

# 扩大视野

对新西兰投资的离岸观点



2024年10月

在与

 Mergermarket



# Introduction

欢迎来到第六版，我们关于离岸投资者对扩大视野

Aotearoa 新西兰  
该报告基于对90位曾在新西兰完成交易的国际投资者的调查。这些投资者属于一个高度

毫不奇怪，最需要了解该地区的属性并提供有价值的今年的投资者认为，未来并购趋势的良好商业领头羊。

今年的调查依然极具洞察力，主要发现是投资者在低估值环境下活动增加的可能性。

## 绿芽作为低迷的当地经济创造了有利的投资条件

新西兰经济在过去一年面临挑战，GDP 预计在2023年7月至2024年6月期间出现收缩，并且通货膨胀率仍然居高不下。前景比预期更为乐观，得益于利率下调。

展望明年，随着增长的回归，投资者的目标是，许多评论

新西兰的经济挑战通过降低目标估值和提供更多优质资产为海外投资者创造了积极情绪。超过81%的受访者希望在未来五年内考虑进一步投资该国，其中相当大的比例，即40%，计划在非常近的将来进行投资。

这对新西兰来说是好消息，外资资本作为我们寻求摆脱新冠后遗症重新定位过程中的重要驱动力，将推动经济增长。

## 在确定收购目标时注重良好的业务基础

在高通胀、低增长的环境下，基本面变得尤为重要。对客户需求稳定性的重视和将成本增加转嫁给消费者的能力成为了关键因素，这对寻求吸引投资的本地企业来说是非常重要的信息。

## 认可新西兰企业在强劲需求

本年度报告的一个可喜特点是新西兰IP和科技的高度需求，这一特点体现在支持本地企业将技术融入运营的各个领域。

如果你喜欢阅读这份报告和期待与您联系，讨论 fi 规则和您对新西兰并购趋势的看法。



安德鲁·马修斯  
公司 / 商业主管  
辛普森·格里森

# Contents

01

关键 fi 编码

03

Section 1

随着离岸投资新西兰的意图增强，新的曙光

10

Section 2

随着交易量稳定，新西兰的并购趋势跟踪国际格局，但价值保持低位

14

Section 3

经济压力使目标选择中商业模式的稳健性更加突出

20

Section 4

海外投资者对新西兰 IP 的需求

22

Section 5

对新西兰税收制度的混合看法，相对高的公司税率是一个没有吸引力的特征

26

Methodology

29

辛普森·格里森联系人

# 关键 fi 编码

98%

海外投资者正在考虑在未来五年投资新西兰，未来 12 个月将有 40% 的人

新西兰再次被评为亚太地区最易于经商和投资机会质量最佳的目的地。



新西兰的经济挑战为海外投资者提供了机会，竞争对手较少、交易来源更加便利且目标估值更低。



79%

预计新西兰的并购在未来 12 个月适度增加

73%

说 ESG 因素对并购决策非常重要，重点是 法规遵从性和商业道德

57% 说政府在 2023 年 10 月选举中的变化增加了他们在新西兰投资的意图

32% 认为新西兰的公司税率没有吸引力，相比之下，4% 的人认为它有吸引力

58%

鉴于全球经济和地缘政治挑战，在新西兰的收购策略中将客户需求的稳固性视为最重要的因素。



实现规模经济和加速增长是未来新西兰收购的主要目标

新西兰知识产权的质量是主要吸引力之一，39%的受访者寻求收购新的和先进的技术，而58%的受访者认为TMT领域最具吸引力。

方法论: 在2024年7月，辛普森·格里森委托Mergermarket对海外投资者关于新西兰投资机会、趋势和挑战的看法进行了调查。

共有90位受访者，分别来自亚太、北美洲和欧洲地区。所有受访者在过去五年内至少完成了一次对新西兰的投资，或在此期间担任过一笔交易的顾问。





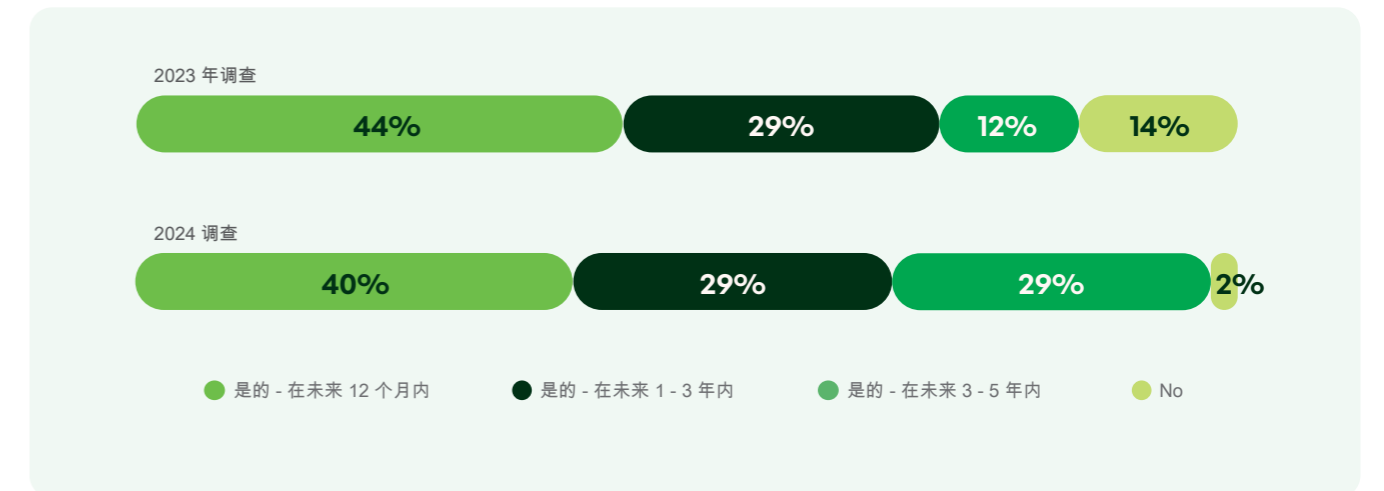


## Section 1 随着离岸投资新西兰的意图增强，新的曙光

今年，我们的“拓展视野”调查的主要发现是受访者加强了对新西兰的投资意向。

总体而言，98%的人表示他们在未来五年内考虑进行收购，其中40%计划在未来一年内进行投资。这一数字较2023年的结果有所上升，当时有84%的人表示他们计划在五年内进行投资。

图 1：您是否正在考虑或是否会考虑在新西兰进行收购？



今年的调查反映了国际投资者的积极态度，预示着新西兰并购活动将持续回升，CORPORATE PARTNER JAMES HAWES 如是说。

尽管近期面临挑战，新西兰依然保持着其作为亚太地区开放、政治稳定且法律先进的成员国的全球声誉。今年的调查重新回到了核心主题，即投资者在新西兰进行业务的便利程度。这遏制了对政府政策以及海外投资制度近期负面情绪的下滑，许多人都认为这些政策和制度在过去几年变得过于严格。

alongside 这种情况，新西兰坚实的 fundamentals 继续吸引海外投资者，许多投资者将新西兰视为在全球日益具有挑战性的背景下的一个安全港（或许是对政府迅速采取的通胀措施的一种认可），并认为在这里仍可以找到相对合理的估值，尤其是在全球竞争性企业中。



### 新西兰强劲的基本面推动投资者情绪高涨

调查继续延续了过去的强主题，新西兰的企业基本面使其在其他亚太地区中占据优势。与2023年的调查结果一致，新西兰再次被排名为首位。

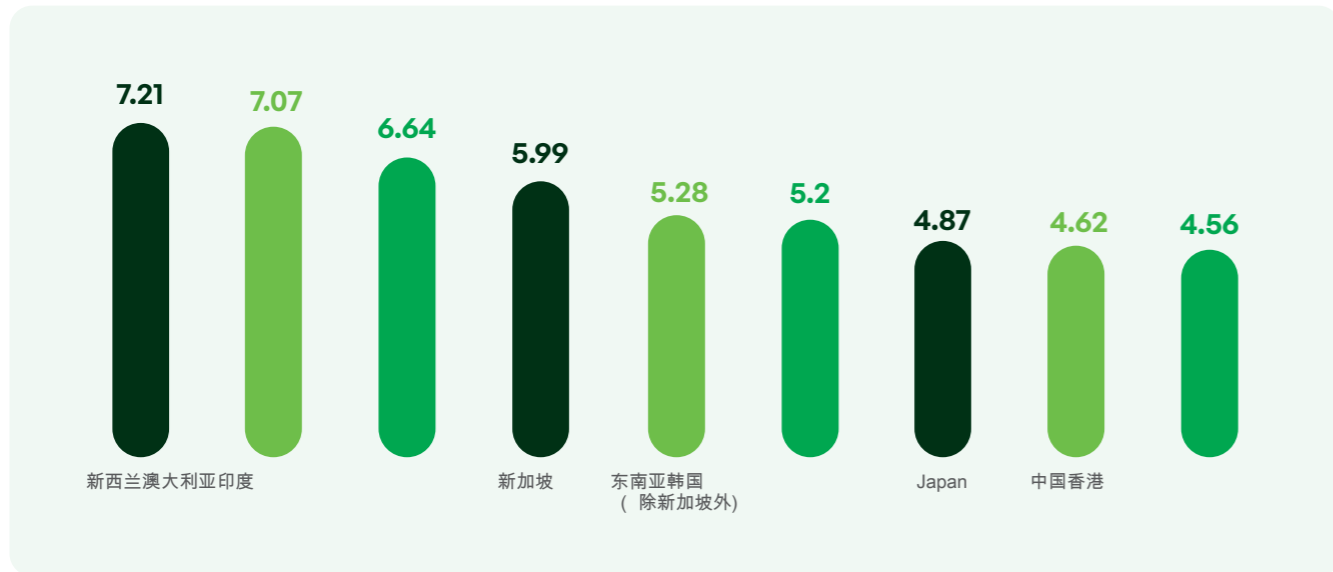
“除了简化目的地以简化业务和质量的一般尝试之外，新西兰的海外投资法规投资机会。

James Hawes 说：“我们很高兴看到新西兰在该地区保持最高排名，以简化业务。

我们相信这是合理的，尤其是考虑到新联盟政府试图减轻对外投资的监管负担。

（这还看到了处理时间显著缩短），政府还通过减少繁琐手续来吸引投资进入关键行业——解除石油和天然气勘探禁令的承诺是最新的一个例子。

图2：请根据经商便利性和投资机会的质量，对以下每个市场进行评级，从10（更不困难且更好机会）到1（更困难且更差机会）。



受访者评论了新西兰投资机会的质量。

“新西兰拥有最佳的投资机会质量。在过去的交易中，sourcing 结果表现强劲。公司正在利用现代技术的优势。”

**战略总监，**  
外国公司，美国

“在新西兰经商相当容易。由于该国存在未开发的市场，地区内的资产竞争并不激烈，这使得该地区更具吸引力。”

**首席财务官，**  
外国公司，台湾

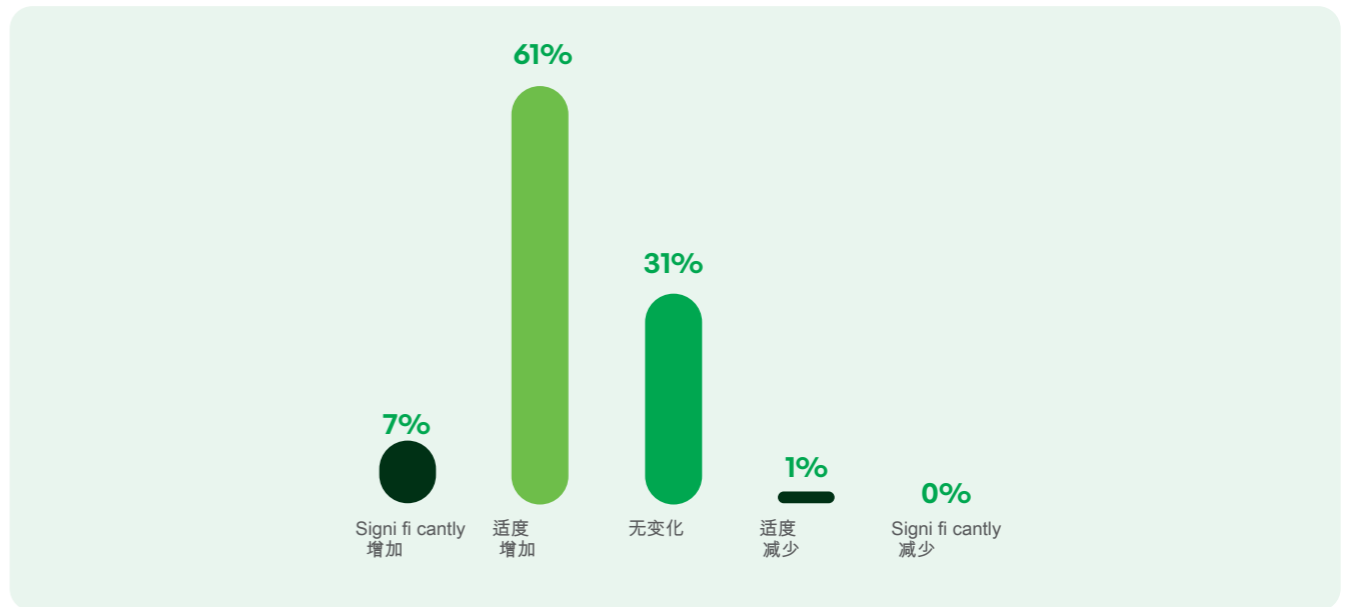
“新西兰和澳大利亚提供了高质量的商业投资选择。这些公司在技术使用方面更为先进，并且在成本效益方面表现更好。”

