

2009~
2010
第一版

中国境外 投资指南

投资离岸市场须知

A Guide to International Financial Centres
What Chinese investors need to know



爱尔兰都柏林
巴巴多斯
巴哈马
巴拿马
百慕大
迪拜
格恩西岛

荷兰
卡塔尔
开曼群岛
卢森堡
马耳他
马来西亚纳闽岛
毛里求斯

塞舌尔
新加坡
英属维尔京群岛
泽西岛
直布罗陀
中国香港

中国境外 投资指南

投资离岸市场须知

A GUIDE TO INTERNATIONAL FINANCIAL CENTRES
What Chinese investors need to know

2009~2010

第一版

爱尔兰都柏林
巴巴多斯
巴哈马
巴拿马
百慕大
迪拜
格恩西岛

荷兰
卡塔尔
开曼群岛
卢森堡
马耳他
马来西亚纳闽岛
英属维尔京群岛

塞舌尔
新加坡
英属维尔京群岛
泽西岛
直布罗陀
中国香港

目录

序言

海外拓展：中国企业如何发展成为耀眼的“超新星”	8
日渐盛行的中国海外并购	10

第一部分

离岸金融中心概述

第一节 离岸金融中心的本质	13
第二节 离岸金融中心的作用	17
第三节 离岸公司的运用	29
第四节 外国个人利用离岸信托（公司）	40

第二部分

亚洲

中国香港

中国香港概况	85
香港投资指南	88
作者：Teresa Ma, Michael Guilday	
年利达律师事务所香港代表处合伙人、资深律师	
香港：独树一帜的离岸金融中心	92
作者：张裕梅博士	
卢浮信托（香港）有限公司	

马来西亚纳闽岛

马来西亚纳闽岛概况	96
纳闽岛国际商业及金融中心(IBFC)：中国投资者进行离岸投资的理想选择	98
纳闽岛合理避税策略与机遇	104
作者：陈智琦	
怡安信托有限公司	
纳闽岛国际商业金融中心概览	108
作者：Peter Searle	
纳闽岛信托公司	

新加坡

新加坡概况	112
新加坡：中国海外投资基地	115
作者：Pieter de Ridder	
隆路律师事务所(Loyens & Loeff)合伙人，亚洲税务专家	
基金与新加坡的发展	119
作者：Dermot Butler	
全球基金服务公司董事长Custom House	

美洲

巴哈马

巴哈马概况	123
-------	-----

巴哈马国际商业公司概览	126
作者：Michael Scott, Cheryl Cartwright	
Callenders & Co. 律师事务所资深合伙人、律师	
投资巴哈马指南	130
作者：Michael Scott	
巴哈马酒店集团主席	
巴哈马信托制度概览	134
作者：Sean McWeeney	
巴哈马 Graham Thompson & Co. 律师事务所合伙人	
巴哈马基金会和独立账户公司	138
作者：April Turner	
巴哈马 McKinney, Bancroft & Hughes 律师事务所律师	

巴巴多斯

巴巴多斯概况	142
巴巴多斯与中国间友谊与合作发展现状	145
作者：Trevor A. Carmichael 博士 (Q.C.)	
Chancery Chambers 律师事务所	
在巴巴多斯设立公司指南及巴中双边税收协定	151
作者：Melanie Jones	
Lex Caribbean 律师事务所合伙人	

百慕大

百慕大概况	157
百慕大证券交易所的独特定位	160
作者：Greg Wojciechowski	
百慕大证券交易所总裁兼首席执行官	
百慕大信托服务概览	164
作者：Rupert Jacobs	
Butterfield 信托公司营销与业务发展部经理	

英属维尔京群岛

英属维尔京群岛概况	168
通过英属维尔京群岛公司在中国设立合资企业	172
作者：Peter Tam	
Harneys 律师事务所英属维尔京群岛代表处合伙人	
在英属维尔京群岛设立商业公司操作指南	176
作者：Fiona Forbes	
英属维尔京群岛 Lennox Paton 律师事务所	
收购英属维尔京群岛上市公司的法律实务指南	180
作者：Duncan Smith, Simon Dinning	
Ogier 律师事务所香港代表处、伦敦代表处	
英属维尔京群岛信托业和私人信托公司	184
作者：Hélène Lewis	
Simonette Lewis 律师事务所资深合伙人	

