

美国投资  
指导手册





# 内容

## 简介

本指南旨在回答您在美投资可能会有的常见问题——从起步时该注意的事项到与持续经营相关的问题。本手册作为在美经商的入门性指南将一一回答商业活动开展前由于不熟悉美国商事环境而常常问及的事项。本指南涉及截至2013年9月的法律。

## 本指南包括以下内容

你是否需要在美设立商业实体?	4
美国法律体系	5
设立商业实体	6
美国商业规则	8

## 我们提供的帮助

如果您有任何疑问，敬请联系我们。我们将非常乐意就指南中涉及的常见事项以及针对您特殊情况与行业环境向您提供进一步的咨询。

我们严谨而精心地制作了本指南，但不承担有关本指南准确性、正确性以及完整性的任何责任。本指南不能充当针对个案情形的法律与商事咨询或法律意见。具体法务规划及建议应咨询律师。

## 您是否需要在美国设立商业实体？

### 可供选择的贸易方法

非美国企业可选择下述一个或多个方法进入美国市场：

- 从美国境外直接向美国客户进行销售。
- 在美国聘请销售代理。
- 与美国经销商或转售商订立合同购买和转售企业的产品。
- 在美国设立子公司或其它受控制的实体，并通过此公司或实体在美国经营业务。
- 与现存的美​​国公司成立合营企业或结成战略合作伙伴关系。

### 设立美国贸易公司或企业 – 主要优点

如设立和管理得当，一家美国贸易公司或企业可提供以下优势：

- 在当地与美国客户有良好的联系
- 建立美国客户对公司的信任
- 对如何在美国建立品牌和形象拥有最大控制权
- 对生产和交付产品作出适当的预测

### 设立美国贸易公司或企业 – 主要缺点

A US trading company or subsidiary entails the following disadvantages:

- 在美国设立公司或企业和配备人员需要投入大量时间和资金。
- 从美国公司或企业取得的利润需要缴纳美国联邦、州和当地的税项。
- 租赁办事处、聘请员工、投保足够保险、取得入境签证和遵守所有美国贸易规定的花费十分庞大。
- 由于距离遥远和涉及不同时区，从美国境外管理一家美国公司或企业将是一个巨大的挑战。

## 对美国市场进行仔细的调研

决定是否在美国设立公司或企业前，必须对下述事项进行仔细的调研：

- 贵司潜在的客户是谁？来自哪里？目前他们以何种方法购买类似产品？
- 贵司主要的竞争对手是谁？来自哪里？目前他们以何种方法推销其产品？
- 贵司是否对产品进行设计，使其为为美国市场所接受？
- 贵司的美国客户是否要求贵司在美国设有企业才会认真考虑贵司产品？
- 贵司在得到或未得到美国销售代理或经销商协助的情况下，能否从美国境外管理贵司产品在美国的市场？
- 贵司能否有效管理在美国的雇员或分包商？
- 贵司是否需要从内部或外部聘请专业人士管理美国企业，又是否负担得起这些费用？
- 贵司怎样在美国就贵司的产品提供有效的客户服务？
- 贵司是否在其本国建立稳固的市场，而其稳固的程度是否足以承担将销售扩展至美国的费用？
- 贵司本国市场的稳固程度是否足以支持在美国设立新公司或企业的费用？
- 贵司是否就法律上和监管上对贵司产品进入美国的规定进行调研或征询专业意见？

### 贸易方法的组合使用

美国是个巨大的市场。美国由加利福尼亚州等50个州和关岛、波多黎各等多个美国属地组成。每个州和属地均制定了适用于在该州或属地设立或经营业务的公司法和商法。

非美国企业经常在美国某地设立美国经营点，并以其为据点，与销售代理、经销商和战略合作伙伴等销售渠道进行协调。

## 美国法律体系

### 由“非政府总检察长” (Private Attorney General) 提起的诉讼

与许多其它国家不同，美国通过赋予公民在民事法庭就某些违反民法的行为提出质疑的权利而对私营行业进行监管。此种做法可以引起大规模的“集体诉讼”及在其它国家不会出现的其它诉讼。

### 胜诉酬金

胜诉酬金是此类诉讼最重要的机制，美国不十分富有的人士藉此机制就索偿及其它争议支付法律服务费。在胜诉酬金的安排中，律师与客户订立协议，根据该协议，客户只有在胜诉或就案件进行和解而获得支付款项后才需向律师支付费用。借着订立胜诉酬金安排，提出诉讼的人士只有在胜诉时才需付费，因此可能使得更多人提出诉讼。