**法国外国公司公司发展总监**

新西兰坚实的 fundamentals 也帮助我们成为在全球挑战性条件下的一处安全避风港。68% 的受访者报告称，

当前的全球经济和地缘政治挑战使他们更有可能在新西兰投资。

图3：当前的全球经济和地缘政治挑战是否改变了您在新西兰投资的意图？



许多收到的反馈反映了新西兰相对的政治和经济稳定性对其投资决策的重要性。

“它增强了我们加大在新西兰投资的意愿，因为这些挑战对该地区的影响较小，我们可以从对新西兰的投资中预期获得更好的短期回报。”

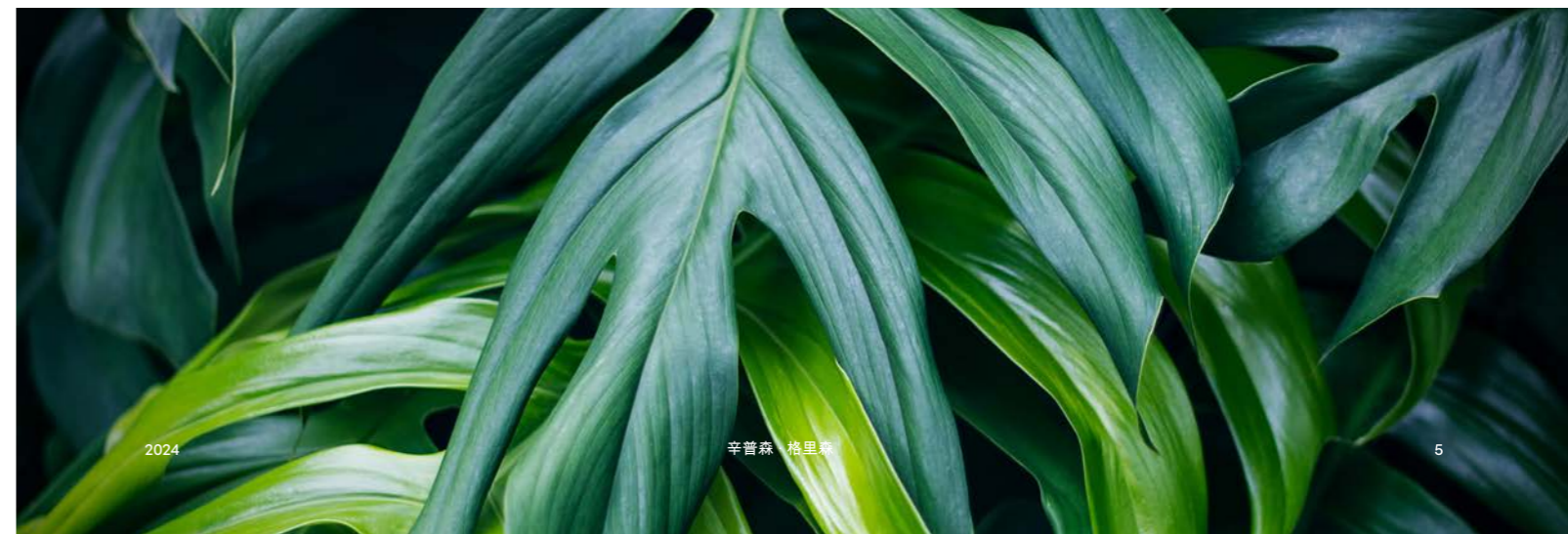
**战略和可持续性负责人，** 外国公司，  
马来西亚

“新西兰的投资意向适度增加。我们关注其他地区日益加剧的通胀和地缘政治威胁，因此我们的投资将转向更为安全的市场。”

**合并与收购董事，**  
Foreign Corporation, Norway

“我感到政治和监管稳定吸引了大多数投资者选择新西兰。我们对地区内的法律确定性水平也感到满意。这减少了在准备交易条款时的压力。”

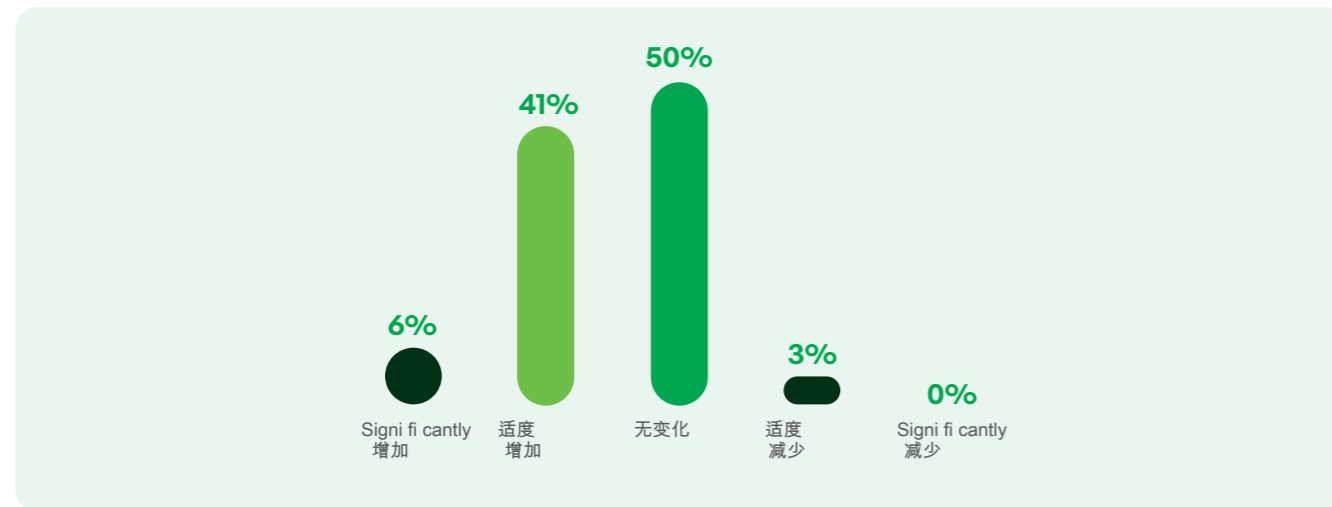
**美国外国公司企业发展与战略主管**



### 当地经济挑战正在为新西兰创造有利的投资条件

今年调查的一个重要主题是，新 47% 的人表示他们的投资意向有所增加。由于经济挑战，新西兰自身的经济挑战也在新西兰产生了为投资者提供更有利的条件。只有 3% 报告下降。

图 4：新西兰当前的经济挑战是否改变了您在新西兰投资的意图？



今年有更多受访者认为新西兰的竞争环境更具吸引力（竞争对手减少）、交易标的来源机会更好以及目标公司的估值更低——所有这些因素都与经济环境较弱有关。

CORPORATE PARTNER, ANASTASIA GAMBLE COMMENTED: “新西兰近期的经济挑战，结合早期复苏的迹象（包括通货膨胀似乎得到控制以及OCR进一步下降的可能性），为海外投资者重新进入市场创造了理想的条件。”

本地股市估值提供了机会，这些估值在过去几个季度的负增长压力下受到抑制，而新西兰相对浅薄的资金池也进一步限制了市场深度。所有这些因素结合在一起，为寻求回报的海外投资者提供了肥沃的土壤。

多家新西兰证券交易所上市的企业（包括Comvita、Rakon和Sky）近期成为收购方的关注目标——尽管成功的交易数量较少似乎表明，在卖家的期望值下降到足以满足买家的价值预期之前，仍有一段距离要走。

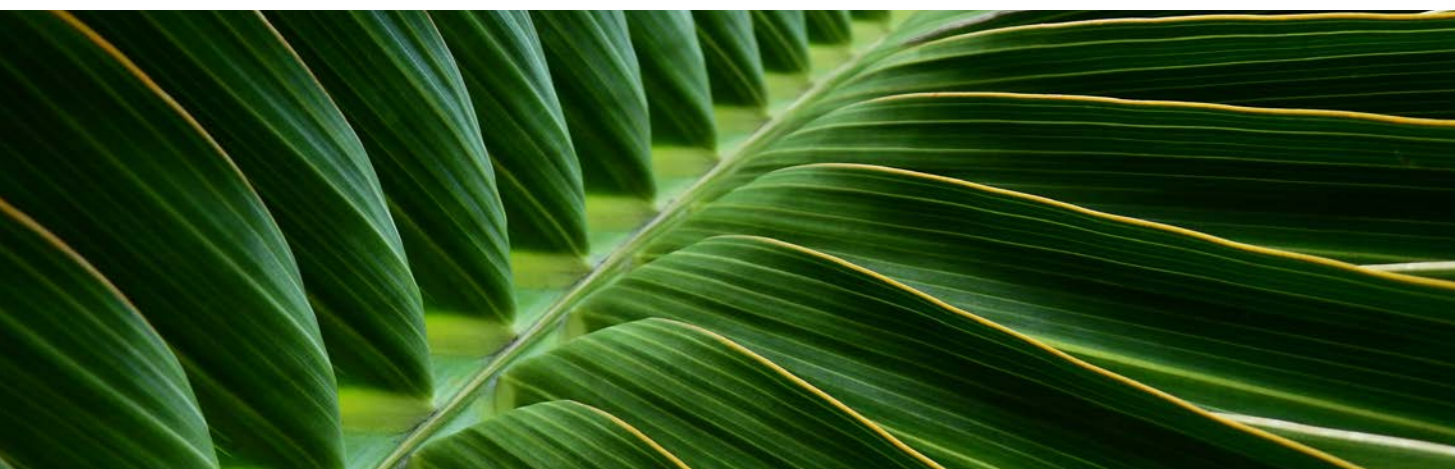
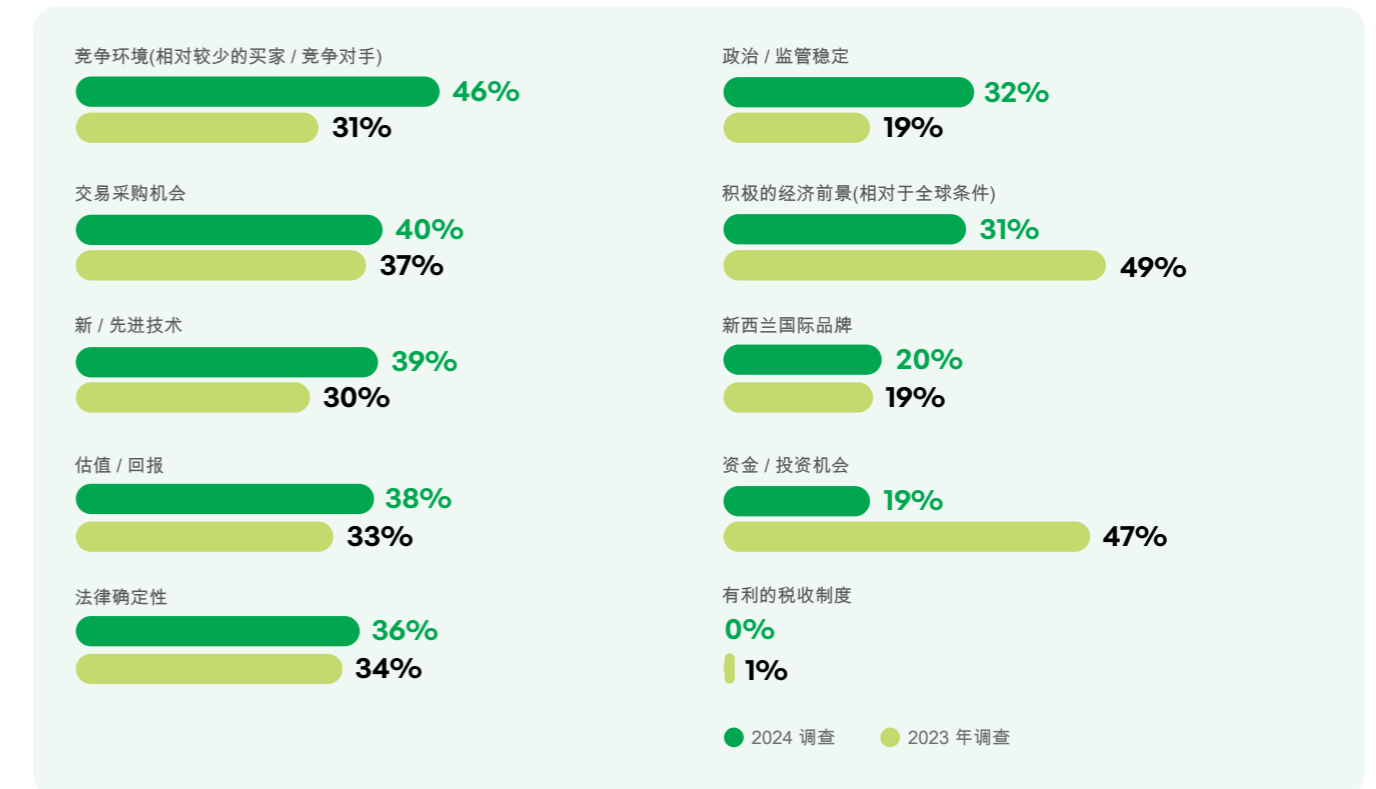