开曼群岛

开曼群岛概况	188
开曼群岛金融服务	191
作者：开曼群岛政府金融经济部	

开曼群岛信托服务概览 作者: Rupert Jacobs Butterfield信托公司营销与业务发展部经理	196	卢森堡吸引中国企业投资 卢森堡金融中心首席执行官 Fernand Grulms先生访谈	267
开曼群岛对冲基金概览 作者: Tim Clipstone 开曼群岛Harneys律师事务所合伙人	200	合格资产: 可转让证券集体投资基金概览 作者: Claude Kremer, Michèle Eisenhuth, Florence Stainier 卢森堡Arendt & Medernach律师事务所合伙人	268
开曼群岛离岸公司结构概览 作者: Michael L. Alberga Myers & Alberga律师事务所合伙人	204	充分利用卢森堡为中国投资者提供的 国际避税机会 作者: Dirk Dewitte 德勤会计师事务所卢森堡分所国际税务业务部主任	272
巴拿马		马耳他	
巴拿马概况	208	马耳他概况	276
巴拿马公司注册指南 作者: Luis Hincapié 巴拿马摩根 & 摩根律师集团 (Morgan & Morgan) 国际部主任	211	马耳他作为欧盟基金基地的价值 作者: Dermot Butler Custom House全球基金服务公司董事长	279
欧洲		荷兰	
爱尔兰共和国		荷兰概况	283
都柏林概况	215	荷兰: 中国海外投资的跳板 作者: Ewout J. Stumphius, 孔炯 隆路律师事务所合伙人兼中国事务部主任 隆路律师事务所中国事务部律师	286
爱尔兰作为投资目的地的优势 作者: Brian Dillon, Sean Murray, Gregory Noone Dillon Eustace律师事务所爱尔兰和东京代表处	218	中东 / 非洲	
在爱尔兰设立银行指南 作者: Fionán Breathnach 爱尔兰Mason Hayes and Curran 律师事务所合伙人	222	迪拜	
直布罗陀		迪拜概况	292
直布罗陀概况	226	在迪拜国际金融中心设立企业指南 作者: Hamish Walton, Hani Nassef Clyde & Co.国际律师事务所迪拜代表处合伙人、律师	295
直布罗陀基金设立指南 作者: James Lasry 直布罗陀Hassans国际律师事务所合伙人	229	毛里求斯	
格恩西岛		毛里求斯概况	299
格恩西岛概况	233	毛里求斯境内国际商业企业概览 作者: Shahed Hoolash 德意志国际信托(毛里求斯)有限责任公司交易管理部主任	302
耿西岛 - 中国投资者聚焦下的金融中心 作者: Peter Niven 耿西岛金融发展局首席执行官	236	毛里求斯投资基金产品概览 作者: Dev Joory 毛里求斯国际金融服务有限公司	306
格恩西基金 - 稳健、进取、专业 作者: Barney Lee 格恩西 Ozannes 律师事务所	240	卡塔尔	
格恩西岛: 创设信托的首选之地 作者: Alan Pearce 格恩西RBC理财公司总经理	244	卡塔尔概况	310
泽西岛		在卡塔尔设立公司指南 作者: David Salt Clyde & Co国际律师事务所卡塔尔代表处合伙人	312
泽西岛概况	249	塞舌尔	
泽西岛IPO实务指南 作者: Marc Yates Ogier律师事务所泽西代表处合人兼公司与商事部负责人	252	塞舌尔概况	316
泽西岛: 全方位的基金监管 作者: Ben Robins 泽西Mourant律师事务所合伙人, 基金负责人	256	在塞舌尔设立公司指南 作者: Steve Fanny 塞舌尔国际商务总局(SIBA)首席执行官及总经理	318
泽西公司对中国投资者的关键价值 作者: Alex Ohlsson 泽西Carey Olsen律师事务所执行合伙人	260	第三部分	
卢森堡		离岸金融中心目的地指南	323
卢森堡概况	264	世界地图 (本书涉及的全球金融中心)	350

CONTENTS

Doing Business abroad – How Chinese companies can become supernovas 8

Outbound M&A by Betty Yap, Andrew Mackie, Linklaters 10

Section 1

Understanding international financial centres by Brian Coyle

Part 1 The nature of IFCs 48

Part 2 Using IFCs 52

Part 3 Usings IBCs 64

Part 4 Uses of offshore trusts 75

Section 2

Asia

Hong Kong/PRC

Hong Kong/PRC: Introduction 85

Investing in Hong Kong by Teresa Ma and Michael Guilday, Linklaters, Hong Kong 90

Hong Kong: The Offshore Financial Centre with a Difference by Dr Yumei Zhang, Louvre Fiduciary 94

Labuan/Malaysia

Labuan/Malaysia: Introduction 96

Labuan IBFC: An attractive offshore option for Chinese investors 101

Tax planning strategies and opportunities in Labuan by Chin Chee Kee, Noblehouse International Trust 106

An introduction to Labuan IBFC by Peter Searle, EC Trust Company 110

Singapore

Singapore: Introduction 112

Singapore as a base for Chinese overseas investment by Pieter de Ridder, Loyens & Loeff 117

Growth of Singapore as a centre for funds by Dermot Butler, Custom House Global Fund Services 121

Americas

Bahamas

Bahamas: Introduction 123

International Business Companies by Michael Scott and Cheryl Cartwright, Callenders & Co. 128

Investment in The Bahamas by Michael Scott, the Hotel Corporation of the Bahamas 132

Trusts in The Bahamas by Sean McWeeney, Graham Thompson & Co. 136

Foundations and Segregated Accounts Companies by April Turner, McKinney, Bancroft & Hughes 140

Barbados

Barbados: Introduction 142

Barbados and China: Friendship and Collaboration by Dr Trevor A. Carmichael QC, Chancery Chambers 148

Barbados international business vehicles by Melanie Jones, Lex Caribbean 154

Bermuda

Bermuda: Introduction 157

Uniquely Positioned: The BSX by Greg Wojciechowski 162

Fiduciary Services in Bermuda by Rupert Jacobs, Butterfield Trust 166

British Virgin Islands

British Virgin Islands: Introduction 168

Use of BVI Companies for Joint Ventures in China by Peter Tarn, Harneys 174

Forming a BVI Business Company by Fiona Forbes, Lennox Paton 178

To bid or not to bid by Duncan Smith, Simon Dinning, Ogier 182

Trusts and Private Trust Companies in the BVI by Hélène Lewis, SimonetteLewis 186

Cayman Islands

Cayman Islands: Introduction 188

The Cayman Islands Financial Services Industry by the Portfolio of Finance & Economics 193

