

汇智研究院

精选 文章汇编

文·Cameron

快收藏，ODI备案实操汇总100问（上）

文·Cici

开启“税网恢恢，疏而不漏”模式下的CRS，究为何物？

文·Jacky

2025美国税收核心条款调整与预判

文·Nick

什么是稳定币？

U&I GROUP
汇智集团

汇智研究院
U&I Academy

Who We Are /关于我们

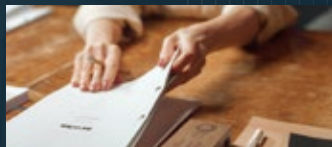
二十年前,乘着中国加入WTO的时代浪潮,一批深耕商务、法律与财税领域的专业先行者在青岛启步,以专业、可靠的跨境服务交付,让“专业可托”的口碑在行业深深扎根。

2019年,全球经济格局重构之际,这支历经淬炼的核心团队于香港完成品牌重塑,U&I GROUP(汇智集团)由此诞生。“U”与“I”的字母交响,是“你与我”的并肩,更是专业与需求的契合,恰如“与智同行”的品牌主张;汇众人之智,成企业远业。七载品牌,二十载基因。集团以香港为战略枢纽,境内外二十余分支机构织就覆盖160国家及地区的服务网络,依托全牌照资质与资深团队,将错综复杂的商务、法财税服务熔铸为高效便捷的一站式解决方案。

从护航18000余位客户跨境征程到赋能千家机构稳健发展,从攻克1000余起疑难法律案件到跻身企业战略顾问,汇智的成长始终与客户的发展同频共振。当“专注跨境专业领域,关注客户长期发展”升华为不变的使命,U&I GROUP(汇智集团)以积淀为基、专业为翼,秉持“与智同行”的坚定信念,陪伴更多企业与企业家在跨境浪潮中载光远航。

Our Services /我们的服务

Cross-Border Business Services 跨境商务服务



- 商务注册及秘书服务
- 跨境投资商务登记备案
- 商业架构设计及落地服务
- 海外管理咨询
- 海外市场营销
- 海外人力资源

Cross-Border Financial & Taxation Services 跨境财税服务

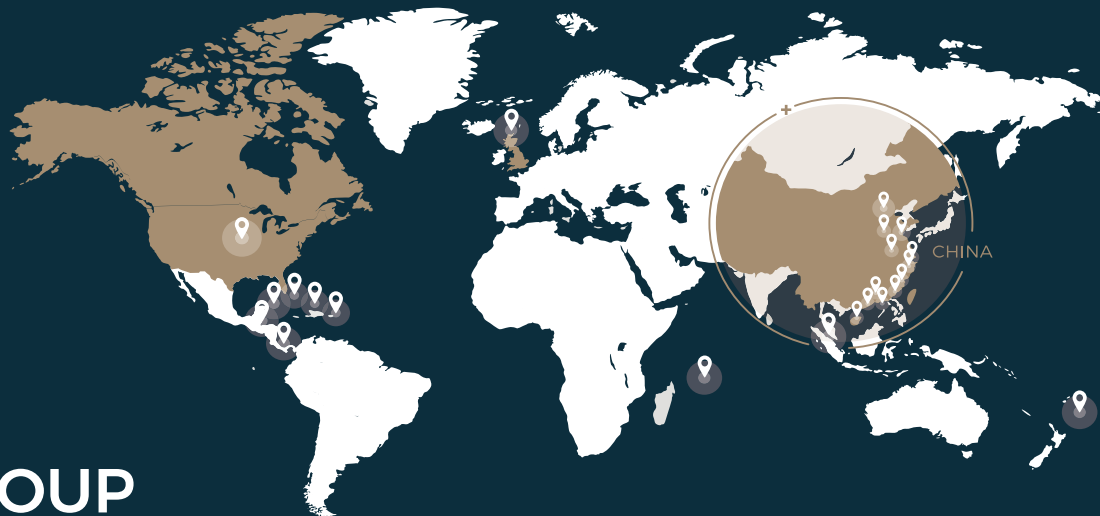


- 境外会计及审计服务
- 税务管理服务

Cross-Border Legal Services 跨境法律服务



- 境外合规咨询
- 境外尽职调查服务
- 境外法务顾问服务
- 境外公证认证服务



U&I GROUP

专业资质与 全球分支机构

Global Branches &
Professional Qualifications

大中华区

- 中国香港 (总部)
- 北京
- 上海
- 深圳
- 青岛
- 济南
- 南京
- 海口
- 福州
- 厦门
- 广州
- 杭州

海外分支机构

- 开曼
- 英属维尔京
- 塞舌尔
- 萨摩亚
- 安圭拉
- 伯利兹
- 巴拿马
- 巴哈马
- 英国
- 美国
- 新加坡

■ 律师事务所 Law Firm

开曼 Cayman
FOL0024/2013

■ 秘书服务公司 Secretary Services

中国香港 Hong Kong
TC001239

新加坡 Singapore
FA20112691

■ 会计师事务所 Accounting Firm

美国 (芝加哥) the U.S. (Chicago)
NO.72225651

新加坡 Singapore
NO.19854489w

中国香港 Hong Kong
NO.S0787

■ 法定注册代理人 Registered Agent

开曼	Cayman	FOL0024/2013
----	--------	--------------

英属维尔京	BVI	NO.CIIITL14208
-------	-----	----------------

塞舌尔	Seychelles	NO.ICS006
-----	------------	-----------

巴哈马	Bahamas	10083870
-----	---------	----------

安圭拉	Anguilla	NO.CM/49
-----	----------	----------

巴拿马	Panama	NO.7827
-----	--------	---------

伯利兹	Belize	000022/42
-----	--------	-----------

萨摩亚	Samoa	278452/92070
-----	-------	--------------

■ 咨询机构 Consulting Branch

中国香港	Hong Kong
------	-----------

北京	Beijing
----	---------

上海	Shanghai
----	----------

深圳	Shenzhen
----	----------

青岛	Qingdao
----	---------

济南	Jinan
----	-------

南京	Nanjing
----	---------

海口	Haikou
----	--------

福州	Fuzhou
----	--------

厦门	Xiamen
----	--------

广州	Guangzhou
----	-----------

杭州	Hangzhou
----	----------

英国	UK
----	----

新加坡	Singapore
-----	-----------

* U&I GROUP 在全球的分支机构能为我们的客户
更便捷的提供跨境专业服务

WALKING WITH INTELLIGENCE

与智同行

年度之声

- 007 年度访谈
- 025 行业大咖寄语
- 031 研究员寄语

出海指南

- 034 快收藏，ODI备案实操汇总100问（上）
- 042 快收藏！ODI备案实操汇总100问（下）
- 049 各国公司类型和名称你知多少？
- 051 海外公司必须任命一位本地董事吗？
- 055 东南亚投资热门国家出海合规指南：注册资本 + 认缴实缴规则盘点
- 058 东盟五国投资政策解析：印尼、马来、泰国、越南、柬埔寨优势何在？
- 062 企业出海案例系列——高端零售业企业投资哈萨克斯坦
- 064 企业出海案例系列——高科技企业投资英国

金融前沿

- 067 关税风暴：特朗普新政下的全球经济裂变与民生阵痛
- 070 中国为什么要在香港发行美元主权债？
- 073 什么是稳定币？
- 078 外国公司在美国或香港发行稳定币的合规条件一览
- 082 OSA、NRA与FTN账户浅析：差异、互补与企业出海的择优选择
- 085 金融合规必修课：香港4号+小9号牌照何以成为资管刚需？

税政要领

- 090 5分钟看懂全球最低税及香港最低补足税
- 092 聚焦香港离岸豁免：跨境贸易公司需满足哪些要求？税局裁定标准+实操建议来了
- 095 你知道吗？香港船公司出售船舶时需计算结余课税
- 098 开启“税网恢恢，疏而不漏”模式下的CRS，究为何物？
- 103 内地居民受雇于香港公司涉及的个人所得税，您缴对了吗？
- 106 【持有香港房产必看】个人出租物业：租金收入该单独申报物业税还是选择「个人入息课税」？
- 109 老财务划重点：新加坡CRS+MAS合规申报Tips

以数治税

- 113 “数字税”系列开篇：跨境电商与App出海者的税务新挑战
- 116 英国数字服务税（DST）实战解析：跨境电商的挑战与应对
- 119 全球数字税博弈：九国政策变迁的深度透视
- 122 数字税系列终篇：核心税种辨析与跨境电商全球合规进阶指南
- 127 2025美国税收核心条款调整与预判
- 130 什么是美国销售税？
- 134 跨境电商州所得税申报规则（上）
- 137 跨境电商州所得税申报规则（下）
- 140 报税时不要忽略预估税

2025-汇智研究院年度访谈

2025 Q&A WITH U&I ACADEMY EXPERTS

采访嘉宾：
INTERVIEW GUESTS



巩恩光

创始合伙人兼集团总裁

中国国际经济合作学会对外交流合作委员会副主任委员、香港恒生大学环球家族办公室及财富管理平台咨询委员会成员、律盾(国际)法律联盟副秘书长、海丝国际法商融合服务基地“海丝环球家族办公室暨跨境财务管理服务”特聘专家、青岛市中央法务区招商推介大使

话题 1

Q：在当前全球跨境商业架构格局重构、跨境资本流动规则持续调整的宏观背景下，汇智研究院成立的核心初衷是什么，核心能为跨境领域提供哪些独特价值？

A：汇智研究院成立的核心初衷，是依托汇智集团在跨境领域的深耕经验，打造行业内商学研一体的专业研究平台，以专业的研究能力破解中资企业出海面临的法税、合规、架构设计等系列难题，同时为跨境行业发展输出有价值的专业洞见。而研究院能为跨境领域提供的独特价值，核心体现在三方面：

一是研究视角，研究院成立于2019年，以架构为牵引，商法财税综合合规深度，我们团队20多年的跨境贸易服务经验，积累了前瞻性思维与商业实务深度，遇到企业出海的风口对于我们而言，有机会把我们的经验升级成兼具理论高度和实操性的这种方法论；

2025-汇智研究院年度访谈

2025 Q&A WITH U&I ACADEMY EXPERTS

话题 1

A : 二是研究领域上，覆盖域外司法管辖权、国际税收协作、跨境商业架构、海外上市路径等企业出海核心需求领域，和市场上做单一类型的专业服务机构相比会覆盖更广一些；

三是在研究成果呈现形式上，构建可视、可听、易学、有用的成果体系，以课程、资讯、政策解读为核心形式，依托大学课程合作、视频云课堂、智库闭门会、公众号、喜马拉雅音频专栏、知乎等多元载体，为行业与企业提供全方位专业参考。

话题 2

Q : 从当前中国企业出海的宏观需求来看，汇智研究院的研究体系能为跨境企业提供哪些核心的宏观研判和实操支撑？

A : 通过持续跟踪全球跨境商业架构、国际财税治理、资本流动规则、各辖区监管政策的变化趋势开展专项研究，为企业输出全球出海市场的趋势分析、区域布局研判和政策走向预测，帮助企业把握出海的宏观方向、规避系统性风险。而实操支撑则体现在研究矩阵的全维度赋能，从实时的海内外资讯播报、最新的政策案例解读，到体系化的专业课程、定制化的企业培训，再到沉浸式的研学项目，覆盖企业出海从认知到实操的全流程，同时配套国别报告等研究成果，为企业在具体出海环节提供可参考、可落地的方法和方案。

话题 3

Q：针对中资企业对外投资、海外运营、境外上市等全出海链路的需求，您认为研究院的专业研究能力能从法税合规、架构设计、风险防控等方面为企业提供哪些实打实的实务支撑？

A：在法税合规上，解读全球各司法辖区的税收政策、合规监管要求，结合BEPS、FATCA等国际规则，为企业定制税务筹划方案，提供税务申报、海外主体合规备案等实操指导，解决企业海外运营的法税合规痛点；

在架构设计上，根据企业的业态、出海区域和发展目标，量身设计跨国企业商业及控股架构、境外上市架构、红筹/VIE架构、跨境投融资架构等，适配不同场景的出海需求；

在风险防控上，梳理企业对外投资、海外运营各环节的法律、税务、合规风险点，为企业制定风险应对策略，同时实时跟踪海外政策变化，为企业提供风险提前预警，助力企业建立全链路的风险防控体系。

话题 4

Q：您认为汇智研究院现有的研究成果（如政策解读、案例分析、专业课程）该如何既保持研究的专业性，又更好地服务集团整体业务布局？

A：汇智研究院的研究成果要兼顾专业性并更好服务集团整体最新的业务布局，核心是打造“研用结合、双向赋能”的闭环。在保持研究先进性方面，以前沿政策、行业案例和司法判例为研究基础，总结一些可复制、可观察的规律持续跟踪，同时也积极和各大专业院校及行业协会互动，确保研究成果的深度、前瞻和客观；

话题 4

A : 在服务集团业务布局方面,通过立体、丰富的培训体系,将研究院的研究成果转化为集团跨境业务的核心专业支撑,为集团的客户服务、业务拓展提供法税解读、架构设计、风险研判等专业方案,同时把研究院的课程、研学、政策解读等成果与集团的客户增值服务结合,提升集团核心竞争力;

此外,通过前中后台一体化建设,让研究方向更贴合市场实际需求,让研究成果更具落地性。

话题 5

Q : 汇智研究院已与多家高校、行业协会、金融机构建立合作,您认为在对外合作层面,我们该如何布局,让合作更有效地助力研究院的研究能力提升和品牌影响力扩大?

A : 在对外合作层面,研究院的布局核心是“整合全球资源,聚焦产学研用,双向提升研究能力与品牌影响力”。对于助力研究能力提升,一是与知名高校合作,深化跨境领域的理论研究,夯实研究基础;二是与行业协会、金融机构、律所等专业机构合作,获取一线实务案例、行业数据和市场需求,让研究更贴合实操;三是与海外专业机构、行业组织联动,及时掌握全球各辖区的跨境政策、监管动态,拓宽国际研究视野,弥补单一研究的资源和视角局限,形成全方位的研究资源体系。

对于扩大品牌影响力,一是与合作伙伴联合举办研学项目、行业论坛、专题培训等活动,毫无保留地输出专业内容;二是与专业知识服务平台、行业媒体建立内容合作,借助其渠道传播研究院的研究成果;三是促进行业交流,推动跨境服务行业的良性发展,提高行业传播能力,逐步成为跨境商业架构领域的标杆研究机构。

2025-汇智研究院年度访谈

2025 Q&A WITH U&I ACADEMY EXPERTS

话题 6

Q：目前研究院已产出大量课程、资讯、解读文章等内容，您认为该如何让研究院的专业能力更广泛地触达有跨境需求的企业？

A：要让研究院的专业能力更广泛触达有跨境需求的企业，核心是“多渠道分发、轻量化触达、精准化匹配、线上线下融合”。我们通过专业的运营团队解决，这段不赘述展开。但最重要的是研究院的研究和实际客户服务结合，我们能及时通过我们的一线机构传递我们对于海外架构、政策等变化和趋势，这些最终通过业务端口走向市场，我想这也是我们的初心，把研究能力转化为我们的生产力，为客户创造价值。

2025-汇智研究院年度访谈

2025 Q&A WITH U&I ACADEMY EXPERTS

采访嘉宾：
INTERVIEW GUESTS



边 疆 *Brian Brian*

U&I GROUP (汇智集团) 创始合伙人兼集团副总裁、汇智研究院院长

MIPA澳洲公共会计师、AFA英国财务会计师、北京工业合作协会法商融合专委会副秘书长、香港大学进修学院-客座导师、厦门海丝家办服务中心-特聘顾问、上海交通大学高级金融学院-特聘讲师、北京基协BPEA私募学院-特聘讲师、深圳创业投资同业公会-特聘讲师、招商银行招银大学-特聘讲师、上海国家会计师学院-特聘讲师

全球经贸格局深度调整背景下，中资企业出海面临的风险复杂性与不确定性显著提升，企业对兼具专业性和前瞻性、可覆盖企业出海全生命周期的跨境专业咨询及配套落地一站式综合服务需求持续增长，且要求持续提高。作为集团核心专业支撑的汇智研究院，聚集集团跨境法商财及私人财富管理重要业务领域，以“赋能中资企业全球布局，助力企业出海行稳致远”为核心目标，在2025年产出了一系列兼具理论深度与实操价值的研究成果，为企业应对跨境风险及把握市场机遇提供了重要指引。

站在2026年的新起点，为进一步展现研究院的专业价值与战略规划，彰显机构在跨境咨询领域的智库实力，特开展本次院长专访，围绕年度发展、未来计划、品牌赋能与差异化优势等核心方向展开深度对话，为行业发展与企业布局提供参考与借鉴。

2025-汇智研究院年度访谈

2025 Q&A WITH U&I ACADEMY EXPERTS

话题 1

Q：汇智研究院经过六载的耕耘，2025年产品服务体系持续搭建且日臻完善，其中已有部分服务初步实现业务规模化落地，如“跨境架构课程设计及培训及跨境专题报告撰写”等业务。您认为哪项成果对赋能企业跨境战略布局的价值最为突出？

A：在汇智研究院核心成果中，**对赋能企业跨境战略布局价值最为突出的，是“政府智库合作、高校人才培养、行业协会共建”三位一体的综合赋能体系。**这一组合并非单项服务的简单叠加，而是构建了一个从“政策方向指引”到“专业人才支撑”再到“行业生态资源”的完整闭环：

1.政府智库合作提供了“指南针”：研究院深度参与上海临港新片区走出去综合服务平台、上海虹桥中央商务区海外发展服务中心、厦门海丝中央法务区自贸先行区及广州南沙中国企业“走出去”综合服务基地等国家级及省级“走出去”服务平台建设，协同政府智库撰写国别政策报告。这直接响应“一带一路”等国策，帮助企业第一时间获取权威的合规指引和落地通道，确保战略布局不偏离宏观政策导向。

2.高校人才培养构建了“工具箱”：通过与上海交通大学上海高级金融学院、上海国家会计学院、上海财经大学终身教育学院、厦门国家会计师学院、福建江夏学院、香港大学进修学院、香港恒生大学、香港圣方济各大学，澳洲新南威尔士大学等境内外知名高校的实践教研，研究院不仅输出了“跨境架构课程”等知识体系，更系统性地为行业培养具备实战能力的复合型人才，解决了企业在复杂跨境业务中“无人可用”的核心痛点。

3.行业协会共建织就了“生态网”：与国际注册会计师协会、澳洲会计师公会、英国特许保险学院、北京基金业协会、深圳创业同业公会、浙江省律协等专业行业协会的协同共生，打破了专业壁垒，实现了法律、财税、金融等多维资源的快速整合，让企业在解决具体问题时能够获得“一站式”的行业顶尖支持。

三者结合的核心价值在于：政府合作为企业“指路”（解决去哪里、合规性的问题），高校合作为企业“造血”（解决谁去做、能力的问题），协会合作为企业“铺路”（解决和谁做、资源的问题）。这种综合体系既提供了战略上的前瞻性，又保证了战术上的可执行性，因此对企业跨境布局的赋能最为全面且突出。

话题 2

Q：2025年全球环境复杂多变，企业出海不确定性显著提升。汇智研究院是如何精准锚定市场核心痛点，产出兼具前瞻研判价值与落地实操意义的研究成果的？

A：在全球环境复杂多变、信息过载的2025年，汇智研究院精准锚定市场核心痛点，秉持“以企业及企业主动态需求为圆心，以自身及生态网络专业能力为半径”的理念，为企业出海提供兼具前瞻研判与落地实操的研究成果。

我们深知，企业真正需要的不是海量资讯，而是清晰的见解——正如尤瓦尔·赫拉利所言：“在一个信息爆炸却多半无用的世界，清晰的见解就成了一种力量。”研究院以此为信条，致力于为企业“信息减负”，构建可复用的“标准答案”。

如何做到？

· **圆心**：深度洞察企业动态需求。通过常年服务头部企业（如物流、航运、新能源等）的实战积累，以及境内外专题研讨、定制化咨询，我们实时捕捉企业出海过程中的真实痛点与政策盲区，确保研究方向始终与市场脉搏同频。

· **半径**：整合专业生态资源。对内汇聚自有会计师、税务师、律师、执业秘书等涉及法商财税且跨多个法域的专家团队，对外联动高校、行业协会及政府智库，形成覆盖政策解读、法税合规、架构设计的全链条专业能力。

成果产出：

· **前瞻研判**：依托与政府智库的深度合作，我们围绕“一带一路”等国策，撰写国别投资税收环境报告、双支柱税改分析等，提前预判政策走向，为企业战略布局提供指南针。

· **落地实操**：将复杂政策转化为可操作的课程（跨境云课堂）、工具指南（《走出去国别指南报告》《专项国别风险评估报告》）及定制化架构方案，并通过论坛、培训直接赋能企业决策层与执行团队。

最终，研究院以“信息减负”为核，帮助企业从不确定性中抽离出确定性的路径，让每一项研究成果都成为企业出海征程中清晰、有力的支撑。

Q：2025年汇智研究院面向不同行业、不同规模的跨境企业提供了定制化研究支持，如企业出海行前指南定制、课题报告委托撰写等。您认为这类定制化服务与标准化研究成果相比，其核心优势与实施难点分别体现在哪些方面？

A：在汇智研究院的服务体系中，定制化研究与标准化成果并非替代关系，而是互为补充。结合前文所述的核心能力，两者的优劣势对比如下：

核心优势：基于“生态半径”的精准破题

定制化服务的价值，在于能够以企业动态需求为圆心，调动研究院的全生态半径进行精准响应：

· **穿透行业与国别壁垒**：依托与高校、行业协会、政府智库的深度合作，我们能够快速调动特定行业（如新能源、医疗）与特定国别（如东南亚、非洲）的专家资源，为企业量身定制“一国一策”、“一业一策”的方案。

· **输出“清晰的见解”**：与标准化产品的普适性不同，定制化服务直击企业在复杂环境下的独特痛点。它基于“信息减负”的价值观，帮企业从繁杂的信息中抽离，构建属于其自身的“标准答案”，真正将前瞻研判转化为可执行的行动路径。

实施难点：“多对多”复杂性的实时响应

· **需求的高度复合化**：企业涉及各行各业，国际化布局中涉及不同国别/地区，其需求日趋全面却又极度细分。这要求研究院不仅要具备“一站式”的专业宽度，更要在每个细分领域（如非洲及中亚矿权合规、东南亚及中东零售架构）具备“专家级”的穿透深度。

· **资源整合的即时性**：面对跨行业、跨地域的定制需求，如何高效调动并整合内外部专家资源，确保交付质量的一致性与时效性，是持续的挑战。

综上，标准化成果提供的是“基础设施”与“行业基准”，而定制化研究则是在此基础上，借助研究院强大的生态半径，为企业绘制专属的“航海图”。

Q：面向2026年，汇智研究院在跨境架构设计、国际税务咨询及专业研究、家族财富管理、跨境合规及全面风险管理等关键赛道的研究方向将如何规划，以精准适配全球经贸格局的新趋势与新要求？

A：面向2026年，全球经贸格局正经历深刻重构：OECD全球最低税（支柱二）实质性落地、地缘政治复杂性加剧供应链重组、反洗钱与CRS监管全面升级、家族财富传承需求日益复杂。汇智研究院将以企业动态需求为圆心，以生态专业能力为半径，在四大关键赛道精准布局，助力企业在不确定性中锚定确定性。

一、跨境架构设计：从“合规适配”到“战略韧性”

2026年，全球贸易规则呈现结构性变革，企业供应链重构从成本效率导向转向风险管理导向。研究院将重点规划：

- **供应链多元化架构**：聚焦“中国+1”、近岸外包等趋势，设计兼具灵活性与韧性的区域枢纽架构（东南亚、中东、拉美），支持企业在关键矿产、新能源等战略领域的全球布局。
- **新业态架构创新**：针对跨境电商、数字服务等新业态，围绕“数字存在”税务判定、平台涉税信息报送等新规，设计适配欧盟2026海关改革、美国市场本土化等要求的合规架构。
- **地缘政治响应机制**：结合达沃斯论坛揭示的“贸易措施服务于非经济目标”趋势，为企业提供动态调整机制，应对关税波动、出口管制等突发风险。

二、国际税务咨询及专业研究：从“税负优化”到“全球合规治理”

2026年，全球最低税率全面落地，CRS 2.0与反洗钱新规形成监管合力。研究院将深化：

- **支柱二(Pillar Two)应对体系**：针对年营收超7.5亿欧元的跨国企业，提供全球最低税数据治理、税负计算模型、申报合规治理等一体化方案，协助企业从“空壳架构”转向“实质运营”。
- **国别税务穿透研究**：升级《国别投资税收环境报告》体系，深度解析东南亚（越南社保扩围、泰国SSF调整）、中东（沙特化政策、阿联酋企业税）、欧美（数字服务税、转让定价）等热点区域的税务新政与合规红线。
- **BEPS2.0与争议应对**：跟踪OECD双支柱全球落地进展，为企业提供转让定价文档、常设机构风险诊断、跨国税务争议预判与应对支持。

A :

三、家族财富管理：从“工具运用”到“系统性治理”

2026年，家族办公室面临地缘政治波动、网络安全威胁、人才治理等多重挑战。研究院将聚焦：

- **跨代传承与治理架构**：结合境内外信托、基金会等工具，设计覆盖企业治理、家族宪章、接班计划的系统性传承方案，应对“缺乏正式治理规划”这一核心痛点。
- **跨境资产保护**：围绕CRS信息交换、反洗钱特别预防措施等监管升级，提供多法域资产配置与风险隔离方案，特别关注RWA、国际寿险等新型工具的合规运用。
- **家族办公室生态构建**：联合境内外高校与行业协会，开发家族办公室综合架构课程，培养兼具国际视野与实战能力的专业人才。

四、跨境合规及全面风险管理：从“被动应对”到“主动构建”

2026年，《反洗钱特别预防措施管理办法》正式实施，将义务主体扩大至“任何单位和个人”，监管全面穿透。研究院将着力：

- **反洗钱与CRS联动机制**：围绕新规要求，为企业及高净值个人构建客户尽职调查、交易穿透核查、关联方识别的全流程合规体系，防范因“无实质运营”“资金解释不足”引发的账户冻结与法律风险。
- **数据合规与网络安全**：针对AI工具应用带来的新风险，设计跨境数据流动、隐私保护、网络安全事件应急机制，确保企业在数字化运营中的合规底线。
- **全周期风险预警体系**：依托与政府智库的合作，动态跟踪国别政策变动，为企业提供“行前指南-在岸运营-退出机制”的全周期风险诊断与应对策略。

2026年，上述四大方向的精准落地，依托于“高校人才培养、政府智库合作、行业协会共建”的三位一体生态的基础上，汇智研究院将继续以“信息减负、构建标准答案”为价值观，将复杂的全球变局转化为清晰的战略路径，助力企业在跨境征程中行稳致远。

Q：2026年研究院拟深化产学研协同联动机制，将通过哪些具体举措推动研究成果高效转化，树立行业发展标杆？切实增强企业跨境经营的核心竞争力？

A：面向2026年，汇智研究院深化产学研协同联动，旨在将政府的政策视野、高校的学术底蕴、协会的行业资源，系统转化为企业可用的战略工具、实战人才与合规方案。具体举措如下：

一、共建“跨境实战型人才联合培养计划”

痛点：企业出海最缺的不是资讯，而是懂当地法律、税务、文化的复合型人才。

举措：

- **课程共研：**与高校合作开发“跨境架构师”、“家族办公室管家”等认证课程，嵌入企业真实案例与沙盘推演。
- **实训基地：**依托各大走出去服务平台，建立跨境应用实训基地，为企业定向输送“即插即用”的专业人才。
- **高管研修：**联合高校开设面向企业决策层的“全球战略与合规”短期研修班，帮助企业家建立跨境系统性思维。

转化价值：直接缓解企业国际化过程中“无人可用、无人可问”的痛点，将学术资源转化为人力资本。

二、构建“企业出题-联合攻关-成果直通”的定制化研究机制

痛点：企业遇到的复杂跨境问题（如多国别税务争议、特殊行业架构）往往没有现成答案。

举措：

- **问题清单机制：**定期向服务企业征集“卡脖子”问题，形成研究课题库。例如，针对“中资企业出海贸易及投融资架构设计”需求，联合高校学者与政府智库进行专项攻关。
- **快速响应实验室：**组建由内部专家+高校教授+协会资深顾问构成的“敏捷研究小组”，针对紧急政策变动（如某国突然加征关税），24-48小时内输出解读与应对建议。
- **成果直通车：**研究结论直接转化为《国别投资税收环境报告（定制版）》、企业内训课程或架构调整方案，缩短从“研究”到“落地”的周期。

转化价值：将学术研究从“论文导向”转为“问题导向”，确保每一份投入都直击企业痛点。

A :

三、完善“产学研用”生态对接平台

痛点：企业、高校、政府、服务机构之间信息不对称，资源难以高效匹配。

举措：

· **年度跨境高峰论坛：**联合生态伙伴等，举办行业峰会，发布年度《跨境企业合规挑战及应对策略白皮书》，同步设置“企业-专家一对一诊断室”。

· **区域产业对接会：**围绕重点出海区域（东南亚、中东、非洲、美洲等），组织“高校国别研究团队+政府驻华商务参赞+先行企业”闭门研讨，帮助企业少走弯路。

· **线上协同平台：**升级汇智云课堂，开放部分政策数据库与案例库，企业可按行业、国别快速检索相关研究成果与专家资源。

转化价值：打破信息孤岛，让企业在同一个平台上找到“政策解读+学术支持+实战伙伴”。

四、推动研究成果“工具化、产品化、标准化”

痛点：研究报告往往“读时很有启发，用时无从下手”。

举措：

· **工具化：**将复杂政策转化为决策工具，如开发“全球最低税测算模型”“国别合规自检清单”“家族信托架构匹配问卷”，企业可自助初步诊断。

· **产品化：**将高频需求固化为标准化服务产品，如《企业出海行前指南》（分国别/行业版）、《境外主体合规年检服务包》，降低企业采购与沟通成本。

· **标准化：**联合行业协会，参与制定跨境服务相关团体标准（如“跨境投融资架构服务规范”），推动行业服务质量的整体提升。

转化价值：让研究成果从“书架”走向“货架”，企业能够“看得懂、拿得到、用得上”。

2026年，汇智研究院将以人才共育解决“谁去做”，以联合攻关解决“怎么做”，以生态对接解决“和谁做”，以工具产品解决“做得快”，将产学研协同的每一分努力，最终转化为企业跨境经营中可感知的确定性与可量化的竞争力。

Q：2026新一年，汇智研究院将如何强化复合型人才梯队建设，为跨境咨询及专业研究工作注入持续且稳定的智力支撑？

A：2026年，汇智研究院将通过内部共享夯实宽度、高校合作提前锁才、生态网络借力补位、实战机制倒逼成长，构建起“内生源源不断、外脑随需调用”的复合型智力支撑体系，确保每一份研究成果都有人才的厚度可依。

一、内部造血：打造“T型”实战团队

- **横向共享+纵向导师制**：打破专业壁垒，让研究员在跨境架构、国际税务等赛道互通，由合伙人及资深实践从业人员带领参与真实案例，培养“通识+专精”能力。
- **实战倒逼机制**：通过重大项目的复盘沉淀、紧急政策小组的限时攻关，在解决真实问题中淬炼团队，让经验可复制、可传承。

二、外部借力：构建“生态型”专家网络

- **高校联合培养**：共建实习基地，吸纳优秀研究生参与课题，提前锁定潜力人才；邀请学者担任特聘研究员，引入前沿理论。
- **行业专家智库**：联合各大协会，建立覆盖重点行业与国别的外部专家库，按需调用，快速补位细分领域经验。

核心价值：通过内部造血夯实人才厚度，通过外部借力拓宽专业宽度，确保研究院在复杂多变的跨境需求面前，始终拥有“召之即来、来之能战”的智力储备。

Q：从长期战略视角出发，在跨境咨询行业同质化竞争日趋激烈的行业背景下，汇智研究院将从哪些维度构建差异化研究优势，将如何依托高质量研究内容的持续输出，助力集团夯实“跨境咨询领域专业智库”定位？

A：从长期战略视角出发，汇智研究院将以高质量研究为根基，以生态协同为杠杆，持续强化“跨境咨询领域专业智库”的行业心智占位。核心路径如下：

一、构建“标准答案”式的知识体系

智库的价值不在于信息堆砌，而在于提供清晰的见解。

- **深耕核心赛道：**在跨境架构、国际税务、合规风控、财富治理等核心领域持续投入，形成覆盖主要行业（新零售、新能源、医疗、TMT、人工智能等）与重点国别（东南亚、中东、非洲、美洲等）的方法论沉淀。
- **打造标杆性产品：**升级《国别投资税收环境报告》、“双支柱”系列研究等拳头产品，让研究院成为行业遇到复杂问题时首选的“参考答案”。
- **建立知识壁垒：**依托一线服务积累的真实案例库（如红筹架构、全球最低税应对），将实战经验转化为可复用的工具、模型与标准，形成不可替代的专业护城河。

二、推动研究成果“穿透式”传播

智库的影响力，取决于研究成果能触达多远、影响多深。

- **全渠道内容矩阵：**通过经纬之声音频、跨境云课堂、年度白皮书、社交媒体短视频等多元形式，将深奥的专业知识转化为“听得懂、用得上”的决策工具，触达企业家及家族成员、财务总监、投资总监、法务负责人等核心决策层。
- **高端行业发声：**联合高校、行业协会等台举办年度论坛、发布行业指数，持续输出前瞻研判，强化“有难题，找汇智”的行业认知。
- **政策建言通道：**依托与政府智库与服务平台的深度合作，将一线观察转化为政策建议，提升研究院在制度创新层面的参与度与话语权。

A :

三、构建“产学研用”正循环

智库的生命力，在于研究能够真正赋能实践，而实践又能反哺研究。

- **研究驱动业务**：前瞻性研究成果（如支柱二应对方案、中东投资架构）直接转化为可落地的咨询服务产品，让企业在战略布局初期即获得智库级支持。
- **业务反哺研究**：一线咨询中遇到的“卡脖子”问题，反向输入研究院形成研究课题，形成“发现问题-深入研究-输出方案-迭代升级”的闭环。
- **人才双向流动**：倡导“研究员即业务员”深入项目一线淬炼实战能力，同时吸纳资深顾问参与研究，确保研究成果既有理论高度，又有落地温度。

四、塑造“专业智库”品牌心智

长期战略的终点，是让“汇智研究院”成为跨境领域绕不开的专业符号。

- **品牌资产沉淀**：持续积累年度精选文集、行业案例库、政策追踪数据库，让研究院成为行业知识基础设施的一部分。
- **国际化视野**：加强与国际学术机构、专业组织的交流合作，引入全球前沿视角，提升研究的国际化站位。
- **价值观输出**：始终践行“信息减负、构建标准答案”的核心理念，在复杂多变的环境中，做企业出海征程中清晰而确定的力量。

汇智研究院将以高质量研究为内容根基，**以全渠道传播为影响力杠杆，以产学研闭环为生命力源泉，持续夯实“跨境咨询领域专业智库”的定位**——让行业遇到跨境难题时，第一个想到汇智；让企业做出重大决策时，手里有汇智的研究报告。

Q：汇智研究院始终秉持“赋能中资企业出海行稳致远”的初心使命，推动中国企业实现更高质量的“走出去”与“引进来”双向发展。立足行业长期发展，您认为未来五年，汇智研究院将通过哪些路径持续践行初心使命，助力集团乃至行业实现专业化及国际化持续提升、产品服务持续创新升级？

A：汇智研究院始终秉持“赋能中资企业出海行稳致远”的初心使命。立足未来五年，我们将以“双向赋能”为战略原点，以“四维进阶”为实施路径，推动中国企业实现更高质量的“走出去”与“引进来”，同时引领集团乃至行业迈向专业化与国际化的新高度。

一、核心使命：构建“走出去”与“引进来”的双向赋能闭环

智库的价值不在于信息堆砌，而在于提供清晰的见解。

- **“走出去”**：从“走得快”转向“走得稳”。依托与政府服务平台及智库的深度合作，输出涵盖跨境金融及法商财税等等前瞻研究，配套“跨境架构师”人才认证与全周期风控工具，让企业出海从“凭经验闯”变为“按地图走”。
- **“引进来”**：从“引资本”升级为“引生态”。联合行业协会搭建海外资本-中国项目精准对接平台，为外资入境提供政策解读、合规架构与本土化赋能，让中国不仅是全球资本的“目的地”，更是全球资源高效配置的“连接器”。
- **双向互哺**：将中企出海实战案例沉淀为知识资产，为在华外资提供“他山之石”；通过对国际规则的深度追踪，推动中外监管逻辑的双向互认，让“走出去”与“引进来”在循环中相互增益。

二、长期路径：四维进阶，持续引领

未来五年，研究院将以专业厚度、国际广度、产品锐度、生态深度四大战略支点，将初心使命转化为持续进阶的驱动力：

- **专业厚度**：从“知识输出”到“标准定义”。系统沉淀近30年跨境案例，构建覆盖主要行业与国别的方法论库；联合高校与行业协会，推动跨境服务团体标准制定（如投融资架构服务规范）；打磨“跨境架构师”等认证机制，为行业批量输送实战型人才，让“汇智标准”成为行业参照。

A :

- **国际广度**：从“服务出海”到“能力出海”。引入国际学术机构与实践专业组织加入智库网络，让研究视野始终与全球同步，让中国专业服务能力走向世界。
- **产品锐度**：从“解决问题”到“预见问题”。将《国别报告》等成果开发为“全球最低税自测系统”“国别风险扫描器”等在线决策工具；建立“未来三年企业出海十大风险”滚动研究机制，提前卡位新兴议题（如AI监管、供应链重构）；针对突发政策变动，建立24-48小时敏捷响应机制，让“汇智速度”成为行业信赖的保障。
- **生态深度**：从“单点赋能”到“系统共振”。深化企业-高校-政府-协会四维联动，构建“政策解读-学术支持-行业资源-企业落地”的全链条闭环；开放部分案例库与政策数据库，让中小企业也能低成本获取高质量研究；鼓励内部团队基于研究成果孵化创新业务（如新能源出海专项咨询），让研究院成为集团业务创新的“试验田”。

展望：未来五年，汇智研究院将以**专业厚度立身（做标准定义者）、国际广度破局（做全球连接者）、产品锐度引领（做趋势预见者）、生态深度制胜（做系统赋能者）**。让每一份行动都成为企业出海可依赖的“地基”，让每一次创新都成为行业进化可参照的“坐标”，在持续践行初心使命中，助力集团乃至行业走向更远的未来。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

吴飞

上海交通大学上海高级金融学院教授

EED项目联席学术主任、“家族财富首席投资官项目”学术主任

行之力则知愈进，知之深则行愈达。在中国持续推进高水平对外开放、企业加快全球化布局时代背景下，我们需要一个兼具远见与担当，能立足跨境法商财税及私人财富管理一线实践，坚持开展系统性实务研究的研究平台。汇智研究院就是这样的一个平台，它打通了实践经验与理论研究的壁垒，将一线服务积累沉淀为体系化研究成果；既彰显了企业深耕行业的专业追求，也为跨境服务领域高质量发展注入了内生动力。汇智研究院即将发布的年度精选文章汇编扎根实践、聚焦前沿，兼具实操价值与思考深度，值得行业与学界肯定与期待。

