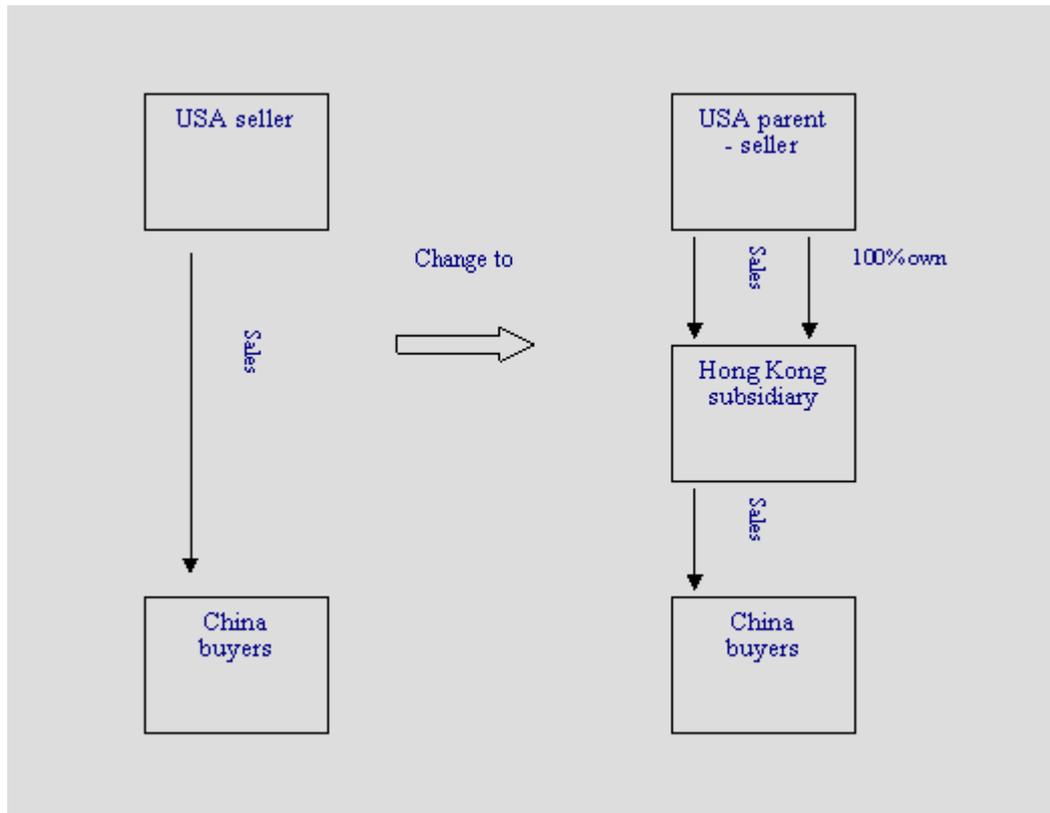


如何销售商品至中国？

本文旨在说明海外贸易商在销售商品至中国大陆时如何利用香港贸易公司达到节税的目的。如今，许多直接将产品销售至中国的海外供应商在中国境内或许已经设立了自己的子公司，或许还未设立。在这两种情况下，你都会发现利用香港中转公司同中国内陆进行交易带来的好处。首先，让我们了解下海外供应商直接销售给中国买家的交易是如何进行的。在下面的例子中，我们以美国（其他国家同样适用）海外卖家作为例子进行讲解。

图 1：直接交易，不在中国境内设立子公司



上面模型的特点是由中国买家或独立的第三方贸易公司负责进口商品至中国，并安排销售收益的境外汇出。这种贸易模式的缺点是如果没有足够多的分销渠道，海外卖家很难扩大其在中国的市场份额。为了节减海外卖家在利润来源国支付的税费，建议在此模型中加入一家香港贸易公司，让其从美国卖家中买入商品然后再卖给中国买家。

