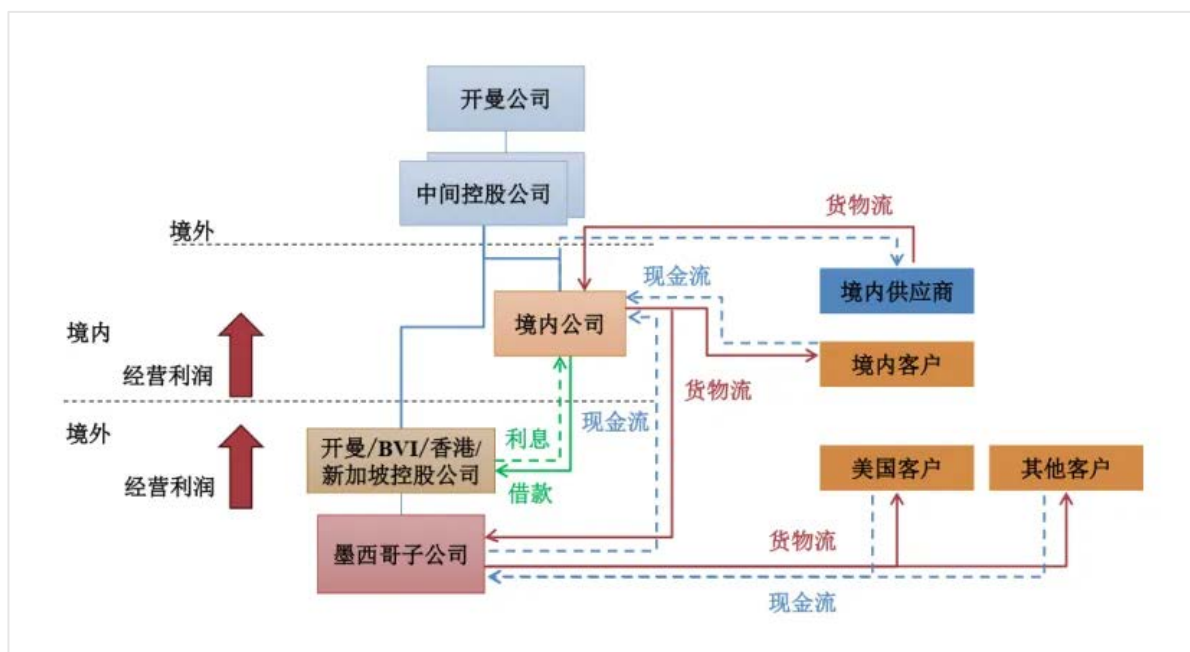
以下介绍墨西哥税制中较为有特色的 3 项制度：

- 保税工厂模式（Maquiladora Regime）。外国投资者如果想在墨西哥设置具备生产功能的工厂，可以选择以保税工厂模式运营。“保税工厂”在墨西哥的地位类似于外国企业的“常设机构”，可以不按照一般机制（基于收入减除成本费用、进行纳税调整后得出应税所得）计征 30%的企业所得税，而是选择类似中国“核定征收”的方式，应纳税所得额以二者孰高为准：生产成本和费用之和的 6.5%，或者生产过程使用固定资产价值的 6.9%。选择保税工厂模式的好处在于核算要求极低、简单易行，也解决了常设机构风险；但是选择这种模式的企业的产品不能在墨西哥境内销售，而且不论盈亏均会产生现金所得税，可能也无法享受墨西哥进出口环节的税收优惠政策（有些只能适用于设立在墨西哥的公司主体；参见下一项）。
- 出口服务和加工区政策（IMMEX Program）。顾名思义，是以从事出口服务和加工复出口业务的企业为对象的一项综合优惠政策。该政策给予的优惠待遇包括：基本进口税的延期缴付；行政管理和海关类税费的优惠；通过授予税收信用额的方式降低进口环节现金增值税，同时也免去企业申请退税的时间成本（公司通过申请认证证书或者购买税收信用额度，用于替代进口环节现金税。这种方法可以避免因支付进口税带来的现金流压力，也可避免申请出口退税环节的耗时和等待）。
- 强制分红制度（PTU）。墨西哥公司强制每年（运营第一年除外）对雇员分配当年利润的 10%；上限是职工 3 个月的工资与过去 3 年 PTU 的平均数孰高；PTU 可以在企业所得税前抵扣。PTU 虽然不是税，但也直接影响墨西哥公司可分配税后利润和现金流，也应为出海企业所关注。此外，墨西哥当局对于关联交易的监管较为严格。当业务模式涉及企业向境外关联方支付的安排时，需要准备关联交易的分析并向税局报告。尤其是，当墨西哥公司与境外关联方存在债权债务安排并产生利息费用时，需要同时关注转让定价和资本弱化的问题。