图 5：是什么使新西兰成为您的投资目的地？请选择最多三个。



收到的许多评论都反映了在新西兰投资的可有利条件。

“我们的意图适度增加，主要因为这将修改有利于我们的估值趋势。我们曾担心可能出现的高估值，但现在预计会出现积极的变化。”

合作伙伴，外国 PE / VC 公司，英国

“我感觉到当前的竞争环境对我们有利。国际交易者较少争夺相似的目标公司。由于靠近本土市场，我们可以利用这些机会。”

首席财务官，外国公司，澳大利亚

“由于新西兰的资产竞争较低，估值已经较为有利。最近的挑战使得卖方更加愿意进一步降低估值以吸引买家。”

合作伙伴，外国 PE / VC 公司，美国

“新西兰市场上寻求进行交易的买家数量较少。我认为距离其他关键市场较远这一因素让一些交易决策者感到担忧。然而，对我们来说，它仍然是一个理想的选择。”

公司发展主管，外国公司，奥地利



**新政府也增加了投资者对 fi 的信心**

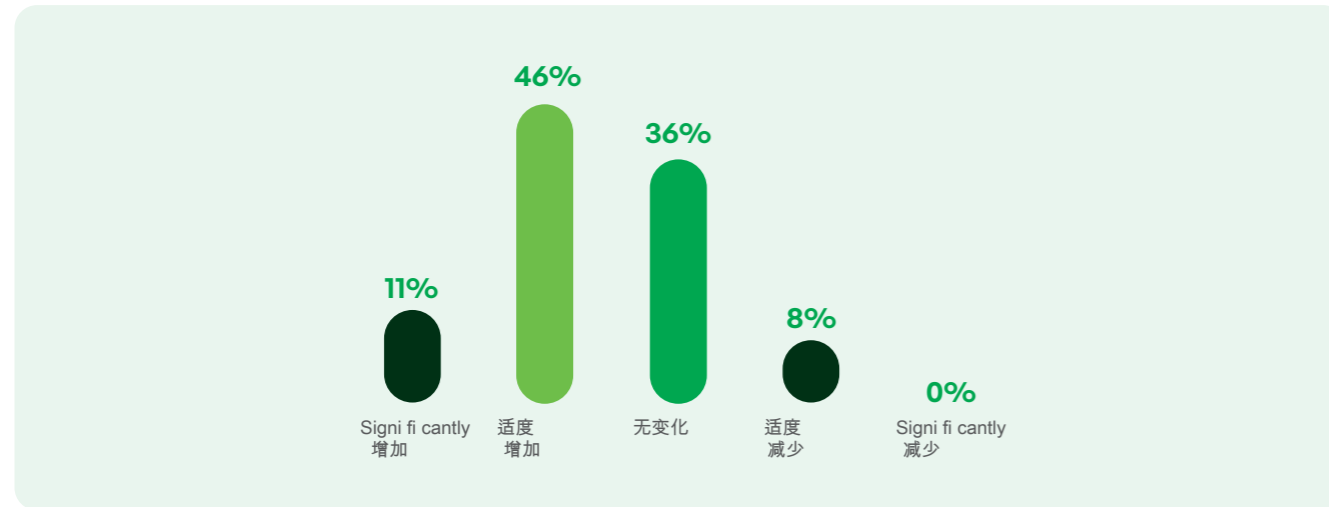
他们对增加在新西兰投资意向的积极情绪的最终原因是 10 月份政府的变化，新西兰有一个基础设施 de 新的政治周期，这一周期通常会导致新政府取消前任 2023 年，57% 的受访者报告这一数字超过 2000 亿新西兰政府项目部分归因于

“政府在其前任赞助的人中赢得了朋友，他们甚至还没有国际投资界通过认可起步。在这样一个仅有五百万人口的国家中，国际投资对于提供基本服务至关重要”，詹姆斯·霍斯如是说。

新的联合政府认识到这一问题，并正在寻求解决它，不仅通过将多个项目打包和委托一起进行（使其

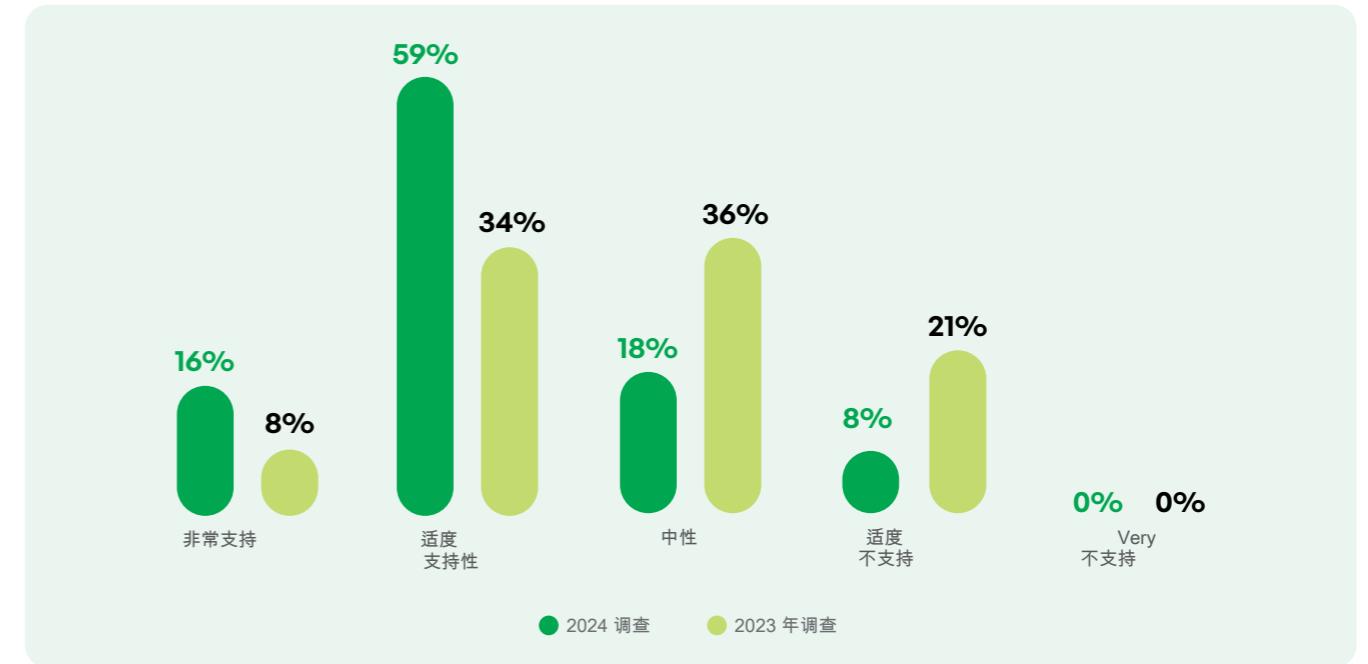
“最明显的例子，是更多的能量去逆转），但也通过寻求广泛的由于 fi 不足的产生，该部门在 30 年的项目管道上达成了政治共识。”市场需求未得到满足且批发能源价格急剧上涨，对零售商造成了显著压力。政府在这方面做出了努力，采取了措施包括撤销工党政府禁止石油和天然气勘探的禁令，并计划进口液化天然气。

图 6：2023 年 10 月新西兰政府的变化是否改变了您在新西兰投资的意图？



不出所料，当前的右派政府被认为比之前的左派政府更加支持外国投资。

图 7：您认为目前新西兰政府对外国投资的政策支持程度如何？



收到的意见普遍反映了对本届政府政策方向的平衡支持。

“ 在新西兰进行交易的机会将有所改善。政府的支持和经济发展计划将提升交易意愿。我们今后将在该地区寻求更多的交易机会。

合伙人，  
外国 PE / VC 公司，美国

“ 政府已经表现出他们准备好实施确保未来经济稳定性的计划。由于我们预期这些变化将在一段时间内逐步显现，我们的意向已适度增加。

合作伙伴，外国 PE / VC 公司，瑞典

然而，有若干评论指出，虽然普遍的政策设置被认为是积极的，但新西兰的企业税率并未得到同样的正面评价。这一话题我们在本报告的 5 部分进行了探讨。

“ 当审视其他一些政府的保护主义政策时，相对而言，新西兰政府的政策措施较为支持性。除了企业税收政策外，其他方面也保持得相当稳健。

首席战略 fi cer，外国公司，日本

“ 新西兰的外资政策仍然支持ive。有计划积极吸引外国投资者参与各种新项目。然而，我们对税收水平持谨慎态度。

合作伙伴，  
外国 PE / VC 公司，澳大利亚

## Section 2

### 随着交易量稳定，新西兰的并购趋势跟踪国际格局，但价值保持低位

Dealogic数据（由Mergermarket提供）显示，新西兰并购市场大体上与全球和亚太地区市场保持一致，成交量趋于稳定，但价值远低于2021年和2022年的峰值。

CORPORATE PARTNER Michael Pollard 指出，由于多种因素的影响，新冠肺炎疫情期间国内外并购活动达到了前所未有的水平。

这些因素中最为显著的是各国政府推出的货币刺激措施，这些措施通过支撑目标公司的收入并创造某些资产类别中的异常需求，扰乱了市场动态。这种超常的需求推动了收购基金的活动，导致交易量和估值达到新的高度。

