

中国企业出海百问百答

100 QUESTIONS AND ANSWERS
ON CHINESE ENTERPRISES GOING GLOBAL

(合规篇)



环球律师事务所
GLOBAL LAW OFFICE

中国企业出海百问百答

100 QUESTIONS AND ANSWERS
ON CHINESE ENTERPRISES GOING GLOBAL

（合规篇）



环球律师事务所
GLOBAL LAW OFFICE

编委会成员

马晓煜(合伙人)、李 牧
王 艺(合伙人)、刘嘉颐
王召刚(合伙人)、黄丹丹(合伙人)
王 恒(合伙人)、魏小乔、杜兰欣
朱 莉(合伙人)、高一凡
李占科(合伙人)、贾惠婷、白亚奇
杨钧辉(合伙人)、孙景芳、刘诗乡
赵德铭(合伙人)、杨 卜(合伙人)、金挺峰
郭仕芳(合伙人)、吴雨昕(合伙人)

注：按各团队首位合伙人的姓氏笔画排序

致 谢

本手册的编写离不开环球各地办公室的倾力支持。从北京、上海、深圳、成都到苏州，各位律师结合一线实务经验，无私分享了大量出海要点与风险警示，为本手册注入了真实、前沿的法律智慧。

在此，谨向每一位参与人员，以及每一位参与案例讨论、条文审校、资料核查的律师致以最诚挚的感谢。你们的专业与热忱，让“全球法律护航”不再是愿景，而是客户可触及的每一步。



环 球 律 师 事 务 所
GLOBAL LAW OFFICE

概 况

环球律师事务所（“我们”）是中国改革开放后成立的第一家律师事务所，由中国国际贸易促进委员会在1979年设立。经过不懈地努力和发展，我们已成为中国律师业中优秀的大型综合性律师事务所之一。

我们始终秉持简单、正直、阳光的价值观，以客户为中心，不懈地优化工作质量和协调沟通能力，高效和创造性地解决客户的法律问题。

自成立伊始，我们即确立了“以国际化的视野、国际化的团队、国际化的质量服务于国内外客户”的宗旨，这使我们置身于多变的全球经济形势之中，却始终能够保持不变的业界领先地位。

我们的专业人士毕业于国内外一流的法学院，多数均拥有法学硕士及以上学历，同时也拥有出色的执业经历，许多曾供职于国内外一流律所、业界领先企业或政府和司法部门，其中很多还拥有美国、英国、澳大利亚、瑞士、新加坡、新西兰、中国香港等地的执业资格。

我们凭借精湛的法律知识、丰富的执业经验、高度的敬业精神以及良好的职业道德，向国内外客户展示和证明了我们的价值，同时也赢得了国内外客户的信赖。我们连续多年被包括《钱伯斯》《法律500强》《亚洲法律杂志》等众多的国内外权威法律评级机构评选为高度推荐的优秀中国律师事务所之一。

我们为境内外客户在广泛的业务领域提供了优质、高效的一站式法律服务。在未来的日子里，我们将凭借独特的优势，继续助力国内外客户取得更为持久和长远的成功。

北京市朝阳区建国路81号
华贸中心11号写字楼15层&20层
邮编: 100025
15 & 20/F
Tower 1, China Central Place,
No. 81 Jianguo Road,
Chaoyang District,
Beijing 100025, China
电话/T: (86 10) 6584 6688
传真/F: (86 10) 6584 6666

上海市徐汇区淮海中路999号
环贸广场办公楼一层35层&36层
邮编: 200031
35 & 36/F
Shanghai One ICC,
No. 999 Middle Huai Hai
Road, Xuhai District,
Shanghai 200031, China
电话/T: (86 21) 2210 8288
传真/F: (86 21) 2210 8299

深圳市南山区深南大道9668号
华置置地大厦B座27层
邮编: 518052
27/F Tower B,
China Resources Land
Building, No. 9668 Shennan
Avenue, Nanshan District,
Shenzhen 518052, China
电话/T: (86 755) 8388 5988
传真/F: (86 755) 8388 5987

成都市高新区天府大道北段966号
天府国际金融中心11号楼36层&37层
邮编: 610041
36 & 37/F Building 11, Tianfu
International Finance Center,
No. 966 Tianfu Avenue North
Section, High-Tech Zone,
Chengdu 610041, China
电话/T: (86 28) 8605 9898
传真/F: (86 28) 8313 5533

苏州市姑苏区广济南路369号
苏州华贸中心写字楼1幢16层
邮编: 215008
16/F Tower 1, China Central
Place, Suzhou, No. 369
Guangji South Road,
Gusu District, Suzhou
215008, China
电话/T: (86 512) 8218 8868
传真/F: (86 512) 8218 8808

前言

本《企业出海百问百答》手册以中国企业“走出去”的全生命周期为主线，系统梳理了从出海前筹备调研、出海中落地执行到出海后持续运营与风险处置三大阶段中，企业最常遇到、最需关注的100个法律合规问题。

手册以问答形式呈现，力求为出海企业提供务实、可操作的风险识别与应对指引。读者可依据企业当前所处的出海阶段与具体需求，参照以下导览定向查阅。

第一阶段：出海前 —— 问题1—22

本阶段聚焦于企业出海前的合规调研与尽职调查，是防范出海风险的第一道防线，分为两个板块：

一、出海国家筛选与宏观准入壁垒排查（问题1—8）。

企业在选定目标国家/地区之初，应系统评估外商投资准入制度、国家安全审查机制（美国CFIUS、加拿大ICA、澳大利亚FIRB等）、行业开放度与“有条件准入”限制、贸易管制与制裁风险、外汇管制与资金汇回通道、反垄断申报义务，以及如何利用双边投资保护协定构建法律保护伞。此板块适合尚在选择投资目的地、评估市场可进入性的企业优先阅读。

二、特定标的的法律风险评估（问题9—22）。

一旦确定目标国与出海路径（跨境并购、绿地投资或合资），企业须就特定标的开展专项尽调，涵盖供应链本地化合规、招商引资承诺兑现、多家中介协调与尽调策略制定，以及跨境并购场景下的资产/股权尽调侧重点差异——包括劳工合规、数据跨境回流、重大商业合同“暗雷”、合资伙伴尽调、少数股权投资条款设计、ESG尽调颗粒度，及目标公司重大未决诉讼的评估。此板块适合已确定出海路径、正在启动或推进尽调的企业参考。

第二阶段：出海中 —— 问题23—40

本阶段聚焦于交易签约、实体设立与中国境内审批，分为两个板块：

一、并购交易合同合规与落地履行(问题23—31)。

企业在完成尽调后推进交易落地时，需重点关注股权收购与资产收购的结构抉择、SPA中的调价机制与风险分担条款设计、交割前提条件(CP)与终止退出机制、陈述与保证的边界划定、过渡期保护安排，以及保密协议(NDA)防御性条款、竞业禁止/不招揽条款的可执行性设计、人员留任安排与历史合规瑕疵的处置承诺。此板块适合正处于交易谈判与合同起草阶段的企业参考。

二、主体设立与架构搭建(问题32—40)。

此板块涵盖并购落地或绿地投资推进涉及境外主体的架构搭建与注册，包括如何在税务优化、风险隔离与合规成本之间平衡、子公司/分公司/代表处的选择逻辑、海外实体注册的常见门槛与文件要求、离岸中间层的经济实质合规、境外主体的存续监控，以及不可或缺的ODI境内审批备案流程、国企/上市公司的额外合规要求，和跨境担保融资要点。此板块适合正在设计出海企业架构及设立境外相关实体的企业重点关注。

第三阶段：出海后 —— 问题41—100

本阶段聚焦出海后的日常运营合规与风险处置，分为六个板块：

一、税务穿透及外汇管理合规(问题41—52)。

包括利润分红汇出的材料准备、关联交易定价支撑(转让定价)、ODI变更备案触发判断、内保外贷登记、境外再投资手续、跨境利润归集的反避税风险、股东贷款合规闭环、境外亏损的税前处理、实物出资与出口退税的合规操作，以及跨境资金池的准入监管要求。此板块旨在为出海企业财务与税务团队的日常操作提供合规指引。

二、贸易管制与域外制裁(问题53—59)。

包括中国《出口管制法》的域外适用判断、海外反垄断域外管辖风险、SDN制裁应对与《反外国制裁法》的实践运用、境外不可抗力抗辩证据组织、境内银

行账户保护，以及面对境外“强迫劳动”指控的中国法路径。此板块适合有地缘政治风险敞口的制造业、科技类、资源类企业重点关注。

三、跨境外派用工的中国法衔接(问题60—67)。

涵盖“劳动合同—借调—外派”的协议结构设计、双边社保协定下的参保证明申领、未签协定国家的社保税前扣除、外币工资的个税代扣代缴、高管免职的司法风险、停工停产的劳动关系处置，以及长期激励行权与劳务派遣合规要点。此板块旨在为人力资源部门管理外派员工的提供合规指引。

四、数据与知识产权回流的境内合规审查(问题68—78)。

包括境外知识产权权属“平移”至境内主体的路径、数据回流的合规路径选择、境外数据中心的选址考量、境外调查令与境内证据保护、境外执法调查函的中国法合规审查，以及美国14117号行政令风险、数据本地化合规、专利“进口权”侵权边界、商标域名境外抢注的国内阻击，和开源协议违规的中国法救济。此板块适合有数据跨境流转需求与知识产权保护敞口的科技类、智能制造类及互联网企业重点关注。

五、跨境争议解决与司法协助的境内程序(问题79—91)。

包括外国判决在中国的承认与执行抗辩事由、外国仲裁裁决在中国的执行准备、跨境破产中的境内财产保护、境外仲裁条款的无效确认、涉外管辖权争夺策略、境外对方无境内财产时仍起诉的价值、境内向境外送达的路径选择、商事仲裁与诉讼的送达区别、代表机构“被送达”风险管控、境外证据的公证认证链条、应对境外调查令的协助程序、平行诉讼/仲裁的统筹管理，以及高管个人被境外司法调查时的企业支持机制。此板块旨在为应对境外法律程序冲击与争取境内司法主动权提供策略指引。

六、退出海外的境内收尾与程序闭环(问题92—100)。

包括境外主体注销后的发改/商务/外汇撤资备案、退出对价的境内结汇手续、国资背景企业的境外资产处置程序、国有控股境外企业注销的国资监管手续、上市公司关停/剥离海外子公司的信披义务、重大资产重组的证监会/交易所审批、QDII基金退出备案，以及投资亏损的税收处理与历史担保/诉讼风险的境内隔离机制。此板块适合有从海外撤资、关停境外企业需求的企业重点关注。

目 录

百问概要

第一阶段:出海前 —— 筹备阶段合规调研与准备

- 一、出海国家的筛选与宏观准入壁垒排查..... 1
- 二、对特定国家法律环境与特定标的法律风险的评估..... 9

第二阶段:出海中 —— 落地执行阶段

- 一、并购交易合同合规与落地履行.....25
- 二、主体设立与架构搭建.....34

第三阶段:出海后 —— 持续运营与风险处置的境内合规闭环

- 一、税务穿透及外汇管理合规.....44
- 二、贸易管制与域外制裁.....57
- 三、跨境外派用工的中国法衔接.....63
- 四、数据与知识产权回流的境内合规审查.....72
- 五、跨境争议解决与司法协助的境内程序.....81
- 六、退出海外的境内收尾与程序闭环.....95

百问概要

第一阶段：出海前 —— 筹备阶段合规调研与准备

一、出海国家的筛选与宏观准入壁垒排查

- 1 如何看穿招商优惠，识别真实合规风险？
- 2 如何避免被外资安全审查“狙击”？
- 3 哪些行业是外资准入红线？
- 4 有条件准入常见限制有哪些？
- 5 如何排查出口管制与制裁红线？
- 6 外汇管制下资金如何安全进出？
- 7 跨境并购如何判断反垄断申报？
- 8 如何用双边投资协定保护资产？

二、对特定国家法律环境与特定标的法律风险的评估

- 9 出海前法律尽调重点覆盖哪些风险领域？
- 10 供应链本地化要求如何排查？
- 11 招商优惠如何避免“口头支票”？
- 12 跨境并购尽调如何高效不踩坑？
- 13 资产收购如何防员工 / 合同隐性风险？
- 14 绿地购地建厂重点核查什么？
- 15 技术并购如何防开源污染与管制？
- 16 新兴市场用工合规如何排查？
- 17 数据尽调如何避免“买资产带不回数据”？
- 18 合同尽调如何排查控制权变更暗雷？
- 19 合资伙伴如何排查隐性风险？
- 20 少数股权投资如何自我保护？
- 21 ESG 尽调如何转化为交易筹码？

22 未决诉讼是致命伤还是砍价项？

第二阶段：出海中 —— 落地执行阶段

一、并购交易合同合规与落地履行

- 23 股权收购 vs 资产收购怎么选？
- 24 标的有瑕疵如何用条款防风险？
- 25 如何设置交割条件与退出机制？
- 26 如何用陈述保证堵住历史黑洞？
- 27 签约到交割如何防止资产贬损？
- 28 保密协议如何防反向狙击？
- 29 竞业禁止如何避免一纸空文？
- 30 如何防止核心团队交割后流失？
- 31 历史合规缺陷如何强制整改？

二、主体设立与架构搭建

- 32 出海架构如何平衡税务 / 风险 / 退出？
- 33 子公司 / 分公司 / 代表处怎么选？
- 34 海外公司注册有哪些常见要求？
- 35 注册文件公证认证需注意什么？
- 36 离岸架构如何满足经济实质？
- 37 如何监控海外主体存续义务？
- 38 境内 ODI 是指什么？
- 39 国企 / 上市公司出海可涉及哪些额外要求？
- 40 跨境担保融资合规要点？

第三阶段：出海后 —— 持续运营与风险处置的境内合规闭环

一、税务穿透及外汇管理合规

- 41 利润分红回流需准备什么材料？
- 42 关联交易定价如何防被调整？
- 43 小比例股权转让是否需 ODI 变更？
- 44 内保外贷如何合规登记？
- 45 用境外收入在境外再投资需办什么 ODI 手续？
- 46 离岸利润归集如何防反避税？
- 47 股东贷款如何合规闭环？
- 48 境外亏损如何抵免？
- 49 设备实物出资如何确保海关合规？
- 50 出口退税如何防骗税？
- 51 垫付费用如何结算？
- 52 跨境资金池有哪些合规要求？

二、贸易管制与域外制裁

- 53 境外再出口是否受中国管制？
- 54 海外联盟是否触发中国反垄断？
- 55 如何应对海外子公司被制裁？
- 56 为遵守中国禁令无法履约如何抗辩？
- 57 境外要求境内银行提供数据如何处理？
- 58 境外抹黑“强迫劳动”如何维权？
- 59 为遵守中国管制无法供货如何抗辩？

三、跨境外派用工的中国法衔接

- 60 外派协议如何避免双重劳动关系？
- 61 双边社保参保证明材料有哪些？
- 62 境外社保如何做税前扣除？
- 63 外币薪酬个税如何折算与抵免？
- 64 外派高管境内维权风险有哪些？
- 65 外派停工工资社保如何处理？
- 66 境外期权股权激励如何确保合规？

67 劳务派遣跨境合规有哪些要点？

四、数据与知识产权回流的境内合规审查

68 境外IP如何平移境内？

69 海外数据回流合规路径如何？

70 境外数据中心有哪些选址考虑？

71 境外司法能否直接调取境内证据？

72 境外要求提供境内数据如何处理？

73 美国 14117 号令风险有哪些？

74 如何理解数据本地化？

75 专利进口权边界有哪些？

76 如何阻击境外抢注商标？

77 如何处理境外扣押涉密设备？

78 开源协议违约如何救济？

五、跨境争议解决与司法协助的境内程序

79 外国判决在中国执行如何抗辩？

80 外国仲裁裁决在中国执行？

81 境外破产追索境内财产？

82 如何申请境外仲裁条款无效？

83 无管辖约定如何争取中国管辖？

84 境外无财产是否值得起诉？

85 境内诉讼境外送达路径有哪些？

86 仲裁 vs 诉讼送达有哪些区别？

87 如何避免境外代表处被送达？

88 境外证据公证认证要求有哪些？

89 境外调查令要求境内协助有哪些注意事项？

90 如何统筹多国平行诉讼？

91 高管在海外被调查应如何提供支持？

六、退出海外的境内收尾与程序闭环

- 92 海外投资注销后境内如何闭环？
- 93 海外资金如何合规回流？
- 94 国企退出境外资产有哪些特殊流程？
- 95 国企如何注销境外产权登记？
- 96 上市公司关停海外子公司涉及哪些特殊流程？
- 97 上市公司海外投资可能涉及哪些重大资产重组程序？
- 98 QDII / 基金退出海外投资涉及哪些程序？
- 99 境外投资亏损如何做税前扣除？
- 100 注销后遗留担保 / 诉讼如何切断？

第一阶段：出海前——筹备阶段合规调研与准备

一、出海国家的筛选与宏观准入壁垒排查

1. 选择出海的目标国家/地区时，如何穿透“招商引资优惠政策”的表象，精准评估真实的宏观法律与合规风险底色？

在筛选出海目标国家/地区时，建议中国企业系统评估以下维度的宏观法律与合规风险：

（1）**政治与法律稳定性**：包括政权更迭风险、法治成熟度、司法独立性及合同可执行性；

（2）**外商投资准入制度**：外资禁止或限制行业清单、股权比例上限、外方资质要求及审批前置程序；

（3）**国家安全审查机制**：是否存在类似美国 CFIUS、加拿大 ICA、澳大利亚 FIRB 的外资安全审查，以及触发门槛与审查周期；

（4）**贸易管制与制裁合规**：对华出口管制清单、多边制裁体系（如 OFAC、EU 制裁）及“长臂管辖”风险；

（5）**外汇管制与资金汇回**：利润分红、股权转让款及贷款本息能否自由汇出，汇回审批时间与外汇储备状况；

（6）**反垄断与竞争法**：跨境并购审查申报门槛及当地反垄断执法的活跃程度；

（7）**劳工与环境合规**：劳动力本地化要求、强制遣散补偿标准及 ESG 监管趋严趋势；

(8) **税收协定与转让定价**：双边税收协定覆盖情况、预提所得税税率及常设机构认定风险；

(9) **知识产权保护水平**：专利、商标、数据权益的当地保护力度与执法记录；

(10) **国际仲裁与争议解决**：东道国是否加入《承认及执行外国仲裁裁决公约》（简称“《纽约公约》”）、当地法院对外资企业的中立性。

2. 企业如何提前评估出海项目是否会触碰东道国的外商投资国家安全审查红线并被“狙击”？

多个主要投资目的地均设有外资安全审查机制，中国企业出海前须提前评估触发风险，以下是几个核心法域的要点概览：

(1) **美国 CFIUS 审查**：美国外国投资委员会（CFIUS）依据《外国投资风险审查现代化法案》（FIRRMA）对可能影响国家安全的外国投资实施审查。中国企业须特别注意：涉及关键技术（人工智能、半导体、生物技术等）、关键基础设施（能源、电信、金融等）或敏感个人数据的交易，以及取得美国 TID（技术、基础设施、数据）企业的控制权或特定条件下的少数股权时，均可能触发强制申报义务；即便是少数股权投资，若取得了董事席位、观察员权利或接触敏感技术的权利，亦可能被自愿申报或受到主动调查；

(2) **加拿大 ICA 审查**：加拿大《投资法》（Investment Canada Act）对达到资产门槛的外国直接投资要求进行净收益审查（net benefit review），对涉及“文化业务”或国家安全的交易设有更严格要求；中国国有背景企业受到更严格审查，尤其是涉及关键矿产、能源及先进技术领域的收购；

(3) **澳大利亚 FIRB 审查**：澳大利亚外国投资审查委员会（FIRB）对所有外国投资均须提前申请审批（部分豁免除外），对敏感业务（如国防相关、关键基础设施、农业用地）及来自中国的投资审查尤为严格；

(4) **其他重要法域**：；英国《国家安全与投资法》自 2022 年起对 17 个敏感行业的外国投资设立强制申报制度；欧盟层面虽无统一审查机制，但成员国普遍建立了各自的外资筛查机制，如德国依据《对外经济法》可对外国收购 10%以上股权的关键行业实施审查。

3. 不同国家的行业开放度差异巨大，各国对于哪些特定行业可能存在外资准入红线与限制壁垒？

各国对外资的行业限制程度不一，总体而言，以下几类行业在绝大多数司法辖区存在不同程度的外资准入红线或实质性壁垒，建议企业在出海前重点排查：

(1) **国防与军工领域**：几乎所有国家明令禁止外资进入，或要求外资持股比例严格受限并须经国家安全审批，涉及军工供应链、军民两用技术的相关企业即便是民用包装也受严格限制；

(2) **关键基础设施**：包括能源（电力、油气管网）、电信、交通（港口、机场、铁路）、供水系统等，各国普遍设有外资持股上限或国家保留特殊股权（黄金股）机制，中国企业对此类领域的并购往往会触发外资安全审查；

(3) **金融与银行**：多数国家对外资银行、证券、保险公司的持股比例、经营牌照、董事会构成有严格规定，部分发展中国家要求本地合作方持有多数股权；

(4) **媒体、出版与广播**：许多国家基于文化主权原则，禁止或严格限制外资控制新闻媒体、广播电视及出版行业，澳大利亚、加拿大、法国等均有明确的外资禁入规定；

（5）**核能与战略资源**：核电站、铀矿、稀土等战略矿产的开采与加工，通常须经特别许可并对外资设有股权上限；

（6）**土地与农业**：部分国家（如澳大利亚、新西兰、东南亚多国）禁止或严格限制外国主体持有农业用地或自然资源；

（7）**数据与互联网**：涉及核心数据基础设施（数据中心、云计算）或大规模用户数据的互联网企业，越来越多国家对外资持股设有限制或强制要求数据本地存储；

（8）**医疗与药品**：部分国家要求本地合作方参股或控股，或对进口药品的本地化生产设定门槛。

企业出海前须结合东道国的外商投资负面清单（如东盟各国、印度等均设有正式负面清单）以及实践中的监管惯例，对目标行业的可进入性进行系统性评估。

4. 当企业心仪的业务领域处于东道国的外资“有条件准入”范畴时，该等特殊限制条件可能涉及哪些方面？

外资“有条件准入”意味着外资并非被完全拒之门外，而是须满足特定条件方可进入。实践中常见的限制条件涵盖以下几个维度：

（1）**持股比例上限**：这是最常见的限制形式，东道国法律规定外资在合资企业中的持股比例不得超过一定上限（如 49%、33%），或要求本地合作方持有控制性股权，外方处于少数股东地位；部分国家区分初始持股与后续增持的比例限制，建议企业同时规划初始进入和未來提升持股的路径；

（2）**外方资质与背景要求**：部分行业（如金融服务、电信、医疗、能源）要求外国投资方须具备在其母国从事同类业务的监管许可或若干年行业经验，有时还须提供监管机构的无违规证明函；

(3) **政府参股或特殊股权安排**：部分国家保留“黄金股”（golden share）权利，即政府持有象征性但具有一票否决权的特殊股份，可在涉及国家利益的重大事项上行使否决权；

(4) **本地合作方强制要求**：东道国可能要求外资必须与本地国有企业或指定类型的本地主体合资（例如，安哥拉法律要求所有石油项目需与国家石油公司（Sonangol）合资），而非可自由选择合作伙伴，企业在筛选本地合作方时因此面临局限；

(5) **业务范围限制**：即便允许外资进入，也可能仅限于特定业务条线（如外资银行只能做批发业务不能做零售）或特定地理区域（如经济特区内可放开但全国范围内仍受限）；