### 美国的“证据开示 (Discovery)” 制度

美国法律体制要求所有诉讼当事人遵循有时极为昂贵的审前“证据开示”制度，以确定获得支持涉案各方观点的证据。

诉讼当事人及证人自诉讼提起和文书送达时至法庭审理前，可能需要经宣誓接受对方律师质询，期间可能长达数小时、数天，甚至数周，而所述全部内容会被记录及由法庭速记主任制成誊本。

此外，在美国，可经由通知或传票要求诉讼当事人及第三方提交其保管的各份案件相关文件供审阅和复制。

近年，由于电子取证的出现，民事诉讼中的“证据开示”制度变得更为复杂，所涉费用更为昂贵。据此，相关公司需要披露可能与案件相关的所有业务电邮和以电子形式传递的信息。

## 美国的民事陪审团

在许多其它普通法国家，只有某些特殊案件（诸如诽谤和中伤）才会在民事陪审团席前予以审理。但在美国，民事诉讼各方经常拥有宪法上的权利，要求在陪审团席前审理案件。虽然美国法官在决定陪审团听取何种证据方面扮演重要角色，然而，在许多民事案件中，被告是否实际对原告蒙受损害承担责任和裁定损害赔偿额的决定均由陪审团作出。由美国陪审团作出的决定以及裁定的损害赔偿额均难以预料。

### 律师费 – 不一定由败诉方承担

在美国以外的司法管辖区中，胜诉方通常可按法官的自由裁量从败诉方收回作为“诉讼费用”一部分的律师费。

在美国，律师费一般不被视为“诉讼费用”，因此，除非有关合同或特别法规如此规定，否则，胜诉方一般不能从败诉方收回律师费。

如没有规定胜诉方从败诉方收回律师费的协议或特别法规，则胜诉方仅可收回向法庭支付的实销费用（诸如诉讼申请费）。

### 就各种法律责任投保足额保险的重要性

由于在美国进行诉讼花费巨大，而且存在难以预测的因素，非美国公司传统上就其美国以外的业务经营投保的保险可能不足以为美国业务经营的潜在风险提供保障。

就美国企业投保保险应该向有经验的美国商务保险代理人或者擅长就美国市场所涉商务风险提供保障的非美国代理人购买。

投保综合业务责任险可以得到几类保险的保障。但是，视与贵司业务相关的特殊风险而定，贵司还应该就综合业务责任险不能提供保障的风险投保特殊保险征询专业意见。

此项保险可包括：

董事和高级职员的责任险

雇主行为责任险

产品责任险

侵犯专利、商标和版权的责任险

电子错误及遗漏险

### 强制性仲裁和调解协议

为避免因美国民事诉讼制度所产生的开销和费用，许多商务合同均会加入强制性仲裁和/或调解条款。

强制性仲裁条款可以规定，如合同当事人之间发生某些争议，可将争议提交独立仲裁员或仲裁庭审理予以解决，以代替提交民事法庭解决。

此外，目前许多美国商务合同均会加入规定，要求合同当事人先争取通过自愿就争议进行“调解”，调解不成才将争议提交仲裁或进行诉讼解决。

一些法庭判决和新的立法提案已引起人们对有关某些争议的强制性仲裁协议的长期可执行性表示很大怀疑。

### 律师费条款

正如以上所述，在美国民事诉讼胜诉的一方并非自动获得裁定收回作为诉讼费用一部分的律师费。因此，公司如希望收回律师费作为一部分补偿，应该考虑在其商务合同中加入适当“律师费”条款的利弊。

**要注意：**众所周知，在某些情况下，加入“律师费”条款会触发诉讼或延长诉讼期，而不加入“律师费”条款的话，合同当事人可能不会采取诉讼形式，或者会愿意就争议作出和解。

## 设立商业实体

### 注册和营业地点

选择注册成立美国公司实体的州可能与选择设置公司办事处的州一样，亦可能不同。

例如，在美国的公司经常选择在某一个州（诸如特拉华州）注册成立公司，原因并非是其企业拥有人拟在特拉华州运营业务，而是特拉华州有灵活和健全的公司法。同时，其业务拥有人为了邻近其客户和供货商亦可能决定在另一个州设置其主要营业办事处。

