

境外投资：被忽视的东南欧

作者：封锐

巴尔干半岛曾经是欧洲的火药桶，但自21年前令国人难以释怀的南联盟中国大使馆被炸事件之后，这一地区似乎甚少登上国内媒体的国际政治新闻头条。这种“存在感不足”的状态从经济和民生角度而言无疑是好消息。本篇文章试图回望东南欧地区的核心国家之一塞尔维亚，初步探讨当地鼓励外资政策可能给中国投资者带来的机会。

为什么考虑塞尔维亚？

塞尔维亚只有约700万人口，本身并非一个很大的市场，目前尚未加入WTO。经历了南联盟期间的10年国际经济制裁以及随后的波黑战争和科索沃战争，塞尔维亚的基础设施毁损严重，正在艰难的恢复过程中。那么，中国投资者为什么选择塞尔维亚？

除了政治稳定、GDP增长在转型国家中较为迅速、税率不高、低通胀率、低负债率、低失业率、稳健增长的外汇储备、高素质低成本的劳动人口、相对较为友好的营商环境、基础设施EPC和PPP领域的巨大需求之外，有三点内容尤为值得中国投资者关注（下文将着重阐述其中前两个要点）：

- 1、通过区域自由贸易协定连接拥有超过10亿消费者的市场；
- 2、对外国投资者的现金补贴拥有国家财政预算保障；
- 3、与中国保持全面战略伙伴关系，积极响应中国的“一带一路”战略，两国政府之间的政治互信较高。

九州通衢

塞尔维亚的地理位置固然优越，但其产品可以通过区域自由贸易协定零关税或低关税进入其它市场的贸易便利化安排显然更为关键。

“去全球化”之势目前初露端倪，中国投资者在欧盟的投资和并购活动正受到越来越多的限制。比如，欧盟在2019年3月19日发布了《欧盟外资审查条例》，以此为背景，德国于今年4月上旬公布了《对外经济法》的修订草案，并宣布将修订附随的《对外经济条例》，为从严审查外资提供可操作的细则和流程。德国《对外经济法》草案进一步扩大了德国联邦政府对外国投资和并购的审查范围，降低了审查门槛，否决或限制外国投资的标准从对公共秩序和安全“实际和严重的威胁”变为“危害的可能性”，同时完善了“反抢跑”规则——审批完成之前交易不得生效实施，目标公司的信息不能充分披露，料将对交易尽调和交割流程及时间表产生实质性影响。

而原产于塞尔维亚的产品可以通过贸易协定便捷进入包括欧盟在内的周边市场，可能给无法直接在相关目标市场完成投资并购的中国投资者提供一条可以考虑的变通途径。

1、欧盟：粗略统计，对欧盟的出口占塞尔维亚出口总额的三分之二，欧盟是塞尔维亚整体对外经贸关系的重中之重。塞尔维亚与欧盟签署了《塞尔维亚和欧盟关于稳定与联系协议》（包括“过渡性贸易协议”），一直享有欧盟给予的优惠贸易安排，并于2014年开始入盟谈判，目标为2025年之前正式加入欧盟。在此之前，中国投资者在欧盟内的投资或并购活动如果存在障碍，或可考虑通过在塞尔维亚设立企业、或通过与欧盟目标公司在塞尔维亚的合资安排，开展间接的业务合作和市场拓展。

2、前南联盟及周边国家：塞尔维亚签订的《中欧自由贸易协议》涵盖阿尔巴尼亚、波黑共和国、摩尔多瓦、黑山共和国、北马其顿和科索沃地区，占塞尔维亚目前出口总额的17.4%。一般而言，塞尔维亚生产的产品可以向这些国家免税出口。

3、前独联体国家：《塞尔维亚和俄白哈关税同盟自由贸易协议》在塞尔维亚与俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦和亚美尼亚等国家之间建立了自由贸易区，塞尔维亚95%以上的自产产品可以据此向

上述国家免税出口。对这一地区的出口在塞尔维亚的出口总额中约占5.7%。

4、土耳其：塞尔维亚对土耳其的出口约占其出口总额的1.5%，这部分出口活动以《塞尔维亚和土耳其自由贸易协议》为基础。依据该协议，对于主要来源于塞尔维亚、欧盟、土耳其等国家的原料生产的塞尔维亚产品出口至土耳其，土耳其将给予塞尔维亚优惠待遇。

政府补贴

除了税收、贷款、用地等方面的优惠政策之外，塞尔维亚在国家财政预算中安排对直接投资给予现金补贴。这对中国投资者而言应该是较为熟悉并且喜闻乐见的招商引资激励措施。但是，塞尔维亚的政府补贴规则较为繁琐，限制和约束也比较多，投资者要想真正享受，确实需要有经验的专业人士指导。

概要总结下来，其政府补贴政策包含下述要点：

1、外国投资者和国内公司均可申请。当然，如果外国投资者申请成功，需要在规定时间内在塞尔维亚设立子公司作为政府补贴的真正受益人。

2、政府补贴以鼓励特定生产性行业为主，运输、软件开发、彩票、烟草、武器弹药、酒店、传统能源开采、煤炭开采加工、铜和钢铁冶炼、合成纤维制造等行业的投资者或企业不能申请。

3、获得现金补贴的门槛不高，主要考虑“落地投资”和“新增就业”两个指标，按照塞尔维亚国内不同地区的发展程度，设定不同的申请门槛：

1) 损毁重建区域：不少于10万欧元的落地投资和10个新增就业；

2) 按发展程度由低到高分四级到一级城市区域，在不同区域内，申请政府补贴的门槛为不少于20-50万欧元的落地投资（每级区域以10万欧元递进）和20-50个新增就业（每级区域以10人递进）；

