

汉坤企业出海税务关注系列（三）：出海并购等业务税务关注

作者：袁世也 | 刘舰蔚

在上一篇中，我们结合案例讨论了绿地投资的税务关注；本篇为出海税务系统性关注的第三篇，也是最后一篇，将视角转移到出海并购和其他热点业务的税务事项讨论中。

三、出海并购税务关注

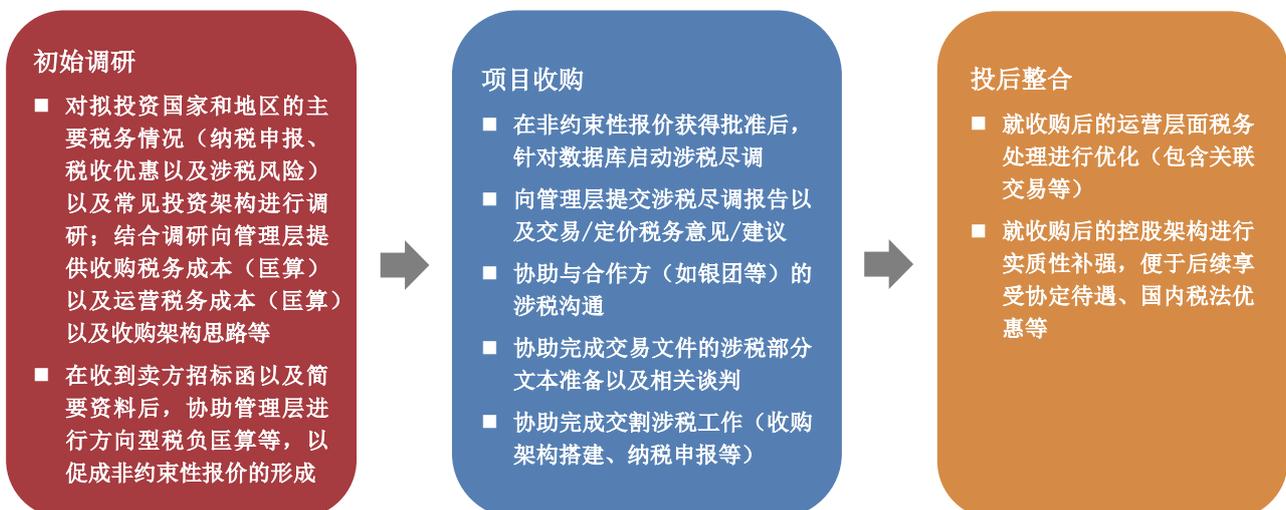
（一）出海并购涉税流程

与绿地投资相比，从商业上看，海外并购能够提供给出海企业迅速占领境外市场的机会，也因此成为很多成熟企业拓展海外业务的首选模式。然而，海外并购一般涉及到更大的交易规模和体量，更复杂的交易架构，也会因此带来更多的潜在商业及合规风险。

