

外贸 EXW出口常见问题(报价、报关、费用、退税)

产品名称	外贸 EXW出口常见问题(报价、报关、费用、退税)
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	1.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口 岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

围绕着 EXW 贸易术语下的报关、费用以及退税等问题，一直以来有很多不同理解和争议。

有些人认为 EXW 是内销，工厂交货就好了，哪还需要报关，哪还有退税呢？

很多人只看到了卖方无需报关和货物的交货地在境内，就认为这不是出口而是内销，这是片面的。

也有些人认为 EXW 下把货物包装好在工厂等交货就行了，其它什么也不用管，什么费用也不用付。

我们先看 EX-Works 的定义：

Ex Works means that the seller shall deliver the goods as soon as they are made available to the buyer at the seller's premises or other designated premises (e.g. factory, plant, warehouse, etc.). The seller shall not be obligated to load the goods onto a collecting vehicle or to clear the products for export. However, if the parties wish the seller to take over the responsibility for loading the goods at the place of dispatch and bear all the risks and costs of such loading, this should be clearly stated in the appropriate addendum to the contract of sale.

EXW 是指卖方在卖方所在地或其他指定场所（如工厂、厂房、仓库等）一旦将货物交给买方处置时，即完成交付货物，卖方没有义务负责将货物装上运输车辆工具或办理出口清关手续。

但是，如果双方约定卖方应负责交货地装货，并且承担所有装货中的风险和费用，则应该在销售合同中明确注明。

注意，这个“卖方”并非一定必须是工厂，也可以是外贸公司。同样，场地也并非一定是工厂，也可以是卖方指定的某个地区的仓库。

EXW 协议的买方和卖方的责任是什么？

EXW 作为 Incoterms 中买方风险和责任最高的术语，要求卖方在其仓库、所在地或码头向买方提供货物。一旦买方提货，买方承担所有其他责任，包括运输到目的港。

在此条款下，一旦货物装在出口包装中并被收货，买方将承担剩余的所有责任和风险。买方必须安排所有运输、出口文件，支付所有运费，并完成进口和运送过程。

卖方责任：

- o 卖方在约定的日期和地点（例如工厂、仓库或场所）将货物交由买方处置。
- o 确保货物已按照出口要求做好运输包装，贴好必要的标签。
- o 卖方根据销售合同连同商业发piao一起交付货物，以及合同中提到的任何其他文件。
- o 应买方要求并由其承当风险和费用，卖方必须给予买方一切协助，以帮助买方取得为货物出口所需的出口许可证或其他官方许可。
- o 卖方向买方提供投保运输保险所需的任何信息。

买方责任：

- o 在提货地点装货，以便货物运到出口的港口（如需卖方承担，则必须双方事先明确约定）。
- o 将货物运送到启运港，以开始申报出口。
- o 准备所有出口报关文件，并支付相关费用。
- o 支付启运港所收取的各项相关费用。
- o 承担从启运港到目的港的运费。
- o 投保运输保险。
- o 到达目的港后支付港口码头收取的所有费用。
- o 缴纳进口关税、可能收取的增值税以及其他清关费用。
- o 将货物从目的港运送到最终目的地。
- o 货物到达最终目的地后卸货。

