

企业出海指南（八）：美国创业企业的税收环境简介

作者：沈靖 | 袁世也 | 姜冬妮 | 李胜¹

长期以来，美国是全球科技创业和风险投资中心。对于拟投资美国创业企业的外国投资人而言，复杂的美国税收制度不啻为法律和财务部门的“双重绊脚石”。在此我们基于过去的经验和搜集到的公开信息，就美国创业企业面临的常见美国税收法律问题做一概述；本文的目标是希望帮助投资人和企业家了解美国税收法律的框架和一些重要的税务合规或规划思路，并非是针对美国企业税务问题的详尽指南；因美国税收法律纷繁复杂，其中如有错漏之处或者因税制变化未能及时更新者，欢迎各界朋友指正。

一、几个值得投资者和创业者注意的美国税收事项

美国税收法律体系非常复杂，本文初步涵盖了创业企业的多方面税务考量供读者参考。为便于读者把握重点，在此先就笔者在实务中感到可能最受关注的几个税收事项进行总结。关于具体如何应对这些税务事项，欢迎各界读者垂询、探讨。

1. 外国投资者投资美国本土创业公司，在绝大多数情况下，无需就出售股份产生的资本利得课税；这包括外国投资者通过美国的合伙制基金投资美国创业公司的情况。从美国创业公司取得的股息，则适用 30%的股息预提所得税（如投资人设立在与美国签署税收协定的司法辖区，则可降低税率至 5%或 10%）。
2. 外国投资者投资美国本土创业公司，如想要重组其股权结构，搭建美国版的“红筹结构”，有必要聘请经验丰富的税务律师/会计师进行设计，以防止美国红筹结构项下的开曼公司被视为美国本地公司。
3. 美国没有所谓“税收洼地”的概念，即便将公司注册在不征收州所得税的州，也会在其他州因产生销售收入、聘用人员、购置资产等因素被要求缴纳州所得税或者销售税。当然，不少城市通过基础设施优惠、地方税收返还等奖励政策，可以帮助企业从整体财务角度实现“成本洼地”的效果。
4. 对于各项税收优惠要用足 — 研发费用抵免、服务/货物出口低税率等都能够降低美国创业企业面临的潜在税负；便利的跨境合作研发税务申报，可以让美国公司和集团内的非美国公司分别取得无形资产，进而避免因许可费的长期跨境支付而产生复杂的税务影响和负担。
5. 股权激励的税项值得注意 — 对于创始团队和高管而言，股权激励相关的一般所得边际税率颇高

¹ 实习生苏玛利对本文创作亦有贡献。

(37%联邦税+州税)，有必要充分利用 Section 83(b)提供的优惠计税方法做好税务规划。

如以上总结，对于拟在美国开展投资或运营的投资人或者企业而言，了解基本的美国税收法律框架、聘用有经验的税收法律顾问以及充分利用美国当地的各项税收优惠政策，可以帮助企业有效避免税务风险，提升税务效率。特别是对一些跨境运营的中国企业而言，更需要从企业股权结构、供应链乃至未来业务模式的角度对美国业务的股权和业务结构做综合规划。

二、美国税收法律体系概要

- 1. 财政体系。**美国政府的财政被严格分为中央（联邦）和地方（州）两级，两级政府均有独立的税收收入来源。联邦税收收入主要为所得税，特别是源自个人的所得税，少部分来自于遗产/赠与税和关税；大部分州政府征收所得税和销售税，少部分州政府收入以销售税为主。由于目的为介绍创业企业的税务环境，本文以联邦所得税为中心进行讨论，对于州所得税和销售税在文末有所涉及。
- 2. 联邦所得税。**联邦所得税以《国内税收法典》（U.S. Code: Title 26, Internal Revenue Code, IRC）为主要成文法来源，财政部制定的“行政法规”（Code of Federal Regulations, CFR）则作为法律的补充；同时，由于美国是普通法国家，法院的判例亦具有和法律相当的效力。进一步地，在操作中，国内税务局（Internal Revenue Services, IRS）会颁布各类指南、表格，以执行法律和行政法规的规定。需要指出的是，基于 IRC，公司（Corporation）和个人（Individual）都是联邦所得税的纳税人，二者在计算所得的方式上有所不同，但是在确认所得来源，参与重组规则等事项上不存在实质性差异。
- 3. 税务合规。**由于税收法律规则高度复杂和技术化，美国联邦所得税的征管非常依赖于纳税申报；据不完全统计，IRS 制定的表格超过 800 种，大部分为联邦所得税表格。涉及美国税项的纳税人（无论是否位于美国），如未能及时、合规申报，很容易引发严重的法律后果，包括但不限于罚款、滞纳金、乃至行政甚至刑事程序。与此同时，IRS 亦提供了针对各类税收风险事项的争议解决方案，如事先裁定（Private Ruling）等，允许纳税人在一定条件下与税务机关展开正式沟通，以解决不明确事项。