海外并购涉及到的税务工作，可以分为三个步骤：

- 初始调研
- 项目收购
- 投后整合

具体内容可以参见下图。

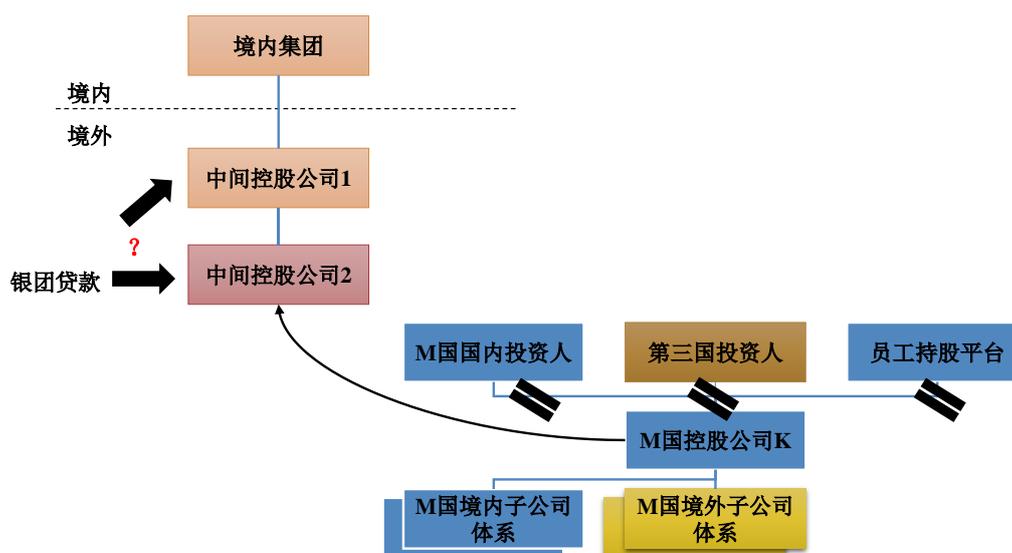


收购小型标的，涉税程序可以相对简化，但至少应该了解标的公司的历史遗留税务问题以及做好收购架构的准备。

以下我们通过两个具体的案例，讨论海外收购的税务要点。

（二）出海并购案例 A-欧洲某集团并购

案例背景：中国南方 Q 集团企业，欲收购西欧 M 国 K 重工业企业集团的全球资产和业务；交易对价约为 13 亿欧元。



交易架构如上图所示。我们以下从税务尽职调查、收购架构、SPA 谈判以及收购后整合四个方面进行分析。

1. 税务尽职调查

针对涉及到多达 18 个国家和地区的子公司体系，税务尽职调查工作是相对复杂和繁琐的。由于 K 集团曾经在海外上市（后期退市）且其主要子公司都在发达国家，税务管理体系相对健全，常规的所得税抵扣、发票管理、小税种合规等事宜处理都相对得当。

但在尽职调查过程中，我们依然发现一些相对重要的，可能影响交易对价的税务问题。首先，K 集团控股股东曾经在近年内发生多次变化，而每次股东收购，都有复杂的股+债考量。其中部分利息支出，经过复核，是存在较为严峻的企业所得税列支风险的。因借款本金和利率均较高，如在收购后被当地税务机关挑战，可能产生高额的补税成本。其次，K 集团某国子公司享受的专利盒税收优惠，有若干要素与当地税局的政策有所出入，可能被税局禁止/限制享受相关政策，并补交税款和滞纳金；最后，K 集团在 M 国和其他两个国家都涉及到一些税务诉讼；截止尽调结束时，结果未明，存在后续补税的风险。作为税务顾问，我们需要将以上事项的税务风险敞口和实操风险层级向客户进行汇报并告知可能的交易解决方案。

2. 收购架构

在收购架构方面，由于存在资本市场的考量以及融资税务抵扣、协定待遇享受等方面的考虑，买方在境外搭建了两层中间控股公司的结构，并以下层公司收购 K 集团的股权。收购后，交易的并购贷款

利息将通过上层或下层控股公司借款的形式从 K 集团方面收回。

此外，由于在收购时，M 国出台了新的集团企业合并申报企业所得税机制，买方也考虑在收购后，充分利用合并申报的机制，降低 K 集团层面的企业所得税负担。

在税务方面，两层中间控股公司的价值在于，由于 K 集团资产对于买方来说，是长期持有还是做其他考虑，暂时不是十分的明朗。更多层级的结构，有机会对未来的重组、退出或继续持有提供税务上的灵活性。此外，由于欧洲国家对资本弱化（关联方利息扣除）有特别严格的限制，设立两层中间控股公司也可以根据后续税收征管立场的确认，选择更好的主体作为债权通道。