(6) **数据与技术本地化要求**：作为准入条件，东道国可能要求外资企业将特定数据本地存储、将核心技术在当地登记或授权本地合作方使用，甚至要求进行技术转让；

(7) **持续合规义务**：准入后的持续经营也可能附带条件，如每年向监管机构提交合规报告、维持本地雇员最低比例、接受定期审计等。

5. 企业出海前，如何排查目标国家/地区的贸易管制政策，避免触碰出口管制、制裁等合规红线？

企业出海前开展贸易管制合规预评估，建议从以下几个维度系统排查：

(1) **中国出口管制合规**：对照商务部、海关总署发布的两用物项管制清单、军品清单及核出口管制清单，评估拟出口的货物、技术、软件是否属于受控物项，并确认目标国家/地区是否存在中方额外管制要求（如面向特定国家军事用户的再出口限制）；

(2) **目标国家/地区进口管制**：核查目标国家/地区对中国原产产品的关税、反倾销/反补贴税、产品环境保护与劳动用工合规及特殊许可要求，以及涉及“双重用途”物项的进口许可制度；

(3) **美国出口管制域外管辖风险**：产品若含有超过“最低限额”（10%或 25%）的美国原产成分、软件或技术或属于使用特定美国原产受控软件或技术制造的外国直接产品，须评估美国出口管理条例（EAR）及武器国际交通条例（ITAR）的域外适用风险；

(4) **制裁合规筛查**：比对美国财政部海外资产管理办公室（OFAC）发布的特别指定国民（SDN）名单以及非 SDN 综合名单、欧盟制裁名单、中国各类反制名单及联合国制裁名单，排查目标国家/地区、目标客户及合作方是否处于制裁范围；

(5) **人道主义贸易豁免**：对于医疗、粮食类物项，确认是否适用相关制裁豁免条款；

(6) **供应链溯源**：对拟采购或整合的外国零部件、技术进行来源地分析，防范通过中间地的“洗产地”行为将企业卷入违规。

6. **面对目标国家的严格外汇管制，企业出海前如何评估资金汇回的“卡点”，并在前期规划好资金进出的合法通道？**

在进入外汇管制严格的目标国家/地区前，建议企业提前开展以下评估与规划：

(1) **外汇管制类型摸底**：区分“经常账户管制”（如利润汇出审批、股息汇出限额）与“资本账户管制”（如股权转让款汇出许可、贷款本金偿还限制），重点关注是否需要央行或外汇局事先批准；

(2) **汇出条件核查**：利润汇回通常需提交审计报告、完税证明及股东会/董事会决议，建议企业在投资前评估此类证明材料的可获得性及审批周期；

(3) **资金结构设计**：可通过股东贷款（利息汇出往往比股息管制宽松）、服务费/特许权使用费（需以转让定价文件及证明存在“真实交易”

的协议、交付成果以及受益证明等材料支撑）、合理架构离岸控股层等方式分散汇回渠道；

（4）**退出通道预设**：在初始股权架构及股东协议中明确股权转让对价、减资、清算的退出路径及汇出方式，并提前评估目标国及中国境内外汇登记、ODI 变更批准及备案、税务申报及资金回流要求，防止届时因外汇管制导致退出对价无法出境。

7. **跨境并购交易中，企业如何准确测算并排查目标国家的反垄断审查触发要素？**

跨境并购的反垄断申报义务因司法辖区而异，建议从三个维度逐一排查：

（1）**控制权**：除收购超过 50%的股权比例将构成控制权收购以外，若在收购少数股权的同时获得了对标的经营事项的一票否决权，亦同样可能构成控制权收购，若导致标的在交易后控制权人的数量减少触发反垄断审查。

（2）**营业额测算**：多数辖区以交易各方在特定地域范围内的上一会计年度的营业额作为申报门槛（如中国要求全球合计营业额及中国境内营业额分别超过特定值，欧盟以全球及欧盟内营业额为准），测算时须注意是否包含关联方营业额、是否以完成财政年度报告的营业额为基准等；

（3）**市场份额与竞争影响**：部分辖区（如德国）在营业额之外还关注并购后的市场集中度（HHI 指数），即便营业额未触线，若市场份额叠加效应明显，可能仍需申报或引发职权调查。

经过初步分析排查，跨境并购往往同时触发多个国家/地区的申报义务

（如中国国家市场监督管理总局、欧盟委员会、美国 DOJ/FTC），需注意统筹协调各辖区申报时间表，尽可能在交易文件签署后同时提交所有辖区的反垄断申报，降低反垄断审查对交易时间表的影响；对于中国反垄断审查，需特别注意，即便境外标的与中国市场看似无直接关联，只

要存在一方或多方并购方属于中国企业或标的在中国存在营业收入，均有可能触发中国反垄断申报义务。建议在交易启动后尽快委托反垄断律师就申报义务出具初步分析意见，以免影响交割时间表。

8. 企业如何巧用双边/多边投资保护协定，为出海资产构建防范“东道国政策违约”的国际法保护伞？

双边/多边投资保护协定为中国企业海外资产提供重要的国际法保护，企业可从以下几个层面加以利用：

（1）**条约覆盖核查**：中国已与 140 余个国家签署双边投资协定（BIT），在投资前应确认目标国家是否在有效 BIT 覆盖范围内，并核查条约的投资定义（是否涵盖股权、债权、特许权、知识产权）及保护标准（公平公正待遇、充分保护与安全、最惠国待遇、国民待遇）；

（2）**投资者—国家争端解决（ISDS）机制的预设**：多数中国签署的 BIT 提供提交 ICSID 仲裁或 UNCITRAL 仲裁的选项，企业在发生征收、政策歧视或无法转移资金等情形时，可直接向国际仲裁庭提出索赔，绕过东道国国内司法体系；

（3）**条约的战略性架构利用**：如目标国家与某第三国（如新加坡、荷兰）的投资协定条款更为有利，可考虑通过该第三国设立中间控股公司，以享有更优厚的条约保护——但须注意“条约滥用”（treaty shopping）审查及经济实质要求；

（4）**关注多边贸易协定中的投资章节**：如《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP）投资章节为成员方投资者提供了较高标准的保护，中国目前尚未加入，但出海至 CPTPP 成员国的企业仍需了解东道国在该框架下的投资承诺；

(5) **证据留存与申诉时效**：一旦感知东道国政策性违约风险，须及时固定证据并注意 BIT 中规定的争议提交时效（通常为 3 年），以免丧失仲裁申请资格。

二、对特定国家法律环境与特定标的法律风险的评估

9. 企业出海前，如何开展全面的法律合规风险评估，重点覆盖哪些风险领域？

出海前开展全面法律合规风险评估，应重点覆盖以下风险领域：

(1) **外商投资准入与监管合规**：涵盖行业许可、外资股权限制、外资注册程序及后续持续合规报告义务；

(2) **劳工法律环境**：包括最低工资标准、工会权利、强制遣散补偿、当地雇员比例要求及反歧视法规；

(3) **土地与不动产法律**：考察外资能否持有土地使用权或不动产、持有期限、抵押与转让的法律限制；

(4) **知识产权保护体系**：评估专利、商标、版权及商业秘密的保护力度，以及侵权救济渠道；

(5) **税务法律环境**：包括企业所得税率、预提税率、增值税/消费税制度、常设机构认定标准及与中国签署的双边税收协定；

(6) **数据保护与网络安全合规**：数据本地化要求、个人数据跨境传输规则及网络安全强制审查；

(7) **环保与 ESG 合规**：环境标准、碳排放要求及企业社会责任强制披露规定；

(8) **反腐败与廉洁合规**：考察当地腐败风险水平及美国 FCPA、英国《反贿赂法》等域外反腐败法律的潜在适用；

(9) **争议解决与执法环境**：当地仲裁机构的公认度、《纽约公约》成员资格及外国判决/裁决在当地的可执行性。

10. 当前多国出台法规强制要求供应链本地化，企业出海前应如何系统性排查目标国家的相关合规要求，并评估其对自身供应链的实质冲击？

供应链本地化要求已成为出海合规的重要风险点，企业可按以下步骤系统排查：

(1) **识别适用规则类型**：区分“本地含量要求”（如本地原材料或零部件占成品成本的比例达到一定门槛方可享受优惠政策或政府采购资格）、“本地采购义务”（强制向当地供应商采购特定品类）以及“本地雇员配额”（特定岗位或整体员工中本地籍员工的最低比例）；

(2) **行业与产品维度排查**：部分要求仅针对特定行业（如石油天然气、电信、制药、汽车制造），建议企业结合自身业务类型逐一核查当地行业主管部门的监管规定；

(3) **贸易优惠资格评估**：若企业拟享受自由贸易协定项下的关税减让，需核查产品是否满足“原产地规则”（如区域价值成分或特定加工工序要求）；

(4) **对现有供应链的冲击测算**：梳理现有全球供应链结构，测算若强制推行本地采购将导致采购成本增加多少、交货期延长几何、质量控制难度如何，并评估是否存在可行的本地供应商替代方案；

(5) **违规后果评估**：排查不符合本地化要求将面临的行政处罚、税收优惠取消或合同解除等法律后果，将其作为量化风险纳入投资决策。

11. 面对东道国政府或园区给出的“免税、土地补贴”等招商引资承诺，企业如何通过法律环境尽调穿透其“兑现门槛”与“持续性”，避免掉入“口头支票”陷阱？

（1）**识别越权审批陷阱：**很多承诺之所以无法兑现，根源在于当地招商机构给予了无权作出的承诺，或做出了违背土地性质、环保等强制性规定的许诺。因此，尽调的首要任务是穿透承诺主体的层级及决策合法性。企业应先摸清该国行政体系及联邦与地方的分权结构，核实签署的备忘录或意向书是否获得了有权机关的授权批复。在税务承诺上，必须确定该国减免税政策的执行是否以获得了有关部门签发的正式文件为前提。在土地补贴承诺上，必须穿透核查拟受让地块的用地性质、规划及容积率等硬性指标，确认其与生产建设用途是否完全匹配，防止出现突破法定规划用地性质、且需经过其他政府机构批准方可兑现的僵局。

（2）**判断优惠政策适用前置条件：**在多数国家的法律框架下，企业的外资优惠政策并非“注册即可享受”的无条件权利。尽调在这一步的核心任务，是系统梳理出政策兑现所需的全部前置条件和申请流程。例如，在申请税收优惠时，企业必须核实是否需要达到特定的投资总额、出口比例、雇佣本地员工人数或获得特定的行业许可证。如果对前置条件缺乏预估，企业将面临极大风险。此外，可能需要依据当地法律查清补贴或减免税是否需要议会每年的预算审议，如果承诺的巨额补贴并未列入当年或长期的财政预算草案中，那么该承诺无法兑现的可能性较高。

（3）**评估政策稳定性：**招商引资的优惠通常分多年发放，企业还需评估该承诺是否会因政府换届、法律修订或政策变更而无法持续兑现。如果东道国法律没有明确的“政策稳定性承诺”条款（如法不溯及既往及信赖利益保护原则），那么政府换届或产业政策调整可能会随时废止旧有的优惠，另外还需注意东道国政府是否保留了单方解除权或变更权的兜底条款。

(4) 针对“与有关部门签署协议确保优惠政策”，企业应避免仅依赖政府单方面发布的政策文件或口头承诺，而需通过签署具有法律约束力的协议将优惠内容固定化。该协议应明确约定优惠政策的具体适用条件、兑现时限、金额计算方式及未如期履行的违约责任，以形成可执行的合同债权。同时，应关注签约主体的授权范围，确认其是否具备财政预算支配权及作出相应承诺的法定权限；必要时可争取由具备财政审批权的上级政府共同签署或出具书面确认函。此外，协议中应纳入法律稳定性条款，明确在政府换届或相关法律政策调整时已承诺优惠的持续适用安排，并设定合理的退出机制与争议解决路径，以降低政策变动对项目预期收益的影响。

12. 如以跨境并购的方式出海，企业如何协调多家境外中介，制定科学的尽职调查策略，避免陷入“胡子眉毛一把抓”的无效尽调？

跨境并购中，高效尽调的关键在于策略先行、分工明确、信息整合，建议从以下几个方面着手：

(1) **前置风险识别与重点尽调议题确定**：在启动尽调前，由企业内部法律、财务、业务三方部门联合制定“重点关切清单”，根据标的所在行业、东道国监管环境及并购目标（财务投资还是战略整合），明确“必查项”与“次要项”，避免将有限时间和精力耗费在与并购交易及日后日常经营不相关、不适用的领域；

(2) **建立主导中介协调机制**：指定一家主导中介（通常为财务顾问）统筹协调律师、会计师、税务师、环境顾问、技术专家等各类中介的尽调节奏，统一信息请求清单（DDQ）、数据室访问权限分配及报告输出格式，防止各中介各自为战导致重复问询或信息遗漏；

(3) **分阶段尽调策略**：先通过公开信息快速识别重大风险，再针对性索取内部文件深入核查，辅之以现场勘察与面对面访谈深化了解；

(4) **信息交叉验证机制**：要求各顾问团队就跨专业事项（如劳工法律问题同时影响财务测算）进行交叉校验，并在综合尽调报告中统一量化风险敞口，为价格谈判和 SPA 等交易文件的条款设计提供依据；

(5) **保密管理**：对流入数据室的信息建立严格的权限分级和使用目的限制，避免竞争敏感信息在谈判破裂后被滥用。

13. **在资产收购模式中，企业应如何针对性地调整尽调重点，以防范看似“无历史包袱”的资产背后隐藏的员工与合同承接风险？**

资产收购虽通常可隔离卖方历史债务，但仍存在以下容易被忽视的隐性风险，尽调时须重点关注：

(1) **劳动关系自动承继风险**：部分国家（如欧盟成员国适用《企业收购指令》）规定，即便采用资产交易形式，若构成“业务转移”

（business transfer），与该业务相关的员工劳动合同将自动随资产转移给买方，买方将承担卖方历史上欠缴的社保、未支付的加班费及未清偿的裁员赔偿；

(2) **合同随附转让条款**：与资产相关的客户合同、供应商协议或租约中，往往含有“资产转让须获对方书面同意”的限制性条款，尽调中须逐一核查关键合同是否包含此类规定，以及买方接触客户的时间节点是否受限；

(3) **环境及安全遗留责任**：工厂、土地等物理资产收购前须完成独立环境尽职调查，以确认土壤污染、危险物质储存及安全设施是否符合当地法规，否则资产买方在收购后可能连带承担整治责任；

(4) **许可与资质不可转让问题**：部分行业经营许可（如电信、金融、能源）不可随资产转移，须由买方重新申请，尽调中应评估重新申请的可能性、时间成本及过渡期经营安排；

（5）**隐含知识产权权属瑕疵**：核查拟收购资产（特别是软件、专利）的实际权属是否清晰，是否存在开源协议污染或员工/前员工的知识产权主张。

14. 绿地投资购地建厂前，企业除了核实土地权属证书外，还需重点排查哪些土地及物业的法律风险盲区？

绿地投资购地建厂，除核实土地权属登记外，还应重点排查以下法律风险盲区：

（1）**土地他项权利**：除所有权证书外，须向当地土地登记机关调取他项权利证书，核查是否存在抵押、地役权（如管道/电缆通行权）、优先购买权或回购条款，此类他项权利可能限制建设方案或引发后续纠纷；

（2）**历史征地合规性与土著权益**：在部分国家（如东南亚、非洲、拉美），土地证书的合法性可能因历史征地程序存在瑕疵而受到质疑，尤其当原居民（indigenous people）权益未获妥善补偿时，可能引发国际仲裁或社区抵制；（3）**用途管制与规划合规**：核查土地规划用途（工业、商业、居住等）是否与拟建项目相符，以及是否受城乡规划调整、生态红线、洪涝风险区等管制约束，部分国家的工业用地需专项申请“用途变更许可”；

（4）**环境遗留污染**：委托专业机构开展环境场地调查，以确认地块是否存在土壤或地下水污染，买方接手后将对污染整治承担连带或主要责任；

（5）**基础设施接入权利**：核查供水、供电、排污管网的接入权是否已取得，以及是否存在需获得邻地业主同意的通行或铺管地役权，避免建成后无法正常通水、通电；

(6) **建筑许可及审批条件**：了解当地建筑许可审批程序的时间周期及所需材料，以及是否存在建筑高度、容积率、绿化率等硬性约束，以免影响项目建设方案的可行性。

15. 出海并购涉及核心技术转移时，企业如何开展知识产权尽调，以防范开源协议污染及东道国技术出口管制风险？

涉及核心技术转移的并购，知识产权尽调可从两个核心维度深入排查：

(1) **开源协议污染风险**：委托专业机构对目标公司软件代码库进行开源扫描（如使用 Black Duck、FOSSA 等工具），识别所有引入的开源组件及其对应的许可协议类型。需重点关注 GPL、AGPL 等“Copyleft”类协议——若目标公司的核心商业代码与受此类协议约束的开源代码存在代码衍生或链接关系，可能导致商业代码被迫开源，从根本上影响并购标的的商业价值；还需核查是否存在开源协议的 license 声明缺失或版本混用问题，以及历史上是否有开源社区的侵权主张。

(2) **东道国技术出口管制风险**：以美国为例，涉及军民两用技术的并购，须就目标公司核心技术是否受 EAR（出口管理条例）或 ITAR（武器国际贸易条例）管控进行逐项分析；若目标公司向中国转移受控技术须申请出口许可证，应在 SPA 中明确申请及取得许可的先决条件与时限安排；此外，还应核查目标公司历史上是否存在出口管制违规记录及对应的合规整改情况。

上述尽调结果将直接影响并购对价（受控技术的商业可转移性折损）及 SPA 中的相关陈述保证条款。

16. 收购东南亚、非洲等新兴市场标的时，企业在尽调阶段应如何排查目标公司劳工工资合规问题，以避免投后因违反当地强制性规定或中国外派用工合规要求而遭受处罚？

新兴市场劳工法往往存在"立法宽松、执法趋严"的特点，且中国企业常涉及跨境用工安排，尽调须重点关注以下风险：

（1）**当地法定用工底线：**核查最低工资标准、加班费计算基数、社保强制参保险种及雇主缴费比例，确认标的历史上是否存在系统性欠缴；部分国家（如越南、印尼）对欠缴社保设有高额滞纳金及刑事责任。

审查劳动合同形式要求（如是否必须书面签署、是否须以当地语言订立），以及无固定期限合同的触发条件，防范大规模未签合同或事实劳动关系认定风险。

（2）**外籍员工配额与签证合规：**多数新兴市场对外籍员工设有比例上限（如泰国要求泰籍与外籍员工比例不低于 4:1）或岗位限制（仅允许高管、技术专家等岗位），须核查标的历史上是否通过“挂名本地员工”等方式规避配额，此类安排一旦被查处可能导致外籍员工被遣返、企业被吊销经营许可。若涉及中国外派员工，须核查其工作签证类型（商务签 vs 工作签）是否与实际履职内容匹配，以及标的是否依法为其缴纳当地社保或取得双边社保协定下的豁免证明。

（3）**工会与集体谈判机制：**部分国家（如南非、巴西）工会力量强大，集体协议可能覆盖全行业且自动适用于未加入工会的企业；须核查标的是否适用集体协议、协议中关于薪酬调整、裁员程序的特殊约定，以及历史上是否存在罢工记录。

（4）**中国外派用工的境内合规衔接：**若标的中高层为中国外派人员，须核查境内母公司是否依法为其继续缴纳中国社保、公积金，外派协议

是否明确约定“不改变境内劳动关系”，以避免被认定为双重劳动关系或违法变更岗位。对由境内劳务派遣机构外派至标的的员工，须核查派遣机构资质、派遣比例是否超过 10%上限，以及派遣协议中关于境外工伤、遣返责任的划分，防范境内母公司承担连带赔偿风险。

(5) **ESG 与供应链审计传导风险**：若目标公司的客户包含欧美品牌方，其可能依据《德国供应链尽职调查法》（LkSG）或欧盟《企业可持续发展尽职调查指令》（CSDDD）要求标的上游供应商证明无强迫劳动、童工等违规；须核查标的劳动用工是否经得起此类审计，避免因客户终止合作导致标的估值贬损。

17. 跨境并购中，目标公司的数据合规尽调应如何与企业的数据跨境回流诉求相结合，以避免“买得起资产，带不回数据”？

这个问题需要尽调律师重点关注两个方面的问题。第一是目标公司的数据中，哪些数据类型具有合规评估的必要性，一般是用户个人信息、以及可能涉及特殊的数据（如重要数据），避免影响收购方的收购目标实现；第二是收购方基于未来境内外业务整合需要或者管理需求，哪些境外目标公司的数据需要从境外回传到中国境内，回传的风险与上述尽调的重点，是否可以结合。为此，我们提出如下几点建议：

(1) **做好数据资产清单摸底**：在尽调初期即要求卖方提供完整的数据资产清单，包括数据类型（个人数据、商业数据、工业数据等）、数据存储位置、数据来源及已签署的数据处理协议，以此判断哪些数据是核心并购价值载体；

(2) **数据跨境传输可行性评估**：首先，判断回传的具体场景、必要性。对照欧盟 GDPR、美国各州隐私法、亚太地区相关数据立法及中国《中华人民共和国数据安全法》《个人信息保护法》，逐一评估买方在交割后将不同类型数据回传中国总部的场景（如基于人力资源管理需要；基于业务管理需要；基于境内技术运维团队远程维护的需要等）、必要性

（如涉及不同个人信息字段，是否均有必要传输到中国境内？）；其次是**传输链路的判断**。如目标公司直接与境内公司传输，还是在境外先经过其他国家，如新加坡的所在国的关联方公司，再传输中国境内？最后是传输前开展合规工作，判断合适的数据出境合法路径。如涉及个人信息出境，则需要开展个人信息安全影响评估或者数据传输安全评估（TIA），同时取得用户的单独同意或者满足其他合法性基础要求、目标公司与境内输入国的公司（收购方或者指定的关联方）之间签署标准合同条款（SCC），或者申请欧盟当地有权机关进行 BCR（约束性公司规则）批准等不同合法路径；

（3）**数据本地化要求与整合限制**：若目标国家要求特定数据必须本地存储（如俄罗斯），则买方需要结合当地对于数据本地化的具体规则，判断如何完成本地化部署工作，并开展本地化存储工作后的进一步数据出境工作；

（4）**数据合规陈述保证**：在 SPA 中明确要求卖方就数据合规性作出完整陈述，并在发现数据合规瑕疵时赋予买方调价权或赔偿请求权，避免买方独自承担整改成本。

18. 审查目标公司重大商业合同时，企业如何排查隐藏在合同细节中的“暗雷”，以避免交割后突遭核心客户流失或关键业务停摆的危机？

对目标公司重大商业合同的尽调，建议超越对合同基本条款的形式审查，深入排查是否存在以下条款：

（1）**控制权变更条款（Change of Control）**：这是最常见的风险触发点。须逐一核查关键客户合同、供应商合同、技术授权合同、重要租赁合同以及银行融资合同中是否含有因目标公司的控制权、股东发生变更而被触发的条款，触发后果包括但不限于要求事先取得合同相对方的同意、和/或合同相对方因此享有单方终止合同的权利。此类条款一旦触发，目标公司最核心的客户关系、技术授权或日常经营所需的租赁场地

与银行贷款支持可能在交割当日即告瓦解，须将在交割前取得关键合同相对方的书面豁免（waiver）或同意（consent）列为 SPA 中明确的交割前提条件；

（2）**独家安排与竞业禁止**：目标公司是否与特定客户或供应商存在独家交易安排（exclusive dealing），该等安排是否构成对买方整合计划的障碍；目标公司高管是否签有约束其在行业内从事竞争性活动的协议，若买方打算更换管理层，此类安排是否影响过渡；

（3）**自动续期与通知条款**：注意合同是否设有“不终止则自动续期若干年”的机制，以及终止或变更须提前发出通知的期限要求——交割后若未及时处理，可能被动承接不必要的长期义务；

