

汉坤企业出海税务关注系列（一）：出海整体税务关注

作者：袁世也 | 刘舰蔚

关于出海或跨境业务发展，近期发布的《中共中央关于进一步全面深化改革 推进中国式现代化的决定》（“**决定**”）有大量的讨论和关注。从扩大制度性开放，到深化外贸体制改革；从深化对外投资体制改革，到完善推进“一带一路”机制；无不彰显着中央对上述领域的特别关怀和改革决心。而在税务领域本身，中央也有着健全税收制度和优化税制结构的雄心。相信决定的这些内容，都将深远的影响中国企业的出海之路，为企业的发展注入强大的动力。

而在我司[此前同系列文章](#)中，我们讨论了出海的演进、架构以及投资热门地等相关的法律问题。在本文和后续几篇文章中，我们将视角转移到出海的税务问题和应对机制。由于出海税务问题既有其整体性也有因特定投资国家/地区带来的影响，涉及到的篇幅和内容并非几篇文章就可以全面讨论；我们在本篇文章中将首先侧重出海税务关注的基本面，具体国家/地区的投资税务关注或对于特定税务事项的讨论我们将在后续择机推出；事实上，我们此前已经推出了若干篇[海外或跨境税务文章](#)（如[投资东南亚、中东、美国等税务文章](#)）。

本次企业出海税务关注系列将通过以下三个部分讨论出海的一般性税务关注：

- 出海整体税务关注
- 绿地投资税务关注
- 出海并购等业务税务关注

一、出海整体税务关注

（一）出海类型概览

在[企业出海系列文章](#)的开篇之作中，我们讨论了出海的演进和常见的出海类型。根据汉坤的调研，出海主要分以下三种类型：

- 产品出海
- 资本出海
- 业务出海

对于产品出海而言，主要涉及的税务问题是产品的出口退税问题以及 EPC 项目（承包工程）的常设机构税务问题；对于资本出海而言，红筹架构的税务问题我们此前有较多的讨论，这里不再赘述，我们将在最后一部分探讨 QDLP 涉税事宜。为了突出重点，本文将以“业务出海”为主要讨论方向。

从投资规模、阶段、涉税事项的复杂度和成本等多个因素综合考虑，我们将出海涉及的方式/情形分为以下几类。

方式/情形	描述	投资规模	海外业务发展阶段
绿地投资	<ul style="list-style-type: none"> 中国企业（含红筹）在境外设立运营子公司。如上海某公司在英国伦敦设立咨询子公司，在当地开展业务 	<ul style="list-style-type: none"> 一般较小；从十几万到几十万美元不等 成熟的出海企业也有几百万乃至数亿美元出资的；但相对较少见 	<ul style="list-style-type: none"> 以中早期为主
并购	<ul style="list-style-type: none"> 中国企业（含红筹）在境外收购第三方公司股权，并开展业务。如某红筹架构公司，收购越南电子产品企业集团 	<ul style="list-style-type: none"> 从几十万美元到几亿美元不等 	<ul style="list-style-type: none"> 以成熟期为主；道理很简单，并购成本高，风险大，一般只有对当地市场比较了解的机构才会出手
EPC	<ul style="list-style-type: none"> EPC 即承包工程，为一带一路业务的核心业务之一 企业通过设计（Engineering）、采购（Procurement）以及施工（Construction）协助境外雇主完成生产线或厂房等大型设施的建设和交付 	<ul style="list-style-type: none"> 大部分业务通过进出口银行融资的特殊形式实现资金利用；但由于项目规模较大，企业往往也需要自筹一部分运营资金，比如几百万美元 	<ul style="list-style-type: none"> 以成熟期为主；由于施工项目往往涉及到当地的国计民生或者至少是显著影响境外雇主相当一段时间的生产经营，只有具有相关经验和资质的企业方能参与竞标，实际门槛是比较高的
License-out	<ul style="list-style-type: none"> 中国企业，特别是药企，对外提供技术授权和服务。如苏州某药企对澳大利亚第三方提供授权 	<ul style="list-style-type: none"> 在海外不涉及较高的运营资金 	<ul style="list-style-type: none"> 以成熟期为主
QDLP	<ul style="list-style-type: none"> 对外投资的有限合伙基金或持股平台 	<ul style="list-style-type: none"> 几百万美元至几千万美元 	<ul style="list-style-type: none"> 对海外市场有一定的了解