Fiduciary Services in the Cayman Islands by Rupert Jacobs, Butterfield Trust	198	Interview with Fernald Grulms, CEO, Luxembourg Finance	267
Hedge Funds in the Cayman Islands by Tim Clipstone, Harneys	202	Eligible Assets: latest developments regarding UCITS by Claude Kremer, Michèle Eisenhuth and Florence Stainer, Arendt & Medernach	270
Cayman Islands Corporations by Michael L. Alberga, Myers & Alberga	206	Leveraging international tax opportunities through Luxembourg by Dirk Dewitte, Deloitte	274
Panama		Malta	
Panama: Introduction	208	Malta: Introduction	276
The Panamanian Corporation by Luis Hincapié, Morgan & Morgan	213	Advantages of Malta as EU base for funds by Dermot Butler, Custom House Global Fund Services	281
Europe		Netherlands	
Republic of Ireland		Netherlands: Introduction	283
Republic of Ireland: Introduction	215	The Netherlands as stepping stone for Chinese overseas investments by Ewout J. Stumphius and Xian Kong, Loyens & Loeff	289
Ireland as a Domicile by Brian Dillon, Sean Murray and Gregory Noone, Dillon Eustace	220	Middle East/ Africa	
Establishing a Bank in Ireland by Fionán Breathnach, Mason Hayes and Curran	224	Dubai/UAE	
Gibraltar		Dubai Introduction	292
Gibraltar: Introduction	226	Establishing in the DIFC by Hamish Walton and Hani Nassef, Clyde & Co.	297
Growth in the Gibraltar Funds Industry by James Lasry, Hassans International	231	Mauritius	
Guernsey		Mauritius: Introduction	299
Guernsey: Introduction	233	Securitisation in Mauritius by Shahed Hoolash, Deutsche Bank International Trust Corporation	304
Guernsey – a China-focused Finance Centre by Peter Niven, Guernsey Finance	238	Investment Funds in Mauritius by Dev Joory, International Financial Services	308
Guernsey Funds – stability enterprise and expertise by Barney Lee, Ozannes	242	Qatar	
Guernsey – a leading jurisdiction for the creation of Trusts by Alan G. Pearce, RBC Trustees	246	Qatar: Introduction	310
Jersey		Qatar Company Formation by David Salt, Clyde & Co.	314
Jersey: Introduction	249	The Republic of Seychelles	
Objective IPO – the case for a Jersey base by Mark Yates, Ogier	254	The Republic of Seychelles: Introduction	316
Jersey: a full spectrum of fund regulation by Ben Robins, Mourant	258	The Seychelles: Company Formation by Steve Fanny, SIBA	320
Jersey Companies: why clients are using them by Alex Ohlsson, Carey Olsen	262	Section 3	
Luxembourg		Travel: A guide to luxury hotels and airlines serving International Finance Centres	323
Luxembourg: Introduction	264	World Map	350

Longtail出版社国际有限公司2009年1月第一版

电话: +(44) 20 7938 1975 传真: +(44)20 7938 3861

电子邮箱: info@longtailinternational.com

公司网站: www.offshorebrief.com

出版人兼总编:	James M. R. Piesse
高级出版总监:	Anna Head
国际出版人:	Aaron N. Ward
主编兼高级特约编辑:	Sheenagh Nixon
特约编辑:	Brian Coyle
中文编辑:	杨扬、白兮
执行编辑:	Julia Gibson
校对:	Monica Kendall
排版和版式设计:	Louise Downer; 叶静怡; 关艳萍
资深美术指导	
兼插图设计:	Andrew Debens
美术指导:	Harriet Osborn
翻译:	孙晓宇、孙晓东 张翼、张惠娜

© Longtail出版社国际有限公司, 英国伦敦
中国印刷装订

关于本书的销售, 在未取得出版人事先书面许可的情况下, 不得以合订本、更改封面等非原版形式出借、转卖、出租或以未经出版人事先同意的形式流通。在未取得出版人事先书面许可的情况下, 不得将本书的任何内容复制、存储于检索系统或者以电子、机械、影印、录制等任何形式和方法传输。

对于书中存在的疏漏或者无论专业还是非专业人员因采信本书内容而蒙受的任何损失, Longtail出版社国际有限公司、本书作者以及参与本书出版的全体工作人员均不承担任何责任。除有明确说明外, 所有范例均为虚构, 不得理解为真人真事。

First published January 2009 by Longtail International Limited

Tel: +(44) 20 7938 1975 Fax: +(44)20 7938 3861

Email: info@longtailinternational.com

Web: www.offshorebrief.com

Publisher and Editor-in-chief:	James M. R. Piesse
Senior Publishing Director:	Anna Head
Publisher at large:	Aaron N. Ward
Head Editor and	
Senior Contributing Editor:	Sheenagh Nixon
Contributing Editor:	Brian Coyle
Chinese Editors:	Grace Yang, Louis Bai
Managing Editor:	Julia Gibson
Sub-editor:	Monica Kendall
Typesetting and layout:	Louise Downer, Jingyi Ye, Ashley Guan
Senior Art Director and Illustrator:	Andrew Debens
Art Director:	Harriet Osborn
Translation:	Xiaoyu Sun, Xiaodong Sun Leo Zhang, Portia Zhang

© Longtail International Limited, London, UK

Printed and bound in China

This book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade or otherwise, be lent, resold, hired out or otherwise circulated without the Publisher's prior consent in any form of binding or cover other than that in which it is published, without the prior written permission of the Publisher. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior written permission of the Publisher.

Longtail International Limited and the authors and contributor of this book do not accept responsibility for any errors it may contain or for any loss – personal or professional – suffered by anyone relying on its contents. All examples, except explicitly stated otherwise, are entirely fictitious and should not be understood to describe real people or events.

