



2018年11月刊

➤ 亚洲

黎巴嫩外商投资政策

➤ 非洲

塞拉利昂吸引外资的法规和优惠政策

➤ 欧洲

欧盟外商投资相关规定

➤ 案例分析

南京新百收购 House of Fraser

专业：业精于勤 行成于思
诚信：言而有信 一诺千金

高效：雷厉风行 追求卓越
合作：同舟共济 众志成城

电话：(86 10) 8718 1817/27/57 传真：(86 10) 8718 1867-8002
北京市东城区广渠门内大街45号雍贵中心D座10层

■ 亚洲：黎巴嫩外商投资政策

黎巴嫩投资吸引力

黎巴嫩地理位置重要，投资政策较为宽松，拥有开放稳定的金融环境，旅游资源得天独厚，人力资本优势明显。世界经济论坛《2016-2017年全球竞争力报告》显示，黎巴嫩在全球最具竞争力的138个国家和地区中，排第101位。在2017年经济自由度指数排名中，列世界180个经济体中第137位；在世界银行2017年营商便利度排名中，列190个经济体的第126位。

投资主管部门

黎巴嫩主管投资促进的部门是投资发展局（IDAL），由黎巴嫩总理领导。投资发展局有权对新的投资项目授予从业许可，并有权对大项目给予特别激励、免税及便利条件。投资发展局向国内外投资人提供投资咨询服务，宣传推介黎巴嫩投资环境和投资项目，审核投资项目的优惠政策等，凡与投资有关的事宜，该机构均可提供必要帮助。该局对投资者的许可、注册等事项还提供“一站式”服务。

投资行业的规定

黎巴嫩对外资准入行业一般无限制，但对控股和离岸公司、房地产、保险、媒体（电视、政治报纸）和银行业有特定的要求，外资需取得相应主管部门审查批准。黎巴嫩法律没有强制规定投资业绩要求。对外国投资者在地理位置、内资比例、进口替代、出口扩展、技术转移或融资来源等方面没有相关要求。黎巴嫩监管和审批程序不需要投资者公布私有信息，但银行投资除外，银行投资必须获得黎巴嫩央行关于所有权转让的批准。黎巴嫩鼓励投资的法律是2001年实行的《投资法》。

投资方式的规定

黎巴嫩对投资方式没有特别具体的限制，外国投资者可以建立、购买、出售企业的股权，并能从事各种营利性活动。黎巴嫩对外资并购也无特别限制，但黎巴嫩在银行企业并购等方面有所规定，主要目的是加强对金融企业的监管。

2003年，黎巴嫩IDAL发起“投资者配对服务（Investors Matching Service）”，进一步拓展了投资合作方式。投资者可通过合资、参股、收购、服务外包和BOT项目等方式来黎巴嫩投资，以促进国际与本地战略合作伙伴关系的建立。

2014年，中国公司完成并购黎巴嫩一家T行业公司，整个过程较为顺利。

BOT/PPP方式

黎巴嫩允许外资开展BOT项目，从黎巴嫩曾经规划及实施的BOT项目看，主要集中在旅游景点开发、公路、机场附属设施、会议中心、通信等基础设施领域，特许年限从10年至30年不等。黎巴嫩于20世纪90年代通过BOT方式开发当地著名旅游景点一杰达溶洞，外资公司为德国Mapas公司，该项目特许经营年限为18年。1992年至2002年，黎巴嫩通过BOT方式建成运营两个GSM网络，外资参与方为法国公司France Telecom Mobil International和芬兰公司Telcom Finland International。

阿联酋GULFTAINER公司于2012年中标、2013年签约，以BOT方式进行的黎波里港口新建集装箱码头的后续建设和运营，特许经营权为25年。

黎巴嫩议会尚未通过PPP法律。

企业税收的规定

■ 税收体系和制度

根据黎巴嫩法律，税法立法权属于议会。黎巴嫩中央政府有权对境内居民以及非居民征收各种直接税和间接税；地方政府也可依法征收市政税。其中，直接税包括所得税、遗产税、财产税等；间接税包括增值税、印花税、消费税、市政税和关税等。

■ 主要税赋和税率

（1）个人所得税

按照所得(年收入)征收2%(4000美元起征)-20%(80000美元以上)的税,如下:4000-10000美元:4%;10000-20000美元:7%;20000-40000美元:11%;40000-80000美元:15%;80000以上:20%。

个人若为其他公司提供咨询服务等所取得的非工资性收入，可由该公司代扣代缴7.5%的预扣所得税。

（2）企业所得税

公司各种收入均须纳税。来自公司银行账户的利息收入，应缴纳5%的所得税。股份有限公司和有限责任公司的年末净收入须缴纳15%的所得税。股份有限公司和有限责任公司的分红须缴纳10%的股利税。其中，外资公司若年度实现利润，不论其是否是分红，必须缴纳企业所得税。海外公司，每年固定征收100万黎镑的固定税收。根据黎巴嫩税法规定，所有同政府部门、机场、港口等签订的合同项目都不适用以公司净利润为基数，而必须按其所收到的工程款银行进账数来缴纳年度所得税；税务局将预估这些项目利润率为10%，再按所在行业税率来缴纳，如建筑业适用所得税率15%，则必须按银行实际收款数的1.5%（税率=10%×15%）缴纳所得税。

对于政府公共工程的项目，黎巴嫩实行预缴税制度，即无论企业有无利润，政府都按收入的2.35%收取。

（3）增值税

2002年起征，税基为应税货物和服务的销售价格，对进口货物和服务则按照CIF到岸价加关税征收，税率10%。

（4）消费税

对酒类和非酒类饮料、烟草、石油产品、水泥、酒店用品、扑克、机场费等征收消费税。

2017年7月，黎巴嫩议会通过了一系列税收新规：非黎巴嫩籍人员进入黎巴嫩国境，需缴纳5000黎镑的相关费用；取消经济舱机票将被征收60000黎镑的费用。议会还批准了银行账户和利息税，将对银行的利润征收7%的税款。

核定工资规模的法律也获得批准。此外，黎巴嫩企业增值税增加1%，此前为10%。

对外国投资的优惠政策

- 优惠政策框架

黎巴嫩2001年颁布第360号法令《投资法》，该法共22条，是规范促进在黎巴嫩投资的主要法律。该法的核心条款有：

(1) 第10条

根据平衡发展的原则，黎巴嫩把国家分成下列3个投资区域：

A区：该区域只享受本法第11条所规定的减免、免除和便利等优惠措施。在该区域的旅游和海上资源投资项目，理事会可以考虑适用下列B区所享受的待遇，适用相同的减免、免除和便利等优惠措施。

经总理府批准，理事会应当制定一个与上述项目有关的列表。

B区：该区域享受本法第12条所规定的减免、免除和便利等优惠措施。

C区：该区域是政府希望大力发展的地区，享受本法第13条所规定的减免、免除和便利等优惠措施。

在本法颁布5年后，根据总理的建议和内阁会议颁布的相关法令，政府有权对上述分区规定进行修改。

(2) 第11条

根据本法规定，在A区进行的投资项目应当享受下列减免、免除和便利等优惠措施：

①经理事会批准的项目，按照理事会主席签发的决定意见，相关管理机构应当给予只适用于被批准项目需要的工作许可，投资项目应对本地劳动力给予适当照顾，本地黎巴嫩员工和外国员工的比例应至少为2：1，同时还应为这些员工注册国家社会保障基金。

②作为拥有和管理被批准项目而成立的股份公司，如果公司进行社会公开招股，公司股票在贝鲁特证券交易所上市后2年内，无需缴纳所得税，前提条件是流通股在该公司总股本中所占的比例不得低于40%。该所得税豁免期是额外的，不影响公司根据本法或者其他相关法律的规定享受其他的税收豁免期。

(3) 第12条

根据本法规定在B区进行的投资项目，除了可以享受本法第11条所规定的减免和便利措施外，还可以享受下列减免优惠待遇：

5年内享受所得税和项目红利税50%的减免。该减免优惠自项目开发之日起开始生效。如果投资者同时享受本法第11条第2款的减免优惠政策，本条款的减免优惠将自该优惠结束之日起生效。

(4) 第13条

根据本法规定在C区进行的投资项目，除了可以享受本法第11条所规定的减免和便利待遇外，还应当享受下列减免优惠待遇：

10年内全部免除所得税和项目红利税。该减免优惠自项目开发之日起开始生效。

(5) 第14条

对于信息技术和科技产业的项目而言，无论项目设在任何地点，都可以享受到与上述第13条规定的C区同样的税收减免优惠。根据总理的建议和内阁会议颁布的相关法令，将颁布适用本条款规定的产业和项目的名单。

(6) 第15条

奖励性一揽子交易合同是指管理机构代表黎巴嫩政府与投资者签订给予奖励和减免等优惠待遇的合同。如果要在投资上获得这些优惠待遇，就必须根据合同的条款和期限进行项目建设，也必须受合同中违约金条款的约束。但是，上述奖励和减免的优惠待遇不得超过本法第17条所规定的限制范围。

管理机构和投资者的权利和义务在合同中都有详细规定，包括投资者在某个特定期限内完成项目的承诺等内容。

在管理机构和投资者签订合同之后，该合同还需由总理建议，并经内阁会议批准。

(7) 第16条

享受奖励性一揽子交易合同的项目必须满足相应的条件。这些条件由总理建议并在经内阁会议批准颁布的相关法令中规定。

(8) 第17条

奖励性一揽子交易的奖励和优惠如下：

①自项目开发之日起，最多10年内全部免除所得税和项目红利税。

②这些项目可以获得各种形式和领域的工作许可，但本地黎巴嫩员工和外国员工的比例应至少为2: 1，同时还应为这些员工在国家社会保障基金登记注册。

③根据许可数量，可以减免50%的工作和居留许可费用，还可以享受住房信托银行存款证明金额的50%减免。

④合资公司希望获得和/或管理可以享受奖励性一揽子交易合同优惠项目的，管理机构理事会可以豁免他们在其理事会中必须具有自然人或者法人的义务，即使这样的豁免会违反其他法律条款。这种豁免必须遵守奖励性一揽子交易合同的限制条款规定。

