

深圳贸促

2024 年 10 月刊（总第 97 期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2024 年 10 月 30 日

【专题研究】

- 自由贸易协定赋能企业“出海”的困境与路径——以 RCEP 为例
（潘奕） 1
- 新形势下印度市场对大湾区企业发展的机遇和挑战（江小攀） .. 5

【国际国内评述】

- 蔡敬：中国企业出海越南的重要法律事项和投资考量..... 12
- 张迪、祝琳玥：我国企业对阿联酋经贸合作中的机遇、风险与建议（节选） 22

【企业直通车】

- 美矽微全息隐形屏：引领 LED 户内商显透明隐形新时代..... 27

自由贸易协定赋能企业“出海”的困境与路径 ——以 RCEP 为例

潘 奕¹

一、自由贸易协定（FTA）概述

自由贸易协定（FTA）是两个或多个国家或地区之间，为实现贸易自由化而签订的国际协议，旨在降低或消除贸易壁垒，以促进成员国之间的商品和服务流通。如今，随着世贸组织框架下多边贸易谈判日益艰难，越来越多国家通过签署开放水平更高、灵活性更强的多、双边贸易安排，消除贸易壁垒，推动关税减免。截至 2023 年末，全球累计向世界贸易组织报备的区域贸易协定数量达 594 个，其中包含大量多边、双边、诸边规则，国际经贸规则呈现多元化调整趋势。截至目前，我国已与 29 个国家和地区签署了 22 个自贸协定，与自贸伙伴的贸易额占我国对外贸易额的三分之一左右。自贸协定对我国“引进来，走出去”战略具有重要意义，不仅有助于我国企业开拓国际新兴市场，还促进了国内外资本、技术和管理经验的交流。其中，区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）作为近年来生效的最受瞩目的自贸协定之一，以其覆盖范围广、涵盖人口多、开放程度高的特点为世界经济注入了新的动力。

二、RCEP 协定基本情况

区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）是全球最大的自贸协

¹ 潘奕，深圳市贸促会法律事务部。

定之一，涵盖了 15 个成员国，包括中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰和东盟十国。自 2022 年 RCEP 生效以来，其成效与红利持续显现，不仅为成员国间的贸易和投资提供了更加便利的条件，促进了区域经济一体化。

RCEP 的显著成效主要得益于高占比的关税减让和高水平的区域原产地累积规则。RCEP 生效后，区域内最终实现货物贸易零关税的税目占有所有税目的比例超过 90%，主要分为立刻降税到零和 10 年内逐步降税到零，降税红利即刻释放效应明显；而原产地累积规则是其核心亮点之一，该规则允许在确定产品原产地时，将自贸区域看作一个整体，将可累积材料的范围扩大至 15 个缔约方，扩大了享受协定优惠的货物范围，降低享受优惠税率的门槛，使得企业更容易获得优惠关税待遇，区域内加成效应明显，有助于企业在区域内优化产业链、供应链、价值链，降低生产成本，提高竞争力。此外，通过经核准出口商制度，获得经核准出口商资格的企业，自主签发的原产地声明与海关签发的原产地证书具有同等效力，便利企业享惠。

三、企业使用 RCEP 现状

自 RCEP 生效以来，中国企业享受到了实实在在的红利。2024 年前三季度，我国对 RCEP 其他成员国进出口 9.63 万亿元，同比增长 4.5%，深圳对 RCEP 其他成员国进出口 9457.6 亿元，同比增长 28%，RCEP 红利加速释放。企业通过利用原产地累积规则申领原产地证书，享受到了关税优惠，降低了出口成本，增强了产品的国际竞争力。例如，深圳某材料生产企业通过调整原料供应来源，在区域内寻找替代供应商，成功使成品区域价值成分达到累积规则标准，实现减免大额关税。

尽管 RCEP 为企业提供了诸多利好，但企业在利用 RCEP 时仍面临一些问题。

一是信息不对称与认知不足。由于 RCEP 的规则复杂，涉及多个领域，企业往往难以全面理解和应用这些规则。如企业可能因为不熟悉 RCEP 中的原产地规则计算方法，错失累积规则的关税优惠；企业对于 RCEP 中的服务贸易和投资开放承诺了解不够，错失了开拓东盟地区新市场、抢占市场资源的机会。同时，面对多个自贸协定并行的情况下，企业因习惯使用双边协议，未能及时获得最新协定优惠资讯而错失关税减免。例如，出口韩国的企业通常会适用中韩双边自贸协定，但通过 RCEP，部分受到双边协定原产地规则限制无法享惠的产品能够满足 RCEP 原产地规则门槛，适用 RCEP 项下优惠税率，企业却可能因为缺乏认知而错失良机。

二是 RCEP 利用率不高。根据中改院课题组初步测算表明，2022 年 RCEP 项下中国企业出口规则利用率为 3.56%；进口规则利用率为 1.03%；2023 年分别上升至 4.21%和 1.16%；同期利用率低于日韩。企业作为 RCEP 使用主体，尚未能充分挖掘，未能在构建足够规则认知的基础上主动调整经营策略、优化上下游构成以适应规则享受优惠。

三是 RCEP 规则使用不够全面。RCEP 不仅包含了贸易便利化与关税减让等优惠规则，还包括了服务贸易、电子商务和知识产权保护等多项成果，其中知识产权保护是我国至今为止签署自贸协定中最全面的，具体规则更适应近年来知识产权保护趋势；同时 RCEP 电子商务规则也是亚太地区首次达成的范围全面、水平较高的成果，在无纸化贸易、线上消费者权益保护等