在何处设置总部

以下是您可能需要考虑的一些因素：

贵司的客户在何处？

贵司的销售、服务和研发部门的雇员将会在何处？

是否有任何税务抵免或其它优惠使某一个州较另一个州更有吸引力？

贵司的业务是否在某一个州的征税会较另一个州的征税为重？

贵司在某一个州办理企业注册登记、成立办事处或聘用雇员所需的成本为何？

贵司主要办事处、雇员和业务所处的州与贵司客户所处的州不一样的话是否长远而言会节省成本？

如果公司实体注册成立的州与公司总部所处州不同，公司必须在其总部所处的州及就纳税目的而言构成最低限度联系的所有其它州取得营业的资格。

### 办公空间

企业可以按月或按特定期限租赁办公空间。按月租赁办公空间灵活性较大，而且不用为前期费用支付庞大的现金，所以对新设立的企业而言是可取的选择。

新设立的企业可通过租赁服务式商务（行政）办公室、创业培育公司办公室或其它类似分享办公室设施的租赁安排，维持低的经营成本。但是，在作出分享办公室设施的安排前应先考虑以下一些事宜：

- 拟租赁的商务办公室的声誉如何？
- 就商务办公室而言，其相关的出租人是否拥有完备的资格？
- 贵司的企业日后如迁离分享的办公室设施是否需要更改电话和传真号码？
- 如由商务办公室的雇员接听电话和收发传真，贵司的信息是否可予保密？

为充分了解任何租赁安排及其义务，请征询当地房地产律师的独立意见。

### 经营实体的选择

设计一个对商业实体而言最有利的公司结构将视业务的个别性质、将来扩充或投资的计划、预期的资本结构、税务考虑等因素而定。

商业实体的性质和征税各州不同。因此，以下讨论只限于考虑影响美国实体公司形式的美国联邦税。建议非美国企业就美国实体拟采用的公司结构所涉及的有关州和当地税务的影响，寻求美国本土当地的意见。

以下为美国商业实体最常见的“营利性”公司结构：

#### “C”公司

“C”公司为美国最早的规定需注册和承担有限责任的美国商业实体。根据美国法律，就责任和纳税目的而言，“C”公司被视为独立的实体。

根据“C”公司结构，如果“C”公司结构的所有法定要求均获得满足，股东将免于承担超出其对公司投资的责任。

“C”公司结构容许一家实体向投资者发售各级别的股份，提供所需的套现选择以协助在科技及其它行业快速增长的公司吸引投资者。

“C”公司亦容许对雇员股票期权计划及未来的收购策略提供税务优惠待遇。

基于上述原因，“C”公司结构一般是计划迅速发展、拥有很多股东、并且最终会上市的美国商业实体的优先选择。

#### “S”公司

“S”公司与“C”公司类似，但是，“S”公司可以选择像合伙企业般被征税，从而避免公司层次的税项。

作出上述“S”公司选择的公司，就纳税目的而言，所有利润和亏损均被视为按股东在公司的所有权比例转至股东。但是，作出此项“S”公司选择的权利仅适用于某些公司。例如，公司必须只有35名或以下的股东，所有股东均为个人和美国居民，以及公司只发行一种级别的证券，方可享有此项“S”公司选择权。

就如“C”公司的情况一样，如果“S”公司结构的所有法定要求均获得满足，“S”公司的股东将免于承担超出其对公司投资的责任。

一家商业实体如拟向其投资者提供不同级别的股份，或容许非美国居民或其它实体（诸如创投基金）对其投资，或拥有多于35名股东，则“S”公司并非其合适的选择。

#### 有限责任公司

有限责任公司（LLC）是较新的公司结构，仅在25年前才开始在美国出现。

有限责任公司的结构一般适合于向企业拥有人提供较公司而言具有更为灵活的税务策划的小型企（诸如顾问公司及其它企业）。

“有限责任”如理解为限制股东责任的唯一公司结构，则带有误导成分。正如以上所述，“C”公司和“S”公司同样对其股东的责任予以限制。

与公司一样，有限责任公司就责任而言是独立实体，有限责任公司拥有人（“成员”）的责任仅限于其在有限责任公司的资本投资。就美国联邦税而言，有限责任公司被列为合伙企业，类似于“S”公司。

