



# 在德国投资

## 编者寄语

各位读者朋友：

百达律师事务所的第二十五期中文新闻简报现在和您见面了。值此新春佳节来临之际，百达律师事务所的全体同仁感谢您一如既往地支持，祝您在2021年身体健康、扭(牛)转乾坤、牛年大吉！



本期简报将为您提供以下信息：

- 《中国-欧盟全面投资协定》：繁荣还是萧条？
- 真正的英国脱欧正在进行中—您需要考虑些什么？
- “德国”的英国有限公司 – 英国脱欧之后将何去何从
- 德国外商投资管制 -- 当前的投资环境及对拟投资德国高科技领域的外国投资者的建议

您可以通过关注我们律师事务所的微信公众号进一步了解相关信息。请搜索微信号**bblaw-germany**或扫描二维码订阅律所公众号。



我们希望本期新闻简报对您和您的企业能够有所帮助！

如果您希望获取更多关于百达律师事务所法律咨询实务的相关信息，请浏览我们的主页 [www.beitenburkhardt.com](http://www.beitenburkhardt.com)，或者通过以下链接阅读我们律所的[中文版简介](#)。

顺颂商祺



冯蔚豪 博士

## 《中国-欧盟全面投资协定》：繁荣还是萧条？

### 介绍

即使《中国-欧盟全面投资协定》(CAI) 尚未正式签署，但已经在2020年年底宣布缔结。因此，在墨迹未干之际，新闻界就已经开始发表文章预言该协定和未来投资的兴衰。我们的预测是，该协议对中国和欧盟都会有积极影响。

尽管如此，我们想指出的是，在过去即使在没有投资协议的情况下也并不妨碍投资，无论是在中国还是欧盟。因此，我们的第一个结论是，企业会继续对中国和欧盟进行投资，协定的签订则会使投资的可能性增大。第二个结论是，投资决定的作出不是因为投资保护协议，而是因为企业评估机会和风险，决定是否要投资。中国和欧盟之间的许多投资历史生动地证明，企业对投资采取了积极的态度。现在，投资将变得更加安全，就中国而言，可以在更广泛的商业活动和产业内进行投资。

### 协定签署和批准后将会带来什么？

该协定仍需最终确定并经批准，这将需要相当多的时间和努力。2021年1月22日公布了该协定的临时不完整的文本和一些附件。在下文中，我们会着重强调该协定将带来什么以及没有提及的内容。

- 该协定将使欧洲在中国以及中国在欧盟的投资变得更容易，并受到额外规则的约束。
- 该协定将为制造业和服务业开放一些市场。
- 该协定将通过关于国有企业、透明度和补贴等方面的规则保护投资，并以调解和争端解决规则作为补充。然而，该协定并不包含关于投资保护的规则和重新制定的争端解决规则；这些规则应在未来两年内达成。
- 此外，该协定并不涉及贸易，即该协定并不是一个自由贸易协定，例如最近缔结的由一些亚洲国家组成的区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)。该协定也不涉及一般的补助问题。
- 该协定也不涉及公共采购。
- 最后，该协定也不涉及货物贸易。

**BEITEN  
BURKHARDT**  
百达律师事务所

### 该协定的主要特点是什么？

该协定的要点是对中欧双方的一些制造业部门和服务业实行自由化(见下文“市场准入”),并保障这些利益(见下文“市场准入保障”和“公平竞争环境”)。

### 市场准入

目前在协定第二章'中的市场准入条款对中国和欧盟投资者都具有很大的吸引力。一方面,对于欧盟投资者来说,中国承诺在一些有趣的行业会提供有更大的市场准入机会,并且过去20年的自由化将得到保持。另一方面,对中国投资者而言,可能非常感兴趣的是禁止所谓的业绩要求的规则,这里指的是:各国不能强加的投资条件,如当地含量要求、技术转让要求或研发目标。欧盟不能在当前的市场准入上退让。双方还承诺,在高级管理层和董事会职位方面不设置国籍要求。

然而,我们必须弄清楚哪些经营活动是自由化的以及哪些活动没有自由化,以及自由化的程度如何。国民待遇(即与一国国民相同的待遇)、最惠国待遇(即与其他国家相同的待遇)和某些业绩减免可以排除在外;这些排除会在有关附件的附表中列出(尚未公布)。此外,只有在附表中提到的部门和其中提到的承诺范围内,才给予市场准入;这涉及到不施加数量限制的义务,如限制许可证或分支机构的数量,保留垄断权或施加经济需要测试。然而,如果自由化一直能得以持续,便无法取消。今后对附表中所列现有限制性措施的任何放宽都将自动受到约束,使另一方受益。