3) 上述最低门槛适用于生产领域内的投资，如果投资于特定的“服务中心”，则不分区域，需不少于15万欧元的落地投资和15个新增就业；

4) “落地投资”仅包括对土地、建筑、设备等固定资产的投资，不包括流动资产。如果设备是租赁的，只有在融资租赁安排下的设备租用成本方可计入。无形资产可以计入落地投资，但存在比例限制，比如雇佣超过250人且年销售额超过一定标准的大型企业计入的无形资产不能超过总落地投资额的一半；

5) 新增就业仅包括以无固定期限合同方式雇用的塞尔维亚公民，且只能计算在提交补贴申请后雇佣的人员。

4、政府补贴金额的计算主要包括三个部分：（a）雇佣成本的特定比例，（b）落地投资金额的特定比例，和（c）劳动密集型项目的额外补贴。

1) 雇佣成本包括在投资项目交割后两年内支付给新增就业人员的含税工资和社保费用总额；

2) 一般而言，政府补贴的金额为雇佣成本的20%（对最发达的地区而言，但不超过3000欧元/人）至40%（对最不发达的地区而言，但不超过7000欧元/人）；

3) 如果项目的新增就业人员达到200人，政府按照超额累进的原则给予劳动密集型项目额外补贴：新增就业落入200-500人的区间，政府额外补贴超过200人部分实际雇佣成本的10%；落入500-1000人的区间，政府额外补贴超过500人部分实际雇佣成本的15%；对于超过1000人之后所对应的超出人数实际雇佣成本，政府额外补贴20%；

4) 除此之外，从落地投资额的角度，企业可以在其10%（对最发达的地区而言）至30%（对最不发达的地区而言）的范围内享受政府补贴。

5、投资优惠上限：投资项目从塞尔维亚政府获得的包括免费国有土地、税收优惠、政府补贴在内的整体投资优惠，不得超过特定限额。

1) 对于员工50人或以下而且年销售额不超过1000万欧元的小公司而言，其投资优惠总额不得超过落地投资额的70%；

2) 对于员工250人或以下而且年销售额不超过5000万欧元的中等规模公司而言，其投资优惠总额不得超过落地投资额的60%；

3) 不符合上述条件且落地投资额为5000万欧元或以下的项目，其投资优惠总额不得超过落地投资额的50%；落地投资额超过5000万欧元直至1亿欧元的项目，其投资优惠总额上限为落地投资额的25%；落地投资额超过1亿欧元的项目，其投资优惠总额上限为落地投资额的17%。

6、针对特定项目政府补贴适用的具体比例，需要结合下列因素与政府谈判商定：

- 1)投资者的市场地位、消费者的认可度、既往投资项目的成功经验等；
- 2)投资项目雇佣失业人口和大学毕业生的情况，以及在员工工资和培训方面的安排；
- 3)落地投资的金额、投资项目所属的行业及技术水平；
- 4)塞尔维亚本地供应商在项目中的参与程度；
- 5)资本市场对投资项目的评估（比如资金来源、预计营业额、资金流动性和盈利前景等）。

7、政府补贴的取得还需遵守下述规定：

1)在补贴协议中约定的最迟期限之前完成落地投资和新增就业人员的雇佣。对于一般项目而言，最迟期限不超过补贴申请之日起的3-5年，对特殊重大项目而言，最迟不超过10年；

2)在投资完成之后的特定期限内维持生产/经营活跃以及约定的员工人数。上述特定期限对于一般企业而言是5年，对于前述中小企业而言是3年；

3)员工工资支付正常并且符合劳动法律法规要求；

4)如果投资人或作为受益人的塞尔维亚企业违反政府补贴相关法律规定或者补贴协议中的约定，需连本带息返还已经收到的补贴；

5)投资人或其投资的塞尔维亚企业可能被要求提供以政府为受益人的银行保函，作为投资人履行补贴协议的担保。

当然，上述相对完整的介绍意在使中国投资者了解塞尔维亚政府现金补贴政策的全貌，有兴趣的投资人可以从中大体品味出塞尔维亚政府的政策导向。随着国家发展，上述政策必定会不断调整更新，而其中与补贴申请和授予相关的诸多细节，也需要针对具体项目个案研讨。

2018年，中国路桥工程有限责任公司与塞尔维亚政府签署了《贝尔格莱德中国工业园开发协议》。该工业园选址于塞尔维亚国会大厦附近，距离市中心仅10公里，占地约275公顷，投资总额约3亿欧元，计划分三期建设，将主要由国际贸易中心、工业园区、高科技园区三大部分组成。建成后，预计将容纳超过1000家不同类型的公司，主导产业包括食品加工、纺织服装、家居建材、皮革、汽车零配件、家用电器、消费电子、新能源、人工智能和机器人等。这表明，中国对塞尔维亚的投资似有加速趋势，也希望类似汽车、农业、电器电子、通信信息、新能源、互联网这些将被欧盟严控但最为塞尔维亚欢迎的产业内的投资者，能够在东南欧找到机会，探索出一体覆盖欧洲、中亚和俄罗斯市场的项目投资解决方案。

本文由海问律师事务所与Karanovic & Partners贝尔格莱德办公室中国业务组（<https://www.karanovicpartners.com/china-desk/>）共同准备，仅作参考用途，不构成任何法域的法律意见或建议。

2020-05-14