

第 214 期通讯 (中文)

在泰国和越南的
汽车供应商
生产和出口活动的法律框架

*Automobilzulieferer
in Thailand und Vietnam
Rechtliche Rahmenbedingungen für Produktion und Export*

2022年4月

长年以来，Lorenz & Partners 高度重视通过新闻简讯和手册的方式进行资讯的更新，然而我们对所提供资讯的完整性、正确性或质量不承担任何责任。本文所含任何信息均不能取代具有执业资格的律师所提供的专门咨询服务。因此，对于因使用或不使用本文中任何信息（包括可能存在的任何种类的不完整或不正确信息）而造成的损害，若非由于故意或严重过失所致，请恕我们不承担赔偿责任。

I. 绪论

在东南亚国家联盟（东盟）和中国，不断增长的中产阶级正在推动机动车辆需求的增加。德国制造商，特别是供应商应考虑它们如何为这些市场提供最好的服务。是在德国生产，然后出口到各个市场，还是在当地建厂更有意义？考虑到中国市场的潜力，德国公司在中国进行了大量的投资。然而，投资者往往忽视了在中国投资的许多潜在的和实际的困难。例如，成立公司是一个漫长而昂贵的过程，必须申请各种执照和许可证，知识产权不能得到充分保护，银行账户有时难以开设，公司的营运资金（working capital）不能总是自由地用作营运资本。此外，也很难找到、招聘和长期保留有能力而又忠诚的员工——通常会出现强烈的文化差异，这反过来又会导致更多的例如忠诚度、腐败等问题。有鉴于此，将其他地方纳入考虑范围是有意义的。这里特别值得一提的是泰国。同时，越南也有一个蓬勃发展的汽车和汽车供应商行业。

II. 为什么是泰国？

泰国是该地区仅次于中国的最大汽车制造商。它不仅为投资者提供了成熟的汽车工业（从而具备了相应的供应链和良好的人员供应），而且还通过泰国投资促进委员会（BOI）提供投资优惠政策。此外，各种自由贸易协定也允许东盟内部和东盟与中国之间进行产品的免税出口（更多信息见我们 L&P 的 [第 108 号通讯《东盟内部以及与邻国的免关税贸易》](#)）。除了进口关税和税收，

投资者还应该考虑其他实际因素，如知识产权是否受到保护，索赔是否可以得到法院执行，等等。特别是在这些方面，泰国无疑是一个比中国更容易的投资目的地。中国作为全球最大的汽车市场，完全不在该地区投资几乎是一种妄言。然而，最终，“中国+”的解决方案很可能比单独投资于中国更为可取。

1. 泰国的汽车工业

泰国的汽车工业是该国经济的一个重要组成部分。它对泰国国内生产总值的贡献率约为 10%，截至 2021 年，雇用了约 35 万名工人。泰国是仅次于美国的世界第二大皮卡市场，丰田 Hilux 和五十铃 D-Max 等车型被证明特别受欢迎。丰田汽车泰国有限公司在泰国有三家工厂，其中一家只生产皮卡，雇员超过 15,000 名。德国制造商如梅赛德斯-奔驰和宝马也在泰国，其中宝马在罗勇府建立了一个国际知名的工厂（最大限度地减少废物——“零废物”）。大众公司在 2015 年获得了建厂的批准，但在“柴油门”的背景下，这项投资暂时被搁置。

2020 年，泰国生产了约 100 万辆汽车，其中一半出口到 100 多个国家。东盟和各种自由贸易协定将为出口以及其它事项提供支持。东盟自由贸易区（约 6.7 亿人）是世界上人口最多的自由贸易区之一，此外还有东盟-中国自由贸易协定（约 20 亿人）以及与澳大利亚、日本和新西兰的双边协定。与此相关的还有东盟-印度自由贸易协定（约 18 亿人）以及东盟 10 个成员国与亚太地区其他国家（中国、日本、韩国、澳大利亚和新西