知屋漏者在宇下，知政失者在草野。当前中国企业“走出去”步伐不断加快，跨境经营所面对的政策环境、合规体系与市场规则日趋复杂，单理论研究往往难以完全适配企业实际出海需求场景。而源自一线实践的研究汇编，恰好填补了理论与实务之间的空白，具备独特而重要的价值。对出海企业而言，汇编提供了可落地、可借鉴的实操方案与风险防控路径，有效于企业降低全球化布局的试错成本；对行业发展而言，其梳理的典型代表案例与经验总结为跨境服务领域树立了专业标杆，有助于整体服务质效提升；对学界研究而言，鲜活的实践素材也为理论探索提供了重要支撑，有助于实现实务与学术的双向赋能。

求木之长者，必固其根本；欲流之远者，必浚其泉源。专业咨询服务机构主动开展研究，是推动跨境专业咨询服务行业走向规范化、专业化的核心根基。当行业以研究引领服务、以标准规范发展，有助于摆脱粗放式服务模式，构建起可持续的核心竞争力。同时，这类研究成果也在一定程度上为产教融合、行业人才培养搭建了重要桥梁，既为高校相关专业教学提供了实战范本，让人才培养更贴合市场需求，也有助于为跨境领域储备兼具理论素养与实操能力的复合型人才，为行业长远发展筑牢人才根基。

道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。展望未来，衷心祝愿汇智研究院坚守专业初心，持续深耕跨境法商财税及私人财富管理等核心领域，不断推出更具深度与影响力的研究成果，让汇编成为跨境行业专业研究精品。期待研究院进一步深化产学研协同，持续加强与学界及业界的交流合作，持续助力跨境行业规范化及高质量发展。同时，也希望以汇智研究院为代表的专业力量，在服务企业全球化、助力国家高水平对外开放的征程中，行稳致远，再谱新篇。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

张小炜

炜衡律师事务所创始人、炜衡全国管委会主任

我们正迈入一个高度不确定性、规则持续重建的时代。跨境环境、制度规划与商业架构持续变迁，致使专业问题不再以单一的形式呈现，而是以多重约束共同作用的模式，考验着每一次的决策判断。

这也是一个信息爆炸的时代，资讯和答案已唾手可得，而真正稀缺的是能够应对复杂环境的专业判断。在不确定性日益加剧的环境中，人们总是更倾向于寻求“快速结论”和“标准路径”，将研究简化为结论的制造过程。

研究之所以至关重要，并非在于它能迅速给出答案，而在于它为判断预留了结构、边界与反思的余地。它助力我们辨别哪些问题可予以简化，哪些问题必须保留其复杂性；哪些选择是策略性的，哪些风险需要被正视。这种能力，既无法被模板所取代，也无法被情绪所驱使。

在行业实践里，我们已然察觉到一些值得警觉的现象：复杂的跨境问题被简化成“打法组合”，制度差异被当作技术细节来处理，研究被期望能迅速转化为确定性的结论。当效率成为唯一的衡标标准时，专业反倒可能在看似顺畅的运作过程中逐渐失去自我校正的能力。

汇智研究院秉持的研究取向，恰恰是对这一趋势的理性回应。它不以达成共识为目的，也不急于给出定论，而是借助持续的研究与探讨，促使问题得到更精准的理解、更细致的剖析。这种态度，虽不追求表面的热闹，却对期望实现长期稳健发展的专业领域而言至关重要。

行业的发展，并非由最先给出答案的人推动，而是在持续的交流、修正与积累中逐步实现。真正能够留存下来的，并非那些最响亮的观点，而是经得起反复考量的研究路径。期望汇智研究院继续坚守这种开放且克制的研究立场，让更多专业同仁在其中找到参与和传承的空间。

新年即将来临，不确定性依然存在，判断的难度并未降低。能够经受时间考验的，往往不是最先给出答案的人，而是那些对复杂问题，保持耐心的人。期望汇智研究院在新的一年里，继续将研究作为长期能力的建设方式，在变化中保持定力，在分歧中保持讨论的空间，让专业判断不被短期效率所替代。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

龚浩莹

澳洲会计师公会华东和华中区区域总监

1、澳洲会计师公会设立“最佳雇主”认证的核心初衷是什么？在评选过程中，会评估企业哪些方面呢？

澳洲会计师公会作为一家拥有140年历史的国际会计专业组织，自成立以来始终重视与全球雇主的紧密协作。我们相信，通过与雇主的深入合作，能够更精准地把握行业发展与人才需求，为财会教育注入前瞻性洞察，从而实现教育体系与行业实践的有效衔接。

自2011年起，我们正式推出“认可雇主”认证项目。该项目旨在表彰那些在人才发展与培养方面表现卓越的企业，推动整个财会行业提升人才建设的标准与水平。我们期望通过这一认证，搭建起优质雇主与专业人才之间的桥梁，激励企业建立系统化、前瞻性的人才发展战略，为员工提供持续成长与发展的专业平台。

在认可雇主认证的评审过程中，我们主要从以下几个维度进行综合评估：

(1) 人才发展体系：企业是否建立了系统化的人才发展战略、给予员工清晰的职业发展路径与指引、以及，企业是否支持与鼓励员工持续学习，例如：是否为员工学习与考取包括澳洲注册会计师等在内的国际专业资质能够提供资源、时间及激励机制；

(2) 企业文化与包容性：企业文化与包容性：企业是否倡导多元、包容、道德诚信与终身学习的文化氛围；是否鼓励员工积极适应技术变革，培养面向未来的商业技能；是否重视员工福祉并促进其参与与认同。

(3) 行业贡献与影响力：企业是否通过有效的人才培养机制，为行业及社会带来积极影响，推动财会专业的整体发展。

2、您认为我司能够最终成为“认可雇主”的核心优势体现在哪些方面？

汇智集团不仅为团队成员设计了科学、系统且清晰的专业发展路径，更将企业全球化发展、数字化转型、可持续发展等全球性议题主动融入人才培养体系，助力员工拓展跨领域视野。我曾与汇智不同团队进行多次深入交流，尤其令我印象深刻的是，集团各部门的领导者都对持续学习、终身成长抱有极大热忱，真正以身作则、不断进取。整个企业展现出开阔的国际视野，在这里，学习、创新与专业精神受到高度支持与认可，团队充满活力——这一切都充分体现了集团人才战略的前瞻性与远见。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

3、在您与众多企业合作的经验中，您认为优秀的企业人才发展战略通常具备哪些关键要素？汇智集团在其中的表现是否有让您印象深刻的地方？

澳洲会计师公会目前在全球拥有超过500家认可雇主。此外，我们超过175000万名会员活跃在100多个国家和地区，深耕不同领域和不同行业。通过和大家的交流，我总结了一下，优秀的人才发展战略通常具备以下关键要素：

(1) 战略协同性：企业对于财会金融人才的发展和培养，是和企业本身的长期发展目标紧密结合起来的。我们常说，业财融合，其实，业与才也同样密不可分；

(2) 体系化的培养路径：企业对于人才的培养路径，应当覆盖从新人到高管的全职业周期支持的。对于处于职业发展不同阶段的员工，企业都能够给予清晰的职业发展路径与指引，鼓励人才通过持续学习，不断成长。我们的不少认可雇主，通过澳洲会计师公会的平台，引入澳洲注册会计师课程学习、公会专业讲座、微证书课程等资源，来对处于不同职级的人才进行更加精准地培养，收到了很好的效果。

(3) 具有包容性与多样性：好的人才发展战略，能够营造更加开放的大环境，让不同背景的人才，不同的观点，不同的声音，都能在其中被看见，被认可，从而发挥潜力，不断创新。

汇智集团的包容性与多样性文化，给我们留下了非常深刻的印象。在这个团队里，有学成归来和优秀海归人才，也有深耕本土多年的资深专家，整个团队对于全球各个地区的文化、政策与法律法规，抱持着强烈的好奇心，学习氛围浓厚。我们还非常欣喜地见到，汇智的专家们，不仅积极学习和考取澳洲注册会计师等国际专业资质，更将学习过程中积累的全球最新理论、模型和实践快速转化为解决实际问题的能力，这种“学以致用、用以促学”的良性循环，使得更多中国企业受益，积极推动着整个行业的发展。

4、专业资格认证（如澳洲注册会计师）在当今快速变化的商业环境中，对个人及企业的核心竞争力提升有何重要意义？

在新型技术变革不断涌现、商业模式不断重塑、全球经济发展不确定性上行的时代，专业资格认证，无论对于个人还是企业，都是应对不确定性的重要“稳定器”与“加速器”。

对每一位今天的财会专业人士而言，澳洲注册会计师等国际认证不仅是专业能力的全球通行证明，更是系统化掌握前沿知识（如智能化财务、国际准则、风险管理等）的关键途径。更为重要的是，国际专业资质的背后，往往都有一个巨大的全球专业人才网络。以我所在的澳洲会计师公会举例，我们在全球拥有超过20个办公室与联络处，配合我们丰富的在线资源，帮助我们的会员与全球超过175000名澳洲注册会计师之间拥有更多交流与互动的机会，实时掌握全球各个市场的最新趋势与信息，更好地帮助所在企业实现战略价值创造。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

对企业而言，特别是扬帆出海进行全球化部署的中国企业而言，拥有一支持续获得国际认证的团队，也是企业对于国际投资者、合作伙伴与市场的重要承诺。这个承诺至少包括以下三个层面：

- (1) 企业恪守合规性并持续提升能力，足以应对跨国经营的复杂监管环境；
- (2) 企业展现出拓展国际业务网络的明确意愿与实际行动能力；
- (3) 企业持续投入并有能力吸引与发展具有国际视野的高端人才团队，拥有发展潜力。

5、在您看来，行业领先的专业团体（如澳洲会计师公会）与企业深度合作，共同培育人才，正在成为怎样的趋势？

目前，我们看到的是，这种合作正从传统的“认证支持”转向“战略共生型伙伴关系”。具体表现为：

- (1) 共同定义未来能力标准；
- (2) 搭建跨界交流生态圈；
- (3) 深化产学研联动，推动财会教育模式创新。

面向未来，澳洲会计师公会期待继续与汇智集团及更多中国企业携手，推动行业发展。

行业大咖寄语

MESSAGES FROM INDUSTRY LEADERS

宦晓琴

上海国际经济研究院院长

站在全球化浪潮深刻重塑的当口，中国企业出海的航程，正从“乘风破浪”的开拓期，步入“深海作业”的攻坚期。法规、税务、资产、文化——每一片暗流涌动的海域，都考验着领航者的远见与舵手的坚韧。过去两年，与汇智研究院并肩前行，正是这样一段在深水区共同探路、互为灯塔的旅程。

我们的合作，始于具体而微的挑战，成于系统深入的突破。无论是基于中美洲投资领域、中国离岸金融指数构建等市级研究课题的联合攻坚，还是中国国际金融论坛在沪港双城的成功举办，汇智团队展现出的不仅是专业的深度，更是一种将“规则语言”转化为“商业语言”的罕见能力。他们基于深厚的行业经验、境内外一体化的服务能力以及商研学一体的专业能力构建，所提供的不止是方案，更是一种结构化的风险预判思维，这正是穿越当前周期迷雾中最珍贵的航图。

汇智研究院的价值，在于其“站在岸边指导游泳”的理论高度，更在于其“跳入水中协同划桨”的实践精神，尤其是他们在助力离岸贸易创新与全球竞争力提升路径上的洞察，兼具战略的严谨与实战的弹性，这正是智库与产业实现“双向赋能”的最佳注脚。

展望新程，唯“深耕”与“共创”方能行稳致远。期待汇智研究院在跨境商务服务、法律服务和财税服务上持续引领。也期盼我们的合作，能超越项目本身，向着前瞻研究共研、解决方案共创的更深层次协同进化。

两载同行，根基已固。前方瀚海，共赴星途。

研究员寄语

MESSAGE FROM THE RESEARCHER



Nick Wang. 王喆：

参与研究院工作两年

这一年，我做了汇率、黄金走势以及牌照申请等国际金融的相关研究，越来越清晰地认识到一件事——研究如果只停留在纸面上，其实是没有生命力的。

我们分析汇率波动，不只是为了判断趋势；梳理香港证监会牌照申请路径，也不是为了堆砌专业术语。真正支撑我坚持写下去的，是一个很朴素的愿望：我希望能真正帮到在前线开拓市场的小伙伴。

因为我知道，他们要面对客户的质疑、业务推进的压力，还有业绩与时间的双重考验。当他们需要向客户解释市场波动的风险、梳理资产配置的逻辑、清晰说明4号、9号牌照的功能与要求时，如果我的研究框架、逻辑拆解和风险提示，能成为他们的一份底气，那我的输出才算真正有了意义。

研究本身是理性的，但我对它的期待，是有温度的。

前线同事在市场上奔跑，我们在后台打磨逻辑与框架；他们接收最真实的反馈，我们根据最真实的问题优化表达。正是这种互动，让研究不再是单向输出，而是彼此成就的过程。单方面的表达从来都不是目的，真正重要的是：研究是否被用到、是否被理解、是否在关键时刻帮到人。

很多时候，我写完一篇内容，最期待的不是点赞，而是听到一句：“这个我用在跟客户沟通里了，很关键。”那一刻，比任何数据验证都更让我有成就感。

也正因如此，我特别感谢平台提供这样一个持续输出的空间，让研究有载体、让专业有场景、让思考能真正落地。更要感谢那些在一线拼搏的伙伴，是你们的真实需求，让我的研究不再抽象；是你们的反馈，让我知道哪些表达要更清晰、哪些逻辑要更扎实。

未来，我也希望继续保持这份“向前线负责”的研究态度：写得更清楚一点，拆得更透彻一点，风险讲得更实在一点。让专业不是为了显得专业，而是为了真正有用。

如果说研究是一种坚持，那前线的伙伴，就是它最具体的意义。谢谢你们，也谢谢平台。愿我们的努力，不只是观点，更是力量。

研究员寄语

MESSAGE FROM THE RESEARCHER



Erica Yang. 杨潇：

参与研究院工作一年

执笔研税务，笃行探新知。作为一名汇智集团研究员的时光，是在财税领域深耕细研、步履不停的旅程。从香港税制的深度拆解，到全球最低税等前沿议题的探索分析，从解读税局最新政策通知，到将专业思考凝练成一篇篇专栏文章，每一次研究都是对专业边界的拓展，每一次撰稿都是对知识内核的沉淀。

身为境外税务领域的研究者，我始终坚信，专业的价值在于钻研与总结，深耕与分享。既要沉下心钻透税制专业知识，精准把控实操要点；也要站在行业前沿，捕捉全球税制变革趋势，把晦涩的财税政策转化为易懂的专业内容，让研究成果落地实用、内外赋能。

新的一年，愿继续以研促学、以学促行，保持对财税领域的热爱与探索欲，深挖专业价值、捕捉行业新机，用扎实的研究、专业的解读，为集团发展注入财税智慧，在深耕细作中书写更多专业答卷。

Erica



Lee Feng. 封莉：

参与研究院工作一年

作为汇智集团国际税务部一员，我有幸得以参与汇智研究院的专业创作，以文字为桥分享国际税务见解，这段研思与输出的旅程，让我对国际税务合规与企业出海联结有了更真切的理解与践行。

深处国际税咨询工作中，我们始终坚信，税务合规从来不是企业出海的后置环节，而是决定全球布局成败的战略核心；精准的税务规划与前置布局，更是企业行稳海外市场的坚实根基。汇智研究院的平台，让我得以将实操工作中的积累与专业研究输出深度融合，也让我更坚定了以专业赋能企业出海的初心，希望能用扎实的内容为出海企业提供切实的税务参考。

未来，我将继续深耕企业出海税务领域，紧跟全球税制变革趋势，深挖各出海目的地的税务合规与红利要点，打磨更扎实的专业功底、输出更贴合实操的研究成果，为出海企业的税务规划尽一份专业之力。愿与研究院并肩前行，以专业为帆，陪伴更多中国企业在全球市场合规远航、行稳致远。

Feng Lee

快收藏，ODI 备案实操汇总 100 问（上）

文·Cameron | 2025.02.28

在当今全球化的经济环境中，企业出海的热情持续高涨，国内企业积极寻求在国际市场上的投资机会，以实现业务的扩展和增长。在众多出海方式中，最为熟知且广泛采用的一种方式“境内机构的境外直接投资”。

境外直接投资（Outbound Direct Investment - ODI）是企业国际化战略的重要组成部分，也是至关重要的一步，因此也有人将 ODI 备案比喻为“境内企业合规出海的第一步”。U&I GROUP（汇智集团）根据以往实务操作经验，采用问答（Q&A）的形式详细列举了大多数出海企业在进行 ODI 备案时可能遇到的相关问题，我们的目的是帮助有出海需求的企业更加深入地了解 ODI 备案的整个流程，为企业出海之旅提供必要的信息支持和指导。

一、基本概念与政策

1. 境外投资（ODI）是指什么？

是指中国境内企业通过新设、并购等方式在海外进行的投资活动，旨在获得对境外企业的所有权、控制权或经营管理权。

2. ODI 备案的法律依据是什么？

- 国家发改委：《企业境外投资管理办法》（11 号令）；
- 国家商务部：《境外投资管理办法》（2014 年第 3 号令）；
- 国家外汇管理局：《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》。

3. 商务部门、发改委、外汇管理局各自审查的事项是什么？

商务部门主要负责整体审批企业境外投资事项，发改委重点监管投资项目合理性和可行性，外汇管管局将 ODI 外汇登记备案的操作权限下放给银行来执行投资资金汇兑的相关手续。

4. 哪些企业需要办理 ODI 备案？

境内企业以现金、实物、无形资产、股权等形式投资拥有境外企业的所有权、控制权或经营管理权，均需办理备案或核准，但金融企业与国有企业在办理 ODI 之前需要获得主管部门的前置审批。

5. ODI 备案与核准的区别？

备案：适用于非敏感行业和非敏感国家。

核准：涉及敏感国家（与我国未建交的国家 and 地区；发生战争、内乱的国家 and 地区；根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需

要限制企业对其投资的国家和地区；其他敏感国家和地区）或敏感行业（武器装备的研制生产维修；跨境水资源开发利用；新闻传媒；房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部、在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台）需提交核准。

6、商务部门审批权限如何划分？

企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，需要申请项目核准。企业其他情形的境外投资，需要申请项目备案。

对属于核准情形的境外投资，中央企业向商务部提出申请，地方企业通过所在地省级商务主管部门向商务部提出申请。

对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案。

7、发改委审批权限如何划分？

境内企业通过其控制的境外企业开展敏感类境外投资项目，需要向国家发展改革委申请项目核准。中方投资额 3 亿美金及以上的境外投资项目由国家发展改革委备案；地方企业开展非敏感类境外投资，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。

8、未办理 ODI 备案的后果？

企业可能面临外汇无法汇出，银行拒绝办理资金出境；境外利润亦无法合规汇回，导致企业资金流动受限；更为严重的是，企业若被列入“境外投资违规名单”，将严重影响其后续的跨境投资活动。

二、备案流程与材料

9、ODI 备案的备案流程是什么？

首先，境内企业需要向商务部门和发改委办理 ODI 备案手续。商务部门为符合要求的企业颁发《企业境外投资证书》，发改委为满足条件的企业颁发《境外投资项目备案通知书》。备案手续完成之后，企业需要根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》，在银行完成外汇登记手续。

10、投资主体在发改部门进行企业境外投资项目核准、备案，与在商务部门履行境外投资核准、备案有关手续，是否有先后顺序？

没有，可同时递交申请。但有些区域在发改部门审核通过后才能正式进入商务备案审核程序。

11、商委备案的核心材料是什么？

1. 《境外投资备案表》；
2. 营业执照；
3. 对外投资设立企业或并购相关章程（或合

同、协议)；

4. 相关董事会决议或内部决议；

5. 前期工作落实情况说明（包括可研报告、投资资金来源情况的说明、投资环境分析评价等）；

6. 境外投资真实性承诺书；

7. 属于并购类对外投资的，除上述材料外，还需提交尽职调查报告和《境外并购事项前期报告表》。

12、发改委备案需提交哪些核心材料？

1. 项目备案申报文件；

2. 项目备案表；

3. 附送以下文件：

(1) 追溯至最终实际控制人的投资主体股权架构图；

(2) 最新经审计的投资主体财务报表；

(3) 投资主体投资决策文件；

(4) 具有法律约束效力的投资协议或类似文件；

(5) 证明投资资金来源真实合规的支持性文件；

(6) 境外投资真实性承诺书。

13、整个 ODI 备案流程需要多久？

• 商务部：材料齐全部门受理后 3 个工作日内颁发证书；

• 发改委：材料齐全部门受理后 7 个工作日内完成备案；

• 若需补充材料，可能延长至 2-3 个月。

三、实务问题及解答

14、境内投资主体是合伙企业，能否办理 ODI？

可以，需提供全体合伙人签署的对外投资决议，同时在境外投资架构图中应披露所有普通合伙人和出资比例前五大的有限合伙人，其余有限合伙人用其他表示。

15、境外公司已注册成立，能否补办 ODI 备案？

境内企业应当在项目实施前取得项目核准文件或备案通知书。如未办理备案前已注册境外公司，需向商委和发改委提交书面说明，但可能面临约谈或处罚。

16、从实务的角度来讲，ODI 备案条件及要求一般有哪些？

1. 备案主体需要为我国境内依法成立的企业。如果是成立时间不满一年的企业，无法提供完整的经审计的财务报表，一般较难通过审批部门的核准或备案；

2. 应确保企业股东背景、资金来源以及投资目的真实性：若无法具体说明境内股东或合伙人背景、资金来源（例如：自有资金、银行贷款、以募集资金等合规方式获取的资金）以及境外投资项目真实性很难通过审查；

3. 企业需提供最近一年由独立第三方会计师事务所出具的审计报告，企业净资产和净利润应大于对外的投资额。净资产回报率最好高于 5%，同时资产负债率最好低于 70%。

17、“敏感国家”和“敏感行业”包括哪些？

敏感国家和地区包括：与我国未建交的国家 and 地区；发生战争、内乱的国家 and 地区；根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家 and 地区；其他敏感国家和地区。

敏感行业包括：武器装备的研制生产维修；跨境水资源开发利用；新闻传媒；根据《国务院办公厅转发国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见的通知》（国办发〔2017〕74 号），需要限制企业境外投资的行业包括：房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部、在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。

18、境内企业设立时间未满一年，尚未有经审计的财务报表，企业应如何提交有关材料？

投资主体成立时间较短、无法提供经审计的

财务报表的，可以提供投资主体控股股东、普通合伙人或实际控制人最新经审计的财务报表。

19、境内企业能否以无形资产（如知识产权）方式进行出资？

可以，需提交无形资产评估报告，并在发改委和商委备案中明确出资方式。

20、境外投资项目的中方投资额应如何计算？

中方投资额是指投资主体直接以及通过其控制的境外企业为项目投入的货币、证券、实物、技术、知识产权、股权、债权等资产、权益以及提供融资、担保的总额。

21、投资主体申请境外投资项目核准或备案，申报材料中的真实性承诺书应由谁签署？

真实性承诺书应依据投资主体章程或合伙协议规定作出该项决策的人员签署。例如，根据投资主体章程规定境外投资项目的投资决策文件是董事会决议的，真实性承诺书应由参与该项决策的董事会成员签署。又如，境外投资项目由管理层决策的，真实性承诺书应由参与项目决策的企业高管（总裁或总经理、主管的副总裁或副总经理、财务总监、法务总监、首席合规官等）签署。

22、境内企业申请境外投资项目核准或备案，关于“投资主体投资决策文件”应提供什么决策文件？

境内企业申请境外投资项目核准或备案，应根据自身实际情况（如根据公司章程等公司治理制度），提供投资主体作出该项投资决策的有关文件。如董事会决议、投委会决议等。部分项目的投资决策权归属于投资主体控股股东或实际控制人，则应提供投资主体控股股东或实际控制人作出该项投资决策的有关文件。

23、境内企业申请境外投资项目核准或备案，如涉及境外文件（如公司章程、投资协议等）是否需要翻译公证？

非中文文件（如英文版投资协议）需翻译为中文，无需进行公证。

24、境内企业通过境外中间层（如香港）纯路径公司投资其他国家 / 地区如何备案？

需穿透至最终投资目的地国家 / 地区进行备案，在备案材料中须披露整体对外投资架构。

25、境内企业或机构在境外设立代表处或办事处，不直接从事经营活动，仅负责境内企业或机构营业范围内的业务联络。该等行为是否需要办理 ODI 备案？

境内企业或机构在境外设立代表处或办事处，需要进行核准、备案办理。

26、地方企业开展境外投资，需要国家发展改革委核准、备案的，项目申报材料是否需要省级政府发展改革部门转报国家发展改革委？

不需要。投资主体是地方企业的，由其直接向核准、备案机关提交

27、ODI 备案完成后如何汇出资金？

凭《企业境外投资证书》、《境外投资项目备案通知书》及其他外汇登记所需资料到银行办理外汇登记，通过资本项目账户汇出资金（需注明用途）。

28、境外利润如何合规汇回？

境外公司分红需通过银行办理利润汇回，需提供完税证明、董事 / 股东会决议及 ODI 备案文件等。

29、境内企业对外投资涉及返程投资 / 或搭建红筹架构用于境外上市是否需要进行 ODI 备案？

若境内企业通过境外架构返程投资内地或境外上市，需办理 ODI 备案，并说明股权架构合理性。

30、如何查询 ODI 备案进度？

通过商务部“境外投资管理系统”或发改委“全国境外投资管理和网络系统”实时查询。

31、什么是 ODI 联合申报？

指两个或以上境内企业（如关联公司、合作伙伴）共同投资同一境外项目时，需向发改

委和商务部提交的联合备案或核准申请。各投资主体需分别准备 ODI 申报材料，但项目材料可持股比例或投资金额较大或持股投资比例相同各方协商确定的投资者作为主申报人提交。

32、联合申报适用于哪些场景？

多家企业合资设立境外公司；境内财团联合并购境外标的；集团内多个子公司共同增资境外平台。

33、联合申报是否需要所有企业单独备案？

不需要。多个境内机构投资者共同投资同一境外公司时，持股比例或投资金额较大者或各方持股比例或投资额相同各方协商确定的申报人作为主申报人，与其他投资者联合向主申报人注册地的省级商委、发改委提出 ODI 备案申请。

34、联合申报的核心材料有哪些？

- 各企业独立材料：营业执照、审计报告、真实性承诺书等监管部门所需资料；
- 共用材料：备案申请手续同意书、联合投资协议、项目可行性报告等；

35、联合申报的流程是否更复杂？

备案步骤与单主体相同，但需注意：

- 各主体备案进度需协调一致，避免因个别

企业未通过影响资金出境；

- 共用材料需加盖所有投资主体公章。

36、若联合申报中某家企业被驳回，其他企业应如何处理？

- 被驳回企业需补充材料重新申请；
- 其他已通过企业可先行汇出资金，但需在投资协议中约定退出或调整股权的条款。

37、联合投资协议需包含哪些关键条款？

- 各方出资金额、持股比例；
- 资金到位时间及违约责任；
- ODI 备案失败时的退出机制；
- 项目决策权分配（如董事会席位）。

38、境内企业可否同时申报多个不同的境外投资项目？

境内企业可以同时申报多个不同的境外投资项目，须准备对应不同境外投资项目的相关申报材料向有关部门递交。

39、已备案的 ODI 项目发生变更怎么办？

需向商委和发改委递交变更申请，发生变更的情形包括：

1. 涉及境外企业增（减）资情形时；

2. 涉及投资主体变更情形时；

3. 涉及境内投资主体名称变更等其他原《证书》载明的境外投资事项发生变更的情形时。

40、投资主体在港澳台地区投资是否属于境外投资？

投资主体直接或通过其控制的企业对香港、澳门、台湾地区开展投资的，属于境外投资，需要办理 ODI 备案 / 核准。

41、境内企业投资新设香港公司后办理中联办报到，需要提供哪些文件？

报到表原件、商务和发改委对外投资证书扫描件、香港公司注册证书扫描件、香港公司最新商业登记证扫描件。

42、ODI 备案完成后，境外公司每年需要进行哪些后续操作？

以香港公司为例，在 ODI 备案完成后，香港公司每年需进行年检维护、审计报税等。

43、投资主体向商委、发改委申请境外投资项目核准、备案，是否需要提交纸质材料？

投资主体注册登录商务部业务系统统一平台、全国境外投资管理和服系统在线进行申报并提交电子材料，根据各区域监管部门或要

求提交纸质材料。

44、境外投资项目核准文件或备案通知书有效期为多久？

商务部《企业境外投资证书》和发改委《境外投资项目备案通知书》有效期均为两年，可在有效期内分批汇出批准限额内资金。

45、投资主体申请境外投资项目延期，最长可以延期多久？

发改委境外投资项目核准文件或备案通知书进行延期，单次时间一般不超过两年。

46、已核准、备案的境外投资项目，投资主体申请延期需要提交哪些材料？

投资主体申请境外投资项目延期应提交以下材料：

(1) 境外投资项目延期申报文件。

(2) 附具以下文件：

① 投资主体注册登记证明文件或身份证明文件；

② 项目核准文件或备案通知书；

③ 投资主体关于延期的有关投资决策文件；

④ 境外投资真实性承诺书。

47、ODI 备案完成后需履行哪些报告义务？

ODI 备案完成后，境内企业每年需要进行以下维护工作：

1. 境外中资企业报到登记

在境外最终目的国设立公司或完成境外股权交割后，必须向中国驻外使（领）馆 / 中联办进行报到登记。这一程序需要在境外公司完成注册手续 / 完成境外股权交割后的 30 日内完成。

2. 月报填报

在投资款项汇出的次月 10 日前，需要在商务部业务系统统一平台填报境外投资月报。

如果未实际出资，可以不做填报。多主体同时投资同一个境外项目时，只需填报一次，由占股比最大的主体填报。

3. 半年报和年报

半年报：每年 6 月 30 日和 12 月 31 日的前 1-2 个月，分别填报对应半年度数据。

年报：每年 5 月 -6 月填报上一年度统计年报（持证企业均需在商务部业务系统统一平台填报）。

4. 项目完成情况报告

属于核准、备案管理范围的项目，境内投资企业应当在项目完成之日起 20 个工作日内通过全国境外投资管理和服务网络系统提交项目完成情况报告表。

5. 存量权益登记

境外投资企业的境内投资主体，应于每年 6 月 30 日前，通过国家外汇管理局数字外管平台向外汇局报送上年度境外企业存量权益相关信息。

48、年度报告需包含哪些核心内容？

- 境外企业资产、负债、收入及利润数据；
- 是否发生重大事项或变更（如股权变更、项目终止）；
- 合规性自查（是否违反投资目的国法律或中国政策）。

49、境外投资亏损了怎么办？

境内企业每年需在商务部“境外投资管理系统”提交年度经营报告，亏损需说明原因及整改措施。

50、境外公司注销是否需要向境内机关报备？

需向原境内备案机关提交注销申请，并附境外公司清算报告、税务注销证明等文件。

快收藏！ODI 备案实操汇总 100 问（下）

文·Cameron | 2025.06.20

在 ODI 备案实操汇总 100 问（上）中，我们已系统梳理了 ODI 备案的基本概念、政策依据、备案流程及部分实务问题，涵盖从备案主体资格到联合申报、变更流程等核心要点。作为境内企业合规出海的“第一步”，ODI 备案在实操中仍有诸多细节值得深入探讨——从境外投资目的地尽调到并购类备案的具体要求，从资金来源证明到政策变动应对，每一个环节都可能影响备案效率与合规性。本篇将延续上篇的问答（Q&A）形式，聚焦境外投资尽调、并购类备案、境外再投资等进阶实务问题，为企业提供更全面的出海合规指引。

51、境内企业进行 ODI 备案前，需要对境外投资目的地进行哪些方面的调查？

需要对当地政治稳定性、经济发展状况、法律法规、市场需求、文化差异等多方面进行调查，形成详细的投资环境分析评价报告，作为备案材料的一部分。

52、如果境内企业在 ODI 备案过程中发现申报材料有误，该如何处理？

应及时向受理部门说明情况，提交更正申请及正确的材料。若在审批过程中发现，可能需要暂停审批流程，待材料更正后再继续。

53、ODI 备案完成后，境内企业在外汇使用方面还有哪些注意事项？

除了按规定汇出资金外，要确保资金使用符合备案时的投资用途，避免资金挪用。若有外汇资金结汇等操作，需遵守外汇管理规定，提供相应的证明材料。

54、境内企业通过 ODI 备案投资境外项目后，如何应对当地政策法规变化？

企业应按要求及时向中国驻当地使领馆经商机构报到登记，如在境外受到非商业因素影响，可与经商机构联系寻求帮助。同时，应建立政策法规跟踪机制，密切关注当地政策法规动态，及时调整投资策略。

55、事业单位、社会团体等非企业组织是否可以作为投资主体进行境外投资备案申请？

事业单位、社会团体等非企业组织可以作为投资主体进行境外投资备案申请。

56、投资主体是上市公司，进行 ODI 备案有特殊要求吗？

除一般的 ODI 备案要求外，上市公司可能需要按照证券监管部门的规定，履行信息披露义务，及时向股东和市场披露 ODI 投资相关信息。

57、ODI 备案完成后，若境外投资项目提前终止，需要办理什么手续？

境内企业需向原备案机关提交项目终止报告，说明终止原因、项目进展情况、资金处理等内容，并按要求提供相关证明材料。

58、境内企业以实物资产进行境外投资，如何确定资产价值？

一般需由专业的资产评估机构进行评估，评估报告需符合相关规定和标准，作为确定实物资产价值的依据，并在备案材料中明确体现。

59、联合申报时，各企业的出资方式可以不同吗？

可以不同，各企业可根据自身情况和投资协议约定，采用现金、实物、无形资产、股权等不同的出资方式，但都需符合相关规定并在申报材料中明确说明。

60、联合申报时，项目可行性报告由谁主导编写？

可由主申报人主导编写，也可由各投资主体协商确定编写主体，但报告需涵盖各方投资意见和项目整体规划，且符合监管要求。

61、境内企业进行 ODI 备案，对于境外投资项目的预期收益有要求吗？

没有固定的预期收益要求，但在备案材料中

的项目可行性报告里，需合理分析和预测项目收益情况，作为投资合理性和可行性的评估依据。

62、如果境内企业在 ODI 备案前已与境外合作方达成口头协议，是否影响备案？

口头协议不具有法律效力，不影响备案。但在备案过程中，可能需按照要求提供具有法律约束效力的投资协议或类似文件。

63、ODI 备案完成后，境外公司进行技术升级改造，需要向境内备案机关报告吗？

如果技术升级改造不涉及原备案的重大变更事项，一般不需要报告；若涉及中方投资额增加、投资内容变更等情况，需向原备案机关报告并办理相关变更手续。

64、境内企业进行 ODI 备案时，如何证明投资资金来源合法？

可以提供银行资金流水、自有资金证明（如资产证明、财务报表等）、融资合同（如有贷款等融资）、资金募集文件（如合规的募集说明书等）等文件来证明资金来源合法。

65、如果 ODI 备案过程中，企业名称发生变更，需要重新提交所有备案材料吗？

不需要重新提交所有材料。企业应及时向备案机关提交企业名称变更证明文件，并申请对备案材料中的企业名称进行相应变更。

66、已核准、备案的境外投资项目，投资内容拟发生变化的，投资主体是否需要申请核准、备案变更？

根据 11 号令第三十四条，已核准、备案的境外投资项目，发生下列情形之一的，投资主体应当在有关情形发生前向出具该项目核准文件或备案通知书的机关提出变更申请：

- (1) 投资主体增加或减少；
- (2) 投资地点发生重大变化；
- (3) 主要内容和规模发生重大变化；
- (4) 中方投资额变化幅度达到或超过原核准、备案金额的 20%，或中方投资额变化 1 亿美元及以上；
- (5) 需要对项目核准文件或备案通知书有关内容进行重大调整的其他情形。

67、联合申报时，若其中一家企业为国有企业，有什么特殊规定？

国有企业在进行 ODI 备案前，除一般程序外，可能需要获得上级国资主管部门的前置审批。在联合申报中，需按照国有企业相关管理规定和联合投资协议履行相应义务。

68、境外企业增资在什么情况下需要办理 ODI 变更备案？

只要境外企业的增资行为导致中方投资额增

加，就需要办理 ODI 变更备案。

69、境外企业减资在什么情况下需要办理 ODI 变更备案？

当境外企业减资致使中方投资额减少时，就需要办理 ODI 变更备案。

70、境外企业增资办理 ODI 变更备案的流程是怎样的？

首先向商务部门和发改委提交变更申请，说明增资原因、金额等，提交相关材料。商务部门审核通过后换发《企业境外投资证书》，发改委审核通过后出具新的《境外投资项目备案通知书》，之后到银行办理外汇登记变更。

71、境外企业增资办理 ODI 变更备案，涉及境外文件（如增资协议）需要翻译公证吗？

非中文文件（如英文版增资协议）需翻译为中文，无需进行公证。

72、境内企业进行 ODI 备案，对于投资项目的土地使用有什么要求？

投资项目需符合投资目的地国家或地区的土地使用法律法规和政策，在备案材料中应包含土地使用相关证明文件，如土地产权证、土地租赁合同、土地购买协议等，说明土地使用的合法性和合规性。

73、境内企业进行 ODI 备案时，对于投资主

体的信用记录有要求吗？

良好的信用记录有助于备案申请的顺利进行，若投资主体存在严重不良信用记录，可能影响监管部门对其投资能力和合规性的评估。

74、在办理并购类 ODI 备案时，如何确定并购价格的合理性？

需提供专业的资产评估报告，参考市场同类交易价格，结合目标公司的财务状况、盈利能力、市场前景等因素进行综合判断。同时，要说明并购价格的定价依据和计算过程，以证明价格合理。

75、并购类 ODI 备案中，尽职调查报告有什么具体要求？

尽职调查报告应包含目标公司的基本信息，如注册登记情况、股权结构、组织架构等；财务状况，包括资产负债表、利润表、现金流量表等分析；法律合规情况，涵盖是否存在法律诉讼、合规风险等；业务运营情况，如业务模式、市场份额、客户群体等。报告需由专业的第三方机构出具，确保内容真实、准确、完整。

76、如果并购的境外公司属于高新技术类企业，备案时需要额外提供哪些材料？

除常规材料外，可能需提供该高新技术企业的核心技术说明、专利证书、技术研发团队介绍、高新技术产品或服务的市场竞争力分

析等材料，以评估投资价值和风险。

77、并购类 ODI 备案中，交易结构设计对备案有什么影响？

合理的交易结构能提高备案通过率，如采用股权并购还是资产并购，是否涉及特殊目的公司等。复杂的交易结构可能需要更多的说明和解释，以确保备案机关理解交易的合理性和合规性。若交易结构存在潜在风险或法律瑕疵，可能导致备案受阻。

78、在办理并购类 ODI 备案时，若并购方和被并购方存在关联关系，需要注意什么？

需要详细披露关联关系的性质和程度，提供关联交易的合理性说明，包括交易价格是否公允、交易目的是否符合企业战略等。同时，可能需要提供独立第三方的评估意见，以证明关联交易不会损害国家利益和其他股东利益。

79、如果企业计划通过并购境外企业获取其品牌，在 ODI 备案时需要提供哪些关于品牌的材料？

需提供品牌的详细介绍，包括品牌历史、知名度、市场定位等；品牌价值评估报告，说明品牌的商业价值；品牌相关的知识产权证明，如商标注册证书等；以及并购品牌后的运营和发展规划。

80、在办理并购类 ODI 备案时，若目标公司

所在国家的法律制度与我国差异较大，需要注意什么？

需要对目标公司所在国家的法律制度进行深入研究，在备案材料中说明法律差异可能带来的风险和应对措施。如在公司治理、合同执行、知识产权保护等方面，分析如何适应目标国家的法律要求，确保投资项目的合法性和稳定性。