然而，在新冠之后的几年里，货币“糖 Rush”效应已经消退，只剩下持续的通货膨胀后遗症。2024年上半年，交易活动继续呈现温和趋势。

然而，据观察，下半年可能正在迎来一个新的曙光——随着通货膨胀得到遏制和融资成本降低的前景逐渐显现，国内和国际投资者开始寻求新的投资机会。

图 8：新西兰并购交易量和价值



图 9：亚太地区并购交易量和价值

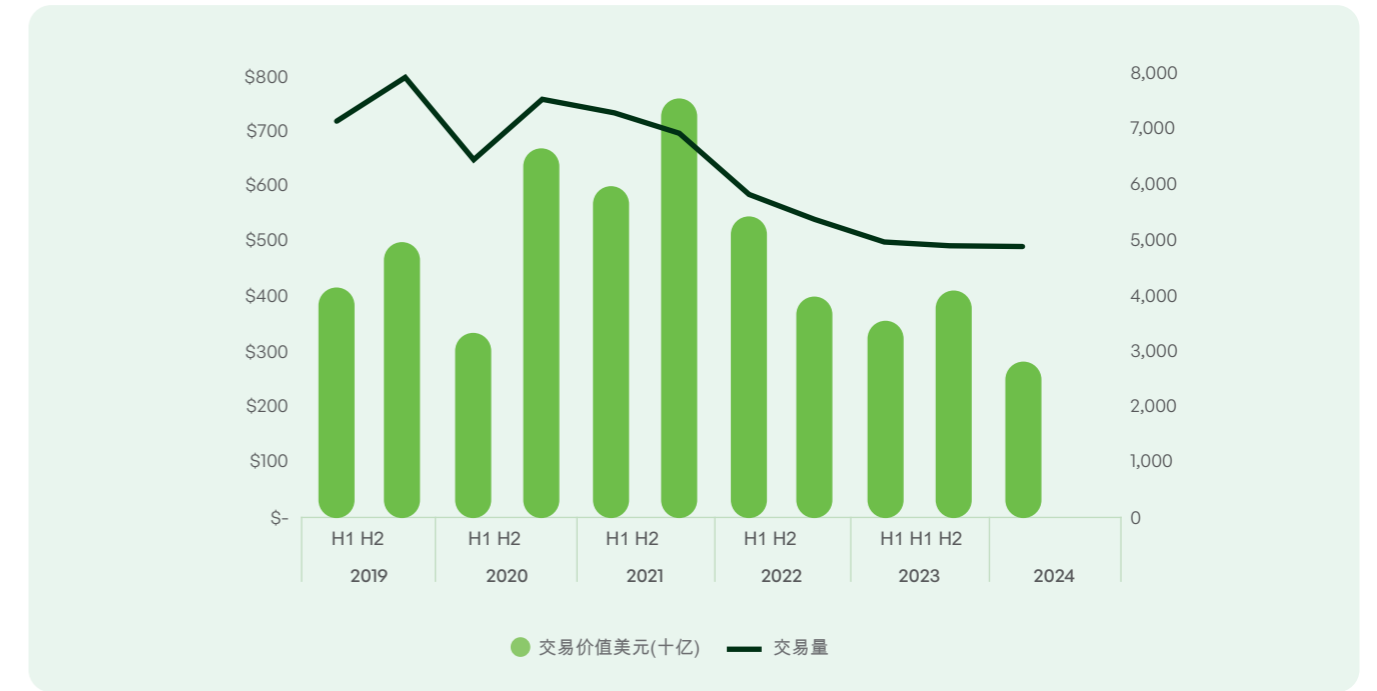


图 10：全球并购交易量和价值



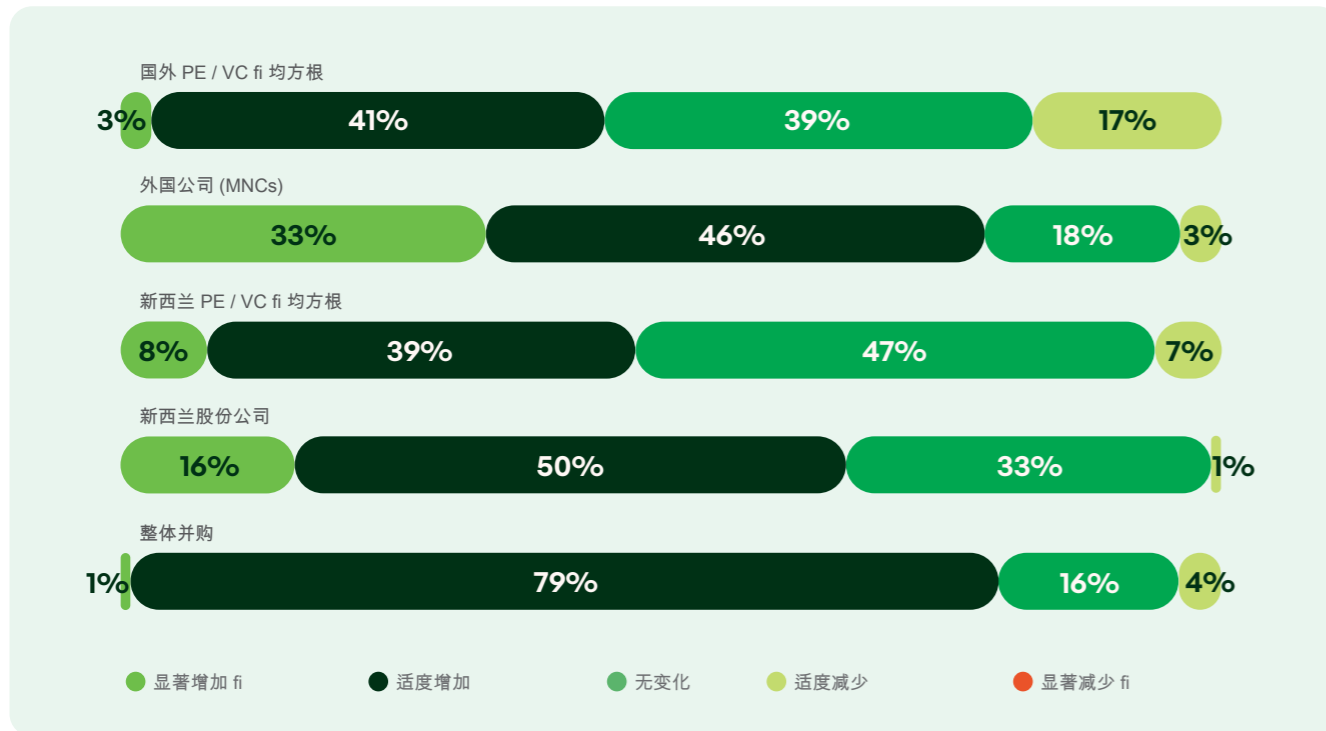


不出所料，鉴于对投资新西兰的积极情绪，79%的受访者预计在未来12个月内整体并购活动将适度增加。这一预期显著高于去年，当时仅有60%的人预测活动将适度增加。

今年结果的趋势也从更加机会主义的短期收购转向更为谨慎的管道建设。这与调查中的其他发现一致，表明离岸购买者不仅出于相对较低的估值考虑收购新西兰企业，还看到了它们所带来的市场收购和有机增长的机会。

CORPORATE PARTNER ANDREW MATHEWS 表示，这些发现与过去几个月并购市场更为乐观的情绪一致，投资者正在寻找具有良好价值的收购目标。

图11：您预计在未来12个月内，以下收购者/投资者在新西兰的并购活动水平会发生什么变化？



收到的评论反映了关于哪种类型的组织将在新西兰并购中最活跃的不同观点。

“ 外国企业开始更加积极地看待新西兰。相比于其他地区，新西兰的正面经济前景使其更具吸引力。外国企业将达成更多交易。

**Director，合并和收购，**  
法国外国公司

“ 外国私募股权/风险投资活动将稳步增加，原因是来源选择和最优估值。企业寻求持有资产约5-7年的时间，而新西兰为此提供了良好的机会。

**董事总经理，** 外国投资银行，  
澳大利亚

“ 新西兰企业将在本地市场扩展方面拥有良好的机会。它们对监管、经济和政治趋势有深入了解，这不仅提供更多机会，还能有效控制风险因素。

**美国外国公司企业发展与战略主管**



## Section 3

### 经济压力使目标选择中商业模式的稳健性更加突出

在全球经济和地缘政治挑战背景下，投资者在收购新西兰企业时越来越注重业务基本面。

58%的受访者表示，专注于客户对产品和服务的需求稳定性是他们的首要战略优先事项，这一比例比去年上升了9个百分点。紧随其后，52%的受访者认为将成本增加转嫁给客户的能力是主要关注点。

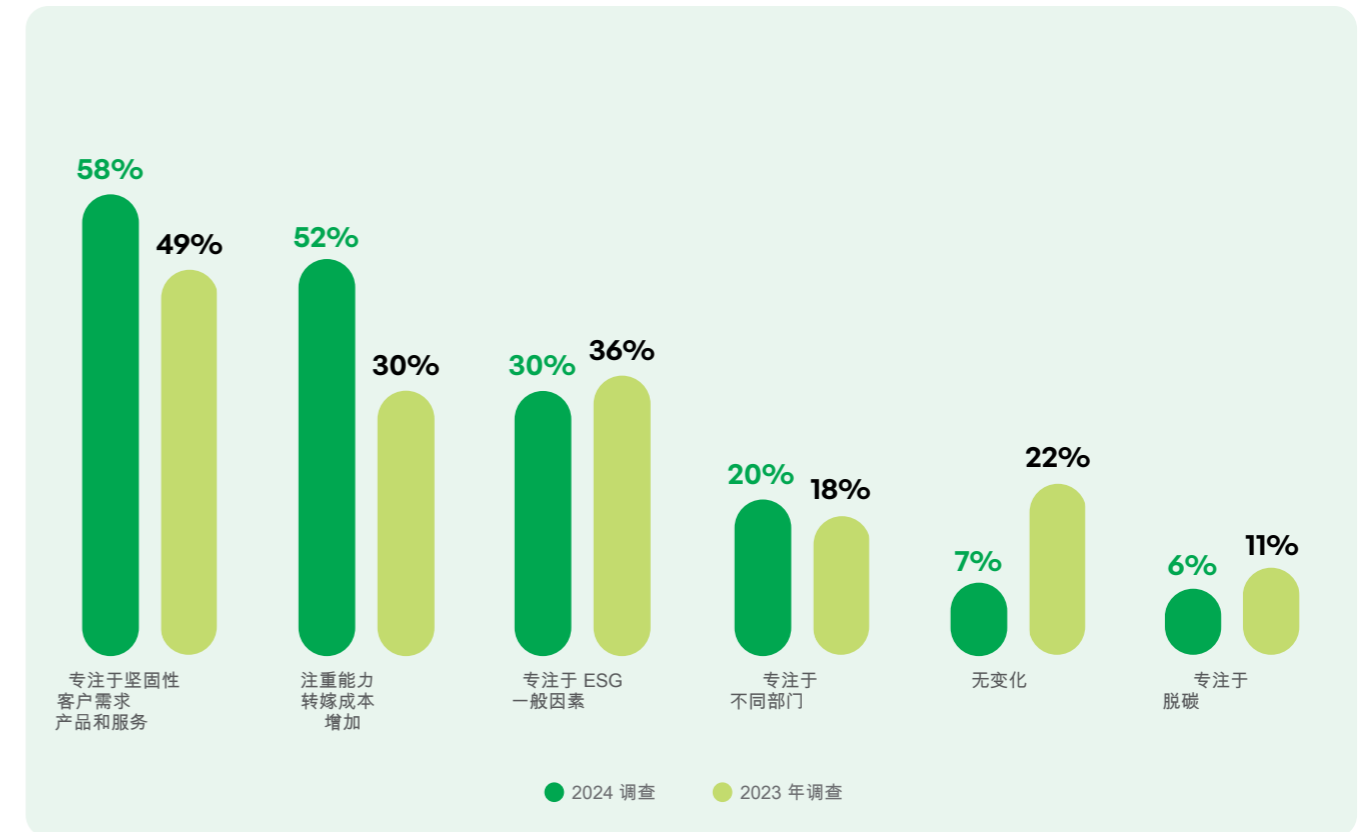
ESG 因素仍然被认为是重要的，但已经从 2022 年的 42% 下降到去年的 36% 和今年的 30%。

安纳斯塔西娅·甘布尔评论道：“在当前的市场环境下，强调企业基本面并不令人意外，但我们并不认为这表明ESG考虑因素不再重要（仅仅意味着它们必须与基本面竞争）。”

我们预计，在市场条件开始稳定之后，买家将再次更加关注ESG因素。

随着99%的投资者认为ESG因素对并购决策至关重要（如图14所示），ESG不仅仅是一项简单的合规检查。随着全球ESG监管力度的增强，投资者越来越意识到，如果希望在收购目标上实现可持续增长，就必须管理好ESG风险。

图12：当前全球经济和地缘政治挑战是否影响了您在新西兰的收购策略？请勾选所有适用项。



“能够将在成本增加转嫁给消费者的能力必须成为当今战略的一部分。过去一年通货膨胀率显著上升，我们必须通过调整战略来管理由此带来的影响。”

**合并与收购董事**，  
瑞典外国公司

“客户需求的稳固性将是重点。虽然一直强调产品质量，但我们计划逐步丰富产品线。鉴于消费者需求的变化，我们的新西兰策略也需要相应调整。”

**战略主管**，Foreign Corporation,  
瑞士

“必须考虑成本增加日益增长的影响及其对运营价值和利润率的影响。在考虑该地区的新投资时，我们需要重点关注这一方面。”

**董事总经理**，  
中国外国投资银行

“策略的主要方面将是客户需求的稳固性。确保我们支持的品牌有稳定的市场需求将是我们市场上持续更长时间的关键。”