⑤获得奖励性一揽子交易合同的项目，可以享受执行项目所需建筑物的建筑许可费减免，最高减免比例不超过50%。

⑥对于奖励性一揽子交易合同项目建设所需的不动产，全部免除不动产登记机构收取的土地登记费，免除因租赁合同的增添、转租、抵押以及登记而发生的费用。但是该项目应当在不动产登记机构土地登记之后的5年内完成，如果该投资者未能按时执行该项目，应当承担支付罚金的义务，罚金额相当于已经缴纳费用的3倍。

投资发展局可批准适用“一揽子激励政策”的合资公司，免除董事会多数成员须为黎巴嫩人（2006年11月颁布的第771号法律）的限制。但是，受惠于“一揽子激励政策”的投资者，在申请外国人工作证方面，必须执行每个外国人相应雇佣两个黎巴嫩人的规定，并为被雇佣的黎巴嫩人在黎巴嫩国家社会保障基金进行登记。

除《投资法》外，黎巴嫩其他法律和法令，根据投资类型和投资地所在位置，也可提供

税收激励和免征政策：

(1) 在农村地区的工业投资项目可以享受6年或10年的免税优惠，这要取决于具体的标准（1980年7月19日颁布的第27号法律，1993年12月0日颁布的第282号法律，1983年9月16日颁布的第127号法令）；

(2) 在黎巴嫩南部、奈拜提耶、贝卡省的投资可以享受免税优惠（2000年7月2日颁布的第3361号法令）。现处沿海地带的工厂如迁往农村或黎巴嫩南部、奈拜提耶、贝卡省，则可享受6年免征所得税的优惠。

属于下列情况的，黎巴嫩政府可将红利税减少到5%：

(1) 在贝鲁特证券交易所上市的公司；

(2) 已将自有资本的20%投资于阿拉伯国家的公司（在当地上市）和经合组织（OECD）成员国的公司；

(3) 所发行的全球存托凭证（GDRs）当中，不少于20%的GDRs在贝鲁特证券交易所交易的公司。

本国和外国投资者可获得由银行、金融机构和借贷公司为工业、农业、旅游业和信息技术企业提供的最多至7年的5%-7%（总计不超过1000万美元）的贴息。

以出口为目的的工业仓库可以享受进口关税免除政策。位于贝鲁特港或的黎波里港自由贸易区的公司可以享受免除进口关税和增值税待遇。如果公司能提供平等或更好的工资待遇，其员工则不需要在国家社会保障基金登记。

■ 行业鼓励政策

(1) 旅游业优惠政策

黎巴嫩鼓励对旅游业投资，对本地不能生产的宾馆设备只课以6%的关税（折旧期不少10年），进口旅游大巴的关税为6%；政府通过中央银行向旅游业提供贷款利息支持；旅游公司在政府的参与下可获得50000平方米的土地（外国公司按有关法律另行处理）；欧洲投资银行可为贝鲁特市以外地区的宾馆建设提供3000万欧元的贷款等。

（2）农业项目优惠政策

对农业机械进口和农产品加工原料只课以6%的关税；在特定的条件下给予农业从业者以税收豁免；向中小型农业项目提供贷款支持等。

■ 地区鼓励政策

《投资法》将黎巴嫩划分为三个投资区（均在贝鲁特以外），每个区提供不同的激励政策。该法律在技术、信息、电信、媒体、旅游业、工业和农业等领域鼓励投资行为激励政策包括：

（1）帮助外国人获得工作证；

（2）各种税收激励，从开始营业起（即开具第一张发票起）的五年内减免 50%的所得税和红利税，到最多十年内全额免除所得税和红利税；

（3）对那些将 40%公司股份放在贝鲁特证券交易所的公司免除两年的所得税。《投资法》允许针对大型投资项目量身定制“一揽子激励政策”，“一揽子激励政策”不限定项目地点，包括长达 10 年的免税政策，建筑费用和工作证费用的减免，以及房地产登记费的全额免除。

除《投资法》外，黎巴嫩其他法律和法令，根据投资类型和投资地的位置，也可提供税收激励和免征政策：

（1）在农村地区的工业投资项目可以享受 6 年或 10 年的免税优惠。具体标准按照 1980 年 7 月 19 日颁布的第 27 号法律、1993 年 12 月 30 日颁布的第 282 号法律和 1983 年 9 月 16 日颁布的第 127 号法令的规定执行。

（2）在黎巴嫩南部、奈拜提耶、贝卡省的投资可以享受免税优惠（2000 年 7 月 2 日颁布的第 3361 号法令）。现处沿海地带的工厂如迁往农村或黎巴嫩南部、奈拜提耶、贝卡省，则可享受 6 年免征所得税优惠。

工业区优惠政策包括：

- (1) 工业用原材料或半成品只课以 3%的关税；工业用设备及备件进口关税亦为 3%。
- (2) 1980 年后建立的工业企业可享受 10 年的营业税豁免（自生产之日起计），条件是该企业生产当地不能生产的产品，工厂选址符合政府地区均衡发展的规划（如建立在工业区内，项目固定投资不少于 5 亿黎镑，营业税豁免额度不超过清偿前的固定资产总投资额）。
- (3) 对于利润再投资也予以税收豁免，这包括扩大再生产的设备投资，或为职工的住房投资。
- (4) 海关监管制度为出口加工企业的临时进口提供便利，它包括三种机制：临时进口、保税仓库和自由区。
- (5) 经批准，各工业区可以在原有的优惠基础上制定自己的特殊优惠政策。如的黎波里港口自由区内的工业园区，就集合了自由区和工业区双重优惠。
- (6) 政府实行对外开放的自由经济政策，但对本地产业予以适当保护。对国内能生产的同类产品进口征收 20%-50%的关税，部分商品如家具、食品、果味饮料课以更高的关税。
- (7) 本地工业产品在政府采购竞标中拥有 15%的价格支持优惠。
- (8) 关税税率表可视情况随时变更，以保护本地工业。
- (9) 对有损本地产业的产品或不正当竞争产品实施反倾销措施，征收反倾销税。

特殊经济区域的规定

■ 经济特区法规

黎巴嫩《海关法》规定，自由区的选址、边界、组成及被指定出租的部分由海关最高委员会根据内阁决议确定的相关方确定。自由区主要发展仓储、物流、展览等产业。自由区优惠政策主要包括：

- (1) 货物进出自由区免除关税；

- (2) 免除 10 年公司营业税和外国职员收入所得税；
- (3) 公司注册登记一条龙服务；
- (4) 允许外商独资；
- (5) 允许长期租用土地；
- (6) 低租金、低费用标准；
- (7) 完善的基础设施等。

2008 年，黎巴嫩议会通过第 18 号的黎波里经济特区法。这是黎巴嫩第一个也是目前唯一的有专门法律规范的经济特区。的黎波里经济特区的目标是建立一个集贸易与投资平台为一体的综合性、多功能经济特区。入驻该经济特区的企业享受的优惠政策主要包括：

- (1) 进口原材料免除关税；
- (2) 出口制成品免除关税；
- (3) 进口建筑材料、设备、办公机械和零部件免除关税；
- (4) 免除用于出口的产品和服务的增值税和消费税；
- (5) 免除企业所得税（企业需提供其工人半数以上为黎巴嫩人且企业固定资产或资本超过 30 万美元的证明）；
- (6) 免除工人工资预提税金和社保费；
- (7) 免除建筑许可费和财产税；
- (8) 免除企业发行的股票和债券税。

■ 经济特区介绍

(1) 自由区

黎巴嫩目前特殊经济区主要为港口自由区。已投入使用的两个自由区分别是贝鲁特港口自由区和的黎波里港口自由区。

贝鲁特港口自由区位于贝鲁特港，面积约 8.3 万平方米，包括 1.12 万平方米免税店区，3.24 万平方米的 3 座工业建筑（主要为仓库），1.16 万平方米的黎巴嫩商品展览区，2.80 万平方米的开放式仓库。

的黎波里港口自由区位于黎巴嫩北部的黎波里港，总面积约为 15 万平方米，包括 55 个仓库和 46 个露天堆场。

目前，尚未有中国企业入驻上述两个自由区。

（2）的黎波里经济特区

自 2008 年黎巴嫩议会出台专门法律后，的黎波里经济特区于 2014 年完成可行性研究报告，2015 年成立董事会，黎巴嫩前财政部长担任主席，直接对总理负责。该经济特区紧邻的黎波里港，占地面积 50 公顷，90%以上都是海域。目前仍处于规划阶段，尚未进行实际建设。

劳动就业的规定

■ 劳动法的核心内容

（1）劳动合同

劳动合同须以阿拉伯语拟定，且一式两份；如果雇主或雇员是外国人，且不懂阿拉伯语，可以使用阿拉伯语和外语对照的形式拟定。外资公司必须雇佣3个以上黎巴嫩员工后才能招聘外籍员工。