（4）**关联交易与关联方依赖**：合同中是否存在只适用于原卖方股东关联方（如集团内部服务协议、关联方贷款）的特定条款，交割后这些关联关系消失将导致合同自动失效或需额外支付市价差额；

（5）**违约赔偿与最低采购承诺**：目标公司是否对客户承诺了最低供货量、服务水平协议（SLA）或违约赔偿标准，历史履约情况是否存在潜在违约风险；

（6）**知识产权许可的范围边界**：目标公司使用的核心技术若系许可取得，须核查许可协议是否允许在控制权变更后继续使用，以及被许可范围是否足以支持买方未来的业务扩张计划。

建议要求负责尽职调查的中介机构对营业额贡献超过 10%的前十大客户/供应商合同进行逐条精读，并将关键合同的核心条款在尽调报告中单独总结列示。

19. 通过设立合资公司（JV）出海时，企业还应从哪些维度对合资伙伴的履约能力与隐性风险进行摸排？

合资出海对合资伙伴的选择至关重要，建议企业从以下维度对潜在合资方展开深度尽调：

（1）**财务实力与出资能力**：核查合资方的财务报表（最好经审计）及授信情况，评估其能否按期足额履行出资义务，以及在 JV 运营期间是否具备持续增资的能力；

（2）**监管合规与诚信记录**：调查合资方是否存在反腐败违规、制裁名单关联、税务欠缴或环保违规等历史记录，通过第三方背景调查机构（如 Control Risks、Kroll）进行尽职调查；

（3）**政治背景与政府关系**：了解合资方实际控制人的政治背景，评估其政府关系是否稳定且可持续，防范未来政治风险导致政府关系失效或相关资质无法续期；

（4）**技术与管理能力的可核实性**：对合资方声称拥有的技术能力、渠道资源或经营许可，要求通过合同附件、演示或实地核查的方式加以核实，避免被夸大承诺；

（5）**隐性关联方与利益冲突**：摸排合资方股东及高管是否与竞争对手、监管机构或重要客户存在关联，防范利益输送或商业秘密泄露风险；

（6）**JV 治理架构设计**：在合资协议中明确股东大会、董事会的决策机制（特别是僵局打破机制）、利润分配政策、退出条款及违约救济方式，避免争议时陷入无法出局的僵局。

20. 出海进行少数股权财务投资时，企业如何在尽调阶段为后续的投资协议谈判提前锁定事实依据？

少数股权财务投资中，投资方无法主导公司治理，因此尽调阶段的核心价值在于：将发现的风险事项实时转化为谈判筹码，写入投资协议，通过合同机制弥补控制权的缺失。具体而言：

（1）**将尽调发现的瑕疵逐条映射为投资协议保护条款**：每一项重大尽调发现都应触发对应的协议条款设计——例如，若发现目标公司存在重大违规事实，则将完成合规整改作为投资的交割前提条件之一，并设置为披露亦不得免责的特殊赔偿条款；对于尽职调查中发现的中低风险事项，则需确保投资协议中的陈述与保证条款能够对尽调发现的风险事项作全面合规的保证，确保除投资人已知且在对价等要素中充分考虑的风险事项外，不存在其他类似的风险敞口。

（2）**一票否决权（Veto Rights）的针对性设计**：对于尽调中识别的高风险事项（如创始人可能将优质资产注入同类竞争公司、可能引入稀释性融资、可能擅自改变主营业务方向），应争取在投资协议中设置专项一票否决权；

（3）**信息权与监督机制**：尽调中发现的财务合规薄弱环节，可转化为投资后的信息披露义务——例如，要求公司定期提交经审计的财务报告、设置投资人的审计权，以及授予投资方董事席位或委派观察员列席董事会的权利；

（4）**估值调整机制（对赌）**：若尽调揭示目标公司对特定业绩预测过度乐观，可将投资对价的一部分设计为基于未来业绩表现的里程碑付款，或约定对赌条款（若业绩未达标则触发股权补偿或现金赔偿）；

（5）**退出路径的提前锁定**：在尽调若发现目标公司股权流动性较差或上市计划较为渺远时，须着重注意在投资协议中明确约定拖带权

(drag-along)、随售权 (tag-along)、优先清算权及回购权等条款，确保少数股东在特定情形下有可执行的退出通道。

21. 当前 ESG 已成为出海必答题，企业如何将 ESG 尽调发现的问题，为实质性地转化为交易文件中的谈判筹码，尽职调查中对于 ESG 问题应当取得何种颗粒度的分析？

ESG 尽调的核心价值在于将软性风险转化为可量化的硬性数字，进而嵌入交易文件发挥实质杠杆作用，一是价格扣减（以 ESG 整改成本的净现值直接从基础对价中扣减）；二是交割条件（将完成关键 ESG 整改、取得行政处罚结案函列为交割前提条件）；三是尾款勾稽（将部分对价从交割需支付的对价中扣留，待 ESG 整改完成并经独立审计验证后释放，覆盖整改成本区间的高值）。要实现这一目标，建议尽调达到以下颗粒度：

（1）**环境（E）维度的量化要求**：建议取得现有违规事项的行政处罚金额区间（根据当地法规的罚款上下限估算）、土壤或水体污染的专业场地评估报告及整治费用估算（须委托持牌环境顾问出具）、碳排放配额的历史缺口及未来合规成本、尚未整改的排放设施的改造费用报价；

（2）**社会（S）维度的量化要求**：建议核查并估算未依法签署劳动合同或欠缴社保的员工人数及潜在赔偿总额、历史工伤事故的理赔金额及未决索赔、强迫劳动或童工违规的潜在客户流失风险（尤其对出口欧美市场的企业影响极大）、供应链中存在强迫劳动等违规的供应商清单及替换成本；

（3）**治理（G）维度的量化要求**：建议核查并估算历史关联交易不规范涉及的资金规模及潜在追缴风险、反腐败合规缺失下的历史违规行为可能引发的罚款及声誉损失。

22. 针对目标公司存在的重大未决诉讼或仲裁，企业如何结合自身的商业诉求，评估该等争议是“deal breaker”的致命伤还是“讨价还价”的扣减项？

建议从以下五个维度进行结构化评估尽职调查中发现的未决诉讼或仲裁：

（1）**胜诉概率与最大赔偿敞口的量化**：首先须委托当地诉讼律师就案件事实出具独立法律意见，给出胜诉/败诉的概率区间，并在败诉假设下测算最大赔偿金额（含本金、利息、律师费及可能的惩罚性赔偿）；若最大赔偿金额超过交易对价的一定比例（如 10%~20%），且无法通过尾款托管有效覆盖，则应考虑作为“deal breaker”事项对待；

（2）**对核心业务的实质影响判断**：若诉讼争议的标的直接关系到目标公司的核心资产（如核心专利、关键许可证、主要生产设备的所有权），一旦败诉将导致核心业务无法持续，则无论赔偿金额大小均应视为致命伤；

（3）**时间成本与不确定性评估**：若案件拖延周期极长（如涉及多级上诉，预计 5~8 年方可终结），将对买方的整合计划和财务预测产生长期不确定性，应视具体情形决定是否构成阻断因素；

（4）**可合同化的处理方案评估**：若争议属于可量化、有时限的风险（如已进入最终裁判阶段、结果相对可预期），则可通过以下机制将其转化为“讨价还价”的扣减项：在对价中直接按败诉情景的折现金额进行价格扣减；将相应金额作为尾款从交割支付的对价中扣留，待诉讼终结后核销；或由卖方出具保函/背靠背担保，承诺在败诉时向买方全额补偿；

（5）**声誉与合规传染风险的单独审视**：即便案件赔偿金额可控，若诉讼背景涉及腐败、欺诈或严重人权违规，对买方（尤其是上市公司或有

欧美主要客户的企业）的声誉传染风险，可能远大于直接的财务损失，此类情形须单独作为潜在的“deal breaker”因素加以权衡。

第二阶段：出海中——落地执行阶段

一、并购交易合同合规与落地履行

23. 跨境并购中，企业如何在“买股权（税务与溢价考量）”与“买资产（债务隔离与交割复杂度）”之间做出最优的交易结构抉择？

股权收购与资产收购各有利弊，抉择的核心在于结合以下因素综合权衡：

（1）**债务隔离**：股权收购的核心法律特征是“交易对象的延续性”——目标公司法律主体资格保持不变，买方作为新股东间接继承目标公司全部既有权利与义务，包括未披露的或有负债、历史税务风险乃至未决诉讼，这些隐性负债在交割后一旦引爆，将为买方带来重大不利影响。实务中，买方通常通过交易文件中的陈述与保证条款及损害赔偿机制管控此类风险，但赔不抵债的情形亦不鲜见。资产收购则在一定程度上切断风险链条：买方仅收购特定资产，目标公司法人实体及其历史负债继续由卖方承担，买方就此实现“净身入局”。这在目标公司存在大量隐性负债（如未决环境诉讼、重大劳工纠纷、历史税务争议）的跨境交易中，往往是买方选择资产收购的首要动因。

（2）**税务成本**：股权收购下，买方继承目标公司法人主体及其全部税务属性。这包括可结转弥补的税务亏损、税收优惠等正面属性，但也将承接历史税务风险。而在资产收购下，买方不继承目标公司历史税务风险，但代价是卖方除承担资产处置的所得税外，还可能触发流转税，整体税负通常更高。

（3）**交割复杂度**：股权收购的交割程序相对简洁，核心动作是股权过户登记，目标公司的合同、许可证、资质等通常不因股东变更而失效，业务连续性得以最大程度保留。而资产收购的交割在操作上相对复杂，每一项资产可能需要分别办理过户或转移手续，如不动产逐一变更登记、

知识产权逐项办理权属变更、合同逐份取得交易相对方的同意或重新签署。跨境多法域操作也会将复杂度放大，交易成本和时间成本往往超过股权收购。

(4) **许可与合同转移**：资产收购中，许可证、行业资质及重要客户合同往往无法随资产自动转移，须逐一获得许可主管机关批准或合同相对方同意，交割复杂度和不确定性较高，而股权收购下合同主体不变，通常仅需关注控制权变更条款；

(5) **反垄断申报义务**：两种方式均可能触发反垄断申报，但具体申报标准（尤其是资产规模测算）可能有所不同，需结合目标辖区规则具体分析；

(6) **员工安置**：在资产收购中涉及到雇员承接时，部分司法辖区的劳工法律（如欧盟）规定雇员自动随资产转移，买方须提前评估对现有薪酬体系和福利标准的影响。

股权收购与资产收购各有适用场景，建议企业结合自身收购诉求，对比两种交易模式的核心优劣，判断对两种收购方式各自风险的可接受程度，审慎选择最优交易架构。

24. 当尽职调查发现标的瑕疵但交易仍需推进时，企业如何利用 SPA 中的调价机制、付款安排等条款设计，合理防范和分配法律风险？

尽调发现瑕疵但交易仍具战略价值时，可通过以下条款设计防范和分配法律风险：

(1) **价格调整机制 (Price Adjustment)**：针对可量化的已知风险（如已识别的应收账款坏账、库存减值或未决税务争议），要求卖方在基础对价中直接扣减，或约定以交割日经审计财务报表为基准进行盯市调整 (Locked Box 或 Completion Accounts) ；

(2) **尾款扣押 (Escrow/Holdback)**：将部分交易对价存入第三方托管账户，若特定瑕疵事项在约定期限内未获解决（如合规整改完成、诉讼和解等），则从尾款中扣抵赔偿，同时约定逾期释放条件；

(3) **里程碑付款 (Milestone Payment)** 与 **盈利对赌 (Earn-out)**：针对无法在尽调阶段充分核实的业绩承诺或市场预期，设置分阶段付款机制，将最终对价与交割后若干年的财务表现挂钩，降低前期风险敞口；

(4) **特殊赔偿条款 (Special Indemnity)**：针对尽调中识别的具体高风险事项（如特定诉讼、环保违规、税务历史欠缴），在 SPA 赔偿条款中单独列明，突破一般赔偿机制下的披露免责、免赔额和赔偿上限限制，实现风险的精准对冲；

(5) **交割前提条件 (Conditions Precedent to Closing)** 与 **整改义务**：将特定瑕疵的整改完成作为交割前提条件，或要求卖方在交割前取得主管机关的违规处置函件，确保瑕疵风险由卖方在交割前承担。

25. 为防范“签了约却无法交割”的被动局面，企业在交易文件中应如何设置严密的交割前提条件 (CP) 与协议终止退出机制？

完善的交割前提条件 (Conditions Precedent to Closing, 简称“CP”) 体系与退出机制是买方在签约至交割期间的核心保护，建议从以下几个方面精细化设计：

(1) **CP 清单的全面性与精准性**：CP 通常涵盖卖方陈述保证在重大方面的持续真实性、监管审批（反垄断、外资安全审查、行业主管机关批准）、第三方同意（如关键客户或贷款行的变更控制权同意）、无重大不利变化 (Material Adverse Change, 简称“MAC”) 以及任何议定的整改措施完成；

(2) **买方单方可放弃 CP 的安排**：建议将不涉及监管要求的 CP 设置为买方在 CP 未能满足时可以选择放弃 CP 仍推进交割，以保留谈判灵活性；

(3) **CP 满足的努力义务**：明确约定卖方承担尽最大努力推进审批、满足 CP 的义务，并设置审批进展的定期汇报义务；

(4) **最后截止日期 (Long Stop Date) 与延期机制**：约定合理的 CP 满足截止日期，并在监管审批存在不确定性时，设置在特定条件下得以延期的权利；若在最后截止日期 (Long Stop Date) 仍有 CP 尚未满足且未被豁免，则无过错的一方有权终止协议退出交易；

(5) **终止后的法律后果**：明确协议终止时定金的处置（买方违约定金不退、卖方违约双倍返还）或在未设置定金的情况下设置分手费，以及各方在终止后的相互保密义务，防止谈判破裂后商业信息被滥用。

26. 面对严重的信息不对称，企业在签署 SPA（股权购买协议）时，如何通过精准划定陈述与保证、赔偿机制与责任豁免等条款的边界，避免买下未知的“历史黑洞”？

SPA 中陈述保证与赔偿机制是买方防控“历史黑洞”的核心防线，以下几个条款边界的设计至关重要：

(1) **陈述保证的范围与知识限定**：卖方通常希望将陈述保证限定为“据卖方所知” (to the knowledge of Seller)，买方则会争取“客观真实性”标准，并明确“所知”的主体范围（仅限卖方高管，还是包含目标公司管理层）；

(2) **信息披露对赔偿义务的例外 (Disclosure Basket)**：卖方会以“披露函 (Disclosure Letter)”中已披露的事项作为陈述保证的免责依据，买方会仔细审核披露函的完整性，并对笼统披露提出异议，尽可能追求披露事项为具体特定的事实；

(3) **赔偿责任的免赔额与上限**：通常卖方会要求约定“小额免赔（de minimis）”（单笔索赔低于特定金额不予受理）、“累积免赔额（basket/threshold）”（累积索赔超过特定比例才触发赔偿），以及“赔偿上限（cap）”（通常为部分对价或全额对价），买方会就涉及签约各方主体资格及授权情况、以及拟收购的股份/资产的权属相关的基本陈述保证和税务、ESG 违规事项争取更高赔偿上限；

(4) **索赔时效**：区分一般陈述保证的索赔时效（通常为直至交割日后 18~24 个月）与基本陈述保证（通常为永久或直至交割日后 5~7 个月）及税务陈述保证（通常至税务查处时效届满），卖方的诉求为避免被无限制地就历史情况追责，买方的诉求为预留充分的发现和主张时间；

(5) **知识产权、税务及社会保险的特殊赔偿条款**：针对高风险领域，在一般赔偿条款之外单独设置特殊赔偿（specific indemnity），突破免赔额和上限等前述所有卖方责任限制；

(6) **陈述保证保险（W&I Insurance）的引入**：在买卖双方责任分配难以达成一致时，可引入 W&I 保险作为补充，由保险公司承担部分陈述违反风险，同时提升交割确定性。同时需考虑保险费用将增加交易成本，通常情况下由买方负责购买。

27. 在漫长的签约至交割过渡期内，企业如何通过契约约束机制，有效防范卖方转移核心资产、篡改业务数据或发生重大不利变化？

签约至交割过渡期的管控，是保护买方利益的关键窗口，建议在 SPA 中设计以下约束机制：

(1) **常规业务约束条款（Ordinary Course Covenant）**：明确要求卖方在过渡期内仅从事符合历史惯例的日常经营活动，设置禁止未经买方书面同意擅自实施的特定行为清单，通常包括：超过特定金额的资本

性支出或资产处置、新增重大对外担保或债务、修订重大合同条款、更改会计政策或财务报告惯例等；

（2）**重大不利变化（MAC）触发机制**：在 SPA 中精确定义 MAC 的构成要件（通常排除宏观经济、行业整体或疫情等系统性因素，聚焦于目标公司特有的重大负面变化），并明确 MAC 一旦发生，买方有权拒绝交割或要求重新谈判价格；

（3）**信息权与监控权安排**：约定卖方定期（如每月）向买方提供管理财务报告及重大经营事项通知，重大决策须事先知会买方并给予合理异议期；

（4）**违反过渡期承诺的后果**：明确约定违反常规业务约束的违约责任，赋予买方在特定情形下终止协议并要求损失赔偿的权利。

28. 企业如何在保密协议（NDA）中设置防御性条款，防止潜在交易对手利用我方披露的商业信息进行“反向狙击”或恶意阻击？

在跨境并购中，保密协议（Non-Disclosure Agreement，简称“NDA”）是保护我方商业秘密的第一道防线，以下条款设计尤为关键：

（1）**保密信息的宽泛定义与使用目的限制**：明确“保密信息”涵盖所有以口头、书面、电子形式披露的商业计划、客户数据、定价策略、技术方案等，并严格限定仅可用于评估本次潜在交易，禁止用于其他商业目的（如自行开发竞争产品或吸引同类投资标的）；

（2）**禁止反向工程与独立开发条款**：若披露涉及核心技术，应明确禁止对方对所获信息进行逆向工程，并设置“清洁室程序”（clean room procedures）以区分接触保密信息的人员与未来独立开发的团队；

（3）**非招揽条款（Non-Solicitation）**：约定在 NDA 有效期及其后一定期间内，对方不得直接或间接招揽我方关键员工、客户或合作伙伴，防止对方利用尽调接触机会策反核心资源；

(4) **信息销毁/返还义务**：明确约定谈判终止后对方须在规定时限内销毁或返还全部保密信息及其衍生物，并要求出具书面销毁证明；

(5) **救济条款强化**：鉴于保密信息泄露损失难以量化，应在 NDA 中明确约定违约方须承担具体惩罚性赔偿金额（Liquidated Damages），以及我方有权申请禁令（Injunction）救济，增强震慑力；

(6) **适用法律与管辖**：在涉外出海项目中，优先选择对知识产权及商业秘密保护有成熟判例的司法管辖区（如英国、新加坡或美国特拉华州），以确保 NDA 条款的实际可执行性。

29. **交易文件中约定的“竞业禁止”与“核心员工不招揽”条款，如何在强劳工保护或崇尚自由竞争的东道国法律体系下，避免沦为无法强制执行的“一纸空文”？**

竞业禁止与不招揽条款的可执行性在不同法域差异显著，实践中应注意以下要点：

(1) **合理范围是关键**：多数司法辖区（包括英国、德国、美国多数州）要求竞业禁止条款在地域范围、业务范围和时间长度上均不超过保护买方“合法商业利益”的必要限度。建议将地域限定于买方实际有竞争利益的市场、将期限控制在 2~3 年以内（部分法域最长 1 年）、将业务范围精确描述而非大而化之地禁止进入“同类行业”；

(2) **区分卖方竞业与雇员竞业**：并购交易文件中对卖方的竞业禁止（Seller Non-Compete）通常被法院视为“保护并购对价”的合理安排，可执行性强于劳动合同中对普通雇员的竞业限制，应将两者在法律文件中明确区分，对适用主体（卖方股东、核心高管）单独设置；

(3) **提供对价与补偿**：部分国家（如德国）要求竞业禁止条款须向约束方支付合理补偿金（通常不低于最后基本薪酬的 50%），否则条款无效；

(4) **不招揽条款的范围与措辞**：相较竞业禁止，不招揽条款（non-solicitation）的可执行性通常更高，但措辞须区分“主动招揽”与“被动接触”，建议仅限制主动接触行为，允许受约束方回应对方主动提出的求职；

(5) **蓝铅笔（Blue Pencil）条款**：建议在条款中明确约定若某项限制被法院认定无效，法院可在合理范围内缩减（而非整体无效）该条款，降低全条款无效风险。

30. 交割并非终点，企业如何在交易协议中提前锁定卖方的过渡期协助义务与人员留任安排，防止核心团队在交割日当天“树倒猢猻散”？

防范核心团队交割后流失的风险，须在交易谈判阶段就提前布局，建议从以下几个维度着手：

(1) **过渡期服务协议（TSA）**：与卖方签署专项过渡期服务协议，明确卖方（或其指定的管理团队）在交割后提供 IT 系统迁移、客户关系移交、供应商介绍及业务流程梳理等协助服务的内容、时限与服务费安排，防止卖方在交割后“甩手走人”；

(2) **关键员工识别与留任激励**：在 SPA 中明确“关键员工”清单，约定其留任期（通常 12~24 个月）及专属留任奖金（Retention Bonus）的支付条件（如平滑分期支付，完成知识转移后最终解锁），买方应与关键员工在交割前直接签署留任协议；

(3) **卖方配合雇员沟通**：要求卖方在交割前向全体员工发出经买方审定的整合沟通信，明确买方的用工政策与发展计划，降低员工的不确定性恐慌；

(4) **将留任率设为对价支付条件**：在有业绩对赌的交易中，可将关键员工的实际留任情况纳入盈利对赌指标，使卖方有切身动力配合人员稳定；

(5) **交接期的知识文档化要求**：要求卖方在交割前完成核心业务流程的文档化整理，并向买方提供核心文档的保管位置与保管人员名单，确保即便关键人员离职，业务知识不会随之流失。

31. 针对标的公司历史遗留的合规体系缺陷，企业如何在交易文件中施加强制性的整改承诺，以实现交割后合规风险的平稳切割与重构？

在交易文件中处理标的公司历史合规缺陷，建议采用“交割前整改+交割后约束”双轨并行机制：

(1) **将重大整改事项列为交割前提条件（CP）**：对于反腐败内控缺失、重大环保违规、数据安全体系空白等严重合规缺陷，可要求卖方在交割前完成指定整改措施（如引入合规官、完成监管主动披露、取得行政处罚结案函），并由独立第三方审计机构出具整改完成确认意见，未完成则买方有权拒绝交割；

(2) **交割后整改路线图的合同化**：对于无法在交割前完成、但需在投后持续推进的整改事项（如劳动用工规范化、数据合规体系建设），在 SPA 或单独的合规整改协议中明确整改时间表、责任方、验收标准及逾期违约后果（如尾款扣押或赔偿金）；

(3) **卖方的历史责任承担安排**：在陈述保证与赔偿条款中，就已知合规缺陷约定卖方对交割前行为引发的罚款、赔偿或整改成本承担全额赔偿义务，并通过特殊赔偿条款（specific indemnity）突破一般赔偿机制的免赔额、上限等卖方责任限制；

