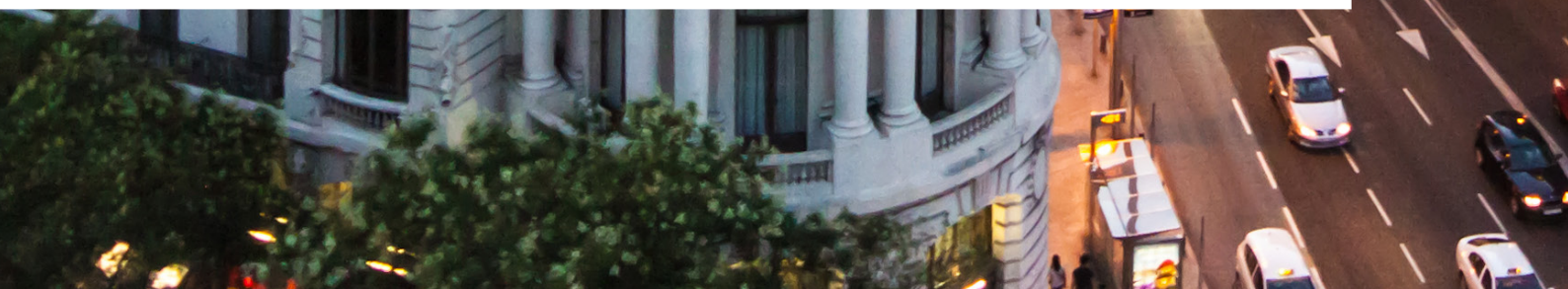


金杜律师事务所  
KING & WOOD  
MALLESONS

DOING BUSINESS IN  
SPAIN

在西班牙做生意





西班牙对中国投资的吸引力不断增强。经历全球经济危机引发的多年经济动荡后，西班牙经济开始迎来强劲复苏。得益于结构性改革，西班牙已经成为欧洲最稳定、经济增长最迅猛的国家之一。除物价恢复和失业率逐步下降之外，该国整体经济表现也在稳步改善。目前，西班牙是欧元区中规模最大的经济体之一，而且经合组织已将其对西班牙 2018 年和 2019 年 GDP 增长率的预测分别提高至 2.34% 和 2.08%。预计接下来几年，西班牙将继续保持强劲的复苏态势。

此外，西班牙还是通往拉丁美洲、北美洲及南欧的大门。其交通和基础设施系统可以帮助中国投资者快速、便捷地进入这些市场。在这一方面，已有多家中国企业准备选择西班牙作为其拉美业务中心。

密切的高层交流与成果卓著的经贸合作，让西班牙与中国两国关系保持良好的势头。近几年来，两国间双边贸易和投资取得可观增长。2016 年，中国对西班牙投资较上年增长近 4 倍，一跃升至 17 亿欧元。投资主要集中在银行与金融、能源与电力以及电信行业。此外，西班牙的零售、旅游、商业、农产品及房地产也是备受青睐的热点领域。

正如习近平主席在 2017 年会见西班牙时任首相马里亚诺·拉霍伊时所指出，凭借独特的地理位置优势，西班牙可以在一带一路倡议中发挥重要作用。两国应当把握机遇加强发展战略对接，积极探索农业、生物医药、航空航天等领域的合作前景。

西班牙拥有欧洲最振奋人心的投资机会。本刊分析了中国投资者在西班牙面临的主要市场机遇。我们希望这些见解能够为您的业务洽谈增加价值，同时我们也十分愿意与您就相关问题进行深入探讨。

**Carlos Pazos**

马德里

Carlos.pazos@eu.kwm.com

# 为何选择西班牙

外国投资者已经改变了他们对西班牙的看法。自 2010 年经济动荡以来，通过在金融、税务和劳动法等关键领域长达四年的深入法律改革，西班牙整体局面已经得到扭转。过去几年间，其国内生产总值持续增长，国内与跨国公司不断增加投资，同时就业率上升。

目前，西班牙的经济形势较 2009 年末的整体情况已大为改观。西班牙作为全球 GDP 排名第 14 大经济体、欧元区第五大成员国、全球第 13 大外商直接投资流入国及第 11 大商业服务出口国的地位得到进一步巩固<sup>1</sup>。这个国家已经成为欧洲最具吸引力的市场之一，潜在消费人口逾 4600 万，2017 年入境游客超过 8100 万<sup>2</sup>。

根据西班牙经济、工业和竞争力部发布的资料，西班牙现有 12,000 多家外国公司，其中《福布斯》百强企业有 70 余家。

## 西班牙 - 中国：两国关系日益紧密

西班牙和中国在政治和体制两个层面均已建立紧密的双边关系。如 ESADE 中欧俱乐部开展的研究发现<sup>3</sup>，中国投资西班牙始于最近几年，而且与其他欧盟国家相比规模相对较小。但是，这一情况正在变化。数据显示<sup>4</sup>，中国对西班牙累计投资额自 2014 年末的 9.2 亿美元增长至 2015 年末的 20.5 亿美元。此外，目前西班牙共有 96 家中国企业开展经营，多于 2014 年登记的 74 家。

投资西班牙的中国企业不乏行业领军者，包括联想、宝钢、中远、华为、海尔欧洲、五矿、中国国航、凯威摩托、中远海运及中兴。

西班牙对中国投资者最具吸引力的领域包括能源、基础设施、工业、电信、运输与物流、房地产以及旅游业。农业与食品行业近期也逐渐引起中国投资者的关注，特别是葡萄酒细分领域。

1、资料来源：西班牙投资促进局及西班牙对外贸易发展局。

2、资料来源：西班牙经济、工业和竞争力部。

3、《2016-2017 年中国对欧洲投资趋势报告》，ESADE 中欧俱乐部。

4、投资登记处（西班牙对外贸易发展局）。

## 西班牙概览 \*

- 位于欧洲西南部，国土面积 505,970 平方公里，为欧盟第二大国家；
- 海岸线近 8,000 千米；
- 人口 4650 万；
- 城市人口比例：79.6%；
- 相比其他经合组织国家，西班牙人口相对年轻：16 岁至 64 岁人口占 65%；
- 官方语言为西班牙语，但在特定自治区还有其他官方语言；
- 货币为欧元 (€) ；
- 政治制度为议会君主制；
- 行政区划方面，西班牙全国划分为 17 个自治区，是欧洲分权程度最高的国家之一；
- 西班牙生活品质极高并且非常包容外国人；
- 2016 年西班牙入境游客超过 7500 万人次。

## 西班牙经济 \*

- 高收入国家，经合组织成员国，经济主要依赖旅游业及金融服务业；
- 按 GDP 计，全球第 14 大经济体、欧元区第 5 大经济体；
- 全球第 13 大外商直接投资流入国，第 11 大商业服务出口国；
- 全球第 18 大商品出口国，第 15 大商品进口国；
- 服务业对国内生产总值的贡献最大（超过经济活动的 70%）；
- 与拉丁美洲及北非有经济往来。

\* 资料来源：西班牙投资促进局及西班牙对外贸易发展局

西班牙与中国企业的合作已  
逐渐扩展到全球其他国家。

## 机遇

由于西班牙法律按照普遍自由化的体系，调整了其外商投资规则，而且不区分欧盟居民与非欧盟居民，所以西班牙的法律体系对外国投资者有利，这一点对中国投资者亦然。

外国公司在西班牙发现的一些关键商业机遇有：

- 通过在就业市场实施重大改革，西班牙企业的竞争力不断增强；
- 得益于教育水平高、能快速适用技术变革的年轻劳动力，西班牙已发展成为创新中心；
- 西班牙企业在生物技术、能源及基础设施等一些领域拥有显著专长和实力；
- 中央政府及其他政府机构建立了综合全面的补贴和奖励制度，侧重于促进长期就业、生产性投资以及研发与科技创新；
- 公路与铁路网覆盖广泛，港口与机场的数量与位置良好，使西班牙具有绝佳的交通网络，直接促进贸易与旅游业。

西班牙企业及设在西班牙的外国公司将西班牙作为发展全球业务的平台，不断扩大对拉美、美国、亚洲、俄罗斯、非洲及中东的出口和业务规模。

近年来国际贸易及外商投资快速增长，使得西班牙成为全球国际化导向最突出的国家之一。

### 基础设施 \*

- 道路：西班牙的道路基础设施在全球排在第 11 位；
- 铁路：已投入运营的高速铁路里程欧洲领先，全球位居第 2 位；
- 机场：46 座机场连通西班牙与全球主要城市。西班牙是将美洲和非洲与欧洲联系的主要枢纽。客运吞吐量全球名列前茅（2015 年为 2 亿人次）；
- 港口：绝佳的海运交通。目前在着重加强国内和欧洲短途海运，以及开发沿海公路；
- 工业基础设施：在西班牙主要工业发达地区建有 60 多个科技园区。

