

MILLER
CANFIELD

明康律师事务所

在北美经商

第一册: 美国 ■



在北美经商



本手册中的信息简要介绍了在美国收购公司或建立企业时需要考虑的一些基本法律问题。

本手册内容旨在对现行的一些相关法律规定加以概述，并不能作为具体的法律建议使用。建议读者向其所在地的律师咨询，获得有关遵守法律的建议以及发现众多规划商机。

请访问我们的网站millercanfield.com，了解更多信息、动态和简讯。

目 录

公司形式.....	1
设立企业.....	3
劳动与就业.....	4
移民.....	9
向外国人士支付的费用.....	11
海关.....	12
联邦所得税.....	14
销售税，使用税以及其他税项.....	19
美国企业融资.....	20
经济发展鼓励措施.....	23
产品责任.....	25
诉讼.....	30
反垄断.....	33
解散公司.....	36
明康律师事务所简介.....	39



(明康律师事务所)

概述

外国公司选择去美国经商时，应牢记的一点是，在美国设立各类商业实体应适用各州不同的法律，而非美国联邦政府的法律。具体选择何种法定的实体结构取决于下文论及的众多因素。因此，在做出这一决定时应咨询法律和财务顾问。一般而言，在美国可选择的实体形式包括如下几类：

- 股份有限公司；
- 有限责任公司；
- 合伙企业，包括普通合伙和有限合伙；
- 以上述任一实体形式设立的合资企业；
- 分支机构

在选择适当的实体形式时，需要考虑以下关键因素：

- 有限责任保护和风险管理
- 投资与融资
- 公众形象
- 所得税和其他各种税费
- 资本和利润汇回本国

股份有限公司

股份有限公司是一种法人实体（独立于其股东而单独存在），公司股东仅以其对公司的投资份额对公司承担有限的债务责任和义务。股份有限公司应根据各州法律组建。

公司组建

成立股份有限公司须向公司注册地所在州的州务卿办公室提交公司章程或公司组建证明（根据所在州的具体规定而定）进行备案。在某一特定州成立的股份有限公司有资格在该州开展业务，但如果要在其他各州也从事业务活动和/或保护其商号，就需要以外来公司的身份在这些州进行公司注册。

公司章程宽泛地规定了公司存续的目标和结构。公司的一系列规章制度则详细规定了具体的日常管理事项。公司一般只需要将其公司章程提交所在州州务卿办公室进行备案，但有些州也会要求公司提交列明公司董事或执行官员名单的年度报告。

资本化

股份有限公司通常通过向公司股东出售股票实现最初的资本化。之后，公司可以向投资者出售追加证券来获得后续资金。这些证券通常包括股本证券（普通股或优先股）或债务证券（公司债券或可转换债券）。任何证券的发行，必须符合联邦和州证券法，因此必须注意避免违反任何适用的法律和法规。

一般而言，任何证券、债务和股票的发行必须经董事会授权。发行证券时需考虑公司的有形资产或无形资产或公司利益，包括现金、期票或已经以公司名义提供的或将以公司名义提供的服务。

公司治理和管理

股份有限公司有两个公司治理机构——股东大会和董事会。股东大会选举出董事会，并针对州法律或公司章程中要求由股东大会批准的相关事项，定期开会批准。董事会对股份有限公司的业务和一般事务进行总体性管理，并任命公司高层管理人员（总裁、公司秘书、财务主管等）来负责管理公司的日常运作。股份有限公司的董事由公司股东选举产生，选举的方式通常是由公司股东召开股东大会，由出席大会的股东投票选举产生，或者如果相关法律或股份有限公司的组织文件中许可的，以书面同意书代替股东大会的方式选举产生。股份有限公司也可以采用累积投票制来选举董事，股东可以按其投票权数来投票给多名董事候选人，这就为小股东在董事会表达自己的意愿提供了机会。

董事的任期通常为一年。但是，股份有限公司可以采用分期分级董事会制度。根据这一制度，公司将董事分成不同的任期或等级，每年任期届满的董事被改选，未届满的留任，如此轮转进行。这样一来，每年就只改选董事会的部分董事。

股东的利益分配

在特定法定限制条件下，股份有限公司可以通过其董事会将公司的资本分配给其股东。一般而言，特定种类的股票收益和利益分配应根据股东各自在公司内所持股权的比例分配给所有持该类股票的股东。但是允许公司有不同种类的股票，包括“优先”股。持有优先股的股东将先于普通股股东获得收益分配，在清算时也将优先受偿，而且优先股具有固定股息。分配给公司股东的股票收益属于该股东的应税收入。一般而言，只有当公司具备良好的偿债能力，即公司的净资产为正时才能进行收益分配。

股东责任

股份有限公司的股东对公司债务不负任何个人责任。一般而言，股东对公司的债务仅以自己股本额为限承担有限责任。但是在有些例外情况下，法院可以决定“揭开公司面纱”（公司人格否认制度），以责令股东承担责任。法院可基于两种情况采取这一措施：一是当公司未遵守特定的公司规范，比如，公司记录保存、召开董事会会议或股东大会、选举公司高层管理人员和董事以及将公司资产和非公司资产混同等。二是一个或多个股东将公司做为一种个人资产来运作。

非常措施

尽管公司董事会被赋予管理公司大部分事务的权力，但根据法律要求，公司采取的某些特定措施除需经董事会批准之外，还需征得全体股东的批准。最常见的例子包括：兼并或出售公司的全部或绝大部分资产，以及解散公司。

纳税

根据联邦法律，以及许多州和一些城市的规定，将从公司的层面对股份有限公司的应得收入征税。此外，还将对公司股东从公司获得的所有股息或其他利益分配征税。

合伙

合伙企业由州法律管辖。合伙分为普通合伙和有限合伙。有限合伙为某些合伙人提供有限责任保护，类似于股份有限公司的股东。

有限合伙中至少需有一名普通合伙人（通常，基于这一目的，可以选择有限责任公司或股份有限公司作为公司的组织形式），并且有限合伙人对公司的管理和经营无控制权。

普通合伙（在一些州也被称为共同合伙）是指每一个合伙人对合伙企业的所有债务或其他负债承担共同连带责任。普通合伙人需对公司债务承担无限责任，即当合伙企业的资产不足以抵债时，普通合伙人的个人资产就会面临债务清偿的风险。



总体上，成立一家合伙企业几乎不需要办理什么手续，也不要求签署书面的合伙协议。但比较明智的做法是签订一份书面合伙协议，用以阐明合伙人成立合伙企业的意向以及确定业务关系条款。

通常合伙企业中会任命一名管理合伙人并对其他合伙人的职权作出限制，因为当合伙企业无法偿付债务时，每一位合伙人需对合伙企业的全部债务和负债承担完全责任，这就意味着每一位合伙人都需以个人的全部资产对合伙企业的债务和负债承担责任。合伙企业的合伙人还需对其他合伙人在正常的业务活动中或在职权范围内的作为或不作为以及其他不正当行为承担个人责任。

大多数合伙协议还会详细规定合伙人之间的利润分配和损失分担。各州法律一般都规定，除非合伙人在书面合伙协议中另有约定，合伙企业的利润分配和损失分担必须以合伙人的出资额为依据。

在税收方面，合伙企业不缴纳企业所得税，是税赋转由合伙人缴纳的实体。

和有限责任公司一样，合伙企业只需在注册地所在州对组建证明（或同等文件，依合伙企业注册所在州的具体情况而定）进行备案即可。

有限责任公司

有限责任公司（或LLC）兼具股份有限公司和合伙企业的某些优点。一般而言，有限责任公司比股份有限公司有更大的组织和经营灵活性，成立时需要办理的手续更少，并且比股份有限公司更具有税收方面的优势，同时又具有和股份有限公司一样的有限责任保护。

有限责任公司最有利的特点之一就是，在税收方面，有限责任公司本身被视为合伙企业来计税，而有限责任公司的所有者又可以像股份有限公司的股东一样对公司承担有限责任。有限责任公司作为一个“可以忽视的实体”，其所有应税收入、收益、损失、信贷以及扣除额都转移至组成该有限责任公司的成员，由他们来承担纳税义务，而有限责任公司实体本身则无该等纳税义务。此外，有限责任公司的债务和义务则由实体来承担，而有限责任公司的成员无需对此承担任何责任。

公司组建

组建有限责任公司需要向组建地所在州的主管机构提交组建证明或公司章程（视各州的具体规定而定）进行备案。

所有公司治理事项都由法律规定或以书面经营合同来规定。经营合同一般涵盖了各成员就资本化、成员的批准加入和退出、有限责任公司内的投票表决事项和公司管理、以及成员的利润分配等方面达成的协议。组建时只需向注册地所在州对组建证明或公司章程（视各州的具体规定而定）进行备案即可。

资本化

一般而言，法律规定成员可以有形或无形资产或服务的方式出资来实现有限责任公司的资本化，包括现金、不动产或动产、服务或对将来提供任何上述财产的书面承诺。

管理

有限责任公司可以由其成员共同管理，也可以由根据经营合同任命的一名经理来管理。一般情况下，如果公司组建文件中未作规定，有限责任公司将由其成员共同管理。

不管以何种方式管理有限责任公司，其成员均保留对特定事项投票表决的权利，这些事项包括：公司解散、合并以及修改公司组建文件。

经理一般须善意行事，并且应尽到一般行事谨慎的人在类似情况下应尽的注意义务。如果符合了上述标准，经理一般就无需在担任有限责任公司经理期间对其作为和不作为承担责任。与股份有限公司为其董事提供的保护类似，有限责任公司可在其组建文件中限制或完全排除有限责任公司或其成员机构的经理因失职而承担任何金钱上的责任。

分配

公司应根据经营合同相关条款来分配所有利润和损失或其他利益分配。有时，有限责任公司经营合同中会规定特定类型利益的分配顺序。一般而言，如果经营合同中未作规定，公司将根据成员所持股权利益的比例对利润和损失或其他利益进行分配。

建立企业

公司组建

成立一家股份有限公司、合伙企业或有限责任公司一般仅需要一到两天的时间。

各类公司都在州一级组建，而非国家一级。比较受青睐的州包括各企业主要营业地所在州以及特拉华州。公司成立后，如果其想要在其他州从事业务经营的，则只要在该州主管机构填写相关表格即可。

税务及其相关事项

一家公司如果想在美开展业务，则其需要获得一个联邦雇主身份编号（EIN）。公司需要填写美国联邦税务局的SS-4表格来获得这一编号。公司可能还需要在其主要主营业地所在州或其开展业务的其他州获得单独的州纳税人身份编号。

在美国居住或在美国经营业务并申请个人纳税申报的个人也应申请一个美国社会安全号。无权在美国工作的个人将获得一个社会安全卡，上面声明未经美国公民与移民事务局授权不得在美国工作。

工人的伤残补偿和失业补偿

雇用雇员的公司需要在其雇员所在地的每一个州为雇员办理工人伤残补偿保险。如果雇员发生工伤，则该保险将向其作出赔偿。

公司还需向雇员所在地的每一个州之失业补偿系统支付相关费用。

公司还需向美国政府支付联邦失业税。失业补偿保险向非因自身过失导致失业的雇员支付补偿费。

独立的薪酬福利机构可以协助公司制定雇员薪酬福利制度并管理雇员的薪酬和福利。

银行账户和许可

公司银行账户可以很快办理妥当。到银行开立账户时，公司需向银行提供公司设立文件、公司的雇主身份编号以及授权公司与银行进行业务往来的董事会决议的复印件。

公司还必须在营业地获得营业执照，一般需向州一级或当地主管机构申请。如果公司需要新建、扩建或改建任何建筑的，则还需申请建筑许可证，并需符合各相关区划法和建筑规范的要求。公司搬进租用的商业写字楼之前一般还需申请一张占用证。



劳动法律法规概述

美国的劳动和就业法包括各项联邦一级和州一级的法令、行政法规以及司法判决，全部或部分涵盖了雇主—雇员关系的各个方面。

聘用前事项

当聘用雇员时，雇主必须确保他们不会在雇员的应聘申请或面试中向雇员提任何不合法的问题。例如，雇员可以询问应聘者是否已年满18岁，但向应聘者询问具体年龄则将受严格审查。在提供聘用信前，一般禁止雇主询问应聘者有关其身体或精神状况的问题。但是，法律一般允许雇主根据特定程序来对应聘者做药物检测。

雇主可以选择要求应聘者提供推荐信和/或调查应聘者是否有犯罪记录。美国的联邦公平信用报告法（FCRA）禁止公司在决定聘用某一应聘者时获取或使用其消费者信用报告，除非在获取该报告之前公司已经征得该应聘者的书面同意，并且已书面通知该应聘者，向其说明出于聘用需要可能需要获得其消费者报告。在特定情形下，非书面同意或通知也有效，但雇主必须向应聘者告知其在公平信用报告法下的各项权利。因此，雇主在以付费方式从第三方获得（而不是亲自进行背景调查）有关应聘者的（或现有雇员的）“性格、总体声誉、个人特征”等信息时，必须遵守具体的通知和同意方面的要求。根据雇主在根据该报告的全部或部分内容采取任何不利措施前，通常须向应聘者提供一份该报告的复印件，并向应聘者提供一次对该报告准确性提出异议的机会。

新聘用报告法要求雇主将新聘员工的信息报告给指定的州政府机构。一般而言，公司必须在人员聘用后20日内报告这一信息。尽管有些州还要求公司报告其独立承包商的信息，但联邦法律并没有此项要求。适用于所有美国雇主的移民改革和管制法（IRCA）规定，如果个人没有获得美国工作许可证明，禁止聘用此人。该法还进一步规定如果雇主之后获悉该个人为“非法入境者”（例如在美国没有合法就业身份的个人），则其不得继续雇用该个人。

雇主还必须在雇用日后3日内为其在1986年11月6日后雇用或再雇用的所有雇员填写就业资格审查表（表1-9），并在至少在雇用之日起三年内或在解聘后一年内（以较迟日期为准），保存好这些表格，否则将受到民事或刑事处罚。2007年，美国公民与移民事务局（USCIS）已对表1-9进行了修改，雇主必须使用最新版的表1-9，用于审查所有新雇员的就业资格或再审查2007年12月31日之后的再聘用雇员的就业资格。

事实上，每个州都假定雇员是经“任意”雇用的。这就意味着雇主和雇员都可基于任何法律未禁止的理由随时解除他们之间的雇用关系。如果雇主想要继续保持其雇员这种“任意”雇用状态，则其必须确保不向应聘者作出与该“任意雇用”标准相反的陈述（比如：只能以“正当理由”可解聘雇员）。尽管无相关法律要求，但如果雇主制定书面的“任意雇用”制度，则将有助于保持其雇员的“自由”雇用状态。

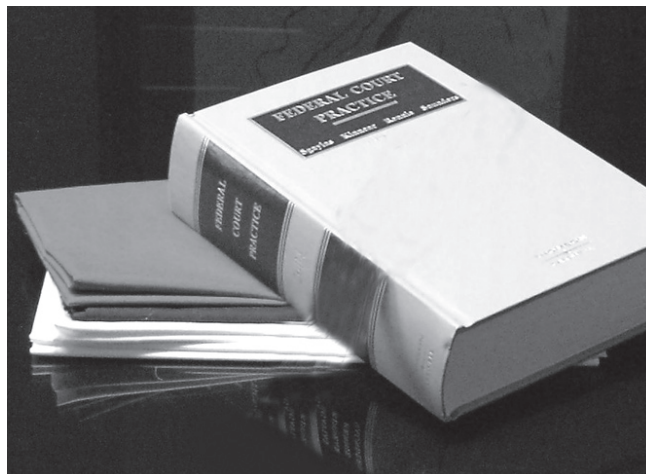
记录保存要求

联邦和州法律均要求雇主保存好应聘者或雇员的一系列记录，其中包括但不限于：求职申请、晋升、降职或解雇记录、工资记录、纳税信息记录、失业补偿或伤残补偿，接触有害物质或职业噪声的记录文件。

歧视、骚扰和报复

许多联邦法律均禁止在求职、聘用、晋升、解聘、薪酬、岗位培训和其他雇用条款、条件和特权方面对受保护个人的工作场所的歧视。1964年民权法案第七章禁止基于性别、种族、肤色、民族以及宗教的歧视。美国国会还通过颁布怀孕歧视法案对第七章进行了修正，该法案将怀孕歧视纳入非法性别歧视类别中。第七章适用于所有拥有十五名或以上雇员的雇主。

美国国会还颁布了雇用年龄歧视法（ADEA），该法禁止歧视40岁及40岁以上雇员。雇用年龄歧视法适用于雇员达到20人或以上的雇主。同样，美国残疾人法案（ADA）一般适用于雇员人数至少达15人的雇主。该法禁止歧视残疾人士。根据美国残疾人法案，如果雇主未向残疾雇员提供合理的变通，使得原本能胜任工作的残疾雇员不能履行基本的岗位职责的，则视为歧视。除非雇主能证明提供该变通存在巨大难度。



根据作为公平劳动标准法（FLSA）一部分的同工同酬法案，雇主不得在同一家公司和相同的工作条件下对男女职工采取差别工资。平等就业机会委员会（“EEOC”）负责管理和实施这些法案并颁布对这些法案的解释性条例。