以上出海方式中，License-out 和 QDLP 并非严格意义上的出海典型模式；但因其有特别的税务关注，我们仍将作为单独的类目进行讨论。关于绿地投资的税务关注，我们将在本文的第二篇中讨论；关于并购和其他出海方式的税务关注，我们将在本文的第三篇中讨论。

（二）出海税务的重要性

很多打算出海的企业都有一种错觉，也就是出海，可以先把业务开展起来，税务问题等赚了钱再说。

事实上，很多出海企业都在这方面吃了大亏。

一方面，不了解税务情况，无法预计项目营收情况。好多年前，有一家中国企业去东南亚某地开展业务，在不知道当地增值税税率的情况下，签署了一份包含增值税的合同。如果当地增值税税率很高而项目利润率很薄，可能这一个合同条款就会让中国企业亏损。

另一方面，很多中国企业抱着“最多补税，罚款和滞纳金都能谈”的侥幸出海展业。然而很多海外国家和地区都是轻税重罚的。比如中亚一些国家，就可能针对企业的税务不合规征收几倍的罚款，而且该等罚款绝非“谈谈”就能豁免或减轻；实践中，被迫支出几千万美元也都有可能。

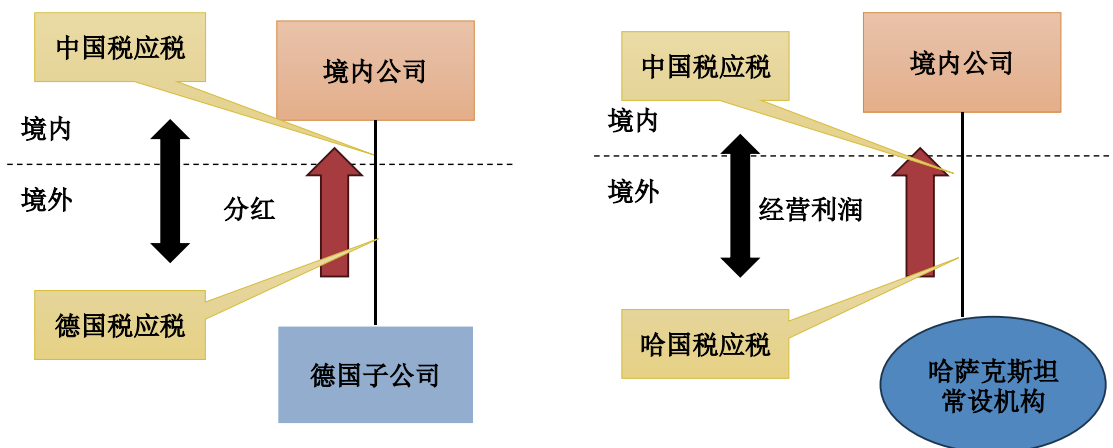
最后，很多国家，特别是欧盟国家，对企业的合规是比较关注的，如果有了不良纳税记录，即使相关子公司注销，也可能影响相关企业集团对该国家的投资。

（三）出海常用概念

企业出海，除了要了解东道国的税收政策之外，还有几点常用的概念/事项。

1. 双重征税与税收协定

什么是双重征税？简单说，就是企业所在国和东道国对企业的同一笔收入，同时主张征税权。如下图所示，针对中国公司来自境外的分红（被动性收入）或经营利润（主动性收入），境外国家（德国或哈萨克斯坦）都有征税权；而该中国公司，作为中国税务居民，也需要就境外所得缴纳中国企业所得税。在该等情况下，中国公司就面临双重征税。