81、并购类 ODI 备案中，交易资金的支付方式对备案有什么影响？

不同的支付方式，如现金支付、股权支付、混合支付等，会影响备案的审核重点。现金支付需重点关注资金来源的合法性和充足性；股权支付需评估股权价值和股权结构变化对企业的影响；混合支付则需综合考虑各方面因素。企业需在备案材料中详细说明支付方式的合理性和可行性。

82、如果企业通过并购境外企业拓展海外销售渠道，在 ODI 备案时需要提供哪些关于销售渠道的材料？

需提供目标公司现有销售渠道的详细介绍，包括销售网络布局、客户群体分布、销售渠道合作伙伴等；销售渠道的运营情况和业绩数据；并购后对销售渠道的整合和拓展计划，以及预期的销售增长目标和实现路径。

83、并购类 ODI 备案中，交易完成后的公司治理结构如何设计？

应根据并购双方的实际情况和企业战略目标，设计合理的公司治理结构。明确股东会、董事会、监事会的组成和职责，制定决策程序和监督机制。在备案材料中说明公司治理结构的设计原则和合理性，确保能够有效管理和运营并购后的企业。

84、在做并购类 ODI 备案时，若目标公司所在国家存在政治不稳定因素，该如何应对？

企业需在备案材料中对政治不稳定因素进行详细分析，评估其对投资项目的潜在影响。制定相应的风险应对措施，如购买政治风险保险、调整投资策略、加强与当地政府和社会的沟通等，以降低政治风险带来的损失。

85、并购类 ODI 备案中，如何评估目标公司的潜在风险？

从市场风险、财务风险、法律风险、运营风险、技术风险等多个角度进行评估。收集目标公司的相关资料，分析其经营数据、财务报表、法律合规记录等，同时考虑目标公司所在国家或地区的宏观经济环境、政策法规变化等因素，全面识别潜在风险并制定应对措施。

86、境内企业通过已备案的境外子公司进行再投资（如设立全资孙公司），是否需要重新办理 ODI 备案？

如果境外子公司使用其自身利润进行再投资，仅需要通过境内企业在商委备案境外子公司的立项中进行孙公司的再投资报备，发改委

无需办理备案。

87、境内投资主体连同已备案的境外子公司使用其自身经营利润进行再投资，是否需在ODI备案中体现？如何计算中方投资额？

需体现。中方投资额需包含境内主体通过境外子公司间接投入的资金，包括境外子公司的利润再投资部分。计算时，应将再投资金额（如孙公司注册资本）纳入总投资额，并在“资金来源说明”中注明“境外子公司留存利润再投资”，同时提供境外子公司审计报告（含利润分配表）及完税证明。

88、境内企业在境外设立办事处 / 分公司，是否需要同时在商务和发改委部门备案，同时完成外汇登记备案？

需要，在完成商务和发改委备案后，需要在证书有效期内完成外汇登记。

89、甲省企业 A 的境内子公司 B 位于乙省，B 拟以自有资金出资 1 亿美元开展非敏感类境外投资，请问应由哪家企业向哪个省份的商务以及发展改革部门申请备案？

投入资产权益的是境内企业 B，则 B 是投资主体，应由 B 向乙省的商务以及发展改革部门申请境外投资备案。

90、境内企业申请境外投资项目核准或备案，关于“投资主体投资决策文件”应提供哪一层级的决策文件？

境内企业申请境外投资项目核准或备案，应根据自身实际情况（如根据公司章程等公司治理制度），提供投资主体作出该项投资决策的有关文件。如董事会决议、投委会决议等。部分项目的投资决策权归属于投资主体控股股东或实际控制人，则应提供投资主体控股股东或实际控制人作出该项投资决策的有关文件。

91、境外投资项目核准或备案申报材料中要求提供的“最新经审计的投资主体财务报表”有何要求？

投资主体应提供最新年度或半年度（日历年度或会计年度）、经审计的财务报表。投资主体成立时间较短、无法提供经审计的财务报表的，应提供投资主体控股股东、普通合伙人或实际控制人最新经审计的财务报表。

92、境外投资项目核准或备案申请材料中要求提供的“具有法律约束效力的投资协议或类似文件”是否必须提供？

投标、并购、合资、合作等项目，投资主体应提交具有法律约束力的投资协议或类似文件。

项目实施前无法取得上述协议或类似文件的，投资主体作出合理、充分的说明后可以不提供本项附件。

93、境内企业 A 此前办理了项目备案，但目前该项目因商业原因中止，企业 A 应履行什

么手续？

答：企业可以提交项目情况报告，将有关情况告知备案机关。若资金已经汇出境外，建议企业按照外汇管理部门有关规定履行有关手续。

94、投资主体应在境外投资项目进展到哪一步时履行核准或备案手续？

投资主体应当在项目实施前取得项目核准文件或备案通知书。

11 号令所称项目实施前是指投资主体或其控制的境外企业为项目投入资产、权益（已按照 11 号令第十七条办理核准、备案的项目前期费用除外）或提供融资、担保之前。

95、境内企业 A 的某投资项目在取得备案通知书时不属于敏感项目。目前，该项目所属行业被列入敏感行业范围，境内企业 A 拟对项目有关事项进行变更，上述情形应申请备案变更还是申请项目核准？

按以下情形分类处理：

(1) 如果企业拟变更建设规模、建设内容，特别是新增该敏感行业的建设规模、建设内容的，则应按新项目申请核准。

(2) 如果原备案的建设规模、建设内容不发生变化，例如受汇率或市场因素影响，中方投资额发生变化等，则可申请备案变更。

96、《境外投资敏感行业目录（2018 年版）》所称“在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台”具体指哪些境外投资活动？

《目录》所称“在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台”，主要是指以下境外投资活动：从境内投入资产、权益或提供融资、担保等，在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。

《目录》所称“在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台”，不包括以下两类境外投资活动：

(1) 既不涉及境内投入资产、权益，也不涉及境内提供融资、担保等，全部从境外募集资金的股权投资基金或投资平台；

(2) 境内金融企业已取得国内金融监管部门批准的情况下，在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。

97、境外企业 B 仅持有境内资产 C，境内企业 A 收购 B，该行为是否属于收购在境外无具体实业项目的投资平台？

如果境外企业 B 仅持有境内资产 C，不从事基金投资等相关活动，则境内企业 A 收购 B 不属于投资境外无具体实业项目的投资平台。

98、境内律师事务所在境外新设分支机构，是否需要履行境外投资核准、备案手续？

境内企业律师事务所通过投入资产、权益或提供融资、担保设立境外分支机构的，需要履行境外投资核准、备案手续。

99、境内外商投资企业开展境外投资，是否需要履行境外投资核准、备案手续？

需要。

100、境内企业 A 拟向境内企业 B 收购其控制的境外企业 b，交易资金拟于境内支付。该类情形是否履行境外投资核准、备案手续？

境内企业 A 向境内企业 B 收购其控制的境外企业 b，属于境外投资情形，履行境外投资核准、备案手续。

各国公司类型和名称你知多少？

文·Henry | 2025.09.26

在全球化商业环境中，无论是跨境合作、投资还是求职，看懂不同国家公司的名称后缀和类型都至关重要。这些看似简单的缩写，背后藏着不同的法律属性、责任划分和运营规则。今天就带大家梳理常见国家和地区的公司类型与名称特点，帮你轻松读懂“公司名片”。

一、全球通用的公司名称后缀

先从全球通用的公司名称后缀说起，这些缩写写在多个国家都可能出现。

- 像“CO”（COMPANY）、“EST”（ESTABLISHMENT）是“公司”的基础表述；
- “LTD”（LIMITED）、“CO., LTD”（COMPANY LIMITED）、“LLC”（LIMITED LIABILITY COMPANY）多代表“有限责任公司”，股东仅以出资额为限承担责任，是中小企业常用类型；
- “INC”（INCORPORATED）、“CORP.”（CORPORATION）、“JSC”（JOINT STOCK COMPANY）则指向“股份有限公司”，通常适合规模较大、有融资需求的企业。

还有些后缀带有明显地域特色。

- 荷兰的“BV”（私人有限公司）和“NV”（公众有限公司），前者是外国投资常用形式，后者面向公众；
- 德国及德语区的“GMBH”（有限责任公司）、“AG”（股份公司），前者在奥地利、列支敦士登、瑞士、比利时和卢森堡等国也很常见，后者主要是在德国和瑞士；
- 日本的“K.K.”（株式会社，即股份有限公司）和“Y.K”（有限会社，即有限责任公司），后者多为中小企业，甚至包括豆腐房、菜店等小商户；
- “SDN.BHD”（私人有限公司），看到这个后缀，基本能确定公司来自马来西亚或文莱。

二、主要国家和地区的具体公司类型

美国作为联邦制国家，各州规定有差异，但主流类型很清晰。“LLC”（有限责任公司）灵活度高，成员可自由选择纳税方式，谷歌有限责任公司（GOOGLE LLC）就是典型；“CORP.”（股份有限公司）分S型和C型，S型股东有身份和数量限制，C型无严苛限制，苹果公司（APPLE INC.）就是C型CORP.；此外还有“PARTNERSHIP”（合伙企业）和“SP”（个人独资企业），前者合伙人承担无限责任，后者由个人经营，玛丽凯化妆品（MARY KAY SP）就属此类。

英国的公司类型划分相对统一。“LTD.”（有限责任公司）最普遍，阿里叉叉集团控股有限公司（ALICACA GROUP HOLDING LIMITED）便是例子；“PLC”（公众股份有限公司）股份可公开交易，英国石油公司（BP PLC）即属此类；“LLP”（有限合伙企业）和“LTD. BY GUARANTEE”（有限责任保证公司）也很常见，后者多为慈善机构等非营利组织，英国广播公司（BBC）就是典型。

中国的公司类型中，“有限责任公司”最普遍，股东承担有限责任；“股份有限公司”需遵守更多法律要求，股份可公开交易，中国石油化工股份有限公司就是代表；“合伙企业”和“个人独资企业”也有一定数量，前者合伙人责任分无限和有限，后者由个人经营且承担无限责任。

中国香港作为国际金融中心，公司类型更具国际化特色。公司类型有“香港本地有限公司”和“非香港公司”，前者有两种类型：“股份有限公司”和“担保有限公司”。公司名称必须为繁体，中文必须为“有限公司”结尾，英文则由“LIMITED”结尾，腾讯控股有限公司（TENCENT HOLDINGS LIMITED）便是香港注册的代表；“非香港公司”指在其他地区注册、在香港设立分支机构或者代表处开展业务的公司，如星巴克咖啡（香港）有限公司。

新加坡的公司类型简洁透明，主要有四种类型。“PLC”（公众有限公司）和“PTE. LTD.”（私人有限公司）是主流，后者

股东不超过 50 人，股份不能公开交易，小米科技新加坡私人有限公司（XIAOMI TECHNOLOGIES SINGAPORE PTE. LTD.）就是新加坡注册的 PTE. LTD.；“PLC”（公众有限公司）股份可公开交易，公众有限公司一般以 “LTD.” 结尾，星展银行（DBS BANK LTD.）便是典型；“LLP”（有限责任合伙企业）也很常见，德勤会计师事务所（DELOITTE & TOUCHE LLP）在新加坡就以这种形式运营。

了解这些公司类型和名称后缀，能帮你快速判断企业属性，无论是商业合作还是职业选择，都能更有方向。希望这份梳理能为你打通全球化商业认知的 “小关卡”！

海外公司必须任命一位本地董事吗？

文·Lyanna | 2025.10.24

在推进企业出海战略时，构建合规且可持续的跨国经营架构是首要任务。除了税率、资本配置与市场机会等商业要素外，企业必须充分重视并遵循目标国家在公司治理层面的强制性规定，尤其是关于关键人员的任职要求。许多国家在法律中明确规定了公司须设有本地董事或具备本地身份的高级管理人员，这类要求直接关系到企业在当地的法律主体资格与正常运营。

ICBPA 特意梳理了部分典型国家对于公司董事及高管本地化的相关法律规定，为出海企业的全球化布局提供专业参考。

一、本地化要求的监管逻辑

各国家设立此类规定，主要基于以下法律与行政考量：

- 1. 确保监管有效性：**指定一名身处当地、受当地法律直接管辖的责任人，以确保公司遵守其公司法、税法和商业法规，便于政府机构进行监督与沟通。
- 2. 明确法律责任主体：**在发生法律纠纷或合规问题时，能够快速定位并对境内责任人追究法律责任，保障司法与行政文书送达的有

效性。

3. 防范金融犯罪：通过建立本地关联，提升公司透明度，降低利用空壳公司进行洗钱、欺诈等非法活动的风险。

二、主要国家具体要求分析

根据法律规定的核心与形式，可将相关国家分为以下几类。

（一）明确要求任命本地董事的国家

对于本部分涉及的国家，其法律条文已设定强制性合规义务：任何在当地设立并运营的公司，必须至少配备一名满足法定居住条件的董事。本部分将列举三个热门投资目的国展开具体阐述。

1. 新加坡

根据新加坡《公司法》第 145(1) 条，私人股份有限公司必须至少配备一名“通常居住在新加坡”的董事。“通常居住”在法律上被解释为：新加坡公民、永久居民，或持有特定类型居留准证（如 EntrePass、Employment Pass 等），从而能够长期合法居留于新加坡的个人。

合规要点：该本地董事对公司的法定申报、财务记录保存等合规事宜承担首要法律责任。其信息在公司注册局（ACRA）公开，可供公众查询。

2. 马来西亚

根据马来西亚《2016 年公司法》第 196(1) 条公司必须至少有一位“马来西亚常住居民”担任董事。该董事需通过在马来西亚拥有“主要居住地”（principal place of residence），满足“通常居住”（ordinarily resides）的条件。

合规要点：外国人士若欲担任董事，通常需获得工作准证，程序较为复杂。因此，在注册阶段预先安排合格的本地董事是普遍做法。

3. 澳大利亚

根据澳大利亚《2001 年公司法》第 201A 条，私人有限公司必须至少任命一名“通常居住在澳大利亚”的董事。该董事必须是澳大利亚公民、永久居民，或持有特定签证（如新西兰 444 类签证）使其能够长期在澳居住。

合规要点：此项规定旨在确保公司有一个持续与澳大利亚证券和投资委员会（ASIC）保持联系并承担合规责任的本地代表。

（二）通过特定职位实现本地化监管的国家

部分国家虽未在《公司法》层面强制要求“本地董事”，但通过其他领域的法规（如税法、劳动法），对承担关键责任的人员施加了本地化要求。本部分选取了墨西哥及俄罗斯作为典型国家展开具体阐述。

1. 墨西哥：法人代表

法律依据：墨西哥《商业公司法》。

具体要求：在墨西哥设立的公司的法人代表，在法律上被称为“Representante Legal”。该角色通常由公司的总经理担任，且法律与实践均要求其必须常驻墨西哥。

功能与责任分析：法人代表拥有公司章程授予的广泛权力，可以在没有额外授权的情况下，代表公司签署合同、处置资产、进行诉讼及处理银行事务。“必须常驻墨西哥”的要求，意味着该人必须拥有合法的、允许其在墨西哥长期居留的身份。此举确保了在发生法律、税务或商业纠纷时，境内存在一个明确的、可被追责的最高管理者。

2. 俄罗斯：总经理

法律依据：俄罗斯《联邦有限责任公司法》第四十条及《联邦民法典》第五十三条。

具体要求：在俄罗斯设立的有限责任公司，其唯一的执行机构为“总经理”（Генеральный директор）。法律明确规定，总经理有权在没有授权书的情况下代表公司行事，且必须常驻俄罗斯。

功能与责任分析：总经理是公司的最高执行官，全面负责公司的日常运营和管理，其权力范围通常远大于许多国家下的公司秘书。

“必须常驻俄罗斯”这一要求，在法律实践中被解释为需要拥有在俄罗斯的长期或永久居留权。这意味着，外国公民需获得相应工作许可与居留证件方可合法担任此职。

此规定实质上通过确定公司核心管理人员的

居住地，实现了与“本地董事”要求类似的监管效果，确保了公司在俄罗斯境内存在明确且可被追责的最高管理者。

（三）部分欧洲国家的隐性“本地化”要求

值得注意的是，在许多欧洲国家，尽管其《公司法》并未明文规定必须任命本地董事，但在公司开始实际运营时，为了满足税务和银行系统的要求，任命一位本地董事或拥有本地居留权的董事，几乎成为一项事实上的必备条件。本部分将以荷兰及德国开具体阐述。

1. 荷兰

法律层面：荷兰法律对私人有限公司（BV）的董事国籍或居住地没有限制。

实务要求：

- 增值税号：在向荷兰税务局申请增值税号时，当局强烈倾向于公司与一位能在荷兰被联系到的负责人进行沟通。拥有一名本地董事或拥有荷兰居留权的董事，将极大简化这一流程，甚至在特定情况下，税务局可能要求公司提供一位在荷兰境内的联系人，以完成身份验证。
- 银行开户：荷兰银行在为企业开设对公账户时，会进行严格的尽职调查。银行通常要求与公司的实际管理控制人进行面对面或视频面试。如果所有董事均非常驻居民，银行会认为其风险较高，可能导致开户申请被拒或严重延迟。一位本地董事的存在能显著提升银行的信任度。

2. 德国

法律层面：德国《有限责任公司法》未要求总经理必须为德国居民。

实务要求：

- 银行开户：这是最具挑战性的环节。德国银行遵守严格的反洗钱法规，他们必须清楚地了解公司的实际受益人和管理层。如果公司的总经理居住在非欧盟地区，银行会视其为高风险客户，开户成功率极低。几乎所有银行都要求公司的最高管理者拥有德国的居住地址，并能流利使用德语或英语与银行沟通。

三、总结与建议

全球各国家通过不同路径实现对公司的本地化监管：或直接规定董事的居住地，或通过税法、公司治理结构对关键职位施加要求。

我们建议：

1. 进行全面的尽职调查：在选择注册地及开展业务前，必须综合考察目标国的法律相关规定，明确其对董事、法定代表人、总经理等关键职位的具体要求。

2. 评估合规成本与运营风险：在需要任命本地代表（无论是董事还是最高执行官）的地区，应充分评估其服务成本与个人责任风险，并通过严谨的法律协议（如公司章程、雇佣合同）明确界定其权限与责任。

对于计划出海的企业而言，将“关键人员本

地化要求”纳入全球架构设计的顶层考量，通过专业的法律尽职调查与严谨的协议安排来管理风险，是企业全球化进程中不可或缺的一环，也是其实现长期、稳健国际经营的明智之举。

东南亚投资热门国家出海合规指南：注册资本 + 认缴实缴规则盘点

文·Henry | 2025.11.28

跨境专业服务联盟，为出海之路扫清合规障碍——企业布局东南亚，注册资本与实缴规则是落地的“第一道合规门槛”。不同国家对内资、外资公司的要求差异显著，且直接关联行业准入、签证申请与资金规划，稍有疏忽便可能导致注册受阻、合规风险。作为专注跨境协同的专业服务联盟，我们始终聚焦企业出海核心需求，一方面对接企业多样化出海诉求，另一方面整合东南亚本地优质服务商资源，为企业提供全链条支持。本次特梳理新加坡、印尼、泰国、越南、马来西亚、菲律宾 6 个热门市场的规则，将复杂法规转化为清晰指引，帮企业精准规避风险、高效落地。

一、最低注册资本要求

• 新加坡

外资公司：无强制最低要求，理论上 1 新元即可注册；金融、教育等特殊行业需满足新加坡金管局 500 万新元以上要求。

内资公司（私人有限公司）：无强制最低要求，

理论上 1 新元即可注册；实践中普通贸易公司建议 5 万新元，增强商业信誉。

• 印度尼西亚

外资公司：从事一般行业的外资公司（PT PMA）要求注册资本至少为 100 亿印尼盾（约 60 万美元）或以上，某些特殊行业如建筑、矿业、金融需满足更高资本要求。

内资公司：本地有限责任公司（PT Lokal）最低注册资本为 5000 万印尼盾（约 3200 美元），无强制实缴时间限制，但需符合公司章程约定。

• 泰国

外资公司：外资公司最低注册资本为 200 万泰铢（约 6 万美元）。申请 BOI 的外资公司注册资本至少须达到商业计划书上投资额的 25%。零售业 100% 外资持股注册资本至少为 1 亿泰铢，并且需要实缴。

内资公司：泰国法律并未对内资公司最低注册资本金额作出明确规定，但规定每股的面值至少为 5 泰铢。鉴于有限公司至少需要两名股东，理论上其最低注册资本为 10 泰铢。然而，大多数公司会选择更高的注册资本额，以确保有足够的资金用于业务运营。

• 越南

外资公司与内资公司：对于大多数行业和业务领域，越南并不要求设定最低资本金要求。然而，注册资本将由规划与投资部进行评估，以确定其是否足以覆盖企业运营期间的费用，

直至企业能够产生足够的收入来覆盖其成本。

• 马来西亚

外资公司与内资公司：法律规定最低注册资本要求为 1 林吉特（约 0.21 美元），注册资本要求会因行业及业务活动的性质而有所不同。

• 菲律宾

外资公司：大多数行业的外资公司须符合 PSIC 行业分类的准入门槛。科技、出口导向型等鼓励类项目，最低注册资本可压至 PHP 5 万（约 900 美元）。

内资公司：法律未设硬性最低资本额，但为覆盖初期投资运营所需费用，普遍建议注册资本至少 PHP 5,000（约 90 美元）。

二、关键区分：认缴制 vs 实缴制

（一）认缴制与实缴制的区别

1. 认缴制

认缴制是指市场监督管理部门只登记公司股东认缴的注册资本总额，不要求股东实际缴纳出资，在公司章程约定的期限内或经营期限结束之前实缴完毕即可。

2. 实缴制

实缴制是指公司设立时，股东必须实际缴纳全部或部分注册资本，并提交验资报告。

（二）认缴制国家：

1. 新加坡

认缴规则：《公司法》无强制实缴要求，注册时无需验资，股东可在章程中约定注资时间（无明确期限）。

例外情况：申请创业准证（EntrePass）需实缴至少 5 万新元；金融等受监管行业需满足专项资本要求。

2. 越南

认缴规则：《越南企业法》规定，注册资本均需要在公司注册完成后 90 日内完成缴纳。

例外情况：金融、证券、教育等 21 类特殊行业需实缴，且需提交第三方验资证明。

3. 马来西亚

认缴规则：法律允许注册资本分期到位，公司注册完成后 3 个月内需完成缴纳。

例外情况：批发、零售、贸易（WRT）行业的外资公司需实缴 100 万令吉以获取执照。

（三）实缴制国家：

1. 泰国

实缴规则：注册时需实缴注册资本的 25%，剩余部分 3 年内缴清；注册资本超 500 万泰铢的公司，需在注册后 15 天内完成首期实缴。

2. 印度尼西亚

实缴规则：根据 2025 年 10 月生效的《投资与下游部长第 5/2025 号规定》，外资有限责

任公司（PT PMA）最低实缴资本从 100 亿印尼盾大幅降至 25 亿印尼盾（约 16 万美元）；一般是要求公司注册后 60 天内实缴完毕，资金需通过印尼央行合规渠道汇入并取得验资报告。

例外情况：内资公司无强制实缴期限，但银行开户通常要求注入 1% 资本金以增强信誉。

3. 菲律宾

实缴规则：注册时需实缴注册资本的 25%，剩余部分 3 年内缴清；外资公司需强制验资，资金存入本地银行。

三、合规核心提示：法律依据与风险规避

1. 法律依据（各国核心法规）

- **新加坡：**《新加坡公司法》（Companies Act）、ACRA 相关规定
- **印尼：**2025 年《投资与下游部长第 5/2025 号规定》、《投资法》、《负面投资清单》（DNI）
- **泰国：**《泰国民商法典》、《外商经营法》（FBA）、BOI 投资促进条例
- **越南：**《越南企业法》、《外国投资法》2023 年
- **马来西亚：**2016 年《马来西亚公司法》、WRT 执照管理条例

- **菲律宾：**《修订公司法》、《外国投资法》、2025 年外资新政修订条例

2. 三大核心风险点

行业特殊限制：金融、矿业、零售等领域资本要求普遍更高，如印尼商业银行需实缴 500 亿印尼盾，越南加密货币交易所需 500 亿越盾。

签证关联要求：如泰国，注册资本直接影响外籍员工签证配额，泰国每名外籍员工对应 200 万泰铢注册资本。

虚假注资处罚：越南、印尼等国强化资本审查，虚假注资可能面临最高注册资本 5% 的罚款，甚至被吊销执照或限制市场准入。

3. 温馨提示

上述内容仅供参考，建议投资者在注册前通过当地商会、律师或专业机构核实最新政策，确保合规运营。

东盟五国投资政策解析：印尼、马来、泰国、越南、柬埔寨优势何在？

文·Lyanna | 2025.12.19

为长期服务广大中国企业“出海”开办各类实业、贸易、服务等实体的需求，U&I GROUP（汇智集团）发起了跨境专业服务联盟（International Cross-Border Professionals Association, ICBPA）。通过广泛链接全球热门投资目的地不同领域专业机构，为客户甄选最佳服务商，及时提供出海落地有关的信息、咨询等，协助客户合规出海，顺利出海。



近期，ICBPA 应邀出席在福州举办的“2025 中国—东盟周”活动。本届中国—东盟周以“命运与共：联结东盟 2045 愿景与中国式现代化”为主题。此次活动，各东盟国代表聚焦中国 - 东盟经贸合作取得的丰硕成果并探讨未来的发展方向。据《中国 - 东盟贸易投资合作进展报告（2024-2025）》数据显示，中

国与东盟已连续多年互为第一大贸易伙伴。在此起点上，2024 年双边贸易延续了高位增长态势，并在 2025 年 1-10 月进一步释放新动能，贸易规模攀升至 8627.3 亿美元，同比增长 8.2%，展现出强劲韧性与活力。

贸易往来的持续活跃，正带动越来越多中国企业积极布局东盟市场。面对东盟十国多元的市场环境与各异政策体系，如何精准选择投资目的地，成为企业出海的关键议题。基于当前投资趋势与市场热度，ICBPA 为您梳理了东盟区域内五大热门投资目的国，助力企业明晰目标，把握机遇，抢占东盟市场先机。

一、泰国：高端制造集聚与区域联动

政策核心框架

泰国由投资促进委员会（BOI）主导分级优惠体系，以《投资促进法》为核心，通过东部经济走廊（EEC）等特殊区域载体，推动经济从低端制造向高附加值创新型经济转型，与中资企业全球化布局方向高度契合。2025 年 6 月实施的第 797 号皇家法令进一步扩大经济特区优惠范围，将达府、清莱府等 10 个边境府纳入政策覆盖。

关键政策亮点

EEC 专项激励：BOI 政策按行业重要性划分 A1+ 至 B 组，提供企业所得税豁免（5-13 年）及进口设备关税减免，A1+ 组别（如低排放能源、高科技制造），最长可享受长达 13 年的企业所得税豁免。EEC 内项目及其他重点项目，还可享有额外的优惠政策。

产业协同要求：鼓励企业培育泰资持股 $\geq 51\%$ 的本地供应商，达标者可延长免税期；企业与教育机构开展合作项目，若其雇佣的实习生或员工中，本地学生 / 毕业生占比达到 10%（或 40 人以上），可获得额外税收抵扣，体现“引资与育能并重”的政策逻辑。

数字与绿色支持：与中国联手推动 5G 数字基础设施发展，对智慧港口、自动化与机器人等领域提供专项补贴，绿色低碳园区项目可享受运营成本双倍税前扣除优惠。

观点洞察

泰国政策的核心竞争力在于“高端制造生态 + 区域枢纽优势”的叠加。EEC 作为连接东南亚与全球市场的门户，其税收优惠与物流便利的组合优势，对需辐射多国市场的中企尤为适配。中资企业可以以 EEC 为支点布局新能源汽车或其零部件产业及其他高科技产业，同时充分利用产学合作政策降低用工成本，实现本地化可持续运营。

二、马来西亚：成熟体系与高科技导向并重

政策核心框架

马来西亚由国际贸易和工业部牵头，投资发展局（MIDA）负责项目审批与优惠落实，形成“联邦统筹 + 州级协同”的投资促进体系。政策设计兼顾传统优势产业与新兴领域，并深受其历史和地缘政治环境的影响。近年来，面对全球保护主义抬头、中美贸易摩擦、区域竞争加剧以及可持续发展压力，马来西亚通过自由贸易协定（FTA）、区域合作和产业

升级，不断优化其贸易政策，以适应全球化新趋势。

关键政策亮点

税收激励体系：多重激励体系，包含了先锋地位激励（Pioneer Status, PS），投资税务津贴激励（Investment Tax Allowance, ITA），再投资津贴（Reinvestment Allowance, RA），涵盖制造业、农业、工业和经批准的服务业、培训业等。

人才便利措施：“战略投资者通行证（SIP）”允许合格投资者居留至少 5 年，为高端人才提供出入境与工作许可便利，契合半导体等技术密集型产业需求。

观点洞察

马来西亚在东盟五国中呈现“中等成本 + 高营商环境”的特征，其优势不仅在于税收优惠，更体现在基础设施完善度与政府廉洁度上。成熟的制度和良好的人才储备，适合高科技制造和金融服务企业布局，可考虑将其作为区域总部或研发中心。

三、印度尼西亚：资源丰富与政策激励双轮驱动

印尼作为东盟最大经济体，凭借丰富的自然资源和庞大的国内市场，成为中国企业布局东盟的重点国家。2023 年，中国对印尼直接投资达 31.33 亿美元，主要流向金属加工、基础设施和数字经济领域。

关键政策亮点

印尼发布《2021 年第 10 号总统条例》（Positive Investment List），推出正面投资清单，大幅放宽外资准入限制，优先领域对外资全面开放或仅要求部分持股比例。

根据投资额度大小，企业可享受 5-20 年不等的所得税减免，减免幅度最高达 100%。经济特区内的企业还可享受进口关税豁免、增值税优惠等额外激励。

除此之外，经济特区优惠政策（《Undang-undang KEK》）、投资新首都便利性条例（《Regulation on Licensing and Investment Easements for Business Players in the New Capital City of Nusantara》）、“黄金签证计划”（《10-year Golden Visa programme》）等，都为外商投资提供便利条件。

观点洞察

印尼政策正从“限制管控”转向“精准引流”，其资源禀赋与激励政策的结合，适合资源加工、新能源和数字基建领域的长期投资。中企应把握“资源加工 + 战略新兴产业”的双重机遇。

四、越南：开放扩容与新兴产业倾斜的政策升级

政策核心框架

越南以《投资法》为基础，2015 年起逐步放宽多数行业持股比例限制，允许外资采取独

资、合资、并购等多元形式进入。计划与投资部统筹全国投资，各省计划投资厅负责本地项目审批，形成“中央统筹 + 地方落地”的协同机制。2024 年，中越在跨境标准轨道铁路合作方面取得积极进展 / 签署合作文件，进一步强化基建联通优势。

关键政策亮点

自贸区阶梯优惠：沿海经济区适用 10% 所得税率（普通税率 20%），符合条件的企业可享“4 免 9 减半”待遇（前 4 年免税，后 9 年减半征收）；口岸经济区项目免征固定资产进口税，生产原材料前 5 年免征进口税。

新兴产业支持：2024 年设立专项投资基金，重点覆盖半导体、AI 研发中心初期投资；2025 年起开放海上风电市场，2031 年前获批项目可享建设期海域使用费全免，与中国在新能源领域技术优势形成精准对接。

观点洞察

越南凭借“低劳动力成本 + 明确税收优惠 + 100% 外资持股许可”的组合优势，成为中资制造业转移的首选地之一。越南正在从“低成本制造基地”向“规则接轨的开放经济体”转型，其对外资的开放程度在东盟中位居前列，适合出口导向型制造业投资。

五、柬埔寨：低成本优势与自贸协定的政策红利

政策核心框架

柬埔寨以 2021 年《新投资法》为基础，通过

柬埔寨发展理事会（CDC）统筹外资项目审批，2024 年实施“五角战略”聚焦数字基建与技术产业，着力弥补发展短板。依托 RCEP 及与中、韩等国的双边自贸协定，形成“低门槛 + 广市场”的投资吸引力。

关键政策亮点

税收与准入优惠：合格投资项目（QIP）享受企业所得税减免（部分税率低至 9%），进口生产设备与原材料关税豁免；允许外国投资者 100% 持股，经济特区内提供进出口“一站式”服务，2024 年新批经济特区项目投资额达 8.5 亿美元。

增长潜力释放：2024 年 GDP 增速达 6%，成为东南亚增长最快的经济体之一，低成本劳动力与不断改善的基础设施形成叠加优势。

观点洞察

柬埔寨当前处于“要素驱动型”增长阶段，政策核心是通过低成本与低门槛吸引劳动密集型投资，鼓励农业，农工业，制造业等产业的发展。中企在布局制造业产业链时，应重点关注两点：一是利用 RCEP 原产地规则规避贸易壁垒，优化区域供应链布局；二是积极参与柬埔寨的数字基建项目，为未来产业数字化和价值链升级提前布局，以应对中长期劳动力成本上升的挑战。

六、结语

东盟各国投资政策虽各有侧重，但共同趋势是不断扩大开放、优化营商环境、聚焦高科

技和可持续发展。对中国企业而言，东盟地区不仅提供了成本优势和市场机会，更是全球产业链重构下的战略要地。这意味着一场从“贸易”到“融智”的深刻变革。未来的机遇，不再仅是货物的流通，更在于服务贸易的拓展、产业链的协同创新与全要素的深度融合。

在布局东盟时，企业应深入研究各国政策细节，结合自身业务特点制定差异化战略，充分利用区域自贸协定网络和投资激励政策，实现区域化布局的价值最大化。同时，也需关注各国在劳工政策、环保要求、本地化比例等方面的合规要求，确保投资的可持续发展。

企业出海案例系列——高端零售业企业投资哈萨克斯坦

文·Sonia | 2025.04.04

一、哈萨克斯坦的优势

在全球投资环境不断变化的今天，越来越多的外资企业正将目光投向中亚地区。哈萨克斯坦拥有 1800 多万人口，GDP 占中亚地区 60% 以上，正迅速成为外资投资的热土。根据最新数据显示，截至 2024 年，哈萨克斯坦注册的外资企业总数近 6 万家，合资企业为 1 万多家，其中俄罗斯、土耳其和中国是三大外资来源国。

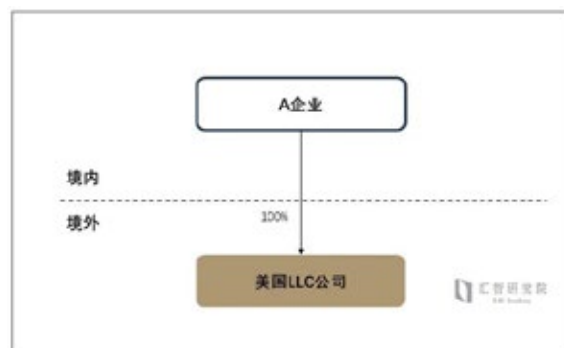
哈萨克斯坦在“一带一路”倡议中占据着极重要的地理位置，贸易可辐射吉尔吉斯斯坦、俄罗斯、乌兹别克斯坦等国家。哈萨克斯坦与白俄罗斯和俄罗斯签订的关税同盟条约，使得外商企业可以通过直接在哈投资设厂的方式，以较低税负通过哈萨克斯坦进入俄罗斯和白俄罗斯市场。哈萨克斯坦拥有良好的法治环境，例如阿斯塔纳国际金融中心设有以最高国际标准运作的国际仲裁中心，为企业创造了安全的投资环境。

二、零售业在哈萨克斯坦的机遇

从行业分布来看，外商投资最大比例集中在批发和零售贸易行业，占比 36.3%。这是哈萨克斯坦消费市场的结构性变化带来的，随着经济增长和居民收入水平的提升，尤其是阿拉木图等大中城市，涌现出了大量追求高品质生活的中产阶级，这些人更倾向于选择高品质的国际品牌和线上购物，部分进口商品的市场占有率高达 99.4%，中国品牌在这里也已经具备一定的市场基础。

A 企业作为国内知名品牌的海外经销商，希望抓住这一市场机遇。通过设立本地公司加深入了解当地及中亚市场特性，针对性地推广产品，从而占据有利市场地位，并有效降低企业关税和物流成本

三、架构规划及税务考量



A 企业在规划境外投资架构时，除了税务合规考量，哈萨克斯坦的法律合规特别是在商业法律、知识产权保护等方面较中国的差异，也是重要的考量因素。税务及法律合规不仅可能对子公司的运营带来额外的成本，甚至可能引发法律纠纷，影响公司的声誉和财务状况。因此，A 企业就公司架构落地过程中遇到的法律问题委托 U&I GROUP（汇智集团）

提供法律查明服务，并对企业未来可能面临的境外法律风险及应对出具相关建议。

哈萨克斯坦设立公司多为有限责任合伙公司，除金融、媒体、安全活动等行业存在禁止或限制外，对外资持股比例没有限制。企业注册前需要确定公司的规模类别属于小型、中型或大型，即确定该企业实体预计的平均年员工人数和平均年收入，不同类别实体对注册材料的要求不同。另一个中资企业在注册过程中会经常忽略的是，部分注册文件需要翻译成俄语或者哈萨克语言并办理海牙认证，并进行当地公证。



外资企业设立哈萨克斯坦公司常采用“中间控股平台+运营实体”的模式，通过双边税收协定优惠，实现股息预提税优惠。但此次 A 公司并未采取此种模式，而是用中国母公司直接控股哈萨克斯坦公司，因为相对于税务成本的节省，A 企业更看重在当地市场上直接更好地打造中国品牌定位和形象，提升消费者对中国品牌的认知度。

作为知名的中国品牌，品牌价值和保护对于 A 企业至关重要。因此，A 企业对于境外投资特

别关注的一个法律问题就是知识产权的保护。知识产权海外布局工作中是中资企业“出海”的必修课，不同的国家及地区对于知识产权的保护力度存在较大差异，比如某些国家对专利审查标准、商标注册程序的规定与我国大相径庭，容易导致企业在知识产权申请登记或维权过程中遇到困难。在投资前，企业应充分了解目标市场的知识产权法律制度、政策环境以及竞争对手的知识产权状况，进行全面的风险评估与分析。企业还需要根据自身情况，建立健全知识产权管理制度，加强内部管理，从研发、生产到销售各个环节，都要严格把控知识产权风险，注重知识产权的申请与布局，及时在目标市场申请专利、商标、著作权等，以法律手段保护自身创新成果。

知识产权涉外风险类型主要包括企业被诉侵犯他人知识产权的风险、企业知识产权被侵犯的风险。中资企业一旦涉外知识产权问题时，首先要积极收集证据，证明自身产品或技术与对方知识产权存在差异，不构成侵权。同时，可对对方知识产权的有效性进行质疑，如申请专利无效宣告等。若确认自身存在侵权可能，应主动与对方沟通，尝试和解，降低损失。此外，还可寻求专业法律团队的支持，借助专业知识和资源，维护自身的权益。

中资企业境外投资时，除了架构中的法律和税务合规，知识产权等法律风险不容忽视。只有充分认识风险类型，掌握应对方法，做好风险防范措施，才能在海外市场稳健发展，实现企业的国际化战略目标。

企业出海案例系列——高科技企业投资英国

文·Sonia | 2025.04.11

一、英国的优势

英国是世界上投资吸引力最高的国家之一，也是各国企业发展国际业务的首选投资目的地之一。作为全球重要的经济、金融和商贸中心，英国的海运、航空运输网络发达，拥有稳健和成熟的市场经济、完善的金融监管体系，为投资者提供了享誉全球的商业友好环境以及便利的贸易和投资渠道。

