「货品网上销售外地法规无豁免　各地关税质检有不同 掌握资料最重要」

个案背景

网店销售市场庞大，一些网店不止发展本地市场，还打算把业务拓展至海外。其中一位「问问专家」业务咨询服务申请人，公司规模不大，经营窗帘及窗帘配件网店，订单包括本地及外地。

申请人提出的问题

不过，申请人并不清楚货品运到海外涉及的各国入口税、物流成本以及报关等事项。

专家顾问提供的分析/ 意见



「问问专家」业务咨询顾问甘水容博士表示，在不同国家销售不同货品，对货品质量以至税项的要求均有所不同。他举例说 :「现时不少自己生产货品的本港企业，厂房设于内地，或到内地采购货品再出口到海外。例如窗帘及窗帘配件这类货品直接由内地出口，或要先送到检测机构，对例如原料种类、颜色等方面进行检定。至于检测标准，则主要视乎入口地国家或地区的质检要求。如货品运到本港作本地销售，或未必需要进行类似程序。另一方面，进口或出口香港的货物均毋须缴付关税 。不过，本港企业的货品销往海外，须按入口地国家或地区的要求缴付关税。若货物由本港进口至内地，须符合《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA) 中的要求，才可豁免关税，否则货物亦须向内地缴付关税。」

另外，根据本港进出口（登记）规例的规定，凡将物品进口或出口的人士，除豁免报关物品外，必须在物品进口或出口后 14 天内递交数据正确及齐备的报关单。除非属于指明豁免报关的物品，否则包括透过互联网或其他方式，从向海外直接购买或出售到海外的物品，亦须遵照以上的进出口报关规定。甘博士认为，货物报关程序并不复杂，中小企业东主或文职人员均能自行处理，只需紧记切勿疏忽漏报。不过他指出，一般中小企业对外国不同的税项及法规，未必能全面清楚了解。为避免违反法规，企业可咨询相关政府部门，例如工业贸易署免费的营商信息和咨询服务，或可向熟悉进出口税务的律师咨询，会比较稳妥。

甘博士提醒，像申请人这类微企或初创企业，开展业务时，要先仔细考虑货物存放及运送安排，订购的货量不宜太多。待熟悉流程及生意稳定后，才逐渐增加订货量。他建议，中小企业最初为网店货品寻找供货商，可先到一些批发商的集中地及交通汇聚的地区寻找，不仅会较容易管理及控制成本，兼且货品定价或可以较具竞争力。

甘博士又指，某些货品例如机械产品及儿童玩具等，由于涉及电子装置、安全或健康等因素，很多进口国家或地区对这些货品均有较严格的质量要求，包括须获得特定国际质量认证，故他不建议中小企业，以此开展业务。

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：「货物进出路路通，报关报税要清楚。」

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。