出版人重要声明 ◀◀

本书旨在对法律、商业和金融综合领域做简要介绍。

本书以及本出版社网站所引用的材料和观点仅供参考，并不构成任何法律建议或其他专业建议，不可过分依赖或者取代针对特定环境做出的具体建议。对于采信本书所提供的资料或材料而造成的任何损失，Longtail出版社国际有限公司和其他任何Longtail机构及其员工和承包商均不承担任何责任。本书内容不包含针对中华人民共和国法律的任何声明或观点。关于中国法律以及在中国境内外所从事活动合法性的具体法律建议，请咨询具备相应资质的中国律师。

IMPORTANT PUBLISHER'S STATEMENT ◀◀

This guide is intended as a simplified introduction to complex areas of law, business and finance.

The information materials and opinions contained in this book and our website(s) are for general information purposes only, are not intended to constitute legal or other professional advice, and should not be relied on or treated as a substitute for specific advice relevant to particular circumstances. Neither Longtail International Limited nor any other Longtail entity or employee or contractor accepts any responsibility for any loss which may arise from reliance on information or materials published in this book. The contents of this book do not contain any statement or opinion as to PRC law. Specific legal advice should be sought from qualified PRC lawyers as to PRC law and the legality of any actions considered both inside and outside PRC.

海外拓展：中国企业如何发展成为耀眼的“超新星”

本文探讨了中国企业的海外拓展机遇和面临的挑战。据麦锡公司的一项调查显示，在中国最大的37家企业中，80%都将全球化作为了优先发展战略（引自麦肯锡公司McKinsey & Co, Gordon Orr、M. Dietz和Jane Zing合撰的文章）。

直到最近，东西方世界才开始关注到中国作为对外直接投资（ODI）来源国的作用。30年前，也就是1978年，中国的对外直接投资几乎为零。从2002年起，中国政府开始正式实施推动中国内地企业参与国际资本市场和海外投资的“走出去”战略，自此，这一数字和交易额开始陡升。根据中国市场研究集团2008年12月份公布的数字，中国2008年第一季度的对外直接投资同比增长353%，达到193.4亿美元。

对于中国企业来说，这一增长蕴含着深刻的意义和巨大的挑战，他们必须采用西方通行的做法在海外拓展业务，正如外国企业在中国也要入乡随俗一样。

为何会出现这种情况？这不仅仅是中国政府的意愿（这一观点已通过各种媒体昭示于众），还因为时机恰到好处、符合中国和西方的利益。

而目前全球金融市场所经受的风暴，使整个西方国家面临着与中国截然相反的窘境：所有资产大幅贬值、流动性枯竭。而中国的国际收支经常项目顺差和外汇储备估计已达4万亿美元，令人羡慕。

但一些中国企业由于投资失误，他们只能眼看着自己的投资大幅缩水（如同“黑石集团”）。此外，鉴于西方“信贷危机”进一步恶化的形势，估计中国的增长速度在2009年会明显放缓。

不过，现有证据表明，在目前全球萧条的过程中，中国企业仍然拥有“发展窗口期”。但这一窗口期能持续多久、何时将抄底等问题，都是无法预料的。

对于中国来说，其中的利益是显而易见的。海外拓展能够让中国企业的产品进入新的市场、学习到西方国家的经验、利用西方国家的资本和资本市场，同时还可以分散来自国内市场的风险。

从西方角度看，中国的资本结构改变将为中国经济带来额外的好处，反过来，此举对西方国家经济的刺激则是使他们能够购买更多的中国商品。因此，“走出去”的战略可作为中国在需求下降时期刺激出口的手段。

海外拓展需要一整套新规则

如果中国政府希望看到自己的企业树立起世界级品牌，那么中国企业必须进行全面改革。

所有迹象都说明了这样一个事实：中国目前在对外直接投资方面已落后于规模相近的邻国。撇开联想公司花费数十亿美元巨资收购IBM公司PC事业部的个案不谈，根据麦肯锡提供的数字：过去10年间，印度百强企业完成境外并购交易31项，而中国同期只有17项。

这种情况当然是由众多复杂原因造成的，也并非本文所讨论的范围。但有必要这样讲，中国企业若要成功进军海外，他们需要在几个关键领域有所进展：

- 调研：中国企业需要利用当地专业经验和意见对目标市场进行详尽考察。
- 专业建议：任用当地顶级专业人士来管理风险、协助组建网络并控制成本。
- 做好文化换位准备：雇用具备国际化技能和经验的员工，学习他们的长处。
- 提高英文交流能力：此举将大大节省时间和资金，并且能够使中国企业与并购企业更易于整合。在西方国家，英语是国际通用的商用语言。
- 明确市场营销和树立品牌形象的重要性、保持对当地局势的敏锐感，同时不可低估完成上述工作需要花费的时间。
- 正确利用媒体的力量。糟糕的公关媒体形象足以摧毁西方国家的企业，有时几乎是一夜之间的事情。
- 改组中国企业的架构以适应并购企业经营国际业务。

如何利用离岸金融中心帮助中国企业发展

许多寻求海外发展的中国公司，尤其是中小型企业，面临着相当严峻的挑战。如果海外业务中止或失败，可能导致毁灭性损失。

离岸金融中心是许多大型西方国家企业的秘密武器，尤其是在进行海外并购时。同样，在中国公司在进军海外之前，也可以利用这一有力的风险管理手段。由于交易成本较低、这些可采用的形式具有很高的灵活性，因此成功的可能性也就比较高。

国务院国资委主任李荣融日前在江西江铜集团考察时指出，国有企业要努力成长成“巨星”，并鼓励国有企业进行并购重组。在当前欧美经济不景气以及人民币升值情况下，国有企业应大量“走出去”收购欧美的优秀企业。（2008年9月27日。）