### 中国在欧盟的累计境外投资额（百万美元，2010 年至 2015 年）\*

英国	21,730
意大利	15,010
法国	10,520
爱尔兰	7,720
德国	7,350
葡萄牙	7,230
荷兰	5,990
匈牙利	3,850
西班牙	2,050

\* 资料来源：ESADE 中欧俱乐部

## 通往拉丁美洲的大门

西班牙对外商投资的吸引力不仅在于其国内市场，还在于与外国市场开展业务的可能性。在这一方面，由于经济、历史与文化联系，拉丁美洲是西班牙企业最为重要的市场之一。西班牙是拉丁美洲的第二大投资国，仅次于美国。

许多西班牙企业在拉丁美洲的关键领域居于战略地位（信息技术、能源、金融、基础设施等），例如包括西班牙国家石油公司（Repsol）、建筑巨头 FCC、信息技术公司 Indra、风电企业 Gamesa、西班牙电信、桑坦德集团、基建公司 Abertis、西班牙对外银行（BBVA）、建筑集团 ACS、基建公司 Sacyr、电力公司 Iberdrola、建筑企业 OHL 与西班牙天然气公司（Gas Natural Fenosa）。

此外，一些跨国公司设在西班牙，以管理它们在拉丁美洲的运营。这类企业典型有华为、西门子、阿尔斯通、普莱克斯、蒂森克虏伯及捷孚凯。

凭借在拉美市场的领先优势及欧洲网络，西班牙与中国企业纷纷建立战略联盟。其中最重要的一项交易发生于 2010 年，中国石化收购了西班牙国家石油公司 Repsol 40% 的股权。在电信、传媒及科技领域，中兴和华为与西班牙电信公司在拉丁美洲有多个合作项目。

### 与拉丁美洲做生意的最佳欧洲平台 \*

- 西班牙与拉美国家拥有共同的语言和文化，以及长达几个世纪的国际贸易往来；
- 签有 19 项协议，避免在拉丁美洲双重征税；
- 签有 15 项双边投资保护和促进协议；
- 西班牙是拉丁美洲的第二大投资国；
- 极佳的交通与基础设施：马德里大约集中了欧洲与拉丁美洲之间航运总量的 35%；
- 越来越多的跨国公司选择西班牙作为其拉丁美洲总部。

\* 资料来源：ESADE 中欧俱乐部

### 西班牙公司不乏全球商界佼佼者

- 全世界五分之三的航班使用西班牙空中导航系统管控；
- 西班牙电信公司是世界上最大的电信公司之一（按市值及乘客数量计）；
- 桑坦德银行是欧元区第二大银行，也是世界上最早的银行之一（按市值计）。按市值计算，Iberdrola 是全球第 4 大公共事业公司，美国第 2 大风电运营商；
- 西班牙基础设施领域在外国市场居世界领军地位。建筑行业领导者 ACS 集团的项目遍布世界各地；
- 前 30 家西班牙公司的总收入为 800 亿美元。

\* 资料来源：联合国贸易和发展会议

# 主要行业 及机遇

# 能源

西班牙正在深化能源领域改革，也因此为所有相关企业带来无穷机遇。在此过程中，可再生能源和可持续性居于主导地位，其行业重要性也在急剧攀升。

西班牙能源领域的监管非常严格，当考虑投资机遇时，需要考虑到大量的监管机构与法规。

## 受监管的活动与不受限的活动

概括而言，西班牙能源系统的法律与金融架构基于两类不同的活动：

受监管的活动 - 电力与天然气的传输、配电 / 天然气分销、市场运营及系统运营。这些活动的定价方案受到监管并主要基于相关基础设施的投资和运营成本。

不受限的活动 - 发电 / 能源生产及交易 (comercialización) 活动以竞争为基础。这些活动的定价方案是自主化的 (发电 / 能源生产基本上通过集中交易市场或双边协议定价)。但可再生能源属于例外，其定价方案同样基于可再生能源基础设施的投资和运营成本。

## 发展趋势

可再生能源在西班牙能源结构中的重要性将持续上升。

中短期内，西班牙监管机构需要培育自发自用模式，建设智能电网、微型电网及分布式发电系统，以促进可再生能源发展。

同时，由于天然气是支撑电力供应的重要能源 (通过燃气轮机联合循环发电厂)，加之低碳政

策为基础的新能源逐渐成为主流，天然气在西班牙能源结构中的占比也将上升。

## 可再生能源概览

从经济角度出发，目前可再生能源可分为两类：一类仍享受监管定价；另一类得益于技术成熟水平能够在发电市场 (集中交易市场) 公平竞争。

关于第一类，其经济制度基于相关可再生能源资产从市场份额中获得的收入，如必要还包含一项附加电费用于覆盖：(i) 投资成本；及 (ii) 根据运营标准设施的标准成本确定的开展相关活动所需的平均运营成本。

2013 年 7 月 14 日前已投产设施的合理税前利润定为，过去 10 年西班牙 10 年期国债在二级市场的平均收益加 300 个基点 (约合利润率 7.398%)。对于其后投产的新设施，利润率约为 7.503%。定价方案每 6 年 (部分参数每 3 年) 更新一次。现行方案将保持到 2019 年 12 月 31 日。2020 年，西班牙政府将综合考虑不同情况 (市场价格、西班牙 10 年期国债等) 对其进行更新。

电网平价、自发自用、储能、智能电网、分布式发电将继续推动西班牙可再生能源发展，带来更多的投资机会。

Gonzalo Olivera

## 投资能源公司的 考虑因素

### 事先取得许可或通知工业部

2013/3 号法律第九附加条款确立了在发生任何以下收购时，通知工业、能源和旅游部（“该部”）的义务：

- 由开展受监管活动的公司（“受监管公司”）直接或间接收购其他公司或资产，且该收购可能对受监管公司的活动开展产生相关影响；
- 收购受监管公司的股份，或收购通过其控制的公司间接开展受监管活动的公司的股份。

当收购是由设立于非欧盟国家的公司开展时，如果该部认为收购对保证电力供应造成足够真实与严重的威胁，该部可以对被收购公司和 / 或收购方公司的商业行为施加特定条件。

### 表决权的限制

皇家法令 6/2000 号第 34 条规定，如果股东在电力及天然气生产及供应领域之一的两家及以上主要运营商中（五个最大的运营商）直接或间接持有股本，则须适用以下限制：

- 仅可对其中一家主要运营商享有完全投票权。在其他主要运营商中的投票权被限制在最多 3%；
- 仅可在其中一家主要运营商中任命董事。

## 直接收购能源资产的 考虑因素

电力与天然气法规规定，直接转让用于电力与天然气生产、输送及分销的资产，需要事先取得许可，前提是收购方满足给予授权时所考虑的所有必要的法律、技术与财务要求。

通过兼并、分拆或转让持有相关资产的公司股份而间接转让相关资产，在特定情况下可能需要事先取得许可。各自治区颁布法规对这一框架进行补充，并在某些情况下规定在间接转让相关资产时也需取得许可。

## 开发新能源项目的 考虑因素

开发新能源项目所需的行政许可汇总如下：

- 行政许可：设施的开发、建设、改造及管理须由行政主管部门事先许可。对于能源生产设施，必须事先取得电网的并网点方可获得行政许可；
- 项目施工许可：行政主管部门须批准项目施工；
- 一旦设施建成并完全可运营，行政主管部门许可设施开始运行；
- 当地许可：设施建设工程须从工程所在市获得相应许可；
- 环境许可 / 批准：可能要求在项目过程中实施一系列措施以保护环境。



# 基础设施

从技术及“专有技术 (know-how)”两个角度，西班牙的基础设施领域都非常先进。西班牙公司普遍被认为居于基础设施项目的最前沿，在国际市场上受到高度赞誉，并在航空及陆地交通、铁路及公共工程等领域，成为全球领军者。

## 基础设施开发战略及投资机遇

政府起草了 2012 年至 2024 年基础设施、交通及住房规划 (PITV)，旨在向受到 2007 年至 2008 年经济危机影响的基础设施市场重新注入活力。

PITV 的起草基于新经济环境的需要，并在质量及效率方面有严格标准。除其它与新增投资有关的目标外，PITV 旨在如期建成交通网络的结构部分，提供战略基础设施（跨境），并促进私人部分参与公共基础设施的出资与开发。

PITV 的实施将使交通系统的现有运能得到优化，并进一步发展交通网络，并考虑将其并入跨欧网络。预期会投资超过 180 亿欧元建设逾 3500 千米的大容量公路，另投入约 60 亿欧元改善传统的公路网。目前正研究与分析建设约 2800 千米的高速铁路，而且 PITV 还计划进一步开发和优化航空交通及港口基础设施。