方面做出了详实规定，是中国主动融入国际电子商务贸易规则制定的体现。现阶段我国企业对 RCEP 规则的利用多体现在货物贸易，数字贸易、电子商务与知识产权等规则有待进一步的开发与利用。

四是合规与执行难。企业在遵守 RCEP 规则和执行过程中遇到合规成本高、执行难度大、缺乏专业人才和资源等问题。RCEP 协定的实施需要企业具备一定的专业知识和技能，包括对原产地规则的理解和应用、对海关程序和贸易便利化规则的掌握等。RCEP 原产地规则的计算相对复杂，规则误用可能引发海关稽查和处罚，许多企业缺乏熟悉规则与实际操作的专业人才和资源，导致无法充分利用 RCEP 协定。

四、对策与建议

加大 RCEP 宣传推广力度。全面解读 RCEP 各项重要规则，举办系列宣讲、研讨活动，普及协定内容、解析优惠政策，提升企业对 RCEP 的认知与应用能力，使更多企业听懂用好 RCEP 各项优惠政策；结合我市“20+8”战略产业，针对重点产业开展专项宣介活动，通过横向对比其他自贸协定优惠，纵向深挖 RCEP 规则特定行业优惠的方式，深入发掘重点行业企业关税减让新方案。

系统化提供公共服务。依托 RCEP 服务中心平台，系统性提供一站式 RCEP 服务，为企业提供最新的协定解读、原产地规则查询、关税减免等综合服务。组建专家团队“一对一”定制自贸协定享惠方案，结合企业实际提供专业建议，帮助企业优化产业链、供应链，最大限度发挥区域内优势，提升国际竞争力。

支持企业创新尝试。发挥企业 RCEP 最终受惠者和规则使用者的主体作用，通过成功案例宣介、“政策福利包”等方式引导企业深挖规则红利，鼓励企业多元化采购、市场开拓与对外投资，“走出去”开拓东盟新兴市场，“引进来”加快形成高附加值环节投资虹吸效应，推动我国内循环与外循环相互促进，加快构建新发展格局。

新形势下印度市场对大湾区企业发展的 机遇和挑战

江小攀²

在全球经济迅速发展、国际形势复杂多变的背景下，中印两国作为世界上最大的两个发展中国家，其经济关系一直备受关注。粤港澳大湾区（Greater Bay Area，简称 GBA）作为中国的重要经济引擎，近年来在科技创新、金融服务、先进制造业等方面取得了显著成就。与此同时，印度凭借其庞大的人口红利和快速发展的经济，成为全球增长最快的主要经济体之一。

在当前形势下，深入研究印度市场对大湾区企业发展的机遇和挑战，不仅有助于大湾区企业更好地把握市场机会，规避潜在风险，还能为中印两国经济合作提供更多参考和借鉴。本文将从经济发展现状、产业结构等方面进行详细分析，旨在为大湾区企业在印度市场的发展提供系统的指导。

一、大湾区和印度的经济发展现状

（一）大湾区经济发展概况

根据 2023 年的数据显示，大湾区的总经济产出超过 14 万

²江小攀，深圳市贸促会驻印度经贸联络处。

亿元人民币，相较 2018 年的 10.8 万亿增加了约 3.2 万亿元。大湾区占全国土地面积不到 0.6%，但其经济总量已超过东京湾区，成为中国的重要经济引擎，创造了中国约 1/9 的经济总量。大湾区包括广州、深圳、香港和澳门等 11 个城市，总人口超过 8600 万人，以科技创新、金融服务、先进制造业和现代服务业为主要支柱产业。拥有超过 7.5 万家国家级高新技术企业，涌现出华为、腾讯、比亚迪、美的、格力等一批科技领军企业。

大湾区主要城市间基本实现 1 小时通达。大湾区机场群旅客年吞吐能力超过 2.8 亿人次，港口群集装箱年通过能力超 8500 万标箱。航线网络覆盖了全球主要城市和世界主要贸易港口。重大合作平台建设加快推进。横琴今年 3 月 1 日正式封关运行。前海出台全国首部投资者保护条例，积极推进与香港开展金融和法律等现代服务业合作；南沙已落地期货、航运、数据三大交易所，中国企业“走出去”综合服务基地揭牌运作；河套深港科技创新合作起势良好。

市场一体化水平逐步提高。“港澳药械通”“湾区社保通”“跨境理财通”以及政务服务“跨境通办”等一批标志性事项落地实施。自“澳车北上”和“港车北上”政策实施以来，经港珠澳大桥珠海公路口岸出入境的港澳单牌车已突破 200 万辆次。三地共同公布涵盖食品、中医药、养老等领域的“湾区标准”已经达到 183 项。

大湾区在国家发展战略中占据重要位置，国家出台了一系列政策推动大湾区的建设和发展。例如，《粤港澳大湾区发展规划纲要》明确提出，要将大湾区建设成为充满活力的世界级

城市群、具有全球影响力的国际科技创新中心、重要的支撑引领高质量发展的示范区。

（二）印度经济发展概况

印度在 2023 财年的国内生产总值（GDP）增长率为 8.2%，预计 2024 财年将保持 6 个百分点以上的速度增长。尽管面临全球经济不确定性的挑战，印度仍然是全球增长最快的主要经济体之一。印度政府通过改善交通基础设施、物流和商业生态系统，推动私人消费和私人投资的增长。