原则上,人们对制造业和服务业的投资进行了区分。在制造业和服务业这两个领域,欧盟市场已经对外国投资非常开放。欧盟提供了一些额外的市场准入,特别是在制造业领域,但在能源基础设施、农业、渔业、采矿或公共服务等敏感行业保留了一些自由裁量权。

相比之下,中国市场的开放程度要低得多,因此市场准入机会是不对称和不平衡的。现在,中国承诺在服务业领域实行重要的约束性自由化,在制造业领域实行较为有限的自由化。这意味着中国不能在自由化上走回头路。该协定还将使欧盟在中国金融服务市场的经营上与美国处于同等地位。至于制造业,中国未来的开放可以看作是欧盟对外资的开放程度相匹配。

欧盟特别感兴趣的是取消数量限制、股权上限或合资企业要求。例如,在汽车领域,中国已同意取消和逐步取消合资企业要求,以及新能源汽车的市场准入。目前,带有详细承诺的时间表尚未公布,但在协定主要内容的新闻稿<sup>2</sup>中列出了一些。据悉,欧盟企业将在汽车行业、电信设备、云计算、私人医疗和航空运输配套服务等领域赢得更多准入。

最后,值得一提的是,外国投资者、经理人等雇员的入境和临时居留规则将大大改善。他们将被允许在其子公司工作长达三年,不受劳动力市场测试或配额等限制。欧盟或中国投资者的代表将被允许在投资前自由访问。

### 市场准入保障和公平竞争环境

如果不能保证各方履行其承诺,制造业和服务业的市场准入就会失去意义或被架空。在这方面,协定不仅设有标准条款(如关于不歧视、国民待遇和最惠国待遇的条款),而且还包含了超出这些条款的规则。

这里的第一个要点是,国家所有或控制的公司必须按照商业规则行事,不得有任何歧视。第二章第3条(3bis)对“国有企业”进行了定义,其中包括国家通过少数股权或法定所有权控制的实体,以及国家指定的垄断企业或被赋予特殊权利或特权的实体。这些实体有义务根据商业考虑行事,在购买和销售商品或服务时不得有歧视。

该协定规定了具体的透明度规则,包括提供信息的义务,以便评估特定公司实体(或集团企业)的行为是否符合商定的义务。

此外,该协定还要求,除了关于货物补贴的多边规则中现有的透明度要求外,还要求关于服务补贴的透明度。

最后,该协定的第二章第4条列明了禁止强制转让技术的规则,如禁止若干种强制转让技术的投资要求,以及禁止直接或间接干预技术许可方面的合同自由。

这些规则将有助于实现公营和私营公司之间的公平竞争。

### 仍然存在实质性差异

中国和欧盟的经济之间仍将存在实质性的差异。尽管如此,该协定还是解决了其中的一些问题,目的是为了获得更多的共同理解和遵守共同的国际规则。在“投资与可持续发展”的前提下,该协议第四章规定到:

- 承诺执行多边环境协定--包括《联合国气候变化框架公约》和《巴黎协定》。
- 承诺不降低劳动和环境保护标准。
- 承诺执行已批准的劳工组织公约;并努力批准尚未批准的劳工组织基本公约,特别是劳工组织关于强迫劳动的公约。
- 承诺促进企业承担企业社会责任。

### 实施规则和争端解决

与每一项新的国际协定一样,该协定载有专门为执行和解决分歧而制定的详细机制。一旦协商和调解未能解决冲突,最终可将分歧提交仲裁小组。

然而,该协定并不包含保护投资的规则,目前这些规则仍属于双边条约的范畴。双方承诺在今后两年内继续就投资保护和投资争端解决进行谈判。

### 展望

该协定有助于改善中国和欧盟的投资环境,是向前迈出的重要一步。同时,该协定显然没有涉及双方存在重大分歧的货物贸易和补贴问题。不过,需要强调的是,这一协议是向前迈出的一步。



**Dr Rainer Bierwagen**

律师 | 合伙人  
百达律师事务所  
柏林  
T: +49 40 688745-0  
Rainer.Bierwagen@bblaw.com

<sup>1</sup> 各章节的顺序和条款的编号是临时性的。目前的草案已在欧盟委员会网站上公布。<https://trade.ec.europa.eu/doclib/html/159343.htm>。

<sup>2</sup> 欧盟委员会,新闻稿20/2542,《欧盟-中国全面投资协定》的主要内容。

# 真正的英国脱欧正在进行中— 您需要考虑些什么？

就在过渡期结束的前几天，英国和欧盟达成了一项建立货物自由贸易区的协议。从今年1月起，英国在过渡期内通过留在关税同盟和单一市场退出欧盟的缓冲期结束。现在，企业感受到的是英国虽然是“摆脱枷锁”，却和其他国家一样承受着作为贸易第三国的额外痛苦。