各州都有与上述联邦法案平行适用的反歧视法，其中也禁止工作场所的歧视。州法律通常包括了附加受保护群体并适用于雇员人数少于联邦法律要求人数的雇主。州公平就业管理机构或平等就业机会委员会，或者两者共同负责这些法律的管理和实施。

联邦和州法律也禁止任何对受保护群体的骚扰，比如性骚扰或种族骚扰。骚扰一般是指对受保护群体作出的不受欢迎的行为或言语。这些行为或言语是非常恶劣且普遍存在的，目的在于直接干扰或影响个人的就业。法律不但禁止雇主进行非法骚扰，同时还要求其承担阻止其他人（如同事和客户）在工作场所进行非法骚扰的义务。

联邦和州法律还禁止因个人行使合法权利而遭受报复，比如，因提起歧视索赔而遭受报复。

薪酬和额外福利

联邦和州法律直接影响雇员薪资、奖金以及额外福利的支付，并管理童工法规和最低工资条例。联邦公平劳动标准法（“FLSA”）设定了最低工资和加班工资要求。

联邦最低工资和加班工资标准由美国劳工部薪资与工时部门设定和执行。2007年5月25日，美国国会修订了公平劳动标准法，通过三个步骤来提高联邦最低工资标准：从2007年7月24日起，提高到每小时5.85美元，从2008年7月24日起，提高到每小时6.55美元，从2009年7月24日起，提高到每小时7.25美元。当前，公平劳动标准法中规定，一周总工作时间超过40小时的，加班工资按照不低于正常工资一点五倍的标准支付。公平劳动标准法规定，属于下列类别的雇员可免除适用最低工资和加班工资要求：“企业高层执行官”、“行政管理人員”、“专业人员”、“外部销售人员”以及某些“计算机雇员”。多数州也颁布了自己的最低工资和加班工资法。在联邦法律和州法律均适用的情况下，员工有权选择适用较为严格的法律。

联邦家庭和医疗假期法（“FMLA”）规定，适用该法的雇主应为其符合条件的雇员提供一年12个工作周的无薪假期，用于生育或照看新生儿，或安置领养或抚养的儿童，或照顾患有重病的直系家庭成员（配偶、父母或儿女），或员工自身出现严重健康问题致使该员工无法工作。2008年1月28日，2008财政年度国防授权法对家庭与医疗假期法作出了修订，允许配偶、子女、父母或近亲享受26个工作周的假期用于照顾正在接受医疗护理、康复、或治疗，或正在接受门诊治疗，或由于重伤或重病被列为临时伤残退役人员的在军队服役的家庭成员，包括国民警卫队或预备役官兵。

“适用雇主”是指在当前日历年或前一日历年的20周或更长期间雇用员工人数达到50人或以上的雇主。“符合条件的员工”必须是为雇主工作的时间至少达到12个月或在假前的一年内累计工作时间至少达1250小时，并且工作地点必须是该雇主在该地75英里半径范围内雇用至少50名雇员的地方。如果州或地方法律中规定了更长的家庭和医疗假期的，则家庭和医疗假期法中的任何规定不得代替该等规定。此外，家庭和医疗假期法为禁止雇主为其雇员提供更加优厚的福利。家庭和医疗假期法中赋予了雇员诉诸法院诉讼的权利，雇员可以提起个人诉讼或集体诉讼，以及诉诸劳工部的权利。员工福利和相关福利计划适用的法规法范围非常广泛，包括雇员退休收入保障法（“ERISA”），国内税收法（“IRS”），统一综合预算调节法（“COBRA”），

1996年健康保险流通与责任法案（“HIPAA”）以及其他联邦和州的法律法规。

雇员退休收入保障法不仅用于规制雇员福利和养老金计划，还规定了信托责任、信息披露、雇员参加福利计划、既有养老金、应计利息等等诸如此类的标准和要求。该法中也规定了雇员可诉诸的民事强制执行机制。但是，州法中的诉由则完全被雇员退休收入保障法取代。雇员退休收入保障法的责任由三个联邦机构分担：美国联邦税务局（雇员参加福利计划、福利应计利息、既有养老金和基金）；劳工部（报告，披露，信托义务和民事强制执行）；和养老金福利担保公司（针对养老金计划的终止保险计划，负责管理、执行和筹资）。

根据统一综合预算调节法（“COBRA”）规定，在雇员及其家属如果不继续参加公司医疗保险计划就会失去保险保障的情况下，可以继续参加公司医疗保险计划。该权利的行使主要发生在以下情况下：解除雇用合同、下岗、离婚或死亡。雇员和/或其家属可通过向公司支付其办理该保险的成本外加最低额度的管理费就可以继续参加其现有的保险计划。在大多数情况下，符合条件的雇员及其家属最多可继续保有其保险计划18个月。统一综合预算调节法适用于拥有20名或以上雇员，且这些雇员在过去一年工作日达到全年工作日50%的公司。

在美国，如果公司参加集体保险计划的，则其不得适用基于健康相关因素的适格规则，也不得向处于特定健康状况下的雇员收取更高的保费。健康保险流通与责任法案适用于所有为两名或以上自1997年6月1日起雇用且目前仍在在职的雇员购买集体健康保险的公司或承保人（保险公司）。健康保险流通与责任法案也适用于个人保单。该法案防止公司将任何先前已存在的除外条件适用到在公司聘用该雇员起63日内还在其前雇主保险计划内的雇员。

如果雇主具备下列条件，根据健康维护和组织法（“HMO”），其可以在其为雇员提供的健康计划备选方案中选择一家或多家合格的HMO：雇主(1)雇用25名或以上的雇员；(2)满足公平劳动标准法中关于最低工资的要求，或者需要向公平劳动标准法中规定的豁免群体之外的其他雇员支付最低工资；(3)已向其雇员提供了健康保险福利，并且(4)在至少有25名雇员居住的地方配备了一家合格的HMO。

传统劳动法

美国国家劳资关系法（“NLRA”）中规定了私营雇主、工会和雇员三者之间的关系，该法由国家劳资关系委员会（“NLRB”）管理。

此外，国家劳资关系委员会还组织代表选举，以确定是否由工会代表其雇员，决定是否需要澄清谈判组织的构成情况，并对针对不公平劳动行为提起的指控进行调查和提起诉讼。国家劳资关系委员会处理提交至其51个区域、分区办事处或常驻办事处的针对不公平劳动行为的指控和雇员选举申诉。各州有其自己类似的成文法框架来规定公共部门的雇主、工会和雇员之间的关系。根据联邦和州法律，歧视和报复参加受法律保护的协同活动的员工是违法的。若某一工会经认证或被公认为雇员集体谈判代表的，雇主必须与该工会就集体谈判协议的条款及条件进行谈判。对集体谈判协议没有特定的格式要求，但一般该等协议中会规定管理层的权利，各岗位的工资水平、工时、休息、用餐时间、额外福利、将从雇员工资中扣除工会的会费、雇主只能以正当理由辞退雇员、获得终局仲裁裁决的仲裁的申诉程序，以及其他雇用条款及条件。双方都具有有效的经济武器，迫使另一方接受本方的要求，打破谈判僵局。例如，雇主可停工来抵制工人的要求，工会可通过罢工来反抗雇主。

下岗

根据美国法律要求，如果雇主将进行为期6个月或更长时间的大规模裁员计划，则公司应至少提前60个日历日通知雇员。员工调整和再培训通知法案（“WARN”）适用于拥有100人或以上全职雇员或相当人员数（例如：有100名或以上员工每个工作周除加班时间外工作时间至少达4000小时的任何组合）的公司。根据该法，大规模裁员是指并非因一家工厂倒闭而发生的裁员，导致30天内某一就业地点的失业率达到：（1）50人失业（不包括任何兼职人员），从而使1/3的员工（不包括任何兼职人员）受到影响；或（2）至少500人失业（不包括任何兼职人员）。如发生多次裁员的，则在确定是否需要作出WARN通知时，应将在最新一轮裁员计划90天内发生的任何裁员作为考虑因素，除非雇主表明，裁员是由单独和性质截然不同的行动和原因造成的，而不是雇主试图规避这一要求。

如果公司没有作出该等通知，将承担向雇员追付最高60日的拖欠工资以及在这段时间内应有的医疗或其他费用报销。根据员工调整和再培训法，新聘用的雇员（比如，受聘不到120日的雇员）最高只能获得实际工作天数的一半的拖欠工资以及损失的福利。如果公司没有作出所需通知，还可能被罚款并向原告/起诉人支付律师费。



工作场所安全

在美国，公司必须为雇员提供安全的工作环境。根据职业安全与健康法（“OSHA”），任何从事州际业务的雇主都有为雇员提供安全工作场所的一般责任，并应遵守由劳工部发布的所有OSHA规定。职业安全与健康法要求雇主保留特定工伤方面的记录，且对某些造成重伤的意外事故，特别是造成死亡的意外事故的报告进行备案归档。职业安全与健康管理局官员有权进入公司场地实地检查其是否符合安全标准，并审查相关记录。

职业安全与健康法也保护根据该法举报不安全工作场所或安全隐患的雇员，参与职业安全与健康法诉讼的雇员，和行使该法中规定之权利（例如，拒绝操作不安全的机器）的雇员。如果雇员认为其因履行职业安全与健康法中的权利和义务而遭到歧视的，可以向劳工部投诉。在有些州，举报人还可向主管部门提起请求来寻求救济。

根据职业安全与健康法，每个州都可制定本州的职业安全与健康计划，该计划应至少与联邦计划有同等效力。州计划经提交劳工部并获得批准后，应优先于联邦计划而适用，由此各州对本州领域内的职业安全与健康拥有专属管辖权。

其他法规

对于其他一些旨在保护劳动者和取代公共保险的法规，下面只是简单提及，不能详细论述。

职工伤残补偿

各州都有一个自身的法律体制，其中要求如果雇员在受雇于雇主期间遭受致残伤害，无论其自身是否存在过错，雇主均应向其提供工资和医疗福利。除在某些特定条件下适用雇员自保的之外，雇主必须为员工购买伤残保险。

失业保险

各州都制定了失业保险方面的法律，来规定雇主为符合条件申请人支付失业税、提供福利补偿并支付最终的失业福利。由于所有50个州都须遵守联邦的指导原则，所以全美各州的失业保险制度非常相似。

举报人保护法

很多州都制定了相关法律来对举报违反或疑似违反任何当地、州、或联邦法律的人员进行保护。该保护还适用于参与听证、法院调查、立法调查或法庭诉讼的雇员。

1994年的军事征召员工复职权利法（“USERRA”）

该法适用于所有规模的雇主，以及现役或退役的所有美国公民。该法规定所有在军队中服役的人员均有权保留其原来的文职工作并享受相应福利，且在其求职过程中，雇主不得因其曾在军队服役而加以歧视。所有雇主必须为应征入伍的预备役人员或自愿入伍的雇员提供服役假。服役假最长不超过五年。除少数的例外情况，雇主必须为服役归来的人员恢复原有的岗位或“资历、地位以及工资与原有岗位相当的职位”。军事征召员工复职权利法由劳工部退伍军人就业和培训服务处管理。军事征召员工复职权利法还规定，服役归来的人员有资格获得其离职服役期间的一切晋升机会。

工作场所毒品防治法

联邦承包商或联邦拨款的接收方必须确保提供无毒品的工作场所。该法的配套法律还要求对工作职能中涉及安全敏感问题的所有运输业从业人员进行毒品和酒精测试。

联邦破产法

该法禁止由于员工申请破产或其配偶、父母、子女中任何人申请破产而解除与该员工的雇用关系或歧视该员工。

消费者信用保护法

该法限定了债权人可以扣押消费者工资的限额。债务扣押限额为可支配收入的25%。该法还对低收入人员和兼职人员作出了进一步的保护性规定。

侵犯隐私

根据美国宪法规定，联邦雇员在特定情形下享有隐私权。一些州还专门有法律来保护私营部门雇员的隐私权。在没有该等法律的州，则一般采用普通法中关于隐私权侵权保护的规定，包括非法侵扰、错误曝光、向公众披露私生活以及擅自盗用他人姓名或肖像。

其他普通法诉讼

很多州承认其他普通法诉讼，比如：诽谤、合同侵权、以及故意造成他人的精神损伤。



概述

美国移民法是一部联邦法，各州之间没有什么不同之处。目前移民法由国土安全部负责颁布、实施、管理和强制执行。美国公民和移民服务局（USCIS）和美国海关和边境保护局是国土安全部的两个主要机构，负责批准和允许外国人进入美国工作。有意聘用外国人的公司首先必须确定该个人是否需要公司资助其申请在美国的工作许可；然后，公司必须确定该个人及其工作是否具备申请工作许可的资格。根据美国移民与国籍法，对公司聘用外国人有着不同的资格要求以及提交文件要求。下文对其中最常见的聘用关系以及适用于这些关系的各类签证要求进行了简要介绍。

商务访问者

在收到美国公司邀请后，外国公司可以派雇员前往美国而无需办理工作签证，但条件是雇员进入美国只是从事无酬性商务活动。在适当的情况下，持该类商务访问签证的人士在美国可从事的活动包括：参加会议；与业务合作伙伴洽谈；合同谈判；调查和确定经营场所和/或业务机会；参加诉讼；出席或参加专业或商务会议或研讨会；以及进行主要有利于外国雇主的独立（市场）调研。这些商务人士必须在本国的美国领事馆申请商务访问者（B-1）签证。B-1签证经美国公司或外国公司提出申请后签发，初始有效期最长一般为6个月。在美国期间，B-1签证持有人可以申请延长B-1签证的有效期，最长为6个月；也可以申请将B-1签证更换为另一种类的签证。

一些国家加入了免签证计划，这些国家的公民可以免签证进入美国进行为期90天的商务旅游，或者如果其商旅的目的与B-1签证规定内容相同，则其停留时间相应缩短。免签证的优点是免去了事先去美国领事馆进行申请的手续，因此能使外国公民更快地进入美国。免签证计划最大的缺点是：免签证进入美国的外国公民，在美国期间不能申请延长其停留期，也不能申请更换为另外一种类型的签证。应当注意的是，加拿大籍公民在入美进行商务访问前，可免于申请B-1签证。

受公司资助的工作

大多数向外国公民签发的的工作许可，都是美国公司希望资助外国人来美工作的情况。在这些情况下，若没有美国公司资助的（比如：提供聘用机会并为资助其办理工作签证），则外国人不得直接向美国公民和移民服务局申请美国工作许可。

希望雇用外国人来美工作的公司首先一般须向美国公民和移民服务局提出申请，有时根据不同类型签证的要求，还需向美国劳工部提出申请，以获得该外国人的工作许可。美国公司的工作许可申请获得批准后，外国人（加拿大公民除外）必须在其本国内（有些情况下是在其居住国）向美国领事馆申请签证。加拿大公民可以用美国公民和移民服务局批准的工作许可直接在入境口岸申请进入美国境内（E签证情形除外）。

使用最广泛的工作签证种类包括：

H-1B专业性工作签证

H-1B非移民雇员签证适用于由美国公司雇用、进入美国在专业性工作岗位上提供专业服务的外国人。

申请H-1B签证的，在美国的职位必须至少要求从业者持有美国学士学位证或同等学历要求。受雇的外国人必须持有与其受雇岗位相应专业的美国学士学位或同等学历。某些情形下，受雇的外国人还必须持有其工作地所在州的相应执照。首先，公司必须获得普遍工资标准。普遍工资由劳工部根据工种以及该雇员将从事岗位所在的都市统计区来确定。其次，公司必须从劳工部获取劳工条件申请表。然后，公司必须将劳工条件申请表在工作地点张贴出来，并将所有持有H-1B签证的雇员的劳工条件申请表存档。获得经认证的劳工条件申请表后，公司就可以向美国公民和移民服务局申请H-1B非移民雇员签证的审批了。美国公民和移民服务局会限定每年签发的H-1B签证数量，因此，并非整个财年内都可以申请H-1B签证（但申请H签证延期或当前持有H签证的雇员更换雇主的情形不适用）。一般而言，H-1B签证的有效期是3年，且在签证类型不变的情况下，最长可申请延期6年。

公司内部员工调动或L-1签证

L-1签证（即公司内部员工调动签证）情形适用于希望将其国外实体的雇员调至美国母公司、子公司、附属公司、或分支机构工作的公司。在调至美国之前，该外国雇员必须在过去三年内在该公司的国外实体工作至少满一年。

L-1签证包括两类：针对高级主管或管理人员的L-1A签证和针对专门技术雇员的L-1B签证。一般而言，经公司内部调动的员工一般不需要证明他们持有相当于美国学士学位的学历即有资格申请此类签证。但是，如果希望将外国雇员调至美国担任临时岗位的，该公司必须向美国公民和移民服务局提交文件以证明该雇员具备申请上述两种签证之一的资格。首次向美国公民和移民服务局申请L-1签证的雇员，其签证有效期为1年（新办事处）或3年（现有办事处）。加拿大公民可以在美国入境口岸直接申请L-1签证，并且在获得批准后可以直接进入美国工作。持有L-1A签证的雇员最长获准逗留时间为七年，而持有L-1B签证的雇员最长获准逗留时间为五年。