英国对外国企业持开放态度，提供了较为宽松的投资环境，对外商投资限制较少，并通过简化审批流程、降低市场准入门槛，为外国企业提供了便利的投资条件。

二、高科技企业投资英国的机遇

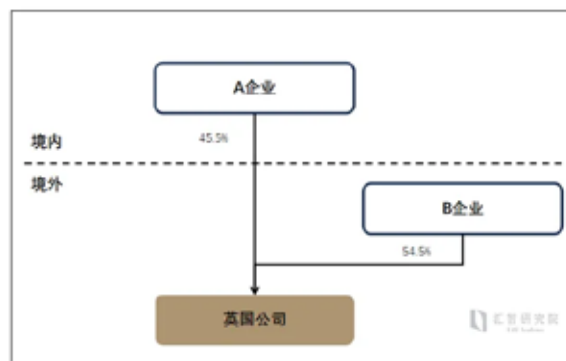
英国是科技大国，拥有欧洲最多的“独角兽”公司，科技行业总价值已经突破 1 万亿美元。许多科技企业选择英国作为其海外扩张的重要市场，并且在英国的投资取得了显著的成功。其中，中国企业包括海尔智家、华为、比亚迪等在英国的发展成绩斐然。

随着全球数字化转型的推进，英国对智能终

端、文化、旅游等领域的高科技产品应用需求不断增长。为了吸引更多科创公司投资英国，英国政府推出了例如英国科创探路者大奖等全球科技类奖项，表彰为解决实际问题提供先进创新解决方案的科技增长型公司。

英国最重要的税收为企业所得税、增值税、个人所得税、资本利得税等。英国政府为鼓励企业创新和投资，提供了多种税收减免政策，例如 SME 研发支出可享受 186% 的税收抵扣或 RDEC 计划（适用 20% 的抵免率），使得英国成为发达国家中企业所得税较低的国家之一。英国在技术研发和创新方面具有领先地位，3 所全球百强高校，是学术成果的孵化地，深度参与前沿技术突破，培养了大批的高科技人才。

三、架构规划及法律风险考量



A 企业境外并购架构

A 企业作为高科技企业，产品应用领域主要涵盖智能家居、交通、智能穿戴、金融支付等领域，此次并购英国公司作为海外研发、品牌发展及销售中心，一方面将通过英国公司吸引技术研发和创新、品牌塑造的高质量人

才，不断推动技术创新，打造国际化品牌，实现产品在全球市场的领先优势。同时英国公司还将承接协助 A 企业产品销往全球的任务，在全球范围内拓展渠道、承接订单、维护客户，助力企业全球化布局及营收增长。



《境外投资项目备案通知书》

中资企业收购英国公司前，首先应了解相关法律法规和行业规则，认真做好投资项目的可行性研究和尽职调查，重视合规工作。例如近年来，英国不断收紧对外资并购的安全审查政策，其中推出的《国家安全和投资法》“NSIA”确立了全新且独立的外资安全审查制度，对于敏感领域投资标的实体，外国投资者单次或累计获得股权或投票权超过一定比例，或达到对投资标的实体具有实际控制力时，该交易需要进行强制申报。敏感领域主要包括：先进材料、先进机器人技术、人工智能、通讯、计算机硬件、政府重要供应商、加密认证、数据基础设施、能源领域、量子技术、卫星和空间技术、应急服务供应商、合成生物学、运输等。收购特定类别的资产也可能触发强制申报义务。

中资企业并购境外企业，在 ODI 备案材料准

备方面，除了需要准备**并购协议或转让协议**，并详细规定并购双方的权利、义务和责任，包括交易价格、支付方式、交割条件、过渡期安排等关键条款外，还应提供由有资质的**第三方专业机构出具的尽职调查报告**，针对项目目标的基本情况及其定价进行说明，保证并购相关内容的真实性与准确性。

A 企业委托 U&I GROUP（汇智集团）牵头，联合位于英国伦敦的风险投资咨询公司 & 会计事务所共同对英国公司出具了尽调报告和估值报告。报告中涵盖了英国公司的资产负债情况，计算了公司账面价值，认购股份数的面值，股份数额，认购价合计等关键数据信息，以及并购英国企业涉及的当地法律法规和行业规则等合规要点和风险提示。

英国作为全球企业投资的焦点市场之一，开放的市场准入、发达的金融服务、完善的基础设施以及丰富的人才资源都为企业提供了良好的发展机遇。但当今全球贸易格局的不确定性，使得中资企业考虑将英国作为投资目的地时，仍需关注全球金融和经济变化所带来的影响。

关税风暴：特朗普新政下的全球经济裂变与民生阵痛

文·Nick | 2025.04.11

2025 年 4 月，当特朗普政府将对中国商品的关税税率推升至 125% 时，纽约证券交易所的狂欢与沃尔玛超市的恐慌形成了魔幻的镜像。道琼斯指数单日暴涨 7.9% 的背后，是美国家庭主妇发现一罐婴幼儿奶粉价格飙涨的残酷现实。这场以“复兴美国制造”为名的关税战争，正以超乎预想的速度撕裂全球经济秩序。

一、经济增长受阻：关税政策的多维度冲击

1. 美国经济衰退风险陡增的深层原因

特朗普政府于 4 月 2 日实施的“对等关税”政策，叠加此前对中国、墨西哥、加拿大等国的关税措施，彭博经济公司（Bloomberg Economics）预测，新关税政策将导致美国平均有效关税大幅上扬，从 2024 年的 2.3% 攀升至约 22%。Inflation Insights LLC 总裁奥迈尔·谢里夫（Omair Sharif）则给出了更为激进的预估，认为这一数字将介于 25% 至 30% 之间，创 1909 年以来最高水平。这一政策直接引发以下连锁反应：

- **企业投资冻结：**高盛数据显示，标普 500 指数在“对等关税”等政策公布后两日内

市值蒸发 5.4 万亿美元，企业因供应链不确定性暂停扩张计划。

- **GDP 增速大幅下调：**美国耶鲁大学预算实验室估算（预算实验室截至 2025 年 4 月 7 日估算了 2025 年实施的所有美国关税和外国报复措施的影响），2025 年所有关税将使美国实际 GDP 增长下降 -0.9 个百分点。长期来看，美国经济将持续萎缩 -0.6%，相当于 2024 年每年 1800 亿美元 [1]。
- **劳动密集型行业首当其冲：**外资服装、鞋类代工厂价格因关税上涨，大量工厂面临采购商取消订单的情况，而依赖进口原材料的烘焙、电子制造等中小企业更是被迫裁员。

2. 全球供应链重构的代价

- **欧洲产业链被迫调整：**欧盟汽车和医药产业成本上升，德国车企因 25% 的汽车关税被迫缩减对美出口，转而加速在墨西哥建厂。欧洲央行警告，供应链断裂可能导致欧元区通胀率额外上升。
- **东南亚转口贸易受挫：**中国轻工和纺织企业近年布局的东南亚产能因美国“对等关税”机制失效，转口贸易成本激增，部分中小企业因无法转嫁成本濒临倒闭。

二、金融市场动荡：从股市暴跌到避险资产崛起

1. 股市技术性熊市的触发机制

- **美股崩盘：**4月2日政策宣布后，标普500指数单周跌幅达9.08%，纳斯达克指数进入技术性熊市（较高点下跌超20%），创2008年金融危机以来最大单周跌幅。
- **全球市场共振：**亚洲市场同步受挫，4月7日日经225指数单日暴跌7.83%，恒生指数跌逾13%，中国A股因电子、医药等出口依赖型板块拖累跌幅超7%。

2. 商品与汇率市场的连锁反应

- **能源需求萎缩预期：**欧洲天然气期货价格跌破35欧元/兆瓦时，创下自去年9月以来的最低水平，布伦特原油价格跌破每桶61美元，关税措施加剧了人们对全球经济放缓和能源需求减弱的担忧。
- **美元避险属性削弱：**4月8日美元兑日元汇率最低跌破146，创2023年以来新低；而人民币汇率因中国反制措施短期承压，离岸汇率突破7.42关口。

三、通胀压力与社会成本：从企业到家庭的“双重挤压”

1. 价格螺旋上升的传导路径

- **直接成本冲击：**2025年，各项关税举措致使物价水平在短期内急剧攀升2.3%。这一变化给美国消费者带来了沉重负担，以2024年为参照，平均每户消费者遭受的经济损失高达3800美元。尤其值得关注的是，在收入分配体系里处于底层的家

庭，每年因关税影响所承受的损失约为1700美元，他们本就脆弱的经济状况雪上加霜[1]。

- **药品短缺风险：**当下，美国堪称全球大型制药企业（涵盖总部设在美国本土以及欧洲的企业）最为重要的销售市场。4月8日宣布的药品关税导致欧洲药企加速转移产能，非但无法让美国药品生产从中获利，反而极有可能引发药品价格飙升，加剧药品短缺状况。美国市场极有可能面临抗生素、抗癌药等关键药品供应中断风险。

2. 中小企业生存困境

- **利润空间压缩：**依赖中国半导体元件的电子制造商成本将大幅上升，部分企业净利润率将跌破3%的生存线。
- **就业市场萎缩：**摩根士丹利预测，未来6个月制造业岗位或减少12万个，服务业因消费降级同步收缩。

四、国际合作与反制：多边贸易体系崩塌

- 1. **欧盟反击升级：**英国计划对美农产品加征报复性关税，斯洛伐克拟限制美国汽车进口，欧盟委员会警告将冻结《美欧数字贸易协定》谈判。英国希望通过对美农产品加征关税，保护本国农业产业，同时对美国的农业出口造成打击。斯洛伐克限制美国汽车进口，旨在保护本国汽车产业。而欧盟委员会冻结《美欧数字贸易协定》谈判，表明欧盟对美国关税政策的强烈不满，这一系列举措使欧美贸

易关系进一步恶化。

2. 中国精准反制：在全球贸易局势持续紧张的大背景下，2025 年 4 月 8 日，美国政府宣布将对中国输美商品征收的“对等关税”税率由 34% 提高至 84%。中国迅速做出回应，经国务院批准，自 4 月 10 日 12 时 01 分起，调整对原产于美国的进口商品加征关税措施，将加征关税税率由 34% 提高至 84%。

而在北京时间 4 月 10 日凌晨（当地时间 4 月 9 日），美国总统特朗普再度发声，宣布将对中国加征关税提高至 125%，并立即生效；同时，授权对 75 个其他国家实施为期 90 天的关税暂停期，在此期间，大幅降低互惠关税至 10%。

此消息一经公布，瞬间引发市场大幅反弹，美国股市应声飙升。标准普尔 500 指数飙升 9.5%，创下五年来最大单日涨幅；道琼斯指数上涨 7.9%，创下 2020 年以来最大单日涨幅；纳斯达克指数上涨 12.1%，创下 2001 年以来最大单日涨幅。这看似矛盾的市场反应，实则反映出投资者复杂的心态，他们一方面因美国对 75 国关税暂停而看到全球贸易紧张局势局部缓和的希望，另一方面却忽视了美中之间更为激烈的关税对抗仍在持续甚至升级。

五、结论：贸易战的代价与警示

特朗普政府的关税政策本质上是“以邻为壑”的单边保护主义策略，但其实际效果已远超

政策设计者的预期，形成了多方共输的局面：

1. 经济逻辑的失效：关税未能保护美国本土产业，反而因供应链断裂和成本激增，加速了制造业外流（如德国车企转投墨西哥），削弱了美国长期竞争力。

2. 民生代价不可逆：如果特朗普没有暂停对全球 75 个国家的高额关税，底层家庭年均消费损失 1700 美元 [1]，中小企业裁员潮蔓延，技术性失业风险加剧，社会不平等将进一步扩大。

3. 全球治理倒退：从欧盟冻结数字贸易谈判到中国稀土反制，贸易战已演变为资源争夺与规则割裂的“新冷战”，多边合作框架濒临崩溃。

4. 短期保护 ≠ 长期收益：历史数据显示，1930 年《斯姆特 - 霍利关税法》导致全球贸易额缩水 65%，美国 GDP 下降 4.3%。当前政策的破坏性远超历史水平，亟需悬崖勒马。

从影响来看，对美国而言，短期内股市的上扬或许能缓解部分经济信心危机，但长期来看，对中国商品加征高达 125% 的关税，将使美国消费者面临物价的进一步飞涨。美国大量的日常消费品依赖中国进口，高关税必然导致这些商品价格攀升，低收入家庭受到的冲击尤为严重，生活成本将大幅增加。美国企业也将遭受重创，众多美国企业依赖中国的原材料、零部件供应，关税提升将导致供应链成本飙升，一些企业甚至可能因无法

承受成本压力而倒闭，从而加剧失业问题。

对于中国，对美出口企业无疑将面临巨大挑战，订单减少、利润下滑等问题接踵而至，企业需要加速寻求新的海外市场以及扩大内需来缓冲冲击。但从另一个角度看，这也会促使中国企业加快产业升级和技术创新的步伐，减少对外部市场的依赖，推动中国经济结构的优化调整。在全球贸易格局方面，美国对 75 国的关税暂停，或许能在局部缓解全球贸易紧张局势，但美中之间不断升级的关税战，仍会使全球产业链、供应链面临重构压力，其他国家也不得不重新审视自身在全球贸易中的定位和策略，全球经济复苏的步伐将继续受到严重阻碍。

当关税从经济工具异化为政治武器时，其代价将由全球普通民众共同承担。政策制定者需重新权衡短期利益与长期代价，避免将世界拖入“以关税为名的囚徒困境”。

参考文献：

[1]<https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-week-april-7-2025>

中国为什么要在香港发行美元主权债？

文·Nick | 2025.11.14

作为全球第二大经济体，中国在国际金融市场的每一次行动都会被密切关注。2025 年 11 月 5 日，中国财政部代表中央政府在成功发行了 40 亿美元美元计价主权债券（3 年、5 年各 20 亿美元），此次发行受到国际投资者热烈追捧，累计认购约 1182 亿美元，超额认购约 30 倍；其中 3 年票息与同期美债基本持平，反映出国际市场对中国主权信用的认可。

这一决策并非偶然，背后藏着融资多元化、市场测试及支持香港金融中心等多重战略考量。下文将从金融视角展开分析。

一、美元主权债：概念剖析

美元主权债是政府以美元计价，在境外或离岸市场发行的主权债券。其主要目的包括吸引国际资本、拓宽外汇融资渠道以及对冲本币汇率风险。与在岸人民币债不同，美元主权债更易被养老基金、主权基金、保险机构等持有美元资产的海外投资者接受，因此是发行国国际化融资和优化负债结构的重要工具。

二、多重原因解析

1. 美债风险对冲策略

中国作为全球最大的外汇储备持有国之一，持有超过 1 万亿美元的美国国债，这些美国国债在构成中国外汇储备重要部分的同时，也使中国面临着一系列风险。美元作为国际主要储备货币，其汇率波动频繁，受美国国内经济形势、货币政策以及全球经济和地缘政治等多种因素的影响。一旦美元贬值，中国持有的美国国债价值将相应减少，这将直接导致中国外汇储备资产的缩水。此外，美国的政策风险也不容忽视，美国政府的财政政策、货币政策调整以及外交政策的变化，都可能对美国国债的价格和收益率产生影响，进而影响中国外汇储备的安全性和收益性。

为了应对这些风险，中国通过发行美元主权债引入美元负债，实现资产 - 负债匹配的对冲效果。当美元贬值时，虽然中国持有的美国国债价值会降低，但同时，以人民币计算，偿还美元债所需的成本也会降低。

在中美经济关系日益复杂化的背景下，这种对冲策略对于增强中国外汇储备的稳定性具有至关重要的意义。中美之间的贸易摩擦、货币政策分歧以及地缘政治紧张局势等因素，都可能导致美元汇率的大幅波动和美国国债市场的不稳定。通过发行美元主权债进行风险对冲，中国能够在一定程度上降低对美国国债的依赖，减少因美元汇率波动和美国政策变化带来的损失，保障外汇储备的安全和稳定，为中国经济的持续健康发展提供坚实的后盾。

2. 国际投资者引力与融资多元化

国内债券市场以人民币为主的格局，客观上限制了国际投资者参与度。人民币尚未完全自由兑换、市场规则与国际存在差异等因素，让外资配置中国资产存在一定局限。

在香港发行美元债可以有助于缓解这一问题。作为国际金融中心，香港能精准吸引养老金、对冲基金、主权财富基金等持币外资机构——这类机构普遍偏好美元资产以规避汇率风险。

在全球流动性充裕背景下，发行美元债是多元化债务结构的关键一步。根据 Bloomberg 数据，2024 年中国离岸美元债发行总额达 1410 亿美元，同比增长 29%，可见离岸融资已成为国内信贷环境收紧时的重要补充。尤其在中美贸易摩擦等地缘风险下，这种多元化能降低单一货币依赖，提升融资韧性。

3. 香港金融中心地位强化

香港是全球三大金融中心之一，但近年面临新加坡等新兴中心的竞争压力，巩固其地位需要持续的优质资产供给和资金流入。

财政部在香港发债，正是为香港注入优质资产的关键举措。大量资金涌入不仅提升了债券市场流动性和深度，更向市场传递了中央支持香港的明确信号。2025 年发债吸引全球多地区投资者参与，充分印证了这一效果。

“一国两制”框架下，香港的法律、税收和自由兑换优势独一无二。相较于纽约、伦敦，

在香港发债能规避部分地缘政治风险，同时更易对接亚洲投资者——这一优势在 2025 年全球利率波动背景下尤为突出，进一步体现其市场韧性。

4. 全球经济挑战应对与市场测试

当前中国经济面临人口老龄化、债务压力和增长转型等多重挑战，低成本融资对缓解压力至关重要。发行美元债正是这样一种工具——尤其在美联储进入宽松周期背景下，市场利率下行能显著降低发债成本。

2025 年发债收益率与美债持平，被市场普遍解读为市场对中国经济韧性的认可。在全球经济不确定的背景下，中国经济的稳定性让投资者愿意接受较低收益率，这进一步降低了融资成本。

发债同时也是重要的市场测试工具。订单规模反映投资者信心，收益率体现信用评估——这些数据能为宏观政策调整提供直接参考，帮助决策层更好把握国际市场预期。

目前国内在岸债市规模超 25 万亿美元，但国际参与度不足。离岸美元债发行能搭建起衔接桥梁，让国际投资者逐步熟悉中国市场规则，为后续参与在岸市场奠定基础。

三、影响与风险：双面审视

积极影响

此次发债最直接的积极影响，是提升中国在全球金融体系的话语权。高认购倍数背后，

是国际市场对中国经济实力和信用的认可，这让中国在国际金融规则制定中更具国际影响力。

同时，国际资本的流入能为基建、科创等关键领域提供资金支持，助力经济高质量发展。更重要的是，这一过程能带动先进管理经验和技术的引进，加速产业升级。

遵循国际规则发债的过程，也是中国金融体系与国际接轨的实践。信息披露、信用评级等环节的国际标准应用，能推动国内监管和市场机制完善，为债市进一步开放铺路。

潜在风险

收益与风险并存，美元主权债发行也需警惕三大潜在风险。

- 首当其冲的是美元汇率波动风险。若美元升值，以人民币计价的偿债成本将上升，增加财政压力。美元汇率受美国经济、货币政策等多重因素影响，波动难以精准预测。
- 其次是地缘政治风险。贸易摩擦、国际关系紧张等事件会加剧市场不确定性，可能削弱投资者信心，导致发债成本上升甚至发行遇阻。
- 最后是全球利率上升风险。债券价格与利率呈反向关系，若全球利率上行，新发行债券收益率提高，中国存量美元债的吸引力会下降，后续融资难度可能增加。

四、结论

综上，香港发行美元主权债是深思熟虑的战略布局。从融资端看，打破了国内市场局限，吸引全球资本，优化了债务结构；从产业端看，树立的信用基准降低了企业海外融资成本，助力“一带一路”和人民币国际化。

对香港而言，这一举措注入了市场活力，巩固了其国际金融中心地位；对宏观调控而言，既是低成本融资工具，也是市场预期的“探测器”；对金融安全而言，有助于优化外汇资产负债结构。

在全球经济不确定的当下，这场发债既展现了中国经济的自信，也为国际投资者提供了优质资产。随着债市开放深化，这类发行有望常态化，推动中国金融更好融入全球。当然，汇率、地缘、利率等风险仍需警惕，唯有动态调整策略，才能实现长期利好。

什么是稳定币？

文·Nick | 2025.07.11

稳定币（Stablecoin）是一类加密货币，其设计目标是保持币值稳定，通常通过与法定货币、贵金属或其他资产挂钩来实现这一目标。换言之，稳定币本质上是一种“锚定”在现实资产（如美元）上的数字货币，其价值波动很小，与剧烈波动的比特币等传统加密货币形成鲜明对比。

一、稳定币的通俗解读

为了让概念更直观，我们可以用一个“游乐园”场景来类比加密货币市场：

- **比特币**：就像游乐园里限量发售的“明星纪念品”（比如某位明星的签名手办）。这些纪念品数量有限，稀缺性让它们价格忽高忽低。早上可能因为排队的人多，价格被炒到 1000 元一个；中午明星突然宣布退出娱乐圈，价格可能暴涨到 2000 元；但晚上如果有传闻说手办其实不那么稀有，价格可能跌到 500 元。买这种纪念品的人往往是在赌它的未来价值，风险和回报都很高。
- **稳定币**：就像游乐园里的“游戏币”。游乐园规定 1 枚游戏币永远可以玩一次旋转木马或换一份爆米花。这种游戏币的价值稳定，因为它由游乐园的规则（类似稳定

币的锚定机制) 严格控制。不管纪念品的价格如何波动, 游戏币的价值始终不变, 适合用来“安全”地参与游乐园的各种活动。

补充说明

- **比特币的波动性:** 比特币的价格波动不仅是因为供需, 还受到全球经济、政策监管、技术发展(如减半事件)、市场情绪等的影响。就像古玩或纪念品的价格可能因外部新闻或事件而剧烈变化。
- **稳定币的稳定性:** 稳定币(如 USDT、USDC) 的价值通常锚定美元, 通过储备资产或算法机制维持 1:1 的兑换比例。但需要注意的是, 稳定币的“稳定”依赖于发行方的信用或机制的可靠性。如果“集市主办方”或“游乐园”失去信用(比如储备不足或丑闻), 兑换券或游戏币也可能失去价值(如 2022 年 TerraUSD 的崩盘)。

二、根据抵押方式不同, 稳定币主要有三种类型:

- **法币抵押型:** 由中心化机构持有等值的法定货币储备, 以 1:1 比例锚定发行的稳定币。例如, USDT 和 USDC 等稳定币都声称每枚代币都有相应美元作为储备, 保证用户可按 1:1 兑换。发行方通常会聘请会计师定期审计托管账户, 以确保储备金充足。就像把钱存到支付宝里, 你存 100 元人民币, 支付宝里就有 100 元余额, 背后有等额人民币支撑。USDT、USDC 这类稳定币就是如此, 1 个稳定币对应 1 美元的储备,

你随时能兑换回美元。

- **加密资产抵押型:** 用其他加密货币作为抵押品, 通过智能合约超额抵押来支撑稳定币价值。如去中心化平台 MakerDAO 发行的 DAI, 就要求用户以高于 1:1 的比例存入加密资产(如以太坊), 以应对价格波动。这种方式的好处是无需信任单一实体, 抵押信息公开透明; 但需要维持较高抵押率来防范价格剧烈变动。
- **算法型:** 随着美国的稳定币法案出台, 这类发行方式的实现比较困难, 感兴趣的读者可以只了解即可。这种方式不直接持有外部资产, 而是通过预设算法自动调节稳定币供应量来维持价值稳定。例如, 当价格高于目标值时增发币量, 反之缩减供给。算法稳定币去中心化程度高, 但其机制在极端市场环境下可能难以应对, 历史上也出现过失败案例(如 TerraUSD 的崩盘)。

这三种稳定币机制各有优缺点, 但共同点是它们结合了加密货币的全球流动性和链上透明性, 同时力图提供接近法定货币的价格稳定性。正因如此, 稳定币成为支付、储值、跨境转账等场景中受欢迎的数字资产, 尤其在高通胀或跨境支付需求较大的地区, 用户可用美元等稳定币规避本国货币贬值。

三、发行条件与限制

由于稳定币直接与现实资产挂钩, 其发行和

管理受到严格约束：

(一) 美国

- **牌照与资本要求：**监管机构通常要求稳定币发行方取得类似支付机构或电子货币机构的牌照，并具备充足的资本。例如，欧美和香港等地的新规都明确规定，锚定单一货币的稳定币发行机构须具备支付牌照或电子货币牌照，并保持一定规模的股东权益或资本。
- **充足储备金：**已通过参议院，待众议院批准的《指导与建立美国稳定币国家创新法案》明确规定，每发行 1 美元的稳定币，背后必须有等值的 " 高流动性、安全资产 " 作为支撑，范围包括美元和短期国债等。这就像支付宝不能随便增发余额，你存 100 元它才能有 100 元余额，不能自己凭空造出 100 元余额，否则大家的钱就不安全了。储备资产要与发行机构自有资金严格隔离管理，并通过安全托管方式（如多签、保险或监管托管）防范盗窃、欺诈等风险。这种安排确保即便出现兑付需求，用户也能随时按面值赎回稳定币。
- **透明度与审计：**为维护市场信任，发行方通常需要定期公开储备审计报告或使用链上预言机等技术公开储备情况。例如，TrueUSD 接入了链上预言机，实时提供抵押率数据，用户可以验证所有代币的真实抵押比例。这些透明度措施有助于防止超发或暗箱操作，并增加持币者信心。

- **消费者保护与合规：**发行方须承担用户保护责任，包括披露核心信息、保护数据隐私等，并严格执行反洗钱（AML）和反恐融资（CFT）相关法规。许多法规要求发行机构对客户进行身份认证（KYC），监控和报告可疑交易。例如，美国的 GENIUS 法案就强制要求稳定币发行商具备冻结、销毁可疑资产的技术能力，以配合执法机构。这些规定旨在杜绝犯罪资金利用稳定币进行洗钱或逃避监管，同时保障稳定币体系的合法合规。
- **技术安全保障：**稳定币通常在区块链上运行，因此需要坚实的技术架构来维护稳定性和安全性。这包括使用去中心化的预言机获取可靠的价格信息，以保证锚定机制准确执行；以及采用智能合约多重签名、分布式共识等机制防止单点故障和黑客攻击。例如，在 DeFi 应用中锁仓的稳定币总量巨大，需要与底层区块链同等强度的安全保障，确保价格喂价无篡改并保持 1:1 锚定关系。

(二) 中国香港

香港《稳定币条例草案》已于 2025 年 5 月 21 日通过，预计 2025 年 8 月 1 日生效，具体要求包括：

- **定义与范围：**明确稳定币为锚定单一或多货币、单位或经济价值的数字资产，需标明锚定价值（如港元稳定币）。
- **发行主体：**发行方须为注册公司，接受香

港金融管理局（HKMA）监管，海外机构发行港元稳定币亦需遵守。

- **资本金**：最低资本金为 2500 万港元或等值可自由兑换货币，需为足额货币资金。
- **储备资产**：市值须始终大于等于未赎回稳定币面值，与公司其他资金隔离，专款专用。
- **风险管理**：发行方需及时满足兑付要求，建立 KYC、AML 制度，监控非法资金流动。
- **业务限制**：禁止支付稳定币利息，仅限经营稳定币业务，防止其变为理财产品。

上述条件和限制的设置，核心目的是**维护币值稳定、强化用户信心并防范风险**。严格的储备要求和审计可防止发行机构超发滥发，进而避免价格脱钩；反洗钱和身份认证措施防止非法资金流入稳定币网络；技术安全和透明度保障则确保体系无单点风险、让持币者随时了解资产状态。这些条规正是为确保稳定币既“稳”又“可用”而制定的。

四、稳定币发行意义



- 当前，SWIFT 的核心功能是为金融机构的结算业务提供金融交易电文交换服务，具体表现为提供规则统一的金融行业安全报文服务与接口服务。不过，借助 SWIFT 进行支付的成本颇为高昂，这些成本涵盖了银行手续费、SWIFT 通道费、因交易延迟产生的损失以及准备金等多个方面。由于整个支付流程涉及的环节众多，中间参与方收取的手续费等费用一直处于较高水平，导致从收款方到付款方的单次交易往往需要 25 至 35 美元的交易费用。
- 而稳定币：基于区块链技术，交易在去中心化网络中进行，无需依赖银行等中介机构的营业时间和清算周期。理论上可实现 7×24 小时实时结算，且跨境转账的确认时间通常在几分钟到几小时内（具体取决于区块链网络的拥堵情况）。例如，USDC、USDT 等稳定币的跨境转账，无论金额大小，流程一致且耗时短。

为了更好了解稳定币的机制，在这里我们用支付宝作为举例：

在支付体验上，稳定币与中国常见的手机数字支付工具（如支付宝、微信支付）有很多相似之处。事实上，有分析指出，从货币属性角度看，微信支付和支付宝内部的“平台货币”本质上就类似于人民币稳定币。这种类比的意思是：在支付宝里用户存放的余额，与存放在银行的人民币挂钩，可被随时用于支付，其经济功能与稳定币十分类似。

具体操作上，使用稳定币进行支付的流程也很直观：用户打开手机钱包（应用）选择相应稳定币，如 USDT，然后扫描商家提供的收款二维码。一旦确认，稳定币即可在数秒或几分钟内到账，过程与使用支付宝扫码支付几乎一样快捷。例如，Bitget Wallet 等数字钱包已经支持稳定币扫码支付：在越南某餐厅结账时，用户只需用钱包扫描二维码，USDT 就能秒到账，如同用支付宝刷码付款一样方便。

综上所述，稳定币在使用方式、支付速度和便捷性方面与支付宝等移动支付应用非常相似：都通过手机应用执行、支持扫码或转账操作、到账快速、操作界面简洁。这使得普通用户可以很自然地将稳定币当作数字现金来使用——区别只在于它们运行在区块链网络上，并可进行全球转账。稳定币这种结合了区块链技术和“数字钱包”体验的新型支付工具，正逐渐为更多用户所熟悉，并为跨境和去中心化支付提供了可行的替代方案。

五、与传统加密货币的对比

稳定币与比特币等传统加密货币在多个方面存在显著差异，下面从几个角度对比说明：

- **价格波动性：**稳定币的波动性极低，其价值通常与锚定资产基本保持等价。例如，1 USDT 通常等于 1 美元，在理想情况下其价格不会出现大起大落。相比之下，比特币价格受市场供求和投资者情绪影响巨大，经常出现数十个百分点的波动。比特币曾

多次在数月内从数千美元飙升到数万美元再暴跌，这种剧烈波动使它不适合作为日常支付手段，而更像是一种高风险投资资产。

- **用途与应用场景：**由于稳定性高，稳定币主要用于支付和交易中转。例如，在加密货币交易中，交易所和用户常将资产临时转换为稳定币来规避价格波动风险；在 DeFi 领域，稳定币被广泛用于借贷、流动性提供等场景，成为去中心化金融的基础资产。此外，稳定币还被用于跨境支付和汇款，因为它们可直接与当地法币兑换，简化兑换环节、降低成本，并提供低费用和快速到账的特性。而比特币的主要用途则是投资和价值储存，被视为“数字黄金”。一些经济不稳定国家的居民也会购买比特币避险保值。虽然理论上比特币也可以用于支付，但其交易确认时间较长、手续费较高，实际支付场景远不如稳定币那般便捷。
- **监管状况：**稳定币由于与法币挂钩，往往被纳入更严格的金融监管框架。许多国家将稳定币发行人要求持有支付或电子货币牌照、保持储备资产等。例如，美国 and 香港等地最新法规都针对稳定币制定了专门规定，强调储备真实性和反洗钱义务。相比之下，比特币的法律地位则更加复杂：部分国家将其视为商品或财产，对交易所和投资实施监管；另一些国家则限制或禁止其支付使用。总体而言，比特币的监管更加分散和不一致，而稳定币因其类货币

属性通常会被归入类似电子货币的监管体系，以保护金融稳定和消费者权益。

六、未来展望

稳定币市场正快速增长，预计到 2028 年总市值可能达 2 万亿美元（Coin Telegraph）。随着监管完善（如美国 GENIUS Act 和香港《稳定币条例草案》），稳定币将在全球支付、DeFi（去中心化金融）和传统金融融合中发挥更大作用。然而，需警惕储备不足、监管压力和技术风险等挑战。

外国公司在美国或香港发行稳定币的合规条件一览

文·Nick | 2025.08.01

在前文中，我们已为大家详细解读了稳定币的定义、类型、发行意义等核心内容（详见《什么是稳定币》）。作为一类锚定现实资产以保持币值稳定的加密货币，稳定币在全球支付、跨境转账等场景中展现出独特价值，其发行与管理也因此受到严格监管约束。

鉴于此，本篇文章将聚焦于稳定币的发行环节，针对美国与中国香港两地的发行要求及相关规范，进行简要概述，为读者梳理在这两个地区发行稳定币的核心要点。若您尚未对稳定币建立基础认知，建议先查阅前篇文章，以便更好地理解本文内容

一、两地监管概述

美国：根据 2025 年通过的《GENIUS 法案》，支付型稳定币仅可由“许可支付稳定币发行人”发行，其他机构一律禁止参与。“许可支付稳定币发行人”指经联邦或符合联邦认可标准的州监管机构授权、并受其持续监管，专门负责发行锚定美元等法币的支付型稳定币的法人实体。具体监管分工为：美联储（Federal Reserve）监管参保银行发行稳定币的子公司，货币监理署（OCC）监管非

银行许可发行人；证券交易委员会（SEC）和商品期货交易委员会（CFTC）不管辖满足完全储备要求的支付稳定币。反洗钱监管由美国财政部的金融犯罪执法网络（FinCEN）负责，发行人需遵守《银行保密法》（BSA）及相关反洗钱（AML）规定。此外，美国允许规模≤ 100 亿美元的发行人选择州级监管（但相关制度需与联邦框架“实质相似”）；未经许可的外资稳定币发行人若要进入美国市场，必须获得 OCC 注册并符合相应监管条件。

香港：2025 年 5 月通过的《稳定币条例草案》于 2025 年 8 月 1 日起正式实施，将稳定币发行纳入持牌制度，并明确了三大范畴的发牌要求。香港金融管理局（HKMA）负责对发行锚定法币稳定币的活动进行发牌和监管，申请机构须为在港注册实体或经认可机构，并配备常驻合规负责人。HKMA 的监管权包括随时检查持牌人、查询储备资产、制定发牌附带条件等；未经许可向公众发行或宣传稳定币将面临重罚甚至刑事处罚，同时 HKMA 会公布持牌发行人名单以增强市场透明度。



资料来源：香港信报

二、US 外国公司在美国发行稳定币的条件

根据《GENIUS 法案》与当前监管实践，外国公司要在美国市场发行稳定币，需满足以下条件：

1、必须获得联邦层面许可

- 只能由“许可支付稳定币发行人”发行稳定币，其他主体（包括外国公司）不得在美境内面向公众发行稳定币。
- 外国公司若不是美国注册金融机构，可选择以下路径之一：

- a. 在美国成立全资子公司，并向 OCC（货币监理署）申请成为受监管的非银行发行人；
- b. 或者通过已注册的美国银行 / 金融机构合作发行，并以该机构的名义发行稳定币。

2. 满足等效监管标准 (Regulatory Equivalence)

- 外国公司需证明其本国母公司或其在美设立的发行实体，受“实质等同”的监管框架监管，尤其在资本、储备、兑付权、AML/KYC 方面。
- 若不能提供足够的监管保障或信息透明机制，其发行资格可能被拒。
- 等效监管标准的具体评估可能因个案而异，外国公司需与 OCC 或 FinCEN 沟通确认其母公司所在司法辖区的监管是否被认可。

- 若外国公司选择与美国银行合作发行，合作机构的监管合规性也将被严格审查。

3. 严格信息披露与资产隔离要求

- 外国公司须承诺按照美国监管要求披露其储备构成、赎回机制、发行量、审计结果等，每月向监管机构报备；
- 储备资产必须为同币种的现金、现金等价物或短期高流动资产进行 1:1 完全储备，以确保其价值稳定和可兑换性，并符合监管要求托管在受美国监管的金融机构，确保资产隔离，防止跨境流动性风险。

4. 不得误导投资者

- 外国发行人不得将稳定币宣传为“等同法定货币”或“享有联邦保险保障”；
- 宣传材料需经监管审核，涉及美元锚定必须使用官方认可表述。

3. 适用美国反洗钱法规（BSA《银行保密法》/AML（反洗钱））

- 外国公司或其子公司必须注册为“金融服务企业”，接受 FinCEN 监管，设立反洗钱合规程序、客户尽职调查制度（CDD）等。

总结：外国公司需在美国成立子公司或与持牌金融机构合作，获得 OCC 许可，满足等效监管、资产隔离、信息透明、BSA 合规等条件后，方可在美发行稳定币。

三、HK 外国公司在香港发行稳定币的条件

根据 2025 年《稳定币条例》和香港金融管理局（HKMA）相关指引，外国公司要在香港发行稳定币需满足以下条件：

1、在港设立法律实体或成为“为法团的认可机构”

- 外国公司必须：
 - a. 在香港注册成立子公司并在本地拥有实质性营运；
 - b. 或者与香港持牌银行 / 认可机构建立合作关系，由后者作为稳定币发行主体申请牌照。

2、申请稳定币发行人牌照（Mandatory Licensing）

- 向 HKMA 申请法币挂钩稳定币发行许可证；
- 发行人需提交完整商业计划、技术架构、合规框架、赎回机制、AML/KYC 措施、风险管理制度；
- 申请时需任命本地常驻的“合规负责人”，并接受 HKMA 定期监管和突击审查。

3、最低资本要求与财务资源能力证明

- 外资实体在港子公司须拥有实缴资本 2,500 万港币或其他币种的等值金额的股本；或者持有价值大于等于 2,500 万港币的其他财政资源，并经过金融管理专员的批准；（最低资本要求（2500 万港元）及

储备托管的具体标准可能随 HKMA 最新指引调整，建议关注官方更新。)

- **补充说明：**母公司合规标准的“等效性”由 HKMA 评估，若母公司所在地的监管不足，可能会增加额外的合规负担。
- 提交财务资源、流动性、营运能力相关文件，接受定期审计与合规报告。

4、储备资产托管与赎回机制

- 所有稳定币发行需 1:1 全额储备（同币种），储备资产托管在香港或 HKMA 认可的托管机构；
- 赎回机制明确，持牌人须向其发行的指明稳定币的每名持有人提供赎回权利，且不得附加过分严苛的条件，以限制赎回指明稳定币。赎回行为也不得收取非用途合理费用。

5、AML（反洗钱）/KYC（身份认证）合规与监管协

- 持牌人必须严格履行《反洗钱及反恐融资条例》的责任；
- 外资公司还需提交母公司管辖地的合规标准，HKMA 将评估其监管体系是否“等效”。

6、清晰透明的市场宣传与牌照声明

- 所有市场营销材料必须标明“已获 HKMA 授权”及发牌编号；
- 未获牌照前，不得向香港公众推广、宣传、

或技术展示稳定币相关产品，否则将被处以高额罚款或监禁。

总结：外国公司必须在港注册成立公司或联营主体，申请牌照并满足资本、赎回、储备、AML 等合规要求，方可面向香港市场合法发行稳定币。

备注：两国监管细节可能随时间调整，建议外国公司在操作前咨询当地法律和金融专家，并跟踪最新政策。如等效监管标准的具体实施细则，需与监管机构逐案确认。

资料来源：

1.《穩定幣條例草案》

2.《Guiding and Establishing National Innovation for U.S. Stablecoins Act》

OSA、NRA 与 FTN 账户浅析：差异、互补与企业出海的择优选择

文·Ben | 2025.07.04

全球一体化日渐成型和逆全球化趋势并行的大背景下，各国经济的发展需要拓展布局全球市场，对于海外投资的依赖性逐渐凸显。中国是发达国家海外投资的受益者，世界上诸多发达国家以及发展中国家对外投资地位的变更都符合这一趋势。自改革开放以来，中国通过不断引进发达国家先进的技术与管理经验，结合自身实际发展情况实现消化吸收，造就越来越多的企业拥有了对外可直接投资所有权这一优势。同时，中国经济发展仍然面临巨大的不确定性，寻求“大出海”浪潮中的机会和“走出去”探索价值蓝海势在必行且恰逢正当时。