印度的经济增长主要受到以下几个因素的推动：首先，印度人口红利显著，年轻人口占比高，劳动力资源丰富；其次，印度政府推出了一系列改革措施，如“印度制造”（Made in India）计划、“数字印度”（Digital India）、“印度生产激励计划”（Production Linked Incentive scheme）等，旨在提升制造业和信息技术产业的竞争力；最后，印度在全球价值链中的地位不断提升，吸引了大量外资进入。

二、产业结构对比

（一）大湾区的产业结构

大湾区的产业结构高度多元化，既有以深圳为代表的高科技产业，也有以广州为代表的先进制造业和以香港为代表的金融服务业。此外，大湾区在生物医药、人工智能、新能源汽车等新兴产业方面也有显著的发展。

广州以先进制造业和商贸物流见长，是中国重要的国际商贸中心和综合交通枢纽。深圳作为大湾区的核心城市之一，以其强大的科技创新能力著称，聚集了华为、腾讯、大疆等众多国际知名企业。香港作为国际金融中心，拥有完善的金融服务

体系和全球化的商业环境，是大湾区金融业的重要支撑。

（二）印度的产业结构

印度的产业结构相对较为传统，但近年来也在快速转型。信息技术和软件服务业是印度的传统优势产业，此外制造业、农业和服务业也占据重要地位。印度政府近年来积极推动“印度制造”（Made in India）和生产激励计划（PLI），旨在提升制造业的全球竞争力，吸引外资进入高附加值产业。

印度的信息技术和软件服务业在全球具有重要地位，班加罗尔、海得拉巴等城市被誉为“印度硅谷”，聚集了大量IT企业和人才。制造业方面，印度政府通过税收优惠、土地政策等措施，吸引外资设立生产基地，推动汽车、电子、纺织等行业的发展。农业作为印度的传统产业，依然是吸纳就业的重要领域，政府也在大力推动农业现代化和农村发展。

三、印度市场对大湾区企业的机遇

（一）庞大的消费市场。印度拥有超过14亿人口，是全球第一大人口大国，且中产阶级人数逐年增加。庞大的消费市场为大湾区企业提供了广阔的市场空间，特别是在电子产品、家电、汽车等消费品领域。随着印度经济的快速发展和居民收入水平的提高，印度的消费市场潜力巨大。特别是中产阶级的崛起，带动了对高品质消费品的需求增长。大湾区企业可以利用自身在科技、制造和品牌方面的优势，进入印度的电子产品、家电、汽车、日用百货等市场，满足当地消费者的需求。

（二）信息技术和软件服务业的合作。大湾区的高科技产业与印度的信息技术和软件服务业有很强的互补性。深圳的科技创新能力和印度的软件服务外包能力结合，可以在国际市场

中形成强大的竞争力。深圳作为科技创新中心，拥有强大的研发能力和丰富的高科技企业资源。在信息技术和软件服务领域，大湾区企业可以与印度的 IT 企业合作，用好印度的成本优势和人才资源，开展软件开发、技术服务外包等业务，共同开拓国际市场。

（三）制造业供应链机会。虽然印度一定程度上限制了中国在印度的直接投资，但是借助于大湾区企业在供应链上的优势以及蓬勃发展的“印度制造”，可以有效整合两边的资源，共同开发生产高附加值产品、提供更优秀的管理模式，利用印度庞大的市场做到双盈。

（四）基础设施建设。印度政府大力推进基础设施建设，包括交通、物流、能源等领域。虽然限制中国企业直接参与本地的项目建设，但是在建筑材料和设备制造方面依然存在广阔的市场。大湾区企业在建筑材料和设备制造方面具有丰富的经验和技術优势，可以探索寻求新的市场机遇。

四、印度市场对大湾区企业的挑战

（一）政治和政策风险。中印政治关系可能导致企业在印度市场面临政策风险、关税和非关税壁垒、外汇管制等经营风险。此外，印度政府对某些敏感领域的外资限制政策（如国防、通信等）也可能影响企业投资和经营计划。

（二）文化和市场差异。印度市场的文化和消费习惯与中国存在较大差异，可能导致企业在市场推广、品牌建设和客户服务等方面遇到挑战。例如，印度消费者对产品价格的敏感度较高，品牌忠诚度较低，企业需要在定价策略上更加灵活。此外，宗教信仰、语言差异、消费习惯等因素也需要企业在市场

推广和产品设计时予以考虑。

（三）竞争压力。印度市场竞争激烈，既有本土企业的竞争，也有来自其他国家的跨国企业的竞争。本土企业在价格、渠道和服务方面具有一定优势，而跨国企业则在技术、品牌和管理方面具有优势。同时，有些本土企业也会利用民族情绪攻击外地品牌以达到其扩大自身市场占用率的目的。大湾区企业需要通过创新、提升产品品质、优化供应链管理等方式，提高自身竞争力。此外，与本土企业或跨国企业建立战略合作伙伴关系，也可以增强市场竞争力。

（四）法律和法规环境。印度的法律体系较为复杂，不同州和地区的法规规定也有所不同，企业在进入市场前需要进行详细的法律尽职调查。特别是在劳动法、税法、环境保护法等方面，企业需要确保合规经营。此外，印度的司法体系较为缓慢，企业在处理法律纠纷时可能面临时间和经济成本的压力。

五、应对策略与建议

加强市场调研。大湾区企业在进入印度市场前应进行充分的市场调研，了解当地的市场需求、竞争态势、政策环境等，为制定市场策略提供依据。企业可以通过多种渠道进行市场调研，包括聘请市场研究公司、开展问卷调查、与行业协会和商会合作等。此外，企业还可以通过参加展会、商务考察等方式，实地了解印度市场，建立业务网络。