条约国贸易商人或条约国投资商人签证

根据美国与其他国家订立的各国际贸易和商业条约，某些外国公司可以直接在其本国向美国领事馆申请工作许可。这就是条约国贸易商人签证（E-1）或条约国投资商人（E-2）签证。E-1签证适用于与美国有实质贸易往来的公司。E-1签证的申请人必须是入美担任高管或监管岗位，或具有美国公司需要的必要技能。E-2签证适用于对美国公司有实质性投资的公司。E-2签证的申请人必须在美国公司担任重要角色，要么是投资人要么是管理人员，或者该雇员在特殊行业接受过特殊培训，或具备高资质，对公司在美国的投资来说是必需的人才。大多数E签证由美国领事馆签发，期限为五年。到期后可申请更新，但要提供文件证明该雇员仍有必要持有E签证在美国工作。此外，要获得E-1或E-2非移民雇员签证，公司和雇员必需具备如下资格：

1)该外国公司和/投资者所在国和美国之间必须已经签订商业或航海条约，或双边投资条约；

2)在美国从事贸易和投资的公司（比如：最终拥有公司所有权的人）或个人必须具有条约国的国籍；并且

3)向美国领事馆申请E签证的雇员必须是同一条约国的公民。

北美自由贸易协定区内公司资助申请的永久居住权

美国公司也可以资助其外国专业雇员获得合法的永久居住权（“绿卡”）。资助雇员获得在美国的合法永久居住权是公司给予雇员的一种优待，在州或联邦或劳动法中并没有强制性规定。该申请的成功与否及其审批时间的长短很大程度上取决于该外国雇员所从事的职业类型以及申请时美国的经济状况。

基于工作为雇员申请美国绿卡的，公司首先必须根据所谓的PERM制度向美国劳工部申请劳工证，然后再向美国公民和移民服务局申请移民签证或永久居住权。劳工部会要求公司提供文件证明该公司在美国国内劳动力市场上无法聘到合格人员来担任所述岗位。对于有些岗位而言很容易证明上述这一点，但是从提出申请到获得美国公民和移民服务局签发的绿卡这一过程可能需要好几年的时间。



向外国人士支付的费用

独资企业和分支机构

如果一个人独资企业在缴清美国个人所得税后将资金汇回国外的，则其不需要再缴纳其他税费。

如果一个外国个人的分支机构在支付摊派税款和分支机构相关税款后，将资金汇回该外国个人的，则其不需要再缴纳其他税费。

但是，如果一位美国纳税人向非美国居民支付了任何性质的款项的，那么应承担美国的纳税及相应的代扣税义务。

股息

证券投资股息

证券投资股息一般有30%的预扣税，但是这一税率可以根据适用的税收协定而降低。美国税收协定不会完全免征来源于美国的证券投资股息的预扣税，并且该税率很少会被减至15%以下。

非证券投资性公司内部股息

美国非证券投资股息的预扣税率一般会被限制在15%以内。但是，如果持有人是一家外国公司（注册地在某一缔约国）并且其持有付息公司至少10%的有表决权的股票，那么根据美国税收协定范本，这一预扣税率可以减低至5%。只有直接股权才可算入上述10%的股权，通过一家财务透明的实体（例如：合伙企业或有限责任公司）持有的股份即认为是直接持有的股份。

可扣除性

股息不得从美国公司的应税收入中扣除。

管理费以及行政支持补助

根据美国税收协定范本以及大多数单个税收协定，从美国向外国人支付的款项均免征税收管理费。但如果美国联邦税务局认为任一该等免税的费用超出了从某一公平交易中可能已经获得的（被归为推定股息并按适用的股息利率（参看上文）征税的）金额的，其就会对该等费用的合理性进行审查。对在外国司法管辖区产生的费用应进行仔细分析，以确保补偿给外国人的与美国运营业务相关所有费用，包括管理支持，工程服务，技术支持和服务，营销，广告等费用，应于公平交易产生的费用相当。

向外国人支付的服务费一般可以从美国公司的应税收入中扣除。

高级管理人员报酬

外国人在美国担任高级管理人员职务而获得的报酬，包括董事费，一般需要在美国缴纳相关税费。但是，如果满足下列条件的，就可以适用在美国基本通用的税收协定例外原则而免除该税费。这个例外原则通常称为183天规则：

- (1) 雇员每年在美国停留的时间少于183天；
- (2) 由非美国雇主支付该报酬；
- (3) 该报酬不是由美国实体承担。

在申请“183天规则”豁免时，除需满足上述先决条件外，美国与部分国家之间签订的各单独税收协定中，有的对豁免期限和豁免限额均有强制性的规定，而有的则只对两者中的一者作出了限制性规定。单个税收协定要仔细参照，这一点至关重要，如果不仔细就会掉入其中的陷阱：对于183天规则中天数的计算，有的协定是以一个既定的日历年为基础的；而有的则是以连续的12个月为基础的。

利息支付

根据美国税收协定范本（以及很多单个税收协定）规定，向外国人支付的款项中产生的利息是免于征税的。但这一豁免政策的应用并不广泛。在美国利息经常是需要交纳预扣税的，税率在5%到30%之间，常见的是10%。对于在美国建立了永久性业务运营或固定基地的企业，其利息不能适用税收协定中的豁免或减税政策。而且，根据某些单个税收协定，如果产生收入的财产实际上与美国境内的固定基地相关联并且收款的个人正是从该基地提供独立个人服务的，那么对该等款项也不得适用于上述豁免或减税政策。

许可使用费

从美国向外国人支付的许可使用费一般需在美国纳税，折合税率从5%到30%不等，一般为10%到15%。但是，有些单个税收协定，比如美国与英国、比利时、德国以及荷兰之间的税收协定中规定，完全在美国免征许可使用费的税费。大多数软件，知识产权和版权的许可使用费都是免税的。

向外国人支付的许可使用费一般可从美国公司的应税收入中扣除。

租赁费和租金支付

在美国，向外国人支付的不动产租金一般要缴纳30%的预扣税。但是，由于租金收入一般包括各种关联成本，收取租金的外国人可能会选择将该项收入作为与美国境内经营活动实际有关的收入，按一般收入来缴纳所得税（见上文许可使用费）。

有形动产的租赁费包括在上文所述的许可使用费中。

向美国联邦税务局报税义务

股息

不管该股息适用税率的高低，也无论是否已实际支付或推定接受该股息，美国公司都必须对向外国人支付的股息代扣代缴相关税费。此外，美国公司还必须向美国联邦税务局提交美国联邦税务局表格1042—外国公司来源于美国的所有收入的年度预扣税申报表，和美国联邦税务局表格1042-S—外国公司来源于美国的应缴纳年度预扣税的收入。

许可使用费

向外国人支付的所有许可使用费必须由美国公司填写美国联邦税务局表格5472—美国外资公司信息申报表，每年向美国联邦税务局申报。

管理费

向外国人支付的所有管理和服务费必须由美国公司填写美国联邦税务局表格5472—美国外资公司信息申报表，每年向美国联邦税务局申报。

其他

外国人申请降低上述税项的税率或免缴上述税费的，必须提交美国联邦税务局表格8833—税收协定下的职务披露报表，并且必须向美国公司提供下列适用文件：

- (1) 美国联邦税务局表格W-8BEN—在美预扣税受益所有人的外籍身份证明（用于受益人申报外籍身份、收益所有权以及降低税率或豁免预扣税）。
- (2) 美国联邦税务局表格W-8ECI—外国人与美国实际相关收入的预扣税减免申请证明（用于申明外籍身份、收益所有权并申报收入实际来源于在美国经营贸易或业务）。

- (3) 美国联邦税务局表格W-8EXP—外国政府或其他外国组织在美预扣税证明（用于外国政府、国际组织、外国中央银行、或外国免税机构确立外籍身份，申明收益所有权，并且，如果适用，申请将低税率或免缴预扣税）。

海关

概述

美国海关和边境保护局（以下简称“海关”）作为国土安全部的一个部分管制进口到美国的货物。海关负责批准进口货物的清关手续，并执行贸易和关税法。海关还负责执行其他政府机构的法律，比如根据美国食品药品监督管理局法律，货物进口时可能要求提供特殊的文件，或对进口商征收附加税。

进口货物包括实际进入美国海关辖区内的所有货物，包括设备、生产部件、成品、样品、托运物、退回物或之前已进口到美国的其他物品的进口。美国的海关辖区包括各州、哥伦比亚特区以及美属波多黎各。“进口商”一般是指“海关登记的进口商”。“海关登记的进口商”是指承担支付进口货物关税的主要义务并满足其他进口要求的个人和实体。但交易中的其他各方也可能要承担这种义务。

海关登记的进口商应尽合理的注意义务来将货物输入、分类并进行估价，并提供其他必要的资料以便海关可以准确的确定关税，收集精确的统计数据并确定是否允许该批货物进口。



货物到达

货物到达入境口岸后，经海关批准交货并且支付估计关税，进口货物才能合法的进入美国商品领域。通常有进口商或进口商的代理提交进口手续来完成这些操作。此外，海关登记的进口商应负责安排货物的查验和运离。

货物到达时，海关不会通知进口商。通常有货物承运人负责通知进口商已到货。因此，为及时办理入关手续并避免延迟收货，应做好及时向进口商或其代理发出到货通知的安排。

分类

进口商必须确定进口货物的分类编号。美国国际贸易委员会颁布的美国海关税则（HTSUS）规定，进口货物应按货物种类进行分类，例如，动植物产品、纺织品。进口商关税分类将导致向海关少付或多付关税或不能满足进口管制要求。

关税税率

某项货物的关税税率与其分类编号紧密相关，因此，适当时，进口商必须支付估计关税额以及相关手续费。

HTSUS对每一税种规定了若干关税税率：普通税率，适用于与美国保持正常贸易关系的国家（NTR）；特别税率，适用于特殊贸易计划（零关税，或关税税率低于现行评定的来自正常贸易关系国产品的税率）；以及第二栏税率，用于既不适用普通关税税率也不适用特殊关税税率的进口货物。

海关关税一般按照从价税率估定，即进口货物应税价值的百分比。但是，有些货物通过其他方式来估算关税，有的货物则采用复合关税税率（例如：结合使用从价税率和特殊税率进行计算）。

北美自由贸易协定和普惠制（GSP）等特殊贸易计划允许对符合资格的进口货物免征关税或减低关税税率。每一项贸易计划都含原产地规则，在申报优惠关税待遇之前，必须仔细检查进口货物是否符合原产地规则。

估价

进口商必须采用海关接受的估价方法对货物的应税价值进行申报。上述估价方法可分几种，主要都是基于交易价值进行估价的。交易价值指的是买方实际支付给卖方或应付给卖方的进口货物价款。其他费用可能会影响货物的应税价值，比如包装费、销售佣金、特许使用费或许可费等。

罚款

海关法律中规定，错报或漏报关税的将严格处于罚款。具体来说，出现下述情形视为违反联邦法典第十九卷第1592之规定：如果一个人通过欺诈行为或因重大过失或疏忽，借助任何文件或电传资料或信息，书面或口头声明，或者以重要且欺骗性作为，或重要不作为或协助或教唆他人实施上述行为的不作为，向美国输入、引进或试图输入、引进任何商品的。重要文件、声明、作为或不作为是指可能会改变商品的分类、估价以及准入，或关税义务，或往往掩盖了反倾销法、反补贴税法或类似的法律中规定的某种不公平贸易做法，或涉及专利或版权侵权的法律中规定的某种不公平行为，的文件、声明、作为或不作为。无论这些欺骗性作为或不作为是否从美国骗取了关税，其均违反了联邦法案第十九卷第1592之规定。

很多违规行为还可能造成对公司进口商债券的损害赔偿金征税。这些罚款对应税货物或免关税的货物都可适用。

重点评估和进口商自评计划

海关采取重点评估对进口商是否遵守美国海关法律法规进行合规检查。尽管海关有权查验每一笔作为进口商品入关货物的资料，但重点评估计划使海关能审查并评价公司为确保常规性向海关提交正确资料而实施的内部控制措施和程序。

进口商自评（ISA）计划是一向自愿评估计划。通过该计划，合格进口商对自身的合规性进行自评，减少海关对其进行的监督。ISA参与方会被从需要进行综合审计的审计库中除名，包括普惠证的审计。要加入进口商自评计划，该进口商必须是美国海关贸易伙伴反恐计划（C-TPAT）的成员，必须是定居美国的进口商，并且在申请加入该计划前，该进口商已有两年的从业经验并一直遵守所有适用的海关法律法规。

进口商可利用内部资源或立场客观的第三方来行使尽职调查和合理的审慎义务，以便满足进口商自评计划的各项要求。

美国海关贸易伙伴反恐计划

美国海关贸易伙伴反恐计划是一个由政府和商业机构联合运作的计划，旨在建立政府和商业机构之间的合作关系，以便从总体上加强供应链和边境安全。尽管美国政府宣称该计划由企业自愿加入，但对于企业来说，如果其想要：(1)货物入关时减少在边境的延误情况；(2)满足客户对供应商必须是美国海关贸易伙伴反恐计划成员这一要求的，则加入这一计划已成为一种必要。

美国海关要求加入海关贸易伙伴反恐计划的企业采取措施对其供应链安全进行管理。申请加入该计划的企业必须向海关提交签署协议书，表明其将遵守美国海关贸易伙伴反恐计划的安全指南。

对外贸易区

对外贸易区（FTZ）是海关入境口岸内或毗邻区域内的一处进出受限的场所。根据对外贸易区规程，允许进区的外国或本国商品不需要办理常规的入关手续并支付关税，就可以存贮、展示、操作、销毁、装配、制造和加工。但上述进区的外国商品开始用于国内消费时，上述优惠不再适用。

联邦所得税

概述

基于美国政府的整个体制，美国税收体制由三部分组成：联邦税收体制、州税收体制和地方税收体制。联邦税收用于联邦政府的财政支出，而州和地方税收则分别用于各政治分区自身的财政支出。本节主要讨论的是美国联邦所得税体制。

除了所得税，美国联邦税收体系中还包含有特种消费税、遗产税和赠予税。美国联邦税收体系不包括全国销售税或联邦增值税。

美国国会负责颁布联邦所得税方面的立法。美国联邦所得税立法一般都被编入1986年《国内税收法典》（“IRC”）（美国法典第26章）及其修订版中。另外，美国与其他国家之间缔结的双边所得税税收协定和其他国会颁布的法律也是联邦所得税法的渊源。

美国联邦税务局（“IRS”），亦即美国财政部的一个部门，负责执行上述法律渊源中包含的联邦所得税条款。

美国联邦所得税体系是一套极其复杂的法律体系，并在不断地变化中。在某种程度上，这套法律体系的不断变化是为协助美国国会实现特定的财政收入之目的。

除了增加财政收入，美国国会也会使用一定的所得税法律规定作为鼓励或打击某些形式的经济行为，具体手段一般为提供税务激励措施或税务抑制措施，并配以其他经济选择作为对比。美国国家税务局会出台一些相关的法规、政令和其他行政通知来支持这些税收法律规定。

美国联邦所得税体系的前提条件是：纳税人主动并及时地提交要求的年度报税表，并结清拖欠的税款。纳税人一般有义务在整个年度内以收入来源为分类为扣缴标准，定期支付到期应付的全年预估税，其基础是整年内以来源为主的某些类别的收入定期扣缴的税款。在纳税年度年末（通常为一个公历年），纳税人提交其本纳税年度纳的报税表，并确定其在该年度的年度纳税义务。如果预先扣缴的税款超出了到期应付税款的总额，将退还超额部分的税金。如果欠付额外税款，则必须支付该笔额外税款。

美国公司所得税

在美国，有两类公司：

- (1) 一类公司以公司本身为纳税主体；
- (2) 一类公司作为“穿透实体”，不需要纳税公司所得税，而是该公司的股东纳税。

传统公司（参见分章 C—公司）：传统公司本身需要纳税，而且该公司的股东在收到分红之后也需要纳税，即双重征税。被认为是“穿透实体”的公司可以避免这种双重征税制度。在决定公司结构的时候，也有很多免税因素需要考虑。此外，如果公司股东中包含有外国人，那么这些公司就不能获得免税的待遇。在美国，即使没有收入或应付税金，公司也必须提交年度联邦所得税申报单。一般使用表格1120，但是如果总收入低于五十万美金并且公司也满足了某些其他的要求，那么可以使用简易格式（表格1120-A）。在美国一个纳税年度的任何时间内，开展贸易和业务的外国公司都必须提交联邦所得税申报单（表格1120-F）。美国有一个巨大的累进税率体系，即：边际所得税率会随着收入总额的增加而增加。对于需缴纳联邦公司所得税的公司来说，下列表格提供了适用于2008纳税年度的税阶：

应税收入	应缴纳的所得税
\$0 至 \$50,000	高于0美元部分的15%
\$50,000 至 \$75,000	为7,500美元+高于5万美元部分的20%
\$75,000至 \$100,000	为13,750美元+高于75,000美元部分的34%
\$100,000 至 \$335,000	为22,250美元+高于100,000美元部分的39%
\$335,000至 \$1,000,000	为113,900美元+高于335,000美元部分的34%
\$1,000,000 至 \$15,000,000	为3,400,000美元+高于10,000,000美元的35%
\$15,000,000 至 \$18,333,333	为5,150,000美元+高于15,000,000美元部分的38%
\$18,333,333以上	总额高于0美元部分的35%

