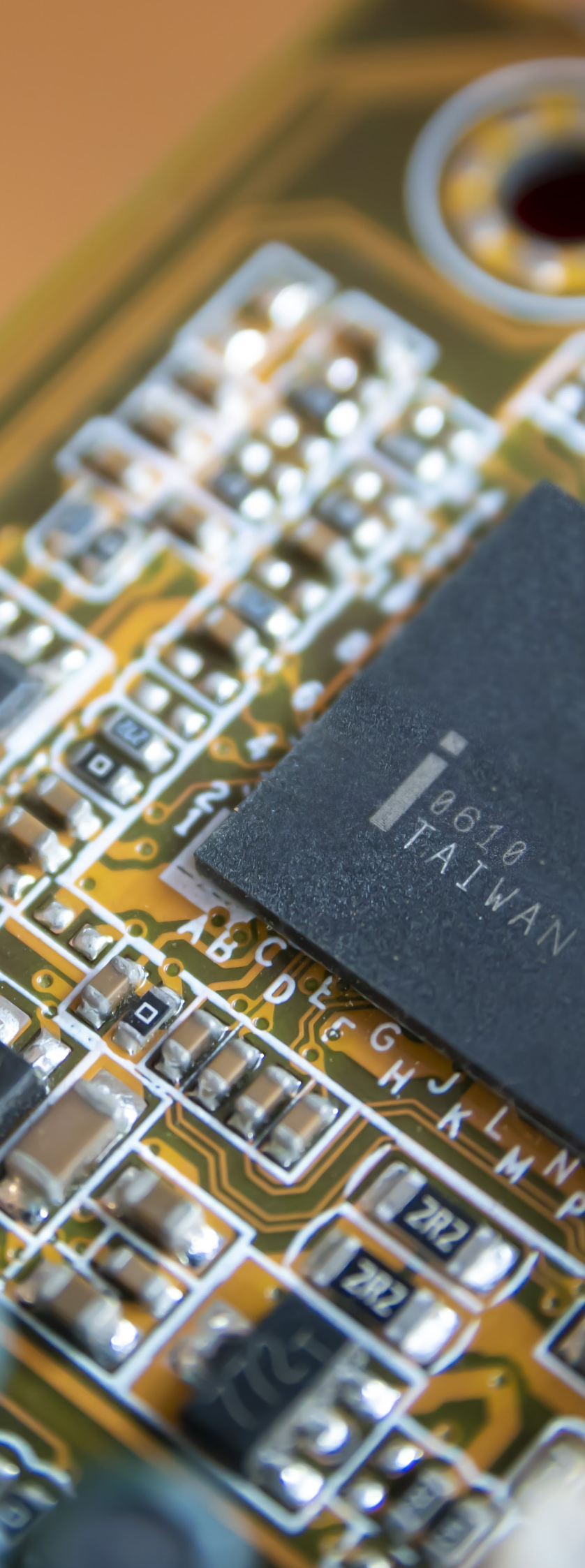


全球格局不斷變化 之下的台灣

2020年重要政治與商業發展





目錄

執行摘要

Page 1

歐洲再次瞄準科技領域

Page 2

美國反托拉斯案對供應鏈 的新寓意

Page 4

對抗性資本結合COVID-19 擴大了FDI體系—注意後續發展！

Page 6

為台灣的出口管理美中「脫鉤」 的風險

Page 9

美國專利訴訟的新「火箭法院」

Page 12

亞太地區的金融市場

Page 15

亞太地區重要的私募股權與 併購趨勢

Page 17

執行摘要

2020年是見證我們不論在職業和個人生活均發生重大變化的一年

全世界的企業和個人都正目睹著因嚴重的地緣政治破裂，導致全球法律格局在許多面向發生了重大變化，例如財務、貿易、制裁、外國直接投資（FDI）、智慧產權和反托拉斯。COVID-19的大流行亦對各種交易的進行造成負面影響，一般企業的財務交易性活動較去年明顯減少。另一方面，因經營危機而導致的企業併購、重整及融資活動則向上攀高，而那些針對準備在後COVID-19世界中佔據主導地位的行業之投資也是如此。

台灣的企業與金融機構對這些全球發展並無法免疫。事實上，台灣在全球供應鏈以及其他領域的獨特定位，導致我們不得不特別關注全球其他參與者所面對的部分問題。

儘管受到COVID-19大流行的影響，我們今年無法在台灣與客戶會面，但我們仍會持續聚焦於影響我們台灣客戶和其他聯繫人的最新法律問題和趨勢。透過一系列的網路研討會與線上會議，我們今年的目標在於提供您以下幾個關鍵議題的更新資訊：

- 歐美一系列關鍵的反托拉斯事件發展體現出這些司法管轄區對於監管執法的持續關注。
- 敵對資本與COVID-19的結合，導致全球在越來越多領域中，提高對外國直接投資的管制。
- 儘管當前中美脫鉤的趨勢為台灣出口商創造機會，但同時也給一些困於其中的企業帶來顯著的風險，特別是將含有非台灣製造零件的成品銷往美國的相關企業。
- 針對在德州奧斯汀（一個發展中的美國科技中心）及其周邊地區營運的台資企業而言，新的美國專利訴訟「火箭法院」可能成為潛在的障礙。
- 最後，我們討論了亞太地區貸款市場的現況，並提供台資企業在未來幾個月中區域信貸活動中可能關注的面向之見解，同時也探討了亞太地區當前的私募股權投資和企業併購趨勢，對於台灣投資人可能代表的意義。

我們希望這份報告與我們近期的網路研討會，能在瞬息萬變的局勢之中對您有所幫助。



李得偉 (David Li)
台灣業務負責人

歐洲再次瞄準科技領域

致台資企業的指南

作者：James Killick

多年來，在反托拉斯法於科技領域的應用上，歐洲執委會（執委會）一直位居全球領導者的地位，今年亦不例外。確實，2020年有許多新的歐洲執法舉措，其中科技領域正是執委會執法作為的主要焦點。

瞭解執委會目前的反托拉斯審查方式，有助於台資企業避免成為執法調查的目標，抑或在遭受其他企業的反競爭或濫用行為時，尋求潛在的幫助。

本文摘要了歐洲近期反托拉斯案件發展（包含受人矚目的案件）、執委會停止資助外國併購和外國直接投資（FDI）的新權力，以及為何歐洲對於FRAND的爭議焦點不再圍繞於行動電話，而是逐漸轉向汽車相關議題。

歐洲作為全球科技警長的聲譽向來一旦持續一是一當之無愧

基於過去二十年來的執法作為，歐盟（EU）被譽為全球科技警長。

一切起始於歐盟的兩個主要案件：

- 2004年，微軟被控濫用其優勢地位，因其拒絕向競爭對手提供互通性資訊，以及將Windows Media Player與Windows作業系統網綁銷售。執委會對微軟進行了一項強制許可，並要求解除網綁銷售的改善措施。

- 2009年，執委會發現英特爾藉由提供以排他性為條件的回扣以及實施所謂的「惡質性限制」，濫用其在x86 CPU市場上的主導地位。英特爾針對該判決的訴訟案仍在進行中：2020年3月舉行了為期三天的聽證會，預計將在未來12個月內作出實質判決

近年來執委會持續運作，在涉及谷歌和高通的案件中做出了幾項重要決議：

- 針對安卓系統，執委會指控谷歌濫用其市場優勢地位，要求製造商以預先安裝Google Search應用程式與Chrome，作為授權其於Google Play應用程式商店上架的條件，本案另外還牽涉反片段化協議中的某些規定。目前本案正在上訴中，預計在未來六個月左右進行聽證。