银监会日前发布《商业银行并购贷款风险管理指引》，允许符合条件的商业银行开办并购贷款业务。（2008年12月9日）

高盛(亚洲)有限责任公司执行董事总经理胡祖六建议，中国应该加快产业整合。未来一两年是中国企业海外收购的最好机会，因为各种资源和企业的价格都达到历史低位。（2008年12月12日）

国有企业要努力成长成“巨星”。同时要防范法律风险。

柳传志：中国企业是有机会走出去的。联想并购是中国企业国际化一种探索，是中国资本在使用外国资本、人才为我服务的尝试。

此外，离岸金融中心拥有的合适的双边协定以及低税甚至零税率的税收环境往往使国际投资免除了海外纳税负担。这就意味着有更多的资金可用于再投资，也可能拥有相当充足的现金流。在税赋较高的欧盟地区投资或设立企业时，此种合理避税方式尤为重要。采用合适的企业架构，可以将税赋降至最低水平，进军海外的成功机率也就相对更高。

日渐盛行的中国海外并购

作者：叶晓仪（Betty Yap），马国安（Andrew Mackie）
年利达律师事务所（Linklaters）合伙人

随着中国内地并购活动的开展，近年来从中国“走出去”进行海外并购，亦成为一个值得关注的趋势。这一新的现象呈现出多种不同的形式。其中不乏一些中国企业和金融机构的战略国际并购“大手笔”，例如，联想集团以17.5亿美元收购IBM（国际商业机器公司）全球个人电脑（PC）业务；国家开发银行斥资29.8亿美元认购英国巴克莱银行2.64%的股份，与苏格兰皇家银行集团牵头的财团共同竞标荷兰银行；在必和必拓（BHP Billiton）提出整体收购力拓矿业公司（Rio Tinto）的情况下，中铝公司以143亿美元购入力拓矿业公司（Rio Tinto）12%的股权。

同样突出的还有中国投资有限责任公司，其斥资2000亿美元设立了中国主权财富基金。

尽管单笔交易规模并不大，但单就那些总部设于海外的中国私营企业进行的并购交易，已经形成了一定规模的海外并购潮，更不用说合格境内机构投资者（英文简称“QDII”）大批进军国际证券市场的情况了。

中国企业的境外并购当然难免不受全球经济衰退所累。交易金额有所下滑；而且在海外（特别是欧美）经济环境企稳之前，中国企业和金融机构明显倾向于推迟其境外并购计划。

中国的外资并购审批

中国对外资并购交易行为实行监管审批制度。在一些重点监管行业，例如，电信业、银行业和保险业等，从事并购还需要获得相关行业监管机构的批准。此外，部分政府职能部门也有相关监管职能，包括：国家发展和改革委员会（简称“发改委”）负责海外投资项目的审批；国家外汇管理局负责资金海外转移的审批；商务部负责境外企业的设立和境外直接投资的审批。

反垄断与合并控制

合并控制制度是并购交易中需要考虑的另一个

重要因素，特别是在从事大宗跨国并购交易时，这一点更为重要。目前，全球已有超过80个国家或地区实施了合并控制制度，其中部分国家还规定，在完成交易之前，交易各方必须强制性进行公告，并遵守等待期（例如，美国为30个自然日、欧盟为25个工作日）。近年来，美国及欧盟逐渐成为全球主要的合并控制管辖地，仅2007年一年，这两个地区就对近2500项并购交易进行了审查。除此之外，在并购交易中需要进行申报的国家还包括德国、加拿大、巴西、意大利和南非等。

各国还就并购前申报的备案等相关标准作出了具体规定。这些限制性标准关注的焦点主要是：交易方的企业规模、交易规模（价值）以及在驻在国开展相关商业活动的规模（例如，资产额或营业额）等。例如，美国相关法律就要求对被并购方在美国的营业额或资产总额超过6310万美元的交易进行申报备案。美国还有其他的限制性标准。此外，和许多国家一样，美国法律就上述限制性标准亦实行一系列豁免报告政策，比如对纯被动投资就是这样。而欧盟对兼并备案的限制标准则通常是根据并购交易各当事方在全球的收入总额以及在欧盟的总收入，并结合考虑其它因素来决定的。值得注意的是，一些国家还要求对外资并购和外商合资也要进行并购前申报。例如中资企业收购巴西制造商，就可能需要在美国和欧盟申报备案。因此，所有并购交易的文件清单中应包括并购前的合并控制申报审查。

国家安全审查

很多国家都对外资投资于本国企业的行为制定并实施了严格的审查制度。这种监管壁垒对于正在“走出去”的中国本土企业，值得引起足够的注意；此外，有些国家还对此类审查规定有强制性备案要求。在美国，此类对外资投资的国家安全审查还引起了媒体的高度关注。与此同时，澳大利亚、加拿大、法国和日本等国家也都纷纷出台了自己的

外资投资审查制度，但其各自审查体制和标准却不尽相同，这表现在：澳大利亚、法国、日本和加拿大要求对此类投资行为进行强制性备案，而美国则无此要求；有些国家的外资投资审查制度只面向本国重点行业的投资（包括法国和日本），但美国和加拿大等其他国家的审查制度则涉及面更广。尽管如此，各国审查制度也具有很多相同点，其都会基于自身“国家利益”、“净利益”及“国家安全”等一系列标准进行全面审查，并掌控着阻止或修改拟定交易、以及附加交易条件的权力；某些情况下，甚至还会分拆已并购完成的企业；同时，各国还对违反规定的行为制定并实施了严厉的制裁政策，包括罚款（各国均制定了此项制度）、以及监禁（包括澳大利亚、法国和日本）等。