即使在非中国企业对外直投情况下，双重征税也会发生。无论是用香港、新加坡抑或卢森堡、荷兰对外投资，都可能产生双重征税的问题。虽然有些情况下可能获得投资国（中间控股公司所在国）的税收豁免，但这种豁免往往也有较高的要求，并非轻易可以实现。

那么如何应对双重征税呢？大部分国家和地区都通过双边税收协定降低企业或个人的双重征税风险。针对没有税收协定的国家和地区之间的税权问题，也有一些国家和地区国内税法提供了宽免机制。如香港，根据当地利得税税收政策，在境外缴纳的利得税（所得税）性质的税金，可以用以抵减对应企业或个人的香港利得税。关于中国企业所得税法项下的境外所得抵免机制，我们将在绿地投资部分详细讨论，不在此处进行赘述。

我们通过一些实例简要讨论税收协定主要条款对出海企业的保护和实操建议。

■ 协定第五条 — 常设机构

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> 对于在东道国通过常设机构（类似不主动进行工商、税务登记的运营模式）开展业务的出海企业的征税权进行分配，仅在出海企业形成一定的商业存在（如分公司、代表处、工作超过一定天数等情形），东道国才有征税权
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> 根据中美税收协定，如中国企业派员赴美提供咨询服务或类似服务，仅在服务累计超过 6 个月（12 个月内），中国企业才会产生美国税的纳税义务 而如果没有协定保护，且东道国国内税法没有提供豁免，即使中国公司仅派人在美国工作一天，亦可能产生美国税的影响。虽然因为工作天数有限，可能最终税负不高，但会给企业和员工带来很多不必要的税务沟通成本
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> 常设机构类型较多，很多双边税收协定都有特殊规定，且国内法更有详细的操作口径，仅根据一般原则进行涉税评估，是不够安全的 对从事 EPC 业务的企业来说，可能产生非常显著的税负（后详）

■ 协定第十条 — 股息

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> 在符合一定条件的情况下，来自东道国的分红，减免东道国的预提税负担。一般的条件是持股比例、持股期间达到一定要求，且投资方为受益所有人（区别于导管公司）
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> 根据中德税收协定，如中国公司投资德国，持股比例不低于 25%，则来自德国的分红，有机会仅仅缴纳 5% 的德国预提税 而如果没有协定保护；该等来自德国的股息可能要缴纳超过 25% 的德国预提税和相关税费
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> 股息优惠需要直接投资方为受益所有人方可；通过中间控股公司投资的结构，在中早期往往难以满足相关要求。如出海企业预计短期，如 1-3 年就会产生高额利润，可能需要特别慎重设计架构

■ 协定第十一条 — 利息

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> 与股息条款相似，在一定情况下有减免税机会 但由于利息可以在东道国公司税前列支，相比股息，有更大的税筹潜力
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> 根据中国和墨西哥双边税收协定，从墨西哥向中国支付的符合条件的利息收入，在墨西哥有机会仅缴纳 10% 的预提税 在没有协定保护的情况下，来自墨西哥的利息收入最高需要缴纳 35% 的墨西哥预提税
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> 利息协定待遇的适用至少需要满足两个条件，即受益所有人（实质性要求）和公允利息水平（涉及关联交易定价问题） 操作门槛和难度比股息条款更大；可以在企业海外业务进入成熟期之后再考虑 除适用协定（降低债权方预提所得税），还需要关注债资比要求，即不突破东道国对股权投资和债权投资的比例限制（确保债务方费用列支）

■ 协定第十二条 — 特许权使用费

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 与股息和利息条款相似，在一定情况下有减免税机会 ■ 很多协定中，租赁科学设备等（有形动产）提供更多的税负减免
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> ■ 根据新加坡和澳大利亚双边税收协定，从澳大利亚支付到新加坡的符合条件的利息收入，在澳大利亚有机会仅缴纳 10%的预提税 ■ 在没有协定保护的情况下，澳大利亚对向境外支付的特许权使用费需要缴纳 30%的澳大利亚预提税
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特许权使用费的支付也需要满足受益所有人规定，方能享受协定待遇 ■ 此外，向境外关联方支付的不符合公允定价的特许权使用费，可能在东道国公司层面产生税前列支风险（如向 BVI 关联方支付巨额特许权使用费）

