

源自香港的利潤才須在港課稅 海外貿易宜早訂協議以減風險

個案背景

企業成功開發出新產品，當然希望產品暢銷本地甚至全世界。如果產品外銷，稅務問題應該如何處理？一位「問問專家」業務諮詢服務申請人王先生的公司自行研發了建築模具產品，並已獲得專利。該產品在中國內地生產，獲香港多個建築項目採用，並銷往澳門。

申請人提出的問題

申請人王先生計劃為產品開拓英國及越南等市場，但他的公司沒有相關經驗，不清楚海外銷售的稅務事宜。他希望請教顧問，把產品銷往海外是否須同時向香港及當地的政府繳稅，以及相關的稅務安排。

專家顧問提供的分析/意見

工業貿易署「問問專家」稅務諮詢顧問兼香港稅務學會前會長吳錦華先生曾與申請人王先生傾談。吳先生首先指出，香港採用地域來源原則徵稅，即只有源自香港的利潤才須在香港課稅，而源自其他地方的利潤則不須在香港繳納利得稅。他進一步解釋：「王先生的公司是否須就產品外銷所賺取的利潤繳納香港利得稅，要視乎很多因素，



例如，為賺取利潤而進行的相關交易運作是否在香港進行？有關的銷售如何招徠？訂單如何處理？貨品如何付運？是否經香港清關？怎樣安排融資？怎樣付款？在一般情況下，在何地收款幾乎決定了在何地繳稅。如果獲利交易，特別是有關買賣合約，是在香港達成，而貨款亦是在香港收取，即可界定為利潤源自香港，須繳納香港利得稅。」

吳先生又提醒，王先生的公司在嘗試與外地買家交易之前，應先制定一份銷售協議或合約：「我通常會建議客戶先考慮交易可能涉及的風險。企業可以委聘專業人士如律師負責起草文件，訂明交易雙方的責任，擬訂相關物流安排、保險及付款方式等條款，以盡量把相關交易的風險降至最低。」

吳先生又提到，內地有很多不同的稅種，例如增值稅、流轉稅等，而不同地區、行業和產品或會有不同的稅務政策，已獲得專利的產品或會享有稅務優惠。他建議，如王

先生的公司般於內地生產已獲得專利的產品後出口，可以尋找當地的稅務中介協助處理相關事務。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人王先生認為顧問吳先生的意見清晰且實用。王先生的公司正考慮物色海外企業成為分銷商，或設立海外分公司以處理訂單。他表示，雖然公司暫時未收到外地訂單，但若有訂單，便會尋找合適的律師／會計師事務所，以協助處理相關事務。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「地域來源決定徵稅，早備商業協議可減海外貿易風險。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。