交货地装货费

关于在提货地点交货，装货费也是一个争议点。

很多人主张因为 EXW 所以卖方不承担装货费，因为卖方的责任只到：在约定的地点交货，且将货物未放置在任何运输车辆上。

虽然按照责任划分是到这里为止，但放到真实环境下来看，往往并不能这样执行。

比如：指定货代联系好车队，去卖方工厂所在地装柜拉货。拖车司机肯定不负责装货，在卖方工厂司机

也不可能临时能组织人手装柜。

如果工厂不帮忙装柜，那货物就会堆那里没人装。因此绝大多数情况下还是工厂帮忙装柜的。

正常来说这个费用工厂都懒得算。但也有工厂算得很细，会说我帮你从村里喊人来装，装柜费用 1000 块，你们自己付。

这种情况下货代也只能请工厂或拖车司机垫付一下，总不能货扔那里不装就喊拖车回来。

对卖方业务员来说，如果装柜成本费用不高的话，这个装货成本可以不计算进 EXW 的报价里。

但如果货物尺寸大、重量大，需要组织专门的吊机和人员来装，装货成本比较高时，应该提前计入 EXW 的报价里。

需要送货的情况

很多时候会出现一种情况，尽管做的是 EXW，但卖方需要帮客户送货（或快递）到其指定地点仓库（客户货代那边）。

这种情况跟 FCA 货交承运人（..指定地点）有点像，但有本质区别。EXW 不负责出口的任何手续和费用，而 FCA 则卖方需要承担这个责任和费用。

此时，EXW 报价也应计算从工厂运送至买方指定地点仓库的运费（或快递费）和进仓费。如果报价时未涵盖这些费用，可以另行收取。

标准的 EXW 操作流程

- 卖方报 EXW 美金价
- 卖方获得境外汇来的美金货款
- 在卖方所在地交货
- 买方收货后自行办理出口手续，卖方协助提供货物数据（发piao、装箱单）
- 买方以卖方抬头报关
- 海关产生报关单记录
- 指定货代出提单，Shipper 为卖方（卖方可以找指定货代索要报关单和提单电子件）
- 卖方准备退税资料获得退税

卖方是否要提供货物发piao和装箱单？

虽然依照 Incoterm 解释，EXW 下卖方无需负责办理出口手续，但应买方要求且买方承担风险和费用下，卖方应协助买方报关出口。

作为买方，买了货物仍然是需要办理报关，货物才能出口从海关放行，所以也是需要卖方提供出口货物的基本数据给货代的，如货物数量，总体积，总毛重总净重，货源地等信息。

哪怕买方是买单出口，这些基本的货物数据也是要的，提供所货物的详细信息，也是卖方的基本的销售义务和服务。

如果仅仅是因为贸易术语说，卖方不负责出口报关的事情，那总不能全部依靠货代仓库人员自行根据外箱唛头印shua，来分辨和清点所有货物的具体信息，这也是不切合实际的。

简单来说：

- o 如果卖方收外汇且入公账，货代用卖方抬头报关；卖方需要协助提供报关所需的资料，卖方可获得退税。
- o 如果卖方收人民币且不开piao，为内销；卖方需要提供货物数据，以供货代买单出口。
- o 如果卖方收人民币且需开增值税专用发票，为内销；买方购货的国内公司会自行报关出口，买方国内公司获得退税。

EXW 贸易术语的缺陷

最新版的国际贸易术语解释通则 (Incoterms) 2020 版本，对 EXW 这部分也没做大的更新。起初，还考虑取消 EXW 规则，但 EXW 仍保留在 Incoterms 2020 中了。

Incoterms 一直设想买方将会办理货物所在国的出口清关手续。但实际情况下，买方来进行出口申报总是有各种不便。

这是 EXW 下具体规则的一个缺陷，所以 FCA 相比 EXW 来说更合理。

在 FCA 的情况下，卖方有义务办理出口报关手续并承担相应费用。因此实际外贸业务中，买方更多会选择 FCA 或 FOB 贸易术语。

EXW 对买方来说，虽然责任和风险很高，但是也有好处：买方可以全面了解和控制物流成本。

客户要 EXW 价，但让我们代为报关出口，费用客户来付，这不变成 FOB 了吗？

贸易术语只是国际商会退出的国际惯例规则，是为了方便国际贸易提高谈判效率，达成共识所设置的一套规则。

贸易术语中对于双方的责任和义务只有在合同没有具体约定的情况下，才适用于买卖双方的法律关系。

如果买卖合同或约定事项与贸易术语如果有冲突的情况下，合同或合约的具体条款的法律效应高于贸易术语。

那么也就是说，实际业务中，买卖双方也完全可以约定由卖方代为进行出口报关，费用由买方支付。

卖方代为报关出口，客户支付费用是没问题的。只要形式发piao或合同中没明确约定卖方需承担所有报关出口环节的责任和风险，则应该另外注明：

应买方要求，由卖方代为办理出口报关手续，风险和费用由买方承担。不过，根据 EXW term，卖方的责任在完成交货时即结束。虽卖方代为进行报关出口手续，但责任和风险并不因此从买方转移至卖方。At the buyer's request and at the buyer's risk and expense, the seller shall handle the export declaration procedures on its behalf. However, according to the EXW term, the seller's liability ends when the delivery is completed. Although the

seller carries out the customs declaration and export procedures, the responsibility and risk are not transferred from the buyer to the seller.

