

个人外贸怎么操作离岸公司 香港离岸公司什么意思【多图】【下载】



離岸公司是目前非常受歡迎的一種商業組織形式，在投資尤其是在進行跨國投資時，可以有效地規避風險。離岸公司通常為有限公司，公司對外承擔有限責任，股東對公司只承擔認繳股份之內的責任。離岸公司股東和董事資料不在註冊處備案，所以信息不會被披露。由于法律沒有要求股東國籍、住所或居所，公司真正受益人無法查明，投資者因此得到保護。

離岸公司也廣泛的用于國際貿易，個人外貿怎么操作離岸公司呢？

下面以付款方式為 T/T 作前提條件，分別從代理出口，離岸出口，買單出口及工廠出口這四種常見的個人外貿出口操作模式。

代理出口，個人可以通過一家有進出口權的外貿公司做代理，與該代理公司簽訂代理合同或協議。這個合同或協議可以是一單一簽，也可以簽一個長期的，這要看你的業務情況而定。那么，這樣國外的滙款（貨物的結算款）必須通過代理公司來結算，這樣才可以完成出口收滙核銷和退稅環節。

離岸出口，目前最流行的個人 SOHO 出口操作模式，首先註冊香港公司，再在香港或者國內開設一個操作外幣的公司賬戶。以香港公司名義出口，出貨交給貨運公司，叫買家將貨款打到您的公司賬戶，你在國內就可以接收外滙，還能接收 L/C。香港公司的良好國際形象對你業務也有很好的幫助，可謂一舉三得。註冊的費用也不是很高，目前不少中小型出口公司也普遍用這種方式。

買單出口，買單出口就是指沒有出口權的單位（例如某工廠，貿易公司，或個人做貿易等）要出口貨物的話，他們也必須向海關申報出口；但是他們沒有出口權，也就沒有權力直接向海關申報出口；可通過外貿公司、貨代或報關行，買其它有出口權公司的出口單證，沒有出口權的單位付錢給有出口權的單位，向此有出口權的單位買一套合法的出口報關資料來向海關申報的這種方式叫“買單出口”或簡稱“買單”。

工廠出口，這實在是 SOHO 最無奈的選擇。當由于客人在包裝或產品上堅持要留下自己的品牌等重要信息，或其它某些原因造成客人不可避免地與工廠接上頭時，SOHO 只有唯一的選擇——借花獻佛，并向兩方索取傭金作為報酬，如無特殊情況，SOHO 應有自己隨時被兩邊拋棄的心理準備。

步驟/方法



代理出口

代理公司：報關，收滙，核銷，退稅；

SOHO（所在的外貿公司）：提單 shipper，產地證 exporter，清關箱單發票的賣方；

客人：提單 Consignee / Notify Party，產地證 Consignee，清關箱單發票的買方；

工廠：與代理公司之間為內貿關係；

離岸出口 (目前外貿 SOHO 最流行的出口方式)

如果工廠沒有自營出口權，而離岸公司屬於境外公司也無權出口，這種情況下操作和代理出口類似。

代理公司：報關，收滙，核銷，退稅；

SOHO（離岸公司）：提單 shipper，產地證 exporter，清關箱單發票的賣方；

客人：提單 Consignee / Notify Party，產地證 Consignee，清關箱單發票的買方；

工廠：與代理公司之間為內貿關係；

資金流：客人滙款至離岸賬戶，利潤留在離岸賬戶上，僅將成本折算為美金滙給代理，但注意這個金額應與之前報關金額一致（這個數字之前要計算好）。代理公司將你給他的美金滙款結滙為人民幣加上國家給他的退稅，拿出一部分滙入工廠賬戶作為貨款，工廠開等額增票，剩下的一部分作為你付給他的代理服務費用。

如果工廠有自營出口權，這時代理公司將退出歷史的舞臺看我們表演啦。

工廠：報關，收滙，核銷，退稅；

SOHO（離岸公司）：提單 shipper，產地證 exporter，清關箱單發票的賣方；

客人：提單 Consignee / Notify Party，產地證 Consignee，清關箱單發票的買方；

資金流：客人滙款至離岸賬戶，利潤留在離岸賬戶上，將貨款以美金滙給工廠，這個金額與報關金額一致，也是之前工廠對你的美金報價。

小結：這種模式最為安全，整個局勢自己控制，除了貨代沒有第三雙眼睛的存在，目前大多數香港公司及海外公司都是按此種模式操作，利用“離岸公司”作為三方轉口貿易的橋梁。在單據處理上，工廠整套報關資料反映為工廠與離岸公司的貿易關係，但貨代必須是我們自己控制，出貨后給一份 PS 過的提單復印件（shipper 為工廠，Consignee 為離岸公司）于工廠作核銷退稅之用，再制作一整套抬頭為離岸公司的清關資料和正本提單給客人清關。