即使《贸易与合作协定》<sup>3</sup>超越了传统的自由贸易协定，但其绝非是在没有文书工作及没有管制等的情况下规定了无摩擦的贸易，而是导致企业现在受到第二套标准和官僚主义的制约。化学品受《欧盟化学品认证、评估、授权和限制法规》(EU REACH)和英国化学品法规(UK REACH)的制约。产品必须符合欧盟规则和英国规则，并获得相应的认证和标签。由于英国脱欧结束了“一站式”的规则，现在收购英国或欧盟的公司可能要经过英国和欧盟竞争主管部门的批准。同样，违反竞争规则的行为也可以受到“布鲁塞尔”和“伦敦”的追究和制裁。此外，与北爱尔兰的贸易变得更加复杂，第三国原产产品通过英国的贸易也是如此。

这些变化带来了巨大的风险和成本，原因是预期的需求疲软、官僚主义障碍增加和汇率波动，如英镑贬值所示。最近几周可以看到，新的官僚障碍已造成货物贸易的巨大延误。至于服务贸易(例如金融产品)前景相当不理想。跨境执行判决和诉讼变得更加困难。而在人员流动方面，以前的自由已经被边境管制站的排队和数百万人要求留在各自工作或退休的国家或获得另一国籍的权利所取代。

这些事实生动地表明，该协议只涵盖了迄今为止既定的部分内容—一个没有边界的单一市场，企业迫切需要对新的法律形势作出反应。因为即使最初某些有关运输和贸易路线的调整困难会得到解决，但做生意的环境已经发生了巨大的变化。无论是对于那些已经做好准备的公司和其他至今还希望能像以前一样开展业务的公司而言，英国脱欧的现实情况和问题现在都已凸显出来。

英国退出欧盟对商业活动带来的这些变化是广泛的，实际上涵盖了商业和生活的方方面面。它们对企业的影响取决于相关活动，无论是销售货物、跨境制造业务、提供服务，还是在英国或欧盟27国保持商业或制造业驻守。特殊规则适用于与北爱尔兰的贸易；这些规则在此不作讨论；换言之，以下评论涉及与英国的贸易，但北爱尔兰除外。<sup>4</sup>

英国脱欧对外商直接投资审核也会造成影响。来自英国或在英国设点的投资者将不再被认定为欧盟投资者。因此，他们不再受益于欧盟内部保障设立和资本转移自由的规则，并且可能会受到欧盟层面和欧盟成员国国家层面的投资审核。

## 关于主要风险和挑战的一般性评论

尚未做好充分准备的公司现在必须应对英国脱欧后果带来的挑战和风险。百达律师事务所将协助您找到正确的法律业务导向的答案，以解决因英国脱欧而产生的所有问题。

如上所述，英国退出欧盟所带来的变化，进而带来的挑战和一系列风险，涵盖了商业活动的方方面面。当然，其影响取决于相关活动，

无论是销售货物、跨境制造业务、提供服务，还是在英国或欧盟27国保持商业或制造业务。不过，我们可以将这些影响分为几大类，每个与英国做生意的人或公司都会面临新的问题：

1. 必须根据《退出协定》和《贸易与合作协定》审查并最终修改整个制造和/或供应链。
2. 所有与英国有关的合同，必须进行审查并最终调整或终止。
3. 英国与欧盟27国之间继续存在的所有跨境持股，必须进行审查并最终修改。
4. 所有未来人员和货物的流动和派驻，必须面向未来。

具体而言：

## 生产和供应链

尽管存在《贸易与合作协议》，但英国脱欧给制造业和供应链带来了最大的风险和挑战。从一开始就应该强调的是，所有已知的欧盟关于欧盟27国和英国之间货物、服务、资本和人员自由流动的规则不再适用。尽管公司已经囤积了货物，而且圣诞节和新年前后的交通也不那么重要，但已能肯定会产生货物的中断。

即便为部分情况提供了额外的过渡期，在欧盟27国和英国新机构的注册和新规则，处理两端额外的文书工作，已经成为繁琐的现实。即使有协议对所有符合相关原产地规则的商品实行零关税、零配额，但增加的文书工作和其他新的负担也构成了新的贸易障碍。在不同国家进行生产步骤的公司的负担将大大增加，一般的商业成本也会增加。

《贸易与合作协定》规定，所有原产于英国和欧盟的商品，只要符合相关的(非常复杂的)原产地规则，就可以享受零关税和零配额，这些规则长达14页，外加一个55页的附件。只有在英国或欧盟制造的货物才是免税的，尽管允许累积；但对来自与欧盟和英国都签订有累积规则的自由贸易协定的其他国家的部件，则不再适用累积规则。