美国近期对国家安全审查制度进行了一系列改革，以使该制度更加灵活而具“宽容”性。改革后的审查制度实行自愿备案制，但美国外国投资委员会（CFIUS）作为审核机构可有权展开独立调查。美国外国投资委员会职能范围非常广，有关外资收购本国商业企业的所有交易均受其监管。此外，改革后的审查制度还规定某些行业或领域需要进行特别审查，这些领域包括能源、通讯、计算机技术和银行业等。整个审查程序在预先申报合同后，会进行为期30日的初始审查期；在这之后，将根据情况展开为期45日的国家安全审查。这其中，如果收购方为外国政府或是受外国政府控制，则应进行第二阶段的国家安全审查。对于外资投资者来说，在并购交易中除需要考虑美国外国投资委员会审查的因素外，如果交易本身涉及敏感议题，还应提前展开公共关系工作并制定游说计划。

融资方案

并购交易的融资安排也是需要投资者考虑的重要因素。对于中国企业而言，其进行离岸外债融资受到一系列限制。现金充足的收购方（例如，国内主要商业银行等），其外汇储备充裕，可能不必进行融资。而对那些需要融资的收购方，不外乎从国内银行贷款人民币。在某些交易中，中国的收购方可能能够从中国的两大政策性银行，中国国家开发银行和中国进出口银行，享受到较低的贷款利率。中国出口信用保险公司（简称“中国信保”）目前的保险品种，也涵盖了其他金融机构为国内企业及中资控股企业的海外投资进行融资、或为国内企业及中资控股企业参股的项目公司进行融资所存在的信贷风险。我们还注意到，在近期的一些并购项目

中，中国民营企业通过与国际私募机构合作，既获得了新的资金来源，也分享了他们在并购融资上的专业经验。

争议解决

争议解决是跨国并购交易中常常热议的另一话题。海外合作方非常希望能在适当的争议解决机构解决争议，而这样的争议解决机构应能给中方合作伙伴施加解决争议的压力并有利于强制执行裁决结果。尽管迄今仅有部分国家与中国签订了有关承认域外法院裁决的双边协议，而且大部分这些国家并不是中国的贸易伙伴。但相比之下，中国早已是联合国《承认与执行外国仲裁裁决公约》（又称“纽约公约”）缔约国之一。因此，当事方更偏好于选择仲裁作为此类交易争议解决的首选途径。此外，香港和新加坡等国际仲裁机构也同样具备较好的中文水平，因此，中方当事方往往愿意选择在这些地区或国家进行仲裁。

交易执行

国际并购交易的执行方式，将会越来越多地影响到日后开展的海外并购交易方式。需在国内获得内部以及政府批准、需了解投资国法律制度和国家风险、交易中双语执行的需要（包括尽职调查和文件准备阶段），都应包括在交易计划时间表之内。所有这些因素都应加以考虑，特别是在竞争激烈的并购交易中。

结论

随着中国企业在国际市场的财力和雄心的进一步提升，我们可能会看到更多来自中国的海外并购交易。为确保原材料和资源供应以及推广自身品牌之需要的中国收购者，亦会推动这一并购的趋势。

随着海外并购交易量的不断增加，中国投资者及其顾问应注意这些与交易相关的国内外的法律和监管问题。



姓名：叶晓仪（Betty Yap）
合伙人（香港）
电话：(+852) 2842 4896
电邮：betty.yap@linklaters.com
姓名：马国安（Andrew Mackie）
合伙人
电话：(+852) 2901 5108
电邮：andrew.mackie@linklaters.com
部门：并购、公司业务
机构：年利达律师事务所（Linklaters）
网址：www.linklaters.com

离岸金融中心概述

第一节

离岸金融中心的本质

离岸金融中心的出现在很大程度上改变了个人和企业理财或经营的方式。相比单一地在本国进行商业运作，离岸金融中心帮助个人和企业更有效地经营和管理其金融或商业事务。

离岸金融中心的概念

离岸金融中心专门提供离岸公司（各类公司或其他投资实体）的设立、注册和管理服务。在离岸金融中心设立的离岸公司大多受外国企业或者个人管控，其中多数从事国际贸易或投资行为。

离岸金融中心主要特征如下：

- 离岸金融中心拥有独立的管辖权，通常是主权国家或是在一国境内成立的拥有独立法律架构的特区，具有制定并适用自己独立法律规范的能力（包括独立立法权和司法权）。这是离岸金融中心的关键特点。
- 离岸金融中心存在大量的，由非当地居民拥有和经营，为了实现自身经济利益而设立的金融实体。如果该金融实体是企业，其业务通常主要面向非当地居民。
- 离岸金融中心要求具备良好的金融和专业服务基础设施（通常远远超过支持本地企业所需的基础设施水平），其已有的金融体系和服务设施应当确保能够为外国投资者设立或经营的金融实体提供专业服务。
- 尽管世界各个离岸金融中心的法律和监管体系各有不同，但是它们也有很多共同点，这包括：（i）低税率或零税率；（ii）相对宽松的金融监管环境和完善的监管体系（iii）银行账户的保密性。尽管国际社会常常向离岸金融中心施加压力，试图说服他

们向有关政府机构提供更多的关于该国公民的详细银行资料，但是其仍然能够很好地保护这些信息。

商业和金融全球化使离岸金融中心得到了迅猛发展。在以西方国家为主导的金融体系中，货币和资本在国与国之间的流动几乎不受任何限制。大量的资本能迅速地从一国或金融中心转移到另一国或另一金融中心，而且资本转移的成本相对比较低廉。

离岸金融中心作为全球货币和资本自由流动中的重要一环，允许任何货币自由进出，且不实行外汇管制。对于外国企业或者投资者而言，离岸金融中心所提供的极低税率和宽松的金融监管环境，对其在当地开展大宗业务极其有利。