这安排的好处可以总结如下：

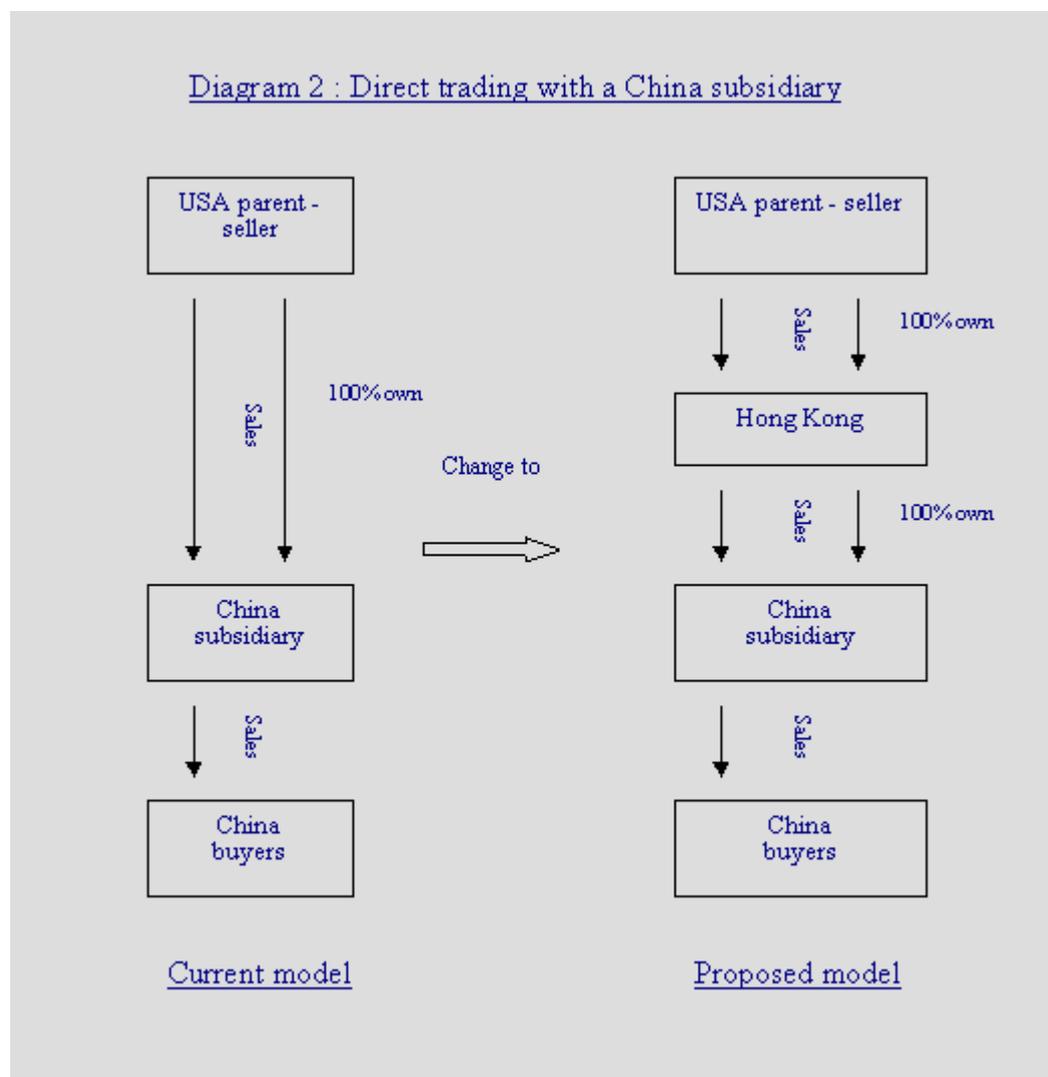
将利润从来源国转移到香港 – 香港贸易公司申报的营业利润只征收 16.5% 的税，或者甚至完全免税，如果可以证明这些是境外来源利润。在此，有必要强调一下香港的“属地来源税收政策”，即只有在香港境内获得的利润才需在香港交税。经提供境外收入来源证明，从境外交易中获得的利润可免税。而且，

据香港税法的解释，来自中国大陆的交易归类为境外交易，尽管香港是中国的一部分。

从美国买入然后卖给中国，从表面上看是在香港免税的境外交易。然而，非常重要的一点是在达到这种境外交易地位的整个过程中根本没有涉及到任何的香港客户或供应商。

防止利润退回来源国 – 营业利润可以留存在香港，这样可以防止来源国对该利润的直接征税。但是，相关资金可以借款的方式替代股利支付退回给美国母公司。

与中国不同的是，对于退回美国母公司的利润，在香港不征收代扣代缴税。在实际操作上，大多数的中国境内买家发现付款到香港银行账户比付款到美国账户更容易。



在图 2 的交易模式中，美国母公司首先卖给其中国境内的子公司，然后由其卖给最终买家。这样就是中国境内子公司进口货物，收取国内买家的货款，然后将采购收益汇出境外。在美国母公司 100% 直接控股中国子公司的这种构架下，中国子公司汇出的股利会导致美国母公司直接支付来源国税款。由于中国的外

汇管制，除了通过股利支付和采购收益，没有其他方式可以将资金返回美国母公司。为了减轻这种公司架构的不利影响，有必要在美国母公司和中国子公司中间增加一家香港控股公司。

应用这种模式的好处总结如下：

通过交易价格，将美国和中国的利润转移到香港 – 香港对净利润征收最低税率 16.5%，或者完全免税。而相比之下，中国的所得税税率为 25%，美国更是超过 30%。此外，转让定价问题还须谨慎处理，因为过度的转让定价会引起税务机关的注意。中国子公司汇到香港控股公司的股利在香港是免税的。而且，对退回给美国母公司的股利，香港也不征收代扣代缴税。这样就避免了中国子公司支付股利时的直接来源国税收。此外，香港子公司还可以用来同具备进口和汇款资格的中国大陆买家直接交易（见图 1）。这种模式可以让中国子公司免于经受中国复杂的增值税系统的困扰。此外，这种模式可以使海外卖家取得从中国境内获得的所有营业利润并提供一种更灵活的交易模式。

任何的税收筹划都可能引起税务机关注意或触犯反避税条例的风险。以上的信息仅供参考，非专业建议。在实施任何上述建议前，敬请咨询相关专业人士。