对于货物贸易而言，英国脱欧意味着自过渡期结束之日起，过境时必须遵守海关手续和产品认证。举个例子，如果以前一个原产地为美国的产品在英国通关，这个产品可以运到任何一个欧盟国家，因为它是自由流通的。现在，如果把产品从英国再出口到欧盟，一般都要重新缴纳关税。此外，从2021年1月1日起，贸易商品的原产地地位必须得到证明。

脱欧协议中的北爱尔兰议定书中规定，北爱尔兰仍将是英国海关领土的一部分，但所有相关的欧盟内部市场规则将适用于北爱尔兰，并适用欧盟海关法。这里不涉及这些特殊方面。

对于零售商和贸易商而言，在业务规划中必须考虑到海关程序和运输延误的额外成本。对于在英吉利海峡上拥有供应链的制造商来说，业务变得更加复杂和昂贵。在协议监管内容宽泛的背景下，现在最多只能摸清这样的流程增加的要求，但这并不能带来任何的缓解。零售商、货运代理甚至渔民都在抱怨英国脱欧之后的官僚主义。即使是大公司似乎也对新规则感到惊讶。例如，如前所述，与欧盟达成的关税豁免不适用于进口并立即再出口的货物，因此其原产地不在英国，需要使用特殊的海关程序。信用保险公司裕利

<sup>3</sup> 该协定原文发表于2020年12月31日的欧盟官方公报OJ L 444 第14页至第1462页，并已暂时生效。

<sup>4</sup> 特别规则遵循《退出协议》中关于爱尔兰/北爱尔兰的特别议定书，发表于2019年2月19日的欧盟官方公报OJ C 66 l。

安怡 (Euler Hermes) 的研究报告预计,英国出口商的大规模损失高达280亿欧元。该报告还指出,矿物和金属制品、机械和电气设备、运输设备、化学品和纺织品等行业可能受到英国脱欧的冲击最大。

通过将运输条件改变为与适用于第三国企业相类似的条件,产生了额外的海关文件、税收和进口营业税的监管负担,并带来了挑战。跨越英国与欧盟之间的边境造成的延迟很可能是额外的进出口管制导致的永久性结果,应事先将这一点纳入考虑。目前已经招募了数千名额外的海关官员,制作了新的海关报表,并采纳了新的电子程序。据悉,英国当局每年将产生2.15亿份报关单,需要增加5万名海关人员。额外的“繁文缛节”工作将使英国企业损失70亿英镑。

自由贸易协定只能在一定程度上减轻这些额外负担。这样的协议确实可以避免对原产于区内的货物征收关税,但必定导致额外的管制。之前,一旦货物在欧盟某国通关,就能在欧盟内部自由流通。自2021年起,海关管控、原产地检查等都是必要的。此外,该协议还包含了有关航空、公路、海运的规则,当涉及到货物和人员在国家之间的实际流动时,必须考虑这些规则。

为了保证货物符合适用的标准,现在会变得更加繁琐,并导致运往英国和欧盟的货物的标签和认证增加了一倍。英国的CE标志和自我认证是不同的。产品要求会随着时间的推移而有所分歧。认证(在英国、欧盟和其他市场)、认证机构的认可和达到标准的成本将给制造商和贸易商带来额外的挑战。以前,欧盟28国有一个化学品、药品、医疗设备、药物等的一站式认证机构。

自2021年1月1日起,数十年的无摩擦进展已成为历史。讽刺的是,上世纪80年代推动建立欧盟单一市场或内部市场的正是英国!这导致欧洲化学品管理局撤销了英国公司持有的2900份化学产品注册档案(占英国总注册量的五分之一),原因是未能安排向欧盟机构转移。这也意味着有268种物质因为只由一家英国公司注册而不再在欧盟提供。生产商和进口商必须在英国或欧盟重新注册,并产生大量额外费用。此外,还必须考虑到与税收有关的问题(详情请见下文)。

由于所有这些原因,必须从经济可行性和成本效益的角度对贸易、制造和供应链进行分析,并在必要时或权衡商业利弊的情况下进行调整。为此,公司应评估其成本和风险。他们应该与最重要的客户和供应商一起审查制造和供应链:

- 确定每个生产基地或贸易业务的最重要供应商。虽然一个零件或操作的经济重要性将是识别制造和供应链中重要性的关键,但必须关注较小的、但具有战略意义的供应链关系,这些关系也可能对生产和供应产生重大影响。
- 对于制造业务,必须遵守复杂的原产地规则。
- 分析进出英国的供货情况:
  - 供应链关系应该如何配置,特别是是否应该维持或更换,合同应该如何调整(详见下文“与英国相关的合同”)?
  - 公司将如何应对可预见的延误?是否需要建立库存,寻找额外或替代的供应商?
  - 公司将如何应对成本的增加,由谁来承担?由于关税、进口周转税、物流、产品认证等原因而增加的成本需要评估,并在业务规划中加以考虑。合同中应包括分摊成本和风险责任的条款(详情请见下文“与英国相关的合同”)。

