

# 跨境电商百亿卖家如何做海外架构？

产品名称	跨境电商百亿卖家如何做海外架构？
公司名称	腾博智慧云商股份有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
联系电话	19076107537 19076107537

## 产品详情

跨境电商行业向好的形势，也足以让行业以及资本为之振奋。作为国际贸易发展的新业态，跨境电商也吸引着各大贸易商们入局，但蓬勃发展中，往往也蕴藏着“危机”，例如财税合规、知识产权不清等问题频发，引起企业危机，这也是2021年大规模的“fenghao潮”给后来企业留下的启示。

跨境电商为了能够更好地发展，就需要专业机构进行企业合规规划，为发展打下合法合规的良好基础。其实，不止是跨境电商创业，想要为国内产品打开海外销售的渠道、或是关注本行业的投资人，都必须懂得海外公司架构的重要性。

以下本文将根据行业头部，百亿电商卖家的具体案例，来进行拆解示意，方便各位学习。

Part.1

内地公司VS香港公司运作跨境电商优劣点对比

》》》内地公司运作跨境电商

贸易流：国内公司直接在亚马逊开店

物流：国内贸易公司直接出口报关给亚马逊

资金流：使用亚马逊官方收款，款项回款到国内银行

外贸申报由亚马逊官方收款后台处理涉外收入申报，款项直接入账到银行账户

“三流合一”闭环总结：

优点：国内直接报关出口、收汇

× 痛点：外汇是敞口，资产随外汇变动有减值风险

》》》香港公司运作跨境电商

贸易流：香港公司进行集采，海外业务销售从香港公司采购

物流：国内公司出口报关给香港公司

资金流：海外公司款项汇回香港公司，香港公司与国内公司进行外汇结算

优点：将B2C模式做成B2B模式，收汇的风险控制在集团公司范围内形成闭环

× 痛点：需做合规审查（PS:可由正规的代理机构解决）

总体说来，通过国内公司直接开展跨境出口电商业务并无不可，但若加设一层香港公司作为境外业务开展主体的，则至少可以在以下方面助力运营效率提升：

(1) 采购环节，国内公司采购需要增值税发票入账，但在向部分供应商或者通过1688平台采购时可能存在无法获取增值税发票的问题，长此以往会积累财税合规问题，而香港公司仅需取得自制单据（Invoice）或收据（Receipt）即可满足财税合规及出口退税需要。

(2) 销售回款环节，受限于国内外汇管制，国内公司收取外汇可能面临结汇流程繁琐、汇率波动等困难，操作不当时甚至有外汇weiguichufa的风险，而香港地区则外汇管理环境更为宽松，香港公司外汇收付及兑换都便捷得多。

(3) 税务方面，香港地区还有着税种少、税率低的优势。

设立香港业务公司的具体方式可视采取的融资架构而定：如采取国内融资架构的，可以通过顶层融资主体在香港成立一家全资子公司；如采取红筹架构的，则常规架构本身就包含一家香港公司，可以直接利用。