从银行发展史中尤其是外资银行在华发展中一窥，随着我国金融市场的开放，银行在我国金融业及经济发展的过程中画下浓墨重彩的一笔。一方面，随着中国金融开放程度的不断加深，越来越多的外资银行进入了中国，各国在华外资银行的战略发展也表现出新的特点；另一方面，随着中国金融开放政策的深化，银行对金融市场和中国企业的影响也越来越强，当然同质化经营压力也越来越大，金融机构不断优化精简，积极发挥境外主场

优势并通过多种多样的金融服务为企业提供量身定做的解决方案。

近年来，全球逆全球化趋势不断加剧，贸易保护主义抬头，各国纷纷设置贸易壁垒，如提高关税、实施进口配额、加强技术和安全标准审查等，使得企业出海面临着更高的贸易成本和市场准入门槛，严重阻碍了企业的国际化进程。部分国家还出台了一系列政策，限制外国企业在当地的投资和经营活动，如加强外资审查、限制关键技术领域的投资等。这使得企业在海外市场的投资和运营面临着更多的不确定性和风险，增加了企业出海的难度和成本。不同地区境内外主体必须慎重考虑通过多种类型账户选择来应对复杂环境下的法律、法规对于投融资、贸易结算和跨境资金管理的要求。作为全球第二大经济体，在我国逐步扩大对外开放和企业走出去的大背景下，OSA，NRA，FTN等诸多特殊账户管理体系应运而生并逐渐成为跨境结算和投融资的核心工具。下文赘述随之而来的一些值得深究的问题，例如此类特殊账户主体的法规体系监管框架、使用主体、交易范围有无差异、替代还是互补关系等。

一、OSA、NRA 与 FTN 账户

前世今生 OSA - Offshore Account 账户：
1997 年，中国人民银行开放招商银行、交通银行、浦发银行、平安银行四家境内银行开展离岸银行业务，为境外企业提供离岸金融服务，OSA 账户由此诞生。

NRA - Non Resident Account 账户：2009年7月13日，国家外汇管理局发布《国家外汇管理局关于境外机构境内外汇账户管理有关问题的通知》，允许境内银行为境外机构开立境内外汇账户，即 NRA 账户。

FTN - Free Trade Non-Resident Account: 源于上海自贸区，具备离岸属性的账户。人民银行上海总部出台《中国（上海）自由贸易试验区分账核算实施细则（试行）》（银总部发〔2014〕46号），明确账户试点的管理规则并陆续延展到各地自贸区。

此类型账户为银行为客户在自贸区分账核算设置的本外币账户与境内账户体系分离、分账核算的独立账户体系，涵盖居民（FTI），境外自然人（FTF），自贸区内机构（FTE），境外机构（FTN）等，其中 FTN 为本文浅析与 OSA，NRA 差异之着眼所在。

二、服务对象和内容差异

OSA 账户服务对象包含境外机构、个人，是有资格的境内银行为境外非居民开立的银行账户。资金来源于境外，受到的外汇管制非常少。基本法规是1997年10月中国人民银行发布的《离岸银行业务管理办法》，以及1998年5月外汇局发布的《离岸银行业务管理办法实施细则》，该两项法规至今有效且未被修订。

根据法规，OSA 账户与境内账户资金完全隔离，类同在境外银行开立的账户，可以从离

岸账户上自由调拨资金。币种限可自由兑换货币，人民币不包括在内。银行准备金、境内银行境外贷款余额和境内金融机构外债指标管理方面，均按照不需缴纳和不纳入原则。境外机构可以通过 OSA 账户向开户银行或其他金融机构申请贷款或贸易融资授信等融资方式，亦可向其他境外机构借入或出借资金。

适用于有大量境外业务、资金往来频繁且对资金自由度要求较高的企业，如从事国际贸易、跨境投资、国际金融业务等的企业，便于企业进行全球资金调配和国际结算。

NRA 账户为“境外机构境内账户”，指境外机构在境内银行开立的境内账户，不包括离岸账户和自由贸易账户，账户内资金性质为境外机构的境内人民币或外汇资金，币种涵盖外币和人民币。

NRA 账户的基本法规，是2009年7月外汇局发布的《关于境外机构境内外汇账户管理有关问题的通知》（汇发〔2009〕29号）、2010年10月央行发布的《境外机构人民币银行结算账户管理办法》（银发〔2010〕249号）和《关于境外机构人民币银行结算账户开立和使用有关问题的通知》（银发〔2012〕165号）。

整体监管体系方面，NRA 账户相较于 OSA 账户受到更多境内监管要求，人民币尤为严格一些。伴随着近年来外债管理、跨境人民币等一系列政策的颁布，外汇 NRA 账户和人民币 NRA 账户的管理和使用已经逐步趋同。

相对于 OSA 账户，境外机构可以通过人民币 NRA 账户购汇。参考现行法规，银行履行审核手续后，人民币 NRA 账户资金原则上可以购汇汇出。对于非居民合法拥有的人民币资金，境外机构有权兑回外币资金。同时，离岸 / 在岸的汇率倒挂，境外机构会利用人民币 NRA 购汇的跨境套利，此类业务也是银行重点关注对象。

依据外汇局发布《关于进一步推进外汇管理改革完善真实合规性审核的通知》，允许自由贸易试验区内境外机构境内外汇账户结汇。

“结汇后汇入境内使用的，境内银行应当按照跨境交易相关规定，审核境内机构和境内个人有效商业单据和凭证后办理”。除此之外，其他各类外币 NRA 均不得结汇。

上述 NRA 账户结售汇中，人民币购汇需汇出境外；自贸区 NRA 账户结汇后需将人民币汇入境内使用，结售汇遵从实际换汇用途。

适用于境外机构在境内有一定业务往来，需要在境内进行外汇资金收付和结算的场景，如境外企业在境内开展贸易、投资、承包工程等业务。

FTN 账户是本外币合一的可兑换账户，资金视同在境外，大部分情况下账户内的币种可自由转换，划转遵守“宏观审慎，合理穿透”规则，划转使用本外币结算，即 FTN 账户之间划转、FTN 与 OSA 等账户之间划转；FTN 与境内非 FTN 普通账户之间划转，不能以外币结算。

在外债管理角度，FTN 账户属于全口径豁免且可以做内保自贸贷款，且不实行外债事前审批，而是由金融机构和企业在其资本或净资产挂钩的跨境融资上限内自主开展本外币跨境融资。FTN 贷款如果资金来源为境外的，即“外来外用”，不纳入境内银行境外贷款余额管理。但是使用总行下拨人民币资金发放的境外贷款，即贷款资金来源于境内的，须纳入境外贷款余额管理。

	OSA	NRA	FT
所属银行	交通银行 平安银行 浦发银行 招商银行	2009年7月外汇局发布的《关于境外机构境内外汇账户管理有关问题的通知》(汇发[2009]29号)、2010年10月央行发布的《境外机构人民币银行结算账户管理办法》(银发[2010]249号)和《关于境外机构人民币银行结算账户开立和使用有关问题的通知》(银发[2012]165号)所辖银行	人民银行上海总部出台《中国(上海)自由贸易试验区分账核算实施便利(试行)》(银总发[2014]46号)所辖银行
使用币种	仅外币	人民币及外币	人民币及外币(本外币合一)
开户主体	境外机构/个人(需高监)	仅限境外机构	境内、境外机构及个人
利息所得税	不需要缴纳存款准备金，账户资金利息所得不需要再境外交税	•10%	•10%
结售汇	无人民币业务	•CNY汇率	•无因结售汇，使用CNY汇率
国际收支申报	OSA账户与境外发生的涉外收付款，应办理国际收支统计间接申报； OSA账户与境内机构或者个人发生的收付款，由境内机构或者个人按规定进行国际收支间接申报，OSA账户不申报； OSA账户间、NRA账户与OSA账户间的收付款业务无需办理国际收支统计申报。	NRA账户与境外发生的涉外收付款，应办理国际收支统计间接申报； NRA账户与境内机构或者个人发生的收付款，由境内机构或者个人按规定进行国际收支间接申报，NRA账户不申报； NRA账户间、NRA账户与OSA账户间的收付款业务无需办理国际收支统计申报。	《国家外汇管理局关于印发〈通过银行进行国际收支统计申报业务实施细则〉的通知》(汇发[2015]27号)等规定进行国际收支间接申报。涉及FTN账户涉外收支业务间接申报数据，基础信息中的账号应含相应“FT”前缀标识。 境外机构自由贸易账户(FTN)、区内境外个人自由贸易账户(FTF)等发生涉外收支，参照境内非居民账户统计要求进行国际收支间接申报。
与境内划转	按跨境管理，境内收付款行按外汇管理或跨境人民币交易管理审核；视同跨境业务管理”是指划转时银行需要对跨境交易进行真实性审核，必要时要求企业提供相应的证明材料		
与境外划转	灵活划转		
三种账户划转	OSA相同境外账户，参考现行法规灵活划转	NRA账户可以转出到同名FTN账户，但是不能接受同名FTN账户的转入	FTN账户，不可转出到同名NRA账户；但是可以接受同名NRA账户(原币，不可结汇)的转入

三种类型账户在功能性上有差异互补性，金融机构在审核企业开户资料参考所隶属的相

关法规框架下，所需资料和背景审查方面大致相同，在某些情况下，会略有差异。目前，我司已与深圳平安银行等银行达成深度战略合作，客户可享受更为便捷的开户服务，资质审核流程高效灵活。从监管机构角度来看，OSA、NRA 以及 FT 账户分别受银保监会、外汇管理局以及人民银行等多部门联合管理。

在应对经济逆全球化，企业需考虑减少对单一地区的依赖建立更加有韧性的供销生产体系；海外布局需要综合考虑降低贸易壁垒、本土化经营效率、合规经营、社会责任以及合理利用金融工具与政策优势，例如资金跨境贸易自由度要求高的，可以优先考虑 OSA 账户；与境内业务频繁的，可以选择 NRA；而注册在自贸区的企业则可享受金融改革创新政策带来的红利。关注各国和地区的金融政策变化，及时调整账户使用策略，以降低资金成本和风险。同时，积极争取政府出台的相关扶持政策，如贸易补贴、税收优惠等，提高企业出海竞争力。

金融合规必修课： 香港 4 号 + 小 9 号 牌照何以成为资管 刚需？

文·Nick | 2025.12.12

在全球资本加速流动、高净值人群跨境财富配置需求日益迫切的今天，合规资质早已不是“加分项”，而是机构立足香港、链接全球市场的“基石”。对于布局资产管理、家族办公室、跨境财富管理的机构而言，香港证监会（SFC）颁发的第 4 类（Advising on Securities，“投顾 / 研究 / 建议”）与小 9 类（Asset Management，“资产管理”（不持有客户资产））牌照，绝非一张简单的经营许可——它是机构获取客户信任、构建竞争壁垒的战略资产。本文结合最新行业数据与监管实践，拆解“4+ 小 9”牌照的核心价值，明确为何当前持有 4+ 小 9 是最理性的选择，也是未来增长、国际化、长期竞争力的基础。

一、香港财富管理与资管市场整体格局与增长趋势

要理解“4+ 小 9”牌照的价值，首先需看清香港资管市场的基本面——规模扩容、资金跨境化、行业合规化三大趋势，共同推高了牌照的战略权重。

1. 规模持续放量：35 万亿 AUM 背后的市场

机遇

2024 年无疑是香港资管与财富管理行业的“增长大年”。香港证监会《2024 年资产与财富管理活动调查》数据显示，全年香港总管理资产（AUM）同比增长 13%，突破 35.142 万亿港元；更值得关注的是，净资金流入同比激增 81%，达到 7050 亿港元。其中，资产管理及基金顾问业务的资金流入增幅尤为显著，同比暴增 571% 至 321 亿港元；私人银行及私人财富管理业务 AUM 也实现 15% 的同比增长，规模达 10,404 亿港元。这组数据清晰表明，香港作为国际资本集散地的地位愈发稳固，为持牌机构提供了充足的业务“增量空间” [1]。

2. 资金跨境化：63% 境外 AUM 的核心诉求
香港资管市场的核心竞争力在于“跨境属性”。2024 年调查数据显示，香港管理的资产中 63% 来源于香港以外地区，境外投资者已成为市场主力 [1]。从机构背景来看，约 14% 的香港持牌公司由海外金融集团控股，母公司多来自加拿大、日本、美国及欧美地区；近年来，海外养老金、私募股权基金管理人也纷纷在港设立据点 [2]。这种“全球资金 + 本地服务”的格局下，高净值客户、家族办公室等核心客群，更倾向选择具备合规资质、能提供“咨询 + 管理”一体化服务的机构——“4+ 小 9”牌照恰好契合这一核心诉求。

3. 行业合规化：牌照成为入场“硬门槛”
监管收紧与行业洗牌背景下，合规牌照已从“可选”变为“必选”。截至 2025 年 3 月，香港持牌法团总数达 3,328 家，2024-2025

年度新增牌照申请量同比增长 20%，行业“正规化”趋势明显。细分到牌照类型，第 9 类“资产管理”牌照机构数量从 2024 年的 2,127 家增至 2025 年初的 2,241 家；新增申请中，77% 涉及第 9 类牌照，61% 同步申请第 4 类牌照。这一数据充分说明，单一牌照已难以满足业务需求，“4+ 小 9”的组合模式正成为机构入场的“标准配置”，合规资质正式成为行业竞争的“基础盘” [2]。

二、核心价值：“4+ 小 9”为何能构筑战略壁垒？

结合市场趋势与监管要求，“4+ 小 9”的组合价值并非简单的“1+1”，而是通过业务闭环、资质稀缺性、趋势适配性构建起三重竞争优势。

首先需澄清，SFC 的 Type 9（资产管理）牌照在法规中并无“大 9 号 / 小 9 号”之分。“大 9 号 / 小 9 号”只是行业内部为方便区分监管强度而形成的俗称，其核心差异来自许可条件与业务范围。

行业所称的“小 9 号”通常具备以下特征：

1. 仅向专业投资者（Professional Investors）提供资产管理服务，不面向零售客户，也不发行公开售卖的零售基金或产品。
2. 附带“不得持有客户资产（client assets）”的许可条件——这是 SFC 在多数 Type 9 发牌时常见的情况。
- 持牌公司不能托管或控制客户资金、证券；

- 客户资产必须由独立第三方机构（银行、券商、信托公司）担任托管商。

3. 因不承担托管职能，资本金、流动资本、风控体系要求大幅降低，审查重点集中在投资管理能力与合规架构，更容易获得审批。

换言之，“小9号”并不是牌照弱，而是监管设计允许专业投资者市场采用更轻量、风险隔离更强的结构。

行业俗称的“大9号”指的是：

虽然仍属于同一张 Type 9 牌照，但其业务范围触发更高监管要求，例如：

1. 可持有、控制客户资产（无“不得持有客户资产”限制）
2. 可向公众发行零售基金 / 零售结构性产品
3. 监管要求显著提高：
 - 更高的最低实缴资本与流动资本水平；
 - 更完善的托管、估值、风险管理、审计要求；
 - 更严格的人员资质审查、治理结构及合规体系建设。

因此，“大9号”本质上是指 Type 9 + 托管能力 + 零售业务能力，属于重型牌照路径，仅少数大型机构（如国际资管、银行系平台）会申请。

为何多数机构选择“4 + 小9”组合？

1. 业务闭环：从“信任建立”到“资产承接”的全链路服务

第4类牌照的核心价值是“建立信任”——允许机构合法发布证券研究报告、提供资产配置建议、宏观策略分析，通过专业投研输出获取客户认可；小9类牌照则实现“资产承接”——在第三方托管的前提下，接受客户委托进行投资决策、组合管理与多资产配置。这种“投研咨询→资产托管→管理服务”的闭环，能最大程度提升客户粘性：通过4号牌照的专业服务建立信任，再以小9号牌照承接客户资产，长期服务中实现客户生命周期价值最大化。相比仅持单一牌照的机构，双牌照机构能避免“有建议不能执行”或“有执行缺乏前期信任铺垫”的短板。

2. 资质稀缺：合规背书下的信任溢价

目前香港2,200余家持9号牌照的机构中，同时持有4号牌照的比例并不高。双牌照的稀缺性在于，它证明机构既具备“专业发声能力”（投研咨询），又拥有“合规执行能力”（资产管理），这种双重资质在高净值客户与机构投资者眼中具有极高的信任背书价值。对于家族办公室、跨境机构等客群而言，选择持牌机构本质是选择“风险可控的合作伙伴”，“4+小9”牌照正是进入这一高端客群生态的“准入凭证”。

3. 趋势适配：捕捉跨境与规模化红利

当前香港资管市场的两大核心红利——跨境资金流入与规模化增长，均需双牌照支撑。

从跨境角度看，持牌机构可直接对接境外养老金、私募等机构投资者，借助香港的金融枢纽地位搭建全球资产配置架构；从规模化角度看，4号牌照的投研输出可形成品牌影响力，吸引增量客户与资金，再通过9号牌照转化为管理资产，通过管理费与业绩费实现盈利增长，这种“投研引流→资管变现”的模式，是单一牌照机构难以复制的。

三、未来可能的业务延伸蓝图：如何把4+小9作为启动台

持有“4+小9”牌照只是第一步，更核心的价值在于其作为“业务启动台”的延伸能力。机构可基于双牌照构建多元化业务矩阵：

- **投研品牌构建：**通过4号牌照持续发布行业洞察、资产配置策略报告，形成专业投研IP，吸引高净值客户与机构投资者关注；
- **家族办公室服务：**整合财富规划、跨境资产管理、家族信托架构设计等服务，满足超高净值客户的综合需求；
- **基金发行管理：**借助小9号牌照发行私募、对冲基金、FOF等产品，依托4号牌照的投研能力提升产品业绩竞争力；
- **机构合作拓展：**与EAM（外部资产管理人）、私人银行、券商建立合作，通过提供投研支持或资产托管服务，扩大资金来源；
- **跨境架构整合：**结合香港与开曼、BVI等

离岸司法辖区的架构优势，为全球客户提供跨境资产配置解决方案。

四、结语：牌照之外，更是战略布局

如今的“4+小9”牌照，早已超越“经营许可”的范畴：它是机构向市场证明专业性与合规性的“信用背书”，是构建“投研→资管→跨境服务”商业闭环的“核心支柱”，更是捕捉香港资管市场增长红利的“战略工具”。对于志在长期深耕跨境资管领域的机构而言，布局“4+小9”牌照不是简单的“入场”，而是对未来全球财富管理生态的提前卡位。

参考文献：

[1] Asset and Wealth Management Activities Survey 2024

[2] SFC Annual Report 2024-25



5 分钟看懂全球最低税及香港最低补足税

文·Erica | 2025.07.18

香港财政司司长在 2024/25 年度的《财政预算案》中宣布，香港将自 2025 年 1 月 1 日起，实施**全球最低税**，并引入相关的香港最低补足税。该项草案于 2025 年 5 月 28 日正式通过立法会，6 月 6 日正式刊宪成法例。

究竟什么是全球最低税？什么是香港最低补足税？我的香港公司是否会受到影响？带着这些疑问，本期 UI 学研社带您 5 分钟看懂全球最低税及香港最低补足税。

一、背景

20 世纪 80 年代以来，各国为吸引外资流入本国，纷纷进行企业所得税制改革，由此，一场以减税为标志的国际税收竞争拉开序幕——许多大型跨国企业为了降低应纳税款，逐步将业务由本国转移到低税率、甚至零税率地区。为应对这种恶性竞争带来的侵蚀税基与利润转移风险，经济合作与发展组织（经合组织）于 2021 年 7 月公布了“双支柱改革方案”，其中的国际税务改革框架的核心内容即为**全球最低税**。为保障香港的征税权、履行应对跨境逃税问题的国际义务，香港特别行政区与超过 130 个司法管辖区（包括中

国内地）就该项议案达成共识，并在各国国内相继立法。

二、全球最低税

适用主体：在紧接现时财政年度之前的 4 个年度中，至少 2 个年度的综合收入超过 7.5 亿欧元的跨国集团（以下简称：受涵盖的跨国企业集团）

规则：跨国企业集团在其任一营运地区的应税利润所实际缴纳的企业所得税率（以下简称：有效税率）不得低于 15%。若未缴足 15%，集团母公司需要向集团所在地税务局补缴不足的部分（以下简称：补足税）。

目的：实施此规则后，跨国集团的任一营运地区的有效税率均不会低于 15%，从而可以削弱跨国集团为降低税负而将利润转移至低税辖区的动机，也遏制各司法管辖区为了吸引企业投资而竞相降低税率的情况，营造更公平的国际税收环境。

三、香港最低补足税

规则：

在全球最低税的规则基础之上，允许各司法管辖区自行引入合资格的当地最低补足税。即香港实施香港最低补足税后，香港可优先于各跨国集团母实体的司法管辖区，向位于香港当地而又未缴足 15% 有效税率的成员实体（不包括投资实体和保险投资实体）收取补足税，否则，该部分补足税将会被其他辖

区通过实行全球最低税规则征收。

举例：

ABC 跨国企业集团，总部设立在 A 国（A 国实行全球最低税和合资格当地最低补足税），在全球多个国家和地区有业务，包括在香港设立了子公司 A。在过去四年中，该集团有两年的综合收入超过了 7.5 亿欧元，属于“受涵盖的跨国企业集团”。假设 A 公司于 2025/26 课税年度产生应纳税所得额 1000 万港元，按照香港现行的利得税两级税率计算（不超过 200 万港元的部分按照 8.25% 的税率征收税款，超过部分按照 16.5% 的税率征收税款），需缴纳税款 148.5 万港元。

A 公司缴纳的税款 = $200 \times 8.25\% + (1000 - 200) \times 16.5\% = 148.5$ 万港元

A 公司在香港的有效税率 = $148.5 / 1000 = 14.85\%$ ，< 全球最低税 15%，因此需缴付补足税 $1000 \times (15\% - 14.85\%) = 1.5$ 万港元。

1. 若香港实施了香港最低补足税，该 1.5 万港元的补足税将优先由 A 公司所在地——香港征收。

2. 若香港未实施香港最低补足税，则由于 ABC 集团总部设立在 A 国，A 国有权征收补足税 1.5 万港元，由此香港的征税权将被让予 A 国。

四、企业合规责任

接上例，假设 ABC 在香港还设有另一家子公司为 B 公司，且 A 公司与 B 公司的年结日均为 12 月 31 日，针对 2025/26 课税年度的税款，ABC 集团应注意的重要合规节点：

1. 提交补足税通知：2026 年 6 月 30 日前，A 公司与 B 公司由于均属于香港实体，各有义务向香港税局提交一份关于《补足税报税表》交表责任的通知，以此告知税局 ABC 集团委任由某一实体，例如 A 公司，代表全部香港成员实体，即 A 公司与 B 公司，向香港税局递交《补足税报税表》，来免除 B 公司提交补足税通知与《补足税报税表》的责任。

2. 提交《补足税报税表》：2027 年 6 月 30 日前，A 公司需代表 A 公司与 B 公司提交《补足税报税表》。

3. 自 2025/26 课税年度起，受涵盖的跨国企业成员的香港实体，必须以电子方式提交利得税报税表，且无论该实体在其后课税年度是否依然是“受涵盖的跨国企业成员的香港实体”，今后均需以电子方式提交利得税报税表。

4. 违反申报要求和行政规定（包括没有提交《补足税报税表》或补足税通知，以及发生了不正确填报税表或通知的行为），会被处以罚则。由于在香港征收的全球补足税和香港最低补足税会被视为利得税，因此罚则水平可参考利得税的现行罚则。

总而言之，全球最低税和香港最低补足税是

香港为了坚定参与国际合作打击跨境逃税行为而实施的重要举措，既能抑制国家和地区依靠降低企业所得税率来争取投资的恶性竞争方式，又能打击跨国企业为降低税负而转移利润的动机、保障香港的征税权。新机制预计可由 2027/28 课税年度起，每年为香港特区政府增加约 150 亿元收入。

聚焦香港离岸豁免： 跨境贸易公司需满足哪些要求？税局 裁定标准 + 实操建议来了

文· Erica | 2025.10.31

理解税收管辖原则，对于企业履行自身纳税义务、运用区域税收优惠政策具有重要意义。主流国家普遍采用的税收管辖原则主要有三类：属地原则、属人原则和属地兼属人原则。本次分享的香港特别行政区目前是采用“属地原则”征税，即只对来源于香港地区的所得征税，来源于香港地区以外的所得可以在报税时申报公司本年度是离岸经营（即本年度没有来源于香港的应评税利润），向税局申请离岸豁免缴交利得税（以下简称“申请离岸豁免”）。

值得注意的是，离岸豁免申请并非是“一劳永逸”的，每家申请离岸豁免的公司均会在课税年度结束后的 7 年内，收到税局下发的调查问卷，问卷答复成功则相应年度才真正获得了免税，答复失败则需缴税。而香港税局对离岸经营的企业有两项基本审核要求，即：

① 公司的经营、控制、管理职能不在香港实现

②公司赚取利润的活动不在香港发生

在这两项基本要求之下，针对不同业务类型的公司，税局也有不同的具体判定标准及核查切入点。本期学研君与您一起探讨最常见的贸易类公司申请离岸豁免的具体要求。

一、跨境贸易类公司离岸豁免具体要求

针对贸易类公司的离岸豁免，税局核查的切入点主要有四个方向：

①关于合同签署：贸易公司的谈判及签署过程发生在哪里？

②关于客商资源：贸易上下游的客商资源来源于哪里？

③关于货物流转：货物流转的路线及方式是怎样的？

④关于公司的管理履行地：董事及公司其他高管的主要履职地点在哪里 / 企业重大决策的决策地在哪里；

这四点均是围绕上文的两条基本底层逻辑而具体展开的，一般而言，能够同时满足这四点要求的跨境贸易公司，大概率可以成功申请离岸豁免。

阅读至此，相信客户朋友已经对自己公司是否属于离岸经营有了初步判断。但需注意，香港税法沿袭的是判例法传统，判例法中并没有制定明确的条文可供遵循，而是会通过

公布典型判决案例的方式，来表明税局在处理这个问题上的立场和态度。

对于离岸豁免申请的审查是通过问卷的形式进行的。根据实操经验，税局在问卷中列明的问题包括但不限于一下几个方面：

1. 公司的组织架构及海外办事处详情、董事往来香港的明细；

2. 公司的经营模式：是先备货以备销售，还是接获销售订单后再采购；如果是前者，存货的储存地点和方式也会被问及；

3. 公司的购销过程：客户与供应商的物色方法、交易总额；销售 / 采购协议如何、在何地、由谁签署；资金收支 / 筹集的方法；货物流转的方式及路线；

4. 抽样调查：提供与最大客户 / 供应商的金额最高的两笔交易的全部信息及证明文件，或税局评税主任指定的某笔交易。

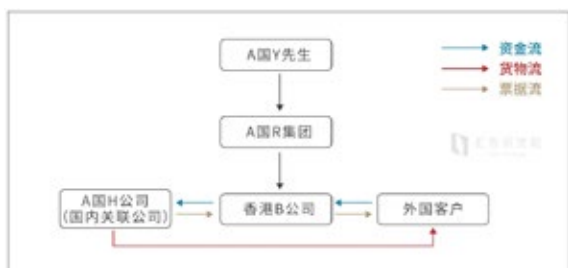
下面汇智研究院引入一个经税局裁定为离岸经营、豁免征收利得税的案例展开具体阐释。

二、事先裁定案例

一、背景

(a) 香港 B 公司在香港成立，从事煤及化学品（以下简称：某产品）的贸易业务。

(b) 香港 B 公司是 R 集团的成员。A 国居民 Y 先生是 R 集团的主要股东、主席及行政总裁，他亦是香港 B 公司的唯一董事，他紧密地管理香港 B 公司的业务及运作。



(c) 香港 B 公司于 A 国有一间名为 H 公司的关联公司，H 公司在 A 国成立，是某产品的供应商。

(d) 香港 B 公司的业务全部都是 Y 先生于 R 集团或 H 公司在 A 国的办事处进行。实际上，应 Y 先生的要求，R 集团内的其他职员不时会协助 Y 先生管理香港 B 公司的业务。

二、安排

(a) 香港 B 公司只向 H 公司购入某产品，然后转售予香港及 A 国以外的顾客。香港 B 公司的供应商及顾客均不在香港。

(b) 香港 B 公司没有在香港设立办事处（为符合香港《公司条例》的法定要求而设的注册办事处除外）、聘用任何董事、雇员或委聘任何代理人。赚取业务利润的所有商业活动（包括财务及会计、船务安排、洽谈、议定及执行买卖合同）均由 Y 先生及 / 或 R 集团或 H 公司的职员以上文第 2(d) 段所述的情况于 A 国进行。

(c) 香港 B 公司在香港开设银行账户，以收取顾客的货款及付款予供应商。Y 先生于 A 国处理香港银行账户的往来。香港银行账户往来的文件均由 R 集团或 H 公司的职员于 A 国拟备，待 Y 先生批核后，有关文件会传真到有关的香港银行处理。

(d) 某产品会直接由 A 国付运到顾客所在地的海外港口，货物不会在香港转载。

三、裁定

香港 B 公司根据上述安排所得的利润无须按《税务条例》第 14 条缴付香港利得税。

（上文一至三，摘自香港税务局官网：事先裁定个案第 40 号）

四、汇智研究院解读

上文判例的结果及税局公布的评判理由，其实正面佐证了上文提到的税局核查的四个切入点。

①关于合同签署：贸易合同的谈判及签署过程均在 A 国发生；

②关于客商资源：贸易的供应商是 A 国的关联公司，客户不是香港公司，即贸易上下游的客商资源不来源于香港；

③关于货物流转：货物直接从 A 国的供应商处发货至外国客户处，即货物流转的路线不

经过香港，流转的方式未占用香港的资源；

④关于公司的管理履行地：公司未在香港设立办事处，董事 Y 先生及 H 公司的职员在 A 国处理香港公司的重要事项，满足董事及公司其他高管的主要履职地点不是香港 / 公司重大决策不在香港作出的条件；

通过对上文贸易类公司申请离岸豁免的底层逻辑解析与案例解读，我们可以发现，香港税局对离岸经营的判定始终围绕“公司的经营、控制、管理职能是否在香港实现；公司赚取利润的活动是否在香港发生”这两个核心，且既注重分析利润的实际来源地，也依赖每个个案的操作细节作为佐证。对于贸易类公司而言，合理规划经营流程、妥善留存业务凭证（如合同、物流单据、沟通记录等），既是满足离岸豁免申请的基础，也是应对税局核查的关键。

如果您的香港贸易公司正计划申请离岸豁免，或对现有业务的合规性存在疑问，建议结合自身情况咨询专业机构，确保在遵循香港税法判例精神的前提下，充分享受区域税收政策红利，为企业的全球化发展增添助力。

你知道吗？香港船公司出售船舶时需计算结余课税

文·Erica | 2025.05.01

首先为您介绍一个重要概念“承前递减价值”。承前递减价值是香港税制中的一个定义，类似于内地会计准则中的“账面净值”，只不过账面净值衡量的是会计口径，而承前递减价值衡量的是税务口径，是资产原值减去截止到上一年度该资产获得的累计免税额后的剩余金额。

了解完这个概念后，我们一起回顾一个香港船公司实务案例。

一、出售前的案例背景

2020 年，香港公司以成本价 2700 万美元购置了一艘全新的散装货船用于业务（以下简称“新货船”），且香港公司另有 1 艘以前年度以 800 万美元购入的同一型号散装货船亦用于业务（以下简称“旧货船”），截止到 2021 年年初，旧货船的承前递减价值为 200 万美元。这一事项对 A 公司 2020/21 课税年度的应评税利润有何影响呢？

香港税务条例针对这一事项的具体规定是：
纳税人为产生应评税利润而提供工业装置及机械所招致的资本开支可获下列免税额：

(1) 工业装置及机械成本的初期免税额（即成本费用的 60%）；

(2) 根据该项资产的折余价值而计算的每年免税额，折旧率由税务委员会规定；

详细计算方法如下：

① 新货船的初期免税额（60%）=2700 万
*60%=1620 万

② 新货船的每年免税额（10%）=（2700 万 -1620 万）*10%=108 万

③ 旧货船的每年免税额（10%）=200 万
*10%=20 万

由于香港税务委员会将这 2 艘船舶的每年免税额比率均定为 10%，香港税务局会将其组成一个“10% 聚合组”合并计算折旧免税额。

该 10% 聚合组在 2020/21 年度合计获得的折旧免税额 =1620 万 +108 万 +20 万 =1748 万

该 10% 聚合组在计算 2020/21 年度免税额后的承前递减价值 =（2700-1620-108）万 +（200-20）万 =1152 万美元

二、出售当年的涉税事项处理

2021 年香港公司财务报表账面利润 3000 万美元。2021 年，公司将新货船与旧货船分别以 2900 万美元与 500 万美元的价格出售给

另一香港公司，出售时新货船账面累计折旧 1200 万美元，旧货船账面累计折旧 300 万美元，账面处置收益为 1400 万美元。这一出售事项对香港公司 2021/22 课税年度的应评税利润有何影响呢？

香港税务条例针对这一事项的具体规定是：
出售船舶时：

(1) 可获给予根据未获免税的开支与变卖机械及装置所得款项之间的差额而计算的结余免税额；

(2) 但变卖一项或多项资产的收入，如超过此等资产所属「聚合组」的合计折余价值，则须作出结余课税。结余课税实际上会以先前获得的免税额为限。

详细计算方法如下：

① 该 10% 聚合组的出售价款 =2900 万 +500 万 =3400 万

该 10% 聚合组的出售价值 =2700 万 +500 万 =3200 万

新船售价虽较购入价高 200 万元，但计算出价值时不得超过提供该项目招致的资本开支，即仅能以成本原值为限，因此新船仅能以原值 2700 万计算；旧船售价低于购入价，因此以售价 500 万元计算。

② 该 10% 聚合组的承前递减价值 =1152 万
出售价值 3200 万 > 承前递减价值 1152 万，

符合上文二、（2）项的情况，因此需要作出结余课税。

③ 该 10% 聚合组的结余课税：

2021/22 课税年度	
	10%聚合组 美元
承前递减值	11,520,000
减：出售价值	32,000,000
结余课税	<u>20,480,000</u>

④ 调整后的结余课税：

由于结余课税实际上会以先前获得的免税额为限，所以结余课税应由 2048 万美元调整为 1748 万美元，即先前给予纳税人的免税额总数。

因出售而作出的结余课税会增加出售当年的应评税利润，进而增加企业当年的应交利得税税款。

2021/22 课税年度	
	美元
已审核财务报表上的盈利	30,000,000
加：不能从财务报表中扣减的开支	
并非根据《税务条例》计算的折旧扣减	15,000,000
结余课税	17,480,000
减：可扣减的开支及不应评税的收入	
出售物业、厂房及设备的收益	14,000,000
机械或工业装置免税额	17,480,000
本期间应评税利润	<u>31,000,000</u>

⑤ 本年度应缴税款：

为遵循香港税局的惯例，下表金额折算为港

元表示。

2021/22 课税年度	
	港元
本年度应评税利润 (USD31,000,000@HK\$7.7779)	241,114,900
- 首 2,000,000 港元 (8.25%)	165,000
- 余额 239,114,900 港元 (16.5%)	39,453,959
	39,618,959
减：100% 税款宽减，上限为 10,000 港元	(10,000)
应缴税款	<u>39,608,959</u>

综合来看，香港船公司在购置船舶的当年能够获得大额免税额，来抵减当期应承担的税负，对于企业来说是利好政策；但若今后船公司在出售或报废该船舶时，出售价值高于税务上计算的承前递减值，且出售船舶收益未交税的前提下，税局将会计算【结余课税】，增加在应评税利润中。因此，船公司在考虑购置、出售或报废船舶等资产时，需要着重考量不同事项在税务上的影响。

实际上，香港税务条例对于各类资产在不同情况下的处理还分别有更为详细的规定。例如，企业将之前并非用于公司业务的资产转为业务用资产，需要计算假定免税额；企业停止营业时停用资产，需要按照公开市场可变现价值计算资产出售价值，停业后 12 个月内若再出售资产，可再根据实际售价调整结余课税等。

因此，拥有重大资产的香港公司，如本期的船公司案例，均需要提前考虑到每一个环节的所涉及的税务调整，制定合理的资产使用策略，才能在激烈的国际竞争中步步为赢，稳扎稳打。

开启“税网恢恢，疏而不漏”模式下的CRS，究为何物？

文·Cici | 2025.06.06

2013年7月19日，经济合作与发展组织（以下简称“OECD”）在莫斯科召开了二十国集团（以下简称“G20”）财长会议和央行行长会议，会上公布了就税基侵蚀和利润转移（Base Erosion and Profit Shifting，以下简称“BEPS”）问题开展多边合作的行动计划。该计划由OECD和G20成员国共同主导，覆盖全球140个国家和地区[1]参与合作，旨在解决跨国公司利用国际税收规则漏洞、人为转移利润至低税或无税地区的问题。

读到这里，您肯定有疑问，CRS如何完成从最初的“低调布局”到如今“全面收网”的转变？BEPS与现在大家耳熟能详的“统一报告标准”（Common Reporting Standard，以下简称“CRS”）有什么关系？大家常看到的“自动信息交换”（Automatic Exchange of Information，以下简称“AEOI”）又是什么概念？

下面，笔者将会从整体架构的大逻辑出发，并对我们遇到的真实案例进行拆解，为大家揭开CRS的神秘面纱。

一、BEPS、AEOI和CRS对比

CRS自2014年由OECD提出以来，该框架虽已奠基十载，其社会感知度却在2022-2025年间呈现爆发性攀升。这种“政策迟滞效应”的显性化，根源在于中国税务机关完成了从规则移植向执法兑现的关键转型。根据目前的统计数据，中国的税务机关已从CRS数据积累期（2018-2022），正式进入“数据驱动稽查”阶段。今年三月，多地税务机关（如山东[2]、上海[3]、浙江[4]等）依法对取得境外所得未申报的纳税人开展风险应对，要求：“居民个人从中国境外取得所得的，应当在取得所得的次年3月1日至6月30日内申报纳税。纳税人应该根据自身情况及时办理，税务机关发现存在涉税问题的，会通过提示提醒、督促整改和约谈警示等方式，提醒督促纳税人整改，对于拒不整改或整改不彻底的纳税人，税务机关将依法依规进行处理。”CRS监管效能的显性化正驱动跨境所得申报从被动遵从转向主动合规。