■ 协定第十三条 — 财产收益

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 针对不动产转让、常设机构资产转让、船舶转让、以不动产为主的公司股权转让、超过 25%股权转让等有限情形，赋予东道国征税权 ■ 其他情形下的财产转让，东道国没有征税权
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> ■ 根据中国和韩国的税收协定，中国公司转让持有的韩国公司股权，有机会完全免于缴纳韩国预提税 ■ 而在没有协定保护的情况下，该等股转会产生 10%（股转总价基数）或 20%（股转所得基数）的韩国预提税
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 财产收益条款不要求满足受益所有人条款，仅需满足较低的实质性即可（即需要至少获得税务居民证明） ■ 但一般从事实业的出海企业，很少能满足低持股比例（如≤25%）的要求，实用性相对有限

■ 协定第十四条 — 受雇所得

条款主要内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 随着中国企业出海派员越来越多，受雇所得条款也变得愈加重要 ■ 根据受雇所得条款，一方企业派员到另一方工作，仅在一些限定情况下，才会产生东道国的个人所得税纳税义务，如居留超过 183 天，工资支付方为当地公司或当地常设机构等
应用举例	<ul style="list-style-type: none"> ■ 根据中英税收协定，如中国企业派员到英国出差，仅在该等出差累计超过 183 天或工资由英国当地企业或常设机构支付的情况下，该等个人才会触发英国个人所得税 ■ 如无协定保护，可能需要缴纳最高 45%的英国个人所得税
风险/适用限制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受雇条款的核心意义是降低海外派员的税务合规性成本，也就是纳税申报成本。对于不了解海外税收的企业和个人来说，即使实际税负很低，合法合规及时地履行相关程序，也是很麻烦的事项；可能影响个人海外出差的意愿

■ 其他重要条款

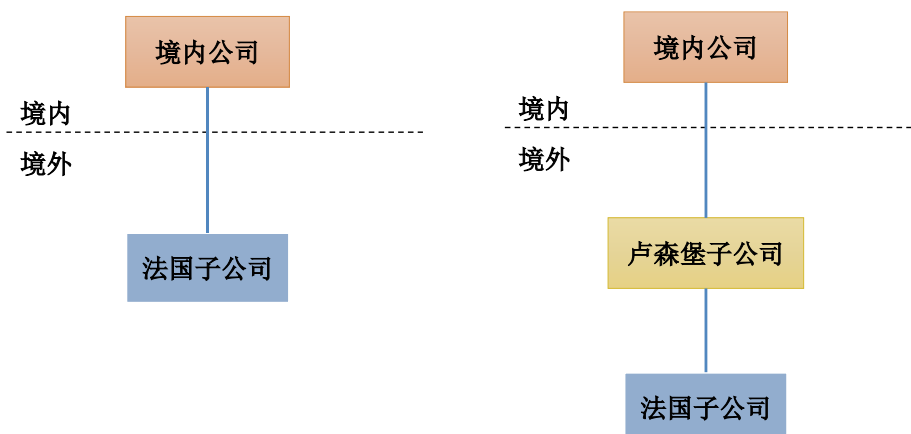
协定条款	协定内容	实操建议
第十五条 董事费	<ul style="list-style-type: none"> 一方居民在另一方公司作为董事获得的董事费可以在另一方征税 	<ul style="list-style-type: none"> 简单说，董事费方面，东道国被赋予的征税权更大。中国出海企业需要特别注意是否要安排境外子公司的董事费
第二十一条 消除双重征税方法	<ul style="list-style-type: none"> 在一方缴纳的符合条件的税款，可以在另一方获得抵免 	<ul style="list-style-type: none"> 充分利用境外所得抵免机制(后续讨论)，管控整体税负
第二十四条 信息交换	<ul style="list-style-type: none"> 双边税局可以针对涉税事宜进行情报交换 	<ul style="list-style-type: none"> 这一条是税务机关的利器；实操层面经常发生对跨国避税安排的挑战。针对此条款，出海企业应该注意，通过一些实际税负较低国家和地区进行避税，很容易被识别和追缴