计算公司的应税收入时，应适用各种商业所得扣除额和税款抵减额。适用于公司所得扣除额包括一般的和必要的营业开支，净经营亏损扣除和已收分红扣减，也包括可以选择分摊一定的开办费。实际在美国开展业务和贸易的外国公司适用国内公司税率。如果外国公司的收入来源地是美国但不是直接来源于在美国的贸易或业务，那么该公司必须按照其不扣减扣除额的总收入额的30%的统一税率纳税。但是如果美国是一份双边税收协定的一方当事人，那么可以根据适用的双边税收协定降低这一税率。

普通商企业税务折扣

普通商企业税务折扣是一种有限的不可退还性税收折扣，包括《国内税收法典》第40章直至45P条的全部和业务相关的税金免除。一个纳税年度内的普通商企业税务折扣是如下的总和：

- (1) 递延到该年的商企业税务折扣
- (2) 本年度商企业税务折扣
- (3) 该年度的税损移前扣减

尽管某一特定纳税年度的普通商企业税务折扣被移前一年享用折扣，或者向后递延二十年享受扣减，普通商企业税务折扣不得超过《国内税收法典》第38(c)款规定的限额。

外国公司在美国分公司的所得税

面对外国公司质疑其与美国当地与其从事相同业务的企业在税收上是否有平等的对待，

美国国会于1986年颁布了分公司利润税法。根据《国内税收法典》第884章规定，外国公司在美国的分公司利润税通过三种独立的方式征收。第一种情况，对外国公司在美国分公司的业务利润返回其母国的部分，应纳税。

第二种情况，外国公司在美国分公司支付给外国借款人的利息，应支付分公司预扣税。

最后，与外国公司有实际有效联系的收入比例相适应的“超额利息”被认为是由分公司向其母公司支付的，并应缴纳分公司层级的利息税。

可适用的所得税国际条约也可能改变这一复杂的分公司税收结构。

个人税收

美国公民和外籍居民应对他们的全球收入纳税。个人所得税率是分级的，并且可以根据纳税人的申报纳税身份适用不同的免税和标准扣除额。下表税率适用于2008纳税年度的已婚夫妇的共同纳税申报：

应税收入	应缴纳的所得税
\$0 至 \$14,600	收入超过0的，收入的10%
\$14,600 至 \$59,400	\$1,460 +超出14,600美元部分的15%
\$59,400 至 \$119,950	\$8,180 +超出59,400美元部分的25%
\$119,950 至 \$182,800	\$23,317.50 +超出119,950美元部分的
\$182,800至 \$326,450	\$40,915.50 +超出182,800美元部分的
\$326,450以上	\$88,320 +超出326,450美元部分的35%

2008纳税年度内，免税额度为3,500美元的个人，其免税额从纳税人的总收入中扣除。同样，纳税人的每一位家属的3,500美元免税额也从纳税人的总收入总扣除。同时各种扣除额和税收折扣也适用，这样可以减低个人的应税收入。

如果总收入水平超过规定的临界值（根据纳税人的申报纳税身份从8,000美元到16,000美元不等），即使没有任何应付税款，美国公民和外籍居民也必须提交年度联邦所得税申报单，即表格1040。

所有的上述申报单必须填写纳税人识别编号(TIN)。纳税人识别编号就是个人的社会保险号。如果个人没有现成的社会保险号，那么可以提交表格SS-5来获取一个社会保险号。

外籍非居民在任何年度内满足如下任一条件，必须提交联邦所得税申报单(表格 1040 NR)

- (1) 该外国人在美国从事贸易或经营公司
- (2) 该年度有应付税款，例如通过预扣税仍未能足额缴付
- (3) 根据《国内税收法典》，该外国人在该年的纳税身份是外籍居民，但是根据所得税国际条约的破除僵局原则，其纳税身份是外籍非居民。

如果为移民之目的，某人是合法的永久居民，比如，持有“绿卡”，或该个人满足依据在过去三个公历年内在美国停留天数，那么该个人有可能成为美国联邦税法下的居民。

除了联邦所得税申报，纳税人有义务提交联邦就业税申报单和并有权要求联邦政府退税。应当缴纳预扣所得税或社会保险税，或者两者都要缴纳的雇主应当季度报税。表格941合并了收入申报和从工资、小费等收入中预扣的FICA税金。

“穿透实体”的税负

某些公司（比如：合伙企业，S型公司，有限责任公司以及根据“勾选原则”被合法认定为税务“穿透实体”的公司）不需要支付该公司层级的税负。相反，该“穿透实体”获得的收入以其他伴随的纳税项目，则流向了拥有该“穿透实体”的个人和/或公司，并由他们作为自己的收入进行申报。其申报方式是根据拥有该“穿透实体”的个人之间签署的协议中规定的方式，并由可能受可适用的联邦和州法律约束。

随着有限责任公司或类似公司实体的出现，传统的合伙企业形式正逐渐衰落。一般而言，中小型公司以有限责任公司的形式组建，根据“勾选原则”，这种有限责任公司是“穿透实体”。有限责任公司这一公司组建形式的灵活性很强，并且其收入、扣减额、税务折扣都根据经营协议在其成员之间分摊。

合伙企业和有限责任公司应提交年度资料申报单，即表格1065。每个合伙人或成员从合伙企业或有限责任公司获得的收入以及伴随的应税项目，应在表格1065的附件K-1上填写进行申报，并且应寄送给每个合伙人或成员一份附件K-1。

信托税和遗产税

信托和遗产是独立的应税实体。信托和遗产的应税税率与个人税率相似。遗产或信托的全部收入一般必须通过表格1041申报，表格1041一般由该信托或遗产的忠诚义务人填报。

如果收入被要求向受益人分配或适当分配给受益人，则遗产或信托被视为前述分配的一种渠道，当然这种分配保留了这受分配人在遗产或信托的某些特点。可以从受益人可适当分配的总收入中扣除该信托或遗产或适当支付给他们或记入他们名下的份额。信托或遗产的受分配人必须将这种分配计入其收入。

申报单的提交日期和税金支付

个人纳税人必须在截止日期4月15日提交表格1040。通过提交表格4868后，这一截止日期可以自动延长四个月。并且，如果纳税人提出申请，美国联邦税务局还可以延长额外的时间。如果申请延期，任何在4月15日后拖欠的逾期税金会产生额外利息。

使用公历年作为申报收入和费用的公司纳税人必须在每年3月15日提交表格1120。使用纳税年而非公历年报税的公司，必须在其财政年度后第三个月的第15天提交表格1120。像个人纳税人一样，公司纳税人也可以申请将提交纳税申报单的日期自动延长六个月，但前提是该公司已经及时正确的提交了表格7004，并依据表格8109存储了到期应付的全额税金。经美国联邦税务局的允许，申报单的截止日期可以进一步延长。

合伙企业以及类似的“穿透实体”使用表格1065提交年度资料申报单。在美国，合伙企业的资料申报单必须在该纳税年度结束后第四个月的第15天提交。从美国获得收入的外国合伙企业如果没有实际的美国营业收入或在该纳税年度无美国合伙人，那么该合伙企业就不必提交合伙企业申报单。合伙企业通过提交表格8736也可以将截止日期自动延长三个月。

某些纳税人必须估算他们的税负并且每季度支付一部分税金。

过期提交的申报单会被收取5%到25%的罚金。如果未能缴纳逾期税金每个月会收取0.05%的罚金。大量未支付逾期税金将会被收取相当于该项应付税金的20%的罚金。

折旧和损耗

在开展贸易或业务以及使用能产生收入的资产时，由于其损耗和磨损(“折旧”)允许扣除。1986年后投入运营的有形资产(包括不动产)的扣除额，应根据《修定的加速成本回收制》(“MACRS”)来确定。

根据《国内税收法典》第197章规定，某些无形资产可以摊提15年以上。对于其他无形资产，如果该项资产的价值可确定并且其使用寿命的测量具有合理的精确性，则可根据另一项规定(《国内税收法典》第167章)进行折旧。某些资产的折旧扣除额可能会受到限制，比如供个人使用、消遣、休闲或娱乐的资产。

此外，如果纳税人在该纳税年度在贸易或开展业务时投入使用的个人财产成本达到指定金额，纳税人可能会选择作为开支而非作为折旧来扣除。

美国国会近期将2008纳税年度的可费用化的年度总额增加到250,000美元。当年度在合格资产投资总额超过大约800,000美元后，这一成本费用化选择权就开始逐渐停止。在随后的应税年度中，可当作费用扣除的资本开支的限制，预期会减少到大概125,000美元，并且合格资产投资总额将从大概500,000美元开始逐渐停止。

基于纳税人在该项资产中的经济利益，自然资源的损耗也可以扣除。

对研发的税务激励

针对增加的科研支出的税务折扣是普通商企业税务折扣的一种。该项税务折扣适用于截止2009年12月31日已支付或产生的研发费用。国会定期延长享受税务折扣的期限。在几年前，国会也允许该延长期限在很短时间内因懈怠而失效。该税务折扣一般按如下项目的金额进行合计：

- (1) 在当前纳税年度内超过一定基数期限的合格科研支出的20%
- (2) 向具备资格的科研组织支付的基本科研经费的20%。

纳税人还可以选择对本纳税年度内支付或产生的一定科研或试验经费进行扣除。这一扣除额必须从根据普通商企业税务折扣计算出的科研税金折扣额中减去。

资本收益

销售和兑换资本资产产生的收益或亏损，会被认定为短期资本收益(或亏损)或长期资本收益(或亏损)，主要取决于纳税人持有该项资产时间的长短。

如果纳税人在某年度既有短期收益又有长期收益，应分别对这两类收益进行申报。每一类收益或亏损也是单独计算净额。然后，将该纳税年度的长期资本净收益或亏损，与短期资本净亏损合并，以获得一个合并的资本收益或亏损总额。

在2003年国会税收立法之后，非公司纳税人的资本收益的最高税率是15%。公司按照普通税率对资本净收益纳税。长期资本资产的持有期一般为12个月。

税务申报单的合并

许多关联公司可以选择提交一份单独的合并联邦所得税申报单。这些公司必须是“可包括在内的”并且是互相关联的，才可以提交这种合并的申报单。

倘若如下条件满足，一个关联集团被定义为一个或多个可包括在内公司组成的链条，这些公司之间通过一个共同的母公司对其持股而连接在一起，而这个母公司也是一个可包括在内的公司：

- (1) 该共同母公司必须直接持有其中一个可包括在内公司至少80%表决权的股票，并且其股票价值至少相当于该公司股票价值的80%。
- (2) 每个可包括在内公司内满足80%这一衡量标准的股票(而不是共同母公司的股票)，必须直接或间接地被一个或多个其他可包括在内的公司持有。外国公司一般不属于可包括在内的公司，但是某些加拿大和墨西哥的公司不受此限制。

亏损移前扣减和移后扣减

大多数纳税人可以移前扣减贸易或业务中产生的营业净亏损，以便申请成为之前收入的扣减，并且从随后年度的任何未吸纳亏损中扣除。营业净损失只是总收入中扣减额的超出部分，根据亏损年已生效法律和要求的调整额度进行计算。有许多针对个人和公司的调整额。

一般而言，营业净亏损可以比亏损年移前两年扣减，然后在亏损年之后移后20年扣减。2001和2002 纳税年度产生的净营业亏损适用于“五年”移前扣减规定。1997年之前开始的纳税年度中产生的净营业损失，还适用附加的移前扣减和移后扣减规则。此外，纳税人在某些情况下也可以选择放弃移后扣减期。

税务递延公司重组

和财产处理相关的收益和亏损的联邦所得税处理，需遵守一套很复杂的法律条款、法规和司法解释。

尤其是涉及到资产从一些个人和公司转向其他个人和公司时，更是如此。根据《国内税收法典》的一系列规定，某些资产转移是免税的，但前提是：新接收到的资产本质上是一种对旧投资的延续，而且旧投资也没有被变现。如果谨慎制定纳税计划，某些公司实体的成立、合并、分离以及某些公司实体的解散常常可以获得免税。

税务审计和上诉

美国联邦税务局拥有很广泛的权力，可以审计公司和个人的纳税事宜以确保他们遵守可适用的美国所得税法。这种审计包括检查已提交的申报单，并确认应该提交申报单而未提交的各种情况。

为了达到上述合规目的，美国联邦税务局还利用尖端的计算机技术及其工作人员在申报单分类、筛选以及其他方面积累的丰富经验做进一步的检查。美国联邦税务局有各种不同的检查，通过这些检查美国联邦税务局可以根据具体情况应用适当的资源，以达到高效利用其有限的审计资源的目的。

一旦开始检查，美国联邦税务局一般能够从接受检查的纳税人或第三方那里获得与确认纳税义务相关的任何信息。这一范围广泛的当局检查也有少数例外情况，但该例外情况仅包括：某些律师与客户的沟通，律师工作成果努力，以及有限范围内的税务从业人员与客户的沟通。事实上，即使纳税人没有提供任何信息，美国联邦税务局对事实检查中所做出的测定也一般是被推断正确的。



尽管美国联邦税务局有广泛的检查权，还是有很多程序来保护纳税人的利益。

接受检查的个人或公司实体可以通过美国联邦税务局内部行政管理系统，或单独的联邦司法系统，对美国联邦税务局做出的纳税测定提出质疑。在美国联邦税务局内部，纳税人可以要求美国联邦税务局上诉机构通过行政诉讼程序对其税务测定结果进行复审。

如果纳税人对复审结果不满意，或选择放弃这种复审方式，他可以申请由联邦法院复审其被提议的纳税义务。每个法院都有不同的管辖权及其优缺点。除了在鲜见的需保护政府利益的情况外，如果纳税人遵守了所有的适用程序，他可以在该项税金被确定为应付或拖欠之前提请一家联邦法院对其被提议的纳税义务进行裁定。

申报单提交日后三年内，美国联邦税务局一般会提出评估附加税金。如果有大量的漏报收入或经纳税人同意，这一期限也可以进行延长。如果未提交申报单，或提交了错误的或欺诈性申报单，美国联邦税务局会随时提议评估附加税。

美国联邦税务局的信件裁定

信件裁定是美国联邦税务局全国办公室回复纳税人书面请求的文告，其中阐明了美国联邦税务局对一件未来发生的或业已完成交易的联邦税收处理方式。美国联邦税务局信件裁定也被称为私人信件裁定、PLRs、事先裁定或简单裁定。

当有利于健全税务管理时，美国联邦税务局有权酌情决定签发信件裁定。纳税人的信件裁定请求书必须根据常规程序制定并且通常必须包括所有相关的事实。

美国联邦税务局会定期公布程序，该程序阐明了获取信件裁定的程序。这些程序也会说明信件裁定不适用的事项。对于特定类别的事项，比如说会计方法的改变，为获得有利的税务对待，获取信件裁定就是法定的。

信件裁定得到所有美国联邦税务局官员和办公室的遵守，但遵守的范围只限于该裁定的签发人和纳税人之间。美国联邦税务局会公布已签发的信件裁定，但是会屏蔽某些识别信息以便不泄露纳税人的身份。

尽管其他纳税人可能也遵守了信件裁定中包含的所有事项，但他们仍然不能正式依赖信件裁定，但是其他纳税人经常在他们的税务计划中依赖已签发的信件裁定。美国联邦税务局一般会在收到要求的信息后90天内处理信件裁定。

所得税国际条约

美国已同不同国家签订了30多个双边国际所得税条约，包括大多数工业国家和主要的贸易伙伴。国际所得税条约的签订是一件很有意义的事件，因为它增强签约双方贸易的机会。由于每个国家都有数量众多的不同税制，一种增强两国之间税收和谐的机制有助于促进国际自由贸易和投资。

这些条约最重要的作用包括：

- (1) 避免对收入征收过量或双重赋税
- (2) 有助于防止避税和逃税。

美国作为当事一方而签订的每一种双边条约都是单独议定的，因此，这些条约的条款大体上相似但不完全相同。这些税务条约通常包括四大类规定：

- (1) 实质性条款：通过分配两国之间征收所得税的主要权利来减轻过量征税或双重征税的负担。
- (2) 规定：确保国内法令的适用是非歧视。

(3) 管理规定

(4) 定义条约适用范围的规则

国际所得税条约与国内税法具有同等的效力。特别是，这些国际所得税条约能够减低预扣税率，提高提交纳税申报单的联系标准，并提供一种消除双重征税的机制。

双方协议程序条款中规定的消除征收双重所得税的机制是发生如下所述情形时纳税人的唯一补救方法：在双方议定的跨境税收调整后，双方当局都对某一项特定的收入征税。在缺乏有效解决机制的情况下，关联公司集团可能被两个国家就相同的所得项目征税。

销售税，使用税以及其他税项

美国五十个州都有它们各自的商务征税体制。城市、县以及乡镇也可以向企业和个人征收地方税项。各州和地方的法令、规则、规章以及法庭判例将决定确切的税种和外国公司相应的纳税义务。因此，企业实体在某一特定州开展业务前应该就这些规定进行咨询。

此外，某个州对某一外国实体征税前，该实体必须保持与该州最低限度的关系，或“连系”。连系根据美国宪法的正当程序和商务条款、联邦法令、州宪法以及州法令来确定。在某一州经商的实体应向该州的税务和法律顾问进行咨询。下文论述一些大多数州征收的更常见的州和地方赋税。