如果没有书面劳动合同，雇员有权以任何其他方式证明其与雇主的劳动关系。

书面劳动合同中应包含试用期，除非其他雇佣劳动条款中对试用期进行明确规定，既使劳动合同中没有提到试用期，雇员可通过其他方式证明试用期的存在。

试用期可由双方协商确定，但不得超过3个月。

同一个员工不得重复第二次试用期。如果该员工已在首次劳动合同过程中通过试用期，不得重复第二次试用期。

试用期内双方均有权在未经事先通知对方的情况下随时终止劳动合同。

劳动合同分两种：有限合同和无限合同。

有限合同既限定雇佣期限或设定工作任务，劳动合同在期满日期或任务完成之时到期终止。

有限合同期限不得超过3年。

外国雇员的劳动合同期限为1年，且须经公证人员证明并盖章。如果双方在有限合同期满之后继续雇佣和被雇佣关系，那么该劳动合同变成无限合同。黎巴嫩《劳动法》允许双方签订无限合同。

任何一方均有权通过提前1个月向另一方提交通知的方式，随时终止劳动合同。

(2) 工资

每周工作时间不得超过48小时，每月最低工资标准为330美元（2012年2月起，黎巴嫩政府将劳工每月最低工资标准由333美元提高至450美元，日最低工资标准确定为2美元）。

租房补贴和交通补贴不属于薪水的一部分，但生活补贴属于薪水的一部分。

雇主无权扣除超过雇员薪水10%的款额作为任何类型的个人贷款。从雇员薪水中扣除的任何惩罚性罚款不得超过该员工5天的工资。

(3) 假期

在公司服务满1年的雇员有权享受每年15天的带薪年假。如果雇主能证明雇员在年假期间为另一个雇主工作，雇主有权拒付雇员年假应得工资。

如果要求雇员在公共节假日工作，该雇员有权要求获得双倍工资。如果雇员在公司工作3个月至2年时间，有权获得2周时间的全薪病假，另外2周时间的半薪病假。

(4) 解除劳动合同和离职赔偿

雇主主动终止劳动合同。如果发生以下任何一项，雇主有权在未事先通知的情况下解除劳动合同，且不支付任何辞退金：

①雇员假借他人身份或他人国籍，或提交造假证明文件；

②雇员在试用期内被委任有相应职务，但在试用期期间或结束时终止此委任；

③雇员所犯的错误给雇主带来重大经济损失。前提是雇主在48小时内将此事告知意外事务部；

④雇员在工作场合违反安全规定。前提是该安全规定须为书面说明，并且展示在固定场所。如果该雇员为文盲，需口头将该安全规定告知该雇员；

⑤雇员一年内累积无故旷工超过2天或连续旷工10天以上。前提是如果该雇员连续旷工10天，又再次旷工5天后，公司需给予该雇员警告。

⑥雇员没能履行劳动合同中对其规定的基本职责，而且在收到公司“如果再犯这类错误，将终止其服务合同”的书面警告后，依然没能履行其基本职责；

⑦雇员泄漏公司机密；

⑧雇员被相关法院最终判定在信用诚实和公共道德方面存在犯罪；

⑨雇员在工作时间内酗酒；

⑩雇员在工作期间对雇主或经理或同事进行人身攻击。

如果发生以下任何一项，雇员有权在未进行通知的情况下终止劳动合同：

①雇主或其代表在签署劳动合同时欺骗雇员；

②雇主未能履行其对雇员的职责；

③雇主对雇员或雇员家人的行为违背公共道德；

④雇主对雇员进行人身攻击；

⑤雇员面临重大危险，且雇主知道该危险，但却没有采取相关机构所要求的行动制止该危险。

发生上述情况，雇员在其按法院要求获得赔偿的权利不受影响的情况下，有权获得离职

赔偿金。

自动终止劳动合同。发生以下情况时，劳动合同视为期满：雇员死亡。雇员由于生病而旷工连续时间多于80天或旷工时间累计200天，而无法履行其职责。雇员有权获得离职赔偿金。

雇员在有限劳动合同期满之时或雇主撤消劳动合同，雇员有权获得离职赔偿金。雇员的离职赔偿金不得少于其2个月的薪水，不得高于其12个月的薪水。

（5）社会保障

要求公司在国家社会保险基金（NSSF）注册其所有雇员。NSSF的目的是保证员工在面临意外和退休时的一种保障。覆盖的范围如下：医疗和生育，家庭津贴和退休。

所有黎巴嫩雇员均可享受NSSF服务所带来的利益。

除法国、比利时、意大利和荷兰国家的公民外，其他国籍的人无权享受NSSF所带来的利益。

缴纳的NSSF款额相当于雇员月薪的23.5%，其中公司承担21.5%，雇员承担2%。一般每季度缴纳一次，缴纳额为该季度内雇员各月工资的23.5%的累计。

为了更加有效办理NSSF手续，公司须通过签发授权文件的形式任命和委派一个代表，所有雇员均承认其授权的代表完成和跟踪有关他们的NSSF手续，并授权代表兑取他们的支票。

对外国公司承包当地工程的规定

■ 许可制度

黎巴嫩政府不少部门对外国承包商在当地投标实行资格预审制，即投标方需通过招标方的资格审查。为顺利通过资格审查，外国承包商最好能与实力较强的黎巴嫩代理机构合作。黎巴嫩政府出资的工程所执行和依照的法律文本主要是黎巴嫩本国的《公共工程法》，该法对承包商的各项要求严格，中国公司要对执行黎巴嫩《公共工程法》的工程合同谨慎行事。黎巴嫩政府部门的工程承包项目通常要求公司或公司组成的联营体参与

投标，通常情况下不允许自然人参与投标，对参与投标的承包商的业绩、资质审查较为严格。

对国际贷款或带资建设的项目，也有采用菲迪克（FIDIC）条款等国际通用惯例。对国际融资项目合同，中国公司应尽量争取采用菲迪克（FIDIC）条款，避免使用黎巴嫩本地工程格式合同，如不得不采用黎巴嫩本地工程格式合同，则应在合同中或特殊条款中尽力争取承包商的合理权益。

■ 禁止领域

除涉及国家安全以外，黎巴嫩对外国承包商在当地承包工程的领域没有特别限制。

■ 招标方式

黎巴嫩政府部门工程项目一般采用公开招标，也存在议标的方式。公开招标对象一般是已获得该部门投标准许资格的公司（包括国际公司）或公司之间组成的联营体。黎巴嫩私人资本项目招标和议标方式由业主方单独确定。投标方式与国际惯例基本相同。

对中国企业投资合作的保护政策

■ 中国与黎巴嫩签署双边投资保护协定

中国与黎巴嫩双方1996年签署了《两国政府鼓励和相互保护投资协定》。

■ 中国与黎巴嫩签署避免双重征税协定

中国与黎巴嫩暂未签署避免双重征税协定。

■ 中国与黎巴嫩签署的其他协定

中黎两国签署有《两国政府经济、贸易和技术合作协定》、《中黎海运协定》和《中黎民用航空运输协定》等。

■ 非洲：塞拉利昂吸引外资的法规和优惠政策

塞拉利昂投资吸引力

塞拉利昂政局基本稳定，社会治安较好；自然资源丰富；地理位置优越，天然港口辐射欧美及西部非洲各国；经济落后，市场开发潜力较大，农业、工业和第三产业亟待发展；劳动力成本相对较低。世界经济论坛《2016-2017年全球竞争力报告》显示，塞拉利昂在全球最具竞争力的138个国家和地区中，排第132位。根据世界银行发布的《2017年营商环境报告》，塞拉利昂在190个经济体中营商环境排名第148位，电力供应不足仍是影响该国营商环境的最不利因素。

投资主管部门

塞拉利昂贸易和工业部是塞拉利昂政府主管投资和外国投资的部门。此外根据《塞拉利昂投资和出口促进机构法》（2007年）成立的塞拉利昂投资和出口促进局（SLEPA）是塞拉利昂主管投资和外国投资的主要机构，其主要职责是吸引国内外投资，鼓励本国产品出口，提供相关的咨询服务。

投资行业的规定

■ 鼓励的行业

农业和农产品加工出口型纺织业、能源业、制药业、心理诊所及传染病医院、健康美容业、畜牧业、旅游业、渔业和渔产品加工、采矿业、金融业、通讯和基础设施等。

■ 限制的行业

水泥块生产和供应、砂石和花岗岩开采供应、交通工具租赁、面包房、矿泉水生产、二手轮胎的进口和销售、汽车修理厂、木制和金属门窗及家具的制造和销售原木交易、二手服装的进口和销售、手工采矿、手工捕鱼、石油产品零售、粮食和食品零售、理发业。在上述产业中，外商可以参股，但其股份不能超过总股份的40%。

投资方式的规定

塞拉利昂政府鼓励外商投资，外国投资可根据规定在塞拉利昂成立无限责任、担保有限和股

份有限公司。塞拉利昂政府允许外商以各种形式在塞拉利昂投资，允许外国企业按市场规律并购当地企业，对于投资的领域分为“鼓励领域”和“限制领域”。塞拉利昂没有反垄断以及安全审查等机制。关于外资企业在塞拉利昂投资建设开发区、出口加工区或工业园区，塞拉利昂没有明确规定。外国“自然人”在塞拉利昂开展投资合作没有特别要求，各行业有相应的规定，如塞拉利昂2009年《矿山和矿产资源法》规定，外国投资者不能投资塞拉利昂手工或小规模矿业开发。