三、纳税人、应纳税所得和所得来源地

- 1. 纳税人。**大致上，美国籍个人、取得美国永久居留权的个人以及长期停留在美国的个人会被视为联邦所得税项下的美国人（US Person）；根据美国法律成立的公司（Corporation）亦会被视为美国人。符合一定条件的遗产（自然人去世后尚未分配的遗产，Estate）和信托（Trust）亦会被视为美国人。
- 2. 应纳税所得。**美国人来源于全世界的所得都应该计入应税所得，申报缴纳联邦所得税；非美国人和美国营业活动相关的所得（Income that is Effectively Connected with the Conduct of a U.S. Trade or Business, ECI）或者非 ECI 但仍来源于（Source）美国的所得应申报缴纳联邦所得税。其中非 ECI 但来源于美国的所得，如美国公司支付的股息、利息、特许权使用费等，应由支付方代扣代缴所得税。
- 3. 所得来源地。**对于股息、利息、特许权使用费三类所得，其所得来源地一般为支付方所在地。对于贸易利润，应确认其是否属于 ECI；例如中国公司向美国出口货物，一般不会构成 ECI。对于提供服务的利润，也应确定其是否属于 ECI；例如一家中国律师事务所向美国客户提供诉讼服务，通常而言不会构成 ECI。对于中国读者比较特殊的是，资本利得（出售资产所得）在美国国内税法项下

的来源地是出售方所在地，因此非美国人出售位于美国的资产在大多数情况下不会被视作来源于美国的所得，从而不会被课征联邦所得税。对照而言，如果非美国人从美国公司取得股息、利息或者特许权使用费所得，则会由支付方代扣代缴 30% 的联邦所得税，当然该等税率可以通过申明协定待遇（W-8 系列表格）予以降低。

4. **穿透实体。**美国联邦所得税中一个核心概念是“穿透实体”（Pass-through Entity），具体分为“视为合伙企业的实体”（Flow-through Entity，有两个或者更多的投资者）和“与投资者合为一体的实体”（Disregarded Entity，只有一个投资者）。穿透实体不独立缴纳所得税，所得及亏损均归属于投资者；但是有一些合规义务，如美国合伙企业需要申报海外投资各项表格。根据美国各州法律以 LLC 形式设立的创业企业如非专门申报，自动视为穿透实体；与此同时，大部分公司（Corporation）则单独作为一个纳税人申报缴纳联邦所得税。所以我们会看到，对于一些初创企业而言，可能会倾向于以 LLC 等形式设立，将经营亏损归属于投资者（存在抵扣限制）；而在企业发展走上正轨后，则会迁址（出于法律原因）到特拉华州并改制为公司，以适应一二级市场对于公司治理的要求。

一般而言，美国本地公司的联邦所得税年度申报表为 Form 1120 及其附表；合伙、LLC 或者其他视为合伙企业的实体年度申报表为 Form 1065 及其附表；美国居民个人的年度申报表则为 Form 1040 及其附表。