与“S”公司不一样，有限责任公司可以订立营运协议（此协议确立治理有限责任公司的条款），容许利润和亏损不按其成员在有限责任公司的权益比例进行分配。

由于有限责任公司就纳税目的而言是中介实体 (pass-through entity)，因此各个成员必须呈报美国联邦税申报表。因此，许多非美国公司和非美国投资者均不会选择在有限责任公司投资。

### 非美国公司的分支机构

有时非美国公司决定在美国设立“分支机构”而不是独立的美国实体。

在某些情况下，美国分支机构将需缴纳同样的美国联邦税和地方法税，如同是独立的美国商业实体一样。例如，如果美国分支机构的活动就纳税目的而言构成“最低限度的联系”，则该非美国公司将需缴纳美国联邦所得税和相关的州所得税和当地所得税。同样，非美国公司的美国分支机构亦会如美国实体一般就在某一州内工作的任何雇员产生同样的雇员薪俸税责任，并且如美国实体一般就在某一州内出售的任何商品产生同样的销售税责任。

由于在任何情况下非美国公司将需在其分支机构所在州注册营业，并且缴交费用，因此，以分支机构运营的实际成本可能不会比设立一家独立美国实体的费用少很多，同时亦可能使其外国母公司承担缴纳更多税项的责任及其它责任。

分支机构并不能为上游的非美国商业实体提供“公司保护”以使其免于承担因在美活动所产生的责任。因此，分支机构的运营可能使非美国商业实体及其董事承担因在美国境内、分支机构运营所在州或分支机构在其进行的活动足以符合“最低程度联系”标准的州内进行业务活动所产生的美国民事和刑事责任。

由于分支机构并非美国商业实体，因此某些美国公司保险计划并不提供给非美国企业的美国分支机构，这是另一个实际要考虑的重要因素。

### 独资经营

独资经营为一个人拥有的非公司企业。该个人对企业的责任承担个人责任，对其利润承担个人纳税责任。

### 一般合伙经营

一般合伙经营为二个或以上的个人拥有的非公司企业。合伙人对合伙经营业务的责任承担个人责任，对其利润承担纳税责任。

### 有限合伙经营

有限合伙经营为由一个或更多的一般合伙人管理，并且由一个或更多的有限责任合伙人部分拥有的商业实体。

有限合伙经营与一般合伙经营的主要分别在于：有限合伙经营中的有限责任合伙人对企业承担的责任仅以其投资额为限，而一般合伙人可能对有限合伙经营的全部责任负责，就像一般合伙经营中的合伙人一样。根据某些州的有限合伙经营法规，有限责任合伙人不能参与有限合伙经营的管理。

非美国企业在决定成立美国境内的任何公司或商业实体前应该先征询美国律师和税务顾问的专业法律和税务意见，以了解上述各个企业结构的利弊。

## 美国商业规则

### 税务

#### 联邦政府

美国联邦政府对州与州之间的商业进行监管，并可以对在美国进行贸易的美国企业和非美国企业、企业拥有人及其雇员征收多种税项。

根据企业结构，征收的税项可以包括企业特许经营税、所得税、长期销售的资本收益税、股息所得税、利息所得税、合伙企业利润所得税、雇员薪俸税等。

根据一些国际条约，非美国公司如不在美国设立“永久机构”，可以获得豁免缴纳联邦所得税。但是，一旦非美国公司采取在美国设立企业的一些步骤，诸如缴付办公室租金、聘请美国雇员或承包商、派遣非美国雇员到美国设立和管理企业或聘请有权约束该非美国公司的美国代理等等，将可能丧失该项豁免。根据美国法律，该非美国公司将被视为已在美国设立永久商业机构。

## 州政府和地方政府

除了联邦政府外，美国50个州和当地郡政府和市政府亦会对其各自的州、郡或市内的商业活动进行征税和监管。

例如，州内进行的商业活动可能需要缴纳州营业所得税、个人所得税、薪俸税、销售税、增值税、特许经营税等税项。此外，一些郡市等的当地政府可能就该商业活动征收类似税项。一般而言，企业如果在多于一个地点进行销售或聘请雇员，将会根据在该地点的收入比例、雇员人数及其它因素而按比例缴纳这些州和地方的税项。

