

案例分析 – 公司规划

我们最近受理了一位客户的查询。客户的背景如下：该客户最初在 BVI 设立了一家公司，在中国国内的公司主要做私募基金。客户投资了一个项目，由于第一次融资方案（通过地下钱庄融资）的安排，这个项目拿下后，在香港成立了一家公司。

客户初步向我们咨询了几个问题。问题一：基于公司资金充裕，国内公司想合理避税的考量，除了银行现行的法规之外，不知道有无其它的渠道可以进入香港的资本市场。客户对该项目的要求就是合法。我们指出，目前客户只做了一件合法的事，即在香港成立了公司。要进入香港的资本市场，应该遵循现行的规定，符合法律法规的要求，这样才能顺利进入到香港的资本市场，进行正常的操作，避免不必要的麻烦。所以基于这点，我们提醒客户委托有资质的专业机构如宏杰代理进入香港资本市场的一系列相关工作。

问题二：资金流怎样规划，税负怎样避。我们指出税不是大问题。中国的税收已经比较宽松了。欧洲税率达 45%，香港为 17.5%，中国大陆从 15% 到 33% 不等。事实上，我们认为客户考虑更多的应该是整体运营成本的降低以及市场潜力的开发。税务问题在整体运营成本中，只是一个很小的部分，并不一定要着眼于税负。我司可以通过其它的规划如成立海外银行帮助客户降低大笔的运营成本。如在瓦努阿图(Vanuatu)成立境外银行不需要纳税，所以我们曾帮助其它客户在那里开设银行。当然，在毛里求斯也可以开立银行，但需要交纳 15% 的税。

问题三：可否考虑成立基金。我们的回答是肯定的。通常台湾客户青睐于成立基金。比如，在巴哈马成立基金，然后请当地的代理“代名”，之后再将资金打入大陆。而在香港做基金的益处是免税。