- 由于现在人员流动受到限制,应该在哪个地方提供服务(安装、维修、保养)?
- 如果申请了工业产权(特别是欧盟商标和外观设计),哪些需要在英国或欧盟27国重新提交或更新?
- 如果有产品获得CE认证,哪些产品可能需要满足英国新的安全标准(UKCA认证)?
- IT系统是否做好了处理海关和统计申报新要求的准备,或者能否进行调整?应考虑到数据处理中可能出现的分歧的数据保护再要求。自过渡期结束后,必须遵守英国的《2018年数据保护法》和欧盟的《欧盟通用数据保护条例》。
- 确定从英国或欧盟的不同工厂、仓库和其他地方供应的最重要客户。
- 分析位于英国或由英国供应的客户:
  - 供应链关系应该如何对英国脱欧进行配置,特别是应该维持或替换,合同应该如何调整?(详情请见下文“与英国相关的合同”)
  - 公司应如何管理增加的成本,谁应承担这些成本和风险的责任?

#### 与英国相关的合同

无论《贸易与合作协定》签订与否,2021年都将带来额外的成本和风险。需要仔细审查在脱欧过渡期后仍然有效的合同。一些长期合同可能不再合适,需要调整或终止。对于新的合同,在谈判时应考虑到成本和风险责任的分配,并以明确的条款规定。

在合同中需要审查和(重新)考虑的一个关键方面是由于英国脱欧导致的额外风险和成本的分摊。这些风险和成本可能是由边境延误、供应短缺、额外的进出口控制和新的文件要求造成的。有关提交文件和许可证、海关、增值税和进口营业税的模式的变化和额外要求将引起长期成本。

英国将分步推出自己的程序,例如新的英国合格认定(UK Conformity Assessed)标志已于2021年1月推出,取代英国的CE标志。在过渡期内,CE标志将继续被认可,但从2022年1月起,CE标志在英国的市场审批将不再有效。

此外,在涉及地域限制或工业产权的情况下,您必须确认合同中是否还包括脱欧之后的英国。如果不是这种情况,则应进行评估,以确定是否应该调整相关合同。

在大多数情况下,与英国脱欧相关的风险并没有被计算和考虑在内,新风险的归属或责任分担也没有在合同中约定和规定。在少数情况下,有可能因为合同中的隐含合同基础不再存在(根据德国法律,这可能导致对合同的调整)或因为“挫折”(根据英国法律,这可能导致合同的终止)而终止合同。

为了降低风险,公司应该:

- 确定(对制造和供应链是必不可少的)最重要的合同。
- 考虑到适用的法律,审查成本的分配和风险责任的归属。

- 特别是, 审查额外成本的分配和因延误、补充服务、新的或修改的批准要求(安全和认证标准)以及无法履行合同而产生的风险的责任分配。
- 如果这些内容尚未确定, 是否有可能终止或调整合同?
- 约定了哪些适用法律和管辖范围?
- 如果可能, 调整或终止风险较大的合同。
- 考虑针对货币波动进行套期保值。
- 签订新的合同时, 应适当分配费用和分担风险, 同时考虑到法律和管辖权的选择, 在发生争议时, 可能的话, 应进行仲裁而不是法院诉讼。

### 公司法

在英国脱欧后和过渡期内, 在英国成立和运营的公司一方面将不再需要遵守欧盟规则, 但另一方面其在欧盟国家的子公司将不再享受欧盟规则的便利, 除非英国法律或国际或双边协议适用与欧盟法律相似或相同的规则。欧盟关于信息披露、注册成立、透明度、资本维持和变更、跨境重组和合并的规定将不再适用于英国。对于不同成员国关联公司之间适用于利息和特许权使用费支付的双重征税制, 以及欧盟关联公司之间的利润分配取消公司集团内部双重征税的规则也是如此。这是否会给公司或集团带来后果, 必须详细研究并寻求任何负面发展的解决方案。

随着时间的推移, 英国公司法可能会开始偏离当前欧盟法律的要求, 因为它将不再需要遵守欧盟的规定。希望在欧盟设立分支机构的英国公司原则上将受到适用于非欧盟公司分支机构的更广泛的披露手续的约束。它们将被视为 „第三国公司“。