否则的话，确实实质变成了 FOB 了，需要跟客户重新修改形式发piao或合同。

指定货代为何应以卖方公司抬头来报关？

标准的 EXW 销售流程下，卖方收取美金货款把货物交于买方处置之后，即完成责任，卖方由于不负责报关具体事宜，但需要提供报关的发piao、箱单等资料。

而且，如果报 EXW 美金价时已经考虑了退税因素，为了避免造成退税损失，应及时跟指定货代确认是否将用卖方抬头去报关。

因为 EXW 美金报价时，大多数业务人员会考虑到退税收入而把价格相应报低，以保留价格竞争力。

根据谁报关谁获得出口退税的原则，如果买方指定货代在实际报关中，没有以卖方为报关主体去报关，则海关没有以卖方抬头为报关主体的报关单记录，卖方也因此无法获取到出口退税，造成退税损失。

且卖方的公账收取了美金货款但未出口报关，如果不能解释及证明确实存在真实的出口事实，在税务上的处理通常视同内销，反而需要缴纳内销的增值税。

所以 EXW 的情况下，卖方如果想获得退税，则必须收取美金，且报关的发货人主体必须是卖方公司。

我们来看一个小案例：

我是一名外贸货代人员。有批 EXW 的货，工厂交货，客户是国外客户，出口的时候我给做买单报关了。但工厂的业务员现在说他们财务说这个货要退税，指责我违规操作给他们造成了很大损失。

但我报关之前还通过电话和那个工厂业务员确认过，用不用以他们工厂名义去报关，但他说不用，让我自己操作。现在这样反而倒打一耙，说我违规操作了，让我很被动，所以我想咨询下是否我有主要责任？

这个问题我想大家都应该有比较一致的看法，货代并没有责任。

工厂业务员在不了解 EXW 的实际操作和报关退税的关联性的情况下，可能凭着浅显的对 EXW 的了解，认为 EXW 卖方交货了就完事了，不需要管其他任何事情，所以不需要以工厂名义去报关。

而工厂的财务却清楚地知晓公司公账收了美金货款但未出口报关，不仅仅损失了退税收入，还可能造成税务处理上的麻烦，这种情况处理不好需要视同内销处理，还要缴纳内销的增值税。

货代在工作中也存在一个瑕疵：

重要事项的确认没有采取邮件或微信等可以留下文本证据的方式，这样可能对方会扯皮或否认在电话里确认过不需要以他们工厂名义去报关。

EXW 美金价下，大多数情况下报关主体也大多用卖方抬头

在卖方 EXW 做美金价的情况下，国外买方即使在国内有采购代理公司或分公司（普遍为贸易公司，具有一般纳税人资格且有进出口经验权），这些国内采购代理公司也不会去以自己抬头报关出口。

因为货物不是自己的，也无法获得增值税专用发票，公司也并没有实际获取美金销售收入，即使以自

己抬头去报关，也没有退税。

因此，卖方应积极要求指定货代以其抬头办理报关出口。

EXW 出口，指定货代收取卖方报关费

有些指定货代会借此向卖方收取报关费用，理由是我们帮你报关了，退税你们得了，你不支付报关费吗？

但正因为是 EXW，所以大多数出口商都不愿意支付指定货代的这个报关费。

出口退税则是国家鼓励出口提高企业国际竞争力的一个支持政策，国际贸易术语解释通则 (Incoterms) 在编写各种 EXW 或 FOB 属于时，并未考虑以卖方为报关出货人可能有退税收入等情况，因此可以说此贸易术语并未考虑具体每个国家的实际情况。

