



首次銷售原則

關鍵的節稅策略

全球資產配置戰略諮詢中心（GTP）

—

September 2025



前言

在全球供應鏈持續重塑、地緣政治緊張加劇，以及貿易政策頻繁變動的背景下，企業面臨的進口成本與合規挑戰日益嚴峻。特別是在美中貿易摩擦、關稅壁壘升高，以及特殊關稅措施（如301條款）頻繁啟動的情況下，如何在合法合規的前提下，優化報關估價、降低進口稅負，已成為企業財務與供應鏈管理的核心議題。

「首次銷售」（First Sale）具策略價值的節稅工具。隨著貿易環境的劇烈變化，尤其是在高關稅威脅下，其重要性與普及度迅速提升。首次銷售能以最小的投入持續帶來節省效果，如果您的公司尚未採用這項策略，可能已經落後一步。

本報告將帶您了解首次銷售的運作原理、實際效益與導入優勢，並介紹 KPMG 可以如何協助企業掌握此一節稅契機，打造更具韌性與競爭力的全球供應鏈。



丁傳倫 Ellen Ting

稅務投資部副營運長
KPMG安侯建業



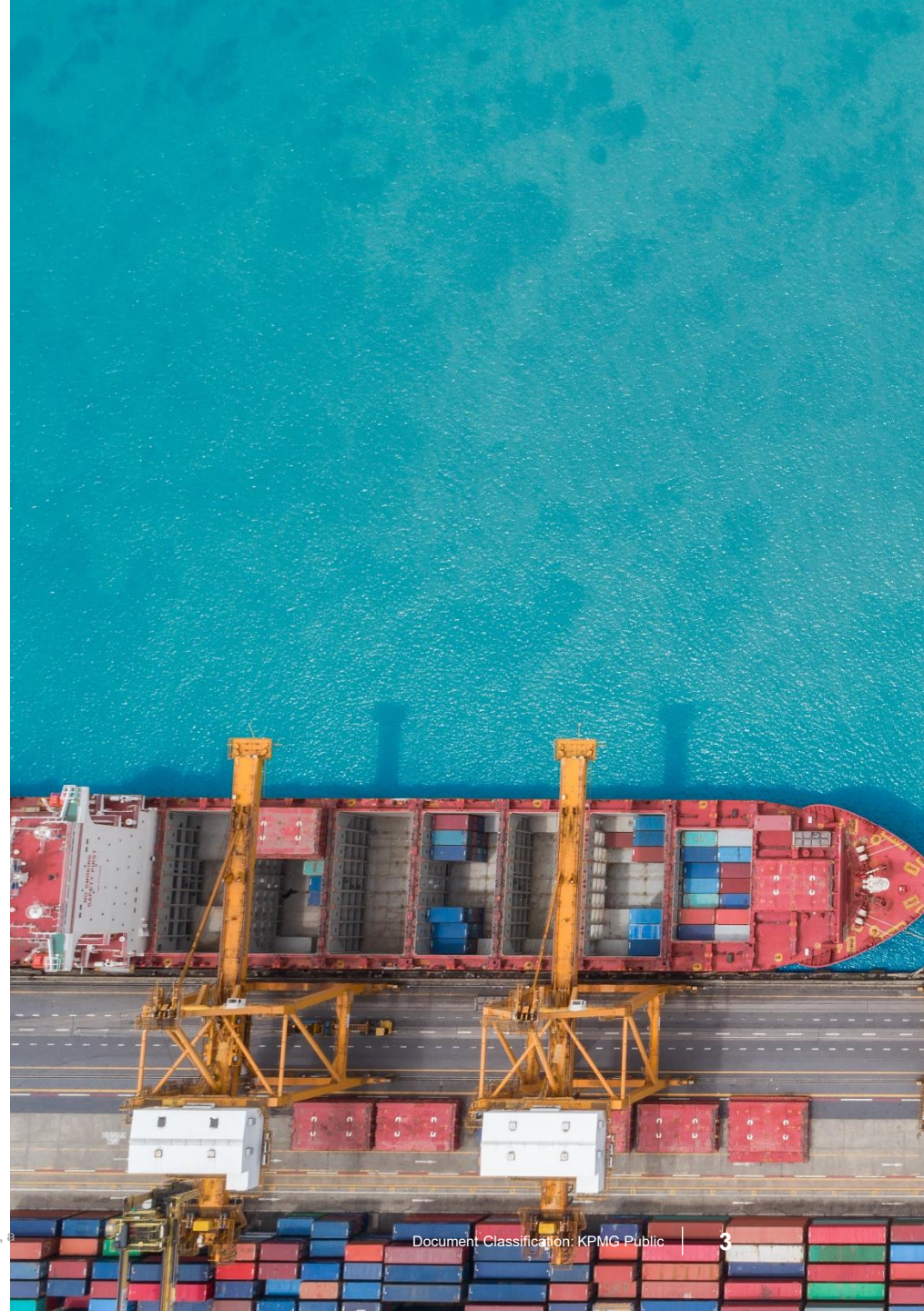
張智揚 Yang Chang

稅務投資部關稅服務主持會計師
KPMG安侯建業

「首次銷售」是什麼？

首次銷售（First Sale）是基於Nissho Iwai American Corp. v. United States, 982 F.2d 505（Fed. Cir. 1992）法庭判例所形成的美國海關特有的估價方法。該案確立了在特定條件下，進口商品可依據首次銷售價格進行估價的原則。此後，美國財政部發布了 Treasury Decision 96-87，進一步明確規範首次銷售適用的法定要件與操作準則。