## 公共基础设施中的私人融资举措

西班牙立法预想通过如下方式，以在公共基础设施中实施私人融资举措，主要包括：

### 公共工程特许协议

简而言之，特许协议的目标是开发公共工程、建设新的基础设施或修缮现有设施，作为工程的对价，特许权持有人在建成后享有基础设施的运营权或就相关工程收取固定价款。

特许协议基于透明与平等原则通过公共投标程序授予。运营与管理基础设施的经济风险由特许权持有人承担，而公共主管部门承担非商业风险。但是，如果协议对任何一方（特许权持有人或公共主管部

## 谁能在西班牙成为公共基础设施的特许权持有人？

西班牙立法规定了与公共部门订立合同的特定要求。其主要内容包括证明经济、财务和技术实力，在一些情况下，特许权持有人还应当属于承包商登记簿的某一特定类别。

除上述要求外，非欧盟区公司还必须通过西班牙常驻该国的外交机构证明，其所属国允许西班牙公司按照与西班牙立法规定相仿的方式与该国的公共部门订立合同。

如果是公共工程合同，外国公司还必须在西班牙成立一家分支机构。

## 投资基础设施项目需要考虑的因素

对于公共基础设施项目，西班牙法律规定需要事先取得批准方可直接转让特许协议和公私合作协议，前提是收购方满足授予特许权时考虑的所有必要的法律、技术及财务要求。

此外，如果间接转让特许权会改变被纳入考虑的法律、技术和财务实力，那么间接转让可能需要取得批准。公共主管部门对于特许协议的条款和条件拥有十分广泛的解释权，主管部门对项目进行具体分析，以确定是否需要取得批准。

如项目涉及公共领域资产（例如港口、机场、高速公路等），法律通常规定特许权持有人在间接转让持有股份前需要取得事先批准。

如果涉及私人基础设施，其转让则受限於私法，无需事先取得公共主管部门的批准，但必须获得规划、环境和当地许可证方可开发此类项目。

门) 不公平, 西班牙立法规定了重新平衡特许经济条款的机制。

### 公私合作协议

在存在经济原因或基于公共利益的其他原因而推荐使用公共资源开发基础设施时, 特许权持有人与公共主管部门通过这类协议, 共同参与新基础设施的出资。

有时, 此类协议通过有公私实体均持有权益的法人机构执行, 二者共同参与既定协议的管理与运营。

这种公私合作协议方式的运用仍非常罕见, 公共基础设施普遍是通过特许协议进行开发。

但是, 预期在未来数年内这类协议的重要性将不断增加, 从而使执行基础设施项目的方式更加高效, 并为投资者提供进一步的机遇。



# 不动产

在 2007 年巅峰后，西班牙不动产市场经历了数年的衰退期，但自 2013 年起，不动产市场活跃度明显复苏。

企业信心的恢复推动了不动产市场回暖，投资者对收购商业地产的兴趣也明显增加。西班牙本土和跨国公司完成了大量大规模交易，显示出市场上投资者普遍持乐观态度。

## 谁可以在西班牙拥有不动产？

在西班牙，无论是否具有居民身份，凡是拥有法定资格的个人和法律实体均可投资不动产。与其他欧洲国家不同，西班牙对中国投资者没有法律限制。

但是，出于数据统计目的，外商在不动产领域的投资超过 3,005,060.52 欧元的，需向西班牙经济与竞争力部投资注册处 (Registro de Inversiones del Ministerio Economía y Competitividad) 申报，但只要不是来自避税港的投资，均无需获得事先批准。

## 在西班牙进行物业转让

西班牙最常见的物业所有权类型是完全所有权 (propiedad de pleno dominio)，与英国的永久产权类似，包括通常不受限制地转让物业和对其设置权利负担的权利。这类交易的架构是直接收购不动产（资产交易）或是收购持有不动产所有权的公司（股份交易），主要基于税务考虑作出选择。

转让物业的完全所有权 (pleno dominio) 仅需要订立有效的书面合同并向买方交付对物业的占有。与其他国家不同，在物业登记处进行物业所有权转让登记不是强制性要求，就其本质仅具有宣示性。

但在实践中，由于物业登记处能够提供高度保护，物业转让几乎都是通过西班牙公证人的公证下签署契据并在物业登记处登记后正式完成（私人出售和购买协议无法在物业登记处登记）。

尽管如此，常见的做法通常是双方订立私人出售和购买协议，规定交割前必须满足的条件，包括买方支付约定购买价格的 5%-20%。

### 西班牙不动产市场概览

2017 年，西班牙不动产市场表现喜人，专家预测 2018 年将实现新的突破。过去几年来，价格、销售和购买量、按揭贷款、新建住宅以及租赁和收益大幅上涨，显示出不动产市场回暖并实现增长。

## 税务影响

中国投资者在西班牙对不动产投资获得成功的关键在于采用节税型的交易结构。交易结构的节税效率取决于投资的具体情况（资产类型、拟开展的活动、日后收入的性质等）、投资者的类型（个人、公司、基金、合资企业投资等）以及税收居所地。根据所选择的结构，收购西班牙不动产可能需缴纳转让税或增值税以及印花税。

### 增值税与转让税

一般情况下，法律实体或个人在商业活动过程中转让不动产需缴纳 21% 的增值税（住宅物业为 10%）。其他情况下，进行不动产转让视不动产所在地需缴纳 6%-10% 的转让税。如果需为交易缴纳增值税，则不再征收转让税（反之亦然）。

在商业活动中，建筑物第二次和后续转让以及农村土地的转让可免征增值税。因此，该等转让将根据转让税纳税，除非卖方放弃增值税免税待遇。如果这一放弃适用（取决于收购方的增值税身份），建筑物的转让不享受免增值税待遇，将需缴纳增值税，如果转让在公证书中记录，则还应缴纳印花税。

### 印花税

证明不动产转让（无需缴纳转让税）正式完成的公共契据需缴纳印花税，由买方按照如下税率支付：

(i) 如果转让需缴纳增值税而未享受免征待遇，取决于不动产所在地，税率为 0.5%-1.5%，或 (ii) 如果转让需缴纳增值税但可享受免征待遇，放弃免征待遇的，税率为 0.5%-2.5%。

对于证明正式对不动产设立抵押的公共契据，也需缴纳印花税，税率在 0.5%-1.5% 之间，缴税基数为最高担保金额。

### 对城市土地价值增加征收的税费

此外，城市物业的转让也需缴纳当地对城市土地价值增加征收的税费，相关税费由卖方支付。缴税基数和税率由各市在法律限制内自行决定。

## 租赁

根据西班牙法律，非居住用途的租赁协议首先由各方意思自治，如果各方未排除适用，其次受《西班牙城市租赁法》(LUL) 第三章的规定和《西班牙民法典》并行管辖。除《西班牙城市租赁法》中关于呈缴制度和司法程序的强制性规定外，各方可自行规定与租赁有关的任何权利和义务的适用。

## 建筑的节能性

西班牙政府最近实施了关于建筑物能耗的欧盟法规，如今，在出售或招租物业时，业主必须提供能源效率证书，对建筑物的能源效率作出从 A（极好）至 G（极差）的评级，仅有个别例外情况。这样做的目的在于使买方或租户能够比较不同物业的性能。

## 黄金签证

包括中国投资者在内的非欧盟居民通过投资西班牙不动产有资格取得在西班牙的居留许可，前提是投资和投资者均符合以下要求：

投资要求	投资者要求
投资必须：(i) 由外国申请人直接做出或通过其控制的且不位于避税港的公司间接做出；(ii) 包含至少 500,000 欧元的西班牙不动产，且不存在权利负担；且 (iii) 在居留许可的完整持续期间，始终符合这些条件。	投资者必须证明满足以下要求：(i) 常在西班牙；(ii) 年满 18 周岁；(iii) 在西班牙及其过去五年居住的国家没有犯罪记录；(iv) 无记录显示，其被与西班牙为此目的签署协议的国家拒绝入境；(v) 具有获得授权在西班牙运营的保险公司安排的公共或私人健康保险；(vi) 其自身及其家庭成员在西班牙居留期间拥有足够的生活来源；及 (vii) 支付处理许可的费用（60 欧元）

除中国投资者外，其配偶及未满 18 周岁的子女或达到法定年龄但客观上因其健康状况生活无法自理的个人，有权在中国投资者之后或者与其共同且同时申请居留许可。

最初，中国申请者有资格获得居留签证 (visado de residencia)，将获准在西班牙居留至少一年。希望在西班牙居留超过一年的中国投资者有权获得两年（可另外续展两年）的居留授权 (autorización de residencia)，前提是：(a) 其持有投资者的有效居留签证；(b) 在获得居留授权期间，至少到过西班牙一次；(c) 其继续持有具有所示最低价值的物业；且 (d) 其始终履行任何税务及社会保障义务（如适用）。