加强本土化运营。本土化运营不仅包括产品和服务的本土化，还包括管理和运营的本土化。企业应根据印度市场的需求，调整产品设计和功能，确保产品符合当地消费者的喜好和习惯。此外，企业还应建立本土化的营销团队，了解当地市

场，制定适合的营销策略。在售后服务方面，企业可以通过建立本地服务中心、提供多语言客服等方式，提高客户满意度。同时加强本地的合规经营，帮助企业融入当地社会，承担社会责任，树立良好品牌形象。

与本土企业建立合作伙伴关系。企业可以通过合资、战略合作、分销协议等方式，与印度本土企业建立合作伙伴关系，更快地进入市场，降低运营风险。本土企业可以帮助更好地了解市场，快速建立销售渠道和客户网络，并且在与政府、供应商和客户的沟通上具有优势，可以提供重要的支持。企业还可以聘请当地专业律师事务所或法律顾问，确保在法律和法规方面的合规性，减少法律风险。

灵活应对政策变化。大湾区企业可以通过与政府部门和行业协会的沟通，及时了解政策变化，获取政策支持。企业应建立灵活的应对机制，根据政策变化及时调整投资和经营策略，例如，开展多元化投资、分散市场风险、调整产品结构等，降低政策风险。

六、结语

在全球经济格局不断变化的背景下，印度市场对大湾区企业既充满机遇，也存在挑战。大湾区企业应充分利用自身优势，深入了解印度市场，制定科学的市场策略，及时抓住发展机遇。

蔡敬：中国企业出海越南的重要法律事项和投资考量³

近年来，面对复杂的外部环境，基于战略驱动、成本降低、风险规避等因素，出海正让中国企业走向更广阔的天地。越南作为东盟十国之一，庞大而年轻的劳动力人口和相对稳定的政治环境为其经济发展提供了潜在的动力和竞争优势，成为近年来中国企业对外投资的热门目的地之一。2024年前6个月，越南新批外商直接投资（FDI）项目1538个，协议投资额近95.4亿美元，其中中国对越新增投资项目占比29.1%。这一数据不仅反映了我国企业对越南市场的信心，也显示了两国经贸关系的日益紧密。笔者基于对越南外商投资相关法律法规的研究，总结了以下中国企业赴越投资需要关注的问题，以飨读者。

一、投资越南的优势

第一，越南劳动力成本低。越南具有极大的人口红利，并且工人的平均年龄低。越南基地的工人中75%的年龄段是18到30岁，平均年龄在25岁，具有充沛的年轻劳动力。

第二，越南政策支持，政局稳定，经济发展较快，配套产业链对工厂落地完备。越南的政策法规相对宽松，为外国投资者提供较全面的法律保障和较大力度的优惠政策。越南的《投资法》给予了外商投资者一定的优惠政策，例如税收优惠、土

³ 来源：金诚同达。作者：蔡敬，金诚同达律师事务所合伙人，深圳办公室。

地使用权优惠、海关优惠等。中国投资者可以根据自己的投资项目和需求，了解并享受这些优惠政策。例如，越南已享受 60 多个国家/地区的优惠关税。在税收政策上，越南也会根据不同类型的产业园区推出不同的优惠政策。

第三，越南贸易壁垒少。越南对外开放程度较高，已与东盟、欧盟和美洲等国家和市场签署了 17 项自贸协定。且越南企业不在美国和欧洲制裁之内，投资者可利用 RCEP、中国—东盟自贸区等平台开拓更广阔的国际市场。

第四，越南地理位置优越。越南位于中南半岛东部，海岸线长达 3260 公里，港口众多，运输便利。北部与中国接壤，凭借地缘优势与中国保持产业链和供应链深度融合。越南的生产基地扮演了弹性的角色，它可以覆盖东南亚市场，也可以迅速转换为美国市场的重要供给。

二、中国企业怎么出海

中国企业想要出海到越南首先应当充分了解并遵守越南法律法规，尊重当地风俗习惯，依法合规开展生产经营，保障生产安全。

（一）合规角度

国内企业投资境外企业，不论是新设公司、新建项目还是并购股权，只要涉及直接（直接投入）或间接（融资、担保等）获得境外公司的所有权、控制权、经营管理等，就需要进行境外投资 (ODI) 备案手续。对外投资备案是国内企业的境外投资合法途径之一。

首先，企业需要向发改委申请对外投资项目立项审批并取得《境外投资项备案通知书》。所需的主要材料包括：境外投

资备案表；企业营业执照；对外投资设立企业相关章程及协议；董事会决议/执行董事决议；股东会决议；前期工作落实情况说明；境外投资真实性承诺书。

其次，企业需要向商务部申请对外投资项目核准/备案并取得《企业境外投资证书》。所需的主要材料包括：境外投资备案表；企业营业执照；前期工作落实情况报告；董事会决议/执行董事决定；境外投资真实性承诺书。

再次，企业需要向外管局申请境外投资的外汇登记及备案并取得《境外直接投资外汇登记证》。所需的主要材料包括：境外直接投资外汇登记业务申请表；企业营业执照；企业境外投资证书。

基于此，企业想要出海到越南需要准备的备案登记申请文件主要包括境外投资申请表、企业内部决议、前期工作落实情况说明、财务报表和境外公司章程等。

（二）出海整体规划

1. 越南企业的注册和经营

外商投资在越南注册公司通常需要遵循以下一般步骤：

首先，在进行注册之前，外商需要进行充分的准备工作，包括确定投资项目、制定商业计划、选择投资形式、确定公司名称等。外商需要向越南投资部门（通常是越南投资促进机构）递交投资申请，并申请投资许可证。