如图所示，当前架构以中国境内公司通过新加坡控股公司持有墨西哥子公司，可以利用新加坡税制以及税收协定降低架构税负。

虽然中国-新加坡/香港-墨西哥的架构具有税务优越性，很多境内上市公司亦采取此等架构投资墨西哥，例如金帝股份（603270）、维力医疗（603309）。但是，该等架构并非以红筹架构持有墨西哥子公司的唯一“标准解法”。如果集团短期之内没有在新加坡/香港设立具有实质的区域性总部的计划，或者更加需要资金留存在海外投资平台层面用于业务周转（中国有外汇管制），也可以考虑直接通过境外架构持有墨西哥公司，如图所示。采取类似架构的上市公司如信邦控股（01571.HK）。

选择开曼/BVI 作为中间控股公司设立地的原因在于，开曼和 BVI 本地无税负，不论利润停留在中间层控股公司还是继续向上分配，当地都不会产生额外的所得税（包括预提税），能够与新加坡/香港达成同样的节税效果。其与中国-新加坡-墨西哥的目标架构在税务方面的最大区别，是墨西哥公司向开曼/BVI 控股公司分红时没有办法适用税收协定，只能产生 10% 的预提所得税。



此外，中国境内主体与墨西哥公司之间没有持股关系，不能直接将税后利润汇回中国。如果仍须建立墨西哥与中国之间的资金渠道，可以考虑建立关联方借款的方式。由中国主体在墨西哥主体初期为其提供运营资金支持，而墨西哥主体则逐年向中国主体偿还本金、支付资金占用费（利息）。利息费用可以在墨西哥主体的企业所得税前列支，但须符合 2 项前提条件：其一，墨西哥公司债资比不超过当地资本相关规定（3:1），超过限额的债务产生的利息不得列支（永久性差异）；其二，当年抵扣的利息费用不超过应纳税利润总额的 30%，超过部分结转未来 10 年抵扣（暂时性差异）。虽然有关利息收入在回到中国以后，须并入中国公司当期所得缴纳 25%的企业所得税；但是，相较于作为利润留存在墨西哥并缴纳 30%企业所得税，以利息方式支付给中国公司事实上可以实现一定的节税。如果集团内部在境外有多的实质性（比如新加坡有人有业务），上述架构有机会进一步优化。

三、目标国的合法合规经营

出海企业进军海外市场的过程中，需重视法律合规事宜。特别是如出海目标地为欧美等发达国家，合规要求相对严格，在出海过程中更加需要谨慎对待。

1、合法合规的要素框架

首先是相对标准化的简要合规要素框架，如下表所示，从海外主体拟设立起，投资方需要全面遵守当地的外商准入、公司法、外汇规则、税务要求、当地劳动法、外派员工签证问题、牌照资质、数据安全、知识产权保护、环境保护、反垄断、反洗钱、反腐败、国家安全等相关要求。