# 公司及并购中的 关键事项

# 设立或收购

中国投资者在西班牙设立、运营或收购企业时，可能会遭遇众多重要的法律问题。笼统而言，虽然在金融服务、公共特许经营、国防等特定敏感行业的投资不可避免地需要授权，但有若干因素使西班牙对中国投资者具有吸引力，例如对非居民或外国实体没有限制。

## 设立或收购当地实体

对于决定在西班牙投资的中国投资者，有若干选项，基本上为：(i) 设立本身具有法律人格的西班牙公司，(ii) 开设分公司或常设机构，(iii) 设立合资企业或 (iv) 通过契约性安排开展活动，例如分销、特许经营或代理协议。

在西班牙投资的最普遍的方式是通过设立西班牙公司或收购现有公司。希望在西班牙设立新企业的中国投资者可以选择注册西班牙分公司，或在西班牙设立子公司。这种选择经常受税务驱动。子公司是独立的法律实体，享有完全的决策自主权。与此相反，分公司不具备区别于其所属公司的独立法律人格。

分公司或子公司的设立程序均涉及成立公契的快速程序，以及委任相关董事并向西班牙商业登记处就该等情形进行注册登记；整个程序将需要 4 到 6 周。

通常而言，子公司的法律形式有有限责任公司 (Sociedad de Responsabilidad Limitada) (S.L.) 或公众有限公司 (Sociedad Anónima) (S.A.)。下表载列了与该等公司形式最相关的特征的简单比较：



	有限责任公司	公众有限公司
股本	最低资本为 3,000 欧元，在设立时必须全部缴清。	最低资本为 60,000 欧元，在设立时必须至少缴纳 25%。
股份	非适销证券。	适销证券，可在二级市场交易。
非现金出资	以非现金资产出资不需要专家验资。	股东以非现金资产进行的任何出资，必须经商业登记处委任的独立专家验资。
股东责任	在两种实体形式（有限责任公司与公共有限公司）中，股东对公司债务的责任均以其股本出资为限。然而当唯一股东的身份未公开或公司资不抵债而股东拒绝执行债权人协议时，则清偿债务时不受上述限制。	
股份转让与限制	<p>股份的转让需要通过经公证人以公契的方式正式确定。</p> <p>此外，有限责任公司意图阻止外人进入，对份额的转让设立某些限制。</p>	<p>转让股份的程序取决于所有权性质（记名股份、不记名股份或簿册记录代表的股份）。</p> <p>原则上，股份可自由转让，但公司的章程细则可对股份转让施加其他限制。</p>
管理	可选择四种管理形式：唯一董事；两位或多位相互独立的董事；两位或多位联席董事；或者必须有最少 3 位且最多 12 位成员的董事会。	可选择四种管理形式：唯一董事；两位或多位相互独立的董事；两位或多位联席董事；或者必须含有最少 3 位成员的董事会。
董事任期	除非在公司章程细则中另行规定，董事任期并无限制。	董事任期不得超过 6 年，除非连任。
债券发行	<p>有限责任公司可发行确认或创设债务额达到其净股权价值两倍的债券或证券，否则该等发行需以抵押、股份质押或公共担保或连带银行担保作为保证，在此情况下并无限制。</p> <p>但是，有限责任公司发行的债券不能转换为股份。</p>	<p>公共有限公司可发行确认或创设债务的已编号系列债券及其它证券。如欲发行债券，应当采纳此形式。</p> <p>由公司发行的债券视为证券，且发行人以此确认对债券持有人负有货币债务并有义务在赎回日支付利息或偿还本金（取决于债券条款）。也有可转换或可交换债券，其赎回需转换或交换为公司股份。</p>
限制性经营活动	以下经营活动仅限于公共有限公司：银行业、金融机构、医药、养老基金管理人、租赁、保险及其它。此外，所有上市公司应具有公共有限公司性质。	



# 私人并购

自从私募股权于二十世纪九十年代在西班牙并购市场兴起，私人并购交易经常通过私人竞买（拍卖）程序组织。取决于资产的类型与质量，该程序经常竞争激烈，因为不仅主要的行业参与者，而且主要的国际基金（尤其是欧美基金）都在密切关注西班牙市场，寻找投资机遇。

程序参照国际标准，在投资银行的帮助下，组织与架构安排经常都极为妥善。

时间在这种程序中非常重要，由于竞买程序中时间越来越紧张，所以必须在进入程序时准备好所有资源。

## 要考虑的关键问题：

- 经验丰富的交易团队：在正确的时间拥有正确的团队是非常重要的。在理想情况下，精明的团队熟悉这种类型的程序，并且既能够处理竞买程序的严格要求，也能够预测程序的潜在动向。
- 资金到位：为了在拍卖程序中取胜，交易的资金需要到位或者可用。否则与其他竞争者之间将会出现明显劣势。
- 时间安排：这些程序具有极其紧张的硬性时间安排，由卖方在程序书中确定。达到卖方的时间预期，甚至建议加快交易进程，可能使公司在竞买过程中脱颖而出。
- 交易确定性：在竞买程序第二阶段结束时提出有约束力的报价时，买方应能够几乎立即

## 竞买程序

### 第一阶段

- 邀请参与竞买程序
- 获得有限的法律与财务信息（投资概要或信息备忘录）
- 意向性无约束力投标

### 第二阶段

- 尽职调查程序（敏感信息除外）
- 管理层宣讲及实地考察
- 修改股份买卖协议及其他相关交易文件草稿
- 有约束力的报价（受限于相关假设、条件及验证性尽职调查）

### 第三阶段

- 验证性的尽职调查：获得敏感信息
- 排他性（并非一贯如此）
- 商定股份买卖协议

### 第四阶段

- 签订股份买卖协议
- 临时商业承诺
- 先决条件的满足
- 交易交割



签署所附股份买卖协议（SPA），且交割仅受限于第三方同意与批准。为使要约成功，投标人需做好所有的准备工作。除非价格极具吸引力，否则在选择所青睐的投标人时，交易确定性胜于一切。

- 管理层激励：与标的公司管理层的良性互动经常会对竞买程序产生积极影响。所以，直到最终签约结束以前，不可冷落标的公司的管理层，因为他们可能在选择最终买方时扮演重要角色。取得管理层的支持同样会使所提交的要约脱颖而出。而且不仅管理层很重要，对标的公司的未来规划及未来用工政策也非常重要，近来西班牙失业率较高，西班牙公司此时对用工政策格外敏感。
- 法律文书准备：最后，修订后的股份买卖协议及与具有约束力的要约一并提交的其它交

易文件应当是友好的，并且突出买方真正关切的事项。股份买卖协议将严格遵从盎格鲁撒克逊（Anglo-Saxon）风格起草。因此聘请正确的顾问，其重要性毋庸置疑。

一对一交易并非罕见，因为某些卖方，特别是行业参与者，倾向于将程序保持在纯粹私人的范围内。即使在这种程序中，常会见到投资银行从很早的阶段便参与程序，以识别出合适的收购方。这种程序显然受到买方的青睐，包括行业或金融背景的买方，因为它允许更高程度的交易确定性，而且在价格方面的压力更小。

# 上市公司并购

在西班牙收购非上市公司主要由各参与方决策推动，并且收购程序不受监管。相反，在西班牙收购上市公司，需要考虑证券市场的相关规定，而收购程序由西班牙监管部门西班牙证券交易委员会（Comisión Nacional del Mercado de Valores，西班牙证监会）负责监督。取得注册地为西班牙并在西班牙证券交易所上市的公司控制权的要约收购（oferta pública de adquisición），由西班牙证监会负责审批。

要约收购需要考虑的主要因素如下：

## 强制要约收购：

- 当任何人或实体通过收购取得上市公司的控制权时，无论取得控制权的方式如何（收购直接或间接投票权、通过协议或合并、减资或库存股份变更等），须进行强制要约收购。当直接或间接投票权达到 30% 或以上时，或当 24 个月内收购方能够任命多数董事会成员时，视为取得控制权。
- 监管范围包括需要谨慎考虑的强制要约收购规则的某些例外情形。
- 在取得控制权后，应对上市目标公司 100% 的股本进行要约收购，并需尽快发布公告，并在取得控制权后最长一个月内提交西班牙证监会审批。
- 要约收购的对价需是根据西班牙法律规定确定的公允价格，并需由信贷机构提供向接受要约的股东全额支付对价的担保。对价可以采用现金形式，在特定限制下可以采用证券掉期或证券交换形式，也可以采用二者的混合形式，并确保在相似情形下证券持有人的待遇平等。