但企业出口获得退税收入是实实在在的利好，获得退税的前提是以卖方提交的发piao、箱单以及公司抬头去报关。

因此指定货代认为帮卖方报关了，卖方有退税拿，那么卖方就应该付报关费用。

但实际上，无论有没有退税，报关是出口申报的必要环节，即使国家没有出口退税，出口报关等手续的费用也应由买方承担，因此根据谁获得退税受益谁就要付报关费用的说法，并不符合逻辑。

现实业务中，也有很多指定货代并不向卖方收取报关费用。

不过有些指定货代不是这么理解，他觉得帮你报关你得退税了，报关费必须得付，又没多收。因此可能双方会各执一词，僵持不下。

通常这种情况下为了一两百块报关费争论不休也没有必要，报关费可以付。但是如果货代连文件费、操作费也一起收，就过分了，可以拒付。

卖方 EXW 属于内销的情况：

外销的认定条件是：商品销售给境外单位或个人，收取外汇（钱从境外来，哪怕是境外人民币），且货物实际离境。

所以 EXW 在以下情况中，视同或实质为内销。卖方无出口退税，并缴纳销售增值税。

- 卖方银行公账已收美金货款，但最终报关货代没有以卖方抬头去报关出口。
- 卖方以人民币含税价出售商品，并取得销售的货款。

EXW 报价前要注意的点

卖方打算如何报关？要美金报价还是人民币价？

在进行 EXW 美金报价时，业务人员需跟国外买方或跟其货代进行确认，打算如何出口报关，或者弄清楚对方到底是要美金报价还是人民币报价，这样都可避免后续的各种问题。

另外，也可以从卖方自身情况考虑：

- 如果卖方只收美金且需要退税，则必须以企业银行公账收美金。报关必须使用卖方抬头为发货人，且提单 shipper 尽量也是卖方。
- 如果卖方只收美金但不需要退税，则一定不要以企业银行公账收美金。报关不可用卖方抬头为发货人，货代基本是买单报关出口。
- 如果卖方收人民币且对方要自行报关，则报人民币含税出厂价。人民币货款入公账，开增值税专piao给对方。
- 如果卖方收人民币但对方要不含税价格，则报人民币不含税出厂价。人民币货款入私账，无需开piao，货代基本是买单报关出口。

收款安全

近几年国外客户让国内朋友或中间人付人民币私账货款的情况较多，但其风险较高。

因为不少这类的中间人存在大量的转账汇款，且资金来源途径较广，中间资金链路存在涉及洗钱的风险。

最常见的案例比如：

客户有个朋友是中国人，相当于中间人。这个中国人自己找的换汇公司换的人民币，让那个换汇的人直接汇到我们个人账上的，结果那个付款人应该涉嫌洗钱，导致公安局把我们银行卡冻结了，还来调查我们。

因此，如果卖方私账收入人民币货款，务必在收款前与国内实际付款人进行必要的沟通，保证账户的资信安全。

货代什么情况下会不以卖方公司(工厂)的抬头来报关？

- 买方指定其国内采购代理公司来报关出口
- 买方指定货代安排买单出口

除了这两种情况外，出口报关都应该使用上述的卖方公司作为出口报关的发货人。

但这两种情况较为复杂，因此需要逐个展开来说。

买方指定其国内采购代理公司来报关出口

如果国外买方在国内有采购代理公司或分公司，则大多为具有一般纳税人资格的贸易公司。

只要卖方也是一般纳税人（非小规模），则采购代理公司则会尽量让卖方报含税人民币出厂价，以获得增值税专用发票，走正常报关流程，获得退税收入。

此时卖方的 EXW 实际为含税人民币出厂价，卖方的销售行为属于内销，相当于将货物出售给国内公司或个人，没有报关出口，因此自然也没有出口退税，并且要缴纳内销的增值税。

