Going Global in the Asia-Pacific:
Country-Specific Investment, Trade and
Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)



出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)

Going Global in the Asia-Pacific:
Country-Specific Investment, Trade and
Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)

Going Global in the Asia-Pacific:
Country-Specific Investment,Trade and
Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)

编委会主任

李　岚　郑丹妮

执行主编

钟泳妍　章婉纯　吴冠辰　湛楚莹

编委会秘书(按姓氏首字笔画排列)

薛　菁　牛誉翔　蓝娅倩　孟　昕　孙　霖　李佳芮　傅哲迅

编委会成员(按姓氏首字笔画排列)

王熙雨　王孝冉　王鹤臻　刘元兵　刘舒玮　何　杨　何　欣
李亚兵　李姿质　闵祥虎　沈晓雪　杨昊菲　张逸雯　叶晓君
郑子俊　徐银萍　王　丹　戴佳兵　韦　征　左李福　冷勇达
范晓荧　秦雨歌　傅　颉　陈瑜琪　陆雪儿　郭小萱

支持单位（特别鸣谢）(排名不分先后)

北京大成（深圳）律师事务所
北京高文（深圳）律师事务所
北京浩天（深圳）律师事务所
北京金诚同达（深圳）律师事务所
北京天达共和（深圳）律师事务所
北京瀛和（深圳）律师事务所
北京中银（深圳）律师事务所
北京市安理（深圳）律师事务所
北京市君泽君（深圳）律师事务所
北京市京师（深圳）律师事务所
北京市隆安（深圳）律师事务所
北京市盈科（深圳）律师事务所
广东广和律师事务所
广东华商律师事务所
广东知恒律师事务所
广东卓建律师事务所
泰和泰（深圳）律师事务所
万商天勤（深圳）律师事务所
暨南大学法学院
深圳大学法学院
中国人民大学社会科学高等研究院（深圳）涉外法治与发展研究中心
中国人民大学社会科学高等研究院（深圳）知识产权与创新研究中心
惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司
中国建筑第二工程局有限公司

更多免费行业报告　并购家　www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

序

当中国企业的身影越来越多地出现在新加坡的写字楼、曼谷的产业园、吉隆坡的港口、胡志明市的工厂和墨西哥的近岸基地，一个朴素而深刻的命题也随之浮现：走出去，靠什么行稳致远？

答案里，“法治”是绕不开的关键词。

今天的出海，早已不是简单的商品输出。我们正处在一个规则加速重构的时代，数字经济与人工智能正在重塑全球贸易的规则，跨境数据怎么流、算法怎么管、平台责任怎么划，每一个都是新课题；而亚太每个市场在投资准入、税务、劳工、知识产权与争议解决上各有其法、各行其道。对出海的中国企业而言，机遇很大，但规则暗礁也很多。语言不通、法域陌生、信息不对称，常常让最好的商业构想，折戟于最细小的法律细节。

涉外法治是国家治理体系的重要一环，也是企业远航的压舱石。党的十八大以来，党和国家高度重视涉外法治建设，为广大法律人指明了方向：把服务国家高水平对外开放，视为义不容辞的使命。深圳，作为改革开放的窗口、粤港澳大湾区的核心引擎、毗邻港澳而面向世界的前沿，更有责任也更有条件在这一进程中走在全国前列；深圳律师，理应成为中国企业出海最可靠的同行者。

摆在读者面前的这两部蓝皮书，就是深圳律师行业交出的一份答卷——一部聚焦亚太数字经济与人工智能的法律前沿，一部深入新加坡、泰国、马来西亚、美国、墨西哥、越南、印度尼西亚七大市场的投资、贸易与法律查明。两本书各有侧重，把繁复的域外规则拆解为一问一答，让企业在决策的每一个关口，都能找到看得懂、用得上的答案，真正成为企业出海的一张“法律地图”、出海前的一次“法律体检”。

一部好的工具书，胜过千言万语。愿这两本蓝皮书成为中国企业驶向亚太的可靠罗盘，愿法律专业之光照亮更多企业走深走实、行稳致远的出海之路。

是为序。

深圳市律师协会会长 张斌

二0二六年八月

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

一、新加坡篇

Q1. 投资准入与安全：新加坡的投资吸引力如何，安全审查机制（重大投资审查法）与中新BIT/RCEP的红利政策是什么？ 2
Q2. 总部架构设计：区域总部（RHQ）设立实务中，实体运营要求、控股架构优化与离岸收入征税规定有哪些具体要求？ 3
Q3. 实体选择：如何在新加坡设立PTE LTD、分公司、代表处（RO）？中资企业如何选择实体类型？ 5
Q4. 基金与财富管理：可变资本公司（VCC）的架构是什么，该架构适合哪类企业？ 6
Q5. 税务优惠：如何申请全球贸易商（GTP）与先锋（Pioneer）计划，其实际税负如何确定与申报？ 8
Q6. 跨境税务优化：如何利用中新税收协定规避双重征税，落实预提税降低策略与税收居民证（COR）申请？ 10
Q7. 转移定价（TP）合规：在新加坡税务局（IRAS）加强税务监管的背景下，中资企业哪些特征（如跨境服务费、低息借贷）最易触发转移定价审计？企业应如何编写合规的TP文档以满足当地法律要求，并在关联交易中有效规避“利润转移”的避税指控？ 12
Q8. 金融科技监管：新加坡的MAS牌照体系（支付服务法）对电子钱包、数字货币与SaaS服务准入的要求是什么？ 14
Q9. COMPASS签证实务：新加坡工作签证的申请类型与对应的申请要求是什么？高阶人才（EP/S Pass）打分制是什么，以及如何应对配额限制、薪酬门槛与拒签申诉？ 17
Q10. 劳工合规与成本：公积金（CPF）缴纳、解雇赔偿基准与“劳资政公平雇佣守则（TAFEP）”的合规要求是什么？ 19
Q11. 数据隐私与传输：新加坡个人数据保护法（PDPA）的核心要求是什么？如何落实PDPA所要求的跨境数据流转限制、个人隐私保护与云端服务合规？ 21
Q12. 知识产权保护：企业如何利用新加坡的知识产权属地化登记（商标、专利与商业秘密）建立全球保护体系，并以此规避因美国“301条款”调查引发的贸易制裁风险？ 23
Q13. 家族办公室：13O/13U家族办公室设立流程、资金门槛、职业经理人要求与税收豁免有哪些？ 25
Q14. 电商与物流贸易：跨境电商消费税（GST）的征收与豁免规定、区域分拨中心选址与转口贸易合规的要点是什么？ 27
Q15. 资本市场对接：中资企业在新交所（SGX）上市有什么好处？在SGX进行主板或SPAC上市的上市要求是什么？上市后有哪些持续信息披露与关联交易监管义务？（撰写人：闵祥虎） 29
Q16. 房地产与购地限制：外国自然人或者企业在新加坡购买商业办公室、工业用地及住宅的印花税（ABSD）与政策限制有哪些？争议解决路径：跨国交易合同中，约定新加坡国际仲裁中心（SIAC）管辖的应用场景是什么？当对手转移资产时，新加坡法院如何保障执行？ 32
Q17. 中企出海新加坡需要注意的要点？ 36

二、泰国篇

Q18. 准入与FBA限制：《外商经营法》负面清单中，哪些行业必须符合"外资占少数"的规定？ 39
Q19. BOI激励项目：泰国投资委（BOI）优惠申请的全流程是什么，包含哪些土地所有权豁免、免税期及机器进口免税政策？ 40
Q20. EEC东部经济走廊：入驻EEC特区有哪些专项政策，其产业配套、人才支持与未来产业布局是什么？ 43
Q21. 企业设立实务：泰国私人有限公司注册的全流程，以及其股东人数要求、泰籍持股比例与“代持”的法律风险是什么？ 45
Q22. 税务体系与申报：如何利用中泰DTA对所得税、增值税（VAT）及预扣税进行税负优化？ 50
Q23. 利润汇回限制：泰国外汇管理委员会（BOT）对利润汇回的路径、完税证明与银行审核的要求是什么？ 53
Q24. 劳工保护法：泰国的解雇赔偿标准、补偿金计算、未提前通知金及不公平解雇认定是什么？ 54
Q25. 外籍劳工与签证：Smart Visa与LTR签证如何申请，其对高阶技术人才与专业服务人员是否有快速审批政策？ 55
Q26. 土地使用权与抵押：外资如何通过BOI持有土地，土地租赁期限（30+30）及工业地产开发的有关规定是什么？ 56
Q27. 环境与环评（EIA）：制造业在泰建厂的环境影响评估的审批要求与审批流程是什么？以及企业如何通过企业社会责任计划，预防因污染引发的当地社区抗议？ 58
Q28. 数字经济准入：泰国数字资产监管、电商平台注册要求及网络安全法合规的要求是什么？ 61
Q29. 知识产权保护：泰国对商标抢注的应对、对版权的保护及对药品/技术专利的保护机制与实务中的维权路径是什么？ 62
Q30. 供应链与原产地：企业如何利用RCEP原产地累积规则优化进口关税？在海关估价实务中，如何合规处理关联交易中的技术特许权使用费，以预防关税补缴的风险？ 64
Q31. 商事争议解决：如何理解泰国的司法体系效率、仲裁条款效力及与政府机关（行政诉讼）的博弈？ 65
Q32. 反贿赂与ESG：当地反贪污法（NACC）的核心要求、企业社会责任与中资企业合规体系应当注意的合规要点是什么？ 70
Q33. 房地产开发与法律：公寓（Condo）外资份额限制、持有物业的房产税与管理条例有哪些具体的规定？ 71

三、马来西亚篇

Q34. 投资环境与政策：马来西亚MIDA激励政策与“新经济政策”下的外资限制有什么要点？ 75
Q35. 股权架构与土著政策：土著股权要求（Bumiputera Equity）中，哪些行业必须合资？如何合法合规设计持股架构？ 77
Q36. 主体设立与合规：私人有限公司（Sdn Bhd）、公众有限公司（Bhd）与分公司（Branch）的主体形式如何选择，及其分别的公司董事、秘书的法定任职义务是什么？ 78
Q37. 服务贸易与区域总部：在马设立区域总部（RHQ）的准入条件、税收优惠与服务贸易开放清单是什么？ 80
Q38. 税务体系全解析：马来西亚及中国的综合税负对比有什么要点？ 82
Q39. 跨境税务与 DTA：如何利用中马税收协定优化股息、利息及特许权使用费的预提税负？ 84
Q40. 离岸金融特区：Labuan（纳闽）离岸中心的税务优势、实质性经营要求及合规现状是什么？ 85
Q41. 外汇与资金流动：马来西亚跨境汇款限制、外汇管制政策及资本利得汇出的路径规划有什么要点？ 86
Q42. 劳动力与外籍人才：雇佣中国工程师与管理人员的时候，马来西亚工作签证的申请流程、配额限制与审批难点是什么？ 87
Q43. 外籍劳工管理：马来西亚对于低成本外劳（尼泊尔、孟加拉等）的雇佣法律要求、配额管理与人权合规有什么要点？ 90
Q44. 劳动法与用工成本：马来西亚的最低工资、解雇补偿基准、公积金（EPF）缴纳及劳资纠纷解决有什么要点？ 91
Q45. 半导体与制造业链：针对半导体封测与医疗器械行业，槟城（北马）与柔佛（南马）、吉隆坡/雪兰莪（中马）的园区在配套设施上有何差异？申请制造业许可时，环境影响评估（EIA）针对化学物质排放的审核标准为何？ 93
Q46. 清真认证服务贸易：清真食品认证（Halal）的认证全流程是什么？以及食品、药品及物流服务的清真准入要求是什么？ 94
Q47. 数据保护与电商合规：马来西亚数据保护法（PDPA）下，跨境电商监管、数字内容直播及服务税征收有什么要点？ 97

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q48. 金融科技与牌照：申请马来西亚电子货币（e-Money）与数字钱包（e-Wallet）牌照的要求与流程是什么？在监管沙盒（Regulatory Sandbox）测试期间，企业有哪些业务限制与合规义务？ 100
Q49. 宗教与社会风险：穆斯林文化对企业管理及合规要求的影响如何？ 103
Q50. 争议解决与维权：马来西亚联邦政府（MIDA）的优惠政策与地方州政府的土地开发许可（DO）如何协调？面对地方政府审批延迟时，通过法律诉讼或调解程序解决行政争议的时效性是什么？ 105

四、美国篇

Q51. 投资安全审查：CFIUS审查机制的全流程是什么，以及CFIUS审查机制下哪些中资收购或绿地投资必须申报，如何应对敏感行业限制？ 108
Q52. 出口管制与实体清单：BIS与ITAR监管下，实体清单企业如何应对，如何勘定受控物项，以及如何建设合规体系？ 111
Q53. 选址与州级政策：美国德州、加州、特拉华州的营商环境如何（比如外商投资政策倾向、相关优惠政策与对华及其他外资企业的包容度）？ 114
Q54. 主体架构设计：LLC、Inc.与LP有何区别，中国企业在特拉华州注册企业有什么法律要求与优势？ 116
Q55. 联邦与州税务：美国联邦所得税、州税及销售税的迭加影响与申报义务是什么？ 118
Q56. 跨境税务优化：如何利用中美税收协定优化预提税、分支机构利润税（Branch ProfitTax）等税负？ 121
Q57. 反滥用税制（BEAT/GILTI）：美国BEAT/GILTI的税制对中资控股公司的影响是什么，如何落实研发税收抵免（R&D Tax Credit）？ 123
Q58. 高阶人才签证：L-1（跨国经理人）签证与H-1B签证的申请条件是什么，如何应对拒签风险？ 124
Q59. 劳动法严苛合规：“任意雇佣（At-Will）”原则及其例外是什么，以及企业如何应对职场歧视与骚扰诉讼？ 126
Q60. 薪酬与福利合规：各州最低工资差异、401K计划、医疗保险法定要求及OSHA职业安全标准是什么？ 128
Q61. USMCA供应链优化：如何通过墨西哥/加拿大制造优化美国关税，符合USMCA等关税优惠的条件？ 129
Q62. 关税博弈与贸易壁垒：如何应对301关税、反倾销调查及《通胀削减法案》（IRA）对新能源企业的影响？ 131
Q63. 知识产权维权：在美专利与商标布局及337调查应对中，如何防止技术被指控“商业秘密侵权”？ 133
Q64. 数据隐私与反垄断：加州隐私法以及美国联邦与州级对反垄断监管趋势对科技企业有何影响？ 137
Q65. 跨境电商风险：如何防范账号冻结维权、货款拖欠追讨及消费者集体诉讼等跨境电商常见法律风险？ 139

Q66. 商事争议解决：如何在合同中设置限制条款，以应对美国诉讼中高昂的证据开示（Discovery）成本？是否约定美国以外的仲裁对中国企业解决纠纷更有利？ 142
Q67. 房地产投资限制：中国企业或个人在美国购买土地/工厂的最新限制政策是什么（请举例说明）？ 145

五、墨西哥篇

Q68. 近岸外包战略：墨西哥投资环境怎么样、美墨加协定（USMCA）框架下的原产地红利有哪些？ 150
Q69. IMMEX计划：保税加工（IMMEX）的模式实务中，暂时进口免税、增值税抵扣与合规申报义务是什么？ 152
Q70. 法律实体选择：股份有限公司（S.A. de C.V.）与有限责任公司（S. de R.L.de C.V.）有何区别？中资企业如何在墨西哥搭建最优法律架构？ 153
Q71. USMCA原产地合规：USMCA劳工价值内容（LVC）与区域价值含量计算的要点是什么？ 154
Q72. 税务与利得税：墨西哥所得税、VAT及薪酬税（Payroll Tax）的实务中，如何处理母公司对子公司提供跨境服务费的税务抵扣申报？ 155
Q73. 转移定价审计：墨西哥税务局（SAT）对跨国企业利润转移的监管下，如何应用避风港原则（Safe Harbor），以应对税务调整的风险？ 156
Q74. 劳工法改革：墨西哥限制“劳务派遣”的规定是什么，对企业的影响是什么，如何应对？ 157
Q75. 工会与集体合同：墨西哥工会力量与集体谈判制度下，企业如何应对工会投诉或罢工风险？ 159
Q76. 外籍人才派驻：墨西哥工作签证流程、配额限制及针对中资企业的高级管理人员签证实务有何要点？ 162
Q77. 土地所有权限制：限制区（Restricted Zone）内，如何通过银行信托（Fideicomiso）持有边境/沿海土地？ 163
Q78. 物流与海关法：墨西哥海关清关流程、代理人制度（Customs Broker）及进出口资质申请有何要点？ 165
Q79. 电力与能源准入：工厂用电申请、可再生能源政策及政府对私人电力设施的限制是什么？ 166
Q80. 治安与安全管理：如何利用货物运输保险、安保外包法律合规与危机处理，以应对墨西哥社会安全风险？ 168
Q81. 数据保护法：墨西哥数据隐私法（LFPDPPP）对于客户资料处理、云端合规与隐私声明有什么具体要求？ 169
Q82. 反洗钱合规：墨西哥反洗钱法对特定交易（如买房、买车、租金）的申报有什么具体要求？ 170
Q83. 纠纷解决与诉讼：墨西哥司法程序是什么、仲裁条款效力如何，及如何应对当地的“保护令（Amparo）”制度？ 173
Q84. 汽车产业链：中资汽车产业的零部件商赴墨建厂的情境下，Tier 1/Tier 2供应链准入要求、环境许可及与美资主机厂对接要求是什么？ 175

六、越南篇

Q85. 准入与注册：越南的外资准入与安全审查的要求是什么？在越南投资注册证书（IRC）与企业注册证书（ERC）的办证流程是什么，审批时长多久？ 178
Q86. 土地租赁与建厂：工业园区选址的过程中，土地租赁、工厂建设批文申请及转租的风险防控要点有哪些？ 180
Q87. 电商与分销服务：越南对电子商务100%外资控制条件、内容监管与跨境支付限制有哪些规定？ 182
Q88. 税务优惠与所得税：“两免四减半”等税收激励政策在不同省份、不同产业有哪些税务红利异同？ 183
Q89. 关联交易与TP：越南转移定价（TP）监管下，关联收购、利润转移的审计风险有哪些？ 185
Q90. 海关与出口退税：出口导向型企业（EPE）认证的要求是什么？如何应对越南普遍存在的出口退税周期过长的情况？ 186
Q91. 劳动合同与薪酬：劳动合同语种和必备条款、越南最低工资限制、加班费限制及女性员工特殊保护条款有哪些要求？ 187

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q92. 工会（Trade Union）：越南工会费的计提要求是什么，以及如何与当地工会建立沟通机制，以预警集体停工？若面对的是自发性非法罢工，如何应对？ 189
Q93. 外籍人员工签：越南工作签的办理要点和难点是什么，比如学历/经验证明要求、配额申请与延期等方面的要求？ 190
Q94. 外汇管理：越南资本账户与利润汇回的过程中，汇款证明文件、银行合规审核的要求是什么？ 192
Q95. 供应链产地合规：如何确保原产地标注合规，预防遭遇“洗产地（Country of Origin Washing）”指控，如何应对越南原产地标准核查与美越贸易摩擦？ 193
Q96. 数字隐私与内容：越南网络安全法对数据本地化存储的要求、社交媒体服务监管与内容审核的要求是什么？ 196
Q97. 特许经营与连锁：服务贸易中的特许经营（Franchise）的备案要求、商标授权与税务处理的要求是什么？ 198
Q98. 环评与安全消防：工厂投产前的消防验收（Fire Safety）与环保监测要求是什么？常见罚款项目有什么，以及如何“避坑”？ 200
Q99. 合同争议解决：越南仲裁中心（VIAC）的应用场景与仲裁规则主要条款是什么，当地法院诉讼周期及外国裁决执行流程与难度如何？ 202
Q100. 半导体产业：越南对于半导体行业有什么战略优惠政策，比如人才培训补贴、封测厂专项优惠与电力保障承诺等？ 203
Q101. 边境与安全限制：在越南获取土地使用权时，哪些地理区域（如沿海、边境）属于军事敏感区？越南国防安全审查对中资背景企业在实体注册与业务扩张有哪些隐性影响？ 204

七、印度尼西亚篇

Q102. 准入制度改革：印尼风险导向营业执照（OSS-RBA）系统下，如何根据业务风险等级获取NIB与经营许可？ 207
Q103. 投资“正面投资清单”或“外资准入限制清单”：印尼最新《投资清单》下的限制行业有哪些，有哪些行业需与当地企业合作？ 208
Q104. 本地化含量（TKDN）：如何通过本地采购、人工与研发达标以参与政府采购与电力/采矿项目？ 210
Q105. 资源下行政策：矿业（如镍矿）禁止原矿出口政策与下游加工准入要求下，冶炼厂投资的法律架构与环评要求是什么？ 212
Q106. 主体设立与资本：印尼的外资有限责任公司（PT PMA）的设立要求与注册流程是什么？ 214
Q107. 土地使用权：外资如何合法持有印尼的工业用地？是否有工业用地的转让与抵押的法律限制？ 216
Q108. 税务体系：如何利用中印尼DTA协定下的税务政策，优化企业所得税、增值税（VAT）及预扣税等税负？ 218
Q109. 利润汇回与外汇：在外汇申报义务的要求下，企业合法地将利润汇回中国的法律要求是什么？ 219
Q110. 劳动法：《创造就业法》（Omnibus Law）实施后，固定期限合同（PKWT）限制、解雇补偿与外籍劳工配额有什么合规要点？ 222
Q111. 外籍人员准入：工作签证（KITAS）的办理全流程和申请要点是什么？ 223
Q112. 数字经济与电商：印尼电商有关规定对社交商务限制、进口商品最低售价与数据本地化的要求是什么？ 225
Q113. 清真认证（BPJPH）：印尼强制性清真认证的要求与时间表，以及非食品类服务与产品的认证合规与标识要求是什么？ 226
Q114. 环境合规：印尼深度环境评价（AMDAL）的审核周期通常多久？排放许可获取过程中是否需要取得当地社区的知情或同意？ 228
Q115. 基础设施与电力：私营电站（IPP）的准入路径、电力购买协议（PPA）核心条款及国家电力公司（PLN）的垄断现状是什么？ 230
Q116. 特许经营与分销：印尼对于当地的代理商与经销商是否有特殊的法律保护？如果因当地合作伙伴“表现不佳”而希望终止代理/经销协议，境外企业在合作协议签订时，如何应对当地法律对合作伙伴的保护，防控法律风险？ 232
Q117. 争议解决：印尼国家仲裁委员会（BANI）仲裁与当地法院诉讼对比的情况如何？调解是否为诉讼前置程序？哪种争议解决方式更适合解决印尼相关的商事争议？ 233

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇



出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)
Going Global in the Asia-Pacific: Country-Specific Investment, Trade and Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)

Q1 投资准入与安全：新加坡的投资吸引力如何，安全审查机制（重大投资审查法）与中新BIT/RCEP的红利政策是什么？

（撰写人：薛菁）

答：

一、核心提要 Key Takeaways

开放准入： 新加坡整体对外资准入较为开放。除特定行业及特定资产外，外资进入限制较少；外国企业可依据新加坡会计与企业监管局相关规则设立业务主体。

精准审查： Significant Investments Review Act 2024（SIRA）于2024年3月28日生效，由贸易与工业部（MTI）下设重大投资审查办公室（OSIR）执行。该法针对少数指定实体设定所有权与控制义务，同时赋予政府在涉及国家安全时的干预权。

制度红利： 中新BIT、CSFTA进一步升级议定书及区域全面经济伙伴关系协定形成制度优势：BIT提供传统投资保护框架；CSFTA升级引入负面清单并提升开放承诺；RCEP通过原产地累积规则和便利化安排优化区域供应链。

二、法规矩阵与专业洞察

1.投资准入与吸引力

维度	详　　情
准入制度	新加坡整体对外资较为开放，具体限制主要存在于个别行业规则及特定资产（如部分住宅物业）。
注册机制	外资设立主体适用新加坡会计与企业监管局规则，通常通过企业服务提供商办理；多数申请在付款后较快获批，如涉及审查可能延长。
税收政策	企业所得税标准税率为17%，并设有初创企业及部分税务豁免等安排。
制度优势	法治稳定、监管透明、行政效率高，并依托广泛的国际经贸协定网络。

2.安全审查机制（SIRA） SIRA于2024年3月28日生效，由MTI下设OSIR负责实施。

维度	详　　情
适用对象	主要针对被认定为涉及国家安全的指定实体（Designated Entities），名单由政府公布并动态调整。
持股监管	默认机制为：成为5%控制人需通知；在成为12%、25%、50%控制人之前需取得批准（具体阈值可调整）。
政府权力	可阻止交易、附条件批准或要求调整安排；在涉及国家安全时，对相关实体采取干预措施。
人员任命	指定实体任命关键人员前需获得批准，包括CEO、董事及董事会主席等。
扩展适用	法律亦赋予政府在国家安全受到影响时，对非指定实体采取措施的权力。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.中新 BIT / CSFTA 与 RCEP 红利

协定	详　　情
中新BIT	1985年签署、1986年生效，曾为传统投资保护框架；该BIT已于2019年10月16日终止，投资保护现由CSFTA投资章节承继。
CSFTA进一步升级议定书	于2024年12月31日生效，以负面清单方式纳入跨境服务贸易和投资开放承诺，并提升相关规则标准。
区域全面经济伙伴关系协定	提供区域贸易与投资规则框架，包括原产地累积规则及贸易投资便利化安排。

三、行动清单

□ **行业准入识别：** 判断投资是否涉及受限行业或特殊资产（如住宅物业）

□ **主体设立合规：** 按新加坡会计与企业监管局规则办理注册，并确认是否需通过企业服务提供商

□ **SIRA适用判断：** 核查目标企业是否属于指定实体或涉及国家安全敏感领域

□ **审批触发评估：** 如拟取得12%□25%或50%控制权，应在成为相应控制人前申请批准

□ **协定利用：** 结合现行CSFTA升级议定书评估投资保护及准入机会

□ **供应链优化：** 利用区域全面经济伙伴关系协定原产地累积规则提升区域贸易效率

□ **人员与签证安排：** 根据业务需求合理安排短期商务或长期派驻，并依法办理相关签证或工作准证

Q2 总部架构设计：区域总部（RHQ）设立实务中，实体运营要求、控股架构优化与离岸收入征税规定有哪些具体要求？（撰写人：陈瑜琪）

答：

一、核心提要

区域总部（RHQ）的实质运营门槛有所提升；

如需申请激励措施，需要达到特殊的资本要求；

符合相关税收激励计划（如GTP、DEI等）的区域总部，可依法申请适用优惠企业所得税率。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 实体运营要求

办公场地	独立固定的办公空间+面积必须符合业务规模
人员配备	应具有与总部职能相匹配的管理团队及实质运营人员配置，具体要求根据所申请的激励计划及审批条件确定
业务活动	有一定影响力且符合新加坡所针对的行业+产生实质性收入与支出+应承担区域管理、协调或支持职能，并具有实质性的跨境经营活动+关键决策在新加坡进行

2. 控股架构优化

申请激励措施的特殊资本要求	应具有与总部职能相匹配的管理团队及实质运营人员配置，具体要求根据所申请的激励计划及审批条件确定
	母公司需在至少两个国家或地区设有子公司或分支机构
控股架构建议	多层控股结构：例如中国母公司→新加坡控股公司→目标国家子公司
	分行业架构：对于业务多元化的企业，可按行业设立专业化控股平台
	项目制架构：对于大型投资项目，可以设立专门的项目公司

3. 离岸收入征税

离岸贸易分级税率	离岸收入涉及不同税收制度，包括FSIE免税制度、Global Trader Programme优惠税率等，应根据收入性质分别判断	
贸易利润	符合离岸收入认定条件，汇入新加坡	可申请RHQ优惠税率（5%-15%）
佣金	服务提供地在境外	按优惠税率征税
股息收入	满足FSIE免税条件	免征企业所得税
	未满足FSIE免税条件	按17%税率或RHQ优惠税率征税

4.洞察

RHQ政策要求，RHQ必须证明在新加坡进行实质性的商业活动，认定标准较为严格，并且如果需要申请激励措施，将产生对应的特殊要求。但与此同时，新加坡为合格的RHQ提供5%-15%的优惠税率，相比标准税率有较大优势。

三、行动清单

□ 已评估自身情况是否满足RHQ实体运营要求

□ 已根据实际运营情况及时完善控股架构

□ 已了解离岸收入的征税税率和征税对象

□ 已建立实质运营监控机制

□ 已定期评估架构优化机会

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q3 体选择：如何在新加坡设立PTE LTD、分公司、代表处（RO）？中资企业如何选择实体类型？

（撰写人：王丹）

答：

一、核心提要

PTE LTD、分公司可通过ACRA 在线注册，代表处则是通过新加坡企业发展局（Enterprise Singapore, ESG）申请注册代表处，可在线注册。如是外国人则可能需要委托企业服务提供商注册该商业实体。

如考虑长期独立运营、风险隔离优先选择设立PTE LTD，为独立法人、股东已出资为限承担有限责任。如需业务快速落地和依托母公司资质则可选择设立分公司，为非独立法人，母公司承担连带责任。短期市场调研、不开展盈利活动优先选择设立代表处（RO），不可签约和开展盈利活动，有效期最长3年。

二、法规矩阵与专业洞察

对比维度	PTE LTD	分公司(Branch)	代表处(RO)
注册机构	ACRA（BizFile+）	ACRA（BizFile+）	制造业、贸易等特定行业：ESG； 金融：新加坡金融管理局（MAS）； 律所：律政部（MinLaw）
法人地位	独立法人	非独立法人 （属母公司）	非独立法人 无经营资格
责任承担	股东有限责任 风险隔离	母公司承担 无限连带责任	母公司承担责任
注册法律要求	≥1 名本地董事；法定秘书（居住在新加坡）； 审计师（豁免除外）	≥1 名本地 授权代表	母公司成立≥3 年； 营收≥25 万美元； 员工人数少于5人（不含本数）
注册费用	核名 15 新币； 注册 300 新币	核名 15 新币； 注册 300 新币	年费 200 新币
经营权限	可签约、盈利、融资	可签约、 开展同类业务	仅限调研 / 联络 / 推广 禁止开展营利性活动
税务	独立纳税	新加坡收入纳税 境外利润不汇入 新加坡则一般不征税，但符合条件可申请税收抵免	不从事营利性活动 无需纳税
存续期限	长期有效	长期有效	每年续期，累计不超过3 年
优势	股东仅对其投资的金额承担责任	较低，依托母公司资质	为市场调研、可行性研究和建立业务关系提供一个平台
缺点	合规要求高 须年审、年度报告等 公司关闭流程比合伙企业和独资企业要复杂得多	不是一个独立的法律实体； 母公司对分公司承担全部债务或法律诉讼责任。 分公司只能从事与母公司类似的活动。	不能签订合同、进行交易或从事营利性活动。

1. 注册流程：

（1）PTE LTD / 分公司：名称核准（BizFile+，15 新币，保留 120 天）→准备人员 / 地址 / 文件→委托服务商（外资必选）→身份验证（所有董事、股东和秘书需签署同意书）→提交注册（300 新币）→获 BizFile+UEN→完成合规委任（董事 / 秘书 / 审计）。

（2）代表处：确认母公司资质（成立≥3 年、营收≥25 万美元）→开通 Corppass→准备注册证书 + 审计报告→向 ESG/MAS/MinLaw 提交→获批 1 年有效期→每年续期（总期限≤3 年）。

2. PTE LTD 是中资长期布局最优解，兼顾风险隔离、业务自主、融资与税收优惠；分公司适合低风险、强依赖母公司资质的场景；代表处仅用于短期试水，不可作为盈利性经营主体。

三、行动清单

- ☐ 明确新加坡业务目标：短期调研 / 长期经营 / 快速展业
- ☐ 根据业务需求和法律要求，确定实体类型：RO/PTE LTD / 分公司，匹配风险与业务需求
- ☐ 根据选择的实体类型，落实本地合规要求：如本地董事/授权代表、法定秘书、注册地址
- ☐ 准备注册文件：公司证书、章程、董事股东身份证明、审计报告
- ☐ 选择企业服务提供商，协助ACRA/ESG注册与身份认证
- ☐ 落实注册后合规：如私人有限公司要求税务登记、年报、审计、雇佣合规等。

Q4 基金与财富管理：可变资本公司（VCC）的架构是什么，该架构适合哪类企业？（撰写人：薛菁）

答：

一、核心提要

1. 专属载体：可变资本公司（Variable Capital Company，VCC）依据《Variable Capital Companies Act 2018》设立，是新加坡专门用于投资基金的法律实体，不适用于一般经营性业务。

2. 监管框架： VCC实行分工监管：

新加坡会计与企业监管局（Accounting and Corporate Regulatory Authority, ACRA）负责注册及公司层面监管

新加坡金融管理局（Monetary Authority of Singapore，MAS）负责基金管理活动及反洗钱/反恐怖融资监管

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3. 核心机制：VCC具备三项关键制度优势：

可变资本结构（支持股份申购与赎回）

伞形结构下的法定资产负债隔离

专为投资基金设计，支持开放式及封闭式基金运作

二、法规矩阵与专业洞察

1.VCC架构本质

维度	详　　情
法律性质	VCC为独立法人实体，可持有资产并以自身名义承担权利义务，主要用于投资基金
资本机制	可发行及赎回股份，无需股东批准，并允许从资本中分配股息
管理要求	必须任命基金管理人、董事、公司秘书及审计师
信息披露	成员名册不向公众开放，但须向监管机构披露
税务定位	按公司税制处理；伞形VCC按子基金分别计算税务

2.VCC结构形式

类型	结构特点	法律效果
单一VCC（Standalone）	一个实体对应一个基金	适用于单一策略或单一投资组合
伞形VCC（Umbrella）	一个实体下设多个子基金	子基金之间资产与负债依法隔离

3.核心制度特点

资产负债隔离：根据《VCC Act□第29条，子基金之间实行法定隔离，一只子基金的资产不得用于清偿其他子基金的负债。

基金用途限定：VCC主要用于投资基金，不适用于一般商业经营。

跨境迁册机制：符合条件的海外基金结构可申请迁册为VCC□但需满足法律及财务要求。

税务激励机制：VCC可申请新加坡基金税务激励（如13O□13U□□但需满足条件并经相关监管程序批准。

合规责任：VCC需建立反洗钱及反恐怖融资机制；即使委托第三方执行，董事会仍承担最终责任。

4.适用主体

类型	适用性	详情
资产管理公司	核心适用	作为基金设立及运作的主要载体
私募基金 / VC / PE	高度适用	支持封闭式基金及多策略安排
家族办公室	可适用	可作为家族办公室管理资产的基金载体之一
金融机构	可适用	可用于基金产品或投资平台结构
一般经营企业	不适用	不得用于贸易、制造等经营活动

三、行动清单

□ 用途确认：确认设立目的为投资基金，而非经营业务

□ 管理安排：配置符合要求的基金管理人、董事、秘书及审计师

□ 结构选择：根据投资策略选择单一或伞形VCC结构

□ 税务规划：评估是否符合13O/13U等税务激励条件并提前规划申请

□ 合规体系：建立符合MAS要求的AML/CFT合规框架

□ 迁册评估：如涉及海外基金迁入，核查是否满足新加坡法律要求

Q5 税务优惠：如何申请全球贸易商（GTP）与先锋（Pioneer）计划，其实际税负如何确定与申报？（撰写人：陈瑜琪）

答：

一、核心提要

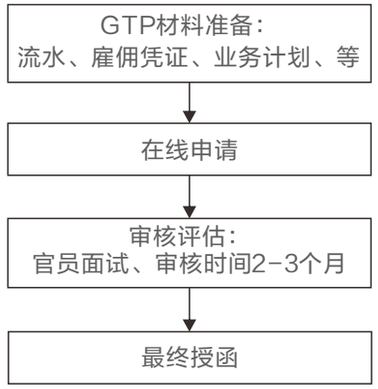
国际贸易企业可优先申请政策确定性强的GTP计划；

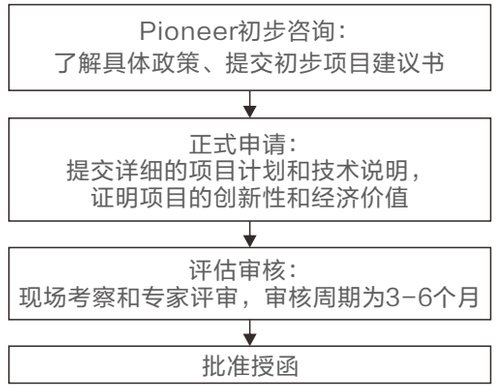
从事高技术制造业和创新服务业的企业可尝试申请Pioneer计划；

GTP和Pioneer在税负确定和申报方面都有所不同，需谨慎考量。

二、法规矩阵与流程图

（一）申请流程





（二）税负确定

说明：下表所列优惠税率及适用期限系依据新加坡现行税收激励政策及实践中常见的批准情形进行归纳总结，具体适用税率、优惠期限及续期安排应以新加坡经济发展局（EDB）批准文件及相关税收激励协议为准。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

税率	适用企业类型	优惠期限
GTP 5%	完全符合所有要求且职能布局完善的企业	通常5年
GTP 10%	达标但布局稍弱的企业	3-5年
GTP 15%	未达到5%、10%档位标准的特定国际贸易企业	5年
Pioneer（PCI）	符合条件的先锋业务收入可享受企业所得税豁免，若企业未达到Pioneer条件，但符合其他税收激励计划（如DEI），则可能适用优惠税率（如5%、10%等）。	通常适用批准期限内

（三）税负申报

对比对象	GTP	Pioneer
申报时间	1.预估税：财年结束后3个月内； 2.正式申报：每年11月30日/12月15日。	
申报材料	纳税申报表、财务报表、GTP激励协议、合格交易明细、本地支出及人员证明等。	纳税申报表、财务报表、Pioneer证书、业务收入/费用分配依据、技术证明等。

三、专业洞察与实务案例

GTP计划的申请对象是从事国际实物贸易的成熟公司，这类公司需要拥有国际交易和分销网络，具备良好的业绩记录。同时，企业通常需要具备成熟的国际贸易网络、较大的贸易规模，并承诺一定的新加坡本地业务支出及专业人员配置，具体要求由EDB根据个案评估。

Pioneer计划主要针对高附加值、技术密集型企业。在申请过程中需要展现技术含量、创新程度和对新加坡经济的贡献。但是新加坡经济发展局从2029年1月1日起将不再颁发新的先锋证书或批准函，所以企业必须在此日期前申请。

四、行动清单

- ☐ 已评估自身情况是否满足GTP和Pioneer计划的条件
- ☐ 已制定最优申请策略
- ☐ 已根据要求准备并提交申请材料
- ☐ 已建立合规监控机制
- ☐ 已定期评估优化机会

Q6 跨境税务优化：如何利用中新税收协定规避双重征税，落实预提税降低策略与税收居民证明（COR）申请？（撰写人：王鹤臻）

答：

一、核心提要

中新税收协定（DTAA）是规避双重征税的核心工具，通过税收抵免机制避免同一笔所得在两国重复纳税。

预提税降低的关键在于提前规划：股息、利息、特许权使用费均可适用协定优惠税率（如股息可降至10%甚至5%）。

税收居民证明（COR）是享受协定优惠的必备文件，但自2025年起，外资持股≥50%的控股公司申请COR面临更严格的实质要求（本地执行董事或核心雇员）。

风险提示：仅有COR不足以自动享受优惠，税务机关还会审查“受益所有人”资格，防范导管公司滥用协定。

二、法规矩阵与专业洞察

税务事项	中新税收协定规定	新加坡国内法规要求	关键合规要点
双重征税规避	所得来源国征税后居住国给予税收抵免	IRAS允许抵免已在源国缴纳的税款，上限为新加坡应纳税额	需保留源国的完税凭证；抵免金额不得超出新加坡计算的税额
股息预提税	一般10%；持股≥25%且满足条件可降至5%	支付股息方需代扣代缴；享受协定优惠需提供COR及受益所有人声明	持股比例、持有期限、受益所有人资格缺一不可
利息预提税	协定优惠税率降至7%（受益所有人为银行或金融机构）或10%（其他受益所有人）	同样需COR及协定申请表	关联方借贷需注意利率是否符合独立交易原则，否则可能被重新定性
特许权使用费	一般10%	需COR及协定申请表	需区分技术服务费与特许权使用费，不同类别适用不同规则
COR申请（常规企业）	证明新加坡税收居民身份	IRAS依据实际管理机构所在地颁发	需提供财务信息、住所证明、董事会议记录等
COR申请（外资控股公司）		2025年新增实质要求：外资持股≥50%的控股公司，必须满足以下之一——①本地执行董事；②本地核心雇员；③由本地关联公司管理。需特别关注本地执行董事或核心雇员的实际履职情况。IRAS对“管理由本地关联公司执行”的证明标准也已提高，单纯依赖新加坡关联公司可能不再充分。此外，COR需按年度申请，每年须重新满足实质要求。	仅挂名董事或空壳结构将无法获得COR

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

1.“受益所有人”是关键门槛：即使持有COR，若新加坡公司仅为导管（无实质经营、无人员、无决策），税务机关仍可穿透否认协定优惠。中资企业应确保新加坡主体承担相应的功能与风险。

2.2025年COR新规影响深远：大量中资设立的“纯控股公司”以往仅靠挂名董事即可获得COR，自2025年（针对2025日历年度及以后的申请）起已不再可行。建议在新加坡配置至少一名执行董事（非挂名）或核心雇员。

3.协定优惠≠自动适用：企业需主动申报并提交完整申请材料（COR、受益所有人声明、股权结构图等），且通常需在支付款项前或支付时完成备案。

三、行动清单 Action

□评估新加坡主体的实质水平：

检查是否为外资持股≥50%的控股公司

确认是否有本地执行董事（非挂名）、本地核心雇员或本地关联公司提供管理

若不符合新规，立即启动“实质化”改造（如聘请本地董事、租赁办公室、召开本地董事会）

□梳理跨境交易类型与金额：

列出涉及股息、利息、特许权使用费的跨境支付

核对是否满足协定优惠条件（持股比例、持有期限等）

□申请或更新COR：

向IRAS提交COR申请（通常需2-4周）

控股公司需准备额外实质证明材料（董事履历、员工合同、会议记录等）

□准备受益所有人声明及相关佐证：

包括股权结构图、公司章程、董事会决议、实际经营情况说明

□在支付款项前完成协定优惠备案：

确保代扣代缴义务方（支付人）持有有效的COR及申请表

保留所有申请文件和完税凭证备查

Q7 转移定价（TP）合规：在新加坡税务局（IRAS）加强税务监管的背景下，中资企业哪些特征（如跨境服务费、低息借贷）最易触发转移定价审计？企业应如何编写合规的TP文档以满足当地法律要求，并在关联交易中有效规避“利润转移”的避税指控？

（撰写人：王鹤臻）

答：

一、核心提要

高风险特征：跨境服务费、低息借贷、无形资产转让、利润分配明显偏离经济贡献——这四类交易最易引发IRAS转移定价审计。

TP文档合规：需包含交易明细、定价方法选择及理由、功能风险分析、市场对比分析四大模块；文档需定期更新并妥善保留。

2025年起重要更新（第7版TPG于2024年6月引入、第8版TPG于2025年11月延续）：服务费、特许权使用费、租赁等非货物类关联交易的TP文档豁免门槛，从S$100万提升至S$200万（按单一类别年度金额计算）。货物买卖的豁免门槛仍维持S$100万（独立适用；IRAS推出简化合规方法（SSA）试点（2026-2028年）；境内关联贷款可免息且免TP文档。

避税指控防范：核心是确保定价符合独立交易原则，功能风险与利润分配相匹配，主动与税务机关沟通。

二、法规矩阵与专业洞察

高风险交易类型	IRAS关注重点	常见避税嫌疑	合规要求
跨境服务费	是否真实提供服务？ 收费是否公允？	人为压低或抬高 服务费以转移利润	需有书面协议；定价方法合理；实际服务发生且有记录
低息/无息跨境贷款	利率是否符合市场水平？	低息贷款变相转移利润 （利润从高税率地区转出）	利率参考市场水平 （如SORA+信用利差） 保留可比数据
境内关联贷款（仅适用于借贷双方均非主营金融业务的情形，且任何融资利息支出不得税前扣除）	境内关联贷款 第8版TPG（2025年11月19日发布） 恢复豁免：自适用于2024年12月31日后结束之财年起，免息境内关联贷款不触发TP调整、无需TP文档（前提：借贷双方均非主营金融业务）	不适用	借贷双方 均非主营金融业务 即可享受豁免
无形资产转让	定价是否反映市场条件？	人为低估或高估 无形资产价值	需采用合理估值方法 （收益法、市场法等） 保留评估报告
利润分配不合理	利润是否与功能、风险、资产相匹配	利润集中在低税负地区	进行功能风险分析 合理分配利润

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

1.2026年TP文档豁免门槛提高：对于服务费、特许权使用费等交易，若年度关联交易额低于200万新元（此前为100万新元），可豁免准备全套TP文档。这为中小型企业显著降低了合规成本，但仍建议保留基础记录以备查询。

2.简化合规方法（SSA）试点（2026-2028年）：从事基础营销和分销的中资企业，若符合条件，可直接使用IRAS提供的官方定价矩阵确定回报，无需再做复杂的基准分析。建议优先评估是否适用此路径。

3.服务费“穿透成本”审查趋严：仅凭发票已不足够。IRAS明确要求必须有书面协议证明费用严格以成本价转售，且服务接收方需承担法律责任。建议每笔服务费都应有对应的服务记录和验收证明。

4.低息跨境贷款的双重风险：若新加坡公司作为借出方提供无息跨境贷款，IRAS虽不视同利息征税，但对应的融资利息支出不得税前扣除。同时，IRAS保留将贷款重新定性为注资的权力——若还款能力极差或利率严重偏离市场，利息将不可扣除。

三、行动清单 Action

☐ 识别高风险交易：

梳理所有关联交易，标记跨境服务费、跨境借贷、无形资产转让三类

计算各类交易的年度金额，判断是否超过200万新元（决定是否需要准备完整TP文档）（TP文档准备义务以"会计期间营业总收入＞S$1,000万新元"为前提；若营业总收入≤S$1,000万，原则上不强制准备TP文档，但仍须遵守独立交易原则并保留基础交易记录）。

☐ 审阅并补强交易文件：

跨境服务费：确保有书面协议、服务记录、验收证明、定价依据（如成本加成率）

跨境借贷：确保利率符合市场水平（参考SORA+信用利差）；准备可比贷款数据

境内关联贷款：可享受豁免，但仍建议保留基础合同

☐ 准备或更新TP文档：

若关联交易额≥200万新元，需准备完整文档（含交易明细、定价方法、功能风险分析、市场对比）

若符合SSA条件（基础分销商），直接使用IRAS定价矩阵，简化文档

确保文档每年更新，并在税务审计时能及时提供（通常要求在21天内）

☐ 进行功能风险分析：

明确各关联方在交易中承担的功能（研发、生产、销售、财务等）、风险（市场、信用、汇率等）、使用的资产

确保利润分配与上述分析相匹配——利润不应集中在功能风险较低的主体

☐ 建立内部合规机制：

指定专人负责TP合规，定期审阅关联交易定价

主动与IRAS沟通（如适用SSA条件的，可提前确认）

保留所有支持材料至少5年（会计记录、合同、可比数据、评估报告等）

☐ 特别关注2025-2026年新政：

检查境内关联贷款是否满足免息豁免条件

评估是否符合SSA简化方法资格，若符合则申请适用

对于跨境低息贷款，重新评估其商业实质，防范被重新定性为注资

Q8 金融科技监管：新加坡的MAS牌照体系（支付服务法）对电子钱包、数字货币与SaaS服务准入的要求是什么？（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

电子钱包（E-wallets）：需申请支付服务牌照（标准或大型支付机构），要求客户资金隔离、最低资本金、反洗钱合规。

数字货币（Digital Payment Tokens, DPTs）：涉及DPT服务须持PSA MPI牌照，需满足高合规标准（如反洗钱、技术风控），禁止合约交易，聚焦现货业务。

SaaS 服务：若仅提供技术平台，不直接处理支付或代币交易，则不需牌照；但若涉及支付结算或代币托管，则需纳入 PSA 监管。

二、法规矩阵与专业洞察

服务类别	牌照要求	关键合规点	法律依据
电子钱包	标准支付机构（SPI）或大型支付机构（MPI）牌照	客户资金隔离、最低资本金、AML/KYC、技术安全	《支付服务法》2019；MAS Licensing Guidelines
数字货币（DPT）	DPT 服务牌照	AML/CFT、用户保护、风险披露、流动性要求	PSA 2019；MAS DPT Service Provider Rules (2024 修订)
SaaS 金融科技	视业务性质而定：若仅提供技术平台无需牌照；若涉及支付或代币交易需申请相应牌照	技术合规、数据保护、若涉及支付则需 SPI/MPI 或 DPT牌照	PSA 2019；MAS Licensing Guidelines

1.MAS牌照核心体系（三类牌照分类监管）

新加坡《支付服务法》（PSA）构建三类牌照体系，根据业务规模、风险等级及服务类型实施差异化准入，所有涉及电子钱包、数字货币相关支付服务的主体均需申请对应牌照，无牌运营将面临刑事处罚：

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

(1)主要支付机构（MPI）牌照：

• 适用于大规模、高风险支付服务提供商，无交易量或电子货币浮动限制。

• 涵盖全品类支付服务（含数字支付代币DPTs），审批最严格，需满足最高合规标准。

2)标准支付机构（SPI）牌照：

•适用于中小规模、较低风险服务，设业务阈值限制：

•审批标准相对宽松，但需满足核心合规要求。

(3)货币兑换（MC）牌照：

• 仅适用于货币兑换服务，监管范围最窄，准入门槛最低，不涉及数字货币或电子钱包业务。

其中，电子钱包、数字货币相关服务主要涉及MPI或SPI牌照，SaaS服务需根据具体业务性质判断是否纳入监管并申请对应牌照。

2.电子钱包（电子货币账户发行）准入要求

电子钱包属于PSA下的“账户发行服务（A类业务）”，需根据规模申请MPI或SPI牌照，核心要求如下：

(1)主体资质：

• 新加坡注册公司（优先私人有限公司）或新加坡分公司。

本地化要求：至少1名新加坡居民/永久居民担任执行董事，或至少1名非居民ED持有EP准证。

• 核心人员需通过“适当性测试”（无金融犯罪记录）。

(2)资本要求：

• SPI：最低注册资本10万新元，需缴纳保证金（月交易量＜600万新元缴纳10万新元，否则20万新元）。

•MPI：最低注册资本25万新元，保证金要求更高。须对个人支付账户设置默认每日交易限额S$1,000。

(3)运营与风控：

• 需设新加坡实体办公场所，配备全职合规团队。

• 建立严格反洗钱/反恐融资（AML/CFT）、客户尽职调查（CDD）机制。

• 技术合规：数据加密、渗透测试、灾难恢复计划。

• 资金隔离：用户资金须独立托管于第三方，禁止与机构自有资金混用。

• 定期提交审计报告及监管报告（交易数据、高风险客户信息）。

3.数字货币（数字支付代币，DPTs）准入要求

数字货币相关服务（兑换、托管、交易等）需遵守双重监管：

(1)牌照要求：

• PSA（支付服务法）：涉及DPT服务（如兑换、转账）需持MPI牌照。

• FSMA（金融服务与市场法）：所有在新加坡运营的数字代币服务提供商（DTSP）（无论服务对象为境内或境外），必须持DTSP牌照（自2025年6月30日起强制）。

(2)DTSP牌照核心要求：

•主体与资本：新加坡注册公司，最低实缴资本25万新元。

•本地化：需设实体办公场所，核心管理层（CEO、合规官）常驻新加坡。

合规义务：

强化AML/CFT：客户背景筛查、可疑交易报告（STR）。

技术风险管理（TRM）：系统安全性、区块链监控。

客户资产隔离：数字资产独立托管，禁止挪用。

• 业务限制：

MAS不鼓励面向零售客户的DPT投机交易，并限制DPT服务商向零售客户提供激励、信用融资、杠杆、保证金、DPT衍生品交易便利，以及借贷/质押安排。

仅允许支付性代币（DPTs）服务，不涉及证券型代币。

(3)过渡与处罚：

• 2025年6月30日后，无牌运营将面临最高25万新元罚款及3年监禁。

• 持牌机构需定期接受MAS穿透式审查，违规者可能被吊销牌照。

4.监管趋势

MAS强化“风险为本”原则，2025年起未持牌DPT服务将受罚；AI应用需符合新风险管理指南。

实体存在强化：禁止“空壳”公司，MAS现场核查办公场所与人员。

AI风险管理：持牌机构需部署AI工具监控可疑交易，并符合MAS AI指南。

数字货币监管升：级2024 起，MAS 增加用户保护与金融稳定要求，防止加密资产风险外溢。

SaaS模糊地带：若仅提供 API 技术接口，不直接触碰资金流，可免牌照；但一旦涉及资金托管或结算，必须纳入 PSA。

跨境考量：服务境外客户亦需牌照（如DTSP），需注意国际反洗钱合规联动。

三、行动清单

□确定业务性质：明确是否涉及支付资金流或代币交易。

□选择牌照类别：电子钱包申请 SPI/MPI；数字货币申请 DPT 服务牌照；SaaS 根据业务决定是否纳入监管。

□搭建合规体系：包括法律意见书、外部审计报告、技术合规政策、AML/KYC 政策。

□提交申请：向 MAS 提交牌照申请，附商业模式说明与风险控制方案。

□持续合规：建立客户资金隔离机制、年度审计、用户保护措施。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q9 COMPASS签证实务：新加坡工作签证的申请类型与对应的申请要求是什么？高阶人才（EP/S Pass）打分制是什么，以及如何应对配额限制、薪酬门槛与拒签申诉？（撰写人：傅颉）

答：

一、核心提要

新加坡工作签证分层分类：EP（就业准证）面向高级专业人才，须同时满足薪酬门槛（一般行业S$5,600/月起，金融服务业S$6,200/月起）并通过COMPASS打分框架（≥40分）；S Pass面向中级技能人员，最低月薪S$3,300，受配额约束Ministry of Manpower；ONE Pass面向全球顶尖人才（月薪S$30,000或具杰出成就），享有5年有效期。

COMPASS采用"个人+企业"双维度六项标准：四项基础标准（薪酬C1、学历C2.多元化C3、本地就业C4）加两项加分标准（短缺职业名单C5.战略经济优先事项C6）；申请人须累计获得至少40分方可通过。月薪≥S$22,500者可豁免COMPASS审查。

拒签申诉须在3个月内提交：须通过EP eService提交申诉，仅在能够提供新补充信息时方有实质意义；85%的申诉案件于6周内处理完毕。 建议申请前充分利用MOMmom自评工具（SAT）预判得分。

二、法规矩阵与专业洞察

1.新加坡主要工作准证类型对比

签证类型	适用对象	薪酬门槛（现行）	核心要求	配额/特殊条件
就业准证 EP	专业人员 管理层 执行人员 及专家	一般:S$5,600起 金融:S$6,200起 （按年龄递增）	须通过COMPASS（≥40分）；须履行FCF招聘义务	月薪≥S$22,500 可豁免COMPASS 无配额限制
S准证 S Pass	中级技能 人员 （APT）	S$3,300/月起	须具相关资质 须缴纳外劳税	S Pass受配额和外劳税约束：服务业为企业总员工的10%；建筑、制造、海事船厂、流程行业为15%
ONE Pass	全球 顶尖人才	S$30,000/月 或具杰出成就	有效期5年，持证人可自由换雇主（ONE Pass虽不绑定单一雇主，持证人仍须向MOM履行申报义务并保持就业/商业活动连续性，否则可能影响延期申请和移民记录追溯。）	不受COMPASS 约束，无配额限制
个人化EP（PEP）	现有/前EP 持有人	月薪须达 S$22,500	有效期3年 无需绑定单一雇主	无配额 个人直接申请

来源：新加坡人力部（MOM）官方网站
https://www.mom.gov.sg/passes-and-permits/employment-pass/eligibility
（2026年3月4日最新更新）Ministry of Manpower

2. COMPASS六项评分标准详解

标准	评分维度	20分	10分	0分
C1	薪酬 (与同行业本地PMET对比)	≥第90百分位	第65　90百分位	<第65百分位
C2	学历(院校认可程度)	全球前100或 新加坡自主大学	其他同等 学历认可院校	无学历
C3	多元化 (申请人国籍在企业PMET占比)	<5%(或<25 PMET自动得10分)	5%　25%	≥25%
C4	本地就业支持 (本地PMET占比相对行业)	≥行业第50百分位	第20-50百分位	<第20百分位
C5	技能加分(SOL名单)	SOL职位且国籍 占比<1/3	SOL职位但国籍 占比≥1/3	非SOL职位
C6	战略经济优先加分(SEP)	N/A	参与EDB等 认可项目	未参与

自2026年1月1日起，MOM更新了C2项顶级院校名单及C5项短缺职业名单，企业可通过SAT自评工具提前评估。

3. S Pass配额机制

S Pass持有人数量受严格的配额管控，雇主还须为每名S Pass持有人缴纳月度外劳税。Ministry of Manpower服务业S Pass配额上限为企业总员工的10%，建筑、制造、海事船厂及流程行业为15%。

4. 拒签申诉流程

申请被拒后，雇主或授权代理人须在拒签后3个月内通过EP eService提交申诉；MOM明确表示申诉须有新的补充信息才有意义；85%的申诉于6周内处理完毕。mom

典型案例（虚拟）：某中国互联网企业在新加坡设立地区总部，50%员工为中国籍，C3得0分；本地PMET占比处于行业第15百分位，C4得0分；若候选人薪酬处于第65　90百分位且非顶级院校，总分仅20分。应对策略：将目标岗位对应至SOL名单（如云计算架构师），争取C5加分10　20分；中期增加本地PMET招聘；参与EDB全球总部计划获取C6加分10分。

三、行动清单

□ 申请前通过MOM自评工具（SAT）预评估候选人COMPASS得分：
https://www.mom.gov.sg/eservices/services/employment-s-pass-self-assessment-tool

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

☐ 对照MOM薪酬基准数据确认候选人薪酬处于至少第65百分位（C1得10分）：https://www.mom.gov.sg/passes-and-permits/employment-pass/eligibility/compass-c1-salary-benchmarks

☐ 核查候选人学历院校是否位于MOM最新顶级院校名单中（C2满分20分），并准备核实材料

☐ 通过myMOM Portal的Workforce Insights工具监测企业C3与C4得分，提前规划本地PMET招聘

☐ 检查目标岗位是否在SOL名单上，将岗位职责与SOL描述精确匹配以申请C5技能加分

☐ 对于S Pass，通过MOM外劳税计算器确认配额空间充裕：https://www.mom.gov.sg/passes-and-permits/s-pass/quota-and-levy/levy-and-quota-requirements

☐ 如EP被拒，立即通过EP eService查阅拒签建议，在3个月内评估申诉可行性

☐ 对月薪接近S$22,500的高级人才，评估申请ONE Pass的可行性：https://www.mom.gov.sg/passes-and-permits/overseas-networks-expertise-pass/eligibility

Q10 劳工合规与成本：公积金（CPF）缴纳、解雇赔偿基准与“劳资政公平雇佣守则（TAFEP）”的合规要求是什么？（撰写人：王丹）

答：

一、核心提要

关于公积金缴纳：新加坡公民 / 永久居民月度合计工资（含固定薪资、岗位津贴、绩效奖金等）超过50 新元必须缴CPF，包括兼职、临时、契约，或试用期员工。雇主部分强制缴纳、低收入段可免个人部分，。

关于解雇赔偿基准：

（1）裁员补偿：满 2 年才有法定资格，惯例为每服务一年赔 2 周—1 个月工资；对 于服务未满 2 年的员工，指南建议雇主出于善意支付特惠金。

（2）过错解雇无补偿但雇主需充分举证，否则构成违法解雇。

（3）提前通知终止：按雇佣法规定时间提前通知解除合同。

关于劳资政公平雇佣守则(TAFEP)：TAFEP 核心为能力导向、反歧视，招聘 / 面试 / 薪酬 / 申诉全流程留痕，禁止歧视性表述与隐私过度收集。

二、法规矩阵与专业洞察

合规模块	法律依据	关键要求	风险点
CPF 缴纳	CPF 法案 MOM指南	现行标准为月薪＞750新元触发全额缴款义务，500至750新元区间雇员缴款率分阶段调整且降低。此外，PR按身份适用不同递进缴款率；当月缴清、次月 14 日前补缴	逾期缴付； 漏报兼职 / 试用期员工
裁员补偿	雇佣法第45条 三方裁员指南	服务≥2 年方可法定索赔； 惯例：每服务一年 2 周—1 个月工资； <2 年，指南建议付特惠金	补偿标准显著低于行业惯例引发劳资仲裁、MOM 介入调查
过错解雇	错误解雇 三方指南	严重违纪可无补偿解雇； 雇主负完全举证责任； 无充分证据 = 违法解雇	仅凭主观评价解雇 未做调查直接开除
提前通知解除合同	雇佣法 第 10 条	<26 周：1 天；26 周-<2 年：1 周； 2-5 年：2 周；≥5 年：4 周	通知期不足； 用口头替代书面
TAFEP 公平雇佣	TAFEP 守则	招聘无歧视、信息仅与工作相关、 评估客观留痕、内部申诉机制	广告含可能认定为歧视用语； 面试问婚姻 / 年龄

如果员工为新加坡公民或新加坡永久居民且每月工资超过50新元, 雇主就必须为其缴交公积金（Central Provident Fund, CPF）。这包括兼职、临时、契约，或试用期员工。

《雇佣法》对于裁员赔偿标准设置2 年工龄门槛，未强制赔偿金额；三方指南给出行业惯例，每服务一年赔 2 周—1 个月工资；对于服务未满 2 年的员工，指南建议雇主出于善意支付特惠金，对于工会企业常按1个月/年给予赔偿。

TAFEP 强化以能力为招聘唯一标准，禁歧视用语、不得收集无关隐私、面试评估统一标准并留存记录≥1 年，违者可能被 TAFEP 介入调查。

三、行动清单

☐ 梳理本地员工类型，建立 CPF 台账，当月缴清、次月14日前完成补缴，避免逾期处罚

☐ 制定裁员 SOP：先核定工龄≥2 年，按2 周—1 个月工资/年测算补偿，留存财务依据

☐ 过错解雇前完成书面调查、绩效记录、警告函，证据链完整再按流程执行

☐ 招聘广告/申请表删除年龄、婚姻、种族等无关项，禁用歧视表述

☐ 建立面试评分表与录用记录，留存≥1年，确保评估可追溯

☐ 设立反歧视申诉通道，专人独立处理并严格保密

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q11 数据隐私与传输：新加坡个人数据保护法（PDPA）的核心要求是什么？如何落实PDPA所要求的跨境数据流转限制、个人隐私保护与云端服务合规？

（撰写人：傅颉）

答：

一、核心提要

1.PDPA确立11项核心义务：涵盖问责、告知、同意、目的限制、访问与更正、准确性、保护、保留限制、跨境传输限制、数据泄露通知等义务，要求全生命周期数据合规管理。违规最高罚款为新加坡年营业额10%（若年营业额高于1000万新元）或100万新元（其他情形），取较高者

2. 跨境数据传输须满足"同等保护标准"：PDPA第26条要求向境外传输个人数据时，须确保接收方提供不低于PDPA的同等保护标准；"同等"并不意味着"相同"，主要路径包括数据传输协议、企业约束规则（BCR）和APEC CBPR认证。

3. 发生数据泄露须于3日内向PDPC报告：若数据泄露可能对个人造成重大伤害，组织须在确定须通知之日起3个日历日内向PDPC报告，并同时通知受影响个人。云服务提供商作为"数据中间人"，须满足ISO 27001等安全标准，客户与CSP的合同须明确约定数据保护标准及境外数据存储位置。

二、法规矩阵与专业洞察

1.PDPA十一项核心义务概览

序号	义务名称	核心要求	违规后果
1	问责义务	制定数据保护政策，强制指定DPO并向PDPC备案（2025年6月1日起）	行政指令及罚款
2	告知义务	收集前须明确告知目的	案例：房产经纪被罚S$16,800（2024年3月）
3	同意义务	须取得同意；2021年修订新增"正当利益"豁免	同时违反告知与同意义务处罚加重
4	目的限制义务	仅可为已告知目的收集使用数据	可被处停止令或罚款
5	访问与更正义务	个人有权查阅数据及过去一年的使用记录	拒绝合理请求可被投诉至PDPC
6	准确性义务	采取合理措施确保数据准确性	用于重要决策的不准确数据引发合规责任
7	保护义务	建立合理安全保障措施防止未授权访问	最频繁执法项：SingHealth被罚S$75万（2022年）
8	保留限制义务	目的达成且无法律必要性时须删除数据	须有书面数据留存政策
9	跨境传输限制义务	境外接收方须提供同等保护标准（第26条）	泄露后PDPC额外审查跨境安排
10	数据泄露通知义务	确认须通知后3日历日内通知PDPC；须同步通知受影响个人	违反通知义务构成独立违规
11	数据可携权	以机器可读格式转移数据（分阶段实施中）	实施规则由PDPC另行制定

来源：新加坡个人数据保护委员会（PDPC）：《数据保护义务》，https://www.pdpc.gov.sg/overview-of-pdpa/the-legislation/personal-data-protection-act/data-protection-obligations

2.跨境数据传输合规路径对比

合规路径	适用情形	注意事项	参考依据
数据传输协议（DTA）	最常用：与境外接收方签订合同，要求提供同等保护标准，含安全措施、访问控制、泄露通知及审计权	合同须明确数据传输地点及保护措施	PDPA第26条；PDPC跨境传输指引
企业约束规则（BCR）	集团内部数据流转：统一制定集团数据保护政策	新加坡无需监管机构预审批；须确保员工实际遵守	PDPA PDPR第9条
个人同意	告知当事人数据将被境外传输且境外标准可能低于PDPA后取得同意	不宜作主要路径（同意可撤回）；建议配合合同措施	PDPA第26条(3)(a)
APEC CBPR/PRP认证	跨APEC成员经济体数据流转	认证不自动满足PDPA义务，需结合合同安排	PDPC关于APEC CBPR立场声明
豁免情形	履行合同必要行为、紧急保护当事人利益、数据已公开、数据仅过境	须逐案判断，建议法律顾问确认适用性	PDPA第26条(2)

3. 云端服务合规要点

PDPC于2019年10月发布的《云计算指引》明确：云服务提供商处理客户个人数据时被视为"数据中间人"，须履行PDPA的保护义务和保留限制义务；企业与CSP的合同应约定数据保护标准及数据传输地点；CSP可采用ISO 27001或新加坡多层云安全标准MTCS第3级来提供合规保证。

4.实务案例

SingHealth数据泄露案（2022年）：2022年6月，PDPC对综合卫生信息系统（IHiS）处以S$75万罚款，对新加坡保健集团（SingHealth）处以S$25万罚款，共S$100万，创PDPA执法史上最高单笔罚款记录，均因安全保障措施不足（保护义务违规）。Recording Law启示：私人IT外包供应商须完整承担PDPA义务；企业须对CSP进行合规尽职调查，不得将PDPA合规责任委托于供应商。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、行动清单

☐ 核查是否已在PDPC完成DPO的指定与备案（2025年6月1日起为法定要求），并向公众公开DPO联系方式：https://www.pdpc.gov.sg/overview-of-pdpa/the-legislation/personal-data-protection-act/data-protection-obligations

☐ 梳理组织全部个人数据处理活动（制作数据地图），识别哪些数据流涉及境外传输，评估各传输路径是否满足PDPA第26条要求

☐ 审查与境外数据接收方（含CSP、境外关联公司）签订的合同，确认是否含：数据保护标准要求、数据存储地点声明、泄露通知义务及审计权利条款

☐ 对境外CSP（如AWS、Azure、Google Cloud）进行PDPA合规尽职调查，确认其安全认证（ISO 27001或MTCS第3级），并在合同中明确约定数据中心位置

☐ 建立数据泄露应急响应机制：30日内完成评估；须通知泄露事件须在确认后3个日历日内向PDPC报告（参见：https://www.pdpc.gov.sg/help-and-resources/2021/01/data-breach-management-guide）

☐ 制定并落实数据留存政策，定期删除不再具有法律或业务必要性的个人数据（含云端备份）

☐ 评估申请APEC CBPR认证的可行性，以便在APEC成员经济体间开展数据跨境流动时获得合规便利

☐ 定期对涉及个人数据处理的员工开展PDPA合规培训，更新网站及移动应用的隐私声明，确保告知义务与同意义务持续合规

Q12 知识产权保护：企业如何利用新加坡的知识产权属地化登记（商标、专利与商业秘密）建立全球保护体系，并以此规避因美国“301条款”调查引发的贸易制裁风险？（撰写人：戴佳兵）