使用英国法律形式的有限公司, 但位于欧盟成员国的公司不能再依靠欧洲条约赋予的成立权。目前, 尽管达成了协议, 但仍缺乏相关规定。这也是为什么以德国为例, 行政地在德国的英国有限公司不再被视为公司形式, 而是将分别适用合伙企业的规定。根据其股东人数和在德国商业登记处的登记情况, 将不得不根据住所理论被视为个体工商户、德国民法下的合伙企业 (GbR) 或无限责任公司 (OHG), 从而失去其有限责任的地位。因此, 这类有限公司的股东要承担无限制的个人责任。为了补救这种情况, 德国允许有关公司转变为可接受的德国公司法的形式。

公司所在地在英国的企业在欧盟境内注册增值税时, 必须指定一名财政代表。该代表通常对公司的增值税债务和账目共同承担连带责任。

最后, 英国脱欧将对欧洲劳资协议会产生影响, 因为英国法律下的《欧洲劳工理事会协定 (EWC)》协议不会自动生效。如果协议没有重新谈判, 欧洲劳工理事会将失去其英国成员。

### 公司必须

- 确定有关股息和特许权使用费支付、供给以及公司集团内货物和服务供应的协议。
- 如果欧盟法规不再适用, 请审查哪些税收法规适用 (作为后备的双重征税协议)。

- 计算即将发生的变化的财务后果, 并考虑优化措施。
- 如果已经在考虑对集团结构的改变, 审查是否仍然适合实施这些改变。
- 确定公司集团内部的现金流, 是否需要调整。
- 确定是否有累积的利润和亏损, 是否可以在英国脱欧后对其进行主张或抵消。

我们认为, 上述几点是您需要考虑的最重要问题。然而, 每家企业的情况都不一样, 面临的风险和挑战也不尽相同。因此, 我们强烈建议您获取量身定制的法律意见, 而百达律师事务所将为您提供以业务为导向的法律意见。



### Dr Rainer Bierwagen

律师 | 合伙人  
百达律师事务所  
柏林  
T: +49 40 688745-0  
Rainer.Bierwagen@bblaw.com

## “德国”的英国有限公司 – 英国脱欧之后将何去何从

由于英国已于2020年12月31日退出欧盟, 多达约一万家将行政所在地设在德国的英国有限公司 (Limited) 不再属于欧盟内部公司设立自由的保护范围内。

英国脱欧后就这类公司的法律评判适用所谓的公司所在地理论, 因此, 如果英国有限公司的行政总部 (管理地) 位于德国, 则该有限公司适用德国法律。由于英国法律的中断/不再适用, 如果公司有多个股东, 该英国有限公司将自动转化成德国法下的民事合伙企业 (GbR) 或无限责任公司 (OHG)。如果英国有限公司只有一个股东, 公司就自动成为个体商户 (Einzelunternehmen)。最重要的后果可能是, 英国法律规定的责任限制在过渡期结束后将不再适用于德国。如果没有德国民法依据, 股东或股东个人要对英国有限公司或有限两合公司的债务承担责任。社会保障义务方面也可能会有变化。

因此, 建议每一位英国有限以及两合 (& Co. KG) 公司的股东对此作出相对的回应。

根据《英国脱欧税法配套法案》, 德国《公司所得税法》第12条第4款规定, 企业资产继续归属有限公司, 仅凭英国脱欧一项不会导致德国隐性资产储备的披露。然而, 德国联邦财政部针对英国脱欧事宜至今仅针对一家在德国设有行政所在地的英国有限公司发出了关于送达和执行问题的公函。目前, 关于实质性税务问题和后果的声明仍未出台。

目前, 股东有以下选择:

### 1. 资产交易

股东可以决定通过资产交易的方式将英国有限公司的所有资产出售或转让给德国有限责任公司 (GmbH) 或企业主公司 (UG)。转让的对象可以是任何一家德国公司, 特别是企业主公司或企业主两合公司。原则上, 每一项资产、每一个合同关系和每一项责任都必须单独转移到德国公司。契约伙伴和债权人必须对此表述同意。对于资产和合同关系可控的小型公司, 建议采用此方案。

随后须在德国和英国将该英国有限公司进行注销删除。为此, 该企业必须在德国进行停业登记, 并通过德国公证处申请将其从德国商业登记簿中删除。随后可以在英国使用DS01表格申请删除。必须通过税务顾问编制最终的资产负债表, 并据此提交或公布。

从税收的角度而言, 资产交易一般会导致隐性资产储备的披露, 从而确认出售或退出的收益, 所以也只有规模较小的公司才会考虑这个方案。

在社保方面, 在成立德国有限责任公司或企业主公司时, 一般可以保留控股股东的社保豁免。

### 2. 合并成为德国有限责任公司或企业主公司

作为另一种选择也可以将英国有限公司或相关公司直接合并入德国有限责任公司。这样做的好处是, 企业可以无缝衔接地继续得以延续, 而且由于是继承全部的权利和义务, 该合并不需要合同当事人或债权人的同意。之后, 德国有限责任公司是英国有限公司的合法继承人, 可以继续经营。此外, 隐性资产储备因在德国境内转移, 无需纳税。就税收而言, 合并可追溯至2020年12月31日。