**董事总经理**，外国 PE / VC 公  
司，香港





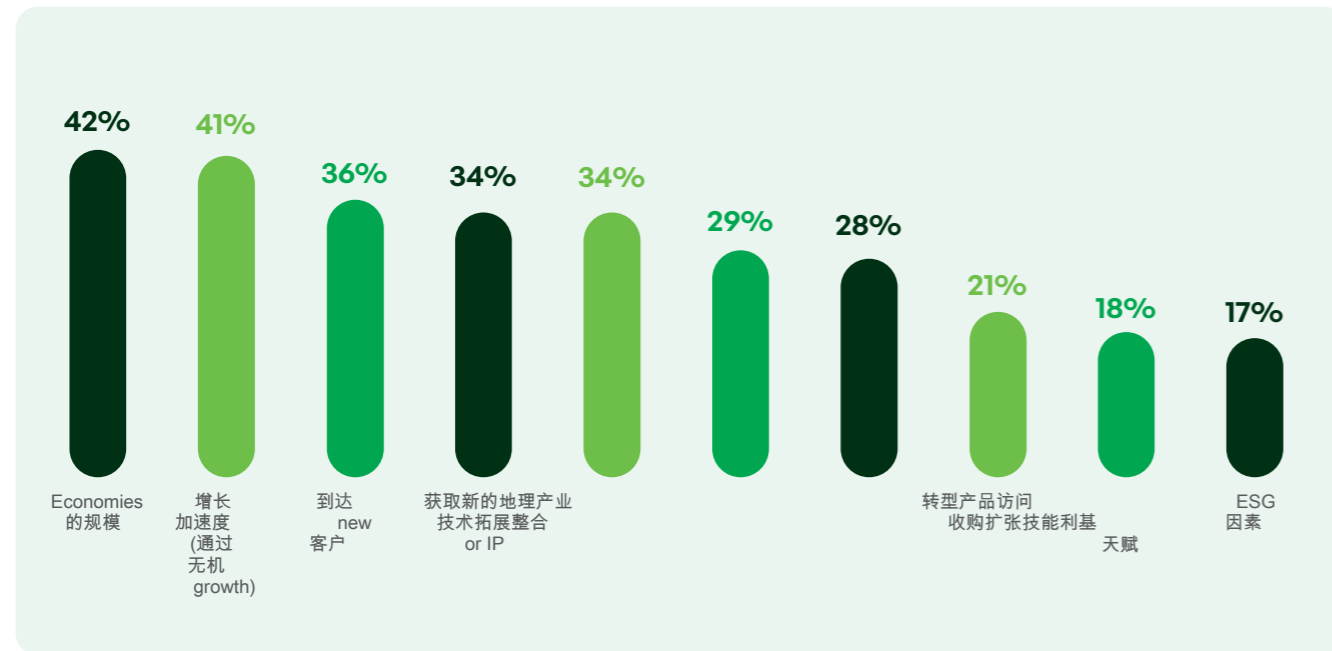
### 新西兰的交易目标为实现关键业务目标提供了机会

在考虑未来在新西兰进行主要收购的主要目标时，受访者也重点关注了企业基本面，其中创建规模经济（42%）和加速增长（41%）是最突出的原因。

我们认为这清楚地表明，新西兰作为通往亚太地区的稳定桥头堡的形象已重新获得海外投资者的认可。鉴于近期的经济挑战以及离岸资本的必要性，这一点极为令人满意。

詹姆斯·霍斯表示：“今年回复中关于创造规模经济和加速增长的关注点很有趣，因为鉴于新西兰的规模，采购方不可能仅仅出于在新西兰市场内增长的愿望来驱动采购。”

图13：在新西兰未来的收购计划中，以下哪一项最能描述主要目标？请选择最多三个选项。



收到的评论表明，新西兰提供了实现业务目标的机会。

“我预计重点将放在规模经济上。通过投资同一行业的公司，我们可以减轻财务负担。我们寻求在该地区寻找有价值的机遇以建立协同效应。”

**首席财务官**，外国公司，澳大利亚

“近期交易的主要目的是地理扩张。我们一直在考察不同的地区进行投资，这些地区符合我们公司的发展规划。新西兰确实符合我们的预期。”

**战略总监**，外国公司，美国

“最近的交易是为了获取新技术。我们始终专注于技术收购以强化我们的产品基础。在这些激烈的竞争条件下，我们需要强调技术创新以取得成功。”

**意大利外国公司首席执行官**

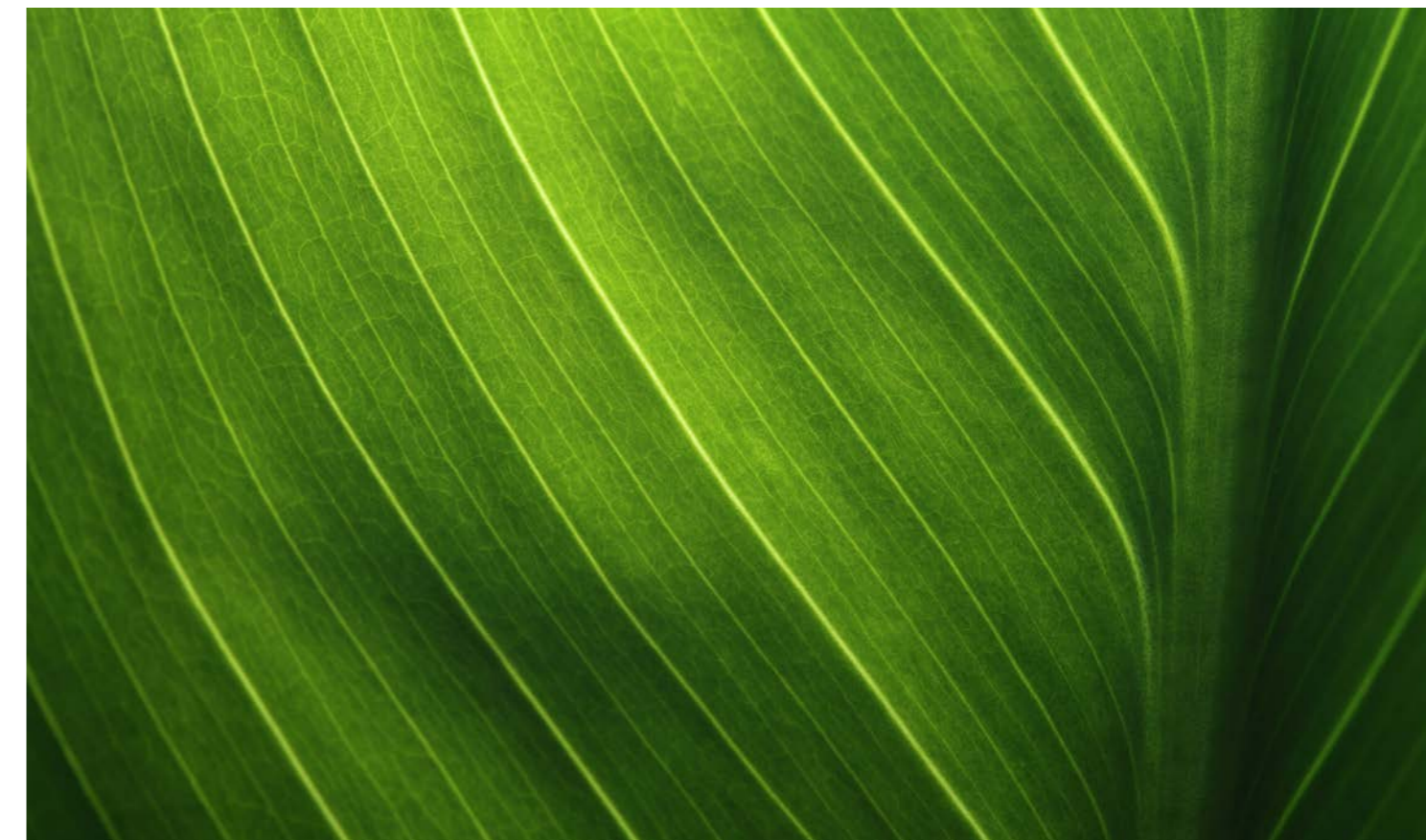
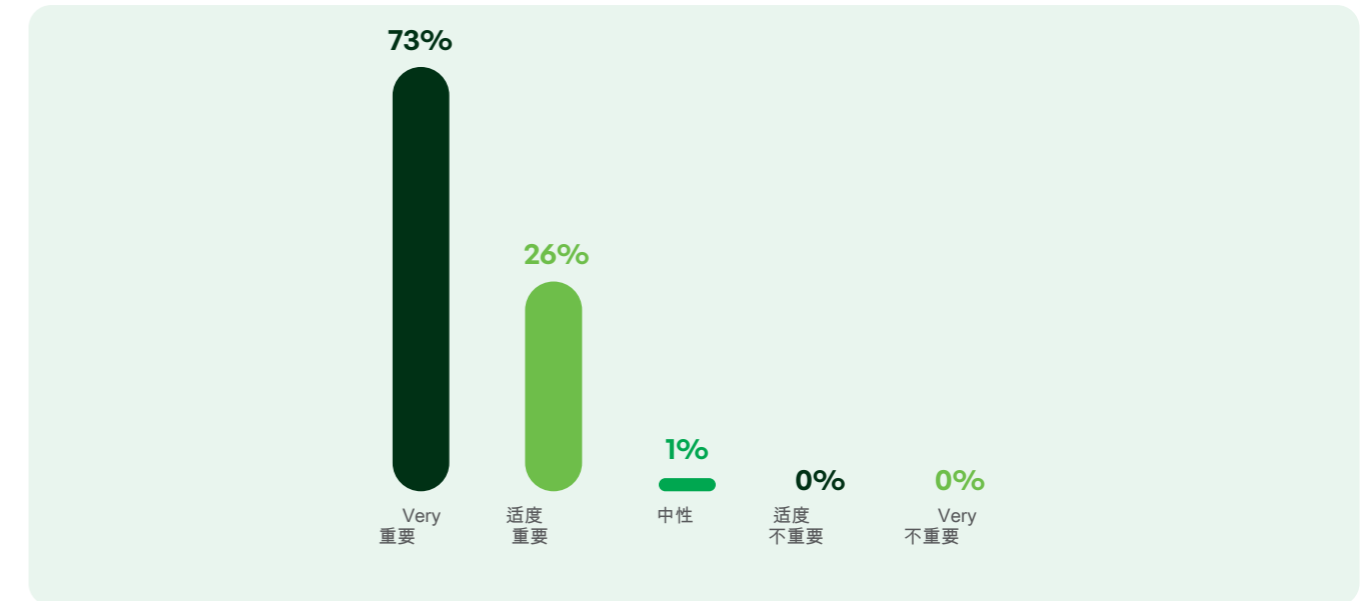
“规模经济在这些通胀趋势中变得尤为重要。我们将特别以此为目标在新西兰进行投资。我们希望通过此举大幅降低运营成本。”

**首席财务官**，外国公司，美国

### ESG 在并购决策中仍然很重要，因为投资者希望管理风险

尽管在并购决策的重要性方面有所下滑。总体而言，99% 的受访者认为 ESG 很重要。在投资策略中，ESG 因素仍然是考虑交易的核心，74% 的人表示这是非常重要的

