

买单出口与代理进出口的区别和优缺点

产品名称	买单出口与代理进出口的区别和优缺点
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.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

无论你是刚成立的外贸公司，还是刚转型做外贸的工厂，亦或是自己做外贸的SOHO,在没有获得进出口权之前是不能以自己的名义出口的。想操作出口，只能借助于别的平台。一般有两种方法，一种是找外贸代理操作，二是买单出口。/（一）找外贸代理操作所谓外贸代理就是帮助没有出口权的公司或个人出口，处理报关数据、收结外汇和退税等一整个外贸流程，也称作一条龙服务。和买单出口的区别在于代理出口可以退税，并且外汇是代理公司账户收结，避免了个人账户收款的不便。外贸代理的基本流程：（以SOHO为例）1、与代理签订外贸代理协议；2、SOHO做好PI（附代理账户），发给国外客户，客户将款打到代理公司账户；若SOHO有离岸账户，外商打款给你后转到代理账户；代理收到后结汇。3、和工厂商定付款方式和付款时间，让代理把货款打给工厂。4、工厂安排生产并负责商检等。5、货物生产完后找货代，同时出口代理准备箱单发票外销合同（即报关资料）提供给货代报关行。6、货代负责报关，港口操作及运输（有那种代理货代一体的公司，他们可以全包办）。7、海关预录联和提单出来后，通知工厂开增票（开票zuihao不用那么着急，因为增票上的商品信息要和报关单上保持一致才能退税）。8、增票，提单，外汇到齐以后，出口代理整理资料申请退税（或者提前垫付退税）9、退税下来后连同税前利润一并打到你私人账户（也可以在退税之前结算税前利润），注意公对私打钱时，需要交1.5%-3%的个人所得税，这是代理需要代扣的，是透明收费。也有一些代理可以不扣税点，但需要你提供运费发票。注意事项：1.增票问题。通过代理出口必须要让工厂开代理抬头的增票，这样才能拿去国税退税。开增票也有很多注意事项，一定要和报关单上的信息一致，否则无法退税。2.退税问题。通过代理出口，主要是为了拿退税的。拿退税要满足几个必要条件：工厂能开正规的增票 付工厂的货款必须从代理的账上出去，并且金额要和增票开具的金额一致 在国税系统电子口岸查到这票信息。3.收结外汇问题。无论是外商直接把钱打给代理，还是通过离岸转给代理，需要注意这笔外汇必须是从境外汇进来的（香港账户算境外），不限制地域。另外代理收到的外汇应与报关的金额差异在5%以内，因为一些小插曲多一点或少一点美金是不影响出口的，只要保证在合理范围内即可。/（二）买单出口买单出口的定义及适用范围：“没有出口权的企业买别人的核销单,以别的进出口公司的名义出口”。因为自2012年8月1号开始，国家取消核销单了，所以现在买单出口实际买的就是别的名义，以别的公司抬头在国内报关，做发票箱单等。买单适用于 出货比较少，没必要正常报关出口折腾；工厂开不了增票，不能正常报关退税，只能买单； 退税率较低或为零，开票成本又太高，可选择买单。买单出口的流程：国内：货物生产完后，找到买单公司或者货代（一般货代就包办了），提供件重尺等数量单位，货代准备报关资料（箱单发票，委托书等），然后正常报关货运等。国内的这套流程几乎不用操心，全权委托货

代来做。国外：目的港清关问题。报关时用的资料可以跟给目的港客人的清关资料抬头不一致的。但是必须要求单证统一，即提单、箱单、发票必须是同一抬头公司。因为国外和国内不联网，就算你公司没有出口权，依旧可以给外商你们公司的抬头的单证。至于给客人清关用的产地证，熏蒸证等证书可以找代理来做，都能做到单证统一。这也适用于外贸代理操作。外汇问题：虽然买单出口是用别的名义出口的，但不意味着外汇就必须打到该公司账户，货款外汇可以打到任意一个公司外汇帐户，个人帐户。不过每年个人外汇账户收汇上限5万美金，超过这个数就得换一个账号了，所以少量的情况下走走买单比较划算。总体来说，买单出口让更多没有出口权的公司、SOHO、以及有特殊要求的公司有了更方便的外贸方式。退税问题：买单出口是不能做退税的。原因有二，一是生产工厂没开增票，没有增票不能去国税申请退税，二是卖单的公司只是提供资料，因为他们手头也没有增票，所以退税也不会退到他们账户上。所以大家不必担心卖单的公司会去拿退税。要退税的话，只能用代理出口的形式，由工厂开票到代理公司。另外因为不要退税，所以可以在跟工厂拿货的时候以“不开票价”成交，这样省成本，增利润。

1、外贸代理：外贸代理可以收汇、付汇，核销退税一条龙服务，制作全套报关单据。优点：代理的抬头一般是A类抬头，查验率相对较低。代理操作有退税，利润有保障；操作正规，整套外贸流程交给代理，较省心省力。合作较稳定。缺点：服务费相对于买单费用高一些；需要配合和协调的流程较多。

2、买单出口：买单出口即买一套出口报关单据，用个人账户收汇。优点：交给货代一切搞定，这种操作比较简单；买单费较低，一般200-500就能搞定。缺点：买单出口一般是B类及以下企业抬头，查验率相对较高；买单没有退税，失去一部分应得的利润；个人账户收汇，额度有限制，银行有时会管制，较为麻烦。合作较不稳定两种方式各有优劣，客户朋友们可以参考自身的情况进行选择。无论你是刚成立的外贸公司，还是刚转型做外贸的工厂，亦或是自己做外贸的SOHO,在沒有获得进出口权之前是不能以自己的名义出口的。想操作出口，只能借助于别的平台。一般有两种方法，一种是找外贸代理操作，二是买单出口。