在获得投资许可证后，外商需要向越南商务部门申请经营许可证。申请材料通常包括投资许可证、公司章程、法定代表人身份证明、公司地址证明等。在获得经营许可证后，外商可以向越南商务注册部门递交注册申请，并完成公司注册手续。

注册申请需要提交公司章程、法定代表人身份证明、注册资本证明、公司地址证明等文件。

注册完成后，外商需要前往当地银行开立公司银行账户，并将注册资本存入账户，银行将会为公司出具存款证明。同时，外商需要向越南税务局申请税务登记，并领取税务登记证。税务登记证是公司进行纳税和经营活动的重要凭证。公司需要制作公章和财务章，并进行备案。

经过以上步骤完成后，外商可以向当地商务注册部门领取营业执照，公司正式注册完成。

2. 通过新加坡公司控股越南公司

相较于直接在越南设立子公司，企业可以选择在新加坡设立控股公司作为中间子公司以持有越南孙公司，结构如下：

通过设立新加坡公司控股越南公司的好处和原因在于：

第一，通过新加坡对外投资享有税收优惠。新加坡有着广泛的避免双重税收协议 (DTA) 政策，覆盖全球 80 多个国家。以新加坡公司作为中间控股公司，可以更好避免双重征税，减少预提税及享受税收优惠等，从而降低企业投资和经营成本。同时，新加坡税种设置相对简单，关税也低，外资企业在税收方面享有与当地企业一样的国民待遇。一系列税收减免政策，都可以为中国企业出海投资节约成本。

第二，新加坡对外商投资监管政策比较宽松，对外商投资无一般性要求或义务（即，没有最低投资额、最少股东人数或对股东身份等方面的要求），并给予外资企业国民待遇。此外，通过新加坡公司投资东南亚国家，可以减少外商投资审查、资金监管、外汇管制等方面的限制。

三、越南当地外商投资政策

（一）市场准入限制

1. 越南《投资法》

越南《投资法》规定了外商投资者在越南投资的基本条件、审批程序、优惠政策、权利和义务等，中国企业在越南投资之前应当充分了解越南《投资法》的相关规定。

首先，越南《投资法》对外商投资准入条件进行了限定，外国投资者必须符合特定的准入条件才能在越南进行投资。这些条件可能涉及投资项目的性质、规模、地区限制等方面的规定。

其次，越南《投资法》对投资领域进行了限定，通过市场准入负面清单对外商投资进行管理。《投资法》规定了一些限制或禁止外国投资的领域，例如国家安全、文化、教育等领域。中国投资者应注意这些领域的限制，避免投资违规。越南鼓励技术先进、具有创新性和环保性的投资项目，可能会给予这类项目一定的优惠政策和支持。中国投资者在选择投资项目时，可以考虑项目的技术含量和创新性。

再次，越南《投资法》根据投资项目的规模性质和影响等因素设定不同的准入条件。一般来说，规模较大、涉及重要资源和基础设施的投资项目可能面临更严格的准入条件。

最后，越南《投资法》规定了对外商投资项目的监管和管理制度，包括投资项目的备案、报告、审计等方面的规定。外国投资者应及时履行相关义务，遵守监管部门的监督和管理。

2. 限制外商投资产业目录

2021年越南的修订版《投资法》引入了负面清单制度。同

年，越南政府发布了《限制外商投资产业目录》，对存在外商准入限制的 84 个行业做出了规定。

首先，在部分行业，外国投资者可拥有当地注册公司 100% 的股权，例如贸易、制造业等。但在某些行业，外商投资需要满足特定条件。例如，在金融领域，外商在越投资银行业的持股比例上限为 20%，外商对越南非银行信贷机构（如金融公司）的持股比例上限为 50%。在物流领域，涉及集装箱处理业务的物流公司的外资持股比例上限为 50%；若公司业务仅涉及报关业务，虽然外资持股比例没有上限，但外商必须与越南当地企业合资设立报关公司。

其次，越南禁止外商投资的行业主要有新闻、安全、司法、民调、爆破、军警物资生产、知识产权鉴定、海船拆解、水产捕捞、水域调查、交通工具检测、天然林开发以及商品转口和暂进再出等 25 个行业。

再次，越南限制投资的行业主要有文化艺术、广电、银行保险证券、邮政通讯、出版发行、测量和地图绘制、教育、体育、资源开发、水电风电核能、客货运输、沿海海运、水产养殖、赌场博彩、港口机场建设运营、旅游、物流、审计、船舶火车飞机制造、航空服务、电子商务、农林渔业相关服务等 59 个行业。

3. 投资形式

外商在越南的投资形式主要包括绿地投资和公司并购，投资者可以根据自身的需求和项目情况选择合适的投资方式。

绿地投资是指外国投资者在东道国新设立独资或合资企业。

公司并购主要包括合并和项目收购。合并分为企业新设合并和吸收合并，即 $A+B=C$ 或 $A+B=A$ 。项目收购指将目标公司的某个正在运营的“事业部”进行打包，具体可能涵盖：土地、建筑设备、人员以及行业资质或特许牌照。收购完成后，中国企业需要开设境外独资企业（FDI）来接盘被收购方的人、财、证，进而继续运作该项目。

