

【中美貿易戰】專家贈中小企錦囊 拆解中美貿易糾紛

2018年7月23日

資料來源：HKTDC



**美國律師行Sandler, Travis & Rosenberg Ltd合夥人
兼亞太區負責人彭郁竹 資深經理莊承媚**

提交豁免關稅申請

對於沒完沒了的中美貿易糾紛，彭郁竹指，就232條款的關稅徵收，港商可提出豁免關稅的申請，豁免期為一年。「至今，美國商務部接納了42宗、涵蓋7家企業豁免向鋼產品加徵關稅的申請，另有56宗不獲接納。」至於301條款，個人或貿易商會皆可提出豁免，提交期至10月9日止，如成功獲豁免，豁免期為一年。

另一策略為採用「關稅工程」(tariff engineering)。彭郁竹解釋，港商可檢視旗下的產品，能否以另一種更恰當的分類，或通過輕微的修改，令產品歸入不加徵關稅的類目。其三，港商可考慮把產品的原產地，轉到不受加關稅影響的國家。

美國律師行Sandler, Travis & Rosenberg Ltd資深經理莊承媚

應用首次銷售規則

假如上述三個策略仍未能協助避開全部或部份關稅，該公司資深經理莊承媚建議應用「首次銷售規則」(first sale rule)。

所謂「首次銷售規則」，乃於1988年由美國法院訂立，是指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。該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。

莊承媚舉例指，如沒有應用「首次銷售規則」，根據三方買賣架構，美國客戶向供應商就某數量貨物以雙方認同的價格發出採購訂單；假設離岸報價為每件100美元，香港的中間商或貿易公司會向製造商以每件80美元購買這批貨品，如以1萬件貨計算，供應商在是次交易的利潤為20萬美元；供應商會向美國客戶發出100萬美元的發票，該發票在貨物進口時，將提交及美國海關及邊境保護局，美國客戶基於發票上貨物價值繳交關稅，如關稅率是301條款徵收的25%，稅款則為25萬美元。

她提到，如交易改為利用「首次銷售規則」，則發票和付款額不變，但改為把中間商或貿易公司與製造商之間的發票(每件80美元，共1萬件計)，提交到美國海關及邊境保護局，則美國買家只須付20萬美元關稅，中間商價格和利潤不變，但美國買家的納稅成本因而降低。





工業貿易署助理署長（工商業支援部）王婉蓉（左圖）及香港出口信用保險局業務發展部高級經理關月儀（右）

措施助中小企應對貿易問題

香港出口信用保險局業務發展部高級經理關月儀指，該局於6月25日實施特別支援措施，以協助中小企應對難以預測的貿易問題，並得到更大的支持和保障，其中包括為香港出口商免費提供的買家信用評估服務，由原本 3 個增至 6 個，以及免費提供額外付貨前風險保障予受到美國實施關稅影響的「小營業額保單」保戶，加強保障香港出口商。

此外，工業貿易署助理署長(工商業支援部)王婉蓉亦指，因應中美貿易戰發展，工貿署已將資助計劃措施加碼，包括增加中小企業市場推廣基金累計的資助上限、簡化程序及增加申請項目的彈性；以及發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金，其企業支援計劃的資助地域範圍由內地擴大至東盟，而個別企業的累計資助上限，亦由原來的 50 萬元倍增至100 萬元。