BOT/PPP方式

当前，塞拉利昂政府对于外资开展BOT没有明确规定，在塞拉利昂开展BOT的外国企业也非常少。中铁七局承建的弗里敦至马赛亚卡高速公里BOT项目成为中国企业在塞拉利昂以BO模式开展合作的首次尝试。自2013年起，中铁七局集团就该项目与塞拉利昂政府展开一系列商谈，经过近3年的努力，项目于2016年4月25日正式开工。该高速公路项目连接塞拉利昂首都和北方省，全长67千米，造价约1.6亿美元，由中铁七局自筹资金，并负责建成后25年内的运营和维护，开创了中资企业以BOT等直接投资方式参与塞拉利昂基础设施建设的先河，在中国与塞拉利昂经贸合作史上具有里程碑的意义。项目建成后，对塞拉利昂经济发展和国际形象提升均可起到积极作用。这一模式也将为其他中国企业参与塞拉利昂基础设施建设提供经验借鉴。

企业税收的规定

■ 税收体系和制度

根据《2002年国税局法》，塞拉利昂国家税务局（NRA）于2002年9月13日组建，2003年7月26日正式运营，主要负责管理和征收塞拉利昂法律规定的所有税金及罚金，设计并实施有效的税收战略和计划，减少税收成本，促进贸易和投资，提供透明和友好的税收服务。

塞拉利昂国税局负责征收塞拉利昂所有直接税、间接税和非税收入。塞拉利昂税收体系中，属人和属地税制并存。税收种类主要有关税、所得税、消费税和货物和服务税及矿区土地使用税等。

塞拉利昂虽然是WTO的成员，但由于属世界最不发达国家，所以对其他成员国没有“关税化”和“削减关税”的承诺，但塞拉利昂已多次调整其主要税种中部分商品的税率。

有关税收的法律主要有《1978年关税法案》、《1982年消费税法案》、《1995年销售税法令》、《2000年所得税法案》和《2009年货物和服务税法案》等。

■ 主要税赋和税率

(1) 所得税

塞拉利昂所得税征收对象为在塞拉利昂营业的企业和收入达到应税数额的个人。公司所得税采取比例征税法，税率为应税金额的30%。个人所得税则采取累进征税法，据塞拉利昂税务总局2016年最新文件要求，税率为应税金额的0-35%。

(2) 消费税

目前塞拉利昂应税商品只涉及烟草制品、石油制品和酒精饮料，税率为应税金额的30%。

(3) 货物与服务税（GST）

类似其他国家的增值税（VAT），是在商品和服务进口、批发和零售时在其价格基础上另外增加的税收。实施GST后，原有的销售税不再征收。根据GST草案规定，其标准税率为15%，有些商品税率则为零，免交GST的商品和服务包括未加工的大米、农业投入品（化肥、除草剂、杀虫剂等）、水、印刷品（书籍和报纸）、教材、医疗服务及药品、原油及碳氢化合物、金融服务、残疾人用品、机械（农业、加工及采矿用的机械设备）、土地、葬礼服务及棺材等。2013年12月，塞拉利昂议会一致通过关于强制征税和税收变更的“2013年财政法案”，该法案对某些产品和服务提高征税率。其中，对聚乙烯和塑料制品的征税率提高20%，对进口香烟提高15%，对外国娱乐提供者提高10%，对化妆品提高25%税收。

(4) 矿产资源税

根据2009年颁布的《矿产和矿业法》，矿权持有者依靠其矿权获得的任何矿物，应向政府缴纳矿产资源税。对于珍稀矿石，缴纳市场价值的6.5%；对于稀有金属，缴纳5%；对于其他矿物，缴纳3%。

对国外投资的优惠政策

■ 优惠政策框架

根据1993年《塞拉利昂发展出口和投资公司法》，塞拉利昂政府建立了如下投资鼓励机制：

（1）出口鼓励机制

塞拉利昂银行（央行）通过商业银行能为出口塞拉利昂本地商品的出口商提供出口信贷，包括购买机器装备用于生产、加工和包装出口产品。如果出口商不能及时还贷，商业银行可以从塞拉利昂银行得到贷款额2/3的补偿。外国投资企业出口在塞拉利昂生产的产品，不需要出口许可（黄金、钻石等资源类产品除外）。

（2）鼓励培训当地人员机制

所有用于培训当地人员从事工业操作和管理的费用将从企业收入所得税里扣除，如果聘用外国专家在塞拉利昂从事培训工作，该专家享受免交工资税待遇。

（3）区域鼓励机制

如果企业建立在塞拉利昂首都弗里敦以外的地区，将享受特殊鼓励政策，包括优先获得国家发展银行贷款，优先获得工厂所在地区的租地，优先得到国际和国内咨询服务。外国投资者在西部（首都及周边）以外地区投资，可享受更低的企业税费率。

（4）当地企业鼓励机制

对于塞拉利昂当地企业，政府给予优先立项审批，对于该企业雇用的外籍人员免除工资税，可以得到国家发展银行不超过项目金额75%的贷款。

（5）外资保障机制

对有外方参加投资的企业和外方投资者清算的财产，允许按比例按照兑换管理规定每年汇出利润和红利。

■ 行业鼓励政策

（1）农业

企业进口农业用品，包括化肥、农药、农机具等其他产品，自成立之日起，十年内免除进口关税、销售税和公司所得税。从事水稻种植的外国投资企业，可享受10年免缴企业所得税，之后5年内只缴10%的优惠税率。

(2) 渔业

自成立起，企业进口所有机器和设备3年内免除所有进口关税，原材料进口关税为3%。

(3) 旅游业

自成立之日起7年内，企业进口与旅游相关的机械设备和零配件，关税为5%；销售旅游用品，销售税为10%；10年内享受15%的优惠企业所得税率。

(4) 房地产业

自成立之日起7年内，企业进口建材及与建筑相关的用品，关税为5%；销售税为10%；免除公司所得税和工资税。

(5) 出口

企业从事出口自产商品，所有用于生产该产品进口的设备和原材料的关税可以申请退税。

现有企业如果扩展或增加业务范围，包括增加投资、合资、合作、开办分公司或代理业务，享受同样的行业鼓励政策。

■ 地区鼓励政策

如果企业建立在塞拉利昂首都弗里敦以外的地区，将享受特殊鼓励政策，包括优先获得国家发展银行贷款，优先获得工厂所在地区的租地，优先得到国际和国内咨询服务以及较低的企业所得税率。

特殊经济区的规定

截至目前，塞拉利昂尚未设立经济特区、经济技术开发区、出口加工区或保税区。

劳动就业的规定

■ 劳动法的核心内容

塞拉利昂《招聘工人条例（216条）》（1960年）、《工资和劳资关系法》（1971年第18号）、《最低工资法》（1997年）、《塞拉利昂劳动、社会保障和劳资关系部政府公告第74号关于公布服务贸易团体协商委员会同意的雇用条款的通知》（200年11月13日生效）及《全国技术、职业和其他奖励法案》（2001年）中对劳工关系的产生、内容、劳资双方的权利、义务、福利报酬、就业及保护培训、劳资纠纷的解决等做出了规定。

（1）确定劳动关系

员工一旦被雇佣，应有4个月的试用期。在此期间，如果员工不能证明自己足以胜任所担任的工作，雇主不必通知即可终止雇用，也可以再延长试用期3个月。但试用期总时间不能超过10个月。试用期结束并被雇主认可，员工将自动成为雇主单位的长期员工，包括成为社会保障计划、退休金或准备金的成员。员工被正式雇用后，雇主应给员工一份证明录用任职的信函。

（2）工时和工资

正常工作时间为每周35小时，连续5天，一般为周一到周五，每周最大工作天数为5.5天。看护人、保安和门卫的正常工作时间为每周5天，一般为周一至周五，每天12小时。在正常休息日（周六、周日或其他替代的休息日）以及公共假日工作的时间应按双倍时间支付工资。加班按150%支付工资，夜间工资为正常工资的115%。此外，每月应向员工发放住房津贴和交通津贴。如果不能提供医疗服务或护理，雇主应分别向领取日工资和月工资的员工支付门诊费和药品费。目前最低工资为每月50万利昂（约合67美元）。

（3）带薪休假

员工在为同一雇主工作满一整年的情况下有资格享受带薪年假，此外还应享受休假津贴。员工为同一雇主工作满12个月后，每年可享有带薪紧急私事假，最多可达15天，但该假期将从工人下一年度的年休假中扣除。如女员工在工作12个月后怀孕，并申请产假，有资格享受最少12个星期的带全薪产假。正式员工每年有5天的全薪病假。

（4）解除雇用关系

如果员工出现下列过错，不用事先通知即可解雇该员工：严重渎职或玩忽职守；越权使用工作时间记录卡；故意向雇主隐瞒传染疾病；在未经管理人员同意的情况下在雇主的场所饮用酒类饮料；在雇主场所拥有大麻或类似毒品；经医疗检查确认在工作期间酗酒或吸毒；证据表明盗窃或企图盗窃雇主或其他工人的财产；阴谋策划严重破坏雇主业务；严重不服从；在工作期间斗殴。

如员工的工作不令人满意，或员工犯有不太严重的过错且不构成解雇时，可予以书面警告，并在该警告做出前，给员工进行自我辩护的机会。三次警告后，从第一次过错发生之日起12个月内继续发生令人不太满意的第四次过错，雇主有权终止该员工的工作。裁掉工作满1年的员工需提前13周告知员工，并支付8.4周工资的遣散费，裁掉工作满5年的员工需支付47周工资的遣散费。

（5）社会保险

根据塞拉利昂2001年颁布的《国家社会保障和保险法》，雇主需向塞拉利昂国家社会保障和保险局（NASSIT）为员工缴纳相当于雇员基本工资10%的社会保险金，雇员自己缴纳5%。