销售税

大多数州对在本州开展的业务征收交易税或销售使用税。销售税一般针对零售有形个人财产的销售额以及提供某些明确规定的服务（比如：电信或干洗）获得的销售额。征收销售税的税率各州各有不同，但一般在4%至7%之间，有些州可能更高一点。各州还制定了销售税的具体免除条款。常见的免税项目包括：非盈利实体的销售额、转售以及工业加工销售额。

收集和缴纳销售税由卖方负责。

如果某一实体的董事或高层管理人员未能或拒绝缴纳销售税，他们个人可能要就未缴纳的税款承担责任（包括罚款）。

使用税

使用税是对销售税的一种补充，在大多数州同销售税一起征收。使用税是对在该州内使用、消费或存储有形个人财产征收的一项税。和销售税一样，某些交易的使用税也有免税额。通常使用税的征税率和该州的销售税率相同。

该项财产的使用者或消费者负责收集和缴纳使用税。在一些情况下，该项财产的远程卖方可能负责收集和缴纳使用税。如果某一实体的董事或高层管理人员未能或拒绝缴纳销售税，他们个人可能要就未缴纳的使用税承担责任（包括罚款）。

所得税/特许经营税

很多州还征收实体层面的所得税，其基数通常在联邦应税所得的基础上有些许修改。每个州的对联邦应税所得的修改有很大的不同，但有一些共同的修改，包括对已付州所得税的否决权。如果一个实体在两个或两个以上的州开展业务，那么计税基数经常按照该实体的资产、薪金以及销售额以某种方式在各州分摊。每一州的分摊额计算公式也不同，纳税人需谨慎确定某一特定州使用的特定计算公式。

很多州还征收实体层级的特许经营税，这种税一般根据该实体的股本和所有者权益的其他项目征收。利用分摊公式计算该州应分摊到该州的计税基数。和所得税一样，征收特许经营税的州也有单独的适用于计算该州特许经营税的法令、法规以及判例法。

还应当注意的一点是：有些州要求纳税人对所得税和特许经营税都要计算，但是应税义务只针对两者中数额较高者。公司还应清楚一点：一些地方政府单位也有可能征收所得税和特许经营税。

一些州不向公司（而不是个人）征收传统的所得税，但是征收实体层级的税收。华盛顿州征收营业和职业税，这是一种根据实体收入总额征收的税。于2008年1月1日开始生效的密歇根营业税有两个计税基数，纳税人必须同时计算这两个基数，即：以4.95%的税率征收的营业所得税，和以0.80%的税率征收的经修改的总收入税。少数州根本不征收所得税，包括内华达州和阿拉斯加州。

财产税

大多数州或地方行政辖区还对特定辖区内的财产征收财产税。这种税适用于不动产，个人有形财产，在某些情况下也包括无形财产。财产税通常由地方行政辖区管理，而不是由州管理。这种税一般按照位于行政辖区内的该项财产的价值或价值比例征收。

其他税

某一州或地方征收的其他税包括无形资产税。如果实体在某一特定的州雇用了职员，那么该实体就必须为该职员预扣或缴纳州个人所得税。雇主可能还必须缴纳失业税和职工补偿税。

需万分注意的是每个州和地方行政辖区都有自己的法令、法规和判例法管理辖区的纳税体制。如果某一实体打算在某一特定的州内开展业务，应向其税务顾问咨询，以确定在该辖区内适用于该实体的法律法规及其合规要求。

美国企业经营融资

所有者贷款和资本化

对美国企业经营的融资，可以通过外国母公司向美国公司提供贷款、向美国公司或其所有者注资等进行。

向外国母公司支付的贷款利息需缴纳美国预扣税，这种税可通过适用的所得税条约确定一个优惠税率。如果这些贷款是无利息的或低于市场利息率，那么将被假定向国外支付了利息，同时也会产生美国的所得税问题。

此外，如果美国公司承担了过多的外国母公司债务，那么美国联邦税务局(“IRS”)可能会认为该美国公司“资本不足”。如果美国联邦税务局确定该美国公司资本不足，那么其外国母公司债务将被重新定位为该美国公司或其所有者的股本。在这种情形下，本金的偿还就是该美国公司未分派的收入和利润范围内向该外国母公司支付的股息。

此外，如果该美国公司的负债与权益比率高于1到1.5，那么其拖欠外国母公司的利息就不得被扣除。

假定该公司按上述方式获得足够的资本，那么：(a) 向国外偿还本金不需要支付美国预扣税，并且(b)如果贷款备有本票证明文件，利率合理且本金和利息均已按本票的规定及时支付，则该美国公司可扣除利息支付额。对于缺乏上述手续证明的贷款，本金的偿还可能被归类为需要支付美国预扣税的一种应税股息。

如果通过向所有者或公司注资，那么试图汇回本国的所有者权益将首先被归类为该美国公司为分配的收入和利润范围内的一种股息。向国外支付的任何股息应缴纳美国预扣税，这种税可以根据适用的所得税条约确定一个优惠税率。此后，未被归为股息支付的汇回本国的所有者权益在向所有者或向美国公司捐助的原始股本范围内向国外支付，而不需要缴纳美国预扣税。

如果发生公司资产清算，所有者的债务将先于所有者权益，但次于其他有担保或无担保的债权人得到清偿。如果所有者贷款可以通过一种担保协议或涵盖了该美国公司全部或部分资产的抵押来获得保证，那么，这种情形可进一步获得改善。为了获得完全的担保权益并对未担保的或大部分随后担保的债权人的优先权，所有者债权人应在适当的土地登记处或个人财产担保办公室对这种担保权益做公告登记。

通常，如果一家美国公司的业务达到需要进行银行融资的水准，那么所有的所有者贷款和这种贷款的担保必须次于银行贷款。尽管如此，已担保的所有者贷款相对于大多数其他公司债权人的债务仍享有优先权。

政府奖励

美国联邦，州和地方政府通过授予政府奖励鼓励公司的设立，发展和壮大，除了其他方面，这种奖励包括但不限于：(a) 不动产，个人财产以及所得税减免或抵免，(b)公司贷款（包括以市场利率提供的贷款和低于市场利率提供的贷款），以及(c)直接财政补贴。

授予政府奖励的经营活动或承诺包括：(a)生产或装配工厂设立地，(b)雇用低技术雇员，

半熟练雇员或高技术雇员，(c)对当地劳动力的再培训及技术发展，(d)从事战略性目标行业，高技术活动和/或成立研发中心，以及(e)位于或修复收到污染或被毁坏的市区场所。

公司必须通过已核准的联邦、州或地方经济发展机构或市政机构申请政府奖励。在签订有约束力的采购或租赁设备或器材的承诺之前，公司通常必须先向这些经济发展组织制备、提交并与其议定书面建议书、申请书以及承诺书。做好跨州比较或地方差异比较的准备可能会引发更多州政府或当地政府的政府奖励。与这些经济发展组织进行个人接触有时是成功获得政府奖励的决定性因素。为了评估不断变化的政府奖励对公司的适用性，申请时最好能获得专业人士的协助。

外部债务融资—美国政府或州特许银行

美国商业银行系统的特点是有很多国立的或地区性的美国政府和/或州特许的银行。是应该选择一家大型的“金融中心”银行（比如：纽约）还是选择一家地区性银行取决于公司的具体需要或期望从银行获得的服务。例如，有些地区性银行专门向特定行业提供银行服务（比如：汽车行业）。大型“金融中心”银行可能有很强的国际业务能力，其国外办事处可以为准备在美国设立公司的外国投资商提供便利的本地联络服务。

循环（经营）信贷额度

银行一般为新成立的公司提供两种不同种类的贷款。第一种是循环（经营）信贷额度，凭此公司可以获得循环信贷以便为其流动资金进行融资。在循环信贷额度体系下，资金可以借出、偿还、然后可以再借出。银行授予的循环信贷额度包括要求循环信贷额度或承诺循环信贷额度。在要求循环信用额度体系下，无论借款人是否违约，银行都可以任何理由自行决定要求借款人立即偿还未清偿的余款。在承诺信用额度体系下，银行一般只有在贷款到期或借款人违约的情况下才可以要求偿还。这种服务下的票据只有当借款人支付了预付款或出具了信用证的情况下方可开立。

银行目前对循环信贷额度报出的当期利率选项主要包括浮动优惠利率或以伦敦银行间拆放利率(“Libor”)为基础的利率。贷款只能用美元标价,但是,一些银行可以提供货币套期保值产品以使公司避开国际货币汇率波动。

循环信用额度通过公式计算其构成,利用这种公式,根据银行可收取担保利息、抵押利息或其他利息的某些资本化资产的持续性价值,计算出可用信用额度。典型担保资产包括:应收账款、存货、设备以及不动产。因此,公司可用信用额度的有效金额低于规定的循环信用额度金额就很正常,并且有效金额被限制于去除公司的过期应收账款、坏账,以及陈旧的存货后公司的实际应收账款和存货价值的一定比例范围内。这可能跟其他某些国家形成鲜明的对比,在这些国家可用信用额度的有效金额不受循环信用额度发出后资产价值波动的影响。

然而,事实上,银行会要求借款人尽可能多地提供抵押,并且经常要求借款人将所有其他资产抵押,并要求公司所有人的担保。因此,所有者贷款及其相关的抵押利息一般是从属于银行的,并被让渡给银行。银行一般要求将这种贷款做为公司资产已投保保单的指定被保险人记入名单。特别是,对于一些较小的借款人,银行也可能要求首先将其企业主管人员保险保单上的死亡抚恤金让渡给银行。

定期贷款工具

银行一般也提供在一固定周期内的定期贷款。定期贷款通常是向公司提供资金用于购买特定的资产,或基于公司现有的资本资产价值(比如设备)向公司提供追加的长期流动资金。定期贷款和经营贷款的主要区别是,经营贷款是在循环信用额度体系下,凭有效信用额度借款,还款,然后再借款。而定期贷款是一次性全数划拨,并根据议定的还款计划在其期限内分期偿还。

定期贷款的本金抵押通常采用特定资产留置的形式。但是,银行很可能要求将借款人的全部资产抵押,尤其是银行同时还提供循环信用额度贷款时。上文所述其他抵押方式以及贷款担保也适用于定期贷款。在某些情况下,银行可能还要求获得备用信用证支持。除了诸如浮动优惠利率

或伦敦银行间拆放利率的利率选项,银行也提供固定利率的定期贷款。对于固定利率定期贷款,如果借款人提前偿还了该笔贷款或如果借款人违约银行要求加快偿还,那么借款人需支付一笔提前偿还罚金。

外部债务融资—国外银行

除了国内银行,很多外国银行现在都在美国开设有分行。外国银行的分行几乎全部集中在商业银行业务方面。当一家新公司在美国成立时,外国银行的分行常常为外国投资人提供与其母国总行便利的联络。

其他融资来源

除了美国国内银行和外国银行,非银行金融机构也提供优先债务融资。同样,在某些情形下,用于资本资产收购的融资可由生产商或第三方融资租赁公司通过经营性租赁或融资性租赁进行担保。融资租赁公司通过购买预期资产协助公司获得资本资产,然后将这种资产按照经营性租赁或融资性租赁租给公司。经营性租赁是短期的,并且资本资产在租赁期满后归还给出租人。融资性租赁的期限更长,一般涵盖了该项资产的主要使用期。并且当租赁期满后,承租人一般有优先购置权。融资性资本资产收购的这种方法可以降低或排除大额的首期付款要求,并且公司可以从其现金流中超限时间支付对该资产的使用费。在某些情况下,公司还可以寻找一家代理融通公司以增加其现金流。代理融通公司可以以一个折扣价购买或出借公司的应收账款,努力收回公司的应收账款,并且根据具体的协议对公司享有或不享有追索权。其他的融资源可以由所谓的“夹层贷款机构”进行担保。这些贷款机构提供次于优先贷款机构的贷款,但是要优先于任何卖方或所有者债务,通常附带公司股票或其他利益的担保。夹层融资费用高于向优先债务支付的利息率,但确实是杠杆收购的一个关键融资途径。

外部产权融资—风险投资

美国有很多公司愿意向新公司提供风险资本,有时还附带优先贷款或次级贷款。一般而言,这些风险投资公司意在获得高额回报并获得在该公司的实质上的少数股东权益地位。

对于他们的投资，风险资本家想获得对公司经营和发展方向有效的控制权。在寻求风险资本融资前，必须认真考虑这一管制因素。

私募配售和公开发售

通过向少数老练的投资者私募配售投资性证券或通过向一般公众公开发售的投资性证券筹措的资金一般通过经纪商或投资银行完成。根据公司规模和公司的成熟度，在美国，发行投资性证券可以为公司提供一种融资源，但是这种融资源不一定能立即在国外使用。投资性证券的发行需遵守1933年美国证券法，该法案涵盖了一些强制要求，包括该证券的注册、交易以及配送。

经济发展奖励

在美国，政府机构向公司提供奖励以帮助公司在其辖区内成立或拓展业务的历史很悠久。联邦、州、以及地方政府提供各种经济发展奖励，主要集中在提供创造就业机会和资本投资两个方面。考虑到近年来能源和可持续发展领域公众政策的演变，政府在这些领域提供了越来越广泛的奖励。

尽管这些不是一个公司决定扩张到或迁移进另一个特定地域的首要原因，但它们经常在其他条件都相同的情况下，对选择竞争同一项目的不同地域有着显著的影响。受过教育的劳动力，便利的运输和分销网络以及其他商务考量经常是决定一项项目成败的主要因素，而奖励则是一个很重要的可变因素。各州以及地方之间对于入境公司经济发展机会的竞争常常很激烈。因为州和地方政府通过很多不同方式提供财产税激励措施，所以很难确定哪一个地方政府提供的优惠最多。公司首先必须弄明白政府提供奖励的各种方式。

大多数州提供某些种类的所得税抵免奖励项目。奖励的规模常常取决于各种因素，包括公司何时可以创造就业并且可以创造多少就业岗位，公司从事的行业是否是政府当局正积极鼓励支持的行业，以及一般情况下，其他州和地方吸引该公司进入的困难程度。

大多数州立所得税抵免项目并不提供利润保障。所得税抵免项目可以包含阻止其他合格公司利用已获得抵免额的限制因素。最常见的限制条件限制了利用抵免税额抵消在新成立地产生的应税义务的行为。

有些所得税抵扣项目属于“要么利用，要么失去”的类型。这就意味着如果公司未能在适当的税务年度使用其全部或部分所得税抵免额，那么公司就将失去该部分利益。但是，大多数所得税抵免项目通过提供一个结转期来减轻这种亏损，结转期内，允许公司在未来年份使用其未使用的抵扣额，但是很少有所得税抵扣项目通过退还未使用的抵扣额或允许公司将未使用的抵扣额出售给其他纳税人的方式来保障这种使用。

如果新成立的公司抵扣额项目的授予年或任何使用的结转期内仅产生了少量所得税或未产生任何所得税，那么公司可能会失去该州已经承诺的全部或部分经济利益。

州和地方的另一项奖励工具是对减免位于当地的不动产和个人财产税或减免其他财产税。州尤其不会下大力气去宣传当地的不动产或个人财产税减免、免除、或其他财产税免除。这些项目一般有当地政府管理，而州政府并不想被视作偏袒于任何地方政府。

财产税免除通常比所得税抵扣奖励更具吸引力。一旦公司获得不动产和个人财产税奖励，无论公司是否已经产生应税利润，所有的奖励额可以直接抵消财产税开支，而如果公司没有获得奖励，就必须支付这些开支。因此，如果一个公司获得了财产税减免或对其财产税纳税义务其他形式的减轻，无论其业务的盈利能力如何，公司实际上已经获得了政府承诺的利润。

为了阐明这一点，公司在比较选址时，需要计算每个潜在地点的财产税，获得的净奖励额。例如，假设两个城市角逐一项工业发展项目。第一个城市向新公司提供为期20年50%的财产税减免。第二个城市以不提供任何财产税奖励的方式反击。但是，选择时却并不像表面看来那么简单。尽管为期20年的50%财产税扣减奖励很诱人，但是如果第二个城市的总体财产税率要比第一个城市的税率低50%，那么，第一个城市的净奖励额就不一定是一个好的待遇。这里的附加利益是

在第二个城市中，新公司不需要办理税收减免/免除申请手续，就可以获得最低的财产税开支；这样就可以节省管理费用和时间而且还可能获得政治商誉。

美国的州和地方经常为在其辖区内创造了就业机会的公司提供奖励措施。外国公司经常同时与几个州和地方的经济发展主管官员探讨这些措施，以便形成他们之间的竞争并确定哪个地方对其具体需要来说是最合理的。州与州之间的政府奖励政策差别很大，但是最常见的有如下形式：