当国外买方在国内有采购代理公司或分公司，且采购的货物供应商数量众多，十几个供应商几十种产品需要拼整柜走货时，如果还是做 EXW 美金价，那么有个最大的问题是：

EXW 美金价采购并以卖方工厂抬头报关，需要每个供应商分开单独报关，走一piao货可能有很多个报关单。一是增加了费用，二是操作麻烦。

所以买方会更倾向让其国内采购代理公司来组织拼柜装运，统一报关出口。

即：以含税人民币价采购各个工厂商品并统一报关出口，并获得增值税专piao以用来退税。

由国内采购公司统一报关出口，则只需要一次报关即可。不但节省费用，操作也简单很多。

如果有供应商不能开piao的话，买方国内代理公司可能会把该供应商单独剔出来，支付不含税人民币，并让货代对其部分的货物买单出口。

注意

1) 即使国外买家在国内有采购代理公司，供应商卖方也并非一定只能报 EXW 人民币出厂价收人民币。

很多时候国外买方也会直接从国外下单并电汇货款。这里只是说一般情况，并非绝对，也不能一概而论。

2) 如果卖方报 EXW 美金价收美金，则报关发货人一般为卖方。

但如果国外买家从中国买的货物品种很杂，又长期要从中国多种产品拼柜走货，那么肯定不会一直跟供应商做 EXW 美金价。

3) 有些跟国外客户长期直接合作的国内货代公司，也办了进出口权。

有时也会应国外老客户（通常都是直客）的要求，用含税人民币在国内帮客户采购货物，然后用自己货代公司抬头去报关出口退税，把货物供应给国外买家客户。

但这种情况相对来说不多，因为专业分工不匹配。大多数货代公司还是只提供国际货运代理服务，并不帮客户代理采购产品并自己抬头报关退税。

买方指定货代安排买单出口

什么情况下指定货代会安排买单出口呢？

通常来说买单出口都是因为：产品退税率太低、没有进出口权、不能取得增值税专用发票、美金收款结汇为人民币入私账不需要退税等。

1. 产品退税率太低或为零

某些产品退税率只有 5%，3%甚至为 0。开piao成本又高，不如就买单出口了。

2. 卖方没有进出口权，指定货代无法以其抬头来报关

义乌、广州很多地方的工厂规模小，有些类似家庭作坊，没有办理进出口权，无对外贸易经营者备案，不具备报关主体资质。

上面我们提到，即使那些有进出口经营权的国际货运代理，也很少会以自己抬头去帮国外买家去报关出口货物。因为不属于代理出口的性质，反而有涉嫌卖单的嫌疑。

这种情况下，指定货代大多会考虑买单出口。

卖方没有进出口权，则不能在银行开立外币账户，所以没有国内银行的外币账户可以收外币货款。

因此，买方可能会通过其国内代理人支付人民币私账的形式支付货款（相当于人民币不含税出厂价），此时，虽然对卖方来讲销售形式是内销，但钱并未进公账不计入确认收入，所以无需缴纳国内销售的增值税。

3. 卖方有进出口权，但为小规模纳税人，以其抬头来报关无意义

小规模纳税人报关出口只享受免税（跟正常出口退税一样，免征出口销售环节的销项增值税），不退税。货代即使以卖方的抬头去报关，卖方也无法获得退税。

即使国外买方在国内有采购代理公司，让卖方报含税人民币价开增值税专票，以报关出口退税。但卖方是小规模纳税人，开不了增值税专用发票，只能开普通发票。

即使找税务局代开，也只能开3个点的专用发票。虽然是可以用来出口退税，但是退3个点几乎没什么意义。

实际业务中，货代大多会直接选择买单报关。

4. 卖方美金收款结汇为人民币入私账，不需要退税

一般收美金的途径，除了企业美金公账之外，还有一些别的形式，如：香港离岸账户、第三方收汇平台开通的离岸子账户等。

而第三方收汇平台提供的美金收款结汇为人民币入私账的服务，现在在外贸圈子里也是越演越烈。常见的第三方支付公司也很多，如 Payoneer, XT, Panpay, Pingpong 等等。

这些第三方支付公司为了竞争甚至不惜相互掐架，最典型的也就是 Panpay 跟 XT 这两家的官司了。跑题了，回到正文。

有些情况下，当卖方明确表明不需要退税时，指定货代大多会安排买单出口。

比如卖方为外贸 soho 个人或卖方只有离岸银行账户，也没有合作的出口代理公司，因此不需要退税，只需要想办法提现结汇成人民币入个人账户即可。

卖方离岸账户收了美金之后，可能自己想办法结成人民币，不考虑退税。卖方也可能会办理一些第三方收汇平台的收款业务，如 Payoneer 离岸子账户，开通了离岸子账户美金收款的功能，也能收美金货款。