■ 小结

以上我们简单讨论了一些协定待遇条款的适用意见和建议。事实上，税收协定条款的适用是非常复杂的。很多双边税收协定都有特殊的条款，再辅以国内法的适用口径，在实操层面，并不是那么容易落地。特别是一些期待通过中间控股公司实现协定待遇的出海“新手”，需要在税务规划中，充分考虑到可能遇到的困难。

2. 中间控股公司

我们接下来聊企业出海的另外一个“利器”——中间控股公司。中间控股公司能够提供多方面的价值：其中较为突出一个属性就是“协定待遇直通车”。



上图的两种架构，看似仅多了一层中间控股公司（卢森堡），但税收效果却是天差地别。在符合条件的情况下，无论是来自法国子公司的分红还是转让法国子公司的股转所得，都有机会免税。在相关资金不分回国内的情况下，有机会在运营期间很好的管控现金税负。当然了，要享受相关优惠，卢森堡公司也要具有实质性；简单说，出海企业要承担当地人员和办公的额外成本。

关于中间控股公司的税收价值和部分热门地区（香港、新加坡等），我们会在后续章节讨论。这里

继续说说中间控股公司的其他价值：

■ 延迟资金回境并用于再投资

对于以内资架构出海的企业来说，如果资金最终回境，除了对标 25%税率补税差之外，资金再出境也面临各种监管。而如果资金留在境外的中间控股公司，很容易就可以实现对外再投资，扩大企业的规模。

■ 作为海外区域总部

出海企业如经营规模发展迅速，也需要在某个大洲或某个海外区域设立区域总部，对区域内的子公司进行统筹管理。如果有专门的中间控股公司直接/间接持有相关子公司，有机会形成一个单独的利润表，便于对相关板块的业务发展进行评估考核。

■ 便于未来拆分单独上市

出海企业的商业计划可能随时调整，存在将海外部分业务单独分拆上市的可能性。中间控股公司的存在有机会显著降低上述分拆的成本。

3. 跨境关联交易

跨境关联交易也是中国企业出海面临的一个新模式。道理很简单，“出海”不是“搬家”。毕竟总部和大部分人员、资产还在国内，境外的子公司依然需要国内的支持。无论是资金方面，技术方面，还是管理方面，境内总部都需要向境外子公司输血。这些都会形成跨境关联交易。

与纯粹境内的关联交易不同，跨境关联交易受到更多的税务监管。境内关联交易，尽管关联方之间可能有税差有盈亏区别，但毕竟税金都交到了中国税局。而跨境关联交易，税款要么交到中国要么交到外国，总有一边的税局会特别关切定价问题。

关于跨境关联交易的税务合规问题，我们将在后续章节讨论，这里我们特别关注下几种常见的跨境关联交易模式及其税务关注。

交易模式	税务关注
服务	<ul style="list-style-type: none"> ■ 在居民所在地国家税负较低且为最终税负的情况下，跨境服务可以将更多利润和所得税确认在总部所在国（如中国） ■ 但在主要国家税局角度看，纯粹的离岸服务理论上不会产生高额对价。如果收取服务费过高，很容易引发东道国主管税局针对常设机构的审核
跨境借款利息	<ul style="list-style-type: none"> ■ 如前所述，借款利息和股息红利相比，一个税前一个税后；出海企业有更大的动机通过股+债的形式提供出海资金。但债权融资会受到更多的东道国税务监管，需要系统调研后才可执行
特许权使用费	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特许权使用费和借款利息，同样为税前性质；而特许权使用费胜在“量级”。这是因为借款利息超过一定的标准（如同期银行借款利息）在各国都或多或少有抵扣限制；而特许权使用费则可能根据收入的一定比例收取，理论上可以占境外关联方利润的一大部分 ■ 在这个意义上，特许权使用费很多时候也受到更多更严格的监管