（二）企业设立要求

对于在越南投资不限制的行业企业来说，如果要设立企业，主要包括两个步骤：

1. 投资登记证书（Investment Registration Certificate，缩写为 IRC）；

2. 企业登记证书（即 ERC 证书）。

根据越南《投资法》第 22 条，在注册成立公司前，外国投资者应在越南国家外商投资信息系统（<https://fdi.gov.vn/>）对拟投资项目进行备案登记。对于涉及核电项目、大量人口迁移项目、新航空港兴建、特别海港的港口及港口区项目、工业区和加工出口区基础设施兴建项目等特定行业的投资在项目登记过程中需要提交越南国民议会、总理或省级人民委员会的特别批准（Investment Policy Approval，简称 IPA）。

对于不需要获取 IPA 的外国投资者或者已经获取 IPA 的外国投资者，应向越南的省级计划投资部或特别园区或工业区管理委员会申请获得《投资登记证》（Investment Registration Certificate 简称 IRC）。IRC 将记录主管机关审核确认的与投资项目有关的内容，如投资者、项目名称、项目性质和规模、投资资本、项目实施计划、须满足的投资条件、投资激励和限

制。IRC 一般法定审查时间是收到完整材料之日起十五个工作日，但是实践中审查时间可能更长。获得 IRC 证书后，外国投资者需登记成立企业，并领取《企业注册证书》（Enterprise Registration Certificate, ERC）。ERC 将记录公司详细信息，包括公司名称、注册地址、注册资本、股东的详细信息以及公司的法定代表人。

需要注意的一点是，越南公司对法定代表人有一定要求。一般来说，越南公司可以设置一名或多名法定代表人，越南法律要求公司至少有一位法定代表人在越南居住。实践中，对于注册地址在首都河内的企业的法定代表人一般不能仅由一名中国人担任。

（三）越南工作签证

越南法律规定，不允许外籍人员持旅游签证在越南务工，在越南工作的外籍劳动者一般情况下须首先取得主管部门颁发的工作许可证。劳动者在获批许可证后还应办理工作签证和暂住证，只有具备以上证件后，才可长期合法地留在越南居留务工。

需要注意的是，越南工作签证和工作许可证两者互相独立；工作签证允许外国人进入并留在越南，而工作许可证赋予外国人在越南工作的权利。

为取得工作许可证，企业需要向越南劳动、无形资产和社会保险部申请岗位许可证。中国劳务人员办理许可证时，需提供省级以上或国家级医院开具的健康证明、所在地派出所出具的无犯罪记录证明、技术能力证明等文件，并经国内公证机关公证、中国外交部和越南驻华使馆认证。整套手续办下来约需 2

个月时间（含国内公证和认证时间）。一旦岗位许可证获得批准，企业可向以上部门申请工作许可证。在企业获得工作许可证后，外籍雇员可下一步申请工作签证。

（四）税收优惠政策

外商投资者可以根据自身的实际情况，积极利用越南当地的税收优惠政策，优化税收结构，提高企业的竞争力和盈利能力。根据越南《投资法》第十五条及越南《金融法》的相关规定，越南投资优惠政策的主要内容如下：

第一，企业所得税。越南的企业所得税税率一般为 20%。外国投资者投资于越南政府鼓励行业或特定地区，企业可享有所得税优惠，适用 10%、15%或 17%的企业所得税税率，并享受“四免九减半”（即企业自盈利起 4 年免征企业所得税，其后 9 年减半征收）或“六免十三减半”的优惠政策。

第二，增值税。根据越南《增值税法》及其相关规定，目前越南的增值税税率有三档：0%、5%和 10%，出口加工企业出口产品免征增值税。

第三，进出口关税。越南《投资法》规定，对进口用于投资项目的机器设备、原材料和零部件可以减免关税。此外，向越南极度贫困地区与经济园区（含工业区、出口加工区、沿海和口岸经济区）进行投资都可能享有进出口关税优惠政策。

（五）土地制度

越南也为外商投资者提供了一系列土地方面的优惠政策：

第一，工业园区优惠政策。越南的工业园区作为越南引进项目、扩大投资的重要载体，成为了越南经济发展的重要动力。对于中国投资者而言，中国在越南设有多个合作工业园

区，其中，比较具有代表性的包括中国·越南（深圳-海防）经济贸易合作区和龙江工业园。这些工业园区通常都会对中国企业投资给予特殊的优惠政策。

第二，土地使用权及相关优惠政策。越南的土地制度与中国相类似，属于全民所有，由国家代为统一管理。根据越南《土地法》，外资企业租赁土地的使用期限一般不超过 50 年；对于投资大且资金回收慢，以及在社会经济条件困难地区投资的项目，土地使用期限最长不超过 70 年。土地使用期满后，外资企业有继续使用土地的需求，且一直遵守《土地法》规定的，越南国家职能部门可考虑根据相关规划延长其土地使用期限。根据 2014 年 5 月 15 日颁布的第 46/2014/NĐ-CP 号政府令，工业区基础设施建设项目免土地租金 15 年，公共设施土地面积全免土地租金。

四、结语

越南对外国投资者提供了一系列的优惠政策和机会，其快速增长的经济、稳定的政治环境、庞大的劳动资源以及成熟的自由贸易网络，无一不标志其为外商投资的绝佳目的地之一。然而，值得注意的是，越南对于外商投资也存在一定的限制和要求，越南的外商投资法律环境也处于快速的变化之中，随着相关制度的不断出台或完善，中国投资者也可能受制于新的法律规则的要求。因此中国投资者在赴越投资以前，应当充分了解越南的外商投资法律法规，咨询专业人士的专业意见，为中国企业出海越南保驾护航。