外国公司承包当地工程的规定

■ 许可制度

按照塞拉利昂当地有关法律规定，工程承包商需在塞拉利昂工程部注册后，方可参与塞拉利昂公共部门的工程招标。承包商应按照其注册的工程类别和财务状况进行投标。

塞拉利昂法律虽未对外国自然人承揽工程承包项目资格明文禁止，但外国自然人一般无法独立参与项目招投标。

■ 禁止领域

塞拉利昂政府尚未规定外国承包商不能介入的工程领域。

由于塞拉利昂政府缺乏资金，很多工程项目的出资方为外国政府或国际机构。出资方往往对承包商的资格有一定限制，如：欧盟国家通常只对欧盟内部企业或塞拉利昂本地企业招标；伊斯兰发展银行等宗教性质机构只对伊斯兰国家企业招标等。

■ 招标方式

塞拉利昂公共部门的工程实行严格的招标制度，承包商原则上只能参加与其注册等级相应项目的投标。

塞拉利昂法律规定承包工程项目的招标方式以公开招标为主，只有在特殊情况下才进行邀标和议标。。

对中国企业投资合作的保护政策

■ 中国与塞拉利昂签署双边投资保护协定

中国与塞拉利昂两国政府于2001年5月16日在弗里敦签署《促进和保护投资协定》，但因该协定未经塞拉利昂议会审批通过，尚未生效。

■ 中国与塞拉利昂签署避免双重征税协定

目前，中国与塞拉利昂两国尚未签署关于避免双重征税的协定。

■ 中国与塞拉利昂签署的其他协定

1971年7月，中国与塞拉利昂两国政府签订《贸易支付协定》，规定两国贸易通过记账方式清算账户支付；1989年9月，签订《现汇贸易协定》，双边贸易改为现汇贸易；2002年12月，签订《商品检验合作协议》；2007年1月，双方就中国向塞拉利昂提供特殊优惠关税待遇事换文确认；2010年2月和4月，双方就中国对塞拉利昂60%的产品实施免关税事换文确认；2012年9月和11月，中国与塞拉利昂签署给予其5%商品免关税待遇换文确认；2014年8月12日和9月1日，中国与塞拉利昂签署给予其97%商品免关税待遇换文。

■ 欧洲：欧盟外商投资相关规定

欧盟投资吸引力

从投资环境看，欧盟的优势表现在六个方面：（1）一个拥有5亿多消费者的统一市场；（2）经济与政治环境总体健全稳定；（3）法律法规完善透明；（4）一流的现代化基础设施；（5）高水平的劳动力素质和科研能力；（6）产业集群优势。世界经济论坛《2016-2017年全球竞争力报告》显示，在全球最具竞争力的138个国家和地区中，前10位有5个来自欧盟：荷兰（第4位）、德国（第5位）、瑞典（第6位）、英国（第7位）和芬兰（第10位）。尽管部分南欧国家排名较靠后，但欧盟整体的国际竞争力和投资吸引力较强。

投资主管部门

根据《欧洲共同体条约》规定，欧盟的投资政策决定权由各成员国自行掌握，在不违背有关条约和欧盟法律前提下，各成员国可根据情况制定各自的投资管理政策。目前，欧委会没有专门的投资及外国投资主管部门和机构，相关职能仍在各成员国。欧委会贸易总司设有服务、投资、知识产权和政府采购司，但其主管业务是投资领域对外谈判，而非投资和外国投资管理。

各成员国对外国投资准入有各自具体的规定。中国目前已与欧盟27个成员国（爱尔兰除外）签订双边投资保护协定。在欧盟层面，投资的禁止、限制和鼓励等准入内容，需专门举行双边谈判或商签中欧投资合作协定。

投资方式的规定

投资方式由成员国自行具体规定。在并购方面，如果参与并购的企业在世界范围内年销售额共同达到50亿欧元；且参与并购的企业中至少有2家企业在欧盟的年销售额达到2.5亿欧元；同时，参与并购的各企业在欧盟市场年销售额的2/3以上是来自一个和同一个成员国，则需报请欧委会竞争总司进行反垄断审查。

特殊经济区域规定

欧盟各成员国自主决定设立各类经济特区的政策和管理方式。

基础设施建设规划

根据职能分工，欧盟层面并不直接参与各成员国和成员国间的基础设施建设具体规划。欧盟在基础设施建设领域的职能主要是通过竞争政策、区域政策、运输政策、共同农业政策、环境政策、公共采购等政策工具间接实现。

■ 竞争政策

从竞争政策看，欧盟主要推动基础设施领域的自由化进程，促进交通、能源、基础设施建设招投标等领域的对外开放，提高政策透明度，打破成员国国家垄断。但另一方面，在公共服务设施建设招标模版中设立附加条款，允许成员国增加国家援助内容，弥补成员国内部的地区发展差异，确保欧盟内基础设施基本服务全部到位。

■ 区域政策

从区域政策看，欧盟区域政策的主要目的是支持创业和就业、提高竞争力和经济增长，提高生活质量和可持续发展，团结欧盟内欠发达地区，利用团结基金减少成员国间的经济、社会和地域差距。由于该政策的大部分基金都直接用于支持欠发达成员国基础设施建设，因此，该政策与基础设施建设联系紧密。根据2007-2013年区域政策规划，欧盟团结基金预算为86.4亿欧元，其中用于欧盟“城市议程”基础设施建设的总预算为21.1亿欧元。该部分预算直接资助成员国改善基础设施条件、提高废水污物处理能力、提高运输物流能力等方面。区域政策规划2014-2020预算金额为101亿欧元，投资于100多个合作项目。

■ 运输政策

从运输政策看，1993年，欧委会正式发布《欧盟共同运输政策》，明确赋予欧委会在TENs计划（“跨欧网络”计划，即建成联结欧盟内陆中心地区与各岛屿、分离地区和边缘地区、由各国网络紧密连接与合作、联盟公民可以享受无内部边界障碍的物流流动网络）的发展规划和财政支持方面行动权。

1995年发布《关于进一步发展共同运输政策的白皮书》及其行动计划，对改善一体化运输系统、提高物流效率提出7个要求，即：（1）继续各种运输方式的一体化，使用新技术，进一步完善基础设施，鼓励公共交通和运输市场竞争；（2）注重环境保护，减少运输对环境的不利影响，将运输量向“绿色”和“环境友好型”运输方式转移；（3）保证安全，协调各国的交通规则，改善安全系统包括道路监视系统、海上和空中交通管制系统等；（4）加强对各国政府财政补贴的管理，继续促进各种运输市场的自由化，

提高运输市场结构的适应性；（5）协调各种运输方式内部和方式之间的收费体系、减少不同运输方式之间的收费不合理状况；（6）使运输促进更好的居住与工作条件，给残疾人更方便的交通条件，同时健全乘务员工作时间制度；（7）停止成员国单独与第三国的有关市场进入的双边谈判。

2007年颁布《欧盟货物运输物流行动计划》，提出欧盟物流发展的新方向为：（1）建设电子货物智能交通系统（ITS）；（2）可持续和高效物流建设；（3）强化专业人员培训；（4）简化运输链；（5）统一货车标准和货物装载量；（6）成员国间建立绿色通道走廊。

截至目前，欧盟共对各成员国的364个物流项目给予财政支持或投资，投资总额达74.2亿欧元。统一物流体系建设取得了长足进展。货运已于1993年取消了许可证限额，并统一了在燃油及车辆等方面的最低税收标准，一般的跨境客货运已基本没有限制，实现了无国界运输；欧盟内的内河水运和沿海水运都已基本实现自由跨境运输，处在相当程度的竞争环境之中；欧盟的航空运输市场化从1987年开始，经过三个阶段，已于1997年初步形成统一市场，比较迅速地实现了“天空开放”；铁路的市场化进程相对落后，但各国铁路均实行了基础设施与运营服务的分离。根据欧委会移动与交通总司统计，2013年欧货物运量达到3481bnt-kM，同比增长0.1%。截至2009年底，盟内物流企业7.36万家，利润总额约1万亿欧元。

■ 共同农业政策

从共同农业政策看，欧盟各成员国国土面积91%为农村地区。因此1962年建立的欧盟共同农业政策对基础设施建设的影响很大。根据欧盟2007-2013年农业发展规划，欧盟共同农业政策主要有三个目标，一是改善农业和林业部门竞争力，二是改善生态环境，三是改善农村地区生活质量。这三个目标都与欧盟农村地区基础设施建设密切相关。欧洲理事会和欧洲议会最新批准的共同农业政策2014-2020维持欧委会提出的基本目标和做法，但减少了预算。此次改革的运行目标是提供更多有效的政策工具，以提高农业部门的竞争力和持久性。为此，欧盟提供4083亿欧元预算支持2014-2020共同农业政策。作为欧盟共同农业政策的具体政策工具，欧盟设立欧洲农业指导与保证基金（EAGGF）该基金中的基础设施建设预算以转移支付的方式直接拨付给各成员国农村基础设施项目。

■ 环境政策

从环境政策看，欧盟委员会于2013年5月6日通过题为《绿色基础设施——提高欧洲的自然资本》的新战略，旨在加强绿色基础设施，以实现环保和经济效益的双赢。该战略主要包括四个方面：在农业、林业、区域融合、环境变化、交通、能源、防灾和土地管理等各主要政策领域贯彻“绿色基础设施”理念；加强科研和数据库管理，推动技术创新；为“绿色基础设施”项目提供融资便利；支持覆盖欧盟的“绿色基础设施”网络构建项目。2017年，欧盟对该战略的开展情况进行评估并发表评估报告。