3. SPA 谈判

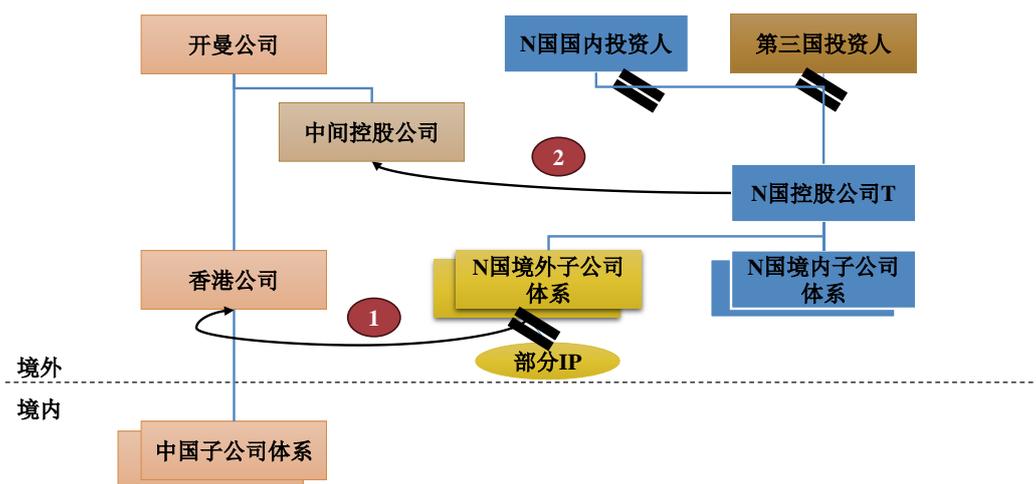
在 SPA 谈判涉税事宜中，双方争议比较大的主要是，卖方是否需要就发生在几个国家的税务诉讼进行价格调整/提供担保。由于双方税务顾问都认同，其中两个税务诉讼，情况非常严峻；我们就从这两个税务诉讼入手，最终说服买方就税务诉讼的金额 20% 调整了对价，并就剩余部分进行了担保。

4. 收购后整合

收购后的整合面临两大挑战。其一是，上文提到的集团合并纳税以及应对资本弱化问题。在 M 国当地税局层面以及中间控股公司层面，都进行了大量的税务工作，以实现计划的目的。其二是，收购后，K 集团部分业务与买方国内业务有冲突；而部分后台服务，由买方中国本部提供更合适。在这种情况下，K 集团更新了关联交易政策并就部分敏感调整与相关国家、地区税务机关取得了谅解和确认。

（三）出海并购案例 B-南半球某集团并购

案例背景：红筹架构 S 企业集团计划收购南半球 N 国 T 医疗器械企业集团全部资产和业务；交易对价为 9 亿美元。



交易架构如上图所示。这个案例与前述案例比较大的区别是，交易分成了两步走。第一步，S 集团的香港公司收购了 T 集团一些境外子公司下持有的 IP 等资产；第二步，S 集团的新设中间控股公司再收购 T 集团的股权。

1. 税务尽职调查

该项目税务尽职调查主要有几点发现。第一，T 集团成立时间较短，很多境外子公司、IP 等都是从

第三方手中买来的；而这些第三方大部分是离岸主体，买方（T 集团）或多或少都有一些扣缴或协助申报义务。根据我们的调研，其中有一笔较大的交易可能存在纳税申报的合规性问题；可能给当时的买方 T 集团带来一定的风险。第二，T 集团存在比较复杂、或比较激进的关联交易安排，随着 BEPS 相关政策和机制的推行，收购后可能面临比较多的关联交易合规性风险。最后，T 集团有两家非洲子公司，这两家公司都享受了非常优惠的税收政策；根据了解，该等政策稳定性较差。