(4) **合规监督与报告机制**：在投后整合阶段，建立合规进展定期报告机制，确保合规整改不因管理层更替而中断，并将关键合规指标纳入高管绩效考核体系。

二、主体设立与架构搭建

32. 搭建出海主体架构时，企业如何在“税务优化、风险隔离、退出灵活性与合规成本”之间找到最适合自身商业诉求的平衡点？

搭建出海主体架构时，企业主要考虑的影响因素包括税务优化、风险隔离、退出灵活性、合规成本等。

(1) 各个因素的核心逻辑

①税务优化是出海架构设计的首要驱动力之一，其核心在于利用中间控股所在地的税收协定网络和国内税收优惠政策，有效降低股息分配和股权处置阶段的税负成本，同时为未来集团内的关联交易奠定基础。中间层控股公司在选择设立目的地时，应考虑的因素包括：(a)地理位置和商业环境。应尽量选择有助于开展当地业务，容易满足控股公司商业实质的要求，并能为未来进一步进行税务营运效能筹划提供空间的目的地；(b)税收及贸易保护协定网络。成熟的税收及贸易保护协定网络有助于避免双重征税并降低最终投资标的国向中国直接分配股息的税负；(c)税务成本。如被投资所在国家的税收制度（穿透到母公司纳税/本地纳税）、取得/分配股息红利的税负、撤资灵活性及资本利得税负、股权交易环节税负、支付融资利息税负等。此外，东道国的税收环境和税收优惠政策等事关海外企业盈利存续，也应在企业出海前先行重点考虑。

②风险隔离往往通过特殊目的载体（SPV）实现，SPV 作为独立法人实体，其债务和责任不会影响母公司或其他关联公司，在跨境投资中起到“防火墙”的作用，保护母公司的核心资产不受牵连；但需要考虑各国对于 SPV 经济实质的要求及相应的维护成本；

③退出灵活性是间接持股架构的另一核心优势，相较于直接持股模式，其在投前业务规划、投中运营管理及投后退出各环节均提供了更大的商业灵活性；

④合规成本则是近年来增长最快的变量，全球各国税收监管日趋收紧、跨境关联交易规制升级、国际反避税体系不断完善，叠加境外用工、社保、外汇、数据安全与当地行业监管等多重合规要求，企业合规支出持续攀升，已成为影响海外经营盈利与长期布局的关键因素。

此外，企业还需考虑的因素包括境内对外投资审批的灵活性和便利性、境外投资的商业目的，如对于海外主体是长期持有还是短期投资，未来有无集团重组、上市需求，未来融资便利性，如选择境内还是境外融资，是否需投后融资，境外的资金需求等。

(2) 不同商业诉求下的平衡策略

以税务优化和退出灵活性为首要目标的企业，通常采用多层间接持股架构，以离岸税收洼地作为中间控股平台。但此类架构需承受更高的合规维护成本，且须确保各层实体具备足够经济实质以应对各国受控外国企业（CFC）规则的挑战（例如中国和美国均有 CFC 规则）。

以风险隔离为首要目标的企业，通常在每个东道国项目层面单独设立 SPV，并将集团核心资产（如知识产权、品牌）与运营资产在法律主体上彻底分离。这类架构的合规成本主要体现为多主体的日常维护，但一旦某一项目遭遇法律纠纷或征收风险，风险不会穿透至母公司。

以合规成本可控为首要目标的企业，可选用较为简单的持股架构，实现既可正常享受双边税收协定优惠待遇，又无需额外设立 BVI、开曼等离岸特殊目的主体，有效规避离岸属地经济实质法案带来的持续合规义务、申报维护及运维成本，压缩冗余架构风险与长期合规支出。

架构一旦搭建完成，后续调整往往耗时费力、成本高昂，甚至不具有可操作性。因此，在设计阶段就应提前预留架构调整空间，如在架构中通过一层或多层持股平台，为未来引入投资者、分拆上市或区域重组留出余地。

33. 落地东道国时，企业如何在“子公司、分公司、代表处”等不同法律主体形式中做出最优抉择？

三种主要落地形式各有其适用场景与法律特性，选择时须综合考量：

（1）**代表处**：不具备独立法人资格，不能独立开展经营活动（通常仅限市场调研、联络、宣传等辅助功能），不能独立签署合同或取得收入，税务负担相对简单。适合业务探索初期、试水市场阶段，或仅需长期维持与客户关系的低成本落地模式，但无法以代表处名义开展实质性商业活动；

（2）**分公司**：属于母公司在东道国设立的延伸机构，无独立法人资格，母公司对分公司债务承担无限连带责任。优点是税务处理上分公司亏损可能与母公司合并抵扣（需视当地税法而定）；缺点是母公司风险暴露度高，且部分国家对外资分公司的经营范围有特殊限制。适合高度依赖母公司品牌与资产背书、且母公司风险承受能力较强的场景；

（3）**子公司**：具有独立法人资格，母公司责任以出资额为限，是出海落地最常见的形式。子公司可独立开展经营、招募员工、签署合同，且与母公司之间保持清晰的责任边界。适合业务规模较大、需要本地经营许可或合同主体资格、及需要将东道国业务风险与母公司资产有效隔离的场景。

综合而言，建议大多数实质经营业务优先选择子公司形式；仅在初期市场调研或轻量级业务联络阶段采用代表处过渡；分公司形式则需结合当地税法的特殊优惠及母公司风险承受能力审慎评估。

34. 在海外实体注册环节，企业需重点排查目标国家在“注册资本实缴、本地董事强制要求、股东资格限制”等方面的哪些常见门槛？

境外实体注册涉及的合规门槛因国而异，以下是实践中最常见的几类要求：（1）**注册资本与实缴要求**：部分国家要求外资公司在注册时即须

缴足最低注册资本（如印尼、越南、印度的部分行业），且需通过当地银行出具资本金到账确认函，若实缴不到位将导致注册无法完成或后续被吊销；

（2）**本地董事强制配置**：部分国家（如新加坡、澳大利亚、印度等）规定公司须配备至少一名在本国居住的本地董事，实践中企业常聘用当地法律服务机构提供“名义董事（nominee director）”服务，但应同步签署委托授权协议及权责划定文件，并充分了解名义董事的法律责任边界；

（3）**股东资格限制**：特定行业对外资股东的国籍、资质或监管资格有特殊要求（如金融、电信、媒体行业），部分国家还要求外国法人股东提供本国注册证明、无违规记录声明或母公司股东结构穿透说明；

（4）**经营范围登记的精确性**：目标国家通常要求在注册时明确列明经营范围，超出登记范围经营将面临合规风险，建议企业结合实际业务预留足够宽泛的经营范围描述；

（5）**实际控制人（UBO）信息登记**：全球范围内愈来愈多的国家要求公司在注册时申报实际控制人信息，并定期更新，违规未申报将面临罚款甚至注销风险，须提前核查东道国的 UBO 申报要求。

35. 企业出海设立或并购当地主体办理设立或变更登记时，一般需提交哪些法律文件，对这些文件的形式要求有哪些注意事项？

出海设立或并购境外主体办理设立或变更登记时，通常需要准备以下类别的法律文件：

（1）**境内母公司主体资格证明文件**：包括营业执照、公司章程、股东名册、董事会决议（授权本次境外投资及签署相关文件），以及实际控制人说明文件；

(2) **境外注册或并购所需的当地文件**：包括新公司的章程文件（Articles of Incorporation/Memorandum & Articles of Association）、股东协议、董事任命书及新设公司的注册申请表，或并购时的股权转让协议、交割文件；

上述文件在形式方面，通常可能面临以下要求：

(1) **公证认证 (Notarization & Apostille)**：中国出具的境内文件通常须经中国公证处公证后，再通过中国外交部或省级外事部门进行认证（Legalization），或在适用《海牙废除领事认证公约》的国家加盖 Apostille 章；

(2) **官方翻译**：目标国家通常要求文件翻译为当地官方语言，并须由经认可的专业翻译机构或宣誓翻译员（Sworn Translator）出具，一般不接受企业自行翻译；

(3) **当地签署要求**：部分文件须由授权代表在目标国家境内或在目标国家驻华使领馆前完成签署，以满足当地法律形式要件；

建议企业提前向当地法律顾问确认文件清单及认证链条要求，避免因文件形式瑕疵导致注册或交割延误。

36. 在搭建离岸中间层架构时，企业如何确保满足目标国家日益严格的“经济实质法”与反避税穿透审查要求，避免空壳公司被处罚？

在全球反避税监管持续收紧、OECD/BEPS 行动全面落地、各离岸法域普遍实施经济实质法，以及各国税务机关强化穿透审查的背景下，企业搭建离岸中间层架构已不能再依赖传统“壳公司”模式，必须以真实商业目的、充足经济实质、规范治理与充分信息披露为重点，系统性满足合规要求，避免被认定为空壳公司并遭受不利影响。

(1) **具备合理商业目的**：企业设立离岸中间层必须具备真实、正当的商业理由，如跨境投融资、集团资金管理、区域业务统筹、知识产权运

营、风险隔离等，而非单纯以降低或规避税负为主要目的。在架构设计阶段，应留存商业计划书、集团组织架构说明、业务流程说明等，清晰证明中间层承担管理、服务、决策等实质功能，与集团整体战略匹配。实践中，若中间层无业务、无人员、无决策、无支出，仅作为持股通道，容易被税务机关否定税收协定待遇，并作出穿透税务处理。

（2）**充实经济实质**：应确保离岸实体通过“场所、人员、核心活动”的要素测试。这并非要求大举投资，而是要形成与业务匹配的最低限度的独立运营能力，例如，在当地具备实际的专有办公空间，雇佣能履行职能的合格人员，并实现合同签署、交易审批等关键活动在当地决策机构（如董事会）主导下完成。简言之，价值链中的核心环节必须真实地发生在该实体，使其从法律上的受益所有人，转变为经济功能上的实质承载者，从根源上消除“壳”的特征。

（3）**规范受益所有人与信息披露**：面对 CRS、FATCA、经济实质法、受益所有权登记等多重透明化要求，企业应完整披露受益人信息、按规定完成受益人登记；对多层嵌套架构，确保每层均具备实质，避免因某一层被认定为空壳而引发全链条穿透；金融机构开户时充分履行 KYC 等程序，提供真实业务材料，防止账户被冻结。

综上，企业搭建离岸中间层的核心逻辑已从“形式合规”转向“实质合理”。只有以真实商业目的为基础，全面满足经济实质、规范治理、公允定价与透明披露，才能有效通过各国反避税穿透审查，防范空壳认定与处罚风险，保障跨境架构稳定、可持续运行。

37. 海外主体设立后，企业如何建立有效机制监控东道国的“隐性存续要求”（如属地税务零申报、特定行业年报），避免因疏忽导致主体被吊销？

海外主体一旦完成注册，无论是否实际经营、有无收入流水，均持续负担存在于一些东道国的法定存续义务，这类“隐性存续要求”往往不会

主动提醒，一旦遗漏，将可能引发罚款、账户冻结、强制除名乃至吊销主体资格，对跨境架构、资金安全与集团信誉造成不可逆损害。

对此，企业应在主体设立之初全面梳理并定期更新东道国法定存续义务清单，主流离岸中心的隐性义务一般包括：（1）商事存续义务，如周年申报、注册地址与注册代理人续期、董事及股东信息更新、法定秘书履职、股本及章程信息备案等；（2）税务申报义务，大多数法域要求零运营≠零申报，即便无经营、无利润，仍需按期完成税务零申报、商业登记证续期等；（3）特定行业与特殊主体义务，如金融、基金、保险等可能需额外完成牌照年报、合规报告、反洗钱信息更新等；（4）银行端存续要求，包括账户年检、KYC 资料更新等。企业应在出海之前就充分调研东道国的法律政策与监管实践，明确当地“隐性存续要求”。

从程序上，企业可考虑搭建对于“隐性存续要求”的长效监控执行机制。集团层面可设立跨境合规岗统筹海外主体存续事务，统一管理所有境外主体的注册信息、法定义务、申报节点与代理机构；将存续维护责任嵌入公司章程、授权文件与内控流程，明确董事、授权签字人、境内对接人及境外代理的各自职责，避免推诿延误。同时，委托当地持牌合规服务商承担日常维护，包括注册地址、法定秘书、账务处理、申报提交、文件归档，服务商须提供到期提醒、逾期预警及完成凭证，防范无资质中介导致的漏报、错报。此外，可引入 AI 合规管控系统，对东道国存续义务节点进行数字化归档，自动识别周年申报、税务零申报、牌照年报、KYC 更新等关键时限，由 AI 系统进行到期提醒、逾期预警与督办通知，实现关键时点自动化风控提示，减少人为疏忽。

综上，海外主体的存续监控本质是对企业细节管理与制度执行力的考察。企业应将存续义务清单化、以完整程序构建来落实执行，保障海外主体持续合法存续。

38. 在境外设立或并购主体，须办理哪些中国国内相关部门的 ODI 审批或备案手续？

境内主体赴境外投资设立或并购境外主体，通常须履行以下 ODI 审批或备案程序：

（1）**发展与改革委员会（简称“发改委”）备案/核准：**根据中国《企业境外投资管理办法》（国家发展改革委令第 11 号），中华人民共和国境内企业直接或通过其控制的境外企业，以投入资产、权益或提供融资、担保等方式，获得境外所有权、控制权、经营管理权及其他相关权益，依据投资目的地、投资主体性质（央企/地方国企/民企）和投资金额的不同，分别适用核准制和备案制，可以选择通过发改委线上系统或线下提交核准或备案申请，并取得项目核准文件或备案通知书；

（2）**商务部/省级商务主管部门备案/核准：**根据中国《境外投资管理办法》（商务部令第 3 号），中华人民共和国境内依法设立的企业通过新设、并购及其他方式在境外拥有非金融企业或取得既有非金融企业所有权、控制权、经营管理权及其他权益，须办理境外投资备案或核准，取得《企业境外投资证书》，涉及敏感国家/地区或敏感行业的须申请核准，一般情形备案即可；

（3）**外汇登记：**向所在地外汇局（通过银行办理）办理境外直接投资外汇登记，取得外汇登记凭证，后续用于汇出出资款、登记权益变动及资本项目管理。

以上境内 ODI 程序通常须在向境外实际汇款出资前完成，并须与境外注册或并购流程的时间节点协调对接，以避免境内批文滞后导致汇款无法成行。

39. 出海企业若涉及国有企业、上市公司等，在国内审批和目标国家准入方面，会有哪些额外的合规要求？

国有企业与上市公司出海涉及的额外合规层次，需从境内监管和境外准入两个维度分别排查：

（1）**国有企业境内额外审批：**对于非主业投资、被列入境外投资项目负面清单等特定类型的境外投资项目，中央企业须在获得国务院国资委批准后方可实施重大境外投资项目，地方国有企业须经相应层级国资委审核；境外资产的购置、处置及重大资本运作须经“进场交易”（在产权交易市场公开挂牌）及资产评估备案，防止国有资产流失；若涉及境外国有企业设立，还须向国资委办理境外国有产权登记。特别地，多个国家（尤其是美国、澳大利亚、加拿大、德国、英国）的外资安全审查机制将“国有背景”或“政府控制”作为安全审查的重要触发因素，即便投资金额未达一般审查门槛，国有企业主体也可能被强制要求申报；在敏感行业（国防、关键基础设施、核技术、高科技）的交易更可能面临漫长的审查甚至被拒绝。因此，建议具有国有背景的出海企业在项目立项阶段即引入专业法律顾问进行境外安全审查风险评估。

（2）**上市公司境内额外程序：**根据证券交易所规则，对于构成重大资产购买或重大对外投资的境外投资事项（如占上市公司最近一期经审计净资产超过 5%或 10%的特定比例），须履行董事会决议、独立董事意见、股东大会批准及信息披露义务；构成重大资产重组或涉及发行股份的，还须遵守关于重大资产重组及股份发行相关的监管要求。

40. 出海资金若涉及跨境担保、融资，需关注哪些法律合规要点？

出海资金安排涉及跨境担保和融资时，需重点关注以下合规要点：

（1）**内保外贷合规：**境内主体为境外主体的境外融资提供担保的，须按照《跨境担保外汇管理规定》办理跨境担保登记；形成的对外债权对

应担保金额纳入境内主体的境外放款额度管理，如超过境外放款余额上限，需办理担保履约对外债权登记；境内担保人须审慎评估担保代偿后能否顺利从境外收回代偿款（对外债权）并完成外汇登记；

（2）**境外主体举借外债的中国监管衔接：**若借款人为中国境内企业控制的境外企业或分支机构向境外金融机构举借中长期贷款（通常指期限在 1 年期（不含）以上），还将触发发改委的外债审核登记要求，以及中国母公司提供跨境担保时的配套登记义务；

（3）**目标国家的融资监管要求：**部分国家对外资融资、境外抵押权设立或银行账户开立有特殊要求（如印度对 ECB 的政策限制、越南对资本汇入的要求），须提前核查；

（4）**担保权益的跨境可执行性：**若选择以境外资产作为抵押或质押标的，须通过当地律师确认担保物权的有效设立路径及在抵押物所在地法院的可执行性；

（5）**关联方交易的披露与审批：**相关借贷或担保安排构成上市公司关联交易的，上市公司须按信息披露规则及时公告，涉及国有企业的，须按国资监管规定履行审批程序。

第三阶段：出海后 —— 持续运营与风险处置的境内合规闭环

一、税务穿透及外汇管理合规

41. 海外子公司向境内母公司汇出首笔利润分红时，企业应准备哪些材料以符合外汇局/银行对“合规性证明”的要求，避免被系统拦截、认定为异常资金流出？

海外子公司向境内母公司汇回利润分红，境内收款银行通常会对资金来源真实性、ODI 背景及税务合规情况进行审核，通常须提交的支撑材料包括：

（1）**境外收入来源合规证明**：境外子公司在当地完成纳税并取得税务清缴证明（税单及完税凭证），在部分国家还须取得外汇管理部门出具的汇款许可；

（2）**利润分配决议**：境外子公司股东会/董事会作出的利润分配决议，加盖公司印章（如须）并附经审计的财务报告，以证明分红来源于真实盈利；

（3）**境内 ODI 登记凭证**：确认境内母公司持有该境外子公司股权已完成商务部/发改委/外汇银行的 ODI 备案/核准/登记，确保收款主体与登记一致，多层持股等特殊情形下，需存在清晰、可解释的授权路径并提供相关证明；

（4）**汇款指令与资金来源说明**：银行通常要求提供境外汇款行开具的汇款用途说明（Purpose of Remittance），境内母公司须核对境外付款方与 ODI 登记的境外主体一致；

（5）**特殊情形说明**：若为历年累积利润的集中分配或合并持股通道下的多层分红，须额外准备资金流向的穿透说明，以避免被反洗钱系统识

别为异常大额资金入境。建议首次汇回前由境内银行合规部门确认所需材料清单，并保留完整的申报档案以备外汇局事后核查。

42. 海外子公司向境内母公司支付技术许可费、商标使用费或服务费时，企业如何形成符合中国税务机关要求的关联交易定价支撑，防范被做纳税调整？

转让定价是指关联企业之间对于有形资产购销、无形资产的转让和使用、劳务提供、资金融通等各种业务往来的定价。根据中国税法，税务机关针对转让定价事项可在最长 10 年的特别纳税调整期限内追溯处理，基于该长效监管规则，关联交易定价公允性问题，已成为出海企业在境内经营与跨境关联交易架构下，长期面临的核心税务合规风险。对此，企业应作如下应对：

（1）**保证关联交易符合独立交易原则，确保定价的公允性：**中国税务机关以《企业所得税法》第四十一条及《特别纳税调整实施办法》等为依据，要求关联交易定价应与非关联方公平交易价格一致。必要时，提前进行转让定价基准性分析，确保定价公允性基础，防范关联交易定价不合理引发的特别纳税调整等风险。此外，应确保各关联方所承担的功能、拥有的资产、承担的风险与其留存的利润相匹配，避免通过设立在境外避税地的壳公司留存大额利润。

（2）**搭建完整证据链与文档体系：**例如，准备基础交易文档：签订规范的书面合同，明确标的、定价依据、支付周期等，避免模糊条款；准备同期资料：按规定准备主体文档、本地文档、可比性分析报告，记录关联交易概况、定价政策、利润水平等，降低核查风险。

其中，对于服务费而言，需严格遵循受益性劳务测试，确保服务接受方真实受益，需排除集团总部全球审计、管理等附带性、非针对性服务，不得向子公司收费。同时留存完整证据，如服务内容说明、工时记录、

人员指派单、成果交付凭证、受益确认书及成本分摊计算表等，证明服务真实提供。

对于商标 / 技术许可费，如果企业向仅拥有无形资产所有权而未对其价值创造做出贡献的关联方支付特许权使用费，不符合独立交易原则的，可能会受到税务机关的质疑。因而，许可费收取方需证明其在商标 / 技术的研发、维护、升级、市场推广、品牌培育等方面履行了核心功能、投入了实质资源与成本，而非仅持有法律权利却无实际贡献。需留存商标注册证、研发记录、维护支出凭证、品牌推广合同及费用明细、技术更新文档等，佐证无形资产价值由持有人实质创造与维护，确保许可费与价值贡献相匹配，避免引发税务机关的质疑。

(3) **建立定价复核机制，考虑预约定价安排：**定期结合行业费率、母子公司经营变化调整定价，必要时与税务机关申请预约定价安排，提前确定关联交易定价，避免事后被调整。

(4) **考虑全球最低税的影响：**全球最低税（支柱二）是 OECD 主导的国际税改核心规则，适用于全球合并收入超 7.5 亿欧元的大型跨国集团，要求各辖区有效税率不低于 15%，不足部分应征税补足税。该规则通过收入纳入规则（IIR）、合格国内最低补足税（QDMTT）、低税支付规则（UTPR）等机制，遏制跨国企业利用低税地转移利润、规避税负的行为。面临双重调整风险。

43. 海外子公司发生小比例股权转让等变动时，企业怎样判断是否必须就本次变动到商务、发改、外汇等部门办理 ODI 变更/报告程序？

判断是否须办理 ODI 变更/报告程序，须结合各监管部门的具体规则逐一核查：

(1) **发改委：**发改委备案的变更程序仅针对尚未完成交割的项目，在投资主体增加或减少、投资地点发生重大变化、主要内容和规模发生重

大变化、中方投资额变化幅度达到或超过原核准、备案金额的 20%，或中方投资额变化 1 亿美元及以上、或需要对项目核准文件或备案通知书有关内容进行重大调整的其他情形时，需要在有关情形发生前向出具该项目核准文件或备案通知书的机关提出变更申请。对于已经完成交割的境外投资项目，后续发生投资金额、股权结构等变化时，应作为一个全新境外投资项目判断是否需要办理发改委的 ODI 核准或备案手续。

（2）**商务部门**：凡境外企业股权结构、投资金额、主体名称等《企业境外投资证书》上载明的内容发生变更，原则上均须在办理变更备案，小比例股权转让虽未触发境内控制权变更，但境外主体的股东构成变化仍属需变更登记的范畴；

（3）**国家外汇管理局**：外汇 ODI 登记变更要求最为细化，凡涉及境内投资方名称/注册地变更、境外直接投资企业注册资本变更、股权比例变更、出资方式变更等，均须向银行（代办机构）申请变更登记。

44. 海外子公司由境内母公司提供“内保外贷”，企业应按《跨境担保外汇管理规定》完成哪些签约登记、履约登记与对外债权登记，避免形成违规跨境担保？

根据《跨境担保外汇管理规定》（汇发〔2014〕29 号），内保外贷涉及的境内外汇合规手续主要包括以下三个环节：

（1）**签约登记**：担保人为银行的，由担保人通过数据接口程序或其他方式向外汇局报送内保外贷业务相关数据。担保人为非银行金融机构或企业的，应在签订担保合同后 15 个工作日内到所在地外汇局办理内保外贷签约登记手续。担保合同主要条款发生变更的，应当办理内保外贷签约变更登记手续。

(2) **担保履约及对外付款：**若境外债务人发生违约，境内担保人履行担保责任进行代偿时，应按照银行真实性审核要求办理担保履约项下对外付款手续，并根据监管要求办理相关信息报送。；

(3) **对外债权登记：**境内担保人代偿后对境外债务人取得的追偿权属于境内机构对外债权，须按规定向外汇局办理对外债权登记，并纳入后续外债监测管理；

(4) **常见违规风险：**未及时办理签约登记、担保资金被挪用于房地产或证券投资等非生产经营用途、借道内保外贷变相实现资本外流等，均属监管重点打击行为。建议企业建立担保台账并定期核查，确保各登记及时准确。