合规要素	注意要点
公司法	了解并遵守出海目标国就公司设立、运营和解散等相关法律法规（各类公司注册类型、最低资本额、对股东和董事的相关要求），确保公司注册、治理结构和决策程序的合法性。
外汇	了解并遵守出海目标国的外汇管理政策（是否对付款币种有要求、是否存在外汇管制等），合理规划资金流动，确保跨境交易的合规性。
税务	了解并遵守目标国的税收法规，关注出海目标国就企业以及个人的相关税率约定、是否存在税收政策优惠、政策透明度以及征收趋势等。
劳动	了解并遵守当地的劳动法规（包括常规劳动法要求、外籍员工或高管就业要求、是否要求强制雇佣一定比例的当地居民、竞业限制要求、当地罢工传统、工会权利等）。
政府审批和牌照资质	主要考虑的方向为外资准入要求和限制（比如是否有限制最低投资标准、外资比例要求等）、特定行业准入许可和要求（包括是否有限制注册公司形式、资本金/人员最低限制或要求、是否需要额外主管部门进行审批等）。
数据安全	随着全球数据保护法规的日益严格，出海企业需要关注中国及出海目标国对数据隐私保护以及数据出境的相关要求，考虑的方向包括相关数据是否可以从中国出境、出境需要履行的程序、出海目标国就数据加密、分类和存储、泄露应对、备份和恢复等的相关要求以及对数据从当地传输往其他国家（包括中国）的相关要求等。
反垄断合规	一般来说出海企业在出海目标国新设子公司并从事海外业务的情况不涉及经营者集中行为，但如出海企业出海目标国方式为并购/收购目标国当地企业或与当地企业设立合营企业等方式，则需要考虑出海目标国反垄断申报相关法律法规要求。
技术进口禁止/限制与制裁	如出海企业涉及将其国内技术出口至出海目标国，需关注中国、出海目标国或第三国就出口技术是否采取进口管制措施，同时也需关注出海目标国以及境内外的各种制裁名单（合作伙伴、供应商、客户）。
国家安全	如出海企业涉及敏感行业和关键技术，应关注出海目标国国家安全相关的法律法规，确保业务的合法性和安全性，履行前置的国家安全/外商投资审批流程。
反腐败	出海企业应了解出海目标国的反腐败法律法规相关要求并制定相关反腐败政策，避免企业在海外业务中违反反腐败法规而遭到处罚的可能。
环境保护	如出海企业出海业务涉及在出海目标国从事基础建设、化工等行业，需特别关注出海目标国就环境保护相关法规要求，比如是否要求取得排气、排水、排污等许可证。
知识产权保护	出海企业需关注出海目标国对知识产权相关法律法规，比如是否重视保护专利、商标或者版权（打击盗版执行力度）；同时注意避免存在知识产权侵权行为导致企业遭受重大的经济损失。

2、欧美新对外商投资的重点关注事项

出海目标地为欧美等发达国家，则对外商的审查则更为严格，这里简要介绍若干重点国家重点关注事项，包括美国 CFIUS 审查与 reverse CFIUS 制度、新加坡国家安全审查、欧盟外商投资审查以及欧盟反补贴规定。

• 美国 CFIUS 审查与 reverse CFIUS 制度

美国外国投资委员会（Committee on Foreign Investment in the United States, “CFIUS”），是美国联邦政府的一个跨部门委员会，由美国财政部长担任主席，成员包括司法部、国防部、国务院、商务部、贸易代表办公室以及国土安全部等来自美国多个部门和机构的代表。如果 CFIUS 认为某笔受管辖的交易可能影响美国国家安全，则有权对该交易启动审查。

一般来说，如果出海企业在美国设立子公司并从零开始运营（而不涉及美国现有的业务或资产），属于绿地投资，不受 CFIUS 管辖。但是实践中的情况是否属于绿地投资在法律规定中并没有清晰的界定，CFIUS 可能会从严对个案进行判断。

如果出海企业直接或间接投资或并购一家美国企业（包括投资或并购非美国企业，但其直接或间接的某一家子公司系美国企业的情况），则有必要进一步评估该等交易的 CFIUS 审查风险。

自 2023 年 8 月起，美国提议对美国投资者对于“受限制外国实体（covered foreign person）”或“受限外国人士（person of a country of concern）”的投资交易进行监管。与传统的 CFIUS 相比，其规制的方向相反，因此该制度又被称为“反向国家安全审查制度（Reverse CFIUS）”。目前，该制度明确列明的受限制外国实体仅为中国大陆、香港和澳门的相关实体。

Reverse CFIUS 制度管辖的是美国主体对外投资的行为，投资方式包括直接投资和间接投资，受限领域是人工智能、半导体和微电子以及量子信息技术领域，明确了对“需申报的交易（notifiable transactions）”和“禁止的交易（prohibited transactions）”进行分类监管，具体而言，要求美国主体就需“申报的交易”向美国政府进行报备，并且禁止从事“禁止的交易”。

根据目前实施细则的征求意见草案，中国企业在海外的分支机构可能也落入 Reverse CFIUS 制度下受限制外国实体的范围。因此，Reverse CFIUS 制度对人工智能、半导体和微电子以及量子信息技术等领域的出海企业接受美国投资人投资也会造成不利影响。