- 執委會還指控，相對於競爭對手的比價服務而言，谷歌偏袒了（一種新理論）自家的購物服務。谷歌提起上訴，本案預計在未來12個月內作出判決。

- 執委會針對高通做出兩項決議，裁定高通濫用其市場優勢地位，其中一項牽涉高通的一份合約中的排他性條款，另一項則涉及掠奪性定價。高通對這兩項裁定均提出上訴。

除個別案件以外，執委會在政策面也十分積極。僅自2020年起，它就發表了「型塑歐洲數位未來戰略、人工智慧白皮書與歐



2020新的歐洲執法舉措

洲資料策略」。這顯示，正如最近幾個案例所突顯，科技領域仍然會是布魯塞爾的執法重點。

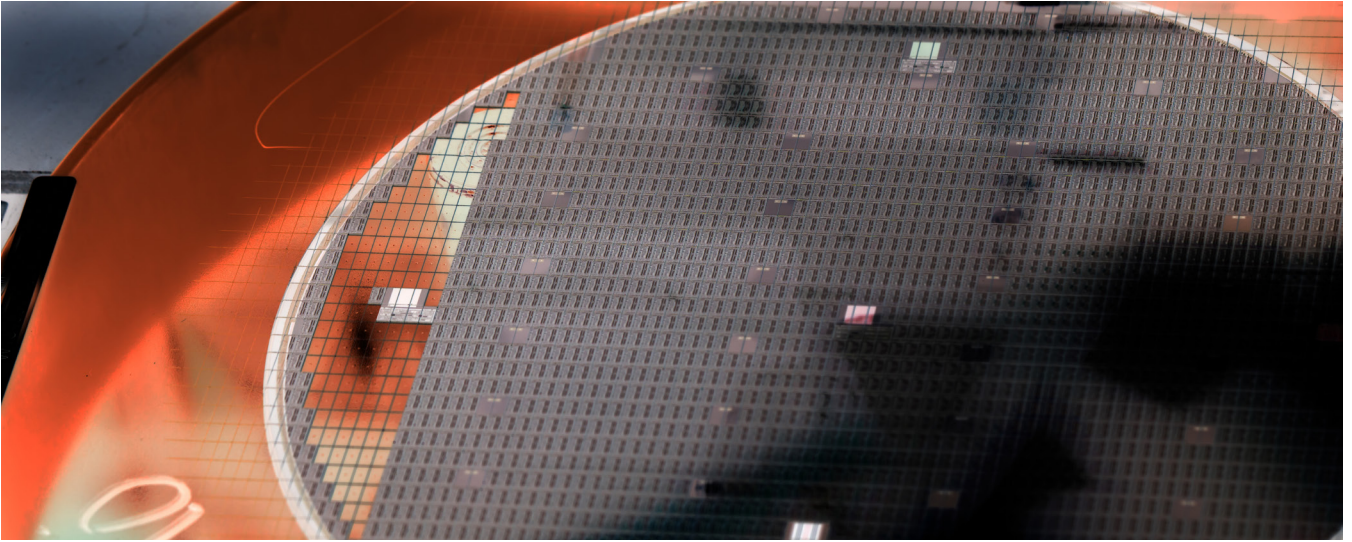
調查蘋果公司的應用程式商店

2020年6月，執委會針對蘋果強制應用程式開發商於APP Store銷售的規定是否違反歐盟的競爭法令，正式展開調查。此調查特別著重蘋果強制應用程式開發商使用其應用程式內購買（in-app purchase）系統，並且限制開發商告知iPhone和iPad用戶除應用程式之外的其他較優惠之購買方式。

博通：臨時限制措施，接著要求承諾

2019年6月，執委會針對博通涉嫌反競爭行為（包括排他性安排與IP / 互通性問題）開始一系列的作為。2019年10月，執委會對博通採取臨時限制措施，勒令其不得對其系統單晶片（SoCs，主要用於電視機上盒、xDSL數據機與光纖數據機）的六個主要客戶施加排他性或準排他性之安排。

2020年4月，博通提出了一套承諾，以解除執委會對排他性安排的競爭性疑慮。這些承諾致使



博通在遵循為期五年的承諾基礎之上，結束與排他性安排有關的調查案件。不過，儘管這些承諾快速結束此案的排他性部分，並未解決IP / 互通性方面的調查。

執委會對於物聯網產業的調查

2020年7月，執委會對物聯網（IoT）產業展開調查，產品範圍涵蓋智慧居家生活情境下會使用到的穿戴式及可連網的消費性裝置。因其擔憂某些做法可能從結構上扭曲競爭性（透過限制資料存取及互通性），執委會發出了多份問卷；執委會也將檢查廠商是否有自我偏好或採用自家標準的作法。初步的報告將於2021年春季出爐，其後可能針對特定廠商立案展開進一步的調查。

執委會終止補貼外國併購與外國直接投資的新權力

2020年3月，執委會發布了準則，協調歐盟對FDI進行篩選，以在COVID-19危機之下保護歐盟的關鍵資產和科技，避免受非歐

盟企業可能進行的惡意併購與投資。而科技產業正是執委會建議增加使用新的外國直接投資篩選機制的關鍵產業之一。

此外，執委會於2020年6月發布了一份白皮書，內容是關於一項新控管工具的提案，用以管制受外國補貼的企業於歐盟進行的併購與活動。此擬議的工具包含三個要件：（i）事後控管機制，以審查競爭性的扭曲；（ii）強制性的事前通知機制，使執委會得以審查受外國補貼的併購行為，包括某些少數股權投資；及（iii）於某些公開合約中排除受扭曲性外國補貼的投標者之可能性。此提案中的工具距離成為法律尚遠，但科技領域將可能成為該工具第二支柱的關注焦點。

FRAND現在全部與汽車有關

歐洲關於FRAND授權條件的辯論現已牢牢紮根於汽車領域。其中一項爭議是關於是否應向汽車製造商供應鏈中的任何公司，提供車用零件的FRAND授權。汽車製

造商基於諾基亞拒絕給予汽車供應商授權的理由，向執委會提起反托拉斯訴訟，他們主張諾基亞濫用其市場優勢地位。

執委會對此議題的裁決顯然將與科技領域息息相關，因為執委會此前從未在純技術背景下回答過這個問題。諾基亞則以尋求專利許可費及對特定汽車製造商與供應商的禁令等方式反擊，本案尚在進行中，儘管諾基亞最近在初步裁量中獲勝，汽車製造商卻已提起上訴。顯而易見的是，FRAND的規定將逐漸轉由汽車推動，而非電話！

結論

既然執委會持續將其反托拉斯的執法工作與審查聚焦於科技領域，台資企業在思考反托拉斯問題時，必須將歐洲銘記在心。如此不但可幫助他們避免陷入調查之中，又能在他們成為其他人的反競爭或濫權行為的受害者時，成為他們的助力來源。

美國反托拉斯案對供應鏈的新寓意

廣明光電與高通對台資企業的意義

作者：Noah Brumfield

美國的反托拉斯訴訟持續重於競爭者互動上。在供應鏈中參與多個層級的公司必須考量如何與競爭對手互動，甚或應首先考慮是否參與。

近期焦點案件

2020年美國巡迴上訴法院的兩個重要判決，突顯了在供應鏈的各個層級中與競爭者簽訂協議，及其他與競爭者進行互動或協調的方式，所持續面臨的風險。其中也顯示出，針對價格操縱的指控以及後續的私人行動仍是美國反托拉斯訴訟的潛在來源。

2020年，一間頗具影響力的美國上訴法院，針對一件指控涉嫌謀劃反托拉斯的私人訴訟，裁定台商廣明光電需支付高達4.39億美元的賠償金。該案件的申訴是在政府對該公司競爭對手進行調查之後提出，此後不久，另一個上訴法院則解除了高通公司（現代晶片供應商的領導者）的反托拉斯責任，同時為反托拉斯理論的進一步發展保留可能的選擇餘地。