45. 海外子公司以未分配利润在境外进行投资，企业需向监管部门办理哪些手续？

境外子公司以留存利润再投资，境内母公司须区分发改、商务两条监管线履行报告义务：

(1) **发改委大额非敏感类项目报告：**根据《企业境外投资管理办法》第四十二条，境内企业通过其控制的境外企业开展再投资，若中方投资额 3 亿美元及以上的非敏感类项目，投资主体应当在项目实施前通过网络系统提交大额非敏感类项目情况报告表，将有关信息告知国家发展改革委；3 亿美元以下的非敏感类项目无需报告。若涉及敏感类项目，则须事前申请核准。

(2) **商务部门境外再投资报告：**根据《境外投资管理办法》第二十五条，企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，应当向商务主管部门报告，填报《境外中资企业再投资报告表》。中央企业报商务部，地方企业报省级商务主管部门。

(3) **外汇管理**：根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号），境外再投资无需另行办理外汇登记手续，但利润汇出及增资的资金流须符合跨境资金合规要求。

46. 境内母公司通过多个离岸平台实施跨境利润归集与划转时，企业如何防范被中国税务机关依据“实质重于形式”原则进行一般反避税调查？

(1) **筑牢离岸平台的经济实质**：税务机关认定避税的关键是无合理商业目的、仅为获取税收利益、形式与实质不符。因此，可从以下几点进行防范：①**实体化运营**：各离岸平台须具备真实办公场所、员工，承担功能与风险，而非仅为“壳公司”；②**业务真实匹配**：利润归集需与实际经营活动对应，如区域销售利润归区域平台、技术许可对应研发与维护、服务费对应实际服务执行，防止严禁无业务支撑的资金空转。③**受控外国企业规则（CFC）合规**：避免离岸平台无合理经营需要长期滞留利润，防止低税负地区受控企业未分配利润可能被视同分配并入母公司所得。

(2) **关联定价符合独立交易原则**：各公司之间的利润划转应有真实交易、清晰的定价依据和商业对价支持。详见问题 42 的讨论，此处不做赘述。

(3) **证据留存与合规披露**：企业应留存完整商业证据，包括业务合同、研发 / 品牌 / 服务投入证明、资金流向与商业目的说明，证明每笔利润划转均为真实商业需求而非避税；还应主动透明必要信息，配合税务机关的国别报告、同期资料、资金与业务核查，不隐瞒、不虚构。

综上，海外架构应避免大量无实质经营的壳公司，并企业在搭建离岸平台后，定期持续关注一般反避税风险评估，避免因滥用组织形式等风险而被税务机关查处；海外利润分配时，需做到与经营成果匹配、有董事会决议、按独立交易原则执行，避免集中、异常划转。

47. 境内母公司将资金以股东贷款形式借给海外子公司，企业需如何把握借款期限、利率与本金的合规闭环？

境内母公司向海外子公司发放股东贷款，须在外汇局办理境外债权登记，并在贷款期限内全程维护合规闭环：

（1）**贷款协议的合规要素**：书面贷款协议须载明贷款金额、期限、利率（须参照同期市场利率设定，过低或零利率可能被税务机关认定为关联方不当转移利润）、还款条件及违约救济，并须经公证及必要的认证后用于境外登记；

（2）**外汇登记要求**：境内母公司须通过银行向外汇局办理“对外放款”外汇登记，放款总额不得超过境内母公司上一年度经审计净资产的 30%（银行集中额度除外），超额部分须申请特殊审批；

（3）**到期还款的合规处理**：到期前须安排境外子公司通过正规渠道汇回本息，并办理外汇收入登记和核销手续；若因客观原因无法按期还款，须提前与主管银行沟通申请延期，切勿无故展期或任由逾期——逾期未还的境外贷款将被外汇系统标记为异常，导致后续外汇业务受阻；

（4）**税务处理**：境内母公司取得的利息收入须在中国依法缴纳企业所得税，若同时在境外子公司所在国源泉扣缴了预提税，可在中国申请境外税收抵免，须留存境外完税凭证。

48. 海外子公司发生重大亏损，境内母公司办理企业所得税年度汇算清缴时，可以怎样依法进行境外亏损结转与抵免，同时保留完备的境外所得/亏损证据链？

根据企业所得税法及其实施条例、《关于企业境外所得税收抵免有关问题的通知》（财税〔2009〕125 号）及《财政部、税务总局关于完善企业境外所得税收抵免政策问题的通知》（财税〔2017〕84 号），境内母公司收到境外子公司的分红款后，在进行国内企业所得税汇算清缴申

报时，母公司在境外缴纳的税款可以在境内进行抵扣，即需要完成境外所得税收抵免，以消除重复征税。

（1）**需要确认适用的抵免方法与持股层级：**根据企业所得税法及相关规定，企业可选择“分国不分项”或“不分国不分项”两种方法之一计算抵免限额，方法一经选定，五年内不得变更。可以纳入税收抵免计算范围的外国企业至多包括五层，且境内母公司需直接或间接持有该外国企业 20%以上股份。这是出海架构设计阶段就应前置考虑的重要因素。

（2）**关于境外所得间接负担税额的计算：**居民企业取得的境外投资收益实际间接负担的税额，是指根据直接或者间接持股方式合计持股 20% 以上的规定层级的外国企业股份，由此应分得的股息、红利等权益性投资收益中，从最低一层外国企业起逐层计算的属于由上一层企业负担的税额，其计算公式如下：本层企业所纳税额属于由一家上一层企业负担的税额=（本层企业就利润和投资收益所实际缴纳的税额+符合本通知规定的由本层企业间接负担的税额）×本层企业向一家上一层企业分配的股息（红利）÷本层企业所得税后利润额。

（3）**需注意是否存在关于饶让抵免的规定：**居民企业从与我国政府订立税收协定（或安排）的国家（地区）取得的所得，按照该国（地区）税收法律享受了免税或减税待遇，且该免税或减税的数额按照税收协定规定应视同已缴税额在中国的应纳税额中抵免的，该免税或减税数额可作为企业实际缴纳的境外所得税额用于办理税收抵免。

（4）**关于境外子公司分红税收抵免的材料应当留存备查：**包括①与境外所得相关的完税证明或纳税凭证（原件或复印件）；②取得境外股息、红利所得需提供集团组织架构图；被投资公司章程复印件；③境外企业有权决定利润分配的机构作出的决定书等。在简易办法计算抵免和税收饶让抵免的情形下，存在额外材料需求。

49. 将国内设备以实物出资方式运至境外作价投资时，企业应如何完成海关申报、核注与后续监管记录，避免设备在境外被违规处置时被追缴出口关税或被认定走私？

以实物出资方式将境内设备运至境外，须从海关出口申报、外汇登记和后续监管三个环节严格管控：

（1）**出口海关申报：**实物出资出口应向海关如实进行申报，监管方式填报“对外投资”，注明“境外实物投资/出资”用途，具体提交文件须以实际出口口岸海关要求为准，通常可能提交资产评估报告（须由具备资质的评估机构出具并经有关部门备案）、ODI 批准/备案文件及发票，申报价格须与资产评估价格一致，不得低报；

（2）**出口关税与增值税处理：**部分设备出口涉及出口关税，实物出资出口通常无法申请出口退税（因属于“出资”而非“销售”），建议企业事先核实是否有出口关税优惠安排，并在境外投资决策时将此成本纳入测算；

（3）**ODI 出资登记：**设备运抵境外子公司并完成当地入资手续后，须及时在外汇局将实物出资的对应金额更新至 ODI 外汇登记台账，作为境内权益的组成部分；

（4）**境外设备处置的监管要求：**境外子公司对已完成出资的设备如需出售、报废、抵押或跨境转移，须确认是否触发境外的进口税及环保处置要求，同时须更新境内 ODI 登记中的资产情况，避免形成账实不符导致监管认定出资注册资本流失；

（5）**设备价值的持续跟踪：**对于大额设备出资，建议建立境外资产台账，记录设备折旧情况，以便日后清算退出时准确计算回收金额及对应的境外资产损益。

50. 海外子公司从中国采购原材料并据此申报出口退税时，境内母公司如何通过物流、报关、资金回流的“三单比对”，识别并防范因境外单据异常引发的境内骗税风险？

(1) 单据异常的税务风险

申报出口退税时，要求报关单、物流单据、资金流水等单据的信息真实准确，并形成完整的闭环，否则可能因单据异常而引发税务风险。例如，根据《财政部、税务总局关于出口业务增值税和消费税政策的公告》

（财政部、税务总局公告 2026 年第 11 号），对于纳税人提供伪造、虚假的备案单证或者收汇材料的出口业务，不适用增值税退（免）税和免税政策，应按照视同向境内销售缴纳增值税。再例如，根据《税收征收管理法》，以假报出口或者其他欺骗手段，骗取国家出口退税款的，除骗取的退税款应予追缴之外，纳税人还面临骗取税款一倍以上五倍以下的罚款，甚至刑事责任的风险。

(2) 需要重点关注的问题

① 保证三单比对一致

三单比对要求实现报关单、物流单据、资金流水三者货物品名、规格、数量、交易金额、收发货主体等一致。报关单作为退税核心依据，需如实填报原材料品名、海关编码、成交方式、目的国、境外收货方信息，杜绝品名笼统归类、高报数量、虚增货值等人为差异；物流单据包含提单、仓单、装箱单、物流交接凭证等，需与报关出口货物做到对应；资金端以真实贸易回款为核心，确保境外子公司货款支付路径清晰、金额匹配，尽量避免第三方代付、大额差额回款、长期不收汇等异常情形，从源头防范税务隐患。

② 转让定价风险

如果企业因相关单据异常而被税务机关质疑关联交易定价公允性，可能会被调整出口价格，产生税务影响，因此，关联交易定价需严格遵循独立交易原则，重点规避低价报关、高价退税的异常价差；同时关注税务机关退税预警指标，针对关联交易占比过高、境外单一客户集中、异地报关等可能的高风险特征，提前补充佐证材料，降低稽查概率。

另外，不同部门的监管逻辑差异可能增加跨境货物交易定价的复杂性。该交易价格既受到两国税务机关的关注，也受到进口国海关的关注，且海关和税务机关的关注逻辑存在潜在矛盾，对跨境货物贸易的关联交易定价提出巨大挑战。例如，进口国海关更加关注进口价格是否低于合理水平，避免企业故意压低进口价格以规避关税；进口国税务机关则更关注交易价格是否过高，从而压低本国企业的利润，产生规避所得税的效果，而出口国税务机关对交易价格的立场则可能与之相反。对此企业应当尤为关注。

③完整证据留存

为防范各类税务风险，需搭建完整的证据留存体系，确保每一项交易都真实且有迹可查：

1) **定价相关证据**。应留存关联交易定价依据、转让定价基准性分析底稿、可比数据来源及测算过程，以及同期资料（主体文档、本地文档等），佐证定价符合独立交易原则。

2) **贸易及报关相关证据**。应妥善留存外销合同、形式发票、报关单、商检资料、物流单据（提单、仓单等），保证各类单据信息一致、逻辑连贯。

3) **境外相关证据**。应严格审核境外子公司提供的确认单、收货证明、对账文件等，境外外部单据需留存中文翻译件、签章核验记录，防范伪造境外文件、虚构贸易背景等情况下的税务风险。

51. 境内母公司为海外子公司垫付前期费用，企业应在多长期限内完成跨境结算，以避免被外汇局系统识别为长期挂账异常，并需准备哪些支撑材料？

境内母公司以自有资金垫付海外子公司费用，本质上属于境内主体对境外主体的资金拆借或代付行为，须纳入跨境资金合规管理。主要注意事项如下：

（1）**结算时限要求：**外汇局对经常项目下的贸易信贷付款有合理期限要求，一般应在货物或服务交付后的合理期间内（通常不超过 90 至 180 天）完成跨境结算；非贸易性质的代垫款（如前期调研费、注册费等）应尽量在当年度结算完毕，跨年度的大额挂账须向银行或外汇局作出合理性说明；

（2）**必备支撑材料：**须保留垫付事项的书面依据（如母子公司内部协议或费用分摊协议）、费用发票及实际发生的原始凭证、境外子公司对应的付款指令或收款确认函，以及账期合理性说明；

（3）**关联交易定价合规：**若垫付行为被认定为关联方服务提供，须确保收费或不收费的安排符合独立交易原则并有转让定价文档支撑；

（4）**长期挂账的后果：**若垫付款项长期未结算，无真实贸易背景，可能被外汇局识别为变相跨境融资（规避外债登记）或资本外流（通过挂账方式转移资金），一旦被查处将面临整改要求乃至罚款；

（5）**年度资产负债表管控：**建议建立跨境往来款台账，每季度清理一次，对超期挂账项目制定结算计划并记录在案。

52. 出海企业搭建全球资金池或实行跨境资金集中运营管理时，需向国家外汇管理局满足哪些准入条件与合规监管指标，以防范违规归集境内资金的风险？

根据国家外汇管理局《跨国公司跨境资金集中运营管理规定》（汇发〔2019〕号），企业开展跨境资金集中运营须满足以下准入条件与合规要求：

（1）**主体资质**：境内主导企业须为跨国公司集团的境内成员，且集团上年度本外币国际收支规模或上年末本外币跨境收付金额等须符合规定的最低门槛；主导企业须无重大外汇违规记录；

（2）**账户与额度管理**：须在主办银行开立跨境资金集中运营专用账户，现行政策已取消外汇局事前核定专项收付额度、额度追加审批机制，实行企业自主合规及宏观审慎监测；

（3）**资金用途限制**：资金池内的资金须用于集团成员的经常项目和直接投资项下的实需交易，禁止用于股票、基金等证券投资或变相境外放贷；

（4）**信息报告义务**：主导企业须按规定向外汇局报送资金集中运营情况，包括跨境收支、账户余额、成员企业清单等，发生重大变化须及时更新；

（5）**风险防控要点**：须防范以资金池为通道规避外债管理（境外成员从主办银行借款后转入国内相当于绕开外债登记）；境内成员归集资金时须以真实业务为基础，禁止无贸易背景的归集。

企业在申请前建议向主办银行充分了解当前的具体申请门槛及材料清单，政策可能随宏观外汇形势调整。

二、贸易管制与域外制裁

53. 中国企业在境外采购受控物项并转售给第三国时，如何对照中国《出口管制法》及相关管制清单，判断该境外再出口行为是否属于中国法需管的事项？

根据《中华人民共和国出口管制法》第二条、第四十五条，“国家对两用物项、军品、核以及其他与维护国家安全和利益、履行防扩散等国际义务相关的货物、技术、服务等物项（以下统称管制物项）的出口管制，适用本法。前款所称管制物项，包括物项相关的技术资料等数据。”

“管制物项的过境、转运、通运、再出口或者从保税区、出口加工区等海关特殊监管区域和出口监管仓库、保税物流中心等保税监管场所向境外出口，依照本法的有关规定执行。”因在中国出口管制法律项下，中国管制物项的境外再出口属于受管制的行为。但是，在中国原产物项在境外提供或者转移或者再出口，仅仅在商务部明确公告予以管制时，方需要申领出口许可证。目前，中国仅仅针对日本和美国军事用户和军事用户实行中国原产两用物项在境外提供或者转移或者再出口管制。

中国企业首先需要向上游供应商询问或自行筛查判断境外采购的物项是否属于中国原产管制物项。；其次，需要看这些境外采购的物项将转售的第三国是哪国；对应相关物项和国别的管制规定是否现行有效，再行判断相关再出口行为在中国出口管制下所必须遵守的具体义务。

54. 在海外参加同业联盟、价格协调或排他安排时，企业应排查哪些与“中国境内市场或中国境内消费者”相关的连接点，以评估是否可能触发中国反垄断法的域外管辖与巨额罚款？

根据《反垄断法》第二条，“中华人民共和国境外的垄断行为，对境内市场竞争产生排除、限制影响的，适用本法。”本条明确了企业在海外参与同业联盟、价格协调或排他安排，即便行为完全发生在境外，只要

对中国境内市场竞争产生了排除、限制影响，就可能触发中国反垄断法的域外管辖。

具体的连接点包括但不限于相关协议/安排是否会影响中国境内的客户、供应商、经销商、消费者（例如，海外安排可导致中国主体购买价格事实上提高）；相关协议/安排针对的产品是否涉及中国元素（例如，该产品主要销售地是中国，该产品原材料主要成分产自中国）；以及相关协议/安排是否对中国企业产生直接或间接影响（例如，海外安排可导致中国企业在同一产品领域的市场竞争力显著下降或相关市场竞争不再充分）等。

我们建议相关企业应向专业的反垄断律师寻求意见，确保自身在海外的相关经营行为符合中国《反垄断法》的规定。

55. 海外子公司被列入美国 SDN 名单或遭遇其他次级制裁时，境内母公司继续与其发生资金、货物、技术往来，是否需要向中国主管部门报告，以及如何依据《反外国制裁法》《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》维护自身权益？

中国境内的母公司在海外设立的子公司系依据外国法律设立，受境外管辖，属境外主体，非中国公司。该海外子公司被列入美国 SDN 名单或受到次级制裁，本身并不等同于对中国进行遏制、打压，对中国公民、组织采取歧视性限制措施，对中国内政的干涉。

但如果对该海外子公司被列入 SDN 名单制裁或其他次级制裁措施进一步禁止或限制了中国境内母公司与子公司间的正常经贸及相关活动（当然也包括其他主体因母公司存在相关外国制裁法律风险而中断与母公司的正常经贸及相关活动），则在这一层面上，首先可能触发《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》的适用。根据《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》第五条，“中国公民、法人或者其他组织遇到外国法律与措施禁止或者限制其与第三国（地区）及其公民、法人或者其他组

织正常的经贸及相关活动情形的，应当在 30 日内向国务院商务主管部门如实报告有关情况。报告人要求保密的，国务院商务主管部门及其工作人员应当为其保密。”因此，中国境内母公司应当在 30 日内履行报告义务，并根据主管部门的决定采取下一步的应对措施。

其次，如果相关禁止与限制措施实质上构成对中国进行遏制、打压，对中国公民、组织采取歧视性限制措施，干涉中国内政的，则应当适用《反外国制裁法》，中国可将直接或者间接参与制定、决定、实施相关歧视性限制措施的主体列入反制清单、采取相应反制措施，受此影响的中国境内母公司可对执行或者协助执行相关歧视性限制措施的主体依照该法提起诉讼，要求停止侵害、赔偿损失。

此外，《国务院关于产业链供应链安全的规定》、《反外国不当域外管辖条例》这两项新规也有助于中国境内母公司维护自身权益：

（1）《国务院关于产业链供应链安全的规定》于 2026 年 4 月 7 日实施，外国主体违反正常的市场交易原则，中断与中国主体的正常交易，对中国公民、组织采取歧视性措施或者实施其他行为，对中国产业链供应链安全造成实质损害或者产生实质损害威胁的，国务院有关部门有权开展产业链供应链安全调查并采取相应措施（包括反制措施），根据调查结果，国务院有关部门可以对外国主体采取禁止或者限制其从事与中国有关的进出口活动，禁止或者限制其在中国境内投资，禁止或者限制中国境内主体与其进行有关交易、合作等活动，禁止或者限制相关人员、交通运输工具等入境，取消或者限制相关人员在中国境内工作、停留或者居留资格等措施（有关措施可以适用于外国主体实际控制或者参与设立、运营的组织）。

（2）国务院出台的《反外国不当域外管辖条例》于 2026 年 4 月 13 日实施，外国国家违反国际法和国际关系基本准则，实施不当域外管辖措施，危害中国国家主权、安全、发展利益，损害中国公民、组织合法权

益的，中国政府有权采取相应的措施，包括开展外国不当域外管辖措施识别工作、调查和对外磋商，经识别认定有关措施构成外国不当域外管辖措施的将予以公告，对执行或者协助执行外国不当域外管辖措施的主体作出禁止执行外国不当域外管辖措施的决定（简称“禁执令”，违反禁执令的后果包括被责令改正，禁止或者限制其从事政府采购、招标投标以及有关货物、技术的进出口或者国际服务贸易等活动，禁止或者限制其从中国境外接收或者向中国境外提供数据、个人信息，禁止或者限制其出境入境、在中国境内停留居留，处以罚款等）。

56. 企业因遵守《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》项下的禁令而无法履行境外合同，被对方在境外起诉索赔时，如何在中国境内组织不可抗力/情势变更的证据与抗辩路径？

截至目前，中国政府尚未根据《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》发布不得承认、不得执行、不得遵守有关外国法律与措施的禁令。易言之，《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》尚未被触发。

将来，如果中国政府发布相关禁令，我们理解相关禁令将会在公开渠道上发布，此时中国公民、法人或者其他组织如果未能获得豁免遵守禁令，则负有强制性义务不得予以承认、执行或遵守相关外国法律与措施。至于此禁令是否构成“不可抗力/情势变更”情形，主要取决于双方合同中法律适用条款和“不可抗力/情势变更”条款的具体约定。如有进一步需要，可考虑向中国商务部、地方商务主管部门或商会组织等开具不可抗力情况说明的文件。

57. 境外执法机构以“反洗钱”“制裁合规”为由要求中国境内银行披露企业账户流水或冻结资产，企业如何依据中国《中华人民共和国商业银行法》、外汇管理规定向境内监管报告并寻求依法干预？

首先需明确，根据国家主权原则，一国执法机构通常无权直接在另一国境内对另一国实体调查取证，而应通过相应的国际司法协助途径来进行。

根据《中华人民共和国商业银行法》第二十九条、第三十条规定，商业银行对于个人储蓄存款、单位存款，除非中国法律另有规定，均有权拒绝任何单位或者个人查询、冻结、扣划，因此，境外执法机构理论上无权径直要求中国境内银行披露企业账户流水，至于冻结资产，其亦只能冻结中国境内银行在外国而非中国境内的资产。

就这一问题，根据中国《反洗钱法》第五十条，“外国国家、组织违反对等、协商一致原则直接要求境内金融机构提交客户身份资料、交易信息，扣押、冻结、划转境内资金、资产，或者作出其他行动的，金融机构不得擅自执行，并应当及时向国务院有关金融管理部门报告。除前款规定外，外国国家、组织基于合规监管的需要，要求境内金融机构提供概要性合规信息、经营信息等信息的，境内金融机构向国务院有关金融管理部门和国家有关机关报告后可以提供或者予以配合。前两款规定的资料、信息涉及重要数据和個人情報の，还应当符合国家数据安全、个人信息保护有关规定。”因此，中国境内银行必须主动向主管部门报告，并根据主管部门的决定采取下一步的应对措施，否则根据《反洗钱法》第五十七条规定，擅自采取行动的银行将面临相应罚款。

58. 境外媒体、非政府组织发布涉及中国企业的所谓“强迫劳动”“供应链违规”调查报告，企业如何在中国法下评估名誉权/商誉侵权、不正当竞争的诉权与证据收集方案？

一方面，企业可考虑《反不正当竞争法》下的法律救济途径。根据《反不正当竞争法》第十二条、第二十八条、第四十条，“经营者不得编造、传播或者指使他人编造、传播虚假信息或者误导性信息，损害其他经营者的商业信誉、商品声誉。”“经营者违反本法第十二条规定损害其他经营者商业信誉、商品声誉的，由监督检查部门责令停止违法行为、消除影响，处十万元以上一百万元以下的罚款；情节严重的，处一百万元以上五百万元以下的罚款。”“在中华人民共和国境外实施本法规定的不正当竞争行为，扰乱境内市场竞争秩序，损害境内经营者或者消费者