虽然根据美国条约，一些海外公司可能获得豁免缴纳美国联邦税，但该等条约可能不适用于类似的州和地方税项。

## 个人纳税风险

非美国公司雇员如在美国长时期逗留，可能会不知不觉地确立了美国居所而需要缴纳个人税项，同时亦可能需要缴纳美国联邦个人所得税、州个人所得税和当地个人所得税。

## 登记和监管

美国的公司通常在50个州的其中一个州注册成立，因此并没有“美国公司”这一回事。特拉华州具有完善的公司法体系，以及易于寻求法院处理案件使公司争议能迅速解决等等因素，因此能吸引到计划在将来公开上市的公司。在特拉华州成立。在多于一个州经营业务的公司除了需要在某一个州合法成立之外，如果就纳税而言，其业务在其它州构成“最低限度的联系”，还可能需要在该等州取得经营业务的资格或注册。

就像欧盟各个国家的法律一样，美国各个州的法律适用于在该州发生的商业交易，除非该州的法律与美国联邦法律有抵触，或被美国联邦法律所取代。就此而言，美国企业往往必须遵守联邦、州和当地各自的法规。

## 反倾销法规

美国联邦政府禁止来自世界各地的不公平竞争，方法是禁止非美国公司以不合理的低价在美国出售产品。一般的标准是在美国出售的商品的价格是否低于在本国出售的价格。如果非美国公司被发现违反此等法规，美国海关可对该等进口商品加征关税。

## 转让定价规定

美国联邦政府禁止非美国实体通过就外国制造的产品向其子公司收取高于正常水平的价格，以避免就美国产生的利润缴纳所得税。如果发生此种情况，美国联邦税务机关将会“重新调整”非美国实体向其全资美国子公司收取的价格。

为避免此项调整，非美国实体应该征询会计和税务方面的意见，以适当制定有关两家受共同控制的实体之间产品销售的转让定价方法，和编制适用于所选方法的适当文件。

非美国企业在美国设立商业实体前应该就适用于拟设立实体的具体美国联邦、州和当地的税务和注册要求，向美国律师和税务顾问征询相关的法律和税务意见。

## 知识产权

美国企业对保护其专利、商标、版权和商业秘密十分重视。单单在美国境外使用一个名称或开发一个产品并不给予一家公司在美国使用该名称或出售该产品的权利。非美国企业如将其业务扩展至美国，需先行进行尽职调查，以确保其拟用名称和产品不在美国境内侵犯任何现存的知识产权。第二，非美国企业亦需要在美国境内采取积极的步骤保护其本身的知识产权。

将其业务扩展至美国的公司，在预留任何新公司实体的名称外，还应该进行详细的商标检索，以确保其商业名称和产品不侵犯另一家企业或另一个人的现存商标权利。同样，它亦应进行有关专利和版权的检索，以确保其产品不侵犯他人的专利权和版权。

非美国企业如将其业务扩展至美国，对本身知识产权制定保护策略时应该考虑以下问题：

- 贵司在市场上区别于其它企业所依据的知识产权为何？
- 贵司已在本土国家进行保护的知识产权资产有哪些？

- 贵司在美国对该等知识产权资产作出保护还需要采取哪些额外措施？
- 贵司有哪些知识产权资产（如有的话）需要许可他人使用方可使贵司在美国出售产品？

## 版权

版权是美国联邦政府向有形形式的原始作品创作者授予的一系列独家权利。

美国版权的例子：文学作品、音乐作品、戏剧作品、电影、录音等。

美国版权必须符合下述所有标准：

- 必须涉及一个理念的表达 - 而并不是基本理念。
- 不单单是实用的。
- 必须是原创作品。

## 专利

专利是美国联邦政府为换取一项发明的所有人披露其发明而向该所有人授予的为期若干年的一系列独家权利。在美国，只有新颖、实用且非显而易见的发明，并且属于下述法定类别之一才会被授予专利：

- 实用新型专利：实用新型专利必须是以下之一种：机器、工序（方法）、制品或物之组合。

实用新型专利的例子：电话、新合金、新工具、经营方法。

- 设计专利：设计专利是针对制品的新颖设计而授予的。

设计专利的例子：单车头盔。

- 植物专利：植物专利授予可通过无性繁殖方式复制的某些独特而新颖的植物品种。

植物专利的例子：有生命植物、水藻、大型真菌。

## 商标和服务商标

标记是一家公司用以识别其商品和服务并与其它公司的商品和服务区分的文字、名称、标志、标识和图案。用于商品的标记称之为商标。

商标的例子：

- 文字：“Coca-Cola”（“可口可乐”）
- 标志：耐克的钩形标志
- 产品的独特形状：可口可乐瓶子
- 特别格式的文字：“IBM”