這兩個案件均可能與在美國從事業務的台資企業息息相關。

惠普控告廣明光電案

在惠普對廣明光電提起訴訟之前，美國司法部（DOJ）調查了多家光碟機（ODD）供應商，它們涉嫌共謀圍標，以交換機密的

訂價及相關資訊、設定價格並分配客戶與市場。在DOJ取得日立樂金的認罪答辯之後，多項私人原告訴訟隨之展開，其中包括惠普在2013年10月的提告。

該案件受人矚目的原因有許多。一開始，DOJ案並未指控整個光碟機產業都存在侵權行為。但是私人原告卻列舉了其他廠商，包括廣明光電。該案的所有被告最終都與惠普達成和解，除廣明光電以外，後者聲稱自己未參與共謀。

2019年，德州休士頓的陪審團宣判廣明光電必須支付惠普1.76億美元的損害賠償金。而由於美國休曼反托拉斯法規定，自動提高三倍損害賠償，因此初審法院最終裁定將賠償金額增加為4.39億美元，並作出一項苛刻的命令，要求廣明光電交出價值4.39億美元的企業資產，滿足此一判決。

美國第五巡迴上訴法院在審理本案之時，特別著重於治外法權、損害賠償與德州特有的判決程序規定。2020年6月，第五巡迴法院維持對惠普案的判決，裁定陪審團有充分的證據證明損害賠償的正當性，但上訴法院擱置移交資產的命令，以便有更多時間依照台灣和中國法律規定的程序步驟，移交位於台灣和中國大陸的資產。此後不久，惠普與廣明光電達成庭外和解，金額則未公開。



在供應鏈中參與多個層級的公司必須考量如何與競爭對手互動，甚或應首先考慮是否參與。

聯邦貿易委員會控告高通案

在本案中，美國聯邦貿易委員會（FTC）質疑高通公司的授權作為，指控高通涉嫌進行排他性交易，並利用其在數據機晶片的獨佔地位，要求客戶給予高通專利授權換取其購買數據機晶片（沒授權沒晶片），並獲取不合理的專利授權費用。

FTC指出，高通作為晶片供應鏈中的供應商，拒絕授權專利予對手OEM廠商，其違反了FRAND承諾，從而導致違反美國的法托拉斯法。FTC的論點是，參與標準制定過程會限制技術競爭（成員同意一個單一標準，而非透過提供不同的技術進行競爭）。根據FTC的說法，這種技術競爭的喪失是一項可接受的商業慣例，但前提是FRAND授權可防止如高通這樣的專利擁有人濫用標準制定。



初審法院重新架構本案為牽涉高通公司一般的「交易義務」，非關其標準制定。初審法院的分析係基於獨佔者根據美國最高法院1985年的Aspen Skiing判決所負的特殊義務，接著在2020年8月，美國第九巡迴上訴法院推翻了初審法院的判決，駁回其有關高通符合Aspen Skiing交易義務準則的分析。

根據第九巡迴上訴法院，有關FRAND授權的爭議應被視為一項合約或專利爭議，且高通公司並沒有進行非法的排他性交易（其在任何競爭對手出現之前，就已達成此項備受質疑的協議）。上訴法院不須處理FTC的控訴論點，亦即參與標準制定的過程改變了高通基於反托拉斯法拒絕授權OEM廠商的自由。

對台資企業的關鍵要點

儘管廣明光電敗訴和高通的逆轉勝為這兩家公司帶來不同的結果，台資企業從這兩個案件中可以學到許多教訓。

對與競爭對手的協議保持警惕

首先，要知道與競爭對手的合約將面臨嚴格的美國反托拉斯調查，即使只是針對單一客戶的購買進行協調（有可能面臨圍標指控的風險），也可能被視為價格操縱。而與競爭者就市場分配、產出和禁止僱傭的決定達成協議時，公司也可能面臨嚴格的法律責任。

為許多私人訴訟做好心理準備

如同惠普控告廣明光電一案，在一家公司與監管機構達成刑事認

罪協商後，失控的私人訴訟可能瞄準整個產業，即使該認罪並不代表該產業中的每家供應商。

特別留意架構必要專利的授權

如何架構一個標準必要的專利（SEP）授權，對於美國反托拉斯分析而言，始終至關重要。由於第九巡迴法院在高通案的裁定中並未明確處理有關FTC的反托拉斯理論，因此從濫用標準制定或傳統反托拉斯理論（例如排他性交易或網綁作為）的角度來看，FRAND爭議是否可被視為違反反托拉斯法，尚無定論。

無論來年如何發展，在美國經營業務的台灣創新者應持續留意反托拉斯陷阱，否則業務的成長與擴張可能帶來重大的風險。

對抗性資本結合COVID-19 擴大了FDI體系—注意後續發展！

為了應付新興的威脅，世界各國正迅速強化對外國直接投資的規管

作者：Farhad Jalinous 與 Tilman Kuhn

過去幾年以來，全球許多國家都開始建置或實施對國外直接投資（FDI）的控管。之前僅針對傳統上認為與國家安全相關的領域，而現在FDI的審查在醫療保健、高科技（尤其是牽涉到軍事相關的「雙重用途」科技）、不動產以及越來越多其他領域，都在逐漸加強中。確實，對於FDI的考量已成為當前任何跨國併購交易中的前五大主要問題，且不單是合併控制問題，亦已成為一連串實際的監管審查。

FDI管制的持續性全球擴張有許多原因，2020年特別有兩項導致審查活動加強的因素脫穎而出：對抗性資本與COVID-19。

對抗性資本搶占焦點

廣泛來說，對抗性資本（或稱對抗性投資）係指由外國敵對勢力進行的投資，以購買新興技術或財務體質脆弱的公司，這些公司的業務可能被應用於某些敏感但尚未受到當地國家安全審查制度監管的行業。對抗性投資可能使得外國的敵對勢力最終持有敏感性產業的資產，而不必經過並通過全面的國家安全審查。

對抗性資本最常成為美國政府考量的重點，特別是有關來自中國的投資。但是其他國家的FDI制度不僅只關注美國的反應，



全球許多國家都開始建置或實施對 國外直接投資(FDI)的控管。

為了自己國家的安全，也開始準備（或已準備好）擴大並加強執法。

2020年3月，美國國防部（DoD）發出了有關對美國公司進行對抗性投資的示警。美國國防部採購、技術與後勤次長Ellen Lord對記者們指出：「我們必須瞭解，在這場危機中『國防工業基礎』特別容易受到對抗性資本的攻擊，因此我們需要確保企業能在不喪失技術的情況下，保持其業務運作，這是至關重要的。」Lord提出警告表示，在大流行期間陷入困境的小型企業更有可能與外國資本達成某些有問題的協議，若他們不能指望續約他們的國防合約。

為了抵禦對抗性資本，國防部正在引導敏感產業中的美國公司與金融機構進入其「可信資本市場」，這是一個融資體系，提供經審查的機會，以建立符合美國國家安全目標的互利夥伴關係。

在美國，來自立法者的壓力以及越來越多美國海外投資委員會（CFIUS）及其成員機構的關注，將大幅杜絕對即將獲得批准之交易類型的所有放鬆或逃避CFIUS注意的可能。儘管人們擔心COVID-19大流行會急遽減緩CFIUS的工作，從而導致惡意投資和 / 或對抗性交易伺機過關，但CFIUS的工作並未鬆懈，幾乎沒有延遲。