答：

一、核心提要

枢纽策略：新加坡凭借其知识产权发展激励计划（IDI）和超过80个双边税收协定的广泛网络，是建立全球知识产权持有公司的首选司法管辖区之一。企业可将全球商标、专利集中于此进行管理和授权。

合规防火墙：通过在新加坡设立实体进行知识产权登记与授权，建立独立的“知识产权拥有者”身份，可以清晰界定交易链条，证明资产的实质性存在，从而有效应对美国301条款关于“非市场行为”或“强制技术转让”的合规审查。

资产隔离：利用新加坡独立的法人实体持有核心知识产权，可以将高价值资产与运营风险（如其他国家的诉讼或债务）隔离开来，增强全球贸易中的抗风险能力。

自2026年1月4日起，IPOS已暂停接受SG Patents Fast和SG Trade Marks Fast加速计划新申请。

二、法规矩阵与专业洞察

1.对比表

比较难度	新加坡	香港	欧盟(如荷兰/爱尔兰)
核心IP优惠制度	知识产权发展激励计划：对来自符合资格的IP收入提供5%或10%的优惠税率	普通利得税16.5%，无特定IP盒制度；但离岸收入可申请免税	创新盒：通常对符合条件的IP利润提供5%-10%的有效税率
税收协定网络	超过80个全面避免双重征税协定，有效降低海外 royalties 预提税	虽签订较多，但受限于内地与中国香港的税收安排，通常不针对特定IP收入减免预提税	极广（荷兰/Ireland约70-80个），受益于欧盟指令
法律体系	普通法系，法院处理知识产权案件高效、专业，透明度高	普通法系，与内地司法协助逐步加强	欧洲大陆法系/普通法系（爱尔兰）
经济实质要求	严格：享受优惠需证明在新加坡进行核心创收活动（如战略决策、研发）	较宽松：更强调“离岸”特性，但面临国际压力	非常严格（受OECD和欧盟行为准则约束）
对中资企业友好度	极高：无外汇管制，政治稳定，法律透明，是中国企业“走出去”的首选之一	高：文化、地理接近	中等：涉及更复杂的欧盟合规环境

2.洞察：如何利用新加坡IP架构规避“301条款”风险？

美国“301条款”调查通常针对被美国认定为存在“不合理或歧视性”贸易做法的国家。对于企业而言，风险往往集中在“强制技术转让”或“知识产权保护不力”的指控上。

在新加坡设立IP持有公司，相当于为企业技术穿上了一层“合规防护服”：

(1) 切断“强制技术转让”的链条：当企业将核心商标、专利登记在新加坡公司名下，再由中国子公司或东南亚工厂支付公允的特许权使用费（Royalties）获得授权使用时，这被视为基于市场规则的内部交易，而非受东道国胁迫的技术转让。

(2)满足“实质性存在”要求：利用新加坡作为中转站，企业必须在新加坡有实际的办公地点、董事会议和决策过程，这满足了OECD关于“经济实质”的要求，使得IP持有结构在国际税收和贸易调查中难以被击穿。

(3)获得关税/制裁豁免依据：针对美国的关税制裁（如特定中国原产商品加征关税），企业可将部分核心零部件的生产专利授权给第三国（如越南、马来西亚）的生产商，利用东盟原产地规则（RCEP框架下）实现转口，从而规避针对“中国制造”的直接关税影响。

三、行动清单

☐ IP审计与剥离：对现有商标、专利、商业秘密进行梳理，评估哪些高价值资产适合转移至新加坡持有。

☐ 新加坡实体设立：在新加坡设立子公司，确保具备“经济实质”（有办公室、员工、董事会）。

☐ 申请税务优惠：向新加坡经济发展局申请知识产权发展激励计划，锁定IP收入的优惠税率。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

☐ 转让定价文档：聘请专业机构制定中国公司/工厂与新加坡IP公司之间的“特许权使用费”定价政策，准备主体文档和本地文档，确保合规。

☐ 供应链重组：结合美国301条款的特定税则号，评估是否可以结合RCEP原产地规则，将部分最终组装或增值工序转移至东南亚（利用新加坡IP授权），实现关税规避。

Q13 家族办公室：13O/13U家族办公室设立流程、资金门槛、职业经理人要求与税收豁免有哪些？

（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

资金门槛明确：13O要求首年 AUM ⩾ 1000 万新元，两年内增至 ⩾ 2000 万新元；13U要求初始 AUM ⩾ 5000 万新元。

强制本地投资比例：无论 13O 或 13U，至少 10% AUM 投向新加坡本地市场（股票、债券、绿色金融等）。

架构开放性：13O允许采用 新加坡公司或有限合伙企业（VLP）；13U架构最灵活，可采用公司、信托或有限合伙。

人员实质化要求：13O至少2名全职投资人员，其中至少1名须为非家族成员。13U至少 3 名资深人员，其中 ⩾1 名必须为非家族成员。

税收豁免精准界定：仅限投资于 IRAS/MAS 指定资产清单（海外股票、债券、衍生品等），部分本地不动产、REITs 分红不享免税。

二、法规矩阵与专业洞察

合规事项	13O计划 （《所得税法》第13O条）	13U计划 （《所得税法》第13U条）
AUM法定门槛	首年⩾1000万新元； 两年内⩾2000万新元	初始⩾5000万新元， 存续期间持续维持
本地投资义务	强制将⩾10% AUM投向新加坡合格本地资产	强制将⩾10% AUM 投向新加坡合格本地资产
合法架构类型	新加坡注册公司； 新加坡注册有限合伙企业（VLP）	公司、信托、有限合伙 （可在新加坡或离岸设立）
投资人员要求	⩾2名全职投资专业人员； 至少1名非家族成员	⩾3名资深投资专业人员； 至少1名非家族外部专业人士
年度本地运营支出	年均不低于20万新元	年均不低于50万新元
注册地要求	必须在新加坡注册成立	可在新加坡注册或离岸注册
税收豁免范围	指定资产收益免税；禁止投资本地非开发类不动产、REITs 分红	符合MAS指定资产的 投资收益，豁免所得税
投资策略约束	获批后不得擅自变更， 变更需重新申报核准	无需第三方背景调查(2026年起)，改为MAS内部审查
背景审查	无需第三方背景调查(2026年起)， 改为MAS内部审查	获批后不得擅自变更，变更需重新申报核准
审批周期	3-6个月 (较2025年大幅缩短)	3-6个月 (较2025年大幅缩短)

1. 2026年新政下的架构选择 (Structuring)

13O已允许 VLP 架构，结合 VCC 管理，提供税务穿透与灵活性。

13U架构最灵活，可结合离岸信托+新加坡管理人，是超富家族实现资产隔离与传承的核心载体，但需注意非家族成员投资专业人士的硬性要求。

关键警示：家族经营企业股权可持有但不计入AUM达标要求，禁止将家办基金作为经营性公司内部资金平台，否则将丧失免税资格。

2. 税收豁免的"指定资产"清单 (Tax-Exempt Assets)

可享受免税的投资收益：

海外股票、债券、期货、外汇、金融衍生品等"指定投资"产生的转让收益与股息

符合条件的私募股权（PE)和风险投资(VC)收益

通过PTIS计划进行的合格慈善捐赠(100%从收入中扣税，但不超过收入的40%)

不可享受免税的投资收益：

新加坡本地股票分红（包括S-REITs）

新加坡本地房产租金收入

贵金属实物交易收益

加密货币/数字资产的直接交易收益

向非居民企业提供的特定贷款利息

3. 反滥用与合规审查 (Anti-Abuse)

策略不可随意更改： 一旦获批，基金的投资策略方向（如资产类别比重）不得擅自更改。若发生重大变化，必须重新向 MAS 申报核准，否则可能面临税务追缴。

合规成本优化：2026年废除第三方背景调查后，申请成本降低约5000美元，审批周期缩短至3-6个月，但实质经营要求更加严格。

监管重点转移：从"形式合规"转向"实质经营"，重点关注真实业务活动和本地经济贡献，MAS已建立家办监管数据平台追踪资金流向。

三、行动清单

1.资产与投资策略合规化

☐ 确认 AUM 满足 13O（2000 万新元）或 13U（5000 万新元）门槛。

☐ 制定 ⩾10% 本地投资计划，明确配置方式（股票、绿色债券等）。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2.实体设立与架构搭建

☐13O：选择新加坡公司或 VLP 架构。

☐13U：选择公司、信托或有限合伙，注册地可灵活。

☐向 ACRA 注册实体，确保符合“实质性活动（SEE）”标准。

3.团队组建

☐13O：雇佣≥2名全职投资人员，其中至少1名须为非家族成员。

☐13U：组建 ≥3 名资深团队，含 ≥1 名非家族成员，签订正式雇佣合同并缴纳 CPF。

申请与审批流程

☐向 MAS 提交 IPA（原则性批准）。

☐向 IRAS 提交税务激励申请，附投资策略书、人员简历及资金证明。

4.持续合规监控

☐每年提交财务报表与合规声明，证明持续满足 AUM、10% 本地投资比例及运营开支要求。

☐建立内部审批系统，并聘请独立机构审核投资组合。

Q14 电商与物流贸易：跨境电商消费税（GST）的征收与豁免规定、区域分拨中心选址与转口贸易合规的要点是什么？

（撰写人：戴佳兵）

答：

一、核心提要

GST低价值豁免取消：自2023年起，新加坡已取消400新元以下的低价值商品进口GST豁免。跨境电商B2C直邮需在销售点（POS）代收9%的消费税（海外供应商注册OVR模式）。

零税率vs免税：出口货物和国际服务适用0%税率，允许抵扣进项税，对跨境卖家至关重要；而金融、住宅销售属于豁免供应，不可抵扣进项税。

转口贸易“范围外供应”：利用新加坡自由贸易区或零消费税仓库进行的直接转口（货物不进入境内消费），属于GST范围外供应，无须缴纳GST，这是新加坡作为全球物流枢纽的核心税务优势。

二、法规矩阵与专业洞察

1.法规矩阵比较：不同贸易场景下的GST处理

业务场景	GST税率/处理	关键合规要点
B2C直邮（低价值≤400新元）	海外供应商注册OVR，向消费者收取9% GST	全球营业额>100万新元且本地销售>10 万新元时强制注册；Shopee/Lazada 等符合条件的平台（流动市场运营商）承担代缴责任。
B2B进口（高价值>400新元）	进口时缴纳9% GST（可通过客户会计制度延期或由收货人缴纳）	可通过申请进口消费税暂缓计划（IGDS）或主要出口商计划（MES）延期或豁免进口时点现金流占用；收货人若为 GST 注册企业可抵扣进项税。
一般本地销售	9% 标准税率	需开具税务发票，按开票或收款孰早原则申报
货物出口（新加坡境外）	0% 零税率	需在60天内取得出口证明（提单、报关单），否则视为本地销售补税
国际服务（服务海外客户）	0% 零税率	需证明“服务接收方在境外”及“服务在境外使用”
FTZ内货物交易	GST范围外（不征税）	货物在自贸区内流转或直接转口，不涉及新加坡消费税

2.专业洞察与选址策略

(1)区域分拨中心选址合规要点

新加坡作为全球物流枢纽，建立区域分拨中心需关注以下合规点：

①自由贸易区优势：在樟宜航空货运中心、裕廊港等FTZ内设立仓库，货物在库期间免征关税和GST。只有当货物进入新加坡本地市场时，才触发GST缴纳义务。

②零消费税仓库计划：经新加坡海关批准的特定仓库，海外货物在此存储免缴GST，特别适合高价值奢侈品、电子产品的分拨。

③基础设施要求：选址需考虑5G覆盖、EDI直连海关系统、双回路供电，这些是实现“24小时通关”和自动化分拨的基础。

(2)转口贸易合规要点

①模式选择：

- 直接转运：货物不入境新加坡（如中国→印尼），完全不在GST征税范围内。
- 简单仓储后转运：在FTZ内短暂存储后转口，属于GST范围外供应，但需保留完整的“货权转移证明”和“未入境消费证明”。
- 加工后再出口：若在新加坡进行了“实质性加工”，则可能被视为“新加坡原产”，需重新审视原产地规则（RCEP）和GST零税率适用条件。

②反规避注意事项：纯粹为了规避反倾销税而进行的“换柜”、“洗单”（虚假报关）在新加坡属于严重的海关违法行为，可能导致刑事指控。必须确保“实质性转变”或真实的物流需求。

三、行动清单

GST注册义务自查：核算面向新加坡B2C的年营业额是否超过100万新元（强制注册门槛），或超过10万新元（OVR门槛），及时完成注册。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

系统升级：确保ERP或电商后台能支持按订单拆分GST，并在发票上清晰列明GST税额，符合IRAS电子发票标准。

FTZ仓库选址评估：若从事转口贸易，评估是否可将物流中心从普通仓库迁移至自由贸易区或申请零消费税仓库，以优化现金流。

零税率文件留存：对于出口货物，必须建立单证管理系统，确保每一笔出口都有对应的提单、报关单，保存至少5年，以备IRAS审计。

区分豁免与零税率：严格审查产品性质，避免将金融服务或住宅物业相关费用错误申报为进项税抵扣。

转让定价合规：若新加坡分拨中心同时承担采购或IP职能，需准备转让定价文档，证明交易价格符合独立交易原则，避免被认定为转移利润。

Q15 资本市场对接：中资企业在新交所（SGX）上市有什么好处？在SGX进行主板或SPAC上市的上市要求是什么？上市后有哪些持续信息披露与关联交易监管义务？

（撰写人：闵祥虎）

答：

一、核心提要

对中资企业而言，SGX 的核心价值不只是融资，而是“国际资本平台 + 东南亚战略入口 + 治理升级工具”的组合。SGX将自身定位为“亚洲最国际化的多资产交易所”，并明确强调其可为发行人提供双币种上市与交易安排；同时，SGX也公开说明，在中国证监会支持下，中国境内注册企业可寻求直接在 SGX 主板上市。对拟拓展东盟、提升国际品牌、分散单一市场风险的中资企业而言，这一平台属性具有现实吸引力。

主板 IPO 与 SPAC 路径均可行，但准入门槛、交易结构和后续治理要求不同。

上市后合规是 SGX 监管的重点。核心包括三类：一是持续性信息披露，二是定期财务与年度/可持续发展报告，三是关联交易（Interested Person Transactions, IPT）分层监管。对中资企业而言，真正的难点通常不在“能否挂牌”，而在于能否把董事会、审计委员会、信息披露机制、关联交易审查流程和 ESG 数据治理一次性搭建到位。

二、法规矩阵与专业洞察

1.中资企业在 SGX 上市的主要好处

事项	主要价值	说明
国际资本平台	提升国际形象 与融资能见度	SGX自称“亚洲最国际化的多资产交易所”，有利于中资企业对接国际投资者。
东南亚战略入口	便于连接东盟市场	新加坡长期被视为区域金融与贸易枢纽，适合把上市与东南亚业务扩张联动考虑。此点属于基于新加坡金融中心定位作出的商业判断。
双币种安排	便于吸引不同投资者 并优化资金管理	SGX明确提供同股双币种交易安排，支持 SGD、USD、EUR、HKD、AUD、CNY 等币种。
中国企业可对接主板	路径更清晰	SGX公开说明，在中国证监会支持下，中国境内注册企业可寻求直接在 SGX 主板上市。
融资之外的治理增值	倒逼公司治理国际化	SGX上市要求和后续持续监管对独立董事、披露、审计、ESG、关联交易均有明确要求，客观上有助于企业治理升级。

从实务上看，SGX 更适合以下几类中资企业：一类是拟把东南亚作为下一阶段核心增长市场的企业；一类是希望在国际资本市场建立第二融资平台、分散单一上市地风险的企业；还有一类是希望通过海外上市倒逼治理结构、提升全球合作伙伴与客户信任度的企业。这里要强调，SGX 的“好处”并不天然等于“估值一定更高”或“流动性一定更强”，其真正优势更偏向国际化背书、区域战略协同与制度透明度。该判断属于结合 SGX 平台定位和上市规则结构作出的专业归纳。

2.SGX 主板上市要求

现行 SGX Mainboard Rule 210 规定，申请人须为持续经营企业，并满足以下三套量化标准之一：

测试路径	现行要求
盈利测试	最近一个完整财政年度合并税前利润至少 1,000万新元，且至少有 3年经营记录。
市值/盈利测试	最近一个完整财政年度盈利，至少有 3年经营记录，且上市时市值不少于 1.5亿新元。
市值/收入测试	最近一个完整财政年度有营业收入，且上市时市值不少于 3亿新元。

除量化标准外，还需注意以下定性要求：

定性事项	现行要求
财务状况	集团应处于健康财务状况，SGX会关注经营现金流等因素。
独立董事	至少 2名独立非执行董事，且独立董事应至少占董事会 三分之一。
外国发行人额外要求	外国发行人还需满足关于注册地法律保护、股份转让设施、驻新加坡董事等要求。

因此，对中资企业而言，主板 IPO 的法律判断不能只盯财务门槛，还要同步审视公司治理、董事会独立性、审计内控、注册架构、VIE或红筹结构的适配性以及中国境内外审批备案衔接问题。尤其是你们此前结论中的“3,000万新元盈利测试”应当修正为现行的“1,000万新元”。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.SGX SPAC 上市要求

SGX 对 SPAC 设有单独框架。现行规则和 SGX 官方材料反映的关键门槛包括：

事项	现行要求
最低市值	IPO 时市值不少于 1.5亿新元。
公众持股	至少 25% 已发行股份由至少 300名公众股东持有。
最低发行价	IPO 发行价至少 每股/每单位 5新元。
发起人最低认购	发起人和管理团队须按市值分档认购最低比例股权。
托管资金 De-SPAC期限	至少 90% IPO募集资金须存入托管账户。 原则上应在 IPO 后 24个月内完成业务合并，满足条件可延长最多 12个月。
初始并购规模	初始业务合并的公允市场价值须至少达到托管资金的 80%。
发起人锁定期和赎回权	发起人股份锁定期为业务合并完成后12个月，不得在限售期内转让；公众股东有权在De-SPAC实施前选择全额赎回。

从专业判断看，SPAC 更适合两类企业：一类是业务故事清晰、需要更高交易确定性的成长型公司；另一类是希望缩短传统 IPO 窗口不确定性的企业。但需要注意，SPAC不是“低门槛上市”。De-SPAC 时，目标公司和合并后存续公司仍需面对相当高的信息披露、估值、公允性和股东审批要求。换言之，它只是上市路径不同，不意味着合规强度更低。

4.上市后的持续信息披露义务

上市后，SGX 监管重点首先落在持续信息披露上。

类别	现行要求
一般重大信息即时披露	Rule 703要求，发行人必须披露为避免虚假市场所必需、或可能重大影响证券价格/价值的任何信息。
半年报/季报	全年财务报表原则上应在期末后 60日内公告；不属于强制季报主体的发行人，须至少在相关期间后 45日内公告半年财务报表，或自愿选择更高频的季度披露。若触发特定情形，如审计保留意见或持续经营重大不确定性，则需按季披露。
AGM与年报	年度股东大会须在财政年度结束后 4个月内召开，年报须至少在 AGM 前 14日发送股东并提交交易所。
可持续发展报告	Rule 711A要求每年出具 sustainability report；原则上与年报同时发布，如进行了外部鉴证，最迟不超过财年结束后 5个月。
披露内容	Rule 711B要求至少涵盖重大 ESG 因素、气候相关披露、政策与绩效、目标、报告框架及董事会声明等。

这里有两个实务提醒。第一，SGX 的持续披露逻辑是“价格敏感性 + 防止虚假市场”，这要求公司内部必须建立能快速识别重大事项的上报机制，而不是等董事会例会后再统一处理。第二，ESG 在 SGX 已不是纯自愿叙事，而是逐步纳入制度性披露框架，尤其气候相关披露要求在近年持续强化。

5.关联交易监管义务

SGX 对关联交易采用 Interested Person Transactions（IPT）规则，核心在于分层披露与独立股东保护。

事项	现行要求
规则目的	防止关联方影响发行人及其子公司进行损害公司或股东利益的交易。
3%阈值	单笔 IPT 达到或超过集团最近经审计净有形资产（NTA）3%，须立即公告；同一财年与同一 interested person 的累计交易达到 3%，也须公告。低于 10万新元 的交易一般不适用该公告要求。
5%阈值	单笔或累计达到集团最近经审计 NTA 5% 的 IPT，除公告外，还须取得股东批准。
年报披露	年报中须披露该财年内 IPT 的汇总金额、关联方名称、关系性质等。
同一关联方聚合	规则要求对“同一 interested person”及其关联体进行聚合计算，不能通过拆分交易规避阈值。

对中资企业来说，IPT监管往往是上市后最容易“踩雷”的板块之一。原因不在于规则难懂，而在于很多中资企业在上市前长期存在集团内部借款、采购、担保、品牌授权、资金归集、共享服务等安排，这些在境外上市语境下往往会被纳入更严格的关联交易审查和独立董事、审计委员会监督机制。也就是说，真正的挑战是把“集团内部习惯安排”改造成“可披露、可审议、可证明公平”的上市公司交易结构。

三、行动清单

☐ 先校正申报口径。

☐ 先选路径，再搭架构。

☐ 启动董事会和治理重构。

☐ 建立持续披露台账。

☐ 提前整理 ESG 与气候数据。

☐ 做一轮关联交易穿透审查。重点排查控股股东资金往来、担保、采购销售、知识产权许可、共享服务、租赁和历史重组安排，按 3%/5% NTA 阈值预设审批与披露流程。

☐ 同步处理中新两端监管衔接。

Q16 房地产与购地限制：外国自然人或者企业在新加坡购买商业办公室、工业用地及住宅的印花税（ABSD）与政策限制有哪些？争议解决路径：跨国交易合同中，约定新加坡国际仲裁中心（SIAC）管辖的应用场景是什么？当对手转移资产时，新加坡法院如何保障执行？

（撰写人：闵祥虎）

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

答：

一、核心提要

按新加坡税务局（IRAS）截至2026年1月的官方口径，ABSD只针对住宅物业；外国人购买住宅物业的ABSD，外国自然人 60%、实体 65%。PR购房ABSD税率可考虑补充：PR第一套房ABSD为5%，第二套房为30%，第三套及以上为35%。相反，商业办公室、工业及商业物业通常不适用ABSD，但仍需缴纳BSD。

政策限制也呈明显分层。对外国人而言，商业办公室和工业、商业物业总体可买且通常无需批准；但有地住宅（包括Sentosa Cove的有地住宅）原则上需按《住宅物业法》向SLA申请批准，且官方列明的重要考量包括申请人通常须已是新加坡永久居民至少五年，并作出“卓越经济贡献”。非有地住宅如公寓单元，外国人通常可买，无须该等批准。

争议解决部分，SIAC更适合“跨国、复杂、需要中立与执行力”的合同。SIAC是独立、中立的国际仲裁机构；其案件没有最低或最高争议金额限制，且截至2024年已有来自110多个法域的当事人参与SIAC仲裁。对需要紧急救济的交易，SIAC还提供紧急仲裁员机制，通常可在紧急仲裁员被任命后14日内作出临时救济命令或裁决。

如果对手转移资产，新加坡的保护工具并不只靠“最后执行”阶段。在仲裁前或仲裁中，可申请紧急仲裁员措施，也可向新加坡法院申请冻结令（Mareva / freezing order）等临时措施；新加坡法院公开说明，冻结令已用于支持具有跨境因素的诉讼与仲裁，并可伴随资产披露命令。拿到判决或仲裁裁决后，还可进一步通过认定与执行、审查债务人资产、garnishee proceedings（第三方扣款）、扣押与出售财产等路径推进回收。

二、法规矩阵与专业洞察

1.外国自然人或企业在新加坡购置不同类型物业的税费与限制

物业类型	ABSD	主要政策限制	实务判断
商业办公室	不适用ABSD；缴BSD	外国人通常可购买，无须按《住宅物业法》另行批准	对外资最开放，关键在于商业建筑的整体结构尽调、地契年限以及 BSD 累进成本。
工业用地/工业物业	不适用ABSD；缴BSD	外国人通常可自由购买；但大量工业土地受到裕廊集团（JTC）框架管理，多为 20 或 30 年长期租赁而非永久或绝对自由产权。用途变更及转让须经JTC审批同意。	准入开放，但项目落地和后期转让、产业用途、续租条件高度受制于 JTC 的园区规划和配额。
非有地住宅（公寓、flat unit等）	适用ABSD；外国自然人60%，实体65%；另缴BSD	外国人通常可买，无须LDAU批准	税负极高，是当前外资购房的首要成本障碍。

物业类型	ABSD	主要政策限制	实务判断
有地住宅	适用ABSD；另缴BSD	原则上须经SLA/LDAU批准；Sentosa Cove亦需批准；审批考量含PR身份年限与经济贡献	这是外资限制最强的板块，法律风险与审批不确定性显著高于商业与工业物业。

2.印花税的现行关键口径

先说 ABSD。IRAS明确说明，ABSD是在现有BSD之外，对住宅物业买方征收的附加印花。税按2026年官方税率页，外国自然人购买任何住宅物业的ABSD为60%，实体购买任何住宅物业的ABSD为65%；因此，“外国自然人和企业统一15%”的旧口径已不再符合现行规则。

再说 BSD。IRAS现行表显示，自2023年2月15日起，住宅物业BSD采用更高的累进结构：前18万新元1%，下一个18万2%，下一个64万3%，下一个50万4%，下一个150万5%，余款6%；而非住宅物业对应到相同档位时，余款税率为5%，而不是6%。这也是为什么商业办公室、工业物业虽然没有ABSD，但交易税负并非为零。

3.外国人购置住宅的政策限制

SLA官网把外国人购置住宅分成“须批准”与“可直接购买”两组。无需批准的范围包括condominium unit、flat unit、approved condominium development内的strata landed house、商业用途shophouse，以及工业和商业物业。须批准的范围则包括空置住宅地、terrace house、semi-detached house、bungalow/detached house、某些非核准共管项目内的strata landed house、Sentosa Cove有地住宅、非商业用途shophouse、association premises、place of worship。

更重要的是，SLA公开列明了有地住宅审批的典型考量：申请人通常应已是新加坡永久居民至少五年，并且要对新加坡作出卓越经济贡献。这说明，外国投资者购买有地住宅并非单纯“申请即可”，而是带有明显的政策筛选属性。

4.工业用地的特别点：开放不等于完全自由市场化

法律层面上，SLA明确把“industrial and commercial properties”列为外国人可购买、通常无需批准的类别。与此同时，JTC在2025年的官方说明中又显示，新加坡工业土地长期仍以租赁框架进行配置，常见是20年或30年的预期租期，并在新规则下给予新绿地项目额外3年开发期租期，另有续租灵活性安排。由此可见，工业用地的核心问题往往不是“能不能买”，而是通过何种JTC或园区框架取得、租期多长、能否转让、用途是否受限。

5.跨国交易合同中约定 SIAC 的典型应用场景

SIAC并不是只适合“新加坡项目”。它更适合以下几类跨国交易：

交易双方来自不同国家，彼此都不愿接受对方法院管辖。SIAC自我定位为独立、中立的全球仲裁机构；截至2024年，已有来自110多个法域、6大洲的当事人参与SIAC仲裁。对中资企业而言，这种中立平台价值很高。

争议复杂、金额不确定，或者未来可能演变为多合同、多主体争议。SIAC官方说明其受理案件“没有最低或最高争议金额限制”，因此从股权交易、并购、长期供货、能源项目、工程建设到合资合作，都可纳入。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

需要快速临时救济。如果签约后出现资产挪移、股权稀释、设备转移、保密信息泄露等风险，SIAC的紧急仲裁员程序可在被任命后14日内作出临时命令或裁决；2025版规则还强化了紧急与保全措施工具。

希望把仲裁与新加坡法院的保全支持联动起来。新加坡《国际仲裁法》明确承认法院可作出临时措施；新加坡司法机关也公开说明，冻结令与反诉禁令等措施已成为管理跨境商业争议的重要工具，并且可以支持境外诉讼或仲裁。

因此，若合同具有跨境、长期履行、资产分散、多法域执行、对方信用波动这些特征，约定“SIAC仲裁 + 新加坡为仲裁地”通常比单纯选择对方所在地法院更有体系化优势。该结论属于基于上述规则与制度能力所作的专业归纳。

6.对手转移资产时，新加坡如何保障执行

这部分要分三层看。

第一层：仲裁前/仲裁中先保全。

SIAC提供紧急仲裁员机制；新加坡法院亦可在《国际仲裁法》框架下发出临时措施。新加坡法院公开材料显示，冻结令（Mareva / freezing order）可用于支持跨境争议，并可在无通知基础上提出；申请时通常需说明为何不能先通知对方、为何存在资产转移风险、以及事实基础何在。SICC用户指引还明确提到，冻结令常伴随资产披露等附随命令。

第二层：仲裁裁决出来后，先让裁决具备本地执行力。

新加坡《国际仲裁法》搜索结果明确显示，仲裁裁决具有终局性和约束力；对于外国仲裁裁决，第29条规定可在新加坡法院申请承认与执行，第31条则列出拒绝执行的有限法定事由。也就是说，只要不存在法定拒绝事由，裁决债权人可以把裁决转化为新加坡可执行的法律依据。

第三层：进入执行程序后追资产、扣资产。

新加坡法院官网列明的执行路径包括：

Examination of judgment debtor：要求债务人在宣誓下说明其资产情况；

Garnishee proceedings：要求第三方向债权人支付其本应支付给债务人的款项；

Writ of Seizure and Sale：由法院执行人员扣押并出售债务人财产以清偿债务。

这套机制意味着，当对手存在隐匿或转移资产迹象时，新加坡不是仅靠一纸裁决“等其自愿履行”，而是可以通过保全 + 披露 + 第三方扣款 + 扣押变价的组合拳推进执行。

三、行动清单

☐ 先纠正税率口径。
☐ 交易前先做物业分类。
☐ 住宅项目先看“是否有地”。
☐ 工业项目别只问能不能买，要问通过什么框架取得。
☐ 跨国合同尽量把争议解决条款写完整。
☐ 如担心对手转移资产，签约时就预埋保全与执行思路。
☐ 拿到裁决后不要停在“胜诉”。

Q17 电商与物流贸易：跨境电商消费税（GST）的征收与豁免规定、区域分拨中心选址与转口贸易合规的要点是什么？

答：

中企出海新加坡，核心要盯住五件事：设立架构、税务与实益所有人安排、行业牌照与合规、用工与数据规则、以及跨境资金和反洗钱要求。

一、设立架构

先想清楚是做新加坡本地运营公司、区域总部，还是控股平台。新加坡官方出海指南强调，企业结构选择与注册方式是第一步，后续会直接影响税务、融资、雇佣和业务扩张路径。

如果是做区域总部，通常还要同步考虑董事安排、公司秘书、注册地址、审计和年报义务。

二、税务安排

新加坡整体税制较友好，但不等于可以简单照搬国内架构。企业需要提前设计利润留存、关联交易定价、股息回流和常设机构风险，避免因为业务实质不足而影响税务处理。

如果涉及跨境服务、知识产权授权或管理费，还要注意合同条款、发票流与实际履约证据的一致性。

三、牌照合规

是否需要牌照，取决于你做的是贸易、金融、支付、资产管理、教育、医疗还是电商平台。新加坡对某些行业监管较细，尤其是金融相关、支付、资本市场和数字资产业务，不能只按“注册公司即可经营”理解。

如果业务模式带有金融属性、代客收款、托管、兑换或撮合功能，最好在落地前先做牌照和豁免判断。

四、用工数据

新加坡对人才和雇佣合规要求比较实务化，尤其重视工作准证、薪酬记录、雇佣合同和本地化管理。官方指南也把人才、空间和公共设施配置列为企业落地重点。

如果会处理客户信息、员工信息或跨境传输数据，要提前建立数据分类、访问控制、保留期限和跨境传输审查机制。

五、资金与反洗钱

跨境收付款、股东出资、关联方借款和利润汇回，都应保留完整链条文件。对于有中国股东背景的企业，还要兼顾中国境内的ODI、外汇、税务和公司审批要求，避免“境内合规了、境外落地却卡住”。如果业务涉及数字资产、支付或高频跨境结算，反洗钱、制裁筛查和客户尽调会更敏感，最好把KYC、交易监测和可疑交易上报机制前置。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

六、国别风险

新加坡整体法治和营商环境稳定，但交易审查、国家安全、竞争法和消费者保护都不能忽视。公开资料提到，若交易被认定损害国家安全利益，相关部门可能在交易后一定期限内进行审查并采取纠正措施。

所以，涉及关键资产、敏感技术、基础设施、数据或国防关联项目时，交易结构和申报材料要更加谨慎。

七、实务清单

1. 先定商业模式：贸易、控股、区域总部还是服务中心。
2. 再定主体架构：股权层级、董事、秘书、注册地址。
3. 同步核对牌照：是否触发金融、支付、数据或行业监管。
4. 提前做税务与转让定价设计。
5. 把雇佣、数据、AML和资金流文件化。

出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)
Going Global in the Asia-Pacific: Country-Specific Investment, Trade and Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)



作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q18 准入与FBA限制：《外商经营法》负面清单中，哪些行业必须符合“外资占少数”的规定？

（撰写人：陈瑜琪）

答：

一、核心提要

应避免进入清单一的完全禁止行业；清单二行业原则上外资不得超过49%，需内阁特别批准；清单三行业默认外资持股≤49%，但可通过FBL、BOI或高资本豁免突破。

可优先申请内阁批准；再考虑申请BOI，特别适用于高科技制造业、绿色能源、数字技术等行业；其次衡量自身是否符合高资本豁免；最后考虑申请FBL；

泰国严禁通过代持方式规避49%限制，建议投资前进行全面的合规审查。代持不仅是违规，更可能触犯《外商经营法》第36条，涉及刑事责任（最高3年监禁）以及对“代持人（Nominee）”的严厉打击。注意：泰国政府近年对‘挂名董事’（Nominee）的打击力度前所未有，特别是针对通过非法安排（如优先股、委托投票协议等）将控制权留给外资的行为，商业发展厅（DBD）已建立专项调查机制，一旦被认定为‘代持’，企业面临强制清算及相关人员入刑风险。

二、法规矩阵与专业洞察

清单类别	行业领域	典型行业	突破路径
清单一	媒体、基础农业、土地交易等		
清单二	国家安全相关	武器弹药、国内运输	不可突破
	文化传统相关	传统手工艺、金银器制作	需内阁特别批准
	自然资源相关	矿产开采、盐业	一般不可突破
清单三	农业加工	植物粉加工、海产品养殖	需特别许可
	专业服务	法律、会计、建筑、工程	FBL或BOI
	贸易零售	零售、批发	
	酒店旅游	酒店、旅行社、导游	FBL、BOI或资本豁免
	制造业	汽车零部件、医疗器械	FBL或BOI
	其他服务	餐饮、会展等	

实务案例：

泰国《外商经营法》采用负面清单制度，将外资限制行业分为三类，体现了泰国在吸引外资与保护本土产业之间的平衡。清单二和清单三的“外资占少数”规定，本质上是在确保关键行业的本土控制权，但同时也为符合条件的外资提供了一定的突破路径。

BOI路径不仅提供100%外资持股，还附带8年免税和5年税率减半、设备进口关税全免等优惠。适合高科技制造业、绿色能源、数字技术等行业。高资本豁免适用路径也可获得FBL牌照本身就需要满足最低资本要求，但仅靠大额注资本身不能直接绕过外资限制。。而FBL牌照的资本要求根据具体经营范围而定，必须确保在获准经营的头三年内，总资本不低于经营总费用的25%。但仍然是获得100%外资持股的选择。

突破路径误区提醒：许多出海企业错误地认为通过增加注册资本额（如注资1亿泰铢）即可自动豁免外资持股限制，这是不存在的。除极少数特殊行业（如通过申请BOI或获得《美泰友好通商条约》保护外），外资在从事清单三行业时，申请《外商经营许可证》（FBL）是唯一的法律正途。此外，通过隐形代持结构规避限制的合规风险已大幅上升，DBD目前的审查重心已从“形式审查”转为“实质控制权调查”。

2025年4月22日，泰国内阁批准了《外商经营法》的修订，将限制行业从49类缩减至34类。同时，2025年以来，泰国加强了对外资持股合规性的执法力度，严格打击代持现象，体现出了加大限制的趋势。特定国家协议：如《美泰友好通商条约》，允许符合条件的美国企业在大多数行业申请获得完全或主要的外资控股。

三、行动清单

- ☐ 已确认投资行业属于FBA哪一类清单
- ☐ 已根据实际情况选择突破路径
- ☐ 已针对要求准备好合规文件
- ☐ 已进行法律风险的排查
- ☐ 已建立运营合规的动态跟踪机制

Q19 BOI激励项目：泰国投资委（BOI）优惠申请的全流程是什么，包含哪些土地所有权豁免、免税期及机器进口免税政策？

（撰写人：刘元兵）

答：

一、核心提要

核心非税收优惠：获BOI批准的外资企业可100%持有土地所有权（土地所有权豁免权与项目经营规模及必要性挂钩，并非获得BOI批准即可随意持有，且受限于特定行业的准入禁止规定。）（用于促进项目经营）并突破《外商经营法》的外资持股限制；机器进口关税全免（注：原材料进口关税减免涉及复杂的‘免税账户’（Tax Privilege Online System）备案，企业需确保所有原材料的进销存数据与BOI审批的产能及配额严格匹配，否则将面临补缴税款及罚金的风险。）；出口导向型企业的原材料进口关税全免；通过OSOS一站式服务中心快速办理工作签证和许可证。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

申请全流程分为五阶段：项目预评估（2-4周）→提交申请（BOI Form 01及相关文件）→BOI审核评估（40-90个工作日，视投资额而定）→获批通知（7个工作日）→公司设立并领取《投资促进证书》（获批后6个月内完成设立，10个工作日内发证）

税收优惠按行业分层：BOI将促进行业分为A1+至B共6个层级，A1+类（高技术研发）可享10-13年企业所得税全免（无上限），A1类享8年全免，A2类享8年全免，A3类享5年全免，A4类享3年全免。若符合“竞争力提升”额外条件（如研发投入达标），可再获1-5年延长，总免税期最长13年。

二、法规矩阵与专业洞察

1.BOI激励措施矩阵

激励类别	A1+类	A1类	A2类	A3类	A4类	B类
企业所得税豁免期	10-13年（无上限）	8年（无上限）	8年	5年	3年	无（仅非税收优惠）
机器进口关税豁免	✓	✓	✓	✓	✓	✓
出口原材料关税豁免	✓	✓	✓	✓	✓	✓
非税收优惠（外资持股、土地所有权、签证便利）	✓	✓	✓	✓	✓	✓（部分活动）
额外免税期（竞争力提升）	1-5年	1-5年	—	—	—	—

2.土地所有权政策详解

根据BOI第Por. 9/2568号公告（该公告于2025年7月18日签署，并于2026年1月6日正式刊宪生效，适用于自2025年7月18日起提交的所有申请案。），土地所有权申请规则收紧：

在线申请强制化：须通过BOI的e-Land系统提交申请，线上审核。

补正期限严格：若需补充文件，须在7个工作日内提交，逾期申请将被自动驳回并从系统删除。

住宅用途限制：运营层级工人的住宅不得为：

①土地开发项目（住宅区）的一部分；

②公寓单元；

③被归类为房屋或商业建筑。

3.特定制造业的土地所有权限制

以下行业的BOI新申请企业不再享有土地所有权特权：有色金属轧制、拉拔、铸造或锻造，黑色金属产品或零部件制造，有色金属产品或零部件制造，工业化学品制造，工业用塑料制品及零部件制造。

例外情形：过去15年内已获得至少3次BOI促进、总投资不低于50亿泰铢（不含土地和营运资金）的现有企业不受此限。

4.特定行业的泰资控股要求

以下行业申请BOI促进时，须满足泰资持股多数的要求：皮革或人造革包袋制造，家具或零部件制造，印刷品制造。这类限制是基于《外商经营法》负面清单与BOI政策的叠加影响，即便获得BOI批准，如果该行业同时出现在负面清单中且未获BOI豁免，仍可能面临持股障碍。

5.机器进口免税政策

获BOI促进的企业，进口用于促进项目的机器设备，可豁免进口关税。例外：因泰柬边境局势影响从柬埔寨迁厂的企业，可使用不超过10年的旧机器申请BOI促进，该机器：可计入企业所得税豁免的投资资本，可享受进口关税豁免（需由可信机构出具效率、环境影响、能源使用及价格合理性证明）。申请截止日期：2026年最后一个工作日。原材料进口关税，出口导向型：用于生产出口产品的原材料进口关税全免。内销导向：用于内销生产的原材料，可获最高90%的进口关税减免

6.实务案例

案例：中国某新能源汽车电池制造商赴泰投资。背景：某中国电池制造商计划在泰设立工厂，生产电动汽车电池（属BOI A1类促进行业——下一代汽车核心部件）。

向BOI申请A1类促进，并承诺在泰设立研发中心（研发投入占首三年销售收入3%）。项目选址于泰国东部经济走廊（EEC）工业园区。

获批待遇：企业所得税豁免：A1类基础8年 + 竞争力提升3年（研发达标）+ EEC额外2年 + 工业区额外1年 =13年全免（已达上限）。机器进口关税：全免。原材料进口关税：出口部分全免，内销部分减免90%。土地所有权：可持有200莱（约32公顷）工业用地。外资持股：100%。必须严格遵守BOI关于‘本地化生产’（Local Content）的合规承诺，即部分核心零部件需在泰采购，否则将影响后续税收优惠的延续。

三、行动清单

☐ 确认行业代码：在提交BOI申请前，聘请专业顾问确认拟投资项目对应的BOI活动代码及激励层级，避免因归类错误导致申请被驳回或激励降级。

☐ 评估土地需求与限制：如项目属于受限制造业（金属、化工、塑料），需提前规划土地获取方案（租赁或寻找有豁免资格的合作方）；如需要土地所有权，确保通过e-Land系统申请并预留7个工作日的补正窗口。

☐ 计算研发投入以争取最长免税期：如企业从事A1+、A1类行业，应将研发支出目标设定为前三年销售收入的5%或至少10亿泰铢，以获得最长5年的额外免税期。

☐ 评估EEC及欠发达地区选址可行性：东部经济走廊（EEC）可额外增加2年免税期；20个欠发达府可额外增加3年免税期，但需综合评估物流成本与人才可得性。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

☐ 准备完整的申请文件包：包括5年财务预测、可行性研究、设备清单（含新旧状态说明）、环境影响评估（如适用）、技术转移计划等，避免因材料不全导致审核延误。

☐ 建立“合规预警机制”：鉴于BOI政策（如土地持有、雇员比例、核心技术转让承诺）的年度审查非常严格，建议在项目投产后每半年进行一次“BOI合规内部审计”，确保所有进口设备（含旧设备）、原材料的使用记录与申请时的承诺完全一致

Q20 EEC东部经济走廊：入驻EEC特区有哪些专项政策，其产业配套、人才支持与未来产业布局是什么？

（撰写人：陈瑜琪）

答：

一、核心提要

EEC为入驻企业提供了东南亚地区具有竞争力的投资优惠政策体系；

EEC已建立较完善的产业与基建体系；

EEC人才与未来布局前景广阔。

二、法规矩阵与流程图

1.专项政策

政策类别	具体措施	适用对象	优惠力度
企业所得税	8年免税+5年减半+EEC额外5年减半最高可享8年免税，针对高科技及战略性产业，根据投资性质及研发投入情况，可叠加相关竞争力提升计划，最长可实现累计13至15年的企业所得税减免效果（含免税期及后续的减半征收期）	新能源汽车生物医药等战略产业	最长18年减免
进口关税	生产设备、原材料免税	BOI认证企业	100%关税减免
土地政策	100%外资持股持有土地注：土地所有权申请受限于特定行业限制（如2025年新规对金属、化工、塑料行业的限制），申请前必须进行行业合规性核实。	BOI/IEAT项目	永久所有权
	土地租赁权	所有EEC企业	最长99年

2.产业配套

配套类型	代表项目	功能定位
交通设施	三大机场高铁	连接廊曼、素万那普、乌塔堡机场
	林查班港三期	东南亚核心货运枢纽
产业园区	EEC-D数字园	数字经济、创新企业
	EEC-I创新平台	研发中心、技术转移
电力供应	电网升级项目	双网供电，满足数据中心需求

3.人才支持

人才政策	具体措施	适用人群	优惠条件
EEC签证	10年期签证	高技能专业人士	17%固定税率，免工作许可（符合BOI资质的EEC目标产业企业中，担任管理层、专家或科研人员的持证人，经税务部门核定后，可享受17%的个人所得税优惠税率）
人才培养	EEC Model A随着2025-2026年泰国合规执法收紧，在EEC内雇佣外籍员工时，企业需严格遵守泰籍与外籍员工配比规定（例如加工制造类企业泰籍员工占比不低于70%），这一点在规划人才需求时必须纳入考虑。	学位/职业证书项目	企业承担全部费用，政府补贴

4.未来产业布局

产业领域	发展重点	政策支持
战略产业	BCG经济	生物能源项目10年免税
	半导体与高端电子	研发投入超5000万泰铢可获15%补贴
	数字化与人工智能	数据中心享受特殊电力政策

三、专业洞察与实务案例

经过多年发展，EEC在多个方面取得了显著成就，建立了泰国最优惠的投资政策体系，也建成了海陆空一体化的交通网络，产业链上下游配套日趋完善，形成了完整的人才体系，显示出强劲的创新活力。截至2025年，EEC已累计吸引投资超过1.35万亿泰铢，占泰国全国外资总额的重要份额。

四、行动清单

☐ 已研究政策匹配度

☐ 已选择合适的投资模式

☐ 已考察产业园区

☐ 已规划人才需求

☐ 已制定合规计划

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q21 企业设立实务：泰国私人有限公司注册的全流程，以及其股东人数要求、泰籍持股比例与“代持”的法律风险是什么？

（撰写人：杨昊菲）

答：

一、核心提要

准入门槛降低与审查实质化：泰国私人有限公司的最低股东人数要求已降至2人，但2026年起全面实施严苛的“资金穿透”与“地址核验”。为了打击代持，DBD（Department of Business Development，即泰国商业发展局）自2026年1月1日起实施了《中央公司与合伙企业登记处第2/2568号命令》：对于外资持股不足50%（如49:51架构）或有外籍授权签字董事的公司，泰方股东必须提交注资日前3个月的真实个人银行流水，以证明其具备真实的自有出资能力，杜绝过桥资金。同时，依据《中央公司与合伙企业登记处第4/2568号命令》，若同一注册地址挂靠了5家及以上公司（逢五必查），必须额外提交真实的场地合法使用权证明。

“代持（Nominee）”面临跨部门联合处罚：外资严禁利用泰国人充当名义股东，违者面临最高3年监禁。泰国《外商经营法》（FBA）第36条和第37条严禁泰国人充当外资的名义股东以规避外商投资限制。目前，DBD已与泰国反洗钱（AMLO）、中央调查局（CIB）及特别调查局（DSI）实现了数据联网并展开联合调查。一旦查实为代持架构，实际控制人与泰国代持人均将面临最高3年监禁及10万至100万泰铢的罚款，法院还可下令强制解散公司或终止持股安排。

申请合法100%独资，或构建泰方真实出资的合资企业。试图通过设立离岸公司或私下的“虚假借款协议/抽屉协议”来完全架空泰方股东的做法，在泰国最高法院的判例中已被明确判定为旨在规避法律的代持行为，不具有法律效力。此外，自2026年4月1日起，含有外资成分或外籍董事的公司在提交申请时，授权董事必须签署《出资确认书》，向政府宣誓所有股东均真实出资且不存在代持，违者面临伪证等刑事后果。优先选择不受FBA限制的行业（如一般制造业、纯出口）或申请BOI（泰国投资促进委员会）优惠以合法实现100%外资控股。若必须合资，泰方股东必须是拥有真实资金的实际投资者。

二、法规矩阵与流程图

1. 泰国公司设立及合规全流程表

阶段	核心步骤	法律实务要点
第一步：资金筹备(注册前 T-90天起)	资金穿透审查：根据2026年1月1日生效的DBD第2/2568号命令，如果公司外资持股不足50%（如常见的49:51合资），或者全泰资但有外籍授权签字董事，泰方股东必须提交注资日前3个月的个人真实银行流水。 流水记录必须清晰显示用于认缴股份的资金系真实提取或转账，严禁在此期间由外资进行突击垫资，以防被判定为非法过桥资金	DBD 第 2/2568 号令：适用于外资＜50% 或含外籍签字董事的公司。 严禁中方垫资，流水须显示资金为泰方自有，规避“过桥资金”判定。
第二步：签署公司组织大纲（MOA）与认购股份	至少2名发起人共同签署公司组织大纲（MOA），必须包含公司名称（以“有限公司”结尾）、注册地址、营业目的、注册资本及股份划分等信息。 所有股份必须在注册前被全额认购或分配，且首期缴纳的股本不得低于认缴名义金额的25%	CCC 修正案：股东下限已由 3 人降至 2 人。 所有股份须全额认购，首期缴纳股本不低于认缴金额的 25%。
第三步：召开法定会议与移交权力	股份认购完毕后，发起人须召开法定会议（Statutory Meeting），用以通过公司章程、批准发起人开支，并任命首届董事与审计师。	法定会议结束后，发起人将业务移交董事，由董事负责向股东收取至少25%的股款
第四步：实质审查	地址核验与身份核查： 1. 地址逢五必查：注册地址挂靠 5家及以上 公司时，须提交场地合法使用权证明及物业同意书。 2. 弱势群体股东专项穿透：为防止外资冒用他人身份设立代持傀儡公司，DBD系统已与国家户籍及财政部数据库联网。若合资公司中的泰籍股东被系统识别为国家福利卡（State Welfare Card）持有者（即法定低收入人群），该股东必须依法接受实质性资格审查并前往DBD接受面谈，清晰说明其认缴股本的真实合法资金来源，否则不予批准设立。	DBD 第 4/2568 号令：针对虚拟办公室及共享办公进行严查。 旨在排查空壳公司及洗钱风险。
第五步：线上提交与宣誓 (T-0)	在法定会议召开后的3个月内，董事须通过DBD Biz Regist系统全流程线上提交注册申请。 反代持书面宣誓：根据2026年4月1日生效的DBD第1/2569号新规，当合伙企业或有限公司变更引入外籍合伙人或外籍授权董事时，授权董事必须向政府签署提交《出资确认书》（Written Confirmation of Investment）。签署人需立誓声明：所有股东均已真实出资，绝对不存在泰国人代持行为，并知晓代持违反《外商经营法》第36条，作伪证将面临最高3年监禁及巨额罚款的刑事后果。	DBD 第 1/2569 号令 (2026.04.01生效)：授权董事须签署《出资确认书》，立誓声明不存在代持，违者最高处 3年监禁。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

阶段	核心步骤	法律实务要点
第六步：合规巩固(签证与准证)	如果注册成立后需要为外籍创始人或员工申请工作准证（Work Permit）和长期商务签证，该泰国公司必须满足以下法定门槛： l资本要求： 每雇佣1名外籍员工，公司需具备至少上百万泰铢的实缴注册资本（若外籍人士与泰国人合法结婚，该要求减半），且该笔资金须有真实的银行存入记录。 l泰籍雇佣比例： 一般标准企业需遵循聘用4名泰籍员工对应1名外籍员工的比例配额。 l社保与税务合规： 公司在聘用泰籍员工后的30天内必须为其注册并连续缴纳社会保险；此外，即使初期营业额为零，公司也必须注册增值税（VAT），这是移民局审批长期签证时验证公司是否真实运营的重要指标。	需在 30 天内为泰籍员工缴纳社保。即使营业额为零也须注册 增值税(VAT)，以作为公司真实运营的凭证。

• DBD (Department of Business Development)：泰国商业发展厅（隶属于商务部，负责公司登记与监管）。

• CCC (Civil and Commercial Code)：泰国《民商法典》（规定公司设立、股东人数等基本民事准则）。

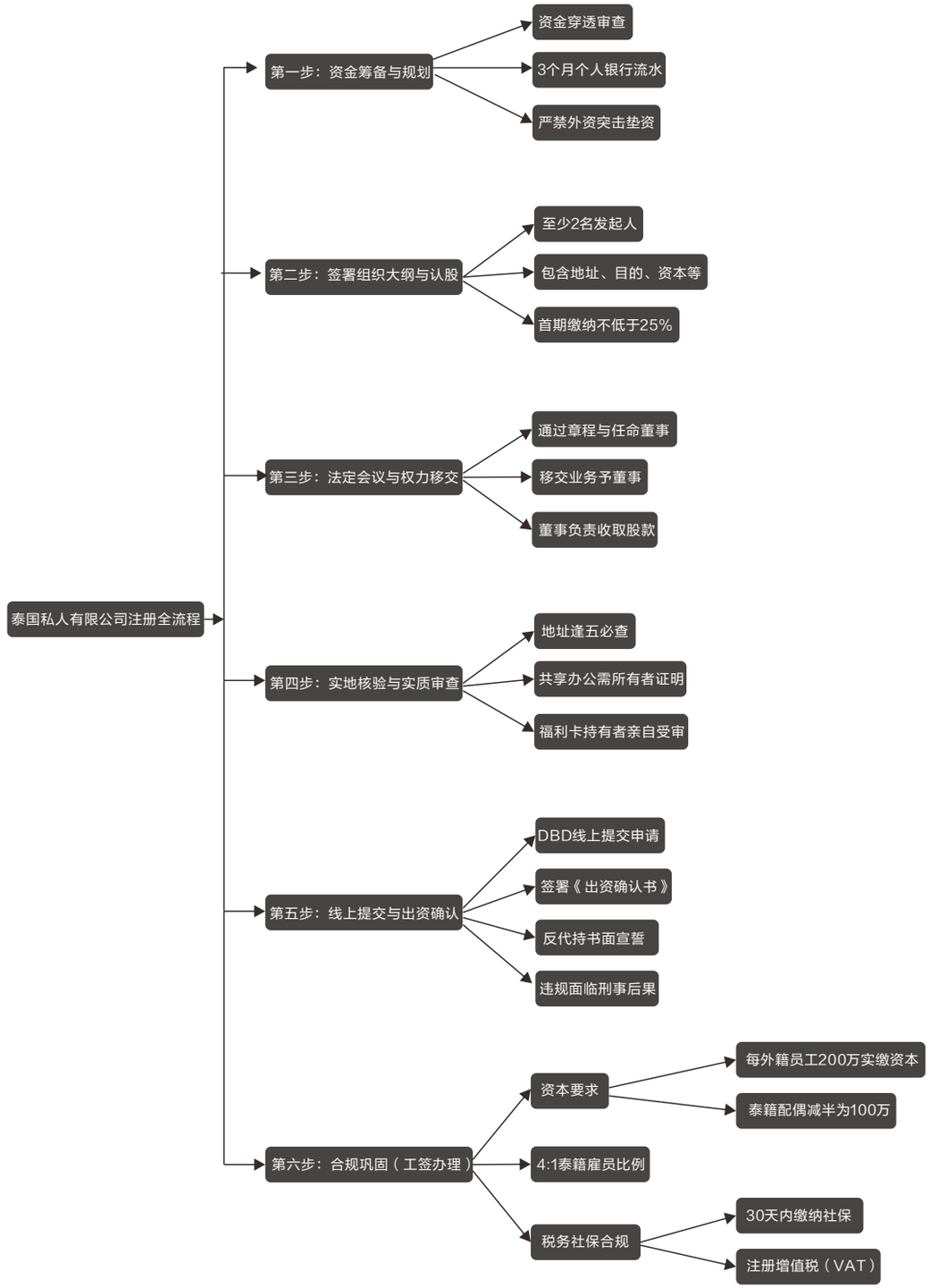
• FBA (Foreign Business Act)：泰国《外商经营法》（规定外资准入限制、行业清单及代持处罚）。

• MOA (Memorandum of Association)：公司组织大纲（包含公司名称、地址、宗旨、资本额等核心登记信息）。

• AOA (Articles of Association)：公司章程（规定公司内部治理、表决权、利润分配等细则）。

• FET (Foreign Exchange Transaction Certificate)：外汇交易证明（银行出具，证明资金从境外合法汇入，是分红退出的法定凭证）

2.可视化：泰国有限公司设立



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、 专业洞察与实务案例

1.专业洞察：告别“代持幻觉”，拥抱“实质合规”的新纪元

（1）戳破“安全代持”的行业谎言，官方审查已全面“实质化”

过去二十年，部分法律顾问和中介向外资推销“泰国公司代持”结构（即找泰国人挂名凑齐51%股份），并将其包装成“行业惯例”。然而，这在泰国法律中从未合法过，且2026年起官方已将监管网彻底收紧。自2026年起，泰国商业发展厅(DBD)的审查已从“形式文书审查”转变为“实质性资金与背景穿透”：例如要求泰方股东提交长达3个月的真实银行流水（DBD第2/2568号令），且DBD系统现已与反洗钱办公室（AMLO）实现数据实时联网，可以直接筛查资金空转和傀儡股东。

(2)“离岸架构+抽屉协议”同样无法规避“实质重于形式”的司法穿透

许多中企试图“退而求其次”，通过在香港或新加坡设立离岸SPV，或与泰方签署“虚假借款协议（Sham loan agreements）”、“极端优先股协议”来间接实现100%控制。这种做法同样面临极高的法律风险。泰国法院在审理案件时院不仅看股东名册，更会穿透审查资金来源（Funding）和实际控制权（Control）。一旦被认定资金完全来自海外且由外资实际控制，任何旨在规避《外商经营法》（FBA）的离岸架构或私下协议均会被判定为自始无效，并触发刑事重罚。

(3)书面宣誓时代：伪证将带来直击管理层的刑事责任

2026年4月1日生效的DBD第1/2569号新规，彻底封死了依靠代持蒙混过关的退路。含有外资或外籍签字董事的公司在注册时，授权董事必须签署提交《出资确认书》，向政府立誓所有股东均已真实出资且不存在代持。签署人需明确知晓，隐瞒代持不仅违反《外商经营法》第36条，向政府提供虚假信息更触犯泰国《刑法》，将面临最高3年监禁及巨额罚款。

(4)破局之道：光明正大的独资豁免，或构建利益捆绑的真实合资

合规的最优实务是停止在“规避法律”上耗费成本。外资应优先通过申请泰国投资促进委员会（BOI）的优惠政策，或利用美泰条约等国际协定，在受限行业中合法取得100%控股权。如果业务必须合资（如最高持股49%），则必须寻找具有真实出资能力和商业价值的泰方伙伴，通过合法的公开《公司章程》与《股东协议》（Shareholders' Agreement）合理设定保留事项（Reserved Matters）、董事提名权和表决门槛，在合法范围内实现控制权的制衡，而非单方面“架空”泰方。

2.实务案例：代持架构的司法穿透

案例一：泰国大理院穿透审查——苏梅岛土地代持案（判决号：17923/2557）

一对外国夫妇全额出资，设立了一家泰国私人有限公司，用于在苏梅岛购买两块海滨土地。在纸面注册文件上，泰国国民持股达到了法定的51%。泰国大理院院穿透了纸面股权，查明该公司的所有资金均由外籍人士提供并实际控制，泰方股东为纯粹的“代持人（Nominee）。法院裁定该架构旨在非法规避泰国法律禁止外国人购地的规定。依据《土地法》第86条和《民商法典》第150条，购地合同被直接判定为无效（Void），土地所有权证被依法撤销并收归国有。

案例二：离岸投资者与虚假借款协议的覆灭（判决号：2252/2560 与 5457/2560）

在第2252/2560号案件中，尽管外资在纸面上只持有泰国公司35%的股份，但法院查明项目完全由离岸投资者提供资金并实际控制，法院直接将该泰国公司定性为“外资实体”，从而认定购地合同无效。而在第5457/2560号案件中，外资试图通过伪装的“借款协议”来控制泰国业务，大理院直接根据《民商法典判定该安排无效，并拒绝执行借款协议。

四、“代持”的法律风险

在泰国法律（特别是《外商经营法》FBA）框架下，“代持”（Nominee，即利用泰国国民或实体作为名义股东以规避外资持股限制）是被明确禁止的违法行为。使用代持架构将面临极高的法律风险，主要涵盖以下几个核心方面：

1.双向刑事入狱与巨额罚款： 根据《外商经营法》第36条和第37条，泰国法律对外籍实际控制人和泰籍名义股东进行“双向定罪”。充当傀儡的泰籍代持人以及隐于幕后的外资实际控制人，均将面临最高3年的监禁，或10万至100万泰铢的罚款，或两者并罚。如果违规者拒不遵守法院停止违法行为的命令，还将面临每天1万至5万泰铢的持续罚款，直至违法行为终止。

2.公司被强制解散与资产（如土地）被处置： 一旦被官方查实使用了代持架构，法院有权下令终止该代持持股安排，并撤销公司的商业注册登记，强制解散公司。此外，如果该代持公司被用于购买泰国土地，泰国法院会依据《土地法》第86条和《民商法典》第150条，直接判定购地合同自始无效，土地所有权证将被撤销并面临被强制限期剥离及司法拍卖。

3.触犯《刑法》虚假陈述类犯罪的额外风险： 为了从源头杜绝代持，泰国商业发展厅（DBD）的第1/2569号新规（2026年4月1日生效）明确要求，存在外资成分或外籍授权董事的公司在办理注册或变更时，必须提交由授权董事签署的《出资确认书》。签字人必须书面向政府宣誓：所有股东均已真实出资，且绝对不存在代持安排。向登记官隐瞒代持并提供虚假信息，将直接触犯泰国《刑法》，面临额外的监禁与罚款刑事责任。

Q22 税务体系与申报：如何利用中泰DTA对所得税、增值税（VAT）及预扣税进行税负优化？

（撰写人：韦征）

答：

一、核心提要

利用中泰双边税收协定（DTA）进行税负优化，核心在于通过合法的商业与合同安排，将跨境所得定性为适用更低协定税率或完全免税的收入类别，并规避在来源地构成应税存在。根据2023年起适用的MLI整合文本，所有优化策略均需以真实的商业实质和“主要目的测试”（PPT）为合规基础。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 核心税种优化路径矩阵

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

优化焦点	关键风险/机会点	中泰DTA条款	优化目标与路径
企业所得税	在泰国构成“常设机构”(PE)	第5条、第7条	目标：避免在泰构成PE。路径：控制人员在泰停留时间（任何12个月内≤183天）；确保仓储仅具辅助性；隔离代理人签约权。
预扣税(WHT)	支付款项适用高税率	第10、11、12条	目标：适用DTA优惠税率或免税。路径：确保收款方为“受益所有人”，且满足持股或机构资质要求。
增值税(VAT)	进口环节税负与抵扣链条	(DTA不涵盖)	目标：实现税负转嫁抵扣。路径：B2B服务争取0%税率；关注2026年进口免税门槛取消新规。

2. 预扣税（WHT）优化明细与策略矩阵

收入项目	泰国国内法税率	中泰DTA优惠税率	享受优惠的关键条件/优化策略
股息	10%	15% / 20%	条件：直接持股≥25%适用15%，其余20%。策略：由于泰国国内法（10%）优于协定，实际执行10%。
利息	15%	10% / 免税	条件：金融机构收取适用10%；政府及特定机构收取的免税。策略：通过符合条件的金融机构贷款以适用低税率。
特许权使用费(含设备/版权)	15%	15%	条件：收款人为受益所有人。策略：协定税率未低于国内法，重点在于准确界定收入性质，避免被误分类。
技术服务费	15%	0%(主张为营业利润)	路径：若不涉及专有技术转让，主张适用第7条“营业利润”，在无PE时于泰国免税。

3. 关键合规洞察

(1)定性博弈：泰国税务机关倾向于将技术服务归类为“特许权使用费”。优化关键在于证明服务不涉及协定第12条所述的“专利、秘密配方或程序”的使用权转让。

(2)PPT测试（主要目的测试）：根据MLI新增条款，若获取协定优惠是交易的主要目的之一，优惠可能被否认。必须强调交易的商业合理性。

(3)常设机构判定：提供劳务（含咨询）在任何12个月中连续或累计超过183天，即构成PE。

三、行动清单

1.第一步：交易前规划与资质准备

申请居民身份证明：向中国税务机关申请《中国税收居民身份证明》，这是享受DTA优惠的必备文件。

受益所有人评估：确保收款实体具有实质经营功能（人员、资产、决策），而非仅为导管公司。

合同架构拆解：对包含设备、软件和服务的混合合同进行拆分，分别适用对应的协定条款（如第7条或第12条）。

2.第二步：交易中执行与文档固化

人员派遣台账：严格监控外派人员及分包商人员在泰时长，确保任何滚动12个月内不超过183天。

准确凭证标注：在发票和支付指令中明确引用中泰DTA对应条款，如“依据中泰DTA第11条适用10%税率”。

关联交易对价：确保服务费和利息水平符合公平交易原则，并备妥转让定价文档。

3.第三步：应对2026年新规与风险

进口VAT调整：评估泰国取消1500泰铢进口免税门槛后的成本变化，考虑调整贸易模式。

税收居民身份管理：对于在泰停留超183天的高管，需按协定第4条的“加重标准”（如永久性住所、重要利益中心）判断其最终税收居民身份。

防御性文档备考：整理能证明“非以避税为主要目的”的商业往来邮件、会议纪要及决策流程文件。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q23 利润汇回限制：泰国外汇管理委员会（BOT）对利润汇回的路径、完税证明与银行审核的要求是什么？

（撰写人：叶晓君）

答：

一、核心提要

1.BOT外汇管制规则 + 税务局完税要求 + 银行审核

2.自由汇出 + 文件审核 + 大额穿透监管

3.完税 + 备案 + 银行核验

二、法规矩阵

利润汇回的合规路径	1. 股息分红（最主流），适用主体为泰国有限公司（含外资控股） 2. 分公司利润汇出（分支机构），适用主体为外国公司在泰分公司 3. 其他合规路径（需匹配真实交易），例如合法服务费/特许权使用费、股东贷款本息、减资 / 清算	《外汇管制法》（Foreign Exchange Control Act, BE 2485/1942） 《税法典》（Revenue Code, BE 2481/1938） 《民商法典》（Civil and Commercial Code） 《外商经营法》（Foreign Business Act, BE 2542/1999） 《投资促进法》（Investment Promotion Act, BE 2520/1977）
完税证明与税务合规	1.企业所得税（CIT）：按年度利润申报，取得PP.30 完税证明 2.需提供： 经审计的年度财务报表（泰语 + 英文） 股东会 / 董事会分红决议 企业所得税完税证明（PP.30） 预提税完税凭证（PND.54 回执） 外资投资备案（FC-GPR）文件（如适用）	
银行审核要求	商业银行负责一线审核+报备： ＜20 万美元（≈680 万泰铢）：银行简化审核，基础文件即可 ≥20 万美元：穿透式审核，必须提交完整交易证据链 银行审核要点： 主体合规、交易真实、外汇登记、反洗钱	

三、专业洞察

中国投资者应避开NEP所涉及的外资投资禁区，对于高限制要求行业（例如银行业、保险业等），进入前必须先向MIDA（马来西亚工业发展局）、MITI（马来西亚国际贸易及工业部）、BNM（马来西亚国家银行）等主管机构确认最新股权上限与审批条件。

Q24 劳工保护法：泰国的解雇赔偿标准、补偿金计算、未提前通知金及不公平解雇认定是什么？

（撰写人：叶晓君）

答：

一、核心提要

1.泰国解雇规则以《劳动保护法》（Labour Protection Act B.E. 2541/1998，2019 年修订）为核心，实行合法解雇（有过错 / 无补偿）与非过错解雇（需补偿）双轨制

2.未提前通知需付代通知金

3.不公平解雇可索赔更高赔偿

二、法规矩阵

解雇补偿金（仅适用于非过错解雇如裁员、合同到期、能力不足等）	连续工龄＜120天，无法定补偿金。 连续工龄120天～＜1年，30天法定补偿金。 连续工龄1年～＜3年，90天法定补偿金。 连续工龄3年～＜6年，180天法定补偿金。 连续工龄6年～＜10年，240天法定补偿金。 连续工龄10年～＜20年，300天法定补偿金。 连续工龄≥20年，400天法定补偿金。	《劳动保护法》（Labour Protection Act B.E. 2541/1998，2019 年修订）
补偿金计算	计算基数为最近12个月平均日工资（含基本工资、固定津贴、住房补贴、常规奖金等）。 日工资=月工资÷30（法定计算方式）。 示例：月薪30,000泰铢→日工资1,000泰铢； 工龄5年→补偿金=180×1,000=180,000泰铢	
未提前通知金（代通知金）	非过错解雇须提前1个工资支付周期（通常30天） 书面通知；未通知则支付30天工资作为代通知金。 员工重大过错可立即解雇，无需通知/代通知金	
不公平解雇（违法解雇）认定	无合法理由解雇（如歧视、报复、仅因员工投诉）。 程序违法（未书面通知、未给警告、未举证）。 借口“业绩不达标”解雇 （泰国法院通常视为非过错，仍需补偿）。 裁员未履行法定程序（如未提前 60 天报备劳工局）。	
不公平解雇后果	恢复劳动关系 + 补发工资； 或公司给予法定补偿金 × 2（最高常见判罚） + 代通知金 + 未休年假等	