四、公司所得税和税收优惠

1. **基本税收规则。**公司（Corporation）适用的边际税率为 21%，几乎所有的收入类型都会被纳入应税所得。亏损可以向前结转 2 年或向后结转 20 年。公司可以选择按照公历年度或者财政年度作为纳税年度。
2. **研发费用抵免。**纳税人的合格研发支出（Qualified Research Expenses，以下简称“QREs”）中超过“基数”（Base Amount）部分的 20% 可以作为研发支出税收抵免，在特定期间内用于抵免其应纳美国联邦所得税（直接抵免税款，而非作为成本项）。当年的基数由纳税人前四个纳税年度的平均收入额乘以固定比率得出，固定比率最高为 16%。基本数额不能低于纳税人本年度发生的合格研发支出的 50%。此外，纳税人还可以适用替代简便抵免法计算抵免额度——纳税人在 2008 年以后纳税期间内产生的合格研发支出超过前三个纳税年度的平均合格研发支出 50% 的部分的 14% 可以作为研发支出税收抵免。纳税人享受的抵免优惠金额必须从当年可以税前扣除的研发费用中扣除。研发费用抵免的适用无需税务机关审批，在年度申报中自行披露计算。
3. **跨境服务或许可的优惠税率。**美国公司可从“得自国外的无形所得”（Foreign Derived Intangible Income, FDII）适用较低税率，2025 年之前有效税率是 13.125%，2026 年及之后则是 16.406%。FDII 的计算方式比较复杂，大致的逻辑是：1）美国公司以全部所得扣减来源于海外子公司的一些所得项目后，计算出“可扣税收入”（Deduction Eligible Income, DEI）；2）用 DEI 扣减固定资产净值乘以 10%；3）用扣减固定资产回报后的 DEI 乘以向海外销售货物、服务或租赁海外资产产生的所得，再除以 DEI。其逻辑是“全部并非源自固定资产的货物、服务出口所得都应该适用优惠税负”。FDII 的适用无需税务机关审批，而是通过单独的申报表自行申报。

五、国际税收和反避税规则

1. **美国本地公司常见的反避税规则。**除了小型企业豁免利息开支抵扣限额以外，其他企业可抵扣利息开支不超过年度经调整后应纳税所得的 30%。向关联方支付利息有很大可能被视为股息，从而无法在税前扣除。此外，对于大型跨国公司而言（近三年平均年收入 5 亿美元或以上），如果向外

国关联方支付的服务类开支（包括特许权使用费等项）发生“超标”，则会触发额外的税基侵蚀与反滥用税（Base Erosion and Anti-Abuse Tax, BEAT），导致对这些超标的开支“补征”税款。由于科技企业的快速增长特性，其进入 BEAT 门槛的难度远比传统行业为低。尤其值得注意的是，对于原本注册在美国的创业企业而言，如果采取“搭建美国红筹”的方式让一家开曼公司持有该创业企业的股权/资产，而股东不发生变化，则可能会涉及较为复杂的重组规则，并很可能导致该开曼公司被视为一家美国公司。

2. **关联交易合规。**关联方之间进行的交易需要符合独立交易原则，企业需要根据规定准备同期资料。需要注意的是，对于企业集团而言，由于可选择按照单一纳税人合并计算缴纳联邦所得税，所以集团内的关联交易问题通常不突出，主要的关联交易合规义务与风险来源于跨境关联交易。特别需要注意的是，在美国税收法律实践中，“成本分摊协议”（Cost Sharing Agreement, CSA）的申报流程较为顺畅，可以提供备案制和审批制两种申报选择；通过 CSA 安排一家美国公司可以和境外关联公司就某种无形资产（通常是技术产品或者新药）的开发过程达成协议，在该等资产开发完成后，各自按约定拥有使用权/所有权，而无需再根据前述关联交易原则支付特许权使用费。这一事项对于一些拟同时开发美国和其他国家市场的科技企业来说非常便利。
3. **美国本地公司的海外投资反避税规则。**根据美国税收法律项下的受控外国公司（Controlled Foreign Corporation, CFC）规则，受美国纳税人控制的外国公司，其投资性利润（如股息、利息、资本利得等，Subpart F Income，根据税收法律相应的范围要更比单纯的投资性利润更广范一些）应被视为在取得当年即汇回给美国纳税人股东；进一步地，在 2018 年度以后，受控外国公司的其他利润（包括经营利润），也会根据一定调整规则，被视为由美国纳税人股东取得（Global Intangible Low-taxed Income, GILTI），适用一个较低的实际税率（2025 年度及之前，公司纳税人的最低实际税率为 10.5%）。即便海外的参股实体不构成 CFC，若其被动性资产或被动性所得超过一定限额，也会适用相应的反避税规则。这些反避税规则对于投资海外市场的美国企业而言通过相应税务规划均可降低潜在不利影响。