當然，「對抗性資本」的定義並非一成不變。

如果除了財務獲利之外沒有明顯目標，是否屬於對抗性投資？若一項投資可成為打開新市場的大門，或者主張削減獲利可能性極低的研發，該怎麼辦？萬一這個投資是一項新興技術的唯一創投資金來源，結果卻無法獲得資金？當政府努力封鎖對抗性資本時，將需要確保不會無意間切斷有益的投資金流。



一如國防部所指出，同樣令人擔心的是「敏感性產業」的標的不定，將形成「更大的攻擊面」。不斷擴大的國家安全審查制度的軌跡顯示，從宏觀的層面來看，敏感性不再侷限於與國家安全有關的傳統領域，威脅不會止步於國防、能源與通訊，而是延伸至鋼鐵、礦砂、資料等等。

儘管在歐盟層級沒有實質性的外國直接投資篩選機制（目前只有約一半的歐盟成員國存在外國直接投資制度），但2020年10月，一份《歐洲外國直接投資篩選條例》即將生效。新的法規將建立一個嶄新的程序框架，並使歐洲執委會（執委會）和成員國有機會就進行中的各國FDI審查發表意見。我們還期望成員國能引入自己國家的體制，並期望那些擁有該體制的國家能進一步擴大和強化它們。

關於「歐洲冠軍」的存在必要性也引起激烈的爭議，尤其是在執委會根據其合併管制制度阻止了西門子 / 阿爾斯通的合併之後，該如何應對受中國政府資助的競爭。其餘的爭論還包括與中國的貿易和市場准入關係，以及歐盟的創新與數位化、高科技和永續發展議題。這些議題全都納入整個歐盟的FDI策略之中。

因應以上某些考量，2020年6月17日執委會公布了一份白皮書，以尋求對三種強大新工具的看法，這些新工具可控管歐盟之中受外國資助公司的併購與活動：1一項一般性的事後控管機制，以審查競爭性扭曲；一項強制性的事前通知機制，使執委會能夠審查外國資助的併購，包括某些少數股權投資；以及將曾受到扭曲性國外補貼的競標者排除在從歐盟和成員國當局招標的公共合約之外的可能性。



不斷擴大的國家安全審查制度的軌跡顯示，不再侷限於與國家安全有關的傳統領域，而是延伸至鋼鐵、礦砂、資料等等。

這三種新工具若能通過立法，將對在歐盟境內營運但曾受到某些形式之外國補貼的公司，以及以外國補貼為資金來源的歐盟企業併購案，造成重大影響。

COVID-19強化—與減緩—監督

接著COVID-19疫情爆發，這一波大流行使對FDI的管制更加集中，並加快了在美國、歐洲和其他地區的國家層級作為。為了因應此波大流行，美國、德國、義大利、西班牙、法國和其他國家已增加了FDI的控管措施，而其餘國家也準備這樣做。

美國企業依賴國外供應鏈來滿足COVID-19需求（例如個人防護設備（PPE）和藥品），已成為美國監管機構關注的領域，不僅包括CFIUS，還包括美國衛生及公共服務部等聯邦機構。

有鑒於此波疫情，執委會最近向歐盟成員國發布了正式指南，旨在保證一項「在公共衛生危機和相關經濟脆弱時期，對全歐盟採取強力的外國投資篩選方法」，以提醒成員國其有權採取措施解決已確定的安全風險，或禁止外國投資者進行交易。執委會指出：「歐盟現在是且也將持續是外國直接投資的開放市場，

但這種開放不是沒有條件。」歐盟的立場已獲得許多國家政府的響應。

隨著疫情爆發後各國FDI制度的最新修訂，我們預期幾乎任何重要的醫療保健交易現在都將面臨FDI審查，因為各國政府都擔心關鍵產品以及其國民所需的藥品、疫苗和類似商品的供應安全，故想保持其在國內的研發和生產能力，醫療保健交易可能面臨更冗長的審核（國營或國家資助的投資者，尤其是在高科技領域，情況亦如此，若該科技可能應用在軍事上，則更甚之）。

在大流行期間以及往後的數年中，跨境交易的各方將需要加強盡職調查，以評估其交易是否需要（並能通過）自主或強制性的FDI審查。有鑒於主管機關的回應時間受到限制，那些預期只需進行自主審查的人可能會試圖結案而不等待政府的回應，但是這樣做可能會使交易各方在內部評估過於樂觀的情況下，受到處罰及拖延。

不論在任何情況下，隨著世界各國FDI審查的加強，以及監管體系展現了快速改變的企圖，成功進行跨境交易的格言仍然是謹慎和耐心。

為台灣的出口管理美中「脫鉤」的風險

保險的策略包含瞭解新的美國法規、找出風險因子並主動避免問題的發生

作者：Christopher F. Corr

目前美中脫鉤的趨勢為台灣的出口商帶來機會，但也給夾在其間的企業帶來重大風險。

距離美國總統大選僅有幾個月的時間，而美中陷入前所未見的貿易糾紛已逾兩年，全球兩大經濟體「脫鉤」的趨勢令人擔憂，這使得它們在敏感地帶的相互依存度降低了。伴隨著一些其他問題—例如中國的成本上漲，這些問題已成為全球企業決定是藉由將部分或全部生產線移出中國，分散供應鏈的一個因素。

包括中國公司在內的許多企業，已將製造業務從中國轉移到其他亞太地區國家，主要是台灣和東南亞國協（ASEAN）的成員國。有些企業是因為相信從台灣等第三國取得製成品的原產地證明，可確保其安全，才進行搬遷。但是美國對於含有在中國製造的零件之進口產品進行史無前例的嚴格監管審查，僅憑原產地證明並無法滿足美國海關當局的要求，因為美國海關當局可能懷疑該證明的真實性。

將含有非台灣製造零件（尤其是中國製造的零件）的成品運送到美國會帶來巨大且不斷提高的風險，一個明智的策略應包括主動瞭解這些風險、評估潛在風險並採取措施保護進入美國市場的機會。

使用非台灣製造零件的產品出口至美國的風險

根據最新的美國貿易法規，台灣出口商和相對應的美國進口商，可能被指控企圖逃避對中國製造的製成品或零件的關稅，因為其所運送的台灣商品含有來自中國或其他國家的零件，而這些零件若是直接進口到美國，需承擔較高的關稅。其懲罰可能很嚴厲，包括高額且出乎意料的關稅、禁止或限制進入美國市場，以及在某些情況下，可能面對其他民事或甚至刑事指控。

更重要的是，這些風險同樣加諸於台灣在東協國家中不斷增加的投资上，台商企業對美國的出口也可能遇到此類風險。

這些貿易法規包括：

美國海關及邊境保衛局（CBP）對原產國（CoO）的調查及處罰作為一當商品抵達美國港口準備進口或「入境」時，CBP得調查聲明貨物來自台灣的原產國證明文件的正確性。

特別是，CBP基於關稅考量，可能會檢查在台灣生產或組裝的過程中，是否「實質」改造中國製造的零件至足夠的程度，使製成品足以符合原產於台灣的標準，這兩種關稅均根據原產國進行課徵。CBP依循複雜且有時不一致的「實質改造」標準和往例進行調查，如果負責的監管機構對進口商所主張的原產國不認同，CBP可能要求補稅、評估鉅額罰款，並在某些情況下扣留、排除或沒收貨物。



將含有非台灣製造零件(尤其是中國製造的零件)的成品運送到美國會帶來巨大且不斷提高的風險。



美國商務部（DOC）的調查範圍—如果台灣產品所使用的中國製造零件應課徵反傾銷（AD）和平衡稅（CVD），又或者製成品因原產國為中國而將承擔AD/CVD關稅，DOC可能根據其規定，自行進行CoO評估。