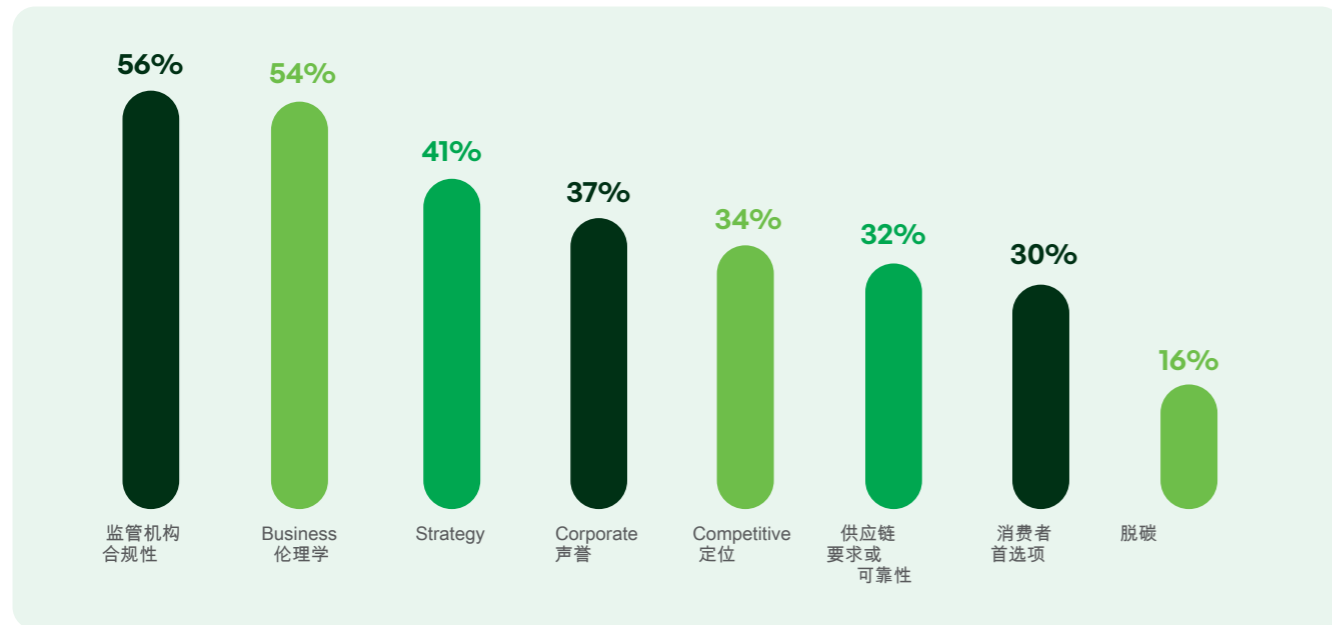
图 14：ESG 因素对于贵组织的并购决策(关于价值、风险、定价) 有多重要？





ESG因素在选择收购目标时之所以被认为非常重要，很大程度上是因为其与风险管理紧密相关，而监管合规（56%）和商业伦理（54%）是前两大原因。

图15：在考虑拟议交易时，您认为哪些是主要的原因会考虑ESG因素？请选出最多三项。



“ 进行全面的运营和整个供应链调查。在进入交易之前，我们必须识别ESG风险，这一点非常重要。可以根据调查结果讨论交易条款。

**首席财务官**，外国公司，澳大利亚

“ 我们在审查目标公司的ESG表现时会考虑监管合规性。全面理解潜在风险并相应地准备谈判条款是至关重要的。

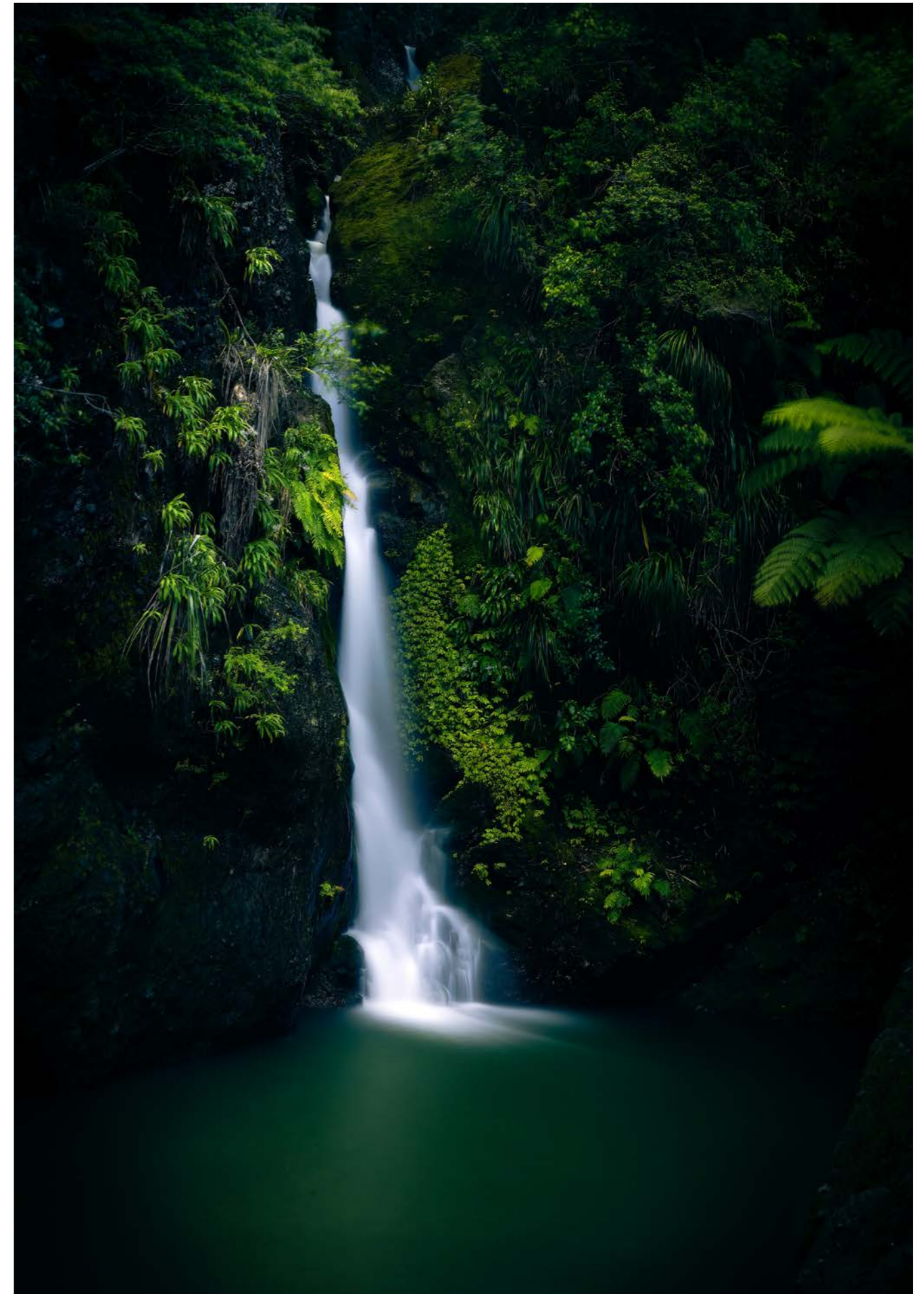
**董事总经理**，外国 PE / VC 公司，香港

“ 主要原因是商业伦理。我们希望与之合作的公司能够遵循道德和可持续的商业实践。这样对我们公司来说也是一种正面的反映。

**董事总经理**，美国外国投资银行

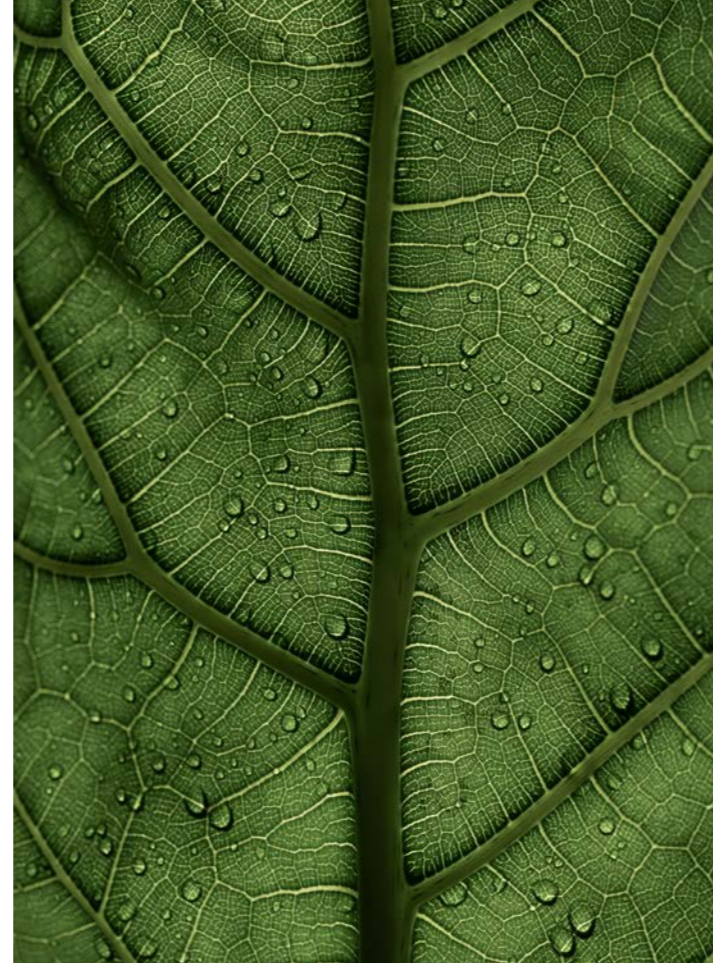
“ 为了竞争定位，当今必须关注ESG。公司已经开始广泛宣传其产品的可持续方面，因此我们需要将ESG纳入投资决策中。

**并购负责人**，Foreign Corporation, Germany





## Section 4 海外投资者对新西兰 IP 的需求

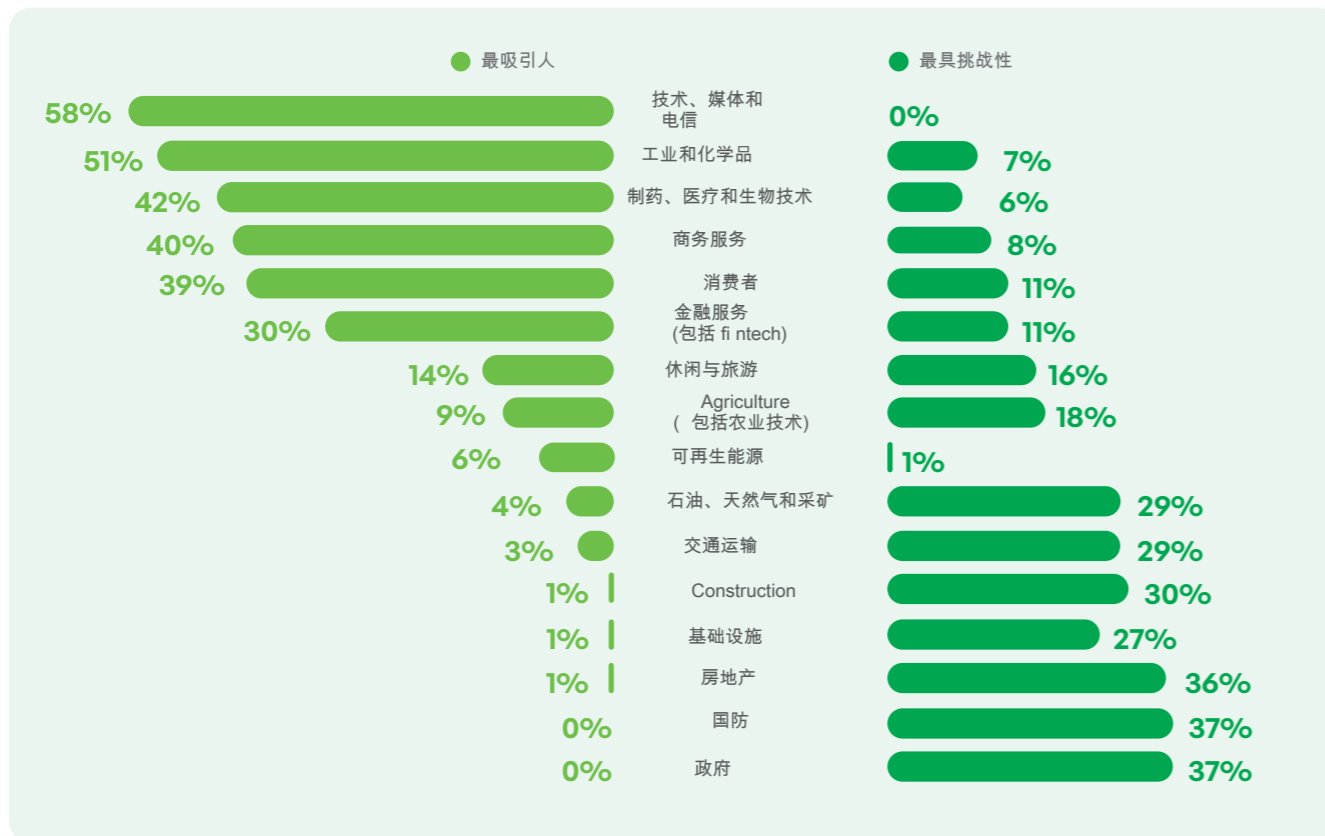


新西兰IP，尤其是技术方面的需求在整个调查中是一个持续的主题，这一发现是对“新西兰企业”强烈的支持。

在图5中，39%的受访者表示，获得新的或先进技术使新西兰成为一个有吸引力的投资目的地。而在图13中，34%的受访者表示，在新西兰进行下一次收购的主要目标将是获取新技术和知识产权。

当询问外国投资者哪些领域最具吸引力时，这一主题也在其中得到了反映。信息技术（TMT）位居榜首（58%），另一个知识产权密集型领域——制药、医疗和生物技术位列第三（42%）。

图16：您认为在未来12-24个月内哪些行业最具吸引力？哪些行业最具投资挑战性？请为每个部分选择最多三个选项。



在整个调查中收到的评论强调了本地知识产权和技术的吸引力。

“对于我们来说，这是因为公司采用了先进的技术，这些技术对于提高产品品质并在全球市场销售至关重要。

CEO,  
外国公司，意大利

“制药、医疗和生物技术公司正稳步前进。人们对运用先进技术以提高产出表现产生了浓厚兴趣。该领域的研发项目资金也将增加。

Director，兼并与收购，挪威

“我认为科技领域的投资能够为大多数投资者带来预期的回报。在未来几年，该领域对于同行业和跨行业的交易都具有吸引力。

战略与可持续发展主管，  
外国公司，马来西亚

“新西兰市场前景良好。我喜欢企业以积极方式对待技术创新，并将这些技术融入其运营中。

合并与收购总监，法国外国公司

### 知识产权组合对新西兰的业务收购越来越重要

IP组合通常是企业并购中价值的关键驱动因素，并且通常被视为维持竞争优势的战略资产。买家越来越精明和谨慎地评估知识产权的质量，以应对这一挑战，因此他们在财产资产方面也变得更加全面和细致。

