

## 关于澳门香港注册电子公司做 IC 贸易商务计划

该行业特点是 B2B (Broker 对 Broker) 商业模式, 主要利用网上两个 IC 贸易平台<sup>1</sup>销售给欧美国家的贸易商。国内采购地点主要在深圳华强北电子城和汕头。采购信息平台主要是深圳的几个网站。<sup>2</sup>

方案可行性:

1, 其一 B2B 已经是一种很成熟的电子商务模式, 现在已广泛应用于世界贸易各个领域, 特点是其电子平台提供第 3 方信用担保有点像淘宝网避免了金融商业风险; 其二该 IC 贸易平台专业于主导电子元器件行业的 B2B 电子商务市场, 并服务于经纪人和分销商。提供如下产品和服务<sup>3</sup>:

[快速查询所需电子元器件](#)  
[即时购买和销售电子元器件](#)  
[询价单 \(RFQs\)](#)  
[数据管理中心 \(DBMC\)](#)

2, 为什么我们要注册澳门香港的公司, 一是中国公司在国际贸易市场产品质量及信誉形象不好, 特别是现在该行业国外的 broker 已经不信任国内公司; 二是在欧美注册公司维持费用太高, 还有身份限制。但如果在澳门香港注册的话, 一方面其程序简单限制较少, 信誉也适中。另一主要方面就是这两地方作为自由港税费很低, 可以规避大陆好多税费和跟政府机构打交道的麻烦。

3, 就是该行业利润较高一般最少可达到销售额的 40%-50%。因为大部分原件为拆解部件成本极低, 快递费用都是买家承担, 都是拿到订

---

<sup>1</sup> [www.brokerforum.com](http://www.brokerforum.com) 简称 TBF 为加拿大的注册公司, 是目前交易最常用的一个平台, 每季度会员费用大约 675 美元。[www.icsource.com](http://www.icsource.com) 为美国的注册公司, 客户相对比第一个少, 每半年度会员费用 600 美元。

<sup>2</sup> IC 交易网 [www.ic.net.cn](http://www.ic.net.cn) 和华强网 [www.hqew.com](http://www.hqew.com) 不需要注册为会员。

<sup>3</sup> [http://www.brokerforum.com/bfn/zh/BFMain/BFProducts\\_services.htm](http://www.brokerforum.com/bfn/zh/BFMain/BFProducts_services.htm)

单在到市场拿货，所以主要费用就是人力成本和不高的平台会员费。在一个就是需要到市场花几千元买 3-4 个设备自己做质量控制，一来拿到不好的货可以及时检测退货，减少采购风险及纠纷，二来可以提高自己质量信誉，这点跟西方公司打交道尤为重要。

4，我们的优势。因为这些 IC 平台定期会在欧美举行年会活动，提供一个让中西方 broker 交流认识增进双方信任的场所。这点尤为重要：因为我发现深圳大部分老客户都是这样发展来的。现在深圳那些公司老板最大的问题是教育程度低外语能力差，出国受限制，没有国外留学经历，所以缺乏对西方公司社会文化的了解和没有欧美一些国家的社会关系和人脉网络。想持续发展国外客户甚至是终端用户很难。这也是影响和维持公司发展具决定性的因素。

5，我们的劣势及目前要解决的问题。一，深圳本地市场的采购需要一段时间磨合，初期我们可以聘用 1-2 个很有经验并且诚实讲信用的人以达到迅速了解本地市场，建立一个良好的本地采购关系网。二，深圳肯定要设个点的问题，要负责货的采购及收发的问题；在就是初期业务如果不多，可以让熟悉电子的同志兼职做芯片检测。

6，中长期发展目标，只要渡过几个月的初期阶段，公司关键核心成员达到了熟悉所有流程，本地采购关系又稳定后，就需要花一些投资可以聘用 4-10 个较有经验的 sales，迅速在 IC 平台上宣传公司和增加掌握一些客户，这样可使公司快速进入稳定获利期。因为深圳本地这种人力资源丰富，费用低一般就是 3000 左右底薪加 2% 销售总额提成  $70000 \times 2\% = 1400$ ，sales 月薪约需 4000 左右，采购和检测工程师月薪

市场行情分别 2 千和 4-5000 千。如果是雇佣 5 个 sales, 1 个采购和 1 个检测工程师, 成本  $4000 \times 5 + 7000 = 2.7$  万, 房租交通电话会员就餐等杂费大概陈本差不多 8000 千。兼职市场行情提成 5%。我们肯定要高于这些, 到时讨论。