投资促进措施

外国投资者在欧盟投资享受与本国企业一致的国民待遇，因此中国企业在欧盟投资时能享受到欧盟及成员国各级政府制定的涉及地区、就业和科研等不同政策领域的优惠政策，包括为企业投资和经营活动提供补贴、低息贷款和担保等优惠条件。这些投资促进措施中相当一部分直接以企业投资活动为资助对象，通常只适用于部分地区，并由地方政府负责具体实施，如选择和审批项目、监督受益人遵守规定及确定促进重点等。欧盟和成员国中央政府只负责制定框架条件和提供资金，发挥协调和监督作用。

欧盟税收政策

■ 法律基础

欧委会制定和执行税收政策的法律基础源于《欧洲共同体条约》第93和94条。第93条规定，“在欧委会提出建议并经欧洲议会和经济社会委员会讨论后，理事会可批准就流转税、消费税和其他形式间接税进行协调的法规，只要该法规是保证内部市场建立和运行所必需的”。94条规定，“在欧委会提出建议并经欧洲议会和经济社会委员会讨论后，理事会可发布协调成员国和直接影响内部市场建立运行的指令、法律、法规和行政规章”。

■ 运行概况

《欧洲共同体条约》确立欧委会在贸易中财税中立原则，各成员国仍保留除关税外其他税收政策制定权和行使权，以保证各成员国主权和经济利益。1992年，为防止税收差异影响欧盟内部贸易流动，避免形成成员国之间贸易投资壁垒，欧委会统一欧盟增值税最低基本税率标准为15%，其中社会文化性质产品或服务最低税率为5%。这个税率只是目标性的，具体执行以成员国规定为主，且各成员国规定各异。目前，各成员国中卢森堡税率最低为17%，马耳他为18%，德国、罗马尼亚、塞浦路斯为19%，而瑞典、丹麦、

克罗地亚税率高达25%，匈牙利达到27%，为盟内最高。2001年5月，欧盟出台了有关税收政策的基本文件《欧盟税收政策未来的主要任务》（COM<2001>260）。该文件规定了欧委会的政策目标是打击有害税收竞争，消除成员国之间的税收障碍。欧委会不必对成员国的税收体制进行根本性调整，而只是在成员国无法单独解决问题、各国政策需要协调时才采取行动，协调领域包括公司税、增值税、消费税、机动车税及研发投资等，主要通过非约束性“政策文件”（Communication）方式实现。同时，欧委会加强对各国税制研究，促进成员国信息交换和提高税收政策透明度。总之，欧盟税收政策以各成员国之间税收协调和合作为主，同时保留一定程度税收竞争，各国在税收制度上差别仍将继续存在。在2001年税收基本政策外，欧盟陆续在不同年份以通讯形式对各成员国税收领域政策提供交流与指导。欧盟强调，现存指令和条例在任何情况下都必须尊重欧盟条约的基本原则，即保证商品、人员、服务及资本自由流动，以非歧视性原则保证企业平等竞争条件等。

需要注意的是，欧盟计划出台新政遏止跨国企业利用复杂的公司结构来减轻税务负担的行为。欧委会估计，企业避税造成欧盟各成员国每年损失税收高达700亿欧元。2014年欧洲爆发“卢森堡纳税泄密案”，多达340家跨国企业被曝通过卢森堡转移利润以减少纳税额，部分企业税率低至1%。欧盟新政旨在弥补上述监管漏洞。该提案在欧盟部长理事会讨论，各国达成一致后生效。

里斯本条约第113条规定了欧委会的作用与功能。根据该条规定，欧委会拟提交的政策建议，须在咨询欧洲议会及经济和社会委员会，并根据特定法律程序全体一致通过后，才能提交欧盟理事会讨论批准。

里斯本条约第115条，规定了理事会发布指令及其他法律规定的程序，条约352条还允许欧盟理事会根据特定程序采取适当措施以实现条约设立的目标。

此外，根据113条、114条和115条相关原则，各成员国也批准了在税收领域成员国之间相互援助和合作的法规。

- 中国与欧盟签署避免双重征税规定

目前，中国与欧盟大多数成员国签署了双边避免双重征税协定。

欧盟的竞争政策

欧盟认为，竞争是市场经济的灵魂和基本机制。良性竞争可鼓励企业增加生产、创新技术、降低价格，使企业相互独立并感到竞争压力。而竞争政策或竞争法则是市场经济中的“经济宪法”。欧盟竞争政策近年来发展迅速，已形成较为完善体系，而且与中国同属成文法系，值得借鉴。欧盟机构在竞争政策领域起主导作用，成员国竞争政策只能在欧盟竞争政策框架内，在不影响欧盟竞争政策效应前提下，补充规范成员国内部的少数竞争行为。

■ 法律基础及管辖权划分

欧盟竞争政策所调整的“竞争”是垄断及可能造成垄断的行为，而非不正当竞争行为。其立法目的是要保护“竞争”、保护“市场”，终极目的是要保护“消费者”。

欧盟竞争政策渊源是《里斯本条约》的第101条至109条（2009年12月以前是《欧洲经济联盟条约》中的第81至89条），是保证欧盟内部大市场中竞争不被扭曲的重要体系。其主要目的有二：一是保持欧盟内部市场上的公平竞争以促进经济发展，二是促进欧盟单一市场进一步发展。在欧盟，除欧盟层面的竞争立法和竞争主管机关之外，各成员国也有相应立法和主管机构。欧盟竞争法效力高于其成员国竞争法。成员国竞争法不得与欧盟竞争法相抵触，否则该成员国竞争法相关规定无效。欧盟竞争法和其成员国竞争法管辖范围不同：仅当有关反竞争行为影响到成员国之间贸易时，才属欧盟竞争法管辖范围，欧委会具有排他管辖权；某些情况下，欧委会与成员国竞争主管机关和法院均可实施管辖权；而那些影响只限于成员国内部的反竞争行为，如一个城市中两家主要面包店的联合定价协议，对欧盟共同大市场并无影响，也由此被看做仅属于其所在成员国的竞争法管辖范围。

■ 主要内容

欧盟竞争立法主要包括四部分：反垄断、卡特尔、并购控制、国家补贴。欧委会是欧盟竞争政策的主要立法与执法机构。

（1）反垄断与卡特尔

《里斯本条约》中反垄断涉及两项禁止性条款。首先，第101条禁止两个或两个以上的公司通过协议限制竞争，只有在特殊情况下才适用例外条款。最常见的违反第101条的行为就是竞争者之间的卡特尔，包括限定价格、分割市场等。卡特尔是竞争者之间的一种非法秘密协议，协作限定或提高价格通过限制销售或生产能力来控制供货、分割市场

或消费者。卡特尔对市场竞争危害性极大，卡特尔会阻止竞争，提高价格，去除增加生产或寻求更有效的生产方式的压力，卡特尔还会导致其客户（包括公司和消费者）支付更高的价格购买质量低、选择范围窄的产品，从而对整体经济的竞争力产生负面影响。其次，第102条禁止企业滥用其优势地位。滥用优势地位的典型例子就是企业试图通过掠夺性定价将竞争者排挤出市场。

《里斯本条约》授权欧委会实施上述禁止性条款并享有调查权（包括调查商业和非商业地点，书面要求提供信息等）。欧委会还可以对违反欧盟反垄断法的企业处以罚款。各成员国竞争机构也有权实施条约中的相关规定，以保证竞争不被扭曲或限制。各国法院也可实施上述条款，来保护欧洲共同体条约赋予欧盟国民公民的权利。

（2）并购控制

并购立法目的在于防患于未然。尽管通过并购，公司可形成合力来提高效率和竞争力，然而也可能产生或加强某企业的支配性地位，从而削弱竞争、损害消费者利益。欧盟鼓励有利于促进竞争、经济增长和提高欧盟生活水平的并购。审查目的是阻止那些危害竞争的并购发生。1990年9月21日，欧盟通过《第404/89号关于企业并购控制的理事会条例》（并购条例）正式生效，用以规制在欧共同体范围内造成影响的企业并购，成为欧共同体竞争法的核心内容。为适应经济发展新情况，2004年欧盟通过《理事会关于控制经营者集中的第139/2004号条例》，取代1990年通过的《第4064/89号条例》。新并购条例将经营者集中定义为，两家或两家以上的独立企业合并；通过购买有价证券或资产、签署合同等途径获得其他一家及以上企业的部分或完全的直接或间接控制权；通过联合控制设立合资企业。新并购条例共包括46项引言和26条正文，涉及企业并购审查的程序规范和实体标准等。

欧盟并购的审查机关为欧委会竞争总司。竞争总司与欧盟各成员国竞争主管机关的审查权划分主要取决于相关并购是否“具有欧盟影响”。如果并购企业在全世界及欧盟的营业额超过欧盟并购条例所规定门槛，该并购就须向欧委会进行申报。欧委会“一站式”并购审查可避免企业向相关成员国分别申报，简化程序，提高效率。低于欧盟并购审查门槛的并购由相关欧盟成员国竞争主管机构审查。

欧委会的并购审查程序分为两个阶段。通常在申报之前，为保证申报顺利进行和增加可预见性，并购申报方都会与欧委会竞争主管机关的有关人员进行充分的沟通。申报之后，进入第一阶段审查，时限为25个工作日，经申请可延长至35个工作日。第一阶段主要审查所申报并购是否属于《并购条例》调整范围及该并购是否“与欧盟市场相容”（即是

否会严重阻碍欧盟的有效竞争)。超过90%的并购申报在第一阶段审查中即获得批准通过。只有引起重大关切、可能会严重阻碍竞争的并购才会进入第二阶段审查。第二阶段审查期限通常为90个工作日，特殊情况下，经批准可延长至125个工作日。

