

汉坤企业出海指南（四）：东南亚税收环境概要与国际税务规划

作者：沈靖 | 袁世也 | 姜冬妮 | 李胜¹

东南亚各国（包括但不限于新加坡、泰国、菲律宾、印尼等）因密集的人口，持续改善的基础设施，以及逐步提升的人均收入，正在成为全球科技创业和风险投资的热土之一。如汉坤交易在2022年2月6日发布的对东南亚风险投资环境的介绍所述，东南亚地区正在成为全球风险投资机构、特别是平台经济相关风险投资机构的重要标的聚集地；同时，诸多华人背景新经济团队也在谋求国际化发展机会，东南亚地区因其地理、文化以及语言优势，而成为首选出海方向之一。

在国际化投资和运营中，税务考量自然成为必不可少的一环；在东南亚地区，由于各司法辖区税收法律法规各异，如何搭建公司架构并且布置跨境供应链和销售模式，以实现税务优化，需要从国际税收网络和各国/地区本地税收规则角度做多维度探讨。今次我们一方面基于公开信息和过去的经验，为大家总结了几个主要司法辖区的税收环境概况；在本文后半段，则从国际税务优化的角度总结几项常见的思路，以飨读者。

需要说明的是，本文并非针对东南亚各司法辖区企业税务问题的详尽指南；因各国/地区税收法律纷繁复杂，其中如有错漏之处或者因税制变化未能及时更新者，欢迎各界朋友指正。

一、东南亚热点国家公司所得税、增值税以及员工薪酬税收概况

（一）新加坡、印度尼西亚、泰国及菲律宾现行主要税制概况对比

	新加坡	印度尼西亚	泰国	菲律宾
公司所得税税率	17%	22%	20%	25%
转让本地公司资本利得税率	原则上不课税	5%交易税，上市公司有优惠	15%	15%
增值税税率	7%	11%	7%	12%
企业税收优惠	研发加计扣除，总部税率减免	大额投资所得税减免，特定行业加速折旧	行业税收减免，研发加计扣除	出口导向公司所得税减免，研发加计扣除
薪资所得税边际税率	22%	35%	35%	35%

¹ 实习生苏玛利对本文创作亦有贡献。

（二）新加坡

公司所得税的税率为 17%。对于初创企业有一定税收减免。

原则上新加坡公司需要就全球所得缴纳所得税，但是来源于海外的股息所得满足条件可享受免税待遇。此外，资本利得不课税，对于公司所支付的股息原则上不再次课税。

对于合格研发开支（一般而言需要在新加坡本地开展），按照 250%做税前扣除（2025 年之前）。如新设公司符合地区总部或者创新业务要求，则企业所得税税率可降低至 10%或者 5%。

无论新加坡境内外企业，向新加坡本地客户提供应税服务或者销售货物，适用 7%的增值税（法定称呼是货物劳务税，GST）；新加坡企业向新加坡以外客户提供应税服务或者销售货物，适用零税率。需要指出的是，新加坡当地的增值税系统运转高效；只要一个纳税期间内进项税额大于销项税额，即实施留抵税额退税。因此，除了一些合规成本，新加坡企业在运营开始阶段的持续投入（研发、市场等）并不会导致额外的增值税开支。

员工薪酬适用 2%-22%个人所得税（2024 财年起最高边际税率上涨至 24%），该税项由雇主代扣并向税务机关披露，雇员自行完成预缴和年度申报。

（三）印度尼西亚

公司所得税税率为 22%。对于上市公司和小型企业有税收优惠，上市公司有效税率可降低为 19%，小型企业（年收入小于 500 亿印尼盾）部分所得适用减半税率。

原则上印尼公司需要就全球所得纳税，但是来源于海外的股息原则上可以免税（只要用于印度尼西亚本地业务发展）。外国投资者出售印尼公司原则上适用 5%的交易税（税基为交易额，非所得税），但可为税收协定所限制；进一步地，如果是出售上市公司股份，则适用 0.1%的交易税（创始人则适用 0.5%）。外国投资者自印尼公司取得股息原则上适用 20%税率，但可为税收协定所降低。

印尼本地税收优惠种类繁多，包括但不限于：1）对于投资超过 5,000 亿印尼盾的投资项目，印尼税务当局可以豁免 5-20 年的所得税；2）投资额为 1,000 亿至 5,000 亿的投资项目，有望获得 5-20%的所得税减半优惠；3）对于出口型经济、劳动密集型经济的投资可享受固定资产投资加速折旧等优惠。

无论印尼境内外企业，向印尼本地客户提供应税服务或者销售货物，将产生 11%的增值税；印尼企业向印尼以外客户提供应税服务或者销售货物，适用零税率（对于印尼的服务出口适用零税率，存在服务类型的限制）。