然而, 如果是只有一个股东的英国有限公司, 或者在英国脱欧后是个体商户, 则必须首先在德国商业注册簿注册为注册商人 (e.K.)。这是通过德国公证申请的方式进行的。相应地, 如果有几个股东, 则必须先申请一个无限责任公司, 并在商业登记中登记。合并以需公证的合并决议的方式实现。

由于合并会涉及到一定的公证处和商事登记的工作量和费用, 因此, 对于资金充裕或是有保护价值的隐形资产储备的中型和大型的英国有限公司而言, 这种方式更为可取。

目前还不清楚英国将如何处理此事 (公司合并事宜)。这方面还有待相应的规定。

关于德国的社会保障问题, 在合并成德国有限责任公司的情况下, 一般可以保留控股股东的社会保障豁免。

### 3. 清算和新设立公司

股东也可以在英国将公司进行清算。但是, 这就中断了企业的经营, 要想继续履行合同和经营, 必须征得合同的债权人和合同当事人的同意。

对于清算, 首先需要在德国作出相应的决议, 并进行相应的登记或注销登记, 然后在英国进行登记。但在英国, 清算可能会引发清算税。

在德国, 可以新设立一个有限责任公司或者注册资本仅为一欧元的企业主公司。在这种情况下, 原来的英国有限公司的资产必须注入给新的德国公司。

### 4. 不采取其他举措

如果没有采取进一步的措施或承诺, 英国有限公司自动成为德国的人合公司, 或在只有一位股东的情况下成为个体商户。这种所谓的“法律形式变更”, 既保留了公司的身份, 又不会暴露出任何隐性的资产储备, 便于纳税。但是, 股东也要对原英国有限公司的之前的债务承担连带责任。

在英国, 法律形式的改变也必须进行登记。然而, 这一点在英国一般会面临失败, 因为不能指望英国的商业登记处届时会在其登记簿保留一家德国公司。

### 5. 总结

综上所述, 应根据英国有限公司的资产状况和股东的数量判定以上何种方案对各类的英国有限或有限两合公司是最为有利的。

在某些情况下, 通过资产交易的方式转让单项资产是最佳选择。在其他情况下, 例如在隐性资产储备较高的情况下, 则建议考虑替代方案。



**Dr Michael Hils**

法学博士  
 律师、合伙人 (慕尼黑)  
 T: +49 89 35065-1352  
 Michael.Hils@bblaw.com



**Dr Martin Rappert**

法学博士  
 律师、合伙人 (杜塞尔多夫)  
 T: +49 211 518989-185  
 Martin.Rappert@bblaw.com

## 德国外商投资管制 -- 当前的投资环境及对拟投资德国高科技领域的外国投资者的建议

2020年12月3日德国政府以国家安全风险为由禁止了一起中国企业拟对德国通信技术公司的并购案件 (会在下文中具体分析) 再次将外商投资审核事宜推上了风口浪尖。本文将就中国投资者当前在德国会面临的情况进行分析, 并在文末对外商科技公司在德国的投资提供建议。

### 中国投资者目前在德国会面临着怎样的现实情况？

近年来，我们代理多位外国客户为他们在德投资的审查程序提供了法律意见。其中多起涉及的德国目标公司都在被认定为是在高科技领域开展业务。好消息是，这些高科技投资大部分最终都得到了德国政府的批准。然而，我们意识到，在过去的几年里，我们的客户所面临的阻力明显增加，尤其是来自中国的投资。

几年前，可以在几周内获得德国政府的批准，而现在的投资审查程序即使在简单的情况下也至少需要几个月的时间，在复杂的情况下甚至需要一年或更长时间才能获得批准。这种趋势可以用欧洲日益增长的保护主义政策趋势来解释，也可以用中美关系恶化以及在当前的疫情危机情况下保护欧盟“技术主权”的目的来解释。

在很多情况下，只有对德国政府承诺履行一定的义务，才能获得外商直接投资许可。这些义务通常指的是德国国防部门的供应安全，或给予一定的场地保证以确保目标公司的业务可以继续地经营，或保护目标公司对中国的知识产权和专有技术。

这一观点其实与去年12月德国媒体报道的一个很新的案例不谋而合。在此案中，德国政府禁止中国航空工业集团的子公司收购德国通信技术公司IMST。IMST是一家德国有限责任公司，活跃在无线电系统、芯片设计、天线和电子设计自动化软件的研究和生产领域。据报道，导致德国政府最终颁布禁令的主要顾虑是：(a) 危及对德国武装部队的供应，以及 (b) 可能将德国公司与卫星和雷达通信相关的特殊技术，特别是将5G技术出售给中国国有的国防公司，从而使非盟友的第三国—中国获得相应的军备。

