

# 出海三件套开售：公司注册、税务申报与商标申请「NSF2024首款商业产品」

南山小论坛商业组 哥飞 2024-04-04 21:45:50 广东

大家好，我是哥飞。

网站出海，如果仅仅靠广告费的话，国内身份+地址+银行卡就足够了。

如果想要向用户收费，就需要注册 **Stripe**，而国内公司基本都会被**Stripe**拒审，于是一般都会去注册海外公司，其中美国公司就是一个不错的选择。

网上也流传着利用香港银行卡去注册开通 **Stripe** 的攻略，但其实风险未知。

另外，即使是注册美国公司，其实我们之前靠网络和口口相传得到的认知也可能有错误的地方。

于是哥飞请了丁律师出手，丁律师再找了美国税务师合作，一起给哥飞的朋友们带来了更合规的美国公司注册和税务申报服务。

文章后半部分是“出海30问”，不管你是否注册公司，都建议看一看。

以下文章由丁律师撰写，哥飞转载。

## 331刀锋战士先遣部队——三大件上线！

长期潜水在哥飞的群里，我们看到不少需求，比如怎么开海外公司，怎样做税务申报，如何设计/设置出海的轻量合规产品，既能出海赚外汇，又不至于违规违法，引致不利反应。

最后，毫无例外，大家的指向都是，去电商平台逛一逛，先搞起来再说。这符合创业初期「先干为敬」，但越来越多的办案札记梳理、过往经验总结与分析，加之出海先驱者的踩坑经历——由于缺乏基础规划，或者初期盲目回款，最终导致出海开发之路并未赚到钱，还埋了不少雷。

这让我们深感，在起步阶段，有的选，价格差异也不算太大的情况下，合规多一点，安全多一点，效率高一点，干起来也更能成。

为什么切入注册公司、税务申报、商标申请呢？

过去，我们积累了大量的跨境电商服务经验，动辄为拟IPO准上市企业服务，要么是小卖转型中卖大卖的喜讯，有了初始积累后，这些企业的发展只是机遇与成本的选择题。那么，如何更有效的助力萌芽期的出海开发者呢？

这个项目缘起于我们小论坛的「名人堂·元老堂」首次创业线下会，5号元老Jacky鼓励我们，先从3月27日立项，把报税产品跑起来试试。我们想，那就开始商业化吧。

元老堂里有专门做公司注册与商标业务的S\A总，Jun，有专门开设海外银行账户的W，还有擅长税务分析的J。这些刚好能匹配上出海开发者的开发需求。于是，在哥飞这位全能产品经理的协助下，我们开始设计这款产品。

# 美国/新加坡 公司注册 商标申请 记账报税 开立账户

公众号 · 百觅南山小论坛

产品细节如下，后附上出海30问。

## 产品用户画像

- 1、适用于出海开发者/开发小微企业
- 2、适用于跨境电商从业者/小卖家、中卖家、大卖家及服务商

产品并没有打磨得多么成熟，也期待大家提出建议，我们一起完善。

## SOS1: 优先项目

2024年4月15日所得税0申报倒计时，晚鸟特价：原价399美元，紧急特价359美元（10人拼团成团价359美

元），形式「线上填写表单，专群服务，实时跟进报税进度」

## 2、单项咨询

原价399美元/15分钟，哥飞社群特价：9.9美元，形式「填写线上表单，3天内获得『合规注册公司方案』」

## 3、注册公司

限时特惠：新客户下单预定注册公司，赠送BOI申报

- 美国公司：原价399美元，哥飞社群特价：339美元，仅限科罗拉多州/怀俄明州，形式「填写线上资料清单，选定注册州，1-2周内取得公司执照，最快3天下证照」
- 英国公司：注册费用139美元，注册时效：7-10个工作日「无官费」「另有：即将五月一日大改革，费用会再调整」
- 香港公司：注册费用699美元，注册时效：1-2周，线下人工提交资料，安全有保障
- 新加坡公司：4888新币「注册服务/1年注册地址/法定秘书/挂名董事，银行开户单独报价」