## 自愿要约收购

- 投标人拟收购目标公司任何比例的股本时，可以发起自愿收购。

## 消极规则：

根据消极规则，从发布要约公告到公布收购结果，目标公司董事会不经股东大会同意采取妨碍收购成功的行动，须遵守特定的限制。

要约收购预估时间表

行动	时间
申报收购	取得控制权或发布收购公告后最多 1 个月
西班牙证监会许可	7 个工作日
西班牙证监会批准招股说明书	向西班牙证监会提交全部文件后 20 个工作日
公布招股说明书	批准后最多 5 个工作日
承诺期开始	发布第一份公告时起
承诺期	15 到 70 个自然日
承诺期潜在延期	要约承诺期结束前至少 3 日
公布目标公司董事会报告	承诺期开始后 10 个自然日
告知员工	一旦要约公布
竞标	承诺期结束前最多 5 个自然日
修订要约条款（如未提交竞标）	承诺期最后 5 个自然日之前
公布要约结果	承诺期结束后 5 个自然日内
处理要约	通常为公布要约结果后 3 个工作日

# 需要考虑的其他方面

## 反垄断

- 在西班牙收购公司或业务须遵守西班牙与欧洲两个层面的反垄断法律。
- 如果交易未达到欧洲并购监管门槛，但达到下列两个门槛之一，适用西班牙并购监管规则：
  - 市场份额：交易涉及收购的市场份额等于或高于相关市场的 30%；
  - 营业额：在上一个会计年度，所有相关业务在西班牙的全球营业额超过 2.4 亿欧元，前提是其中至少两项业务在西班牙取得的单项营业额高于 6000 万欧元。
- 如果交易达到任何法定门槛，必须在实施前经西班牙国家市场与竞争委员会 (CNMC) 公告和批准。

## 外商投资

- 一般而言，在西班牙进行外商投资后，就仅须履行报告义务；
- 仅有的例外情形：(i) 源自避税天堂的投资需要事先公告，(ii) 与国家安全和非欧盟成员国外交使馆的不动产直接相关的活动中的外商投资；
- 此外，特定法律还对以下领域的外商投资规定了某些要求：航空运输、广播、原材料、矿权 / 采矿权、电视、游戏、电信、私人安

保和国家安全相关活动，包括武器与爆炸物的制造与经销。

## 外汇管制

- 外汇管制和资本流动完全不受管制，向境外付款或从境外收款完全自由；
- 为了统计信息的目的，仅存在对西班牙央行西班牙银行的某些报告义务。



# 法律框架

# 税务

对于考虑开启或进军新市场的企业，税务是关键。西班牙的税收制度极其复杂，虽然详细分析时很复杂，但保证了高度的法律确定性。

在这个方面，一般追诉时效为自法定申报截止日期或纳税申报表实际提交日期（如较晚）起四年。如果在申报截止日期或税务部门开始审计后提交经修订的纳税申报表，四年期限重新计算。总而言之，西班牙税务部门可以提前就拟议交易的税负情况发布有约束力的裁定。

如果通过子公司或分公司开展业务，中国企业在西班牙按照其全球应税收入纳税；否则仅按照其在西班牙取得的每笔收入（通常为总收入）缴纳西班牙非居民税。

## 公司税与常设机构的非居民税

在西班牙，“子公司”被视为税收居民，对全球范围的利润和资本收益征收公司税，而“分公司”视为企业在西班牙开展业务活动的固定场所，因此按照常设机构对待，按照与子公司类似的方式，对其应税收入和收益征收西班牙税。

在这个意义上，西班牙允许提交合并公司纳税申报表，并允许在西班牙公司集团内部进行损益抵销。但外国公司的分公司为此与西班牙纳税集团合并报表时存在某些限制。

西班牙公司税税基包括总收入减去可扣除费用，一般以经过税收调整的损益表为依据。尽管为避免双重征税，股息和股份出售收益通常减免税收，但

考虑在西班牙开拓业务的中国公司，可以在西班牙设立子公司或常设机构（分公司），如果有意愿又有能力在不设立西班牙实体的情况下开展业务，可以不选择这两种方式。

ALBERTO RUANO, 税务合伙人

## 间接税

在西班牙，增值税作为一种销售税对公司和企业进行的资产转让和提供的服务进行征收，税率为 21%（某些情况下为 10%），当资产受让方或服务对象也是公司或企业时，可以享受退税。

由非增值税纳税人（如私营个体）进行的转让，转让税代替增值税，税率为 6%-10%，并且受让人不享受退税（尽管可能构成公司税的可分摊或可扣除费用）。

此外，签订关于经官方登记的公共契约的合同，需缴纳印花税，税率为 0.5%-2%。

针对特定的交易或情形，如转让或持有不动产，需缴纳其他特定税项。

股息和资本收益等普通业务收入均计入一般税基。

如果折旧和摊销等业务费用与纳税人开展的经济活动直接相关，并妥善记录归档，通常可以税前扣除。但罚款、向避税天堂支付的款项、资产组合与其他资产减损以及超出特定比例的财务费用等，税前扣除有许多限制。另外，利息、使用费、分公司向总部支付的技术援助费，一般不可以税前扣除。

运营亏损可以结转，没有时间限制，但 2017 年起限制如下：i) 营业额不超过 2000 万欧元的公司，70%；ii) 营业额 2000 万欧元至 6000 万欧元的公司，50%；iii) 营业额 6000 万欧元以上的公司，25%。

根据经济合作发展组织（“经合组织”）的一般准则，西班牙的转让定价法律要求与关联方的交易须遵守公平原则，并且纳税人须编制特定的转让定价文件。另外，可以与税务部门签订预先定价协议。

目前，公司税的标准税率为 25%（银行除外）。

研发和创新、音像制作和特定类别劳动力雇佣等特定活动，按照所发生费用的比例计算的纳税额度，享受非常少的税额减免。未使用的税额减免一般可以结转 15 或 18 年。

公司或分公司的纳税期为其业务年度，不得超过十二个月。虽然纳税人需要在每年 4 月、10 月和 12 月三次提前缴纳公司税，但必须在业务年度结束六个月后 25 个日历日内提交纳税申报表，并缴纳到期税款。

一般而言，公司与常设机构须定期预扣工资、租金、股息和利息的西班牙税项以及社保费用。

## 适用于不通过常设机构开展活动的非居民的预提税

通常，如果中国公司不通过常设机构在西班牙发展业务（即没有固定营业地或本地代理），仅就其在西班牙取得的特定收入项目征税，并按照 1990 年 11 月 22 日中国与西班牙签署的税收协定享受税收减免。在这个方面，在西班牙开展主要业务的辅助活动无需在西班牙设立常设机构。

根据中西税收协定的规定，中国公司不通过常设机构在西班牙取得的业务收入，在西班牙不征税，而西班牙子公司向中国母公司（或任何其他中国税收居民）支付的股息、利息与使用费（并非来自于科技或工商设备），在西班牙按照 10% 的优惠税率征税，而非居民预提税一般税率为 19%。

另一方面，中国公司在西班牙取得的资本收益，在西班牙按上述 19% 的一般税率征税。如果通过在华常设机构运营的西班牙公司在中国享受互惠待遇，西班牙分公司向其中国总部汇回的利润在西班牙征收预提税。

# 劳动法

西班牙劳动法较为正式和严格，在一些情况下，更侧重保护员工利益。在这方面，我们与企业合作，针对具体情形为潜在投资者提供切实可行的建议。

## 在西班牙设立公司

外商投资者在西班牙设立公司最常采用以下形式：

- 在西班牙新设公司；
- 收购既有西班牙公司的股份；
- 收购既有西班牙公司的资产（或通过兼并或分拆等其他形式进行重组）：在此情形下，将《既得权利指令》(Acquired Rights Directive) 纳入西班牙法律实施的《劳动者章程》(Workers' Statute) 第 44 条会给予员工保护，该条例是为了保护受企业转让影响的员工的劳动者权利。此时，收购方将取代出售方成为其所有转移员工的新任雇主，承继出售方与这些员工的雇佣关系项下或与之相关的全部权利或债务。因此，收购方有义务履行员工的雇佣条款和条件，并承兑其为出售方服务的年限（注意，《企业转让雇佣规则》不适用于仅通过出售股份的方式进行的收购）；
- 通过增资进行股权出资；
- 通过设立分公司或代表处（注意，这仅应作为权宜之计）。