员工薪酬适用 5%-35%个人所得税，该税项由雇主代扣代缴，雇员自行申报。

（四）泰国

公司所得税税率为 20%。对于小型企业（注册资本五百万泰铢以下且年度收入不超过三千万泰铢）可以适用较低税率。

原则上泰国公司需要就全球所得纳税，但是来源于海外的股息所得满足条件可享受免税待遇。此外，资本利得作为一般所得课税。外国投资者出售泰国公司股份适用 15%税率，外国投资者自泰国公司取得股息原则上适用 10%税率。该等税率可通过税收协定予以降低。

泰国本地的税收优惠种类繁多，包括但不限于：1）行业优惠（如农业科技），所得税豁免等；2）研

发开支加计扣除（300%）；3）地区优惠（所得税免税）；等。

无论泰国境内外企业，向泰国本地客户提供应税服务或者销售货物，将产生 10%的增值税（目前税率暂时降低为 7%）；泰国企业向泰国以外客户提供应税服务或者销售货物，适用零税率。

员工薪酬适用 5%-35%个人所得税，该税项由雇主代扣代缴，雇员自行申报。

（五）菲律宾

公司所得税的税率为 25%。对于初创企业有一定税收减免，对于成立超过四年后的公司，适用相当于公司营业收入 2%的最低税。

原则上菲律宾公司需要就全球所得缴纳所得税，但是来源于海外的股息原则上可享受免税待遇。此外，资本利得作为一般所得课税。外国投资者出售菲律宾公司股份适用 15%税率（但出售满足条件的上市公司股票可适用 0.6%的交易税作为替代），外国投资者自菲律宾公司取得股息原则上适用 25%税率，可为税收协定所降低。

对于从事出口导向型业务的菲律宾公司，可适用为期 7 年的企业所得税优惠（税率 5%）或广泛地加计扣除（折旧、工资、能源和研发开支额外扣除 50%-100%）。对于面向菲律宾本地市场的优势行业企业（Strategic Investment Priority Plan），可适用广泛加计扣除。

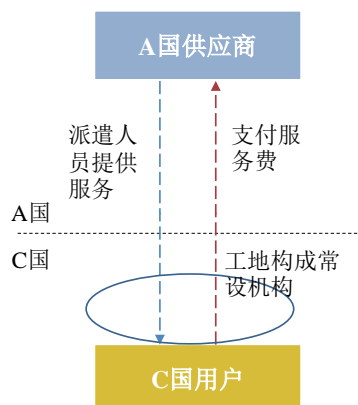
无论菲律宾境内外企业，向菲律宾本地客户提供应税服务或者销售货物，将产生 12%的增值税；菲律宾企业向菲律宾以外客户提供应税服务或者销售货物，适用零税率。

员工薪酬适用 20%-35%个人所得税，该税项由雇主代扣代缴，雇员自行申报。

二、国际税务优化常见思路

（一）常设机构概念及其避免

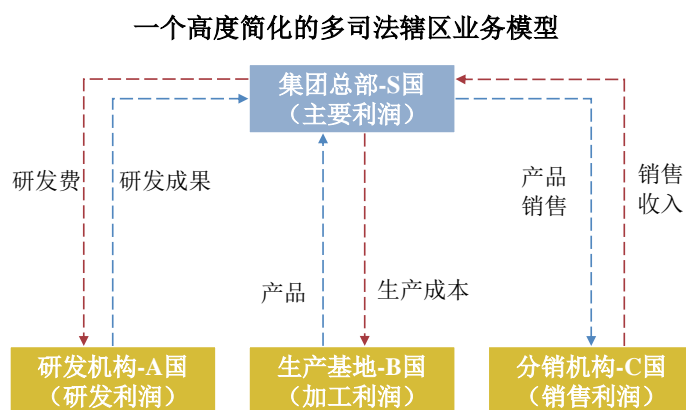
东南亚绝大部分国家和地区都已经加入广泛的双边税收协定网络，一国的居民企业在另外一国取得所得，需要基于双边税收协定划分征税权。对于主动经营所得（销售产品、提供服务）而言，只有在一国企业在另外一国构成“常设机构”时方可在另外一国课税。常设机构的概念非常广泛，销售机构、提供服务场所以及代理人都有可能构成；从而使得一国企业为另一国税务当局就经营利润课税。例如在笔者曾经处理的一项国际税务纠纷中，A 国的船舶服务企业被认定在 C 国开展船舶相关服务，从而被视为在 C 国构成常设机构，需要额外就提供服务所产生的利润计提 25%的公司所得税，总计达到数千万美元。由于该等事项是在并购交易中发现，导致标的公司的估值亦受到重大影响。