## 4、所得税0申报

原价399美元，哥飞社群特价：369美元，形式「线上填写表单，专群服务，实时跟进报税进度」

年审需提供：公司注册证书、税号文件、股东名称

报税还需提供：公司注册证书、税号文件、股东名称，去年的报税回执，如果今年的报税区间内有运营流水，请填写好以下损益报表并回传

报税套餐：美国所得税0申报，价格为699美元，包含0申报所得税+年审「非财务审计」

年审单品：怀俄明州399美元，科罗拉多州269美元

## 5、知识产权规划

国内商标申请：1200人民币

美国商标申请：300美元「不含官费」

美国专利FTO：1500美元

## 6、其他

**成熟单品：**

跨境电商卖家专属单品：

销售税Nexus门槛评估报告、销售许可证号申请、销售税VDA罚款豁免申请、销售税正常/补申报、州所得税申报评估报告、联邦/州所得税申报

**成熟单品：拟IPO辅导** 达到一定体量后再专人专项联系，按小时/按项目咨询均可；财税合规咨询「拟IPO辅导」

**成熟单品：全流程跨境企业顶层架构设计** 达到一定体量后再专人专项联系，按年咨询

**财税合规诊断：**

原价1000美元/小时，律师+会计师交付，199美元/时，视频会议，定制建议，适用年营收100万美元或有需求企业，拟建议提前定制合规方案

**7、更多单品：**

个人服务：ITIN、美国手机号、美国银行卡「待后续公布价格」

**近期直播预告**

4月5日，我们会有一场官方直播，在线答疑，讲解产品的愿景、使命与价值观；也讲解产品背后的详细初衷，为何要来做这样一款「脏活、苦活、累活」产品？

欢迎扫码预约，直播间也会派发优惠券哦～



南山小论坛

# NSF 首个商业化产品：出海三件套 公司注册， 税务申报， 商标申请 出海创富早知道，少走弯路不踩坑

04月05日 21:00 直播



视频号直播·预告

微信扫码预约



公众号·百觅南山小论坛

[关于定价](#)

为什么淘宝等电商平台上显示的报税价格差异这么大？

**NSF商业组答复：**有2个原因：谁在处理报税事项？是国内人员+税务师形式审查，还是全程美国税务师完成？  
我们的服务是全程美国税务师完成，以确保无更多问题。

美国税务师的回复：电商平台商家说跑就跑，我们是会计师事务所，不可能压低价格恶性竞争导致客户公司出问

题产生客诉，最后还可能影响我们会计师事务所执业资质。客户如果非常在意价格问题那就找淘宝的做，不合规的单我们也确实接不了。

## LLC公司到底有什么风险？

美国税务师的回复：1、非美国税务居民注册LLC，EIN税号只能传真申请，否则LLC的EIN税号需要有SSN的美国税务居民才能在线申请；LLC是没有章程文件和会议记录文件的。