兰) 之间的区域全面经济伙伴关系 ("RCEP") (约 22 亿人), 该协定于 2022 年生效。

2. 在泰国投资的法律框架

在大多数情况下, 通过限制责任上限的资本公司, 如有限公司 (类似于德国的 GmbH) 进行投资, 是一个明智的决定。

在泰国成立公司很简单, 可以在两周内完成 (如有必要可以更快)。泰国公司法规定, 私人有限公司至少要有三个股东。

实践中通常是这样做的: 有一个大股东和两个小股东, 他们各自持有公司的一定比例的股份。

在泰国 (与该地区大多数国家一样), 大多数外商投资公司通常需要获得外商营业执照 (FBL) 才能合法营业。例外的情况并不多见。例如, 如果泰国公司只销售自己在泰国生产的产品, 或从事贸易活动, 则可免于审批, 但应支付相应的高额股本 (例如, 产品批发活动最低股本为 1 亿泰铢, 约合 1940 万人民币)。不符合此项要求的大多数活动都需要申请经营许可。

a) 通过投资促进委员会 (BOI) 获得支持

本项支持由投资促进委员会 (BOI) 或商务部授予。投资促进委员会是提供泰国投资促进的中央机构。

根据投资项目的不同, 该委员会给予各种税收和非税收优惠。申请过程 (相对) 对投资者友好, 大约需要两到三个月 (从提交完整文件开始)。

上述优惠政策的益处是相当大的。尤其对于在泰国的 100% 纯外商投资公司来说, 通过优惠政策, 它可以直接从事泰国当地的经营活动, 从而避免了组建合资企业 (这在实践中通常是复杂的)。

汽车供应商可以申请的优惠条件取决于生产的商品类型。例如, 汽车零部件和燃料电池的生产将得到如下补贴:

- 八年免征企业所得税 (税率: 20%), 但最高免税额仅为投资额的 100% (减去营运资金和土地购置费用);
- 免除进口机器的关税;
- 对用于制造出口产品的进口原材料免征一年的关税 (可根据投资委员会的决定延长) 100% 的外资所有权;
- 获得土地完全所有权的权利 (该优惠条件在东盟国家中是独一无二的);
- 简化获得签证和工作许可的程序; 以及
- 对利润的汇出没有限制。

上述优惠条件的申请书务必认真准备。有关申请人和项目信息必须通过专门的申请表提交。申请被接受后, 公司代表必须向投资促进委员会解释该项目 (用英语)。之后 (约 40 至 90 天后), 投资委员会对申请作出决定。

事实证明, 委托律师进行全程陪同, 对避免延误和不愉快的意外是非常有效的。

b) 通过在工业区内落地而获得支持

泰国一共有 55 个工业区。它们都专门面向工业化的商品生产，并相应配备了良好的基础设施（运输连接、能源和水供应、废物处理等）。统一由泰国工业区管理局（IEAT）管理和规范。通常情况下，工业区内有两个区域：“普通工业加工区（General Industrial Zone）”和“IEAT 保税加工区（IEAT Free Zone）”。在普通工业加工区，外国人有机会获得土地的全部所有权，并以简化的方式雇用外国工人。IEAT 保税加工区还提供进口和加工货物方面的关税豁免。关税只在进口到普通工业加工区时支付。在工业区设厂是否有意义，特别是在哪个区，必须逐一审查，并且，每个项目会特别受到其客户和供应商结构的影响。

c) 出口至东盟和中国

现有自贸协定大大降低了泰国出口至东盟和中国的产品关税（大多有效的为 0% 或 5%）。同时必须考虑到以下问题：

- **分类：**根据所谓的“协调制度”（商品名称及编码的协调制度，简称 HS），对货物进行准确分类至关重要。在下列表 1 至 5 中，我们选择了一种简化的方式进行表述，这也在必要时给出了一个海关关税的框架。
- **原产地：**货物根据其原产地（一个产品主要是在哪里获得/制造的）适用不同的关税。自由贸易协定和相关关税的优惠主要与原产地相关联。要获得相关出口国的原产地证书，亚洲内部的自由贸易协定要求 40% 的本地占比。
- **税收：**除关税外，通常还对进口产