三、专业洞察

用人单位应当依法签订规范劳动合同，明确岗位、薪资、试用期、纪律条款，制定合法员工手册（经劳工局备案更佳）并让员工签收。

定期对员工的绩效进行评估，对于不符合公司规章制度规定的行为应当及时书面警告并保留所有记录。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q25 外籍劳工与签证：Smart Visa与LTR签证如何申请，其对高阶技术人才与专业服务人员是否有快速审批政策？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、签证定位与核心差异

虽然两者都旨在吸引人才，但其侧重点有所不同：

Smart Visa：侧重于“科技与创新”。主要面向在泰国政府定义的“目标产业”（如数字化、新材料、生物技术等）中工作的专家、投资者、高管和创业者。

LTR Visa：侧重于“高净值与高潜力”。旨在吸引全球富裕公民、退休人士、远程工作者及高技术专业人士。其最大的杀手锏是17% 的个人所得税封顶优惠。

二、高阶技术人才与专业服务人员申请要点

1. Smart Visa (重点关注 T 类：专家型)

(1)适用人群：拥有目标产业相关领域高阶技能的技术专家或专业服务人员。

(2)关键门槛：

(3)薪资：通常要求月薪不低于100,000 泰铢（若受雇于初创公司或退休专家，门槛可降至 50,000 泰铢）。

(4)行业限制：必须受雇于泰国的13个目标产业（如下一代汽车、智能电子、机器人等）。

(5)技术认证：申请人的资格需经过泰国相关政府机构（如 NIA, DEPA, MOST 等）的背书认证。

(6)核心福利：

(7)无需办理工作许可 (Work Permit)。

(8)90天报到延长为1年报到一次。

(9)家属（配偶和子女）享有同等居住和工作权利。

2. LTR Visa (重点关注Highly Skilled Professional 类)

(1)适用人群：在目标行业工作的资深专家。

(2)关键门槛：

(3)薪资：过去两年个人年收入不低于 80,000 美元。若年收入在 40,000 – 80,000 美元之间，则需拥有科学技术领域的硕士以上学历，或拥有特殊专长。

(4)雇主要求：雇主必须是泰国上市公司，或运营 3 年以上且年收入不低于 5,000 万美元（2025年最新政策调低了此门槛）。

(5)经验：在目标领域拥有至少5年的工作经验。

(6)核心福利：

(7)10年多次往返签证（分两个5年期）。

(8)17%的固定个税税率（远低于泰国最高35%的累进税率）。

(9)免除“4名泰国员工配比1名外籍员工”的硬性雇佣比例限制。

3. 申请流程与快速审批政策

对于高阶人才，泰国投资委员会 (BOI) 提供了显著的审批便利，主要体现在数字化一站式服务和取消物理手续上。

申请流程 (四步走)：

资格预审 (Online Endorsement)：在 BOI 官网 (Smart/LTR 专区) 提交个人资料、雇佣合同和学历证明。这是最关键的一步，所有“快速通道”的属性都体现在这里的联审机制。

获取认证信：相关机构（如DEPA或NIA）会在后台验证申请人的专家身份。

签证核发：通过后，申请人会收到电子认证函，持函可在泰国驻外大使馆或泰国境内的一站式服务中心 (OSOS) 办理。

数字化许可证：LTR持有者在OSOS领取数字化工作许可（Smart Visa无需办理）。

4.审批时限：

Smart Visa：由于涉及多个部委联审，通常在资料齐全后30个工作日内完成核准。

LTR Visa：BOI承诺的核准时间通常为20个工作日。这在泰国签证体系中属于极速审批。

机场快速通关 (Fast-track)：两类签证持有人在泰国各大国际机场（如苏万那普机场）均可使用 Premium Lane (尊享通道) 快速入境，无需与普通游客排队。

OSOS一站式服务中心：位于曼谷Chamchuri Square。这里是高阶人才的“绿色通道”，签证办理与工作许可（若有）可在此处一次性、几小时内办结，无需在移民局排长队。

Q26 土地使用权与抵押：外资如何通过BOI持有土地，土地租赁期限（30+30）及工业地产开发的有关规定是什么？

（撰写人：刘元兵）

答：

一、核心提要

外资企业取得 BOI 投资促进证书，可突破泰国《土地法》限制，合法持有工业 / 办公 / 住宅用地所有权，并可依法办理抵押融资。

工业地产开发须符合 BOI/IEAT 园区规划，用途与面积与项目匹配，终止项目须 1 年内处置土地，否则将被收回拍卖。

土地租赁单次最长 30 年，期满可续签一次不超 30 年（合计最长 60 年），自动续约条款无效，必须重新签约并登记。

二、法规矩阵与专业洞察

1.外资通过 BOI 持有土地规则矩阵

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

事项	规则要点	法律依据 / 备注
准入主体	已获 BOI 证书的外资企业，100% 外资持股亦可	《投资促进法》第 27 条
注册资本门槛	实缴注册资本≥5000 万泰铢	BOI 第 16/2567 号公告
土地用途	仅限工业生产、办公、员工 / 高管住宅，不得用于房地产开发 / 投机	用途须与 BOI 证书一致
面积上限	工业用地：与项目规模匹配；每5000万泰铢的实缴注册资本对应办公≤5 莱（约 8000 ）；员工住宅≤20 莱；高管住宅≤10 莱	2025 年新规严格管控
权利性质	永久所有权（红本产权证）可继承、可随股权转让	区别于普通租赁使用权
抵押要求	可抵押，须先获 BOI 批准，再到土地厅办理登记	抵押率可达评估价 70%
退出与处置	项目终止 / 优惠终止后 1 年内须出售给泰国人或合格 BOI 企业，逾期由土地厅收回拍卖	《投资促进法》强制要求

2.土地租赁期限（30+30）规则

基础租期：通常单次最长 30 年，对于部分商业和工业用途的不动产，单次最长租赁期限可延长至50年，超期部分无效。

续签规则：期满可重新签约续签一次，不超 30 年，合计最长 60 年。

登记效力：租期超 3 年须书面 + 土地厅登记，否则无法对抗第三人。

风险提示：市场宣传的 90 年租赁（30+30+30）无法律保障，后两期不受司法保护。

3.工业地产开发规定

区域要求：优先位于 BOI 促进区 / IEAT 工业园区，符合产业规划。

建设要求：建筑物须与获批项目用途一致，配套环保、消防、宿舍等设施。

转让限制：土地转让须经 BOI 审批，受让方须为合格 BOI 企业或泰国主体。

4.实务案例

浙江阳光照明电器集团股份有限公司（股票代码600261）于2026年3月8日公告，其全资子公司阳光照明（泰国）有限公司已正式获得泰国投资促进委员会（BOI）认证批文，董事会审议通过向该子公司增资3.24亿元人民币用于建设泰国生产基地，包括购买土地及新建厂房。该项目将充分利用BOI提供的企业所得税减免、进口设备关税豁免等优惠政策，并发挥泰国毗邻马来西亚、新加坡、越南等东南亚核心市场的区位优势，成为中国制造企业通过合规申请BOI批文后在泰国持有土地并享受投资优惠的典型范例。

三、行动清单

- ☐ 确认投资行业属于 BOI 鼓励类目录，排除限制 / 禁止类行业。
- ☐ 完成实缴注册资本≥5000 万泰铢，满足土地持有资金门槛。
- ☐ 提交 BOI 申请，明确土地用途、面积、选址，获取正式投资促进证书。
- ☐ 土地权属尽职调查，核查抵押、查封、用途合规性。
- ☐ 办理土地所有权登记，取得合法产权证明。
- ☐ 抵押融资前向 BOI 申请抵押批准，再完成土地厅抵押登记。

Q27 环境与环评（EIA）：制造业在泰建厂的环境影响评估的审批要求与审批流程是什么？以及企业如何通过企业社会责任计划，预防因污染引发的当地社区抗议？

（撰写人：牛誉翔）

答：

一、核心提要

环评强制门槛明确化：泰国制造业建厂以EIA 环境影响评估为核心审批，占地≥20莱（约32,000m²）、高污染、日排废水≥500m³、使用危险物质超过规定阈值或位于生态敏感区项目必须获批 EIA 方可动工，由 ONEP（自然资源与环境政策规划办公室）主导，流程 6 12 个月，公众听证为法定必经环节。

审批实质审查趋严：2026 年强化基线监测、污染防控、公众意见三重核验，企业自证真实减排、危废合规、监测常态化，材料缺失或听证异议将直接驳回或延长周期。

社区抗议根源在信任缺失：污染风险、信息不透明、沟通缺位是主因，企业社会责任（CSR）不是附加项，而是社会准入与环评过审的必要条件，前置沟通与长效机制可大幅降低邻避冲突。

合规最优路径：先做环评分类判定→委托资质机构编制 EIA报告→完成法定听证→通过 ONEP专家委员会 审查→同步落地 CSR 社区计划，实现环评过审 + 社区认可双达标。

二、法规矩阵与审批流程

1.法定依据与主管机构

(1)核心法律：泰国《环境保护法（2018 修订版）》、工业部环评分类通知、ONEP 技术规范、BOI 投资配套要求。

(2)主管机构：ONEP（国家级审批）、地方环境厅 / 工业工程厅（省级初审与现场核查）、工业园区管委会（园区内项目协同审核）。

(3)核心定义EIA：环境影响评估，高影响大型项目强制要求。

(4)IEE：初步环境评估，中小低风险项目适用。

(5)EHIA：较高影响环境评估，重化、生态敏感区项目适用。

2.EIA 强制适用情形（满足其一即需审批）

(1)工厂占地面积≥20 莱（约 32,000 ）。

(2)属高污染行业：化工、冶金、电镀、造纸、印染、危废处理、石化等。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

(3)日排放废水≥500 立方米，或废气 / 噪声 / 固废影响显著。

(4)位于生态敏感区：水源地、红树林、保护区、居民区密集区、文化遗产周边。

(5)使用危险化学品超法定阈值，或涉及放射性物质。

3.环境影响评估全流程表

阶段	核心 步骤	实务要点与法律要求
第一步：环评分类判定	委托 ONEP 认证咨询机构做预评估，确定需 EIA/IEE/EHIA；与 ONEP / 地方厅确认审核路径；园区内项目走园区协同流程	未判定即动工属违法，高污染项目严禁简化为 IEE，BOI 优惠项目需 EIA 作为前置材料
第二步：基线调查与报告编制（通常3-6个月）	开展大气、水体、土壤、噪声、生态本底监测；编制含项目说明、影响预测、mitigation 措施、监测计划、公众参与章节的报告；必须由ONEP 持证机构编制并签章	数据造假直接驳回并列入黑名单；报告需符合 ONEP 标准格式，附工程师资质证明
第三步：公众参与与法定听证（法定50天）	按规定公示项目信息；召开社区听证会，邀请村民、村长、地方政府、环保组织参与；完整记录意见并纳入 EIA；异议需出具专项整改方案回应	听证为法定强制，无听证记录或社区强烈反对将终止审批；春武里等工业区听证要求更严
第四步：提交与 ONEP 初审（法定15天）	线上 + 纸质提交 EIA 全套材料；ONEP 核查完整性、资质、听证合规性；缺项限期补正，逾期驳回	材料含：申请表、公司注册文件、土地权属、监测数据、听证纪要、防治设施图纸、危废处置协议
第五步：专家委员会技术审查（法定75天）	专家团开展两轮评审：技术可行性、减排有效性、风险可控性、公众意见落实情况；必要时现场核查排放设施、处理工艺、应急能力	未通过可修改后申请第三次评审，仍不通过则驳回，项目需重大调整
第六步：审批决定与领证（法定审核期60天）	ONEP 出具批准 / 附条件批准 / 驳回文书；获批后领取 EIA 核准文件，作为工厂许可、施工许可、BOI 备案前置要件；附条件项目需按期完成整改并验收	严禁未批先建，无证投产面临停产、罚款、刑责
第七步：运营期合规监管（投产后持续）	按批复实施在线 / 定期监测，提交季报 / 年报；危废合规转移处置；接受 ONEP 与地方厅飞行检查；改扩建需重新做 EIA/IEE	超标排放将被勒令停产、吊销许可、追究法人责任，并引发社区抗议与媒体曝光

4.可视化：制造业 EIA 审批全流程

环评分类判定→基线调查与 EIA 编制→法定公众听证→ONEP 初审→专家委员会两轮审查→正式审批领证→运营监测与合规

三、企业社会责任（CSR）预防污染引发社区抗议实务

1.社区抗议核心诱因

(1)环境担忧：废水污染水源、废气异味、噪声扰民、固废 / 危废污染土壤。

(2)程序不公：信息不透明、未听证先动工、无视村民诉求、被视为“暗箱操作”。

(3)利益失衡：未提供就业、培训、公益投入，社区只担风险不享收益。

(4)信任破裂：违规排放前科、整改不到位、承诺不兑现，激化对立情绪。

2.CSR 预防抗议全体系方案

(1)前置沟通：环评阶段即建立信任（最关键）

立项初期主动拜访村长、社区领袖、学校、寺庙，介绍项目、工艺、环保措施。

听证前开展多轮小型说明会，用泰语提供通俗资料，展示处理工艺与监测数据。

设立社区联络窗口与热线，专人对接诉求，避免矛盾累积。

(2)透明公开：以信息消除猜忌

公开EIA 摘要、监测数据、排放标准、应急预案，在社区公告栏 / 工厂官网公示。

定期组织社区参观，查看治污设施运行，直观展示合规状态。

出现排放异常第一时间通报，不隐瞒、不拖延，主动说明原因与整改措施。

(3)环境兜底：硬件 + 管理双重保障

按批复建设废水 / 废气 / 固废处理设施，预留冗余能力，确保稳定达标。

安装在线监测并与主管部门联网，数据可追溯、可核查。

制定污染应急演练，每年联合社区、消防、环保部门开展，提升安全感。

(4)利益共享：从“对抗”到“共赢”

优先聘用本地员工，提供技能培训，提升家庭收入。

投入社区公益：修缮学校、寺庙、道路，资助奖学金、医疗、饮用水改造。

设立环境补偿 / 救助基金，用于周边绿化、水质改善，形成利益捆绑。

(5)合规兜底：制度化长效机制

成立CSR 委员会，由企业、社区代表、第三方机构组成，定期会商。

发布年度CSR 报告与环境报告，接受公众监督。

委托第三方独立监测，避免自说自话，增强公信力。

3.实务案例

案例 1：春武里轻工项目听证冲突某中资工厂听证未备齐资料，无法回应村民污染担忧，引发千人抗议，项目暂停；后重启前置沟通，公开 EIA 与治污方案，落地就业与公益计划，终获社区支持。

案例 2：罗勇工业园电子厂零抗议经验某电子厂在 EIA 阶段即开展6 场社区沟通会，配套废水回用 + 废气深度处理，优先本地用工，资助学校与净水项目；投产后定期开放参观、公开监测数据，运营多年零投诉、零抗议，顺利通过历次环保核查。

4.核心风险与合规底线

(1)环评无证动工风险：立即勒令停工、高额罚款、吊销执照，负责人面临刑责，项目永久叫停。

(2)听证走过场风险：社区强烈反对将直接导致审批失败，即便获批也易引发长期抗议与执法严查。

(3)数据造假与伪证风险：EIA 数据造假、监测造假将被撤销许可、列入黑名单，并处以重罚，影响后续所有投资行为。

(4)污染排放与社区冲突风险：超标排放引发抗议后，政府将从严执法、强制停产，企业声誉与资产安全受损，甚至被驱逐出园区。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、专业洞察与破局建议

环评前置，不抢跑：将 EIA 纳入投资时间表首项，预留 6-12 个月审批周期，高污染 / 大项目建议预留 12 个月以上，避免“先建后批”。

选对机构，合规打底：必须委托ONEP 持证环评机构，优先有中企服务经验、熟悉社区沟通的本地团队，提升过审效率。

社区优先，双向奔赴：把社区同意视为与政府审批同等重要的“社会准入证”，前置沟通、充分透明、利益共享，从源头消除邻避效应。

合规为本，CSR 护航：以刚性环保合规为底线，以CSR 长效机制为保障，实现政府审批通过、社区接受、长期稳定运营的目标。

Q28 数字经济准入：泰国数字资产监管、电商平台注册要求及网络安全法合规的要求是什么？

（撰写人：冷勇达）

答：

一、数字资产监管

要求：从事数字资产交易平台、经纪商等业务，须经财政部批准并由泰国证监会（SEC）颁发牌照；严禁将数字资产作为商品或服务的支付手段；2025年起，境外平台若实质面向泰国用户提供服务，也受泰国法律管辖；运营商须执行反洗钱“旅行规则”，转移资金时同步传输交易双方身份数据。

法律依据：《数字资产业务紧急法令 B.E. 2561 (2018)》;《关于数字资产业务的皇家法令（第2号）B.E. 2568 (2025)》

二、电商平台注册要求

要求：电商须向商业部企业发展厅（DBD）注册，须通过“DBD Biz Regist”系统在线申请；数字平台服务须向电子交易发展局（ETDA）进行运营前备案；平台须核实卖家身份，对销售受管制产品（如电器、化妆品）的，须确保页面展示TISI或FDA认证标志；平台须为消费者提供合理的物流多元化选择，禁止强制捆绑自有物流。

法律依据：《关于数字平台服务业务的皇家法令》B.E.2565（2022）；《多边平台及电商业务不公平贸易行为及限制竞争指南》

三、网络安全与数据保护

要求：属于关键信息基础设施（CII）领域的企业，须制定风险管理策略并每年进行网络安全审计；发生严重攻击和/或数据泄露，须在立即向国家网络安全局（NCSA）和/或72小时内向个人数据保护委员会（PDPC）报告；收集泰国用户数据须基于“自愿、知情”同意；数据出境须确保目的地具备“充分保护水平”或使用标准合同条款；核心数据处理者须任命本地数据保护官（DPO）。

法律依据：《网络安全法 B.E. 2562 (2019)》、《个人数据保护法 B.E. 2562 (2019)》

Q29 知识产权保护：泰国对商标抢注的应对、对版权的保护及对药品/技术专利的保护机制与实务中的维权路径是什么？

（撰写人：韦征）

答：

中国企业在泰国开展业务时，建立完善的知识产权保护体系是合规风险管理的核心。泰国的知识产权法律体系相对成熟，主要由知识产权厅（DIP）监管。

以下是针对商标、版权、专利三个领域的保护机制及实务维权路径的分析：

一、 商标抢注的应对机制

泰国采用“在先申请”(First-to-File)原则。商标抢注是出海企业最常见的痛点。

1. 预防与监控

• 尽早注册：泰国商标注册周期通常需 12-18 个月。建议在进入市场前，甚至在商务洽谈阶段即提交申请。

• 公告监测：DIP 会对初审通过的商标进行为期 60 天　的公告。企业需建立监测机制，及时发现并拦截抢注商标。

2. 救济路径

• 商标异议 (Opposition)：在 60 天公告期内，在先权利人可以“恶意申请”或“商标近似”为由提出异议。

• 撤销程序 (Cancellation)：不使用撤销：如果抢注者连续 3 年未在泰国使用该商标，可向商标委员会申请撤销。

• 无效宣告 (Invalidation)：如果商标已注册，可向知识产权和国际贸易法院（CIPIT Court）起诉，证明注册时存在恶意或违反公共政策。

• 实务中商标撤销/无效案件需先提交至泰国商标委员会，对决定不服方可在60日内上诉至CIPIT法院。

二、 版权保护机制

泰国是《伯尔尼公约》成员国，作品自创作完成之日起自动受法律保护。

1. 实务建议

• 版权登记（存证）：虽然自动受保，但强烈建议在泰国 DIP 进行版权通报（Copyright Recordation）。该通报并不创设权利，但在实务维权（尤其是向电商平台投诉或警方报案时）中可作为证明权属的初步证据。

• 技术措施：针对软件和数字化内容，利用技术手段防止非法复制，泰国《版权法》明确禁止规避技术保护措施的行为。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、 药品与技术专利保护

泰国专利分为发明专利 (Invention Patent)、小专利 (Petty Patent) 和 外观设计专利。

1. 机制差异

• 发明专利：保护期 20 年。对药品的成分、制造工艺及新用途进行保护。泰国对药品专利审查严苛，尤其是“常青专利”（Evergreening）。

• 小专利：保护期最长10年（自申请日起算，第6年需办理续展）。适用于技术改进，无需经过实质审查（只进行形式审查），获权快，非常适合更新迭代快的技术领域。

2. 药品专利特有挑战

• 药品链接（Patent Linkage）：泰国目前的专利药与仿制药审批链接机制尚不完善。仿制药企业在专利期内申请上市许可时，泰国 FDA 并不必然会阻拦。因此，专利权人需主动监控 FDA 的公示信息并及时发出律师函。

四、 实务中的维权路径

当侵权发生时，企业通常根据目标（停止侵权、赔偿金额或震慑力）选择不同的路径：

1. 维权渠道对比表

路径	适用场景	优势	局限性
行政投诉 (DIP)	侵权纠纷调解	成本低、程序快	强制力有限，需双方自愿达成协议
刑事打击 (ECD)	假货、大规模侵权	震慑力极强，通过警方搜查、逮捕	需达到起诉门槛，主要针对商标和版权，专利极少使用
民事诉讼 (CIPIT)	索取赔偿、长期禁令	赔偿金额相对可控，专业法庭审理	周期长（2-3年），律师费及取证成本高
海关备案 (IPR Recordation with Thai Customs)	跨境进出口侵权	源头拦截，防止侵权产品进出泰国	仅适用于商标和版权（需先在海关系统备案）

2. 实务维权关键步骤

•公证取证：聘请泰国律师或调查机构进行实地购买或线上取证。注意：泰国的证据要求非常严格，建议通过具有资质的机构操作。

•律师函：部分轻微侵权行为可通过一封严厉的泰语律师函解决。

•刑事突击检查：对于恶意抢注并制售假货的行为，联合泰国经济犯罪打击部门（ECD）进行突袭（Raid）是最高效的手段。泰国法律允许权利人参与突袭行动。

五、对中国企业的建议

• 属地化证据：所有的维权行为都基于“在泰国的使用或知名度”。请保留在泰国的展会合同、泰语宣传册、当地媒体报道及销售合同，这些是反击抢注者的核心。

• 海关备案“性价比”高： 泰国海关在打击侵权产品出口方面非常配合。通过海关系统进行备案，可以有效降低东南亚区域内的假货流转风险。

• 慎用小专利： 虽然小专利授权快，但由于未通过实审，在维权起诉时极易被对方提出“无效宣告”反诉。

Q30 供应链与原产地：企业如何利用RCEP原产地累积规则优化进口关税？在海关估价实务中，如何合规处理关联交易中的技术特许权使用费，以预防关税补缴的风险？

答：

一、RCEP原产地累积规则的适用空间

RCEP将15个缔约方视为单一区域，来自其他缔约方的原产材料可在加工缔约方累积计为原产成分，企业据此可重构采购与工序布局，使原本因非原产料件占比过高而无法满足RVC40%或税则归类改变标准的货物取得原产资格。典型如扣减法下，域内成员方料件无须扣除，仅剔除非成员方成分，RVC即可由不足40%跃升至合格线以上。但须把握"两层判定"：中国、日本、韩国、泰国、印尼、越南、菲律宾等7方采取国别减让，同一税号项下原产于不同缔约方的货物适用不同协定税率，故取得原产资格后仍须依《海关〈RCEP〉项下进出口货物原产地管理办法》第十四至十六条确定"协定项下原产国"——列入进口成员方《特别货物清单》的货物，出口成员方价值成分须不低于20%，且计算时其他成员方材料一律视为非原产（即累积规则在此不适用）；若无法据此确定，原产国将回落至提供最高价值原产材料的成员方，税率随之改变。实操层面应同步运用背对背原产地证明、经核准出口商原产地声明与直接运输规则，并就归类、估价、原产地事项善用海关预裁定，固化税负预期。

二、关联交易项下技术特许权使用费的估价合规

《关税法》施行后术语由"完税价格"改为"计税价格"，但征税标准未作实质改变。依《关税法》第二十五条第（五）项及《海关确定进出口货物计税价格办法》第十一条，特许权使用费须同时满足"与进口货物有关"和"构成该货物向境内销售的条件"两项要件方计入计税价格；买方不付费即不能购得货物，或不能以合同议定条件成交的，视为构成销售条件。关联方之间的转让定价安排可能偏离公允价格，海关在确定计税价格时有权质疑、磋商并作出调整。防范补税风险的关键在于事前"切割"与"留痕"：将境内安装、装配、培训、咨询等与进口货物无关的对价另行订立协议，或在许可协议中分列项目与比例，并在付款凭证中注明与进口货物相关的金额；技术许可与货物买卖尽量由不同主体、不同合同承载，剔除"不付费即不供货"的联动与交叉违约条款；转让定价的年度补偿性调整须同步评估海关口径影响。程序上应如实填报报关单特许权使用费确认栏，按海关总署公告2019年第58号办理申报纳税手续；一旦发现申报瑕疵，宜在海关稽查启动前通过主动披露化解，争取减免滞纳金与行政处罚。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q31 商事争议解决：如何理解泰国的司法体系效率、仲裁条款效力及与政府机关（行政诉讼）的博弈？

（撰写人：杨昊菲）

答：

一、核心提要

警惕诉讼规则“穿透”仲裁 根据泰国《仲裁法》第25条与第33条明文规定，仲裁庭在证据法规则以及向法院申请签发传票或提交文件命令时，均应“准用（mutatis mutandis）《民事诉讼法》的规定”，这意味着仲裁庭在证据规则以及申请法院协助调查证据等特定程序事项上，将准用《民事诉讼法》的相关规定。

严守答辩期阻击平行诉讼 根据《仲裁法》第14条，若一方就仲裁协议标的向法院起诉，另一方必须在不迟于提交答辩状之日或法律规定的提交答辩状期限内，向主管法院提出撤销案件（striking the case）的动议。只要法院认定协议并非无效或无法履行，就会下令撤销案件，以便当事人继续进行仲裁程序。

G2B合同仲裁需“内阁特批” 泰国内阁决议确立了一项政策，限制政府机构在特定合同中同意仲裁条款，“公私合营（PPP）、特许经营协议以及受2005年皇家法令管辖的合同”必须逐案获得内阁的批准（approved by the cabinet on a case-by-case basis）”，若未经内阁特批，政府机构不得在这些行政合同中包含约束性的仲裁协议。

防范行政合同的“单方特权” 行政合同的目的是提供公共服务，这赋予了泰国国家机构私营当事人所没有的独特“超常特权（exorbitant privileges）”。基于公共利益，国家机构不仅可以未经私营当事人同意修改合同条款，甚至即便私营当事人没有过错，国家也可以仅因该项目不再符合公共利益而单方面终止合同。

死守“15+90天”行政救济红线 在泰国挑战行政命令必须先进行行政上诉，该上诉通常必须在收到命令之日起十五天内提出，而某些公共采购招标结果的挑战期限仅为七天。在上诉程序完成且结果不利后，企业通常在收到最终审查决定后有90天的时间向行政法院提出申诉，且这些法定最后期限不能延长。

涉外争议首选“国际仲裁” 泰国是《纽约公约》缔约国，在泰国境外作出的仲裁裁决依法在泰国得到承认和执行。相反，大多数国家的外国法院判决在泰国法院不能直接强制执行，因为泰国没有与其他国家签署执行协议”，债权人必须在泰国重新启动诉讼程序,。

二、 法规矩阵与流程图

1. 泰国争议解决机制与法定应对矩阵

争议解决机制	核心法律规则与特征	风险与局限性	实务应对策略 (外资/中企)
商业仲裁 (Commercial Arbitration)	1. 受纽约公约保护：泰国是《纽约公约》缔约国，外国仲裁裁决依法在泰国可获承认与执行。 2. 程序准用诉讼法：《仲裁法》第25条（证据规则）和第33条（申请法院传票/调取文件）规定准用《泰国民事诉讼法》(CPC)。	1. 诉讼法穿透适用：部分证据程序需准用《民事诉讼法》或借助法院协助调查证据，可能增加程序成本和时间。 2. 恶意平行诉讼：泰方可能违约在本地法院起诉。	1. 切断兜底适用：在仲裁协议、Terms of Reference或双方确认的程序安排中，对证据规则作出明确约定，以减少《民事诉讼法》的补充适用空间。2. 严守撤案时效：若遭遇平行诉讼，必须在“提交答辩状之日或法定答辩期限内”依《仲裁法》第14条申请法院撤案。
涉政合同仲裁 (G2B Arbitration)	1. 法律允许但受政策限制：《仲裁法》第15条允许政府合同约定仲裁。但依2015年内阁决议，公私合营(PPP)、特许经营协议及特定皇家法令合同等三类合同的仲裁条款必须逐案获得泰国内阁（Cabinet）特批。	效力极不确定：若未获内阁特批，行政法院可能以违背公共政策或专属管辖权为由，判定仲裁条款绝对无效或撤销裁决。	前端合规审查：签约前务必核实合同属性；若是PPP或特许经营，必须要求泰方政府机构出具“已获内阁批准加入仲裁条款”的书面特批文件。
行政诉讼 (Administrative Litigation)	1. 专属管辖与行政特权：涉及公共服务或自然资源开发的合同属行政合同，受行政法院专属管辖。政府拥有基于“公共利益”的单方修改权与单方无过错终止权（Termination for Convenience）。 2. 极其严苛的诉讼时效：提起行政复议期限通常为15天；收到复议决定后，向行政法院起诉的法定除斥期间为90天。	1. 地位不对等：外商无法阻止政府以公共利益为由单方解约，只能索赔。 2. 时效易丧失：错过15天复议或90天起诉死线，诉权将彻底、永久消灭，且期限不可延长。	精准卡位时效与索赔：建立行政命令预警机制，一旦收到不利命令，立刻在15天内提复议、90天内起诉；合同中应细化单方解约时的补偿计算公式。
民事诉讼 (Civil Litigation)	1. 法律适用：允许约定外国法，但需向法院提供翻译并证明其不违背泰国公共秩序。 2. 管辖权条款：约定外国法院管辖是有效的，但前提是不能明确排除泰国法院的管辖权。	1. 外国判决不具执行力：泰国无相关双边条约，外国法院判决不能直接执行，只能作为证据在泰国重新起诉。 2. 管辖权易被突破：只要被告在泰国或诉因在泰国，泰国法院即可强行管辖。	优先选择国际仲裁：鉴于外国法院判决在泰国执行成本极高（需重新起诉），涉外商事合同应坚决选择第三国（如新加坡）仲裁，避免选择外国法院诉讼。
诉前法院调解 (Pre-filing Mediation)	依泰国《民事诉讼法》第 20 ter 条，当事人可在起诉前向法院申请调解。免收法院费用，且若达成和解，法官可当日出具同意判决书（Consent judgment）。	需双方自愿参与。若调解失败且时效即将届满，诉讼时效仅能延长60天。	对于事实清晰、标的额不大或希望维持商业关系的纠纷，可利用此程序低成本快速拿执行依据。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇



三、 专业洞察与实务案例

1.专业洞察 (Professional Insights)

在泰国，政府与私人企业签订的特许经营、公共设施等合同属于“行政合同”，受行政法院管辖。行政合同的底层逻辑是公共利益高于商业利益，因此政府在此类合同中拥有天然的特权。为了防止政府在涉及重大公共利益的合同中轻易被仲裁庭裁决败诉，泰国政府的政策（特别是2004年、2009年及2015年的内阁决议）确立了一条绝对红线：公私合营（PPP）、特许经营协议以及受2005年皇家法令管辖的政府合同，除非逐案获得泰国内阁（Cabinet）的特批，否则不得包含约束性的仲裁条款。外资企业必须洞察到，与泰国政府签约时，仅有政府部门的同意是不够的，缺乏“内阁特批”的仲裁条款在行政法院面临极高的无效风险。

此外，当外资企业遭遇泰国政府的不利行政命令时，时间是极其致命的。泰国法律体系不允许单独申请临时禁令（Interim Injunction），企业无法在第一时间直接找法院叫停政府的行政命令，禁令申请必须与向行政法院提交的正式起诉状一并提出。此外，企业必须先穷尽“行政复议”前置程序，且时效极短：通常在收到命令后15天内（公共采购招标案件仅7天）必须提起复议。复议失败后，企业必须在90天内向行政法院起诉。这种程序设计意味着企业在与政府的博弈中处于防守劣势，必须建立极速的法务响应机制。

在涉外商事争议中，泰国是《纽约公约》缔约国，外国仲裁裁决依法可被承认与执行。然而，泰国未签署外国法院判决的相互执行条约，外国法院判决在泰国不具有直接执行力，只能作为重新起诉的证据。如果泰方违约在泰国本土法院发起平行诉讼，外企最重要的程序性抗辩窗口是《泰国仲裁法》第14条——必须在不迟于提交答辩状之日或法定答辩期限内向法院申请撤案（striking the case）。错过这个极其狭窄的答辩窗口，外企将丧失仲裁抗辩权，陷入泰国本土诉讼泥潭。

而对于普通的民商事纠纷，如果不想陷入漫长昂贵的仲裁或诉讼，可以利用泰国司法效率提升的一项新工具。根据泰国《民事诉讼法》第20条之三（Section 20 ter），当事人可以在起诉前向法院申请调解，该程序不收取任何法院费用。如果达成和解，法官可于同日直接下达“同意判决书（Consent judgment）”。这为外资企业提供了一个零法庭费用、快速获取可执行执行依据的绝佳途径。

2.实务案例

案例一：泰国高速公路与城市轨道交通局（ETA）天价撤裁案

一家外资私营财团与泰国政府机构（ETA）签订了包含仲裁条款的特许经营合同。发生纠纷后，仲裁庭裁决ETA向外资财团赔偿高达62亿泰铢（约合1.55亿欧元）。面对巨额败诉，泰国总检察长办公室出面干预，向行政法院申请撤销该裁决。最高法院最终支持了撤裁，理由是该合同属于行政合同，ETA负责人的执行行为不符合公法规定，且裁决与公共秩序相冲突。这个案例不仅让该外资财团血本无归，更直接刺激了泰国内阁在2004年和2009年发布决议，全面封杀/严格限制政府合同中的仲裁条款。生动证明了在没有内阁特批的护航下，用商业仲裁的逻辑去打泰国行政合同的官司，即使赢了仲裁也可能在法院的“公共秩序”审查下变为废纸。

案例二：污染控制局废水处理违约案

六家私营企业组成的合资企业因废水处理特许经营权对泰国污染控制局提起仲裁并胜诉。政府方拒绝执行，并向法院申请撤销裁决，理由之一是：该案属于行政合同，但当初组成仲裁庭时，是“民事

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

法院（Civil Court）”代为指定了仲裁员，政府方认为这违反了管辖权，进而主张裁决违反公共政策。最高行政法院最终维持了对私营企业有利的仲裁裁决。法院指出，政府方本有权在早期对民事法院的管辖权提出异议，但其选择了放弃该权利（waived such right），因此仲裁庭的组成是合法的，执行该裁决不违反公共政策。此案揭示了在与政府的博弈中，精准把握程序法的重要性——即便面对强大的政府机关，只要对方在程序（如管辖权异议）上出现失误和弃权，外资企业依然可以在行政法院成功申请强制执行政府财产。

案例三：德国 Walter Bau AG 诉泰国政府案

德国 Walter Bau 公司在曼谷廊曼收费公路项目中拥有少数股权。泰国政府为平息民怨，无视特许经营合同的约定，拒绝了财团合理提高通行费的请求，并修建了平行的免费公路。由于国内救济受限，该德国公司直接依据《德国-泰国双边投资条约（BIT）》提起国际仲裁。仲裁庭裁定泰国政府违反了“公平公正待遇（Fair and Equitable Treatment）”，破坏了投资者的“合理期望”，裁决泰国政府赔偿 2920 万欧元及 180 万欧元费用。此案为外资企业提供了一个极其重要的实务破局点：当泰国国内的“行政合同”被政府利用公权力单方变更或违约时，跳出泰国国内行政诉讼体系，利用双边投资条约（BIT）发起国家争端（ISDS）仲裁，是对抗泰国政府行政特权最强有力的法律武器。

四、 行动清单

在仲裁协议或双方共同确认的程序安排中，对证据规则作出明确约定，以减少《民事诉讼法》的补充适用：泰国《仲裁法》（2002）第25条规定，除非当事人另有约定（Unless otherwise agreed by the parties），仲裁庭在证据法规则方面应“准用（mutatis mutandis）”《泰国民事诉讼法》的规定。

审查特定政府合同（PPP/特许经营）的“内阁特批”文件：依据2015年7月14日的泰国内阁（Cabinet）决议，对于公私合营项目（PPP）、特许经营协议（concession agreements）以及依2005年皇家法令需内阁批准的合同，只有在逐案获得泰国内阁特批的情况下，才能包含仲裁条款。

严格触发“7天/15天行政复议”与“90天行政起诉”的双重倒计时：泰国法律要求在向行政法院起诉前，必须先向原机关提起行政复议（Administrative Appeal），且不能单独申请临时禁令。对于一般的行政命令，复议期为收到命令后的15天内；对于受《公共采购与物资管理法（2017）》管辖的公共采购竞标纠纷，复议期仅为公告后7天内。复议穷尽且结果不利后，向行政法院起诉的期限通常为收到最终复议决定之日起的90天内。

遭遇恶意平行诉讼，必须在“法定答辩期内”向法院申请撤案：泰国《仲裁法》（2002）第14条规定，如果一方就受仲裁协议管辖的争议向法院提起诉讼，另一方必须“不迟于提交答辩状之日或法律规定的提交答辩状期限内（no later than the date of filing the statement of defense or within the period for filing the statement

of defense）”向主管法院提出撤销案件（striking the case）的动议。

依照法定标准准备外国仲裁裁决及协议的认证翻译件：泰国《仲裁法》（2002）第42条明确要求，申请执行外国仲裁裁决时，必须向主管法院提供裁决书与仲裁协议的原件或核证副本，并且必须附有由宣誓翻译员、法院官员或泰国驻外使领馆（Thai envoy or consul）认证的泰文翻译件。

Q32 反贿赂与ESG：当地反贪污法（NACC）的核心要求、企业社会责任与中资企业合规体系应当注意的合规要点是什么？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、 泰国反贪污法（NACC）的核心要求

泰国的反贪法律体系主要基于《关于预防和压制贪污的组织法》（B.E. 2561, 2018年）。

1. 法人刑事责任（第 176 条）

这是对企业影响最大的条款。它规定：如果任何与法人（如公司）有关的人员（员工、董事、代理人、受托人或其他代表法人行事的人员）为了该法人的利益向泰国官员、外国官员或国际组织官员行贿，且该法人未能采取“适当的内部控制措施”，则该法人也需承担刑事责任。

罚金标准：通常为贿赂所获利益或所造成损害金额的 1 倍以上、2 倍以下。

2. 适当内部控制的“八大原则”

NACC 发布的第 1/2560 号公告明确了企业免责的“保护伞”——即必须建立的八项内部控制原则：

高层承诺：管理层必须有明确的零容忍态度（Tone from the Top）。

风险评估：定期评估业务流程中可能涉及行贿的环节（如审批、许可证申请）。

具体措施：制定针对高风险环节（如礼品、招待、捐赠）的详细合规手册。

关联方管理：对代理人、顾问、供应商等合作伙伴进行合规审查。

账目准确：确保所有财务记录真实、准确，严禁设立“账外账”。

人力资源配合：将合规表现纳入员工考核和惩处体系。

举报机制：设立保密的匿名举报渠道。

审计与复核：定期对反腐措施的有效性进行内部或外部审计。

二、 泰国的企业社会责任（CSR）内涵

在泰国，CSR 不仅仅是慈善捐款，它与本土文化及法律紧密结合：

“充足经济”哲学 (Sufficiency Economy)：由泰国先皇拉玛九世提出。在企业层面，这要求企业追求适度、合理且具备抗风险能力的增长，而非不计代价的短期利益。合规经营正是这一哲学的具体体现。

ESG 联动：泰国证券交易所（SET）高度重视 ESG。对于拟在泰上市或与当地大企业合作的中资企业，**反贪腐（G/治理）**被视为 CSR 的核心支柱。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

从“功德”到“规范”：泰国文化强调“积功德”，传统的 CSR 多为捐赠。但现代趋势要求企业将 CSR 转向**“公平竞争”和“供应链透明”**，拒绝通过不正当手段获得市场准入。

三、 中资企业合规体系的“红线”与注意要点

中资企业在泰经营时，常因文化差异或对当地法律细节的误解而触碰红线：

1.关于公务人员接受礼品的3,000泰铢限制

规定：泰国公职人员不得接受价值超过3,000 泰铢（约合 600 人民币）的财物。

建议：企业内部手册应严格规定，赠送公职人员的礼品（如春节贺礼）单价不得超过此上限，且需留存发票备查。

2. 第三方中介风险

许多企业习惯通过“当地代理”或“关系户”处理土地审批、环保评测等。如果中介机构通过行贿解决问题，企业可能因第三方代表其实施贿赂而承担法人责任。

建议：必须对所有咨询公司、中介商进行合规背书，并在合同中加入反贪污条款。

3. 签证与劳工合规

为了加快签证办理或绕过“4名泰国员工配1名外籍员工”的比例限制，部分企业可能涉及“通融费”。这在 NACC 眼中属于典型的行贿行为。

建议：优先利用 BOI（投资委员会）一站式服务或 Smart Visa 等合法快速通道，而非依赖非正式的“中介操作”。

Q33 房地产开发与法律：公寓（Condo）外资份额限制、持有物业的房产税与管理条例有哪些具体的规定？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、外资份额限制（Foreign Quota）

根据泰国《公寓法》（Condominium Act B.E. 2522 及其修订版），外资持有的比例有严格限定：

49% 限制规则：在一栋公寓楼中，所有外国所有者持有的总建筑面积不得超过该公寓项目总可售面积的 49%。

51% 本地保留：剩余的 51% 必须由泰国自然人或泰国法人持有。

持有形式：

永久产权（Freehold）：在 49% 份额内的外国买家可以获得与泰国人完全相同的永久产权登记。

长期租赁（Leasehold）：如果49%的外资配额已满，外国人实践中通常会采用长期租赁（通常约定30年，并可能约定续租）等方式取得使用权益。长期租赁并非公寓所有权，因此不计入《公寓法》规定的外国人所有权配额。

资金来源要求（FET 表单）：外国人购买永久产权公寓，资金必须从境外以外币汇入泰国，并由泰国银行出具《外币兑换证明》（Foreign Exchange Transaction Form, 简称 FET），这是在土地厅（Land Office）过户的必要文件。

二、持有物业的房产税（土地与建筑税）

泰国于 2020 年正式实施了新的《土地与建筑税法》（Land and Building Tax Act），取代了旧有的房屋及土地税。

计税依据：根据政府评估价值（而非市场交易价）征收。

分类税率（年度征收）：

住宅用途（第一套房）：自住房屋在符合《土地与建筑税法》规定条件下可享受相应免税额度，但需同时满足房屋用途、产权登记等法定条件。对于大多数外国投资者而言，由于通常并非在泰国登记的主要住所，实践中一般难以适用该项免税优惠，因此多按住宅适用税率缴纳：

价值 0－5,000 万泰铢：0.02%

价值 5,000 万－7,500 万泰铢：0.03%

更高价值以此类推。

商业用途/租赁用途：如果公寓用于出租，税率会更高，起步通常为 0.3%。

闲置/荒废土地：税率为 0.3%，且每三年增加 0.3%（最高不超过 3%）。

缴纳时间：每年 4 月份前向当地政府（Khet 或 OrBorTor）缴纳。

三、公寓管理条例与共同财产规定

公寓的运作受《公寓法》和该项目的法人管理条例（Bylaws）约束：

公寓法人（Condominium Juristic Person, CJP）：每栋公寓必须成立法人实体，负责管理公共设施（大堂、泳池、健身房、电梯）。

共同财产费用（Sinking Fund & Common Fee）：

大楼维修基金（Sinking Fund）：通常在交房时一次性缴纳，用于未来的重大修缮。

物业管理费（Common Fee）：按月或按年预付，根据持有面积计算，用于日常运营。

投票权：外国所有者在公寓业主大会上拥有投票权，投票权重与其持有的面积比例挂钩。

短租限制：

原则上，未取得酒店经营许可的公寓不得从事以日租、周租等形式提供住宿服务；实践中，连续住宿少于30天通常可能被认定属于《酒店法》（Hotel Act）规制范围。

合规风险：中资企业投资公寓用于运营时，需注意民居短租可能面临的法律诉讼风险。

四、过户时的相关税费（一次性）

在土地厅进行过户时，通常涉及以下费用（通常由买卖双方协商分担）：

过户费：2%（基于政府评估价）。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

印花税：0.5%（如果持有超过 5 年或名字在户口本上超过 1 年）。

特种商业税 (SBT)：3.3%（如果持有少于 5 年，需缴纳此项，则免除印花税）。

预扣个人所得税：根据持有时间和阶梯税率计算。

出海亚太・国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)
Going Global in the Asia-Pacific: Country-Specific Investment, Trade and Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)



作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q34 投资环境与政策：马来西亚MIDA激励政策与“新经济政策”下的外资限制有什么要点？

（撰写人：叶晓君）

答：

一、核心提要

MIDA激励政策于2026年3月1日全面升级为NIF（新奖励架构）

NIF（新奖励架构）本身不新设外资股权限制，其与外资准入规则（NEP遗产）深度绑定：项目越符合NIA战略、评分越高，股权限制越松、优惠越大；反之则限制严、优惠少。

“新经济政策”核心限制原则：

○股权本土化：关键行业要求本地（土著）控股

○本地含量：原材料、零部件、服务强制使用本地供应商

○就业与管理层：一定比例马来人雇员与管理层

○行业准入：敏感行业禁止/限制外资

二、法规矩阵

NIF（新奖励架构）对于外资限制要点		
适用行业	电子与电气（E&E）、化工及化工产品、制药、医疗器械、航空航天、机械与设备（M&E）、汽车、石油产品与石化、油脂化学品及其衍生品、食品生产与加工、木材、纸张与家具、纺织、服装与鞋类、战略矿产品、橡胶产品、金属	MITI/MIDA《NIF税务激励指南（2026年1月）》《1967年所得税法》《2016年公司法》
明确不适用行业	化工：简单混合、调配；制药：仅灌装、封装；橡胶：手套、乘用车轮胎；战略矿产：采矿、采石（上游）；造纸：一般纸张（安全纸除外） 石油：一般石油产品（RAPID综合体、一体化石化项目除外）；食品：酒精及含酒精饮料；电子电气：电子烟、蒸汽产品；金属：武器、弹药制造。	
税收激励（二选一）	特别税率：新投资项目适用0%至10%的特别税率；投资于欠发达地区的项目适用0%至15%的特别税率；对于符合条件的小型企业，适用3%至12%的特别税率。政策最长激励期限为15年。	
税收激励（二选一）	投资税收补贴：符合条件的企业可享受最高100%、最长15年的投资补贴抵免。投资税收补贴可用于抵减70%至100%的法定收入，未使用的额度可向以后年度结转抵减，直至抵减完毕。申请投资税收补贴的企业应属于以下15个指定行业：电子、化工、制药、医疗器械、航空航天、汽车、石油、食品生产、木材、造纸和家具、纺织、战略性矿产及橡胶制品、金属。	MITI/MIDA《NIF税务激励指南（2026年1月）》《1967年所得税法》《2016年公司法》
外资持股比例限制	NIF本身无股比限制，但须符合行业原有外资上限。	

NIF（新奖励架构）对于外资限制要点		
股权限制	一般原则：外资持股上限70%，剩余30%必须由土著持有。 可享有100%股权行业：制造业领域进行的新投资、现有项目的追加投资（扩充产能或产品多元化）（但投资与纸类包装、塑料包装、塑料射出模具组件、金属冲压与金属铸造、电线、印刷以及钢铁片剪切服务等7个马来西亚企业已有能力与技能经营的制造领域的外资不享有100%股权）；经批准取得Malaysia Digital（MD, 前MSC Malaysia）资格的公司可拥有100%股权；矿砂掘取、开采、加工及有关项目；经马政府核准的地区营运总部、地区分销中心或国际采购中心的外资；经马政府核准投资于伊斯兰教金融领域（银行、保险以及再保险）的外资；投资于依斯干达经济特区的创意工业、教育服务、金融咨询、保健、物流和旅游服务业的外资。 其他要求： 1. 银行业。（除伊斯兰教金融外）外资在投资银行股份不得超过49%，商业银行不得超过30%。 2. 保险业。（除伊斯兰教金融外）外资股份超过49%时，必须政府批准；现有的合资保险公司的外资股份经批准后允许提高到51%，但是新进入的外资公司只能与本地保险公司合作，且股权不能超过30%。 3. 基础电信业。外资在固定电话业务和增值业务方面的股份不得超过30%。 4. 法律服务。外资在律师事务所的股份不得超过30%。 5. 房地产业。外资在房地产开发企业的股份不得超过30%。 6. 直销业。直销公司必须要包含30%的马来人股份。	《1975年工业协调法》（Industrial Coordination Act 1975,ICA）《1971年自由贸易区法》（Free Trade Zones Act 1971）《土地法》（National LandCode 1965）《外资投资委员会法》（Foreign Investment Committee Act 1975）
禁止外资投资行业	国防军工、武器弹药、核能与放射性物质；邮政、基础电信、广电、新闻出版、宗教机构；马来保留地、低价住宅、小型零售/便利店/传统市集。	

三、专业洞察

中国投资者应避开NEP所涉及的外资投资禁区，对于高限制要求行业（例如银行业、保险业等），进入前必须先向MIDA（马来西亚工业发展局）、MITI（马来西亚国际贸易及工业部）、BNM（马来西亚国家银行）等主管机构确认最新股权上限与审批条件。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q35 股权架构与土著政策：土著股权要求（Bumiputera Equity）中，哪些行业必须合资？如何合法合规设计持股架构？

（撰写人：何杨）

答：

一、核心提要

外资受限制行业多集中在非制造业、外资限制影响股权架构搭建。

二、法规矩阵与专业洞察

必须合资的行业	外资持股上限	主要依据	参考资料
金融保险	商业银行： 外资持股上限 30% 投资银行： 外资持股上限 49% 保险/回教保险： 一般上限 70%；超过该比例须经财政部/BNM 个案批准 伊斯兰金融机构： 可放宽至100%；须经批准）以上均以 BNM 个案审批与《2013年金融服务法》《2013年伊斯兰金融服务法》项下持牌条件为准。	《2013年金融服务法》（FSA 2013）附表； BNM 关于银行 与保险业股权上限的政策与个案批准实践	商务部，《对外投资合作国别（地区）指南--马来西亚（2025年版）》
通信行业（作为网络设施提供商和网络服务提供商）	外资持股上限为70%	《1998年通信与多媒体法》（CMA 1998）；MCMC 各类执照（NFP/NSP）之持牌条件	
房地产开发	外资持股上限70%	首相署经济策划单位（EPU）《不动产收购指南》	
油气服务	外资持股上限49%（需为主要股东）	《马来西亚石油公司通用指引》	
运输服务领域A类承运人牌照	外资持股上限49%	《马来西亚：服务业投资--物流服务》	
大型超市	外资持股上限30%	KPDN《外资参与分销贸易服务指南》	
电讯服务	1.内容应用服务供应商：外资持股上限49%； 2.马电讯：外资持股上限30%、单一投资者上限5%	CMA 1998 + MCMC 执照条件	
物流/批发/分销/贸易服务	外资持股上限为49%，马来西亚本地方须为控股股东（持股不低于51%）	KPDN《外资参与分销贸易服务指南》	

必须合资的行业	外资持股上限	主要依据	参考资料
一般农业	外资持股上限为50%	《2001年能源委员会法》+ ST 发牌条件	商务部，《对外投资合作国别（地区）指南--马来西亚（2025年版）》
一般能源与水务	外资持股上限为49%	《2006年水务服务业法》+ SPAN 发牌条件	

马来西亚金融、通信、油气、地产等多领域对外资持股设置明确红线，且多数行业强制要求合资架构布局。金融保险、通信设施、房地产开发外资持股上限为 70%；油气服务、物流贸易、能源水务等行业严控外资至 49% 且本地方需为控股股东；大型超市及马电讯相关板块外资上限仅 30%，一般农业外资持股不得超 50%。企业赴马投资需严格对标监管依据，以马来西亚 Sdn. Bhd. 为核心主体搭建股权结构，严守各行业法定持股比例，同时依托股东协议与公司章程优化治理机制，通过权益分层设计保障外资经营决策权与收益权。针对特殊监管领域，可向主管机构申请合规豁免与资质备案，全方位规避股权架构、行业准入及监管合规风险，实现跨境投资长效稳健运营。

Q36 主体设立与合规：私人有限公司（Sdn Bhd）、公众有限公司（Bhd）与分公司（Branch）的主体形式如何选择，及其分别的公司董事、秘书的法定任职义务是什么？

（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

Sdn. Bhd. 是外资在马来西亚开展长期与可控经营风险业务的首选主体。作为独立法人，股东责任有限，治理与信息披露要求相对可控，兼顾合规稳健性与运营灵活性。

Bhd 适用于资本市场导向企业，但合规义务与治理成本显著更高，仅在存在上市、公众募资或大型集团架构需求时才具备结构性优势。

Branch 并非独立法人，母公司需承担在马经营的无限责任，适合短期市场进入或强母公司控制模式，但在合规与风险隔离层面存在显著劣势。

二、法规专业洞察矩阵

特征	私人有限公司 (Sdn Bhd)	公众有限公司 (Bhd)	分公司 (Branch)
法律地位	独立法人	独立法人	非独立法人 是母公司的延伸
适用法律	Companies Act 2016	Companie Act 2016 + 资本市场法规	CA 2016（外国公司条款）
股东/母公司责任	有限责任，以出资额为限	有限责任，以出资额为限	母公司承担无限责任
股份发行	不可向公众发售	可向公众发售/上市	不适用
董事要求	≥1名董事，且≥1名须在马来西亚拥有主要居所	≥2名董事，≥1名须在马来西亚拥有主要居所	不设董事会

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

特征	私人有限公司 (Sdn Bhd)	公众有限公司 (Bhd)	分公司 (Branch)
公司秘书	强制设立	强制设立	不设
监管要求	相对较少	非常严格	相对简便
适用场景	中小企业、外资企业	计划上市的大型企业	市场试水、短期项目

董事 (Director) 的法定义务

董事是公司的管理者，对公司负有受托责任和法定义务。

- 诚信与勤勉义务：必须以诚实、勤勉的态度行事，并以公司的最佳利益为出发点。
- 合规管理责任：确保公司遵守所有适用的法律法规，包括但不限于：
  - ○按时向公司委员会（SSM）提交年度报告和财务报表。
  - ○向内陆税收局（LHDN）准确申报并缴纳企业所得税等税款。
  - ○遵守雇佣、社保（SOCSO）、公积金（EPF）等相关规定。
- 信息披露义务：必须向公司如实披露其在公司交易中的任何直接或间接利益，避免利益冲突。
- 信息变更备案：当董事个人信息（如住址）发生变更，或出现新董事任命、离职等情况时，必须在规定时限内（通常为14-30天）通知SSM进行备案。
- 特别要求：本地董事

对于在马来西亚注册的公司（包括外资拥有的 Sdn Bhd），一个关键的法定要求是必须至少任命一名本地董事。

- 身份要求：该董事必须是马来西亚公民（持有身份证IC）或永久居民（持有MyPR卡）。
- 核心职责：本地董事的首要作用是确保公司在马来西亚的运营符合当地法律法规，承担法定的合规责任。

公司秘书 (Company Secretary) 的法定义务

公司秘书是公司治理的关键角色，是确保公司合规运作的“守门人”。所有 Sdn Bhd 和 Bhd 都必须在成立后30天内委任一名合格的秘书。

- 公司治理顾问：向董事会提供公司治理方面的建议，确保董事会的决策和运作符合法律及公司章程。
- 法定文件管理：负责准备、保管和更新公司的所有法定文件和记录，如股东名册、董事名册、会议纪要等。
- 合规申报：确保公司按时向SSM、LHDN等政府机构提交所有必需的申报表和文件，例如年度报告、税务申报等。
- 会议组织：负责组织并记录董事会会议和股东大会（AGM），确保会议程序合法合规。

- 法规监控：密切关注并告知董事会有关公司法、税法及其他相关法规的变更。
- 资格与任命
- 强制要求：公司秘书是法定强制职位，不可空缺。
- 专业资格：必须是向SSM注册并持有执业证书的专业人士或机构。
- 本地常住：必须是马来西亚的常住居民。

Q37 服务贸易与区域总部：在马设立区域总部（RHQ）的准入条件、税收优惠与服务贸易开放清单是什么？

（撰写人：叶晓君）

答：

一、核心提要

可以100%外资设立（服务贸易开放领域）；受限行业需按负面清单执行。

税收优惠包括特别税率（STR）、投资税补贴（ITA）、RHQ专项附加优惠、特区叠加（包括柔佛、槟城、沙巴/砂拉越）。

马来西亚服务贸易以负面清单管理。

二、法规矩阵Rules

准入条件	可100%外资准入：商务服务（企业管理咨询、战略规划、区域运营管理、供应链协调、市场营销、品牌管理、客户服务中心（共享服务）、人力资源服务、财务共享中心、法务与合规服务）、数字与技术服务（云计算、数据中心、跨境电商平台、AI服务、软件研发、技术支持、区域IT运维、数字内容服务）、金融服务（持牌准入，区域资金管理、跨境结算、财务公司（需央行审批）、保险经纪、再保险、金融科技（持牌），股比：部分领域外资≤70%，战略项目可申请100%；物流与供应链（区域物流管理、第三方物流（3PL）、国际货运代理、供应链金融、保税仓储、分拨中心（自由区）。负面清单：媒体、广播、出版（外资**≤30%**，需审批）、本地分销、零售（部分品类土著≥30%）、国防、邮政、博彩、医疗核心服务（严格限制）。	《1986年促进投资法》（Promotionof InvestmentsAct1986, Act327） 《1967年所得税法》（IncomeTaxAct1967, Act53） 《1956年商业注册法》（Registrationof BusinessesAct1956, Act197） 《2012年有限责任合伙法》（LimitedLiability PartnershipsAct2012, Act743） MIDA《RHQ指南》 MITI《服务贸易负面清单》 NIF服务业细则

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

税收优惠	特别税率（STR） 税率：0%　10%（西马）、0%　15%（东马/特区） 期限：最长15年 适用：RHQ区域管理、咨询、财务、营销等合格服务收入 亏损：优惠期亏损可结转7年 投资税补贴（ITA） 抵扣：合格资本支出（办公、IT、研发设备） **60%-100%**抵应税所得 上限：每年可抵70%　100%法定收入 结转：未用完额度无限期结转 适用：RHQ重资产投入（数据中心、区域研发、大型运营平台） RHQ专项附加优惠（NIF叠加） 外籍关键岗位　员个税优惠税率（15%）： 并非RHQ自动适用，而系 Principal Hub（PH）激励项下的专项待遇，须经 MIDA 批准、限定于经核准的关键岗位（key position）且受名额与任职期限限制。企业须就 PH 资格单独申请，并核实该优惠在NIF 框架下的最新存续状态。 进口免税：自用设备、IT硬件、办公物资免征进口税/销售税。 研发加计扣除：区域研发支出150%　200%税前扣除。 双重征税协定：中马DTA，利润汇回、股息/利息/特许权使用费降低预提税。 一般税制说明： 股息预提税：向境外母公司分配股息0%预提税（标准10%）。 马来西亚实行单　层级税制（Single Tier System），公司完税后向股东（含境外股东）派发的股息不再课征任何预提税。此为对所有 马来西亚居民公司普遍适用的安排。 特区叠加（柔佛、槟城、沙巴/砂拉越） 区域营运总部（ROHQ）：15年期10%统一税率+股息预提税豁免。 东马：额外NIA积分加分，税率更优、审批更快。	《1986年促进投资法》（PIA1986） 《1967年所得税法》（ITA1967） 《1967 年关税法》 《1976 年销售税法》 MIDA《NIF服务业实施细则》（2026Q2） MIDA《RHQ指南》 MITI《服务贸易负面清单》
服务贸易开放清单	负面清单管理，清单外默认100%外资准入。 一、完全禁止/高度限制外资进入 1.邮政及快递基本服务国家邮政专营，外资禁入。 2.广播电视、传统媒体、新闻出版外资严格限制，本地必须控股。 3.小型零售、便利店、传统市集外资禁止进入，保护本地小商贩。 4.法律执业服务（本土诉讼/公证）仅限马来西亚公民，外资律所只能做咨询。 5.国防、军工、国家安全相关服务完全禁止外资。 6.一级医疗健康服务（部分公立/基础医疗）外资禁入或严格限制。 7.内河航运、国内航空客运仅限本地资本。 二、外资有股比限制（通常≤30%/≤49%/≤70%） 1.金融服务商业银行、保险、证券：外资通常上限30%　49% 财务公司、金融科技：可放宽但需央行审批 2.电信服务基础网络/设施：外资≤70% 增值服务、云服务：基本100%开放 3.分销、批发、大型商超外资≤70% 必须满足土著参与、本地产品货架要求 4..教育服务（国际学校除外）外资≤70%，需教育部批准 5.建筑及工程服务外资≤30%　49%，本地合伙人要求 6.会计、审计服务外资≤49%	《服务与投资保留及不符措施清单》

三、专业洞察Insights

投资者应当严格按《服务与投资保留及不符措施清单》执行，对于限制性行业，若投资比例超过强制性规定，将面临被处罚或被吊销执照的风险。

Q38 税务体系全解析：马来西亚及中国的综合税负对比有什么要点？

（撰写人：王孝冉）

答：

在2026年全球税收透明度（BEPS 2.0□深度落实与区域数字化转型的宏观背景下，中国与马来西亚的税制对比已不再仅仅是名义税率的数字高低，而是演变为“产业链抵扣效率”与“资本流动便利性”的系统性差异。中国与马来西亚的税务核心差异点在于：

一、税制逻辑的结构差异：中国自2026年1月1日起正式施行首部《增值税法》，确立了以“进项抵扣”为核心的现代增值税体系，极大地优化了中下游制造业的资金周转压力。相比之下，马来西亚继续沿用销售与服务税（SST□这一单环节税制，虽然通过2026年预算案微调了部分服务税率至6%,但由于缺乏进项抵扣机制，其税负往往呈现“级联效应”，直接转化为企业的经营成本。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

二、资本留存与跨境汇出倾向：马来西亚凭借“单一层级制（Single Tier）”股息政策（公司纳税后派息给股东不再征税）以及对满足经济实质的离岸所得（FSI）实施豁免（延至2030年），构建了一个极具竞争力的区域控股中心环境。而中国则通过高新技术企业15%优惠税率、研发费用加计扣除等定向激励，更深度地绑定了生产型与技术创新型资本，但在利润汇回的预提税负担上，马来西亚显现出更明显的成本优势。

三、数字化监管则为合规带来新挑战：2026年是中马两国税务合规的“数字化元年”。中国依托“金税四期”实现了全流程实时监管；而马来西亚自2026年7月1日起进入电子发票（e-Invoicing）全面强制时代，税务合规已成为企业所得税前扣除的“一票否决”项。

下面就2026年新形势下，中马两国综合税负对比通过不同观察纬度进行对比：

对比纬度	观察指标	具体差异
税制属性	增值税 vs 销售税	中国：《中华人民共和国增值税法》（2024年12月25日通过，2026年1月1日起正式施行）及其配套的《增值税法实施条例》（2025年12月30日发布）。该法确立了增值税从“条例”上升为“法律”后的稳定性，明确了500万人民币以下资产进项税额全额抵扣等关键细则。 马来西亚：参考《1967年所得税法》(ITA) 修正案及《2018年销售税法》与《2018年服务税法》。2026年政策动向源于马财政部（MOF）发布的《2026年财政预算案》，其中包含对部分租赁服务税率从8%调降至6%的规定。
利润分配	股息分红税负	中马跨境协定：参考《中华人民共和国政府和马来西亚政府关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》，特别是关于股息、利息和特许权使用费的预提税减免条款 关于单一层级制 (Single Tier System) 及境外所得豁免的参考源自《2022年所得税（豁免）第5号及第6号命令》及其2026年的延展说明。马内陆税收局（LHDN）明确了境外所得（FSI）豁免期延长至2030年的相关实质性要求（Economic Substance Requirements）。
人力成本	个人所得税 & 社保	中国：个人所得税最高边际税率高达45%□叠加“五险一金”等强制性社保成本，企业在吸引高端人才时的综合薪酬溢价较高。 马来西亚：个税上限仅为30%。2026年起，马来西亚对 AI 及数字化技能培训提供双倍税收扣除，但同时引入了“外籍劳工多层级收费”，旨在逼迫企业从依赖廉价劳工向自动化转型。
合规技术	数字化申报压力	中国：“金税四期”全面铺开，通过大数据实现税务、银行、社保等多维信息的实时穿透。合规逻辑是“以数治税”，监管重点在于交易的商业实质与真实性。 马来西亚：2026年7月1日是全员强制电子发票（e-Invoicing）的截止线。马来西亚采用“实时清算模型”，发票必须先经税局（LHDN）校验才能生效。未通过校验的支出在法律上不得进行税前扣除
跨境回流	离岸所得/预提税	中国：坚持全球征税原则。企业境外利润汇回需合并申报，虽有境外税抵免机制，但财务合规路径复杂，难以实现利润的“低成本沉淀”。 马来西亚：具有强烈的属地税制倾向。只要满足“经济实质”要求，汇回马来西亚的境外分红和资本利得可获免税。

Q39 跨境税务与 DTA：如何利用中马税收协定优化股息、利息及特许权使用费的预提税负？

（撰写人：王孝冉）

答：

在跨境投资与贸易的深度博弈中，《中马避免双重征税协定》不仅是避免双重征税的法律屏障，更是跨国企业优化资金回流、实现税务减负的核心工具。2026 年，随着中国《增值税法》的全面施行与马来西亚电子发票（e-Invoicing）强制化的落地，如何精准锁定协定红利，已成为衡量企业跨境合规能力的关键指标。下面将从优化股息、利息及特许权使用费三个方面指出优化税负的实务指南：

一、股息：持股架构的节税杠杆

税率优化： 根据《中马避免双重征税协定》第十条，中国向马来西亚汇出股息的预提税上限为10%。尽管马来西亚实行单一层级税制，实现了0%的分红汇出，但在利润回流中国的环节，企业仍需关注‘受益所有人’的实质性审查。在 2026 年数字化监管环境下，确保大马控股主体具备真实的办公、人员及决策功能，是规避税务穿透、锁定协定优惠的法定前提。

准入条件：企业需在投资初期即完成股权结构设计，并备妥大马税收居民身份证明（COR）。

二、利息：跨境借贷的税务盾牌

对于中马之间的关联方贷款或融资租赁，通过《中马避免双重征税协定》可有效降低跨境融资成本：

协定限额：《中马避免双重征税协定》将利息预提税上限锁定在10%。

特殊免税：若贷款提供方为对方国家的政府、中央银行或特定法定金融机构，利息支付通常可获全额免税。

税前扣除： 在中国境内，需严格遵循“薄资本化”规则，超过比例的利息支出将无法在所得税前扣除。

，适用10% 的预提税通常程序更简便且税负更具确定性。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、特许权使用费：

无形资产的价值提取针对技术转让、商标许可及工业设备租赁，协定提供了稳定的税收预期。

统一税率：协定将特许权预提税上限设为10%。在2026年数字化环境下，这涵盖了软件授权、Know-how以及工业设备的使用费。

设备租赁红利：许多投资者忽略了《中马避免双重征税协定》将“使用、有权使用工业、商业、科学设备”归类为特许权使用费。相比于直接视为服务收入（可能涉及复杂的常设机构判定），适用10% 的预提税通常程序更简便且税负更具确定性。

Q40 离岸金融特区：Labuan（纳闽）离岸中心的税务优势、实质性经营要求及合规现状是什么？

（撰写人：李佳）

答：

纳闽（Labuan）作为马来西亚的离岸金融中心，凭借其独特的“中转站”地位，一直是中资企业出海东南亚及全球市场的重要税务筹划地。

一、核心税务优势 (Tax Advantages)

纳闽实行特殊的税收制度，其核心吸引力在于低税率与广泛的税收协定网络。

贸易活动 (Trading Activities)： 仅征收审计后净利润的 3%。

非贸易活动 (Non-trading Activities)： 如纯控股（Pure Equity Holding），在满足实质性经营要求的前提下，其所得税率为 0%。