## 劳动合同

在西班牙，劳动合同主要有以下类型：

- 无固定期限劳动合同（一般原则）
- 固定期限劳动合同（仅在符合某些具体条件时）
- 培训合同和实习合同

这些合同均可作为全职合同或兼职合同。

总经理作为高层管理人员拥有“特殊”的劳动关系，不受《劳动者章程》或《劳资谈判协议》约束。

最后，董事（董事会成员）与公司的联系是通过不属于西班牙劳动法规则范畴的商业关系形成的。

## 强制性劳动规则

占据主导的强制性雇佣和劳动规则为：

(i) 《劳动者章程》：西班牙主要劳动法；及

(ii) 适用的《劳资谈判协议》(Collective Bargaining Agreement)，包含行业或公司范围内的劳动者的条款和条件，由雇主（或数名雇主）与（来自工会或员工代表组织的）劳动者代表通过谈判订立。

此外，雇主还可对《劳资谈判协议》及法律规定的具体、单独的劳动条件进行谈判。

## 社会保障

社会保障是雇主和员工共同缴纳费用的公共保障体系，包含某些特定国家福利（例如，疾病津贴、失业救济、退休金和包括公共医疗卫生体系在内的其他福利）。

在这方面，雇主负责为每一名员工缴纳社会保障金，因此，不得聘用未在社会保障局登记的员工。

## 雇佣的终止

### 即时解雇

如果员工出现重大过失或任何其他严重违反劳



动合同的行为，雇主可终止与员工的雇佣关系，无需给予通知也无需支付遣散费。上述情形包括重大失信行为、欺诈、多次在受药物的影响下工作、经常迟到或旷工、暴力行为、严重不服从管理等。

雇主必须提供一份详述解雇理由的书面声明。

《劳资谈判协议》通常明确规定允许即时解雇的情形，可能还会确立纪律处分程序。

即时解雇可分为：

(i) 正当的：雇主有合理理由解雇员工，且已合理行事将该理由作为解雇的充分理由。无需支付遣散费也无需给予通知。

(ii) 不正当的：雇主无解雇员工的合理理由。雇主可选择恢复员工原职或支付如下金额的遣散费：

对于 2012 年 2 月 12 日之前订立的合同：

(i) 对于 2012 年 2 月 12 日之前的工作年限，每服务年度支付 45 日的工资，加 (ii) 对于 2012 年 2 月 13 日之后的工作年限，每服务年度支付 33 日的工资。(i) 和 (ii) 的总金额以 24 个月工资为限。上述情况不包括截至 2012 年 2 月 12 日已超过该上限的员工，在这种情况下，遣散费将为第 (i) 点中所列金额，以 42 个月工资为限。

对于 2012 年 2 月 12 日之后订立的合同：每服务年度支付 33 日的工资，以 24 个月工资为限。

上述补偿为不含税金额，最高不得超过 180000 欧元。

(iii) 无效的：如果基于歧视、侵犯基本权利或因产假 / 陪产假相关权利（怀孕、分娩、哺乳、育儿等）而产生的情况予以解雇，则为无效。在这些情况下，需要恢复员工原职，还可能需赔偿员工损失。

#### 因客观原因解雇

雇主在以下情况下可终止劳动合同：

(i) 员工出现预期之外不适合履行所委任工作的情形；

(ii) 员工无法适应工作中重要、合理的变化

## 工资

最低工资根据适用的《劳资谈判协议》或单独订立的劳动合同确定（劳动合同应遵守《劳资谈判协议》中关于最低工资的规定）。

此外在其他情况下，西班牙政府每年制定了适用于全国的一般最低工资标准。就 2018 年而言，最低工资为 735.90 欧元，以 14 个月工资为限（每年 10,302.60 欧元）。

（例如，无法使用新技术工作）；

(iii) 在某些情况下，虽有合理原因但频繁地缺勤；

(iv) 经济、技术、组织或生产原因（裁员）：所采用的裁员程序将根据拟裁员人数而定。集体裁员需提前告知并协商。集体裁员通常需要 2-6 周完成。

因客观原因解雇可分为：

(i) 正当的：员工有权获得：

法定裁员补偿：

- 每服务年度获得 20 日工资，以 12 个月工资为限；
- 法定通知期：15 日（或代之以补偿）。

(ii) 不正当的：与即时解雇情况相同，另有 15 日的法定通知期（或代之以补偿）。

(iii) 无效的：与即时解雇情况相同。此外，如果雇主未遵守适当的裁员程序，裁员将无效且被撤销。

#### 推定解雇

如果雇主严重违反其在劳动合同项下的义务，员工可向劳动仲裁庭申请视为因雇主的行为被雇主解雇（称为“推定解雇”）。雇主违反劳动合同可能招致推定解雇索赔的情况包括骚扰、欺凌、未支付报酬或连续严重延迟支付报酬。推定解雇将被视为不正当的即时解雇（见上文）。此外，雇主可能还需承担损害赔偿金。

<p>外国劳动者在西班牙工作需要获得授权吗？</p>	<p>需要，非欧盟成员国的员工需取得工作 / 居留许可。</p>
<p>收购西班牙公司需要获得员工代表的同意吗？</p>	<p>如果收购意味着转让企业（或经济实体）并且企业在收购完成后保持原有身份，则适用《企业转让雇佣规则》(Transfer of Undertaking)，所以有义务在转让前告知员工代表并与之协商。</p> <p>通常规定是，未通知员工代表并与之协商不会使收购自动无效，但可能会产生最高 6250 欧元的罚金。</p> <p>未遵守咨询、调解和仲裁服务中心《纪律及申诉事务守则》（ACAS Code），不会使解雇被自动认定为不正当。</p> <p>此外，取决于公司的出售方式，如果公司发生兼并、收购或出现任何其他形式的法律状态变更，影响公司员工人数的，员工代表可能会发布报告。</p>
<p>一旦雇佣员工后，是否能够解雇？</p>	<p>雇主在解雇员工时必须要有法定合理理由以终止劳动合同。如果雇主未出示解雇员工合理理由的证据，解雇将被视为不公平且员工有权获得遣散费（如上文）。</p> <p>但是，一些类型的员工拥有受保护不被解雇的地位，例如，处于孕期、产假 / 陪产假期间的员工，劳动者委员会的成员及候选人等。对于受保护的员工，如果未出示解雇员工合理理由的证据（例如，重大不当行为、裁员等），解雇将视为无效，员工有权按照同样的劳动条件恢复原职，并获得解雇之日后直至恢复原职期间的工资。</p>
<p>在西班牙，罢工是普遍现象吗？</p>	<p>罢工的权利受西班牙宪法保护，罢工在公共部门和工业部门最常发生。</p> <p>经济萧条时，公司不得不削减工资或裁员，这时常常会出现罢工。</p> <p>上一次全国范围内大规模的工业罢工发生在 2012 年。</p> <p>在公司层面，规模和影响力较大的公司工会的相对较为强势，罢工在这些公司更为常见，而小公司则并不多见。</p>

如果要进行集体裁员，需要遵守劳动者委员会的通知期要求吗？

需要，进行集体裁员需要与员工代表协商。协商时间不超过 30 日，对于 50 人以下的公司，协商时间不超过 15 日。

协商结束后不一定要订立协议，但各方必须秉承善意进行谈判以期能够达成协议（这对于避免法院宣布集体裁员无效非常关键），包括避免或减少裁员的任何方式。

实践中，尽管公司拥有最终决定权，但仍强烈建议与员工代表订立协议以避免出现诉讼。

未遵守协商期要求会使裁员自动无效且可撤销。

雇主可以裁减员工代表吗？

在裁员程序中，员工代表拥有优先权可获得公司仍提供的岗位。除此之外，如果公司倒闭或无适合员工代表的工作，则可以裁减员工代表。

此外，不得因员工代表的代表或工会活动解雇员工代表，否则，解雇将被宣布无效。

解雇或裁减员工代表时，如果终止劳动关系被视为不正当，则员工代表有权选择终止劳动关系并获得遣散费或在相同的劳动条件下恢复原职，并获得终止之日至恢复职位之日期间的工资。

# 银行与融资

过去十年，为应对 2007 年经济危机，西班牙银行业经历了深度重组过程。如今，最艰难的时期已经过去了，银行业变得更加强大、更加稳健。

只要不在西班牙吸收公众存款，外国银行无需取得西班牙银行牌照即可以向西班牙借款人发放贷款。

西班牙标准的融资交易包括一份融资协议及一揽子担保方案。其中，融资协议可能会与贷款市场协会（LMA）的标准文本十分相似（在银团贷款协议情况下），并依据西班牙法律进行适当修改。参考利率可能会采用欧洲银行间欧元同业拆借利率（EURIBOR）。融资协议通常受西班牙法律限制，但也可以受交易双方选择的司法管辖区法律约束。实际上，较大型交易选择英格兰和威尔士法律作为管辖法律并不罕见，但英国脱欧后这种情况可能会有所改变。