潜在收购中的资产，供应商已经投资于资金、激励措施和计划

他们记录和保护的智力创新的方式。High-profile New 的成功

我们已经看到了对知识产权信誉的真正兴趣。在生物技术/制药领域，临床试验和开发活动显著增加。这与IT领域非常活跃和灵活的发展相结合，尤其是在更广泛的健康领域，但在其他领域如新西兰的投资于知识产权方面也保持强劲。

运输和商业服务，意味着政府当时决定

技术也是新西兰最大的出口产业之一，并且仍在继续增长，因此不难理解该领域对潜在投资者依然具有重要意义。该领域的增长得到了商业、创新与就业部的支持，该部门致力于促进科技领域的多元化和进步。新西兰企业在技术领域的表现也展示了当地的技术能力和竞争力。

新 Zealand 税务工作组在 2019 年的《税收未来》报告中建议对无形资产（包括知识产权和软件权利）征收资本利得税。政府并未采纳这一建议，目前也未见任何政府方面的其他表示。至少在现阶段，这应能避免对技术领域投资兴趣的潜在抑制。

Richard Watts，IP / ICT 主管



## Section 5

### 对新西兰税收制度的混合看法，相对高的公司税率是一个没有吸引力的特征

去年的调查是首次专门询问新西兰税制对投资决策影响的情况。结果总体上是积极的，尽管一些受访者批评新西兰28%的企业税率过高。

今年的结果相似，总体形势仍然有利。然而，越来越多的受访者指出，公司税率是一个不吸引人的因素（占比32%）。此外，认为新西兰债务融资收购的税务设置不吸引人的受访者数量显著增加（占比54%）。

今年，我们还提出一个开放问题，询问联合政府在其第一任期中采取“按常规办事” approach 并不对影响外资的投资的企业税设置进行重大改变的计划是否合适。许多收到的意见批评政府没有推进相关变化，特别是在企业税率方面，尽管也认识到当前的经济状况可能暂时抑制了任何重大改革。

帕内尔·坎伯兰合伙人认为，今年的调查结果清晰地表明，一些基于欧洲、美国和加拿大的受访者越来越认为新西兰的企业税率缺乏竞争力。

这些数字似乎支持这一观点。自2010年以来，新西兰的企业税率为28%，而欧盟27国的平均最高企业税率已降至21.16%，经合组织国家的平均最高企业税率则为23.57%。

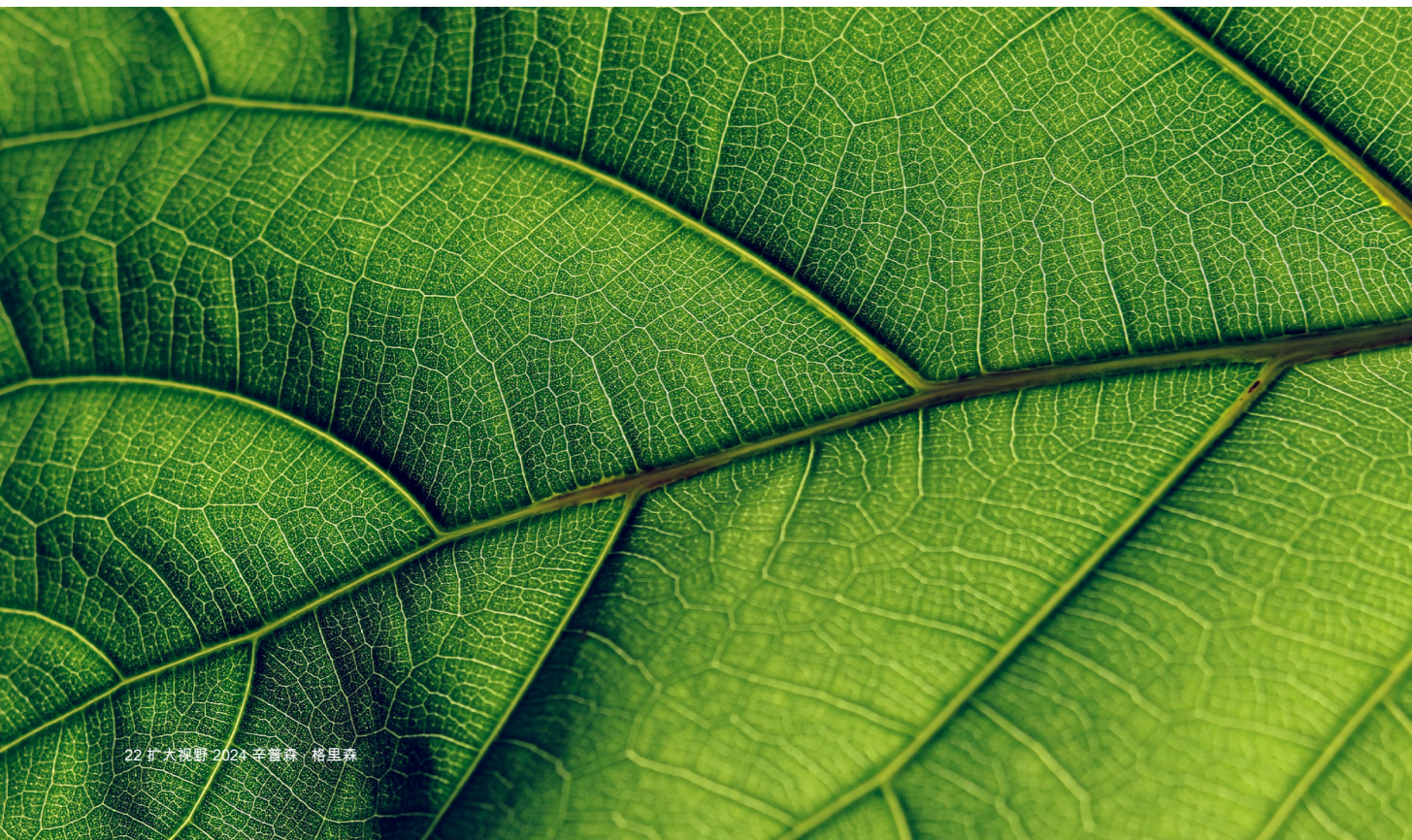
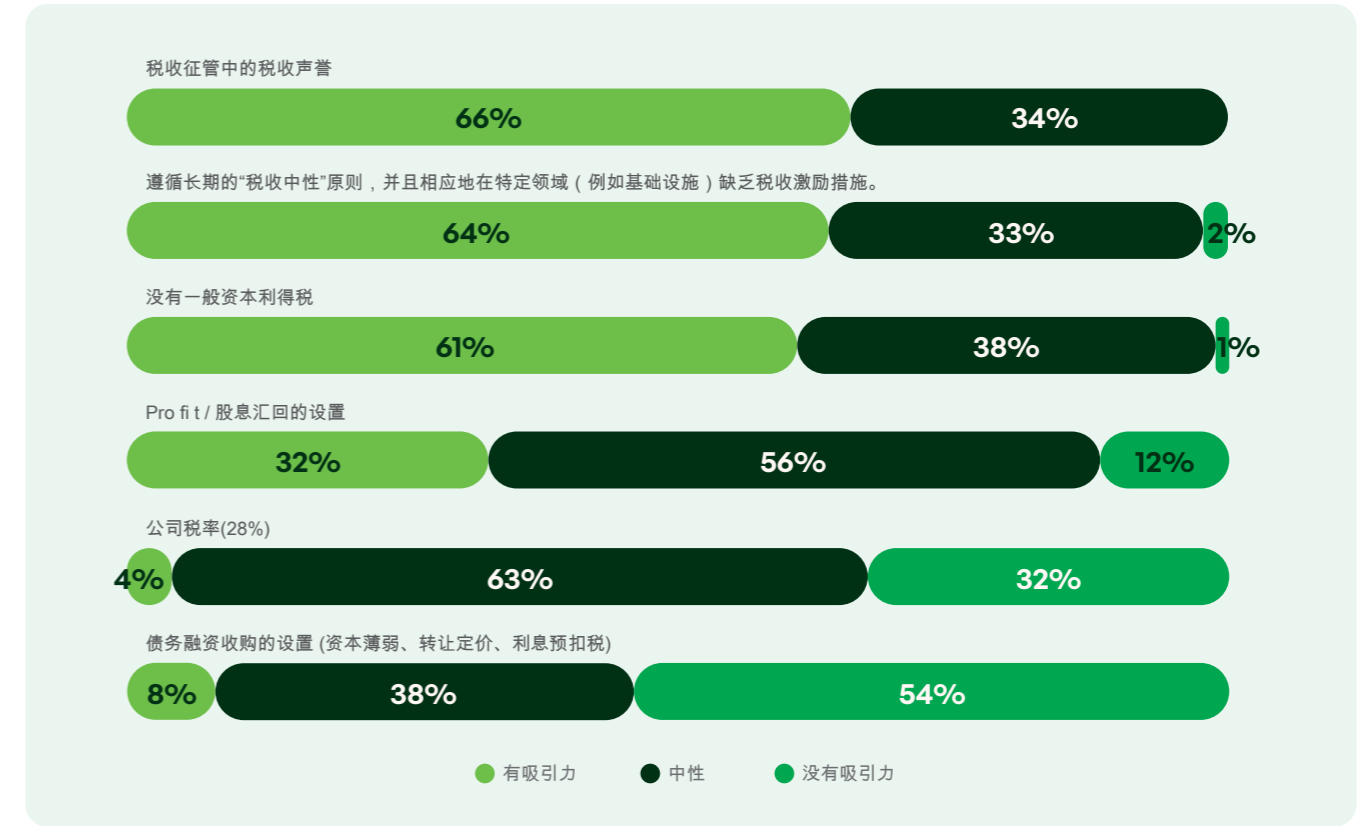
巴尼对新西兰债务融资收购设置的负面看法也很有趣。

这可能部分归因于新西兰目前（暂时）仍坚持基于债务与股权比率测量的薄资本化制度，而许多国家（最近包括澳大利亚）已经转向使用息税前利润比率测量方法。此外，我们发现来自某些司法管辖区的客户对新西兰的“受限转让定价”（RTP）方法感到困惑，该方法用于确定关联方债务可扣除利息率，与经合组织传统原则相比采取了更为严格的立场。

Barney 认为，从中期来看，政策制定者将不可避免地需要解决这些问题。

虽然政府在入境投资和公司税收设置方面采取“常规业务” approach 一般有助于培养确定性，但在某个时候，这将不足以确保税收政策不会对国际投资者的行为产生负面影响。

图17：您认为新西兰税制的以下特征如何影响新西兰作为投资目的地的相对吸引力？





许多收到的评论批评政府未能推进变革，尤其是在税率方面。

“企业税率非常高，超过了我们在其他国家看到的平均税率。然而，坚持长期税收中性对于在投资时确定正确的行动方向是有益的。  
董事总经理，外国投资银行，美国

“它将对投资者产生影响，尤其是因为当前的企业税率极具吸引力。税率应该下调，以便积极影响投资情绪。  
董事总经理，外国 PE / VC 公司，美国

“新的联合政府在 CORPORATE TAXATION SETTINGS 方面本应采取更为积极的方向。如果税制已经具有吸引力，“business as usual”的做法本可以奏效。  
董事总经理，  
德国外国投资银行

“税收非常缺乏吸引力，而改革本会更好。我认为至少降低3%的税率会增加流入新西兰的外资量。  
董事总经理，外国投资银行，中国

但是，政府的放手做法确实在评论中获得了一些支持。

“政府在不了解其他收入来源的收入是否会增加的情况下，不能削减企业所得税。鉴于我们正处于通胀期，他们可以为此决策进行合理解释。  
首席财务官 f i c e r，外国公司，澳大利亚

“新的政府在做出这一决策之前肯定已经进行了深思熟虑。税制的变动不能在不了解其对政府财政影响的情况下轻易改变。涉及的因素众多，对他们来说这一决定是有充分理由的。  
首席财务官 f i c e r，外国公司，泰国





# Methodology

在2024年7月，辛普森·格里斯托Mergermarket征求外国投资者对新西兰投资机会、趋势和挑战的看法。调查共有90位受访者，分别来自亚太地区、北美洲和欧洲。