六、日常薪资和股权激励的个人所得税

1. **雇主扣缴和雇员申报。**雇主对雇员的薪资、福利需要承担扣缴责任，具体通过 Form W-2 等表格进行申报。雇员需要进行年度汇算清缴，通过自行提交 Form 1040 申请退税（大部分情况下）。雇员的薪资作为一般所得，适用最高 37% 的累计税率。
2. **限制性股份。**根据税收法律的基本规则，如果员工取得一项资产作为薪资，应视为取得所得按照资产的公允价值计缴个人所得税；但如果相应的资产（如公司股份）存在限制性条件（Substantial risk of Forfeiture & Non-transferability），则相应的所得应在限制性条件消失时产生，适用最高 37% 的累进税率。如果员工取得限制性股份，则可以根据 Section 83(b) 申报而选择在被授予时计税，通常而言此时标的股份/股票的公允价值较低，从而可以实现税务规划效果。在限制性股份解禁后，员工出售所获收益则视为资本利得，如持有时间达标，适用最高 23.8% 的较低税率（长期资本利得税率 20% 加上 3.8% 的附加税）。对于员工的工薪所得，雇主有扣缴联邦所得税责任。
3. **期权。**根据一般规则，员工在行使期权时产生薪资所得（所获股份公允价值扣减行权价），出售行权所获股票时产生资本利得；薪资所得原则上由雇主扣缴申报。如果相应的期权符合一定条件（参见 IRC Section 422），则在行权时不会产生应税所得，而在出售股份时就全部所得按照资本利得纳税。另外，在具体实务中，美国本地创业公司较少限制员工在上市前的行权（甚至会要求在离职后

若干日内必须行权，否则放弃权利），设立信托、合伙企业等结构由员工持有行权后股份的情况也较为少见（当然对于上市公司的退休金计划等需要另行讨论）。

七、创业企业的州所得税和销售税

- 1. 州所得税概况。**各州（以及一些城市）规定了从约 1%至约 12%不等的公司所得税。在大多数州，州所得税会基于联邦税法框架下计算的应纳税所得额，经过州所得税法项下的纳税调整得出最终的应纳税所得，再乘以分摊比例。该等分摊比例在各州存在差异（以加州为例，分摊的因素是在加州的销售税收入除以总销售收入）。在这种情况下，“仅仅将公司设立在没有州所得税的地方”从税收法律角度很难达成减少税负的目的——当然，实务中不同的美国城市为吸引就业，给予创业公司各类财政补贴、土地奖励等优惠政策，并不算在税收优惠之列。
- 2. 州销售税概况。**2018 年以前，美国销售税的基本征收标准大多以经济主体是否在该州构成实体存在作为判断依据。2018 年以后，随着 Wayfair 一案在最高法院的宣判，更多州执行了“实质性的经营业务”标准，即便某一州外企业在该州无实体，但只要每年向该州销售商品或提供服务的金额或交易次数达到一定标准，该州即可对州外企业在本州的销售课税。此外，部分州还执行“链接关联规则”，即州外企业与州内销售代表签订协议，由州内销售代表介绍客户，该州亦可对州外企业课税。州销售税的税率约从 2.9%至 7.5%不等。

敬请注意，本指南中涉及境外的内容，系我们根据境外当地公开可查的法律法规、案例、文件和报道，及我们的实践经验制作，不代表我们有资质就该等资料进行审查，本指南不构成我们的任何法律意见。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

沈靖

电话： +86 10 8524 5855
Email: gilbert.shen@hankunlaw.com

袁世也

电话： +86 10 8524 9477
Email: shiye.yuan@hankunlaw.com

姜冬妮

电话： +86 10 8524 5898
Email: dongni.jiang@hankunlaw.com

李胜

电话： +86 10 8525 4691
Email: sheng.li@hankunlaw.com