欧委会可根据并购是否与欧盟市场相容，做出无条件批准、有条件批准或禁止并购的决定。

(3) 国家补贴

国家补贴相关规定源于《里斯本条约》第107-109条。国家补贴是指国家公共权力部门在有选择基础上给予企业任何形式的优惠，包括：政府资助、利息减免、税收减免、国家担保、提供产品或服务的优惠或其他任何形式。其目的在于保证各成员国企业公平竞争，防止成员国运用公共资源扭曲企业之间竞争和欧盟内各成员国之间的贸易。因此，其所针对的补贴是由国家公共机构所给予的有选择性的补贴。而给予个人或所有企业的普遍性补贴不在欧洲共同体条约第87条的调整范围之内，因此不构成国家补贴。

国家补贴原则上是被禁止的。然而，欧盟也意识到某些情况下政府介入对于经济良性运转和平衡发展必不可少因此，通过一系列法规，规定了研发补贴、培训补贴、失业补贴等例外情况与附加条件。

欧盟建立了独特的国家补贴监管及评估制度。欧委会负责对现存和拟议的补贴进行审查、调查和裁定。交通、煤炭、渔业和农业这四大领域的补贴分别由欧委会相关产业总司负责，其余行业补贴由竞争总司主管。成员国必须履行补贴的通告义务。未经欧委会批准，不得进行补贴。一旦发现补贴与共同市场不相容，欧委会有权要求成员国通过适当国内程序恢复原状，并要求受益者返还所接受补贴。

2012年5月8日，欧委会制定了有关国家补贴现代化的政策文件，旨在巩固市场竞争以促进增长、加强大案件执法、精简程序以加速决策。内容包括精简国家补贴方面的一系列指导意见，修改有关法规，明确并说明国家补贴的理念和原则，实现程序法规的现代化该文件在2013年初已获得欧洲议会支持，2014年欧委会与成员国合作付诸实施。

■ 国有企业并购审查

欧盟并购条例并无专门针对国有企业并购的条款，但在第5(4)条提及，对经营者集中的控制应该遵循公私部门无歧视原则，对于公共部门企业集中所涉及营业额的计算需考

虑同一经济部门的企业是否有独立于资本所有或管理机构的决策权。在实际操作中，欧盟基本遵循两步方案，首先分析该国企是否有独立决策权；如果没有独立决策权，下一步即确认最终有独立决策权的实体及该实体所控制全部企业的营业额，以决定集中企业的营业额是否达到了欧盟审查的门槛。值得关注的是，在中广核与法国电力集团合作投资英国欣克利角核电站的反垄断审查中，欧委会首次将中国能源企业的营业额合并计算，为未来中国能源行业进入欧盟市场的审查开启了先例。

基于欧盟对国有企业相对于竞争对手优势的持续性担忧，欧盟对国有企业交易保持高度警觉。欧盟在与美国的贸易谈判中，已经提出将国有企业的反垄断和并购条款列入议程，欧盟急于讨论政府提供给国有企业的补贴和其他优待可能损害竞争，以及针对国有企业的透明度普世性标准。欧委会尤其呼吁确立旨在增加透明度的规制，公开国有企业所有权关系、决策结构、与其他企业关联、政府财政支持以及类似豁免和免税的监管优势。

（4）相关案例

2011年，欧委会审查并批准了八起涉及中国国有企业的交易；2012年审查并批准了塔里斯曼一中石化以及中海油一尼克森两起并购；2013年审查并批准了摩科瑞能源集团与中石化冠德控股有限公司、沃尔沃与东风汽车集团的交易；2014年审查并批准中国华信并购阿尔卡特朗讯企业通信业务；2015年审查并批准中船集团与芬兰瓦锡兰集团成立合资企业；2016年3月，审查并批准中化集团收购全球领先的德国塑料和橡胶加工机械制造商克劳斯玛菲；2016年4月，审查并批准中广核与法国电力集团成立合营企业；2017年4月，审查并附条件批准中国化工集团收购瑞士先正达集团。欧委会原则上认为，在适用欧盟并购条例时，属于中国政府尤其是国资委的实体应被视为同一集团，或欧委会在分析并购案交易各方的实力时倾向于将所有相关国有企业作为一个整体来审查。

■ 国际合作

随着全球化深入，并购与卡特尔也越来越呈现国际化趋势，竞争的国际合作的重要性也日益凸显。欧委会在竞争政策领域内的国际合作分为双边合作及多边合作两大部分。

（1）双边合作

欧盟注重双边竞争合作，尤其是与其主要贸易伙伴之间的合作。欧盟同美国、加拿大、日本、瑞士、俄罗斯等国都签署了关于开展双边竞争政策领域合作的协议。其中，欧美之间合作最为密切，建立了定期对话及日常信息互换和咨询机制。

欧盟对中国竞争立法以及今后执法也非常关注。通过研讨会、学术交流、境外考察、书面意见等形式，对中国《反垄断法》出台予以支持。根据2003年《中欧竞争政策会谈纪要》和《中欧竞争政策对话框架协议》，中欧之间于2004年启动竞争政策对话，每年一次，在布鲁塞尔与北京轮换举行，目前已进行了10次对话。该对话为中欧之间搭建了一个竞争政策相互交流与合作平台，为增进对双方竞争政策、立法和相关事务理解与认识、促进中欧在竞争政策和法律领域交流与合作起到重要作用。

此外，竞争政策也是申请入盟国家必须要达到门槛之一欧盟通常与入盟候选国家签署竞争合作的双边协议，帮助这些国家搭建竞争法律框架，并提供技术支持和人员培训。

（2）多边合作

欧盟也是竞争政策多边合作积极推动者之一欧盟在国际竞争网络（ICN）与经合组织（OECD）竞争委员会中都扮演着重要角色。欧盟还曾试图将竞争政策纳入世界贸易组织多哈谈判议题，把欧盟竞争政策模式转化为多边贸易规则的一部分，然而由于各国立法现状、发展水平与观点分歧相去甚远，该提议最终未获通过。

欧盟新能源产业政策

新能源是相对于煤、石油、天然气等传统的一次性能源而言，主要指太阳能、风能、生物燃料能等可再生能源。为了应对日益严峻的环境压力和能源挑战，欧盟近年来大力支持新能源产业发展。2007年3月的欧盟峰会审议通过了具有里程碑意义的能源和应对气候变化一揽子协议，规划到2020年将温室气体排放量在1990年基础上至少减少20%，将可再生能源占总能源消耗的比例提高到20%，将生物燃料在交通能源消耗中所占比例提高到10%，在2050年将温室气体排放量在1990年的基础上减少60%-80%，这些措施明确量化了欧盟的减排责任，也有力拓展了新能源技术的市场应用空间。2007年底，欧盟推出战略能源技术计划，包括风能启动计划、太阳能启动计划、生物能启动计划、电网启动计划等。

由于新能源产业前期研发和生产成本较高，与传统能源竞争困难，欧盟国家也各自出台了多种补贴政策扶持新能源产业，成员国可根据自身特点选择支持的新能源种类、以及补贴形式。以可再生能源发电为例，许多欧盟国家采取“固定价格”的政策扶持可再生能源发电，即根据各种可再生能源的技术特点，制定合理的可再生能源上网电价，通过立法的方式要求电网企业按确定的电价全额收购，这一政策极大促进了可再生能源发电产业的发展。此外，欧盟国家还通过税收减免、贷款优惠，甚至是直接的现金补助等财政手段促进新能源产业的发展。

2014年4月9日，欧委会公布了新的环境保护和能源项目的公共补贴规则指令，实施期到2020年底。新规则指令意在推动成员国实现2020气候变化目标，促进保障能源的可持续性和安全，并确保此类补贴措施能够取得充分社会效益，并不对单一市场竞争条件产生扭曲性影响。新规则的主要变化包括：一是拓宽了既有环境保护公共补贴规则的范围，特别涵盖了能源基础设施项目、充分发电措施和集约型能源用户等；二是简化了公共补贴措施的评估标准，比如能源效率或热电联产；三是促进可再生能源的现代化，增加可再生能源在电力市场中的份额，保障支持系统的社会可持续性之需，提高欧洲产业竞争力。

欧盟政府采购基本政策

■ 欧盟政府采购定义

（1）采购规模

欧盟是世界贸易组织诸边协定《政府采购协定》的参加方。据欧委会最新统计，2015年，欧盟门槛价以上公共采购市场规模约为4502亿欧元，占欧盟各成员国GDP的3.0%。门槛价及其以下公共采购市场只对欧盟成员国开放。

（2）采购实体

欧盟采购实体包括国家、地区和地方政府、法律规定的实体和社团。是否具备独立法人地位是欧盟判定采购实体的决定性因素。欧盟采取列举清单的办法，所有合同机构和实体列表可参见欧委会2008/963/EC号决定的附件内容。

（3）采购程序

采购实体必须按下述程序之一开展采购活动：公开招标、有限招标、竞争性对话、严格界定例外条件下带竞争邀请的谈判程序、严格界定例外条件下不带竞争邀请的谈判程序。其中，竞争性对话指与投标方进行对话的选择程序，适用于开放或限制性程序不适用的复杂合同，比竞争性谈判程序更易实施，但至少需要一轮正式投标。

欧盟采购程序要求采购方事先公布相关信息，诸如最低资质标准、中标标准及各项标准相对权重。如无法提供权重，则需给出这些标准并按重要性递减顺序排列，包括选择标准的参数、执行标准的规则、合同履行条件等。