代扣税豁免： 纳闽公司向非居民支付的股息、利息、特许权使用费及技术服务费，通常可获得 100% 的预扣税豁免。

个人所得税优惠：外籍董事： 董事费收入通常享有 100% 的个人所得税豁免。

外籍高级管理人员： 根据最新的 2026 年政策导向，特定领域的高端人才仍可享有 50% 的税收减免（需视具体行业核准）。

印花税与关税： 纳闽公司涉及的离岸交易工具和法定文件通常免征印花税；纳闽作为自由港，免征大部分进出口关税。

二、实质性经营要求 (Substantial Activity Requirements)

为了响应 OECD 的 BEPS（税务侵蚀与利润转移）行动计划，纳闽在 2019 年后废除了“固定缴纳 2 万马币税款”的选择，转而严格执行经济实质要求。

根据不同业务类型，企业必须在纳闽岛内满足以下“实质性”指标：

业务类别	纳闽全职员工人数 (FTE)	年度运营开支 (OPEX)
纯股权控股公司	无硬性人数要求（需设秘书与注册地）	至少 20,000 马币/年
非纯股权控股/一般贸易	至少 2名 全职员工（在纳闽办公）	至少 50,000 马币/年
受监管行业（金融/保险）	通常 4名 或以上	至少100,000－200,000 马币

致命红线： 若企业未能满足上述实质性要求，其利润将不再适用 3% 或 0% 的优惠税率，而是被直接按马来西亚标准企业所得税率 24% 征税。

三、2026 年合规现状与全球最低税 (GMT) 挑战

在 2026 年的全球监管环境下，纳闽的合规现状呈现以下特征：

全球最低税 (Pillar Two)： 对于年营收超过 7.5 亿欧元 的大型中资跨国集团，纳闽的 3% 税率将面临 15% 全球最低有效税率的“补税”挑战。马来西亚已在 2025-2026 年间逐步落地相关配套立法，大企业需重新评估纳闽实体的节税效益。

银行开户与穿透式审查：

受反洗钱（AML/CFT）政策影响，纳闽实体在马来西亚本地银行（如 Maybank, CIMB）或新加坡银行开户的难度显著增加。银行会严格审查纳闽实体的实际控制人（UBO）及业务真实性。

透明度要求：

纳闽金融服务管理局（Labuan FSA）要求企业必须在岛内保留完整的会计账簿和会议记录。虚拟办公室已不再能满足监管要求，必须拥有独立的物理办公空间。

Q41 外汇与资金流动：马来西亚跨境汇款限制、外汇管制政策及资本利得汇出的路径规划有什么要点？

（撰写人：何杨）

答：

一、核心提要

外汇管制对现金出境有金额限制、总体资本利得汇出管制较为宽松。

二、法规矩阵与专业洞察

类别	具体内容
跨境汇款限制	1. 对于金额为 3,000 马币（MYR）及以上的跨境电汇，汇款机构必须获取汇款人的姓名、账号（或唯一参考编号）、地址或出生日期和地点，以及收款人的姓名和账号（或唯一参考编号）； 2. 非居民实体在马来西亚开立的令吉“外部账户”资金，若需汇出，通常需先兑换为外币，且汇出金额不得超过账户余额及合法收益； 3. 单笔或累计现金交易金额超过马币25000马币时，需向马来西亚国家银行上报，以符合反洗钱和反恐融资法规要求; 4. 通常出口商需在出口之日起6个月内将外汇收入汇回境内。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

类别	具体内容
跨境汇款限制	1. 对于金额为 3,000 马币（MYR）及以上的跨境电汇，汇款机构必须获取汇款人 的姓名、账号（或唯一参考编号）、地址或出生日期和地点，以及收款人的姓名和 账号（或唯一参考编号）； 2. 非居民实体在马来西亚开立的令吉“外部账户”资金，若需汇出，通常需先兑换为外币，且汇出金额不得超过账户余额及合法收益； 3. 单笔或累计现金交易金额超过马币25000马币时，需向马来西亚国家银行上报，以符合反洗钱和反恐融资法规要求; 4. 通常出口商需在出口之日起6个月内将外汇收入汇回境内。
资本利得的汇出路径	依 BNM 现行《外汇政策通知》 （Foreign Exchange Policy Notices）及《1967年所得税法》关于非居民预提税之规定及外汇管制通知（notice）、2026年财政预算案等文件之规定： 1. 非居民汇出资金无需取得马来西亚国家银行的批准，但汇回的资金以外币支付； 2. 在汇出利息、特许权使用费前需预先扣除税费； 3. 针对非居民企业股东（非个人）在汇出股息前一般无需预先扣除税费； 4. 自2026纳税年度起，对向居民及非居民个人合伙人分配利润超过10万马币的部分，征收2%的所得税。

Q42 劳动力与外籍人才：雇佣中国工程师与管理人员的时候，马来西亚工作签证的申请流程、配额限制与审批难点是什么？（撰写人：左李福）

答：

一、核心提要

1.EP签证分为三大类别，薪资门槛直接决定申请成败。马来西亚Employment Pass（EP）共设三级：月薪RM10,000以上为I类（有效期最长5年，可携带家属），RM5,000-RM9,999为II类（有效期最长2年，可携带家属），RM3,000-RM4,999为III类（有效期最长1年，不可携带家属）。中国企业工程师和管理人员通常申请I类或II类，薪资达标是审批的第一道门槛。

2. 2025-2026年配额管理进入“双轨制”新阶段，前置配额申请不可或缺。外籍员工配额申请须通过ESD在线门户完成，2026年度配额申请已自2025年12月15日启动。配额须当年使用，逾期作废，且配额审批与本地化比例挂钩——制造业原则上要求外籍员工:本地员工不超过1:4（即80:20比例），但 MIDA 已公告该比例要求在 MTLM（多层级人头税机制）正式实施前对制造业暂停执行。MD（Malaysia Digital）Status 企业的核心优势在于 FKW 配额预批准（如50名RM5,000+月薪或30名RM7,000+月薪的关键岗位），可豁免逐案审批流程。未提前获批配额，EP申请将被系统退回。

3.审批流程耗时4-8周，但东马特殊流程、劳动力市场测试和学历认证是三大审批难点。审批全过程分为前期准备（1-4周）、正式审批（4-8周）和获批后续（1-2周）三个阶段。沙巴和砂拉越州的外籍职位还需额外获得州政府批准。中国企业须特别注意：2025年起全面启用的劳动力市场测试（LMT）要求雇主在本地平台公示职位至少28天，证明本地应聘者不足后方可开放外籍申请；中国学历还需经马来西亚学术资格鉴定机构（MQA）认证并完成双认证（中国外交部+马来西亚驻华使馆），缺任一步骤将导致审批延误。

二、专业洞察

1.法律框架与核心监管机构

马来西亚外籍员工管理主要依据《1955年雇佣法》（Employment Act 1955）和移民局的相关条例。外籍专业雇员的工作申请必须获得马来西亚移民总局外籍专业雇员服务处（Expatriate Service Division, ESD）签发的外籍专业雇员职位批准。ESD于2014年6月成立，是移民局下属的专门机构，负责集中处理外籍雇员工作准证的申请与签发事宜。

雇主须先向ESD完成注册，方可为外籍员工提交EP申请。首次雇佣外籍员工的企业需经历注册申请流程，包括创建登录ID、填写信息、上传文件、ESD评估、任命审批人员、签署承诺书及与ESD预约面谈等步骤。注册为一次性流程，后续外籍雇员招聘无需重新注册。

2.中马免签政策的合规提示

2025年4月17日，中国与马来西亚正式实施《关于互免持公务普通护照和普通护照人员签证的协定》，协定自2025年7月17日起正式生效。中国公民可持普通护照免签入境马来西亚，每次停留不超过30天，且任意180天内累计停留不超过90天。但免签不等于可以合法工作——无论是企业派驻人员还是个人求职者，如拟在马来西亚开展任何形式的受雇工作，仍须申请并获得合法工作签证，直接以免签身份从事工作属于违法行为，将面临处罚或遣返风险。

3.MDEC加速通道——ICT行业的最佳路径

对于IT、数字经济领域的企业，通过马来西亚数字经济发展局（MDEC）申请外籍知识员工（Foreign Knowledge Worker, FKW）配额和EP签证，可享受更简化的流程和更快的审批速度。MD公司（获得MD status的企业）可通过MDEC系统提交EP申请，审批时间显著短于普通ESD通道。

FKW申请人须满足最低月薪RM10,000，持有最长60个月的雇佣合同。MDEC的FKW配额申请已实现自动化审批——提交后即时获批。但须注意：即使配额自动获批，后续EP申请仍须附上马来西亚半岛劳工部（JTKSM）的有效批准函，此为强制性要求。

4.审批难点深度剖析

难点一：前置双批准：JTKSM 第60K条事前批准 + MYFutureJobs 广告确认函。2025年起，雇主须在提交外籍员工申请前完成本地招聘验证。具体做法是在PERKESO 之 MYFutureJobs 门户（经 Xpats Gateway 提交）发布职位广告至少30天，保留招聘记录和面试记录，证明本地应聘者不足方可开放外籍申请。如缺少本地招聘面试报告，系统会自动拒件。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

难点二：学历认证流程复杂耗时。中国学历须通过马来西亚学术资格鉴定机构（MQA）认证，具体流程为：中国公证处公证→中国外交部认证→马来西亚驻华使馆认证，全流程耗时约2周。缺少任何一步骤均会导致审批延误。

难点三：材料一致性要求极为严格。申请表上的职位名称、薪资、公司名称等信息须与工作批准函、雇佣合同100%一致，一个字母的差异都可能导致拒签。薪资数额须精确到个位数，系统会自动核对行业标准。补件通知收到后，须在72小时内提交，否则重新排队，延误2-3周。

难点四：雇主资质门槛持续提高。2025年要求雇主提供近3年完税证明。公司注册文件必须保持最新（SSM注册证书30天内更新副本），纳税记录不全将直接导致申请被拒。

5.务案例

案例：中国科技公司派遣工程师赴马审批延误

案例背景：某中国科技公司在吉隆坡设立东南亚区域中心，计划派遣10名软件工程师和2名技术管理人员赴马常驻。公司在2025年5月启动EP申请流程。

所遇困难：

配额申报延误：公司HR未提前了解配额申报要求，5月才提交2025年度配额申请，但当时服务业外籍配额已接近年度限额，审批通道接近关闭，导致配额获批延误2个月。

学历认证疏漏：6名中国工程师的学历未完成MQA认证，仅提供了国内公证件，移民局要求补充认证，审批周期额外延长3周。

劳动力市场测试不足：公司未按要求在本地平台公示职位满相应天数，也未保留完整的招聘记录，系统自动拒件后重新排队，又延误4周。

东马业务特殊审批：其中2名工程师需常驻沙巴州办公室，须额外获得沙巴州政府批准，比西马审批多花了12天。

最终结果：从启动申请到全部获批耗时超过4个月，超出原定2个月的计划，影响了项目启动时间。公司额外支付了加急费用和因延误产生的额外差旅成本。

经验教训：配额申报须提前至少半年启动；学历认证须在启动申请前完成；劳动力市场测试须严格按规定执行；如有东马业务须预留额外审批时间。

三、行动清单

□提前完成雇主ESD注册与资质审核：确认公司已完成ESD门户网站注册并保持资质有效，确保公司注册文件（SSM证书）在有效期内（须30天内更新副本），准备好近3年完税证明和EPF/SOCSO缴纳证明。

□提前完成年度外籍员工配额申报：确认2026年度配额已通过ESD门户申报获批（申报自2025年12月15日开放）。配额须在当年内使用，逾期作废。制造业企业特别注意1:4的本地化比例要求。

□提前启动中国学历MQA认证流程：中国学历须完成公证处公证→中国外交部认证→马来西亚驻华使馆认证全流程，耗时约2周。MQA认证费用约300-500马币。

□严格执行劳动力市场测试（LMT）：在JobStreet、LinkedIn等本地平台发布职位广告须于MYFutureJobs门户刊登职位广告并取得广告确认函，广告期以PERKESO/ESD最新规定为准（曾于2023年7月由30天缩短至14天），保留招聘广告截图、应聘者简历和面试记录，证明本地应聘者不足方可开放外籍申请。

□评估MDEC加速通道适用性：如企业从事ICT、数字经济行业或已获得MD status，可通过MDEC申请FKW配额，享受自动化审批和加速通道。FKW申请人须满足最低月薪RM10,000，持有最长60个月雇佣合同。

□预留东马业务的额外审批时间：如中国工程师或管理人员需常驻沙巴、砂拉越州，须额外预留州政府审批时间（约12天）。

□建立材料一致性和补件响应机制：确保职位描述、薪资数额与配额批准函完全一致。收到补件通知后须在72小时内提交，建议指定专人跟进审批进度。

□入境后完成合规手续：员工入境后24小时内须通过MyIMMs系统线上报到，否则罚款RM500/天。30天内完成外籍员工登记（i-Kad），雇主须按规定为外籍员工缴纳SOCSO和EPF。

Q43 外籍劳工管理：马来西亚对于低成本外劳（尼泊尔、孟加拉等）的雇佣法律要求、配额管理与人权合规有什么要点？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、雇佣法律要求与准入流程

在马来西亚雇佣孟加拉、尼泊尔等国工人，必须严格遵循临时雇佣访问准证（PLKS）的制度：

准入年龄：18 至 45 周岁。

来源国限制：仅限包括尼泊尔、孟加拉、印尼在内的 15 个核准来源国。

行业限制：仅允许在制造业、建筑业、种植业、农业及部分服务业（如清洁、餐饮）工作。

健康检查（FOMEMA）：工人抵达马来西亚后需进行体检，且在后续续签准证时需定期复检。

最长年限：通常最长可续签至 10 年。

法定最低工资：目前执行标准为 1,700 令吉/月（自 2025 年 2 月起生效）

二、配额管理与 2026 年新征收制（MTLM）

马来西亚政府的目标是到 2030 年将外劳占比降至总劳动力的 10%。为此，2026 年起全面推行多层级人头税机制（MTLM）。

1. 多层级人头税（Multi-Tier Levy Mechanism）

原则：雇佣的外劳比例越高，企业需为每名外劳缴纳的人头税单价就越高。

目的：迫使企业转向自动化，减少对低端劳动力的依赖。

用途：征收的资金将拨入专门的信托基金，用于支持本地工业自动化升级。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2. 配额申请窗口

政策变动：2026 年初曾设立短期申请窗口，但根据最新公告，目前已转为常态化开放申请，通过内政部的一站式中心 (OSC KDN) 办理。

前置条件：申请配额前，企业必须证明已尝试优先招聘本地人（通常需在 MyFutureJobs 平台发布广告）并获得人力资源部(KSM) 的初步核准（Section 60K）。

三、人权合规

由于马来西亚曾多次因“强迫劳动”问题遭受美国等国际监管（如 TIP 报告及 CBP 暂扣令），目前的合规审计非常严苛：

1.“零成本招聘”(Zero-Cost Recruitment)

雇主付费原则：根据马来西亚与尼泊尔、孟加拉签署的谅解备忘录 (MoU)，招聘费、往返机票、签证费、体检费及人头税均须由雇主承担。

风险：若工人为获得工作而向中介支付巨额中介费（导致债务束缚），企业在 ESG 审计中将被判定为涉及“强迫劳动”。

2. 员工住房合规 (Act 446)

强制标准：企业必须获得工人宿舍认证 (JTKSM Approval)。

最新修订：自 2026 年 3 月 1 日起，雇主可向外劳收取的宿舍租金上限调整为每人每月 150 马币（此前为 100 马币），前提是设施必须符合空间、卫生及消防安全比例要求（如：1个厕所配6名工人）。

3. 公积金 (EPF) 强制缴纳

新政：自 2025 年 10 月起，外籍劳工强制缴纳公积金。

比例：雇主需额外承担 2% 的缴纳比例，员工本人承担 2%（共计工资的 4%）。

Q44 劳动法与用工成本：马来西亚的最低工资、解雇补偿基准、公积金（EPF）缴纳及劳资纠纷解决有什么要点？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、最低工资标准 (Minimum Wage)

马来西亚政府为应对通胀压力，在《2025年财政预算案》中进一步上调了最低工资。

通用标准：自 2025 年起，全国最低工资统一调整为 1,700 令吉/月。

外籍专业人士（EP 持有者）：

自 2026 年 6 月 1 日起，外籍专业人士的薪资产值大幅提高：

I 类 (Category I)：最低 20,000 令吉/月（此前为 10,000 令吉）。

II 类 (Category II)：最低 10,000 – 19,999 令吉/月（此前为 5,000 – 9,999 令吉）。

III 类 (Category III)：最低 5,000 – 9,999 令吉/月（此前为 3,000 – 4,999 令吉）。

二、公积金（EPF）缴纳要求

这是 2025/2026 年最重大的政策变化之一，非马来西亚公民（外籍员工）现在也必须缴纳公积金。

员工类别	员工个人缴纳 (Employee)	雇主缴纳 (Employer)	备注
马来西亚公民/PR	11%	12% – 13%	薪资 ≤ RM5,000 缴 13%，反之 12%
非公民（外籍员工）	2%	2%	2025年10月1日起强制执行

强制对象：所有持有合法工作准证的非公民员工（不含家政人员）。

资金提取：外籍员工在永久离开马来西亚（准证到期回国）时，可以申请提取其公积金账户内的全部本金及利息。

三、解雇补偿与通知期 (Termination)

马来西亚的解雇规定受《1955年雇佣法令》及《1980年雇佣（终止及裁员福利）条例》约束。

1. 法定通知期

若劳动合同未列明，需遵循以下最低标准：

入职 < 2年：4周通知。

入职 2 – 5年：6周通知。

入职 > 5年：8周通知。

2. 解雇补偿金 (Severance Pay)

仅适用于因裁员 (Retrenchment) 或非因工伤/过失终止 的情况：

入职 < 2年：每服务满一年补偿 10 天工资。

入职 2 – 5年：每服务满一年补偿 15 天工资。

入职 > 5年：每服务满一年补偿 20 天工资。

四、劳资纠纷解决机制

马来西亚对劳工保护非常完善，纠纷解决通常分为“金钱索赔”和“复职诉求”两条路径：

1.劳工部 (JTK / Labour Court)：

受理范围：涉及金钱、假期、加班费、欠薪等违反《雇佣法令》的行为。

特点：程序相对简化，由劳工官（Labour Officer）主持。

2.工业关系部 (IRD / Industrial Court)：

受理范围：不当解雇（Unfair Dismissal）。

时限：员工必须在被解雇后的 60 天内提交申诉。

程序：第一步通常是调解（Conciliation），若调解失败，案件将转交工业法庭审理。若企业败诉，可能面临高达 24 个月薪资的后端工资（Backwages）赔偿。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

五、2026年其他关键合规提醒

工时缩短：每周法定最高工时已确认为 45 小时（原为 48 小时）。

社会保险 (SOCSO & EIS)：外籍员工同样必须缴纳工伤保险和就业保险。

员工宿舍 (Act 446)：企业必须确保工人宿舍符合消防及人权卫生标准，否则无法申请或续签外劳配额。

Q45 半导体与制造业链：针对半导体封测与医疗器械行业，槟城（北马）与柔佛（南马）、吉隆坡/雪兰莪（中马）的园区在配套设施上有何差异？申请制造业许可时，环境影响评估（EIA）针对化学物质排放的审核标准为何

（撰写人：李佳芮）

答：

一、区域配套设施差异分析：槟城 vs. 柔佛 vs. 雪隆

马来西亚形成了各具特色的产业走廊，针对您的客户所属行业（半导体封测、医疗器械），各地区的优劣势如下：

维度	槟城 (Penang/北马)	吉隆坡/雪兰莪 (Klang Valley/中马)	柔佛 (Johor/南马)
核心产业集群	半导体封测 (OSAT)、高端电子、医疗器械（支架、导管）。	物流中心、总部经济、精密工程、一次性医疗耗材。	电子零部件、数据中心、跨境组装（新柔联动）。
园区代表	Bayan Lepas FTZ, Batu Kawan Industrial Park.	Kulim Hi-Tech (吉打邻近), UMW High Value Park.	Senai Airport City, Nusajaya Tech Park.
基础设施配套	极高的成熟度。拥有世界级的清洁室配套服务商、模具及自动化测试设备（ATE）集群。	物流与金融制高点。靠近巴生港（世界排名前12），拥有最密集的国际航线及金融总部支持。	能源与空间优势。拥有充足的工业用地，且电价在特定园区（如数据中心关联区）有竞争力。
人才储备	“东方硅谷”。拥有大量资深的封测工程师及合规专家，但抢人竞争极其激烈。	综合性人才库。拥有全国最多的大学毕业生，适合建立研发与管理总部。	受新加坡“虹吸效应”影响大，技术工人流失严重，但适合通过跨国管理模式运营。
政府支持	槟城州政府拥有极强的招商局（InvestPenang）在解决工业用水/电波动方面经验丰富。	雪兰莪投资促进局（Invest Selangor）对数字化、生物医疗有额外配套奖励。	享受“柔佛-新加坡特区 (JS-SEZ)”政策红线，通关效率正在大幅提升。

二、制造业许可与环境影响评估 (EIA) 审核标准

在马来西亚申请制造业许可（Manufacturing License, ML）时，环境部（DOE）对涉及化学物质排放的行业（特别是半导体清洗、医疗器械灭菌/表面处理）有极高的审核门槛。

1. EIA 审核的分类标准

根据《1974年环境质量法》，项目分为两类：

第一类 (Schedule 1)：中型项目，通常通过定期的合规报告（PME）管理。

第二类 (Schedule 2)：高风险项目。如果您的封测厂涉及大规模化学清洗，或医疗器械生产涉及有害气体（如环氧乙烷 EO 灭菌）排放，必须进行全面的 EIA 报告。

2. 化学物质排放的核心审核要点

DOE 在评估 EIA 时，重点关注以下“三废”指标：

工业废水 (Effluent Discharge)：

标准：必须符合《2009年环境质量（工业废水）条例》。

审核重点：重金属（铜、镍、锡等）、化学需氧量（COD）、生化需氧量（BOD）及悬浮固体。

设备要求：工厂必须在厂区内建设工业废水处理站 (IETS)。DOE 会审核 IETS 的设计能力是否与生产规模匹配，且操作员必须持有 Competent Person（合格人员）认证。

废气排放 (Air Emission)：

标准：符合《2014年环境质量（清洁空气）条例》。

审核重点：挥发性有机化合物 (VOCs)、酸性气体（如硫酸雾、氯化氢）以及灭菌过程中的有害气体残留。

监测要求：必须安装在线监测系统（CEMS）或定期进行第三方烟囱排放测试。

受控废物管理 (Scheduled Waste)：

审核重点：化学品包装、废溶剂、废酸、含铅焊料等。

合规要求：必须在电子系统 (eSWIS) 注册。DOE 会实地核查受控废物储存间的建设：必须有防渗漏围堰、防爆通风及防溢流设施。

3. 2026年新趋势：气候变化与 ESG 联动

现在的 EIA 审核已不再局限于污染物，DOE 开始要求企业提交：

碳足迹核算：部分新园区要求在 EIA 中包含温室气体（GHG）减排计划。

资源回收：对于半导体行业，废水的回用率（Water Recycling Rate）正成为获取 ML 许可的加分项。

Q46 清真认证服务贸易：清真食品认证（Halal）的认证全流程是什么？以及食品、药品及物流服务的清真准入要求是什么？

（撰写人：蓝娅倩）

答：

在马来西亚，清真认证（Halal）不仅是宗教合规的体现，更是进入全球清真市场的“金标准”。马来西亚清真认证由 JAKIM 及州伊斯兰宗教委员会/宗教局（MAIN/JAIN）等主管机关负责。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

一、核心提要

1.全链条合规是前提：清真认证并非仅针对产品成分，而是涵盖从原材料采购、加工生产、包装存储到物流运输的全流程监管。任何环节的“非清真（Haram）”交叉污染都会导致认证失效。

2.申请清真认真的企业组织架构须含“清真基因”：中大型企业必须建立清真保证系统（HAS），而微型和小型企业则需建立内部清真控制系统（IHCS），并根据公司规模委任至少两名永久性马来西亚籍穆斯林员工，成立内部清真委员会（IHC），确保合规性内化于企业日常运营。

3.如果食品、产品或服务在包装、广告、销售中使用“halal”描述、清真标识、清真短语或类似表示，就必须取得 JAKIM/MAIN 的有效认证；但不是所有进入马来西亚市场的产品都一律必须清真认证。

二、法规矩阵与专业洞察

1.清真食品认证（Halal）的认证全流程摘要

《马来西亚清真认证程序手册（国内版）2020》（MPPHM 2020）规定，在马来西亚国内进行清真认证的流程为：

（1）申请与初审阶段 (Peringkat Permohonan)

在线提交 (Permohonan Online)：通过 MYeHALAL系统填写申请表。

接收申请 (Menerima Permohonan)：系统接收申请，MYeHALAL 账户验证为 24 working hours；提交支持文件为 5 working days；缴费为收到缴费通知后 14 working days。。

文件审核 (Semakan Dokumen)：核查业务执照、原料清单、清真证等支持文件。

若不合格：申请会被退回（Gagal），需重新补正。

支付通知 (Notis Bayaran)：文件通过后，系统发出缴费通知。

完成缴费 (Pembayaran Fi)：申请人必须在 14 个工作日内 完成支付。

（2）审计准备与现场核查阶段 (Peringkat Pengauditan)

确定审计日期 (Penetapan Tarikh Audit)：由审计员安排现场检查时间。

现场审计 (Audit Lapangan)：审计组前往生产基地或餐厅进行实地检查。

人员审查：核实是否有达到要求的马来西亚籍穆斯林员工及 IHC 委员会。

流程检查：核对生产流水线、仓储及物流是否符合清真标准。

现场采样 (Sampling)：若有疑虑，审计员会抽取样本送实验室化验（检测猪 DNA、酒精等）。

审计发现反馈 (Maklumbalas Penemuan Audit)：审计结束后，审计员会告知是否有不符合项（NCR）。

（3）整改与技术评估阶段 (Peringkat Penilaian Teknikal)

纠正行动 (Tindakan Pembetulan)：若有不符合项，企业需在规定期限内提交整改证明。

报告汇编 (Penyediaan Laporan)：审计员完成最终审计报告并提交。

技术审核 (Semakan Teknikal)：由技术小组对审计报告和整改结果进行二次复核。

（4）决策与颁证阶段 (Peringkat Keputusan Panel)

清真认证小组会议 (Mesyuarat Panel Pengesahan Halal)：由专家小组进行最终决策。

结果 A：批准 (Lulus) —— 允许颁发证书。

结果 B：延期 (Tangguh) —— 需进一步补充资料或整改。

结果 C：拒绝 (Gagal) —— 申请失败。

证书准备 (Penyediaan Sijil)：批准后，在 5 个工作日内准备纸质证书。

签发证书 (Penyerahan Sijil)：MPPHM 2020 下，不同类别有效期不同：屠宰场 1 年；食品饮料/食品场所 2 年；化妆品、药品、消费品、物流、OEM、医疗器械等为 3 年；符合条件时主管机关可给予 5 年。

（5）后续监督阶段 (Peringkat Pemantauan)

突击检查 (Audit Nazirah)：在证书有效期内，当局会进行不打招呼的突击检查。

续期提醒 (Pembaharuan)：证书到期前 6 个月，企业需重新发起上述流程。

2.食品、药品、物流服务的清真准入要求

维度	清真食品 (MS 1500：2019)	清真药品 (MS 2424：2012)	清真物流 (MS 2400-1:2019)
核心标准	所有原料（包括添加剂、调味品）必须来自清真来源，不得含有猪肉、酒精、血液等伊斯兰教法禁止成分。	关注赋形剂来源及胶囊壳（如明胶）的清真属性。	核心在于隔离，防止运输中交叉污染。
准入必备条件	生产场所须获得执照，必须具备食品安全管理体系（如GHP/GMP/HACCP）。	必须持有药品监管局（NPRA）的制造许可证。	如果仓库或车辆曾受严重不洁物（如猪、狗）污染，必须执行Sertu（七次清洗程序）并保留记录。
人员配置	至少2名马来西亚籍常驻穆斯林员工（微型企业要求至少1名）。	必须建立由受过培训的穆斯林主管领导的委员会，且委员会中须至少有2/3穆斯林成员。	关键控制点（CCP）必须由穆斯林主管负责。
设备要求	清真厨房必须与非清真厨房有明确的物理隔离，加工设备应仅用于清真食品。	生产线严禁在清真与非清真间反复切换。	运输工具需标识“清真专属”并有物理分隔措施。

3. 法律/合规风险洞察

在马来西亚，清真认证受《2011年商品说明法》（Trade Descriptions Act 2011）管辖。

标识风险：严禁在未获认证的情况下私自使用JAKIM标志。一旦发现伪造或违规展示，企业将面临巨额罚款，如果是个人可能面临罚款或（及）监禁，且会被列入失信黑名单。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

税务合规：虽然法律允许清真认证支出“双重扣除”等税务优惠，但企业应确保所有费用凭证真实且与认证直接相关。注意： 此项优惠仅限用于获取认证的直接支出，不应将其扩展解释为对所有运营成本的抵扣。

三、行动清单

☐ 资格核查：确认企业已在马来西亚公司委员会（SSM）注册并持有地方政府颁发的有效商业执照。

☐ 人员任命：委任至少两名马来西亚籍或合格的穆斯林员工加入清真管理小组。

☐ 供应链穿透：收集所有供应商的清真证书（确认为JAKIM认可的机构颁发），并检查其有效期。

☐ 建立HAS体系：起草并实施《清真保证系统手册》（HAS Manual），包含原料管控、生产控制和召回程序。

☐ 内部预审：在正式提交MYeHALAL申请前，进行一次模拟现场审计，自查是否存在非清真物质的潜在污染。

☐ 税务资料留存：将所有与认证相关的发票、收据及银行付款凭证分类存档，以便在税务年度申报时申请双重扣除。

☐ 官方培训：安排清真执行官（Halal Executive）参加JAKIM认可的清真合规培训课程。

Q47 数据保护与电商合规：马来西亚数据保护法（PDPA）下，跨境电商监管、数字内容直播及服务税征收有什么要点？ （撰写人：左李福）

答：

一、核心提要

（一）马来西亚PDPA完成十年最大规模修订，数据保护义务全面升级。PDPA 修正案于 2024 年10月宪报公布，并分三批于 2025年1月1日、4月1日及6月1日生效，新增强制任命数据保护官（DPO）、数据泄露72小时强制通报、数据可携带权等义务，违反PDPA不同违法行为罚则不同；违反核心原则/安全原则可达 RM1,000,000 或3年监禁，未履行数据泄露通知义务则另有 RM250,000 或2年监禁的罚则,合规风险显著上升。

（二）跨境电商面临数据跨境传输新规与消费者保护双重合规要求。2025年4月29日个人数据保护专员发布《跨境个人数据传输指南》（CBPDT Guideline），废除原有的“白名单制度”，代之以“实质相似法律”和“充分保护水平”等条件。同时，CPETTR 2024要求在线市场关键信息必须以马来文呈现，电商平台须落实数据保护七项原则。

（三）数字服务税（DST）已扩展至8%，覆盖外国数字服务提供商。2025年7月1日起，SST框架大幅扩展，外国数字服务提供商须按8%税率注册并缴纳数字服务税；低价值商品（LVG，价值不超过RM500）进口征收10%销售税，外国和本地卖家年销售额超RM500,000须注册为“注册卖家”。2025年12月31日前为合规宽限期，逾期将面临罚款及审计风险。

二、专业观察

1.PDPA修订的核心变化与跨境数据传输

各条款之具体施行日期以马来西亚官方宪报（Warta Kerajaan / Gazette）及个人数据保护专员公署（JPDP）公告为准；部分条款及其配套附属法规的施行安排仍在推进中。2024年PDPA修正案是马来西亚数据保护法自2010年颁布以来最重大的修订，分三阶段实施：2025年1月行政性更新、2025年4月术语统一与敏感数据类型扩展、2025年6月DPO强制任命、数据泄露强制通报和数据可携带权全面生效。核心变化包括：

强制任命DPO。处理超过20,000名数据主体的个人数据，或超过10,000名数据主体的敏感个人数据（包括财务信息），或需“定期系统监测”个人数据的组织，须任命DPO。DPO任命后21日内须向个人数据保护专员注册，且任命DPO并不免除数据控制者/处理者的合规责任。

数据泄露强制通报。发生个人数据泄露后，数据控制者须在合理可行时间内尽快通知专员；若泄露可能导致重大损害（如财务欺诈、身份盗用），还须直接通知受影响的数据主体，违者最高罚款RM250,000或监禁2年或两者并罚。

跨境数据传输新机制。2025年4月29日发布的CBPDT指南废除了长期未能落实的“白名单制度”，改为以条件为基础的传输机制。数据控制者可基于以下条件之一合法传输个人数据：目的地国家拥有“实质相似”于PDPA的数据保护法律；目的地国家提供“充分保护水平”；数据主体在充分知情后明确同意；传输为履行合同所必需；传输为保护数据主体重大利益所必需；传输为执行法律请求所必需；传输为确立、行使或辩护法律主张所必需。数据控制者可通过进行传输影响评估（TIA）来满足“实质相似法律”和“充分保护水平”条件。

数据处理者直接责任。修正案首次引入数据处理者的直接法律责任。以往仅数据使用者承担主要责任，现在第三方云服务提供商、薪资处理商等数据处理者也可因安全失误被直接罚款和起诉。

2.跨境电商监管框架

CPETTR 2024语言和信息披露要求。2024年消费者保护（电子交易）条例取代2012年版本，要求在线市场供应商向消费者展示的所有关键信息必须以马来文呈现，包括供应商详情、商品特征描述、价格与运费、买卖条款、预计交付时间、安全健康证明等。虽然强制执行时间待定（KPDN正与主要平台运营商磋商），但Shopee等平台已主动推出自动翻译工具，建议卖家提前准备。

新电商法立法进展。2025年10月28日，KPDN副部长宣布已完成电商立法全面审查，新电商法案将赋予政府更强执法权限，包括对平台佣金率进行调查和监管，以及对跨境交易进行更有效管控。新法案将涵盖三大核心领域和12个关键法律方面，预计将提呈国会审议。

社交媒体平台监管框架。2025年1月1日起，MCMC将TikTok、Facebook、Instagram等主流社交媒体平台纳入法律监管框架，要求平台落实用户数据保护、年龄验证（限制13岁以下用户访问）、

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

打击网络伤害和虚假信息等义务。

3.数字内容直播中的数据合规

在TikTok Shop等平台的数字内容直播场景中，数据保护义务尤为突出。TikTok Shop新规明确要求卖家遵守马来西亚PDPA，对用户信息的收集、存储和使用提出严格限制，涉及数据处理的合法性及系统安全要求。

直播场景下的数据合规重点包括：

· 收集观看直播用户的个人信息（如用户ID、互动记录）须获得明确同意并告知使用目的

· 跨境直播数据传输须满足CBPDT指南条件

· 直播平台作为数据处理者承担直接法律责任

· 直播互动中涉及的评论、打赏等行为记录若包含个人信息，须纳入PDPA保护范围

4.服务税征收要点

SST框架扩展。2025年7月1日起，马来西亚SST框架大幅扩展，更多行业纳入征税范围，包括数字服务提供商、专业咨询服务、零工经济平台等。部分服务税率从6%上调至8%。

数字服务税。外国数字服务提供商向马来西亚消费者提供数字服务（通过互联网或其他电子网络交付的服务，且交付基本自动化的服务），须按8%税率注册并缴纳数字服务税。年马来西亚营业额超过RM500,000触发注册义务。

低价值商品销售税。价值不超过RM500的低价值商品（LVG）进口至马来西亚，征收10%销售税。外国和本地LVG卖家年总销售额超过RM500,000须注册为“注册卖家”。

支付网关SST处理。支付网关被归类为SST法下的“中介服务”，MDR（商家折扣率）、设置费、集成服务、订阅工具等均需计征SST。商家须确保发票明确列明SST费用。

合规宽限期。政府提供至2025年12月31日的宽限期，期间可免罚金完成合规。但宽限期过后，未注册或未申报的企业将面临全额追缴及罚款。

三、行动清单

☐ 评估DPO任命触发条件：核算企业处理的数据主体数量（个人数据超过20,000名或敏感数据超过10,000名）以及是否涉及“定期系统监测”活动，判断是否须任命DPO。若适用，须在任命后21日内向个人数据保护专员注册。

☐ 建立数据泄露响应机制：制定数据泄露检测、评估和报告流程，确保在发现泄露后尽快通知专员（建议72小时内完成），并在泄露可能造成重大损害时直接通知受影响数据主体。同时更新隐私政策以明确数据处理目的和用户权利。

☐ 审查跨境数据传输安排：依据2025年4月29日发布的CBPDT指南，对所有出境个人数据传输进行审查，评估目的地国家的数据保护水平，必要时进行传输影响评估（TIA），并保留合规记录备查。

☐ 更新在线市场信息披露：确保在Shopee、Lazada、TikTok Shop等平台的商品页面关键信息以马来文呈现，包括供应商详情、商品描述、价格与运费、买卖条款、预计交付时间及安全健康证明。关注KPDN关于CPETTR 2024执行时间的最新公告。

☐ 评估社交媒体平台合规义务：如在TikTok、Facebook、Instagram等平台运营，须遵守MCMC监管框架，落实用户数据保护、年龄验证（限制13岁以下用户访问）、打击网络伤害和虚假信息等义务。

☐ 完成SST/DST注册与申报：确认是否提供数字服务且年马来西亚营业额超过RM500,000，若是须向RMCD注册并缴纳8%数字服务税；低价值商品销售年销售额超RM500,000须注册为销售税注册卖家。把握2025年12月31日宽限期，尽快完成注册。

☐ 审核支付处理费用中的SST：与支付网关提供商确认MDR、月服务费、年软件许可等费用是否已正确计征SST（8%），确保发票符合MyInvois和SST合规标准，并在财务系统中嵌入SST自动计算功能。

☐ 关注立法动态：密切跟踪新电商法案的立法进展（预计2026年提呈国会）、CPETTR 2024的最终执行时间表以及MCMC社媒监管框架的进一步细化规定，及时调整合规策略。

Q48 金融科技与牌照：申请马来西亚电子货币（e-Money）与数字钱包（e-Wallet）牌照的要求与流程是什么？在监管沙盒（Regulatory Sandbox）测试期间，企业有哪些业务限制与合规义务？

（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

• e-M oney / e-W allet属“强功能、强边界”监管产品，业务范围由牌照与监管条件严格界定。无论正式牌照或 Sandbox，BNM 均以“资金风险、洗钱风险、系统性影响”为核心，逐项限定可开展的业务功能。

•Reguatory Sandbox的首要作用在于“锁范围 + 锁风险”，是“受控测试环境”，并非监管豁免区。企业必须证明其业务的创新性（如可编程支付、代币化资产），并在测试期间严格遵守客户资金隔离、风险缓释计划及定期数据披露义务。

•合规义务在 Sandbox 期间不降级，只是在“规模与复杂度”上被压缩。AML/CFT、消费者保护、数据与系统安全属于不可豁免义务，企业需以“准持牌机构标准”运行。

二、法规矩阵与专业洞察

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

比较维度	e-M oney / e-W allet 正式牌照（EMI）	Regulatory Sandbox
可开展业务范围	按批准的 e-M oney 功能全面开展	仅限BNM 批准的测试场景
钱包功能	存值、支付、P2P 转账、商户收款	可能仅限支付或转账中的部分功能
用户类型	零售用户、商户（按审批）	限定用户群（如封闭测试用户）
交易额度	受e-M oney分类与AML要求约束	明确单笔/累计交易上限
跨境功能	需额外许可及外汇/AML评估	通常禁止
市场推广	可公开推广	通常禁止或需事前批准
AML/CFT	全面适用	全面适用（无豁免）
消费者保护	正式投诉、赔付、披露机制	必须设立简化但有效机制
报告义务	定期监管报告	更高频、项目化报告

马来西亚构建数字支付生态，企业面临两条截然不同的合规路径，其选择取决于企业的资本实力、技术成熟度及业务创新性。

正式牌照路径（确定性合规）：这是一条资本密集型路径，适合业务模式成熟、资金充裕的企业。其核心壁垒在于财务稳健性（高额实缴资本）和系统合规性（完善的AML/CFT体系、PCI DSS安全审计）。一旦获得，企业即获得在马来西亚全境开展电子货币发行与支付服务的法定权利，且信誉度极高。

沙盒路径（创新性试错）：这是一条“实验跑道”，专为那些拥有颠覆性技术（如基于区块链的跨境结算、可编程货币）但暂时无法完全适配现行监管框架的企业设计。其核心价值在于“试错空间”。然而，这个空间是受限的，企业必须在BNM的监督下，证明其创新能带来实质性的金融效率提升，同时确保消费者权益（如资金安全）不受损害。

值得注意的是，沙盒测试的终点并非自动“转正”。测试结束后，企业仍需向BNM提交正式的牌照申请，届时沙盒期间积累的压力测试数据和合规经验将成为审核的关键依据。

总体而言，BNM 在监管实践中形成了较为一致且稳定的审慎取向：相较于一次性批准完整业务功能，更偏好采取“功能分阶段开放（phased enablement）”的方式，通过逐步放行钱包功能、用户规模与交易限额，来验证机构在真实运行环境下的风险控制能力、系统稳定性及合规执行力。在这一框架下，Regulatory Sandbox 并非单纯的试点或例外安排，其所附带的业务限制、报告要求与风控条件，实质上是未来正式牌照条件的“预演版本”——企业在Sandbox中被要求遵循的参数、流程与治理标准，往往会直接被平移或升级为正式持牌阶段的持续性监管要求。因此，企业在Sandbox期间的合规表现具有高度“可追溯性”与“累积效应”：是否严格遵守既定业务边界、能否及时识别并上报风险事件、是否具备自我纠偏与内部治理能力，都会被 BNM纳入后续发牌的整体审慎评估之中，成为决定能否顺利转为正式 EMI 牌照、以及未来能否进一步扩展业务范围的关键因素。

三、电子货币机构（EMI）牌照申请要求和流程

1.牌照要求

申请EMI牌照是一个严谨的过程，监管机构会全面评估申请人的业务可行性、财务稳健性和技术能力。

公司结构与实体要求

公司形式：必须在马来西亚注册为私人有限公司（Sdn Bhd）。外国公司的分公司（Branch）形式通常不被接受用于此类申请。

实体办公室：必须在马来西亚设有真实的实体办公室，不能是虚拟地址或邮箱，该办公室需可供监管机构检查。

本地团队：必须拥有一个本地管理团队，包括一名常驻马来西亚的执行董事和一名负责风险与合规的合规官。

财务与资本要求

根据2019年《支付服务法》（Payment Services Act 2019），资本要求取决于申请的牌照类型（大规模或小规模）：

大规模运营（通常指完全牌照）：最低实缴资本要求为 500万马币。

小规模运营（有限牌照）：最低实缴资本要求为 200万马币（部分资料提及300万马币，建议以最新法规或具体咨询为准，但200万-500万是主要区间）。

请注意：资本必须是完全可用的现金，不能是模糊的资产或贷款。

合规与风险管理

建立强大的合规框架是获得牌照的先决条件。

反洗钱/反恐融资 (AML/CFT)：必须制定全面的AML/CFT政策，包括客户身份识别（KYC）、交易监控系统和可疑活动报告机制。

技术基础设施：系统必须具备高可靠性、数据加密和灾难恢复能力，并需通过第三方安全审计，符合支付卡行业数据安全标准（PCI DSS）等要求。

资金保管：客户的资金必须与公司运营资金完全隔离，并存放在独立的信托账户中（Trust Account）。

2.申请流程

整个申请流程由马来西亚国家银行（BNM ）主导，BNM 未就 EMI 申请设定法定审批时限。实务中，自完整材料递交至原则性批准（Approval-in-Principle）通常需 12个月以上，复杂个案或涉及外资控股结构的可能更长；企业不宜按固定时间表安排商业计划。。

公司注册与准备：首先完成Sdn Bhd公司的注册，并组建好本地管理团队，准备好所有法律文件、商业计划书和合规手册。

正式提交：向BNM提交完整的申请文件包，包括商业计划书（涵盖3年财务预测）、公司章程、股东背景调查等。

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

审查与补充：BNM对申请进行详细审查，可能会要求申请人补充材料或澄清问题，甚至进行现场检查（Interview/Inspection）。

审批与发牌：审查通过后，BNM将发出批准通知（Approval in Principle），企业需满足相关条件（如注资）并缴纳相关费用后即可获得正式牌照。

Q49 宗教与社会风险：穆斯林文化对企业管理及合规要求的影响如何？（撰写人：蓝娅倩）

答：

在马来西亚，宗教与社会风险是企业运营中不可忽视的一环。由于马来西亚宪法规定伊斯兰教为联邦宗教，穆斯林文化深度嵌入了国家的法律框架、行政监管及消费市场。

对于外资企业而言，理解这种“信仰驱动型”的合规要求，是确保企业长期稳定经营的关键。

一、核心提要

尊重宗教义务是劳资和谐的基石：穆斯林员工的每日祈祷（Solat）和周五大祈祷（Solat Jumaat）是受法律保护或行政指南建议的权利。企业若在工时管理上缺乏灵活性，极易引发劳资纠纷甚至社交媒体公关危机。

清真合规已从“产品属性”升华为“社会契约”：清真（Halal）不仅是食品成分问题，更涉及对穆斯林价值观的尊重。任何涉及敏感标识（如真主字样、不当图案）的商业行为都可能触犯2011年《商品说明法》（TRADE DESCRIPTIONS ACT 2011）。

坚持“双轨制”法律边界意识：虽然企业作为法人实体不直接受伊斯兰教法法院（Syariah Court）管辖，但其员工的行为及企业发布的公共信息仍受伊斯兰教法行政当局（如JAKIM）的强有力监督。

二、法规矩阵与专业洞察

1.企业宗教合规管理流程图

(1)入职培训：管理层必须确保所有涉及加工或服务的员工接受清真意识培训（如饮食、接触规范）。

(2)设施建设：在办公场所或厂区内设立符合标准的祈祷室（Surau）。

(3)政策制定：雇主必须给予穆斯林员工充足的时间来履行义务祈祷，包括周五祈祷。

(4)广告审查：在发布营销广告前，由内部清真委员会或本地合规官进行宗教敏感度审查，严禁广告内容违反伊斯兰教法原则、突出不雅元素或使用涉及宗教隐喻。

(5)危机预案：建立针对宗教误解引发的社会舆论危机处理流程。

2.法律/合规风险洞察

(1)劳工合规风险：根据马来西亚《1955年雇佣法令》及劳工部（JTKSM）发布的指南，雇主不得因员工履行宗教义务而扣减工资或进行歧视性对待。违反此类指南虽不一定直接导致刑事起诉，但常成为工业法庭（Industrial Court）判定“不当解雇”的重要证据。

(2)敏感性标识风险：严禁对“清真”属性进行误导性陈述，《马来西亚清真认证程序手册（国内版）2020》附录A列出了大量可能引起误导或敏感的名称与标识，可以对照检查。

(3)言论合规风险：企业在社交媒体上的言论（即使是员工私人账号的争议言论）可能被关联至企业品牌，引发涉及《通信与多媒体法》的调查。

3.实务案例

情景示例：某跨国零售商的“周五午餐会”危机：某外资公司为庆祝业绩提升，在周五中午13:00组织全体员工午餐会。由于该时间恰逢穆斯林男性的周五祈祷时间，导致穆斯林员工无法参加。部分员工在社交媒体表达不满，称公司“不尊重本地文化”，随后演变为当地非政府组织（NGO）的公开谴责。解析：该企业虽未违反明确的成文扣薪法律，但违反了马来西亚社会潜移默化的“文化合规”。最终企业被迫发布道歉声明，并面临潜在的劳工部调查。

三、行动清单

☐ 祈祷室审计：企业必须为穆斯林员工提供位置合理、面积适宜且维护良好的祈祷室或空间（Bilik atau ruang solat）。

☐ 弹性工时方案：在员工手册中明确周五中午（通常为13:00-14:30）的祈祷时间安排，避免在该时段召开强制性会议。

☐ 全场所清真：清真认证要求整个场所（Premis）——包括办公室、食堂和员工宿舍——都必须确保没有非清真原材料或产品，如酒精和猪肉。

☐ 招聘公平性自查：确保招聘启事中不含有宗教歧视性条款，面试环节不询问与工作能力无关的宗教信仰细节。

☐ 营销内容预审：对所有涉及本地市场的海报、视频进行审核，严禁使用涉及宗教隐喻（如真主之名）、宗教标志或任何属于“严重不洁物”（如猪、狗）的形象。

☐ 节假日福利政策：管理层有责任为清真体系的有效实施提供充足的财务资金，这包括了对员工宗教实践的支持。

☐ 建立本地化沟通机制：雇佣至少一名马来西亚籍常驻穆斯林员工，并委任一名清真执行官（Eksekutif Halal）。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q50 争议解决与维权：马来西亚联邦政府（MIDA）的优惠政策与地方州政府的土地开发许可（DO）如何协调？面对地方政府审批延迟时，通过法律诉讼或调解程序解决行政争议的时效性是什么？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、联邦优惠（MIDA）与地方许可（DO）的协调机制

在马来西亚，拿到 MIDA 的批准函（Approval in Principle）并不意味着可以动工，协调的关键在于“从政策到物理空间”的转化。

1. 顶层协调：国家投资理事会 (MPN) 与 IMFC

2024 年至 2026 年间，马来西亚强化了投资大马便利中心 (IMFC) 的职能。其核心作用是在联邦层面直接对接各州政府的州秘书处（SUK），解决 MIDA 优惠政策在落地地方园区时的“断层”问题。

2. 地方落地的核心：OSC 3.0+ 一站式中心

州政府和地方政府（如槟城 MBPP 或柔佛 MBIP）通过 OSC 3.0+ (One Stop Center) 处理 DO 申请。

并行审批机制：针对符合 MIDA“高影响项目”或“新激励框架 (NIF)”的企业，OSC 允许土地转用（Land Conversion）、规划许可（Planning Permission）和建筑图纸同时审查。

绿色通道 (Fast Track)：对于半导体和医疗器械等战略行业，部分州政府（如柔佛 E-Portal 或槟城“快速通道”）承诺将 DO 审批周期从标准的 6 个月缩短至 3-4 个月。

二、面对行政审批延迟的法律维权与时效

当地方政府（PBT）无故拖延或拒绝 DO 申请时，企业通常有两条救济路径：行政诉讼与多元化纠纷解决 (ADR)。

1. 行政诉讼：司法复核 (Judicial Review)

根据马来西亚《2012 年法院规则》第 53 条，企业可以向高等法院申请司法复核。

核心请求：申请“强制令 (Order of Mandamus)”，要求地方政府在规定时限内履行法定职责（即给出审批结果）。

关键时效：3 个月限制。申请人必须在“知道或应当知道延迟/拒绝决定”之日起的 3 个月内 提交申请。逾期后，除非有极特殊理由，否则法院通常不予受理。

局限性：司法复核通常只审查“程序是否合规”，而不审查“决策内容是否英明”。

2. 多元化纠纷解决：AIAC 2026 与调解

2026 年 1 月 1 日起，亚洲国际仲裁中心 (AIAC) 正式施行《AIAC 2026 规则》，进一步强化了调解（Mediation）在处理政府合同和行政争议中的地位。

调解优势：相比诉讼，调解不具对抗性，有助于维持企业与当地政府的长远关系。

时效性：调解通常在 30-60 天内 即可得出结果，一旦达成《和解协议》，其效力可等同于合同，甚至在法院备案后具有执行力。

三、企业维权的实战合规要点

预判风险：在拿到 MIDA 优惠后，应立即通过 MIDA 的项目管理单元 (PMU) 挂号。如果地方政府在 4 个月内未给出 DO 答复，应先通过 PMU 进行跨部门干预。

穷尽行政救济：在提起司法复核前，必须先向州政府的上诉委员会 (Appeal Board) 提交申诉。如果跳过行政内部救济直接起诉，法院往往会驳回申请。

证据保全：保留所有在 OSC 系统中的提交记录、补件要求及地方官员的沟通邮件。在马来西亚，行政迟延的判定高度依赖证据链的完整性。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇



印度尼西亚篇

Q51 投资安全审查：CFIUS审查机制的全流程是什么，以及CFIUS审查机制下哪些中资收购或绿地投资必须申报，如何应对敏感行业限制？

（撰写人：王熙雨）

答：

一、核心提要

CFIUS 有两种申报形式：通知（Notice）及简式声明（Declaration）。

CFIUS 声明程序（Declaration）为受规管交易提供一项简化申报路径，通常适用 30 日评估期。声明程序在多数情形下属自愿机制，但在涉及外国政府“实质性权益”及关键技术的特定交易中，申报具有强制性。

正式通知程序一般有45天审查期，可有45天调查期，极少数情况触发15天总统审查。

二、法规矩阵与专业洞察

1.CFIUS机构简介

CFIUS（The Committee on Foreign Investment in the United States），即美国外国投资委员会，是一个跨机构委员会，财政部长任CFIUS主席。CFIUS审查涉及外国在美投资、及房地产投资等交易，以确定这些交易对美国国家安全的影响。CFIUS 根据1950年《国防生产法》第721条运作，并根据第11858号行政命令以及《联邦法规汇编》第31卷第八章的规定实施。

2.CFIUS审查流程

（1）审查启动

在当事方提交简式声明（Declaration）或正式通知（Notice）后，CFIUS 将评估交易是否构成受管辖交易、其对美国国家安全的潜在影响，以及是否需要进一步措施以防范相关风险。

（2）简式声明的审查与结果

在一般情况下，声明程序属自愿性质。当事方可基于交易结构、风险评估或时间安排，自行决定是否提交声明。此类自愿申报通常适用于风险较低或希望加快审查进度的交易。该机制通常适用 30 日评估期。

①强制申报制度

FIRRMA 引入强制申报制度，以强化对高风险交易的前置监管。《31 C.F.R. § 800.401》（外国政府直接或间接持有该外国人 49% 以上表决权益，且该外国人取得 TID 美国企业 25% 以上表决权益的，构成"实质性权益）明确规定以下两类交易须强制提交声明：

(i) 外国政府取得“实质性权益”

当外国政府（包括其控制实体）取得特定美国企业的实质性权益时，交易须强制申报。该制度旨在应对国家安全敏感领域中潜在的政府影响力风险。

(ii) 涉及关键技术的受规管交易

若交易涉及关键技术（critical technologies），且符合相关行业或许可要求，当事方须提交声明。该规定旨在防止敏感技术外流或被外国政府间接取得。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

②程序结果

CFIUS 对简式声明可能作出三类决定：

· 安全港证明信（Safe Harbor Letter）：确认交易不构成国家安全威胁，审查终结。

· 要求提交正式通知：认为现有信息不足，需要进入更全面的审查程序。

· 单方启动正式通知流程：CFIUS 直接将交易升级至 Notice 审查，程序与正式通知相同。

（3）正式通知的审查结果

在正式通知立案后 45 天内，CFIUS 将完成初步审查，并可能：

· 出具安全港证明信：确认无国家安全风险。

· 采取风险处置措施：包括中止交易、签署降低损害协议（mitigation agreement）、或要求放弃交易。

· 提交总统决定：若风险重大且无法通过缓解措施解决，总统须在 15 天内决定是否中断、终止或不再管辖该交易。

降低损害措施通常包括：限制技术或敏感信息的转移、限制访问权限、排除敏感资产、或限定供应商来源等。

（4）当事人主动撤回

除上述结果外，当事方可申请撤回申报，须经 CFIUS 批准。常见原因包括：需要更多时间解决安全问题、交易双方主动放弃、或交易条件发生重大变化。

3.CFIUS审查机制下必须申报的情形

必须申报情形	典型触发场景
关键技术投资	半导体、AI、生物技术、量子
外国政府实质性权益	国企、地方政府平台、主权基金
高风险自愿申报 / 非申报交易监测情形	军事基地附近的数据中心、仓储、能源设施

4.案例：MineOne（2024）

中资背景的 MineOne 在未申报的情况下收购并运营距离 F.E. Warren 空军基地一英里内的不动产，用于加密货币挖矿。CFIUS 通过非申报监测主动介入，认定该交易因“靠近战略导弹基地 + 外国所有权 + 外国产专业设备”构成重大国家安全风险，且无法通过缓解措施解决。最终总统下令禁止交易、要求剥离不动产并移除全部设备。

该案表明：中资在敏感军事设施附近的不动产收购属于典型强制申报情形，未申报将面临被调查、被禁止及被强制剥离的高风险。

三、行动清单

如何应对敏感行业限制：

1. 识别是否属于 TID 行业（前置判断）

□ 目标企业是否涉及 关键技术（Critical Technologies）（如半导体、AI、生物技术、量子、受出口管制技术等）

□ 目标企业是否属于 关键基础设施（Critical Infrastructure）（如电网、能源、通信、运输等）

□ 目标企业是否处理 敏感个人数据（Sensitive Personal Data）（特别是 ≥100 万美国用户的数据）

若任一项为“是”，则交易可能属于 TID U.S. business，需提前评估是否触发强制申报。

2. 避免成为“非申报交易”（Non-Notified）

□ 未申报可能被 CFIUS 主动调查

□ 可能被要求强制剥离（MineOne 案即为典型）

□ 可能被视为规避监管，影响后续谈判与缓解空间

□ 建议： 如存在敏感因素，应主动申报，而非寄希望于“低调不被发现”。

3. 对敏感设施附近的不动产投资保持高度谨慎

2024 年 CFIUS 扩大了不动产管辖权，并处理多宗相关申报。

以下情形应高度警惕：

□ 在军事基地附近建设数据中心

□ 在导弹基地附近建设能源设施

□ 在敏感区域购买大面积土地

如确需投资，请准备：

□ 设备来源说明（避免外国产敏感设备）

□ 网络隔离与运营透明度方案

□ 设施用途说明与风险缓解措施

MineOne 案显示： 敏感设施附近的不动产投资属于典型高风险、强制申报情形。

4. 必要时主动撤回并重新申报（Withdrawal Strategy）

适用场景：

□ 需要更多时间解决国家安全问题

□ 交易双方主动调整结构

□ 交易条件发生重大变化

□ 避免被直接提交总统裁决

撤回须经 CFIUS 批准，且通常须承诺在约定期限内重新提交；未重新提交的，CFIUS 可继续对该交易实施非申报交易监测。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q52 出口管制与实体清单：BIS与ITAR监管下，实体清单企业如何应对，如何勘定受控物项，以及如何建设合规体系？

（撰写人：何欣）

答：

一、精准区分监管体系

美国商务部工业与安全局（Bureau of Industry and Security，简称BIS）依据《出口管理条例》（Export Administration Regulations，简称EAR）管控军民两用物项、技术及软件，核心管制工具为实体清单（Entity List，简称EL），实行“推定拒绝”许可政策；美国国务院国防贸易管制局（Directorate of Defense Trade Controls，简称DDTC）依据《国际武器贸易条例》（International Traffic in Arms Regulations，简称ITAR），专门管控军品、防务服务及防务技术，管控尺度更为严苛，二者在管辖边界、许可流程、违规追责上存在本质差异，企业严禁混同适用合规标准。

二、受控物项判定三步走

首先，区分两用/军品属性，第二，通过出口控制分类号（Export Control Classification Number，简称ECCN）匹配《商业管制清单》（Commerce Control List，简称CCL）、《美国军品清单》（U.S. Munitions List，简称USML）完成分类，第三，排查视同出口（按EAR §734.13(b)：向在美外国人（非美国公民、非合法永久居民、非受保护人士）披露或转移受控技术或源代码，视同向该人员最近取得的国籍国或永久居留权所在国出口）、50%关联实体规则等特殊情形，避免漏判导致违规风险。

三、勘定受控物项

	BIS	ITAR
核心依据	《出口管理条例》	《国际武器贸易条例》
管控物项	军民两用物项、技术、软件，未列入《商业管制清单》的归为EAR99（低风险类别，仍受特定目的地、最终用途限制）	军品、防务服务、防务技术，列入《美国军品清单》，无通用低风险豁免空间，全流程受严格许可管控
管制工具	实体清单，许可政策“推定拒绝”；新增50%关联实体穿透规则，延伸至直接或间接控股超50%的未列名附属实体、关联主体	注册登记制、许可审批制（如DSP许可证）。禁止未经许可的出口、转让、重出口或向外籍人员披露。

	BIS	ITAR
申请许可	按照出口控制分类号、目的地、最终用途、最终用户分级审核，符合条件可适用对应许可例外	全品类强制许可，无通用许可例外，审批流程更复杂、周期更长，对最终用途核查极严苛
特殊规则	视同出口、外国直接产品规则（Foreign Direct Product Rule）、50%合计持股穿透规则、最严格许可适用规则	视同出口、技术披露管控、境外生产管控，禁止向未注册外国实体转让防务技术
违规后果	高额罚款、出口特权剥夺、列入实体清单、供应链断供，民事处罚为主	高额罚款、刑事责任（监禁）、永久禁止相关业务，民事+刑事双重追责，处罚力度远高于EAR

四、实务案例

某境外高科技制造企业，核心产品为半导体加工设备（属于两用物项，对应特定ECCN出口控制分类号），前期仅完成基础ECCN分类，未开展最终用户股权穿透筛查。其下游客户为一家未列入实体清单的境外企业，但该客户由两家实体清单列名企业分别持股30%、25%，合计持股55%，完全符合BIS 50%关联实体穿透管控规则。

（假设情形）该企业在未申请许可的情况下完成设备出口。若 50% 关联实体规则处于生效期间，此类交易将构成无证出口，依 EAR 及《出口管制改革法》（ECRA），企业可能面临：①每项违规最高约 37 万美元或交易额两倍（以较高者为准）的民事罚款；②行政和解协议项下的合规整改与审计义务；③拒绝出口特权令（Denial Order）或临时拒绝令（TDO）；④情节严重的，被列入实体清单或未经核实清单。后续该企业重建合规体系，完成全供应链股权穿透筛查、员工专项培训、内部审计闭环，才逐步解除限制。

五、合规体系需闭环落地

○ 搭建全流程出口合规框架，覆盖物项分类、名单筛查、许可申请、员工培训、审计追责全环节，动态适配BIS新规（含50%穿透规则），主动防控列入实体清单及违规处罚风险，具体如下：

○ 完成公司全品类物项梳理，区分两用物项与军品防务技术，分别对应ECCN-CCL、USML完成精准分类，标注EAR99类物项及特殊管控情形。

○ 搭建动态名单筛查机制，覆盖实体清单、军事最终用户清单（Military End User，简称MEU）、特别指定国民清单（Specially Designated Nationals，简称SDN），同步嵌入50%股权穿透筛查，对客户、供应商、合作伙伴及集团内关联公司定期全覆盖排查，完整留存全流程筛查记录与佐证材料。

○ 建立视同出口专项管控流程，针对外籍员工、跨境技术交流、境内技术披露场景，提前完成合规评估，必要时申请视同出口许可。

○ 制定出口许可申请标准化流程，明确申请材料、审批节点、责任部门，区分BIS与ITAR许可差异，杜绝无证出口、超范围出口。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

○编制专项合规手册，针对业务、采购、法务、研发团队开展分层培训，重点讲解50%新规、实体清单风险、违规后果及应急处置流程。

○设立内部合规审计与违规上报机制，每季度开展出口合规专项审计，开通匿名上报渠道，对潜在违规行为及时处置并整改。

○完善商业合同合规条款，增加交易对手合规声明、股权披露义务、违约责任及合同解除权，规避因对方合规问题牵连自身。

○制定实体清单应对预案，若被列入或拟被列入清单，立即启动专业评估、申辩沟通、供应链替代方案筹备，最大限度降低业务影响。

六、结论

美国出口管制体系采用双轨并行模式，BIS与ITAR的管辖边界清晰但存在部分物项交叉情形，企业核心合规误区是将两用物项EAR合规标准直接套用于军品ITAR管控场景，或误判 50% 关联实体规则（BIS「关联方规则」，Affiliates Rule）的现行效力状态，导致系统性合规漏洞

企业必须建立双轨合规逻辑，分别适配BIS-EAR与ITAR管控要求，将50%穿透规则、名单动态筛查、视同出口管控嵌入日常运营，从被动应对转为主动防控，避免因小范围违规导致整个集团被列入实体清单，引发供应链断裂、跨境业务停滞的重大风险。

资料来源：

1.美国商务部工业与安全局（BIS）官网：https://www.bis.gov/，核心发布《出口管理条例》（EAR）、商业管制清单（CCL）、实体清单（EL）、ECCN编码查询及50%关联实体穿透规则官方细则，是两用物项管制核心权威渠道。

2.美国国务院国防贸易管制局（DDTC）官网：https://www.pmddtc.state.gov/，发布《国际军火贸易条例》（ITAR）、美国军品清单（USML）及军品出口合规全流程指引，为军品管制法定依据。

3.美国联邦法规数据库（eCFR）：https://www.ecfr.gov/，收录EAR（15 CFR Part 730-774）、ITAR（22 CFR Part 120-130）完整法定法规文本，可直接用于合规检索与举证。

4.美国联邦公报（Federal Register）：https://www.federalregister.gov/，发布BIS、DDTC管制规则修订、新政公告及官方政策解读，具备法定约束力。

5.美国财政部外国资产控制办公室（OFAC）官网：https://ofac.treasury.gov/，提供特别指定国民清单（SDN）、制裁名单实时查询，配套出口管制全流程名单筛查。

Q53 选址与州级政策：美国德州、加州、特拉华州的营商环境如何（比如外商投资政策倾向、相关优惠政策与对华及其他外资企业的包容度）？

（撰写人：李姿质）

答：

一、核心提要

德州凭借“零州企业所得税”和宽松的监管环境，是中资制造业与跨境电商的首选成本洼地。但需警惕2025年常规会期延续下来的涉华法案余波，以及2026年中期选举年政治舆论对中资土地所有权、供应链的限制倾向，选址时应动态评估政治氛围。

加州以“以补贴换合规”为策略，通过每年超9亿美元的“加州竞争税收抵免”吸引高附加值产业，但对劳工、环保及数据隐私的监管极为严苛，且联邦《生物安全法案》等已对特定中资行业构成实质限制。

特拉华州的核心竞争力在于其全球领先的商事法律体系（衡平法院）和融资便利性，是拟赴美上市或寻求风投的中资科技公司设立控股主体的“必选地”，但对运营成本敏感型企业并非最优选择。

二、法规矩阵与专业洞察

对比维度	德克萨斯州（TX）	加利福尼亚州（CA）	特拉华州（DE）
政策定位	成本导向型：以税收优势换取实体经济和就	战略导向型：以高额补贴吸引高附加值、高科技产业	资本导向型：以法律确定性换取资本信心
税收政策	无州企业所得税；仅对高营收企业征收0.375%-0.75%的特许经营税（基于边际利润计算），年营收低于118万美元者豁免	企业所得税率8.84% + 最低特许经营税（800美元/年；但提供“加州竞争税收抵免”（Cal Competes），2026财年每轮超3亿美元	企业所得税率8.7%；主要成本为依股权计算的“特许经营税”（授权股份法最低 175 美元；假定面值资本法最低 400 美元；两法上限均为20万美元；被认定为“大型公司申报人”的固定为 250,000 美元。另须缴年报费 50 美元。）
外商投资政策倾向	产业导向：重点关注制造业与物流业；利用EB-5区域中心（如里奥格兰德河谷项目）吸引投资换绿卡的投资人	战略协作导向：2026年立法设立“全球伙伴咨询机构”，主动吸引能带来高薪岗位和研发合作的“优先领域”外资	金融与法律便利导向：2026年推出“机会区2.0”计划，吸引不动产和长期投资资金，重点服务于金融科技、生物医药等行业的控股公司
对华及其他外企包容度	商业友好，政治风险上升。休斯顿、达拉斯仓储物流业高度依赖中资，商业层面务实。但需密切关注2026年州议会涉华限制性立法提案的动态。	程序透明，合规门槛高，行业性歧视显现。州政府对外资程序透明，但劳工、环保、数据隐私法规严苛。联邦《生物安全法案》已生效，对生物医药中资企业构成实质限制。	中立且专业。衡平法院判例全球认可，为股东纠纷提供极高法律确定性。虽需严格遵循联邦《企业透明度法案》（CTA）申报实益拥有人，但对合规投资者保持中立、专业态度。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

对比维度	德克萨斯州（TX）	加利福尼亚州（CA）	特拉华州（DE）
适合企业类型	制造业工厂、跨境电商、物流仓储、总部经济	Ai、生物医药、半导体、研发中心	拟融资科技公司（VIE架构）、控股公司、家族办公室

由上表可知，三州营商环境呈现出清晰的分化格局。德州通过极低的税负成本，聚焦于吸引能带动大规模就业的实体产业，其商业环境对外资友好，但近期政治层面的不确定性开始浮现，成为选址时需要重点权衡的风险变量。加州则代表了另一种模式：以高合规门槛和高运营成本为代价，换取州政府高额补贴和政策支持，更适合技术密集、资本密集的高端产业。然而，对于生物医药等敏感领域，企业还需面对联邦层面“去风险化”政策的直接冲击。特拉华州的角色最为独特，它不追求成为运营中心，而是致力于打造全球最可靠的资本和法律服务中心，其价值主要体现在企业融资、上市和股东纠纷解决层面，对任何寻求美元资本的企业而言，是近乎绕不开的一环。