買單出口

賣單公司：除了提供給 SOHO 核銷單之外，還包括與核銷單抬頭一致且蓋有章的報關單、報關委托書、裝箱單、發票、合同、報檢委托書、存倉委托書等。SOHO 拿到報關資料后，只需把整套報關資料交到報關行或者貨代，貨物報關通過，順利放行，買單報關的過程就算是完成了。至于賣單公司怎么核銷，怎么收滙退稅，我們不管。

SOHO：提單 shipper，產地證 exporter，清關箱單發票的賣方；

客人：提單 Consignee / Notify Party，產地證 Consignee，清關箱單發票的買方；

資金流：此種模式沒有退稅，這個在成本計算時要加以考慮。另外，客人貨款可以打到離岸公司賬戶，或者個人外幣私戶，SOHO 與工廠之間人民幣直接結算，工廠無需開增票。有人又要舉手了：客人能打到國內公司賬戶上嗎？我想這人沒有好好聽講，答案當然是可以，問題是誰愿意用公司的賬戶去幫你收一筆沒有經過他自己公司報關的外幣貨款呢？

小結：這種模式優點是簡單安全，成本低廉，缺點是沒有退稅，適合有離岸賬戶或小金額的，且無退稅產品的出口操作

工廠出口

這實在是 SOHO 最無奈的選擇。當由于客人在包裝或產品上堅持要留下自己的品牌等重要信息，或其它某些原因造成客人不可避免地與工廠接上頭時，SOHO 只有唯一的選擇——借花獻佛，并向兩方索取傭金作為報酬，如無特殊情況，SOHO 應有自己隨時被兩邊拋棄的心理準備。

工廠：報關，收滙，核銷，退稅，提單 shipper，產地證 exporter，清關箱單發票的賣方；

客人：提單 Consignee / Notify Party，產地證 Consignee，清關箱單發票的買方；

資金流：客人直接打款給工廠美金，工廠收滙核銷退稅，工廠向 SOHO 支付人民幣傭金，客人向 SOHO 私戶支付外幣傭金。如有離岸賬戶最佳，客人將

備金及工廠貨款直接滙入離岸賬戶，雙方備金留在賬戶，剩餘金額打給工廠，但注意這個金額應與之前報關金額一致。

小結：地位被動，資金掌握不了主動權,個人利益實現風險較大。SOHO 應加強與工廠和客人的溝通，找準自己的位置，最大化降低自己被拋棄的可能。如有離岸賬戶，則需要工廠配合出具兩套金額不同的單據，一套用來工廠自己報關，一套用來給客人清關。

註冊離岸公司的主要目的就是需要通過離岸公司做一個中轉貿易[香港公司和海外客人簽署銷售合同，香港公司和國內工廠簽署購貨合同，然後香港公司接受貨款并把成本滙回國內，利潤保留在香港公司賬戶上，提單上發貨人是香港公司（需要操作額外一套箱單和發票單據，發貨人為香港公司，原產地證可以接受第三方認證）]，接受海外客戶的貨款然後把成本給到工廠然後保留利潤部分以及合理避稅[香港採取來源地征稅的原則，也就是不來自香港本地利得不需要繳納公司所得稅]。當您的離岸公司與國內工廠簽署合同之後，等於是離岸公司和國內工廠的交易，離岸公司相當於境外公司的性質，您直接支付美金給工廠，工廠有正規的單據照樣可以核銷退稅的。

香港離岸公司什麼意思

香港公司並不是嚴格意義上的離岸公司，香港離岸公司“離岸”它的含義就是說投資人的企業註冊到離岸的管轄地區里面，但是其公司的投資人並不需要親臨當地，而它的業務運作是能夠在全球各個地方任何的地方直接的開展.好比在巴哈馬群島註冊一家商業企業。

<http://www.smartteam.hk/>