通常地，在企业跨境运营过程中，有必要审慎规划投资目的地的商业组织形式以及业务行为模式，避免通过常设机构风险较高的模式开展经营。对于派驻在其他国家的业务团队，则需要业务团队所在实体保留合理利润。特别地，在多司法辖区经营过程中，需要总部企业设定业务运营标准和执行手册，以实现在各司法辖区的税务合规。例如，对于一些跨境经营的风险投资机构，由于人员出差频繁，即需要针对各主要标的所在国的常设机构问题进行评估，综合判定税务风险与处理方案。

（二）主体公司的设置及转让定价

由于篇幅所限，前述对东南亚各国税收规则的整理没有涵盖税收法律的重要组成部分——转让定价规则。简而言之，各国税收法律大体上均要求关联公司之间（特别是跨境的关联方之间）进行交易的定价要符合独立交易原则，以杜绝人为将利润转移至低税负司法辖区的行为。具体执行中，在各司法辖区设立公司需要完成年度关联交易申报，根据各税务当局的要求就一定金额以上的关联交易（货物买卖、服务提供、资金融通、技术许可等）的定价合理性进行分析。各国关联交易定价调整的理论和方法相对统一，均基于或者参照经合组织（OECD）的转让定价指南。

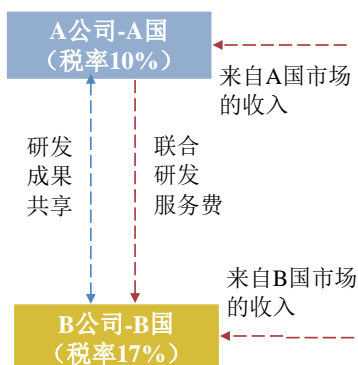


基于转让定价的原则，可知“如果一家公司在集团的业务链条中占据主导地位，承担核心的功能和风险”，则它应该取得集团中更多的利润比例；假设这家公司又设立在可以实现成本节约的司法辖区，则集团可以实现整体成本优化。汉坤团队在过去的工作中，曾协助电商企业以香港为中心开拓对欧贸易业务，协助在线 2B 服务企业以新加坡为核心开拓对印度业务，协助芯片设计企业以新加坡为核心设置“知识产权盒”，均帮助企业实现了商业目标。而对于一些产业链“更重”的创业企业而言，则需要更加综合地考虑供应链安排以及分销措施，包括但不限于充分利用一些国家的成本优势实现产品商业化生产，在市场国根据当地法律设立分销实体（一些国家和地区不允许外商独资或者对部分行业的外资准入有限制）等等。

（三）知识产权领域的研发模式

对于大部分创业企业，特别是科技和生物医药领域的创业企业而言，知识产权是其核心竞争力；如果专有技术能够为具备成本优势的集团内实体所拥有，则如前文所述，集团内的利润将导向这家实体，从而实现企业整体的成本节约。但是无论是各国本地税收法律，还是各大国际组织，对于“集团内的无形资产转让和许可”都非常关注。例如自 2018 年开始，欧盟要求开曼、BVI 等司法辖区出台了经济实质法，且对于源自知识产权的收入予以重点监督，从而大体上（依笔者观察）消灭了“用 BVI 公司持有药品知识产权”或者“开曼公司提供在线金融服务”这一类型的税务筹划安排。而在各国的税务实务中，将国内开发的知识产权跨境许可使用，均需要按照独立交易原则按许可收入的一定比例提取许可费，并在本国课税。这些反避税规则对于创业企业的税务管理提出了诸多挑战。

一个简化的联合研发模型



有鉴于此，对于资源有限的创业企业而言，如果能够从长期业务发展角度，在相对早期就对知识产权的开发模式进行规划，不但能从税收角度取得优化效果，在知识产权布局、技术出口合规等角度也能够获得长期的效益。如右图所示，假设 B 公司是集团内研发团队的主要驻地，而 A 公司则是集团融资主体，通过让 A 公司和 B 公司合作开发知识产权，分别提供资金和人力资源，可以实现 A 公司和 B 公司分别持有区域内知识产权的使用权，并在今后商业化过程中从各自的市场分别取得相应收益，使得一部分收益可以适用 A 国较低的税率；同时，由于无需在今后安排 A、B 公司之间的技术许可，也有利于简化技术出口和转让过程中的各类知识产权合规手续。

三、结语

根据笔者经验，对于电子商务、在线娱乐等“短期内可能实现商业化”的创业公司，包括国际税收风险评估、知识产权安排在内的业务模式优化工作应尽早开展，以便于业务爆发式增长前完成调整。而对于先进制造、生物医药等“商业化需要长期投入”的创业公司，相应的规划工作可以适当推后，通常可以安排在企业开始商业化之前完成，以收到更佳的规划效果。当然，对于一些已经有成功运营历史的新经济企业开展新的国际化业务，则相应的税务规划应该随着业务策划一并展开。

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

特别声明

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

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

沈靖

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

袁世也

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

姜冬妮

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

李胜

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