（一）找外贸代理操作所谓外贸代理就是帮助没有出口权的公司或个人出口，处理报关数据、收结外汇和退税等一整个外贸流程，也称作一条龙服务。和买单出口的区别在于代理出口可以退税，并且外汇是代理公司账户收结，避免了个人账户收款的不便。外贸代理的基本流程：（以SOHO为例）1、与代理签订外贸代理协议；2、SOHO做好PI（附代理账户），发给国外客户，客户将款打到代理公司账户；若SOHO有离岸账户，外商打款给你后转到代理账户；代理收到后结汇。3、和工厂商定付款方式和付款时间，让代理把货款打给工厂。4、工厂安排生产并负责商检等。5、货物生产完后找货代，同时出口代理准备箱单发票外销合同（即报关资料）提供给货代报关行。6、货代负责报关，港口操作及运输（有那种代理货代一体的公司，他们可以全包办）。7、海关预录联和提单出来后，通知工厂开增票（开票zuihao不用那么着急，因为增票上的商品信息要和报关单上保持一致才能退税）。8、增票，提单，外汇到齐以后，出口代理整理资料申请退税（或者提前垫付退税）9、退税下来后连同税前利润一并打到你私人账户（也可以在退税之前结算税前利润），注意公对私打钱时，需要交1.5%-3%的个人所得税，这是代理需要代扣的，是透明收费。也有一些代理可以不扣税点，但需要你提供运费发票。注意事项：1.增票问题。通过代理出口必须要让工厂开代理抬头的增票，这样才能拿去国税退税。开增票也有很多注意事项，一定要和报关单上的信息一致，否则无法退税。2.退税问题。通过代理出口，主要是为了拿退税的。拿退税要满足几个必要条件：工厂能开正规的增票 付工厂的货款必须从代理的账上出去，并且金额要和增票开具的金额一致 在国税系统电子口岸查到这票信息。3.收结外汇问题。无论是外商直接把钱打给代理，还是通过离岸转给代理，需要注意这笔外汇必须是从境外汇进来的（香港账户算境外），不限制地域。另外代理收到的外汇应与报关的金额差异在5%以内，因为一些小插曲多一点或少一点美金是不影响出口的，只要保证在合理范围内即可。

（二）买单出口买单出口的定义及适用范围：“没有出口权的企业买别人的核销单,以别的进出口公司的名义出口”。因为自2012年8月1号开始，国家取消核销单了，所以现在买单出口实际买的就是别的名义，以别的公司抬头在国内报关，做发票箱单等。买单适用于 出货比较少，没必要正常报关出口折腾；工厂开不了增票，不能正常报关退税，只能买单；退税率较低或为零，开票成本又太高，可选择买单。买单出口的流程：国内：货物生产完后，找到买单公司或者货代（一般货代就包办了），提供件重尺等数量单位，货代准备报关资料（箱单发票，委托书等），然后正常报关货运等。国内的这套流程几乎不用操心，全权委托货代来做。国外：目的港清关问题。报关时用的资料可以跟给目的港客人的清关资料抬头不一致的。但是必须要求单证统一，即提单、箱单、发票必须是同一抬头公司。因为国外和国内不联网，就算你公司没有出口权，依旧可以给外商你们公司的抬头的单证。至于给客人清关用的产地证，熏蒸证等证书可以找代理来做，都能做到单证统一。这也适用于外贸代理操作。外汇问题：虽然买单出口是用别的名义出口的，但不意味着外汇就必须打到该公司账户，货款外汇可以打到任意一个公司外汇帐户，个人帐户。不过每年个人外汇账户收汇上限5万美金，超过这个数就得换一个账号了，所以少

量的情况下走走买单比较划算。总体来说，买单出口让更多没有出口权的公司、SOHO、以及有特殊要求的公司有了更方便的外贸方式。退税问题：买单出口是不能做退税的。原因有二，一是生产工厂没开增票，没有增票不能去国税申请退税，二是卖单的公司只是提供资料，因为他们手头也没有增票，所以退税也不会退到他们账户上。所以，大家不必担心卖单的公司会去拿退税。要退税的话，只能用代理出口的形式，由工厂开票到代理公司。另外因为不要退税，所以可以在跟工厂拿货的时候以“不开票价”成交，这样省成本，增利润。

1、外贸代理：外贸代理可以收汇、付汇，核销退税一条龙服务，制作全套报关单据。优点：代理的抬头一般是A类抬头，查验率相对较低。代理操作有退税，利润有保障；操作正规，整套外贸流程交给代理，较省心省力。合作较稳定。缺点：服务费相对于买单费用高一些；需要配合和协调的流程较多。

2、买单出口：买单出口即买一套出口报关单据，用个人账户收汇。优点：交给货代一切搞定，这种操作比较简单；买单费较低，一般200-500就能搞定。缺点：买单出口一般是B类及以下企业抬头，查验率相对较高；买单没有退税，失去一部分应得的利润；个人账户收汇，额度有限制，银行有时会管制，较为麻烦。合作较不稳定两种方式各有优劣，客户朋友们可以参考自身的情况进行选择。