BEPS、AEOI和CRS是国际税收治理中的三大核心机制，三者共同构成全球打击跨境避税、提升税收透明度的体系，具体对比如下：

机制	定位	性质	核心职责	目的
BEPS	国际税收规则改革框架（涵盖15项行动计划）	制度性设计：通过多边协议修订国际税收规则，属于“实体规则层”	防止跨国公司利用税收规则漏洞转移利润，确保利润在价值创造地征税。	解决“双重不征税”问题，维护各国税基公平。
AEOI	跨境税收信息交换的全球合作框架	机制性协议：提供信息交换的通用框架（如法律基础、合作模式），属于“程序协作层”	建立政府间定期、自动交换涉税信息的机制（如金融账户、资产持有信息）。	打击个人和企业的跨境逃税、洗钱行为，提升税收透明度。
CRS	AEOI框架下的具体技术标准	操作性机制：规定金融机构如何收集、报告信息，属于“执行技术层”	统一金融机构的信息收集与报告格式（如账户余额、利息收入），确保各国数据兼容。	解决此前信息交换标准碎片化问题，降低合规成本。

由此可见，BEPS、AEOI 和 CRS 分别从规则修正、合作框架和技术标准三个维度构建全球税收治理网络，以此来重塑全球化时代的公平征税秩序，最终实现“税收与经济活动实质一致”的目标。

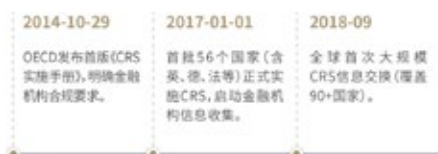
BEPS行动计划发展的关键时间点



AEOI发展的关键时间点



CRS发展的关键时间点



中国加入BEPS行动计划关键时间点



中国加入AEOI关键时间点



中国加入CRS关键时间点



关于加入 CRS 的国家或地区间金融账户信息交换，并非简单的“自动”完成，还需要国家或地区间签署《多边税收征管互助公约》或双边协定，明确配对关系。截至 2023 年 4 月，已有 119 个国家(地区)签署实施“标准”的多边主管当局协议。其中，我国的交换伙伴有 106 个，包括中国香港、加拿大、新加坡、英国、日本等国家和地区。[5]

二、案例

背景设定：(根据真实案例改编，如有雷同纯属巧合)

A 先生，中国税务居民，2010 年起在中国香港经营贸易公司，持有 [6]：

a. 中国香港私行账户：此账户于 2010 年开立，截止到 2024 年，账户余额 1200 万美元，开户时未声明税务身份。

b. 新加坡普通账户：此账户于 2022 年开立，截止到 2024 年，账户余额 80 万美元，开户时填写税务居民地为“中国”。

c. 中国香港某券商账户：此账户于 2015 年开立，持有港 / 美股价值 300 万美元，未同步提交中国《统一报告标准 (CRS) 个人自

我证明表格》（CRS SELF CERTIFICATION FORM），香港券商按“控制人规则”报送 A 先生中国身份。

稽查触发：

2024 年 12 月，内地某市一级税务机关收到国家税务总局下发的 A 先生海外账户数据发现：

- a. 中国香港私行账户未进行申报（2017 年存量账户被中国香港私行识别为“疑似非居民”）。
- b. 新加坡账户，税务机关交换到的 CRS 数据与 A 先生在中国申报的个税收入不符。
- c. 中国香港某券商账户，税务机关交换到的 CRS 数据（股票交易收益及股息）与 A 先生在中国申报的个税收入不符。

税务机关要求：

填写并提交《境外所得个人所得税纳税人纳税申报情况自查报告》，并解释 2019-2023 年账户余额变动组成。

关键风险点分析：

账户类型	风险点
中国香港私行账户	存量账户余额 > 100 万美元 → 触发金融机构对存量账户开展尽职调查；未更新税务声明 → 中国香港按“非居民”报送中国。
新加坡普通账户	新客户声明中国税务居民 → 通过 CRS 进行数据交换。但境内未申报该部分收入。
中国香港证券账户	中国香港券商曾向 A 先生寄送《统一报告标准 (CRS) 个人自我证明表格》，但 A 先生逾期未回复，致使券商按开户文件/电子记录中的地址推定税务居民身份为中国（因显示内地地址即报中国）。

A 先生带着疑问，找到了我们

Q1：税务机关如何掌握我的海外账户？

- 中国香港和新加坡作为重要的国际金融中心，均是 CRS 的早期积极实施者，并定期与中国内地税务机关进行信息交换，这使得中国税务机关能够更有效地监管跨境税务合规。

Q2：税务机关交换到了我什么信息？

- 就本案来说，中国香港及新加坡的金融机构会收集并向中国税务机关报送以下信息：
- A 先生作为海外账户持有人的姓名、居住地址、出生日期、出生地、税收居民国（地区）、居民国（地区）纳税人识别号；
- A 先生海外账户的余额或价值（特定日期）、全年利息收入、股息收入、出售金融资产的收益等（具体报告内容视账户类型而定）；
- 报送金融机构的名称和识别号。

Q3：中国香港账户是 2010 年开的“存量账户”，为何也要进行申报？

- 根据账户持有人的不同，金融账户分为个人账户和机构账户。个人账户和机构账户又以 2017 年 6 月 30 日为时间点进一步划分为新开账户和存量账户。每种账户的尽职调查程序均有所不同。

- A 先生中国香港私行账户开立于 2010 年，属于存量账户。
- 同时，此账户年末余额 > 100 万美元，金融机构必须完成存量个人高净值账户尽职调查程序 [7] 并报送相关信息；



- 税务机关 2024 年 12 月收到的是 2023 年度的 CRS 交换数据，A 先生 2023 年末余额 1200 万美元 → 中国香港银行已向中国税务机关报送账户信息。

Q4：自查报告申报的时限是多久？逾期申报会有什么后果？

每个地方税务机关给的时限不一样，一般自收到自查报告通知之日起 1-2 周，逾期申报会产生滞纳金 / 罚款。

Q5：逾期缴纳的滞纳金和罚款是怎么计算的？

- 滞纳金计算：
每日万分之五（年化 18.25%），自税款滞纳之日起算（可能追溯至收入发生年度，最长五年）。

- 罚款风险：
若被认定“偷税”，处未缴税款 0.5 倍 -5 倍罚款；若首次违规并配合补缴：可能按 0.5 倍从轻处罚。

Q6：根据我的情况，你们能帮助我如何合规地处理呢？

U&I GROUP（汇智集团）将会协助您做以下事项：

- 首先，我们会协助您和税务机关进行沟通。同时，请您向相关银行申请 2019-2023 年度的银行账户流水。
- 其次，就您的中国香港证券账户，我司会协助您填写并向税务机关补交《统一报告标准 (CRS) 个人自我证明表格》，声明您的中国税务居民身份，并按照要求，就股息 / 利息所得向税务机关进行申报；
- 再次，我司会依据相关规定，就您提供的账户信息 / 流水区分出经营性所得、被动收益（利息 / 股息 / 资本利得）及非应税资金等不同资产类型；我司会根据您提供的账户信息 / 流水，按照实际情况，就银行账户余额变动部分向税务机关作出解释，并附带您提供的相应证明文件。

- 最后，我司会根据您的家族关系网络图、资产分布及传承目标，就信托、基金会、家族办公室等工具为您定制多层级财富持有架构。

三、我司可提供以下专业支持

- **稽查程序缓冲与时效管理**

协助客户与相关部门进行沟通，向主管税务机关提交《延期提交自查报告申请》。在法定的时间范围内，精准界定应税所得范围，主动履行中国税务居民境外收入申报义务，确保应缴税款依法足额补缴。

- **跨境账户流水穿透性分析**

根据客户提供的银行流水，分析客户银行账户的资产类型、梳理个人出入境情况及居住情况，对个人境外所得性质进行专业化定性。

- **全流程税务合规处理**

- a. 协助客户填写《境外所得个人所得税纳税人纳税申报情况自查报告》；
- b. 协助客户出具《税务合规优化建议书》；
- c. 联动境内外专业机构出具审计报告（中英文版本）；
- d. 依据跨境税收合规框架，结合客户资产属性和居民身份，进行海外架构规划。

制度久存而威慑新至，恰是监管生态从“纸面合规”向“实质课税”演进的时代注脚。

在这个透明化时代，合规是唯一安全垫——与其考虑政策变动，不如提前规划跨境资产逻辑，在合法框架内，实现责任与财富的平衡。

参考资料：

[1] 截至 2023 年 10 月

[2] https://shandong.chinatax.gov.cn/art/2025/3/26/art_20_1263622.html

[3] <https://shanghai.chinatax.gov.cn/xwdt/swxw/202503/t475826.html>

[4] https://zhejiang.chinatax.gov.cn/art/2025/3/26/art_13226_634675.html

[5] https://www.chinatax.gov.cn/aeoi_index.html

[6] 根据账户持有人的不同，金融账户分为个人账户和机构账户。个人账户和机构账户又以 2017 年 6 月 30 日为时间点进一步划分为新开账户和存量账户。每种账户的尽职调查程序均有所不同。

[7] https://www.chinatax.gov.cn/aeoi_index.html

内地居民受雇于香港公司涉及的个人所得税，您缴对了吗？

文·Karen | 2025.05.09

随着内地和香港特别行政区（以下简称“香港”）在贸易、经济、文化方面的联结越来越深，两地之间人才流动呈现蓬勃态势，形成双向奔赴、互促共进的生动格局。香港个人所得税的申报要求与内地有所不同，香港雇主没有为雇员代扣代缴个人所得税的义务，因此纳税人需自行向税局申报纳税，也就有越来越多的内地人才面临一个问题：作为内地税务居民，从香港公司取得的工资薪金，应该在哪里申报纳税才是合法合规的？

要解答这个问题，需要引入三部法律 / 条例 / 协定的相关规定：

- 《中华人民共和国个人所得税法》（以下简称“个人所得税法”）
- 《香港法例第 122 章税务条例》（以下简称“税务条例”）
- 《中国和香港特别行政区关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的安排》（以下简称“安排”）

接下来我们就在上述 3 份文件的框架内，详细剖析这个问题的答案。

一、是否需要在香港缴税？

要回答这个问题，需要先判断是否符合以下两个情形。

① 该纳税人在一个评税年度内在香港停留是否超过了 60 天？

按税务条例第 8 条，任何人若在有关课税年度的评税基期内到访香港总共不超过 60 天，则其于香港产生或得自香港的入息无缴负香港薪俸税的责任。也就是说，内地居民在一个纳税年度内，若到访香港累计不超过 60 天，即不需要在香港缴税。

② 若超过 60 天，是否就一定要在香港缴税了呢？

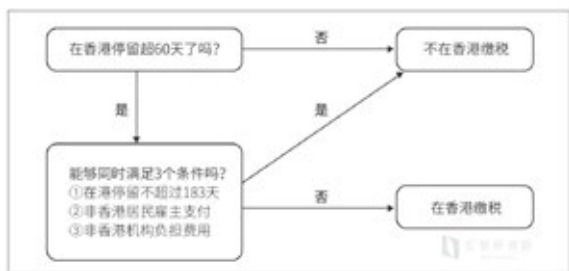
答案是：也不一定。还需要判断是否符合《安排》第 14 条《受雇所得》里描述的一种特殊情况，即内地居民在香港从事受雇活动取得的报酬，是否同时满足以下三个条件？

1. 收款人在有关纳税年度开始或终了的任何 12 个月中在香港停留连续或累计不超过 183 天；
2. 该项报酬由并非香港居民的雇主支付或代表该雇主支付；
3. 该项报酬不是由雇主设在香港的常设机构所负担。

这种情形适用的场景是：某人受雇于一间内地公司，因为工作需要被派到香港工作，一个纳税年度内累计在香港停留了100天，且该人士的薪酬是由内地公司支付及负担的。那么这种情况下，即使该人士在香港累计逗留了100天（已超过60天），也无需在香港缴纳薪俸税。

明确前两个情形后，第③种情形自然就明确了：如果在港停留超过60天，且并非《安排》第14条里描述的特殊情形，从香港公司获得的薪酬就需要在香港缴税了。

除此之外，还有个关键的问题请纳税人留意：我们上文提及的不需要缴税”，不代表“不需要申报”。报税和缴税是两个不同的步骤。正确的操作是：所有来源于香港的收入均需要向香港税局按时申报，并在申报材料中申请豁免缴税，获得税局批准后，才正式获得免税资格，无需缴税。若仅仅是自行判断不需要缴税而未合规申报，有可能引发罚款。



二、是否需要在内地缴税？

这一步判断比较简单，只需确定在本纳税年度是否是内地税务居民即可。如果是内地税

务居民，那从中国境内和境外取得的所得，都要在内地申报纳税。由此，来源于香港的所得也需要在内地申报。判断是否符合内地税务居民的条件也比较明确，“有住所”或“无住所而一个纳税年度内在中国境内居住累计满183天的个人”就是中国内地税务居民了。

那接下来问题就是，我们知道内地的工资薪金个人所得税是采用雇主代扣代缴的方式来征收，但香港的雇主没有代扣代缴的义务，也就是说，纳税人从香港公司收取的工资薪金都是税前工资，需要自行向税局进行申报和缴纳。这种情况下，内地居民应该如何就从香港公司收取的薪金向中国税局申报纳税呢？

这个问题在《个人所得税法》第十三条中有明确规定：居民个人从中国境外取得所得的，应当在取得所得的次年三月一日至六月三十日内申报纳税。

这个时间段其实就是个税年度汇算清缴的时间。也就是说，境外所得应该在年度汇算清缴的时候进行申报。至于申报方式，可以采用线下申报，去当地税局办税服务大厅现场办理；也可以采用线上申报，登录自然人电子税务局，进入“年度汇算（取得境外所得适用）”板块申报。

申报时，居民个人的境外工资薪金所得和境内综合所得需要合并计算个人所得税，也就是说，需要将境内外的收入加总后计算“综合所得应纳税所得额”，再按适用的税率和

速算扣除数来计算“综合所得应纳税额”。

举个例子：

某内地居民（独生子女），某纳税年度内境内取得 30 万人民币的综合所得，个人承担社保公积金的费用是 3 万人民币，有来源于香港的收入 20 万人民币。另抚养一位 3 岁以下婴幼儿子女按 100% 扣除，并赡养一位 60 岁老人。

在汇算清缴时，综合所得应纳税额的计算方法如下：

综合所得应纳税所得额 = 30 万 + 20 万 - (3 万 + 6 万 + 2.4 万 + 3.6 万) = 35 万

再按照 35 万的综合所得适用的税率和速算扣除数计算，

综合所得应纳税额 = $350,000 \times 25\% - 31920 = 55,580$ 元。

在香港和内地都按规定合规申报及纳税之后，可能会产生一个新问题。比如说，就一笔来自香港公司的薪金，按香港税务条例的规定可能已经在香港交过薪俸税了，而按中国个人所得税法的规定仍然要在中国申报纳税，就会造成同一笔收入重复纳税的问题。这时就要再回到《安排》里找答案了。双边税收协定的主要目的之一就是消除双重征税，因此《安排》第二十一条规定：内地居民从香港特别行政区取得的所得，按照本安排规定在香港特别行政区缴纳的税额，允许在对该

居民征收的内地税收中抵免。所以这个问题的答案也就明确了：已经在香港缴纳过薪俸税的收入，在内地合规申报后，可申请抵免缴纳该部分税款。

申请抵免时需提供相关证明文件，如香港税务局下发的完税证明、缴税通知书、银行缴款凭证等纳税凭证，否则可能会影响抵免的成功率。另外，还有一些境外支出是“不予抵免”的，例如因少缴或迟缴而被香港税局加收的滞纳金、罚款或利息等。这些细节也是需要纳税人格外留意的。

受篇幅所限，本文并没有涉及两地个税的税率及计算方式等问题，实际上具体计算时细节还有很多，比如香港也有类似内地专项附加扣除项目的一些税收优惠，像在抚养子女、赡养老人、单亲、夫妻联合申报等方面都有相关政策。建议在申报之前咨询税务顾问，以获得充分的信息和最优的申报方案，在合规的前提下达到综合税负最合理的效果。

【持有香港房产必看】 个人出租物业：租金收入该单独申报 物业税还是选择「个人入息课税」？

文· Erica | 2025.06.20

随着香港投资移民计划的深入推进，及高净值人士全球资产配置的需要，越来越多的个人投资者需要到香港购买物业。除了自住之外，有相当多的业主会选择将物业出租来获取稳定的租金收益，也就会涉及到租金收益的合规申报问题。

本期 UI 学研社带您了解在香港持有房产的自然业主涉物业税的必知事项。总的来说，个人出租香港物业，有两种申报物业税的方式：

①单独申报物业税；

②以个人入息课税方式合并其他收入一起申报税款

一、单独申报物业税

若单独持有香港物业的业主将物业出租获得租金收入，则应以每年的 4 月 1 日至次年的 3 月 31 日作为单个课税年度，在个别人士报税表（BIR60）上向香港税局申报该课税年度

内、所有应收及已收的租金收入，以应评税净值按标准税率 15% 纳物业税。即使未收到税表，也应在评税基期结束后的 4 个月内，以书面通知税务局其本人须就该课税年度而课税，否则会招致罚款。

如业主除了物业租金收入外，并无其他收益，则应评税净值就是年租收入的 80%，即仅以 80% 的租金收入作为税基，被豁免征税的 20% 年租被视为业主每年维护 / 修葺物业的合理、必要支出。另外，如业主负担差饷（差饷：香港政府向物业主收取的一种间接税，一般由租客与业主自行协商负担方），评税时可以先将年租扣除已付的差饷，再将余额的 80% 作为应课税净值。

准备申报物业税时，许多细心的业主注意到个别人士报税表（BIR60）上可以勾选“是否选择个人入息课税”，业主们不由得心生疑问：什么是个人入息课税？选择个人入息课税对我是否有利？这就涉及到第二种申报方式。

二、以“个人入息课税”方式申报税款

在香港，按《香港税务条例》所征收的直接税有三种，分别为就担任任何受雇职位的薪俸收入及退休金征收的薪俸税，就业务利润征收的利得税，及就物业租金收入征收的物业税。通常来说，纳税人需在个别人士申报表（BIR60）的三个不同的部分分别申报薪俸税、利得税和物业税。而个人入息课税是一种可为不只涉薪俸税的纳税人提供税项宽减的税款计算方法。

个人入息课税有可能提供税项减免的基本逻辑在于，通过选择个人入息课税，个人应缴付薪俸税、利得税和物业税的所有收入会进行加总求和，再给予基本免税额（自2018/19课税年度至今均为132,000港币），并将若干种支出作为扣除项，在计算应课税入息总额时扣减，最后按薪俸税的5级累进税率来计算最终应纳税款，从而达到降低应交税款的效果。

其中，扣除项包括，为购买物业而借款的利息、经认可的慈善捐款、长者住宿照顾开支、居所贷款利息、强制性供款、经认可的职业退休计划的供款、合资格年金保费、辅助生育开支等。

然而并不是所有人都可以选择个人入息课税——税务条例规定，只有年满18周岁且通常居住在香港的人士，通过申请才有机会获得个人入息课税的资格。一般来说，如纳税人长期居住于外地，纵有回港，也只会作短暂停留，则即使持有香港永久居民身份证，由于事实上并没有惯常地居住在香港，税局仍不会视他们为通常居住于香港，不会获得个人入息课税资格。

三、究竟选择哪一种方式对纳税人更有利呢？

这个问题没有标准答案，而是需要将纳税人在某课税年度内的总收入和可扣除项汇总，进行综合测算后才能确定——我们引入两个案例来感受一下，不同的收入额在分别选择单独申报物业税和选择“个人入息课税”方

式申报税款时的不同结果。

案例一：选择“个人入息课税”方式对纳税人更有利

2021/22课税年度，陈女士将她的全权物业以月租HKD40,000出租，该物业按揭贷款利息全年共HKD42,000。假设陈女士有资格选择个人入息课税，下文为您展示两种计算方式下陈女士的应交税额。

2021/22课税年度	
若单独申报物业税	港元
租金收入 (HKD40,000*12)	480,000
减: 20% 当作修葺及支出的免税额	96,000
应评税净值 (HKD40,000*12*80%)	384,000
应缴物业税 (按标准税率15%计算)	57,600
由于陈女士已享有两成的标准免税额，因此类似地租、楼宇装修费、大厦管理费、保险费按揭贷款利息的支出均不能作为扣除项。	
2021/22课税年度	
若选择“个人入息课税”	港元
应评税净值 (HKD40,000*12*80%)	384,000
减: 按揭贷款利息	42,000
减: 基本免税额	132,000
应评税入息总额	210,000
应缴税款 (按累进税率计算)	17,700
减: 100% 税款宽减 (上限HKD10,000)	10,000
个人入息课税应缴税款	7,700

经过上述两种方式计算可知，通过个人入息课税，陈女士将她为购买物业而支付的贷款利息以及个人免税额作为扣除项，在计算应评税入息总额时扣减。因此陈女士选择个人入息课税可少付HKD49,900 (=HKD57,600-HKD7,700) 税款。

个人入息课税必须将所有应课税收入合并，以5级累进税率计算应课税款，而累进税率的最高边际税率17%高于物业税的标准税率15%，因此总课税收入较高的人士未必会通

过选择个人入息课税方式而获得税款减免，请看案例二。

案例二：选择单独申报物业税对纳税人更有利

2021/22 课税年度，陈女士将她的全权物业以月租 HKD40,000 出租，该物业按揭贷款利息全年共 HKD42,000，陈女士另有薪俸税收入 HKD500,000。假设陈女士有资格选择个人入息课税，下文为您展示两种计算方式下陈女士的应交税额。

2021/22课税年度	
若单独申报物业税	港元
租金收入 (HKD40,000*12)	480,000
减:20%当作维修及支出的免税额	96,000
应评物业税净值 (HKD40,000*12*80%)	384,000
应缴物业税 (按标准税率15%计算)	57,600
薪俸收入	500,000
减:基本免税额	132,000
应评薪俸税入息实额	368,000
税款 (按累进税率计算)	44,560
减:100%税款宽减 (上限HKD10,000)	10,000
应缴薪俸税款	34,560
合计应缴税款	92,160

陈女士单独申报物业税应缴 57,600 港币，单独申报薪俸税应缴 34,560 港币，总应缴税款 92,160 港币。

2021/22课税年度	
若选择“个人入息课税”	港元
薪俸收入	500,000
物业收入应评税净值 (HKD40,000*12*80%)	384,000
入息总额	884,000
减:按揭贷款利息	42,000
减:基本免税额	132,000
应评税入息实额	710,000
税款 (按累进税率计算)	102,700
减:100%税款宽减 (上限HKD10,000)	10,000
个人入息课税应缴税款	92,700

经过上述两种方式计算可知，陈女士选择

单独申报物业税和薪俸税可少付 HKD540 (=HKD92,700-HKD92,160) 税款。

由于陈女士的薪俸收入额已对应到最高边际税率 17%，因此并入个人入息课税计算的物业入息实际也按照 17% 的税率计算税款，高于单独申报物业收入时的标准税率 15%。在这种情况下，陈女士不适宜选择个人入息课税。

经过上文的解读，我们可以看到，个人入息课税并非一项税目，而是香港税局为纳税人提供的一项税务宽减方式。香港业主可将总收入按照个人入息课税方式与分类单独评税方式分别计算各项应缴税款，选择对自己更为有利的纳税方式。

四、最后，有三个小 Tips 需要提醒读者注意：

① 本文讨论的仅是个人全权拥有香港物业的涉税情况，而对于联权或分权拥有的物业的租金收入，税务局则会以单个物业为单位，向业主发出物业税报税表 (BIR57)，任何一位物业持有人填报即可。如业主符合个人申报课税的申请条件，可勾选物业税报税表 (BIR57) 第 1 部分中的“选择个人入息课税”选项，随后在个别人士报税表 (BIR60) 第 7 部分中的“个人入息课税”一栏中作出正式申请，否则直接在物业税报税表 (BIR57) 上申报税款即可。

② 本文的两个案例未计算暂缴税，实际税务局下发某课税年度的缴税通知中会将下一课

税年度的暂缴税包括在内，纳税人须一并缴纳。

③若物业是由法团 / 团体持有的，纳税人同样可以选择单独申报物业税，或合并到法团的应纳税所得额中合并计算纳税，究竟哪种申报方式下总体税负最低，仍需要根据年度收入情况进行测算而定。

资料参考：

[1]2024/25 课税年度，个人入息课税可获得的 100% 税项宽减上限已调整为 1,500 港元。（财政司司长在 2025-26 年度财政预算案中建议，宽减 2024/25 课税年度百分之百的利得税、薪俸税及个人入息课税最后评税税款，每宗个案以 1,500 元为上限。有关法例已于 2025 年 4 月 30 日获立法会通过，并于 2025 年 5 月 9 日在宪报刊登。

老财务划重点：新加坡 CRS+MAS 合规申报 Tips

文·Erica | 2025.03.28

新加坡历来以其完善的法律体系、友好的营商环境及有竞争力的税务政策著称，其发达的金融体系更是成为高净值人群设立家族办公室的首选地之一。近年来有不少客户朋友都选择在新加坡设立家族办公室，申请相关的政策后，就可以享受基金税务豁免。

但大家要留意，这一类基金公司因为持有新加坡金融管理局（Monetary Authority of Singapore，以下简称“MAS”）颁发的资本市场服务许可证（CMS），属于持牌机构，因此在合规方面除了和普通新加坡公司一样要完成每年度的周年申报和税务申报之外，还有其他的申报要求，即每年度的 CRS（FATCA）申报及 MAS 申报。接下来就为大家梳理一下这两项申报的合规要求和申报要点。

一、CRS（FATCA）申报

CRS（The Common Reporting Standard）是国际公认标准，旨在促进不同税务管辖区之间进行非居民账户信息的自动交换，以便更好地打击偷逃税行为。新加坡已承诺实施 CRS，并于 2018 年 9 月起首次与签约税务管

辖区的非居民账户进行信息交换。

哪些公司需要注册 CRS？

根据【新加坡 CRS 法规第 9 条】，如果您是托管机构、存款机构、投资实体或特定保险公司，并且是居住在新加坡，不包括其在新加坡境外的分支机构；或非新加坡居民的任何金融机构的新加坡分行，则需要向新加坡国内税务局（以下简称：IRAS）注册 CRS。

注册及申报 CRS 的时间要求是怎样的？

1 月 1 日至 12 月 31 日期间成为新加坡金融机构实体（Singaporean Financial Institution，以下简称：SGFI）的公司，应在次年 3 月 31 日之前注册 CRS，在次年 5 月 31 日之前提交 CRS 申报表。

举例

A 公司于 2019 年 3 月注册成立。由于它符合【CRS 法规第 7（1）（a）条】对投资实体的定义，该公司根据《新加坡证券和期货法》（第 289 章）在 2020 年 2 月从 MAS 获得了资本市场服务（CMS）许可证，并成为 SGFI。则 A 公司必须在 2021 年 3 月 31 日之前向 IRAS 注册 CRS，并需要在 2021 年 5 月 31 日之前向 IRAS 提交其 2020 第一个报告年度的 CRS 申报表。

要点提醒

① 第一次申报 CRS/FATCA 的 SGFI，需要在年结日后的第一个 3 月 31 日之前进行 CRS/

FATCA 注册，取得申报账号。由于第一次 FATCA 申报前需要先向美国税务局申请 GIIN 号码（平均操作时间 1-2 个月），有了 GIIN 号码后才可以向 IRAS 申请取得申报账号，因此，建议第一次申报的 SGFI 在年结日后尽快开始操作，以免逾期；

② 从第二次申报开始，Deadline 为每年的 5 月 31 日，包括需要进行零申报的公司；

③ 若本年度内公司不再是提交报告的 SGFI（比如新加坡金融管理局颁发的 CMS 许可证已终止等原因），公司应尽快提交撤销 CRS 注册申请（Deregister for CRS）。我们建议您在计划 / 预计不再是 SGFI 时就提交撤销注册申请，以免因当年申报逾期产生罚款；

④ 逾期申报，会产生最高 5000 新币的罚款。



二、MAS 申报

哪些公司需要向 MAS 申报？

依法取得税务豁免资格的新加坡家办基金公司（投资实体），需要每年向 MAS 进行周年申报（Annual Declaration），以确保公司持续符合税务豁免要求。

MAS 申报的时间要求是怎样的？

举例

A 公司的年结日为 12 月 31 日，在 2024 年 4 月 12 日拿到税务豁免资格，则 A 公司需要在 2024 年 12 月 31 日后的 4 个月内申报，即 2025 年 4 月 30 日前申报。

要点提醒

- ①由于申报内容中有一项很重要的信息是“本地运营开支”（Total Business Spending, TBS），这个数字需要从公司账目及报表中取数，因此涉及 MAS 申报的公司需要提前准备好公司账目 / 审计报告，避免因数据统计口径不一致而导致申报错误；
- ②若投资实体未按时申报，可能会面临 MAS 的问询，甚至取消税务豁免资格。

以
数
治
税

“数字税”系列开篇： 跨境电商与 App 出海者的税务新挑战

文·Lee | 2025.10.24

导读：本系列将围绕“数字税”主题推出四篇深度解析：首篇文章将系统梳理数字税的起源与跨境企业面临的共性风险；第二篇以英国为重点，结合在英实操案例，深入分析数字税带来的实际影响与应对策略；第三篇横向对比法、意、德等国的税率政策与征缴门槛，助您迅速洞察各国市场税收差异；末篇将延伸至“Google 税”、“苹果税”及“美国销售税”等跨境电商常见税种，厘清它们与数字税的区别和关联，为企业的全球税务合规提供实用参考。

在当今这个数字化飞速发展的时代，跨境电商（实物商品为主）和 APP 出海（虚拟商品为主）已成为众多企业拓展国际市场、寻求新增长点的重要途径。然而，正当大家在数字世界的浪潮中乘风破浪时，一个名为“数字税”的新挑战悄然浮现，给跨境电商出口企业和 APP 出海者带来了前所未有的税务压力与合规难题。这背后，是一场全球税收体系变革的浪潮，也是一场关乎企业生存与发展的严峻考验。

一、数字税的诞生：一场税收体系的“数字革命”

随着数字经济的蓬勃发展，像亚马逊、谷歌、苹果这样的科技巨头们在全球范围内迅速崛起。他们凭借先进的数字技术和全球化的商业模式，轻松跨越国界，赚得钵满盆满。但问题也随之而来，这些企业往往只在低税率国家纳税，导致许多国家的政府税收收入大幅减少。

传统税收体系基于“物理存在”原则，要求企业在某国拥有实体经营场所才需要在该国纳税。可是，数字企业仅依靠服务器、算法和在线平台就能在全球开展业务，无需在当地设立实体机构，从而轻易规避了税收义务。据相关数据显示，互联网平台在欧盟的有效税率仅为 9.5%，而欧盟传统企业的有效税率平均约为 23.2%，这导致欧盟每年在互联网企业上形成高达 700 亿欧元的税收损失。面对“税基侵蚀和利润转移”（BEPS）问题日益严重，各国政府面临巨大的财政与公平性压力。

为应对这一挑战，数字税应运而生。它试图打破传统税收规则的局限，让跨境电商平台企业等数字企业在其业务所在国缴纳合理税款。

数字税的出现，是各国在 BEPS 2.0 框架达成共识前的单边尝试。许多国家，尤其是欧盟成员国，通过开征数字税来应对跨国数字企业利润转移的问题。例如，2018 年欧盟发布相关提案，法国更是成为全球首个开征数字服务税的国家。在这之后，意大利、英国、奥地利、西班牙等欧洲国家也纷纷跟进。这

些国家的数字税主要针对搜索引擎、社交媒体、在线广告等数字服务的营业收入征税，试图规范跨国数字企业的纳税行为，保护本国数字产业的发展。

二、数字税的发展：全球税收格局的重塑

数字税的推行并非一帆风顺，它引发了诸多的争议和贸易摩擦。美国作为数字经济大国，其众多科技巨头受到数字税政策的显著影响。自2019年起，美国对实施数字税的法国、意大利、西班牙等国家开展“301调查”，并征收报复性关税。这种单边主义的数字税征收行为，被部分观点认为是披着“数字税”外衣的“贸易保护主义”，它改变了数字经济时代的国际税收秩序，加剧了国际间的贸易紧张局势。

与此同时，BEPS 2.0项目也在积极推进中。BEPS 2.0项目的一个重要目标就是通过多边协议来协调各国的税收政策，从而代替现有的数字税。一旦BEPS 2.0在全球范围内得到有效实施，各国将有望取消现有的数字税，转而采用BEPS 2.0框架下的统一税收规则。BEPS 2.0项目自2017年7月发布声明以来，已经取得了显著进展。2021年10月，OECD/G20包容性框架下的136个国家发布了关于双支柱方案的声明，标志着国际税收秩序正式进入“双支柱”时代。

要实施BEPS 2.0也面临着诸多挑战，一方面，各国在税收政策上的利益诉求存在差异，协调难度较大；另一方面，一些国家可能不

愿意放弃现有的数字税，这都可能加重BEPS 2.0实施的阻力。当然啦，BEPS 2.0项目还是为国际税收体系的改革提供了一个多边框架，有助于解决数字经济带来的税收挑战。通过重新分配征税权和建立全球最低税率，BEPS 2.0旨在确保跨国企业在全世界范围内支付公平的税款，同时减少税收竞争和贸易摩擦。

三、数字税的影响：跨境出口企业的“税务风暴”

回顾上文，数字税的核心逻辑十分明确：它最开始是欧洲针对谷歌、苹果等美国数字巨头避税行为的反制措施，直接征收对象为亚马逊、Facebook等平台型企业，征税范围聚焦于平台的广告收入、佣金收入等数字服务所得（需满足各国设定的门槛，例如英国规定，对全球年收入超5亿英镑且英国地区数字服务收入超2500万英镑的跨境电商平台征收数字税），而跨境电商企业通过平台销售商品的营业收入，并不在数字税的征收范围内。

然而，这绝不意味着跨境电商类企业可以高枕无忧。由于平台方几乎必然通过“附加费”等形式将税负成本进行转嫁，因此，数字税的最终承担者往往正是平台上的广大商家。对于跨境出口企业而言，数字税带来的并非直接税负，而是隐性的成本上升压力。

比如直接上涨服务费率。这是最直观的影响，亚马逊部分站点已将第三方卖家的广告推广

费率提高 2%-3%。例如企业每月投放 10 万欧元广告，则需多支付 2000-3000 欧元成本。

又比如增加营销获客成本。平台广告定价随税负上涨，目前热门品类单次点击费用达 1.2 美元 -3.5 美元。早前有某 3C 类企业反馈，德国市场亚马逊广告的单次点击成本（CPC）从 1.2 欧元涨至 1.5 欧元，涨幅达 25%。中小商家更因平台优先推荐高佣金广告，曝光量遭到挤压，不得不追加 30% 以上广告预算才能维持原有流量。

四、应对策略：跨境电商出口企业的“破局之道”

面对数字税带来的隐性压力，跨境电商出口企业不能坐以待毙，而应积极采取多种应对策略，以减轻税负转嫁影响，提升自身竞争力：

一是深入研究政策：企业可以安排专人或委托机构研究英国、欧盟成员国等国家及地区的数字税税率、起征点等，并动态跟踪政策变化，精准判断自身是否属于平台税负转嫁的覆盖对象，避免因政策误判导致成本浪费或合规疏漏；

二是拓展渠道、优化成本：企业可通过优化供应链以压缩采购成本，通过数据分析实现广告精准投放（如针对高转化人群调整投放策略），减少无效营销。也可通过搭建“平台+独立站+私域”多渠道体系，同步强化内容营销（如通过社交平台吸引自然流量），降低对单一平台广告、佣金的依赖，缓解费

率上涨与获客成本增加的压力；

三是合规管理与加强合作：企业对内要严格按目标市场法规完成税务申报与缴纳，主动挖掘并利用税收优惠政策，避免因合规问题产生额外成本。对外要加强与行业协会、同行的交流，通过集体协商向平台争取更优合作条件，同时借助国际组织资源参与税收规则讨论，为企业争取更有利的外部环境。

五、数字税时代的机遇与挑战

数字税的兴起标志着全球税收体系正在从“物理存在”转向“价值创造”原则。虽然它给跨境电商出口企业和 APP 出海者带来了诸多挑战，但也为企业提供了新的机遇。企业可以借助这一机会，优化自身的税务管理，提高自身的竞争力。同时，随着 BEPS 2.0 的逐步实施，国际税收体系将朝着更加公平和透明的方向发展。

数字税的浪潮已然袭来，它既是挑战，也是推动企业进行财税合规化、运营精细化的催化剂。对于出海企业而言，洞悉宏观规则之变，方能驾驭微观市场之险。那么，这套理论在一线战场究竟如何实践？下一篇文章，我们将以【英国数字服务税（DST）的实战解析】为例，深度拆解其税制设计、征收细节以及对卖家的真实影响，为您提供一份详尽的“避坑”指南。敬请期待！

英国数字服务税 (DST) 实战解析：跨境电商的挑战与应对

文·Lee | 2025.11.07

在数字经济蓬勃发展的当下，“数字税”已成为全球跨境贸易领域的核心议题之一。本系列将围绕这一主题展开四篇深度解析：首篇从宏观视角梳理数字税的起源脉络，剖析跨境企业面临的共性税务风险；本篇以英国数字服务税（DST）为核心案例，结合跨境电商在英国市场的实际运营场景，深入拆解数字税对企业成本、定价及运营策略的具体影响，并提供应对建议；第三篇将梳理法国、意大利、德国等欧洲主要经济体的数字税政策，包括税率、征缴门槛等，助力企业快速掌握各国市场的税收差异，优化全球布局；末篇将进一步延伸至“Google 税”、“苹果税”及“美国销售税”等跨境电商常见税种，厘清他们与数字税在征收对象、计税依据及监管逻辑上的区别与关联，为企业的全球税务合规提供实用参考。

“我只是在海外亚马逊平台上销售电子科技产品，数字服务税应该不会影响到我吧？”这是某电子科技产品制造商在拓展英国市场时发出的疑问。事实上，在英国数字服务税落地实施多年后，仍有不少跨境企业对这一税种的适用范围、影响路径存在认知偏差。要

解答这类疑问，我们首先要明确：什么是数字税？数字税的征收对象是谁？它是否真的与所有跨境企业都息息相关？

回顾数字税的诞生背景，互联网技术的飞速发展彻底重塑了全球商业发展模式。一批跨境电商平台借助数字技术搭建起虚拟贸易生态，吸引了数以亿计的商家与品牌入驻，实现了商品的全球化流通。然而，传统的税收体系基于“物理存在”原则——即企业需要在某国设立实体机构（如分公司、办事处），才需要向该国缴纳相关税收。这一原则在数字经济时代逐渐失效：跨境电商平台无需在商品消费国设立实体，直接通过线上渠道获取巨额收益，导致消费国的税收权益严重受损。为解决这一“税收流失”问题，以法国为代表的欧洲国家率先推动数字税征收，英国随后跟进，成为全球数字税改革的重要参与者。

一、英国数字服务税的历史演绎

数字税又称数字服务税或数字经济税，在英国，它的正式税种名称是数字服务税（Digital Services Tax, DST）。2019 年 7 月，英国政府发布《2019-2020 年财政法案》，提出数字服务税计划。经过一段时间的筹备，2020 年 4 月，英国正式对数字服务（涵盖搜索引擎、在线广告等领域）收入征收数字服务税，税率设定为 2%。

同时，英国还明确了数字服务税的征收门槛：仅针对社交媒体平台、搜索引擎和在线市场

等领域的大型企业，要求这些企业全球相关数字服务营收收入超过 5 亿英镑，且来源于英国市场的数字服务收入超过 2500 万英镑，才需要缴纳该税种。据一家税收政策智库预测，截至 2025 年 9 月，数字服务税将为英国财政带来高达 52 亿英镑（约 70 亿美元）的税收，这一数据充分体现了数字服务税对英国财政的重要补充作用。