4. 争议解决

一切的问题，最终都会在争议解决里找到答案。无论是税收协定适用问题、还是中间控股公司问题、抑或关联交易问题和运营的税务合规问题，都可能引发争议、税务检查等等，并触发额外税务成本。

而对习惯了在国内面对行动高效、沟通顺畅的主管税局的出海企业，并不总是清楚，海那边遇到税务争议时应该如何应对。

以下我们根据过往经验，讨论一些常见的应对机制。

争议解决机制	讨论
预先裁定机制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 预先裁定机制，即在交易发生前与税务机关就商业方案进行沟通，并取得确认裁定；该等裁定将对税务机关和纳税人产生双方面的限制。在满足条件的情况下，税务机关不会挑战已经裁定的涉税行为，给出海企业带来很大的税务安全性。事实上，目前我国北京上海等地也开展了预先裁定机制 ■ 在实操层面，卢森堡等多个欧洲国家都有比较健全的预先裁定机制；包括香港、新加坡等地，也提供预先裁定的机会。但预先裁定的决策因素比较复杂；税务机关既需要考虑决策对本案的影响，也需要考虑其可复制性，也就是宏观影响。甚至有些时候，可能带来更糟糕的后果。比方说，如果申请了预先裁定，而结果与企业的期待相反，但企业又必须进行相关重组或商业安排；该等情况下，出海企业就需要万分小心了 ■ 此外，预先裁定有一定成本（政府处理及中介沟通），且需要一段时间方能批准，一般建议仅就比较重大的交易申请预先裁定
行政复议	<ul style="list-style-type: none"> ■ 很多欧洲国家、东南亚国家以及中亚国家都有行之有效的行政复议机制 ■ 特别是跨境关联交易等复杂税务事项，主管税局限于经验、能力和视角，未必能做出公正合理的判断；此时寻求上级税务机关（如省级税局）的意见，有可能给出海企业带来翻盘的效果。
行政诉讼	<ul style="list-style-type: none"> ■ 相比于预先裁定和行政复议，行政诉讼或税务诉讼，往往是出海企业更常用的争议解决方式 ■ 同时，法院方面，也有机会提供比当地税局更多的公正性和审慎性。特别的，很多国家（比如德国、秘鲁、印尼等）都有专门的税务法院；税务法院的法官对税务知识的了解，也比一般的行政法院法官更专业 ■ 在长期的服务中国企业出海工作中，我们曾经经历过在南美、中亚以及东南亚等多地的涉税诉讼，比国内更常见，并不会引起税局方面的敏感反应 ■ 但在实操层面，中国出海企业也有很多的教训。比如有些国家、地区对行政诉讼的程序和时间有极高的要求。中国企业在认证、公证等文档准备方面往往缺乏经验，可能发生限期已满但仍无法提供合规的文档，从而输掉税务诉讼的情况
寻求中国税局支持	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有时候，找“娘家人”比其他方法更有效。特别是在一些涉及到跨境征税权的问题时，中国税局出面，比纳税人方面单纯的税务分析更有效果 ■ 实操层面，在跨境运输、承包工程等项目中，中国主管税务机关都有可能提供协助，证明征税权在国内，避免境外因常设机构产生额外税负

以上为中国企业出海的整体税务关注。我们以协定待遇条款解读为主，讨论了多个热点税务概念及事项，希望给出海企业呈现一个简单明晰、重点突出的税务关注清单。我们下一篇将继续讨论出海税务关注的绿地投资税务问题。

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：

袁世也

电话： +86 10 8524 9477

Email: shiye.yuan@hankunlaw.com