2. 收购架构

本项目收购架构的设计相对复杂；为实现税务优化的目的，将交易流程分成了两个步骤。第一步收购卖方核心 IP，第二步才是收购集团的股权。这样做的目的是，一方面，给后续集团关联交易优化提供一定的便利；另一方面，可以给持有 IP 企业提供更多的折旧/摊销额度。此外，由于买方集团的一些特殊考虑，需要在持有一段时间后将部分股权卖给第三方。在这中考虑下，中间控股公司的选择就特别重要了；可能只有少数国家/地区能对该等持有多数股权情况下的股转提供税务便利。

3. SPA 谈判

SPA 谈判的核心税务问题在于，交易前，卖方预计进行分红（对主要股东来说分红税负低于转股税负）。而分红涉及到一些协定待遇的享受，可能无法在交割前完全确定税务立场。在这种情况下，交易条款对分红涉税问题进行了特殊约定，以保障买方的税务安全。

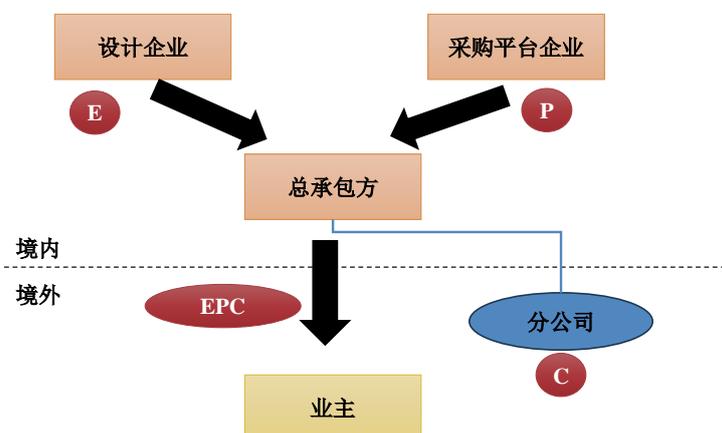
4. 收购后整合

由于 S 集团需要在一段时间内出售部分 T 集团股权以获得一定的现金流，主要的重组整合需要在该项股权转让后进行。在后续股权转让完成后，S 集团进行了一系列架构调整，并将有严重税务隐患的几家境外子公司进行了注销清算处理。特别的，由于重组后的集团规模达到一定的阈值，S 集团为应对双支柱政策进行了深度的关联交易机制优化，包括跨境资金池、特许权使用费安排等。

四、其他热点税务关注

（一）EPC 项目税务关注

EPC 项目是一带一路建设中的经典业务安排。中国企业根据要求进行设计（Engineering）蓝图，经客户确认后，进行采购（Procurement），并在客户当地完成施工（Construction）和土建等工作，最终将完整的成果（如生产线、厂房等）交付给客户；也就是通常所说的交钥匙工程。



EPC 项目因其业务开展模式与绿地投资或海外并购有非常显著的差异，涉税影响也迥然不同。无论是绿地投资还是海外并购，从企业业务开展的角度，都是通过东道国子公司提供服务或销售产品以获利的；也就是说，运营的中心是在境外。而 EPC 项目，主要的工作，或者说比较盈利的工作，都是在中国国内开展的，包括设计和采购工作；而在境外进行的施工工作，则因雇佣大量当地承包商或施工队而利润相对较薄。此外，从产品角度来说，EPC 项目的交付物是一个整体，而中国的卖方，是要对这个整体的质量和安全负责的。从这个意义上来说，EPC 项目搞业务切分的税务价值是相对有限的。