對進口商而言，「首次銷售」是一項強而有力的工具，有助於降低整體關稅成本。透過申報供應鏈中「第一筆或較早的交易價格」，企業能有效節省支出，並減緩關稅上升所帶來的衝擊。成功運用首次銷售機制，可將中間商的利潤及符合條件的非課稅成本從申報價值中排除，進而持續節省關稅、商品處理費（Merchandise Processing Fee, MPF）及港口維護費（Harbor Maintenance Fee, HMF）。



舉例



- 若採用首次銷售原則，進口商可用**首次銷售價格** \$8,000，作為報關估價依據，稅金為 $8,000 \times 30\% = \$2,400$ 。
- 反之，若以**最終交易金額** \$9,600為稅基，稅金為 $9,600 \times 30\% = \$2,880$ 。
- 須留意採首次銷售原則，通常需揭露供應商與轉單公司間完整的交易文件與價格細節，且有貨物成本被迫曝光之風險。

適用產業與優勢

首次銷售原本多用於面臨高關稅的產業，如服裝與鞋類，但如今已成為任何採用多層銷售結構產業的首選節省方案。該制度不僅能提供穩定且可預測的關稅節省效果，其評估與管理所需的資源成本也相對較低。

1

首次銷售有助於減緩關稅上調所帶來的影響，無論關稅上升是因為特殊關稅措施、法規變更、貿易政策調整或其他原因，企業皆可透過此機制有效降低成本壓力。

2

相較於其他節稅策略，首次銷售無需大幅重組供應鏈或投入高昂的方案 / 技術維護成本，即可實現關稅節省。

3

此計畫具備高度擴展性，一旦建立後，即可快速導入新供應商，進一步最大化節省效益。

4

首次銷售所帶來的成本節省具持續性與可重複性，而非一次性的回收。

5

許多海外供應商對這項計畫相當熟悉，並已準備好協助客戶實現長期節省。成功執行首次銷售也是海外供應商間的一項差異化優勢。

KPMG可以提供什麼協助？

美國海關與邊境保護局（ Customs and Border Protection, CBP ）近期針對首次銷售的應用進行了更新與澄清，使進口商更容易從中獲得關稅節省的效益。KPMG 持續監控並因應這些變化，協助客戶保持合規，同時持續最大化其節省成果。

嚴謹的監控機制

持續監控法規變動與市場趨勢，確保您即時掌握資訊並維持合規。

策略規劃

會制定量身打造的策略，協助您最大化節省關稅。

合規支援

提供持續性的支援，協助確保您的首次銷售實施過程符合所有相關法規。

全球資產配置戰略諮詢中心服務團隊



陳彩凰 Hazel Chen

稅務投資部營運長暨全球資產
配置戰略諮詢中心主持人

T +886 2 8101 6666 ext.08995
E hazelchen@kpmg.com.tw



張維夫 Vincent Chang

執行董事暨顧問部副營運長暨
私募基金產業主持人

T +886 2 8101 6666 ext.05185
E vwchang@kpmg.com.tw



吳政諺 Vincent Wu

副專業策略長暨亞太業務發展
中心主持會計師

T +886 2 8101 6666 ext.04247
E vincentwu@kpmg.com.tw



丁傳倫 Ellen Ting

稅務投資部副營運長暨亞太業
務發展中心印度區主持人

T +886 2 8101 6666 ext.07705
E eting@kpmg.com.tw



陳宗哲 Jacky Chen

副執行長暨亞太業務發展中心
中國區關係策略主持會計師

T +886 2 8101 6666 ext.03950
E jchen3@kpmg.com.tw



劉彥伯 Abel Liu

顧問部執行副總經理暨工業產
業主持人

T +886 2 8101 6666 ext.05653
E abelliu@kpmg.com.tw



Contact us

Laney Tsung
Manager, Markets & Brand

T +886 2 8101 6666 #10007
E ltsung@kpmg.com.tw

Mike Wu
Senior Specialist, Markets & Brand

T +886 2 8101 6666 #22327
E mikewu2@kpmg.com.tw

Sharon Chien
Senior Specialist, Markets & Brand

T +886 2 8101 6666 #22042
E sharonchien@kpmg.com.tw



kpmg.com/tw

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

© 2025 KPMG, a Taiwan partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Document Classification: KPMG Public

本報告內容參照 KPMG 洞察觀點翻譯彙整。
閱讀原文：[Trade and Tariff Insights](#)