**跨境电商顾问服务案例（2024年营收1.6亿元）**

1. **客户基本情况**

深圳某跨境电商贸易公司，2023年营业收入1.4亿元，2024年营收1.6亿元，员工50多人，其中会计人员4人，网上店铺有40多家，其中：亚马逊21家店铺，阿里国际站3家、ebay有5家家，速卖通6家，剩余店铺在虾皮等平台，销售家居用品等产品。部分产品在1688平台采购，大的供应商给账期，有账期的占70%，现金支付的占30%

客户痛点：

1、1688平台部分不开票，通过微信、支付宝支付，收款后发货

1. 无票采购占30%，私账支付
2. 部分产品被买单出口
3. 两套账，能拿到专票做出口退税的是按合规做账，其余做内账
4. 低于5000元的小包采购未报关，也未做收入
5. 退税过程中经常会遇到各种问题，退税受阻
6. 私人账户收款金额很大
7. 个人账户注册的第三方支付留存大量资金
8. **解决方案：**
9. **梳理公司股权架构及交易架构**

国内公司设立三层架构：家族公司、防火墙公司（控股公司）、主体公司，ODI控股香港公司、境外通过香港公司归集资金，然后用香港公司投资控股其他境外公司，如：欧洲公司、东南亚公司、美国公司、日本公司

交易架构：无票采购部分通过1039市场采购模式及香港公司直接向供应商采购，有票采购部分通过主体公司向香港公司出口，通过服务公司收取香港公司的服务费。

1. **解决两套账问题**

（1）2023年内账收入1.4亿，外账收入5600多万元，收入相差近1半，税务风险很大，内账逐步合并到外账，主要解决银行存款、其他货币资金、应收、应付、预收、库存商品等会计科目的差异

（2）没有成本票的部分通过搭建合适交易架构处理

（3）私账收款未做收入的部分，通过搭建小规模公司架构处理

**3、买单出口的部分，是没有采购发票的，通过香港公司直接采购处理**

**4、低于5000元小包未报关的部分，按内销合规财税要求处理**

5、**老板有在境外的私人账户有大额资金投资股票和期货风险化解**，通过逐步消化，后期不再增加，降低了税务风险，在已经有客户受到CRS大数据核查补税严管的严峻形势下，该客户提前做了消化处理，避免了核查。

7、**由于网上店铺多业务提成计算量大**，业务员激励靠提成，4个会计每个月有一半的时间在计算提成，而且经常出现计算差错，为了提高工作效率和计算准确率，协助客户通过技术手段解决该问题。

**三、增值服务**

**1、指导客户优化供应链流程，**协助客户制定采购管理、销售管理流程图、流程制度

2、**指导客户做公司整体财务分析**，包括现金周转天数、存货周转天数、营收账款周转天数、应付账款周转天数、投资回报率，运营资金预算。

**四、解决疑难杂症问题**

**1、解决出口退税过程中各种疑难杂症问题，例如：**解决FOB方式出口报关，账面上有支付大额海运费1800多万元的疑难问题，面临税务局要补税、滞纳金问题，通过分析问题，最后用合适的办法免于补税和缴滞纳金；报关链路与资金链路不一致的问题、提单问题、物流单证问题、税务局提出需要解释的问题；

**2、解决1688平台个人收款过程中各种疑难杂症**

**3、解决前期支付宝收款到对公账号的问题**

**4、解决国内合规前大量库存，如何消耗掉的问题**