2、每年报税比较麻烦，走1120税表申报，税率和C Corp一样，首年需填写8832申请C Status。

3、个人有限责任公司，公司直接和个人挂钩，有税务财务等风险性。

## 出海30问

「版权所有，侵权必究」

### 1、我是一名出海开发者，我要技术出海的话，可能面临哪些问题？

开不开公司

是否注册公司账户

如何申请收款账户

哪些行为可能违规、违法或者犯罪

如何合法赚美金、合法取外汇

### 2、如果我要赚美金，怎样不犯法？

是否有主业

主业是否有竞业禁止

是否了解美国法律「公司法/商法等/知识产权法、税法」

是否清楚如何与税局等行政部门打交道

### 3、如果需要赚美金，应该从哪一步开始找专业人士帮忙？

第一步：注册公司的规划「法律合规、税务合规」

第二步：申请账户的规划「外汇管理、资金损益」

第三步：资质与知识产权规划「登记注册、商标域名」

第四步：常规维护与处理「月报/季报/年报、BOI等」

### 4、注册一家美国公司的意义有多大？

个人开发者，便于资金结算与回流

企业，便于储备主体、本土化/本地化经营

## 5、可以注册其他国家的公司吗？

可以

综合出海开发者，美国性价比较高。人多报团有利于降成本

## 6、如果注册美国公司，应该怎样选择？

根据业务、税负、管理难度，综合定制推荐

## 7、注册公司过程中可能遇到哪些坑？

开了公司荒废了，没有人打理，需要处理时面临巨额处罚

开了公司不及时处理事项，最后公司状态异常，连带影响个人签证移民等

开错了公司，税负成本高、负担较重，未做好具体规划

## 8、怎样选择靠谱的合作伙伴？

有交付

有资质

有经验

有售后

服务透明

## 9、确定注册公司之后，我要做哪些动作？

第一步，确定在哪儿开哪一类公司

第二步，确定设立公司可能产生的成本及费用阶段

第三步，确定公司所需的信息、材料，并确保安全

第四步，提交申请，排队登记，准备取得公司信息

## 10、如果我不方便注册公司，有其他办法能出海赚美元吗？

有

法律上请人代持，税务上与代持人保持积极联系；

自己个人肉身出境，虽然可以，但面临账户封禁被冻结等问题，额度限制也需要纳入考虑，公司的抗风险性相对稳定

法律的另一层保护是，可以承担有限责任「注册的公司是有限责任公司」

## 11、应该注册哪类公司？

结合具体业务类型推荐，不同州各类税负成本完全不同

## 12、注册LLC公司的缺点是什么？

法律上一人独资公司，股东举证不能，需要承担连带责任

税务上可能不同州的情况有所不同，需要提前规避应对

## 13、注册公司有无其他坑？

有

存在一定的附带费用与成本，需要结合目前业务流量是否有、是否有成交等综合考虑

其余的交给专业人士打理，最好是有实体、能找到人的

## 14、注册公司后，我要怎样维护公司？

1、有人处理公司变动登记的情况

2、有人关注税务合规问题，及时解决税务异常，避免不懂被罚1万美金「如BOI未及时申报可能面临最高1万美金的处罚」

3、有人关注公司税负调节，结合收入总额的变动调整税负情况，降低资金损益

4、有人关注何时收回款项，如何用较轻便方法收回款项

## 15、记账报税公司应该怎么选？

美国本地税务所

有华语沟通能力

了解公司业务与产品画像和市场

懂得降本增效解决问题的思路

合法经营、无处罚记录

## 16、如果收到1099K表格问询，会有什么问题？

收到了刚好提醒你，该报税了，该处理税务事项了

没收到要心头一紧，有可能漏发漏记了，如果刚好自己不清楚，没处理，可能面临巨额处罚

## 17、如果无法应对IRS的回答，我该怎样做？

咨询专业律师、专业会计师

及时、真实、如实披露实际情况



**18、如果我不想了解上述信息，有什么办法让我更专注开发？**

找到专业人士处理

最好定期有沟通交付

**19、我的公司收入还无法预期，眼下该如何做申报？**

合理合法的形式做0申报

**20、我可以无脑选择0申报吗？**

结合业务的具体情况来确定

**21-1、如果我的公司成长到月入五千美元，我应该注意什么？**

配置专业人士解决公司维护、资质问题，避免不懂行产生罚单，得不偿失

**21-2、如果我的公司成长到月入1万美元，我应该注意什么？**

配置专业人士确定轻度税负筹划问题，避免收款账户受限、税负成本高、罚单金额大

**21-3、如果我的公司成长到月入10万美元，我应该注意什么？**

配置专业人士设计境内外架构，避免资金回国或者留在香港有不合规问题，最终面临巨额损失

**21-4、如果我的公司成长到月入100万美元，我应该注意什么？**

定制出海税务管理方案，成立相应主体公司，合法策划收入与费用，确保卖多少+有合理的税负成本

**22、自然年度申报与会计年度申报有何不同？我该怎么选择？**

自然年度，0申报，500美元「申报的是哪几个月」

会计年度申报，2023年12月-2024年12月，2025年3月15日前申报

**23、报税的期间是怎样计算的？**

公司成立满1年的第4个月15号申报

**24、如果不报税，会影响我们赚美元吗？**

总额较低则不影响

超过1000美元，就应该关注起来

**25、注册公司之后，怎样让公司顺利收款到个人账户？**

可参考一些攻略

**26、如果用虚拟账户收款，会有哪些法律风险？税务风险？**

法律风险：跨境收款产生的外汇管理法律风险「收汇、结汇、换汇等」

税务风险：金额过大、金额异常导致的账户被封禁、封控等，需要与税务部门沟通

## 27、如果用wise或者水星银行开户，提款，是否涉及违法或犯罪？有无外汇相关管制？

看金额与体量

过大金额都需要考虑公司主体、合规策划

目前法律对跨境服务尚无极为清晰可见的法律规定，因可能关涉到洗钱、赌博等灰黑产上游犯罪，建议处理时以谨慎、真实为原则

## 28、如果开了公司未经营，也未及时报税，会影响股东个人吗？

会

个人独资公司、个人独资企业，都有可能存在连带责任的风险

## 29、听说在香港中转资金可以解决回款问题，是真的吗？靠谱吗？

看公司的经营情况，类型、资质

刚刚出海的个人开发者可以不用担心这一问题

## 30、肉身不出境，怎样可以低成本高效赚美金？

注册公司

开立账户

做好不同体量的财税合规规划

扫码加cici8c微信，获取更多详细信息



球大



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

 公众号 · 百觅南山小论坛