

源自香港的利润才须在港课税 海外贸易宜早订协议以减风险

个案背景

企业成功开发出新产品，当然希望产品畅销本地甚至全世界。如果产品外销，税务问题应该如何处理？一位「问问专家」业务咨询服务申请人王先生的公司自行研发了建筑模具产品，并已获得专利。该产品在中国内地生产，获香港多个建筑项目采用，并销往澳门。

申请人提出的问题

申请人王先生计划为产品开拓英国及越南等市场，但他的公司没有相关经验，不清楚海外销售的税务事宜。他希望请教顾问，把产品销往海外是否须同时向香港及当地的政府缴税，以及相关的税务安排。

专家顾问提供的分析/ 意见

工业贸易署「问问专家」税务咨询顾问兼香港税务学会前会长吴锦华先生曾与申请人王先生倾谈。吴先生首先指出，香港采用地域来源原则征税，即只有源自香港的利润才须在香港课税，而源自其他地方的利润则不须在香港缴纳利得税。他进一步解释：

「王先生的公司是否须就产品外销所赚取的利润缴纳香港利得税，要视乎很多因素，例如，为赚取利润而进行的相关交易运作是否在香港进行？有关的销售如何招徕？订单如何处理？货品如何付运？是否经香港清关？怎样安排融资？怎样付款？在一般情况下，在何地收款几乎决定了在何地缴税。如果获利交易，特别是有关买卖合同，是在香港达成，而货款亦是在香港收取，即可界定为利润源自香港，须缴纳香港利得税。」

吴先生又提醒，王先生的公司在尝试与外地买家交易之前，应先制定一份销售协议或合约：「我通常会建议客户先考虑交易可能涉及的风险。企业可以委聘专业人士如律师负责起草文件，订明交易双方的责任，拟订相关物流安排、保险及付款方式等条款，以尽量把相关交易的风险降至最低。」

吴先生又提到，内地有很多不同的税种，例如增值税、流转税等，而不同地区、行业和产品或会有不同的税务政策，已获得专利的产品或会享有税务优惠。他建议，如王



先生的公司般于内地生产已获得专利的产品后出口，可以寻找当地的税务中介协助处理相关事务。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人王先生认为顾问吴先生的意见清晰且实用。王先生的公司正考虑物色海外企业成为分销商，或设立海外分公司以处理订单。他表示，虽然公司暂时未收到外地订单，但若有订单，便会寻找合适的律师 / 会计师事务所，以协助处理相关事务。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「地域来源决定征税，早备商业协议可减海外贸易风险。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。