就提供服务使用的标记称之为服务商标。

服务商标的例子：VISA、Mileage Plus

一般而言，美国的商标和服务商标必须符合下述所有标准：

**必须 不同于 先前的商标。**

**不可以是 通用性的。**

**不可以是 描述性的。**

**不可以是 不道德的。**

## 商业秘密和保密信息

商业秘密是不为大众或者同业其它人普遍知晓的属于机密的商业信息。

美国商业秘密的例子：设计及图案、公式、配方、客户名单、商业计划等。

在美国，所有者必须对其有关商业秘密的信息保密。例如，要求接触其属于商业秘密的信息的所有雇员、客户、承包商和其它人士签订不披露协议（即保密协议）。

就在美国境内采取有关保护知识产权的适当措施而言，非美国公司不应认为从美国境外取得的与知识产权相关的法律意见是准确完备的。反之，非美国企业应该向美国的知识产权律师寻求有关在美国保护其专利、商标、版权和商业秘密（包括采用许可协议）的专业意见。

## 劳动与雇用

### 禁止歧视的法律

有些州（诸如加利福尼亚州）的雇用法律具有“任意”性质，容许雇主或雇员因故或无故终止雇佣关系，可事先通知或不进行事先通知终止雇用关系。但是，必须留意，有些联邦法律、州和当地法律对雇用关系的“任意”性质加诸了一些例外规定。

例如，根据美国联邦法律，对合格的申请人或雇员规定任何歧视性的雇用条款或条件（包括根据雇员种族、肤色、血统、祖先、性别、怀孕、分娩或相关病情、年龄、宗教、残疾、婚姻状况或退伍军人身份等一些个人特有的状况而对雇员加诸的纪律或终止雇用关系的任何决定）均为非法的。

作为禁止性别歧视法律的一部分，联邦法律亦禁止对雇员“性骚扰”。雇员是否可以继续留任、是否获得福利、晋升或其它工作条件若以给予性好处为条件，或者雇员的上司或同事对雇员作出不受欢迎的性评论、不受欢迎的性接触或展示不受欢迎的图像而造成敌对性工作环境的，均被视为“性骚扰”。

除联邦法律外，许多州和市政府均制定范围更广的法规，禁止歧视、性骚扰及其它被认为违背公共政策的行为。

在美国，雇员均有权在民事法庭提出与雇用有关的诉讼。众所周知，美国民事陪审团曾裁定雇主需要对受害人作出数百万美元的赔偿。

### 有关雇用的查询

加利福尼亚州（作为其它州的模范）定期印制一些有用的刊物（包括哪些问题是雇主可合法地向应征者和雇员提问，而哪些问题不是雇主可合法地向应征者和雇员提问的指引）。这些指引概述了目前加利福尼亚州相关方面的法律，亦可预测其它州或美国联邦政府将会通过的新法律。

如欲查阅和下载加利福尼亚州有关雇用的数据（目前为DFEH表格161），请访问加利福尼亚州公平雇用和住房部门（California Department of Fair Employment and Housing）网站 [www.dfeh.ca.gov](http://www.dfeh.ca.gov)，点击“刊物和文件”（Pubs & Docs）。

### 有关工资和工时的法律

根据美国联邦法律、州和地方法律，雇主需要遵守有关雇员工作条件（诸如最高工时、有关工时的报酬、休息和用膳时间、支薪时间和方法等）的严格法规。有时州和地方法律较美国联邦法律更为严格，并且惩处更严。

例如，美国联邦法律和加利福尼亚州法律规定，凡“非豁免雇员”，每工作周工作超过40小时的工时均获加班费。一般而言，加利福尼亚州法律亦规定（受各行业例外情况限制），“非豁免雇员”每工作日工作超过8小时的工时或者一个工作周连续工作的第7天均获加班费。

### 雇员/独立承包商

有些雇主试图以不合法手段规避有关雇用的法律，方法是将其雇员列为独立承包商。雇主不正确地将其雇员列为独立承包商，可能因未缴纳或提供法律规定的薪俸税、失业保险及福利而使雇主有机会受到民事惩处。

