

陕西安康海外设立公司咨询公司

产品名称	陕西安康海外设立公司咨询公司
公司名称	北京襄策信息服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区望京东园七区6号楼1至2层6-7
联系电话	13391679056

产品详情

标题：税务和贸易 1 税务 近几年来，越来越多的企业走出国门，开始了海外投资和开展经济活动的尝试，而税务风险是影响他们能否顺利进行投资并最终获取商业利益和回报 不可忽视的重要方面。走出去企业面临的税务风险多种多样，如部 分企业对于投资当地的税制和税收征管制度不了解，对适用税种不清楚，其在签署商业合同或者对投资项目进行财务策划时，若不能事先了解清楚当地的税法税种，缺乏相应的税务考虑，则可能导致某些原先预计可以获得较好利润的商业项目终仅获微利甚至无 利可图。

其次，走出去企业一定要清楚自己投资的项目可以在境外获得哪些税收优惠政策，以及如何申请。同时要尽快熟悉当地的税务合规性要求，事实上，每个国家对于税务申报的要求都是有区别的，不仅税种 不一样，而且纳税年度的规定也不一样。另外，走出去企业规模做大后在很多国家都有项目，这对于企业的税收风险管理亦是一个很大挑战，需要其境内总部对境外企业财务和税务管理采取更完整的系统化 的监控体系，否则很容易出现错误和风险。

在这种情况下，借助相关工具如软件，可以 有效的帮助企业在瞬息万变的税务环境中较好的实时掌控税务合规和申报需求，如有的工具可以为企 业组织实现更高水平的合规，并通过减少或消除罚款、利息和超额支付来增加现金流，或是为需要承担国内和跨国纳税义务的大中小型公司实现准确、具有成本 效益和灵活的自动化。以间接税为例，间接税法 规在 2014 年度有非常频繁的变化（见下图），这些全 球的税务变化会给跨国企业的税务部门带来极大的挑 战，如何从传统的人工监控转化为计税及报税的自动 化，如何借用科技来有效控制税务风险，从而达到 税务事务的合规化，这正是众多跨国企业目前 需要考虑的。

走出去企业的形式多种多样，除了常见的境 外承包工程项目这种传统形式，近年来收购境司 或者成立当地子公司也越来越普遍，企业需要了解可 能面临的相应税务风险，如成立分公司可能面临税收 抵免问题，而对于境外承包工程项目，即使不成立项 目子公司也可能会面临潜在的非居民税务风险，比如 在当地构成一个常设机构的话，企业就可能面临 在当地缴纳企业所得税的问题。在税制激进的国家开 展业务时，其国内总公司也往往会被卷入税务中