三、行动清单

□【明确企业核心诉求】首先厘清公司的核心目标是为了融资上市、控制运营成本，还是为了获取技术与市场。此问题将直接决定特拉华、德州、加州三者中的“首选地”。

□【深入调研最新政策】通过各州官方经济开发机构网站（如德州州长经济发展与旅游办公室、加州GO-Biz、特拉华繁荣伙伴关系）获取最新的税收抵免、补贴及产业支持计划的申请指南和截止日期。

□【专项评估合规成本】若选择加州，建议聘请当地劳工法律师和环境咨询顾问，预判合规支出。若涉及生物医药、半导体、AI等敏感领域，需委托专业律所评估联邦《生物安全法案》等国家安全审查对您业务的潜在影响。

□【评估实体设立形式】若以控股或融资为目的，可优先在特拉华州注册公司。若以实体运营为主，则可根据业务类型在德州或加州设立子公司或分公司。

□【咨询专业跨境服务机构】联系在美设有办公室的四大会计师事务所、专业律所（如专注于公司法或移民法的律所），就具体的税负测算、法律架构搭建、EB-5投资移民路径等获取定制化建议

□【关注政治与立法动态】对于计划在德州设立实体的企业，建议委托当地顾问或加入行业商会，定期跟踪州议会涉及外资（尤其是中资）的立法提案，建立早期预警机制。

Q54 主体架构设计：LLC、Inc.与LP有何区别，中国企业在特拉华州注册企业有什么法律要求与优势？

（撰写人：张逸雯）

答：

一、核心提要

特拉华州不要求任何商业活动或办公地点必须设在特拉华州，但必须在特拉华州有注册代理人和注册地址。

管理层和投资者可以通过书面同意，在世界任何地方进行投票或采取行动，无需召开正式会议；这种书面同意可以通过电子方式作出。

商业实体设立简便、管理和股权结构灵活、责任限制以及高效公平纠纷解决程序。

二、法规矩阵与专业洞察

主体架构	所有者	控制权	责任	税负
LP	两个或两个以上所有者；两类所有者；普通合伙人和有限合伙人。	普通合伙人可自行决定解散合伙企业，而有限合伙人则无此权利。通常由普通合伙人负责经营业务，具体内容以合伙协议为准。	普通合伙人应对所有商业债务承担全部责任，有限合伙人仅以其出资额为限承担责任。	各合伙人按比例分摊的合伙收益或亏损，应计入该合伙人各自的所得税申报表中，并按个人或企业税率征税。
LLC	一个或更多成员。	由成员或经理控制，具体内容详见经营协议。	一般情况下，除非作为公司债务的担保人，否则股东的责任仅限于其出资额。	根据所作的选择，可作为合伙企业或公司征税，或不被视为独立纳税主体。
“C”Corporation（Inc.）	一名或多名股东。	股东通过股票持有股权，公司由董事会管理；此外还适用某些法律法规	除非作为公司债务的担保人，否则股东的责任仅限于其出资额	公司按企业所得税税率对营业收入纳税；分配给股东的利润则按个人所得税税率纳税
“S”Corporation（Inc.）	股东（人数不超过100人，且不允许非居民外国人持股。）	与上文所述的“C”型公司相同；	与上文所述的“C”型公司相同；	公司不需缴税；该收入应由股东按其个人所得税税率纳税

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

特拉华州稳定高效的公司法律体系和具有吸引力的税收优惠使特拉华州成为中国企业在美国的首选公司注册地。与其他许多州不同，特拉华州的公司法案件完全由专业法官审理，而非陪审团。超过67.6%的财富500强企业都在特拉华州注册成立。特拉华州公司法的成文法基础是《特拉华州普通公司法》（“DGCL”）。DGCL包含重要的强制性要求，旨在保护投资者，并在其他方面为公司开展业务提供了灵活性。特拉华州还运用DGCL的原则，为公司以外的其他商业实体制定了领先的法律法规。除公司外，特拉华最普遍的商业实体是有限合伙（LP）和有限责任公司（LLC）。这两种实体适用的法律包含强有力的契约自由原则，管理人和投资人据此能够达成满足双方需要的最佳解决方案。特拉华州有限合伙企业由两人或两人以上设立，至少包括一名普通合伙人（对有限合伙拥有管理权）和一名有限合伙人（享有责任限制）。有限合伙企业法主要是一项授权性法律，强制性条款较少，允许各方在合伙协议中约定彼此关系的条款。特拉华的有限责任公司（LLC）与有限合伙企业（LP）十分相似，但有限责任公司可以由成员管理，也可以由一名经理管理。特拉华州LP和LLC的一个重要特征是，在治理协议中，各方可以修改或取消信托义务和信托责任，但前提是必须明确说明。然而，为了保护投资者，各方不得取消默示的诚信和公平交易的合同条款。

设立商业实体的基本要求：选择企业实体类型；指定注册代理人（特拉华州法律规定，所有商业实体都必须在特拉华州拥有并维持一名注册代理人。该注册代理人可以是特拉华州居民个人，也可以是获准在特拉华州开展业务的商业实体）；名称预留；填写并获得公司注册证书/成立证书表格；提交已填妥的证书以供备案；关于受益所有权报告：《企业透明度法案》（Corporate Transparency Act, CTA）的实施口径在 2025 年发生重大变化。FinCEN 于 2025 年 3 月 26 日发布临时最终规则，将「申报公司（reporting company）」限缩为依外国法设立并在美国州或部落辖区登记开展业务的实体；原「境内申报公司」（即依美国任一州法设立的公司、有限责任公司等）及其受益所有人一律豁免申报，外国申报公司亦无须申报美国籍受益所有人。对中国投资者的实务含义是：①在特拉华州依州法设立的 Inc./LLC 属美国境内实体，现无须向 FinCEN 提交受益所有权报告；②中国境内公司若以外国实体身份在美国各州办理营业资格登记（foreign qualification），则仍属申报公司，须依期申报；③第十一巡回法院已于 2025 年 12 月 16 日确认 CTA 合宪，FinCEN 的终局规则尚未出台，义务范围仍可能通过行政规则回摆，建议企业内部持续维护受益所有权底稿；④州层面义务独立存在，纽约州《有限责任公司透明法案》已于 2026 年 1 月 1 日生效，加州亦在推进同类立法；提交经认证副本和状态/良好信誉证明书；提交公司年度报告并缴纳特许经营税（所有在特拉华州注册成立的公司都必须提交年度报告并缴纳特许经营税，有限合伙企业、有限责任公司无需提交年度报告，但需缴纳每年300 美元的税款）。

实务案例：

阿里巴巴在美国特拉华州设立ALIBABA GROUP (U.S.) INC.（阿里巴巴集团（美国）有限公司），公司实体类型为：Corporation，成立日期为2008年12月9日。

三、行动清单

□ 企业在特拉华州完成注册或成立程序后，还需获得运营所在各司法管辖区要求的执照和许可证。

□ 企业必须定期采取行动，确保所有许可证、执照和法律实体状态均有效。

□ 企业实体还必须保持在特拉华州公司注册处的“良好信誉”才能维持其法律地位。这是一个称为“公司合规”的年度流程，涉及年度申报。

Q55 联邦与州税务：美国联邦所得税、州税及销售税的迭加影响与申报义务是什么？

（撰写人：王熙雨）

答：

一、美国三层税制的总体结构（Federal × State × Local）

美国税制是多层并行税制：

税种	征税主体	适用对象	是否可相互抵扣
联邦所得税	Federal（IRS）	企业 & 个人	X不可抵扣州税
州所得税	State	企业 & 个人	X不可抵扣联邦税
销售税（Sales Tax）	State + Local	商品/部分服务	X与所得税无抵扣关系

三者之间是叠加、并行的关系，不是替代关系。

二、联邦所得税（Federal Income Tax）

1. 企业（C-Corp）

统一税率：21%

对象：全球收入（美国税居民企业）

2. 个人（Individual）

累进税率：10% 37%

对象：全球收入（美国税居民）

3. 申报义务

企业：Form 1120

个人：Form 1040

跨境提示： 中国企业直接出海时，需注意是否在联邦层面触发了“在美国境内从事贸易或业务（USTrade or Business）”。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、州所得税（State Income Tax）

州税体系差异巨大：

1. 有州所得税的州（如 CA、NY、MA）

企业税率：一般 4%　12%

个人税率：一般 0%　13.3%（加州最高）

2. 无州所得税的州（如 TX、FL、WA）

个人无州所得税

企业可能仍有总收入税（Gross Receipts Tax）或特许经营税（Franchise Tax）

3. 申报义务

企业：各州 Corporate Income Tax Return

个人：各州 Individual Income Tax Return

四、销售税（Sales Tax）

销售税不是所得税，而是消费税，由州与地方政府征收，企业仅承担代收代缴义务。

1. 特点

无全国统一税率

州税 + 地方税叠加

常见综合税率：4%　10%+

2. 触发义务：经济联系（Economic Nexus）

企业在某州达到以下任一条件即需征收销售税：销售额超过各州设定的阈值（多数州为 100,000 美元，但各州标准不一）；部分州同时或替代性设置交易笔数阈值，南达科他州、路易斯安那州等已取消笔数阈值

3. 申报义务

Sales Tax Permit

定期 Sales Tax Return（按月/季/年）

五、三者如何叠加？

1. 所得税层面：联邦 + 州 = 并行征税

企业或个人收入需同时缴纳：

联邦所得税

州所得税（如适用）

两者互不抵扣。

2. 销售税层面：与所得税完全独立

销售税不影响所得税

所得税也不影响销售税

销售税由企业代收代缴，不是企业收入税

3. 一个企业可能同时承担：

联邦企业所得税（21%）

州企业所得税（如 6%）

销售税代收代缴（如 8%）

六、典型案例：一个在加州运营的中国企业

假设企业在加州销售软件服务：

1. 所得税

联邦企业所得税：21%

加州企业所得税：8.84%

2. 销售税

若软件属于应税服务 → 需按 CA + Local 税率征收（如 7.25%　10.25%）

3. 申报

Form 1120（联邦）

CA Form 100（州）

CA Sales Tax Return（销售税）

七、行动清单

申报义务总览

✔ 联邦层面（IRS）

☐ Form 1120 / 1040

☐ Estimated Tax（季度预缴）

☐ 信息申报（如 5472.8938.FBAR 等）

✔ 州层面

☐ 州企业所得税申报

☐ 州个人所得税申报

☐ 州特许经营税（如适用）

✔ 销售税层面

☐ Sales Tax Permit

☐ 按月/季/年申报

☐ Economic Nexus 监测

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q56 跨境税务优化：如何利用中美税收协定优化预提税、分支机构利润税（Branch ProfitTax）等税负？

（撰写人：孟昕）

答：

一、核心提要

《美国—中国所得税协定》是中美两国为避免跨境所得重复征税、防止偷税漏税并促进双边投资与贸易而签署的重要双边税收协定，为两国企业和个人开展跨境经济活动提供基本的税收规则框架

税收协定通过限制股息、利息和特许权使用费等跨境支付所得的预提税税率上限，从制度上降低跨境经营税负

企业在开展中美跨境业务时，可通过合理安排业务模式、投资结构和股权架构，在合法合规前提下优化预提税、分支机构利润税及整体跨境税负

二、法规矩阵与专业洞察

出海企业都必须面对税务问题，关系到企业跨境资金的流动成本。《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》（以下简称《美国—中国所得税协定》，the U.S.-China Income Tax Treaty）是中美两国为避免跨境所得重复征税、防止偷税漏税并促进双边投资与贸易而签署的重要双边税收协定，为两国企业和个人开展跨境经济活动提供基本的税收规则框架。

协定主要适用于以下对象：中国税收居民个人及企业在美国取得所得的情形；美国税收居民个人及企业在中国取得所得的情形；以及在跨境投资、贸易或服务提供过程中涉及两国税收管辖权的企业及个人。

从制度设计来看，《美国—中国所得税协定》通过对征税权分配和双重征税消除机制进行系统安排，构建了跨境所得税收协调框架，主要涉及以下规则：1. 税种范围；2. 常设机构规则，用于确定企业在另一缔约国是否构成应税存在及其征税范围；3. 营业利润归属规则，明确仅对归属于常设机构的利润征税；4. 对股息、利息和特许权使用费等跨境支付所得设置预提税税率上限；5. 通过税收抵免机制消除双重征税，从而降低跨境经营的整体税负。

企业在开展中美跨境贸易活动时，可以根据《美国—中国所得税协定》的相关规则，在合法合规的前提下降低整体税负。例如：

1.降低跨境支付的预提税税率

预提税作为企业所得税的一种征税方式，并不是一种独立的税种。根据《美国—中国所得税协定》第九条股息、第十条利息和第十一条特许权使用费的规定，一国居民向另一国居民支付的股息（Dividends）、利息（Interest）和特许权使用费（Royalties），来源国仍可征税，但税率通常不得超过10%。与美国国内税法通常适用的针对非在美国从事贸易或业务的30%预提税税率相比，适用税收协定可以显著降低跨境资本流动的税收成本。

2.合理安排业务规模和常设机构设置

根据《美国—中国所得税协定》第5条和第7条的规定，常设机构（包括管理场所、分支机构、办事处、工厂等）是判断来源国是否拥有营业利润征税权的重要标准。原则上，一国企业的营业利润仅在其居民国征税，只有当企业在另一缔约国通过固定营业场所、长期项目或其他形式构成常设机构时，该国才可以对归属于该常设机构的利润征税。在跨境贸易活动时可以通过合理的安排业务模式、人员派驻方式等，降低在非税收居民国构成常设机构的情况，从而减少来源国对于企业营业利润的征税。同时，在适用税收优惠协定时候需要提供相关证明文件，所以保留合同、股权架构图、财务记录等资料，以备税务机关审查。

3.合理设计股权架构优化跨境税务安排

企业可以通过合理设计股权架构来优化税负。例如，通过设立美国子公司或采用控股公司结构进行投资，往往更有利于税务安排；通过这种结构，企业可以将利润以股息形式进行分配，并在符合《美国—中国所得税协定》适用条件的情况下，适用协定规定的股息预提税税率上限，从而降低跨境利润分配环节的税收成本。

4.通过税收抵免机制避免双重征税

《美国—中国所得税协定》第22条规定了消除双重征税的机制。一国居民在另一国已缴纳的所得税，可以在本国应纳税额中予以抵免，从而避免同一所得在两国被重复征税。这一机制是企业开展跨境经营活动时降低综合税负的重要保障。

综上所述，企业在进行中美跨境贸易安排时，可以在合规前提下通过合理设计股权架构、投资架构和经营模式等，充分利用税收协定提供的制度空间，实现跨境税务成本的优化。

三、行动清单

- ☐评估自身经营模式是否符合《美国—中国所得税协定》的适用条件
- ☐关注协定对股息、利息和特许权使用费等跨境支付所得的预提税税率上限
- ☐在投资和经营布局中考虑股权结构及投资架构对税负的影响
- ☐评估跨境业务活动是否可能构成常设机构
- ☐关注税收抵免机制的适用情况，避免双重征税

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q57 反滥用税制（BEAT/GILTI）：美国BEAT/GILTI的税制对中资控股公司的影响是什么，如何落实研发税收抵免（R&D Tax Credit）？

（撰写人：孟昕）

答：

一、核心提要

BEAT与GILTI（现NCTI）构成美国跨境税收体系中的“双重最低税机制”；

美国研发税收抵免是降低有效税负的重要路径；

美国实行联邦税与州税并行的征税体系。企业在美国开展跨境投资时，不仅需要关注联邦层面的税收政策，还需要结合企业落地州税收政策进行综合评估。

二、法规矩阵与专业洞察

BEAT（Base Erosion and Anti-Abuse Tax），即税基侵蚀与反滥用税，是2017年美国联邦《减税与就业法案》（Tax Cuts and Jobs Act of 2017, TCJA）引入的一项最低税收制度，目的是防止跨国企业通过向境外关联方支付费用从而侵蚀美国税基的最低税制度。美国国税局（Internal Revenue Service，简称 IRS）是美国财政部下属的联邦税务征收与管理机构，负责执行和管理美国联邦税收法律。IRS 现行指引显示，BEAT 主要面向满足门槛的公司，核心因素包括过去三年平均总收入门槛，以及当年是否达到规定的税基侵蚀比例。对于中资企业而言，如果中资集团在美国设有子公司，而该美国子公司向美国境外关联方支付特许权使用费、利息、管理服务费、采购服务费等可扣除款项，且规模达到门槛，就要评估是否触发BEAT。

全球无形低税收入GILTI（Global Intangible Low-Taxed Income）是TCJA引入的一类针对受控外国公司（CFC）的美国股东实施的当期归集纳税机制（IRC Section 951A）。其设计初衷是对低税负管辖区中超过有形资产正常回报的收益征收美国最低税。OBBBA将GILTI正式更名为NCTI，取消QBAI豁免、对Section 250扣除和外国税收抵免(FTC)进行修改。

美国联邦研发税收抵免主要依据 IRC section 41。IRS 现行指引强调，一项活动要构成合格研发，通常需要满足著名的四要件测试：其一，支出需具有section 174意义上的研发性质。但OBBBA（P.L. 119-21，2025年7月4日）新增 IRC §174A，恢复境内研发支出当期费用化（适用于 2024 年 12 月 31 日后开始的纳税年度），境外研发支出仍维持 15 年摊销。提醒境内外研发支出处理差异对 §41 抵免与有效税负产生影响；其二，活动须以技术性信息为基础；其三，研发目的是取得新的或改进的功能、性能、可靠性或质量；其四，实质上应当包含试验/实验过程。

中资企业在美国落实研发税收抵免，要注意研发活动和证据的结构化管理。可以考虑以下步骤：

第一，识别美国纳税主体是否真正承担研发职能、风险和成本；

第二，按业务组件梳理研发项目，看是否满足四要件测试；

第三，建立费用管理机制，把工资、材料等研发费用与具体项目对应起来；

第四，准备并提交研发税收抵免，并保留支持资料。

三、行动清单

- ☐ 评估美国主体是否满足BEAT适用门槛及税基侵蚀比例
- ☐ 明确美国实体在研发中的功能、风险与成本承担情况
- ☐ 梳理研发项目
- ☐ 建立费用管理机制
- ☐ 准备并提交研发税收抵免申请
- ☐ 保留相关申请资料

Q58 高阶人才签证：L-1（跨国经理人）签证与H-1B签证的申请条件是什么，如何应对拒签风险？

（撰写人：郑子俊）

答：

基于美国公民及移民服务局（USCIS）2026年现行官方规则，L-1（跨国公司内部调派）与 H-1B（专业职业人才）是美国最主流的两类非移民工作签证。L-1聚焦跨国企业内部人才调动，H--1B侧重于为美国雇主提供高技能的专业人才。

一、法律依据

Immigration and Nationality Act《移民与国籍法》第101(a)(15)(L)条、第101(a)(15)(H)(i)(b)条；Code of Federal Regulations《联邦法规》22 CFR 41.54.8 CFR 214.2(h)。

二、申请条件及区别

对比维度	L-1（跨国公司内部调派）	H-1B（专业职业人才）
核心定位与适用人群	仅适用于境外关联企业向美国分公司、子公司、关联公司调派的高管、经理、核心专业知识员工，适合有跨国企业任职背景的人群。	适用于美国雇主直接雇佣的外籍专业技术人才。无跨国企业背景要求，是美国本土留学生、海外专业人才的主流选择。
申请人硬性学历要求	无强制学历门槛，核心考核岗位属性与任职履历。	美国本科及以上学位，或对等海外学士学位、或3年相关专业工作经验折算1年学历，最低达本科同等资质。
申请人工作经验核心要求	申请前3年内，必须在与美国雇主有合格关联关系的境外企业，连续全职工作满1年，且境外任职岗位与赴美岗位必须高度匹配。	无强制连续工作年限要求，核心考核学历与岗位的专业匹配度，需提供对应年限的专业工作证明。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

对比维度	L-1（跨国公司内部调派）	H-1B（专业职业人才）
申请人岗位核心要求	L-1A：必须是高管、经理岗，拥有对公司战略、人员、部门的决策权或核心管理权。L-1B：必须掌握公司专属的产品、技术、流程等专业知识，该知识难以被美国本地劳动力替代。	必须属于专业职业，岗位核心职责必须与本科及以上高等教育的专业领域直接相关，且该专业知识是完成岗位工作的必要条件（如工程师、程序员、金融分析师等）。
雇主资质核心要求	1. 美国雇主与境外申请人原雇主必须存在合格跨国关联关系（母子公司、分支机构、关联企业）。 2. 美国企业与境外企业必须同时持续开展经营业务。 3. 新设美国办公室也可申请，需提供充足运营资金与办公场地证明。	1. 必须是美国境内合法注册的雇主，无跨国经营要求。 2. 雇主必须承诺支付不低于劳工部规定的、对应岗位与地区的现行工资标准。 3. 雇主需证明岗位的专业性，且雇佣行为不会损害美国本地劳工权益。
劳工认证（LCA）要求	无需向劳工部申请《劳工条件申请（LCA）》，无薪资标准的强制法定审核要求。	必须先向美国劳工部提交并获批LCA，证明薪资合规、岗位无劳工纠纷。
年度配额与抽签规则	无年度名额上限，无需抽签，符合申请条件即可递交申请，获批概率不受名额限制。	有严格法定年度配额，申请人数超配额时，须通过USCIS随机抽签获申请资格。
双重意图与移民倾向	允许双重意图，申请人可在持签期间直接申请绿卡，无需证明无移民倾向。	允许双重意图，可在持签期间申请职业移民。
最长法定停留期限	L-1A：累计最长7年。 L-1B：累计最长5年。	累计最长6年，可按规则申请延期。
随行家属核心权益	配偶持L-2签证，可无条件在美国全职工作，无需额外申请工卡。21岁以下子女可免费就读美国公立中、小学。	配偶持H-4签证，仅当主申请人的I-140职业移民申请获批后，才可申请工卡合法工作。21岁以下子女可免费就读美国公立中、小学。

三、拒签风险

L-1签证的审查核心是跨国关联真实性和申请人职位的合规性。H-1B的预防重点在于证明职位的专业性和应对日益严格的政策审查。

1.不满足法定申请条件：不满足法定申请资格（如L-1不足1年任职、H-1B学历不达标），必须先补齐法定资质，再重新申请，否则任何补救都无效。

2.材料瑕疵类拒签：材料不足、逻辑不闭环、证据不充分，可针对性补充完整的证据链，重新递交申请，无强制等待期。

3.申请欺诈类拒签：材料造假、虚假雇佣、恶意注册等，将面临永久入境禁令，仅能通过极其严苛的豁免申请尝试补救，成功率极低。

四、拒签后的救济途径

1.动议申诉：在拒签通知发出后30天内，提交M otion to Reopen（重新审理动议）或M otion to Reconsider（复议动议）。前者用于补充新的证据材料，后者用于申辩USCIS 适用法律错误、审核流程违规，需由移民律师起草专业法律文书，配套完整证据。

2.重新申请：针对拒签原因，彻底调整申请方案、补充完整证据链后，重新递交I-129 申请，无强制等待期，是更常用的补救方式。

3.欺诈、安全类拒签：仅能通过申请豁免、律师提交法律申辩的方式尝试补救，流程复杂、周期长，需专业移民律师介入。

Q59 劳动法严苛合规："任意雇佣（At-Will）"原则及其例外是什么，以及企业如何应对职场歧视与骚扰诉讼？（撰写人：郑子俊）

答：

一、"任意雇佣（At-Will）"原则及其例外

"任意雇佣"原则是英美法系劳动法的核心规则之一，含义为：雇主或雇员可随时以任何合法理由（或无理由）终止雇佣关系，无需提前通知或支付经济补偿（除非合同另有约定）。该原则旨在赋予劳资双方充分的灵活性，但也通过法律例外限制雇主的任意解雇权，以保护雇员的基本权益。

1."任意雇佣"原则的核心内涵

"任意雇佣"原则的适用条件包括：

(1)无合同约束：雇主与雇员之间未签订固定期限劳动合同（或未约定解雇条件）；

(2)合法理由：解雇原因不得违反联邦或州法律的强制性规定（如反歧视、反报复）；

(3)即时生效：雇主可当场要求雇员离职，无需提前通知（除非合同约定了通知期）。

2."任意雇佣"原则的主要例外

联邦及州通过成文法和普通法设立了多项例外，限制雇主的解雇权：

(1)成文法例外（Federal & State Statutory Exceptions）

①反歧视法：联邦《1964年民权法案第七章》（Title VII）、《反年龄歧视法》（ADEA）、《美国残疾人法案》（ADA）及各州反歧视法（如加州《公平就业和住房法》FEHA）禁止雇主因雇员的种族、性别、宗教、国籍、年龄（40岁以上）、残疾等受保护特征解雇员工。

②举报人保护法：联邦《举报人保护法》（Whistleblower Protection Act）及州类似法律（如加州《举报人保护法》）禁止雇主对揭露违法行为（如财务欺诈、环境污染、职场性骚扰）的雇员进行报复性解雇。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

③工会与集体谈判协议：《国家劳资关系法》（NLRA）规定，加入工会或参与集体谈判的雇员享有特殊保护，雇主不得因工会活动（如罢工、谈判）解雇员工。

（2）普通法例外（Common Law Exceptions）

①公共政策例外：各州法院通过判例确立，若解雇违反公共政策（如拒绝执行违法指令、履行法定义务），则属无效。

②默示合同例外：若雇主通过员工手册、口头承诺或长期雇佣实践暗示雇佣关系的稳定性，法院可能认定存在“默示合同”，从而否定“任意雇佣”原则。

③诚信与公平交易原则：部分州（如加州、阿拉斯加）要求雇主在解雇时遵循诚信义务。

二、企业应对职场歧视与骚扰诉讼的策略

1.事前预防：建立完善的合规体系

（1）制定反歧视与反骚扰政策：

①明确禁止种族、性别、宗教、年龄、残疾等受保护特征的歧视，以及性骚扰、职场霸凌等行为；

②政策需包含投诉渠道（如匿名热线、HR邮箱）、调查流程（如72小时内启动调查）及处罚措施（如警告、解雇）。

（2）加强员工培训：

①识别歧视与骚扰的行为；

②如何正确应对投诉；

③管理者的责任；

④培训需定期更新，并记录培训签到表、考核成绩（留存证据）。

（3）规范招聘与晋升流程：

①招聘时去除歧视性语言（如“仅限男性”“35岁以下”），隐藏姓名、年龄、籍贯等信息；

②晋升时量化考核标准（如业绩指标、团队贡献），避免“主观评价”；

③招聘流程采用“结构化面试”，所有候选人回答相同问题，评分标准一致。

2.事中应对：妥善处理投诉与调查

（1）快速响应投诉：

①收到投诉后，24小时内联系投诉人，确认其诉求；

②避免“拖延”或“忽视”，否则可能被认定为“默认”歧视行为。

（2）客观公正调查：

①成立独立调查小组（由HR、法务、员工代表组成），避免“利益冲突”；

②收集证据（如聊天记录、证人证言、监控视频），并访谈双方当事人；

（3）采取纠正措施：

①若调查确认存在歧视或骚扰行为，立即采取措施（警告、调岗）；

②若情节严重（如“多次性骚扰”），需解雇被投诉人，并向全体员工通报。

3.事后整改：修复漏洞与预防复发

①复盘事件原因：分析投诉事件的根源（如“政策漏洞”“培训不到位”）；

②完善制度与流程：根据复盘结果，更新反歧视与反骚扰政策，优化投诉流程，提高员工投诉的便利性。

③加强文化建设：通过内部活动宣传“包容”文化，表彰合规行为（如“优秀管理者”“反歧视先锋”），树立正面榜样。

Q60 薪酬与福利合规：各州最低工资差异、401K计划、医疗保险法定要求及OSHA职业安全标准是什么？

（撰写人：沈晓雪）

答：

一、各州最低工资差异

1.联邦最低工资：自 2009 年起为 $7.25/小时，至今未变。

2.州级差异极大：2026 年约 22 个州上调最低工资，华盛顿州最高达 $17.13/小时，而约 20 个州仍执行联邦 $7.25。

3.执行原则：联邦、州、地方三级标准中取最高值执行。例如加州 $16.50、纽约 $16.50、科罗拉多 $14.81，均远超联邦标准。

4.小费员工联邦标准为 $2.13/小时，雇主须补足差额至 $7.25。

二、401K 计划

法律依据：受 ERISA（《雇员退休收入保障法》）管辖，雇主承担受托人义务。

2026 年缴款上限：

员工：$24,500

追加缴款（50 岁+）：$8,000

追加（60–63 岁）：$11,250

含雇主匹配总上限：$72,000

SECURE 2.0 法案要点：2025 年起新建计划须默认自动登记（默认 3%，逐年+1% 至 10%）；员工入职即可参与雇主匹配部分（无需等 6 个月）；每年可提取 $1,000 紧急储蓄。

三、医疗保险法定要求（ACA）

适用对象：50 名以上全职员工（每周 30 小时+）的雇主（ALE）。

核心要求：可负担性：员工购买最低成本、自身单人保险（lowest-cost self-only coverage）的保费不得超过家庭收入的9.96%

最低价值：保险计划须覆盖员工年收入 60% 以上的医疗费用

等待期：新员工参保等待期不超过 90 天

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

罚款：未提供符合要求的最低基本保险（4980H(a)）：年度罚款约 $3,340/名符合条件员工（按月计算责任）

提供保险但未达到可负担性或最低价值要求（4980H(b)）：年度罚款约 $5,010/名获得补贴员工（按月计算责任）

立法动态：自 2014 年起，多届国会曾提出将 ACA 项下「全职员工」定义由每周 30 小时改为 40 小时的议案（如第 114 届国会 H.R.30《拯救美国工人法案》，2015 年 1 月 8 日经众议院通过，参议院未通过），迄今均未成为法律。现行仍适用每周 30 小时（或每月 130 小时）标准。

其他相关法规：COBRA（离职后续保）、HIPAA（健康信息隐私）、FMLA（每年最多 12 周无薪假）。

四、OSHA 职业安全标准

年《职业安全与健康法》，核心为一般职责条款（第 5(a)(1) 条），

要求雇主提供无已识别危险的工作场所，即使无具体标准也适用。

2025–2026 年重要更新：热应激预防标准扩大，要求高温环境下建立预防计划

罚款：依 OSHA 2026年5月21日备忘录，2026年不作通胀调整，沿用2025年数额——严重/其他违规上限 16,550 美元/项；故意或重复违规上限 165,514 美元/项；未按期整改 16,550 美元/日。

危害通信标准（HCS）同步联合国 GHS 第七修订版

PPE 规则强化个人防护装备选择与维护要求

合规要点：张贴员工权利海报、定期危害评估、提供安全培训、记录并提交 OSHA 300 年度报告、建立无报复的安全隐患报告机制。

Q61 USMCA供应链优化：如何通过墨西哥/加拿大制造优化美国关税，符合USMCA等关税优惠的条件？

（撰写人：沈晓雪）

答：

一、关税优惠条件

USMCA（2020 年 7 月生效）取代 NAFTA，为符合条件的产品提供零关税或低关税待遇。产品须满足原产地规则（Rules of Origin），主要通过三种方式获得资格：

完全获得：产品完全在美国、墨西哥或加拿大生产，所有原材料来自三国

关税转换：含非原产材料但经过足够加工，最终海关分类发生变化

区域价值内容（RVC）达标：满足特定比例的北美价值含量

各行业 RVC 要求：

汽车整车：RVC ⩾ 75%，LVC（劳动价值内容）⩾ 40%，核心部件 LVC ⩾ 45%

汽车零部件： RVC ⩾ 65–75%，须逐项认证

纺织品与服装："从纱线到服装"规则，各环节须在北美完成

钢铁与铝制品：汽车制造商应确保采购的钢铁和铝中至少70%来自北美；不同钢铁、铝产品是否享受USMCA优惠，应按照各自产品的原产地规则判断。

农产品：大多数免关税入境，部分有配额管理

汽车行业 LVC 规则：整车劳动价值内容（LVC）应达到40%（乘用车）或45%（轻型卡车），相关生产须由时薪不少于16美元的工人完成，且钢铁、铝、玻璃等 70–75% 须从北美采购。

二、供应链优化策略

原产地优先采购：尽量从北美供应商采购原材料和组件，提高北美内容占比

加工环节转移：将关键加工和装配流程转移到北美，满足关税转换条件

利用 De Minimis 规则：允许产品中含不超过 10% 的非原产材料而不影响资格

累积规则：多个北美国家之间的加工和流通过程可累计为原产地价值

数字化追踪：建立供应链可视化系统，实时追踪每个组件的产地和加工路径

墨西哥与加拿大策略优势：

墨西哥：劳动力成本相对较低，汽车零部件、电子、航空航天制造基础成熟

加拿大：高端制造、技术密集型行业优势突出

建议采用"北美纵向一体化"：研发留在美国，劳动密集型制造放墨西哥，高端装配和测试放加拿大或美国

三、2026 年联合审查风险

USMCA 将于 2026 年 7 月进行首次联合审查，预计联合审查将重点关注：

防止第三国商品通过墨西哥/加拿大绕道进入美国

劳动条款（墨西哥劳工权利）执行效果

部分行业关税优惠安排的调整可能性

合规建议：建立专业原产地管理团队、定期供应链审计、要求供应商提供完整原产地文件、投资供应链数字化系统、密切关注审查进展。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q62 关税博弈与贸易壁垒：如何应对301关税、反倾销调查及《通胀削减法案》（IRA）对新能源企业的影响？

（撰写人：何欣）

答：

一、核心提要

当前美国针对中国新能源产业的贸易壁垒，呈现“关税限制+贸易救济调查+产业政策壁垒”三重叠加态势，覆盖光伏、储能、动力电池、新能源汽车全产业链，合规应对难度远高于普通制造业。

二、法规矩阵

301关税、反倾销调查及《通胀削减法案》（Inflation Reduction Act of 2022，简称“IRA”）的主要内容如下：

类别	301关税（1974年贸易法）	反倾销/反补贴调查（1930年关税法）	《通胀削减法案》（IRA 2022）
核心条款	《1974年美国贸易法》第301条，美国贸易代表办公室（United States Trade Representative，简称USTR）主导执行	《1930年关税法》第731条（反倾销）、第701条（反补贴），美国商务部（United States Department of Commerce，简称DOC）及美国国际贸易委员会（United States International Trade Commission，简称ITC）联合管辖	《2022年通胀削减法案》美国财政部（United States Department of the Treasury）、能源部（United States Department of Energy，简称DOE）、国税局（Internal Revenue Service 简称IRS）联合监管
核心目的	针对认定的“不公平贸易行为”，对华新能源产业链产品加征高额关税，限制进口规模；仅部分光伏制造设备享有阶段性豁免	针对外国企业低价倾销、政府补贴行为，认定对美本土产业造成实质损害后，征收惩罚性关税，覆盖光伏组件、动力电池、储能设备等核心新能源产品	通过税收抵免、补贴扶持本土新能源产业，设置电池关键矿产、组件北美/自贸伙伴来源限制，变相抬高境外企业准入门槛
核心限制	对华加征关税清单常态化，301关税排除主要由USTR负责审批；2025-2026年延长178项光伏制造设备豁免，晶硅电池、组件仍在征税清单	DOC核查成本价格与补贴真实性，ITC判定产业损害；税率按企业应诉情况分级，未应诉企业适用全国统一高税率	IRA 项下的整车抵免已被终止：依《一个大而美法案》（OBBBA，P.L. 119-21）第 70502.70503 条，IRC §30D 新清洁车辆抵免（最高 7,500 美元）、§25E 二手清洁车辆抵免、§45W 商业清洁车辆抵免，对 2025 年 9 月 30 日之后购置（acquired）的车辆一律不再适用。此前实务中借 §45W 不受北美组装与 FEOC 限制之便、由租赁公司申领抵免并以降低月租金方式传递给消费者的「租赁路径」，亦随之消灭。 现行 FEOC（受禁外国实体）约束主要体现于：①§45X 先进制造生产抵免；②§48E 清洁电力投资抵免与 §45Y 清洁电力生产抵免——自 2026 纳税年度起，接受「受禁外国实体（PFE）」实质性协助的设施与部件不得享受抵免。企业应重点评估上游材料与部件的「实质性协助」认定，并关注财政部 Notice 2026-15 项下的安全港规则。
违规后果	持续承担高额关税，成本大幅攀升，美国市场竞争力骤降	征收高额反倾销/反补贴税，最高可达100%以上，基本退出美国市场	无法享受IRA税收抵免与补贴，产品失去价格优势，市场准入受限

三、专业洞察与实务案例

新能源企业应对美国贸易壁垒，必须坚持“合规先行、主动应对、多元布局、长期备战”原则，建立全流程贸易合规体系，兼顾短期关税成本控制与长期市场布局，避免单一市场依赖，同时适配美国各类政策规则，实现风险可控与业务可持续发展。具体而言：

1.梳理公司出口美国新能源产品HTSUS税号（HTSUS全称为Harmonized Tariff Schedule of the United States，即美国协调关税税号），逐一核对USTR 301关税征税清单与豁免清单，筛选符合豁免条件产品，准备完整材料提交关税排除申请。

2.建立产品成本、价格、销售台账全流程管控体系，规范财务凭证、生产记录、交易合同留存，提前应对潜在反倾销反补贴调查，杜绝数据缺失或不合规。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.收到双反调查立案通知后，立即组建专业应诉团队（法务+财务+业务+外部律师），全程配合DOC、ITC调查程序，按时提交问卷材料，积极参与听证抗辩。

4.评估全球供应链布局可行性，优先在北美自贸伙伴国（美国、加拿大、墨西哥）或与美签自贸协定国家布局生产/组装基地，优化产品原产地结构。

5.对照IRA法案电池关键矿产、组件来源要求，梳理上游供应链，排查关键原材料产地，逐步推进本土化供应链改造，满足税收抵免准入条件。

6.加强技术研发与产品创新，提升产品附加值与品牌竞争力，优化定价策略，减少低价竞争行为，降低双反调查与贸易摩擦触发风险。

7.建立美国贸易政策动态监测机制，紧盯USTR、DOC、ITC、DOE官网新政更新，定期开展贸易壁垒风险排查，及时调整应对策略。

8.完善跨境销售合同合规条款，明确关税承担、原产地声明、合规责任划分，约定政策变动后的风险分担与合同调整机制。

9.资料来源：

(1)美国贸易代表办公室（USTR）官网：https://ustr.gov

(2)美国商务部国际贸易管理局（ITA，International Trade Administration）官网：https://www.trade.gov

(3)美国国际贸易委员会（ITC）官网：https://www.usitc.gov

(4)美国能源部（DOE）：https://www.energy.gov

(5)美国财政部：https://home.treasury.gov

(6)美国国税局（IRS）：https://www.irs.gov

(7)中华人民共和国商务部官网：https://www.mofcom.gov.cn

(8)美国联邦法规数据库（eCFR，Electronic Code of Federal Regulations）：https://www.ecfr.gov

Q63 知识产权维权：在美专利与商标布局及337调查应对中，如何防止技术被指控“商业秘密侵权”？

（撰写人：杨昊菲）

答：

一、核心提要

把专利、商标布局前置为“商业秘密侵权风险筛查”程序。

中国企业在美国申请专利或注册商标时，不能只关注授权成功率和品牌可注册性，还要同步审查该技术、名称、产品代号、图纸、代码、工艺参数及研发人员来源是否可能被竞对解读为“接触并使用其商业秘密”的证据。尤其在美国专利申请中，应如实列明实际发明人；美国专利规则要求申请文件包括发明人姓名，不能为了规避竞对监控而虚构、遗漏或替换真实发明人。正确做法不是“掩盖人员背景”，而是在申请前完成发明贡献核查、入职合规审查、技术来源审计和独立研发证据固化。

严格管控人员流动，以“IP尽职调查”降低被认定为明知或应知的风险。

在引进具有竞对背景的研发人员、销售人员或高管时，应通过入职问卷、承诺函、保密协议、知识产权归属协议、离职资料清理记录、设备检查记录等方式，证明企业已明确禁止员工携带、披露或使用前雇主的商业秘密。需要注意的是，这类措施不能“直接排除”企业主观恶意，但可以作为反驳“明知或应知”“接触+使用”推定的重要证据。涉及竞业限制、客户限制或不招揽安排的，应结合具体州法和职位性质谨慎设计，不能笼统依赖“竞业协议”。

全流程固化研发记录，建立“独立研发”与“合法反向工程”的证据优势。

美国商业秘密法并不禁止他人通过独立研发、反向工程或其他合法方式取得同类技术。DTSA 对“不正当手段”的定义明确排除了 reverse engineering、independent derivation 或其他 lawful means of acquisition。因此，企业应通过“净室 / 清洁舱（Clean Room）”机制、权限隔离、代码版本管理、实验记录、样机测试报告、邮件审批链、时间戳和电子存证等方式，证明技术形成路径来自自身研发，而非来自竞对商业秘密。

在337调查初期推动原告尽早、具体界定商业秘密边界。

商业秘密案件的一个核心风险，是原告以模糊的商业秘密主张启动程序，先获取被告核心代码、工艺文件和研发记录，再根据被告材料反向调整其权利范围。实务上，被告应在证据开示早期申请保护令、限制源代码和工艺文件的查阅范围，并视案件情况要求原告以合理具体性识别其主张的商业秘密，以免原告进行“钓鱼式开示”。美国商业秘密诉讼中，要求原告在被告披露自身商业秘密前先行说明其主张范围，是常见的防御思路，但是否获准取决于适用规则、ALJ安排和具体案情。

区分337调查中的“专利/商标DI抗辩”与“商业秘密侵权抗辩”。

337调查中，专利、版权、注册商标等 statutory IP 通常适用 §1337(a)(1)(B)（E）及 §1337(a)(2)、(3) 的国内产业（Domestic Industry, DI）要求；而商业秘密侵权通常作为 §1337(a)(1)(A) 下的“不公平行为”处理，重点在于进口行为、不正当取得/使用、以及该行为对美国行业造成或威胁造成实质损害。因此，Zircon、Lashify 等 DI 案例可以用于专利/商标等 statutory IP 主张的资格挑战，但不宜直接作为商业秘密侵权抗辩的主线。

二、法规矩阵：专利布局与337调查防范

业务/诉讼阶段	规则/判例	风险点	实务操作建议
前端：人员与技术来源审计	DTSA / 州商业秘密法 / 入职合规规则	竞对通过前员工跳槽、文件残留、邮件记录、代码注释、产品代号等材料，主张企业存在“接触”并使用其商业秘密。	对核心研发人员、高管及销售人员进行入职IP尽调；签署不携带、不披露、不使用前雇主资料的承诺；建立前雇主资料隔离和设备检查记录；限制其参与高风险项目。
前端：美国专利申请	USPTO发明人披露规则	如果专利文件中出现竞对前员工姓名，可能被对方作为“接触”证据；但如果真实发明人被遗漏，又可能产生发明人错误、权属瑕疵及不诚信申请风险。	不得为规避风险而隐瞒真实发明人；应在提交前核查发明贡献、技术来源、研发记录和权利归属，必要时调整申请范围或补强独立研发证据。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

业务/诉讼阶段	规则/判例	风险点	实务操作建议
前端：商标、产品名、宣传资料	Lanham Act / □□□□□	商标、产品代号、宣传语或技术说明中残留竞对内部项目名、未公开术语、工艺代号，可能被解读为使用对方保密信息。	清洗产品命名、宣传资料、技术白皮书、说明书、网站文案和展会材料，避免出现竞对内部代号、图纸痕迹、客户专属术语或非公开参数。
中端：研发隔离	DTSA下合法取得抗辩	仅主张“我们可以自己研发出来”通常不足以抗辩；关键在于证明实际研发路径合法且独立。	建立Clean Room机制，区分接触过竞对信息的人员与实际开发团队；保留需求来源、方案讨论、代码提交、实验数据、测试失败记录、版本迭代和审批记录。
337初期：程序防御	Discovery / Protective Order / Trade Secret Identification	原告可能以模糊商业秘密主张换取对被告核心工艺、源代码和研发记录的广泛开示。	申请高等级保护令；设置源代码和工艺文件查阅限制；推动原告在接触被告核心材料前，以合理具体性界定其商业秘密范围。
337中后端：实体抗辩	§1337(a)(1)(A) / DTSA / □□□□	商业秘密案件的关键不是单纯比较技术相似性，而是原告能否证明存在可保护的商业秘密、不正当取得或使用、以及对美国行业的损害或威胁。	分别攻击“秘密性”“合理保密措施”“不正当手段”“使用行为”“因果关系”和“美国行业损害”。同步提交独立研发、合法反向工程、公开来源和研发隔离证据。
337中后端：DI资格抗辩	Zircon / Lashify	对于专利、商标等statutory IP主张，原告仍需满足国内产业要求；但Lashify后，销售、营销、仓储、质控、分销等投入在满足“劳动或资本显著投入”时可能被计入DI，不能简单以“非制造环节”一概排除。	对专利/商标主张，应要求原告按具体权利、具体产品和具体投入证明DI。Zircon支持反对将不同专利、不同产品的投入笼统打包；Lashify则提示防守方应转向审查相关投入是否真实、是否对应涉案权利、金额是否显著。
上诉阶段：法律解释审查	Loper Bright	ITC或ALJ对“不公平行为”“进口文章”“损害美国行业”等法律要件作扩张解释时，存在上诉争议空间。	在ITC阶段保留法律异议；最终裁决后向CAFC上诉时，主张法院应独立解释§337，而非当然尊重ITC的扩张性解释。

三、专业洞察与实务案例

1.专业洞察：警惕权利布局成为“接触证据”

中国企业在进行美国专利、商标布局时，常见误区是把“申请文件”只视为权利取得工具，而忽视其公开后也可能成为竞对的取证入口。原告可能通过USPTO公开文件、商标公告、展会宣传资料、官网说明书、产品手册等材料，发现被告新产品中出现其前核心员工、内部项目代号、未公开工艺术语或高度相似的技术路线，从而构建“接触+使用”的叙事。

因此，正确路径不是隐藏真实发明人或回避申请，而是在申请前完成三件事：第一，确认发明人、申请人、权属链条真实准确；第二，确认技术内容来自独立研发、合法反向工程或公开来源；第三，确认申请文本、商标名称及宣传资料不含竞对内部痕迹。换言之，美国IP布局本身应当成为商业秘密合规筛查的最后一道关口，而不是商业秘密指控的证据来源。

在337调查中，还需要区分不同权利类型的抗辩重点。商业秘密指控通常落入§1337(a)(1)(A)的不公平行为框架，重点是进口、商业秘密存在、不正当取得或使用、以及对美国行业的损害或威胁；专利和注册商标指控则另行适用§1337(a)(1)(B)、(C)及国内产业要求。

Zircon案的意义在于：在专利型337案件中，如果不同国内产业产品对应不同被主张专利，原告不能简单把不同产品、不同专利相关投资笼统合并，而应证明投入与相关专利保护的产品之间存在对应关系。Lashify案的准确意义在于：联邦巡回法院认为§337(a)(3)(B)并未当然排除用于销售、营销、仓储、质控、分销的劳动或资本投入；但这些投入仍需达到“significant”或“substantial”的程度，并且应与涉案权利和涉案产品相对应。因此，对仅在美国有销售、仓储或营销活动的原告，不能简单称其为“空壳”并当然否定DI，而应从投入真实性、金额显著性、权利对应性和产品对应性入手进行财务和事实审查。

Loper Bright案则为337上诉中的法律解释争议提供了新的论证空间。其核心不是让企业在调查中随时绕开ITC申请“重审”，而是在ITC最终裁决后，如果ITC对§337的法律边界作出扩张解释，被申请人可在CAFC上诉中主张法院应独立判断法律含义。

2.实战案例：杜邦（DuPont）诉中企案（337-TA-1424）

2024年，杜邦相关公司向ITC提起337调查，请求调查“闪蒸纺丝非织造材料及其下游产品”。公开的ITC立案文件显示，该案同时涉及商业秘密侵权、被盗保密/专有信息的不当使用，以及美国注册商标侵权；ITC立案范围也区分了§337(a)(1)(A)下的商业秘密/不公平行为问题，以及§337(a)(1)(C)下的商标侵权和国内产业问题。

该案对中国企业的启示在于：在新材料、高端制造、设备工艺、软件算法等领域，美国原告可能将商业秘密、商标、产品外观、宣传资料和进口行为打包成337调查。对被申请人而言，前端应当避免产品名称、技术说明、商标或宣传资料中出现对方内部术语；后端应当在调查初期推动原告明确商业秘密边界，并以独立研发记录、工艺迭代记录、设备调试记录和合法来源证据回应“接触+使用”的推定。

需要注意的是，除非有公开裁判文书或命令支持，否则不宜直接表述为“中方律师团队已经通过早期披露策略锁定胜局”或“精确到小时的记录已取得绝对优势”。更稳妥的写法是：该案体现了商业秘密与商标权利组合发起337调查的典型风险，也提示企业必须在出海前建立可审计、可追溯的独立研发证据链。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

四、 行动清单

- 开展出海前商业秘密风险筛查，同步审查专利、商标、产品命名及宣传资料中的竞对痕迹。
- 对核心研发人员、高管及销售人员实施入职IP尽调，签署不携带、不披露、不使用前雇主商业秘密的承诺文件。
- 建立Clean Room研发机制，隔离高风险人员与实际开发团队。固化独立研发证据链，包括研发日志、代码提交、测试报告、实验记录、样机迭代及审批记录
- 在337调查初期申请高等级保护令，并要求原告尽早、具体识别其主张的商业秘密边界
- 对商业秘密主张，重点抗辩秘密性、合理保密措施、不正当取得或使用、因果关系及美国行业损害。
- 对专利/商标等337主张，结合Zircon、Lashify等案例审查原告DI投入是否真实、显著，并是否对应涉案权利及涉案产品
- 提前准备不侵权规避设计、替代技术方案和供应链切换方案，降低排除令和禁售令风险。

Q64 数据隐私与反垄断：加州隐私法以及美国联邦与州级对反垄断监管趋势对科技企业有何影响?

（撰写人：李姿质）

答：

一、核心提要

隐私合规从“通知”转向“实质管控”：2026年全面生效的加州隐私法（CCPA）新规，要求科技企业对涉及敏感个人信息、自动化决策（ADMT）的业务活动进行强制性风险评估与网络安全审计，合规义务从“告知–同意”升级为“事前预防–持续记录–高管宣誓”，显著提高了违法成本与高管个人风险。

联邦反垄断进入“司法校正期”：美国联邦贸易委员会（FTC）与司法部（DOJ）对科技巨头的诉讼在2025–2026年遭遇法院重大挑战（如Meta案、Google案），法院强调“动态竞争”与“创新抗辩”，联邦执法策略正转向对“反向收购”等新型行为的高选择性执法，科技企业并购审查的不确定性增加。

州级反垄断成为“独立变量”：州检察长正从联邦执法的辅助者转变为独立甚至对冲的力量，在 HPE 收购 Juniper 案中，12 个州总检察长及哥伦比亚特区总检察长于 2025 年 10 月申请介入《坦尼法》（Tunney Act）审查程序并获法院准许（2025 年 11 月 18 日），法院已于 2026 年 3 月 23 日举行听证，联邦和解协议的公共利益审查结果尚待作出。此举在《坦尼法》实践中极为罕见，标志着州总检察长已从联邦执法的辅助者转变为可独立提出异议的力量；同时，得克萨斯等州正通过新法律理论（如「公共承运人」）对科技平台发起诉讼。据此，企业不能因获得联邦批准而忽视州级风险。

二、法规矩阵与专业洞察

监管领域	核心义务/监管重点	适用门槛	科技企业关键合规要求	违规风险
加州隐私法（CCPA）	网络安全审计	对消费者隐私构成“重大风险”的大型企业（由CPPA分阶段认定）	基于日志、配置等可验证证据进行审计；审计记录持续保留；首次审计截止日期分阶段至2030年	每项违规最高可处以2,500美元（非故意）或7,500美元（故意）的民事罚款
加州隐私法（CCPA）	风险评估	处理敏感个人信息、使用ADMT进行“重大决策”、出售或共享个人信息	处理活动开始前完成评估；涵盖风险识别与缓解措施；2028年4月1日前向CPPA集中提交	未能完成风险评估即开展处理活动，构成独立违规行为，可被CPPA直接处罚
加州隐私法（CCPA）	自动化决策技术（ADMT）规制	使用ADMT进行雇佣、信贷、医疗、住房等“重大决策”，或进行行为广告（跨场景共享）	事前通知；提供选择退出权；对“重大决策”提供人工申诉机制	未提供申诉机制或选择退出途径，将被认定为“欺骗性商业行为”，面临加州不公平竞争法（UCL）下的加重责任
联邦反垄断	高选择性执法	并购交易、排他性协议、市场支配地位滥用	关注“反向收购”审查；交易文件中预留反垄断风险条款；并购后整合需避免排他性行为	交易被禁止或附加条件；面临FTC/DOJ诉讼；最高可达交易额10%的民事罚款
州级反垄断	独立诉讼与理论创新	平台型科技企业（搜索引擎、社交平台、云服务等）	评估“公共承运人”理论适用风险；州级执法作为独立变量纳入交易设计；建立多州执法动态监测机制	州检察长独立起诉；推翻联邦和解协议；州级禁令或行为补救措施

三、行动清单

□【评估CCPA适用阈值与义务层级】确认企业是否处理加州居民个人信息，进一步判断是否落入“重大风险”企业、是否处理敏感信息或使用ADMT进行重大决策，以明确需履行的具体义务。

□【建立风险评估前置流程与高管宣誓制度】在产品或功能上线前，设置合规审查节点，确保风险评估在数据处理活动开始前完成；建立由法务、隐私、信息安全负责人联合签署的合规文件审核机制，满足高管宣誓要求。

□【在并购协议中嵌入“州级审查”条款】明确约定若因州检察长独立起诉或介入联邦案件导致交易受阻、延迟或产生额外合规成本，风险承担方及责任分配机制；将州级反垄断审查作为独立风险因素纳入尽职调查。

□【建立“反向收购”行为合规审查】对于通过雇佣初创团队、技术授权、独家合作协议等方式实现业务扩张的“准并购”行为，评估是否可能被联邦或州认定为规避反垄断审查的“反向收购”。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

□【定期检索关键监管机构动态】同时关注CPPA的规则制定进展、联邦法院反垄断判例、以及得克萨斯、加州、纽约、田纳西等活跃州总检察长办公室的诉讼方向，至少每季度更新一次合规清单。

□【针对生成式AI部署开展专项交叉合规审查】对于引入生成式AI或自动化决策系统的产品，同时评估其隐私（敏感数据、风险评估）与反垄断（市场封锁、排他性协议、公共承运人理论适用）双重风险，建立跨部门协同审查机制。

□【建立联邦与州级执法动态监测机制】指定专人负责跟踪FTC、DOJ及主要州总检察长办公室的公告、起诉状与和解协议，确保及时发现新型执法理论并调整合规策略。

Q65 跨境电商风险：如何防范账号冻结维权、货款拖欠追讨及消费者集体诉讼等跨境电商常见法律风险？

（撰写人：张逸雯）

答：

一、核心提要

产品上架前进行知识产权尽职调查，对疑似侵权产品征求法律意见，有条件的争取获得自有知识产权保护。面对临时限制令TRO（Temporary Restraining Order, TRO），及时寻求专业律师协助，综合评估和解或应诉方案。

针对拖欠货款维权谈判协商，并开展对债务人资产调查与追踪。协商不成时启用争议解决机制。

积极与电商平台沟通，考虑是否购买产品责任保险，合理设置合同条款将风险转移，以尽量避免集体诉讼。

二、法规矩阵与专业洞察

比较法律要求	中国	美国	加拿大	澳大利亚
电商平台监管与知产侵权行为规制	《中华人民共和国电子商务法》整体规定平台义务—删除、屏蔽、断开链接终止交易和服务等必要措施。	《数字千年版权法》规定了互联网版权保护法律框架；平台依据平台服务条款管理经营者行为。	加拿大《工业设计法》规定：工业设计权利人在权利受到侵犯时，可要求法院向侵权人发出停止侵权行为的强制令，并要求侵权人承担相关赔偿义务，该赔偿义务有可能是惩罚性赔偿义务。	澳大利亚联邦法院具有衡平法的管辖权，可颁发临时禁令，禁止被指控的侵权人从事某些行为。
平台账户冻结	平台接到通知后及时采取必要措施，并将该通知转送平台内经营者（《电子商务法》第42条）	平台可依据法院通知冻结账户	平台冻结需遵守《合同法》与《消费者保护法》	平台冻结会受合同约束
产品责任	无过错责任适用《民法典》、《消费者权益保护法》等法律	产品销售者适用严格责任。	普通法、省级《消费者保护法》共同规制。	严格责任，适用澳大利亚《竞争与消费者法》

关于防范账号冻结维权。当中国跨境电商将商品销售至美国时，由于知识产权意识不足，在美国亚马逊等电商平台经常出现账号被封禁或冻结情形。联邦法院签发的TRO临时限制令出自《美国联邦民事诉讼规则》第65条，是旨在阻止个人或一方在特定期限内采取特定行动的紧急且短期的命令，直至法院进行进一步审查。知识产权诉讼中，TRO是保护知识产权持有者权利的重要法律工具，实践中可能导致平台账户、资金被冻结或相关销售行为受到限制。权利人在向法院提交起诉文件时，可同时提出TRO申请。TRO有效期通常为14天。签发后，法院将安排进一步听证会，以确定是否需要更长期禁令，如初步禁令。在一定条件下，法院签发TRO无需通知中国跨境电商经营者，导致很多卖家在账户、账号被冻结时才发现自己已被起诉，其中最为典型的案件类型被称为“附表A被告诉讼”（Schedule A Defendants Scheme，简称“SAD诉讼”），原告将多家跨境电商卖家作为被告批量提起诉讼而不公开被告身份信息。无论原告真正目的是为了保护其知识产权还是打击竞争对手，此类案件都具有显著优势。与其他类型的诉讼相比，SAD诉讼耗时更短，且允许原告同时起诉多个被告。TRO仅为侵权诉讼案件的开始，原告主张金额一般较高，侵权商家面临的赔偿金额将远高于其被冻结的账户资金，出于成本和胜诉概率的考量，中国商户在收到法院文书、平台通知或账户冻结信息后，积极联系律师协助和解与应诉，才能更高效、成本可控的情况下解决问题。

关于货款拖欠追讨方面。可以利用多种法律工具追回债权，如执行中国仲裁裁决和/或美国法院判决，另一种方式为通过美国破产程序实现，比如债务人在美国启动破产程序，中国债权人可以作为债权人参与破产案件，通过提交债权申报来加入分配程序。需要强调的是，参与破产程序并非完全被动，债权人不仅可以监督破产财产的管理，还能够在必要时对破产债务人或相关第三方提起欺诈、恶意转移资产等诉讼，以维护自身权益。法院介入后，采用证据开示等程序，披露更全面财产信息，使资产追回更高效便捷。当中国债权人已经在国内取得有利的仲裁裁决时，可以在美国申请承认与执行该裁决。一旦美国法院予以确认并作出相应的判决，债权人便能够利用美国法律所提供的“判决后证据开示程序”来追踪债务人在美国的资产。与一般依赖商业调查机构的资产调查不同，判决后的证据开示是依托美国法院权力进行的正式法律程序。该程序允许债权人通过法院强制要求债务人、其关联企业，甚至银行等金融机构披露相关信息，从而更高效地掌握债务人的资产状况，以及可能存在的资产转移或欺诈行为。在这一

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

程序下，债权人可使用多种法律工具，如：要求债务人接受宣誓证词并说明其财产情况；向债务人发出书面质询并要求提交相关文件；向债务人可能持有账户的银行或其他金融机构送达第三方传票，要求其提供账户流水等资料。通过这些手段，债权人能够系统、全面地定位债务人在美国的资产并采取进一步执行措施。

关于消费者集体诉讼方面，美国集体诉讼制度允许一名或多名代表原告为具有共同法律或事实问题的较大群体（集体）提起诉讼。中国跨境电商卖家在美国采取互联网平台销售方式，有时会面临美国产品责任索赔与法律风险。近年来，中国卖家通过亚马逊等互联网平台向美国消费者直接销售产品的商业模式下，一旦产品在美国引发产品责任纠纷，平台卖家通常会收到来自亚马逊的“代为抗辩与赔偿通知”（tender of defense）。根据亚马逊服务商业解决方案协议的相关条款，卖家有义务为亚马逊聘请律师进行抗辩，并承担因该案件给亚马逊造成的损失与费用。同时，亚马逊在启动相关程序时，往往会对卖家的平台账户资金进行冻结，以确保潜在赔偿责任能够得到覆盖。这意味着，一旦出现产品责任争议，中国卖家不仅需要面对美国法律体系下的抗辩义务，还可能立即遭遇资金流动受限的经营风险。对于跨境卖家而言，在面对此类问题时，应着重侧重降低成本与风险规避，在不失立场前提下，寻求和解谈判。如无法和解，准备好法律依据向法院申请驳回诉状也是有力手段之一。

实务案例：

2020年11月，一家设计手机壳和手机配件的美国公司PopSockets在“手持电子设备的手柄、支架、支架和外壳”商标类别下申请了“airbag”（即“气囊”）一词的商标。随后，该美国公司起诉在亚马逊等平台上销售手机壳的157个商家。例如，一位中国商家在其亚马逊店铺内的手机壳产品的描述中使用了“内置安全气囊保护壳”作为描述词。被起诉后，该中国商家的两个亚马逊账户均遭受冻结，包含6万美元货款。尽管原告后续撤诉且该中国商家的亚马逊账户成功解冻（双方可能进行了和解），但截至撤诉时，由于新款手机已经问世，该中国商家错过了销售产品的黄金窗口期，蒙受重大商业损失。

三、行动清单

□ 建立跨境电商合规体系：产品合规、广告合规、隐私合规、供应链合规

□ 建立“平台冻结应对SOP”：证据链、与上游企业合作书面文件（如合同、许可函、授权书）

□ 持续收集并保存产品的销售记录、供货来源记录、涉案账号历史记录、产品官方供货发票

□ 合理设置合同条款，在合同条款中明确约定供应商违约责任承担条款

□ 为美国市场购买产品责任保险，有效降低人身伤害索赔与财产索赔可能性

Q66 商事争议解决：如何在合同中设置限制条款，以应对美国诉讼中高昂的证据开示（Discovery）成本？是否约定美国以外的仲裁对中国企业解决纠纷更有利？

（撰写人：杨昊菲）

答：

一、核心提要

诉讼中的“取证豁免”条款极易失效，应优先设置“费用转移（Cost-Shifting）”条款：单纯在合同中约定“双方放弃美国诉讼中的证据开示”极易被美国法官以“查明欺诈事实”等理由否决。更为务实的条款设计是“费用转移”，即约定主张大范围调取电子数据的一方必须全额预付相关的技术与律师审查费用，以此形成经济威慑。

高昂成本背后潜藏“数据出境”合规风险，离岸仲裁是破局最优解：美国宽泛的取证规则极易触发中国《数据安全法》中“未经审批不得向外国司法机关提供数据”的红线。约定美国以外的商事仲裁（如HKIAC、SIAC），不仅能通过引入《IBA取证规则》将文件披露压制在极小范围，并可在一定程度上降低美国法院强制证据开示与中国数据出境监管之间的正面冲突。

离岸仲裁可阻断美式强制取证，但必须匹配利于境内“冻结资产”的实体法：根据美国最高法院2022年的最新判例，将争议解决地设在海外的私人商事仲裁，能够彻底切断对手利用《美国法典》第1782条向美国联邦法院申请强制取证的路径。但在架构设计时，应统筹规划实体准据法，以降低日后申请财产保全的证明负担。

二、法规矩阵与流程图

1. Discovery成本控制与争议解决条款起草

争议解决机制	限制Discovery的合同条款设计	法律依据与规则底线(Ratio Decidendi)	预期控本与合规效果
美国联邦法院诉讼	费用转移条款(Cost-Shifting)：约定请求方须预付ESI(电子存储信息)的搜集与审查费用。必须在FRCP(联邦民事诉讼规则)Rule 26(f)案件管理会议上主动提出，并写入ESI协议。	FRCP Rule 26(c)：费用转移是“例外而非惯例”。法官支持的前提是响应方能证明取证造成“不当负担”或不符合比例原则(Proportionality)。	单靠合同约定不够，需配合法庭上的“不当负担”抗辩。 旨在通过经济威慑遏制对方的“钓鱼式取证”。
美国本土仲裁	排除美国诉讼规则：在选用AAA(美国仲裁协会)或JAMS(司法仲裁调解服务)规则时，明示排除适用FRCP证据开示规则。	FAA(联邦仲裁法)第7条：仲裁庭仍有权强制调证。且美国本土仲裁员（多为退休法官）习惯美式宽泛取证思维，往往不认可中国法律作为豁免理由。	极易触发中国《数据安全法》关于“未经审批不得向外国司法或执法机构提供数据”的红线，且难获仲裁庭豁免。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇
印度尼西亚篇

争议解决机制	限制 Discovery 的合同条款设计	法律依据与规则底线 (Ratio Decidendi)	预期控本与合规效果
离岸国际仲裁	引入《IBA 取证规则》：约定排他性适用《IBA (国际律师协会) 国际商事仲裁取证规则》。统筹准据法：确保实体准据法 (Governing Law) 选用中国内地法。	28 U.S.C. § 1782 (美国法典第 28 编第 1782 节)：强制协助取证绝对不适用于国外私人商事仲裁庭 (ZF Automotive 案，2022)。	阻断美式长臂取证；离岸机构一般不属于《数安法》限制对象；选用中国法可消除内地法院在财产保全时的外国法审查负担。

2.可视化：应对高昂 Discovery 成本的合同条款设计路径



三、专业洞察与实务案例

1.专业洞察：认清美国证据开示的强制性与合规冲突

在美国诉讼中，证据开示制度具有强制性、高强度和低相关性门槛的特点。面对宽泛的取证要求，更为务实的实操策略是在诉讼框架内申请保护令（Protective Order）（主张信息披露将造成不必要的负担或泄密风险）、合理主张保密特权，或通过协商达成披露协议来限制开示范围。

更深层的考量在于，高昂的取证成本背后是中美法律的底层冲突。一旦面临美国法院的取证指令，中企若配合交出数据，将面临违反中国《数据安全法》第三十六条“未经主管机关批准，不得向外国司法或执法机构提供数据”的重罚；若拒绝交出，则面临美国法官作出的“藐视法庭”制裁、不利推定甚至缺席判决。要打破这一合规悖论，必须在合同起草阶段，通过约定离岸商事仲裁完成“管辖权与程序法的物理转移”。

2.实务案例对比：美国诉讼的合规困境 VS. 离岸仲裁的程序阻却

美国诉讼中的合规困境（以 Syntronic 案为例）：当被请求方以中国法律阻碍为由拒绝开示证据时，美国法院一般会根据“国际礼让（International Comity）”相关的七要素（如信息重要性、双方国家利益的损害程度、拒绝方的诚信等）进行平衡测试。在近两年的 Syntronic 案等案件中，美国法官在运用这套七要素时，呈现出明显强调美国利益和严格审查外国利益的倾向，无视中国主体的合规压力，强令交出数据。此案表明，单纯指望在美国法庭上用中国法阻断 Discovery 是极其不可靠的。

离岸仲裁的法定阻断（以 ZF Automotive 案为例）：与之形成鲜明对比的是 2022 年美国最高法院的 ZF Automotive 案。最高法院在该案中一致裁定，《美国法典》第 1782 条（允许联邦法院协助外国法庭强制取证）的适用对象绝对不包含私人的外国或国际商业仲裁小组。这一判例确立了绝对的程序屏障：只要中企在合同中约定了商业仲裁，美方当事人便彻底丧失了动用美国司法机器强迫中企开示证据的法定接口。

四、 行动清单

审查并修改涉外标准合同模板（首选离岸仲裁）：排查企业现有的涉外合同，坚决剔除将争议提交至美国联邦或州法院的格式条款。为了从根本上规避美国诉讼中高昂的证据开示（Discovery）成本及数据出境来定分止争,。

在仲裁条款中明确约定证据收集的排他性规则：在选定离岸仲裁后，必须在争议解决条款中明确增加限制证据开示的标准表述：“The taking of evidence in the arbitration shall be governed by the IBA Rules on the Taking of Evidence in International Commercial Arbitration.”（仲裁程序的证据收集排他性适用《IBA规则》），以此将海量搜索降维至特定类别文件的精准披露。