西班牙的担保与其他司法管辖区有所不同，接下来我们将重点介绍西班牙担保的一些典型特点。

## 西班牙担保

西班牙法律允许（个人或企业）提供个人担保和以特定资产为担保，为履行还款义务（如融资协议或保函）提供保证。

根据西班牙法律，《西班牙民法典》规定担保人与借款人对个人担保承担连带及从属法律义务，其中担保人享有如下权益：

- 依法追索（债权人必须首先寻求由主要债务人偿付，方可依据担保提出索偿）；

- 债务分摊（如果存在一名以上担保人，必须在各担保人之间分摊索偿）；
- 顺序（如果存在一名以上担保人且已确定优先顺序，则必须遵循该顺序）。

担保人可以放弃上述权益，这样做也符合市场惯例。因此，一旦借款人违约，债权人即可直接要求任何担保人足额履行余下的付款义务（甚至无需首先向借款人要求偿付），并且担保人无权反对，必须见索即付。

虽然在西班牙法律中没有明文规定，但见索即付担保已经获得学界和判例法的认可。

虽然可以在特定资产上设置担保，但需要逐项资产设置。在同一份协议下，可以设立多项担保权益，但彼此独立。对于每一项担保，必须正式、清晰地界定设置担保的资产。西班牙法律下最常见的担保权益类型以及可以设置担保的资产如下表所示。

资产类型	担保	完成各类担保权益的说明
不动产	抵押	必须在不动产所在城市的有关土地登记处进行登记。 应当按照抵押物价值的 0.5% 至 1.5% 缴纳印花税。
动产	占有式质押	需要将质押物移交质权人。
上市股份 / 债券	占有式质押	上市股份 / 债券以记账形式保管，需要在相关电子登记处登记有关质押事项。
有限责任公司 (sociedad limitada) 股份	占有式质押	需要在 (i) 所有权份额；及 (ii) 公司股东登记册中记录质押事项。
上市有限责任公司 (sociedad anónima) 股份	占有式质押	需要将股份凭证移交质权人，并在公司股东登记册中记录质押事项。
债权	两种方式之一： • 占有式质押 • 非占有式质押	设立质押虽无需但建议告知债务人，而且在任何情况下强制执行质押和防止出质人进行抵扣 / 付款，也需要告知债务人。
银行账户	占有式质押	应向存款银行递送通知。
工业机械	动产抵押	需在动产登记处登记。
存货及商品	非占有式质押	需在动产登记处登记。

虽然上述一些担保权益可以说具有“浮动”性，例如存货质押或未来贸易应收账款质押，但在西班牙法律下不存在浮动押记 (floating charge) 的概念。

所有担保权益的设立都必须在西班牙公证员面前以公证文件的方式进行。

金融担保品由一项专门法规 (第 5/2005 号皇家法令) 管辖，西班牙制定这项法律旨在实施欧盟《金融担保指令》。可以作为金融担保品的资产指现金 (含银行账户中任何币种的存款)、证券和金融工具 (及对证券和金融工具享有的权利) 以及银行贷款或融资协议下的收款权 (应收账款)，在借款人为个人消费者、中小企业或小微企业的情况下存在一些限制条件。

西班牙衍生品交易通常采用受西班牙法律管辖的主协议 (称为 CMOF)，其与国际掉期与衍生工具协会 (ISDA) 协议类似，但外国银行往往更倾向于采用 ISDA 文本。

Joaquín Sales



## 担保的强制执行

如违反担保义务，物权（如质押或抵押）受益人有权变卖设有该项物权的资产，并获得资产变卖所得款项。

通常情况下，主要有两种程序可供债权人选择，即公证程序与法院程序（procedimiento ejecutivo）。要享有公证程序或法院程序保护，通常要求相关文件及对物担保已经过公证，实际中往往也会予以公证。

公证程序通常比法院程序显著更快。视具体情况差异，公证程序通常可在一至两个月之间完成，而法院程序（procedimiento ejecutivo）可能会持

续一年以上。

法院程序包括：在法院主持下公开拍卖相关资产，以及运用拍卖所得资金履行担保责任。担保债权人（或在银团贷款情形下的担保代理人）可参加相关拍卖，支付价款时应从其报价中抵扣、减少相应的欠款额。

第 5/2005 号皇家法令规定，可通过抵扣（即从银行账户余额中扣除担保义务下应付金额）对银行账户中存放的现金，以及以划拨方式（即一种取得形式）对债权及可转让证券强制执行担保安排。

# 争议解决

## 法院诉讼

在西班牙，法院诉讼是传统的解决争议方式。法院系统非常完善，出于司法目的在各自治市、各省与自治区设立，给予原告对法院作出的任何判决至少一次上诉的机会，而在特定案件中，有机会再次向最高法院上诉。在基本权利受到侵害时，可向西班牙宪法法院上诉，且最终可上诉至位于法国斯特拉斯堡的欧洲人权法院。

## 仲裁

在几十年间，西班牙同样日益成为争议解决方式中仲裁程序的仲裁地。在这方面，在决定以仲裁作为解决争议的方式时，各方可以选择机构仲裁或“临时”仲裁。在机构仲裁中，裁决应受仲裁院规则的管辖，西班牙涉及商会的最常用裁判机构，诸如位于马德里和巴塞罗那的仲裁院，以及位于马德里的民商仲裁院（CIMA）。在“临时”仲裁中，规则由各方制定，并遵从《西班牙仲裁法》中的规则来委任仲裁员或仲裁庭。

仲裁程序的主要优势在于争议事项仲裁员的专业化以及该程序直至作出仲裁裁决的速度，且裁决不受限于任何普通上诉，仅在极其有限的情况下可能受制于确认其无效的上诉。

## 调解

自 2012 年 7 月 6 日颁布《西班牙调解法》起，民商纠纷调解在西班牙日益成为解决争议的重要方式。在这些程序中，各方指定调解员，调解员努力使各方达成和解，以解决争议。如果仍有争议，法院诉讼或仲裁将是解决争议的终局性解决方式。

调解的主要优势是解决争议的费用低、速度快。

## 马德里——拉丁美洲国家的仲裁地

拉丁美洲已成为仲裁程序数量最多的地区，其原因之一，是对关于国际仲裁的国际协定的认可和《国际商事仲裁示范法》下新法律指引的实施。

拉丁美洲国家的司法传统与西班牙相同，其法律体系主要以西班牙的法律体系为基础。另外，西班牙是拉丁美洲的第二大投资国。这些情况对西班牙特别是马德里意味着巨大的机遇，可以自我定位为拉丁美洲国家国际仲裁程序的主要仲裁地。

## 投资协定保护

西班牙是众多国际双边投资协定的签约国。这些协定对海外投资者在东道国的投资提供额外保护，并同时为其提供争议解决机制，通常会采取受国际投资争端解决中心（ICSID）管辖的仲裁。西班牙已与世界上所有发达国家签订了国际双边投资协定，包括中国。

# 反腐败

西班牙具有严密的反腐败立法，惩罚由公司、个人及公共主管部门在私营和 / 或公共领域所犯任何种类的腐败。另外，西班牙已经批准了众多国际反腐败文件，如《刑法公约》、《欧盟理事会民法公约》、《联合国公约》及《经济合作与发展组织公约》。

刑事犯罪行为	由公共部门实施	由公司或个人实施
贿赂	索取或收受经济或任何其他形式的利益，以造成公共职能的不当行使或商业活动的不当开展。	向公共部门或公职人员提供、承诺或给予经济或其他利益，以造成公共职能的不当行使或商业活动的不当开展。  此外，违反商品购买或出售中或者在签订专业服务合同中义务，为其自身或第三人谋取较他人更多的利益，向公司高管、董事、员工承诺、提供或给予任何类型的不正当利益。  最后，为自身或第三方利益或在此方面回应其要求，提供、承诺或授予任何不当利益，企图腐化外国公职人员或国际组织的公职人员，以造成公共职能行使上的作为或不作为，从而谋取国际商业中的不当利益。
对有影响力的人贿赂	为谋取经济利益，通过直接或间接提供、承诺或给予经济或其他利益，企图影响其他公职人员。	为谋取经济利益，通过提供、承诺或给予经济或其他利益，企图影响公职人员。
欺骗	在行政事务方面做出独断决定。此外，有关部门不得任命不符合法律规定的任何人担任公职人员。	在明知不符合法律规定的情况下，仍然接受有关部门关于公职人员的任命。
挪用公共资金	利用职务便利不当使用所负责的公共资金或财物。	当私人公司或个人管理或保存公共资金时，不当使用该公共资金或财物。
行政承包欺诈	公共主管部门在须其参与的任何类型的合同、业务、运营或活动中，利用这一情况谋取任何类型的对价。	作为合作伙伴，在公共部门任何类型的合同、业务、运营或活动中知悉公共部门利用公共职务便利以某种方式获利。
泄露机密	为谋取经济利益，泄露其因其公共职务而知悉的任何类型的机密。	以任何方式取得的机密信息 / 文件，并向第三方泄露该等任何类型的机密。