品征收一种进口消费税（根据不同国家有不同的叫法），不过这通常可以作为进项税额再次扣除。

- **海关价值：**进口税基于货物的海关价值。在泰国是按 CIF 价格计算的。具体由货物的（实际）价格加上产生的费用、保险和运输（成本、保险、运费 - CIF）组成。因为对货运部分（例如：空运部份）也要征收关税，这从而使货物的海关价值变得更加昂贵。
- 非关税贸易壁垒具有巨大的实际影响力。例如，东盟内部的不同国家使用不同的工业标准（相当于德国工业标准“DIN”），使得向这些国家的出口更加困难。在出口的准备工作中必须考虑到这些贸易壁垒。

因此，对于出口的实际困难和相应的自由贸易协定的处理防范，建议在出口前向有经验的服务提供商进行咨询和澄清。

下列表 1 以方向盘（HS 编码 8708.94）为例，以说明关税税率如何因原产国和目的地国而不同。其他零部件的分类也有着类似的差异：排气系统（HS 编码 8708.92）的关税见表 2，而变速箱（HS 编码 8708.40）一的关税见表 3。另一方面，从德国向泰国出口货物，实际上是不可取的（表 4）。如果中国制造的货物被进口到泰国，根据《中国-东盟自由贸易协定》，将适用表 5 中的税率。如果货物从欧盟以外的国家（如泰国、越南或中国）出口到德国，通常被征收 3% 左右的非优惠关税（尽管这也往往取决于分类和可能发生的关税中止）。

原产地	出口目的地	税率
德国/欧盟	中国	6 – 10 %
	马来西亚	20 %
	越南	15 – 25 %
泰国	中国	0 %
	马来西亚	0 %
	越南	0 %

表1: 以方向盘为例, 按原产国和目的地国征收的关税

原产地	出口目的地	税率
德国/欧盟	中国	10 %
	马来西亚	25 %
	越南	15 – 20 %
泰国	中国	0 %
	马来西亚	0 %
	越南	0 %

表2: 以排气系统为例, 按原产国和目的地国征收的关税 (主类别的 HS 编码: 8708.92)

原产地	出口目的地	税率
德国/欧盟	中国	6 – 10 %
	马来西亚	20 %
	越南	10 – 20 %
泰国	中国	0 %
	马来西亚	0 %
	越南	0 %

表3: 以齿轮箱为例, 按原产国和目的地国征收的关税 (主类别的 HS 编码: 8708.40)

原产地	商品	税率
德国/欧盟	方向盘	30 %
	齿轮箱	10 %
	排气系统	30 %

表4: 从德国出口到泰国的货物的关税

原产地	商品	税率
中国	方向盘	35 – 42 %
	齿轮箱	0 % (Pkw)
	排气系统	0 % (Pkw)

表5: 中国向泰国出口货物的关税税率

因此, 从海关的角度来看, 在泰国生产在经济上是可行的, 有两个方面的意义: 一方面, 在为当地市场提供服务的同时, 不会因为泰国的高额进口关税 (高达 30%) 而使产品变得更加昂贵; 另一方面, 可以利用现有的自由贸易协定, 向东盟地区的其他国家和中国进行免税或减税出口。也可以考虑通过在泰国的生产而为德国市场提供服务。作为一项规则, 机动车部件须缴纳 3% 的非优惠关税 (具体取决于货物的确切分类), 在项目规划和计算中必须考虑到这一点。

c) 泰国的优势

除了前述海关法和投资促进法 (BOI, 税收优惠) 下的优势外, 泰国还可以通过其他一些因素在与中国的对比中获得加分:

- 从过去来看, 即使在政治动荡时期, 泰国经济依然稳定, 这证明在泰国的投资是安全的。
- 法律框架相对清晰易懂。泰国法律间接基于《德国民法典》(BGB), 因此对欧洲大陆的人来说是可以理解的。此外, 当地正在有效的打击侵犯知识产权的行为。
- 公司的实收资本完全作为营运资金 (working capital) 使用。此外, 至少在 BOI 的支持下, 有可能获得利润的完全返还。
- 会计制度遵循国际财务报告准则的规则 (IFRS), 因此符合国际准则。这消除了对复杂的转移计算的需要。
- 税收制度非常透明, 很少有意料之外的情况。即使公司没有获得额外的优惠, 公司所得税 (一般为 20%) 以及个人所得税 (最高税率为 35%) 的额度也在合理的范围内。