的合法权益的，依照本法以及有关法律的规定处理。”出于可诉性的考虑，通常建议企业先追究位于中国境内经营者进行商业诋毁的相关责任。

另一方面，企业还可考虑《中华人民共和国民法典》下的法律救济途径。根据《中华人民共和国民法典》第一千零二十四条，“民事主体享有名誉权。任何组织或者个人不得以侮辱、诽谤等方式侵害他人的名誉权。名誉是对民事主体的品德、声望、才能、信用等的社会评价。”若确实存在名誉权侵权，可请求境外媒体、非政府组织承担包括停止侵害、消除影响、恢复名誉、赔礼道歉、赔偿损失等侵权责任。

商业诋毁与名誉权侵权在司法实践中的举证责任有所差异，企业最终需视被诉对象的实际行为、传播路径、影响范围、自身受损的可能性及实际受损情况等方面的证据获取效果再行酌定。

59. 海外子公司因遵守中国出口管制禁令或相关决定，无法向特定外国客户继续供货并面临巨额违约索赔，企业如何系统整理中国法合规证据，用于在境外程序中进行违约阻却或损害减免的抗辩？

考虑到各企业合规体系的差异，关于如何系统整理合规证据这一问题，需要结合具体情况进行个案判断。通常而言，建议海外子公司全面收集并保存与中国政府出口管制禁令相关的相关法律文件、公告、网站等所有信息体现相关规定对海外子公司的强制力、关于公司合规体系有效运行并基于合规要求作出最终决定而非故意违约的证明、穷尽许可申请等步骤仍不可克服履约阻碍的证明、及时通知客户履约阻碍及原因的证明、采取减损措施的证明，所有相关沟通记录需存档，必要时可对上述信息加以公证，或考虑向中国商务部、地方商务主管部门或商会组织等申请协助出具必须遵守中国出口管制禁令或相关决定的情况说明文件。如为提前进行准备，建议公司事先在交易合同中提前拟定关于遵守中国出口管制等规定的条款，使客户提前知情以最大程度避免产生违约冲突。如为事后收集弥补，建议公司及时寻求中国以及境外当地专业律师的法律

协助。但是，上述措施并不能避免海外子公司的相应民事责任。最好的方式是提前约定此种情况下的有权解约的合同条款。

三、跨境外派用工的中国法衔接

60. 企业将员工派往海外子公司或项目部工作，在境内应如何设计“劳动合同—借调—外派”的协议文本结构，以降低被认定为双重劳动关系或违法变更岗位的风险？

合理设计外派用工的协议文本结构，须在维护境内劳动合同合法性的同时，明确外派期间的权利义务边界，建议采用以下“三层文本”结构：

（1）**境内劳动合同**（保持不变或进行补充协议）：外派期间境内劳动合同须处于持续有效状态，社保、公积金由境内主体继续缴纳，工资（或工资的基础部分）由境内主体支付，以保持境内劳动关系的合法连续性、增强劳动关系连接点；若需变更岗位描述或工作地点，须与员工协商一致，以书面补充协议形式记录，而非单方通知，否则构成违法变更；

（2）**外派协议**（境内主体与员工签署）：明确记载外派目的地、外派期限、境外服务对象（即境外子公司）、境外津贴及实物福利标准、保密义务和知识产权归属、外派提前终止的条件及回国安置安排，以及境外工作期间适用境内还是境外劳动法律的约定；

（3）**境外工作协议**（境外子公司与员工签署，必要时）：若员工须与境外主体签署当地雇用协议以满足签证或当地劳工法要求，须在协议中明确注明其为补充性质，且不影响员工与境内主体的劳动关系，避免产生双重雇用关系的认定。同时，在设定为补充性质的前提下，注意避免境外主体对员工实施实质性用工管理，如直接考核、发薪、以境外主体名义进行任免等。

上述协议须在外派前完成签署并留存，发生争议时将成为关键证据。

61. 企业为外派员工依据双边社会保障协定申请“参保证明”时，通常需向人社部门提交哪些在境外履职、在国内参保等证明材料，才能顺利获得互免待遇凭证？

中国已与德国、韩国、加拿大、日本、荷兰等十余个国家签署双边社会保障协定，协定通常允许临时外派员工继续在派遣国参保并免于在东道国缴纳同类社保（豁免期通常为 3~5 年）。为获得互免待遇凭证（中方称“参保证明”），企业通常须向属地社保机构提交以下材料：

（1）**员工境内参保在册证明**：由社保经办机构出具的当前参保证明（养老、医疗等险种），证明外派员工在国内的社保缴费记录处于正常状态；

（2）**劳动合同与外派协议**：境内劳动合同原件及外派协议，证明该员工系由境内用人单位派往境外工作，与境内主体维持持续劳动关系；

（3）**境外工作证明**：境外子公司或项目部出具的外派工作邀请函或任命函，注明工作地点、职务及预计外派时限；

（4）**护照及签证材料**：员工护照首页复印件，及有效的境外工作签证或居留许可（如已取得）；

（5）**用人单位营业执照和授权书**：企业营业执照复印件及法定代表人签署的申请授权书。

申请材料齐全后，人社局（或社保中心）将出具加盖公章的“参保证明”，凭此文件向东道国社保机构申请豁免当地缴费义务。各地社保机构对材料格式要求可能存在差异，建议提前向属地人社局确认当前要求。

62. 在未与中国签有社会保障协定的国家外派员工，其在境外缴纳的当地法定社保或商业保险，企业如何在中国税前扣除，并取得税务机关可接受的支持性凭证？

(1) 企业所得税

根据《企业所得税法实施条例》的规定，“企业依照国务院有关主管部门或者省级人民政府规定的范围和标准为职工缴纳的基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费等基本社会保险费和住房公积金，准予扣除。”“企业为投资者或者职工支付的补充养老保险费、补充医疗保险费，在国务院财政、税务主管部门规定的范围和标准内，准予扣除。”因此，境外缴纳的当地社保或商业保险原则上不在前述范畴内扣除。

根据《国家税务总局关于外商投资企业和外国企业的雇员的境外保险费有关所得税处理问题的通知》（国税发〔1998〕第 101 号，已失效）的规定，企业直接为其在中国境内工作的雇员个人支付或负担的各类境外商业人身（人寿）保险费和境外社会保险费，不得在企业应纳税所得额中扣除。但上述境外保险费作为支付给雇员的工资、薪金的，在报送支付标准和所依据的文件及有关资料，并经当地税务机关审核同意后，可在企业应纳税所得额中扣除。

尽管国税发〔1998〕第 101 号文已失效，但从现行《企业所得税法实施条例》第三十四条“企业发生的合理的工资薪金支出，准予扣除”的规定可推知，境外保险费仍存在作为工资薪金支出在企业所得税前扣除的操作空间，具体适用需与主管税务机关沟通确认。

(2) 个人所得税

境外保险费原则上需要作为员工的工资薪金在中国缴纳个人所得税。根据中国税法规定，中国税收居民个人从境内和境外取得的所得均需在中

国申报纳税。当企业为派驻境外工作的中国籍员工购买境外保险时，这些保险费用通常被视为员工获得的一种额外福利或报酬，应当并入员工的工资薪金所得计算缴纳个人所得税。对此，境内企业原则上负有扣缴或报告的义务。

此外，如果境外保险属于当地法律强制要求的社会保险性质，且该国与中国签订了社会保障协定，员工可能可以申请免除在中国的重复征税。

因此，企业在为境外员工安排保险福利时，应当充分考虑个人所得税的合规成本，在薪酬设计中预先考虑税负因素，避免因税务处理不当而导致员工实际到手收入低于预期，或者企业面临税务补缴和处罚风险，确保合规性和成本可控性。

63. 海外子公司以外币向中国外派员工发放工资、津贴及实物福利时，境内母公司如何准确折算、代扣代缴个人所得税，并在汇算清缴时处理多币种所得与境外已缴税款抵免？

(1) 外币所得的折算规则

根据相关规定，日常办理个人所得税纳税申报或扣缴申报时，以办理之日的上一月最后一日人民币汇率中间价进行折算，年度个人所得税汇算清缴时，前述折算过的外币收入不再重新折算，原则上只针对汇算清缴时需要补税的所得部分按上一纳税年度最后一日的人民币汇率中间价进行折算。

例如，员工 2026 年 5 月收到外币工资，企业在 6 月办理个税扣缴申报，就按 2026 年 5 月最后一日汇率中间价折算人民币代扣代缴。次年办理年度汇算时，这笔已扣缴税款的收入无需再重新计算汇率；如果存在需补税的其他外币所得，统一按 2026 年 12 月 31 日汇率中间价折算后计算补税金额。

(2) 境内母公司代扣代缴

根据相关税法规定，鉴于上述收入由海外子公司负担，可以由海外子公司预扣税款，并委托境内母公司向主管税务机关申报纳税。海外子公司未预扣税款的，境内母公司应当于次年 2 月 28 日前向其主管税务机关报送外派人员情况，包括：外派人员的姓名、身份证件类型及身份证件号码、职务、派往国家和地区、境外工作单位名称和地址、派遣期限、境内外收入及缴税情况等。

(3) 境外已缴税款的汇算清缴抵免

外派员工作为中国居民个人从中国境外取得的所得，可以从其应纳税额中抵免已在境外缴纳的个人所得税税额，但抵免额不得超过该纳税人境外所得依照中国税法规定计算的应纳税额。

抵免限额的计算采用“分国分项计算、分国加总”的方法：综合所得需与境内综合所得合并计算应纳税额，再按来源于该国的综合所得收入额占境内外综合所得总收入额的比例计算抵免限额；其他分类所得（利息、股息、红利、财产租赁、财产转让、偶然所得）不与境内所得合并，分别单独计算应纳税额；如果外派员工还有其他类型所得，则同样依据《关于境外所得有关个人所得税政策的公告》规定的方式计算各类所得抵免限额，最后将同一国家（地区）各类所得的抵免限额加总，得出来源于该国（地区）所得的抵免限额。

关于境外所得税收抵免的申报材料，一般应当提供境外征税主体出具的税款所属年度的完税证明、税收缴款书或者纳税记录等纳税凭证，未提供符合要求的纳税凭证，不予抵免。确实无法提供纳税凭证的，可同时凭境外所得纳税申报表（或者境外征税主体确认的缴税通知书）以及对应的银行缴款凭证办理境外所得抵免事宜。

(4) 境内母公司派员到境外工作时的“常设机构”问题

境内母公司派遣员工到境外子公司或海外驻地长期工作，容易引发跨境常设机构税务风险。根据相关规则，一般情况下，若存在外派人员境外停留时间超过 183 天，或者长期在当地子公司处办公，或代表境内母公司在境外洽谈和签订合同、开展业务决策等情况，可能被境外税务机关认定为境内母公司在当地设有常设机构。

一旦被判定构成常设机构，境外税务机关有权对归属于该常设机构的营业利润就地征收企业所得税。此外，常设机构还会引发境内外税务联动监管，容易出现利润定性不清、双重征税、转让定价调整等衍生风险。而且，常设机构的存在还会引发一系列衍生风险。企业需要在当地履行税务登记、申报、账簿保管等合规义务，增加行政成本。

因此，企业需提前进行常设机构风险评估与合规规划，以有效防范常设机构认定风险及由此引发的双重征税、转让定价调整等衍生税务问题。

64. 中国籍高管被海外主体免职后，若绕过境外程序直接在中国起诉境内母公司，企业可能面临怎样的管辖连接点与法律适用争议，以及败诉、被恢复劳动关系或被索赔的风险？

中国籍外派高管被境外免职后绕过境外程序转而在境内维权，将带来以下几类法律风险：

（1）**管辖连接点分析**：若该高管与境内母公司仍维持有效的境内劳动合同，则劳动关系的连接点在中国境内，其可向境内劳动仲裁委员会申请仲裁，以“违法解除劳动关系”为由主张赔偿——即便实际免职决定由境外子公司作出，境内母公司可能被认定为实质用人单位而被追责；

（2）**“关联雇主”认定风险**：若法院认定境内母公司与境外子公司构成“共同用工”或母公司系实际控制该用工关系，则母公司须对免职决定负连带责任；

(3) **境内法律适用与境外程序的冲突**：外派协议中须明确约定在境外任职期间与境外主体的关系适用境外法律，并以境外争议解决机制为主——若约定不清，员工可援引“劳动合同在中国境内签署”或“工资在境内支付”等连接点主张适用中国劳动法，主张中国劳动合同标准的赔偿金；

(4) **防范措施**：建议企业在外派协议中明确约定“员工与境外主体之间的用工关系适用境外法律，境外用工终止须按境外程序处理，不影响中国境内劳动合同的独立存续；如境外任职终止，双方应按本协议约定的境内安置程序处理中国劳动合同”等类似条款，同时对高管级别员工单独签署竞业限制协议并提供约定对价，为可能的争议预留法律证据基础。

65. 因海外劳资纠纷、签证断档或不可抗力导致中国外派员工长期停工，境内母公司在工资支付、社保缴纳及劳动关系的存续/解除上，应如何适用中国关于停工停产的规定并留存证据？

外派员工因境外不可抗力事件或签证中断导致长期无法复工，境内母公司的处置须结合中国劳动法的停工停产规定和外派协议的约定综合判断：

(1) **工资支付规则的适用**：根据《工资支付暂行规定》（劳部发[1994]489号），停工停产在一个工资支付周期（通常为一个月）内，用人单位应按正常标准支付工资；超过一个工资支付周期，若劳动者提供了劳动，则按不低于当地最低工资标准支付；若未提供劳动，按生活费标准支付（不得低于当地最低工资标准的80%）。上述规则适用于境内劳动合同层面的工资义务；

(2) **社保缴纳的持续义务**：即便员工停工无法在境外工作，境内劳动关系存续期间的社保缴纳义务不因停工而免除，母公司须持续为员工缴纳境内社保；

(3) **证据留存要点**：须书面记录停工原因（如领事馆出具的签证拒签函、境外主管机关出具的禁令文件、劳资纠纷调解记录等），通过邮件或函件形式向员工通知停工情况及相关工资安排，并留存员工的签收记录；

(4) **外派协议中的提前约定**：建议在外派协议中预设停工停产情形下的工资支付安排（如停工超过特定期限转为带薪休假或调整为境内岗位安置），以减少届时的争议；同时，鉴于上述停工相关规则是否当然适用于境外原因导致的停工，实践中存在不确定性，建议通过外派协议事先明确约定适用情形；

(5) **劳动关系解除时机**：若停工已确认长期化且双方无法协商回岗方案，可依据《中华人民共和国劳动合同法》第四十条（客观情况发生重大变化）程序性解除，须提前三十天书面通知或支付一个月代通知金。

66. **中国籍员工参与海外子公司的期权/限制性股票等长期激励并在境外行权、归属或变现时，企业如何在国内完成个税代扣代缴，并设计合规的购汇与汇回路径？**

参照现行规定，原则上，中国籍员工参与海外子公司期权、限制性股票等长期激励，行权/归属时的所得属于“工资薪金所得”，变现时的所得属于“财产转让所得”，均应依法缴纳个人所得税。

(1) **个税代扣代缴方面**：对于海外子公司负担的股权激励部分，相应收入可以由海外子公司预扣税款，并委托境内母公司向主管税务机关申报纳税。海外子公司未预扣税款的，境内母公司应当于次年 2 月 28 日前向其主管税务机关报送外派人员情况，包括：外派人员的姓名、身份证件类型及身份证件号码、职务、派往国家和地区、境外工作单位名称和地址、派遣期限、境内外收入及缴税情况等。

需要注意的是，根据相关规定，如果股权激励计划在海外子公司层面实施，相关支出将可能无法作为成本在境内母公司的企业所得税税前扣除。

（2）**外汇方面**：如果海外子公司不属于上市公司，不适用《关于境内个人参与境外上市公司股权激励计划外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2012〕7号）的规定，则应适用《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2014〕37号），即实践中常称的“37号文”。需要注意的是，实践中37号文登记落地难度较高。建议企业需结合股权激励计划的具体情况考虑合规解决方案，并在必要时寻求外部律师协助。

67. 通过国内劳务派遣机构将员工派往海外项目或境外机构，企业如何通过合同条款与用工比例的审查，避免因派遣合规瑕疵导致境内母公司承担连带赔偿责任？

通过劳务派遣机构外派员工须同时满足中国劳务派遣合规规定和目标国家的用工要求，建议企业从以下方面进行审查与管控：

（1）**派遣机构资质核查**：劳务派遣单位须依法取得劳务派遣经营许可证（有效期两年，须定期核查是否续期），且须是具有相应注册资本和保障能力的合规机构，建议企业定期核验派遣机构的资质状态；

（2）**用工比例限制**：根据《中华人民共和国劳动合同法》第六十六条，用工单位使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的10%，建议企业定期统计本单位的直接用工与派遣用工比例，防止超比例使用引发劳动监察处罚；

（3）**劳务派遣协议的关键条款审查**：派遣协议须明确派遣期限、用工岗位（限于“临时性、辅助性或替代性”岗位）、派遣员工人数及劳动报酬，建议企业审查派遣协议中关于违规责任分担的约定，确保派遣机

构对其自身的用工违规行为（如未依法签订劳动合同、漏缴社保等）承担主要责任；

（4）**连带责任风险防控**：根据《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条，派遣单位违法给被派遣劳动者造成损害的，用工单位与派遣单位承担连带赔偿责任，因此建议企业在派遣协议中明确约定派遣机构违规时向用工单位的赔偿义务，并要求派遣机构定期提供社保缴纳证明；

（5）**跨境派遣的境外合规审查**：派遣员工赴境外工作还须满足目标国家的签证、劳工许可及当地最低劳动标准要求，建议企业与派遣机构明确境外劳动合规的分工和责任承担。

四、数据与知识产权回流的境内合规审查

68. 海外子公司取得的专利、商标或软件著作权，如需作为境内母公司IPO 或再融资的重要资产，企业应通过哪些法律文件与合规路径将境外权属“平移”或“共享”至境内主体名下？

（1）优先方案：所有权平移

①核心法律文件：知识产权转让合同、第三方公允评估报告、母子公司股东会/董事会决议、境外权属无瑕疵证明。

②合规路径：前置核查标的知识产权无质押、纠纷或权利限制，确认技术进出口目录类别；限制类技术先申领技术进口许可证，自由类技术签约后办理商务部门技术进口合同登记；同步完成境外注册地权属变更、境内服务贸易外汇备案、预提所得税等税费清缴；境内专利/商标向国家知识产权局办理转让登记/核准公告，软件著作权向版权中心办理转让登记。

（2）备用方案：许可共享（仅适用于非核心知识产权）

①核心法律文件：覆盖经营全周期的不可撤销独占许可协议、公允定价评估报告、内部决策文件。

②合规路径：比照技术进口规则办理合同登记，专利/商标许可向主管部门备案；定价严格遵循独立交易原则，留存同期资料；严禁核心经营资产依赖许可，IPO 申报中充分披露关联交易，避免触发资产不完整的监管质疑。

69. 海外业务运营数据需回流境内供集团使用时，企业应如何选择合规路径？

结合欧盟、韩国等地区、国家相关数据出境执法案件的影响，对于中资企业出海（尤其是出海欧盟）涉及的数据回传，有以下建议：

对中资企业出海欧盟的五点建议：

步骤	任务	参与方
Step1	全面排查全球数据链路中的“远程访问”场景（尤其是欧盟用户数据传输到其他国家）及其具体缓存、处理数据的情况，形成《远程访问场景排查清单》	DPO（数据保护官）、IT 部门
Step2	基于数据跨境传输的 TIA 报告，尤其是欧盟地区，需要重新审视报告内容的完整性，以及相关风险识别的充分性，确保补充措施可以针对性开展	DPO（数据保护官）、IT 部门、外部数据合规律师、技术公司
Step3	结合 GDPR 实施时间，重新审视最新版的适用于欧盟的隐私政策（尤其是涉及数据跨境的章节），以及相关隐私政策的历史版本	IT 部门、DPO（数据保护官）、外部数据合规律师、技术公司

步骤	任务	参与方
Step4	重新审视全球数据跨境传输的 最佳链路 ，结合执法风险、合规成本以及政治因素等，重新思考进入相关境外市场的时间表	公司董事会/CEO、DPO（数据保护官）、外部数据合规律师
Step5	搭建/升级自身的 全球数据跨境合规体系工作 ，重新布局不同公司的职能，考虑在部分地区实施本地化运营，与中国地区等国家之间实施数据彻底隔离工作	公司董事会/CEO、DPO（数据保护官）、IT 部门、外部数据合规律师

70. 中资企业出海运营，应如何确定境外的数据中心，有哪些考虑因素？

对于境外数据中心位置的选取，首先，从本地法律强制性要求的角度，有以下考虑因素：（1）当地有无强制本地化存储的相关法律法规；（2）在当地收集的数据是否存在类似重要数据的强监管字段，导致相关数据出境受到限制；（3）结合产品的功能及应用场景，是否有产品准入的硬性要求，导致终端消费者个人数据必须存储在本地；（4）是否存在类似美国 14117 号行政命令，要求针对敏感个人数据进行限制出境的情况。

如果不存在以上数据存储的强制性要求，其他可供考虑的因素包括：

（1）当地对于数据出境的规则是否完善，对于数据出境是否便利？（2）当地是否有成熟的数据出境范本？（3）当地对于数据出境的执法是否高频；（4）后续将其他业务区域收集的数据汇聚在当地，是否存在障碍；（5）存储的成本是否过高（包括电费、算力费用等）；（6）存储地点是否是存在行业惯例；（7）当地政治环境是否长期稳定；（8）其他地区的数据法是否存在长臂管辖条款，是否可以对数据存储地点的数据进行执法调取，两地是否有数据协助传输监管机制。

71. 境外司法机关能否直接调取境内证据材料或询问位于中国境内的证人？

外国与我国已缔结条约的，应由外国具有提出取证请求资格的司法机关或个人向司法部提出调查取证请求。与我国未缔结相关条约的，应向外交部提出请求。请求经审批后由人民法院执行，结果由请求接收部门答复请求方。

中国在加入《关于从国外调取民事或商事证据的公约》（简称“《海牙取证公约》”）时已对公约第二章除第 15 条之外的条款全部作出保留，不允许外国司法机关直接向位于中国境内的证人取证。外国相关机构应通过条约规定途径向司法部，或通过外交途径向外交部提出取证请求，请求经审批后由人民法院执行。

72. 收到境外执法监管机构的调查函，要求提供位于中国境内的业务数据或内部报告，企业如何在中国法下进行合规性审查，避免因直接提供数据而违反《中华人民共和国数据安全法》《个人信息保护法》等规定？

位于境内的相关材料如需出境，应符合《中华人民共和国民事诉讼法》《中华人民共和国数据安全法》《个人信息保护法》的相关规定。根据《中华人民共和国数据安全法》《个保法》，非经中华人民共和国主管机关批准，境内的组织、个人不得向外国司法或者执法机构提供存储于中华人民共和国境内的数据；数据信息确需向境外提供的，应当通过国家网信部门组织的安全评估、认证后方可向境外提交。

73. 对中资出海美国企业而言，美国 14117 号行政命令对于美国个人信息回传中国境内，有哪些风险需要关注？

根据美国 14117 号行政命令，如美国主体向中国关联公司、外包商或驻华员工等中国受控实体开放美国个人信息访问权限，且达到“批量敏感个人数据”标准，可能落入受限甚至禁止交易范围，受到严格的传输限

制。从实操层面，企业可关注以下事项：（1）先进行数据盘点，识别美国主体回传中国的个人数据是否含健康、金融、精准定位、生物识别、基因组等受管制的敏感个人数据类别；（2）如涉及受管制的敏感数据类别，则需要核算过去 12 个月传输的个人数据累计量是否触发达 14117 号行政命令中规定的数量门槛，且需要注意去标识化、加密后的敏感个人数据也不能当然排除；（3）如传输的相关数据达到规制的量级，且不属于 14117 号行政命令中列举的被豁免交易范围（比如美国总部公司与其在中国子公司之间因公司内部业务运营产生的数据交易），则可考虑优先将涉及的敏感个人数据改为美国本地处理、仅回传汇总结果、脱敏结果或工单结论，避免把原始明细、全量日志、持续接口权限直接开放给中国团队。否则，需经过合规整改及体系建设，达到美国网络安全和基础设施安全局、美国司法部国家安全司要求的组织管理、身份权限、日志审计、加密等技术和管控措施要求，甚至取得美国司法部批准，才能够进行相关大规模敏感个人数据的回传。