设计美国诉讼下的底线防御条款与积极抗辩策略（Cost-Shifting & Protective Order）：若在谈判中被迫接受美国法院管辖，必须植入“费用转移”条款（约定发起大范围电子取证方，须全额预付处理、翻译及跨境安全审查的费用）。但单靠合同条款效果有限，还需（1）尽早介入：在诉讼爆发初期的 Rule 26(f) 案件管理会议上主动提出该争议，协商限制开示范围；（2）申请保护令：依据《联邦民事诉讼规则》Rule 26(c) 向法庭正式提出动议申请保护令（Protective Order），向法官证明大范围电子开示将造成“不当负担或高昂费用（undue burden or expense）”以及面临中国数据合规

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

统筹规划实体准据法以便利境内财产保全： 争议解决条款必须“为执行地而设计（design for where you will need to enforce）”。如果对手的核心资产在中国内地，即使选择了香港等离岸仲裁，也应优先争取适用中国内地法为合同的实体准据法。这能避免日后在中国内地法院紧急申请财产保全（如冻结银行账户）时，内地法院因审查不熟悉的外国法而产生巨大的分析负担和时间拖延，防止错失查封资产的黄金时机。

前置“证据保全（Litigation Hold）”与“数据出境”合规筛查：一旦意识到可能面临美国诉讼，企业法务应立即向内部发送“证据保存通知”，暂停自动删除系统，防止因销毁证据被美国法院作出缺席判决或不利推定的严厉制裁。此外在向境外法院或对方向提供数据前，必须提前对数据进行分类分级，识别是否涉及重要数据或海量个人信息,。若达到法定门槛，必须依法向网信等主管机关申报数据出境安全评估，切忌在未履行合规程序的情况下直接将境内数据提交至境外。

Q67 房地产投资限制：中国企业或个人在美国购买土地/工厂的最新限制政策是什么（请举例说明）？

（撰写人：陆雪儿）

答：

一、核心提要

美国农业部推出AFIDA在线门户申报系统，以加强对外国投资美国农业用地的透明度和信息管理。

相关法案禁止与C.C.P.有关的中国企业和个人购买美国农业用地及住宅房地产，要求一年内剥离农业用地及住宅房地产所有权。

中国企业和个人需关注美国各州及联邦层面关于外国投资、国家安全审查及特定行业限制的的法律变动。

二、法规矩阵与专业洞察

层面	政策/法律名称	核心规制内容	适用范畴界定	典型案例参照
联邦规制体系	《外国投资风险审查现代化法案》（FIRRMA）	FIRRMA 显著强化了美国外国投资委员会（CFIUS）的审查权限，尤其在关键技术、关键基础设施以及敏感个人数据相关领域的外国投资项目中，深度聚焦国家安全风险的评估与管控。此法案通过扩大审查范围与强化审查力度，构建起更为严密的国家安全投资审查屏障。	主要适用于对美国国家安全、关键技术产业以及敏感行业可能产生潜在影响的外国投资活动，旨在从国家战略高度防范外部风险对国内关键领域的渗透与威胁。	Ralls Corp. 案（2012）：中国三一集团关联公司 Ralls Corp. 收购俄勒冈州四处风电项目，因项目临近美国海军武器系统训练设施，CFIUS 建议后由总统签署命令禁止交易并要求剥离。Ralls 提起诉讼，哥伦比亚特区巡回法院于 2014 年判决 CFIUS/总统作出决定的程序未向当事人披露非保密证据、未给予陈述机会，违反正当程序。该案是「敏感设施附近不动产」类交易最具代表性的司法先例。
联邦规制体系	《国家农业安全行动计划》及 AFIDA 在线申报系统	该政策框架明确要求外国投资者在购置美国农业用地时必须履行申报义务，依托 AFIDA 在线申报系统实现投资信息的数字化管理与高效整合。这一举措旨在提升农业用地投资信息的透明度与可追溯性，强化美国政府对农业用地资源的外资监管能力。	适用于所有外国投资者参与美国农业用地购置的投资行为，旨在全面覆盖并规范外资在农业领域的投资活动，保障美国农业资源的合理利用与安全管控。	潘石屹家族办公室在纽约购置农业用地时，需严格遵循 AFIDA 申报系统的规定流程进行信息申报，体现了该政策在实际操作中的规范性与约束性。
州级规制体系	佛罗里达州 SB264 法案	Sb264 法案通过立法形式严格限制非美国公民以及部分绿卡持有者在佛罗里达州境内购置军事基地周边土地，同时对住宅物业的购置设定了多维度的限制条件，从土地位置、用途以及投资者身份等多方面进行规制。	聚焦于佛罗里达州地域范围内的土地购置行为，尤其针对军事基地周边区域以及住宅物业市场，旨在维护州内军事设施安全与房地产市场的稳定秩序。	中国投资者在佛罗里达州购置住宅时，需严格遵循法案中关于土地面积、地理位置等方面的限制规定，反映出州级立法在土地资源管理方面的精细化与针对性。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

层面	政策/法律名称	核心规制内容	适用范畴界定	典型案例参照
州级规制体系	得克萨斯州等拟议法案	此类拟议法案旨在从立法层面禁止外国公民在得克萨斯州等特定州域内购置农业用地以及关键基础设施区域土地，通过前瞻性的立法规划，提前布局对外国投资在敏感领域的准入限制。	针对在得克萨斯州等特定州内开展的农业用地及关键基础设施附近土地购置行为，旨在保护州内农业资源与关键基础设施安全，防范潜在的外资风险。	中国企业在得克萨斯州购置农业用地时，面临拟议法案带来的政策不确定性，投资决策需充分考量政策风险，体现了州级立法在应对外资投资时的审慎态度与前瞻性布局。

中国企业或个人在美国购置土地/工厂时，面临着联邦与州层面复杂交织、多维立体的限制政策网络。在联邦规制维度，国家安全审查机制呈现出日益严格与精细化的趋势。FIRRMA 法案通过强化 CFIUS 的审查职能，构建起以国家安全为核心的投资审查体系，对涉及关键领域的外国投资进行全方位、深层次的风险评估与管控，旨在维护美国在全球关键技术产业与战略领域的竞争优势与安全稳定。同时，针对农业用地投资，《国家农业安全行动计划》及 AFIDA 在线申报系统通过信息申报与数字化管理，加强了对外国投资者在农业领域投资的监管力度，提升了农业用地资源的安全管控水平。在州级规制层面，各州基于自身地理、经济与安全特点，纷纷出台具有针对性的政策法规。佛罗里达州通过 SB264 法案对特定区域土地购置进行严格限制，旨在维护州内军事设施安全与房地产市场稳定；得克萨斯州等拟议法案则从立法前瞻性角度出发，对外国投资在农业与关键基础设施领域的准入进行预先规范，体现了州级政府在应对外资投资时的自主性与审慎性。这些政策相互交织、协同作用，共同构成了美国对外国投资购置土地/工厂的复杂规制体系。中国企业或个人在美国进行相关投资时，需深入研究并严格遵循这些政策规定，强化合规审查意识，密切关注政策动态变化，必要时借助专业法律与咨询服务，以有效降低投资风险，确保投资活动在合法合规的框架内顺利推进。

三、行动清单

□ 在正式投资前，考虑向CFIUS或相关州机构进行非正式咨询，评估交易可能面临的审查风险。

□ 对投资项目进行详细的风险评估，包括国家安全、行业限制、审批流程等。

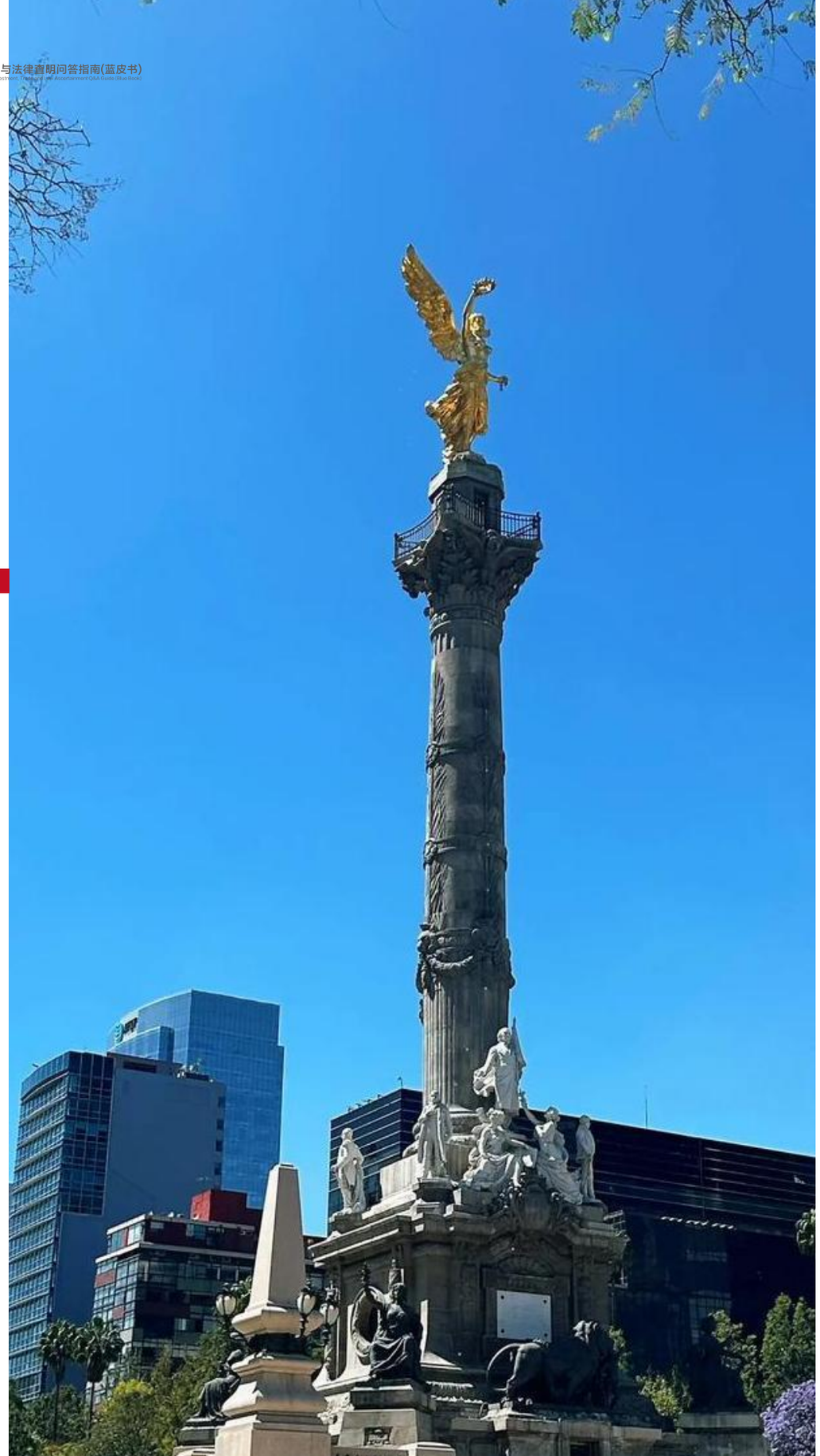
□ 针对可能出现的审查拒绝或交易取消情况，制定应急预案，包括但不限于寻找替代投资标的、调整投资策略等。

□ 购买工厂前预先准备关于工厂安保、数据采集与传输的隔离方案，以备合规审查。

□ 在敏感行业或地区，考虑与美国本土企业合作，通过合资或合作方式降低审查风险。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇



Q68 近岸外包战略：墨西哥投资环境怎么样、美墨加协定（USMCA）框架下的原产地红利有哪些？（撰写人：闵祥虎）

答：

一、核心提要

从近岸外包角度看，墨西哥仍是北美制造与组装转移的核心落点之一。其最大吸引力在于毗邻美国市场、制造业基础成熟、与美国供应链衔接深、且近两年外资流入仍处高位。墨西哥官方披露，2025年外国直接投资达408.71亿美元，创历史新高；美国国务院2025年投资环境报告也明确指出，墨西哥对多数行业外资总体开放，并持续吸引制造业、汽车、电子、物流等领域投资。

但墨西哥不是“低风险天堂”。当前投资判断必须同时看到几项现实约束：治安与腐败问题、能源接入与电力可靠性、监管不确定性、海关与合规执行波动，以及2026年USMCA联合审议带来的政策预期变化。美国国务院与USTR近年的官方材料都把安全、腐败、能源可得性和监管不确定性列为主要顾虑。

USMCA框架下真正的“原产地红利”，本质上是“合格即享受北美优惠准入”。只要货物满足USMCA原产地规则并完成原产地声明，进口方即可申报优惠关税待遇；对汽车、零部件、纺织服装等行业，这种红利尤其明显，因为协议把供应链利益明显向北美区域内采购、区域内制造和区域内价值累积倾斜。

二、法规矩阵与专业洞察

1.近岸外包下的墨西哥投资环境

维度	判断	说明
区位与市场	优势明显	面向美国交付时间短，适合汽车、电子、电器、医疗器械、仓储物流等北美链条型产业。
制造业与供应链	优势明显	墨西哥已形成较成熟的汽车、电子和出口制造生态，外资持续加码，2025年FDI创新高。
成本结构	相对有利	相比直接在美国生产，墨西哥在人力、土地、部分配套成本上仍有优势，但区域差异很大。
合规与政策	中高风险	能源准入、许可审批、合同执行、监管变化和执法一致性仍是外资常见痛点。
安全与营商秩序	中高风险	治安、腐败和地方执行差异，仍会直接影响选址、运输和运营。
协议预期	需关注	USMCA按协定机制将在2026年进行六年期联合审议，未来规则稳定性需持续跟踪。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

综合来看，墨西哥适合“面向北美市场、重交付时效、需要区域原产地资格”的制造型近岸外包，尤其适合汽车零部件、家电电子、工业组装、仓配一体化项目；但若项目高度依赖稳定电力、敏感许可证、公共安全保障或高度透明的行政环境，则前期尽调必须做得更深。

2.USMCA框架下的原产地红利

USMCA下最核心的红利，是原产货物可申请优惠关税待遇。美国海关明确说明，进口人可在进口时报请USMCA优惠，只要能够以规定方式证明货物满足原产地要求；而且USMCA并不要求固定格式证书，只要求具备九项最低数据要素，行政操作上比旧制度更灵活。

进一步看，这些红利主要体现在四点：

(1)关税优惠红利。满足原产地规则的货物，可直接进入USMCA优惠税率通道，这是近岸布局最直接的利润来源。

(2)区域累积红利。USMCA允许将美国、墨西哥、加拿大境内的合格材料和加工累计计算，这意味着企业可把三国供应链拆分布局，只要整体满足规则，仍有机会取得原产资格。

(3)汽车产业的高门槛保护红利。汽车及核心零部件的区域价值含量门槛升至75%，并叠加核心零部件原产要求、钢铝采购70%北美来源要求，以及乘用车40%、皮卡45%的劳动价值含量要求。结果是：越早把零部件、材料和装配环节北美化，越容易锁定USMCA红利。

(4)纺织服装的区域化红利。USMCA延续并强化了纺织服装的区域原产逻辑，许多产品适用“纱线前移”思路，并对非原产投入设置更严格边界；虽然存在一定容忍度规则，但总体导向是鼓励纱线、面料、成衣链条更多留在北美。

因此，USMCA的原产地红利，并不只是“少交一点税”，而是能否进入北美优先供应链、能否稳定接单、能否规避非成员国产生的额外关税压力。对近岸外包企业而言，关键不是“搬到墨西哥就天然享惠”，而是要把BOM结构、采购来源、工序分配、报关文件和原产地证明同步设计。

三、行动清单

□ 先判断项目目标是“降本”还是“拿USMCA原产地资格”
□ 选址时同时核查治安、口岸、工业园、电力和用水条件
□ 针对汽车、纺织、电子分别做原产地测算，而不是笼统判断
□ 把美、墨、加三地采购与加工环节纳入累积规则统一设计
□ 提前准备原产地声明所需九项要素及留痕资料
□ 对能源许可、海关、劳动合规和地方执行差异做专项尽调
□ 关注2026年USMCA联合审议对汽车、工业品规则的潜在调整

Q69 IMMEX计划：保税加工（IMMEX）的模式实务中，暂时进口免税、增值税抵扣与合规申报义务是什么？（撰写人：王熙雨）

答：

一、核心提要

IMMEX “三免一严格”：暂时进口免关税、免缴IVA或快速退税、免设备进口税，但必须遵守严格的电子账册与出口对应管理。

企业的现金流优势来自VAT Certification（A/AA/AAA），可在进口时直接免缴16% IVA。

合规核心在于Anexo 24（电子库存+Anexo 31（VAT对账）+年度IMMEX报告，任何差异都可能导致资格暂停或取消。警示：2026年新海关法改革后，合规监管进入‘实时追踪’时代，任何账册不一致不再仅是行政过失，可能直接触发吊销资格或巨额罚金。

二、法规矩阵与专业洞察

1.暂时进口免税（Temporary Import）

原材料可免关税进口并在18个月内出口；设备可免税停留2 15年。未按期出口将被视为非法进口，需补税与罚款。

2.增值税抵扣/免税（VAT Certification）

取得A/AA/AAA认证后，进口时可获得100%的增值税（IVA）税额抵免（即无需实际支付），而非单纯依靠事后退税，这是企业改善现金流的关键手段。未认证企业需先缴IVA再申请退税，现金流压力大。

3.合规申报义务（Compliance）

Anexo 24要求实时电子库存追踪；Anexo 31要求VAT对账一致；年度IMMEX报告必须按时提交，否则资格自动暂停Anexo 31的核心在于实现企业内部库存记录与海关申报记录（Pedimento）的实时比对，任何差额必须在申报周期内完成调节（Adjustment）。

三、行动清单

□ 确认企业是否符合IMMEX资格（出口额 ⩾ 500,000美元或出口占比 ⩾ 10%）
□ 建立Anexo 24电子库存系统，确保进口—加工—出口全链条可追踪
□ 申请VAT Certification（A/AA/AAA）以降低IVA垫付压力
□ 建立Anexo 31 VAT对账机制，确保海关数据与企业账册一致
□ 制定暂时进口期限管理机制（18个月/2 15年）设备在IMMEX项目有效期内可暂时留存，但在项目终止或变更时，必须进行规范的关税清算或出口处理，否则将视为非法进口。
□ 按时提交年度IMMEX报告，避免资格暂停
□ 建立内部审计流程，定期检查库存差异与出口对应关系

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q70 法律实体选择：股份有限公司（S.A. de C.V.）与有限责任公司（S. de R.L.de C.V.）有何区别？中资企业如何在墨西哥搭建最优法律架构？

（撰写人：秦雨歌）

答：

一、核心提要

实体特性的流通性差异：股份有限公司(S.A.de C.V.)侧重资合性，股份可自由转让并具备资本市场融资能力；有限责任公司(S. de R.L.de C.V.)具备人合性，成员上限50人且份额转让受限，更有利于锁定控制权。

中资出海的典型架构：常见模式包括通过香港/新加坡子公司持股的“离岸控股平台”（侧重税务筹划与资本运作），以及中资母公司直接设立墨西哥子公司的“直接持股模式”（侧重生产制造与绿地投资）。

战略定位驱动的模式选择：建议根据长期战略选择架构，纯生产销售且无融资计划者优先单层 S. de R.L.de C.V. 以稳固控制权；有融资或上市计划者则建议采用“控股层 + 运营层（S.A. de C.V.）”的双层架构。

二、法规矩阵与专业洞察

比较维度	股份有限公司 (S.A. de C.V.)	有限责任公司 (S. de R.L. de C.V.)
出资凭证	股份	出资份额
资本市场融资	具资本市场融资潜力（公开上市须转型为S.A.P.I.或S.A.B.）	不可公开发行
成员上限	至少2人，无上限	至少2人，最多 50人
份额转让	自由转让（章程可设限制）	转让受限，转让须经其他合伙人同意

中资企业通常采用以下架构：①离岸控股平台：常见架构为“中国母公司→香港/新加坡/美国子公司→墨西哥孙公司”，常见于有中长期资本规划、可能引入合作伙伴或未来上市的企业；②直接持股：“中资母公司→墨西哥子公司”，常见于生产制造基地、销售公司、控制权优先的绿地投资，股权结构封闭稳定，设立成本相对较低，但资本运作灵活性受限。

三、行动清单

□ 根据长期战略定位选择架构模式：若以生产制造、本地销售为主且无引入外部资本计划，优先选择S. de R.L.de C.V.架构，利用股权转让受限特性锁定控制权；若未来有融资、上市或引入合作伙伴计划，建议优先选择S.A. de C.V.。

□ 分类定制公司章程（Estatutos Sociales）的控制权保护条款：若选择S.A. de C.V.，务必在章程中定制“限制股份转让条款（Cláusulas Limitativas）”、股东优先购买权（Derecho de Tanto）以及特定重大事项的绝对多数表决权（Voto Calificado）机制；若选择S.de R.L.：明确出资份额（Partes Sociales）转让须经代表多数表决权（或全体）合伙人同意，并限制新合伙人加入。

□ 启动跨境文件海牙认证（Apostille）长周期准备：鉴于中资母公司作为境外法人股东时，其营业执照、董事会决议、法定代表人授权书等文件必须在国内办理海牙认证并由墨西哥本地官方翻译（Perito Traductor）翻译。

Q71 USMCA原产地合规：USMCA劳工价值内容（LVC）与区域价值含量计算的要点是什么？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

合规门槛升级： USMCA 对墨西哥汽车产业提出了更严苛的原产地规则，乘用车和轻型卡车的区域价值含量（RVC）最终门槛提升至 75%2023年USMCA争端解决小组裁定，支持汽车厂商在计算车辆RVC时，对‘核心部件’采用回溯法（Roll-up）计入。即只要核心零部件本身已获得原产地资格，在计算整车价值时即可将其价值按100%计入。这一裁决极大地减轻了车企对供应链进行极其琐碎的拆解合规压力。

新增劳工约束： 首次引入劳工价值内容（LVC）要求，强制要求 40%-45% 的车辆价值必须由时薪不低于 16美元 的工厂生产，这对墨西哥低工资优势构成了直接挑战实务中，16美元/小时的门槛包含基本薪酬，不含法定福利和奖金，且企业需关注该标准在后续年度是否会有根据通胀进行调整的条款。

计算复杂性： 生产商需熟练运用“净成本法”（Net Cost Method）计算 RVC，并严格拆分 LVC 的三大组成部分（高薪物料、技术支出、总装支出）以确保合规注：企业在核算RVC时，应优先进行模拟测算。对于利润率较高的零部件，交易价值法有时比净成本法更具操作优势，务必进行成本效益对比。

二、法规矩阵与专业洞察

1. USMCA RVC 与 LVC 核心要求对比表

维度	区域价值含量 (RVC)	劳工价值内容 (LVC)
核心目的	确保大部分价值在北美（美加墨）创造，减少域外零部件使用。	提高北美整体工资水平，限制通过墨西哥低廉薪资获取的不公平贸易优势。
适用比例要求	乘用车及核心零部件：75%；轻型卡车：75%；重型卡车：70%（标准阶段）。	乘用车：40%；轻型/重型卡车：45%。
主要计算方法	净成本法 (Net Cost Method)：RVC = 【{NC − VNM} ÷ {NC} 】x 100%	加总法：由高薪制造/材料、高薪技术（研发/IT）、高薪总装三部分构成。
墨西哥面临挑战	需寻找更多北美本土供应商以替代亚洲或欧洲的低成本零件。	墨西哥普遍薪资低于16美元/小时，需通过增加高薪研发投入或购买高薪地区零件来弥补。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2. 专业洞察与结论

工资标准的特殊性：16美元/小时的基准工资（Base Wage Rate）不包括奖金和福利。在墨西哥，大多数一线生产线的工资难以达到此标准，因此墨西哥车企通常通过“高薪研发与信息技术支出”（上限10%）和“高薪总装支出”（上限5%）来抵扣，剩余的25%-30%则必须通过采购高薪地区（主要是美、加）的零部件来实现。

追溯与穿透原则：RVC的计算目前存在“归类原则”的争议。2023年裁决支持了车企立场：即如果核心零部件（如引擎）本身已满足原产地标准，则在计算整车RVC时可将其价值100%视为“原产”，这在一定程度上缓解了墨西哥生产商的合规压力。

结论：墨西哥企业若想维持关税优惠，必须从单一的“组装中心”向“技术与高附加值采购中心”转型，否则将面临2.5%（乘用车）或25%（轻型卡车）的MFN关税风险。

三、行动清单

☐ 确认产品分类：明确车辆属于乘用车、轻型卡车还是重型卡车，以适用不同的RVC（70%-75%）和LVC（40%-45%）比例。

☐ 供应商时薪审计：收集二级、三级供应商的劳工薪资证明，确认其生产设施是否符合平均时薪16美元的LVC门槛。

☐ 核算净成本：准确剥离促销、市场推广、售后服务及特许权使用费等“非允许成本”，确保RVC计算公式中NC值的准确性。

☐ 拆解LVC组成部分：检查高薪研发支出（上限10%）和高薪总装支出（5%）是否已充分利用，以减轻物料采购的压力。

☐ 建立原产地记录档案：根据法规要求，所有支持RVC和LVC计算的原始凭证（如工资单、物料清单BOM、供应商声明）需保存至少五年。

☐ 评估备选方案：若计算结果接近临界点，评估是否需要调整供应链或申请“过渡性分阶段管理制度”（Alternative Staging Regime）。

Q72 税务与利得税：墨西哥所得税、VAT及薪酬税（Payroll Tax）的实务中，如何处理母公司对子公司提供跨境服务费的税务抵扣申报？

（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

跨境服务费并非当然可税前扣除，“真实发生+经济实质”是首要审查点：母公司向墨西哥子公司收取的管理费或服务费，只有在服务具有充分文档证明（materiality）与明确的经济收益，且符合转让定价独立交易原则的前提下，方可在墨西哥企业所得税（ISR）中扣除。

严格区分“服务费”与“管理费”：墨西哥税法严格遵循独立交易原则。只有基于真实交付成果、按公允价格收取的“服务费”方可税前抵扣；而笼统的、无具体明细的“管理费”或“集团分摊费”被视为利润分配，严禁税前抵扣。

增值税抵扣的“现金流陷阱”：墨西哥增值税抵扣遵循现金收付制。跨境服务费涉及代扣增值税，子公司必须在实际支付该笔款项后，方可在当期申报中抵扣进项税。未支付前的进项税将被锁定，严重影响现金流。

二、法规矩阵与专业洞察

在墨西哥实务中，处理母公司跨境服务费的核心在于应对税务机关对“重要性”的严苛审查。

首先，举证责任倒置。根据最新的行政标准44/ISR/NV，纳税人必须主动证明服务的真实性。这意味着，母公司不能仅开具一张发票，而必须像“呈堂证供”一样，提供包括服务建议书、详细的工时记录、往来邮件、交付成果（如软件代码、咨询报告）甚至会议记录在内的综合证据。如果无法提供，审计师在出具税务意见书时必须将其标记为不合规，导致该笔费用在所得税汇算清缴时被剔除。

其次，增值税的现金流错配。跨境服务通常适用反向征收机制，子公司需代扣增值税。然而，墨西哥税法规定，进项增值税的抵扣必须以实际付款为前提。如果母子公司之间存在往来款挂账（即子公司未实际支付现金），子公司将无法抵扣这笔代扣的增值税，导致税款被长期占用，形成巨大的现金流压力。

最后，独立交易原则的刚性。服务费必须基于实际成本加成或市场公允价格，严禁通过服务费进行利润转移。如果定价显失公允，SAT有权依据转让定价规则进行调整，并处以罚款。

Q73 转移定价审计：墨西哥税务局（SAT）对跨国企业利润转移的监管下，如何应用避风港原则（Safe Harbor），以应对税务调整的风险？

（撰写人：王熙雨）

答：

一、核心提要

在墨西哥税务局（SAT）强化跨国企业利润转移（BEPS）监管的背景下，Safe Harbor成为maquila/IMMEX企业最稳妥的利润确定机制。自2025年起，APA（预先定价协议）已被全面取消，Safe Harbor成为强制的合规路径。Safe Harbor要求企业按6.5%成本或6.9%资产（取较高者）确定应税利润，从而确保加工费模式（maquila）不被SAT重新界定为常设机构（PE），避免高额补税与罚款。

二、法规矩阵与专业洞察

Safe Harbor的核心作用是为maquila企业提供一个SAT认可的最低利润率，使其加工服务模式在税务上被视为“低风险、有限功能”，从而避免被认定为外国母公司的常设机构。计算方式为：

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

6.5% × 全部运营成本（Total Operating Costs）

6.9% × 使用资产总额（包括母公司提供的设备与库存）

并以两者中较高者作为应税利润基数。

采用 Safe Harbor 的企业可显著降低转让定价争议风险，避免 SAT 对利润率、功能风险结构（FAR）、资产使用情况等方面的重新界定。反之，若利润率低于 Safe Harbor 标准，SAT 可直接进行 TP 调整、认定 PE，并要求按全额利润纳税。

在合规层面，企业需确保 Safe Harbor 利润率与转让定价文档一致，成本归集与资产台账透明可审计，并按时提交年度信息申报（annual information return）。数字化资产管理与成本中心系统可显著降低审计风险。

三、行动清单

□确认企业是否属于maquila/IMMEX 范畴，是否必须采用Safe Harbor
□计算 6.5% 成本与 6.9% 资产两种利润率，选择较高者作为应税利润
□更新转让定价政策（TP Policy），确保加工费模式与 FAR 一致
□建立资产台账与成本中心系统，确保 Safe Harbor 计算透明可审计
□准备年度信息申报，确保与 TP 文档一致
□评估 Safe Harbor 对现金流与税负的影响，提前调整预算
□如现有利润率低于Safe Harbor，考虑业务模式调整（如contract manufacturer）
□建立内部审计流程，定期检查成本归集、资产使用与 TP 一致性

Q74 劳工法改革：墨西哥限制“劳务派遣”的规定是什么，对企业的影响是什么，如何应对？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

核心用工模式的颠覆： 墨西哥全面禁止了常规的、针对公司核心业务（Core Business）的“人员劳务派遣”。企业现在只能外包那些不属于其公司章程规定业务范围或企业的税务登记经济活动的“专业化服务或工程”。

强制性的行政准入（REPSE）： 所有提供合法外包服务的供应商必须在劳工部完成 REPSE 注册。未取得该资质的供应商，其服务费用不仅不能在税前扣除，发包方还需承担该供应商员工的社会保险与税务连带责任。

违规成本极其沉重： 违反外包禁令的企业将面临高昂罚款（最高可达数万美金/案），且可能涉及刑事欺诈指控。此外，由于外包受限，企业必须将核心岗位的员工转为直接雇佣，这将直接推高企业的 PTU（法定利润分享）支出成本。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 核心法律要求对比表（改革前后对比）

比较维度	改革前（2021年前）	改革后（现行合规要求）
外包性质定位	允许普遍意义上的“人员派遣”	禁止人员派遣，仅允许“专业化劳务/工程”
业务判定基准	无需区分是否为核心业务	必须证明外包内容不属于发包方的公司章程业务及主要税务经济活动范围
供应商准入门槛	仅需持有一般商业营业执照	必须拥有劳工部颁发的 REPSE 注册资质
税务抵扣权利	只要发票合规即可抵扣/扣除	供应商无 REPSE 或业务违规，其发票不具备抵扣资格
企业连带责任	属于补充责任（次要责任）	严格连带责任（社保、税收、工资均需连带）

2.外包合规性判定逻辑表

通过下表，企业可快速判定当前的第三方用工合同是否合规：

判定维度	场景 A：一般商业服务	场景 B：合法专业化外包	场景 C：非法人员派遣
人员位置	供应商员工不在发包方现场或未被发包方直接指挥/管理	供应商员工在发包方现场或被发包方直接指挥/管理	供应商员工在发包方现场或被发包方直接指挥/管理
业务性质	购买具体成果（如远程IT支持）	提供非核心服务（如安保、保洁）	提供核心业务（如产线组装工）
REPSE 要求	不需要	必须具备且在有效期内	无效（即使有也会被判定违规）
结论与建议	合规：按常规商务合同管理	合规：需收集供应商纳税及社保合规证明	违法：必须立即转为直雇员工

3. 专业洞察

从上述表格可以看出，墨西哥改革的核心逻辑是“去人力中介化”。法规通过锁定“公司章程业务范围”这一标准，迫使企业将长期协作的产线人员、核心行政人员纳入正式编制。结论是：在墨西哥运营的企业必须审慎修订其《公司章程》（Estatutos Sociales），使其描述尽可能精准、克制，采取“主营业务精准锁定，辅助业务果断剥离”的策略，避免因章程描述过于冗余和臃肿，导致原本合法的专业化外包服务因“属于章程范围”而被迫失效。

4. 实务案例

案例背景： 某中资电子厂将其生产线上的 50 名质检员通过人力公司派遣，理由是质检需要“外部专业独立性”。经查，该厂公司章程包含“电子产品研发、制造与质量检测”。虽然使用了外部公司，但因“质量检测”属于章程核心业务，该派遣被判定为非法。

处理结果： 劳工部对该厂处以高额行政罚款，并将案件通报至税务局（SAT）与社保局（IMSS）。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

最终，该企业被取消了该外包服务费的税前扣除与进项抵扣资格，面临重大的补税风险；同时被 IMSS 强制追缴了过去两年的社保差额，并被迫将 50 名质检员转为直接雇佣。由于直雇员工依法享有 10% 的 PTU（法定利润分享）以及墨西哥法定的年终奖（Aguinaldo）和假期津贴，该厂的年度综合运营成本最终上升了约 12%。

三、行动清单

□ 法律文件审查：调阅墨西哥实体的最新公司章程，确认业务范围描述是否涵盖了当前所有外包项目。

□ 供应商资质普查：向所有派驻人员入厂的第三方（安保、清洁、维护等）索取最新的 REPSE 注册证明文件。

□ 合规性条款嵌入：在所有服务采购合同中加入“REPSE 存续保证”条款及“因供应商违规导致税抵失败”的补偿条款。

□ 税务申报同步：财务部门需建立专项台账，按月收集并留存供应商缴纳 IMSS（社保）和 INFONAVIT（住房基金）的银行回执。

□ 直雇方案预案：针对被界定为核心业务的派遣岗位，制定“人员转直雇”的过渡方案，并测算由此增加的 PTU 拨备金额。

□ 物理边界界定：明确划分外包员工与直雇员工的管理权限，避免发包方管理人员对专业服务商员工进行直接的、类似雇主的指挥命令。

□ 年度注册审核：设置自动提醒，确保所有关键供应商在 REPSE 三年有效期届满前完成更新审计。

Q75 工会与集体合同：墨西哥工会力量与集体谈判制度下，企业如何应对工会投诉或罢工风险？

（撰写人：郭小萱）

答：

一、核心提要

集体合同须经民主投票方可生效：2019年劳动改革后，首次签署集体劳动合同（CCT）须由联邦劳动争议调解与登记中心（CFCRL）颁发“代表性证明”（Constancia de Representatividad），且须经工人以不记名直选投票多数同意，“保护性合同”（contrato de protección）时代已终结，出海企业不可再借助御用工会规避实质义务。

罢工有严格的法定预告程序：工会须提前至少6天（公共服务10天）向劳动法庭提交书面罢工预告书（emplazamiento），并附法定七类罢工目的之一；CFCRL在此期间介入调解；合法程序走完前企业资产受法律保护，如果目的是签订集体合同，通知还需附上CFCRL出具的代表证明。

USMCA快速反应机制（RRM）是高悬的外部压力：美墨加协定第23章及附件31-A赋予美方就特定设施提出“剥夺工人自由结社权”投诉的权利，一旦认定成立，可中止该设施产品的关税优惠——这对以IMMEX模式向美出口的中资制造企业构成直接贸易风险。

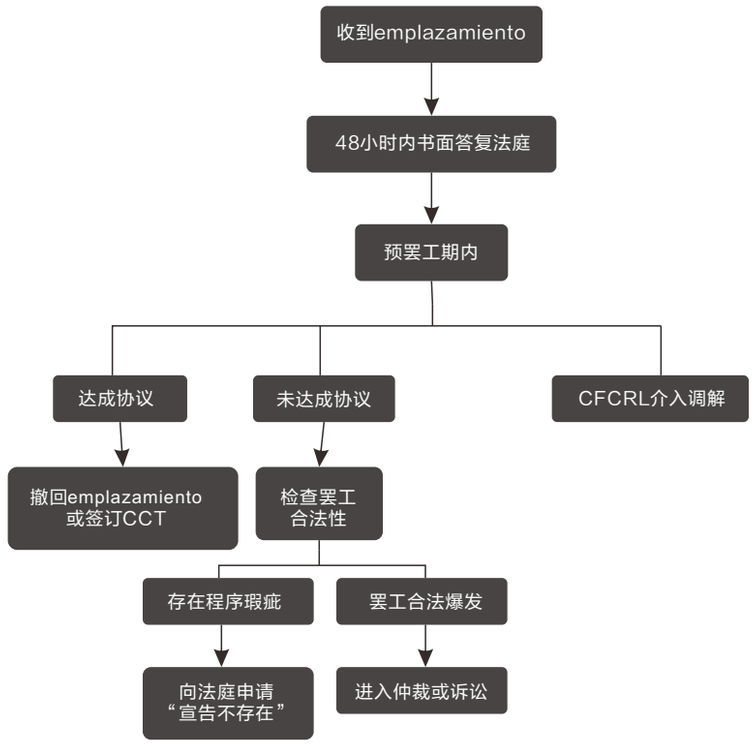
二、法规矩阵与流程图

核心法规维度	主要条款	对企业的具体含义
宪法基础	CPEUM第123条A款第XVI-XXI项	工人结社权与罢工权属宪法权利，不可约定排除
工会注册	LFT第356.364条；LOCFCRL第9条第III、VI项	20名以上工人即可组建工会，CFCRL负责登记并公示工会信息
首次集体合同	LFT第390 Bis、390 Ter条	须取得CFCRL代表性证明 + 工人不记名投票（投票率须≥30%）
合同修订	LFT第399条	每年修订工资，每两年修订其他条款，未提出视为续约
罢工目的	LFT第450条（共7项）	包括：签/执行CCT、执行利润分享、修订薪资等；目的不符则罢工不合法
罢工预告	LFT第920条	书面提交法庭，至少提前6天；须附代表性证明或注册证明
调解前置	LFT第921 Bis条；LOCFCRL第9条第II项	emplazamiento提出后24小时内通知CFCRL介入调解，期限内双方谈判
罢工不存在	LFT第459条	若未满足多数支持、合法目的或程序要求，可申请宣告罢工不存在
USMCA-RRM	USMCA第23章、附件31-A	美方可就特定工厂提诉，30天内调查，贸易制裁最快45天触发

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

罢工应对流程图（企业视角）：



三、专业洞察

2019年劳动改革从根本上重塑了墨西哥工会生态。改革前盛行的“保护性合同”（由雇主操控的御用工会秘密签订、工人毫不知情）已被强制淘汰——所有现存集体合同须于规定期限内完成“合法化”（legitimación），由CFCRL核查工人真实支持率，不合格者予以终止。对出海企业而言，这一变化意味着：

首先，独立工会的崛起不可忽视。CTM等传统大联盟的控制力被削弱，企业所在工业园区可能面临新型独立工会的组建诉求，且工人可通过不记名投票更换工会，企业无法再依靠“维持现状”来阻止组织化。

其次，罢工程序的可预测性是把双刃剑。严格的法定流程（预告→调解→合法性核查）为企业争取到宝贵的谈判窗口，但一旦工会满足全部程序要件，企业实际上无法阻止合法罢工爆发。实务中，企业在预罢工期内积极利用CFCRL调解机制主动谈判，是化解风险的最优路径。

第三，USMCA快速反应机制（RRM）是对制造业企业影响最深远的外部约束。美国贸易代表办公室（USTR）已多次援引RRM对墨西哥汽车、零部件工厂发起审查——企业即便在国内程序上合法，若被美方认定“系统性阻碍工人自由结社”，仍可能面临该设施产品被取消USMCA关税优惠的贸易后果。

四、行动清单

□进驻前核查所在工业园区/目标厂址已有工会及现行集体合同的登记状态（可通过CFCRL公开数据库查询，依据LOCFCRL第9条第XIV项）

□确认现行集体合同已完成2019年改革后的"合法化"程序，并留存投票记录（工人投票率须≥30%，LFT第390 Ter条）

□建立劳资沟通机制：定期与工会代表举行正式会议，预防诉求积累转化为罢工预告书

□收到预告书后48小时内聘请当地劳动法律顾问，及时向法庭提交书面答复（LFT第922条），避免默示认可诉求

□对集体合同中的薪资修订条款保持每年滚动审查（LFT第399条），防止条款过时引发修订罢工风险

□建立USMCA-RRM合规内控机制：确保工会选举、集体合同签订过程全程文件留存，可应对美方审查所需举证

□结合USMCA劳工价值内容（LVC）要求，将劳资关系合规纳入供应链ESG尽调，避免因供应商工会风险影响原产地认定

□定期进行劳动合规审计：主动审查公司的薪酬、福利、工作条件、人事政策等，确保全面合规

Q76 外籍人才派驻：墨西哥工作签证流程、配额限制及针对中资企业的高级管理人员签证实务有何要点？

（撰写人：何杨）

答：

一、核心提要

- 外籍员工比例限制
- 跨国公司内部调动签证审核较严

二、法规矩阵与专业洞察

类别	要点内容
工作签证流程	1. 工作签证一般流程： 1.1. 墨西哥企业先在国家移民局（INM）注册为“接纳雇主”并向移民局提交申请 1.2. 移民局审核后出具授权许可证号（NUT）； 1.3. 员工凭借NUT号前往墨西哥驻中国使领馆递交申请签证材料； 1.4. 签证获批后，员工需在入墨西哥境30天内前往当地移民局办理临时居留卡，正式获得居留与工作许可。 2. 申请阶段须知： 2.1. 中文材料需经过“中国外交部认证→墨西哥驻华领事馆认证→西班牙语翻译公证”三重流程，周期较长； 2.2. 通常，INM在3-5月、11-12月审核速度会相对缓慢。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

类别	要点内容
配额限制	《联邦劳动法》第7条规定： 1. 公司员工中，墨西哥人所占比例至少要达到90%； 2. 技术人员和专业类别中，若没有墨西哥工人可胜任该岗位，雇主可临时雇佣外籍员工，但比例不得超过该专业领域雇员总数的10%； 3. 董事、管理人员、总经理不受上述比例限制。
中资企业高管签证实务	1. 中资高管赴墨西哥的工作签证类型与普通员工的签证类型并无差别（通常先为临时居留签证）； 2. 若高管以跨国公司内部调动形式赴墨西哥工作，INM会重点审查合同、岗位、期限以及雇佣单位是否会按照申请的工作许可支付该员工工资等问题。

Q77 土地所有权限制：限制区（Restricted Zone）内，如何通过银行信托（Fideicomiso）持有边境/沿海土地？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

信托必要性：根据墨西哥法律，外国个人或外资比例超过49%的企业在限制区（边境100公里内或海岸线50公里内）直接持有住宅用地所有权是被禁止的，必须通过银行信托（Fideicomiso）实现。

实质权利持有：受托银行作为名义持有人，但委托人（外国人）享有该房产的使用、出租、抵押及处分权，且该信托受法律保护，具有极高的安全性。

长期效力与可转让性：信托有效期通常为50年，到期后可申请无限次展期，且房产在信托期间可以自由买卖或传给继承人，但需注意，延期申请需在到期前提前90个工作日提交。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 核心法律要求对比表

比较维度	直接持有 (Direct Title)	银行信托 (Fideicomiso)
适用主体	墨西哥公民 / 100%外资非住宅公司	外国个人 / 外资住宅公司
地理位置限制	墨西哥全境（非限制区为主）	专门针对限制区（Restricted Zone）
产权持有方式	个人名义登记在产权证书上	银行作为受托持有，个人作为受益人
土地用途	住宅或商业	住宅用途（非住宅用途可由外资公司直接持有）
法律稳定性	极高	极高（受墨西哥宪法及外商投资法保障）

2. 运作流程描述

该机制的核心逻辑如下：

三方关系：由买方（受益人）、卖方（委托人）和墨西哥本地银行（受托人）签署协议。

外事部许可：在设立信托前，必须获得墨西哥外交部（SRE）的许可。

行政管理：银行按年收取管理费，负责确权；买方负责房产维护、税收及实际使用。

3. 专业洞察与案例简析

案例：某外籍投资者希望在坎昆（海滨限制区）购买一套私人别墅。

实操建议：该投资者无法直接获得产权证。他必须联系一家墨西哥特许银行。银行会设立一个专项信托，将该物业确认为信托财产。投资者需每年向银行支付约$500 – $700 的管理费。

结论：信托并非“租赁”，它更接近于一种受益所有权。即使银行倒闭，信托内的房产也不会被列为银行破产清算财产，而是会被移交给另一家代管银行，风险极低。

三、行动清单

☐ 确认地理分区：核实目标房产是否确实位于边境100km或海岸50km的限制区内。

☐ 筛选受托银行：对比墨西哥主流银行（如Santander, HSBC, BBVA等）的信托开户费及年费。

☐ 申请外交部许可：通过律师或公证人向墨西哥外交部申请设立信托的准许，该许可有效期为天，可申请延期一次。

☐ 法律尽职调查：确认卖方拥有合法产权且房产无任何抵押或欠税争议。

☐ 公证与登记：必须由墨西哥公证人（Notario Público）见证签署信托契约，并在公共土地登记处备案。

☐ 指定受益人：在信托文件中明确指定继承受益人，以简化未来遗产转让程序。

☐ 支付年度费用：设定年度日历提醒，按时缴纳银行信托管理费以维持信托有效。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q78 物流与海关法：墨西哥海关清关流程、代理人制度（Customs Broker）及进出口资质申请有何要点？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

强制性代理制度：墨西哥法律原则上要求商业进口必须通过受监管的注册报关行（Agente Aduanal）进行，他们对申报的准确性承担连带法律责任。

资质是准入前提：进口商必须在税务总局（SAT）完成进口商登记（Padrón de Importadores）；若涉及纺织、钢铁、化工等特定行业，还需申请行业性进口资质。

合规性决定效率：墨西哥海关查验率较高，NOM认证（强制性标准）和海关申报单（Pedimento）的准确性是避免扣货、罚款及吊销资质的关键。

二、法规矩阵与专业洞察

墨西哥进出口法律框架对比表

核心维度	关键法律要求 (Ley Aduanera)	专业洞察与实务建议
代理人制度 (Customs Broker)	法律规定大多数商业进口必须由持牌的Agente Aduanal（自然人专家）代为办理。	报关行不仅是中介，更是合规担保人。建议选择在特定港口（如Manzanillo或AICM）有丰富清关经验的代理，并签署电子委任书（Encargo Conferido）。
进口资质 (Padrón)	必须拥有活跃的RFC（税务登记号），并在SAT系统内完成Padrón de Importadores注册。	注册本身免费但审核严格。需确保公司地址处于“已核实（Localizado□”状态，且税务信用良好，否则申请会被秒拒。
清关单证 (Pedimento)	Pedimento是核心海关证明文件，需详细列明货值、税费、HS编码及原产地。	它是货物在墨合法流通的唯一凭证。对于来自中国等非协议国的货物，需特别注意反倾销税的自动触发风险。
非关税限制 (NOMs)	必须符合NOM（Official Mexican Standards）强制标准，涵盖安全、标签、能效等。	很多货物在清关前必须获得认证机构（如NYCE或ANCE）的证书。若标签（Labeling）不符，可在海关保税仓库（UVA）进行整改。

洞察：墨西哥海关流程以“严格”著称。与美欧国家不同，墨西哥报关行在法律上对税费支付和货物合规性负有连带责任。这意味着，如果你的单证不全或货物品质与申报不符，报关行为保护自己的执照，通常会拒绝提交申报单，甚至直接退运。

实务案例：

某电子产品贸易商因忽视了墨西哥最新的NOM-024（电子产品标签标准），货物到达曼萨尼约港后无法提供合规的西语说明书和保修卡。由于报关行拒绝在不合规的情况下提交Pedimento，货物在港口滞留超过20天，产生高额堆存费。最终该企业通过在保税仓库（Almacén General de Depósito）聘请专业机构重新加贴标签后才完成清关。

三、行动清单

□ 税务身份核查：确认墨西哥实体公司的RFC处于活跃状态，且Buzón Tributario（税务信箱）已验证。

□ 完成进口商登记：在SAT官网提交Padrón de Importadores申请，并确保办公地址可被海关实地抽查。

□ 确定HS编码与税率：由墨西哥报关行预审核产品的海关编码，确认适用的关税（IGA）和增值税（IVA）。

□ 检查行业特殊资质：核实产品是否属于纺织、鞋履、钢铁或化工等16类行业，若是，需额外办理特定行业入库申请。

□ NOM合规性审查：提前获取产品的NOM安全认证或能效认证，并设计符合墨西哥要求的西语标签。

□ 报关行电子授权：通过SAT官网系统向选定的报关行（Agente Aduanal）授予“Encargo Conferido”权限。

□ 原产地证明准备：若货物可享受减免税（如USMCA或特定协议），需准备合规的原产地证书以备追溯核查。

Q79 电力与能源准入：工厂用电申请、可再生能源政策及政府对私人电力设施的限制是什么？

（撰写人：郭小萱）

答：

一、核心提要

并网成本前置：CENACE审批周期长、隐性成本高，建议将输变电补强费用及官方核查认证周期纳入前期预算，预留款项作为并网配套储备金；在蒙特雷等北部饱和区域，还可能被迫承担自建高压变电站及输电专线的改造成本。

旧有套利路径关闭：2025年《电力部门法》重构后，“隔离供应（abasto aislado）”模式升级并更名为“孤立自消耗（Autoconsumo Aislado）”模式；私人可再生能源项目须严格在“自用电（autoconsumo）”框架或批发电力市场（MEM）规则下运营，且须同时满足《电网法

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

典》技术合规要求，违规将面临许可降级风险。

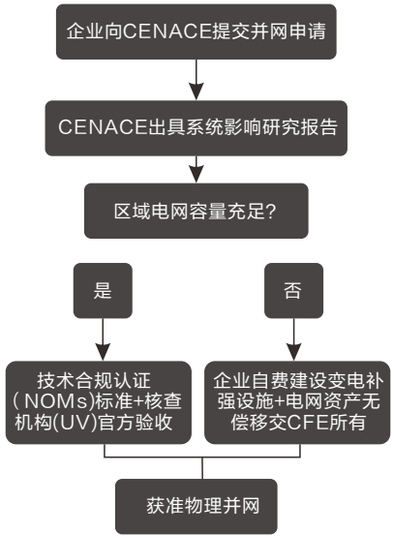
选址即法律决策：区域电网饱和风险将直接影响投资可行性；北部及南北输电走廊投资者应在选址阶段即完成CENACE系统影响研究，将并网可行性与成本纳入尽职调查范围，并在合同中明确约定并网条件达成义务的分配。

二、法规矩阵与流程图

1.核心法规矩阵

法律文件	主要规制内容	对企业的核心影响
《电力部门法》（LSE, 2025）	确立国家主权主导地位，重塑许可体系	私人发电份额受严格行政指标管控
《电力部门法实施细则》（Reglamento, 2025）	规范各类自用发电、分布式发电及市场准入路径	“隔离供应”正式转型为“孤立自消耗（Autoconsumo Aislado）”
《电网法典》（Código de Red）	强制技术合规：NOMs标准、电能质量、CENACE认证	并网须经官方核查机构（UV）验收，成本自担
《国家电力系统发展规划》PRODESEN（2024-2038）	清洁能源规划偏向民生电气化，商业项目须契合系统规划	大型私人新能源并网指标受限，需申请系统容量额度
《国家输电网与配电网扩建及现代化项目规划》PAMRNT（2025-2039）	北部/南北走廊饱和预警，逆向潮流与无功补偿需求突出	区域电网无剩余容量时，企业须自建补强设施并无偿移交

2.墨西哥工厂用电并网申请核心流程如下：



三、专业洞察

1.电网资产无偿移交过程中的法律陷阱：依据《电力部门法》（LSE）及其实施细则规定，企业若因所在区域电网容量不足被要求自费建设补强设施，竣工验收后该部分电网资产须无偿移交CFE所有并由其运营。此类移交条款通常在CENACE出具的系统影响研究报告中以附加条件形式出现，须在项目财务模型与工程合同中提前作出相应安排，否则将产生重大账面资产损失。

2.过渡期条款对实务产生冲击：《电力部门法实施细则》过渡条款规定，凡在2025年3月18日前向CRE提交且未完结的许可申请，均须按新法框架实质重审。这意味着企业在新旧法律过渡期中已支出的大量前期开发成本（如可行性报告、环评文件、并网预审费）面临沉没风险，务必在推进项目前确认许可申请的法律状态。

四、行动清单

☐ 确认项目所在区域是否属于CENACE识别的电网饱和区域（尤其是北部及南北输电走廊），委托完成系统影响研究（Estudio de Impacto）后再推进选址。

☐ 核查既有或拟提交的发电/供电许可申请，确认其是否适用第二十四条过渡条款，如有必要应立即启动法律地位评估。

☐ 将并网补强工程造价（含高压变电站、专线及储能/无功补偿装置）及无偿移交风险纳入项目财务模型，计提相应预算储备。

☐ 可再生能源项目须在“自用电（autoconsumo）”或批发电力市场（MEM）框架下重新论证许可路径，放弃一切基于旧"隔离供应"模式的套利预设。

☐ 聘请具有CENACE核查机构（Unidad de Verificación）资质的独立工程团队对并网设施进行预验收，以缩短官方验收周期。

Q80 治安与安全管理：如何利用货物运输保险、安保外包法律合规与危机处理，以应对墨西哥社会安全风险？

（撰写人：何杨）

答：

一、核心提要

通过各类保险降低货物损失

通过安保外包确保人身安全

建立应急响应机制

二、法规矩阵与专业洞察

针对墨西哥居高的货物抢劫、暴力劫持、治安骚乱等社会安全风险，中资企业需构建保险兜底、合规安保、危机处置三位一体的安全管理体系，全面防控人员与财产损失。第一，在货物运输保险层面，需足额投保一切险，并至少附加战争险、罢工险、交货不到险，承保如武装抢劫等场景、约

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

定快速理赔时限、严控免赔额度，依托保险降低财产损失。第二，在安保外包合规层面，需严格遵循墨西哥当地法律及REPSE登记制度，甄选持有安保资质的正规安保服务商，核实安保人员资质、培训背景及无犯罪记录，签订权责清晰的外包合同，明确货物押运、园区值守、人员护卫等服务范围，厘清损失赔偿责任，杜绝无资质外包及违规用工风险。第三，在危机处理方面，建立分级应急响应机制，恪守生命优先原则，事发时及时联动安保团队、当地警方及中国驻墨使领馆，规范现场处置、证据固定、保险理赔、人员安置等全流程工作，同时定期开展风险排查、安全培训与应急演练，动态优化运输路线、安保配置及应急预案，全方位筑牢境外业务安全防线，保障货物运输、人员派驻及日常经营的平稳合规。

Q81 数据保护法：墨西哥数据隐私法（LFPDPPP）对于客户资料处理、云端合规与隐私声明有什么具体要求？

（撰写人：秦雨歌）

答：

一、核心提要

隐私声明是处理数据的法定前提，须区分场景提供不同版本；

云端合规核心在于书面协议与事前尽职调查；

敏感数据强制要求“明示书面同意”，且遵循最小必要原则。

二、法规矩阵与专业洞察

合规分类	主要合规要概述
隐私声明	分类告知义务：须根据场景提供完整版（网站）、简化版（线下）或层叠式声明。简化版内容须含控制者身份、处理的数据类型（尤其敏感数据）、处理目的、ARCO 权利行使途径。 若处理目的超出隐私声明告知范围，即使新目的与原目的“相容”，仍须重新获取数据主体同意。
云端合规	数据控制者委托云服务商处理个人数据时，必须签订书面“受托处理协议”。协议须明确：处理目的范围、数据安全标准、禁止再委托条款、合同终止后数据删除或返还义务。控制者有义务对云服务提供商进行预签约审查，确保其具备足够的数据保护能力。若控制者未履行尽职调查义务，将违反“问责原则”，可能面临行政处罚。若云服务器位于墨西哥境外，构成跨境数据传输。根据LFPDPPP第36-37条，控制者须在隐私声明中明确披露跨境传输行为，并确保数据接收方承担同等保护义务。
客户资料处理	敏感数据须获书面明示同意；所有资料处理须遵循比例原则，仅采集实现特定目的所必需的最少信息。当个人数据不再为实现收集目的所必需时，须先进入“封存期”（仅可处理用于行使权利），封存期满后方可彻底删除

三、行动清单

□ 起草/更新西班牙语隐私声明：确保涵盖全部法定要素，并在数据采集前或采集时提供。完整版与简化版须保持一致。

□与云服务商及数据受托方签订书面委托处理协议：明确处理范围、安全标准、禁止再委托条款、合同终止后数据处置方式，并对受托方进行尽职调查，保存评估记录。

□制定敏感数据处理专项流程：识别健康信息、生物识别、政治观点等敏感数据类别，在处理前获取明示书面同意，并采取加密存储、权限管控等增强安全措施。

□建立数据泄露应急预案与合规自查机制：预设数据泄露通知流程（包括通知受影响数据主体及监管机构），并定期使用官方工具进行合规自查，关注反腐与良政部发布的后续指南

□建立ARCO权利响应机制：设立专用接收渠道（邮箱/在线表单），制定内部审核流程，确保在20个工作日内书面回应；若涉及自动化决策，增设人工复核通道。

Q82 反洗钱合规：墨西哥反洗钱法对特定交易（如买房、买车、租金）的申报有什么具体要求？

（撰写人：范晓荧）

答：

一、核心提要

墨西哥对特定高风险交易实行“活动型申报”，不以是否金融机构为前提；

特定活动申报义务采取“交易类型 × 金额门槛（UMA）”的客观触发机制；

违规后果高度可执行，行政、金融与刑事风险并行。

二、法规矩阵与专业洞察

交易类别	触发申报/监管的门槛(UMA倍数)	法定现金支付上限	向SAT主动申报红线(Umbral Aviso)	核心义务方
房地产买卖/经纪	⩾ 8,025 UMA	最高允许 8,025 UMA	⩾ 8,025 UMA	开发商、经纪人、公证员
房屋租赁	月租金 ⩾ 1,605 UMA	最高允许 3,210 UMA	⩾ 3,210 UMA	房东、租赁中介
车辆买卖(新车/二手)	⩾ 8,025 UMA	最高允许 3,210 UMA	⩾ 6,420 UMA	经销商、经纪人
贵金属/珠宝/手表	⩾ 8,025 UMA	最高允许 3,210 UMA	⩾ 1,605 UMA	经销商、拍卖行

1.具体申报流程与要求

（1）常规申报（每月一次）

时间要求：必须在交易发生月份的次月17日之前提交。

申报内容：通过税务管理局（SAT）的电子系统提交相关信息，包括交易详情、客户身份信息（KYC）以及受益所有人（UBO）信息。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

零申报：即使当月没有达到申报门槛的交易，或者没有触发高风险活动，为避免因被视为“未履行义务”而产生高额罚款，法律规定的义务人也必须提交“零申报”（即声明无相关活动），以避免因未申报而产生的罚款。

（2）可疑交易报告（24小时内）

这是2025年修正案强调的重点：

触发条件：金融机构一旦发现交易存在异常、无法解释的资金来源、或怀疑与洗钱/恐怖融资有关（无论金额是否达到门槛）。非金融特定活动主体主要承担Aviso义务。

时间要求：必须在发现可疑行为后的24小时内向金融情报单位（UIF）报告。

保密性：严禁向客户透露已提交可疑报告（即禁止“通风报信”）。

（3）受益人（UBO）申报

穿透要求：必须识别并申报交易背后的最终自然人（受益人），不能仅申报法人实体。

门槛降低：对于公司实体，拥有25%及以上投票权的股东即被认定为受益人，需进行登记。

2.关键合规义务（“护身符”）

为了合法合规地进行上述申报，你必须履行以下前置义务：

（1）身份识别（KYC）：

必须收集并留存客户的官方身份证明（护照、税号RFC、居留卡等）。

对于租赁业务，如果半年累计租金超过一定额度，必须上报。

（2）文件保存（10年）：

所有支持性文件（合同、发票、邮件、聊天记录、身份证明）必须保存至少10年，以备监管机构随时审计。

（3）禁止现金支付：

法律并未完全禁止现金，而是设定了严格的现金流转上限。超过上限的金额必须通过银行转账、支票或其他可追溯的金融工具进行。

3. 违规后果

如果不遵守上述申报要求，将面临严重后果：

行政罚款：罚款以 UMA 为基准计价且按件累加，具体取决于违规的严重程度。如果是违反现金上限规定或者彻底不进行申报（Omitir Avisos），罚款额度在UMA倍数与“交易总金额的10%至100%”之间择高处罚。

刑事责任：任何人若故意通过虚假手段协助瞒报、修改合规档案，或利用非法资金伪造交易，除企业受罚外，涉案个人将面临监禁及刑事起诉。

业务关停：对于特定行业主体（如公证员、特殊资产代办等），监管机构有权直接取消其执业资格或吊销营业许可；对于普通企业，频繁违规将导致税务信用降级、资产冻结及实质性的业务关停。

4.以下是常见企业误区和相应的合规对策建议，以供参考。

立法目的（Legislative Intent）	常见企业误区（Typical Pitfalls）	合规对策（Actionable Compliance Measures）
以“交易类型”为监管核心，而非主体身份	认为“非金融机构”或“偶发交易”不适用反洗钱义务	✓ 逐项核对是否涉及 LFPIORPI 第17条所列“活动” ✓ 在业务准入阶段即进行活动类型识别，而非交易后判断
以“客观金额门槛（UMA）”替代主观可疑判断	将申报义务等同于“可疑交易判断” 认为“交易很正常无需申报”	✓ 建立 UMA 为基础的自动化门槛判断清单 ✓ 金额达标即申报，避免主观裁量
限制现金进入高价值资产交易	认为现金禁令只是形式要求，或可通过分拆支付规避	✓ 超过法定 UMA 额度时系统强制要求通过银行转账、支票支付 ✓ 严禁故意拆分发票或合同来规避限额
防范房地产开发成为洗钱高风险前端	误以为仅在产权过户或最终成交时才需合规	✓ 对订金、预付款、出资款逐笔审查 ✓ 将每次收款视为独立合规触发点
实现资金与受益所有人的可穿透追溯	仅识别名义客户，不穿透至最终自然人	✓ 强制识别、穿透并备案最终实控人/受益所有人 ✓ 将股权、控制权、受托结构纳入尽调
以强时效性确保资金风险快速响应	认为可疑交易可“事后补报”或延迟整理材料	✓ 建立 24 小时内部上报与外部申报机制 ✓ 配置专职合规负责人与替代人
通过高强度执法保障制度有效性	低估行政违规后果，忽视冻结与刑事风险	✓ 将 AML 风险纳入董事会/管理层风险矩阵 ✓ 定期进行 AML 合规自查与压力测试

洞察：

墨西哥的反洗钱监管体系正在经历从“形式合规”向“实质穿透”的重大转变，2025年7月生效的修正案标志着监管进入“地狱模式”。

首先，监管范围显著扩大。法律不仅将“房地产开发”正式纳入高风险活动清单，还细化了“实际控制受益人”的定义，这意味着通过复杂的股权结构或信托持有资产的传统避税手段将失效。所有涉及房地产、车辆及贵金属的交易，一旦触及金额门槛，相关方必须穿透识别背后的最终自然人。

其次，支付方式受到严格管制。为了遏制非法资金流动，，墨西哥进一步勒紧了高价值资产的“现金上限”紧箍咒。对于房产买卖、车辆购置及房屋租赁等交易，法律设定了现金支付天花板。超出法定限额的部分绝对禁止使用现金或贵金属支付，强制所有大额资金必须暴露在可追溯的银行与金融系统内。

最后，合规责任个人化与时效化。合规不再是公司的抽象责任，而是具体到了公证员、经纪人和合规官的个人义务。特别是“24小时报告制”和长达10年的文件保存要求，迫使企业必须建立自动化的监控系统，任何人工延误都可能导致巨额罚款（最高可达交易金额的100%）。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q83 纠纷解决与诉讼：墨西哥司法程序是什么、仲裁条款效力如何，及如何应对当地的“保护令（Amparo）”制度？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

优先选择仲裁以规避司法改革波动：鉴于墨西哥近期（2024-2025年）推行的法官普选等司法改革，地方司法体系的不确定性增加，建议在跨境合同中将国际仲裁作为首选争议解决方式。

审慎起草仲裁条款以防范法律挑战：墨西哥法院普遍尊重仲裁协议，但必须确保条款清晰（包括仲裁地、语言及规则），避免因表述模糊被当地法院判定无效或因违反“公共政策”而被撤销裁决。

预留“Amparo”导致的工期与资金冗余：保护令制度是墨西哥特有的宪法救济手段，极易被对手用来阻断执行或拖延诉讼进程，企业必须将其视为不可控的时间成本，而非单纯的法律程序。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 纠纷解决方式对比矩阵

维度	墨西哥地方/联邦司法诉讼	国际/国内仲裁 (Arbitration)
法律依据	《商法典》、《联邦民事诉讼法》	《商法典》仲裁篇（基于UNCITRAL模范法）
审判周期	较长（通常2-5年，含上诉与Amparo）	中等（1-2年，取决于机构效率）
专业性	受限于法官背景（司法改革后专业性受关注）	高，可选择具备特定行业经验的仲裁员
保密性	公开记录	高度保密
Amparo干扰	频繁，几乎每个关键裁定都可能面临挑战	较少，仅在撤销裁决或拒绝执行阶段涉及

2. 核心制度解析

（1）司法程序概览

墨西哥属于大陆法系。商事诉讼主要分为：书面程序（正在逐步向口头程序转型）和执行程序。由于司法改革后法官由普选产生，2026年的司法环境正处于过渡期。这意味着在地方层面，案件处理的预见性可能下降，对于外国投资者而言，程序上的严谨性（如文书的公证认证/海牙认证）比以往任何时候都重要。

（2）仲裁条款效力

墨西哥是《纽约公约》和《巴拿马公约》的缔约国。其《商法典》高度兼容国际标准。

效力：只要存在书面协议且不涉及刑事或公共政策事项，法院必须中止诉讼并引导至仲裁。

挑战点：唯一的风险点在于裁决的执行。对方可能会通过申请“保护令”声称仲裁程序违反了其宪法正当程序权利。

（3）应对保护令（Amparo）制度

Amparo 是墨西哥法律的“核武器”。它可以针对任何政府行为（包括法院判决）提起，理由是违反宪法保障的权利。

直接 Amparo：针对终审判决，旨在推翻判决。

间接 Amparo：针对诉讼中的临时裁定或法律本身，通常伴随着临时中止（Suspension），这会导致整个案件停滞数月甚至数年。

3. 案例模拟：基础设施项目的“停工”危机

案例背景：一家中国基建企业在墨西哥中部州遭受当地分包商起诉，分包商通过申请间接 Amparo，指控当地政府核发的某项环保许可侵犯了周边社区的宪法环境权。

应对路径：

1.法律反击：证明分包商并非该权利的适格主体（Locus Standi）。

2.反担保金：在 Amparo 中止程序中，向法院申请要求对方缴纳巨额保证金，以弥补因停工给企业造成的损失。这一策略往往能逼迫缺乏资金实力的对方撤回保护令申请。

3.结论：在墨西哥，赢了官司不代表赢了结果，必须在策略上预判并“阻断”对方滥用 Amparo 的空间。

三、行动清单

☐ 核查管辖条款：检查合同中是否包含明确的 ICC（国际商会）或 CANACO（墨西哥城商会）仲裁条款，避免进入地方基层法院。

☐ 完成文件公证认证：确保所有中国境内的授权书（POA）及核心证据均已办理海牙认证（Apostille），否则在墨西哥司法程序中将不被认可。

☐ 聘请宪法专家：在涉及重大诉讼时，除了普通民商事律师，必须聘请专门从事 Amparo 诉讼的宪法律师审阅策略。

☐ 监控司法改革动态：定期评估项目所在地（State level）法官更替情况，评估潜在的政治风险或地方保护主义倾向。

☐ 设立反担保资金储备：在准备申请财产保全或应对对方保护令时，提前在当地银行准备好现金或保函作为法院要求的担保金。

☐ 评估财产可执行性：在起诉前通过当地财产登记处（RPP）穿透核查对方资产，防止其在 Amparo 拖延期间转移资产。

☐ 语言与翻译合规：确保所有提交给法院的西语译本由墨西哥法院认可的宣誓翻译员（Perito Traductor）签字盖章。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q84 汽车产业链：中资汽车产业的零部件商赴墨建厂的情境下，Tier 1/Tier 2供应链准入要求、环境许可及与美资主机厂对接要求是什么？（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

合规准入的双重性：赴墨建厂不仅要通过墨西哥本地的法人设立与特许经营计划（如 IMMEX），更需严格符合 USMCA（美墨加协定）的原产地规则，以确保零部件进入美资主机厂时享受免税待遇。