二、面对英国数字服务税，跨境电商平台的反应如何？

在英国数字服务税政策落地后，跨境电商平台纷纷调整运营策略以应对成本增加，其中亚马逊的举措颇具代表性。数据显示，2020 年 9 月 1 日起，亚马逊对英国站点商城的多项关键费用进行了调整，将销售佣金、亚马逊物流（FBA）费用、亚马逊物流月度仓储费和多渠道配送（MCF）费用均提高 2%。

具体来看各项费用的调整情况：

- **销售佣金：**销售佣金按每件订购商品总销售收益的一定百分比计算。比如，对于 Amazon.co.uk 上当前销售佣金为 15.0% 的商品，自 2020 年 9 月 1 日起，商家需要支付 15.3% 的佣金。这意味着商家在每笔交易中，需将更多的收益用于支付平台佣金，直接增加了商品的销售成本。
- **亚马逊物流配送费用：**亚马逊物流配送费用是商家为每件通过亚马逊物流配送的商品支付的固定费用，具体取决于商品类型、尺寸和重量。以英国商城的包裹为例，此

前国内费率为 2.27 英镑的标准包裹（低于 0.5kg），自 2020 年 9 月 1 日起，商家需要按 2.32 英镑的标准进行支付。对于发货量较大的商家而言，这一细微的单价上涨，累积起来将是一笔不小的额外支出。

- **亚马逊物流月度仓储费：**仓储费基于商品每月所占平均体积（以立方英尺为单位）收取。对于英国商城的标准尺寸商品，假设此前仓储费为每月每立方英尺 0.65 英镑，自 2020 年 9 月 1 日起，商家需要按每立方英尺 0.66 英镑的标准进行支付。
- **多渠道配送 (MCF) 费用：**若商家需要使用亚马逊运营中心的库存商品配送来自其他网站的订单，亚马逊会收取多渠道配送费用。假设某包裹目前的费率为 4.00 英镑（标准包裹，低于 0.5kg），自 2020 年 9 月 1 日起，商家需要支付 4.08 英镑。这无疑增加了商家通过多渠道销售且使用亚马逊仓库配送商品的成本。

值得注意的是，亚马逊所采取的此类应对措施并不仅限于英国市场。在加拿大、法国、意大利、西班牙等国家相继开征数字服务税的不同阶段，亚马逊均相应实施了服务费率上调策略，以缓解由各国 / 地区数字服务税带来的平台运营成本压力。

三、数字服务税对企业具体意味着什么？

为了更清晰地展现数字服务税对企业的实际影响，我们以一台在亚马逊英国站点上售价

为 1000 英镑的电脑为例（同时以最低标准进行核算），从销售佣金、物流配送费用、物流月度仓储费和多渠道配送费用几个维度进行模拟分析：

（一）销售佣金增量

根据亚马逊英国站点的费用标准，“Computers”品类的销售佣金比例为 7%。在数字服务费实施前，该电脑的佣金为 $1000 \times 7\% = 70$ 英镑。费用上调 2% 后，新的佣金比例变为 $7\% \times (1+2\%) = 7.14\%$ ，此时销售佣金为 $1000 \times 7.14\% = 71.4$ 英镑。经计算，销售佣金增加了 $71.4 - 70 = 1.4$ 英镑。这 1.4 英镑的额外支出，看似金额不大，但对于销量较大的企业而言，累积起来的成本增加不容小觑。

（二）物流配送费用增量

参考亚马逊物流配送费用（服装类商品除外）的标准，假设该电脑是属于重量位于 3 磅左右的大号标准包裹，其非旺季的物流配送费用增加了 0.13 英镑（ $6.62 - 6.62 / (1+2\%) = 0.13$ 英镑）。虽然单件商品的配送费用增加较少，但对于需要大量依赖亚马逊物流配送的企业，长期下来也会是一笔不小的成本负担。

（三）暂不计物流月度仓储费增量

单台笔记本电脑的仓储体积通常远低于亚马逊物流 1 立方英尺的月度仓储费最低计量单

位。据此测算，其产生的月度仓储费增量低于成本敏感阈值，因此本次分析不予考虑。

（四）多渠道配送费用增量

假设该电脑通过多个平台进行售卖，亚马逊运营中心的配送所对应的多渠道配送标准服务费用相应增加了 0.14 英镑（ $7.15 - 7.15 / (1+2\%) = 0.14$ 英镑）。对于有较多非亚马逊平台订单，且依赖亚马逊仓储及配送服务的企业，这部分成本的增加也会直接挤压其整体利润空间。

综合以上各项费用的增加情况，一台电脑以最低标准成本在亚马逊英国站点进行销售，其成本至少增加 1.67 英镑（ $1.4 + 0.13 + 0.14 = 1.67$ 英镑）。当企业的销售数量数以万计甚至更多时，成本的增加将极为显著。这不仅会直接压缩企业的利润空间，还可能迫使企业调整商品定价策略，进而影响商品在市场中的竞争力。对于一些利润本就微薄的中小企业而言，数字服务税带来的成本压力可能会使其面临较大经营挑战，甚至可能影响其在英国市场的业务布局和发展规划。

四、汇智实战：应对数字服务税，赋能英国跨境电商成本管理

在英国数字服务税对跨境企业构成挑战的背景下，U&I GROUP（汇智集团）依托专业的财税知识与实践经验，为通过英区电商平台销售的企业提供系统性支持，协助其应对税

务变化，实现合规与稳健发展。

汇智集团英国团队可提供税务合规诊断服务，通过分析企业在英区电商平台的经营模式、销售数据与财务状况，协助其对平台费用进行精细化梳理。结合商品销售、物流配送及库存管理等数据，我们帮助企业识别关键成本控制点。具体包括但不限于：

- 针对销售佣金上升，协助优化定价策略，在维持竞争力的同时控制佣金对利润的影响；
- 面对物流与多渠道配送费用上涨，提供物流方案优化建议，如合理配置配送方式、调整发货节奏与批量，以降低物流成本；
- 通过提升库存周转效率，减少不必要的仓储费用。
- 此外，汇智集团英国团队可依据英国市场需求与趋势，为企业提供选品与市场推广支持，增强其本地竞争力。同时，我们可为企业提供跨境电商运营及税务合规培训，提升团队专业能力，为企业长期发展夯实人才基础。

在深入拆解了英国数字服务税的政策细节、对跨境电商的成本影响，并提供了相关应对建议后，下一篇内容我们将拓展至全球视野，聚焦世界主要经济体的数字税政策，为企业布局全球市场提供实用参考，敬请期待！

全球数字税博弈：九国政策变迁的深度透视

文·Lee | 2025.11.21

本篇为数字税系列文章的第三篇，前两篇已分别探讨国际数字税开征的时代背景，以及以英国为典型案例的数字税应对方案。本篇将聚焦于全球主要开征数字税国家的政策框架及演进变化。若您从事跨境数字平台业务，可通过本文系统掌握国际数字税实施动态。若您深耕跨境电商领域，本文既是前两篇内容的延续，也为末篇内容做好了铺垫，助力您在复杂的国际市场中“知己知彼，行稳致远”。

在全球数字经济加速演进的背景下，跨境数字税收领域正经历深刻重构。一方面，我国监管体系持续完善，2025年落地平台企业涉税信息报送规定，标志着税收征管迈向精细化；另一方面，海外市场合规压力陡增，超过20个国家已开征或计划开征数字税，且政策在博弈中动态调整，展现前所未有的复杂性。

为清晰呈现全球数字税发展脉络，下文将按时间顺序系统梳理九个代表性国家的政策框架与演进路径。

一、2016-2018年：早期探索与制度创新

在这一阶段，数字经济快速渗透全球，但相应的税收规则尚未成型，面对日益增长的跨境数字服务消费需求，亚洲和欧洲的某些国家率先通过立法构建数字税收制度，成为全球数字税收体系的“先行者”。

• 印度（2016年）：从引入“均衡税”到战略性取消的政策演变

2016年，印度开创性地引入“均衡税”机制，要求本国居民企业向非居民企业支付的大额在线广告费用代扣代缴6%的税款。为适应数字经济发展，印度于2020年将征税范围扩大，对在印度境内提供数字服务且本地年销售额超过2,000万卢比的外国企业征收2%的数字税。

然而，作为一项重大战略调整，印度政府通过《2025至2026年财政法案修正案》，决定自2025年4月1日起取消针对数字广告服务的6%的均衡税。此举被广泛视为旨在缓和与美国紧张的贸易关系，因为原政策主要影响了谷歌、Meta和亚马逊等美国科技巨头的利益，并持续面临美方的批评与压力。

• 法国（2019年）：数字服务税的开创与演进

法国作为全球首个开征独立“数字服务税”的主要经济体，于2019年通过国内立法正式实施针对大型数字企业的税收制度，该税种适用于全球年收入超过7.5亿欧元，且在法国境内数字服务收入超过2,500万欧元的企业，税率为3%，征税范围主要包括定向广告服务和数字中介服务两类核心业务。

在政策执行过程中，法国因面临美国的贸易反制压力，于2020年底同意暂停向美国企业征收数字服务税，以缓和双边关系，暂停状态一直持续至2021年底。随着经合组织框架下的数字税谈判进展缓慢，法国于2022年起恢复对符合条件的所有企业（包括美国企业）征收3%的数字服务税。

二、2019-2020年：欧洲单边主义的集中爆发与调整

受欧盟统一数字税方案推进受阻影响，欧洲多国启动单边立法，开征独立数字服务税政策，并在后续年份里根据实际情况进行了调整，形成了数字税改革的“欧洲浪潮”。

• 意大利（2020年）：意大利于2020年开征数字服务税。初始政策采用双重门槛：全球年收入超过7.5亿欧元，且在意大利境内的应税服务收入超过550万欧元。根据2025年的相关调整，意大利取消了境内的550万欧元收入门槛。目前，该税项仅以全球年收入超过7.5亿欧元作为单一征税标准，这意味着更多全球营收达标但在意大利本土收入规模有限的数字企业也被纳入征税范围。该税种税率为3%，其征税范围明确含应该三类活动：定向广告服务、数字中介服务以及用户数据的商业利用服务。

• 英国（2020年）：相信大家对英国开征数字服务税的相关政策已经十分熟悉，即自2020年起，针对全球应税数字服务收入超

过 5 亿英镑且英国境内收入超过 2,500 万英镑的大型跨国企业，就其来源于英国的社交媒体、搜索引擎及在线市场服务收入，课征 2% 的税款。

- **奥地利（2020 年）**：奥地利于 2020 年开征数字服务税，适用于全球年收入超过 7.5 亿欧元、在奥地利境内应税收入超过 2,500 万欧元的数字企业，税率为 5%。征税范围主要针对在奥地利产生在线数字广告收入的跨国公司。
- **土耳其（2020 年）**：土耳其自 2020 年起对数字服务收入征收 7.5% 的数字服务税，主要涵盖广告、数字内容销售及平台服务等。征税门槛设定为全球年收入超过 7.5 亿欧元、土耳其境内服务收入超过 2,000 万里拉。征税范围包括在线广告服务、社交媒体服务等。

三、2021-2025 年：全球扩展与制度完善

随着数字经济影响扩大，政策设计兼顾国际规则与本土需求，以进一步完善全球数字税版图。

- **西班牙（2021 年）**：西班牙于 2021 年实施数字服务税，税率为 3%，适用于全球年收入超过 7.5 亿欧元、在西班牙境内应税数字服务收入超过 300 万欧元的企业，征税范围包括数字中介服务、数字广告和用户数据商业利用服务。

- **肯尼亚（2021 年）**：肯尼亚数字服务税自 2021 年生效，税率为 1.5%，适用于通过数字市场在肯尼亚产生收入的本地及外国企业。征税对象涵盖流媒体下载服务、在线平台及搜索引擎等多个领域。不过，肯尼亚于 2024 年将数字服务税废除。
- **加拿大（2021 年）**：加拿大曾于 2021 年发布的预算案中提出开征数字服务税，计划针对全球年收入超过 7.5 亿欧元、加拿大收入超过 2,000 万加元的跨国数字企业征收 3% 的税款，征税范围覆盖在线广告服务、流媒体服务等。在 2022 年完成国内立法程序后，于 2024 年 6 月正式实施该税种，并计划于 2025 年 6 月开始征收相应税款。随着 OECD “支柱一” 协议推进迟滞、以及美国贸易代表的持续施压，2025 年 6 月末加拿大宣布暂缓实施数字服务税。

值得注意的是，亚马逊所采取的此类应对措施并不仅限于英国市场。在加拿大、法国、意大利、西班牙等国家相继开征数字服务税的不同阶段，亚马逊均相应实施了服务费率上调策略，以缓解由各国 / 地区数字服务税带来的平台运营成本压力。

四、国际协调与未来展望

OECD 主导的“双支柱”国际税改方案正在全球范围内逐步落地。其中“支柱一”旨在重新分配大型跨国企业的利润征税权，这可能会与现有的单边数字服务税产生重叠和冲突。未来，各国单边数字税与全球多边解决

方案如何协调共存，将是核心看点。许多已开征数字税的国家都明确表示，一旦“支柱一”全面生效，将考虑撤销其单边措施。

全球数字税版图绝非静态，而是一个充满博弈、调整与策略性后退的动态战场。无论您已深耕跨境数字业务、应对多国税制合规，还是正在推进全球电商布局、欲系统梳理潜在风险，本系列文章已为您构建了全球主要国家数字税的演进脉络版图，掌握这些核心动态，将助您在不断更新的国际税收环境中精准把握合规关键，于全球数字经济的浪潮中行稳致远，奠定更坚实的发展基础。

数字税系列终篇： 核心税种辨析与跨境 电商全球合规进阶指南

文·Lee | 2025.12.26

作为数字税系列终篇，前三篇已为出海企业搭建从宏观起源到全球政策的认知框架，实操中企业常因“Google税”“苹果税”等概念混淆，陷入合规困境。本篇将聚焦核心痛点，系统辨析跨境电商高频税种的本质差异与监管逻辑，搭建清晰的税种区分体系，同时提供多税种协同合规的实操方案，为企业破解“多税交织”的合规难题，实现全球稳健布局。

在数字经济全球化深入推进的今天，跨境电商企业面临的税务环境日益复杂。前三篇文章已从宏观起源、英国实战案例、全球政策变迁三个维度，系统梳理了数字税的核心逻辑与市场影响。而在实际运营中，企业往往被“Google税”、“苹果税”、“美国销售税”等税种困扰，容易混淆其与数字税的边界，进而引发合规风险。本篇作为系列终篇，将聚焦跨境电商核心税种辨析，理清各类税种的征收本质、适用场景与监管逻辑，同时提供多税种协同合作的实操方案，助力企业在全局税务博弈中精准把控风险、稳健布局。

一、厘清概念：数字税与“平台相关税费” 的核心差异

在跨境电商与 APP 出海场景中，“Google 税”、“苹果税”常被与数字税混为一谈，但三者在法律性质、征收主体、核心目的上存在本质区别，直接影响企业的成本核算与合规方向。

（一）数字税：国家层面的法定税收

数字税的核心属性是**国家税收**，由各国税务部门依据国内立法或国际协议征收，本质是对数字经济时代“价值创造”原则的税收确认。如前三篇所述，其征收对象聚焦于大型数字企业的特定数字服务收入（如在线广告、社交媒体、数字中介服务等），计税依据为企业在目标市场的数字服务营收，且设置明确的全球及本地收入门槛（如英国要求全球应税数字服务收入超五亿英镑且本地数字服务收入超 2,500 万英镑）。

数字税的核心目的是解决“税基侵蚀与利润转移”问题，弥补传统税收体系在数字经济中的漏洞，属于国家财政收入的重要组成部分，具有强制性和法定性。例如法国 3% 的数字服务税、意大利 3% 的数字税，均是针对符合条件的跨国数字企业的法定纳税义务。

（二）“Google 税”：区域化的数字税特定称谓

“Google 税”是部分国家对数字税的俗称，并非独立税种。其因早期主要针对谷歌等大型数字企业的广告收入而得名，本质与数字税一致，核心在于对特定数字业务的收入进

行课税。

例如，西班牙、奥地利等国开征的数字税，因重点覆盖谷歌等平台的在线收入，被当地企业称为“Google 税”。但从法律层面看，其税率（西班牙 3%、奥地利 5%）、征收门槛（全球营收超 7.5 亿欧元）均符合数字税的核心特征。需注意的是“Google 税”并非官方税种名称，企业在合规申报时需以目标国家的法定税种名称（如 Digital Services Tax）为准。

（三）“苹果税”：平台层面的服务佣金

与前两者截然不同。“苹果税”是**平台服务费**，由苹果公司针对 App Store 生态内的开发者收取，本质是商业合作费用，而非国家税收。其征收主体是企业（苹果公司），而非税务部门。征收依据是开发者与苹果签订的服务协议，而非国家税法。

“苹果税”的征收逻辑是：开发者通过 App Store 销售虚拟商品（如订阅服务、付费下载）或提供内购服务时，苹果需提供支付渠道、平台推广、技术支持等服务，因此按交易金额的一定比例（通常在中国为 30%，部分符合条件的开发者降至 15%）收取佣金。例如，出海 APP 通过苹果内购功能获得 100 美元收入，需向苹果支付 30 美元“苹果税”，该费用直接计入企业的运营成本，与国家税收分属不同法律关系。

需特别注意的是，“苹果税”与数字税可能

存在叠加影响：若 APP 开发者的收入同时满足目标国家的数字税征收门槛，平台（苹果）可能将自身承担的数字税成本通过佣金上调等方式转嫁至开发者，导致企业同时面临“平台佣金 + 数字税转移成本”的双重压力。

二、关键区分：数字税与“美国销售税”的核心边界

“美国销售税”是跨境电商进入美国市场的核心税种之一，其与数字税在征收对象、计税依据、监管主体等方面差异显著，企业若混淆两者可能导致严重合规风险。

（一）征收本质：美国销售税 VS 数字服务税

美国销售税的本质是州级消费税，属于间接税，由消费者承担，企业仅作为代扣代缴义务人，其征收核心是“商品或服务的销售行为”，覆盖实物商品（如跨境电商销售的电子产品、家居用品）和部分州的数字商品（如流媒体服务、电子书），计税依据为商品的销售价格，是由各州自行制定，且无统一的联邦销售税。

例如，中国跨境电商企业向美国加州消费者销售一台 1,000 美元的笔记本电脑，加州消费税税率为 7.25%，企业需向消费者代收 72.5 美元的消费税，并按时向加州税务部门申报缴纳。此时消费税的纳税义务人是消费者，企业仅承担代扣代缴义务。

而数字税的本质是直接税，纳税义务人为数

字企业，征收核心是“数字服务的收入”，仅针对特定数字服务（如在线广告、社交媒体），与商品销售行为无关。例如，若某跨境电商平台在英提供在线广告服务，且满足数字税征收门槛，需按对应税率缴纳数字税，该税负与商品销售环节的销售税（英国增值税）相互独立。

（二）监管逻辑：州级自治 VS 国家 + 国际协调

美国销售税的监管主体是各州税务部门，实行“州级自治”原则，不同州的征收规则差异巨大：部分州仅对实物商品征税，不对数字商品征税；部分州对数字商品和服务全面征税；还有部分州无销售税。

此外，美国于 2018 年通过《南达科他州诉 Wayfair 案》，确立了“经济关联”原则：即使企业在某州无实体存在，只要年销售额超过该州阈值（通常为 10 万美元或 200 笔交易），就需履行销售税代扣代缴义务。这一规则对跨境电商影响深远，需针对性适配不同州的合规要求。

而数字税的监管逻辑是国家层面政策协调 + 国际规则博弈。美国目前未开征全国性数字税，但积极通过反制措施（如“301 调查”、威胁加征报复性关税）回应法国、英国等国家推出的数字服务税。同时，作为 OECD/G20 税基侵蚀与利润转移（BEPS）包容性框架的核心参与方，美国正推动“双支柱”国际税改方案的落地，其未来国内数字税政策

预计将与全球多边规则相协同。

因此，对美国跨境电商企业而言，当前数字税相关风险主要源于其业务所在国（如欧盟成员国）已实施的数字服务税政策，以及美国与这些国家之间潜在的税收摩擦，而非美国本土的直接征税。

（三）合规风险：漏缴代扣 VS 税负转嫁

美国销售税的核心合规风险是漏缴或未代扣代缴：若企业未按州级规则代收销售税，或未及时向对应州税务部门申报缴纳，可能面临罚款、滞纳金甚至被禁止在该州开展业务。例如，某跨境电商企业因未履行销售税代扣义务，被追缴税款及罚款约 237 万美元。

数字税对美国市场跨境电商构成的潜在风险，主要源于平台方的税负转嫁。参考亚马逊在英国、法国等国的先例，若美国未来开征数字服务税，大型电商平台极有可能通过同步上调销售佣金、广告费或物流附加费等方式，将自身新增的税负成本转移给平台上的第三方卖家。此举将直接导致商家的运营成本上升，进而侵蚀其利润空间。

三、核心税种对比一览：一目了然把握合规重点

为帮助企业快速区分各类核心税种、避免混淆，以下是跨境电商业务常见税种的关键特征对比：

税种	法律性质	征收主体	征收对象	计税依据	核心风险点
数字税 (含“Google”税)	国家税收	各国税务部门	大型数字企业的特定数字服务收入	目标市场数字服务营收(设收入门槛)	税负转嫁、政策变动、合规申报遗漏
“苹果税”	平台服务费	苹果公司	App Store内虚拟商品销售/内购服务	交易金额的固定比例	佣金上涨、平台规则变动
美国销售税	州级消费税	美国各州税务部门	实物商品及部分数字商品/服务销售	销售价格(按州级税率)	未代扣代缴、州级规则差异导致漏缴

四、进阶合规：跨境电商业务多税种协同应对策略

面对数字税、平台服务费、销售税等多税种交织的复杂环境，企业需跳出单一税种合规思维，建立“政策研判—成本优化—合规落地—动态调整”的全流程协同体系，具体可以从以下四方面入手：

（一）分市场跟踪政策，精准抓重点

按欧洲（数字税核心区）、美国（销售税主导区）等重点市场分组，由专人或委托机构跟进政策动态。数字税重点关注 BEPS 2.0 “双支柱”进展，美国销售税紧盯各州税率与“经济关联”阈值，平台服务费（如“苹果税”）则同步关注佣金调整通知。

（二）优化成本结构，对冲税负风险

- 1. 通过“平台 + 独立站 + 私域”多渠道布局，降低对单一平台的依赖；
- 2. 协同优化供应链（如低税率州设仓）与定价，消化税负转嫁影响；

3. 主动申请研发税收减免等政策，优化税务结构，以提升整体盈利能力。

(三) 强化合规落地，规避风险

1. 搭建数字化合规系统，实现税务申报、销售税代扣代缴及平台费核算的自动化；

2. 明确财务边界，将销售税、数字税等法定税负与平台服务费分开记账；

3. 借力目标市场专业税务师，应对多税种叠加等复杂场景。

(四) 动态调整合规策略

建立动态优化机制：动态梳理税负变化与政策更新，评估策略有效性。根据全球税收格局（如“支柱一”生效、某国取消数字税），及时调整渠道布局与供应链结构等。

五、结语：合规为基，行稳致远

数字经济背景下的跨境税务合规，早已超越单一税种的应对，成为一场贯穿政策研判、成本优化与流程重构的“系统性工程”。本系列文章从数字税的全球博弈，到英国数字服务税（DST）的实践解析，再到多税种的逻辑辨析，逐步构建起一套适用于跨境电商的税务合规知识框架，助力企业在纷繁规则中找准路径。

随着 BEPS 2.0 双支柱方案在全球逐步落地，

国际税收秩序正迈向更公平、更透明的阶段，但各国单边政策与多边规则之间的张力仍将延续。面对这一趋势，企业唯有以合规为基石，以动态调整为策略，深入理解各税种的内在逻辑与演进方向，方能在全球市场中有效管控风险、把握机遇，实现可持续增长。

本系列数字税专题至此告一段落，但我们对于出海税务实践的探索并未止步。明年起，我们将推出《出海前置税务核心关注点》系列，聚焦 2025 年热门投资国别——如哈萨克斯坦、阿联酋、印度尼西亚、沙特阿拉伯等，系统解析东道国税务与商业环境，从“目的地选择”到“园区落地”，从“架构匹配”到“优惠适用”，为企业提供出海前即可部署的合规高效税务框架。

我们期待通过持续的内容深耕，助力每一位出海者告别盲目试错，在出发之前即握有清晰的“税务导航图”与“政策工具箱”——方向明确、落点精准、优惠尽用、风险可控，以系统化的税务能力迎接全球市场机遇。

2025 美国税收核心条款调整与预判

文·Jacky | 2025.02.07

随着特朗普在美国总统选举中的胜利，税务和会计行业正为可能出现的税法变动做好准备。与此同时，美国国税局已经概述了其计划在 2025 年进行的一些调整。在竞选过程中，特朗普提出了多种税收政策想法，这些想法可能对个人、企业和遗产产生重大影响。

为了避免所谓的“税档蠕变”（Bracket Creep），而非实际收入增加，将纳税人推入更高的所得税档次，或减少他们从税收抵免和扣除中获得的價值。每年美国国税局都会对数十项税收条款进行通货膨胀调整。在 2018 年之前，IRS 使用消费者物价指数（CPI）作为通货膨胀的衡量标准。然而，随着 2017 年《减税和就业法案》（TCJA）的出台，IRS 现在使用链式消费者物价指数（Chained Consumer Price Index，简称 C-CPI）来相应地调整收入门槛、扣除金额和抵免额度。

一、税收条款的调整和变化

在 2024 年 10 月下旬，IRS 宣布了 2025 年通货膨胀调整，并详细列出了超过 60 项税收条款的调整和变化，纳税人可能最关心的一些项目包括：

• 2025 年联邦所得税税率

2025 联邦所得税税率和起征额			
税率	单身申报	夫妻联合申报	户主申报
10%	\$0 to \$11,925	\$0 to \$23,850	\$0 to \$17,000
12%	\$11,925 to \$48,475	\$23,850 to \$96,950	\$17,000 to \$64,850
22%	\$48,475 to \$103,350	\$96,950 to \$206,700	\$64,850 to \$103,350
24%	\$103,350 to \$197,300	\$206,700 to \$394,600	\$103,350 to \$197,300
32%	\$197,300 to \$250,525	\$394,600 to \$501,050	\$197,300 to \$250,500
35%	\$250,525 to \$626,350	\$501,050 to \$751,600	\$250,500 to \$626,350
37%	> \$626,350	> \$751,600	> \$626,350

• 标准扣除额的增加

对于联合报税的已婚夫妇，标准扣除额提高至 30,000 美元，比 2024 税年增加了 800 美元。对于以户主状态申报的纳税人，2025 税年的标准扣除额为 22,500 美元，比 2024 税年增加了 600 美元。对于单身纳税人和分开报税的已婚个人，标准扣除额提高至 15,000 美元，比 2024 税年增加了 400 美元。

• 替代最低税（AMT）免税额

首先，AMT 是一种旨在确保高收入个人和家庭即使通过各种扣除和优惠措施后，也需缴纳最低水平联邦所得税的税制。对调整后的应税收入分别按 26% 和 28% 的税率计算税额，得到的结果就是 AMT 应缴税额。

2025 年，单身纳税人的 AMT 免税额为 88,100 美元，已婚联合申报的纳税人免税额为 137,000 美元。对于所有纳税人，超过 239,100 美元的 AMTI（替代最低税基收入）将适用 28% 的 AMT 税率（已婚分开报税的纳税人为 119,550 美元）。当 AMTI 达到 626,350 美元（单身申报者）或 1,252,700 美元（已婚联合申报者）时，AMT 免税额将按每赚取 1 美元减少 25 美分的比例逐步取消。

• 遗产税抵免额

联邦遗产税免税额从 2024 年的 1361 万美元增加到 1399 万美元。

• 儿童税收抵免

国会内关于修改儿童税收抵免 (Child Tax Credit, CTC) 的讨论很多，但目前尚未有任何行动。如果没有变化，2025 年最高 CTC 的抵免金额依然为 2,000 美元（可直接用于抵扣欠税），可退还 CTC (Refundable) 的最高金额为 1,700 美元。

对于 2025 年，对已婚联合申报状态且有三个或更多符合条件子女的纳税人可获得的最大收入所得税抵免 (Earned Income Tax Credit, EITC) 金额为 8,046 美元，而 2024 年为 7,830 美元。收入超过一定限额时，抵免金额将逐步减少。详细情况请参考下表：

收入所得税抵免 EITC					
申报状态		没有孩子	一个孩子	两个孩子	三个或以上孩子
单身或户主	达到最高抵免额的收入水平	\$8,490.00	\$12,730.00	\$17,880.00	\$17,880.00
	最高抵免额度	\$649.00	\$4,328.00	\$7,152.00	\$8,046.00
	抵免额开始逐渐取消	\$10,620.00	\$23,350.00	\$23,350.00	\$23,350.00
	抵免额完全取消	\$19,104.00	\$50,434.00	\$57,310.00	\$61,555.00
	达到最高抵免额的收入水平	\$8,490.00	\$12,730.00	\$17,880.00	\$17,880.00
夫妻联合申报	最高抵免额度	\$649.00	\$4,328.00	\$7,152.00	\$8,046.00
	抵免额开始逐渐取消	\$17,730.00	\$30,470.00	\$30,470.00	\$30,470.00
	抵免额完全取消	\$26,214.00	\$57,554.00	\$64,430.00	\$68,675.00
	达到最高抵免额的收入水平	\$8,490.00	\$12,730.00	\$17,880.00	\$17,880.00

• 第 199A 条款（合格商业收入）扣除

作为 2017 年税改法的一部分，个体经营者以及通过有限责任公司 (LLC)、S 型公司和合伙企业等通道企业形式拥有者，可能有资格获得高达 20% 的收入扣除，从而降低合格商业收入的税率。该扣除受到收入门槛 (Threshold) 和收入逐步减少的金额 (Phased-in Amount) 限制。对于 2025 年收入超过 197300 美元（或联合申报者超过

394600 美元）的纳税人，其扣除额的限制开始逐步实施。

• 资本利得税率

2025 年的资本利得税率将保持不变，但适用税率的税阶将有所调整。大多数纳税人适用最高 15% 的税率，但如果纳税人的应税收入超过为 37% 普通税率设定的门槛，则适用 20% 的税率。

2025 长期资本利得税率表			
税率	单身申报， 应纳税收入超过	夫妻联合申报， 应纳税收入超过	户主申报， 应纳税收入超过
0%	\$0.00	\$0.00	\$0.00
15%	\$48,350.00	\$96,700.00	\$64,750.00
20%	\$533,400.00	\$600,050.00	\$566,700.00

• 年度赠与免税额

在 2025 年，对于美国身份人士 (U.S. Persons)，赠与给除配偶以外的任何个人的首笔 19,000 美元将免征税款，较之前的 18,000 美元有所提升。而对于受赠人为非美国公民的配偶，赠与免税额从 185,000 美元提高至 190,000 美元。

• 学生贷款

学生贷款利息（称为合格教育贷款）的最高扣除额为 2,500 美元。当纳税人的修正调整后总收入 (MAGI) 超过 85,000 美元（联合报税的门槛为 170,000 美元）时，将开始逐步减少；当 MAGI 达到或超过 100,000 美元（联合报税达到或超过 200,000 美元）时，扣除额将完全取消。

• 健康储蓄账户 (HSA)

对于拥有高免赔额健康计划 (HDHP) 单人保险的个人，2025 年度缴款限额将为 4,300 美

元，家庭保险为 8,550 美元。当年满 55 岁时，个人可以额外缴纳 1,000 美元。

- 海外所得收入免税额

2025 年的国外所得收入免税额为 130,000 美元（主动收入），较 2024 年的 126,500 美元有所提高。

- 401(k) 和 Roth 相关变化

个人对其 401(k) 计划的 2025 年度缴费上限将提高到 23,500 美元，高于 2024 年的 23,000 美元。这一调整适用于参与 401(k) 计划、403(b) 计划、政府 457 计划以及联邦政府储蓄计划的个人。

从 2025 年起，年满 50 岁及以上的参与者的 401(k) 追赶性缴费限额（Catch-up Contribution Limit）将维持在 7,500 美元。然而，根据《SECURE 2.0 法案》的一项变更，60 至 63 岁的投资者适用更高的追加供款限额。这一更高的追加供款限额为 11250 美元，而不是 7500 美元。

此外，对于 2025 年的 Roth IRA 缴费，单身和户主申报者的收入逐步取消范围提升至 150,000 到 165,000 美元。对于联合报税的已婚夫妇，这一收入逐步取消范围提升至 236,000 到 246,000 美元。

而对于选择分别报税的已婚人士，其 Roth IRA 缴费的收入逐步取消范围仍然是 0 到 10,000 美元，这一范围并不受年度生活成本调整的影响。

二、《减税与就业法案》（TCJA）的预期

到 2025 年底，《减税与就业法案》（TCJA）的许多条款将到期。虽然目前仍存在不确定性，但共和党普遍倾向于全面延长这些即将到期的条款。以下是特朗普提出的一些相关政策建议：

- 扩展合格企业收入（QBI）扣除

特朗普希望延续合格企业收入（QBI）扣除。这项针对特定合格企业收入的 20% 扣除额目前定于 2025 年底到期。

- 恢复并永久实施 100% 的加速折旧

特朗普提议恢复并使 100% 加速折旧成为永久性政策。在 TCJA 实施时，加速折旧允许企业直接抵扣 100% 的合格资产成本，适用于 2017 年 9 月 27 日之后购买并在 2023 年 1 月 1 日之前投入使用的资产。在 TCJA 之前，这一比例是 50%。目前，加速折旧的百分比每年减少 20 个百分点（2025 年为 40%），并将在 2027 年 1 月 1 日开始完全取消。

- 延续现行个人所得税税率

现行个人所得税税率（10%、12%、22%、24%、32%、35% 和 37%）将在 2025 年后失效，并恢复到 TCJA 之前的税率。特朗普提议延长或使这些税率永久化，并通过提高关税来替代个人所得税。

- 降低企业所得税税率

特朗普提议将企业所得税税率从 21% 降至 20%，对于在美国制造的企业则降低至 15%。

- 保留赠与和遗产税免税额

如果国会不采取行动，终身赠与和遗产税免税额将在 2026 年急剧下降，回到接近 2017 年的水平（约 700 万美元）。除非通过立法改变，40% 的税率将保持不变。特朗普提议延长 TCJA 实施的较高免税额度，并维持 40% 的税率。

- 取消州和地方税扣除（SALT）的 1 万美元上限

特朗普提议取消 TCJA 实施的州和地方税（SALT）扣除 1 万美元的上限。

什么是美国销售税？

文·Jacky | 2025.10.17

虽然在联邦层面，美国并没有销售税（Sales Tax）或增值税（VAT）的规定；但销售税和使用税（Use Tax）却是 45 个征收此类税的州以及哥伦比亚特区的重要财政收入来源。各州的销售与使用税税率因州而异，州一级通常在 2.9% 至 7.25% 之间。许多州还允许“地方选项”（Local Option），即授权县（County）、城市等地方政府在州税率基础上额外征收一定比例的销售税，并保留相关税收收入。

一般而言，销售税是对有形动产、部分数字产品以及特定列明服务的零售销售所征收的税。虽然形式可能有所不同，但通常直接针对应税商品零售销售的收入征收。零售销售应税商品的商家一般会从购买者处收取销售税，并上缴给州政府。使用税则作为销售税的补充，通常针对从外州购买并带入本州辖区使用、存储或消费的商品征收。通常，一笔交易只能适用销售税或使用税，而不会同时征收两者。

五个没有州层面销售税的州是：阿拉斯加州、特拉华州、蒙大拿州、新罕布什尔州、和俄勒冈州。阿拉斯加州虽然没有州层面的销售税，但允许其地方政府（县、市）征收地方销售税。其它四个州既没有州销售税，也禁

止其地方政府征收任何销售税。

销售税是大多数州财政收入中的关键组成部分，占州税收总额的 32%，地方税收总额的 13%（合并税收总额的 24%）。目前，美国有 45 个州征收全州范围的销售税；而在 38 个州中，消费者还需支付地方销售税，其中包括没有州销售税的阿拉斯加。这些地方税率可能相当可观，有时甚至可以与州税率持平或超过州税率。这意味着，一些名义上州级销售税率适中的州，实际上因地方税叠加而形成了较高的综合销售税负担。

一、税率概览

综合州和地方销售税平均税率最高的五个州依次是（2025）：路易斯安那州（10.11%）、田纳西州（9.61%）、阿肯色州（9.48%）、华盛顿州（9.47%）和阿拉巴马州（9.44%）。平均综合税率最低的五个州依次是：阿拉斯加州（1.82%）、夏威夷州（4.50%）、缅因州（5.50%）、怀俄明州（5.56%）和威斯康星州（5.72%）。

从整个美国来看，按人口加权后的平均销售税率为 7.52%，较今年 1 月的 7.49% 有所上升。如果排除五个没有州级销售税的州，加权平均税率已从 7.68% 上升至 7.72%。

销售税只是整体税制的一部分，必须放在更大背景中考量。例如，田纳西州的销售税很高，但没有所得税；而俄勒冈州则完全没有销售税，但个人所得税水平较高。尽管影响企业

选址和投资决策的因素很多，但销售税属于政策制定者可直接控制的税收工具，并且能够带来即时影响。

二、销售税的不同类型

各州征收的销售税类型有所不同，有的州属于“卖方特许税”（Seller Privilege Tax）州，有的则属于“消费者税”（Consumer Tax）州。这一区别决定了谁是主要的纳税义务人。

在美国，部分州的销售税并不是严格意义上的“消费者税”，而是以 Seller Privilege Tax（卖方特许税）的形式存在。这类税种的核心特征在于法律责任主体是卖方，即便卖方没有向顾客收取税款，也必须按销售额向州政府缴纳。换言之，它更像是一种在州内开展零售业务的“特许权税”，而不是直接针对消费者消费行为的税收。

亚利桑那州的 Transaction Privilege Tax（TPT）就是典型代表。该州的“销售税”实际上是对零售商经营权的课税，而非对消费者的消费课税。例如，一家在凤凰城经营家具的零售商，无论是否在发票上向顾客收取 TPT，都必须就其销售额缴税。类似的情况也出现在夏威夷，该州征收的是综合营业税（General Excise Tax, GET），本质上是一种针对卖方总收入的特许税。餐厅或商店必须就其全部营业收入缴纳 4% 的 GET，即便商家选择不在账单上单独列示，仍然负有纳税义务。新墨西哥州的 Gross Receipts Tax 也是同类设计，零售商必须根据总收入缴纳

税款，买方在法律上并非纳税人。

与此相对，加利福尼亚等大多数州采用的是消费者税（Consumer Tax）模式。在这类州，销售税的法律主体是消费者，商家只是代收代缴。如果消费者未被收取销售税，税务机关可以直接向消费者或商家追缴。在这种体系下，销售税更符合字面意义上的“消费税”。这种制度差异不仅影响了税收征管方式，也决定了收据开具、税务审计和合规责任的不同重点。

三、使用税（Use Tax）

使用税是对尚未缴纳销售税的应税商品或服务在储存、使用或消费环节征收的税。使用税是销售税的补充或弥补性税种，如果购买时已缴纳销售税，则不再适用使用税。

使用税的目的是为了防止消费者为了逃避销售税而特意到其他州或在线上从不征收销售税的商家处购物，从而保护本州的税收收入和本地商家的公平竞争环境。

对于个人消费者来说，使用税的执行在很大程度上依赖于自觉申报。由于州税务部门不可能监控每一笔来自州外的线上或线下交易，因此，对于小额、零散的购买行为，消费者如果不主动申报，州政府理论上很难察觉。