张迪、祝琳玥：我国企业对阿联酋经贸合作中的机遇、风险与建议（节选）⁴

2024 年是中阿两国建交 40 周年，中国与阿联酋的经贸关系是两国关系的重要组成部分，其内涵广泛，涉及贸易、投资、能源、基础设施建设以及新兴技术等多个方面。

今年 5 月底，在阿联酋总统谢赫穆罕默德·本·扎耶德·阿勒纳哈扬访华期间，阿联酋和中国签署了 19 项系列合作协议和谅解备忘录，以促进双方在旅游、工业、科技、媒体以及“一带一路”倡议等多个关键领域的投资合作，系列中阿经贸活动随之展开，两国的合作伙伴关系进一步得到了强化。

作为涉外律师，我们对中阿经贸合作问题一直非常关注，也帮助中国和阿拉伯国家企业处理了不少相关法律问题。经检索查阅大量资料并结合实务经验，通过对中阿之间的经贸现状及中国企业对阿联酋经贸活动中存在的突出问题进行分析，总结了主要的法律合规风险点，并尝试提出相关问题的解决措施或建议，期望抛砖引玉，为中阿经贸发展尽微薄之力。

一、中阿经贸合作状况

近年来，中国与阿联酋的双边贸易额持续保持增长态势。中国自 2021 年起成为阿拉伯国家第一大贸易伙伴国，而阿联酋稳居中国在该地区第一大非石油贸易伙伴和最大出口市场。阿联酋还是中国在阿拉伯国家第一大投资目的地，2023 年中国对阿联酋投资流量逾 17 亿美元，占中国对阿拉伯国家投资总额 60%；阿联酋对华投资同比增长 120%，占阿拉伯国家对华投资

⁴ 来源：威科先行。作者：张迪、祝琳玥，泰和泰（南京）律师事务所。

90%。中阿合作开展的“百校项目”开创了阿拉伯世界中文教育风气之先。

（一）贸易现状

根据中国海关和华经产业研究院数据，2024年1月中国与阿联酋双边货物进出口额为944,281.45万美元，同比增长14.2%。其中，中国对阿联酋出口商品总值为647,686.45万美元，同比增长28.4%；中国自阿联酋进口商品总值为296,595万美元，同比下降8%。

（二）投资现状

中国对阿联酋的投资出口主要集中在装备制造（重型基建/能源设备）、能源转型（电力设备/新能源车）、数字信息化（通信与计算机设备）以及高值材料（化工/有色）四大领域。阿联酋对中国的出口则仍以传统能源产品为主。

中国企业中兴、华为等已与近20个阿拉伯国家电信企业开展固网、无线网、智能终端等领域合作，并与多个阿拉伯国家电信公司签署了5G技术协议。

（三）绿色经济与可持续发展合作领域

1. 绿色经济合作

《阿联酋环境保护法》（Federal Law No. 24 of 1999 on the Protection and Development of the Environment）第6条规定，企业在运营过程中必须遵守环境保护的要求，包括废物处理、排放控制等。2021年10月，阿联酋提出“2050年零排放战略倡议”，承诺到2050年实现温室气体“净零排放”。

随着阿联酋政府对于环保问题重视程度的提高，中国和阿联酋在绿色经济和可持续发展方面展开了积极合作。例如，迪

拜 Mohammed bin Rashid Al Maktoum Solar Park 的部分项目就是由中国企业参与建设的，这是全球最大的太阳能发电项目之一。中国电建在阿联酋承建了首个公共事业规模的风能项目，该项目已正式投入运营并实现并网发电，为阿联酋的能源结构转型和可持续发展做出了积极贡献。

2. 金融服务合作领域

阿联酋作为中东地区金融中心，坐拥海湾地区第一大银行市场、第一大保险市场、第二大证券市场。

2023 年 5 月，中阿首次以人民币结算方式完成液化天然气贸易。2023 年 11 月中国人民银行与阿联酋中央银行续签了人民币/迪拉姆双边本币互换协议，金额为 350 亿人民币，期限为 5 年。双方还签署了《关于加强央行数字货币合作的谅解备忘录》。2023 年 12 月，深交所与阿交所签署合作谅解备忘录，推动中阿金融市场深化合作。

阿联酋银行业的发展在 2024 年也表现出了强劲的增长势头，这得益于多个方面的因素。首先，阿联酋的经济增长预期持续向好，世界银行预计 2024 年阿联酋国内生产总值将增长 3.9%，而 2025 年将增长 4.1%。这种经济增长的预期为银行业的发展提供了坚实的基础。

此外，阿联酋中央银行（CBUAE）的资产规模也达到了历史新高。截至 2024 年 1 月底，阿联酋中央银行的资产超过 7300 亿迪拉姆，同比增长 31.2%。这一数据反映了阿联酋银行业整体实力的增强，以及其在金融体系中的重要作用。

3. 潜在合作领域——跨境电商

阿拉伯国家线上购物需求增长，为我国跨境电商出口提供

了重要机遇。

阿拉伯国家具有相对年轻的人口结构，其在社交媒体中更为活跃。以阿联酋、沙特阿拉伯为代表的阿拉伯国家是全球互联网普及率最高的地区之一，2023 年阿联酋和沙特阿拉伯有 938 万和 3631 万互联网用户，互联网普及率均在 99.0% 以上；其活跃蜂窝移动连接总数分别为 1905 万和 4250 万个，占总人口比重分别为 200.9% 和 115.9%。优越的网络连通水平和高度活跃的互联网用户为我国跨境电商拓展当地市场奠定了良好的基础。

2015-2018 年，JollyChic（执御）、SHEIN、Fordeal、AjMa11 等四家来自中国的电商先后进入中东市场并迅速覆盖阿拉伯国家互联网用户，到 2021 年初中国电商平台在海湾六国互联网用户覆盖率已达 80%。