某些离岸金融中心专门从事特定类型的业务，例如航运登记、保险或对冲基金等。不过，对于所有的离岸金融中心（包括上述从事特定类型业务的离岸金融中心）来说，其主要目的都是吸引银行和投资业务。任何离岸金融中心，无论希望吸引何种具体业务，都应能够向投资者和企业提供必要的专业基础设施，如法律和财务顾问，专业管理人员以及有效的通讯联系方式等。

离岸金融中心的商业规模

20世纪60年代前，全球只有为数很少的离岸金融中心，而且当地金融和法律人才也屈指可数，其与世界其他地区的联系也相当有限。自那时以来，越来越多的离岸金融中心不断涌现，其专业基础设施不断增长，与世界各地的通讯联系也大为改善。

如何选择离岸金融中心



每个离岸金融中心都为任何考虑投资离岸业务的投资者提供了潜在的投资利益。但是，投资者在选择离岸金融中心之前，最好能对若干离岸金融中心的有关条件进行深入考察。选择离岸金融中心的决定因素包括：

- 离岸金融中心的税收利益；
- 离岸金融中心的便利程度；
- 对离岸金融中心的熟悉度；
- 对离岸金融中心的信心；
- 离岸金融中心的专业水平和管理支持能力；
- 离岸金融中心的法律法规；
- 离岸金融中心所处的地理位置；
- 离岸金融中心的语言习惯；
- 离岸金融中心所处时区；

- 离岸金融中心提供的业务类型；
- 离岸金融中心提供的交易类型。

投资者应当如何通过比较从而作出投资离岸金融中心的决定呢？答案是听取来自各方的建议。有些公司（机构）专门负责向投资者提供与离岸投资和财务事宜相关的咨询服务。比如如果有意在迪拜、新加坡、塞舌尔或任何其他离岸金融中心进行投资，那些离岸金融中心都会有专门的公司为您详细介绍当地法律法规以及利用该离岸金融中心的优点等。

这类咨询服务对于投资者而言非常重要，因为只有拥有了相关离岸金融中心的专门知识而且清楚该离岸金融中心的具体实践，才能做出正确的选择。

此外，投资者还需要在本国内进行咨询，确保进行离岸投资能够得到预期的利益，即选择适用的税收法规符合投资者预期，同时投资者所从事的离岸投资能够符合本国法律规定。

因此，选择离岸金融中心的根本原则非常简单，就是听取你所信任的专家的建议。

我们很难获得有关离岸金融中心的总体规模以及他们对于全球经济的意义的可靠统计数据，也没有官方的统计数据说明究竟有多少业务是在离岸中心开展的。但是，可以肯定的是：

- 全球业务的很大一部分是通过离岸金融中心进行的；
- 全球资产的很大一部分系由离岸金融中心注册的实体所拥有或持有。

难以衡量离岸金融中心的总体商业规模的原因在于，国际上没有公认的关于离岸金融中心的定义，也没有正式的关于哪些属于离岸金融中心的名单。在世界范围内，有很多金融中心从事全球业务，但并不是所有这些金融中心都是离岸金融中心。

国际货币基金组织（IMF）2000年报告称，离岸金融中心拥有全球大约50%的跨国资产。另

据报道，几乎全球1/3的国内生产总值（GDP）和一半的货币存量在某一阶段与离岸金融中心有关（牛津灾荒救济委员会，也译为乐施会，Oxfam，2000年）。根据美国参议院小组委员会2001年提供的数据，美国的公司和最富有的公民仅在开曼群岛的存款已经高达8000亿美元（假设分摊到每名开曼群岛居民的头上，相当于每人2000万美元），假设这个数据属实，这些存款的数量相当于美国银行存款总量的20%。再根据英国政府提供的数据（英国内政部，1998年），离岸中心聚集的财富总量大约为6万亿美元，这相当于当时伦敦证券交易所上市公司市值总和的10倍左右。

鉴于世界经济在过去10年间的迅猛发展，如果上述数字接近事实的话，那么今天这些数字必然已经有所显著增加。

经济合作与 发展组织 (OECD) ◀◀

经济合作与发展组织（简称经合组织，OECD），是由30个发达国家组成的国际组织。该组织的作用是监督世界各地的税收制度和税收实践，说服某些国家放弃经合组织认为“有害的”税收做法。

1998年，经合组织发表了一份题为《有害税收竞争：一个日益显现的全球性问题》的课题报告。该项研究对离岸金融中心予以严苛，指责它们纵容个人和企业利用离岸金融中心的法律逃税，原因是离岸金融中心的法律规定保护客户财务事宜的私密性。

经合组织建议各离岸金融中心之间应当扩大信息交流，帮助各国更加有效地执行税法。虽然经合组织无权迫使其他国家对它惟命是从，但是鉴于该组织强大的影响力，许多离岸金融中心都对法律和监管制度进行调整，扩大与其他国家共享信息的范围（如某些税收问题以及洗钱等问题）。

离岸金融中心认为，他们现在比某些在岸大国更加遵守经合组织的指导。有些评论人士指出，经合组织自封为国际监督员，目的是为了保护自己金融市场的丰厚利润。事实上，一些备受世人尊重的金融市场专家认为加拿大在税收监管方面甚至不及名声欠佳的那些离岸金融中心。

离岸金融中心的发展简史

专门从事金融服务的金融中心（专家金融中心）有着悠久的历史，但是直到20世纪20年代，也就是第一次世界大战以后，才开始出现作为避税工具的金融中心。在那时，瑞士逐渐发展成为为国外居民服务的银行中心，而百慕大也开始把自己打造成“避税港”。