创造就业和职工培训奖励

州和地方政府有时愿意为创造就业机会或提高职工技能提供工作培训奖励金。该奖励金的资金通常调拨给社区大学，初级中学学区，特许的股份制学校以及贸易学院。

区域发展区

各州正越来越多的奖励特别地区奖励区，通过专有政策吸引公司。这些奖励区并不只局限于城市地区。例如，一个普通的地区奖励区是一个避税区。

避税区实质上被定义为是对目前区内或搬入区内的公司或居民免征税。建立避税区的目的是向选定的社区提供做有利的市场激励——免税——以便激励它们创造新的工作岗位或投资。免于向公司和居民征收的税收有时包含了几乎所有本州和地方对业务活动征收的税，包括：州个人所得税，州教育税，州个人财产税，地方不动产财产税，地方所得税以及公用事业税。这种避税区期限可达20年之久。在大多数避税区内，税收减免最终会被逐步取消。其他指定的奖励区侧重于复兴城市社区。这些区域已建立了城市复兴基金用于协助征集土地，预备场地和改善基础设施。城市复兴区内的项目包括：汇集城市工业园，收购和拆除临河片区用于新写字楼建设以及拆除荒废地区为新的混合开发腾出空间。

环保奖励

州政府和地方政府官员为修复常被称为“褐色地带”的遭受污染的财产提供有效的协助性奖励。

设立这些奖励是为了鼓励和协助意欲更快地并以比以前更低的成本将受污染财产恢复到可用于生产的开发商，同时也起到保护人体健康和自然资源的作用。受污染场所的具备资格条件的所有人和经营人可以获得相当数量的资金用于协助支付清理费用（只要这种污染不是这些所有人和经营人造成的）。清理标准通常具有一定的灵活性，以便开发商可以根据未来该财产的用途对历史性污染提出创造性的解决方案。最后，政府主管机关不仅提供资金，而且经常向合格的所有人和经营人提供税务抵扣，以减轻他们的州或地方纳税负担。

研发

各州和地方都对和研发(“R&D”)相关的范围广泛的各种活动提供奖励。大多数奖励或关注承诺将其一定数量的预算用于研发，或关注专门进行前沿高科技研究的公司，或关注准备向日益重视可持续发展和气候变化相关的政策措施的环保项目投入大量资金的公司。

比如，某一从事电子、通讯、医药科学以及其他高科技领域的雇主，并一直将相当数量比例的营业开支用于研发，就有资格获得州政府对于高技术就业创造而设立的税收抵免奖励。这种基于州的税收抵免奖励期限可达20年，并且可抵免和本项目相关的全部税金。这些税务抵扣奖励用于吸引专业从事新技术的创新型前沿科技新公司。大多数抵扣通常适用于从事先进技术的公司，这些技术包括：先进的计算机技术、生物技术、电子设备技术、工程和实验室试验相关产品的开发、医疗设备技术、产品的研发、先进交通工具技术以及有助于评估或预防对人体健康或环境威胁或损害的技术。

资本、机器和购买土地

向公司提供的奖励措施中经常包括投资税减免。这些抵扣主要用于鼓励和抵消与资本购买，以及购置机器和不动产相关的初期投资费用。

总之，公司在制定将公司设立在何处或向何处扩张业务的决策时应考虑适用的奖励措施，并考虑可以使一地比另一地更具吸引力的各种情况。

税收和其他金融奖励可能不是一个公司决定将业务扩张至或搬迁至某一特定地点的首要因素，但是，在做出最终决策时，它们经常是非常重要的需考虑事项。

产品责任

概述

产品责任诉讼是每个谨慎的产品生产商或供应商应关心的问题。在产品策划、开发、生产、销售和营销的整个过程中，产品责任诉讼的可能性必须加以考虑。虽然各方面的产品责任可能会使人气馁，但是，如果在诉讼发生之前和之后主动关注产品责任问题，将会把风险降到最低。

与所有的风险一样，不能保证，并且即使再多的小心谨慎也不能排除产品用户被伤害的可能性，并且不能排除产品用户起诉产品生产商或销售商要求损害赔偿的可能性。但是，有效的风险管理和投保计划可以减轻这些风险。

清楚地了解产品责任起诉可能带来的各种问题也是很必要的。由于各州的法律差异很大，产品生产商或供应商必须研究各州适用于任何被提起诉讼的具体法律。下文概述了美国产品责任法和惯例的某些原则，这些概要可以当作通用指导方针使用，以帮助产品生产商或供应商理解在产品责任诉讼中预计会发生的各类问题。

责任问题

为了在审讯中获得损害赔偿的宣判结果，产品责任诉讼的原告通常必须通过证据优势原则（比如，具有更大可信度的证据）使实情调查员（通常为陪审团）相信：目标产品中存在的缺陷是造成原告受到伤害的直接原因。下文叙述了一般原告有资格提起诉讼的产品缺陷和损害的种类。

缺陷的种类

任何产品责任起诉的关键是指控某一产品在某方面存在缺陷，一般通过一种或一种以上的如下方式：(1)设计缺陷；(2)制造缺陷；以及(3)“营销”缺陷（不充分警告和使用说明）。

设计缺陷

设计缺陷指控的焦点是某一特定种类的全部产品的实际设计和规格。这种指控本身假定某种产品的加工过程是适当的，但是断言其设计规格造成该产品的预期用途存在不合理的危险。例如，原告可能会指控某种车门设计不适当，因为选用的车门锁相对于这种门的尺寸和重量来说显得太脆弱，或者某种摩托车的在设计存在缺陷，因为排气管离驾驶员的脚踏板太近。

制造缺陷

制造缺陷指控断言某种产品由于其制造或装配方式而存在故障。其内含的假设是该产品的设计是可以接受的，但是错误的制造程序使产品不能发挥其设计的功能。例如，原告可能会指控轮胎使用时突然爆裂，因为没有经过正确的熟化处理，或摩托车架的焊接不正确，并导致在车辆碰撞中未能表现出预期的结构刚度。

“营销”缺陷

产品责任法认为某种产品的使用本身存在明显的危险，并且对于简单工具明显危险（比如：锋利的刀具会割破肉体）的存在不要求提供消费者警告信息。但是，某种产品的生产商和销售商有责任对正确使用该产品或可预见的误用该产品时存在的潜在危险向用户提供警告信息。例如，快餐连锁店对热咖啡危险的警告信息，汽车制造商现在发出关于儿童做前排时安全气囊存在的危险，轮胎制造商在轮壁上给出将16英寸的轮胎固定在16-1/2英寸的轮缘上的警告信息。



责任理论

无论声称是何种缺陷，产品诉讼一般基于四种责任法律理论的一种或多种，即：疏忽行为，直接责任，违反默示保证，和/或违反明示保证/错误表述。不同司法辖区适用的责任理论各不相同，但是几乎每个州都认可上述三种类型的缺陷。

疏忽行为

疏忽行为是指未能适用合理的谨慎措施。疏忽行为分析的焦点在于制造商的行为及其设计和制造产品时所做决策的合理性。

直接责任

现今法院依然认为制造商和/或销售商应对存在不合理危险的瑕疵产品导致的身体伤害负“直接责任”。这一理论背后的基本原理是：产品的价格中应包括对由于产品缺陷导致的受伤者的赔偿成本。直接责任的焦点是产品的自然属性而非生产商和销售商的行为。

违反默示保证

(统一商法典责任)

统一商法典（“UCC”）第二条对每种货物的销售规定了两种默示保证：(a)可销性的默示保证规定：货物必须达到平均合格质量并能满足顾客购买该商品之一般使用目的；和(b)特定目的适销性的默示保证规定：如果销售商知道或有理由知道货物必须满足顾客购买该商品之特定使用目的，同时还知道顾客在选择货物时，信赖销售商的能力和判断，出售的货物必须适用于这一特定目的。如果产品未能达到以上任一标准，就违反了这种保证。

违反明示

保证/错误表述

当产品未能达到生产商或销售商关于某种产品所做的明示保证或明确陈述时，该生产商或销售商也会招致责任。

明示保证

成为交易基础一部分的关于产品的任何事实或承诺的陈述引起明示保证。一般而言，任何消费者、使用者或旁观人都可以起诉。

如果有顾客起诉，这种保证必须一定是“交易基础的一部分”。如果原告并非合同当事人（比如：旁观者），他无需依赖这种表述，只要有其他人依赖了这种表述。

事实的错误表述

如果出现下述情况，销售商应对涉及到某一产品的事实错误表述负责：这种陈述是涉及到货物质量和使用（仅仅吹嘘是不够的）的重要事实，和(ii)在特定交易中，销售商故意引诱顾客的信任。这种责任一般是以直接责任为基础的，但是也可以由故意的或因疏忽造成的错误表述而引起。正当信赖是必需的（比如：这种陈述是诱使顾客购买的一个实质性因素）。信赖不必一定是受害人的（可以是前一个购买人的）。原告与被告之间不一定要有直接的法律关系。

不同产品“缺陷”责任理论的应用

设计缺陷

疏忽行为标准

一般公认的情况是制造商在策划和设计其产品时必须行使一般的谨慎，以便产品在正常使用中是合理安全的。根据疏忽行为法的规定，控告的焦点在于制造商的活动以及设计产品中的行为是否合理。争论的焦点是制造商是否履行了合理的谨慎以确保图纸，规格以及使用的原料是适当的并且产品的正常使用应该是合理安全的。

直接责任标准

和关于疏忽行为的质询不同，关于直接责任的设计缺陷聚焦于产品本身——即：产品的设计是否有缺陷使其成为不合理危险的产品？如果产品存在造成他人伤害的设计缺陷，制造商或销售商¹就应负直接责任。

1 - 民事侵权（第二）修正案第402A章并没有解决该规则是否适用于二手产品销售商的问题。不同司法辖区的法院根据直接责任背后政策考量的特定案例阐释应用这一理论。

测试

法院一般认可用于确定产品是否存在设计缺陷使其成为不合理危险的产品的各种测试。不同州的法院对这些标准的应用也存在差异。一些州依赖与一种标准，而其他州则混合²使用这些标准，只是混合程度不同：

“风险效用测试”

“风险效用测试”有时也被称为“谨慎制造商测试”，用以认定制造商，销售商或其他中间商的责任。应用“风险效用测试”的法院通常考虑聚焦于如下内容的综合因素：

- 产品的有用性和可用性
- 产品的安全方面—其造成伤害的可能性，以及这种伤害大概的严重性
- 替代产品或者能满足相同需求并安全的替代设计的可用性，以及从制造和费用的角度看，实施这种替代品或设计的可行性。
- 在不损害产品的有用性或不会为了维持其效用而使其变得太昂贵的情况下，制造商排除产品危险特性的能力。
- 在使用产品的过程中，通过行使合理的谨慎的情况下，顾客避免危险的能力。
- 由于一般大众对该产品明显危险的了解，或存在适当警告信息或使用说明的情况下，顾客对产品内在危险及其可避免性的预期了解程度。

本测试通过假设被告了解受害方遇到的特定风险，排除了证明制造商或销售商知道或应该知道伤害风险。一般地，由陪审团根据双方所提供之证据负责衡量所有的因素，然后给出该产品是否存在设计缺陷的裁决。

“消费者预料测试”

“消费者预料测试”源自于如下两条民事侵权（第二）修正案的注释³。

缺陷状态

本节内容所述之规则适用于最终消费者没有预料到的情形下的产品，在这种情形下，产品对消费者是不合理危险的。

2—出于本手册之目的，我们将讨论两个主要测试。

3—消费者预料测试已被应用到各类产品责任诉讼中，包括制造和设计缺陷，违反保证和完全的设计缺陷案件。出于本手册之目的，只讨论设计缺陷案例条件下消费者预料测试。

不合理危险的

出售商品的危险程度必须超出了购买产品的普通消费者根据普通大众所共有的关于该产品特性的一般知识所能预期的危险。

但是，由于是应用型测试，“消费者预期”测试在实际应用中，出现了一些歧义。比如，法院和法学学者对于这项测试是客观的还是主管的出现了分歧。换言之，该测试是关于一个理智的人一般关于产品的危险性应预料什么（客观性测试）还是关于特定顾客预料到了什么（主观性测试）。

但是，无论是使用客观性规则还是主观性规则，必然会牵扯到制造商对该产品使用的营销方法。因此，制造商关于其产品的安全性向公众所做的陈述将影响陪审团是否将该产品裁决为是有缺陷的。

制造缺陷

疏忽行为标准

制造商必须使用合理的谨慎措施以避免生产过程出现瑕疵，导致产品不符合制造商自己的规格要求。这包括在检验、测试以及使用适当的制造程序中采取必要的预防措施以防止瑕疵产品流入市场。

直接责任标准

当产品的制造存在缺陷，并且这种缺陷使其危险程度超出了购买该产品的普通消费者所能预料到的程度，那么就对该制造缺陷应用直接责任。在这种情况下，受害方一般不需要证明制造商或销售商行为不当。恰恰相反，除了顾客缺少对危险的预料外，必要的证据是产品未能满足制造商设定的规格要求。

市场营销缺陷—警告信息和使用说明

一个正确生产的产品会被认为有瑕疵，当该产品不带任何适当的警告信息和使用说明便销售给了使用者。警告测试的责任很简单：如果某一在其他方面都不存在缺陷的产品，在被正确使用或者以可预见的方式误用时，会引起不合理的危险，那么，用户就必须被警告。此外，如果该产品合理要求有使用说明，必须提供充分的使用说明。在很多司法辖区，存在一种推论认为如果警告信息已经提供，那么顾客应该已经注意到了这种警告信息。

警告信息的内容

应对警告信息和使用说明加以审查，以确保这些警告信息在说明潜在伤害风险以及潜在伤害的严重程度方面是适当的。做为一个基本的指导方针，适当的警告信息应以一种可理解的格式制定，并包括如下信息：

- 危险的性质
- 顾客的性质（消费者，贸易商，等）
- 危险的严重程度（风险的等级）
- 怎样避免危险

警告信息的种类

操作说明

对于一个产品制造商来说有全面的产品操作说明是非常重要的。最好的做法是提供使用者手册或通过操作员培训计划。

a. 使用者手册

产品应附有一份全面的使用者手册，这样可以突出显示所有的潜在危险并指出顾客应遵循哪些注意事项来确保安全操作和使用该产品。

b. 培训

制造商也可以考虑向产品的用户提供一项培训课程，以便强调安全使用和操作技术。

注意事项/标签

决定某些警告信息对于安全操作其产品是必要的后，制造商还必须回答两个问题：“我们应该提供什么信息？”和“我们如何提供这种信息？”。

第一个问题的答案源自于从几个方面收集到的信息，包括，诸如制造商自己的测试、经验和预料，销售链，最终用户，以及政府机构。至于第二个问题，可以从美国国家标准协会(“ANSI”)寻求指导，该协会颁布制造商可用于设计和制定警告信息的标准。详见ANSI标准Z535。

减少警告义务的理论

总之，一些司法辖区的法律认为：在某些情况下，通常是商业性的，当用户拥有或应该拥有安全操作产品的专业知识时，危险产品供应商在其他情况下严格的警告要求会被免除。这些理论，以其名称而闻名，比如“老练的用户”，

“批量供应商”以及“专业的中间人”理论，是很有用的，但是并非在所有的司法辖区都一致承认这些理论，并且在确定产品标签和警告信息时，应持谨慎的态度。

损害

对于证明了责任的原告来说，损害是实际的和补偿性的（和损失的总额直接相关）或者在某些情形下，和在某些司法辖区内，这种损害是示例性和惩罚性的。惩罚性或示例性损害规定向原告提供额外的金钱用于惩罚被告并震慑其他类似的不良行为。

经济损害

原告可以取得由瑕疵产品导致的实付开支的损失赔偿，包括但不限于：以往和将来损失的工资，以往和将来的医疗费用，以及财产损害。少数州允许将由保险公司支付的损失从经济损害中排除。

疼痛和疾病/配偶损失

原告还可以取得由于瑕疵产品伤害导致的疼痛和疾病以及伴侣关系/配偶权的损失等损害赔偿。这些类型损失的价值主观性很强并且从伤害的严重性的角度看，这些损失的价值变数也很大。一些州的“侵权改革”法对某些情形下的非经济损害设立了最高限度。

惩罚性损害赔偿

惩罚性损害赔偿的目的是惩罚被告并防止被告及其他人将来出现类似的行为。在允许惩罚性损害赔偿的司法辖区内，原告有责任证明应对被告判定惩罚性损害赔偿，这种证明通常分两个诉讼程序并需提供清楚而有说服力的证据。只有当被告的行为是恶意的，或故意不尊重原告的权利时，才会被判定惩罚性损害赔偿。如果被告的行为伴有恶意，或故意或其目的是伤害他人，那么这种行为就是恶意的。如果被告的行为反映出其对他人的安全和权利的漠不关心，在这种情形下，这种行为就是对原告权利的漠视和放任。是否判定惩罚性损害赔偿以及具体的赔偿数量由陪审团决定。由于各州坚持一种观念，那就是原告收到的惩罚性损害赔偿必须与补偿性损害赔偿各占一定比例，所以，也有适用于司法调停的情况。

风险管理和保险

对于产品制造商来说，产品责任法是一个不可避免的事实。有效的产品责任风险管理是每一个商业计划的重要组成部分，并且应渗透入所有的规划、设计、开发、制造以及市场营销活动。当然，具体的产品责任风险管理需求将根据制造商或销售商的规模以及产品的性质而各有不同，但是如下内容列出了一些基本的需考虑事项：

诉讼发生前的风险管理

复审和指导

处理产品责任风险最好的时间是诉讼发生之前。由风险管理专业人士复审业务活动，警告信息以及文件资料是很有价值的。同样，进行公司雇员的产品责任“敏感度训练”也是很有价值的。