去；另外一方面是间接股权转让面临的税务风险，对于企业来说，其在境外间接转让目标公司时也需注意是否会引起在国内纳税义务的问题。近年来，大多数企业都希望通过合理的税务筹划来提高自身的收益和投资回报，但筹划往往也伴随着一定的税务风险，这就要求企业需要了解境内外有关的立法和操作实践。长期以来，很多跨国公司通过一系列较为激进的安排将大部分利润转移至低税地、地，大幅降低其总体税负，使发达国家和发展中国家均课征不到应课征的税收，造成双重或者多重不征税的客观结果，侵蚀了税制健全国家的税基，不仅损害各国税收，也损害了税收公平与良好的商业环境。在此背景下，2013年G20与经济合作与发展组织(OECD)倡议启动了应对税基侵蚀与利润转移(BEPS)的行动计划，在掀起了打击BEPS的浪潮，而重建公平的税收体系，其核心便是税收要与实质经济活动相匹配，利润应在经济活动发生地和价值创造地征税。在实践中我们看到，近几年各国纷纷加强了对税基侵蚀与利润转移的监管力度，目的是打击那些不具有商业实质的激进的税务筹划，和那些利润跟其实际价值产生与实际业务运营不相一致的税收安排。比如，一些企业采取非常激进的转让定价安排，把原来在国内的一些利润转移出去，或者把一些应在高税率国家的利润转移到低税率国家，达到减少税负的目的，如果这种税务安排没有合理的商业实质去支持，在近几年很多国家高度重视反的情况下，将面临极大风险。对于走出去企业来说，相对而言，国有企业在进行财务和税收筹划时一般较为保守，但一些民营企业往往会比较激进，对此应引起高度关注。安永()企业咨询有限公司国际税务部合伙人侯洁琼指出，合理的税务筹划对企业非常必要，可避免产生不必要的税负。在开展税务筹划时要注重风险和收益的平衡，确保可行性和安全性。而过于极端和激进的税务筹划，会给企业造成很高风险，在当前反高压下，激进的税务筹划一旦出问题可能面临被税务机关稽查，不但要补交税款还要面临巨大罚金，并给企业商誉造成损失。对此，企业可以通过多种方式和途径获取各国及地区的税务法规信息和资讯，为方便的是借助相关软件工具，即可获取多个国家/地区的税务和会计信息，并将各个地区的相关信息连结起来进行比较和研究，以使得自己的跨国业务获得管理。除了尽快熟悉境外税务环境和法规等之外，走出去企业也应该首先了解国内税法在走出去领域的政策法规，国内税法体系对于企业对外投资有专门的规定条款，企业对此若不熟悉将导致其面临一些新的挑战。比如，一家中资控股的公司可能在境外注册，但是如果该境司的实际管理机构在境内，仍会被国内税务机关视为的居民纳税人，这种情况下境外企业的税务处理会被视为和一个境内公司一样。一些企业花了很多精力去做激进的税务筹划，但由于对税法的不甚了解，后的效果可能并不尽如人意，甚至带来一系列的税务风险。此外，走出去企业不熟悉在境外缴纳的所得税在境内如何抵免，不了解复杂的计算方式，还有境外所得税缴纳后的一些支持性文件及完税凭证没有得到妥善的保管和收集，也将导致其无法获得境内抵免，终出现双重征税的问题和风险。后，走出去企业也需提高自身在境外税收争议中的保护意识，而不是一味地选择顺从境外当地税务机关。走出去企业在境外发生税收歧视等问题时，应当积极寻求税务机关的帮助，积极利用税收协定待遇、之间双边磋商机制等手段来维护自身税收权益。据汤森路透万律统计，截止至2015年5月29日，已签订了102个税收协定和安排，包括与100个国家签订的避免双重征税的税收协定，以及与香港、澳门签署的避免双重征税的税收安排。在“一带一路”的65个相关国家中，已与其中的53个国家签订了避免双重征税协定，尚未与以下12个国家签订避免双重征税协定：缅甸、柬埔寨、东帝汶、阿富汗、马尔代夫、不丹、伊拉克、约旦、黎巴嫩、也门、巴勒斯坦、波黑

安永()企业咨询有限公司税务部合伙人侯洁琼建议，企业走出去后一旦发生税务风险及，首先是考虑当地的程序性规定和救济措施，例如行政复议或税务诉讼。税务诉讼其实在海外是非常常见的，这也是一个正当有效的解决方式，习惯了在国内以温和友好方式解决问题的走出去企业不要过于害怕采取诉讼方式。在产生税务争议后，走出去企业要注意在境外不要采用非正当手段去解决。在某些国家，企业

可能会面临税务机构个别官员暗地的索贿要求，许诺以此解决与企业的税务争议。企业如果予以满足的话将是一种非常短视和危险的做法，企业往往终得不到自己想要的结果，还有可能面临法律风险和商誉风险。另一种规避风险的方式是寻求合同保护。由于企业一开始在做项目的时候对于税法的理解与后来实际产生的效果可能不一样，从而对项目的执行和终回报产生不确定性。在这种情况下则可以事先通过合同条款保护的形式对企业权益予以保护。

1、 外汇登记，odi登记是什么，需要多长时间，代办贵吗
2、 有很多成功案例，37号文登记全套代办可以吗 3、

我们16年就开始做了,税务问题托管，后续的维护成本，金额多少合适,证书办理背景

关于境内企业对外投资，必须满足哪些条件，给出回复如下: 1、 对外投资，其境内企业必须成立满一年;

2、 个人37号文,返程投资备案的款项不能大于境内企业注册资本;

3、 境外设立的企业，必须与境内企业的行业有关联;

