

利用離岸公司出口和退稅的問題 離岸公司法律糾紛如何解決



離岸公司如此受歡迎是因為這種特殊的商業組織形式在國際稅務計劃、國際投資、國際貿易、財產保護等商業運作中起到了重要的作用。中小企業通過它來節稅，外貿企業可以通過它來做轉口貿易規避關稅壁壘，通過離岸公司開設離岸賬戶避免外匯管制等等。但是，離岸公司當然也不是萬能的，比如不能直接辦理出口退稅，並且有可能在經營過程中出現法律糾紛，那麼，出現這些情況的時候，我們應該如何應對解決呢？

利用離岸公司出口和退稅的問題

註冊了離岸公司后，怎么利用離岸公司出口？下面以付款方式為 T/T 作前提條件，分別介紹代理出口，離岸出口，買單出口及工廠出口四種操作模式。

1. 代理出口

代理公司：報關，收匯，核銷，退稅

SOHO（虛擬公司）：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：與代理之間為內貿關係

資金流：客人外幣貨款打給代理公司外幣賬戶，代理公司核銷后結滙為人民幣，國家退稅人民幣也到代理公司賬戶，代理公司付人民幣貨款給工廠公司賬戶，工廠開增值稅發票給代理公司，代理公司將剩余貨款及退稅扣除代理費后以人民幣結算給 SOHO，如果是付現鈔或滙私戶 SOHO 需提供相應金額發票，沒有發票代理公司還將扣除相應稅點。

小結：客人和工廠被有效的隔開了，但作為操作資金流的代理，即使 SOHO 在單據上做技術處理，從收滙和打款環節也不難知道工廠與客人的大致信息，只能說，代理一般不會第三者插足，較高的風險成本與挖牆腳的收益不大相匹配，同時 SOHO 應避免讓代理摸清自己與工廠及客人的關係，必要時可以多拋拋煙霧彈，另外郵件地址是個非常敏感且具有誘惑力的東西，應好好運用。

2. 離岸出口

A、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費用。

B、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，目前大多數臺灣及香港公司都是按此種模式操作，只不過人家是真正意義上的“離岸公司”。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。

3. 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。

4. 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，客人將傭金及工廠貨款直接滙入離岸賬戶，雙方傭金留在賬戶，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，全局不受控，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。

關於離岸公司退稅問題，駿滙國際也在這集中說明一下：

一、離岸公司不能直接出口退稅

出口退稅是一個國家或地區對已報送離境的出口貨物，由稅務機關將其出口前的生產和流通的各環節已經繳納的國內增值稅或消費稅等間接稅稅款退還給出口企業的一項稅收制度。離岸公司只是一個境外的公司，所以是不能享受國內的退稅的。

二、離岸公司如何操作才能出口退稅

離岸公司要拿退稅可以，但是不是離岸公司本身去拿，離岸公司的性質是境外公司不能直接辦理大陸的出口退稅，工廠不能把增值稅發票開給海外公司的，可以開給自己或者是外貿公司，因為香港的法律體制和中國是不一樣的。一般是這樣操作，先用離岸公司的賬戶收到海外客人的貨款后再把其中的採購成本轉到大陸有進出口權的公司，讓大陸公司去辦理核銷和退稅。

三、離岸公司設立外資企業可以出口退稅

1、利用離岸公司在國內設立外商獨資公司，經過經貿主管部門批准，辦理海關登記，享有獨立對外出口經營權，可以直接辦理外匯核銷和出口退稅。

2、利用離岸公司在國內設立中外合資公司，經過經貿主管部門批准，辦理海關登記，享有獨立對外出口經營權。可以直接辦理外匯核銷和出口退稅。



離岸公司法律糾紛如何解決

現在國內很多機構或者個人為了經營方便，在海外成立了離岸公司，并以離岸公司實際進行國際貿易操作。但在實際操作中，可能由于公司註冊地在大陸地區以外的國家或地區，適用不同的法律規定，所以難免會發生一些法律糾紛，那該如何避免糾紛的發生或發生糾紛后該如何解決呢？

一、離岸公司法律糾紛類型

在實踐中，由于離岸公司在管理上的漏洞，可能會產生一些法律糾紛，這些法律糾紛大致可以分為自己管理方面的和進行國際貿易過程中發生的兩種類型。

1、離岸公司管理方面可能出現的法律糾紛

(1) 稅務問題。一般離岸地稅收政策都比較優惠，這也是大多數機構或個人註冊離岸公司的原因之一，但是不同地區的法律規定又有所不同，如 BVI 公司就是不需要報稅的。這裡需要提醒注意的是香港公司。根據香港相關法律規定，即使在香港沒有經營，每年也是需要提交稅務申報表的，如果沒有在規定時間內提交稅務申報表將可能會面臨罰款，如果被稅務局檢控，罪名成立的話，還可能被監禁。

(2) 香港公司勞資問題。成立香港公司，有的為了發展需要，在香港招聘本地員工，如果和香港本地員工的關係處理不好，很容易產生一些勞資糾紛。

2、離岸公司進行國際貿易方面的問題

不論離岸公司是賣方還是買方，一旦發生法律糾紛可能會給企業帶來損失。離岸公司通常被用于控股公司，在進行貿易時，可能會出現下列情況：

(1) 離岸公司作為貿易合同的一方當事人，如果離岸公司是賣方，貨款收清后貨物不發或發送貨物不符合約定，將給國內買家帶來損失。在國內或國外訴訟，可能無法找到被告、法院傳票無法送達或判決無法執行；

(2) 如果離岸公司是買家，貨物收齊后余款不付，也會給國內企業帶來損失，在國內或國外訴訟，難度較大。

因此，不論是離岸公司還是其他性質的公司在進行貿易時必須進行相關盡職調查或對貿易方的背景、信用、場所、償還能力及其他方面進行調查以免損失。

二、避免發生法律糾紛及糾紛解決建議

1、稅務問題。離岸公司註冊的程序與手續相對國內公司註冊來說，比較簡單，貌似一般的代理機構都能夠完成，但實際上，離岸公司註冊雖然簡單，但并不是註冊完成后就萬事大吉，在實際經營過程中可能會發生很多問題，因此，在註冊選擇代理機構時，要盡量選擇比較專業的機構，如會計師事務所、律師事務所等，尤其是律師事務所，因為具有法律背景，所以其熟悉國內及國外的相關法律，這樣在實際經營過程中，如果出現問題，可以及時進行諮詢，以避免遭受不必要的損失。

2、勞資問題。關於勞資問題，可以在進行操作前，想一些專業機構進行諮詢，或者可以聘請專業機構出具相關的法律運營意見，防患于未然。

3、國際貿易中發生的糾紛。在進行貿易時，如果對方是離岸公司，建議必須進行相關盡職調查或對貿易方的背景、信用、場所、償還能力及其他方面進行調查，以避免發生不必要的糾紛或損失。如果自己以離岸公司與對方進行貿易，則提供相應的證明文件以獲得對方的信賴。同時，無論哪一方是離岸公司，盡量選擇比較可靠的貨款支付方式。此外，還要註意合同的相關條款，雙方在協商時盡量考慮好合同的有關細節，尤其是發生糾紛后的法院管轄及糾紛解決方式問題，如果有必要，建議可以聘請律師為合同提供相關的法律建議。

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