DOC評估「實質改造」的規則與CBP不同，因此即使對於CBP認定CoO是正確的，DOC仍可能發布相反的決定和規則（有時甚至會進行追溯），要求台灣產品承擔中國製造的AD/CVD關稅。

DOC的反規避調查—即使是CBP和DOC的原產國規則均認定貨品為台灣製造，DOC仍可調查該貨品是否「規避」了美國的AD/CVD關稅。

如果DOC認定台灣的業務規模過小及/或將來可能違反這些關稅的目的，可能會做出不利的裁定，並自調查之日起加徵AD/

CVD關稅。如以下所解釋的，這些關稅也可能影響早前已進入美國的貨物。

CBP的反避稅調查—在美國強制及保護法（EAPA）下，CBP可能調查台灣貨品是否藉由對CBP的不實或闕漏的陳述，「逃避」AD/CVD關稅。

大多數的EAPA案件，CBP最初僅檢查貨物是否真正在台灣生產，而不僅僅是經過台灣轉運，貼上虛假的CoO標籤。儘管到目前為止，大多數EAPA指控都只針對CoO，但在違規申報貨品分類和估價，也可能導致逃稅的指控。甚至在判定進口商是否做出不實陳述的更早之前，CBP就可能要求繳納在調查期間入境貨品的AD/CVD現金押金。這些押金以及必需對CBP索取的資訊做出準確且完整回應的重擔，可能嚴重擾亂正常商業行為。

根據CBP的2019年度貿易與旅遊報告，CBP僅在2019財務年度就收到38件EAPA的新指控，結果啟動36件EAPA調查，對其中31件實施貿易中止的臨時措施，並且至亞太地區實地查核21個製造商（泰國、越南、馬來西亞及菲律賓）。¹

近期有關更嚴格規定的提案—2020年8月，DOC宣布了一項加強這些措施的提案。如果實施，該提案將授權DOC和CBP對在他們任何一個不一致的標準下被視為「逃避」或「規避」的商品，追溯徵收懲罰性AD或CVD關稅。一件CBP基於轉運的指控而要求暫停結算的案件（就算後來證明不是），仍可能因為後來發現規避行為而加徵關稅。事實上，DOC根據任何後來的「範圍」、「規避」或「涵蓋商品」調查所做出的不利判決，有可能使DOC針對發起該調查之前數年的進口貨品課稅，這可能對進口商造成傷害。

最後，贊成脫鉤者還提議擴大EAPA的適用範圍，藉以包括除AD/CVD關稅外，進口品必須負擔的其他關稅，例如在過去幾年中針對多數「貿易戰」而課徵的301關稅。以2019年7月為例，CBP告訴記者，該機構希望國會擴大EAPA的範圍，以包括所有所謂的「逃稅」指控（包括第301條款和第232條款涵蓋事項），²這可能會對所涵蓋產品的進出口商造成巨大的責任後果。

您該如何管理這些風險？

如果您生產的貨物有重要的零件來自台灣以外，美國主管機關可能會調查製成品是否「源自」台灣，或是必須適用該零件製造國的關稅待遇。

找出您的風險因子

要管理這些重大風險，就必須從瞭解貴公司的曝險所在開始，其中包括評估以下事項：

- 所有投入品及零組件的來源與其價值，專家的協助會對執行此技術分析且非常有幫助。
- 所有由海外製造的投入品之相對價值與重要性。
- 您在台灣（或轉投資的第三國）生產或組裝業務的性質和範圍。
- 若這些零件或商品是直接從中國出口所應適用的關稅，包括正常最惠國（MFN）待遇、涉及貿易戰的特殊關稅—如301關稅（不公平對待）與232關稅（國家安全威脅），以及AD、CVD和201關稅（對有損國內產業的進口激增所進行的防衛措施）。

- 貿易流通自中國轉移到台灣（或台商於第三國的轉投資事業），代表了對美出口的分散。

緩解您業務風險的步驟

視您的情況而定，考量採行部分或所有以下的防護措施：

若與往例有所區別或不清楚，應先取得CBP的CoO裁定—通常需要約一個月左右，並且可事先讓所陳列的事實對CBP產生約束力，但它也是公開的。雖然請求的一方可說服CBP遮蔽某些業務訊息，但是線上公告公開版本是不可避免的。

保持足夠的紀錄—您的生產、會計與出貨紀錄保存系統應能使您能透過生產或組裝過程，從所購買的零組件追蹤特定的製成品出口，包括從無關聯的供應商處獲得的零組件，這些供應商可能使用來自中國或是要承擔較高關稅的第三國的投入品，我們建議此項作業應有專業顧問介入。

要求DOC提供諮詢意見—要求DOC套用其自己基於AD/CVD目的的CoO規定，可相當程度確保DOC可能的觀點。當您的投入品若是直接運送到美國必須承擔AD/CVD時，此舉可能特別有用。若您的製成品依照DOC的CoO規則應定義為來自中國，或者美國境內企業可能主張您的商品規避美國的關稅，則您將需要承擔AD/CVD。尋求DOC可能的觀點會涉及複雜的事實與法律問題，因此再次建議諮詢經驗豐富的分析師，尤其因為新規則可能會限制出口商 / 進口商要求這種意見的權利。

進行EAPA盡職調查—可能包括評估出口貨品的敏感性、近期貿易模式以及在CBP案例不斷發展的背景下（尤其是在涉及整個亞太地區針對組裝業者逃稅指控的EAPA調查案件顯著增加之時），您的營運性質和紀錄保存。在CBP必須發起EAPA調查並施加繁重的EAPA臨時措施之前，提告人僅須負擔極低的舉證責任（分別為「合理支持」和「合理懷疑」）。

調整您的出口或組裝業務—如果以上措施不能充分解決您的風險，請適度改變您的生產安排，包括增強或更廣泛的生產作業及 / 或改變投入品的採購方式。

防範美中貿易持續脫鉤

無論目前美中的談判如何進行，雙邊貿易關係至少在短期內都將持續動盪，而美國監管機構將持續審查含有中國製造零件的商品。而且美國兩個主要政黨現在都對中國採取「強勢貿易」的姿態，不論2020年11月由誰當選總統，都不太可能出現有意義的短期緩解。

因此審慎的出口商必須為持續脫鉤做好準備，採取周延、積極的步驟保護其美國的市場份額。

1 <https://www.cbp.gov/sites/default/files/assets/documents/2020-Jan/CBP%20FY2019%20Trade%20and%20Travel%20Report.pdf>.

2 <https://www.quickcalleronline.com/roundup-of-developments-at-the-cbp-trade-symposium/>

美國專利訴訟的新「火箭法院」

台資企業成功的防守策略

作者：Bijal Vakil 與 黃以德 Henry Huang

過去兩年之中，有許多科技公司在美國聯邦地方法院德州西區法院（「西區法院」）成為專利侵權訴訟的被告，其中包括許多在德州奧斯汀（一個發展中的美國科技中心）及其周圍地區發展業務的公司。

更重要的是，許多台灣的科技公司在西區法院轄區都有業務營運。

與美國其他地方相比，專利訴訟在此司法管轄區進展迅速，使其成為最新的美國專利的「火箭法院」。而西區法院針對專利侵權指控的抗辯，為科技公司帶來兩個主要問題。其一，快節奏的對抗式訴訟迫使其必須快速回應與適應。其二，依過去經驗，多數公司都發現很難將案件轉移至其他管轄法院。

我們曾建議在西區法院被起訴的一家科技公司，設法避免在該法院進行訴訟，並遵循精心規劃的策略，以提高在該案獲得成功的機會。以下是您可能面臨的問題概覽：

西區法院成為新興專利火箭法院的崛起過程

美國的專利訴訟在過去一年中有所增加，原因有許多，其中包括將專利權貨幣化的財務壓力、最近的破產案件（公司因此清算專利權）以及訴訟金額的持續提高，最後一個原因是在 COVID-19 大流行期間，科技產業整體仍然保持強勁，因此成為潛在原告的目標。