## 公司合规

对于员工以公司名义、代表公司和为公司利益所实施的刑事犯罪行为，以及由于公司未对员工实施适当的控制员工实施的犯罪行为，西班牙与美国和英国等许多其他国家都规定了公司的刑事责任。

因此，强烈建议西班牙公司建立一套能够预防或发现犯罪行为的预防、监督和控制措施体系，即“合

规项目”，主要目的在于，使公司的所有成员接受在合规项目中定义的价值，以形成守法的文化。通过实施此项目，公司能够证明其完成了对其员工的适当控制以防止犯罪，从而因此减轻甚至免除其刑事责任。



我们的团队



**Carlos Pazos**

公司、私募基金  
电话: +34 91 426 00 50  
carlos.pazos@eu.kwm.com



**Roberto Pomares**

公司及并购  
电话: +34 91 426 00 50  
roberto.pomares@eu.kwm.com



**Isabel Rodríguez**

私募基金  
电话: +34 91 426 00 50  
isabel.rodriguez@eu.kwm.com



**Gonzalo Olivera**

产业及能源、受规管行业  
电话: +34 91 426 00 50  
gonzalo.olivera@eu.kwm.com



**Pablo Díaz**

公司及并购  
电话: +34 91 426 00 50  
pablo.diaz@eu.kwm.com



**Alberto Ruano**

税务  
电话: +34 91 426 00 50  
alberto.ruano@eu.kwm.com



**Alfredo Guerrero**

诉讼与仲裁  
电话: +91 426 00 50  
alfredo.guerrero@eu.kwm.com



**Carlos Gil**

劳动  
电话: +34 91 426 00 50  
carlos.gil@eu.kwm.com



**Joaquín Sales**

银行与融资  
电话: +34 91 426 00 50  
joaquin.sales@eu.kwm.com



**Germán Cabrera**

公司及并购  
电话: +34 91 426 00 50  
german.cabrera@eu.kwm.com



**José Antonio Calleja**

银行与融资  
电话: +34 91 426 00 50  
joseantonio.calleja@eu.kwm.com

# 关于金杜律师事务所

金杜律师事务所是一个新的选择，为您带来商业思维和客户体验的全新视角。我们战略定位于世界的成长型市场，27 个国际办公室的 2000 多名律师将协助您应对企业面临的挑战，为您提供商业解决方案，并将改变法律服务的提供方式。

我们是如何做到的呢？我们提出正确的问题，认真倾听，不只关注您想要什么，同时关注您希望如何实现它。目的是帮助客户认识到他们所处的现状，想要实现的目标，以及可以达成的结果。这是一个简单的合作方式，建立在我们丰富的经验以及共享的见解之上。

结合我们的视野、技能和理解，我们突破障碍，为您提供具有创新性并往往具有突破性的法律解决方案。这种方法协助客户驾驭并适应这一快速变化、不断发展的世界。

作为世界上一家能够同时在中国、香港、澳大利亚和英国执业的律师事务所，我们为希望在亚洲世纪中最大限度地释放其潜力的企业开启机会之门。我们将新兴的机遇与市场领导能力相联系，将我们能够实现的目标范围不断向前推进，从亚洲通向世界，让世界联通亚洲。



您是否已加入金杜公众微信平台？  
搜索：KWM\_China

kwm.com  
亚太 | 欧洲 | 北美 | 中东

## 欧洲

布鲁塞尔  
Square de Meeûs 1  
1000 Brussels, Belgium  
T +32 2 511 5340

法兰克福  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Taunusanlage 17  
60325 Frankfurt am Main, Germany  
T +49 69 505029 300

伦敦  
11th Floor, 20 Fenchurch Street  
London EC3M 3BY  
United Kingdom  
T +44 20 7550 1500

马德里  
Calle Goya, 6  
28001 Madrid, Spain  
T +34 91 426 0050

米兰  
Milano Largo Augusto 8  
20122 Milan, Italy  
T +39 02 30 31 751

## 中东

迪拜  
Office 401-404,  
Gate Village 6,  
Dubai International Financial Centre  
(DIFC),  
PO Box 24482  
Dubai, United Arab Emirates  
T +9714 313 1700

## 亚洲

北京  
北京市朝阳区东三环中路 1 号  
环球金融中心办公楼东楼 18 层  
100020  
电话：+86 10 5878 5588  
传真：+86 10 5878 5566

成都  
四川省成都市红星路 3 段 1 号  
国际金融中心 1 座 1603-6 室  
610021  
电话：+86 28 8620 3818  
传真：+86 28 8620 3819

广州  
广东省广州市天河区珠江新城  
城珠江东路 6 号  
广州周大福金融中心 25 层  
510623  
电话：+86 20 3819 1000  
传真：+86 20 3891 2082

杭州  
浙江省杭州市教工路 18 号  
世贸丽晶城欧美中心 D 区 12 层  
310012  
电话：+86 571 5671 8000  
传真：+86 571 5671 8008

中国香港  
中环皇后大道中 15 号  
置地广场告罗士打大厦 13 层  
电话：+852 3443 1000  
传真：+852 3443 1299

济南  
山东省济南市泺源大街 102 号  
祥恒广场 ( 香格里拉写字楼 )18 层  
250000  
电话：+86 531 55831600  
传真：+86 531 55831611

南京  
江苏省南京市建邺区庐山路 188 号  
新地中心 46 楼  
210019  
电话：+86 025 5872 0800  
传真：+86 025 5872 0811

青岛  
山东省青岛市东海西路 17 号  
海信大厦 10 层  
266071  
电话：+86 532 8579 0008  
传真：+86 532 8579 0000

三亚  
海南省三亚市河东区迎宾路 165 号  
中铁置业广场写字楼 7 层  
572000  
电话：+86 898 8820 9061  
传真：+86 898 8820 9063

上海  
上海市徐汇区淮海中路 999 号  
上海环贸广场写字楼一期 17 层  
200031  
电话：+86 21 2412 6000  
传真：+86 21 2412 6150

深圳  
广东省深圳市福田中心区  
金田路 4028 号  
荣超经贸中心 28 楼  
518035  
电话：+86 755 2216 3333  
传真：+86 755 2216 3380

苏州  
江苏省苏州市苏州工业园区苏州大道  
西 9 号兆润财富中心西塔 43 层 02A  
215021  
电话：+86 512 6292 7100  
传真：+86 512 6292 7705

新加坡  
哥里码头 10 号  
海洋金融中心, 37 楼, 06/10 室  
新加坡邮区 049315  
T +65 6653 6500  
F +65 6653 6509

东京  
东京都千代田区丸之内 3-2-3  
丸之内二重桥大厦 21 楼  
100-0005  
电话：+81 3 5218 6711  
传真：+81 3 5218 6712

## 澳大利亚

布里斯班  
Level 33, Waterfront Place  
1 Eagle Street  
Brisbane QLD 4000, Australia  
T +61 7 3244 8000

堪培拉  
Tower B  
7 London Circuit  
ACT 2601, Australia  
T +61 2 6217 6000

墨尔本  
Level 50, Bourke Place  
600 Bourke Street  
Melbourne VIC 3000, Australia  
T +61 3 9643 4000

珀斯 Level 30  
QV.1 Building  
250 St Georges Terrace  
Perth WA 6000, Australia  
T +61 8 9269 7000

悉尼  
Level 61, Governor Phillip Tower  
1 Farrer Place  
Sydney NSW 2000, Australia  
T +61 2 9296 2000

## 北美

纽约  
50th Floor  
500 Fifth Avenue  
New York NY 10110  
United States of America  
T +1 212 319 4755

硅谷  
535 Middlefield Road, Suite 245  
Menlo Park  
CA 94025  
United States of America  
T +1 650 858 1285

金杜律师事务所保留对本出版物的所有权利。未经金杜律师事务所书面许可，任何人不得以任何形式或通过任何方式（手写、电子或机械的方式、包括通过复印、录音、录音笔录或信息收集系统）复制本出版物任何受版权保护的内容。本出版物目的在于探讨热点话题、提供一般信息，不代表金杜律师事务所对有关法律问题的法律意见，任何仅仅依照本出版物的全部或部分内容而做出的作为和不作为决定及因此造成的后果由行为人自行负责。如您需要法律意见或其他专家意见，应当向具有相关资格的专业人士寻求专业的法律帮助。