4、 对外设立机构成立后，从第2年起，每年的6月30日前，必须向外汇管理局提交年检报告; 5、 境内企业

对外投资，必须前往企业所在地的商务部对外合作处，办理投资备案证书;接着又到市商务部及发改委咨

询了办理个人37号文,返程投资备案备案证书的流程及细节终协助该公司拿下了商务部发改委的两个对外

投资的批文 6、 在整个咨询过程中，没有一个部门可以统一详细的解答全部流程，每个部门只负责自己

的那部分环节，无论从精力还是时间来说都给企业增加了不少的负担。对于整个环节而言，办理对外投

资备案证书是前置的环节，特别是投资项目情况说明，是批准备案项目的关键。37号文登记,返程投资，

外汇登记，odi登记证书 7、 公司介绍我司是一家的跨境商务咨询公司，主要从事跨境投资（ODI）设计

及落地、红筹和VIE设计及落地、返程投资设计及落地、进出口咨询等方面的团队。 8、 经过多年在这一

领域的深耕，我们已为上百家企业的海外投资和并购、红筹和VIE设计的审批环节提供了咨询方案，为

众多的企业架设起从境内到境外，从境外到境内的合法的资金通道。 9、 我们这部分客户中的15%是上市

企业。让资金的进出境合法、合规，为企业的“走出去”保驾护航，是我们的理念。在咨询项目中，我

们往往能提供独到观点及真知灼见，这也是我们为客户服务的过人之处。这些真知灼见的背后，是企业

每年数亿美元的跨境投资项目。业务范围： 1、 公司构架规划，境司设立、跨境税收筹划、离岸豁免

2、 ODI（企业个人37号文,返程投资备案）备案办理

3、 FDI（境外融资及返程投资个人odi备案直接投资）备案办理

4、 37号文境外融资VIE架构搭建" 2 贸易 随着化进程的推进和监管力度的加大，市场环境越来越严苛，企

业管理不同国家之间的贸易业务的难度亦越来越大。企业面临的贸易风险与挑战主要有四类：

安永（）企业咨询有限公司税务部合伙人侯洁琼建议，企业走出去后一旦发生税务风险及，首先是考

虑当地的程序性规定和救济措施，例如行政复议或税务诉讼。税务诉讼其实在海外是非常常见的，这也

是一个正当有效的解决方式，习惯了在国内以温和友好方式解决问题的走出去企业不要过于害怕采取诉

讼方式。在产生税务争议后，走出去企业要注意在境外不要采用非正当手段去解决。在某些国家，企业

可能会面临税务机构个别官员暗地的索贿要求，许诺以此解决与企业的税务争议。企业如果予以满足

的话将是一种非常短视和危险的做法，企业往往终得不到自己想要的结果，还有可能面临法律风险和商

誉风险。另一种规避风险的方式是寻求合同保护。由于企业一开始在做项目的时候对于税法的理解与后来

实际产生的效果可能不一样，从而对项目的执行和终回报产生不确定性。在这种情况下则可以事先通过

合同条款保护的形式对企业权益予以保护。（1）多变的政策与法规

了解特殊监管的影响和管理相关数据和流程是跨国公司面临的一项挑战，和不同国家的合规管理要求日

益复杂且极富变化性，企业不合规行为会让他们支付超额税收的风险，同时提升降低进口流程的效率。

（2）人工作业及可视化不足 许多企业仍以低效率的人工及纸面化的管理流程为主，极易发生错误。

现在大部分公司对贸易中不同流程的状态，合规风险，税金校验与支付计划的可视化非常有限。

（3）复杂的申报流程 不同的产品会有不同的申报要求。不同地区多个监管体系的申报要求也不同。

世界各地的申报流程为数众多，对跨国公司管理和维护相关信息而言意味着重大挑战，如何管理来自

多个机构的复杂的申报流程是件富有挑战的事情。（4）海关审计与处罚

对海关核查与审计没有充分准备，面临被处罚的风险。根据汤森路透在 2015 进行的一项调查，在各个

贸易需要进行的事项当中，企业认为产品进口分类、准备进口文件和许可证以及进口估价风险。由于错误

的海关编码归类导致不合理的商品定价会直接对海关税收造成影响，从而成为海关管理机关以及企业关

注的重点。根据汤森路透该项调查，在各个贸易需要进行的事项当中，企业认为对跨地区或国家的监管