藉由這些趨勢發展，西部分院正迅速成為美國重要的專利訴訟法院。隨著專利糾紛和相關訴訟金額的整體增加，在奧斯汀地區設有據點的科技公司可能會面臨更多的專利侵權訴訟。造成這種情況的原因有幾個。

首先，選定專利訴訟地點的規則越來越嚴格。美國最高法院在 2017 年的一項判決中裁定，專利訴訟只有在被告擁有「正規且確定的營業據點」的情況下才能發生。¹ 許多科技巨頭因在奧斯汀設有據點而歸西區法院管轄，導致 2019 年西區法院在美國新專利申請案件數中排名第四，其中特別有一位法官—Alan Albright，負責監管絕大多數新專利申請案件。²（見圖 1）

其次，Albright 法官的訴訟時程特別快速，對專利訴訟原告極具吸引力（因為快速的時程與相對低風險提起前期辯護動議）。自 2018 年 9 月任命以來，Albright 法官收到的專利案件數量超過加州地院北區分院所有法官的總和。他的日程安排、程序和結果傾向於透過修改有助於早日和解的誘因，而偏向專利擁有者。Albright 法官專注於迅速解決專利案件，拒絕了幾乎所有將案件移交另一管轄法院的請求，允許大多數案件進入蒐證程序，並通常拒絕辯護相關的動議，例如：他通常拒絕在專利審理暨訴願委員會（PTAB）之前提出的對有效性質疑的停止訴訟申請，以及早期的駁回動議。



而西區法院針對專利侵權指控的抗辯，為科技公司帶來兩個主要問題。

由於西區法院的專利訴訟可能會加速，因此許多科技公司可能會發現自己被迫在德州韋科 Albright 法官下進行訴訟。

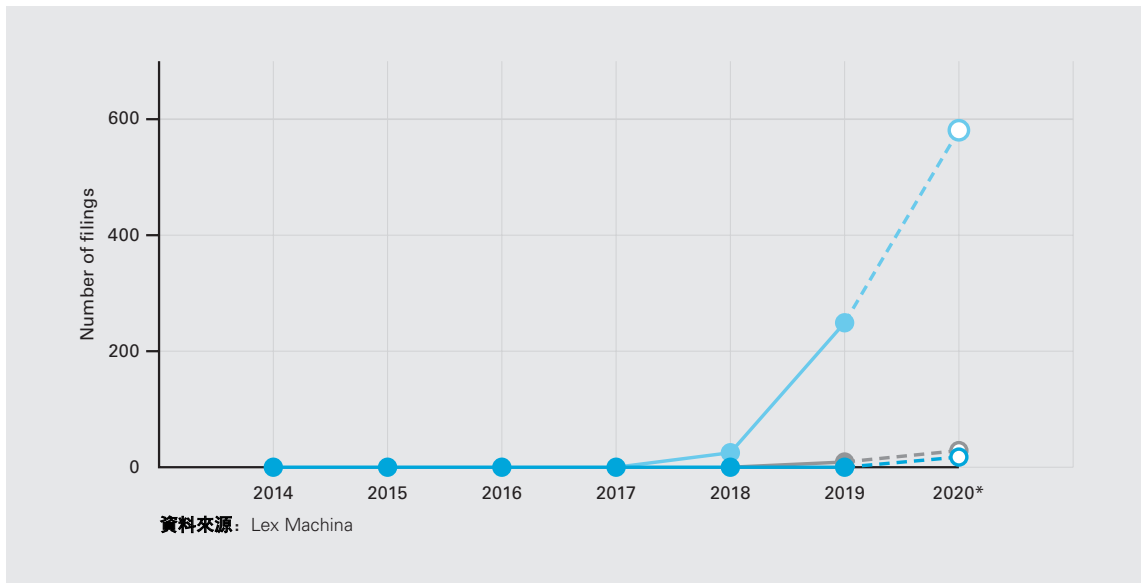
被控侵權者的策略

在西區法院進行訴訟時，有兩種常見的方法：（1）設法從該院移走您的案件；以及（2）盡可能提高在該院取得最佳結果的機會。

考量轉移您的案件

首先，企業可嘗試變更管轄法院，主要是依據 28 U. S. C. § 1404 (a) 之規定，尋求為便利性而轉移。被告可申請駁回或移交案件，然後向美國聯邦巡迴區上訴法院申請履行職責令，以更改法院。儘管 Albright 法官拒絕了大多數轉移案件的申請，但聯邦巡

圖1: Albright法官在西區法院的專利案件數 (2020年為估計數)



迴法院最近下令轉移他的一個案件，³ 接著他在另一宗專利案件中也批准轉移。⁴

尋求移轉案件時，試著強調以下幾點：

- 您的企業位於他處（最好是您目標法院的轄區）
- 有關您的案件之關鍵第三方證人及證據位於德州以外
- 在德州從事業務的員工與受指控的產品無甚關聯
- 原告的證據或證人位於德州以外

有一個替代方案是，轉移至同轄區內的其他分院（例如奧斯汀分院）可能對公司證人更為方便，也可能改變陪審團的氣氛。雖然拒絕轉移到另一個轄區，Albright法官通常會允許轉移到奧斯汀分院，但維持自己的管轄權。



遵循精心規劃的策略，以提高在該案獲得成功的機會。

若有確實的訴訟威脅，控制您的訴訟法院的另一種策略是在原告於西區法院提起訴訟之前，先於較有利於被告的司法管轄區（例如加州北區）對可能的原告提起確認之訴，例如：若專利所有者向您的企業發出威脅訴訟的信函，您可以先在另一個轄區提起訴訟以確認未侵權。如果專利權所有者是營業實體，則被指控的侵權者也可考慮在其他法院（甚至就在西區法院）提起反訴。

第三個有價值的策略是透過多方複審（IPR）、專利授予後複審（PGR）或單方複審，在PTAB挑戰所主張的專利之有效性。PTAB有專業法官可解決專利的有效性，除了專家證人的證詞外，幾乎不需其他蒐證；PTAB通常會在18個月內做出最終書面裁定。儘管Albright法官不會准予延期審理正等待IPR的案件，而且在被告申請IPR後，他甚至會加快案件時程，但早點提出IPR仍可能使關鍵專利主張無效，並迫使原告採取不一致的立場。



西區法院專利訴訟的幾個提示

最後，是幾種最可能提高您在西區法院成功機率的技巧：

- **選擇能有德州陪審團有效對話的專家證人：**有地緣關係或在Albright法官以前有作證經驗的證人，可能會有幫助，且過去在西區法院作證的經驗與專業技術可能同樣重要。
- **與共同被告中的其他被告合作：**儘管合作有時可能降低效率並造成相互衝突的立場，共同被告可分攤訴訟成本（例如無效性和非侵權分析的費用）。
- **在其他法院提起反訴：**若原告是一家正在營運中的公司，則您可透過在其他轄區法院對原告提起其他專利訴訟，

增加您的影響力，例如在美國國際貿易委員會（案件可在14到16個月內完成）或在歐洲（通常蒐證和無效抗辯作為較為有限）。

- **考量讓您的供應商或客戶參與：**若您的供應商有合約義務賠償您與為您抗辯，請確保儘早向他們要求賠償，盡可能降低您的成本。
- **主張終端用戶訴訟例外：**美國法院有時會容許在對客戶提起訴訟之前，先對製造商提起訴訟。然而在最近的一個裁定中，聯邦巡迴法院並未下令Albright法官動用終端用戶訴訟例外，將推遲一個正等待德拉瓦州另一件訴訟案判決的案件。⁵

結論

一如既往，科技公司必須保持警惕，以瞭解美國專利訴訟的熱門法院以及在該院勝訴的策略。隨著西區法院訴訟的盛行，這些策略變得尤為重要。

¹ *TC Heartland LLC v. Kraft Foods Grp. Brands LLC*, 137 S. Ct. 1514 (2017)

² Lex Machina

³ *In re Adobe*, No. 2020-126 (Fed. Cir.)