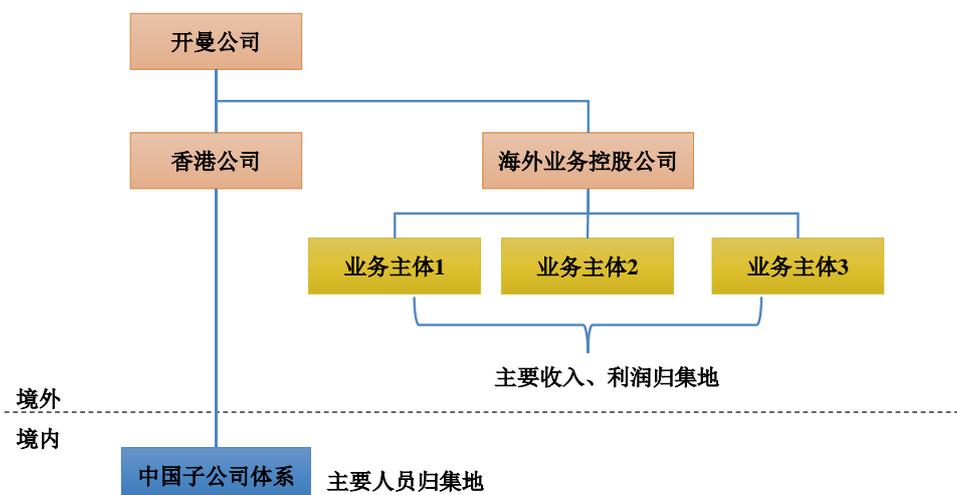
一般情况下，作为卖方的中国企业，会在东道国设立一个子公司或分公司，以协助当地的业务开展。理想状态下，设计和采购服务产生的利润在中国国内缴纳企业所得税；施工部分由子公司或分公司在东道国当地完税。

但在实操层面，中国企业往往难以“全身而退”。一方面，东道国税务机关可能认为相关成果的实际交付人为中国企业，而非当地子公司或分公司，且项目的设计、采购和施工是不可分的整体；在这种情况下，中国企业可能会被认为在当地形成常设机构，并缴纳一定的企业所得税。另一方面，即使常设机构风险能够得到妥善管控，东道国依然可能对设计部分征收预提所得税。

（二）红筹境外项目税务关注

红筹海外架构其实是红筹架构的一种特殊形式；主要指的大部分收入在境外实现的红筹架构企业集团。随着中国企业出海的步伐加快，越来越多的中国境内团队出海，去“赚外国人的钱”；在中东、南美等地开展业务，并赚取利润。

与传统的红筹架构相比，红筹海外架构面临的主要挑战是，人员所在地和利润确认地有比较大的偏差。开展该等业务的企业，往往都是通过线上形式提供服务/销售货物。在这种情况下，虽然业务出国了，但大部分人员依然在国内远程支持。这样的安排，在企业规模较小的阶段，涉税风险不是很大。但一旦企业发展顺利，开始创造利润，则应考虑将更多的人员派往境外关联方开展业务。这样的安排，能降低经济要素错配带来的税务合规风险，也有更多机会在境外享受税收优惠（包括当地税负管控以及跨境协定待遇享受等）。



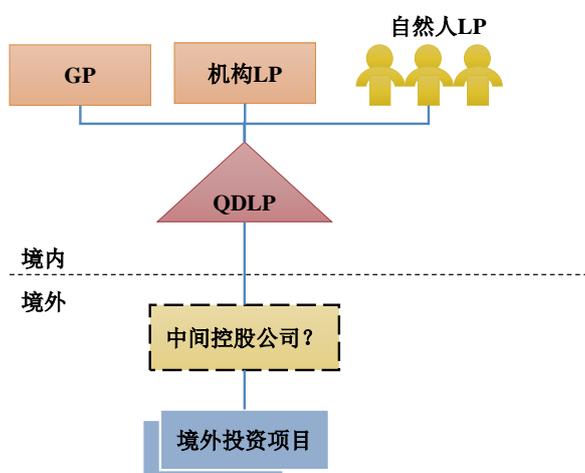
（三）QDLP 税务关注

QDLP，即通过 ODI 对外投资的境内有限合伙企业；其合伙人既可能有机构也可能有自然人。QDLP

对外投资主要的税务问题有两个：第一，是否设立境外的控股公司；第二，境外所得抵免如何实现。

第一，关于境外控股公司。我们前面讨论了中间控股公司的价值和用法。对于不太可能在海外构筑实质性的 QDLP 来说，境外控股公司还有价值吗？这个问题比较复杂，跟对外投资国家/地区以及是否直接投资到底层标的有关系。但对于最常见的投资到境外红筹架构的 QDLP 来说，设立一层中间控股公司可能效果更好一些。

