

普华永道税务服务 - 供应链转型

# 首次销售 - 相关中间商



pwc

普华永道



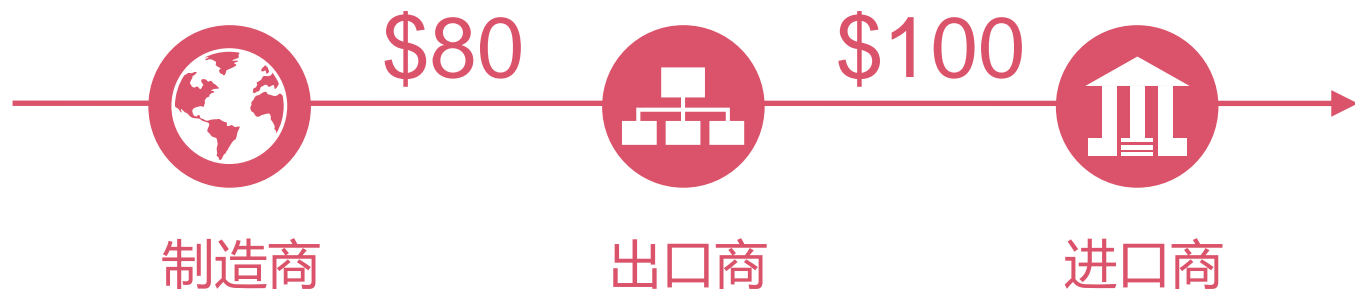
# 什么是首次销售？

如果货物在进口到美国之前经过多层销售交易，首次销售规则允许进口商在某些情况下使用“首次或较早交易”中支付的价格，而并非进口商最终为该货物支付的价格作为货物的关税完税基础。根据美国法律，进口货物海关估价时，通常首选货物销售的成交价格。首次销售规则适用于，以成交价格进行估价的情况下，货物在进口前不止经过一层销售交易（即，在进口至美国前至少包含了一个中间商的交易），且有文件能证明货物出口至美国，以及进口商满足其他海关规定，则允许在申报关税完税价格时使用较早交易中的销售价格。

选择较早交易中的销售价格作为成交价格的估价方法被称为首次销售规则

# 什么是首次销售？

如下图，在首次销售规则下，美国进口商可采用制造商和中间商之间的交易价格（80美元），而不是中间商和美国进口商之间的交易价格（100美元）来确定货物的进口关税完税价格。因此，应用首次销售规则时，进口完税价格是基于国外买方向国外卖方支付的价格来确定的。当最终销售环节的估价高于首次或较早交易中的售价时，使用首次销售规则可降低货物的进口完税价格，从而降低进口货物的关税。



如果中间商并非进口商，进口商可要求按中间商支付给国外制造商的价格为基础进行估价。但进口商需负责证明“首次销售”的价格可满足美国海关规定的各项标准和要求。

# 首次销售需要什么证明？

根据美国财政部于1996年12月13日发布的96-87号决定总则，美国海关明确了进口商必须满足以下三项条件，才能基于外国制造商向第三国中间商出售货物的价格向海关申报该等货物的价值：



制造商和中间商之间的交易是  
**真实的货物销售交易**



制造商和中间商在交易过程中必须遵守  
**“独立交易原则”**



制造商和中间商交易时必须**明确指明**  
(不可撤销地承诺) 以美国为出口目的地

# 首次销售需要什么证明？

美国海关建议，进口商必须提供有关各方角色的说明，并且必须提供与向美国出口货物相关的每笔交易的支持性文件。这些文件包括但不限于：



以确定各方如何进行交易。支持性文件准备的目的是向美国海关提供“足以阐述进口货物整个交易链条的完整书面记录”。

对于使用成交价格计税的交易，该交易必须是在独立交易原则上经谈判达成的，不受任何非市场因素的影响。如果买卖双方为非关联企业，美国海关会假定该条件已满足。

如果一家美国公司在多层采购安排中进口受制于**301**条款的中国原产地产品，且能够证明该采购安排满足上述条件，该美国公司可以根据中间商在首次销售中实付或应付的（较低）价格申报进口中国产品的价值，从而有效缓解**301**条款所导致的关税负担。

# 卖方与中间商为关联销售



当中间商为卖方的关联方时，美国海关将审查买卖双方构建商业关系的方式以及定价方式，以确定该特殊商业关系是否影响价格。如果可以证明定价方式符合有关行业的正常定价惯例，或符合卖方与非关联买方的定价方式，即可证明价格未受到该特殊商业关系的影响。此外，如果价格足以确保收回全部成本，且还能获得相当于公司（即母公司）在某特定时间段内实现的总利润时，海关将认为该价格未受到特殊商业关系的影响。

在评估相关成本及获得的利润时，海关将审查卖方和其关联中间商的利润表、转让定价分析报告以及与其损益有关的其他财务信息。



# 不接受首次销售

通过仔细研究美国海关的相关裁决，我们列出了当中间商为关联企业时，美国海关不接受进口商使用首次销售规则最常见的情况。



- 该销售交易未使用正确情况适用的国际贸易术语



- 中间商未取得货物的所有权



- 中间商未取得由关联制造商生产并直接运至美国的货物的所有权



- 中间商和制造商的经营地址相同



- 根据采购单，货物的所有权在目的地（美国）接收货物时即转移



- 在出口港，双方之间的所有权快速转移，无证据表明中间商曾经拥有货物的所有权或承担货物损失的风险



- 中间商经审计的财务报表表明，应付给关联公司的款项“没有固定的还款期限”。且无证据表明双方之间的交易遵守独立交易原则



- 如果中间商未对货物可能的损失投保，会让人怀疑中间商是否真正承担过该货物的风险



- 未能提交显示整个交易链条的完整书面记录证据，包括双方的角色、双方之间的销售条款以及双方之间对价转移的证据

上述情况明显表明，美国进口商很难满足首次销售规则适用条件中的真实销售交易要求和独立交易原则要求。



## 结论

为保持国际竞争力并降低应税成本，美国客户可能会要求中国公司配合其使用首次销售规则。

使用首次销售规则需要对拟构建的多层交易整体情况进行深入研究、探讨及准备，若您在这方面需要任何帮助，普华永道具备专业能力和经验，为您提供全面专业的解决方案，欢迎联系我们。



# 联系我们

---



**原遵华**

普华永道亚太区转让定价服务主管  
合伙人

86 (21) 2323 3495

[jeff.yuan@cn.pwc.com](mailto:jeff.yuan@cn.pwc.com)



**Douglas Mackay**

普华永道供应链转型服务顾问

86 (21) 2323 4084

[douglas.d.mackay@cn.pwc.com](mailto:douglas.d.mackay@cn.pwc.com)