• 新加坡国家安全审查

新加坡对限制外资进入的领域（如广播、印刷媒体等）以及涉及国家安全的领域（如金融、电信等）主要采取立法限制和许可证制度。2024 年 1 月 9 日，新加坡议会通过了《重大投资审查法案》（Significant Investments Review Bill，简称 SIRB），对事关国家安全和利益的重大投资（包括本地和外国投资）进行了规范，这项法案对部分法进行补充，重点关注新加坡的国家安全利益。

SIRB 规定，只有被认为对新加坡国家安全利益至关重要的实体才会根据该制度被指定（“指定实体”）并受到相应监管，指定实体由贸易和工业部长来指定，可以指来自任何行业的任何独资企业、合伙企业、公司或其他团体以及信托等。指定实体的名单将在政府公报上公布，并且贸工部（MTI）会不断审查和重新评估指定实体，而非指定实体如果触犯新加坡国家安全利益，则也可能面临审查。

（“国家安全利益”广义上涵盖对新加坡主权和安全至关重要的领域，包括经济安全和恢复能力等，具体的定义会视情况而灵活决定。）

• 欧盟外商投资审查

欧盟于 2019 年通过且于 2020 年 10 月全面实施了《关于欧盟外国直接投资审查框架的条例》（(EU) 2019/452）（以下简称《投资审查条例》），从而在欧盟层面建立了外商投资审查制度。《投资审查条例》由欧盟委员会贸易总司（the Directorate-General for Trade）负责实施，适用于非欧盟成员国的主体在欧盟范围内进行的外国直接投资，包括中国企业在欧盟进行的直接投资。

具体而言，《投资审查条例》适用于可能引发欧盟安全或公共秩序问题的任何经济领域的投资。《投资审查条例》并未对“安全”和“公共秩序”作出明确的定义，但概括性地列出了成员国应重点关注的敏感行业类别，包括：(i)关键性基础设施；(ii)关键性技术和军民两用物品；(iii)关键性投入的供应；(iv)敏感信息(包括个人数据)的获取；及(v)媒体的自由和多元化。

值得注意的是，欧盟委员会于 2024 年 1 月 24 日提出了一项新的条例草案，提议将外国公司的欧盟子公司在欧盟范围内开展的投资明确纳入外商投资审查的范围。目前该草案尚未正式生效。

3、其他

企业出海的风险评估还应关注目标地的国情、政治、文化和宗教等信息。近期有新闻报道，国内两家医疗器械公司的两名高管赴菲律宾出差时，遭绑架并被“撕票”。出海进行国际商务活动时，对出海目标国的安全状况进行仔细评估，并采取相应的预防措施，长期关注目标国的地缘政治和政策稳定性。

摘录文章及参考来源：

- [1] 《企业“出海”系列：企业“出海”的方向与合规路径选择》作者：钱倩、李耘琪
(<https://www.hiwayslaw.com/CN/10669/1686aa76e052c32a.aspx>)
- [2] 《深海迷航：中国企业出海之七大法律战略问题》作者：Gong Lefan，中伦律师事务所
(<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=4cd0ada6-3fe0-4101-a3eb-7a257c5dda47>)
- [3] 《中国出口：高压之下辟新局》作者：钟正生
(<https://mp.weixin.qq.com/s/kq6y7Re4Xb2l5svP7pUkiA>)
- [4] 《汉坤企业出海系列》
(https://mp.weixin.qq.com/mp/appmsgalbum?__biz=MjM5ODM3MzU4Mg==&action=getalbum&album_id=3421427615071109123&scene=173&subscene=&sessionid=svr_30516787f4a&enterid=1723540199&from_msgid=2653205482&from_itemidx=2&count=3&nolastread=1&scene=21#wechat_redirect)

- [5] 《半导体出海的思考》作者：栋么 01 芯闻
(<https://mp.weixin.qq.com/s/nz7vEhZwncKgNqZx0FuXWg>)
- [6] 《中企出海下一站：美墨加协定下的墨西哥投》Alex Hao, JunHe LLP
(<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=c30bb136-e29f-47ff-a9ac-50d2f98cc259>)
- [7] 《年报季中的国产半导体出海 2024》作者：栋么 01 芯闻
(<https://mp.weixin.qq.com/s/m8edBm6RfJngZuYYtXlYeA>)