



香港重塑辉煌 - 2

来源：傅子刚咨询
2011年11月14日

我们在十一月十四日的短讯中提出，香港可以借助日益扩大的避免双重征税协定网络把自己重新打造成国际业务管理和营运中心。

采购和贸易门户

短讯相信，今天的香港在发挥其生产区域和消费区域间采购和贸易门户的作用中，已形成一项特别的优势。原因是香港已经与不少的供货国和消费国签订税收协定和安排，建立了一个广泛的协定网络，比如中国大陆、越南、泰国、印度尼西亚、印度（正在谈判中）等供货国，以及英国、法国、西班牙、意大利（正在谈判中）等消费国。

企业刚进入一个全新的司法管辖国，通常会浅尝辄止，比如，先设立代表处，待到对该国提供的机遇更为有把握时，再设立实体，要么同当地合作伙伴一起，要么以独资的形式，以此来巩固地位。

在一国设立实体需面临巨大挑战，比如对资金的承诺、劳动力的雇用、陌生的操作环境，可能还要在当地承担沉重的税负。经营者愿意在陌生的异地应对这些挑战，设立实体，往往提到两个原因：第一，需要对质量、风险和财务保持控制，另外，由于派员在另一国从事活动或逗留而产生无法监控管理的潜在税务风险。用税收的行话说就是，在另一司法管辖国，由于常设机构的出现而产生的税务风险。常设机构并不一定是有形实际存在的办事处；它可以是一个抽象的商业存在，在经营者毫无觉察的情况下，无意间因技术定义而产生。由此而产生的税务风险可能干扰，以至威胁到业务本身的正常运营。

采购和贸易门户的商业模型

第一个原因反映经营者可能对当地的商业伙伴缺乏信任，然而我们见证了不少在香港和中国大陆通过合约关系而达到互利的业务安排，比如过去二十年常见的以加工合同协作的生产销售业务。部分这类安排正被逐步淘汰，但这并不意味着这些商业关系间缺乏信任或有效的控制，而是由于监管要求取缔某些不规范的做法。对跨国经营者来说，加工合同协作生产销售的成功，说明只要安排对双方都有益，大家都遵从良好的商务规则，是可以通过如供货主协议等合适的合同关系，协作经营采购和贸易业务。

至于第二个问题，现在可以在香港成立居民公司，作为跨国采购和贸易门户，通过它与供货国和消费国当地可信赖的合作伙伴签订一系列协议，利用香港日益扩大的避免双重征税协定网络，更有效地管理不明确的税务风险。

近期签署的避免双重征税协定遵循的是经合组织范本，该范本第五条阐明哪些活动会在一司法管辖国或地区构成常设机构，哪些不属于这一范畴。就采购和贸易业务而言，香港大部分已签订的协定中，最有意义的相关条款是，成立采购办事处，和独立代理人从事的活动，不属于构成常设机构。

香港居民公司可以派遣采购和质量控制人员去供货国寻找新供货商，在当地建立采购办事处，甚至任命独立代理人，代表公司签订合同，这样自己就不会在相关国家面临税务风险。这样做也会避免因在各地设立公司而承担的大笔投资、建立基础设施和运营方面的成本。

人员雇用、激励和商业效果

有效的商业模式不可能仅仅建立于技术概念之上，其有效性取决于负责经营业务员工的能力。香港失业率相对较低，但相当一部分人没能从事可以充分发挥其潜力的工作。正如我们在上一期短讯中提到的，香港一部分劳动力受过良好教育，技术熟练，但没有从事人尽其用的工作，有可能因产业替代而被边缘化。这类未能充分发挥技能的劳动力中，部分曾多年从事物流、工程、采购，甚至金融方面的工作。在香港设立采购贸易中心的跨国企业，可以雇用这类期待能发挥一技之长的员工，从而使双方受益。跨国企业可以拥有一个既了解本地又熟悉国际文化的团队，他们通晓多种语言，善于学习，或发挥现有技术。只要有充分合理的回报，这些员工必会悉力以赴。

税收安排的有效性

在上面讨论的商业模式下，跨国企业通过在香港设立功能齐全的实体，从事采购和贸易，籍香港的国际税收协定网络，避免因疏忽而构成境外机构，面临重复税负的风险。另外，香港的税收立法是基于来源地原则，香港公司的利润可能会依法享受零税负或低税负（目前的标准税率为 16.5%）的待遇。

我们相信，以上的商业模式，是一种可以有利各方的香港活力重塑模式。