20世纪40年代以来，越来越多的公司和个人利用这类离岸金融中心来提高自己的管理税务的效率，希望以此减少税收的负担。到了20世纪80年代，国际商业公司（IBC）的概念出现在了在直布罗陀、巴哈马和英属维尔京群岛等离岸金融中心。

国际商业公司是指在离岸金融中心设立的那些适用于离岸金融中心特殊法律监管的公司，许多针对本土企业的法规，尤其是税收方面的，对于这些公司没有效力。最近，虽然在经济合作与发展组织（简称经合组织，OECD）的成功游说下，许多离岸金融中心已经不再给予外国投资者或企业“国际商业公司”地位，但是这些在离岸金融中心的公司仍能继续享受税收优惠。

这些后来的金融中心之所以被称为“离岸”（offshore）金融中心，是因为它们中的大部分最初都是离开大陆的小岛，比如开曼群岛位于美国海岸以外，泽西岛和格恩西岛（海峡群岛）位于英国和欧洲大陆海岸以外。如今，越来越多的本土企业和个人正在向离岸金融中心转移资产。目前，在世界各地有许多离岸和“在岸”（onshore）金融中心。其中本书将给予重点介绍的包括：

爱尔兰都柏林	卢森堡
巴巴多斯	马耳他
巴哈马	马来西亚纳闽岛
巴拿马	毛里求斯
百慕大	塞舌尔
迪拜	新加坡
格恩西岛	英属维尔京群岛
荷兰	泽西岛
卡塔尔	直布罗陀
开曼群岛	中国香港

“离岸中心”的名字来历有其历史原因，但目前普遍认为这种用法会带来歧义。因为现在的很多“离岸”金融中心实际上并不是离开大陆的小岛。比如国际货币基金组织就倾向于认为：由于金融和商业的全球化，准确界定“离岸”和“在岸”中心之间的区别已经变得非常困难。

公司面纱 ◀◀

公司法的基本原则是公司为独立法人，即公司作为一个实体存在，完全独立于股东或董事，这便是所谓的“公司面纱”。正是这层“面纱”模糊了公司的最终所有者和股东，并保护他们免于卷入法律诉讼或承担法律义务（特殊情况除外）。

过去，离岸金融中心提供“加强版”的公司面纱，并且采取保护措施防止面纱的破裂，真正控制公司的个人或者公司被完全掩盖起来。而且在许多情况下，因为公司股东不须在公共机构注册，离岸金融中心的公司组织架构被蒙在面纱中而难以为人所知。

对于业务遍及全球的企业家来说，公司面纱的保护程度极其重要，因为它提供了私密性、安全性和保护能力。在世界上不安全地区开展业务时更是如此，因为在那些地方，当地人可能会怀疑外国企业企图干预其本国企业经营。

但是，这种古老的保护形式近来遭到世界各地的在岸金融中心和离岸金融中心的攻击。在一些在岸金融中心，公司的董事甚至股东本人都可

能要为“公司”犯下的错误承担责任。根据具体情形，这可能意味着法院将有权处置他们的个人资产。例如，南非的法律允许在某些情况下查封一只轮船的“最终所有者”的资产，即使最终所有者在不同的公司名下拥有这只轮船。

各国政府既要努力打击罪犯和欺诈，又要应对本国公民的偷漏税行为。因此，许多国家都努力揭穿公司的面纱并在某些情况下打击制裁公司的最终所有者。比如，以公司名义从事洗钱或者恐怖主义欺诈或犯罪活动。现在，有人认为政府以洗钱和恐怖主义融资为借口，实际是在对某些离岸金融中心进行试探，意图在于调查本国公民的逃税行为。

最近，印度政府依据普通法对跨国电信巨头（沃达丰）的一笔收购交易征税，沃达丰曾利用一系列的离岸公司结构从毛里求斯的一家离岸公司手中收购了印度电信的部分股份，这些股份原本由一家香港公司持有。印度政府对这笔交易征税的理由是，不管收购过程经过了哪些离岸公司结构，沃达丰可能并没有缴纳收购过程中产生的资本利得税。由于此项收购与印度的资产有关，因此，印度政府有权打破层层离岸公司结构、接触该资产的最终受益所有者并要求缴税。印度政府最终在这场诉讼中获胜，不过沃达丰上诉的结果尚无从得知。

由于“离岸”金融中心的贸易和金融活动日趋频繁，使得“大陆”上的金融中心也采取了类似的运作方式参与竞争，并且已经成功地吸引了外国企业和资产。比如，不是大陆海岸以外的小岛的“离岸金融中心”现今包括迪拜、直布罗陀和爱尔兰等。

几乎所有离岸金融中心都在为吸引外国资产而与国际主要金融中心展开竞争。举例来讲，伦敦代表了健全成熟的“大陆”金融中心，并正在积极开展同离岸金融中心之间的争取外国资产的竞争。许多外国公司在伦敦证券交易所上市，还有大量的外国银行把伦敦作为国际银行业务的中心。相对于“离岸金融中心”的概念，那些“大陆”上的金融中心被称为“在岸”金融中心。

离岸金融中心的称谓

使用“离岸金融中心”这个名称可能会造成一定的困惑。虽然本书将统一称做“离岸”金融中心，但是实际上正如本书前文所解释的，这一名称也包括了一部分“在岸”金融中心。

离岸金融中心还有其他一些称谓：

- 最初，离岸金融中心经常被叫做“避税港”，这是因为它们成立的主要目的是为了帮助企业和个人躲避在国内需要缴纳的各种税款。
- 离岸金融中心有时也被叫做无税中心或者低税中心。
- 无税中心对于在管辖区域内成立的离岸公司的资产或者收入免于征税。
- 低税中心通常会适量地征税，但是其税率要比其他国家低很多。