我们的总体印象是，整个欧盟，特别是德国政府虽然欢迎来自中国的绿地投资（如宁德时代），但对中国在高科技领域的收购变得更加敏感。随着去年10月《欧盟审查条例》的生效，我们预计德国政府认为关键的产业部门名单很快就会扩大到一些技术领域，如人工智能、机器人、半导体、网络安全、储能和生物技术。

德国政府在审查外商投资时的关键问题是，眼前的具体投资是否会最终为中国带来民用和/或军事技术优势。这并不意味着欧盟不欢迎外国投资，这是德国或任何其他欧洲国家根本无法承受的做法，而是意味着要更仔细地审视谁在投资以及投资什么。

### 我们对外商科技公司在德国投资的建议。

- 在投资德国时，在投资计划的早期阶段就审视您的投资是否有可能成为外国投资审查的对象
- 提前设想，如果在收购后您对德国目标公司的知识产权的使用可能会受到德国政府的限制，那么这项投资是否也具有战略上的合理性
- 给自身留出足够的时间进行交易，例如，如果会受到外商投资审查，可以考虑选择一个相对较晚的交易最终完成日期，以及
- 尽量在签约前尽早获得许可。



#### Dr Christian von Wistinghausen

冯蔚豪 | 法学博士  
律师、合伙人 (柏林)  
T: +49 30 26471-351  
Christian.Wistinghausen@bblaw.com



#### Dr Patrick Alois Hübner

展鹏 | 法学博士  
律师 (柏林)  
T: +49 30 26471-350  
Patrick.Huebner@bblaw.com



**Dr Christian von Wistinghausen**

冯蔚豪 | 法学博士  
律师、合伙人 (柏林)



**Lelu Li**

李乐璐  
律师 (柏林)



**Dr Dirk Tuttlies**

图理德 | 法学博士  
律师、合伙人 (慕尼黑)



**Dr Jenna Wang-Metzner**

王延风 | 法学博士  
合伙人 (北京)



**Insa Cornelia Müller**

伊萨 科耐利娅 穆勒  
律师、合伙人 (慕尼黑)



**Dr Patrick Alois Hübner**

展鹏 | 法学博士  
律师 (柏林)



**Lukas Yu**

于璐 | 法学硕士 (LL.M.)  
法律顾问 (慕尼黑)



**Dr Martin Rappert**

法学博士  
律师、合伙人 (杜塞尔多夫)

## 出版

出版人: **百达律师事务所**

地址: Ganghoferstrasse 33 | 邮编 80339 | 慕尼黑 | 德国  
注册法院: 慕尼黑地方法院 HR B 155350/税号: DE811218811

获取更多信息请浏览:

<https://www.beiten-burkhardt.com/en/imprint>

### 负责编辑

冯蔚豪 博士

©百达律师事务所

版权所有2021

### 重要提示

本出版物并不等同于向您提供法律咨询。

如果您不想继续收到此新闻简报, 您可以随时发送电子邮件 [newsletter@bblaw.com](mailto:newsletter@bblaw.com) 来取订阅, 请采用“取消订阅”作为邮件标题。您还可以联络百达律师事务所来取消订阅。

## 联系我们

### 百达律师事务所柏林分所

Luetzowplatz 10 | 10785 柏林

冯蔚豪 博士 | 律师

电话: +49 30 26471-351 | [Christian.Wistinghausen@bblaw.com](mailto:Christian.Wistinghausen@bblaw.com)

### 百达律师事务所杜塞尔多夫分所

Cecilienallee 7 | 40474 杜塞尔多夫

Dr Martin Rappert 博士

电话: +49 211 518989-185 | [Martin.Rappert@bblaw.com](mailto:Martin.Rappert@bblaw.com)

### 百达律师事务所慕尼黑分所

Ganghoferstrasse 33 | 80339 慕尼黑 | 德国

于璐 | 法律顾问

电话: +49 89 35065-0 | [Lukas.Yu@bblaw.com](mailto:Lukas.Yu@bblaw.com)

### 百达律师事务所北京分所

北京市朝阳区光华路1号北京嘉里中心南楼31层3130室  
邮编 100020

王延风 博士

电话: +86 10 8529-8110 | [Jenna.Wang@bblaw.com](mailto:Jenna.Wang@bblaw.com)

北京 | 柏林 | 布鲁塞尔 | 杜塞尔多夫  
法兰克福 (美因河畔) | 汉堡 | 莫斯科 | 慕尼黑

**WWW.BEITENBURKHARDT.COM**