- 如果管理得当，员工是非常忠诚、有能力和愿意学习的。

因此，泰国是汽车供应商服务于东盟和中国市场的一个良好地点。除了地理位置的硬性优势（关税、免税），软性因素也可能是决定性的影响因素。

III. 选择越南

大型国有企业和新兴的私营部门依然是越南的经济特色之一，越南现在也向外国投资者开放（在有限的范围内），其中德国产品和制造商享有着尤其高的声誉。

越南的汽车行业仍然主要由日本和韩国制造商主导。2020 年，越南的汽车产量达到 16.5 万辆，略高于泰国产量的 10%。越南公司 Vinfast 值得特别一提。它在 2021 年已售出 35,000 辆汽车，并计划在美国投资 20 亿美元建立一个电动汽车生产厂。

越南的街景--以及相应的机动车市场--仍然以大量的轻便摩托车（滑板车）为特征。像本田风刀（Airblade）这样的车型仍然很受当地市场欢迎。然而，消费者正越来越多地改用较新的车型。近年来，民用车的市场已经停滞不前。2020 年的销量为 215,908，低于 2019 年的 229,539。不过总体而言，对于拥有 1 亿左右人口的当地市场来说，目前的绝对销售数字还比较低，仍然有相当大的增长潜力。

越南政府正在促进汽车行业以推动工业化发展。为了保护国内经济，机动车和零部件的进口要征收高额进口关税。

根据欧盟-越南自由贸易协定（EVFTA），到 2030 年，大部分汽车

的关税将降至 0%（目前的税率在 2022 年仍为 47%至 57%，取决于类型和发动机容量）。

根据《东盟商品贸易协定》（ATIGA），关税已经为 0%。

由于国内市场的增长，越南为外国汽车供应商提供了越来越有吸引力的机会。

然而，与泰国相比，这里仍然缺乏合格的劳动力（从最广泛的意义上讲），基础设施也有部分不足。在某些情况下，行政负担也很重，当局的决定只能在有限的范围内进行预测。总的来说，越南目前是一个比泰国风险更大的地方，但不应该低估其潜力。当地的发展迅速，相应的也有越来越多的公司在越南定居。

1. 投资法律框架

越南对大多数外商投资企业所从事的经营活动进行了限制。同时通过税收优惠（免除公司所得税和进口税）和扩大土地使用权来促进某些关键行业的投资。在汽车行业，有可能申请到最长期限为 15 年的税收补贴（将公司税降至 10%）。关于税收补贴的决定属于对投资项目的决定的一部分，大多数情况下由各工业区的特别管理部门负责。

2. 设立公司

在越南注册子公司是一个两步走的程序：

首先，基础投资或项目必须获得批准。随后，公司成立并支付第一步预估资本。一旦公司注册成功，可能需要根据经营目的获得进一步的批准。

IV. 总结

东南亚和中国市场对高质量汽车零部件的需求，为欧洲汽车制造商和供应商提供了新颖的发展机会。

泰国历来被认为是一个比较成熟的市场：一方面是由于该国国内的市场购买力较高，另一方面是由于广泛的融资机会、较低的市场准入壁垒，以及发达的基础设施配备。因此，在泰国可以相对容易地采购许多初级产品。

泰国投资促进委员会为投资者提供着有吸引力的激励措施，这些激励措施可以与工业区的安置点相结合，以获得

更多优势。越南也提供投资激励措施。然而，就范围而言，这些并不总是与泰国投资委员会授予的激励措施具有实际的可比性。

大量自由贸易协定可用于泰国和越南的出口，以降低进口到第三国的成本。这具体取决于自贸区、HS 编码和原产地等因素。

通过前瞻性规划，投资者可以节省大量的成本。

*我们希望本新闻通讯中提供的信息对您有所裨益。
如果您还有其他疑问，请随时与我们联系。*

LORENZ & PARTNERS 律师事务所

泰国·曼谷·沙吞区沙吞南路·179 号

曼谷都市大厦 (Bangkok City Tower) 27 楼 · 10120

座机: +66 (0) 2 287 1882

电子邮箱: info@lorenz-partners.com