



中美貿易戰火燃起 香港公司自保有法

2018年7月11日

資料來源：HKTDC

今年較早時，特朗普政府引用232條款及301條款，公布兩份中國內地產品清單，聲稱將會或可能會對該等產品加徵進口關稅。對於美國加徵鋼鋁關稅，北京立即作出反擊，對128種美國產品加徵15%或25%關稅。

Sandler, Travis & Rosenberg合夥人及亞太區負責人彭郁竹(Sally Peng)接受香港貿發局環球市場助理首席經濟師陳永健訪問，談到香港與中國內地公司如何能運用一些較少使用的關稅工具，克服這些新障礙。

陳：美國徵收232條款及301條款關稅，香港和中國公司如何能迴避這些徵稅？

彭：這些公司有幾件事情可以做。首先和最重要的是，當美國當局清楚訂明個別公司申請豁免加徵關稅的程序後，他們可以申請豁免關稅。

其次，香港和中國內地製造商應該檢視他們的產品可否採用另一種可能更恰當的分類；或者是否可以通過輕微的修改，使產品歸入不加徵關稅的類目。這做法有時被稱為「關稅工程」(tariff engineering)，也就是進口商調整他們的產品以爭取有利的關稅待遇。

第三，公司可以借助原產地規則，把產品的官方原產地從香港或中國內地轉為另一個不受加徵關稅影響的國家。但他們必須考慮到，美國海關是根據產品出現最實質變化的工序在哪裡進行，或零部件在何處組裝成為最終產品，來決定產品的原產地是哪個地方。

陳：如果商品仍然受到加徵關稅的影響，又可以怎樣做？有沒有其他方法減少影響？可以採用「首次銷售規則」(first sale rule)嗎？

彭：如果以上方法未能避開全部或部分關稅，那就值得考慮嘗試降低用來評稅的買賣價格。你可以安排中間商購買你的產品，然後再賣出去。這個中間商可以合法地是同一家公司，只要有關的安排做得妥善並符合「首次銷售規則」。美國法院在1988年訂立「首次銷售規則」，容許美國買家在沒有減少離岸供應商的利潤幅度下，降低繳稅成本。「首次銷售規則」適用於多層交易。在這類交易中，美國進口商從中間商買貨，而中間商則與一家工廠簽訂合約，以生產有關貨物。那麼，貨物就會根據中間商與工廠之間的售價來估價。

要向美國政府證明中間商與工廠之間的關係符合「首次銷售規則」的規定確實是有點難度，但採用「首次銷售規則」還有另一好處，就是為美國買家提供一個額外節省的機會。美國海關及邊境保護局容許某些與貨物生產無關的支出，從製造商轉移到相關的中間商的賬簿。換言之，「首次銷售」價格可進一步下降，但又不會影響美國買家與中間商的買賣價。因此，美國買家可節省更多的關稅支出。

在「首次銷售規則」以外還有其他選擇。如果你把貨物進口美國，只是把美國當作分銷基地，之後把貨物轉口，你可以考慮使用外貿區或保稅倉庫，這樣便可避免為轉口貨物交稅，或者可以令貨物延遲入境，藉此推遲繳交關稅的時間。當貨物進入美國，就必須繳交關稅，但如果能做到推遲或拖延繳稅，將有利於公司管理現金流。

以上為文章節錄，全文請參考：<https://shar.es/a13fNE>。