文件起草

证据开示的范围是广泛的。制造商持有、保管或控制的每一份文件都是可发现的证据并且最后会被呈交陪审团。因此，文件的起草一定不能马虎，并且文件产生的问题应在文件中解决。

文件管理和保留

产品责任诉讼是文件密集型案件。由于业务原因保留的文件应系统地加以维护。一种强制性的和可验证记录的保留政策应当被采用，以定期处理因商业目的而无需保留的文件或诉讼开始后需要保留的文件。电子资料和硬拷贝资料的保留和处理一直是很多案件正式审理前的争议要点，如果不对这些文件进行适当的管理和备份，会造成重大的金钱损失。

合同赔偿

对于销售商、组件或其他生产商、以及供应商，赔偿条款应纳入产品的制造、设计或销售合同中。赔偿条款的适用性将根据具体案例而定。在设计、生产、销售或分销某一产品之前，生产商与销售商应联系顾问以便审阅所有的协议、采购订单、报价单以及类似的文件。在很多实例中，适当的合同赔偿条款可以显著地减少和/或排除诉讼风险。

诉讼发生后的风险管理

律师的选择

律师之间在方法、风格和才能等方面都有差异。保险公司可能保留对律师的选择（可协商条款）权，但会提供一个被认可律师的名单供被保险人选择。

公司代表的选择

律师应协助选择公司代表提供证据并代表公司出庭。陪审团会在证人席、律师桌以及法院外的街边咖啡馆里观察公司代表。

避免“举证侵权”

在产品责任案件中，原告对举证程序的滥用很常见，但是公司被告人必须清醒地回应不合理的法院举证程序命令。如果未能这样做，有时会导致毁灭性的裁决，比如，缺席判决（一种责任裁决）。

保险

现在，产品责任保险是经营生意的一项常规费用。产品责任保险非常普遍，几乎每个制造商都认为产品责任保险是普通责任保险的一部分。虽然特大型公司可能还有自保自留的额外保险，中小型公司可以并获得用以赔偿和防御的“全额给付”初级保险，如有必要，还可以投保额外的伞状保险。



概述

民事诉讼与刑事诉讼

本手册论述民事诉讼。不论及刑事诉讼。

州法院还是联邦法院

应该向州法院还是向联邦法院提起诉讼取决于很多因素，包括诉讼的主题以及当事方的国籍。

原告还是被告

原告是起诉的一方，被告是被起诉的一方。

民事案件的步骤

大体上讲，一桩民事案件由四个阶段组成：

- (1) 起诉
- (2) 证据开示
- (3) 审理和宣判
- (4) 审理后

起诉

起诉是书面的要求和辩护，确定由哪一方起诉哪一方，争论的事由，并且这种诉讼基于什么理由。

民事诉状

民事诉讼始于原告律师向法院提交民事诉状。民事诉状陈述了原告是如何被伤害的，被告的什么行为导致了这种伤害，以及原告请求的赔偿。除其他之外，原告可以请求金钱赔偿，要求法院宣告双方的权利和义务，或要求被告以一种特定方式执行或停止某一行为。

传票

原告必需向被告送达传票和民事诉状。传票的目的是向被告发出通知，通知被告民事诉状已提交并且被告必须对民事诉状做出回应。一旦被告收到传票和民事诉状，他必须在规定时间内给出答复或对民事诉状做出响应。如果被告未能及时对民事诉状做出响应，那么法庭可能做出有利于原告的缺席判决。

初始请求

驳回起诉

被告人的首次响应往往是请求法院驳回起诉。这一请求可能基于若干理由包括：民事诉状未能阐明允许救济的诉由，法院缺乏对被告或争议事由的司法管辖，或原告未能找到该诉讼正确的审判地。

提请转移

有时被告会以便利的理由或以该诉讼被提交到了错误的审理地为由请求将该诉讼转移到另一家法院审理。

提请做更多的明确陈述

当民事诉状内容含糊或易引起歧义，被告不能据此作出应答性诉状，就可以提交这一请求。

删除动议

有时被告提交这一动议要求法庭删除民事诉状中多余的，无关紧要的，不相干的或诽谤性的事情。

这种动议向法庭提交并递交给对方的律师。提交时，附带一个诉书或备忘录，其内容包含了引用的法律和事实。对方有机会提交一份反对诉书。

答辩状

如果被告没有提交要求法院驳回起诉的动议，其第一步将是提交和递送答辩状。答辩状是对原告民事诉状声称的事实所做的回应。

一般而言，答辩状必须陈述被告打算用作反对原告请求的积极抗辩。未能及时陈述积极抗辩可能会妨碍被告在本案后续期间提出，包括审判阶段。

反诉

如果被告对原告有诉讼理由，被告必须在反诉状中予以表述。反诉状通常与答辩状一同提交。

交叉诉讼

被告可以针对另一名被告提起交叉诉讼。

其他诉讼参与方

除了原有的原告和被告，其他方也可能因反诉、交叉诉讼以及第三方诉讼等原因参加诉讼。

证据开示

在初始答辩之後，律师总是努力从对方手里获得对自己一方有利的证据，来支持自己一方的主张和驳倒对方提出的抗辩。这一程序称为证据开示。证据开示的策略多种多样，主要包括：

质证

律师代表一方当事人口头询问对方当事人相关问题。通过宣誓来作证的人称为质证人。质证人必须在宣誓后回答律师提出的各种问题。大部分质证内容由法院书记员进行笔录，而有些则通过视频来记录。质证人在作证时应有其律师在场。

在进行质证前，质证人的代表律师应帮助质证人做好充分准备。质证很有可能使质证人一方输掉官司。质证人只能就对方律师提出的问题范围内作出回答。有时候言之过多反而会对方质证人一方造成不利。质证人应如实回答问题，不得有任何虚假陈述。对方有可能会利用无伤大雅的谎言来说服陪审团质证人提供的相关重要事实可能并不真实。

质证中会产生证人的差旅费、法庭书记员的报酬、律师帮助证人做准备的费用，使其成本会比其它作证方式更高。但是，与其它证据开示方法相比，由于质证中留给质证人回答问题的时间有限，且没有其代表律师提供积极协助，因此一般能获得更为直接、公正的答案。其它质证优点还包括，提问律师能在提出某一问题后及时追问更多相关问题。

质询是指书面的询问。一般由一方代表律师书面回答对方提出的问题，并由其委托人通过宣誓后签名确认。由于质询书中的问题通常是由律师来起草回答的，因此一般对一些有争议的重大事项无法获得比较直接、公正的信息。书面质询是从对方获得相关证人的名称和地址、文件所在地以及类似信息的最有效方式。

索取相关文件和信息并要求进入相关场所进行检查或从事其它所需活动

此类要求应以书面形式作出。

供认要求

该等书面要求是指一份要求一方承认或否认与事实陈述或意见相关的事项，或相关事实中的法律应用的文件。对于未及时以书面形式进行否认的事项，即视为承认。

证据开示便于启动，侵扰性较强，且成本很高

启动证据开示程序一般不需要法庭的许可。相反地，如果一方认为某些信息和文件能“合理用于开示相关可用证据的”，则该方可要求对方提供该等信息和文件。由此，你的对方当事人可能会开示你方许多不为人知的秘密信息。比如，你的对方当事人可能会开示你方内外部往来的电子邮件、书面的备忘录及其它信件；你的手写笔记；你的日程安排；你的财务文件及纳税申报单；你的商业计划；及你的人事记录。

如果对方的证据开示要求太具侵扰性，你的律师应提出书面异议或提出一项保护令动议。如果对方未提交要求开示的证据，你方代表律师应提交一项动议，针对对方采取强制证据开示。就证据开示提起的争议一般成本会很高。针对未满足证据开示要求的一方，法庭可对其施加多项制裁。制裁可采取多种方式，其中包括：

- 某些事实视为已确立的命令
- 拒绝不服从一方支持或反对指定的索赔或抗辩的命令
- 禁止不服从的一方将相关事项采纳为证据的命令
- 删去答辩状的某些部分
- 驳回全部或部分控诉或作出不利于不服从一方的缺席审判
- 认定不服从一方藐视法庭
- 要求不服从一方或其律师支付因未开示证据而产生的相关费用和律师费的命令

不经审判而终结诉讼

绝大多数的诉讼都是不经审判就了结的。

绝大多数案件都是在进入审判程序前经当事方和解而终结的。一旦达成和解，针对被告提起的诉讼应予以驳回并不得再诉。如果作出有条件驳回起诉的，则原告可在日后就同一事项提起再诉。实体权利不受影响的撤诉允许原告在以後继续起诉。达成和解后，被告也应要求原告作出弃权书，根据该弃权书，原告同意不会基于同一事由再提起诉讼。

有时，基于证据开示过程中提供的答辩状和证据可确定并不需要启动庭审的重大事实问题。在这种情况下，法官将根据其中一方提交的动议作出简明判决。

庭审与判决

如果诉讼双方未就某一诉讼达成和解或者法庭未予以驳回，则该诉讼将进入审判程序。美国宪法授予陪审团对普通法诉讼进行审判的权利。但是，对于最初是在衡平法院提起的诉讼，一方当事人无权要求由陪审团进行审判。如果一方当事人未及时通知法院要求其接受陪审团审判的权利的，则视其放弃该项权利。大多数民事审判中的陪审团一般由6名普通公民组成。

民事审判通常按以下顺序进行：

- (1) 陪审员的选择与宣誓就职
- (2) 原告律师作开庭陈述
- (3) 被告律师作开庭陈述
- (4) 原告律师出示证据
- (5) 被告律师出示证据
- (6) 原告律师作结案陈词
- (7) 被告律师作结案陈词
- (8) 原告律师反驳被告律师
- (9) 法官对陪审团作出指示
- (10) 陪审团审议

在原告出示证据后，如果其提供的证据不足以支持其主张的，则在进入抗辩前，被告可提出驳回起诉的动议。

如果一方已满足举证责任要求的，则法庭将作出有利于该方的判决或裁定。

庭审后

在作出判决或裁定后，败诉方可选择：

提起庭审后动议

该等动议包括不同形式的责任减免要求，比如即使陪审团已达成不利于败诉方的一致意见，败诉方仍可要求法官判决其胜诉、提起新的庭审要求、或减少判定的损害赔偿金等。

判决

法院判决是指要求败诉方以特定方式满足胜诉方提出的相应要求的法院命令，该等方式包括：败诉方向胜诉方支付损害赔偿金和法院收费，执行某项规定措施，或者停止某项特定行为。

如果胜诉方要求败诉方偿付其所有法院费用的，其必须向法院提交在诉讼中发生的所有可偿付费用的说明，供法院审批。对方当事人可针对要求偿付的费用提出异议。

通常情况下，当事人应各自承担负责自己一方的律师费。但也存在极少数的例外情况。一旦败诉方履行了判决中的相关要求，则其应向法院提交一份判决已执行完毕的文件用于归档。

未能执行判决

如果败诉方未履行判决中的相关要求，胜诉方将采取措施来强制执行，包括冻结败诉方的财产。

向上级法院上诉

如果败诉方选择向上级法院提起上诉的，则其必须满足规定的时限要求。如果败诉方未能在规定时限内上诉的，则将失去该项权利。

贫穷的人如何负担诉讼费和律师费

一般败诉方无需负担胜诉方的律师费和相关费用。有时，原告律师仅能从原告受偿费用中按特定比例获得报酬，一般为扣除相关支出前的受偿费用的三分之一。相反，被告律师则始终按其小时费率获取其报酬。在集体诉讼中，原告一方可能由成百上千人组成，由此成百上千的小额索赔合并成一项索赔主张。提起该等集体诉讼的律师一般从受偿金额中取得报酬。



陪审团

许多极为复杂的商业问题都是由不具有诉讼事由方面的相关知识、未经专门培训、不没有相关经验的陪审团成员裁定的。

无奈的是，陪审团有时是基于情感因素和偏见作出裁定的。

避免或降低诉讼成本

保险

你应该考虑通过购买相关保险来保护公司，避免相关诉讼风险。

其它的争端解决方式(如仲裁或调解)

优势： 由于无需经过陪审团审判，无需广泛的证据开示，也无需提起上诉，因此成本较低。

劣势： 你或许希望有陪审团审判、广泛的证据开示和上诉的权力。

双方必须就庭外和解达成协议，要求用到“魔术语言”。在可能的情况下，应在发生任何争议前，与你的雇员、客户、供应商将庭外解决的方式写入书面协议中。否则，一旦发生争议，对方当事人可能会拒绝通过庭审之外的其它方式来解决争议。

律师协作来降低诉讼成本

在提起一项争议前应先咨询你的律师

避免在没有代表律师的情况下与他方达成口头协议或合同。应聘请律师来审查各类项目、产品、工作环境、文件保存制度、机密信息处理程序、公司交易、担保、员工制度、雇用协议以及其它合同，以避免发生涉及公司的诉讼或者为公司在诉讼中争取最有利的地位。与诉讼费用和其它相关风险相比，该等法律咨询的成本一般较低。

教育计划

应要求你的代表律师及时向你的雇员提供相关诉讼程序方面的信息，提高员工在这方面的警觉度和敏感度，避免从一开始就已确立不利于自身的“确凿的证据”的情况。有些律师会免费提供上述服务。

积极协助律师

不要把控诉丢给你的律师后就不管不问了。如果你能在一开始就为你的律师提供重要协助，则可能降低你的诉讼成本、提高胜诉可能性。

积极协助律师确定相关证据文件及可用证人。收集所有可以获得的文件并提供给你的律师

应及时告知律师全部的事实真相并要求你的员工也提供所知事实。如果对你的律师隐瞒相关文件和信息，则可能毁掉胜诉的机会。对律师而言，任何措手不及都是其最大的敌人，且由此产生的成本也将很高。记住，你与律师之间的任何沟通都是机密性的，并且是受到法律保护的。

你应该考虑出席重要的质证以协助律师解决相关跟进问题。你的出席可能会带来“吐真剂”的效果。

审查对方当事人的法庭卷宗、质询回答、文书、质证抄本等等，并与律师一起探讨。

一般而言，你在诉讼中的参与度越高，你成功的机会就越大。因为没有人比你更了解事实真相。

及早并经常考虑和解方案

总的来说，90%以上的民事案件最终都会以和解的方式解决。但是许多公司往往不到庭审前的最后一刻是不会考虑采取和解方式的。而到了庭审前，公司往往已经为诉讼耗费了大量时间和金钱。因此，你应该在整个诉讼期间定期评估和解方式的可行性。你可以在诉讼开始前、在答辩阶段、在证据开示期间、提出驳回简易判决的动议前、提交该等动议后、开始庭审时以及庭审后动议待定期限来作出上述评估。

反垄断

概述

美国的反垄断法适用于在美国经商的所有非居民外国人。由于美国的反垄断法极其复杂，且在对境外、国内或国际实体的适用上不加以区分，因此以下有关该法的探讨仅仅是泛泛而谈，比较笼统。

总则

总的来说，外国投资者最为感兴趣的美国反垄断政策主要界定在三大联邦法律中，即《谢尔曼法》、《克莱顿法》和《联邦贸易委员会法》。

大多数州还有自身的反垄断法，适用于自己州内的各种反竞争活动。各州的司法部长有时并不采纳已颁布的联邦反垄断指导原则或者联邦法院的有关批准某些行为适用美国反垄断法的决定，这一做法使得美国反垄断法律的适用变得更为复杂。因此，近年来，联邦反垄断法中含盖的众多行为却以民事或刑事诉讼的形式被提上各州法院。

此处主要探讨美国联邦反垄断法。

境内投资，特别是境内的合资经营公司，尤其受到美国反垄断当局的关注。美国反垄断法的主要目的是保护美国消费者和市场，因此外国个人或实体在美国进行风险投资或成立的子公司其作用应是服务美国市场并保护美国市场，其必须严格遵守美国反垄断法，特别是《谢尔曼法》第1部分及《克莱顿法》第7部分。这些法规的内容表面上看并不能提供很多指导性原则，像《谢尔曼法》第1部分和《克莱顿法》第7部分中的相关禁止性条款的适用，只能通过对1890年《谢尔曼法》首次通过以来的先例审查对照后才能作出判断。因为反垄断法对具体事实的依赖性极高，各具体情况中的细微区别可能就能决定某一具体行为是否是反垄断法中的禁止行为。

美国反垄断法的一个重要方面是，对于在任何垄断法的违法行为中业务受到损害的私营个人，可以就其受到的损害起诉，要求三倍损害赔偿金。由此，在订立可能违反反垄断法的协议前，外国投资者应具体了解在这一领域相关的私人诉讼案件和政府行为方面的情况。

谢尔曼法

《谢尔曼法》的覆盖范围较为宽泛，且其中的反竞争行为几乎涉及所有州际商业行业。该法第一部分禁止通过契约、联合或共谋来限制州际间或与外国之间的贸易或商业。

根据本法第一部分规定，必须具备两个要素才能构成违法责任，即协议和限制贸易。根据先例，我们可以很明确的知道某些类型的协议会对竞争产生恶性影响，因此被视为“本身”违法。这些本身违法的规定，一般仅适用于同一经销层级的竞争对手之间订立的协议。如果竞争对手之间订立固定价格、划分市场或客户和类似协议，以此来迫使消费者支付更高的价格获取更少的商品的，则应属于上述的违规责任范围内。《谢尔曼法》中对于该等本身违规行为的要求非常严格，其不考虑订立此类协议的目的，即使是制造更为安全的汽车、提供更好的医疗服务，只要具备上述两大要素的，一概予以禁止。《谢尔曼法》中的该等禁止规定还可能适用于非竞争对手间的协议，只要任何订约公司有可能成为某一特定业务线中的竞争者的（即使目前其还不在于竞争企业行列），则其订立的相关协议也可根据《谢尔曼法》被禁止。