⁴ *Parus Holdings Inc. v. LG Elecs. Inc.*, No. 6:19-CV-00432

⁵ *In re: Sprouts Farmers Market, Inc.*, No. 2020-116

亞太地區的金融市場

台資銀行與企業的下一步？

作者：Alexander McMyn 與 文宇軒 Eugene Man

整個 2020 年上半年，COVID-19 大流行對全球經濟的嚴重影響一直是新聞頭條，許多評論員認為亞太地區的金融市場（在 2019 年底疫情開始之前已開始顯得超過負荷）將進入一段長期、痛苦的低迷狀態。

事實上，由於大多數國家都掙扎於自大流行中復甦，因此亞太大部分地區的銀行聯貸案件在 2020 年急劇下降。眼下，許多銀行專注於保留資本，並透過現金積累、過渡性融資和供應鏈援助等支持客戶，從而降低對新的企業貸款交易的需求。債務償還與再融資目前是貸款市場的主力活動，而主要的併購貸款市場（如台灣）則蒙受大幅度的下降。同時，有某些逐漸復原的領域，透過修改東南亞國家的外國直接投資（FDI）法規獲得一定程度的幫助，這些領域可能會成功吸引更多的 FDI。

本文考量亞太地區借貸市場的當前部位，並提供有關未來數月區域性信貸活動重點的見解給台資企業。

破壞及縮小的交易範圍

2020 上半年之後，亞太地區貸款市場遭受嚴重破壞。一個足以顯示此次衰退深度的例子，是香港的聯貸市場在 2020 年上半年比 2019 年同期下降 75%。¹

儘管政府釋出史無前例的刺激經濟措施，試圖支撐區域經濟，信心卻逐漸流失。這些作為，加上幾個備受矚目的不利事件，例如新加坡商興隆集團爆發大宗商品融資詐欺案，使貸款活動低迷。2020 上半年，亞太地區聯貸交易與 2019 年同期相比下降 23%，所有主要市場均趨於平靜（澳大利亞除外）。²

2020 年，隨著市場惡化，亞太地區的銀行理所當然縮減了承保業務，並加強對核心業務主要客戶的支持力度，這具有縮小已完成交易之目的輔助作用。最近亞太地區的銀行貸款交易主要包括再融資、用來幫助借款人建立現金儲備的新額度，以及一系列的追加保證金和重訂契約，這些都是當市場面臨困難環境時會出現的典型狀況。

除了企業融資以外，一些融資交易的主要驅動力也已消退，這進一步降低交易量和交易規模。

最重要的是，在 COVID-19 大流行尚未對市場造成任何影響之前，私募股權業務（此前隨著亞太地區私募股權市場遍地開花，而推動整個區域的金融交易）早已開始下降。2018 年和 2019 年亞太地區的私募股權籌資均低於創紀錄的 2017 年。³ 緊縮現象也同樣反應在 2020 年私募股權的交易量下降上，⁴ 加上隨著債權人的

22%

私募股權投資者表示，在大流行期間活躍於亞太地區的醫療保健產業交易，從 COVID-19 危機中獲得「重大的正面影響」。

LEK Consulting

觀點轉趨保守，導致槓桿使用率下降，這也減少對私募股權驅動的併購案授信的機會。

未來貸款市場復甦的來源

儘管以上所有因素都加重了市場下行的壓力，還是有恢復的空間。

因為這次疫情，亞太地區有許多領域的投資人情緒高漲。在 LEK Consulting 的最新調查中，有 22% 的私募股權投資者表示，在大流行期間活躍於亞太地區的醫療保健產業交易，從 COVID-19 危機中獲得「重大的正面影響」。而針對教育領域交易的調查結果更為正面，27% 的受訪者表示看見大流行帶來的好處。⁵



除了企業融資以外，一些融資交易的主要驅動力也已消退，這進一步降低交易量和交易規模。

Aerial view of a city crosswalk in Taipei



這些領域太狹隘而不足以推動整個市場的復甦，特別在當其他領域因為疫情與因應此次疫情而採取的行動而遭受長久的破壞之時。

然而這些樂觀的領域顯示，亞太地區歷來績效良好的某些行業仍可能在這場危機中表現強勁，且可能會推動2020年剩餘時間和2021年的交易活動。

未來，亞太地區的貸款需求也可能來自私募股權公司和其他借款人被壓抑的融資需求，這些借款人試圖對2020年上半年完成的併購交易進行槓桿化，因為當時可用的債務倍數降低或無法獲得資金。

亞太地區最近的併購交易（收購方為台灣人）顯現了為許多類型的區域性併購活動提供融資的潛在機會。

自台灣推出「新南向政策綱領」以來，與成員國間的貿易不斷擴大，台資銀行也提高對東南亞的曝險。這波疫情很有可能將提供機會進行價格優惠的併購，從而產生融資需求。被壓抑的需求和新機會的結合可能在未來成功支持市場。

此外，排除當前的疫情不論，其他中期和長期趨勢也可能為貸款市場提供額外的支持，其中包括永續融資逐漸增加的可行性，以及其不斷擴大的應用範圍。最近幾個月顯示，亞太地區已經從債券資本市場產品（許多永續金融活動的起源）轉移到金融市場的其他領域，包括基礎建設融資、各種類型的基金認購和企業融資。隨著投資者轉移熱情的持續增溫，碳密集型企業可能需要為爭取更少量的融資機會而進行更激烈的競爭，這有可能迫使他們去思考，比過去所採行的更為

結構化的解決方案發展—即使其信用並未惡化。

隨著各國競相在後COVID-19世界中吸引國際資本，金融活動的另一個推動因素可能是許多亞太司法管轄區對FDI制度的改革。美國和中國等長期貿易夥伴之間的外交困難，可能為亞太地區國家提供吸引大量對內投資的新機會，這些國家在FDI方面向來被視為「次級」市場。印尼、泰國與越南都宣布了FDI的監管改革方案，它們可能需要大量融資支應由此產生的投資和貿易金流。

最後，市場條件欠佳通常會導致大量不良交易。政府的高度支持以及即將進入危機的亞太地區銀行強勁的財務狀況，使陷入困境的市場在2020年第二季，未如許多評論員所預測的那樣繁忙。但隨著政府支持措施的取消和經濟損失的全面顯現，企業不可避免會面臨進一步的財務困境。

拮据的交易機會，加上企業投資者當前可用的大量乾火藥，可能導致私募股權公司、另類資本提供者和其他非傳統貸款人進行大量交易活動，其中不僅包括併購活動，還包括針對特定企業的再融資解決方案，這些企業從長遠來看可望成功，但在經濟復甦階段可能會面臨重大困難。

前方道路

亞太經濟復甦的範圍和深度，將高度受到世界主要經濟體管理COVID-19風險之有效性的影響，因為它帶動了亞太地區的許多活動。市場觀察員將在未來幾個月中密切關注這些國家。