如果有人声称其为雇主的雇员但被错误列为独立承包商，雇主可能因此被牵扯进费用高昂的诉讼中。

### 受雇人员退休所得保障法（ERISA）

根据美国联邦法律（基本上是根据ERISA）提供雇员福利与在欧洲或别的地方提供雇员福利有很大分别。即使在其它国家是普遍而直接的福利安排，但在美国却要遵循极为复杂和技术性的要求。为避免雇主和雇员面临预期以外的收入、惩处和须缴纳的薪俸税，必须谨慎地遵循这些法律规定。根据这些规定，雇主希望对美国境内外工作的雇员提供相同福利是很难做到的，甚至是不可能的。

如果雇主拥有不止一家美国子公司，就某些目的而言，所有其美国雇员的福利可能须按合并基础予以考虑。

例如，一家拥有两家美国子公司的非美国母公司为了符合某些年度测试要求，必须时常将两家子公司的雇员退休计划项下的福利合并计算，即使美国子公司位于两个不同的州，而经营的业务并无关联。

此外，如非美国雇员调往美国工作，相关公司亦需仔细考虑该等雇员的福利结构，以确保在美国工作不会无意地使调职的雇员出乎意料地需要在美国纳税，或者不会产生该企业美国雇员所参予的福利计划的合规问题。

雇主通过向其美国雇员提供若干类福利，通常承担美国联邦法律项下的受托人责任。对非美国雇主而言，这些责任可能是他们不熟悉的。此外，在美国，雇员和前雇员如认为雇主违反有关雇员福利的美国联邦法律的要求，均有权提出有关福利的诉讼。

即使非美国公司的本国法律非常严格，如只建议非美国公司采用符合其本国要求的雇用政策和惯例是极不恰当的。建议所有雇主就在美国采用和维持的雇用政策和惯例，应征询美国劳动与雇用方面的律师及其它人力资源顾问的专业意见。

## 入境

根据美国政府按若干国际双边条约提供的90日豁免签证计划，许多人前往美国毋须申领签证。

但是，美国境外的旅客如在美国逗留90日以上，或在美从事参与会议、培训或贸易展览以外的事务，需申领工作签证。

美国商务签证有以下类别：

商务旅客签证：供不符合90日豁免签证计划资格的旅客或有意在美国逗留90日以上的旅客申请（B-1）。

公司内部调派签证：供从非美国公司调往另一家位于美国的关联公司工作的雇员申请（L-1）。

条约贸易者或投资者签证：供有意在美国投资的人士申请（E-1、E-2和EB-5）。

专业人员签证：供具有特定专业资格的人士申请（H-1B、H-2A/B、TN、O、P、Q、R）。

受训人员签证（J-1和H-3）。

学生签证（F-1）。

非美国公司应该就各类商务签证的不同要求和签发条件征询美国移民律师的法律意见。

某些商务签证可让雇员最终申领永久居留的“绿卡”，而另一些则不能。

某些签证需要按年续期，而另一些则不需要。

某些签证的有效期只有若干年，期限届满后，有关人士必须离开美国。

此外，美国政府对于任何一年将签发的某个特定类别的商务签证设定限额和一些限制。

非美国公司应该根据其长期商业计划和其寻求调往美国的特定雇员的情况为该等雇员谨慎地选择应申请的商务签证类别。非美国公司应该注意，美国的移民法规经常修改，目前有效的规定明天可能已予修改。基于上述各项因素，建议海外公司在申请任何签证前征询美国移民律师有关最新移民法规的法律意见。

## 美国外国投资委员会(CFIUS)审查

美国外国投资委员会（“CFIUS”）是一个由16个美国政府代表机构组成的实体，由美国财政部负责，主要职能为审查外国实体对美国公司的收购对国家安全的影响。通常来说，只要一项交易导致一家公司的控制权转移——取得控制权的定义不仅限于所有权份额大于50%，还包括收购方通过确保占据多数董事席位来保证对公司的有效控制或有能力转移被收购公司的绝大部分资产或是诸如此类的“事实上”的控制。在这些情况下，CFIUS申报是必须的。此外，在卖方业务涉及国家完全问题的情况下，通常建议进行CFIUS申报。CFIUS审查程序