要求进行理解和沟通、效率不高的流程 / 系统以及不同国家之间各种要求的差距对他们来说具挑战性。

所以对于走出去的企业来说，要想在贸易中提升竞争力，必须打破各国政策壁垒，超越国界实现利益化

。尽管企业在贸易中面对非常多不同的挑战，只有不到 15%的企业使用贸易管理系统来帮助他们管理复

杂的贸易流程。大部分的企业仍使用人工操作，不但效率非常低，他们更要经常面对输入数据的错误，

因信息更新不及时而导致的延误、罚款、处罚和没收，以及因不合规行为支付超额税收。随着企业走出，如何管理多个国家和地方多变的贸易政策与法规以及复杂的申报流程是一件富有挑战性的事情。企业不合规行为会让他们承担支付超额税收的风险，同时降低进口流程的效率。面对化进程的推进和监管力度的加大，企业需要更好的贸易管理，使企业能够以自动化方式管理复杂的贸易流程，遵守海关制度条例，并有助于确保税务合规。对于在贸易中如何做好境外通关合规管理及风险防控，毕马威企业咨询（）有限公司北京分公司税务合伙人，区贸易和海关事务主管合伙人周重山指出，如果在对方国家设立了关联公司，从事进出口，更应关注日常工作中可能涉及到的进出口环节的政策要求，更具体而言：，了解其贸易伙伴所在国家或地区的贸易环境，特别包括该国家的进出口法律法规，以及与是否有贸易合作项目等；例如，是否允许企业直接负责在该国作为进口人向当地海关进行申报，对于商品归类和海关估价问题（特别是关联交易的定价即转让定价问题）是否有预先审核的要求等。第二，熟悉进出口商品在该国家或地区的贸易管制措施（如反倾销、反补贴等）及进口监管要求，尤其是否需要在启运国作装船前预检验、供应商是否需要登记备案等。例如，对于乳制品贸易，某些进口国要求出口国的供货商事先在该国的农业部登记备案，如果没有事先备案，货物到港后进口人无法申报进口，将会造成损失。另外，某些国家对于进口的旧机电产品需要提供出口国的质检报告，如果到港后才发现未取得符合要求的报告，进口人只能申请退运。1 文化冲突文化代表着社会群体的行为模式和价值观念，不

同国家和不同民族存在着各种不同的文化形态。跨国公司在经营海外子公司时，或多或少地会将母国的文化习惯体现在子公司的管理制度或管理文化中，有可能会引发文化冲突。严重的文化冲突，将会影响海外子公司的生产和运营，甚至会令海外子公司无法经营下去。

在海外投资项目中，企业与投资目的国在民族、文化、习俗和语言等方面均存在着较大差异。在项目投资或并购的整个过程中，以及后期的项目运营和公司管理中，企业都需要充分了解和尊重当地文化和习俗。以印尼为例，几乎不同的、大一些的岛屿都有不同的文化，其行为处事的风格迥异，有些岛屿如爪哇岛的民风委婉，对事很少直接说 No，但实际未必赞同，在投资谈判过程中需要准确判断其意图。

有一个经典的例子，铁建股份有限公司在沙特阿拉伯的麦加城轻轨的项目中，轻轨有一段要在对非穆斯林人关闭的伊斯兰教的圣地——麦加城内施工，而沙特本地无法找到穆斯林劳工，不得不委托劳务公司从青海、宁夏和甘肃等地找来上千名穆斯林农民工送去麦加工地，这直接导致了工程延期和人力支出的攀升，也是造成此项目严重亏损的原因之一。

一般而言，投资目的国的历史传统、社会体系及宗教都会对当地文化有着重要影响力。若一个国家的历史较为悠久，容易形成一个完善的对个人、人际、群体、社会、伦理和方面的看法，较为强调折中保守，不鼓励竞争和创新。而历史较为短暂的国家，国民心理更倾向于开放，上下级或同事之间沟通更为直接，敢于冒险。

从以往经验来看，文化冲突的产生原因包括种族优越感、不同的感性认识、沟通误会等。企业需要采取合理有效的文化整合方式，逐步化解文化冲突，促进海外子公司与母公司之间的企业文化融合。避免文化冲突的首要条件是了解当地习俗，尊重当地文化，这是中外双方的经营管理磨合初期的一条必然路径。之后，中方企业可以通过输出公司本身价值观，或者外派具备化视野的本土管理团队，促进中西方文化的融合，吸收中西方企业文化具有竞争优势的部分，从而形成一套适合自身发展的企业文化。