然而，撇開各種逆境導致2020年第二季和第三季核心地區的活動減少不論，仍有許多因素顯示，在2020年餘下時間到2021

年，亞太地區許多行業和地區的交易活動可能會復甦。

- 1 <https://www.reuters.com/article/apac-first-half-lending-tumbles-to-eight/apac-first-half-lending-tumbles-to-eight-year-low-idUSL4N2E72BI>
- 2 Asia-Pacific (ex Japan) Loans Monthly Report, Debtwire, July 2020
- 3 Preqin, AVCJ
- 4 Preqin, AVCJ
- 5 <https://www.consultancy.asia/news/3340/covid-19s-impact-on-ma-and-private-equity-in-southeast-asia>

亞太地區重要的私募股權與併購趨勢

對區域內投資人的意義

作者：葉以理 Daniel Yeh 與 謝智海 Steven Sha

COVID-19的流行為2020年的世界（包括亞太地區）經濟和投資活動造成了損失，這隻黑天鵝甚至加劇先前的市場威脅—包括地緣政治緊張局勢升高、監管保護主義和基金募集的驟降，這顯示在2020年及以後可能出現更大範圍的停滯。

面對前所未見的挑戰，亞太地區的許多企業和投資者都想盡辦法尋求庇護和新的契機。儘管亞太地區的跨國併購整體而言下降顯著，但私募股權（PE）公司仍然能夠於該地區在大流行期間此起彼落的行業中，找到投資機會。

亞太地區當前市場的利基型機會

亞太地區的併購活動在2020年上半年停滯不前，交易金額（較前一年）下降了17%，跌到2013年同期的最低水準，¹特別是台灣的併購活動幾乎腰斬。

這歸因於一系列因素，其中最主要的是蔓延全球的疫情，此疫情摧毀了許多行業並為成交的基本面設下障礙。旅行限制、檢疫要求和類似的問題嚴重阻礙了許多更基本、進行交易所需的活動，例如管理會議、實地查核，以及簽署和交換實體文件。此外，貿易與政治局勢緊張升級，以及不確定的信貸與金融市場，在一系列促使投資更為謹慎的因素中，扮演了關鍵角色。

然而，儘管面臨這些挑戰，仍有許多利基型機會出現。

最近的交易

低迷的估價引發私有化交易、股份回購、私募股權投資（PIPE）以及香港和美國公開市場的類似投機交易浪潮。特別是在美國上市的中國企業已成為控股股東出售其股票的熱門標的，因為美國證券交易委員會（SEC）和其他監管機構對此類發行企業的審查日益嚴格。經營困難和「特殊情況」的交易，一如2009年全球金融危機中破產和破產重整的回憶，也增加了許多倍。企業出售業務、資產權益分割和類似的企業瘦身方式，也盛行於必須勒緊褲帶的企業。

此外，風險較小且無須進入信貸市場的小規模少數和增長型投資也越來越普遍。在當前的市場環境中，有許多領域特別蓬勃發展（例如科技、醫療保健、線上教學、軟體即服務（SaaS）和基礎建設），為企業創造了誘人的募資或退出市場的機會，也為想要部署多餘乾火藥資金的私募股權基金提供投資機會。

儘管台灣的跨境活動有所減少，但此次疫情帶動了許多台灣大型產業（半導體、其他電子產品、輕工業製造業、離岸風電等），可以視需要將這些企業定位為交易機會。

亞太地區的私募股權

在上述產業交易的結合、過去幾年乾火藥的緩慢累積，以及投資者尋求利基型機會（包括基於不確定或不充足的信貸市場而採行的股權融資交易）等因素的推動下，PE收購在2020年上半年曾出現一些增長。整體而言，我們看到各基金均採用謹慎與投機的方法進行投資。

然而，私募股權投資在2020年上半年卻幾乎全面退場，與去年相比，交易案件數下降90%，交易金額下降50%。²退出的次數減少導致流向有限合夥人的現金流降低，因此導致私募股權籌資放緩（2019年與前五年平均水平相比降低45%）³。



面對前所未見的挑戰，亞太地區的許多企業和投資者都想盡辦法尋求庇護和新的契機。

Taiwanese road winding
it's way down a mountain
to the coast



在這個不確定的市場中，我們看到各基金將重點轉移到更積極管理和增長現有投資組合上（而不是在估值可能較低的情況下強制退場），以優化其債務和流動性需求，為未來投資組合的銷售作準備。

未來展望：買方驅動市場

在2019年底，儘管在中美貿易戰、英國脫歐、美國海外投資委員會（CFIUS）更嚴格地立法與執法、全球對外國直接投資的審查愈發嚴格，以及投資管理人之間的交易競爭愈發激烈等不確定因素的陰影之下，乾火藥創紀錄的水準與不斷增加的估值仍開啟一個蓬勃發展、賣方主導的PE市場。

COVID-19的大流行使許多不確定性成為現實，導致中美之間的緊張態勢升級、許多國家之間更高的地理壁壘、全球總體經濟問題，以及PE擁有的待售投資組合的供應減少。同時，新的挑戰亦興起，包括SEC對於在美上市的中國企業的動作變多，以及亞太地區及美國地緣政治的不穩定。

所以，這一切對2020年及之後到底有何意義？各種更為謹慎的投資（亦即重新關注內部成長，並結合較少的「傳統」銷售流程和更多訂製或利基型機會），顯示出私募股權將更全面轉向買方市場，或者至少是雙邊或自營交易更為普遍的市場。

特別就台灣而言，對於已在疫情中蓬勃發展，並尋求未來合作夥伴或世代交替的成熟企業而言，當前的環境可能是一個絕佳的機會，利用這些坐擁預備部署的大量股權之投機私募股權基金。

1 Mergermarket

2 Based on data from Mergermarket

3 Bain & Company

全球

李得偉 (David Li)

台灣業務負責人
合夥人, 北京
電話 +86 10 5912 9789
電郵 dli@whitecase.com

美洲

Noah A. Brumfield

合夥人, 矽谷/華盛頓特區
電話 +1 650 213 0395
電話 +1 202 626 3698
電郵 nbrumfield@whitecase.com

Farhad Jalinous

合夥人, 華盛頓特區
電話 +1 202 626 3691
電郵 farhad.jalinous@whitecase.com

Bijal Vakil

合夥人, 矽谷
電話 +1 650 213 0303
電郵 bijal@whitecase.com

黃以德 (Henry Huang)

律師, 矽谷
電話 +1 650 213 0383
電郵 henry.huang@whitecase.com

歐洲

James Killick

合夥人, 布魯塞爾
電話 +32 2 239 25 52
電郵 jkillick@whitecase.com

Dr. Tilman Kuhn

合夥人, 杜塞爾多夫/布魯塞爾
電話 +49 211 491 95 232
電郵 tilman.kuhn@whitecase.com

亞太地區

文宇軒 (Eugene Man)

合夥人, 香港
電話 +852 2822 8728
電郵 eman@whitecase.com

謝智海 (Steven Sha)

合夥人, 香港
電話 +852 2822 8792
電郵 steven.sha@whitecase.com

Alexander McMyn

合夥人, 新加坡
電話 +65 6347 1321
電郵 alexander.mcmyn@whitecase.com

葉以理 (Daniel Yeh)

合夥人, 香港
電話 +852 2822 8786
電郵 daniel.yeh@whitecase.com

Christopher F. Corr

資深律師, 北京
電話 +86 10 5912 9600
電郵 ccorr@whitecase.com

whitecase.com

在本出版物中，偉凱律師事務所泛指由美國紐約州註冊的有限責任合夥偉凱律師事務所、根據英國法註冊的有限責任合夥偉凱律師事務所以及所有其它附屬的合夥、企業和實體組成的國際律師事務所。

本出版物是為向我們的客戶以及其他利害關係人士提供一般信息而製備。其並非、亦不試圖成為一份全面性的材料。由於其內容的一般性，不應被視作法律意見。

律師廣告

過往業績並不表示將來會有類似業績。