环境监管的属地化：墨西哥环境监管（SEMARNAT）对汽车工业有严格的预审机制，获取 预防性声明 (IP) 或 环境影响评估 (MIA) 是厂房开工的前置条件。

主机厂对接的标准化：美资主机厂高度依赖 IATF 16949 体系及 MMOG/LE 供应链标准，且近期对 ESG（环境、社会与治理）与劳工合规的审查权重显著增加。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 供应链准入与环境许可对比表

维度	核心法律/准入要求	关键合规要点	专业洞察与建议
投资准入	IMMEX 计划	允许暂时进口原材料加工后出口，免征进口增值税 (IVA)。	建议同步申请 VAT 认证，否则需先缴纳 16% 增值税再申请退税，严重影响现金流。
贸易规则	USMCA 原产地规则	乘用车区域产值含量 (RVC) 需达 75%；核心零部件有特定的追踪要求。	Tier 1/2 必须建立完善的溯源系统，证明非敏感物料的比例，否则美资主机厂无法使用该零件。
环境许可	LGEEPA 法案	需向 SEMARNAT 提交 MIA (环境影响报告)；涉及危险废弃物需注册 NRP。	环评办理周期通常在 3–6 个月，应在选址阶段即启动环保尽调，避免因排污指标限制开工。
劳动合规	墨西哥劳动法改革	严禁外包核心业务（REPSE 注册）；必须允许自由工会选举。	美资主机厂受 USMCA“快速反应劳工机制”约束，若供应商存在劳工争议，可能导致产品在边境被扣押。

2. 与美资主机厂（OEM）对接要求

美资主机厂（如特斯拉、通用、福特）对 Tier 1/2 的考量已从单纯的“成本”转向“韧性与透明度”：

体系认证：强制要求 IATF 16949（质量）和 ISO 14001（环境）。

ESG 审查：必须通过第三方平台（如 EcoVadis 或 NQC）的社会责任评估，重点关注碳足迹与强迫劳动预防。

物流响应：墨西哥内陆运输风险较高，主机厂通常要求供应商具备 OEA（墨西哥经认证的经营者）或 C-TPAT 认证，以加速过境并降低物流环节的安全风险。

3. 案例简述

某中资压铸件供应商 A 公司赴墨案例：

A 公司为某美资电动车主机厂配套。在落地阶段，由于对 REPSE（专业服务人员外包注册）政策理解不到位，直接沿用国内“生产外包”模式，导致在主机厂入厂合规审计阶段被标记为“高风险”，差点丢掉订单。后经法律辅导，将核心生产线员工转为直雇，并协助员工建立合规工会，最终通过审计。这表明，在墨西哥，法律合规性与订单获取能力直接挂钩。

三、行动清单

☐ 法人实体与财税合规：在墨设立合资或全资子公司，并完成 SAT（税务局）登记及 IMMEX 资质预审。

☐ 环境影响评估预案：在土地购买/租赁合同签署前，委托专业机构完成初步环评（MIA）可行性分析。

☐ USMCA 资格预审：详细核算产品物料清单（BOM），确认是否满足美资主机厂要求的区域价值含量（RVC）标准。

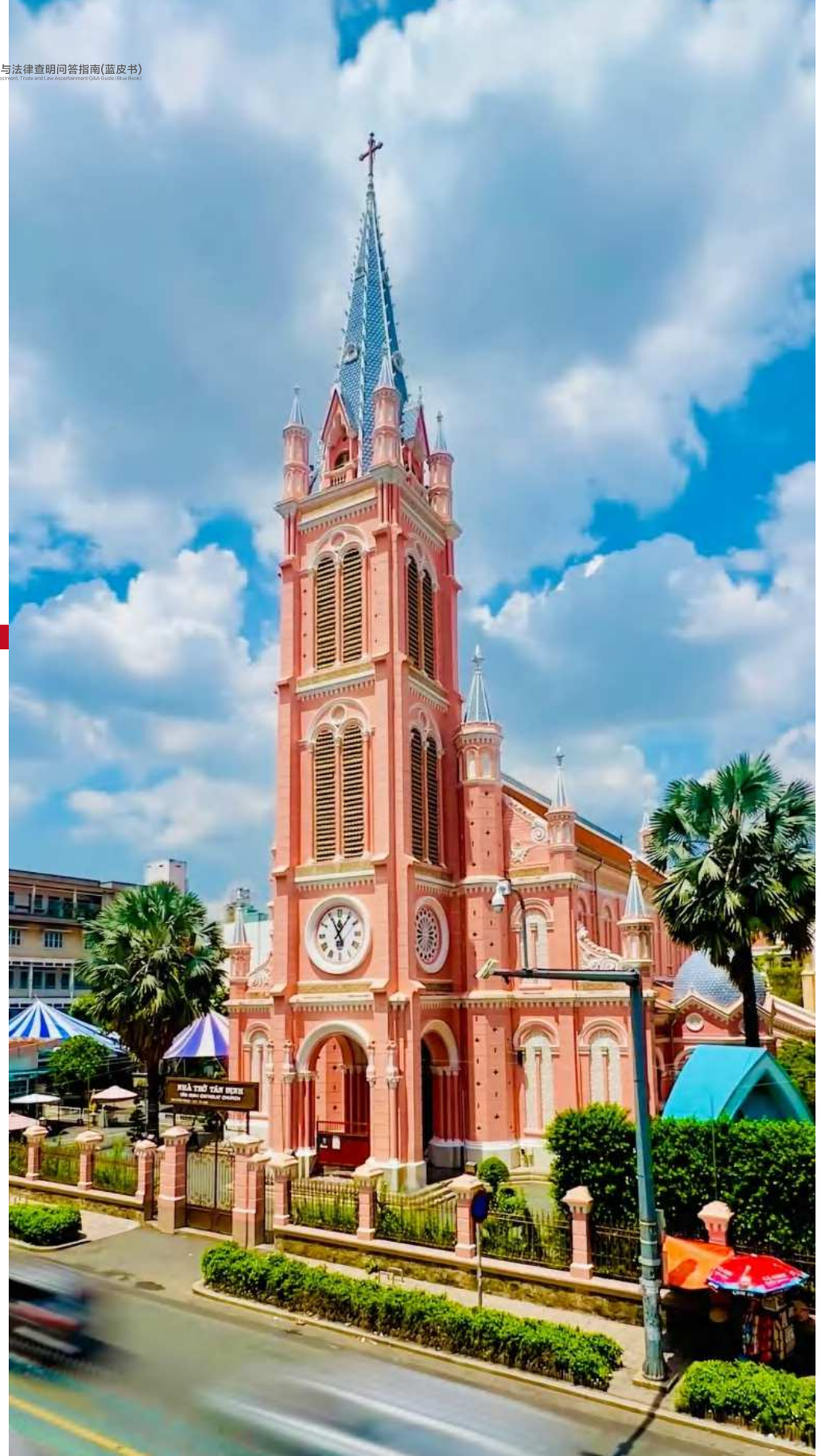
☐ ESG 与社会责任建设：建立符合墨西哥 2019 劳动法改革要求的用工制度，并启动 IATF 16949 体系贯标。

☐ 供应链安全认证：规划并申请 C-TPAT/OEA 认证，以满足跨境运输对安全合规的硬性要求。

☐ 公共事业供应确认：落实工业园区的电力（墨西哥电力短缺）、供水及污水处理许可，确保生产要素连续性。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇



Q85 准入与注册：越南的外资准入与安全审查的要求是什么？在越南投资注册证书（IRC）与企业注册证书（ERC）的办证流程是什么，审批时长多久？

（撰写人：张逸雯）

答：

一、核心提要

负面清单外非敏感行业实行先设企后取证。新《投资法》明确，仅国防、机场、港口、电信、出版等少数敏感行业才要事前“投资主张批准”，其余一律“先办公司、后补执照”，外资可快速落地。

大幅缩小投资审批范围。直接取消38类有条件经营行业的特定许可证，另有20个行业缩小适用范围。

重大变更仍需备案。项目建设、运营阶段发生投资总额、工艺技术方案、外资股权比例、经营范围、投资区位等重大调整的，仍须依法向有关部门报告或重新备案，避免未履行变更手续擅自实施变更将面临行政处罚、项目投资资质失效风险。

二、法规矩阵与专业洞察

比较法律要求	中国	美国	澳大利亚	越南
法律依据	《外商投资法》（2019年修正）、《外商投资安全审查办法》、外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2024年版)、《外商投资项目核准和备案管理办法》（2014修订）等	《外国投资风险审查现代化法案》（FIRRMA）、2007 年《外国投资与国家安全法》（FINSA）等	《1975年外国收购与接管法案》、《2020外资改革法案》、《2015年外国收购与接管条例》、《2015年外国收购与接管费用征收法案》、《2015年外国收购与接管费用征收条例》等	143/2025/QH15越南《投资法》、96/2026/ND-CP号《限制外商投资产业目录》等法律法规
准入管理基本模式	前国民待遇加负面清单管理制度	无明确的全国统一负面清单，依靠 CFIUS 交易逐案国家安全审查管控敏感外资并购投资	基于交易类型与金额的审批制度、国家利益与国家安全审查	负面清单制度
投资主管部门	国务院、国家发展和改革委员会、商务部和市场监督管理局	美国外国投资委员会（CFIUS）协调、财政部牵头，成员包括9个联邦部门	外资政策决策机构是联邦政府国库部，该部下属的外国投资审查委员会（Foreign Investment Review Board, FIRB），负责外国投资审批事务。某些敏感交易提交总统决定	越南中央投资主管机关为计划与投资部（MPI），省市一级对应计划投资厅（DPI）

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

关于越南禁止投资行业与经营领域：越南143/2025/QH15《投资法》第六条规定禁止投资行业与经营领域有11个。关于有条件投资行业与经营领域（2026年7月1日生效）规定：《投资法》143/2025/QH15第七条规定了在越南境内开展投资和经营活动必须满足必要条件的领域。修订后的《投资法》前置审批程序仅适用于重要或敏感领域项目，此类项目须获投资登记证（IRC）之后，再注册企业注册证书（ERC）。此外，在不违反其他法律法规规定情况下，外商投资项目可先设立企业、后补证（ERC）。IRC办证流程：31/2021/ND-CP法令第40条规定了IRC在线签发和修改程序。ERC办证流程：操作方法（以新成立两名或两名以上成员的有限责任公司为例）：企业创始人、企业所有者或其授权代表可以通过以下方式注册企业：a)直接在企业登记局注册企业；b)通过邮政服务注册企业；c)通过国家企业注册门户网站（https://dangkykinhdoanh.gov.vn）注册。ERC办证处理时长：自收到申请之日起3个工作日内，商业登记机关负责审核营业执照申请有效性并予以批准；如申请无效，商业登记机关会书面通知应补正内容；如拒绝批准营业执照，商业登记机关会发送书面通知并说明理由。IRC、ERC办证审批时限：IRC法定审查时间为收到完整材料之日起15个工作日。ERC审批时长为自收到申请之日起3个工作日。

实务案例：

继欣旺达电子股份有限公司于2023年4月在越南北江省云中工业区成立笔记本电脑电池和手机电池组装生产公司后，欣旺达于2024年7月15日通过《关于拟设立子公司越南锂威并投资建厂的议案》，同意公司通过其下属子公司香港欣威电子有限公司设立越南锂威有限公司，并以自有资金投资建设越南锂威消费类锂电池工厂项目。

三、行动清单

□检查项目是否落入负面清单规制，明确投资项目是否为受外资持股比例限制行业
□确保注册资本、出资期限符合越南法律法规和公司章程
□在与合作方正式签署合作文件前，建议对合作方展开尽职调查
□关注随时变动的政策导向，因其可能导致针对外商附加额外投资条件
□外商和越南本土投资者均需遵守越南市场准入规则

参见美国财政部网站，https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius/cfius-laws-and-guidance?utm_source=copilot.com，2026年3月29日访问。

Q86 土地租赁与建厂：工业园区选址的过程中，土地租赁、工厂建设批文申请及转租的风险防控要点有哪些？（撰写人：李佳芮）

答：

一、工业园区选址：地理集群与基础设施

1. 越南形成了“北电子、南化工/轻工”的格局，选址需考虑产业链配套：

北部经济区（河内、海防、北宁、北江）：

产业集群：电子半导体、精密制造、汽车零部件。

优势：靠近中国，供应链联动快；陆路与港口（海防港）设施优越。

南部经济区（胡志明市、平阳、同奈、隆安）：

产业集群：传统制造业（纺织、家具）、食品加工、重工业。

优势：劳动力资源丰富；配套成熟，靠近盖梅港（深水港）。

2.基础设施考察要点：

供电稳定性：北部夏季仍可能面临用电高峰限制，需考察园区是否具备双路供电或备用能源计划。

污水处理能力：确认园区的污水处理终端（CETP）是否有剩余产能满足您的扩产需求。

二、土地租赁流程：核心法律变动

在越南，外国人不能拥有土地所有权，只能租赁使用权（LUR）。工业用地租赁最高年限统一为50年，分为一次性付清、按年支付两种合规模式，2024新法对两类模式权利、限制、监管规则作出重大更新：

1. 两种支付方式的区别（《2024年土地法》要点）

一次性支付（One-off Payment）：租期（通常50年）租金一次性付清。

优点：租权可抵押给银行贷款，租权可转让。

现状：新法下，政府正收紧一次性支付的审批，更多转向年付。

年付（Annual Payment）：租金逐年调整。

风险：租金受市场评估价格波动影响（新法取消了每5年调整10%的上限，改为更市场化的年度评估）。

注意：年付租权不能直接抵押给银行（只能抵押厂房资产）。

2. 土地使用权证（红皮书/LURC）

务必确认工业园开发商已获得覆盖整个园区的红皮书，且已向政府交纳了完整的土地使用费。若开发商欠缴税费，企业将无法获得其地块的独立红皮书，进而无法贷款或转让。

三、建厂批文申请：五大核心证件

越南的建厂审批是一个严格的线性流程，任何一环滞后都会导致“土地荒废”风险：

投资登记证（IRC）：确立项目投资规模、产能、租地面积。

企业登记证（ERC）：成立越南法人实体。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

环境评估审批(EIA/GGP):

关键点:对于化工、电镀等高污染行业,环评是“生死关”,需提前咨询当地环保厅(DONRE)。

消防设计与审批(FFP):

越南消防审核目前极其严苛,甚至超过部分发达国家。务必聘请具有本土资质的专业顾问。

建设许可(Construction Permit):

拿到此证方可破土动工。严禁“先开工、后补票”,否则面临巨额罚款及强制拆除。

四、转租(Sub-leasing)风险防控

中资企业在越南常面临扩产或缩产需转让土地的情况,需防范以下风险:

转租权限制:法律规定,只有采取“一次性支付”模式的承租人拥有合法的转租权。如果您的土地是“年付”模式,则无法合法获利转租。

开发商的优先权:大多数工业园协议规定,转租需经过开发商书面同意,且开发商可能要求提取转租差价的一定比例作为管理费。

二房东风险:市场上存在“二房东”将大块地切分转租给小企业。务必核实二房东是否获得了原开发商的书面转租授权,以及是否符合园区的最小分割面积要求。

五、咨询师的合规性建议

尽职调查(DD):在支付任何定金给园区前,必须审查开发商的《土地转让协议》和已缴费凭证。

工期条款预留:在土地租赁合同(LPA)中,务必加入“因行政审批延迟而非企业过错导致无法开工时,免除闲置费或延长免租期”的条款。

环保预判:如果您涉及化学清洗或特定排放,建议在IRC阶段前就启动与DONRE(环保厅)的非正式沟通,预判该园区是否能容纳此类排放指标。

参见LuatVietnam网站https://english.luatvietnam.vn/decree-no-31-2021-nd-cp-dated-march-26-2021-of-the-government-detailing-and-guiding-the-implementation-of-a-number-of-articles-of-the-investment-law-200576-doc1.html,2026年3月29日访问。

参见深圳证券信息有限公司网站,https://static.cninfo.com.cn/finalpage/2024-07-15/1220646287.PDF,2026年3月29日访问。

Q87 电商与分销服务:越南对电子商务100%外资控制条件、内容监管与跨境支付限制有哪些规定?

(撰写人:郭小萱)

答:

一、核心提要

越南将电子商务列为限制外资准入领域,允许外资控股,但外国投资者若实质控制排名前五的电商企业,须接受公安部国家安全条件审查。

网络服务提供商须核实用户数字账户信息,将用户个人信息及交互数据存储于越南本地服务器,并在越设立分支机构或代表处,接到政府通知后须在24小时内移除违规内容并留存系统日志。

跨境结算须通过越南国家银行批准的本土商业银行或外资银行分行路由,境内所有标价、广告及合同计价须以越南盾(VND)进行,严禁使用外币,违者面临行政处罚。

二、法规矩阵

核心法规维度	具体规定	适用场景
外资准入与控制权审查	电商列为限制外资准入领域;外资实质控制前五大电商须经公安部国安审查,“前五”以访问量、卖家数、交易量及交易额综合认定	外资并购本土头部电商,或自营平台发展至市场前五
线下分销与实体零售	第二家及以上零售机构须通过ENT审查;面积小于500□且位于商业中心内的非便利店/迷你超市可豁免	电商平台向线下O2O扩张,建立提货或展示网络
数据本地化与实体要求	须在越南境内存储用户个人信息及交互数据;外国企业须在越设立分支机构或代表处	任何收集越南消费者数据的跨境电商平台
内容监管与平台下架	须验证用户数字账户;接通知后24小时内删除违规内容并保存系统日志	商品展示、营销内容及用户评论管理
跨境支付与电子钱包	跨境支付须通过获批商业银行或外资银行分行;电子钱包须保持足额备付金并强制绑定本地银行账户或借记卡	跨境清分、利润汇回及本地电子钱包服务
外汇与本土定价	境内所有标价、广告、报价及合同计价须以VND进行,非经特批不得使用外币	商家SKU标价、广告结算与电子合同缔结

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、专业洞察

越南电商监管体系呈现“宽准入、严运行、重安全”的特征。外资准入层面，《第85/2021/ND-CP号议定书》虽允许100%外资电商，实设“隐形天花板”：外资一旦实质控制（持股逾50%或掌握技术/运营决策权）排名前五的电商企业，即触发公安部国安审查。线下扩张亦受ENT约束，只有将门店设于商业中心内且面积不超500m²的情况下可豁免。

内容与数据合规方面，《网络安全法》第26条要求平台核实用户账户、本地存储数据、设立实体机构，并及时响应监管删除指令。跨境支付须全程通过持牌本土银行路由，境内外币标价被《外汇管制条例》第22条明令禁止，电子钱包须强制实名绑定本地银行账户并维持足额备付金。

四、行动清单

□定期监测访问量、卖家数及交易总额，若有跻身前五趋势，提前准备公安部国安审查预案。

□确保用户个人信息、行为日志及关系数据依法存储于越南境内服务器，并在越南设立合规分支机构或代表处。

□验证用户账户信息，具备在收到监管指令后及时下架违规内容并留存日志的技术能力。

□对接越南持牌商业银行进行跨境合规清分，终止未授权海外支付网关直连；强制屏蔽任何非VND的标价、报价与结算请求；若提供电子钱包服务，须强制绑定本地银行账户并维持足额备付金。

第二家及以上实体门店尽量选址于商业中心内且面积控制在500　以下以豁免ENT审查。

Q88 税务优惠与所得税：“两免四减半”等税收激励政策在不同省份、不同产业有哪些税务红利异同？

（撰写人：郭小萱）

答：

一、核心提要

利用越南新《企业所得税法》（2025年版）的“区域”与“产业”双轨制，精准落位以获取“四免九减半”或“两免四减半”的税务红利。

合理规划免减税期的起算时间，企业若前三年无应税收入，免减期将强制从产生收入的第四年起算，需严控前期成本。

警惕“全球最低税”（Pillar Two）规则对跨国集团绝对免税红利的削弱，提前测算并合规应对补充税款。

二、法规矩阵

越南法定标准企业所得税率为20%。出海企业可依据下表矩阵，匹配自身项目的潜在税务红利：

核心法规维度	具体法律规定	适用场景（省份/区域与产业）	优惠力度
第一梯队：四免九减半	《企业所得税法》第13条、第14条	区域：经济社会条件特别困难地区、经济区、高新区等。产业：高新技术、软件、可再生能源、环保、以及投资额达12万亿越南盾的大型制造项目等。	适用10%优惠税率（15年），且自盈利起免税4年，减半9年。
第二梯队：两免四减半	《企业所得税法》第13条、第14条	区域：经济社会条件困难地区。产业：生产节能产品、农用机械制造、传统手工业等。	适用17%优惠税率（10年），且自盈利起免税2年，减半4年。
标准税率	《企业所得税法》第10条	不符合上述特定区域或产业的普通投资项目。	适用20%法定标准税率。

三、专业洞察

越南2025年新《企业所得税法》构建了以“产业”和“区域”为核心的税收激励体系。企业适用何种红利梯队，严格取决于其落户的省份区域及经营的产业属性。

在区域维度上，越南将全国划分为“经济社会条件特别困难地区”、“困难地区”以及普通地区。落户于“特别困难地区”或国家级经济区、高新区的企业，可直接触发“四免九减半”叠加15年内10%优惠税率的最高红利。而落户于“困难地区”的企业，通常适用“两免四减半”及10年内17%的优惠税率。

在产业维度上，若企业落户省份无区域优势，但其从事高新技术、软件生产、可再生能源等国家鼓励产业，或投资额高达12万亿越南盾且在5年内完成资金拨付的大型制造项目，同样可跨区域享受“四免九减半”的最高待遇。

实务中需要特别注意的是免减税期的起算规则。免减期自投资项目产生应税收入（盈利）的第一年起算。但若项目自产生营业收入之日起前三年均无应税收入，免减期将从产生收入的第四年强制起算。此外，随着“全球最低税”（IIR）规则的落地，大型跨国企业必须按规定缴纳补充企业所得税，这在一定程度上抵消了绝对免税红利。

四、行动清单

□查阅最新版越南《企业所得税法》及其配套法令，确认拟投资省份/区域的困难等级定性。

□评估自身产业是否落入高新技术、环保、或大型制造项目等法定鼓励目录。

□在申请《投资登记证》（IRC）时，确保项目经营范围与园区属性的表述精准对应免税条款。

□建立独立的财务核算机制，将享受税收优惠的业务收入与非优惠业务收入分开建账核算。

□密切监控项目投产后的盈亏节点，合理规划成本以把控“免减税期”的起算年度。

□评估企业是否属于受“全球最低税”管辖的大型跨国集团，测算潜在的补充纳税义务。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q89 关联交易与TP：越南转移定价（TP）监管下，关联收购、利润转移的审计风险有哪些？

（撰写人：李亚兵）

答：

随着越南深度融入全球供应链，其税务监管体系正经历从“粗放式”向“精细化”的快速转型。对于在越投资的中资企业而言，转移定价（Transfer Pricing）已不再仅是财税核算问题，更是法律合规的核心挑战。越南税务机关近年来通过大数据对比和跨境信息交换，显著加强了对关联交易的审计力度，企业亟需构建严密的合规防线。

一、越南转移定价监管的法律背景

越南对关联交易的穿透式监管主要基于以下核心法律框架：

1.《中华人民共和国与越南社会主义共和国关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》：奠定了跨境税收协作的基础。

2.越南《税收管理法》（Law on Tax Administration No. 38/2019/QH14）：确立了纳税人对关联交易的主动申报义务及法律责任。

3.越南第132/2020/ND-CP号法令（Decree 132）：这是目前越南防范转移定价最严厉、最具体的法律文件。该法令详细界定了关联方认定标准、定价原则，并引入了“利息支出扣除上限”等国际先进监管手段。

二、核心风险点分析与合规红线

1.关联借款利息扣除风险（Decree 132 第15条）：法令明确规定，关联方借款利息支出超过当年EBITDA（息税折旧摊销前利润）30%的部分，不得在税前扣除。这对于初创期、资本金不足、高度依赖股东贷款的制造型企业是巨大的税负隐患。

2.交易定价的公允性挑战：税务机关会参考行业利润中位数。若越南子公司长期亏损或利润率远低于同类企业，而其母公司利润丰厚，税务机关有权依据“公平交易原则（ALP）”进行调增补税。

3.三层文档备案义务：企业必须按时准备并留存“本地文档（Local File）”、“集团主文档（Master File）”及“国别报告（CbCR）（国别报告仅当越南子公司为最终母公司且集团合并年收入超过18万亿越南盾（约7.04亿美元）时才需准备。）”。缺失任何一项，都可能导致直接被税务机关核定征税，且无法享受税收协定待遇。

转移定价合规是财税分析与法律合规的结合。中资企业在越经营过程中，应改变“低价出口、高价进口”的传统思路，建立基于法律证据链的内部定价协议。建议企业定期进行TP健康检查，确保关联交易的商业实质与文档支撑严密闭环，方能稳健应对越南日益严苛的税务审查。

Q90 海关与出口退税：出口导向型企业（EPE）认证的要求是什么？如何应对越南普遍存在的出口退税周期过长的情况？

（撰写人：徐银萍）

答：

关于越南出口导向型企业（EPE）的认证，目前公开的官方信息较少。但结合越南的海关与税务环境，企业通常需要满足一系列基础注册和合规要求。

一、下面的表格汇总了企业需要关注的核心事项及应对退税延迟的策略：

事项分类	核心要求/策略	关键点与注意事项
EPE相关企业注册与合规	1. 企业实体设立	在当地注册成立合法公司，获取税号，是开展任何进出口业务的前提。
	2. 海关进出口编码备案	需在越南海关系统完成备案，获取唯一的进出口企业编码。
	3. 产品合规认证（如适用）	根据产品类别，可能需要完成强制性认证（如CR认证、DOC符合性声明。
	4. 遵守海关监管	确保HS编码归类、海关估价、原产地声明准确，以应对日益严格的海关审计。
应对出口退税周期长	1. 确保申请资质与材料完备	核心条件：需为“出口货物与服务”情形，并提供合法发票、银行结算凭证等。常见错误：抵扣无关进项税、资料不完整、使用不合规发票。
	2. 紧跟政策变化	自2025年7月1日起，单纯的“进口至保税区再转口”模式已不再符合退税条件。
	3. 提前规划现金流	越南退税处理周期通常为3-6个月，企业需将此纳入资金计划。

二、理解越南的海关与税务环境

1.在应对具体事务前，了解越南当前的政策方向很有必要：

(1)监管趋于严格与数字化：自2025-2026年起，越南海关监管的重点从边境查验转向事后审计，通过数据联网核查HS编码、估价、原产地等的合规性。任何文件不一致都可能引发审计和罚款。

(2)政策动态调整：越南政府正推动出口增长，但同时也通过修订法规（如2025年增值税退税新规）来完善管理、防止漏洞。企业需保持对政策的持续关注。

2.具体操作建议

(1)关于认证与注册：由于缺乏统一的“EPE认证”官方流程，建议在投资前，通过专业法律或咨询机构，向越南当地的工业和贸易部门、海关或税务局进行直接核实，获取最准确的指引。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

(2)关于应对退税：

①内部管理：建立专门的税务合规岗位或团队，确保从订单、发票、报关到收汇的全链条单据严格一致。

②外部协作：与信誉良好、理解新规的本地税务代理或会计师事务所合作。同时，可考虑使用符合规定的保税仓库进行物流管理。

Q91 劳动合同与薪酬：劳动合同语种和必备条款、越南最低工资限制、加班费限制及女性员工特殊保护条款有哪些要求？

（撰写人：蓝娅倩）

答：

在越南开展业务，劳动合规是外商投资企业的核心挑战之一。越南《2019年劳动法》（No. 45/2019/QH14）自2021年1月1日起施行，对劳动合同、工资及特殊群体保护提出了严谨的要求。

一、核心提要

1.双语合同是“合规公约数”：法律虽未禁止外资企业使用双语合同，但根据越南行政管理规范，越南语版本在需要提交政府机关备案（如劳动监察、社保审计）或作为证据时具有必要性，在司法审理中具有法律效力上的优先性或必要性。

2.严控加班“双上限”：越南对加班时间实行每日（不得超过正常工时的50%）、每月（40小时）和每年（200-300小时）的三重限制。超出限额不仅面临行政处罚，还可能被认定为严重违法，影响企业信誉分。

3.女性保护的“带薪减时”权：女性员工在怀孕（特殊或有害工种）、育儿（12个月以下）及生理期享有法定的工时缩减或额外休息时间，且上述缩减的工时或休息时间的薪资不得核减。这是越南劳动法极具“保护性”的特征。

二、法规矩阵与专业洞察

1.越南劳动合同必备条款流程图

根据越南《劳动法》第21条，一份合规的越南劳动合同必须包含以下10项要素：

（1）雇主与雇员的身份信息。

（2）工作岗位、地点及期限。

（3）薪资标准、支付方式、付薪期限及补贴。

（4）升职及调薪制度。

（5）工作时间与休息时间。

（6）劳动保护装备。

（7）社会保险、医疗保险及失业保险。

（8）职业培训、培养与技能提升计划。

（9）保密与竞业协议（如涉及）。

（10）其他双方商定的合法条款。

2.法律/合规风险洞察

（1）最低工资风险：越南政府已颁布第293/2025/ND-CP号法令，自2026年1月1日起，地区最低工资上调约7.2%。企业需在新法规施行前及时调整合同及相关附件，否则面临纪律、行政处分或追究刑责，以及赔偿。

（2）加班费计算陷阱：在越南，夜间加班（22:00至次日06:00）的计算极其复杂。除了150%-300%的基础费率外，还需额外支付30%的夜班补贴。如果是夜间加班，还需在此基础上叠加20%的额外补偿。

（3）女性员工辞退限制：雇主严禁以女性员工怀孕、休产假或养育12个月以下子女为由终止劳动合同。若女性员工处于上述状态时合同期限届满，其享有‘优先缔结新劳动合同’的法定权利。虽然法律对女性使用的是“优先缔结”，但在合规实操中，这通常要求雇主不得拒绝续签，且应确保劳动关系至少覆盖至其特殊保护期结束。

三、行动清单

□合同语种复核：检查现有合同及附件是否包含越南语版本，并确保在歧义解释条款中注明以越南语为准。

□2026调薪自查：核对各厂区所属地区类别（Region I-IV），确保2026年1月起的基础工资不低于最新标准。

□加班系统设置：在考勤系统中预设“40小时/月”和“200小时/年”的自动预警，防止人工统计滞后。

□女性员工名册管理：建立备孕、怀孕、哺乳期员工特殊权益动态管理清单，对于养育12个月以下婴儿的女工自动触发享有60分钟带薪休息的行政调整，对处于生理期的女工安排每日30分钟带薪休息，并协商安排至少三个工作日的休假。

□夜间加班费公式核查：确认财务软件中的公式已包含：基础工资 × 加班系数 + 30%夜间津贴 + 20%夜间加班额外补偿。

□规章制度（ILR）备案：拥有10名以上员工的企业，必须制定书面的《内部劳动规章》，并及时报送企业注册地的省级地方劳动部门备案，备案后15日内《内部劳动规章》生效，否则禁止引用合同中未生效的纪律处分条款。

□以上内容基于越南《2019年劳动法》整理。由于越南法律执行中常依赖政府部门的专项通知（Circular），建议企业针对具体行业咨询当地执业律师，以防不当利用导致的法律合规风险。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q92 工会（Trade Union）：越南工会费的计提要求是什么，以及如何与当地工会建立沟通机制，以预警集体停工？若面对的是自发性非法罢工，如何应对？

（撰写人：李亚兵）

答：

在越南的投资版图中，劳资关系的稳定直接关系到生产连续性和品牌声誉。越南工会（Trade Union）在法律上具有高度的独立性和影响力，其不仅是劳方利益的代言人，更是企业合规运营的“必修课”。理解工会经费的计提逻辑并掌握应对突发停工的法律策略，是每一位在越管理者和法务人员的必备素质。

一、越南工会合规的法律依据

越南法律赋予了工会在代表员工进行集体谈判、解决纠纷以及分配福利方面的核心地位。

1.越南《劳动法》（Labor Code No. 45/2019/QH14）：明确了集体劳动合同的签署流程以及纠纷调解机制。

2.越南《工会法》（Law on Trade Unions No. 12/2012/QH13）：规定了工会经费的来源、缴纳、使用及上级工会的管理权限。

3.第191/2013/ND-CP号法令：细化了工会费计提的基数、比例以及上缴比例的要求。

二、工会费计提与内部沟通合规

1.强制计提比例：根据法令，无论企业内部是否已设立基层工会，企业均须缴纳相当于员工社会保险缴纳工资基数2%的工会经费。该费用由企业全额承担，准予在计算企业所得税时列支。

2.基层工会的功能化：依法成立的基层工会可留存约75%的经费用于员工福利。企业应主动引导工会主席由具备沟通能力的员工担任，将工会转化为劳资矛盾的“减震器”。

3.法定对话机制：依据《劳动法》要求，企业应每季度与工会举行集体对话。涉及加班安排、奖金方案等敏感决策时，必须履行“听取工会意见”的法定程序，否则相关制度可能被裁定无效。

三、突发性非法罢工的法律应对

越南劳动法律对罢工有严格的法定程序要求。未经法定调解、未经全体员工表决通过的“自发性停工”通常被定义为“非法罢工”。

1.第一时间干预：启动应急预案，迅速联络工业区管理局（IZA）及当地工会联合会（LĐLĐ）介入，由第三方出面宣讲法律责任。

2.证据保全与宣导：拍摄停工现场证据，通过厂内广播或公告明确告知：非法罢工期间不予支付工资，且煽动非法罢工者可能面临解雇或其他可能的法律责任。

3.诉求分类化解：区分“法定权利类诉求”（如漏缴保险）与“利益扩张类诉求”（如要求加薪）。对于前者，企业应迅速补合规；对于后者，应坚持在回岗后再进行谈判。

越南工会管理的核心在于制度外的治理能力。企业应将2%的工会费视为安全溢价而非成本负担，通过合规的计提、透明的福利分配和常态化的对话机制，将工会从潜在的风险源转化为稳生产、促和谐的战略伙伴。

Q93 外籍人员工签：越南工作签的办理要点和难点是什么，比如学历/经验证明要求、配额申请与延期等方面的要求？

（撰写人：蓝娅倩）

答：

要在越南成功为外籍人员办理工作证（Work Permit）和工作签证（LD/DT），企业必须遵循《第219/2025/ND-CP号法令》。越南政府近年来加强了对外国劳工“必要性”的审查，办理难度显著提升。

一、核心提要

“需求申报”是前置红线：企业必须在预计招募外籍员工前至少5个工作日（2025年新规），在省级就业服务中心等规定的网站公示拟招聘岗位的公告，并证明该岗位属于“无法由越南本地人胜任”且具有“必要性”。企业还应根据法令第03/PLI号表格要求，同时申报“配额申请（Quota）”与“工作证申请”，行政机关将会进行审核，若公示结果显示本地人可以胜任，该申请将直接被驳回。

岗位与资质的“硬核匹配”：学历证书（学位）专业必须与拟人职位高度相关，且需提供至少2年（专家Expert）或3年（管理层Executive）的海外工作经验证明，这些证明通常由境外雇主证明。所有境外文件必须经过双重认证（对原件进行核实公证+海牙认证/领事认证），并翻译为越南语进行翻译公证或认证。

工签与暂住证（TRC）的联动：工作证是办理长期工作签证和暂住证的基石。工作证有效期上限通常为2年，且仅能延期一次。再次到期后，必须重新按照新办流程走一遍完整的申请程序。

二、法规矩阵与专业洞察

1.越南工作证（Work Permit）办理全流程图

（1）发布招聘公告：在政府指定的劳动门户网站发布招聘信息（至少5个工作日）。

（2）提交需求报告（Quota）和工作证申请：向省级劳动厅解释为何必须雇佣外籍人员，并提交申请工作证的全套材料。

（3）准备公证认证件：同步在原籍国办理学历、经验证明、无犯罪记录的领事认证，并将以上文件进行翻译公证。

（4）申办LD签证和TRC：凭工作证向入境处申请2年期的暂住证（TRC）。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2.法律/合规风险洞察

（1）定义模糊风险：越南法律对“专家（Expert）”和“技术工人（Technical Worker）”的界定非常具体。若学位证上写的是“工商管理”，而申请岗位是“软件工程师”，即便有10年IT经验，在目前的强监管环境下极易被判定为不相符而被拒。

（2）虚假材料法律责任：严禁通过第三方中介制作虚假的工作经验证明。越南劳动局会不定期对企业进行实地核查，一旦发现材料造假，发出的工作证将被收回，企业信用将受损，相关外籍人员将因失去合法工作证被遣返或驱逐出境。

（3）延期政策限制：根据《第219号法令》，WP只能延期一次（再续2年）。这意味着4年后，该岗位必须重新走一遍“职位公示”和“新办申请”，企业需提前做好接班人计划。

三、行动清单

职位预公示：确保在提交合并申请（Form 09/PLI）前5个工作日，已在越南劳动、荣军和社会事务部（MOLISA）指定的门户网站或发布在由省（直辖市）人民委员会主席决定设立的就业服务中心的网站上发布了招聘信息。

文件双认证自查：核实所有学历证、工作证明、无犯罪记录证明是否已完成原籍国主管部门认证及越南驻该国使领馆认证，并确保所有认证文件已翻译为越南语，并进行翻译认证。如该外籍人员曾在越南持证工作，可提供原工作证（WP）替代境外雇主开具的年限工作证明。

专业匹配度初评：对比员工的学位证书专业与拟任职位的符合度，若不匹配，需提前准备对应岗位所需年限的经验证明作为补充，若曾在越南工作，可用原工作证替代前述证明。

无犯罪记录时效检查：越南官方通常要求无犯罪记录证明自签发之日起不超过6个月，需确保护照签发地及越南本地（如已入境）的证明均在有效期内。

体检报告定点核实：确认体检是在越南卫生部公布并认可的特定医院进行，或持有原籍国主管卫生机关出具的符合国际标准的认证体检证明。

延期预警机制：根据最新的第219号法令规定，雇主必须在工作证到期前至少10天（且不得早于45天）启动延期程序，法律规定最晚需在到期前10天提交申请，但建议预留充足时间（可在工作证到期45天)应对补件要求。

本回答基于越南2026年现行有效的劳动法及外籍劳工管理法令编写。工签政策受地方执行力度及外交关系影响较大，此处内容不作为成功办理签证的法律保证。

Q94 外汇管理：越南资本账户与利润汇回的过程中，汇款证明文件、银行合规审核的要求是什么？（撰写人：李佳芮）

答：

一、 核心账户：直接投资资本账户 (DICA)

所有利润汇回和资本交易（增资、减资、贷款偿还）必须通过直接投资资本账户（Direct Investment Capital Account, 简称 DICA）进行。

唯一性原则：一家 FDI 企业通常只能在一家经授权的银行开立一个 DICA（可以是多种外币或越南盾）。

强制路径：利润只能从企业的利润分成账户转入 DICA，再汇出境外。如果未通过 DICA 操作，将被视为违反外汇管理条例，面临巨额罚款。

二、 汇款证明文件清单 (Required Documentation)

当您向银行申请将年度利润汇回总部时，必须提供以下证明文件的原件或经公证的副本：

文件类别	具体要求与要点
主体资格证明	投资登记证 (IRC) 及企业登记证 (ERC)。银行需确认汇款主体与证件信息一致。
审计报告	年度审计财务报表（由越南法定审计机构出具）。这是确认“可汇出利润”数额的唯一法定依据。
税收申报文件	企业所得税（CIT）汇算清缴申报表及完税凭证。银行会核对申报表上的利润数额。
利润分配决议	董事会或成员议事会（Board/Member Council□关于分配年度利润的正式决议。
税务告知回执	利润汇回通知书 (Notice of Profit Remittance)□根据规定，企业必须在计划汇款前至少 7 个工作日向主管税务机关提交此通知，并向银行出具带有税务局接收回执的文件。
资金来源证明	证明原始资本已按 IRC 规定全额到位的银行进账单（以确保利润是基于合法投入的资本产生的）。

三、 银行合规审核的核心要求 (Bank Compliance Focus)

2026 年，越南商业银行在反洗钱（AML）和资本管制方面的角色愈发类似于“前置监管员”：

“无亏损”原则审核：

银行会审核资产负债表。如果企业仍有累计亏损（Accumulated Losses），即使当年盈利，通常也不允许汇出利润。必须先弥补以前年度的亏损。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

纳税身份与合规性核查：

银行现在可以通过税务系统实时联网核查企业的完税状态。若存在欠税或税务违规记录，银行会拒绝执行汇款指令。

穿透式审查(UBO)：

针对汇往开曼、维尔京群岛等离岸金融区的利润，银行会加强对最终受益人(UBO)的审查，以符合全球最低税（Pillar Two）及经合组织（OECD）的反避税要求。

关联交易（转让定价）风险：

如果企业的利润异常高或涉及大额关联方交易，银行可能会要求补充提供转让定价（TP）合规报告，以证明利润的真实性。

四、2026 年政策环境下的合规风险点

7 天预告期的刚性要求：

很多企业因忽略“提前 7 个工作日告知税务局”这一环节，导致在汇款当天被银行退单。请务必在汇款计划中预留此宽限期。

电子申报与纸质核销：

虽然 2026 年越南已实现税务申报电子化，但银行在进行大额跨境汇款时，仍往往要求在电子回执的基础上加盖公司公章，甚至要求现场核对部分原件。

汇率波动风险：

利润汇回通常涉及越南盾兑外币。DICA 账户允许在汇款时进行换汇，但需提交当天的交易价格确认书。

Q95 供应链产地合规：如何确保原产地标注合规，预防遭遇“洗产地（Country of Origin Washing）”指控，如何应对越南原产地标准核查与美越贸易摩擦？

（撰写人：张逸雯）

答：

一、核心提要

对非完全生产或获得的货物，建立符合实质性改变标准的证据链（物料清单、工厂劳动力比、生产记录、增值百分比），同时满足越南工业与贸易部与美国海关的原产地标准。

构建符合越南当地价值含量（LVC）工序流程，规避“简单加工、分装、更换标识”红线，形成可验证、可复核的产地合规体系。

对产品主动向美国海关申请预裁定，对产品原产地进行预先裁判。

二、法规矩阵与专业洞察

比较法律要求	美国	越南	中国	墨西哥
非优惠原产地规则	“完全获得”与“实质性转变”	“完全生产或获得规则”“税则改变规则（CTC）”、“当地价值含量规则（LVC）”	“完全获得”与“税则归类改变”为主，以从价百分比、制造或者加工工序等为补充标准	“税则归类变更”、“国家或地区成分”、“生产、制造或加工”
是否可申请预裁定	可以	可以	可以	可以

在当前美国关税政策下，越南原产地证成为中国企业规避过高关税的重要手段。“原产地就是产品的‘经济国籍’。世界贸易组织（WTO）《原产地规则协定》第9条第1款（b）项将原产地正式界定为‘某种商品原产地的国家应是该商品被完整地获得的国家，或当不止一个国家与该商品的生产有关时，是实现最后实质性变化的国家’”。世界贸易组织（WTO）《原产地规则协定》第1条第1款将原产地规则定义为：“原产地规则是指任何成员为确定货物的原产国而实行的普遍适用的法律、法规和行政决定”。“目前，国际上普遍将原产地规则划分为优惠原产地规则与非优惠原产地规则两大类。（一）优惠原产地规则。‘优惠原产地规则’（Preferential Rules of Origin）是指在适用自由贸易协定（FTA）、关税减免安排或特惠制度等贸易政策下，用于判定某一货物是否享有关税优惠待遇的原产地标准……（二）非优惠原产地规则。‘非优惠原产地规则’（Non-preferential Rules of Origin）是指在不涉及贸易协定或关税优惠安排的情形下，用于确定货物原产国的标准……原产地证书是出口商应进口商要求提供，由出口国经授权的官方机构或其他机构签发、用以证明货物原产地或制造地的一种证明文件”。WTO《原产地规则协定》所规定的是非优惠性原产地规则，但各国有权制定本国的原产地规则。货物由越南出口，需要经过进口国的原产地规则判断原产地是否为越南，否则将会涉及关税欺诈或走私等法律风险。但是，在从越南出口之前，需要取得越南政府主管机关颁发的《原产地证明》，该货物需符合越南（即出口国）的原产地规则。非优惠原产地规则适用于来自与美国存在正常贸易关系（NTR）且未享有任何特殊贸易优惠待遇的国家或地区的进口产品。越南作为世界贸易组织（WTO）成员，与美国维持正常贸易关系，但尚未与美国签署自由贸易协定（FTA），也未被纳入美国普惠制（GSP）等优惠贸易计划。因此，越南出口至美国的产品应适用非优惠原产地规则确定原产地。企业在将货物自越南出口至美国时，需按照相关要求申办非优惠原产地证书（即普通原产地证书），以满足美国海关的合规要求。根据越南第31/2018/ND-CP号《关于对外贸易法原产地规则的指导法令》第6 条规定可用来判定某货物是否为越南原产。

对于未与美国签订自贸协定国家出口到美国的产品，应当适用美国的非优惠原产地规则。美国有关于非优惠原产地规则的成文法规定，散见于不同的法律之中。《美国联邦法规》（CFR）第19编第177.22条再次强调了“完全获得”和“实质性转变”两大原则，而“实质性转变”的衡量标准，则是“名称、特性或用途与加工前物品不同”。过往案例中，美国海关在对于实质性转变的预裁定中会考量的因素包括：加工前后产品用途的改变、加工的复杂程度、最能体现产品特征的部分、最终用途与反规

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

避等。如果加工后的产品相较于加工前的产品用途发生了重大改变，则一般会被认定为满足“实质性转变”要求。如果在一国的加工程序比较简单，加工程序未涉及产品的核心功能，则不满足“实质性转变”要求。如果加工过程并不涉及最能体现产品特征的部分，则不满足“实质性转变”要求。如果第三国的程序只是用以规避原有原产地的认定，则此类第三国程序不予考虑。如果货物价值在生产地的增值百分比较高，则美国海关亦会认可发生“实质性转变”，美国海关并未有明确百分比标准，而是个案认定。

实务案例：

关于实质性转变的认定案例说明。在“越南空气炸锅案”（裁决号：N347306）中，供应商使用了泰国生产的电机，在越南生产加热管、加热器、显示器、电源板、主要金属部件及塑料部件。此外还有一部分中国配件。在本案中，申请方提供了详细的工艺流程图，并对在越南的四个主要步骤进行了详细的说明。最终，美国海关认定外国部件在越南进行的加工足够复杂和有意义，导致实质性的转变，从而使这些部件失去其个体身份，成为新产品的组成部分，具有新的名称、特征和用途。

三、行动清单

□确定并检查供应链准确来源，确保零部件不构成“简单转运”计算

□获越南原产地证书后，须最终经美国原产地规则判定原产地是否为出口国，否则涉及关税欺诈或走私

□对越南本地供应商开展尽职调查（产能、工序、账册、税务）

□美国海关预裁定中对于是否构成实质性转变依赖判例法，预裁定申请书中添加过往公开案例提高裁决效率

□建立应对美国 301调查、反倾销调查、反规避调查的快速响应机制

《原产地规则知识手册（第一期）》，载中华人民共和国商务部对外贸易司网站，https://wms.mofcom.gov.cn/ztxx/myblh/art/2025/art_ff8ea7e2d4614f398ba40ffd7480cff2.html，2026年3月14日访问。

Q96 数字隐私与内容：越南网络安全法对数据本地化存储的要求、社交媒体服务监管与内容审核的要求是什么？（撰写人：傅哲迅）

答：

一、核心提要

数据本地化刚性约束：收集、处理越南用户个人信息、用户关系数据及境内生成数据的企业，必须将数据存储于越南境内；外国互联网企业（如社交、电商、游戏平台）还需在越南设立分支机构/代表处，确立法律管辖。触发机制：经公安部书面通知，且在限期内未履行合规整改的企业

社交媒体全链条监管：平台需履行实名核验（目前越南正进一步收紧针对社交媒体及OTT服务的实名认证要求，要求绑定手机号码（SIM卡实名）已成为事实上的准入门槛。）、执法协作、主动+被动内容审核、违规用户处置、系统日志留存五大核心义务，全面防范危害国家安全等违法信息传播。

属地合规原则：所有在越提供网络服务的企业（含境外平台）均受约束，以越南《网络安全法》为核心合规基准。

二、法规矩阵

数据本地化存储要求		
维度	**具体要求**	**法律依据**
适用数据范围	个人信息数据、服务使用者关系数据、服务使用者在越南境内生成的数据	《网络安全法》第 26 条第 3 款其配套的《第53/2022/ND-CP号议定》。
存储地限制	必须存储在越南物理国境之内	
外国企业额外义务	必须在越南设立分支机构或代表处，确立法律管辖权	
存储期限	由政府另行规定	

社交媒体服务监管与内容审核要求		
核心义务	**具体要求**	**法律依据**
实名核验义务	对注册数字账户的用户信息进行核实，对用户信息及账户信息保密	《网络安全法》第 26 条第 1 款
执法协作义务	应公安部网络安全保卫部队书面请求，提供用户信息用于网络安全违法调查	《网络安全法》第 26 条第 1 款
主动内容审核	防范、发现并阻止第 16 条第 1-5 款（危害国家安全、反对政权等）违法信息的发布与传播	《网络安全法》第 26 条第 2 款 (a)（e）
被动指令响应	收到监管机构书面要求后，立即删除 / 阻断第 16 条第 1-5 款违法信息	《网络安全法》第 26 条第 2 款 (b)

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

社交媒体服务监管与内容审核要求		
核心义务	**具体要求**	**法律依据**
违规用户处置	对发布违法信息的组织 / 个人，停止或拒绝提供网络服务	《网络安全法》第 26 条第 2 款 (c)
溯源留存义务	记录并留存系统日志，用于违法调查处理，留存期限由政府规定	《网络安全法》第 26 条第 2 款 (d)

三、专业洞察

1.监管逻辑：“数据 + 主体”双重绑定越南对跨境网络服务的监管并非仅局限于数据存储，而是通过“数据本地化 + 本地机构设立”的双重要求，将外国企业直接纳入越南法律管辖范围，实现对数据全生命周期与服务主体的双重管控，合规门槛显著高于单一数据存储要求的司法辖区。

2.平台责任：从“被动配合”到“主动防御”内容审核采用“主动拦截 + 指令响应”双轨制：平台不仅需自主识别并阻断违法内容，还需在监管指令下达后立即执行删除 / 阻断，同时承担用户身份核验与违规惩戒责任，形成“事前核验 – 事中监控 – 事后处置”的完整责任链条，平台成为网络安全监管的核心执行节点。

四、实操挑战与合规优先级

1.核心挑战：外国企业需平衡全球数据架构与越南本地化要求，本地服务器部署与机构设立将大幅提升运营成本；同时需精准识别越南法律禁止的敏感内容，避免因误判或响应延迟触发服务封禁。越南监管部门拥有极高的行政自由裁量权，对于拒不执行数据本地化或内容合规的企业，有权采取跨部门联合行动，包括限制支付渠道接入、下架应用或切断境内网络访问，这对出海业务是毁灭性打击。

2.合规优先级：外国企业应优先完成本地机构设立与数据存储部署，再构建覆盖实名核验、内容审核、日志留存、执法响应的全流程合规体系，确保在满足越南监管要求的同时，规避跨司法辖区数据保护冲突风险。

参见美国联邦法规电子版网站，https://www.ecfr.gov/current/title-19/chapter-I/part-177，2026年3月20日访问。
参见美国海关和边境保护局网站，https://rulings.cbp.gov/ruling/N347306?utm_source=copilot.com，2026年3月20日访问。

Q97 特许经营与连锁：服务贸易中的特许经营（Franchise）的备案要求、商标授权与税务处理的要求是什么？（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

准入门槛与备案简化：根据越南政府第08/2018/ND-CP号政令，外国特许人向越南境内授权的“行政备案”手续已基本废除，但特许经营体系必须至少运营满1年且需履行法定的信息披露义务。虽然取消了繁琐的“事前特许体系备案”，但合同的合规性审查（Compliance Review）依然是法定义务，且部分行业（如食品安全、教育）在特许时需满足特定的前置许可条件。

商标先行原则：越南采取商标“申请在先”原则。特许经营合同的效力虽不绝对依赖于商标备案，但未在越南注册的商标无法获得法律保护，且可能导致特许权费在税务扣除上存在合规风险。

预提税（FCT）合规：特许经营权费（Royalties）被视为越南来源所得，外国特许人需缴纳外国承包人税（FCT），通常由越南受许人在支付费用时扣缴。注：FCT具体税率视合同条款对特许内容（如纯商标许可、纯技术转让、还是综合服务）的定性而定。建议在合同中明确拆分不同性质的服务，以优化税务成本。

二、法规矩阵与专业洞察

1. 核心法律要求对比表

维度	法律依据	核心要求	关键合规洞察
备案与准入	《商法》、第35/2006/ND-CP号政令及第08/2018/ND-CP号修正案	1年运营规则：特许人必须已运营该业务体系至少1年。目前已取消向工贸部（MoIT）的强制注册备案。	虽然取消了事前审批备案，但特许人必须在合同签署前至少15个工作日向受许人提供《信息披露文件》（FDD）。
商标授权	《知识产权法》（2025年最新修订版生效中）现行有效的《知识产权法》（2005年颁布，历经多次修订，含2022年重大修订版）	遵循“申请在先”原则。商标使用许可合同无需在知识产权局备案即可对双方生效，但备案后方可对抗第三方。	强烈建议在进入越南前完成商标注册。2025年修订法缩短了异议期，企业需更快速地监控侵权行为。
税务处理	《外国承包人税（FCT）》相关通函	特许权使用费需缴纳FCT。通常税率为：5% 增值税 (VAT) + 5% 企业所得税 (CIT)。	需明确合同价款是“含税”还是“净得”。若未按规定扣缴FCT，越南受许方支付的特许费可能无法作为其企业成本扣除。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2. 专业洞察与结论

从“行政审批”转向“合规合规”：虽然行政备案手续简化了，但越南法律对《特许经营信息披露文件》（FDD）的内容要求非常详尽（包括系统描述、财务报表、诉讼记录等）。一旦FDD存在误导性信息，受许人有权单方面终止合同并要求赔偿。

合同语言的强制性：在越南境内执行的特许经营合同必须翻译成越南语。在发生法律纠纷时，越南法院或仲裁机构将以越南语版本为准。

商标与技术转让的界限：在税务处理上，需区分“纯商标许可”与“技术转让”。某些涉及技术诀窍（Know-how）的转让在特定条件下可能享受不同的税收优惠或不同的VAT税率，需个案分析。

3. 案例分析：某知名茶饮品牌进入越南市场

背景：A品牌（中国公司）计划在胡志明市通过区域特许经营（Master Franchise）模式开展业务。

问题点：A品牌在中国经营了3年，但在越南尚未注册商标，且合同中未约定FCT由谁承担。

合规处理：

(1)运营审查：A品牌符合“1年运营规则”，可合法授权。

(2)商标急救：在招商前，A品牌发现其商标在越南被职业抢注。由于未备案，A品牌需通过撤销他人连续三年不使用或证明恶意抢注的方式夺回权利，否则在越南无法通过合法合同收取受许人的商标使用费。

(3)税务测算：最终双方约定合同价为“Net”，即越南受许人需额外承担10%的FCT税费，并在支付时向当地税务局申报，获取缴税凭证。

三、 行动清单

☐ 系统性合规评估：核实特许人实体是否具备至少1年的实际运营记录。

☐ 商标先行布局：在启动越南项目前，确保商标已在越南国家知识产权局（IP Vietnam）提交申请或获得注册。

☐ 编制越南版FDD：按照越南第35号政令要求，编制并翻译完整的越南语特许经营信息披露文件。

☐ 合同条款锁定：确保特许经营合同包含法定的必要条款（如特许权费用明细、期限、终止条件、知识产权保护等）。

☐ 税务责任切分：在合同中明确外国承包人税（FCT）的承担主体，并由越南会计团队核实当前的增值税优惠税率。

☐ 时间窗管理：严格遵守在签署正式特许经营协议前15天向受许人交付披露文件的法定程序。

☐ 本地化法律审查：聘请越南执业律师对合同进行终审，确保其符合越南《商法》及《竞争法》的最新要求。

Q98 环评与安全消防：工厂投产前的消防验收（Fire Safety）与环保监测要求是什么？常见罚款项目有什么，以及如何“避坑”？

（撰写人：蓝娅倩）

答：

在越南投资设厂，消防安全（Fire Safety）与环境保护（Environmental Protection）是投产前最核心的两大合规门槛。随着越南《环境保护法》（第72/2020/QH14号）、《消防法》（第55/2024/QH15号）及《第50/2024/ND-CP号法令》（消防法修正案）的推行，合规要求已从“结果导向”转向“过程监管”。

一、核心提要

1.“三同时”原则是底线：消防设计审核与环境保护设施必须与主体投资工程项目同时设计、同时施工、同时投产使用。任何“先上车后补票”的行为在越南现行法律下均面临极高的罚款和封场停产风险。

2.分级审批决定周期：项目的环境许可（Environmental License）的审批级别（省部级或县级办理、镇级登记）取决于工厂的环境污染风险分组（第Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ组）、行业敏感度、及规模。项目的消防设计审查（PCCC）由公安机关（部级或省级）负责。尽管官方规定的环境许可证法定审批时间通常在30-45天，消防设计审查时间通常在5-15个工作日，但考虑到实际工作比较繁杂，建议在土建动工前6-9个月启动报批。

3.资质挂钩与终身责任：越南新规强化了法人代表对消防与环境安全的责任。聘请具备资质（Class 1/2）的第三方咨询公司进行报告编制是通过验收的实际必要条件。

二、法规矩阵与专业洞察

1.越南工厂投产合规路径流程图

（1）设计阶段：同步编制消防方案图纸及环境影响评价报告/环境许可证申请。

（2）前置审批：获得公安部门的消防设计核准书及环保部门的环评批文（EIA Approval，开工前必备），如属于免于环评，则需在动工前获得环境许可证（EL）。

（3）施工监控：施工需要严格依据批准的消防设计组织施工，在施工中需留存材料来源和质量证明（如防火涂料、环保建材）及施工记录。

（4）调试监测：环保设施建成后需进行（具有较大环境污染风险的项目3-6个月，其他的项目自行确定至多不超过6个月）试运行监测，并提交监测报告。需要注意的是，在试运行开始前至少10日，应当将试运行计划通报环境许可颁发机关。

（5）竣工验收：公安部门现场消防验收合格，环保部门确认监测达标，方可正式投产。

2.法律/合规风险洞察

（1）消防“避坑”：越南消防审查非常关注防火间距和耐火极限。很多企业在图纸获批后，施工时为了节省成本更换了未标号的防火门或防火涂料，导致验收时必须破墙重建，造成巨大损失。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

（2）环保“避坑”：越南《环境保护法》（第72/2020/QH14号）将项目分为三类。非污染项目（第Ⅳ组）仅需环境登记，只要运行中产生污染的行业项目（第Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ组）都需要获得环境许可证。特别是高污染行业（第Ⅰ组）需省部级审批。注意：环境许可证（EL）不仅是准入，还规定了排污总量、排放位置、排放方式等，超标排污即构成严重违法。

（3）常见罚款项目：未经验收擅自投入生产（环境违规罚款最高可达10亿-20亿越南盾，消防违规罚款最高可达1亿越南盾，并强制停产）。消防设施不符合认证标准或过期未检。未按规定进行季度环境监测或监测数据造假。

三、行动清单

□ 土地/厂房尽职调查：确认该地块的工业区是否已具备整体环评（EIA）及公共消防供水设施，这直接决定了单体工厂的报批难度。

□ 资质服务商筛选：检查咨询公司的执照是否包含“消防设计、施工资质”及“环境监测服务活动资格、咨询资质认证”。

□ 图纸一致性核查：在施工开始前，核对施工图与通过公安部门审批的消防图纸完全一致。

□ 材料送检计划：提前将防火卷帘、防火门、钢结构涂料等消防器材送往指定的官方实验室检测，留存合格证原件证书及CO/CQ（来源与质量证明）。

□ 建立环境管理体系（EMS）：任命专职环境主管（该人员接受过环境领域的专门培训），建立废弃物分类存储区（Haz-waste storage），并张贴符合越南标准的标识。

□ 试运行申报：在环保设施建成后，至少提前10天向环资部门书面通知试运行计划。

□ 消防演习记录：在投产前完成首次全员消防演习，并邀请当地消防警官见证并签署记录。

□越南法律执行在各省（如平阳、北宁）存在尺度差异，且受2025年7月1日《消防法》（第55/2024/QH15号）及后续配套实施细则发布影响，相关标准仍在动态调整中。建议投资者在选址阶段即引入专业EHS服务商。

Q99 合同争议解决：越南仲裁中心（VIAC）的应用场景与仲裁规则主要条款是什么，当地法院诉讼周期及外国裁决执行流程与难度如何？

（撰写人：傅哲迅）

答：

一、核心提要

相比于越南地方法院较长的审理周期以及强制使用越南语的法定要求，越南国际仲裁中心（VIAC）的程序设计相对更贴近国际商事实践，为跨境贸易和外商投资企业提供了常规诉讼之外的争议解决渠道。

虽然越南《民事诉讼法（2015）》规定了一审商事纠纷最长应在3-4个月内结案，但由于送达程序繁琐、法官案件负荷超载，中国或外国企业在越南进行诉讼，一审的实际周期往往被拉长至1-2年，时间成本存在极大的不确定性。

二、越南仲裁中心的应用场景以及仲裁规则主要条款

1.应用场景

越南国际仲裁中心（VIAC）主要受理越南国内及跨境国际商事争议，广泛适用于货物买卖、物流航运、保险、工程建设、金融银行、合资经营、能源、基础设施投融资等商业领域纠纷，服务越南各省市经营主体及越南各大贸易投资伙伴国家和地区的商事主体，是越南处理涉外复杂商业纠纷的核心机构。

2.仲裁规则主要条款

第一，适用范围：适用于 VIAC 受理的越南境内及跨境商事争议，支持多份合同争议合并仲裁，2017 年 3 月 1 日后启动的仲裁默认适用本规则。

第二，仲裁庭组成：默认 3 名仲裁员，当事人可约定独任仲裁员；当事人未按期选定仲裁员的，由 VIAC 主席 7 日内指定，首席仲裁员未商定的亦由 VIAC 主席指定。

第三，核心时限：被申请人需在收到材料后 30 日内提交答辩书 / 反请求，申请人需在 30 日内对反请求答辩；仲裁裁决需在最后一次审理结束后 30 日内作出。

第四，核心效力：仲裁条款独立于合同，合同无效不影响其效力；仲裁裁决一裁终局，对双方均具有约束力。

第五，灵活规则：仲裁地、语言、适用法由当事人优先约定；默认不公开审理，可线上进行，仲裁庭可采取资产保全等临时措施。

第六，快速程序：当事人同意即可适用，默认独任仲裁员、可缩短程序期限、可依现有文件缺席审理，大幅提升争议解决效率。

第七，费用要求：申请人 / 被申请人需全额预付仲裁费用，未按期支付视为撤回申请 / 反请求，仲裁庭有权判定一方承担对方合理律师费等费用。

三、越南当地法院诉讼周期

1.法官指派：受理后3个工作日内。

2.审前准备：商事纠纷2个月（可延长1个月）

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.开庭：案件受理决定作出后1个月内（可延长至2个月）。

四、外国裁决执行流程与难度

核心程序与限期：

1.申请条件：债务人住所地或可执行财产在越境内。

2.诉讼时效：裁决生效之日起 3年内（受不可抗力豁免）。

3.审查机制：由3名法官组成合议庭审查，不进行实质性案件重审。

Q100 半导体产业：越南对于半导体行业有什么战略优惠政策，比如人才培训补贴、封测厂专项优惠与电力保障承诺等？

（撰写人：李佳芮）

答：

一、人才培训：从“学费减免”到“现金返还”

越南深知“得人才者得芯片”，因此在 2026 年推出了极具竞争力的现金支持政策：

投资支持基金 (ISF) 的现金补贴：根据最新生效的 182/2024/ND-CP 号法令，符合条件的高新技术企业（含半导体）可申请高达 50% 的人才培训成本补贴。这不仅涵盖内训，还包括派遣员工赴海外深造的费用。

胡志明市专项基金：胡志明市设立了 500 万美元的“微型芯片设计人才发展基金”，专门为研究生提供奖学金，并对在该市设立研发中心的企业提供每人高达数千美元的专项培训资助。

国家人才培养目标：政府承诺到 2030 年培养 5 万名半导体工程师（其中 1.5 万名设计方向，3.5 万名封测与制造方向）。为此，政府对与高校合作的企业提供科研经费配套，并允许企业抵扣 150% 的研发人员工资作为企业所得税前扣除。

二、封测厂（OSAT）专项优惠：打造全球封测高地

越南目前确立了“先封测、后设计、再制造”的路径，对封测环节有显著倾斜：

“4免9减半”与 10% 优惠税率：对于符合“特殊投资优惠”的封测项目，可享受 15 年内 10% 的企业所得税率（标准为 20%），并享受前 4 年免税、后 9 年减半征收的待遇。

进口旧设备宽限期：考虑到封测行业设备迭代与成本，30/2025 号通告放宽了限制，允许半导体企业进口机龄不超过 20 年的二手设备（普通行业限制为 10 年），只要能证明其能效达到原设计的 85%。

本地配套激励：33/2025/TT-BKHCN 号通告规定，若电子产品制造项目使用了在越南封装测试的芯片，该项目可额外获得研发成本补贴或更优的通关便利。

三、电力保障与基础设施承诺：优先级高于居民用电

针对半导体对能源极其敏感的特性，越南政府在 2026 年做出了承诺：“电力特供”指令：根据 01/CT-TTg 号总理指令，政府明确将半导体和人工智能产业列为“绝对保障用电对象”。在用电高峰期，工业园区内的半导体企业拥有最高电力调度优先级。

直接购电协议 (DPPA) 落地：半导体厂商现在可以绕过电网，直接与可再生能源供应商（太阳能、风能）签署购电协议。这不仅保障了 24/7 的不间断供应，还满足了全球供应链对“绿色芯片”的减碳要求。

专项电价优惠：政府正在制定针对半导体工厂的专项电价模板（基于 439/TB-VPCP 号通知），旨在通过国家补贴降低高频运转工厂的能源成本，使其电价在东盟四国中保持竞争力。

Q101 边境与安全限制：在越南获取土地使用权时，哪些地理区域（如沿海、边境）属于军事敏感区？越南国防安全审查对中资背景企业在实体注册与业务扩张有哪些隐性影响？

（撰写人：徐银萍）

答：

在越南投资获取土地使用权，中资企业需特别注意边境、海岛和沿海等军事敏感区域，这些地方的国防安全审查会直接影响到项目审批和后续运营。

一、军事敏感区域划分

根据越南法律及公开信息，以下几类地区通常涉及国防安全考虑，在获取土地或进行建设时面临更严格的审查或限制：

区域类型	主要范围/特点	涉及活动与限制
边境地区	越中、越老、越柬陆地边境线附近的公社、区、乡。	外商投资项目需经省级人民委员会特殊审批。
沿海与海岛	所有沿海公社、区、城镇以及海岛。	同边境地区，投资需特殊审批。
国防工程与军事区域	军用机场、港口、基地、弹药库等设施及其周边保护范围。	存在禁止活动区和限制活动区，建设、勘探、飞行等活动受严格管制。
空域管制区	机场、国防安全要地上空的禁飞区与限飞区。	无人机等飞行器操作需提前申请许可。
其他敏感土地	防护林、专用林（尤其是边境林、沿海防护林）及两季以上水稻田等。	改变大规模（如50公顷以上）土地用途需国民议会或总理审批。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

二、国防安全审查的核心影响

上述区域的存在，意味着任何涉及土地使用、建设或运营的项目，都必须考虑潜在的国防安全审查，其影响主要体现在以下几个方面：

1.审批权限更高：对于位于“影响国防和安全区域”的外商投资项目，无论投资额大小，原则上都需省级人民委员会审批，而非由工业园区管委会等机构简易核准。重大或跨省项目可能需总理甚至国民议会批准。

2.法律尽职调查风险：土地用途合规是核心风险点。有案例显示，外资收购项目中的土地因“实际用途与批准用途不符”等违规问题被列入整治名单，可能导致土地被无偿收回。在敏感区域附近，此风险更高。

3.业务运营隐性限制：

(1)建设限制：在军事设施保护范围内，建设高度、类型可能受限。

(2)数据安全：涉及地理信息测绘、数据传输的业务可能面临更严格审查。

(3)人员准入：外籍员工进入某些敏感区域工作或办理长期居留手续可能更复杂。

4.行业准入的间接影响：越南对电信、出版、航运等敏感行业本身就有外资持股比例限制（例如电信业通常为50%）。如果企业选址又在军事敏感区域附近，审查会更严格，项目获批难度和不确定性会增加。