74. 如何理解一些国家关于数据本地化存储的要求？中资企业在考虑海外子公司的业务数据是否在当地存储时，需要注意什么因素？

“数据本地化存储”并非简单理解为“数据都不得出境”，需结合当地立法的具体要求分析。不同司法辖区对数据的境外存储、处理和访问的限制程度有所不同，对于数据本地化存储的要求大致可分三类：一是较为普遍的本地化要求，即法律要求当地收集的数据必须在本司法辖区内存储，或首先在本司法辖区内存储，比如俄罗斯要求公民个人数据应首存在俄罗斯境内，后续复制或跨境传输并非绝对禁止，但需再满足俄罗斯关于跨境传输的其他规则。二是仅对特定行业、主体或场景提出本地存储要求，比如印度明确要求支付系统相关数据必须存储于印度境内。三是可跨境但附条件，即原则上允许出境，但须满足法定条件、评估或审批要求，比如沙特阿拉伯并非普遍要求所有个人信息必须本地存储，但跨境传输须满足法定条件，并在一定情形下进行风险评估。

对中资企业而言，判断海外子公司的业务数据是否需要在当地存储，可结合以下因素考虑：（1）所在国家和行业要求，不仅关注对于个人数据存储和处理活动的要求，还要关注支付、金融、医疗、电信、地图、政务、关键基础设施等领域的行业立法；（2）是否涉及特殊类型数据，例如对于客户信息、员工信息、支付数据、设备日志、源代码、工业控制数据，监管强度会有所区别；（3）结合集团 IT 架构，如不在本地进行存储，是否需要长期向中国总部传输数据，或中国总部需要长期远程访问当地系统，对于跨境传输是否存在限制；（4）本地存储是否存在资质、牌照等方面的要求；（5）当地监管对于本地化存储和数据跨境传输的执法频率是否较高；（5）技术与成本方面，本地存储配套的灾备建设、日志、审计和供应商管理是否可落实。

同时，该问题可结合海外数据中心选取问题的考虑因素一并考虑（详见问题 70）。

75. 出海企业利用在中国受保护的专利技术在境外生产并返销国内，企业应如何审查“进口权”侵权边界，同时避免在海关环节被权利人扣货索赔？

企业审查“进口权”侵权边界，核心在于厘清《专利法》第 11 条地域性及第 75 条权利利用尽原则的适用。

（1）进口权侵权边界

①内部返销：境外子公司生产并直接返销，若未取得境内专利权人（母公司）的明确许可，且产品未经“首次销售”，不适用权利利用尽，进口行为可能构成侵权。需以专利实施许可合同明确授权。②平行进口：专利产品由专利权人或其被许可人在境外首次合法售出后，再进口至国内，适用权利利用尽，不侵犯进口权。须严格审查：首次销售主体适格、产品来源合法、未擅自改装或重贴标签。

(2) 避免海关扣货风险

①善用反担保放行：这是涉专利案件的特有救济。收货人提供货物等值的担保金后，海关可放行。若权利人未在合理期限内起诉，担保金退还。此法能最快避免供应链中断。②提前固化证据链：备妥境外专利权属证明、授权生产协议、首次销售发票及物流凭证、产品一致性证明等，可在海关介入时第一时间证明不侵权。③主动司法反制：可主动提起确认不侵权之诉；若权利人恶意申请扣货造成损失，可依法索赔。④管理海关备案：将自有专利向海关总署备案以主动预警；同时排查他人不当备案，依法申请撤销。

综上，内部返销须以协议明确授权；平行进口应善用权利利用尽规则并留存完整证据；一旦被扣，优先启动反担保放行。

76. 海外关联方在境外抢注中国母公司的商标、商号或域名，企业如何利用中国《商标法》《反不正当竞争法》的规则，在国内对其关联侵权行为或在后确权/维权行动进行阻击？

(1) 商标抢注：仅中国境内申请/马德里指定中国的商标，可向国家知识产权局提异议/无效宣告，普通权利人需在注册之日起 5 年内提起，恶意注册不受期限限制，核心适用《商标法》第 13 条、15 条、32 条、44 条第 1 款；纯境外注册商标，中国行政程序无权管辖。

(2) 商号抢注：需举证案涉商号在境内具有一定影响，境外主体使用该商号致使境内相关公众混淆的，可依《反不正当竞争法》第 7 条提起诉讼。

(3) 域名抢注：.com 等通用顶级域名适用 UDRP 仲裁，.cn 域名适用 CNDRP 仲裁；诉讼可向侵权行为地/被告住所地有知识产权管辖权的法院提起，需满足原告合法权益、域名近似混淆、被告无合法权益、被告具有恶意四要件。

(4) **境内反制**：针对恶意投诉/诉讼，满足法定前提可提起确认不侵权之诉，同步申请行为保全，并可主张恶意诉讼、滥用权利的损害赔偿。

77. 境外展会或执法机关扣押涉嫌含有国家秘密或重要数据的产品、设备，企业如何依法向国内保密、网信等部门报告，并制定境内证据固化与涉外沟通策略？

境外展会或执法机关扣押产品设备涉及国家秘密或重要数据的，须立即启动以下响应程序：（1）第一时间的境内上报义务：一旦确认被扣押产品可能涉及国家秘密，须依据《中华人民共和国保守国家秘密法》向企业保密委员会及上级主管部门报告；若产品中含有重要数据（按《中华人民共和国数据安全法》认定标准），须向网信办及行业主管部门报告；上报须在 24 至 48 小时内完成，迟报可能加重行政责任；（2）产品出境前的密级评估与登记：为降低事后风险，建议企业在产品参展或出口前完成密级评估，若产品含有定密信息或不宜出境的重要数据，须经相关主管部门审批方可出境；（3）境内证据固化：须立即封存产品出境前的完整技术文档、产品配置及软件版本记录，以便后续证明扣押时产品的实际状态；同时固化产品参展的相关合同、申请文件及出境手续，以证明出境流程合规；（4）涉外沟通策略：在未充分了解扣押法律依据及所适用的境外法律前，不建议贸然提出异议或主动提交产品技术资料——应首先通过法律顾问了解境外执法的依据及程序，并在中国驻外使领馆的协助下就扣押的合法性提出质疑；（5）敏感信息的损害控制：若确认境外已对设备展开技术分析，须评估可能泄露的信息范围，并向国内主管部门报告可能的保密泄漏情况，配合国家安全机关开展后续评估。

78. 境内母公司通过开源软件许可协议（如 GPL/AGPL、Apache、MIT 等）授权海外子公司使用代码，当海外子公司违反协议条款时，企业如何在中国法项下组织违约或侵权的证据与救济路径？

（1）**请求权基础选择：**国内生效判例已明确开源协议构成著作权许可合同¹。GPL/AGPL/Apache 类许可设自动终止条款，符合协议约定的终止条件后，授权自动终止，后续使用构成著作权侵权，维权力度更强；MIT 等宽松许可无自动终止条款，可考虑直接主张违约救济。

（2）**核心证据组织：**一是权属基础证据，包括软件著作权登记证书、源代码创作底稿、版本管理记录、上游开源代码合规授权文件；二是违约/侵权行为证据，含开源协议文本、子公司违规使用的固定材料，域外证据按相关规定办理公证、海牙认证，外文书证须附中文译本；三是侵权定案核心，即双方源代码实质性相似相关报告。

（3）**管辖与落地救济：**违约之诉可由合同履行地法院管辖。侵权之诉可由被告住所地或侵权行为实施地管辖，或通过补充许可协议预先约定中国法院管辖与适用中国法律。救济上，可申请诉前/诉中行为、证据、财产保全，主张停止侵权/继续履行、赔偿损失；境外财产需通过双边司法协助条约申请生效判决的承认与执行。

¹ https://ipc.court.gov.cn/zh-cn/news/view-842.html?f_link_type=f_linkinlinenote&flow_extra=eyJpbm9pbmVfZGlzcGxheV9wb3NpdGlvbI6MCwiZG9jX3Bvc2l0aW9uJowLCJkb2NfaWQiOiJmZWRRhMjk1MTEzYWU4ZDRmLTgwZjg4MwY0OTE2MmU4MjEifQ%3D%3D

五、跨境争议解决与司法协助的境内程序

79. 境内主体（或在境内有财产的主体）在境外法院被判承担责任，外方申请中国法院承认与执行外国判决时，企业可以援引哪些事由提出抗辩？

根据《中华人民共和国民事诉讼法》以及《全国法院涉外商事海事审判工作座谈会会议纪要》等的相关规定，企业可以尝试主张相关外国法院判决不符合中国承认与执行外国法院判决的条件，主要包括如下抗辩事由：

（1）**互惠原则未满足**：若相关判决作出国与中国未缔结或者共同参加有关互认法院判决的国际条约或双边协定，则中国对该外国判决采取互惠原则决定是否予以承认与执行。就此，企业可以尝试主张互惠原则未满足，如主张判决作出国此前曾以不存在互惠关系为由多次拒绝承认中国判决，或判决作出国对于承认与执行中国法院判决的审查标准相较中国的审查标准明显更为苛刻、中国法院作出判决获其承认与执行的可能性有限；

（2）**相关判决尚未发生法律效力或不具有终局性**：根据判决作出国的法律审查该判决、裁定是否已经发生法律效力。通常情况而言，有待上诉或者处于上诉过程中的判决、裁定不属于“发生法律效力”的情况；

（3）**裁判并非对民商事领域实体争议的决断**：中国法院可予承认与执行的“外国法院判决”须为对民商事实体争议作出的判决/裁定，不包括外国法院作出的保全裁定以及其他程序性法律文书，但外国法院出具的、经翻译和公证认证的离婚证明等具有实体终局效力的文书除外；

（4）**外国法院对案件无管辖权**：具体而言，根据《中华人民共和国民事诉讼法》第三百零一条，外国法院对案件无管辖权主要是指如下情形：

（一）外国法院依照其法律对案件没有管辖权，或者虽然依照其法律有

管辖权但与案件所涉纠纷无适当联系；（二）违反中国法对专属管辖的规定；（三）违反当事人排他性选择法院管辖的协议；

（5）被申请人未得到合法传唤或者虽经合法传唤但未获得合理的陈述、辩论机会，或者无诉讼行为能力的当事人未得到适当代理：例如外国法院送达存在瑕疵，或外国法院的审理安排（如极其短暂的举证期、庭审时间）实质上导致当事人无法提交证据或进行辩论，或外国法院未将关键的庭审日期等重要程序节点有效通知当事人；值得注意的是，若被申请人已收到传票但系通过邮寄、公告等方式，且其并未实际知悉，仍可尝试主张未获“合法传唤”；

（6）判决、裁定是通过欺诈方式取得：主要指当事人通过伪造证据、提供虚假证言、隐瞒关键事实等手段，误导法院作出判决、裁定；

（7）中国法院已对同一纠纷作出判决、裁定，或者已经承认第三国法院对同一纠纷作出的判决、裁定：这是为了维护中国司法主权及判决的既判力，避免当事人因同一纠纷获得相互冲突的判决。如果中国法院已对同一纠纷作出发生法律效力判决、裁定，则无论该外国判决作出时间在先还是在后，中国法院都将优先承认和执行本国判决，并拒绝承认和执行该外国判决；

（8）违反中华人民共和国法律的基本原则或损害国家主权、安全、社会公共利益：此种情形较宽泛但举证难度较大，可以尝试主张：外国判决涉及中国国家秘密、涉及中国对外主权或领土主权事项、判决内容将对中国公共秩序产生重大不利影响等；

（9）惩罚性赔偿部分：根据《全国法院涉外商事海事审判工作座谈会会议纪要》第 45 条规定，企业也可以提出外国法院判决的判项为损害赔偿金且明显超出实际损失，申请中国法院对超出部分裁定不予承认和执行；

实践中，建议企业在收到外方承认与执行的申请后，委托专业律师就上述抗辩事由逐一评估，制定全面、有针对性的抗辩策略。

80. 企业拿到外国仲裁裁决，准备在中国法院申请承认与执行时，需提前收集哪些证据、梳理哪些程序性问题，以防范被申请人阻挠承认与执行？

在中国法院申请承认与执行外国仲裁裁决，须依据《纽约公约》（适用于《纽约公约》成员国裁决）或双边司法协助条约提出申请。为防范被申请人的程序性抗辩，可以从如下方面进行准备工作：

（1）**文件准备**：包括但不限于：书面申请（需载明申请人、被申请人身份信息、裁决编号、请求事项、事实与理由）；申请人（如为境外主体，通常有公司注册证明、法定代表人身份证明等，需经公证认证或海牙认证）、被申请人主体资格文件；仲裁裁决正本或正式副本；对仲裁裁决以及仲裁协议等境外形成的文件办理公证认证或海牙认证手续等。外文文件应当附有加盖翻译机构印章的中文译本。

（2）**程序合规的自我核查**：提前梳理仲裁程序的以下关键节点，并留存相应证明文件——对被申请人的合法送达记录；仲裁庭组成符合仲裁规则及仲裁协议约定等；

（3）**预判被申请人的抗辩点并准备反驳材料**：常见抗辩包括仲裁协议无效、仲裁程序与当事人的协议或仲裁地法律不符、未获合理陈述机会等；

（4）**申请法院及管辖确认**：被执行人住所地或者其财产所在地的中级人民法院有管辖权。在被执行人住所地或者其财产不在中国境内的情况下，当事人可以向申请人住所地或与纠纷有适当联系的中级人民法院申请；

(5) **同步申请财产保全**：在正式申请承认与执行的同时，可尝试同步申请对被申请人境内财产进行保全，防止资产被转移。

81. 海外子公司进入当地破产或重整程序，境外管理人向中国法院申请承认破产程序并追索境内财产时，企业如何依据《中华人民共和国企业破产法》及司法解释设置保护性安排？

境外管理人向中国法院申请承认境外破产程序，需满足《中华人民共和国企业破产法》等规定的审查标准。企业可从以下维度部署保护性安排：

(1) **程序性异议策略**：《中华人民共和国企业破产法》第五条规定，人民法院承认和执行外国法院作出的破产案件判决/裁定的条件有：1) 相关判决/裁定已发生法律效力；2) 相关外国法院具有管辖权；3) 符合国际条约或者互惠原则；4) 不违反中华人民共和国法律的基本原则；5) 不损害国家主权、安全和社会公共利益；6) 不损害中华人民共和国领域内债权人的合法权益。就此，境内关联主体可以尝试主张不符合上述条件以阻却中国法院承认相关破产或重整程序。例如，可以尝试主张境外管理人追索境内财产将导致中国境内债权人的清偿顺序遭到破坏，无法保障境内债权人的优先受偿权，或该境外破产程序在债权申报、清偿比例、清偿顺序等方面对中国债权人存在歧视性待遇，使中国债权人处于与境外同类债权人相比明显不利的地位，对中国债权人在程序和实体方面的保护不平等、充分等，损害境内债权人的合法权益；

(2) **境内资产的先行保全**：一旦知悉海外子公司进入破产程序，应立即评估其在中国境内的财产以及境内关联公司对于该海外子公司是否存在债权，并及时通过启动仲裁/诉讼程序并申请保全的方式固定海外子公司的境内财产，从制度上构筑境内财产的屏障；

(3) **平行启动境内破产或重整**：若海外子公司在中国境内有主要财产或营业机构或分支机构，可考虑由境内债权人在中国境内就该主体的主

要财产所在地或营业机构所在地单独启动破产程序，以中国法律体系保护境内利益相关方。

82. 企业签订的合同约定“境外机构仲裁”，纠纷发生后，依据中国《中华人民共和国民事诉讼法》及相关司法解释，企业如何向中国法院申请确认该仲裁条款无效并争取案件由中国法院管辖？

关于向中国法院申请确认境外机构仲裁条款无效，以下从实体角度（仲裁条款效力的实质性审查）和程序角度（司法救济的路径）两个维度进行分析：

实体角度的抗辩分析

对于涉外仲裁协议效力的认定，中国法院首先将确定仲裁协议效力应适用的法律，进而判断仲裁协议的效力。而适用法律的甄别与选取，优先尊重当事人的意思自治范畴下的协议选择，其次适用仲裁机构所在地法律或者仲裁地法律，若仲裁机构所在地与仲裁地不一致，优先适用仲裁地法律，均无约定则考虑适用我国法律。适用不同国家法律判断仲裁协议效力，可能产生不同的结论。在仲裁协议效力是适用中国法判断的情况下：

（1）**一般性无效事由：**根据《中华人民共和国仲裁法》《中华人民共和国民事诉讼法》以及相关司法解释，境外仲裁条款被认定无效的常见理由包括：仲裁条款约定不明确（如未明确仲裁机构、仲裁地点或约定相互矛盾）；约定的仲裁事项超出法律规定的仲裁范围的（如身份关系纠纷、行政纠纷、劳动争议等）等；

（2）**境外机构仲裁条款的特殊无效事由：**在中国法下，如果国内当事人将不具有涉外因素的纠纷约定提交外国仲裁机构仲裁或境外仲裁（比如，案件当事人均为中国法人，且涉案协议的订立及标的物均在中国境内，当事人之间法律关系的产生、变更、消灭的法律事实也不具有涉外

因素，合同履行的关键环节不具有涉外因素），中国法院通常会认定境外仲裁的协议无效。值得注意的是，根据《最高人民法院关于为自由贸易试验区建设提供司法保障的意见》，在自贸试验区内注册的外商独资企业相互之间约定商事争议提交域外仲裁的，相关仲裁协议有效。

程序角度的策略分析

（1）**申请时机与先手策略**：根据《中华人民共和国仲裁法》及其司法解释，若不认可仲裁条款效力，应当在仲裁庭首次开庭前向仲裁机构或中国法院提出仲裁条款无效的异议，否则可能被视为接受仲裁管辖而无法再通过中国法院确认仲裁条款无效；

（2）**申请程序**：可以通过两种路径向中国法院提出仲裁条款无效的异议：第一，直接向有管辖权的中国法院提起确认仲裁协议无效的诉讼；第二，在中国法院就实体争议提起诉讼，相对方此时通常将以存在仲裁条款为由提出管辖异议，此时中国法院将一并审查仲裁条款效力并作出认定。

83. 涉外合同未明确约定管辖法院，对方在外国法院起诉境内企业，企业如何争取由中国法院管辖以获得主场优势？

当对方已在外国法院提起诉讼，且合同未明确管辖法院时，争取中国法院管辖可以采取以下策略：

（1）迅速在中国提起诉讼

面临境外诉讼时，境内企业可以立即在中国提起诉讼，抢占管辖主动权。根据《中华人民共和国民事诉讼法》第二百八十条，无论外国法院是否已经受理或正在审理同一纠纷，只要中国法院依法具有管辖权，均可以受理并审理。

关于如何确立中国法院管辖，应首先关注是否属于中国法规定的专属管辖情形。依据《中华人民共和国民事诉讼法》《中华人民共和国海事诉

讼特别程序法》等相关规定，专属管辖主要包括以下情形：不动产纠纷；港口作业纠纷；遗产继承纠纷；海域污染损害纠纷；海洋勘探开发合同纠纷；中外合资经营企业合作、中外合作经营企业合作、中外合作勘探开发自然资源合同发生纠纷等。若不存在专属管辖情形，企业可以通过如下管辖连接点争取中国法院管辖：合同签订地、合同履行地、诉讼标的物所在地、可供扣押财产所在地、侵权行为地、代表机构住所地。另外，也可以积极主张存在“适当联系”，包括与案件处理存在利害关系的第三人位于中国境内；与争议相关的关键证据位于中国境内；交易磋商、款项支付等部分法律行为发生于中国境内等。

在程序上，提起中国诉讼的同时，应迅速申请财产保全，查封、扣押或冻结外国企业在中国境内的财产。这不仅能为后续判决执行提供保障，还能强化中国法院的管辖权依据——因为“可供扣押财产所在地”本身就是法定连接点之一。此外，可尝试申请行为保全，请求法院裁定禁止对方在外国法院进行平行诉讼，巩固中国法院的管辖权。

(2) 及时在外国法院提出管辖异议/申请中止诉讼

境内企业应在收到外国法院传票后，在答辩期内及时提出管辖权异议/申请中止诉讼，避免被认定“应诉管辖”。可以考虑从如下方面提出异议，具体建议咨询当地律师：①外国法院依照其法律对案件没有管辖权。建议企业及时联系当地律师，根据所在国法律法规综合评估；②该外国法院因无适当联系“不方便管辖”，相较而言中国法院审理更有利于查明案件事实、降低诉讼成本（如关键证人、证据、货物均在中国境内，由外国法院审理将面临送达、取证、法律适用等方面的重大困难等）；③违反中国法对专属管辖的规定，该外国判决即便作出也将无法得到中国法院承认与执行，可执行性将大打折扣。

(3) 积极推动中国诉讼、取得判决

根据《中华人民共和国民事诉讼法》第三百条，若中国法院已对同一纠纷作出判决、裁定，或已经承认第三国法院对同一纠纷作出的判决、裁定，中国法院将不予承认和执行相关外国法院判决。一旦中国法院率先就同一争议作出生效判决，外国法院后续作出的判决即便在其他国家有效，也无法在中国境内获得承认与执行。这就在境内形成了一道“法律屏障”，有效保护了境内企业的财产免遭外国判决的执行。因此，在涉外合同未约定管辖法院、且对方已在外国法院先行起诉的情况下，境内企业争取中国法院管辖的最终目标，是通过取得中国法院的生效判决，从根本上阻断外国法院判决在中国境内的承认与执行。

84. 企业在中国法院就涉外合同纠纷起诉境外对方，但境外对方在中国境内无可供执行的财产，企业是否仍有起诉的必要及如何实现诉讼价值？

境外对方在中国境内无可供执行的财产，并不意味着起诉没有价值。企业可以从以下几个层面评估诉讼的必要性并制定策略：

（1）阻断对方在中国市场的经营活动：即使对方当前在境内无财产，取得中国法院的胜诉生效判决后，可向法院申请将其列入失信被执行人名单并采取限制消费等措施。这将实质性地影响该境外主体及其负责人在中国境内的商务活动、出入境等，从而形成有效施压。

（2）以中国判决在境外主要财产所在地申请承认与执行：中国法院的生效判决可以在对方财产所在地国家或地区，依据当地法律或司法协助条约申请承认与执行。提前取得中国判决，是启动该程序的先决条件。

（3）防范对方未来在境内形成资产：对方可能在诉讼进程中或判决后取得境内资产（例如收购股权、设立合资企业、参与项目投标等）。一旦拥有可供执行的财产，企业可凭生效判决立即申请执行，避免届时再行起诉而陷入被动。

(4) 在关联争议中掌握主动权：若双方在境内外存在多起关联争议，中国法院的生效判决认定的事实和法律责任，可在其他法域的诉讼或仲裁中作为有力证据或争点排除的依据，从而影响整个争议格局的走向。