二、一点思考：政府层面应当如何帮助中企开展对阿经贸活动

（一）加强对“赴阿”中国企业的扶持力度

建议政府进一步推动签署和实施双边投资保护协议、自由贸易协定和经贸合作协议，以提升中国企业在阿联酋的投资和运营环境。协议可以涵盖知识产权保护、市场准入、争端解决等方面。中国和阿联酋在“一带一路”框架下推动建立中阿自由贸易区，以降低贸易壁垒，促进双边经贸往来。为中国企业提供市场准入支持，推动中国企业在阿联酋的市场准入流程的简化，包括简化注册、许可和认证程序，降低市场准入门槛等。推出优惠政策，积极推动热门行业如跨境电商的发展。

（二）法律智团的召集与政策扶持

建议政府聘请专业涉外律师及在阿中国律师组成法律智团，为在阿联酋的中国企业提供法律援助和咨询服务，包括与阿联酋法律体系相关的法律咨询、合同审查、合规审查和纠纷解决等。通过专业有效的法律服务，帮助企业快速应对在阿联酋运营中遇到的法律问题。

（三）及时同步阿联酋商业信息

建议政府层面及时发布关于阿联酋市场的政策、法规、行业趋势等信息，帮助企业更好地理解 and 适应阿联酋市场环境，及时了解阿联酋商机动向，立于信息战的前端。

（四）推动双边法律合作

目前，中国国际经济贸易仲裁委员会（CIETAC）与阿联酋仲裁机构合作，推动建立两国仲裁合作机制，方便企业在出现海事纠纷时进行公正、迅速地解决。建议政府进一步推动双方法律合作，加强司法系统、律师事务所之间的交流与合作。

（五）推动金融和资金流动便利

建议政府积极推动人民币与阿联酋迪拉姆的货币互换协议，降低汇率风险和交易成本，促进两国货币互换和人民币在阿联酋的使用。同时，推动两国金融机构在跨境金融服务方面的合作，为中国企业在阿联酋的资金流动提供便利，包括资金转移、汇款和跨境融资支持。

三、结语

本文通过对中阿贸易状况、两国在经贸活动中易出现的突出法律问题进行分析，并尝试思考政府层面的解决措施，以期中国企业在未来对阿联酋经贸活动中能够更充分利用机遇，扬帆起航，长期稳健发展。

美矽微全息隐形屏：引领 LED 户内商显透明 隐形新时代

一、企业介绍

深圳市美矽微半导体股份有限公司自 2012 年成立以来，一直专注于高性能模拟及数模混合集成电路的设计、研发及销售。其 2021 年成立的全资子公司——深圳市美矽微视觉技术有限公司，依托母公司在高性能模拟及数模混合集成电路设计和研发方面的深厚积累，迅速在显示技术领域崭露头角。2022 年，美矽微全息隐形屏产品被推向市场后立即赢得了 LED 行业的广泛认可，业内专家、客户等群体均对产品的卓越显示效果与创新形态给予高度评价。同时，全息隐形屏引发了行业内关于新一代显示技术的广泛讨论，进一步巩固了公司在技术前沿的先锋地位。

截至 2023 年，公司芯片累计出货量已突破 300 亿颗，广泛应用于家电、无线互联、新能源、智能安防、工业控制和汽车等领域。美矽微全息隐形屏已远销至全球 40 多个国家和地区，国内业务覆盖 30 多个省市，全球市场版图持续扩大。

二、企业发展经验

注重提升核心技术。美矽微全息隐形屏是目前全球唯一能够同时实现超大尺寸无拼接结构、全屏透明隐形和高清高亮画质的透明 LED 显示解决方案。产品拥有包括发明专利在内的 50 多项专利，其感官透明度高达 92%，实现几乎完全透明的显示效

果。产品采用无拼接大尺寸设计，透明屏占比超过 95%，其显示分辨率达到 16 万像素/平方米，2 米视距可达电视级画质，为用户提供高清稳定的视觉效果。此外，独特的空间悬浮影像和裸眼 AR 显示特效，使得用户无需佩戴任何设备即可体验增强现实。同时，其显示面板薄至 1.8mm，整屏重量轻至 6kg/m²，便于安装和运输。这一技术创新彻底突破了传统 LED 显示的局限性，为全息隐形屏幕技术实现全球广泛应用奠定了技术基础。

精准布局国际市场。自 2022 年起，美矽微全息隐形屏就凭借着全屏透明隐形、高清显示画质和裸眼 3D 视觉效果在亚太市场快速崭露头角，不断推动着显示技术的变革。相比传统显示屏，全息隐形屏视觉效果好，且具备更便捷的维护和运输优势。公司密切关注国际市场需求，主动谋划、主动对接，目前正在全球 40 多个国家和地区广泛布局。

始终坚持创新驱动。公司专注于多个目标市场和应用场景，致力于满足市场需求并推动技术创新与行业发展。目前，其全息隐形屏广泛应用于零售、商业、数字展陈、舞台舞美和传媒等领域。随着产品技术的不断进步，美矽微的透明显示技术正在突破传统界限，公司致力于将这项创新技术应用于更多的场景。未来的屏幕将不再仅仅是观看的工具，而是通向新世界与动态体验的窗口。（根据深圳市美矽微半导体股份有限公司供稿整理）

报：市领导；中国贸促会领导，广东省贸促会领导。

送：市直各有关单位，各区（新区、深汕合作区）；各省市贸促会。

发：市有关商协会、重点企业。

编辑：吴迪、吴思宇

校对：姚逸、黄礼婧

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492