受访者在过去五年内至少完成了一笔对新西兰的投资，或在此期间担任过交易顾问。

在图表中的调查结果中，由于四舍五入或允许受访者选择多个答案，各百分比可能不会相加至100%。

## 你会如何分类你的公司？

外国公司 / 跨国公司



国外 PE / VC firm



外国投资银行



## 在过去五年中，您在新西兰考虑、进行或建议了多少次收购 / 投资？

超过 5

0%

3-5

8%

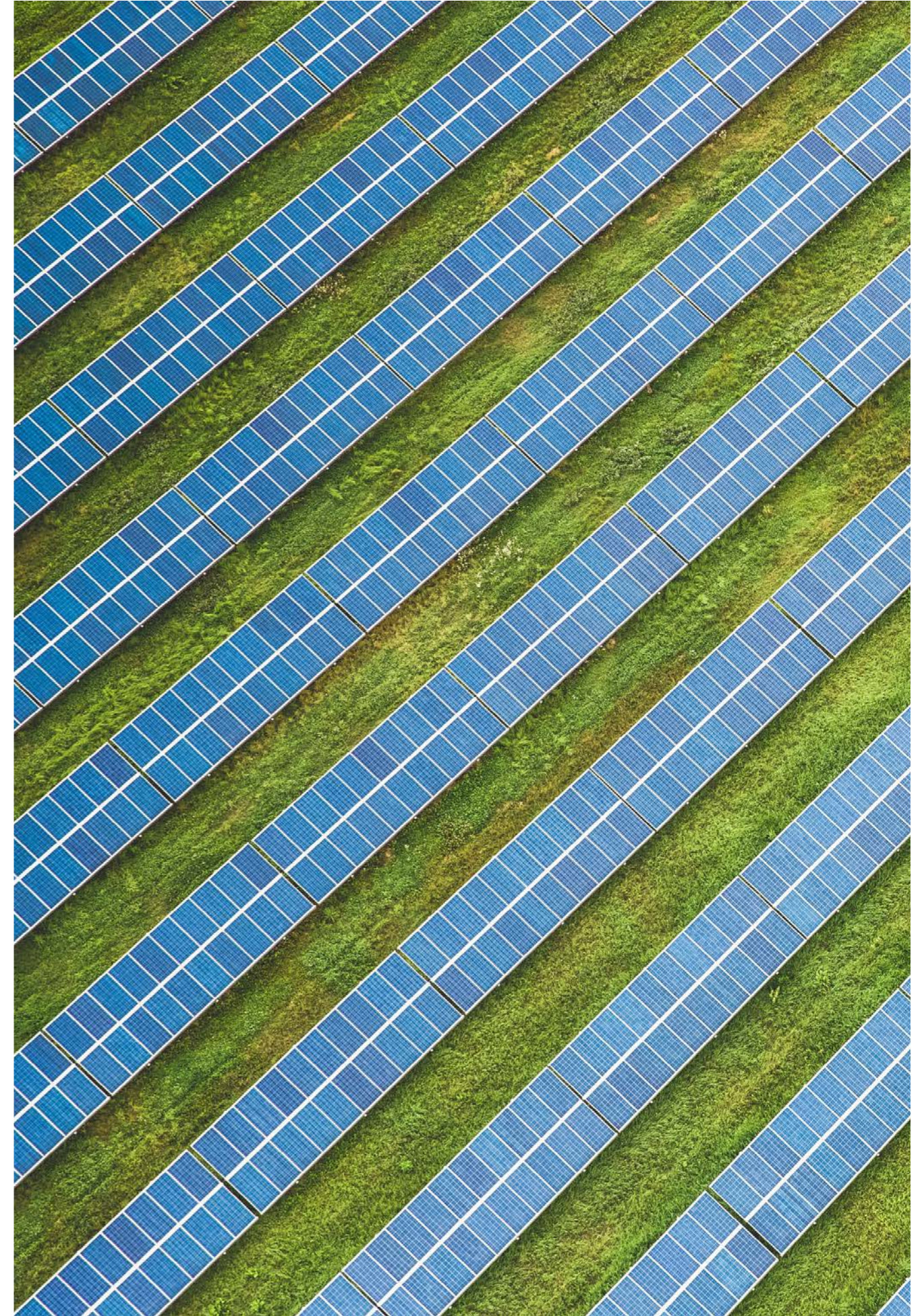
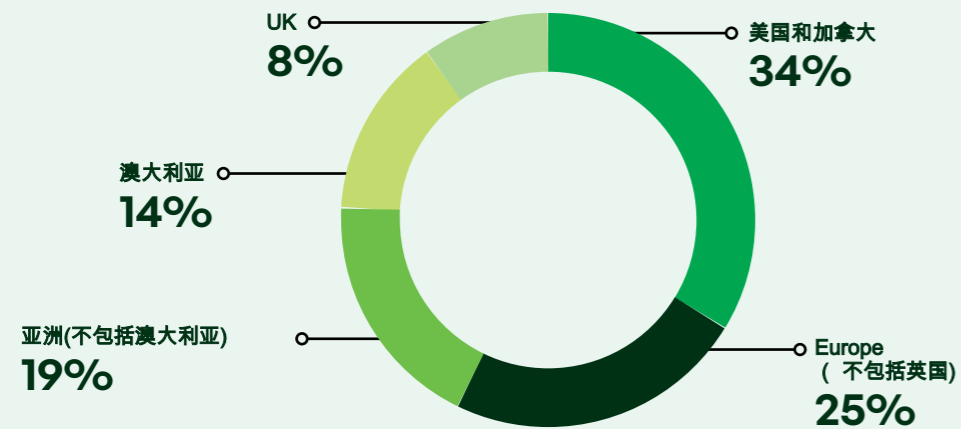
1-2

92%

None

0%

## 你的公司在哪里？





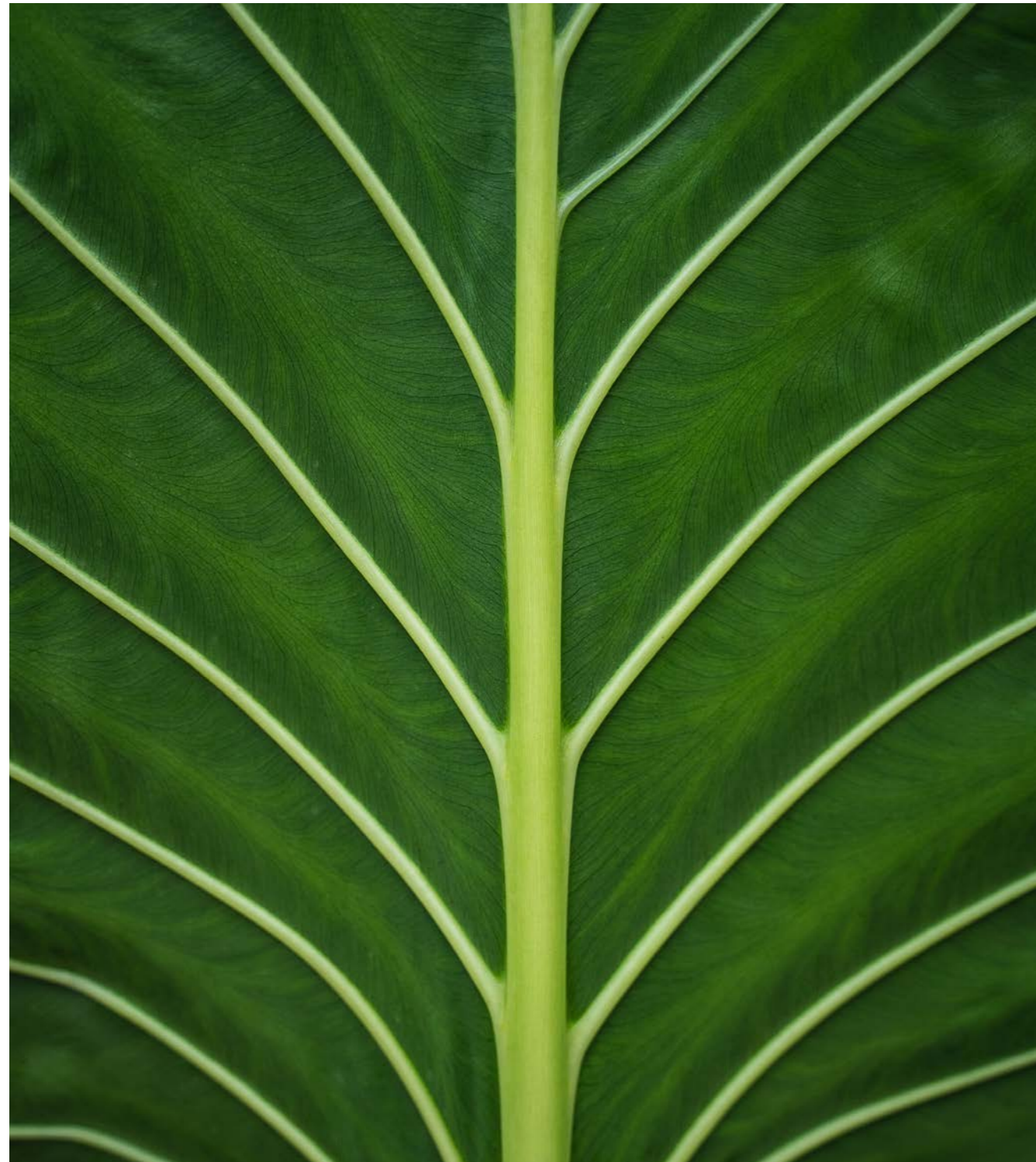
# Mergermarket

Mergermarket 结合了行业领先的人类洞察力、先进的机器学习以及30多年的Dealogic数据，以提供潜在并购机会、交易、威胁和挑战的最早可能信号。

使用Mergermarket，我们的客户可以获得清晰的战略视野，降低风险并抓住成长机会，最终超越竞争对手。此外，我们广泛的人际网络和社区生态系统促进内部联系和知识共享，帮助用户保持最新动态。

我们的客户信任 Mergermarket 在整个并购过程中指导他们取得成功的良好记录。

要找出更多信息，请访问 [www.mergermarket.com](http://www.mergermarket.com)。




# 辛普森·格里森


我们是新西兰最大的律师事务所之一，但这并不是我们与众不同的原因。是我们专家团队、市场领先的声誉以及对为每位客户提供正确结果的绝对承诺使我们与众不同。


通过早期与我们合作，客户及其顾问能够获得对新西兰商业和监管环境 unparalleled 的理解。


你将享有领先专家提供的及时建议、解决问题并预见潜在问题的优势。有我们在您身边意味着您可以自信地做出决策。


请咨询我们的任何专家以获取关于新西兰市场和投资机会的建议，或讨论本报告的任何方面。


- 


Anastasiya Gamble, 合伙人  
+64 9 977 5121  
anastasiya.gamble @ simpsongrrierson.com
- 


安德鲁·柯克, 合伙人  
+64 3 968 4020  
andrew.kirk @ simpsongrrierson.com
- 


安德鲁·马修斯, 合伙人  
+64 9 977 5402  
andrew.matthews @ simpsongrrierson.com
- 

Barney Cumberland, 合伙人  
+64 9 977 5155  
barne.cumberland @ simpsongrrierson.com
- 

Catherine Shipton, Senior Associate  
+64 3 968 4055  
catherine.shipton @ simpsongrrierson.com
- 

Don Holborow, 合伙人  
+64 4 924 3423  
don.holborow @ simpsongrrierson.com
- 

爱德华·诺曼, 合伙人  
+64 4 924 3575  
edward.norman @ simpsongrrierson.com
- 

休·林多, 合伙人  
+64 3 968 4010  
hugh.lindo @ simpsongrrierson.com
- 

简·哈里斯, 特别法律顾问  
+64 9 977 5265  
jane.harris @ simpsongrrierson.com

- 

James Hawes, 合伙人  
+64 9 977 5448  
james.hawes @ simpsongrrierson.com
- 

Karen Ngan, 合伙人  
+64 9 977 5080  
karen.ngan @ simpsongrrierson.com
- 

Michael Pollard, 合伙人  
+64 9 977 5432  
michael.pollard @ simpsongrrierson.com
- 

Michael Sage, 合伙人  
+64 9 977 5006  
michael.sage @ simpsongrrierson.com
- 

Richard Watts, 合伙人  
+64 9 977 5182  
richard.watts @ simpsongrrierson.com
- 

Rob Macredie, 特别顾问  
+64 9 977 5344  
rob.macredie @ simpsongrrierson.com
- 

罗伯特·麦克莱恩, 合伙人  
+64 9 977 5077  
rob.mclean @ simpsongrrierson.com
- 

Simon Vannini, 合伙人  
+64 9 977 5186  
simon.vannini @ simpsongrrierson.com



---

**奥克兰**

27 层，88 Shortland Street 私人包 92518 奥克兰 11 41 新西兰 + 64 9 358 2222

---

**惠灵顿**

5 楼 40 Bowen Street P O Box 2402 Wellington 6140 新西兰 + 64 4 499 4599

---

**基督城**

1 楼，151 剑桥露台西区，  
邮政信箱 874 基督城 8140  
新西兰 + 64 3 365 9914