克莱顿法

与《谢尔曼法》和《联邦贸易委员会法》相反，《克莱顿法》明确指明了被禁止的做法或交易。该法的第七部分特别涉及到外国投资者。其中明确禁止进行会对竞争造成不利影响的合并、股权或资产购买以及合资经营。《克莱顿法》适用于所有“可能”造成限制竞争的行为，因此其涉及的范围远远大于《谢尔曼法》的第一部分（只适用于实际限制竞争的行为）。若计划中的收购或合资经营规模过大，则该等项目还可能需要符合《哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法》中的早期报告要求。见下文中的论述。

联邦贸易委员会法

《联邦贸易委员会法》同样具有广泛的适用性。其适用范围包括违反《谢尔曼法》和《克莱顿法》的行为，以及其它未违反任何法律法规中的具体规定，但属于不公平的或欺诈性的行为。只要是预期会产生干扰影响的行为，即使根据《谢尔曼法》还不能充分认定为违规行为的，《联邦贸易委员会法》都予以禁止。也就是说，《联邦贸易委员会法》是从萌芽阶段开始禁止相关行为，即使该等行为还未达到违反《谢尔曼法》或《克莱顿法》的程度。

1976年的哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法

哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法旨在协助反垄断当局对某一达到一定金额的兼并、收购和合资经营项目在其完成前对其进行审查。

适用范围

根据HSR法，如果任何资产或有表决权的证券的购买（包括兼并及合资经营）满足特定测试的要求，则必须进行申报备案，并对该等购买设定了一个等候期。

当事人规模标准¹

本标准一般要求并购双方各自的最终母公司（定义为收购人和被收购人）中的任一方年净销售额或总资产为至少达到126,200,000美元，而另一方的年净销售额或总资产至少达到12,600,000美元。但是，如果并购交易规模超过252,300,000美元，则无论当事人规模如何，都需要进行交易报备。

并购交易规模标准²

本标准要求的收购人在完成收购交易之后在被收购人内持有的资产或有表决权的证券的价值超过63,100,000美元。

本标准要求的并购交易中至少有一方从事州际商业活动或某会对州际商业活动产生影响的活动。一般对于本标准采取广义解释，某一交易的任一方都有可能符合此标准。

《哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法》及其相关条例中确定了适用上述标准的一系列技术性规则（包括适用于合资企业和外国企业的特殊规则），还包括某些收购豁免情况。

HSR项下的申报要求

如果根据HSR法需要作出申报，各方必须在规定的表格上填写所需信息，并向美国联邦贸易委员会送交两份公证后的表格副本，及向美国司法部送交三份公证后的表格副本。一般来说，所需信息包括各方的身份、收购交易的结构及各方的某些相关文件（包括资产负债表，其他财务资料和一些规划和评估文件）。

申报表格中还需要各方在北美产业分类系统（2007年NAICS代码）中申报收入信息，以及各方之间是否存在业务重叠部分。收购人还必须提供过去五年中发生的相关收购信息。如果是组建一家合资经营企业的，则还需提供其它相关信息。

基于交易价值，还需按比例支付一笔备案费。价值低于126,200,000美元的交易，最低的备案费为45,000美元。如果交易价值超出126,200,000美元的，则备案费也将相应提高。这些交易价值被作为有效范围限额，会不时发生变化。

在完成交易前有30天的等候期。经提出提前终止要求可缩短等候期，或者经FTC或DOJ提出提供更多信息要求的，可相应延长等候期。

对于适用HSR法的某一交易（包括组建合资公司），如果没有在完成该交易前根据该法完成所需申报备案的，则可能会受到严重处罚。近年来，美国政府一直在加大该等处罚力度。

执行与处罚

违反反垄断法的行为可能会受到非常严重的处罚和巨额罚款，且始终有可能带来严重的刑事责任后果。有些违法行为可认定为是刑事重罪，如果违法者是个人的，可被处以最高三年的有期徒刑。对违法的个人最高可处以1,000,000美元的罚款，而对于违法的组织，则最高可处以100,000,000美元的罚款。另外，根据《美国法典》第18篇第3571条(d)项规定，特定情况下，还可处以超过上述最高金额的罚款。

竞争对手合作中的反垄断指导方针

这些指导方针适用于任何规模的合资企业，甚至还适用于通过专利许可方式设立的简单合资企业。这些指导方针由美国联邦贸易委员会和美国司法部于1999年年底颁布。所有的反垄断问题一般都与具体的事实息息相关，因此不可能制定十分明确的指导方针。在某些问题上，全美检察长协会已声明，他们不接受该指导方针中的相关规定，这意味着必须经过广泛的调查才能认定对相关规则合规与否。



引言

“解散”是指一个公司为商业目的而经营的法律存在的真正结束。下面是解散股份有限公司与有限责任公司——在美国经营生意的外国实体最常用的两种企业——的程序及考虑因素的要点。

这里侧重于共同的规则，主要是根据州立法机关在各州起草具体的法律所用的各种示范性法规。规则因州而异。应在商业实体的解散开始之前就聘用一名合格的律师。

公司

公司可以多种方式解散。可由股份有限公司的董事会及股东自愿解散，可因发生了公司章程中明确规定的事件而解散，可由法院以司法途径解散或在某种情况下自动解散。在某些情况下，在公司资产完全分配之前，公司的解散可以撤销。

自愿解散

公司可由其董事会及股东自愿解散。要自愿解散的话，董事会必须首先在董事会议上或通过书面同意的方式批准解散计划并将该计划提交给股东。在某些州，董事会必须建议股东批准解散，除非董事会认定由于利益冲突或其他特殊情况，不应该提出建议。其次，股东必须在为此目的召开的会议上或通过书面同意的方式批准解散。在某些州，公司可以由股东以书面协议的形式解散，无需董事会的批准。

解散获得批准後，解散证明必须在相应政府机构备案。此项备案确立了该股份有限公司解散的日期及时间，且必须启动清理业务并关闭公司的程序。从技术上说，尽管公司已为歇业和清算业务之目的而解散，该公司的“存在”是继续的。

司法解散

公司可经州政府、股东或债权人的要求以司法途径解散。若存在足够的解散理由，法院可命令其解散。

州政府发起的诉讼

该公司组建所在地的州可以以该公司是通过欺诈成立的或该公司屡次并蓄意违法经营生意为理由而向法院提起诉讼以解散该公司。

董事或股东发起的诉讼

若董事不能就关系到公司管理的重要问题进行表决同意、股东无法为公司选举董事、董事以非法、不公正或欺诈的方式行事、或企业资产正被误用或浪费，董事或股东可提起诉讼。

在法院的命令发出後，法院将指令该公司结束其事务并清算其业务。

自动解散

因未能提交报告并支付特许经营税、或未能采取其他特定行动，及非永久性的公司的营业期限到期，公司可能自动解散。

行政解散

公司可能因多种原因而自动解散，通常包括未能支付特许经营税或费用、提交年度报告、指定或维持法定代理人或在其它方面未遵守州的特定要求。已行政解散的公司通常可以在解散後的规定时间范围内申请复原。

公司营业期限到期

若公司在其条款或公司组建证明书中选择的是固定营业期限而非永久期限，当公司营业期限到期时会自动解散。不需要解散备案。

解散的生效

一家已解散的股份有限公司可以继续以一个实体的身份存在，但是不得开展任何业务，除了一些正当的办理相关的清算和歇业事宜。允许开展的活动包括：

- 收集资产
- 处理以非实物形态分配的财产

- 清偿债务或为清偿债务做准备
- 根据其股东持有的股份，将剩余的财产分配给股东
- 办理其他必要的歇业和清算事宜

但是，公司解散后，不得从事如下事宜：

- 转让公司财产的所有权
- 阻挠其股份和股票的转让
- 对其董事或高层管理人员提出不同的行动基准
- 改变董事会或股东的法定人数或投票表决要求
- 改变其董事或高层管理人员或此两者的挑选、辞职或免职的规定，或改变关于其章程修改的规定
- 阻挠公司以其公司名义起诉或应诉
- 撤销或中止一个在解散生效日悬而未决的由公司发起的或针对公司的诉讼程序
- 终止公司注册代理商的代理权

索赔的支付和规定以及解散后资产的分配

作为解散的一部分，公司必须在将资产分配给股东之前，制定足够的向债权人偿还债务的规定。偿还公司债权人债务或制定了适当的偿还债权人债务的规定后，公司可以根据其股东各自的权利和所持有的股份将剩余的资产分配给他们。如果公司未按法令要求，在未制定适当的偿还债权人债务规定的情况下将其资产分配，公司董事个人可能要对已分配的资产承担责任。若股东明知解散分配违反上述要求而仍接受了分配，则也应对已接受的分配资产负责。

禁止索款

一般情况下，公司可根据具体的程序处理已知的债权人索款，但是，公司必须在其解散生效后以书面方式通知这些索款人公司已解散。如果债权人收到公司解散的通知后，未在规定的时间内向公司提出索款要求，那么，该债权人以后不得向公司提出索款要求。此外，一家已解散的公司如果已按消息发布要求，在报纸上对公司解散做了公开通知，并且如果其已知的和未知的债权人未在规定的时间内向公司提出索款要求，那么公司可能可以禁止所有这些债权人在此后提出索赔要求。

有限责任公司

有限责任公司可以按以下任何一种方式解散：

- 该有限责任公司的期限（根据其公司章程文件的规定）到期；
- 公司章程或经营合同中规定的事件发生；
- 公司成员签订书面同意书；
- 解散公司的司法判决。

有限责任公司的解散不必像普通公司一样提交“解散证明书”，尽管有限责任公司完成业务和事务的清算后，需提交“注销证明书”。见下文。

解散的生效

解散后，有限责任公司必须立即结束其业务和事务。和普通公司一样，有限责任公司的清算过程一般包括出售资产并偿还公司债务，然后将剩余的资产分配给该有限责任公司的成员。在此清算过程中，有限责任公司的管理人员或成员一般有权参与适当的清算活动。关于有限责任公司的一些法令列举了如下适当的有限责任公司清算活动：

- 提起诉讼和为讼案答辩；
- 结算并终止有限责任公司的业务；
- 处理和转让公司财产；
- 清偿公司债务；
- 将公司的全部剩余资产分配给公司成员；
- 作为持续经营的企业将公司的业务或财产保留一段合理的时间；
- 通过调解或仲裁解决争议。

此外，根据一些州的规定，有限责任公司可以按照可适用法令的要求程序向其债权人发出解散通知或通过报纸发布公开解散通知以阻止债权人索款。这一点与普通公司类似。

解散程序

有限责任公司及其业务的清算与股份有限公司的清算方式类似。清算过程包括将公司资产变现，向债权人偿债并将剩余资产分配给公司成员。有限责任公司的资产应首先用于清偿债权人债务；然后向公司成员偿付公司过去或目前拖欠的任何利润分配额；最后，剩余的资产应按公司成员的持股比例分配。

和股份有限公司一样，如果在向债权人清偿债务前，有限责任公司向其成员分配公司资产的，则公司必须承担由此产生的责任。投票赞成有限责任公司进行不当分配的管理人员或同意公司进行不当分配的公司成员，必须对该等已进行的不当分配负责。

注销公司章程或组建证明

有限责任公司完成清算后，必须向公司注册地所在州的政府主管机关提交备案一份“注销证明书”。一旦“注销证明书”备案，公司不再依法存续。

其他应注意事项

无论什么时候，如果您决定停止营业，您应该与您的法律、税务以及会计专业顾问一同对以下几个方面进行复审：

- 税务后果以及最终的联邦、州和地方税务申报单和税额缴纳
- 各种合同和必须遵守的契约（包括银行融资协议）项下的未偿还债务
- 雇用事项，包括员工福利计划，解雇协议，《综合预算统一协调法案》（持续性医疗保险费缴纳义务）和员工整顿和再培训通知法（工厂关闭通知要求）项下的责任
- 知识产权的处置和保护
- 已知和或有债务的偿还或还债准备，以及不偿债务或不履行义务的后果
- 出售和清算公司资产
- 从其他司法辖区退出运营



1. 民事侵权（第二）修正案第402A章没有直接规定本规定是否适用于已用过产品销售商。不同司法辖区的法院主要通过直接责任背后政策考量因素，按具体个案来阐释应用这一理论。
2. 在本手册中，我们讨论两个主要标准。
3. 消费者期望值标准在各类产品责任诉讼中应用广泛，包括生产和设计缺陷、违反质保要求以及纯粹的设计缺陷案件。在本手册中，我们将只讨论设计缺陷案例中的消费者期望值标准。
4. 该标准中的美元限额每年都会根据美国国民生产总值变化而作相应修改。上文中的限额是截至2008年2月28日有效的限额。
5. 该标准中的美元限额每年都会根据美国国民生产总值变化而作相应修改。

根据财政部第230号通函告知：

本文中所含任何美国联邦税务方面的建议不用于任何实体的宣传、市场营销或推介或用于任何投资计划或协议之目的，且该等建议并非旨在提供给纳税人用以逃避联邦税务处罚之目的。如果需要获取如何满足财政部第230号通函关于“避税意见”要求的建议（因此可利用这些建议规避税务处罚），请联系本文作者。

明康律师事务所简介

不仅仅关注法律

凭借其广泛的执业经验以及为客户带来成功的坚定信念和不懈努力，明康律师事务所面向各类上市公司、私营企业、跨国公司、政府机构、教育机构、非盈利机构、个人或家庭，努力帮助您实现您的目标。

全球覆盖

本所是国际法律协会的成员。本所与全球主要律师事务所之间建立了专业紧密的关系，使得我们可以借助业内顶尖专业人士的知识和经验，为客户在全球范围内提供优质完善的跨境法律代理服务。

本所在超过55个领域内为客户提供一系列综合性服务，涵盖了从反垄断到城市区划等的所有领域。

反垄断	家庭法	税率规划
上诉	联邦税务争议	美国土著人法
汽车业	影视+音乐	非营利性 + 慈善组织
破产、重组+无力偿债	金融	OSHA/MIOSHA
加拿大法律事务	特许经营+经销	遗嘱认证 + 信托管理
资本市场借贷	游戏	产品安全
气候变化	保健法	公共法律—电力、公众听证+FOIA
公司法务	移民	公/私合伙企业
公司合规	信息技术	不动产
公司调查管理	保险	监管
刑事辩护	知识产权	院校法
经济发展	国际商业	证券法
老年人法	投资激励	各州和各地方税法
选举 + 竞选筹资	劳动与就业	掉期交易 + 衍生工具架构
职工福利	法律文件起草	税务
能源、电讯 + 公用事业	借贷	风险投资 + 技术
环境	生命科学+生物科技	财产转让计划
不动产规划	诉讼	城市区划 + 规划
家族企业规划法	并购	

1852年

Sidney Davy Miller (1830-1904) 在底特律杰斐逊大街开办了本律师事务所。

今天

超过155年的声誉和法律领域领导地位

超过450名律师和律师助理

超过100名律师进入主流推荐指南：《钱伯斯美国》、《美国最佳律师》、《欧洲法律专家》和《顶尖律师》

超过25名律师担任美国知名律师研究会的成员，其中包括：债券律师、员工福利律师、按揭律师、房地产律师、税务律师、信托和遗产律师、劳动与就业律师研究会以及美国诉讼律师
被*National Law Journal*评选为美国第123大律师事务所

尽管本所是历史最为悠久且规模最大的律师事务所之一，但我们也在不断寻求变化，以满腔激情开创更广的事业。本所将继续在新的市场、新的行业以及新的国家开拓我们的业务。

凭借我们的全球覆盖，明康律师事务所能随时随地为您服务。我们诚挚邀请您了解更多关于我们团队的信息。

在北美洲做生意

MILLER CANFIELD

明康律师事务所

10.12

美国 ■ 加拿大 ■ 墨西哥 ■ 波兰 ■ 中国

需要更多信息的话，
请联系：

全球总部
WORLD HEADQUARTERS
150 West Jefferson, Suite 2500
Detroit, Michigan 48226
United States
电话: +1.313.963.6420

全球中国业务部
TROY OFFICE
840 W. Long Lake Road, Suite 200
Troy, Michigan 48098
United States
电话: +1.248.267.3262

上海办公室
SHANGHAI OFFICE
29/F, Shanghai Kerry Centre
1515 Nanjing West Road
Shanghai, 200040
电话: +8621.6103.7488

加拿大
TORONTO OFFICE
Suite 400
144 Front Street West
Toronto, Ontario M5J 2L7
电话: +1.416.599.7700

墨西哥
MONTERREY OFFICE
Calz. del Valle #400 L. 62
Col. del Valle
San Pedro Garza Garcia, N.L., C.P. 66220
电话: +52.81.8335.0011

波兰
WARSAW OFFICE
ul. Nowogrodzka 11
5th Floor
00-513 Warsaw
电话: +48.22.447.4300

■ millercanfield.com | deng@millercanfield.com