## CFIUS 审查程序

CFIUS申报通常由买卖双方联合提交。在自愿性通知申报之前，双方应向CFIUS协商并提交一份通知草案用以确认审查将以最有效率的方式进行。一旦一份完整的正式申报提交至财政部，CFIUS将被要求在30日内完成初始审查。在初始审查期限截止时，财政部可能选择批准该项交易或扩展审查至45天的“调查”期。审查期限延长至45天的情形下应就该项交易准备一份报告提交至美国总统。

在近几年里，45日调查越来越常见，这部分归结于规则的变动允许仅单个成员机构的异议即可要求调查。45天调查之后，CFIUS必须向总统提交建议，在收到建议后15天内，总统有权通过或阻止该交易。总统很少采取该举措因为双方通常选择通过签订缓和协议来消除CFIUS的顾虑或干脆直接放弃该交易。

CFIUS申报可能花费更长的审查时间。假如CFIUS未能在30日内完成审查，同时也并不希望拓展至45天正式调查，可能会要求当事双方撤回该初始申请并重新申报，以藉此重新启动审查时间表。该情形通常出现在CFIUS认为不用通过正式调查也能解决一些与交易有关的问题。在对进入美国外资的关注与日俱增的情况下，以及国会对CFIUS审查程序日益重视的背景下，相比前几年作为“例行公事”的程序，CFIUS的有关部门特别是财政部工作人员践行着一套更为小心审慎的交易审查方法。CFIUS程序的愈发严格也导致了申请量的增加，并且更多审查需要足足30日方可完成。

## CFIUS审查范围

CFIUS审查的核心问题是辨别相关交易是否可能影响国家安全。据此，需要披露的信息通常包括交易的所有方面，包括现有的以及未来预期的目标公司的商业运营（交易前以及交易后的）、交易结构的条款以及收购企业或投资者信息。财政部还需要外国收购方的董事、高级管理人员以及持股比例在5%以上的股东的个人信息。在一些情形下，CFIUS审查还包括要求提供拥有法人股东5%以上股权的实体的相关信息。相关法规正式地要求提供管理者以及投资者的详细信息（统称为个人身份识别信息，简称PII），并且必须包括档案信息，即：全名、生日、出生地、社保号码（如有）、国籍、身份证号（如果是外籍人员）、护照号码，任何外籍人员持有的美国签证的信息，以及任何之前在军队或政府部门服务的信息。

## 联络方式

北京, 中国

Squire Sanders (US) LLP  
中华人民共和国  
北京市  
朝阳区光华路1号  
北京嘉里中心北楼2501室  
邮政编码: 100020  
电话: +86 10 6589 3700  
传真: +86 10 6589 3799

上海, 中国

Squire Sanders (US) LLP  
中华人民共和国  
上海市  
南京西路1515号  
上海嘉里中心12层1207室  
邮政编码: 200040  
电话: +86 21 6103 6300  
传真: +86 21 6103 6363

香港

Squire Sanders  
香港  
皇后大道中15号  
置地广场公爵大厦29楼  
电话: +852 2509 9977  
传真: +852 2509 9772

## 我们如何助您成功？

我们衷心希望您觉得这份指南资讯丰富的同时对在美经商有了全盘的认识。我们已经提及，针对个案将需要更多细节资讯，在此我们将根据您的需要，为您提供专业咨询。

翰宇提供全方位服务，我们的办公室遍布全美。翰宇是世界上拥有最先进一体化整合式平台的国际型律所之一。秉承着我们“一站式”理念，翰宇在世界范围内提供无缝式法律服务。我们在过去一年里因在全球拥有最多办事机构以及因参与了最大型、最复杂以及最多多样化的跨境事务而被《法律360》评为前10强国际律所。

向美国及世界范围内的企业提供卓越的法律服务，并且覆盖中国、印度、印度尼西亚以及日本所在时区，这使我们置身于世界经济最高速发展的区域。我们的事务涵盖美国及全球的各个行业并且我们作为主要法律顾问参与了許多在美国里程碑式的重大投资项目。作为一个注重行业背景的全球性律所，我们在以下领域提供务实的、针对客户需求的法律支持以及思维引领：

并购	项目融资
公司法务	金融服务
竞争与监管	诉讼
基础设施以及大型项目	调解与仲裁
不动产	企业并购
规划与环境	知识产权与信息技术
项目审批	人力资源与劳资关系