第二，关于境外所得抵免，由于有限合伙的特殊性，QDLP 的投资人可能面临更困难的境外所得抵免问题。道理很简单，QDLP 如果在境外缴纳外国企业所得税，那一定是以 QDLP 身份完税的。如果将 QDLP 纳税记录“手动”的与自然人或法人 LP 的纳税申报匹配，并自行完成境外所得抵免的申报，很容易被主管税务机关质疑乃至挑战。

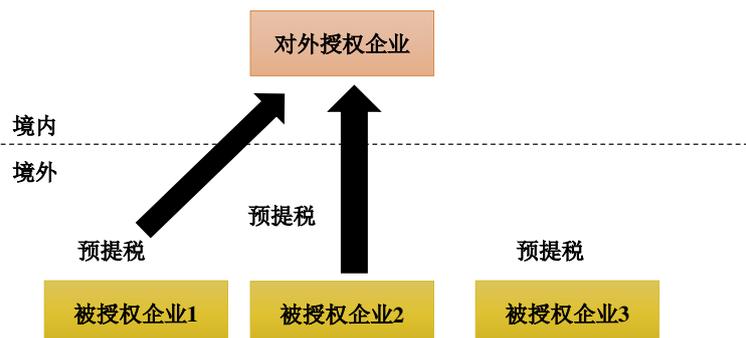


(四) License-out 税务关注

License-out，即通过对海外公司授权使用 IP 等收取特许权使用费。严格意义讲，License-out 并非本文范畴的出海业务（不会实际在海外开展业务）。那么为什么在这里讨论呢？在境外交了税，回国申请税收抵免不就好了？

这里的问题是，很多对外授权的企业，仍处在亏损状态；单纯的税收抵免并不能给对外授权企业带来更优的现金流节约；毕竟税收抵免只能实现“不再补税”，而“退税”纯属想多了。

这种情况下，对外授权企业就需要考虑如何降低或免除境外的预提税风险了。无论从国内税法角度抑或跨境税收协定角度，都有机会实现该等目的；但需要将税筹的成本和节税的规模统一考量。



五、总结

我们在三篇文章中，分别讨论了出海的整体税务关注，绿地投资的税务关注以及海外并购等热点的税务关注。

因企业投资的类型、规模、阶段、国家/地区以及商业目的（开拓市场/谋求上市/风险规避等）可能千差万别，设计普适的税筹方案是相对困难的。特别是目前情况下，出海的企业越来越多。有人觉得税务上完全不是问题，有人则为了管控税负而叫苦连天。如果企业管理层只是跟同行、老乡、朋友咨询相关意见，可能得出的结论是完全相左的。在这种情况下，只能自己探索适宜的方案。当然了，这并不是建议大家在刚刚出海时就设立复杂的架构或者寻求非常专业的支持。参考其他同类同规模企业的海外投资方案，至少可以是一个起点。出海企业应该根据其他企业的经验、教训，设置自己的投资架构，以及税务合规水平。

对于创业企业出海来说，首先是需要把业务开展起来；暂时不用考虑特别复杂的税筹方案；毕竟即使有了方案，没有足够强大的税务团队，也很难落地；而在收入、利润规模有限的情况下，税筹本身的收益也是有限的。随着企业海外展业进程而寻求更专业的税务支持，才是可以持续发展的道路。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

袁世也

电话： +86 10 8524 9477

Email: shiye.yuan@hankunlaw.com