由于不少第三方收款平台支持提现结汇功能，即离岸子账户收了美金货款后，可通过结汇通道直接换成人民币转入关联的个人银行账户。

由于是以人民币金额入账的，因此也不占用每人每年5万美金收款额度。

以上所述的情况下，卖方不会去管货代如何去报关，指定货代自己会去操作买单出口。

而且，即使卖方企业有进出口权，但只要外汇没有进卖方企业公账，就不适合用卖方抬头去报关出口，不然后续财务上会有很多问题。

所以，指定货代大多会安排买单出口。

当然，卖方通过非企业美金公账的形式收美金，并非无法办理退税。卖方仍可以通过香港离岸账户收取美金货款之后仍然可以从离岸账户汇至国内银行美金账户（或其出口代理公司的国内银行美金账户），进行结汇和退税等操作。

卖方如通过 Payoneer 离岸子账户收取国外货款，仍可以将美金从离岸子账户中转至企业美金公账上，再从企业美金公账上进行结汇，并办理退税。

对于这类非进口商付汇，根据货物贸易外汇管理指引汇发 2012 38 号的“谁出口谁收汇”的规定，出口商只需要负责把出口货物的货款收回即可，至于谁支付的并没有要求，只要排查业务是否真实，即予以办理。

简单来说，在贸易真实的情况下，只要卖方是具有进出口权的一般纳税人企业、把商品销售给境外单位或个人的、且收取外汇（钱从境外来，哪怕是境外人民币）、货物实际离境、商品出口可享受退税。

满足这些条件卖方即可进行退税，与用什么离岸账户收款无关。

5. 买方需要将不同供应商的货物以不含税人民币价买来，一起装柜出口

国外买方如果在国内没有其代理采购公司，则无法自主申报出口，获取出口退税。但可能买方仍然需要整合多批货物，统一报关走货。

由于所采购商品的供应商可能数量众多，几十种货拼一个整柜的现象外贸中也是经常有的。

因此，国外买方只需要让其合作的货代公司或其国内中间人，向所有供应商支付不含税人民币货款，把货物汇聚到一起，统一报关买单出口即可。

不含税人民币价格采购没有退税，所以这种情况下货代大多会选择买单出口。

无论供应商是否自己有进出口权，买方依然可以坚持用不含税人民币价格支付。

这样做的原因，在前面【买方指定其国内采购代理公司来报关出口】部分也提到过：

众多供应商产品需要拼柜走货的情况下，如果 EXW 美金价采购并以卖方工厂抬头报关，需要每个供应商分开单独报关，走一piao货可能有十几个不同报关发货人的报关单。

一是增加了费用，二是操作麻烦。

快速问答

Q：EXW 下，卖方除了把货物包装好在工厂等交货之外，需要提供卖方抬头的报关资料给指定货代吗？

A：需要。

Q：EXW 下，出口报关费用卖方该承担吗？

A：原则上可以不承担，但实际业务中有些出口企业也会付。

Q：跟国外客户做 EXW，客户说要找中国朋友付人民币，这会变成内销吗？有什么问题吗？

A：会，这样一来就没有退税了。并且对方应该是要不含税价，付到卖方私账。但私账收取人民币有一定风险，需要注意。具体风险见上文。

Q：出口货物，客户要我们报 EXW。我们工厂本身有进出口权，但是单证同事叫我问客户，做 EXW 的话是谁来负责报关，以谁的抬头报关。

我个人认为，什么叫 EXW，出厂价呀，肯定是出了工厂，其他都不需要我们做什么了呀。我还这么去问客户的话，客户会不会觉得我没做过外贸，什么都不懂啊？

A：你们单证同事是对的。即使是 EXW，为了避免错误，仍然是需要问客户问题的。谁来负责报关，以哪个公司抬头去报关。