（4）合同门槛价

2014年指令对中央政府和次中央政府采购实体的门槛价进行了调整。中央政府采购实体又根据合同类别分为工程合同门槛价522.5万欧元；附件XV列出的服务合同门槛价75万欧元，其他服务合同门槛价13.5万欧元等；除国防之外的货物合同门槛价为13.5万欧元。次中央实体工程合同门槛价522.5万欧元，附件XV列出的服务合同门槛价75万欧元，其他服务合同门槛价为20.9万欧元。

为防止采购实体在计算合同总额时通过分割合同或选择估价方法来逃避协议，欧盟制定了特殊原则，规定既不能采用选择合同估价方式，也不能将采购需求化整为零来规避政府采购。对于没有明确总价款的采购，欧盟专门制定特殊合同估价方式。

（5）信息渠道

欧盟要求采购方事先公布采购意向，以发布合同公告形式来邀请竞争，并对最终授予合同进行公告。除事先信息公告可在采购方网站发布外，其他公告须发给欧盟官方公报进行免费公布。欧盟还规定响应招标的合适时间期限。但如果满足以下三个条件则允许缩短期限：一是公布事先信息公告；二是通过特别电子方式向欧盟官方公报发出合同公告；三是合同文件和技术规格可在网上获得。

（6）电子采购

欧盟早在1994年就在互联网上开通了《电子招标日报》（简称TED）系统，内容包括欧盟的所有政府招标信息，依据欧盟采购协议进行的招标都在同等条件下对全部欧盟成员国的投标者开放。2011年的《欧洲政府采购现代化指南》提出，2016年电子采购成为欧盟的标准采购方式，欧委会自2015年起全面实施电子采购。相关措施包括：给电子采购基础设施以技术和资金支持；总结并分享电子采购领域的成功经验；监控电子采购的收益以及接受情况；打造向企业提供电子采购信息及获益的传播平台。

■ 欧盟政府采购相关立法

2014年2月，欧盟理事会通过了欧盟政府采购现代化的一揽子立法，包括《一般公共采购指令》、《水、能源、交通和邮政服务领域的公用设施采购指令》、《特许经营颁发指令》，并于2016年4月18日由各成员国转化为国内法实施。新法代替2004年系列指令，

简化采购程序使其更为灵活；将环保、社会责任、创新、应对气候变化、就业、公共健康等社会目标纳入采购程序；改善中小企业市场准入；预防并弥补采购程序行为造成的利益冲突以避免扭曲竞争、保证平等对待所有经济实体；要求成员国监控并报告政府采购动态，改善欧盟立法在政府采购领域的一致且有效执行。

2016年1月，欧委会重新启动《关于就第三国货物和服务进入欧盟公共采购内部市场以及欧盟货物和服务进入第三国公共采购市场谈判支持程序等问题制定规则的法规建议》（简称“新规”）立法程序，在2012年原草案的基础上根据欧洲议会和欧盟理事会的意见进行了修改。新草案删除了第三国政府采购市场“缺乏实质性对等”等字眼，代之以针对第三国“限制性或歧视性政府采购政策”，提出欧委会可启动相关调查。如果证实第三国政府采购市场确实存在针对欧盟企业的不公平待遇，欧盟将与第三国展开进一步开放政府采购市场的谈判。如果谈判未能解决，该国企业在参与欧盟500万欧元以上政府采购招投标时，可能面临惩罚性加价，即在原竞标价格之上增加最高达20%的罚金，使其在竞标当中处于不利。

欧盟借助“新规”锲而不舍地追求国际政府采购市场的进一步开放，并希望以此提供对外谈判的新抓手。

- 欧盟政府采购市场商机

在货物采购领域，中国企业可拥有较大潜在机会的部门：第一类是机械、电子、通讯、医疗设备等专业产品，欧盟在该领域政府采购市场规模达300亿欧元；第二类是软件与计算机设备，欧盟政府采购规模也达160亿欧元；第三类是医药行业。

在服务采购领域，中国较有竞争力的建筑服务、交通运输（包括相关设备）等行业都有较大潜力。欧盟及成员国经济危机救市措施中包含很大部分的建筑、交通、网络等基础设施建设，中国企业可参与高速铁路系统建设、盟内电网改造、宽带网络普及推广工程等。此外，中国企业在精算、医疗设备、医疗服务等特殊领域若能成功打开欧盟某一成员国市场，将有助于进入更多的成员国市场。

- **案例分析：南京新百收购 House of Fraser**

基本情况

2014年8月18日，南京新街口百货商店股份有限公司（股票代码：600682，以下简称“南京新百或公司”）通过支付现金收购 Highland Group 约 89% 股权项目（以下简称“本次交易”）通过中国证监会正式审核并取得批复。

作为本次交易标的公司的 Highland Group（以下简称“标的公司”）是一家设立于英格兰和威尔士的私人有限公司，通过 Highland Acquisitions Ltd. 持有 House of Fraser Ltd.（以下简称“House of Fraser”或“HOF”）100% 的股份。标的公司是一家国际知名的百货公司集团，其经营实体 House of Fraser 运营历史超过 164 年，是英国历史最悠久的皇家授权百货商店连锁。House of Fraser 被私有化之前长期在伦敦证券交易所主板上市，并且入选 FTSE100 成分股。标的公司经营自有品牌、采购品牌及特约品牌三类产品的销售，类别主要覆盖男装、女装、童装、美容、潮流饰品及家居饰品等。

本次收购涉及的总金额高达 156,000 万元人民币，是南京新百国际化战略的重大布局，公司拟借助本次交易机会进军欧洲市场抓住金融危机后欧洲国家经济复苏的历史机遇，实现国际化经营布局，推进公司稳步实现成为 A 股龙头百货企业的目标。

交易方案

根据《购买报告书》，本次交易的交易方案为南京新百向 BG Holding ehf 等 9 名 A 股及优先股股东、John King 等 14 名 B 股股东以及 1 名 PO 股股东 Bank of Scotland plc 支付现金收购 Highland Group 约 89% 股权，交易各方约定在《股权购买协议》下，受让方拟支付现金约 15,533 万英镑（此为基础对价）收购卖方所持有的 Highland Group 约 89% 的股权，包括 PO 股 600,500 股、A 股 8,888,890 股、优先股 151,111,110 股以及 B 股 526,316 股。

交易各方约定在《股权购买协议》下，本次交易支付的基础对价为 155,330,878 英镑现金（折合人民币约 156,225.58 万元）。其中支付 PO 股的对价为 37,327,166 英镑，每股基础转让价格约为 62.16 英镑；支付优先股的对价为 108,103,651 英镑，每股基础转让价格约为 0.72 英镑；支付 A 股的对价为 6,359,039 英镑，每股基础转让价格约为 0.72 英镑；支付 B 股的对价为 3,541,022 英镑，每股基础转让价格约为 6.73 英镑。

上述基础对价存在调整条款，最终支付对价将取决于一系列调整因素，包括额外酬金、目标公司 2014 财年息税折旧摊销前净利润未达预期时的扣款、闲置资金利息等。

本次交易完成后，南京新百将持有 Highland Group 约 89% 的股权，并将通过 Highland Group 间接持有 HOF100% 的股权。

交易特点

本次交易是中国 A 股有史以来最大的一笔零售业上市公司境外直接收购，同时也是中国企业有史以来最大的零售业海外投资。本次交易所涉及资金的来源为南京新百的自有资金及以“内保外贷”形式进行的银行并购贷款。采用“内保外贷”的方式融资是本次交易较为突出的特点。

内保外贷的交易结构为：由在境内企业（申请人）向中国境内银行出具无条件、不可撤销反担保的前提下，由中国境内银行为申请人的海外投资企业提供融资性对外担保。具体而言，通常由该银行的中国境内分行为申请人在境外注册的全资附属企业或参股企业（借款人）向该银行境外分行或境外代理行等（受益人）开立保函或备用信用证，由境外分行或境外代理行向借款人提供融资。具体到本次交易，根据《重大资产购买报告书（修订稿）》，本次交易支付的基础对价为 155,330,878 英镑现金（折合人民币约 56,225.58 万元）。其中约 50% 的收购价款由南京新百的自有现金支付，剩余部分主要由南京新百以内保外贷形式向银行申请贷款予以解决。根据《重大资产购买报告书（修订稿）》和《关于对外提供反担保的公告》，南京新百以内保外贷的形式向中国银行借款 1000 万英镑，用于支付本次交易定金，该笔贷款经董事会决议通过，南京新百为中国境内银行提供该等 1000 万英镑保外贷款项下的反担保；根据《第七届董事会第十五次会议决议公告》，南京新百全资子公司 CENBEST（HONG KONG）COMPANY LIMITED（以下简称“新百香港”）向中国工商银行（伦敦）有限公司借款 4000 万英镑，用于支付本次交易的部分价款，该笔贷款经董事会决议通过，由南京新百将其全资子公司南京东方商城有限责任公司所属部分房产及中山南路 2 号负一层至七层及汉中路 1 号负二层房产作为内保外贷项下融资新保函的抵押物，向中国工商银行雨花支行申请内保外贷项下 4000 万英镑的融资性保函。

在实施海外投资的过程中，投资者届时持有的资金难以覆盖收购标的总金额的情况十分常见，因此实施融资通常是海外投资不可或缺的步骤，内保外贷则是跨境融资十分重要的途径。南京新百为收购 House of Fraser 而实施的内保外贷数额较大并且较为典型，为其他投资者提供了较好的参考。

本法规专递仅以提供信息为目的，在任何情形下均不应代替法律咨询，也不应被作为法律意见或法律依据。如您对本法规专递有任何问题或建议，请通过电话 010-87181817、010-87181827 或电子邮件 inquiry@jinruilaw.com 与我们联系。