然而，对于企业客户或涉及大额商品的购买者来说，情况就大不相同了。如果州政府对企业进行审计，会检查它们的采购记录。如

果发现企业购买了大量来自州外、未缴纳销售税的商品（比如办公设备、原材料等），并且这些商品在该州被使用，那么州政府会要求企业补缴这笔使用税，并可能处以罚款和利息。

对于某些大额商品，如汽车、飞机或船只，在进行所有权登记时，州政府通常会要求提供已缴纳销售税的证明。如果购买时未缴纳，消费者就必须先支付使用税才能完成登记。

四、销售税的申报门槛

在美国，企业是否需要申报和缴纳州销售税，主要取决于其与该州是否建立了足够的“关联”（Nexus）。这种关联分为两种主要类型：实体存在（Physical Presence）和经济关联（Economic Nexus）。

首先，如果企业在一个州拥有实体存在，那么不管销售额或交易笔数是多少，通常都需要代收代缴销售税。实体存在的定义非常广泛，包括但不限于：拥有实体店、办公室、仓库、员工（包括远程工作的员工），或者定期派销售人员、服务人员到该州。在这种情况下，哪怕只在该州完成了一笔交易，企业也有义务注册、申报并缴纳销售税。

其次，对于没有实体存在的远程卖家，美国最高法院在 2018 年的 South Dakota v. Wayfair 案件中引入了经济关联的概念。根据这一裁决，即使企业在该州没有实体，但只要其经济活动达到特定门槛，就必须承担

销售税的申报义务。大多数州设定的门槛通常是年度销售额超过 10 万美元，或交易笔数超过 200 笔，但具体门槛因州而异。

对于通过独立站做跨境电商的起步卖家来说，由于初期交易量小，通常不会立即达到各州的申报门槛。然而，随着业务的增长，卖家需要密切监控其在各州的销售数据。通常，当销售额或交易笔数接近某个州的申报门槛时，就应该开始着手准备。

具体建议如下：

- 利用工具或软件建立数据监控系统，实时追踪在各州的销售额和交易笔数，以便在即将达到门槛时及时收到预警；
- 研究目标州的具体销售税法规，包括申报门槛、税率、申报频率以及申报流程。由于每个州的规定都不同，这可能是一个复杂的过程；
- 一旦达到门槛，企业需要在该州税务部门注册并获得销售税执照，这是代收代缴销售税的法律前提；
- 一旦开始代收销售税，企业就需要按照州政府规定的频率（通常是月度、季度或年度）进行申报和缴纳。申报流程涉及将代收的税款汇给州税务部门，并提交详细的报表，列出销售总额、应税销售额以及所代收的税款。

五、未合规申报销售税的后果

从财务罚款角度来看，主要包括滞纳金、利息和罚款。如果企业没有按时申报或缴纳税款，州税务部门会对其未缴税款征收滞纳金和高额利息，这笔费用会随着时间的推移而不断累积。此外，如果税务部门发现企业存在欺诈或故意逃税行为，还会处以巨额罚款，罚款金额可能高达应缴税款的 50% 甚至更高。

从法律与行政惩罚角度来看，后果则更为严峻。企业可能面临业务中断的风险，包括被吊销营业执照或销售许可证，从而无法在该州合法经营。对于情节严重的案件，例如故意隐瞒收入、伪造记录等，州政府可能会提起刑事诉讼，企业负责人将面临牢狱之灾。此外，企业的合规问题会被永久记录在案，影响其未来的信誉，使得获得贷款或吸引投资变得更加困难。

跨境电商州所得税申报规则（上）

文·Jacky | 2025.12.05

跨境电商企业往往容易忽略美国州所得税的合规要求，从而埋下税务隐患。联邦税层面，对于跨境电商卖家来说，在满足一定条件的情形下，确实可能不触发联邦所得税义务。然而，美国各州独立的州所得税规定则完全不同，是企业必须高度重视的合规领域。

在州所得税体系中，判定是否涉及某个州所得税申报时，首先要看与该州是否建立了纳税联系（Nexus）。判定纳税联系有两个标准：**实体存在（Physical Presence）**与**经济/要素存在（Economic/Factor Presence）**。所谓实体存在是指你在该州留下了“实物或人”的足迹。例如，在某个州内注册了公司、有库存、仓库、办公室、设备，或有雇员/代理人/承包人在州内开展活动。只要出现这类事实，通常不论所涉及金额大小，都可能被认定为“在该州从事业务（doing business）”，因此需要在该州申报所得税，或基于所得的特许税/最低税。

但即使无实体存在，若达到某个州的收入或要素亮线（Bright-line Threshold）阈值，也会被视为在该州从事业务，从而会涉及州所得税。比方说，加州官方逐年公布通胀调整后的以：销售、财产、工资为参考的要素亮线阈值。2024年度加州“在加州经营”的

销售额亮线为 \$735,019，或加州销售额占该公司总销售的 25%，取较小值，即触发来自加州收入的所得税申报。

一、三因子加权公式

在美国州所得税制度中，一家跨州经营的公司必须把自己的全国利润，按一定的比例分摊给各个州，以便每个州只对与自己经济活动有关的那部分利润征税。为了做到这一点，过去很多州会要求企业按照“三因子加权公式（Three-Factor Apportionment Formula）”计算出在该州应归属的利润比例。

所谓“三因子”，指的是企业的三类经营要素：财产（Property）、工资（Payroll）和销售（Sales）。这三项被认为最能反映企业在某个州的经济活动程度：

- **财产因子**表示企业在该州投入了多少有形资产，比如厂房、设备、库存、仓库、机器等。它反映企业在当地的固定投资规模。
- **工资因子**反映企业在该州支付的员工薪酬、工资、奖金等金额，说明企业在当地的用工与雇佣贡献。
- **销售因子**反映企业向该州客户销售产品或提供服务的收入，体现企业从当地市场获得的经济收益。

在传统模式下，州政府会分别计算企业在本州与全美（或全球）的财产比例、工资比例和销售比例，然后把这三个比例加起来，再

除以三，取平均值。这个平均值就是企业全国或全球利润中，被视为属于该州的比例，并向该州申报并缴纳州的企业所得税。

假设一家全国经营的公司加州有如下经营状况：

- 它在加州的财产占公司全部财产的 5%（说明厂房和设备投资较少）；
- 它在加州的工资支出占公司全部工资的 10%（有部分员工在加州工作）；
- 它在加州的销售额占全国销售总额的 20%（加州市场贡献较高）。

把这三个比例相加（5%+10%+20%）/3，得到的结果是 11.67%。这意味着加州会认为，这家公司的全国利润中，大约 11.67% 的利润是在加州创造的，因此可以据此比例向公司征收加州企业所得税。

所以可以看出该企业在加州的销售比例高达 20%，但由于它在加州的资产和工资投入较少，平均下来只有 11.67%。这正体现了“三因子平均”的平衡作用。它不会单纯以销售额判断纳税比例，而是综合考虑生产投入和市场收益两个维度。

二、单一销售因子

单一销售因子（Single Sales Factor）的出现源自各州对传统三因子等权分摊公式的反思。原来是“谁在本州投资、雇人、也在本

州卖货，就分更多利润给本州”，听起来公平，但在现代竞争环境下出现了副作用。一家公司若把工厂建在本州、在本州大量雇人，本州的财产因子和工资因子就会上升，从而在本州要分摊更多利润、承担更多州所得税。而把生产与就业放到州外、只向本州市场销售的企业，相对税负更轻。为了避免这样的结果，越来越多的州把分摊重心从“生产地”转到“市场地”，弱化财产与工资、强调销售，最终演化为只看“销售因子”的单一销售因子制度。这一政策转向在上世纪 90 年代以后明显加速，成为美国各州企业所得税分摊的主流趋势。

从效果上看，单一销售因子避免了投得越多税负越高的逆激励，把生产地压力转为市场地压力，更利于州内制造与用工的长期布局。对税制的可预见性而言，企业更容易围绕本州销售额占全美销售额的比例来评估税负，减少围绕财产估值、工资口径、跨州人力派驻的边界争议。对跨州竞争而言，随着越来越多州采用单一销售因子，不采用的州可能在招商与就业竞争中处于劣势，因此出现“从众效应”。当然，单一销售因子会把税负更集中地落在销往本州但不一定在本州生产的企业身上。

在实际跨州交易中会出现一个特殊情形，企业从本州向外州客户销售商品，而在客户所在州，企业又没有足够的经济联系（nexus）而被征税。也就是说，这笔收入在任何州都没有落入销售因子中的分子，从而变成了税基流失（nowhere income）。为了避免出

现这个漏洞，各州分别制定了两种机制。

三、投回规则 Throwback Rule

在实行投回规则的州，当企业从本州向外州销售商品，但在目的地州如尚未触达经济联系时，这笔外销收入要投回到发货州。在计算该企业本州销售因子时，计入到该州销售因子的分子中。假设你从加州仓库发货给佛蒙特的客户，但你在佛蒙特尚未满足经济联系，佛蒙特不能征税，那么加州就会把这笔销售投回给自己，视为加州内销售。

四、剔除规则 Throw-out Rule

在实行剔除规则的州，如果企业向另一个州销售商品或服务，而在那个目的地州没有达到经济联系门槛，该州就没有权力征收企业所得税。于是这笔销售在理论上就成了一笔没有州征的销售（nowhere sale）。

而如果这笔“nowhere sale”被计入全美销售总额的分母，但又不在任何州的销售分子中出现，那么所有州的销售比例都会被摊薄，即分母变大但分子没变，从而降低每个州的分摊比例。剔除规则的存在就是为了避免这样的情况发生。

五、要素存在模型标准

二十世纪末至二十一世纪初，美国各州的企业所得税征收面临结构性挑战。传统上，企业是否需要在某州缴纳所得税，取决于该企

业是否在该州具有物理存在。然而，随着二十世纪九十年代电子商务、远程服务和数字产品的兴起，大量企业在不进入某个州的情况下，就能向该州客户实现可观销售收入。这种无形经营模式迅速削弱了各州的税基，使得依赖实体存在标准的传统税收体系无法捕捉到现代经济的真实活动。州税务机关发现，即使企业在本州市场拥有显著的销售额，只要其没有办公地点或雇员，本州便无权征税。这种情况造成了显著的税基流失（base erosion）与税收不对称。

为了解决这个问题，多州税务委员会（Multistate Tax Commission，简称 MTC）于 2002 年通过了一项示范规则，“Model Factor-Presence Nexus Standard for Business Activity Taxes（要素存在模型标准）”。MTC 是由美国各州共同成立的跨州协调机构，成立于 1967 年，旨在促进各州税收政策一致性与公平性。该标准的出台标志着各州税务实践从物理存在向经济存在（Economic Presence）转型的制度化起点。MTC 的模型标准建议各州在征收基于企业所得或营业活动的税时，不再单纯依赖实体存在，而应以企业在该州的经济要素规模作为判断依据。

该政策的主要内容，是用财产、工资和销售这三个可量化的经济指标来衡量企业在某州的经济活动程度。根据 MTC 的模型，只要企业在某州满足以下任一条件，即被视为在该州具有应税存在（nexus）：

- 在该州的有形资产价值超过 50,000 美元；

- 或在该州支付的工资超过 50,000 美元；
- 或对该州客户的销售收入超过 500,000 美元；
- 或任何一个要素在全国总额中占比达到 25% 或以上。

达到这些亮线门槛 (Bright-line Thresholds)，就意味着企业与该州之间存在足够的经济联系，从而应在该州申报并缴纳所得税。MTC 制定这套标准的本意，是提供一个可供各州参考的统一模型，而非强制性规范。这些数值的设计初衷，是使各州在判断企业“经济存在”时有一个可操作的最低门槛。各州可根据本州经济规模、产业结构及财政目标，自行上调或下调数值，甚至重新界定“销售”与“财产”的口径。

在了解了以上关于判定是否触发州所得税申报义务的决定性因素后，下一篇文章将会进一步解释为什么跨境电商卖家还是很可能触发州所得税申报义务。

跨境电商州所得税申报规则（下）

文·Jacky | 2026.01.09

《跨境电商州所得税申报规则（上）》中，解释了美国州所得税是否需要申报取决于是否与该州建立了“纳税联系 (Nexus)” 。判定标准包括实体存在或达到该州设定的经济要素的亮线阈值。在计算应税利润时，传统上使用财产、工资和销售三因子加权公式，但越来越多州采用仅基于销售额的单一销售因子制度。而即便了解了州所得税申报规则，对于跨境电商的卖家来说，州所得税合规申报一直都是一个头痛的问题。

一、亚马逊 FBA 模式是否导致卖家需要申报州所得税？

关于 FBA 卖家在各州是否需要申报所得税申报表的问题，业内存在许多不同意见。你听到的观点，很大程度上取决于你咨询的对象。

如果你问有着电子商务申报经验的会计师，他们很可能会告诉你从法律角度来看，这确实存在风险，一些州在执行上可能会更加激进。而如果你问中小型电商企业主，他们很可能会说让一个小企业在几十个州都申报纳税是不切实际的，而且各州可能并没有足够的法律依据要求他们申报。

之所以说 FBA 模式在法律层面的确需要警惕

税务合规风险，原因在于 FBA 的库存归属与发货实务。典型 FBA 操作是卖家把自有库存送入亚马逊在美国各州的仓库，由亚马逊代拣货、包装、配送与退货处理。从各州税法的普遍理解看，这些库存仍属于卖家。即使库存坐落在亚马逊的仓库，也会被认定为卖家在该州拥有 / 使用有形财产。在税务上，这一点非常关键。只要卖家的货物存放在某州境内，该州就可以认定卖家在该州拥有“有形资产（tangible property）”，这本身就构成了“实体存在（physical presence）”。

美国最高法院在 Quill Corp. v. North Dakota (1992) 案确立的原则是，如果企业在某州有任何实体存在，该州有权对企业征税。虽然 South Dakota v. Wayfair (2018) 后销售税领域引入了经济存在标准，但实体存在仍然是一种更强的 nexus 形式，优先于经济存在。换言之，仓储货物 = 物理存在 = 自动建立 nexus。

以加州为例，库存（包括存于第三方履约中心的库存）可触发加州对“在本州经营”的认定，进而产生州所得税层面的申报义务，不论你公司注册地在哪。

二、为什么 Public Law 86-272 不适用于跨境电商的场景？

1950 年代，美国州际贸易快速增长，但各州对跨州销售征税标准不统一。许多企业仅仅在外州通过邮寄目录、派销售员招揽订单，就被各州要求申报企业所得税，导致重复征

税和征管混乱。

为防止各州过度扩张征税权、破坏州际贸易自由，国会于 1959 年通过了 Public Law 86-272 (Interstate Income Act of 1959)，并将其编入《美国法典》第 15 卷第 381-384 节。目的是限制各州对跨州经营企业（尤其是外州公司）征收净所得税（Net Income Tax）时的州税权力。这是一个联邦层面的豁免盾牌，对企业在跨州销售有形动产时起到保护作用。只有同时满足以下四种情况，州政府才不得征收该企业的所得税：

- 企业在该州的全部活动必须仅限于有形动产。例如衣服、家电、玩具、电子设备等。如果销售的是服务或无形资产（如软件许可、SaaS、广告、订阅），不受保护。
- 企业在该州没有任何实体存在，包括仓库、库存、员工、承包人、技术支持、安装队等；只允许从外州发货或邮寄样品。
- 在该州的唯一行为是招揽订单（Solicitation of Orders），比如寄目录、打广告、网站接受订单、派销售代表拜访客户。只要出现任何后续服务、维修、退货处理、安装、培训等行为，保护就失效。
- 订单须在州外被接受并由州外发货。即交易的实质履行地点在卖方所在州，买方所在州仅为“下单州”。

若都符合，州就不得征收净所得税（Net

Income Taxes)，或以净所得为计税基础的特许税、企业所得税，但不涵盖销售税、使用税、总收入税或以资本／资产为基础的税种。

三、后续演变及挑战

到了互联网时代，许多企业不再派销售代表，而是通过网站或应用程序与客户互动。多州税务委员会（MTC）在 2021 年 8 月发布的更新解释“Statement of Information Concerning Practices of Multistate Tax Commission and Supporting States Under Public Law 86-272”中，明确提出只要企业网站在技术上能与客户进行交互（例如在线客服、下载文件、接受定制、追踪订单、更新软件、cookies 追踪用户行为等），就被视为超出单纯招揽订单的活动，因此不再受该条款保护。

所以，几乎所有现代电子商务网站都超出了“仅招揽订单”的范畴。跨境电商网站不可能只展示产品而无任何在线服务、支付或数据功能，因此实际上很难满足该法保护的条件。

在亚马逊 FBA 模式下，跨境电商确实面临一种典型的被动实体存在（passive physical presence）风险。亚马逊作为履约服务提供者，会根据自身物流优化需要，在全美范围内将库存自动调拨至各州的履约中心，而卖家通常无法主动决定货物究竟存放在哪个州。更重要的是，亚马逊不会主动向跨境卖家持续提供库存实际分布的州别报告，因此企业

本身可能在完全不知情的情况下，其库存已经被放置在多个州，从而在法律意义上形成了多州实体存在。对于州税务机关来说，库存的存在本身就是明确无疑的有形财产足迹，足以构成在本州从事商业活动。因此，无论卖家是否知情，实体存在 nexus 依法已经成立，各州有权要求企业申报与该州相关的所得税。

这种现象对跨境电商而言尤其复杂，因为卖家以为自己只把货发往一个 FBA 仓库，但亚马逊实际上可能在五个、十个甚至二十个州存放了卖家的库存。库存可能被调拨到加州、德州、伊利诺伊、宾夕法尼亚、田纳西或其他主要物流州，卖家却完全没有意识到自己已经与这些州建立了 nexus。这种“客观存在、主观不知”的情况并不会减少卖家的州所得税义务，因为 nexus 的成立是基于事实（fact-based nexus），而非企业主观是否知情。同样，州税务局在审计时也并不会考虑卖家是否“被动”或“无意”建立实体存在，只要库存确实位于该州境内，州所得税 nexus 就已经成立。

与此同时，即便不考虑 FBA 的库存带来的实体存在，跨境电商仍有可能因为上文提到的要素存在模型触发州所得税申报。即使企业没有库存，甚至没有任何实体存在，只要其在某州的销售规模达到亮线门槛，也会因为经济存在而触发州所得税申报义务。

报税时不要忽略预估税

文·Jacky | 2025.03.21

如果一个纳税人收到的收入没有在来源处扣税，该纳税人可能需要进行预估 / 预缴税款 (estimated tax) 支付。这包括自雇人士 (self-employed)、来自外国雇主的就业收入 (该雇主未做代扣美国税款) 以及有大量投资收入的个人。

但如果纳税人是自雇人士，或者有就业工资之外的其它收入，就可能需要每季度支付预估税款。纳税人可能会出现欠缴预估数的情况，如果其收到的收入未做所得税的预扣 (withholding)，例如：

- 利息收入
- 股息收入
- 股票或其他资产销售所得的收益
- 来自生意的收入
- 需要纳税的赡养费

是否要缴纳预估税取决于纳税人的情况。规则是纳税人必须在全年通过预扣收入税或支付预估税款来按时缴纳税款，否则就可能会因未缴税款而面临罚款。

要确定是否需要进行季度预估税款支付，可以回答以下问题：

1. 在减去联邦收入税预扣额后，纳税人是否预计本税年所欠的税款少于 \$1,000？如果是，那么不需要进行预估税款支付。
2. 纳税人是否预计其联邦收入税的预扣额 (withholding) 至少占其本税年应缴税款的 90%？如果是，那么该纳税人不需要进行预估税款支付。
3. 纳税人是否预计其收入税预扣额等于其去年税单中总税额；或者，纳税人在报税表上的调整后总收入 (2024 年 1040 表格，第 11 行) 超过 \$150,000 (如果是已婚分开申报，则为 \$75,000)，并预计其收入税预扣额将至少占去年税款的 110%？如果是这样，那么也不需要支付预估税款。

如果纳税人对以上所有问题的回答都是“不”，那就必须使用 1040-ES 表格进行预估税款支付。为了避免罚款，纳税人全年总的税款支付 (包括预估税款和预扣税款) 必须符合上述要求之一。

避免未缴税款罚款的最安全选择是确保支付去年税款的 100%；如果调整后总收入超过 \$150,000 (夫妻联合申报状态下)，则支付去年税款的 110% 来满足“安全港” (safe-harbor) 要求。如果纳税人按此要求为下一年度收入支付了预估税，无论其明年报税时实际应缴纳税款高出预估税多少，该纳税人

都不会涉及预估税款罚款。

如果纳税人预计今年的收入低于去年（这里的“今年”指的是报税季的当年，报税季申报的是上一个自然年已实现的收入），并且不想支付比年底预计应缴税款更多的税款，可以选择支付今年税单（指申报年度的税表）的 90%。如果纳税人的预估税款和收入税预扣款总和少于其应缴税款的 90%，可能会面临未缴税款罚款。因此，纳税人可能需要避免将支付金额压得太接近 90%，以确保有足够的**安全边际**。

如果纳税人预计今年的收入高于去年，并且不想在报税时欠税，那么其需要支付足够的预估税款，以支付今年的 100% 的收入税款。

一、预估税的计算和支付

如需要估算出将在联邦税表中报告的收入和扣除额（deduction）。纳税人可以通过税表 1040-ES 上附带的工作表并逐步完成计算。

使用纳税人去年的联邦税表作为参考，确保其包括了预计在今年税表中申报的所有收入和扣除额。如果纳税人打算根据去年税款的 100% 或 110% 来计算预估税款，还应查看其去年支付的总税款。在确定纳税人仍需缴纳多少税款时，需要考虑到纳税人已支付的预估税款和收入税预扣款记录。因此请准备好银行账户流水和最新的工资单，以便查找已支付的金额和日期。

预估税款支付是按季度到期的。在下表中，你可以看到 2024 税年度（2025 年报税）每个财务季度的到期日期。

财政季度 Financial Quarter	应纳税时期（2025 年） Taxable Period	到期日 Due Date
Quarter 1	1 月 1 日 - 3 月 31 日	4 月 15 日, 2025 年
Quarter 2	4 月 1 日 - 5 月 31 日	6 月 15 日, 2025 年
Quarter 3	6 月 1 日 - 8 月 31 日	9 月 15 日, 2025 年
Quarter 4	9 月 1 日 - 12 月 31 日	1 月 15 日, 2026 年

让我们看一个例子：

在 2023 年末，张先生为一家香港 IT 公司以独立合同（independent contractor）身份提供咨询服务。由于他的香港雇主没有从他的报酬中扣除美国税款，他需要自己支付税款。去年（2024 年度），经计算得出他欠了 20,000 美元的美国税款。由于张先生预计 2025 年的收入情况和 2024 年基本一致，所以他预计 2025 年将欠大致相同的税款。

因此，张先生将预估的 20,000 美元税款除以四，每个季度支付一部分。这意味着他的季度预估税款支付为每期 5,000 美元（ $20,000 \div 4 = 5,000$ ）。

如果纳税人的税务情况自上次报税以来发生了明显变化，需进行一些更复杂的计算：

- 首先，估算纳税人一整年的收入。
- 然后，确认不同来源的收入属于什么收入类型，以及根据不同收入水平对应不同申报状态下适用的税率是多少（这可能包括

自雇税和收入税)。

- 考虑任何适用于纳税人的扣除、抵免或豁免。
- 估算纳税人全年的最终税款。
- 将预计欠缴的税款分为四部分，以便支付每季度的预估税款。

另外，纳税人也可以为每个季度单独计算其收入和税款责任。季度支付不必相等。如果纳税人的收入在全年波动，这可能是最佳选择。

二、考虑用退税支付

如果纳税人认为在提交下年度税务申报时会欠税，提前支付税款的一个简单方法是将该纳税人的税款退税申请用于下年的税款。如果其工资没有联邦税预扣，或者有其它收入且预扣税款不足以支付税单，该纳税人可能需要按季度支付预估税款。将纳税人退税的全部或部分金额应用于预估税款，是一种相对无痛的方式来解决至少部分未来年度的欠税问题。

三、非分期等额支付的情况

通常，纳税人需要将预估税款分成四个相等的付款期进行支付。但在某些情况下，可能会有不等额的付款：

- 如果纳税人将去年的退税款项转入今年的预估税款支付。
- 如果纳税人在 4 月 15 日之后才计算预估税款，而第一期通常在此日期前到期。
- 如果纳税人在某一季度意外赚了很多钱。

例子：

一个纳税人计算出全年需要支付 \$10,000 的预估税款，但直到 6 月 15 日才支付第一笔款项（这时第二期已经到期），因此该纳税人的第一笔支付为 \$5,000。你在 9 月和 1 月的付款将是每期 \$2,500。然而，该纳税人可能仍然需要为第一季度支付未缴税款的罚款，因为第一笔款项没有在 4 月 15 日的截止日期前支付。

四、罚款

未按要求提交预估税款的纳税人将面临未缴税款罚款。该罚款不是以固定百分比或统一费用计算的，而是根据以下因素而变化：

- 未缴税款的总额
- 欠缴税款的时间，即到期日和付款之间的延迟时间
- 税款到期期间的利率

总罚款金额最高为未缴金额的 25%。IRS 将

在纳税人提交年度税表后通知其此罚款。该罚款将继续累积利息，直到全额支付完毕。

汇智研究院

U&I ACADEMY

研究院介绍

2019^{YR}
成立

20⁺
专业研究员

500⁺
研究成果

汇智研究院 创立于2019年, 是 U&I GROUP(汇智集团)旗下集商、学、研于一体的专业研究平台。研究院以“以知推行, 以行带研, 以研促教, 以教创新, 以新哺知, 知行合一”为发展纲领, 深度赋能集团跨境战略布局。

研究院搭建“政府智库+高校人才+行业协会”三位一体赋能体系, 以政策锚定发展方向、以教育夯实人才基础、以生态链接产业资源, 兼具战略前瞻性与战术可执行性。秉持“专业厚度立身、国际广度破局、产品锐度引领、生态深度制胜”的四维发展支点, 研究院依托丰富实务经验, 持续追踪宏观环境变化、最新政策法规与行业典型案例, 输出可视、可听、易学、实用的高质量研究成果, 为企业出海实践与行业迭代提供坚实支撑与专业参照。

立足商学研一体化, 研究院紧密结合商业实务场景, 开展涉外政策专业解读、海外市场资讯发布、跨境专业知识课程研发等工作, 现已成为多家知名专业知识服务平台、行业协会、政府智库平台及高校的核心内容合作伙伴, 受到了业内和客户的广泛认可。截至2025年, 研究院已与11所高校建立深度合作, 通过联合授课、共建实践基地等形式, 推动跨境服务领域理论与实务应用深度融合, 持续培育行业专业人才, 助力集团及跨境服务行业高质量发展行稳致远。

汇智研究院 — 研究领域 —

国际税收协作

围绕国际税收规则 and 标准的发展趋势和变化, 包括全球税收治理机制、国际税收原则、税基划分等。

跨境商业架构

关注跨国企业在全局化经济中的组织和运营方式, 以及如何建立有效的商业架构来支持跨境业务。

国际金融

聚焦全球金融市场动态与跨境资本流动规律, 分析国际宏观经济政策、地缘政治冲突及市场结构变化对全球金融体系的影响。

家族财富传承

关注不同司法管辖区的法律工具的使用, 综合利用法律工具帮助降低家族企业传承过程中的风险和协助形成有效的企业治理架构。

海外主体合规

关注跨国企业、金融机构和其他海外主体如何在国际经济活动中严格遵守当地法律法规和行业标准。

跨境投融资工具

关注如何促进跨国投融资活动的进行, 并提供有效的金融服务来支持企业的国际化发展。

重点项目

仅为部分活动展示, 更多活动详情, 请登录下方链接:
<https://www.u-igroup.com/news>

研学项目

Study & Exchange

与知名大学、行业协会合作, 举办家族办公室等跨境理论与实务相结合研学项目, 包括课程学习、参观知名企业、沙盘演练、研讨会议等诸多形式的活动, 受到各行业学员的认可。



• 跨境家族办公室综合架构设计研修班

由U&I GROUP主办, 香港大学专业进修学院定制课程, 聚焦家族财富传承与全球化布局。课程涵盖香港金融政策、跨境架构设计、ESG 投资、并购税务规划等核心议题, 特邀香港特区政府前官员、德勤高管、汇丰银行专家等权威师资, 结合案例解析与实战方法论。通过参访渣打私人银行、南丰家族企业及香港赛马会等高端社交, 助力高净值人群构建家族治理体系, 规避传承风险。



• 厦门国家会计学院的跨境服务课程培训合作

与厦门国家会计学院达成战略合作, 聚焦国际财会、税务、审计及家族办公室人才培养领域。双方将联合开发国际架构师、家办架构师等前沿课程, 培养兼具理论深度与实战能力的国际化人才。此次合作旨在通过课程共建、资源共享, 推动跨境服务领域学术研究与行业实践深度融合, 为企业全球化布局及高净值家族财富管理输送复合型专业力量。未来双方将深化产学研联动, 打造跨境服务人才培养标杆项目。

研讨形式

仅为部分活动展示, 更多活动详情, 请登录下方链接:
<https://www.u-igroup.com/news>

交流论坛

Offline Exchange Forum

主办及受邀参与各大型论坛, 对议题进行了深入交流、分享观点和经验, 旨在促进知识传播、思想交流和社会互动。



第四届财富管理高峰论坛



第九届“一带一路”高峰论坛



第二十一届中国国际金融论坛



上海交通大学上海高级金融学院
第九届家族财富管理论坛

企业培训

Offline Corporate Training

根据外部企业的需求进行定制化培训课程, 帮助其企业提升在跨境领域的知识与技能。



中信银行福州、厦门分行
内部员工专题培训



厦门市贸促会企业合规师培训



广州涉外律师“律盾”计划
开展培训专场



受威科中国邀请针对跨境投资
架构的税务考量进行分享

研究内容

图文研究

U&I Research

对宏观环境和最新的政策法规、商业案例进行跟踪研究,为读者提供商学研一体的解读视角。

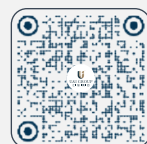


• 《UI学研社年度精选文章汇编》

近五年维持了平均每年六十余篇专业文章的产出,自2021年起,我们开始逐年对既往发布的文章进行梳理及筛选,通过这样一种斟酌损益的行动,记录行业内的变化,践行我们对行业内的洞察。

• 《美国税务及商务基础知识手册》

为(准)美籍人士、计划或已持有美国资产人士开发的一本科普扫盲类读物,本书最大的特点在于,其并非专注于构建美国商、税务庞大详尽的知识体系,亦非实务性案例解析的重复堆砌,而是寓教于学,以轻松、易懂的学习方式,多维度地让读者迅速建立对于美国税务及商务的认知。



扫描二维码,阅读图文研究

国际税务协作

International tax
collaboration

汇智研究院与行业内跨境税务研究领域专家、学者交流、研讨相关课题,旨在在国际税务领域的研究课题上获得更全面、更国际化的视野和洞察。以下为国际税务领域知名学者靳东升先生授权刊载内容:



- 《“后BEPS时代”税收风险防控》
- 《BEPS时代的机遇和挑战》
- 《“双支柱”税改方案报告—OECD税改的国际影响分析》

国别投资税收环境报告

Tax and Investment
Guides

专为跨境企业定制分档报告与分阶服务,通过可视化呈现深度解析目标国税务体系、营商环境及合规要点,提供一站式跨境商业洞察解决方案。



- 《国别投资税收环境报告-基础版》
- 《国别投资税收环境报告-标准版》
- 《国别投资税收环境报告-定制版》

跨境云课堂

U&I Cloud Course

汇集汇智研究院内商、法、税领域的专业知识,超过十五年的跨境服务经验,打造成体系化的跨境课程。

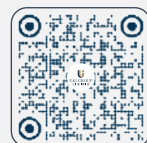


• 课程简介:

已发布专业知识课程 **110余节**;其中:**11档** 专栏体系课程, **35+节** 精彩直播讲座回放, **12本** 电子研究刊物。

• 课程特色:

打造高水准的在线学习平台。通过深入浅出的授课方式,系统全面地解析商、法、税等领域的核心概念与实务应用。无论是税收政策、法律合规还是商业架构,提供了丰富的课程资源,分享成功案例与实战经验,进行深度剖析,解决复杂商、法、税等问题。



扫描二维码,查看更多知识课程

研究内容

经纬之声

U&I Audio

致力于传递影响行业的最新动态,是一档播报跨境商法税时讯要闻的音频栏目。不评论不批判,只还原最真实客观的信息。

经纬之声

• 栏目简介:

聚焦全球经济与政策脉搏,打造跨境商业领域的「信息枢纽」。我们以真实、客观、高效为核心理念,为您筛选海内外财经、税务、法律及商业政策领域的关键动态,涵盖中国、美国、新加坡、加拿大、香港等多个司法管辖区。

• 栏目特色:

- 以“去伪存真”为核心原则,通过专业团队筛选全球政治、经济、科技等领域高价值时讯,深度提炼核心要点,帮助听众在10分钟内掌握关键信息。
- 国际金融解析聚焦三大维度:基于数据模型解读美联储政策、地缘冲突及新兴市场波动对资产配置的影响;通过业内权威人士的案例剖析揭示金融市场运行逻辑,提供投资策略参考;依托独家政策解读能力预判各国央行决议及贸易协定动向,为决策者提供前瞻性洞察。
- 节目采用适配多场景的音频形式,助力用户高效获取决策依据。



扫描二维码,进入经纬之声

媒体/行业声音

Media & Industry Voices

受邀在媒体、行业中发表行业看法,为行业发展提供有价值的观察、经验和实务启示。



合作出版物

Collaborative Publications

集团创始合伙人/CEO巩恩光先生与著名中国政法大学民商经济法学院教授翟继光先生共同编著税务专题内容。



• 《金税四期管控下的税务稽查风险防范及应对策略》:

财税人必须掌握的稽查风险及其应对策略。

• 《企业合理合法节税经典案例讲解》:

正确运用国家政策,合理节税,减轻企业负担。



扫描二维码,试读税务研究内容

如何进入研究院?

方式 ①

扫描左方二维码,关注微信公众号UI学研社。

亦或直接搜索【UI学研社】



方式 ②



u-igroup.com

登录我们的官方网站,查看内容中心。

您还可前往我们的官方网站,在首页处订阅我们的邮件资讯服务,了解我们最新的动态消息

「国别投资税收环境报告」

专为跨境企业量身定制

报告分档

服务分阶

基础版

提供税收环境的**精炼概览**，快速把握国别税务要点的高效工具。

标准版

深入拓展政策细节与案例，以**全面详尽**的内容和多样化的形式，作为税务规划和决策的指南手册。

定制版

围绕关键关注点为企业**量身定制**，可覆盖中企海外投资动态、热点园区介绍、外汇管理法规解读、法律税务实务等多元内容，提供全面而深入的信息服务。



您可扫描左侧二维码
进行免费试读体验

税制图鉴, 商机洞察

- 以图文并茂的形式，全方位解读目标市场国的税务与商业环境
- 汇智研究院倾情助力，专业团队带来最新税商政策解析

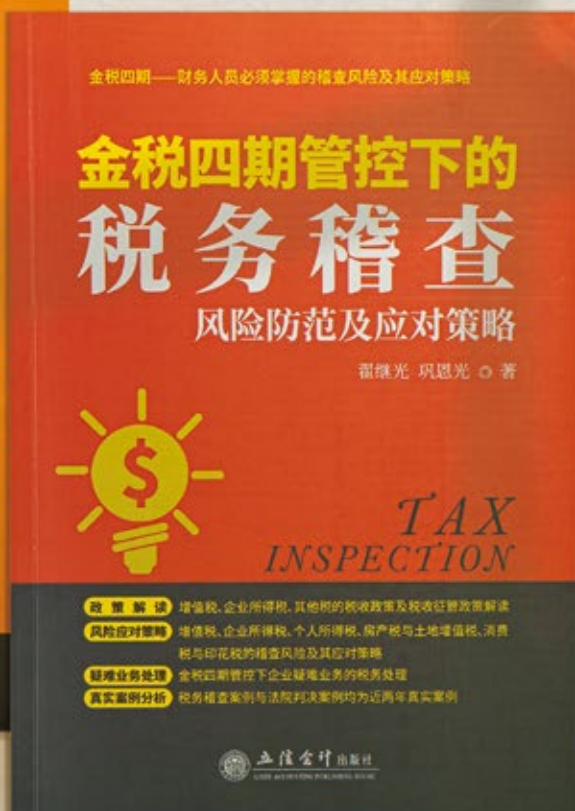
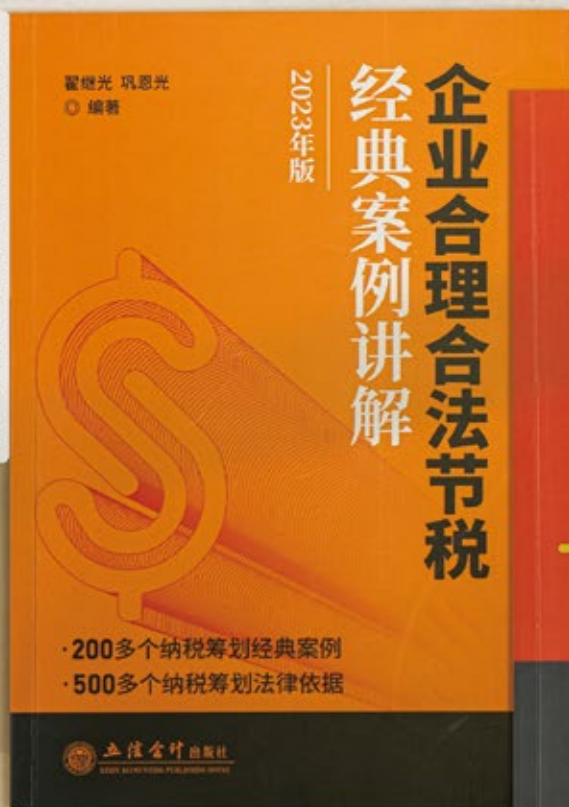
专业研究 ——合作出版物

著名民商经济法教授
翟继光先生 -

汇智集团创始合伙人/CEO
巩恩光先生 -

联合
著作

“正确运用国家政策 合理节税 减轻企业负担”



“纳税人必须掌握的稽查风险及其应对策略”

U&I GROUP 专业团队已为18000余位客户提供了跨境服务,为超过千家专业机构提供了涉外领域的支持,同时处理了至少1000个综合型法律案件项目。集团内设汇智研究院,对宏观环境和最新的政策法规、商业案例进行跟踪研究。截至2025年12月,研究院对外产出6档音频类海外资讯栏目,100+期体系化专业知识课程,370余篇政策案例解读文章,并精选对当下有重要参考意义的内容汇集成册,集团创始合伙人/CEO巩恩光先生与著名中国政法大学民商经济法学院教授翟继光先生共同编著税务专题内容,陆续出版《企业合理合法节税经典案例讲解》《金税四期管控下的税务稽查风险防范及应对策略》。



扫码了解汇智出版物

U&I NEWSLETTER

为您提供快捷、实用的一站式跨境商务资讯服务

跨境先机 一键收讯

假如
您是



跨境从业者 / 企业家 / 创投圈 / 研究学者

强势推荐 ————— 订阅体验

一键掌握

跨境商务领域最新研究动向和
专业活动通知

案例分析

宏观环境和最新政策
和法规解读

个性化订阅

可独立选择商、法、税等
专业版块资讯进行订阅

深耕跨境领域

聚焦跨境专业服务领域20年
覆盖全球160个国家及地区

多维呈现

听、看、学的全方位
研究内容

限时
免费体验