文化整合是一个动态过程，而且也没有一个固化经验可循，需要每家企业根据自身情况来不断摸索。

德勤管理咨询消费行业主管合伙人哈亿辉指出，几乎每家出境并购的公司都了解并购后整合的重要性，而在整合的过程中，文化整合是一个非常非常重要但常常在实际执行中被忽视的领域。在德勤的“2014年并购趋势研究报告”中，受访的2500名高管认为“文化整合”是并购后第二重要的工作，仅次于“挽留客户”。文化包括广义的“民族文化”以及狭义的“企业文化”。民族文化在跨境并购中往往得到重视，反而是企业文化有时没有得到应有的重视。企业文化体现在企业管理和运营的方方面面，包括在海外的战略决策是更多由当地决定还是需要总部决定，包括对待当地市场和消费者的信息沟通有多大的自由度，当地员工的工作时间和休假制度在多大程度上可以保持原有习惯等等，涵盖从宏观到微观的各个层面。需要注意的是，文化就和各地风俗习惯一样，没有孰对孰错，尊重对方、尊重双方是文化整合的起点。同时，在整合过程中需要理解对方文化中的核心要素或核心价值观，并尽量不要对这些点进行重大的改变。2 品牌管理

我们还需从品牌管理的角度再来看看企业在海外所面临的风险。的确，加入WTO以后，企业获得了长足发展，企业不仅仅满足在市场大展拳脚，而是开始着眼海外市场。但不难发现在企业走出去的时候，缺少强有力的品牌支持其在海外市场上的市场行为。尽管在2014年的商标申请数量超过40,404件，但是，到目前为止被消费者认可的品牌仅仅是凤毛麟角。截止到现在，仅华为分别在2014年进入Interbrand发布的“品牌”排行榜的第94名，并与2015年进入了Brandz发布的“具价值品牌榜”。如何成为认可的品牌是企业走出去战略需要持续思考的问题。也是从“制造大国”变成“创造大国”的必经之路。

除了进一步提升产品质量和技术含量以改变商品价低质劣的形象，品牌的塑造的步骤是创造并获得一个被世界认同的名称（商标）。这方面企业

有很多惨痛的经历。当年中粮集团与益海嘉里合资建立大陆个小包装食用油企业，并创立和培育了食用油品牌——金龙鱼，合资结束后中粮集团发现他仅仅获得厂房和生产线，具价值的品牌金龙鱼成为了益海集团的资产，为此，中粮集团被评

价为引入并成就自己敌人的“垫脚石”。即使之后

中粮集团重新打造了新的品牌——福临门，但市场已经大部分拱手让与他人了。与之相反，万向集团

曾经是美商舍勒公司的OEM工厂，但是万向通过提

高自身产品质量，重新打造自身品牌，逐渐脱离的舍

勒公司的控制，并终利用舍勒公司经营不善的有利

时机，以区区几十万美金收购了舍勒公司。万向集团

收购舍勒公司直接使得其在美国市场大大增加销售额。

更具深远的意义则是，万向集团获得了“舍勒”的品牌，这种“反向OEM”方式，

使“万向”产品几乎是在一夜间融入了美国市场，从而帮助万向集团获得了舍勒

公司的专利技术资源和品牌营销资源，从“微笑曲线”

的底部向双端的高附加值方向发展，获得整体价值链各个环节的收益。

品牌不仅仅是商标，它是企业的产品名称、质量、

包装、价格、信誉等各方因素的综合体，是消费者对于

某件商品产生的主观印象，亦是消费者对某商品产生

购买欲望的主要因素之一。而且品牌亦是大多数公

司的公司文化重要组成部分，有助于提升员工对公司的忠诚度和归属感。

企业走出国门并进入一个陌生国度，无论是投资建厂还是并购企业，品牌管理是海司后续经

营的重要组成部分。不过品牌的实质是文化，不同国家文化的差异，使得企业在海外进行品牌管理面

临不小的困难。3核心人才保留企业“走出去”进入海外市场需要对中外两

套运行体系进行整合，由于员工的文化观念、心理状态以及社会环境等整合比较困难。