三、针对中资企业的具体建议

为规避风险，建议采取以下步骤：

1.投资选址前置筛查：在确定投资地点前，务必通过越南国防部官网、省级政府门户网站及当地专业律师，核查目标地块是否位于公布的禁限区或军事保护范围内。

2.深度法律尽职调查：必须委托本地专业律师，对土地使用权登记原件、规划用途、环评手续进行“穿透式”核查，并确认其不存在任何违反国防安全距离规定的历史问题。

3.积极沟通与合规承诺：在项目报批材料中，主动评估并说明项目对国防安全的影响，提出合规承诺。与项目所在地的省级人民委员会及国防、公安部门保持沟通。

4.调整商业预期：充分考虑安全审查可能带来的时间成本增加和不确定性，在商业计划和投资协议中为此预留足够空间。

总而言之，在越南处理土地使用权问题，尤其在敏感区域，“先查后买、深度尽调、前置沟通”是关键。透彻理解并尊重当地的国防安全规定，是项目能够顺利推进的重要前提。

出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南(蓝皮书)
Going Global in the Asia-Pacific: Country-Specific Investment, Trade and Law Ascertainment Q&A Guide (Blue Book)



作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q102 准入制度改革：印尼风险导向营业执照（OSS-RBA）系统下，如何根据业务风险等级获取NIB与经营许可？

（撰写人：傅哲迅）

答：

一、核心提要

商业登记号（NIB）是所有企业的唯一身份证。

印尼政府根据 KBLI 代码（行业分类）将业务划分为低、中低、中高、高四个风险等级。风险等级的高低直接决定了企业是“备案即开工”还是“审批后开工”。

二、法律矩阵

风险等级与许可对照表（基于PP Nomor 5 Tahun 2021）			
风险等级	凭证要求	相关权限	法律依据
低风险	NIB	获取 NIB 后可立即开展商业运营及生产	第12条
中低风险	NIB+标准证书（SS）	获取 NIB 并提交合规自我承诺。标准证书通过系统“自我声明”获得。	第13条
中高风险	NIB+经核准备准证书	获取 NIB 后仅能筹备。标准证书需由相关部委实质性核验通过后方可开工。	第14条
高风险	NIB+经营许可	获取 NIB 后进入严格审批。必须获得政府批准方可运营。	第15条

三、专业洞察

1.由于不同的行业代码对应不同的风险等级，建议在企业填报业务时注意准确选择。如果错选为高风险行业，公司审批就会变慢，耽误开工。

2.对于中低风险的业务，也不能轻易忽视其中风险。虽然中低风险业务申请审批较快，但是政府会上门抽查，一旦发现实际业务与承诺不同，将面临严重的行政处罚。

Q103 投资“正面投资清单”或“外资准入限制清单”：印尼最新《投资清单》下的限制行业有哪些，有哪些行业需与当地企业合作？

（撰写人：郭小萱）

答：

2021年2月，印尼政府颁布第10号总统令（Perpres 10/2021），后经第49号总统令（Perpres 49/2021）修订，正式将外资准入管理模式从"负面清单"（DNI）转为"正面清单"（DPI－Daftar Prioritas Investasi）。目前，印度尼西亚所有商业领域原则上对外资100%开放，除非明确列为禁止、限制或需特殊条件的领域。这一转变从根本上改变了外资进入印尼的合规逻辑：企业不再需要逐一排查"哪些行业不能做"，而须主动核查目标业务是否落入例外情形。实践中，准入资格的认定以印尼标准行业分类（KBLI）五位数代码为唯一依据，同一大类下不同子代码可能适用截然不同的监管规则。以下将依次梳理完全禁止类行业、限制外资持股比例的行业、须与本地企业强制合作的行业，以及若干重要豁免机制，供企业在制定投资方案时对照参考。

一、四大投资类别

优先发展领域：享受财政与非财政激励（税收减免、免税期等）；共246个行业

需与中小微企业合作领域：须与合作社/中小微企业建立强制性合作关系；共106个行业。

有特殊要求的领域：外资持股受限或需特殊许可；共37个行业

全面开放领域：可100%外资持股；为其余所有行业。

二、七大类完全禁止投资的行业

以下行业对国内外投资均完全禁止：

1.一级麻醉品（毒品）种植与交易：基于公共健康和社会安全考虑。

2.赌博及相关业务：赌场、博彩等。

3.捕捞濒危物种：《濒危野生动植物种国际贸易公约》附录I所列物种。

4.珊瑚采集与利用：用于建筑材料、纪念品、珠宝或水族馆。

5.化学武器制造：涉及国家安全。

6.臭氧消耗物生产：工业化学品及有害物质。

7.酒精饮料生产：包括烈酒（KBLI 11010）、葡萄酒（KBLI 11020）、麦芽饮料（KBLI 11031）。

三、限制外资持股比例的行业

以下行业允许外资进入，但设有明确的持股上限：

1.小型零售贸易：持股上限49%，需与本地中小企业合作；单店面积通常限制在1000-1200平方米以下；3公里内无同类型外资零售店。

2.医院/医疗服务：外资持股上限放开到100%，但印尼对外国投资医院有床位和医院级别的硬性限制外资，只能投资A级（Class A）和B级（Class B）的综合医院，或A级的专科医院。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.建筑服务：持股上限67%，东盟投资者可持股至70%。

4.定期航空运输：外资持股上限49%，国内股东须为单一最大股东；受航空法严格限制。

5.国内海运：外资持股上限49%，包括客运和货运。

6.邮政服务：外资持股上限49%，快递服务此前未列限制，现纳入49%上限。

7.支付服务提供商：外资持股上限85%，但印尼股东对保留事项拥有否决权；支付系统基础设施运营商（清算结算）仍限20%。

8.矿业生产阶段：外资持股上限49%，外国矿业公司须逐步向印尼利益方剥离51%股份（10年内）。

9.出版/新闻媒体：外资持股上限49%/20%，报纸杂志出版：设立需100%国内资本，扩张时外资最高49%；私营广播：设立需100%国内资本，扩张时外资最高20%。

10.园艺种植：外资持股上限30%。

12.朝觐服务：100%国内资本，须为穆斯林所有。

四、需与当地企业合作的106个行业

根据《新投资清单》附录二（Annex II），共有106个业务领域要求与印尼合作社或中小微企业（UMKM）建立强制性合作关系。

1. 适用标准：这些行业通常具有以下特征之一：a)不使用先进技术或使用简单技术；b)劳动密集型，具有特殊文化遗产和工艺传承；c)资本规模较小，不超过100亿印尼盾（约70万美元），不含土地和建筑物。

2. 主要行业范围：

· 农业、林业、渔业：农产品营销、分销、大规模贸易和出口渔业产品

· 制造业：传统手工艺品、蜡染（Batik）、传统化妆品、crackers 和薯片生产、木材加工（已获得地理标志的咖啡加工）

· 医疗健康：临床健康实验室、传统医药原料

· 能源与矿产：电力设施咨询

· 公共工程与住房：小型建筑项目

· 贸易与旅游：特定分销和零售业务

五、强制性合作可采取：

经营合作（Operational cooperation）、利润分享协议（Profit-sharing）、分包/外包（Subcontracting/Outsourcing）、分销合作（Distribution partnerships）等形式。

六、重要例外与豁免

以下情况可突破上述股权限制：

1.经济特区（KEK）：经济特区内的投资可不受一般股权限制（如医院在经济特区可100%外资持股）。

2.非直接投资：通过印尼证券交易所进行的间接投资不受持股限制。

3.条约优惠：根据印尼与投资者母国签订的双边/多边条约享受更优惠待遇。

4.祖父条款：正面投资清单发布前已获批准的投资继续适用原政策（如新政策更有利则可选择适用）。

七、投资准入实用建议

□确认KBLI代码：印尼标准行业分类（KBLI）是确定外资准入政策的依据，需核对具体5位代码。

□核查部门法规：即使列入正面清单，部分行业（如金融、矿业、电信）仍需获得相关部委的特殊许可。

□考虑经济特区：若目标行业存在股权限制，可优先考虑在经济特区设立公司以享受豁免。

□最低投资要求：外商投资企业（PT PMA）通常需满足最低投资总额100亿印尼盾（不含土地和建筑），但2025年起实缴资本要求已降至25亿印尼盾。

Q104 本地化含量（TKDN）：如何通过本地采购、人工与研发达标以参与政府采购与电力/采矿项目？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

强制性准入门槛：在印尼，凡是涉及国家预算（APBN）、地方预算（APBD）以及国有企业（BUMN）投资的政府采购和大型电力/采矿项目，均强制要求TKDN含量（通常需达到25%－40%以上才能获得投标优先权或满足准入限制）。

多维度达标路径：TKDN的核算并非仅看原材料，而是通过“产品生产（物料+人工+折旧）”与“服务提供（人员+工具+研发）”的综合加权。企业应重点通过提升本地劳务比例和本地化研发支出（KND）来拉高分值。

认证与优惠补偿：企业必须获得印尼工业部（MoI）颁发的TKDN证书。高TKDN值不仅是“敲门砖”，还能获得“优惠价格补偿（HEA）”，在政府招标评标时最高可获得15%的加分优势。电力、矿业设备还要另查行业/招标文件的具体TKDN表。

二、法规矩阵与专业洞察

1. TKDN 核心核算维度表（以电力/基础设施工业产品为例）

下表总结了根据印尼工业部法规（第16/2011号及其后续/现行替代规则（尤其35/2025）相关规定）的主要核算构成：

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

评估项目	子项目	本地化达标关键点	专业洞察
物质成本（Material）	关键原材料 & 零部件	必须采购在印尼境内提取或加工的原材料。	若原材料为进口但经过本地深加工，其转化价值可计入。
人工成本（Labor）	生产、技术与管理人员	优先雇佣印尼籍员工。外籍员工薪资通常不计入本地贡献。	在大型基建中，现场施工人员的“印尼化”是拉高TKDN最直接的方式。
制造开销（Overhead）	设备折旧、场地与能源	使用位于印尼境内的厂房、生产线以及本地能源。	通过在印尼设立合资工厂（JV）比单纯组装更能获得高分。
研发与设计（KND）	本地知识产权、方案设计	在印尼本地进行的工程设计（Engineering）和软件开发。	电力项目中，本地化的系统集成和设计方案（Engineering Service）溢价极高。

2. 行业实务深度洞察

电力领域（PLN项目）的特殊性：印尼国家电力公司（PLN）对变压器、电缆、铁塔等设备有极高的TKDN比例要求。对于外资企业，“本地化研发（KND）”是一个常被忽视的加分项。如果能在印尼进行部分工艺改进或针对当地电网的定制化设计，其产生的智力资本价值在TKDN占比中非常可观。

采矿与重工业联动：由于印尼推行下游化政策（Downstreaming），矿区基础设施建设配套的设备，如果能证明其通过本地供应链采购（即使是二级供应商），也能有效规避因纯进口导致的准入障碍。

实务案例：

案例：某中国变压器生产商参与印尼输变电项目。

操作：初期因核心组件进口导致TKDN仅为18%，不满足投标要求的25%。

优化方案：通过在印尼设立组装线（增加本地人工和折旧），并将售后技术支持团队全部本土化，同时与当地大学合作进行耐热涂料研发。

结果：TKDN最终核算提升至32%，成功通过认证并获得PLN招标合同。

三、行动清单

☐ 法律尽职调查：核查具体标的项目要求的最低TKDN门槛（不同行业、不同设备具体百分比要求不同）。

☐ 供应链映射：审计现有供应商，识别哪些原材料可以通过印尼本地供应商替代。

☐ 本地实体设立：评估是否有必要建立本地合资企业（JV）以获取印尼工业部的生产商注册资格。

☐ 人力资源调整：优化项目团队构成，增加印尼籍中高级技术人员比例，并保留社保缴纳凭证作为审计依据。

☐ 研发本地化核算：记录所有在印尼境内产生的工程设计方案、图纸修改及技术培训成本。

☐ 专业核算与申请：联系印尼工业部认可的第三方评估机构（如PT Surveyor Indonesia或Sucofindo）进行预评估。

☐ 证书维护：确保在合同履行期间本地化水平不降低，防止在项目竣工决算（Audited TKDN）时出现违约风险。

Q105 资源下行政策：矿业（如镍矿）禁止原矿出口政策与下游加工准入要求下，冶炼厂投资的法律架构与环评要求是什么？

（撰写人：牛誉翔）

答：

在印尼现行的法律框架下，投资镍矿冶炼厂已非单纯的商业决策，而是一套环环相扣的合规体系。核心逻辑在于：以“禁止原矿出口”强制下游加工，以“股份强制剥离”限制外资控制权，以“动态配额与环评”调控产能与环保。

一、以下从法律架构、环评要求及最新政策动向三个维度进行系统分析。

1. 冶炼厂投资的法律架构：准入、形式与强制剥离

在印尼投资镍冶炼厂，必须搭建符合特定要求的外商投资公司架构，并接受印尼政府的股权监管。

外资准入与公司形式：冶炼活动属于“下游加工”，原则上外资可持有100% 股份。投资者必须设立外商投资公司，最低注册资本为100亿印尼盾（约450万人民币），且实缴资本至少达到25亿印尼盾。公司的经营范围代码（KBLI）需精确对应“有色金属冶炼”等特定代码。

核心法律依据：RKAB审批机制已调整为三年期并通过e-RKAB数字化办理。这是企业合法进行生产、销售和出口活动的“通行证”。

关键限制：外资股份强制剥离：这是目前影响冶炼厂控制权的最大变量。根据规定，外商投资矿业公司在进入生产运营阶段后，必须逐步将股份出售给印尼方。具体剥离比例与冶炼设施的加工水平相关：

生产阶段外资持股比例上限（生产后）剥离时限要求

仅开采100%（第1-5年）→49%（第10年）生产后第6年起必须开始剥离

开采 + 冶炼100%（第1-10年）→60%（第15年）生产后第11年起必须开始剥离

开采 + 冶炼 + 运输/销售100%（第1-15年）→51%（第20年）生产后第16年起必须开始剥离

应对策略：中资企业可考虑通过发行不同类别股份，同时需逐项论证公司章程、股东协议与监管批准的可执行性，来维持对公司的实际控制权，或在公司章程中约定董事长的一票否决权及对外代表权。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2. 环评要求：风险分级与审批门槛

印尼的环境许可已全面整合进OSS系统（在线单一提交系统），实行基于风险的审批。冶炼厂属于高污染风险行业，环评是获取生产许可证的前提。

环评类型与判定：冶炼项目通常涉及高污染排放，属于“高风险”经营活动。投资者必须通过OSS系统进行环境筛查，提交项目用地、坐标及产能参数，系统将自动判定所需环评类型。

AMDAL：强制要求。适用于可能对环境产生重大影响的冶炼厂。需组建研究团队编制详细报告，评估对空气、水源、土壤的影响，并进行公众咨询。审批周期通常长达6-12个月。

UKL-UPL：若项目规模较小或位于已规划工业区内，经评估环境影响可控，可能适用此简化版环评报告（周期3-6个月）。

关键流程与担保：在环评审批前，通常需要获得空间利用合规证明（PKKPR）及相关的技术批准（如废水处理方案）。此外，企业必须提交复垦计划，并存入定期存款作为复垦和矿山关闭担保。

3. 最新政策动态与风险预警

印尼政策调整频繁，近期针对镍冶炼行业出现了以下重大变化：

停止审批特定镍冶炼厂：为解决供应过剩问题，印尼已停止审批新建镍生铁或混合氢氧化镍钴等“中间产品”冶炼厂的工业许可证。新规要求新投资者必须建设一体化的下游加工厂（如将MHP进一步加工成电池前驱体），这大幅提高了投资门槛。

特许权使用费动态化：印尼计划对镍原矿及初级加工产品（NPI、镍铁）实施动态特许权使用费，费率将随政府设定的金属基准价浮动上涨。2026年仍有进一步调整讨论。

数字化监管（SIMBARA系统）：印尼已启用基于区块链技术的SIMBARA系统，对镍矿的开采、运输、销售进行全流程追溯，旨在打击非法开采和逃税行为。

二、总结与建议

在印尼投资镍冶炼厂，法律架构的核心在于平衡控股权与合规性，而环评的核心在于通过OSS系统完成高风险环境许可审批。鉴于2025年以来对中间产品冶炼项目的限制以及ESG（环境、社会和治理）要求的趋严，建议投资者优先考虑“冶炼+深加工”的一体化模式，而非单纯的初级冶炼，并在投资前务必进行针对RKAB配额和AMDAL审批的专项尽职调查。

Q106 主体设立与资本：印尼的外资有限责任公司（PT PMA）的设立要求与注册流程是什么？

（撰写人：刘元兵）

答：

一、核心提要

PT PMA是印尼唯一允许外资持股的有限责任公司形式，多数行业可100%外资持股，需符合投资清单与KBLI行业编码规则。

法定注册资本最低100亿印尼盾，2026年起，实缴资本不低于25亿印尼盾），需在规定期限内足额缴存并出具验资证明。

全流程通过OSS系统线上办理，标准周期约3 6周，核心文件为法人批文（SKKemenkumham）、税号（NPWP）、企业标识号（NIB）。

二、法规矩阵与专业洞察

1.PT PMA核心设立要求矩阵

事项	规则要点	法律 / 监管依据
主体资格	外资持股≥1% 即认定为 PT PMA；至少 2 名股东（自然人 / 法人均可），可 100% 外资	《公司法》第 27 条；DNI 清单
注册资本	授权资本 ≥100 亿印尼盾；实缴资本 ≥25 亿印尼盾（25%）限期缴存	BKPM 与财政部规定
治理结构	至少 1 名董事 + 1 名监事，不得兼任；董事须为印尼常住居民（外籍需 KITAS）	《公司法》第 36.43 条
注册地址	印尼境内非住宅实体地址，提供租赁协议、建筑许可 PBG/IMB	地方政府登记规则
行业准入	匹配 KBLI 编码，遵守 DNI 外资比例；限制行业需当地合资或特殊许可	BKPM 行业准入规则
核心许可	法人批文（SK Kemenkumham）、税号（NPWP）、企业标识号（NIB）	OSS 系统与法律人权部要求
资本缴存	实缴资金存入印尼本地银行，出具验资证明；12 个月内不得违规抽逃	BKPM 资本监管要求

2.标准注册流程（OSS线上为主）

(1)名称核准：准备3个以“PT”开头的印尼语/英文名称，提交法律人权部审核（1 3工作日）。

(2)材料准备与公证：公司章程、股东/董事身份证明、地址证明、投资计划，经印尼公证人公证。

(3)法人设立批准：公证文件提交法律人权部，获SK Kemenkumham法人批文（5 7工作日）。

(4)税务登记：申请公司税号NPWP，用于纳税、银行开户与合规申报。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

(5)OSS系统申领NIB：同步取得营业许可、海关编码、进出口资质、社保BPJS登记（1 2工作日）。

(6)银行开户与验资：开设公司账户，存入实缴资本并获取验资证明。

(7)行业专项许可：金融、能源、医疗等特殊行业需额外申请部门许可。

(8)外籍人员证件：外籍董事/员工办理RPTKA/IMTA工作许可与KITAS居留许可（可选）。

3.关键合规提示

(1)外资比例红线：零售、建筑、物流等行业设持股上限，超比例将导致设立无效或整改。

(2)资本合规：授权资本与实缴资本须真实到位，虚假出资面临罚款与吊销风险。

(3)地址合规：禁止纯虚拟地址，抽查不符将暂停NIB与银行账户。

(4)流程时效：材料齐全、无补正情况下，全流程约3 6周可完成合法运营。

4.实务案例

中资制造业企业按DNI确认所属行业为100%外资允许类，注册资本100亿印尼盾，实缴25亿印尼盾。委托本地律所完成名称核准、公证与OSS申报，4周取得SK Kemenkumham、NPWP、NIB全套文件，开立公司账户并完成验资，同步为中方董事办理KITAS与工作许可，顺利投产运营。

三、行动清单

□核查行业是否在DNI允许范围，确定外资持股比例与KBLI编码。

□确定2名及以上股东，搭建董事+监事架构，落实印尼常住董事。

□落实印尼境内注册地址，备齐租赁、产权与建筑许可文件。

□设定授权资本≥100亿印尼盾，落实实缴资本≥25亿印尼盾资金来源。

□特殊行业申请专项许可，外籍人员办理工作与居留证件。

□建立年度合规报告制度，确保资本、地址、许可持续有效。

Q107 土地使用权：外资如何合法持有印尼的工业用地？是否有工业用地的转让与抵押的法律限制？

（撰写人：刘元兵）

答：

一、核心提要

印尼禁止外资/境外公司直接持有土地所有权（HM/SHM），外资必须通过印尼本地法人PT PMA，以建筑权HGB为核心方式合法持有工业用地。

工业用地HGB期限为初始30年+续展20年+再延长30年，最长合计80年，须提前申请并经BPN登记确认。

HGB可依法转让、抵押，但须满足用途匹配、权属清晰、登记过户、双重审批等法定限制，未登记不产生对抗效力。

二、法规矩阵与专业洞察

1.外资合法持有工业用地方式矩阵

权利类型	适用主体	核心权限	期限规则	登记机构	工业适用性
建筑权 HGB（SHGB）	PT PMA（外资有限责任公司）	建造、拥有、使用厂房 可转让 / 抵押	30+20+30 年，最长 80 年	BPN	工业用地首选，完全适配
使用权 HP（SHP）	PT PMA / 外籍个人	使用收益 无独立建造权	最长 25 年，可续期	BPN	配套用地，不适合自建厂房
长期租赁 Hak Sewa	任何主体	按合同使用 不可抵押	一般≤30 年	公证 + 备案	短期过渡，不适合重资产
土地管理权 HPL	政府 / 国企 授权主体	经营开发 转让受限	最长 80-90 年	BPN	园区统一开发模式

2.外资合法持有工业用地标准路径

(1)设立主体：注册PT PMA，经营范围与工业项目匹配，取得NIB与NPWP。

(2)权利定性：以HGB为工业用地核心权利，不得直接持有所有权HM。

(3)用途合规：符合区域空间规划RTRW，用途为工业，完成环境评估AMDAL。

(4)权属转换：将girik/petuk等传统凭证转为SHGB，2026年2月后未转换将失效。

(5)法定登记：在BPN国家土地局办理电子登记，取得SHGB证书，权利方可对抗第三人。

(6)期限管理：到期前6个月提交续期申请，附运营证明与ESG报告。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

3.工业用地转让法律限制

(1)主体限制：仅PT PMA等印尼法人可受让；境外主体不得直接受让。

(2)权利限制：仅限HGB转让，所有权HM不得转让给外资。

(3)审批要求：须经BPN过户登记+BKPM投资合规确认双重审批。

(4)程序要求：通过土地公证官PPAT签署AJB买卖契约，缴清BPHTB、PPh Final等税费。

(5)用途限制：受让后不得擅自改变工业用途，须与园区规划一致。

(6)负担限制：存在抵押、查封、争议的土地不得转让，须先注销权利负担。

4.工业用地抵押法律限制

(1)可抵押权利：仅限SHGB（HGB）、SHP（HP）等登记物权，租赁权不可抵押。

(2)主体限制：抵押人必须为SHGB登记权利人（PT PMA），境外主体不得直接抵押。

(3)形式要求：签署APHT抵押契据，经PPAT公证，通过BPN电子抵押系统登记。

(4)用途限制：抵押用途限于项目融资、生产经营，不得用于非工业投机。

(5)处置限制：实现抵押权时，受让方仍须为合格印尼法人，遵循转让准入规则。

(6)登记生效：抵押以登记为生效要件，未登记不得对抗第三人与破产程序。

5.实务案例

中资制造企业在印尼设立PT PMA，实缴资本达标，经营范围为工业生产。通过BPN将工业用地确权为SHGB，期限30年。后因扩产融资，经BKPM确认、BPN电子抵押登记，以该HGB向银行抵押获得项目贷款。运营5年后股权转让，同步办理HGB转让过户，全程合规无权属纠纷。

三、行动清单

□ 设立印尼PT PMA法人主体，完成NIB、NPWP、税务登记。

□ 锁定工业用地，核查权属为SHGB，完成传统凭证转换确权。

□ 核实土地符合RTRW工业规划，完成AMDAL环评与ESG合规。

□ 转让前完成BPN+BKPM双重审批，签署AJB并缴清税费。

□ 抵押前核查无权利负担，办理APHT公证+电子抵押登记。

□ 定期更新土地权属、抵押、期限状态，留存登记证书与文件。

Q108 税务体系：如何利用中印尼DTA协定下的税务政策，优化企业所得税、增值税（VAT）及预扣税等税负？（撰写人：牛誉翔）

答：

中印尼税收协定的核心思路是：通过合理架构设计满足“受益所有人”条件，将股息、利息、特许权使用费的预扣税从印尼国内法25%左右降至协定优惠税率10%。

一、企业所得税：利润归属与常设机构（PE）风险防控

企业所得税的优化关键在于避免中资企业在印尼被认定为常设机构（PE）。一旦被认定为PE，企业在印尼境内与该PE相关的营业利润都需在印尼缴纳所得税（印尼企业所得税税率约为22%）。

对于不同的行业，被DTA协议认定构成PE的标准也是不同的。例如，对于建筑、安装工程项目若持续超过12个月以上，即构成PE；对于为同一项目提供咨询或劳务，累计超过6个月，构成PE等。

因此，对于小型安装或咨询项目，应当严格控制人员在印尼境内停留时间（避免超过183天），或确保工程连续时间不超过上述标准。此外，从独立性的角度上，若必须在印尼设立子公司，应确保其具有独立经济实质（如独立的人员、资产、决策权），避免被认定为母公司在当地的“非独立代理人”。

二、预扣税（WHT）：降低股息、利息与特许权使用费税率

印尼国内法对汇出境外的股息、利息、特许权使用费征收20% 甚至25% 的高额预扣税，而中印尼税收协定将其大幅降低。

所得类型	印尼国内税率	DTA协定优惠税率	优化要点与合规条件
股息	20%	10%	需满足受益所有人测试，无避税动机。若持股比例达到一定门槛（如25%以上），部分情形下可争取更低。
利息	20%	10%	适用于金融机构贷款或企业间借贷，需提供《中国税收居民身份证明》
特许使用权费	25%	10%	适用于技术转让、专利使用、软件授权等。需签订真实的技术服务合同，避免被认定为股息分配

三、增值税（VAT）与“税收护照”应用

虽然DTA主要针对所得税，但配合“税路通”等机制，可以间接优化现金流。

跨境服务VAT：印尼对进口的服务通常征收11% 的VAT。协定本身不免除VAT，但可通过常设机构判定规则，明确纳税义务地点。例如，若中国公司在印尼无PE，且服务完全在境外提供，原则上可能无需在印尼缴纳VAT。

“税收护照”的应用：《中国税收居民身份证明》是核心工具，凭此证明向印尼税务机关申请享受DTA税率优惠（即10%预扣税），避免被按印尼国内法税率20%-25%扣缴。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q109 利润汇回与外汇：在外汇申报义务的要求下，企业合法地将利润汇回中国的法律要求是什么？

（撰写人：刘元兵）

答：

一、核心提要

印尼端税负三层叠加：印尼子公司先缴22%企业所得税，税后利润向中国母公司分配股息时再缴纳20%预提所得税（适用中印尼税收协定后可降至10%）。总税负由两层叠加确定，是决定投资者有效税后回报的核心变量.

国内税收抵免避免双重征税：若境外已纳税额超过抵免限额，超限部分可结转以后5个年度继续抵免。中国居民企业就印尼股息在印尼缴纳的预提所得税（10%），可在国内企业所得税汇算清缴时申请境外税收抵免，抵免限额为该项境外所得按中国税法计算的应纳税额（25%）。

利润汇回国内须通过ODI合规路径：汇回的前提是境内母公司已完成ODI备案并取得《企业境外投资证书》，且已办理年度境外直接投资存量权益登记。银行将审查境外子公司的经审计财务报表、利润分配决议、完税证明等真实性材料，材料齐全后方可办理利润汇回及国际收支申报。

二、法规矩阵与专业洞察

1.利润汇回全流程梳理

阶段	工作内容	关键时限/节点	核心要点
阶段一：印尼端利润分配准备	完成印尼子公司年度审计；提取法定公积金；董事会/股东会通过利润分配决议	按印尼公司法年度周期	利润须体现为经审计财务报表中的留存收益，仅银行账户有现金不足以支持利润分配
阶段二：印尼端协定优惠申请	向中国税务机关申请《中国税收居民身份证明》（15个工作日）；由印尼子公司填写DGT-1表，向印尼税务局提交协定优惠申请	建议在利润分配前完成	受益所有人认定及实质经营活动审查是关键，空壳公司将丧失协定待遇
阶段三：印尼端预提税缴纳	印尼子公司作为扣缴义务人，在股息分配时扣缴预提所得税，通过e-Bupot系统缴纳	应按照印尼税法规定的申报缴纳期限执行，具体时间要求应以分配当期有效规定为准。	预提税完税凭证是后续中国税收抵免的核心凭证
阶段四：利润跨境汇回	境内母公司向合作银行提交利润汇回申请，银行审核材料后办理入账	材料齐全后办理	银行将依据《银行外汇展业管理办法》等真实性审核要求审核交易背景及材料
阶段五：中国税收抵免申报	在企业所得税年度汇算清缴时，提交境外所得税收抵免申报，附上印尼完税凭证	每年5月31日前	抵免方式为“分国（地区）不分项”或“不分国（地区）不分项”，一经选择5年内不得改变

2.中印尼税收协定：股息预提税从20%降至10%的操作路径

中印尼税收协定于2001年11月7日签署，并自2003年8月25日起生效实施，协定核心逻辑为“来源国优先征税+税收抵免”模式——印尼作为来源国可征收预提税，但协定将税率上限从印尼国内法的20%降至10%；中国作为居民国则通过税收抵免避免重复征税。适用10%优惠预提税率须同时满足以下条件：1.中国母公司为股息的“受益所有人”，即对收入拥有自主支配权，且无向第三方转付的义务。2.印尼子公司已完成公司章程规定的法定公积金提取，利润已在经审计的财务报表中体现为留存收益，且经股东会决议通过利润分配。3.企业已按照印尼税务机关要求提交税收协定待遇申请文件（包括有效的《中国税收居民身份证明》等材料）。

3.中国境内：境外利润汇回的ODI外汇合规要求

利润汇回国内的首要前提，是境内母公司在最初进行境外直接投资时已完整办理ODI备案，包括：国家发展改革部门（发改委）核准或备案；商务主管部门备案（取得《企业境外投资证书》）；按照国家外汇管理局规定办理相关外汇登记手续。这是资金回流的重要合规基础。没有这个前提，后续汇回操作将面临巨大的合规风险和操作困难。

境内企业向银行申请利润汇回时，通常需提交以下材料：境外直接投资相关业务登记凭证、境内公司营业执照等基础证照、《企业境外投资证书》原件/复印件（核心文件）、境外子公司注册登记文件、境外子公司经审计的财务报表、境外子公司董事会/股东会利润分配决议、在印尼的完税证明（含企业所得税和预提所得税缴纳凭证），银行要求提供的其他真实性审核材料等。

银行在办理境外投资企业利润汇回时，企业应按规定履行境外直接投资相关报告义务。未按要求履行相关登记、报告义务的，银行可能暂停或审慎办理相关外汇业务。汇回利润可保留在企业经常项目外汇账户或直接结汇，银行办理完毕后应及时完成国际收支申报手续。

4.实务案例

案例：中国某制造业企业通过印尼子公司汇回利润。背景：中国A公司为制造业企业，2018年完成ODI备案后在印尼设立全资子公司PT A Indonesia，从事电子产品零部件生产。2025年度，PT A Indonesia实现税后利润500万美元，计划向中国母公司分配股息300万美元。

利润分配前提审查：PT A Indonesia已完成2025年度审计，利润已在经审计的财务报表中体现为留存收益，法定公积金已按规定提取，董事会通过利润分配决议。协定优惠申请：中国A公司向主管

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

税务机关申请《中国税收居民身份证明》（15个工作日内完成），提交营业执照、财务报表、董事会决议等证明文件。PT A Indonesia填写DGT-1表，附上中国税收居民身份证明、受益所有人证明（A公司办公场所租赁合同、员工社保记录、主要业务合同等），提交印尼税务局审批，获批享受10%预提所得税优惠税率。

预提税缴纳：PT A Indonesia分配300万美元股息时，扣缴预提所得税30万美元（300 × 10%），通过e-Bupot系统在次月10日前完成缴纳。利润汇回：A公司向合作银行提交ODI业务登记凭证、《企业境外投资证书》、PT A Indonesia经审计财务报表、利润分配决议、印尼完税证明等材料。银行确认A公司已完成年度ODI存量权益登记后，办理资金入账手续并完成国际收支申报。

国内税收抵免申报：A公司在企业所得税年度汇算清缴时，将印尼预提所得税30万美元申请境外税收抵免。境外税前所得还原为300万美元，抵免限额为300 × 25% = 75万美元，实际可抵免30万美元（未超限额），有效避免了双重征税。

三、行动清单

确认ODI备案完整性：在计划利润汇回前，首先确认境内母公司是否已完成ODI备案并持有有效的《企业境外投资证书》，同时确认是否已完成历年的ODI存量权益登记。任何ODI合规瑕疵均可能导致利润无法汇回。

确保印尼端审计与合规：利润分配前，须确保印尼子公司已完成年度审计，利润已在经审计的财务报表中体现为留存收益，法定公积金已按规定提取，且无累计亏损。仅银行账户有现金不足以支撑利润分配，利润分配取决于审计完成情况而非业务需求。

印尼端协定优惠申请：由印尼子公司填写DGT-1表，附上中国税收居民身份证明、受益所有人证明、合同协议等，提交印尼税务局审批。申报材料须保证一致性——所有权实质、与以往申报的一致性、税务申报与财务报表的吻合度等，若存在薄弱环节，协定优惠可能在执行阶段被拒绝。

银行材料准备：向合作银行申请利润汇回时，须备齐ODI业务登记凭证、《企业境外投资证书》、印尼子公司经审计财务报表、利润分配决议、印尼完税证明等全套材料。材料与申报的一致性直接影响汇款进程——银行会将汇款申请与经审计账目、纳税申报表、预提所得税计算等进行比对，若不一致，付款进程便会停滞。

国内税收抵免申报：在企业所得税年度汇算清缴时（每年5月31日前），提交《企业所得税年度纳税申报表》及附表《境外所得税收抵免明细表》，附上印尼完税凭证等材料，申请境外税收抵免。超过抵免限额的部分，可在以后5个纳税年度内结转抵免。

特别提示：本文所述政策基于2026年4月前的公开信息。实践中税局要求企业提交更详细的交易背景资料。建议企业在正式操作前咨询专业税务顾问，并在利润汇回前与经办银行提前沟通，确认具体材料清单。

Q110 劳动法：《创造就业法》（Omnibus Law）实施后，固定期限合同（PKWT）限制、解雇补偿与外籍劳工配额有什么合规要点？

（撰写人：傅哲迅）

答：

一、核心提要

固定期限合同：《创造就业法》实施后，固定期限合同的最长期限为5年，企业用工灵活性提高。但同时，法律要求雇主在PKWT到期时支付期满补偿金。

解雇补偿：《创造就业法》实施后，无固定期限合同终止，用人单位有义务支付的赔偿通常由三部分组成：遣散费、服务年限奖金和权利补偿金。

外籍劳工配额：外籍劳工使用计划（RPTKA）仍是核心准入文件，但针对特定主体（如担任董事/监事、科技初创企业）引入了 RPTKA 豁免机制。同时，外籍劳工严禁担任人力资源（HR）职务的红线依然严格保留。

二、法律矩阵

1.印尼固定期限劳动合同

印尼固定期限劳动合同合规要点		
序号	审查维度	具体要求（基于PP 35/2021）
1	法律界定	以约定的明确存续时间或特定项目/任务的完结作为合同自然终止条件的劳动协议。
2	形式要件	以书面形式缔结，合同文本为印尼语。
3	试用期	禁止规定试用期。
4	适用岗位	仅限非长期/非核心性质的工作。
5	期限	最长期限不超过5年。

2.解雇补偿（遣散费和服务年限奖金）计算方式

遣散费计算方式		
序号	员工实际工作年限	法定补偿月数（以单月工资为基数）
1	不满一年	1个月
2	满一年不满两年	2个月
3	满两年不满三年	3个月
4	满三年不满四年	4个月
5	满四年不满五年	5个月
6	满五年不满六年	6个月
7	满六年不满七年	7个月
8	满七年不满八年	8个月
9	满八年以上	9个月

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

服务年限奖金计算方式		
序号	员工实际工作年限	法定补偿月数（以单月工资为基数）
1	满三年不满六年	2个月
2	满六年不满九年	3个月
3	满九年不满十二年	4个月
4	满十二年不满十五年	5个月
5	满十五年不满十八年	6个月
6	满十八年不满二十一年	7个月
7	满二十一年不满二十四年	8个月
8	满二十四年以上	10个月

3.外籍劳工配额规定

在印尼现行劳工合规框架下，企业聘用外籍员工必须严守‘先批后用’的红线，即事先依法取得印尼人力部或其授权官员核准的《外籍劳工使用计划》（RPTKA）。企业在申报时，需详尽披露外聘合理性、具体职务、任职期限，并强制指定印尼籍陪同人员以承接技术转移。人力部将审查申请材料形式是否符合要求以及技术转移方案的可行性等方面。

目前，依据工作期限及是否豁免外籍劳工补偿金，核准后的RPTKA在实务中主要被划分为四大审批通道：临时性工作、六个月以上中长期工作、经济特区专属通道，以及法定免缴补偿金类。

三、专业洞察

印尼《创造就业法》实施后，劳动法律规则变得更加清晰明确。对出海印尼的企业来说，日常人事管理需要重点认清以下三个实际变化：

1.固定期限合同期限延长但是到期需支付补偿金：虽然固定期限合同最长可以签到5年，企业用工更灵活了，但法律明确规定合同到期必须支付补偿金。

2.正式员工解雇赔偿标准明确：辞退无固定期限合同的员工时，法定赔偿的计算有了非常明确的阶梯标准。遣散费最高9个月，服务年限奖金最高10个月。

3.使用外籍员工需审批，并且有技术转移要求：给外派员工申请RPTKA不只是走个文书过场。印尼政府非常看重外国员工能不能把技术教给本地人。企业除了要遵守“外籍人员绝对不能做HR”的规定外，还必须在实际工作中给外籍员工安排印尼籍“搭档”，以应对当地人力部的后续核查。

Q111 外籍人员准入：工作签证（KITAS）的办理全流程和申请要点是什么？

（撰写人：刘舒玮）

答：

一、核心提要

1. KITAS办理核心是“雇主主导”，个人无法独立申请，需先由雇主完成RPTKA（外籍安置计划）和IMTA（工作许可）审批，再推进后续流程，无雇主担保则无法合规办理。

2.流程已全面线上化，必须通过劳工部的 TKA Online 和移民局的 Online Visa 系统办理。建议在入境前 1–2 个月启动，确保 RPTKA（外籍员工聘用计划）获批。

3.外籍员工严禁担任人事、行政等特定敏感职位（如人力资源经理、招聘主管、职业顾问等），违规将导致签证申请失败。

二、专业观察

1.主流APEC成员经济体工作签证核心要求对比：

对比维度	印尼（KITAS）	新加坡（工作签证）	马来西亚（工作签证）
申请主体	雇主主导， 个人无法独立申请	雇主申请， 个人可辅助提交材料	雇主主导， 需先获外籍就业批准信
核心 审批文件	RPTKA、IMTA VITAS	□□□□□EP）、S Pass	□□□□□□□ □Approval Letter）
关键费用	DPKK每年1200美元， 签证及制卡费约155万印尼盾	签证费+雇主人头税， 按薪资分级收取	签证费+雇主保证金， 无强制技能基金
有效期	最长2年，可续签	1–2年，可续签	1–3年，可续签

三、行动清单

- 确认雇主具备KITAS担保资质，已明确由雇主负责RPTKA、IMTA的申请事宜
- 确认拟聘岗位不在“禁止外籍员工任职”的名单内（如人力资源相关职位）
- 准备个人核心材料（护照≥18个月有效期、学历认证、5年工作经验证明、健康保险），并加盖雇主印章
- 确认雇主已缴纳DPKK技能基金（每年1200美元），并获取付款证明
- 持VITAS入境后，及时办理STM（警察报告信）和SKPPS（临时居民登记），完成合规报备
- 留存所有审批文件、缴费凭证，用于后续续签或合规核查

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

Q112 数字经济与电商：印尼电商有关规定对社交商务限制、进口商品最低售价与数据本地化的要求是什么？

（撰写人：傅哲迅）

答：

一、核心提要

社交媒体被严禁直接在平台内进行交易和支付。

为了保护印尼本地小微企业，通过跨境电商进入印尼的商品设置了最低单价门槛。

电商平台必须确保用户数据存储在印尼境内，并接受政府监管。

二、法律矩阵

社交商务限制、进口商品最低售价与数据本地化限制要求（基于Permendag 31/2023）

序号	规制维度	法律要求	法律条款
1	社交商务	采用“社交商务”业务模式的电子交易服务提供商（PPMSE），不得直接在其系统内提供端到端交易与支付功能。	第21条
2	跨境门槛	进行跨境电子交易的平台（PPMSE），对于由商家直接向印尼销售的海外产成品，必须在其电子系统中设定最低商品价格。 第(1)款所述的最低商品价格为每件单品离岸价（FOB）100 美元。	第19条第（1）款及第（2）款
3	数据与主体登记	1.达到特定标准的外国跨境电商平台……必须指派设立在印尼共和国境内的代表机构（即办理 PPMSE 许可证） 2.电子交易平台有义务定期向负责统计事务的政府机构（及相关部委）提交电子交易的数据和/或信息。	第5条、第35 条

三、专业洞察

根据《2023年第31号贸易部长条例》规定：

1.现在社交软件（TikTok/Instagram）可用于商品推广。但若提供社交电商功能，则不得在同一系统内完成交易闭环（包括下单与支付），交易需通过独立电子商务平台（如 Shopee、Tokopedia 或独立站等）完成。

2.为保护印尼当地小商户，通过跨境方式将国外的商品卖给印尼当地个人，商品单价不能低于100美元。

3.一年卖商品过1,000单，或者包裹超过1,000个，就属于达到特定标准的外国跨境电商平台，需要在印尼境内设立代表机构办理许可证。同时，交易流水、明细及金额，都要定期报给印尼政府。

Q113 清真认证（BPJPH）：印尼强制性清真认证的要求与时间表，以及非食品类服务与产品的认证合规与标识要求是什么？

（撰写人：沈晓雪）

答：

一、核心提要

强制性全面落地与时间表延期：根据印尼《清真产品保障法》（Law No. 33/2014）及2024年第42号政府条例（PP 42/2024），印尼已正式进入强制清真认证时代。对于中大型企业生产的食品、饮料及屠宰产品，强制期限已于2024年10月18日生；而对于进口食品及饮料、微小企业（Micro and Small Enterprises, MSEs）的同类产品，合规宽限期被延长至2026年10月17日。

非食品类产品的合规红线：化妆品、非处方药、化学品及个人护理用品等非食品类产品的强制认证截止日同样为2026年10月17日（处方药等则延至2034年）。对于非清真产品（如含猪肉或酒精成分），必须在包装上明确标注“非清真”（Non-Halal）字样，并与清真产品隔离储存与展示，否则将面临产品下架等严厉处罚。

双轨标签与外国认证互认（MRA）：通过BPJPH（印尼清真产品保障局）互认协议（MRA）的外国清真认证机构（如部分中国或国际认证机构）颁发的证书可被接受，但企业仍必须通过印尼国家在线平台（SIHALAL）进行登记，方可合法使用印尼官方的清真标识（Logo Halal Indonesia）。

二、法规矩阵与专业洞察

印尼的清真认证体系已从过去的“自愿性”（MUI主导）彻底转变为由政府机构BPJPH主导的“强制性”体系。对于出海印尼的跨国企业而言，准确把握各品类的过渡期及标识义务，是维持市场准入的先决条件。

1.印尼强制清真认证（Wajib Halal）适用全景矩阵

下表系统梳理了BPJPH主导下不同产品类别的强制时间表及合规标识要求：

产品类别与企业类型	强制清真认证截止日期	核心合规与标识要求
食品、饮料及屠宰产品（中大型本土企业）	2024年10月18日（已生效）	必须取得BPJPH证书并印贴官方清真Logo。违规产品将面临书面警告或强制下架。
进口食品及饮料 / 微小企业（MSEs）食品	2026□10□17□ □□□PP 42/2024□□□	进口商须通过SIHALAL系统注册外国清真证书（若该外国机构已与BPJPH签署MRA）。
化妆品、个人护理、非处方药、化学品	2026□10□17□	从原料、添加剂到生产线必须符合清真标准。严禁使用猪源性成分，酒精使用受限。
处方药 与高风险医疗器械	2029年 至 2034年 （分阶段）	给予较长研发替代期。若目前无法找到清真替代原料，需进行特殊申报。
非清真产品（明确含猪肉/非合规酒精等）	立即生效（JPH法第26条）	无需清真认证，但强制标注义务：必须在包装显著位置标明“非清真”（Non-Halal，强制）或猪肉图案（非强制），并与清真商品物理隔离。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2.洞察：涉外企业的“双层合规”挑战与破局

从涉外法律合规视角来看，印尼的强制清真认证不仅是宗教要求，更是技术性贸易壁垒（TBT）。

(1)外国清真认证的“落地转换”陷阱：许多跨国企业误以为持有本国（如JAKIM、GSO或中国某些机构）的清真证书即可直接出口印尼。实际上，只有与BPJPH签署了互认协议（MRA）的外国清真认证机构（LHLN）的证书方可作为合规参考。且即使获得认可，进口商也必须在印尼SIHALAL系统中进行注册备案（目前规费约80万印尼盾），获取登记号后才能加贴印尼官方清真标识。若依赖未经BPJPH认可的外国机构，将导致货物在印尼海关被扣留。

(2)非食品类的供应链溯源压力：对于2026年即将面临强制大限的化妆品和化学品企业，挑战不仅在于最终产品，更在于全供应链溯源。例如，化妆品中的甘油、乳化剂、香精载体等加工助剂，必须证明其非动物源性或来源于合规屠宰的动物。若生产线曾用于生产非清真产品，必须经过严格的宗教清洗程序（Sertu）。

(3)“双轨标签”的合规底线：印尼法律对消费者知情权的保护极严。企业必须在“申请清真认证贴清真Logo”与“承认非清真并贴非清真标签”之间二选一。试图模糊处理（既无清真认证，又无非清真警示）的产品，将面临最高5年监禁或20亿印尼盾罚款的刑事及行政制裁风险。

三、行动清单

为确保在印尼市场的业务连续性，建议相关企业及进口商立即启动以下合规自查与排期工作：

认证时间表盘点：明确贵司出口印尼的产品所属类别，确认强制合规的大限是2024年（已违规需补救）、2026年还是2034年。

□外国认证机构资质核查：若目前持有外国清真证书，立即核查该发证机构是否在BPJPH最新公布的已签署MRA的外国清真认证机构（LHLN）白名单中。

□SIHALAL系统注册启动：若外国证书有效，指示印尼本地进口商或授权代表立即登录SIHALAL平台，完成证书的本地化注册与印尼官方Logo的申领。

□非食品类供应链筛查（针对2026大限）：针对化妆品、保健品及化学品，立即要求所有上游供应商提供原料及加工助剂的清真声明或证书，排查猪源及酒精成分风险。

□非清真产品包装整改：若产品确实无法满足清真标准，立即审查印尼特供版包装，确保已清晰、显著地印制“非清真”警示标识，并指导当地经销商落实隔离陈列要求。

□本地清真保证体系（HAS）建立：指定企业内部的“清真监督员”（Halal Supervisor），建立符合BPJPH标准的内部清真保证手册，以应对未来可能的现场突击审计。

Q114 环境合规：印尼深度环境评价（AMDAL）的审核周期通常多久？排放许可获取过程中是否需要取得当地社区的知情或同意？

（撰写人：郭小萱）

答：

一、核心提要

AMDAL官方审查法定周期约70个工作日（KA审核10日+Andal/RKL-RPL审核50日+SKKL签发10日），但含前期环境基线调研与文件编制的完整实务周期通常需6至12个月；企业制定投资计划时应以实务周期为准，切忌仅按账面时限倒推开工日期。

社区知情权是不可逾越的程序性红线。在提交AMDAL前，企业必须完成10个工作日法定公示及正式公众咨询（Konsultasi Publik），邀请“直接受影响社区”参与并形成双方签字的书面纪要（SPT）；上述程序若存在缺失，申请将在行政初审阶段被直接驳回。

社区不享有一票否决权。《2023年第6号综合法》将公众参与主体严格限缩为“直接受影响者”；社区意见须获企业实质性回应并载入RKL-RPL，但最终许可发放的裁量权归政府——企业防污技术达标、缓解措施合理，即可依法获批。

二、法规矩阵与专业洞察

1.AMDAL各环节法定时限与社区参与对照表

审批环节	法定时限	审查主体	社区参与程度	主要依据法规
Ka（参考大纲）审核	10个工作日	TUK完成行政评估	无强制公众咨询	PP 22/2021附件二
Andal+RKL-RPL审核	50个工作日	TUK实质性评审	须依据公众咨询结果回应	PP 22/2021附件二
SKKL签发	10个工作日	主管机关出具决定	社区意见已纳入审查	PP 22/2021附件二
公众咨询（KA前）	10日公示+1次咨询会	企业主导，TUK监督	直接受影响社区有权参与	PP 22/2021附件五
排放技术核准（Pertek）	嵌入AMDAL流程前置	环保部/地方审核	达标即发，无社区一票否决	Permen LHK 5/2021

2.洞察

(1)审核周期的“账面”与“实务”落差

在印尼现行法律框架下，AMDAL并非单一审批动作，而是包含KA、Andal及RKL-RPL的系统性评估程序。根据《2021年第22号政府条例》附件二，TUK完成KA行政评估的法定时限为10个工作日；Andal与RKL-RPL的实质审查时限为50个工作日；主管机关签发SKKL的时限为10个工作日。三段合计账面周期约70个工作日，折合三个月左右。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

然而，上述官方时限仅计算政府审查阶段，“停表”于企业提交文件之时。实务中，旱季与雨季双周期基线环境数据的采集通常耗时3至6个月；TUK退文要求修改补充的时间亦不计入法定时限。因此，完整实务周期的合理预期应设定为6至12个月，企业制定投资时间表时切忌仅按账面周期倒推。

值得关注的是，最新颁布的《2025年第28号政府条例》引入了“拟制肯定”（Fiktif Positif）原则与并行办理机制。若相关部门在法定期限届满后未予明确驳回，OSS系统在特定环节将视同默认通过；AMDAL审查亦可与建筑物审批（PBG）并行推进，从制度层面压缩了隐形时间成本。

(1)社区知情权：不可逾越的程序性红线

根据《2021年第22号政府条例》附件五，公众参与（Keterlibatan Masyarakat）是启动AMDAL程序的法定起点。企业须在当地媒体、项目所在地布告栏及相关信息系统中进行10个工作日公示，内容须涵盖废气/废水排放性质及其潜在健康与环境风险；此后还须举行正式公众咨询会（Konsultasi Publik），邀请直接受影响社区（Masyarakat yang terkena dampak langsung）参与，形成双方签字的会议纪要（SPT）。上述程序若存在缺失，AMDAL申请将在行政初审阶段被直接驳回。

(2)社区同意权：有限介入而非一票否决

对外资企业最为关注的问题，《2023年第6号综合法》第22条（修改原法第26条）明确将公众参与主体严格限缩为“直接受影响社区”，防止外部无关团体的干预。法律要求企业在Andal中对社区反对意见逐一作出实质性回应，并在RKL-RPL中提出具体缓解方案；但是否发放Pertek及SKKL的最终裁量权归政府——只要企业的防污技术符合Permen LHK 5/2021标准，且缓解措施科学合理，即便部分社区居民仍持异议，政府仍可依法核发许可。

三、行动清单

☐ 投资排期将AMDAL总周期预留12个月，勿仅按法定70个工作日倒推开工日期。

☐ 提前启动旱季与雨季双周期环境基线数据采集（大气、水体、噪声），通常耗时3至6个月。

☐ 咨询前完成“直接受影响社区”名单整理，落实咨询会的时间、地点与记录员安排。

☐ 对公众咨询中的每项社区意见逐条记录，并在RKL-RPL中给出可核查的缓解措施。

☐ 聘用具有印尼环境法实务经验的本地律所或咨询公司，降低因程序瑕疵被退件的风险。

Q115 基础设施与电力：私营电站（IPP）的准入路径、电力购买协议（PPA）核心条款及国家电力公司（PLN）的垄断现状是什么？

（撰写人：孙霖）

答：

一、核心提要

PLN 绝对买方垄断：印尼国家电力公司（PLN）作为唯一的购电方（Off-taker），通过“购电协议（PPA）”控制着所有私营电站（IPP）的入场命脉，投资者需深度依赖 PLN 的《电力供应商业计划》（RUPTL）。

准入路径的“配额制”转型：传统的公开招标正向基于 RUPTL 规划的定向开发转型，特别是可再生能源项目，其准入很大程度上取决于项目是否被列入 PLN 的年度采办清单。

PPA 风险分配的平衡：核心逻辑围绕“照付不议（Take-or-Pay）”和“政府担保（BVGL）”，但随着 PLN 债务压力增大，新型 PPA 正逐步收紧这些保护性条款。

二、法规矩阵与专业洞察

1.核心法律要求与准入对比表

比较维度	传统火电项目 (Thermal IPP)	可再生能源项目 (Renewable IPP)
准入依据	严格受限于 RUPTL 剩余额度，目前基本处于“暂停新增”状态。	依据第112/2022号总统令，享受优先采购和简化的选择流程。
准入方式	主要是公开招标 (Public Tendering)。	包含公开招标、直接选定 (Direct Selection) 和直接任命。
PLN 垄断角色	绝对 Off-taker，通常要求 IPP 以 BOOT（建设-拥有-运营-移交）模式运作。	绝对 Off-taker，但在分布式能源（如屋顶太阳能）领域受到轻微挑战。
价格机制	基于竞争性定价，受最高限价约束。	采用分级阶梯电价 (Feed-in Tariff) 或基准价格 (Ceiling Price)。
外资股比限制	通常最高 95%，特定规模以下要求本地控股。	根据最新《投资清单》，多类可再生能源允许 100% 外资持股。

2. 专业洞察与结论

PLN 的法律地位：根据印尼《电力法》，PLN 拥有电力的优先经营权。这意味着私营部门不能直接向终端用户卖电（除非在特定工业园区内获得商业许可），IPP 实际上是 PLN 的“发包供应商”。

PPA 核心条款演变：照付不议 (TOP)：过去是银团融资的基石，确保 PLN 无论是否调派电力都需支付最低电费。但在目前 PLN 产能过剩背景下，新项目获得高额 TOP 比例的难度在增加。

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

汇率风险：传统上 PPA 以美元定价、印尼盾支付，但在印尼央行本币结算的要求下，汇率转换风险的转嫁机制是谈判核心。

政府补偿机制：投资者通常要求财政部出具商业可行性担保函（BVGL），以对冲 PLN 的违约风险。

3. 实务案例

案例：某中资企业在印尼苏门答腊的地面光伏项目

该企业在进入初期发现，虽然当地电力需求旺盛，但由于该项目未被列入当年的 RUPTL，导致无法启动 PPA 谈判。

关键结论：进入印尼电力市场的首要任务不是技术可行性研究，而是公关 PLN 与能矿部（MEMR），确保项目被纳入《电力供应商业计划》。此外，该项目通过与印尼本地国企组成联合体，成功获得了更稳定的政府担保条款。

三、行动清单

□ 确认合规性：检查项目是否已列入现行有效的《电力供应商业计划》（RUPTL 2024–2033）。

□ 合作伙伴尽调：筛选具备 PLN 深度关系和土地开发能力的本地合作伙伴，明确本地成分（TKDN）比例要求。

□ 准入形式选定：明确是参与公开招标还是符合“直接选定”条件（如扩建项目或特定可再生能源）。

□ 融资闭环审查：评估 PPA 草案中的“终止补偿”和“不可抗力”条款是否足以支持国际银行贷款（Bankability）。

□ 土地权属锁定：预先核实变电站及输电线路路径下的土地征收难度，这通常是延误 PPA 生效（Financial Close）的最大障碍。

□ 环境与社会影响：按照印尼最新 AMDAL 标准完成环境评估，尤其是涉及森林用地时需申请征占用许可。

□ 税务筹划：利用印尼对基础设施项目的所得税免税期（Tax Holiday）或税收津贴（Tax Allowance）优惠政策进行投资架构设计。

Q116 特许经营与分销：印尼对于当地的代理商与经销商是否有特殊的法律保护？如果因当地合作伙伴“表现不佳”而希望终止代理/经销协议，境外企业在合作协议签订时，如何应对当地法律对合作伙伴的保护，防控法律风险？（撰写人：刘舒玮）

答：

一、核心提要

1.印尼对本地代理商 / 经销商提供三重核心保护：准入资质强制绑定（必须持有印尼语公证件、STP 登记）、单方终止严格限制（仅法定情形可无责终止，表现不佳需举证 + 履行解约程序）、竞争公平强制保障（禁止排他性滥用与歧视性条款）。

2.签约时需完成合规四步法：双语（印尼语 + 英文）公证签约、明确业绩阈值与违约情形、约定可直接行使的解约权（排除民法典第 1266 条法院前置要求）、设置商誉补偿与库存清算规则，同时绑定 STP 变更与 clean break 程序。

3.终止合作必须先合规后执行：先完成业绩与违约证据固化、履行书面通知与宽限期、办理 STP 变更与 clean break 确认、妥善结算补偿与库存，避免无责终止被认定为违约，引发高额赔偿与行政处罚。

二、法规矩阵与专业洞察

印尼代理 / 经销商核心法律保护与终止规则对比

法律维度	代理商	经销商	核心保护要点	境外企业风险点
准入与登记	需印尼语公证件协议、贸易部 STP 登记；独家代理需明确排他范围	需 STP 登记、NIB /API 资质；外资分销必须指定本地主体	强制本地主体参与，保障渠道本土化	未完成 STP 登记导致合同无效、海关扣货
单方终止条件	仅可无责终止：公司解散 / 停业 / 破产 / 双方合意；表现不佳需举证 + 履行程序	同代理商规则；sole distributor 终止需先完成旧约 clean break	限制无理由单方终止，保护本地主体经营稳定性	以“表现不佳”为由直接解约，被认定违约需赔偿商誉与投资
解约程序要求	排除民法典第1266条可直接解约；否则需法院判决	同代理商；终止后 3 个月内未完成 clean break，新主体无法登记	程序合规是无责终止的前提，避免司法介入	未履行通知义务、未办理 clean break，合同终止无效
补偿与赔偿	商誉补偿（客户资源价值）、已投入营销资产补偿；无约定按实际损失计算	库存产品补偿、经营投入补偿；违约终止需额外赔偿违约金	保障本地主体终止后的合理权益	未约定补偿标准，被索赔金额远超预期
竞争与公平	禁止滥用排他权；禁止歧视性付款条件、强制采购	禁止搭售、转售价格维持；禁止强制限定采购渠道	维护市场公平，防止外资挤压本地主体	排他范围过宽、设置歧视性条款，被 KPPU 罚款

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

三、行动清单

□落实“双语+解释优先权”条款

确保合同包含印尼语版本（法律强制要求），并明确约定：若中英文与印尼文存在歧义，以英文或中文版本为准，防止因翻译差异导致条款失效。

□植入“排除民法典1266条”的解约机制

在终止条款中明确写入：“双方一致同意排除印尼《民法典》第1266条的适用，守约方有权在违约发生时直接通知解除协议，无需法院判决。”

□锁定“表现不佳”的量化标准

不要使用模糊的“尽力推销”字眼。必须在合同中设定具体的、可量化的最低采购额或销售目标，并规定连续多长时间（如两个季度）未达标即构成实质性违约，触发解约权。

□ 设定反垄断合规红线

避免在合同中设定过于宽泛的“排他性”条款或固定的“转售价格维持”（RPM），以免触犯印尼竞争法（KPPU）关于纵向垄断的规定。

□ 优先选择仲裁并约定印尼境外仲裁地

鉴于印尼法院对本地经销商有保护倾向，建议在合同中约定新加坡国际仲裁中心（SIAC）或国际商会（ICC）仲裁，并明确适用法律为外国法（如新加坡法），以降低本地法院的自由裁量风险。（但请注意：尽管有前述约定，仍存在印尼法院以"本地强制性规范"为由介入的风险）

Q117 争议解决：印尼国家仲裁委员会（BANI）仲裁与当地法院诉讼对比的情况如何？调解是否为诉讼前置程序？哪种争议解决方式更适合解决印尼相关的商事争议？

（撰写人：沈晓雪）

答：

一、核心提要

•BANI仲裁与法院诉讼的核心差异：印尼国家仲裁委员会（BANI）仲裁在程序灵活性、专业性（尤其是工程和复杂商事领域）及审结效率（通常约6个月）上显著优于当地法院诉讼。然而，BANI仲裁的费用较高（采取按争议金额比例预收的模式），而法院诉讼费用较低但耗时漫长（从地方法院到最高法院的终审通常需3年以上），且面临较高的地方保护主义风险。

•调解作为法定的诉讼前置程序：根据印尼最高法院2016年第1号条例（PERMA No. 1/2016），调解是印尼民事诉讼中强制性的前置阶段。法官在审理案件实体问题前，必须责令双方进行调解（期限通常为30天，可延长）；若未履行此强制调解程序，将导致法院判决无效。

涉外商事争议的优先选择：对于涉外（如中资）企业而言，国际仲裁（或选择BANI仲裁）是解决印尼相关商事争议的更优选择。印尼是《纽约公约》缔约国，仲裁裁决的跨国执行具有法律保障；相比之下，印尼与中国之间不存在相互承认与执行法院民商事判决的条约依据，印尼法院的判决在境外极难执行。

二、法规矩阵与专业洞察

在印尼的法律框架下，商事争议的解决路径受1999年第30号《仲裁与替代性争议解决法》、BANI 2022/2025版规则及相关最高法院条例的严格规制。对于在印尼投资或开展贸易的外国企业而言，准确评估不同救济途径的利弊，是防范争议失控的关键。

1.印尼商事争议解决途径多维对比矩阵

下表系统梳理了BANI仲裁、印尼当地法院诉讼以及法定调解程序在核心法律要求与实务特征上的对比：

评估维度	BANI 仲裁 (印尼国家仲裁委员会)	印尼当地法院诉讼	强制调解 (基于PERMA 1/2016)
法律依据	1999年第30号《仲裁法》、BANI 2022/2025版规则	印尼民事诉讼法 (HIR/RBg)	最高法院条例 PERMA No. 1/2016 及 No. 3/2022
程序性质	基于双方书面仲裁协议的自愿选择，排除法院管辖	无仲裁协议时的默认救济途径	诉讼程序中的强制性前置阶段
时间效率	较快（BANI规则要求仲裁庭成立后180天内作出裁决）	极慢（一审至最高法院终审通常需耗时3-5年）	基础期限30天（可申请延长30天）
成本与费用	较高。按争议标的额比例收费（如10亿印尼盾以下收10%，超大额递减），且申请人需全额预缴	较低。通常在100至300美元之间（取决于当事人数量及送达成本）	免费（若使用法院内部调解员），外部专业调解员需另付费
专业性与保密性	极高。可选择特定领域的专家（如基建、金融）审理；程序严格保密	较低。法官主要具备法律知识，缺乏行业技术背景；程序公开	极高。调解过程及结果依法严格保密
跨境执行力	强。作为《纽约公约》缔约国，裁决可在全球160多个国家申请承认与执行	极弱。外国法院判决在印尼无执行力（除非有双边条约），印尼判决在境外同样难执行	取决于是否转化为具有执行力的和解契约（Deed of Settlement）

作者
序
目录
新加坡篇
泰国篇
马来西亚篇
美国篇
墨西哥篇
越南篇
印度尼西亚篇

2.洞察：为什么仲裁是印尼商事争议的“必选项”？

从涉外律师的实务经验来看，在处理与印尼相关的商事争议时，仲裁（无论是BANI等印尼本土机构，还是SIAC等国际机构）相较于诉讼具有压倒性的优势。

(1)执行力壁垒：这是最核心的考量。印尼法律目前并未建立承认与执行外国法院民商事判决的制度。中国与印尼之间虽有双边司法协助条约，但仅限于刑事领域。这意味着，如果选择在中国或印尼法院诉讼，胜诉判决在对方国家几乎无法获得承认与执行。而印尼于1981年加入了1958年《纽约公约》，这为仲裁裁决的跨境执行提供了坚实的国际法基础（尽管实务中印尼法院有时会以“公共政策”为由进行严格审查，但通道是畅通的）。

(2)强制调解的“双刃剑”效应：印尼诉讼中的强制调解制度（PERMA 1/2016）虽然初衷是化解纠纷，但在实务中往往被印尼本土债务人利用，作为拖延诉讼进程的合法手段。条例甚至规定，若原告未展现出“调解的善意”，法官可判令其承担相关费用。

(3)本土保护与程序透明度：印尼地方法院的诉讼程序冗长且不可预测性较高，外国当事人在印尼本土诉讼中往往面临隐性的地方保护主义风险。BANI仲裁虽然也是印尼本土机构，但其规则（特别是2022及2025年更新的规则）更贴近国际通行惯例，且仲裁庭的专业性更能保障案件的公正审理。

三、行动清单

对于涉及印尼业务的中资企业及跨国公司，建议在合同起草及争议发生时，参照以下清单进行风险管理与行动部署：

□ 合同争议解决条款审查：是否已在所有涉印尼商事合同中明确排除法院管辖，并订立了清晰、排他的书面仲裁条款?

□ 仲裁机构与仲裁地评估：在缔约优势允许的情况下，是否优先选择了中立的国际仲裁机构（如SIAC新加坡国际仲裁中心、HKIAC）？若对方坚持印尼本土仲裁，是否已明确指定了目前运作更规范的 BANI Mampang（避免卷入BANI机构双轨制的争议）?

□ BANI仲裁成本预算：若合同已约定BANI仲裁，是否已评估了BANI按标的额比例预收全额仲裁费的现金流压力，并制定了相应的诉讼融资预案?

□ 诉讼前置调解应对策略：若不可避免地进入了印尼法院诉讼程序，是否已指示当地代理律师严格遵循 PERMA 1/2016 的要求，在强制调解阶段保留展现“善意调解”的书面证据，以防案件因程序瑕疵被驳回?

□ 跨境执行资产线索摸排：在启动仲裁或诉讼前，是否已对印尼相对方在印尼境内或境外的可执行资产（如银行账户、股权、不动产）进行了尽职调查，以确保最终裁决具备实质上的可执行性?

□ 临时措施（保全）申请准备：是否了解印尼法院通常不协助执行仲裁庭作出的临时保全措施？若需紧急冻结资产，是否已制定了在仲裁庭成立前直接向有管辖权的法院申请保全的并行策略?

编后记

这套蓝皮书的缘起，其实很简单：太多出海的企业，带着相似的困惑找到我们——“这个行业我们能不能在当地百分之百控股？”“数据能不能传回国内？”“被列入实体清单该怎么办？”问题具体而琐碎，却往往关乎生死。我们由此意识到，比起体系庞大的教科书，出海企业更需要一部能随手翻到答案的“手边书”。于是，有了“问答”这一体例。

从选题到成稿，数十位深圳律师、公司法务、高校研究员以及境内外法律界专家学者历时数月，字斟句酌，拒绝纸上谈兵，力求“查明”到位，只为让读者读到的，是可以信赖的答案。

我们要特别致谢：感谢深圳市福田区司法局、深圳市律师协会、中共深圳市福田区律师行业委员会的悉心指导，感谢深圳市律师协会福田区律师工作委员会、深圳市律师协会国际交流与合作工作委员会、深圳市律师协会福田区律工委国际与港澳台中心、河套国际法律查明中心搭建的平台，感谢每一位在本职工作之余伏案执笔的法律界同仁，也感谢为我们答疑释惑的境内外专家与合作伙伴。这本书的每一页，都凝结着集体的心血。

我们也必须坦诚：法律是流动的。数字与人工智能领域的规则日新月异，亚太各国的立法、判例与执法口径亦在不断更新。尽管我们已尽最大努力核实每一处细节，仍难免挂一漏万，甚至存在有待商榷之处。期待未来能与各位业界同行在更多场合，共同见证与探讨相关领域的最新发展。

法治，是最好的营商环境；专业，是最稳的出海底气。谨以此蓝皮书，献给每一家在亚太乘风破浪的中国企业，也献给每一位以专业为舟的法律人。

路虽远，行则将至。

FT亚太涉外法治丝路计划

《出海亚太·国别投资贸易与法律查明问答指南（蓝皮书）》编委会

二〇二六年八月

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net