85. 境内诉讼中需向身在国外的当事人送达中国司法文书，有哪些路径？

在境内诉讼程序中，向国外当事人送达中国司法文书，须根据送达对象所在国与中国的条约关系选择适当路径：

(1) 《海牙送达公约》路径（适用于公约成员国）

中国已加入《关于向国外送达民事或商事司法文书和司法外文书公约》（简称“《海牙送达公约》”），目前《海牙送达公约》已有 80 余个成员国，涵盖美国、日本、德国、英国、法国等中国主要贸易伙伴。对于公约成员国境内当事人进行送达应当遵循《海牙送达公约》，主要包括：主管机关送达（请求国主管机关向被请求国主管机关发送请求书，由被请求国相关机关进行送达）；领事转递（通过使领馆将文书转交被请求国相关主管机关进行送达）；领事送达（通过领事代表机构直接向本国国民进行送达）；邮寄送达（允许邮寄途径将诉讼文书直接寄给境外当事人，但需注意部分国家声明拒绝通过邮寄方式送达，如日本、韩国、德国、印度、土耳其、瑞士、希腊等，则不能通过邮寄方式送达）。其中，主管机关送达是最主要的送达途径，法律效力最强，但周期较长，通常需 3 至 6 个月或更长时间。邮寄送达周期较短，自邮寄之日起满三个月，送达回证没有退回的，可以认定已经送达，但若邮件被退回且注明原因为“该地址查无此人”“该地址无人居住”等情形的，视为不能用邮寄方式送达。

另外，若受送达人所在国法律未禁止电子送达方式，且该国未声明拒绝通过《海牙送达公约》第十条规定的邮寄方式送达，中国法院可以采用电子送达方式进行送达（如电子邮件、短信、即时通讯工具等）；在满足一定条件的情况下中国法院也可以向外国主体的境内关联主体送达

（其在境内设立的独资企业、代表机构、分支机构，其在境内任职的企业等）。

（2）**双边司法协助条约路径**（适用于与中国签有双边司法协助条约的国家）

中国与俄罗斯、法国、西班牙等数十个国家签有民商事司法协助条约，其中约定了具体的送达途径（主要是通过主管机关送达），按条约约定路径进行送达。

（3）**外交途径**（适用于与中国未签有任何条约的国家）

通过中国外交部经驻外使领馆向被送达方所在国相关主管机关转交文书，由其进行送达。

（4）**兜底方式：公告送达**

最后，若上述送达方式均不能成功时，可通过公告送达。自公告之日起，经过六十日，即视为送达。公告送达系拟制送达，公告本身并无法确保受送达人知悉，因此只有在穷尽其他送达方式均无法送达时，才可进行公告。

86. 商事仲裁的跨境送达与诉讼的跨境送达有什么区别？

诉讼的跨境送达依照该国法院的民事诉讼程序相关法律规定及相关国际公约，比如《海牙送达公约》或双边司法协助条约。仲裁送达规则由当事人约定或仲裁规则规定，较为宽泛灵活，不适用《海牙送达公约》或双边司法协助条约。各仲裁机构的仲裁规则一般允许当面递交、挂号信、特快专递、传真、电子邮件或仲裁庭认为适当的其他方式送达，更为高效。企业在签订合同时如选择仲裁，建议在仲裁条款中一并约定送达地址和有效送达方式，避免后续因地址不详或约定不明产生送达争议。

87. 企业如何更好管理其在境外设立的代表机构的收件流程以避免“被送达”风险？

境外诉讼中，即使中国企业总部未直接收到传票，外国法院可能依据其本国程序法，认为通过当地代表处送达即已完成程序通知义务，进而作出缺席判决。就此：

（1）**建立企业设立其境外机构的收件管理制度**：企业应制定明确的内部制度，要求各境外代表处、分支机构在收到任何疑似司法文书、政府公函、律师函时，须立即向总部法务部门报告并转递原件，不得自行签收确认、不得自行答复，也不得置之不理。制度中应明确负责人员、报告时限和应急响应流程。

（2）**在相关合同中预先约定送达地址**：为避免争议，企业在与境外合作方签订合同时，应明确约定双方司法文书的有效送达地址（通常为总部注册地址），并排除向分支机构、代表处送达的效力。

88. 拟在境内诉讼中提交的境外合同、邮件、公函等证据材料，企业需履行怎样的公证、认证与翻译链条，避免因形式要件瑕疵被法院不予采信？

境外形成的证据材料在中国法院提交，须满足法定的形式要件，否则将面临被法院不予采信的风险。证据材料的处理链条通常如下：

（1）**公证与认证**：境外形成的文件拟在境内诉讼中提交，通常需要经文件来源国的公证机关证明，此后由文件来源国的外交部门（或其授权机构）进行领事认证，再到中国驻外使领馆办理领事认证；若文件来源国为《海牙取消外国公文书认证公约》成员国，可由文件来源国相关主管机关出具附加证明书（Apostille）代替上述双重领事认证（即海牙认证），程序更简便。

(2) **翻译要求：**经公认证的文件，须附由专业翻译机构出具的中文译文，且译文须加盖翻译机构章；部分法院要求翻译机构附上翻译资质证明；

(3) **电子证据的特殊处理：**境外形成的电子邮件、电子合同等电子数据，建议保存电子文件原始载体（邮件服务器元数据、电子签名证书等），或对电子文件进行公证保全，以应对对方可能提出的对真实性的质疑；

(4) **程序时间周期：**上述公认证链条涉及多个机构，整体周期通常较长，可能在 2 至 8 周或更长，建议预留处理时间。

89. 境外法院下达调查令要求中国境内的银行、工商或档案机构协助执行调查，企业应该如何协助应对？

在中国法下，外国法院不能直接向中国境内的银行、工商部门等机构要求提供文件，必须通过法定的国际司法协助途径。具体介绍如下：

(1) **通过司法协助途径：**根据中国法律的相关规定，境外司法机关无法直接要求境内机构提供文件，须通过外交或条约规定的司法协助渠道处理。主要通过如下方式：1) 如果请求国是《海牙取证公约》缔约国，应依据公约提出请求。该公约旨在便利各国司法机关之间在民商事案件中相互调取证据的请求书的转递和执行，主要方式是请求书制度（请求书应由请求国司法机关通过其中央机关直接送交中国司法部，司法部转交中国法院进行调取证据，之后通过司法部反馈请求国司法机关）；2) 如果请求国与中国签订了双边民事司法协助条约，应按条约规定提出请求；3) 如果既无公约关系也无条约关系，则通过外交途径进行。

(2) **境内机构不得擅自执行：**境内银行或机构在收到境外法院直接发送的调查令或冻结请求时，应当告知对方通过外交途径或者司法协助途径提出请求，不得擅自执行，更不得提供账户信息或冻结资产；

(3) **数据出境需谨慎：**《数据安全法》第 36 条规定，中华人民共和国主管机关根据有关法律和中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定，或者按照平等互惠原则，处理外国司法或者执法机构关于提供数据的请求。非经中华人民共和国主管机关批准，境内的组织、个人不得向外国司法或者执法机构提供存储于中华人民共和国境内的数据。因此，即便企业掌握部分境外法院调查令所要求的文件（银行账户流水、工商档案、企业内部文件等），也建议先咨询专业律师以综合评估数据出境的可行性以及具体操作路径、合规风险。如涉及国家秘密或重要数据，应首要评估国家安全风险。

90. **企业在多国存在平行诉讼或仲裁，如何统筹各程序节奏，避免出现“境内判决/裁决难以执行、境外不利裁决被利用施压”的被动局面？**

多司法辖区平行诉讼/仲裁的统筹管理是出海争议解决中最复杂的场景之一，建议从以下几个维度部署：

(1) **建立跨境争议统筹中心：**指定境内主导律师事务所统筹协调各辖区律所，确定案件要点以及根本立场，定期同步各程序进展、证据情况及法院/仲裁庭态度，及时判断各诉讼/仲裁程序发展方向并对诉讼策略作出调整；

(2) **推进境内外财产保全、提高可执行性：**尽快在中国法院申请财产保全，冻结对方在中国境内的资产（如银行账户、股权、设备），以此作为谈判筹码，同时防止对方通过拖延境外程序消耗资产；同时向境外法院/仲裁庭申请禁令、临时措施并行推进，实现多辖区资产同步保全；

(3) **不利辖区裁判的阻断预案：**提前评估各辖区诉讼/仲裁的胜诉可能性，在对己不利的辖区合法拖延或提出管辖异议，同时在对己有利的辖区（如有充足管辖基础的中国法院）尽快推进，争取在己方主场率先取得有利裁判，阻断外国法院判决在中国境内的承认与执行。另外，若对

方已取得不利判决或裁决，预计将在中国申请承认与执行，企业应预先准备抗辩并提前搜集证据材料（详见问题 79）。

（4）**适时推动和解**：在多程序并行阶段，充分利用境内法院的已保全资产优势推动和解，并在和解协议中约定统一的和解效力覆盖所有辖区的争议，以彻底终结多线程诉讼的局面。

91. 企业高管个人因海外子公司业务被外国司法或监管机构列为被告、受控方或调查对象，企业如何提供支持？

企业高管在境外遭受司法或监管机构的调查或起诉，企业可以尝试通过如下方面提供支持：

（1）**聘请当地专业律师**：建议企业为高管迅速聘请当地具有相关领域应对经验的专业律师，保障其程序性权利（沉默权、律师会见权），且须与国内法律团队保持密切协调；

（2）**境内证据保存与出境**：建议企业在境外程序启动的第一时间，对可能与调查相关的境内邮件、文件、财务记录等进行内部存档；若境外司法机构要求企业提供相关文件，企业可以要求其通过司法协助途径，根据中国法相关规定，非经中华人民共和国主管机关批准，企业无法向外国司法或者执法机构提供存储于境内的数据及个人信息；若企业经评估后，认为主动提供文件有利于澄清事实、保护高管或企业利益，则必须严格遵循《数据出境安全评估办法》等规定，向国家网信部门或有关主管部门履行必要程序，并咨询专业律师，只有取得数据出境审批的文件才可以向境外提供。

（3）**必要时申请领事协助**：根据《领事保护与协助条例》，在国外的中国公民正当权益被侵犯或者需要帮助时，可以向驻外外交机构求助，驻外外交机构将依法向其提供协助。当不利情形发生时，可以向驻外外交机构求助，询问维护自身正当权益的渠道和建议，咨询是否有当地律

师、翻译等机构名单供参考选用。若企业高管被拘留、逮捕、监禁或者以其他方式被驻在国限制人身自由的，应立即联系中国驻当地使领馆，申请领事探视和协助；外国司法机构审理案件的，可以申请领事前往旁听。

六、退出海外的境内收尾与程序闭环

92. 海外子公司在东道国完成清算注销后，企业应如何向发改、商务、外汇等部门办理“撤资/主体注销”备案或登记，从而在监管层面闭环？

境外子公司完成清算注销后，建议企业及时向国内各主管部门办理对应的变更注销手续，以实现监管合规的完整闭环，主要包括以下三条线：

（1）**发改委**：无需办理相关手续。

（2）**商务部门**：需向原备案的省级商务主管部门报告。根据商务部令2014年第3号《境外投资管理办法》第十七条：“企业终止已备案或核准的境外投资，应当在依投资目的地法律办理注销等手续后，向原备案或核准的商务部或省级商务主管部门报告。原备案或核准的商务部或省级商务主管部门根据报告出具注销确认函。终止是指原经备案或核准的境外企业不再存续或企业不再拥有原经备案或核准的境外企业的股权等任何权益”。

（3）**外汇管理**：需在所在地银行办理变更登记，减持所得如需汇回境内的需开立结算账户。根据《资本项目外汇业务指引（2024年版）》第8.2.3.2（2）条：“境外企业减资、转股等需要汇回资金的，境内投资主体在所在地银行办理变更登记后，可在银行办理后续资本项目结算账户开立、汇回资金入账等手续”；第8.2.3.2（4）条：“境内投资者收购其他境内投资者境外企业股权的，由股权出让方按照本项指引办理

变更登记”；第 8.2.3.2（6）条：“境内机构因转股、减资等原因不再持有境外企业股权的，需按照变更登记办理。”

93. **企业通过转让境外子公司股权实现退出并取得对价后，需履行哪些境内的资金回流与结汇手续，以避免退出资金长期滞留境外引发合规风险？**

转让境外子公司股权取得对价后，退出资金的回流需经过境外结算和境内入账两个环节，须依法依规完成以下手续：

（1）**境外完税与汇款凭证**：在汇出退出对价前，须取得东道国税务机关就股权转让所得（资本利得）的完税证明，以证明对价来源的合法性；汇款银行通常要求提供汇款指令、股权转让协议及完税凭证；

（2）**境内外汇管理 ODI 变更登记**：退出资金入境前，须通过主办银行向外汇局办理“境外股权变更（转让）”的 ODI 外汇登记变更，将该境外主体从投资台账中注销，释放对应的外汇权益额度；

（3）**境内结汇入账**：退出对价通过境内银行账户收入后，如需结汇为人民币，须提供股权转让协议、ODI 登记变更凭证及完税证明作为结汇的支撑材料，银行审核通过后完成结汇；

（4）**资金滞留境外的合规风险**：若股权转让已完成但对价长期未汇回（通常 6 个月至 1 年以上），外汇局可能认定为境外资金不当滞留，须及时向外汇局说明滞留原因（如买方按期付款尚未到期、分期付款安排等），并在约定期限内完成回流；

（5）**分期付款与托管安排**：若对价以分期方式支付，须在每期款项到账后逐步办理结汇，并保留对应的合同分期条款作为支撑文件。

94. 具有国资背景的企业退出海外项目、拟向第三方转让境外资产时，需依法履行哪些境外国有资产处置的相关手续？

具有国资背景的企业转让境外资产，须依据《中华人民共和国企业国有资产法》等规定，履行以下合规手续以防范国有资产流失：

（1）**决策授权程序**：须经企业内部董事会或股东会依据章程规定履行决策程序，国有控股比例较高的大型企业还须经国资委（中央或地方）审批或备案；

（2）**资产评估与备案**：转让境外国有资产须委托具备资质的资产评估机构对境外标的进行独立评估，评估报告须经主管国资委核准备案，转让对价须以评估价值为参考下限，不得低于评估值的 90%（具体比例依规定执行）；

（3）**产权交易进场**：转让境外国有产权须通过依法设立的产权交易机构公开挂牌，采用竞价或协议方式成交，防止暗箱操作，规避“贱卖”风险；

（4）**境外资产转让的信息披露**：国有控股上市公司转让具有重大影响的境外资产，还须按证券交易所信息披露规则及时公告，并视交易规模决定是否须经股东大会批准；

（5）**转让完成后的 ODI 注销**：境外资产转让完成后，须按照前述 ODI 闭环程序向商务部门等办理境外主体注销和资金回流手续，形成完整的监管闭环。

95. 国有控股或实际控制的境外企业完成解散注销后，企业应向境内国资监管机构办理何种手续？

国有控股或实际控制的境外企业解散注销，须向境内国资监管机构履行专项的产权登记注销手续，以实现国有资产台账的完整闭环：

(1) **境外国有产权注销登记**：根据国务院国资委的相关规定，中央企业的境外国有产权须进行产权登记，境外主体注销后须申请注销对应的境外国有产权登记；建议中央企业向国务院国资委提交申请，建议地方国有企业向地方国资委提交申请；提交材料通常包括境外主体的注销证明文件（经公证认证）、清算报告、资产处置情况说明及资金回流凭证；

(2) **国有资产清算损益的确认**：清算过程中形成的资产减值、注销损失或残值回收，须经主管国资委核准，确认为国有资产的合理损失后方可在财务上进行核销处理；

(3) **配套的 ODI 注销**：在办理上述登记注销的同时，须同步完成商务部门等的 ODI 注销手续（见前述相关问题），确保各监管系统同步更新；

(4) **审计与合规报告**：部分国资监管机构要求在办理注销登记前，提供经审计机构对境外主体清算期间资产处置情况出具的专项审计报告，以证明国有资产处置的合规性；

(5) **特殊情况处理**：若境外主体系因破产程序被动注销而非主动清算，须额外向国资委说明破产原因、清偿情况及损失认定依据，经审批后方可完成损失确认。

96. **上市公司决定关停或剥离具有重要影响的海外子公司时，需按照证券交易所的规则履行哪些内部决议与信息披露手续，以保护中小股东合法权益？**

A 股上市公司关停或剥离具有重要影响的海外子公司，须依据证券交易所上市规则及中国证监会相关规定评估是否触发信息披露和股东大会批准义务：（1）**重要性判断**：若拟关停或剥离的海外子公司的资产总额、营业收入或净利润占上市公司最近一期年度报告相应指标的比例超过 10%（各交易所具体门槛略有不同），构成重大事项，须及时披露；

(2) **内部决议程序**：超过一定门槛的对外资产处置或子公司关停（通常为占净资产或总资产超过 10%~50%不等），须经董事会审议通过；若构成重大资产出售（占比达 50%以上的关键阈值），须提交股东大会审议，并须经独立董事发表意见；

(3) **信息披露内容**：须在董事会决议后及时发布公告，披露内容包括海外子公司的基本情况、关停/剥离原因、预计对公司经营业绩的影响（包括可能产生的资产减值或处置损益）、内部决策程序及有无关联交易；

(4) **关联交易审查**：若将剥离对象转让给关联方，须额外履行关联交易的独立董事意见、交易所审核及股东大会特别批准（关联股东须回避表决）程序；

(5) **定期报告的更新**：关停或剥离完成后，须在下一期年度报告或季度报告中对重要子公司的变动情况进行完整披露，确保投资者信息获取的一贯性。

97. 上市公司转让海外核心资产达到特定比例，构成重大资产重组或重大资产出售时，需向中国证监会或交易所履行哪些特定的核准或报告程序？

上市公司转让境外核心资产，若达到证监会《上市公司重大资产重组管理办法》规定的触发标准，须履行以下特定程序：

(1) **重大资产重组的触发标准**：购买或出售资产的资产总额、营业收入、净利润及成交金额任一指标占上市公司最近一个会计年度经审计数据的比例达到 50%或绝对金额达到 5000 万元，构成“重大资产重组”；

(2) **交易所问询与审核**：达到重大资产重组标准后，须向证券交易所提交重组预案，交易所将发出问询函要求就标的资产价值、交易定价公允性、对持续经营的影响等进行说明；

(3) **证监会注册**：涉及发行股份购买资产的，须报中国证监会注册；纯现金出售不涉及发行股份的，由交易所审核后按规则处理，无需证监会注册。

(4) **独立财务顾问与中介机构报告**：须聘请具备资质的财务顾问出具独立核查意见和估值报告，律师事务所出具法律意见书，资产评估机构出具评估报告，并随重组方案一并披露；

(5) **股东大会特别决议**：须召开股东大会，以特别决议（通常须经出席股东所持表决权的 2/3 以上通过）审议批准重大资产重组方案，关联股东须回避表决；

(6) **停牌与敏感信息管控**：在重组筹划期间，须依规申请股票停牌，并建立信息隔离制度，防止内幕信息泄露引发市场操纵或内幕交易合规风险。

98. **通过境内设立的 QDII 基金、境外产业基金等架构投资海外标的并决定退出时，基金管理人需向中国证券投资基金业协会等监管机构履行哪些手续？**

通过 QDII 基金或境外产业基金架构进行的境外投资退出，涉及证券监管、基金协会备案及外汇管理多个环节，基金管理人须从以下层面逐一落实：

(1) **QDII 基金退出的特殊合规要求**：QDII 基金管理人在境外标的退出后，须通过 QDII 额度内的资金汇回通道将退出所得回流境内，并在每月规定时间向国家外汇局提交 QDII 额度使用情况报告；如退出所得超过当前 QDII 额度，须及时向外汇局申请调整；

(2) **中国证券投资基金业协会（AMAC）备案变更**：基金管理人须通过私募基金登记备案系统，就基金底层资产的重大变化（如境外标的退出、基金规模变化）办理基金信息更新备案，并按季度、年度提交基金

运营报告；若退出后基金进入清算程序，须依规向 AMAC 提交清算报告，完成基金注销备案；

（3）**境外产业基金的 ODI 衔接：**若通过境内 GP 作为普通合伙人的境外基金架构进行投资，境内投资主体的退出对价回流须完成前述 ODI 变更及资金回流的外汇手续；

（4）**税务处理：**境外投资基金退出产生的资本利得，须评估是否须就投资人层面在中国缴纳企业所得税或个人所得税，并就境外已缴税款申请税收抵免；若存在未分配利润，须规划利润分配时间表，避免因长期不分配被认定为人为规避 CFC 规则；

（5）**投资人信息披露与清算分配：**基金进入清算阶段后，管理人须按照基金合同约定向全体投资人出具清算报告，载明资产处置情况及分配方案，并依法按时完成分配。

99. 海外子公司因清算或低价转让产生重大投资亏损时，企业需向中国税务机关办理哪些境外所得税收抵免或资产损失税前扣除的确认手续？

（1）**损失确认的相关证据材料：**根据《企业资产损失所得税税前扣除管理办法》的规定，损失确认的相关证据材料一般包括①股权投资计税基础证明材料；②被投资企业破产公告、破产清偿文件；③工商行政管理部门注销、吊销被投资单位营业执照文件；④政府有关部门对被投资单位的行政处理决定文件；⑤被投资企业终止经营、停止交易的法律或其他证明文件；⑥被投资企业资产处置方案、成交及入账材料；⑦企业法定代表人、主要负责人和财务负责人签章证实有关投资（权益）性损失的书面申明；⑧会计核算资料等其他相关证据材料。另外，如果海外子公司存在破产、关闭、解散等情况，应出具资产清偿证明或者遗产清偿证明。

(2) **损失税前扣除的申报程序**：对于损失税前扣除，《国家税务总局关于企业所得税资产损失资料留存备查有关事项的公告》（国家税务总局公告 2018 年第 15 号）规定：“一、企业向税务机关申报扣除资产损失，仅需填报企业所得税年度纳税申报表《资产损失税前扣除及纳税调整明细表》，不再报送资产损失相关资料。相关资料由企业留存备查。”

“二、企业应当完整保存资产损失相关资料，保证资料的真实性、合法性。”

(3) **损失税前扣除的实践风险**：对于境外子公司清算、低价转让形成的股权投资亏损，税务机关的审核标准要严于境内资产损失，依据目前披露的税局公开答复以及司法案例，各地税务机关主要存在两种观点：一种观点为，鉴于因债务人或被投资企业在境外发生损失的情形复杂，涉及的证据不易判定，暂不予允许税前扣除；另一种观点为，如果能够有足够的证据证明损失的发生及其合理性，则应允许扣除。

因此，企业若要顺利实现境外投资亏损税前扣除，应重点准备足够的证据以证明损失的发生及其合理性。在实务征管中，税务机关通常重点关注亏损真实性、交易定价公允性、清算程序合规性以及是否存在人为转移利润、恶意低价转让规避税负等情形，尤其会核查低价转让是否具备合理商业目的、是否履行独立交易定价原则、境外清算流程是否真实完整。

对此，建议企业提前做好税务规划与风险预判，并完善相应的证据材料，降低税务风险。

100. 海外主体虽已注销退出，但历史上其曾为境内关联方提供过跨境担保或牵涉未决诉讼，企业可以在境内办理哪些手续以切断后续法律风险？

海外主体注销后遗留的跨境担保和未决诉讼，若不及时处置，将持续威胁境内关联方的合规安全，须从以下几个方面逐一清理：

（1）**跨境担保的解除登记**：若已注销的境外主体曾为境内主体的贷款提供担保，担保主体消灭后须及时向境内担保权人提交境外主体注销证明，要求其正式解除担保合同并在外汇管理局担保登记系统办理担保注销，防止台账中的“僵尸担保”引发监管异常；反之，若境内母公司曾提供内保外贷，境外主体注销后对外债权不复存在，须向外汇局办理对外债权的核销；

（2）**替代担保义务的转移安排**：若境内受益方仍需担保支持，须在境外主体注销前安排替代担保方（如另一家境内或境外关联主体）承接担保义务，并与银行协商完成担保主体变更，确保授信不因担保人消失而陷入违约。



中国企业出海百问百答

100 QUESTIONS AND ANSWERS
ON CHINESE ENTERPRISES GOING GLOBAL
(合规篇)



环球律师事务所
GLOBAL LAW OFFICE

