

德国税务快报

Newsletter 05-2026



中德跨境电商中的增值税问题——究竟应在哪里 纳税？

中德之间的跨境电商早已成为日常商业活动的一部分。德国消费者直接向中国商家订购商品，而许多中国企业也已经在德国设立了自己的子公司，并通过德国向整个欧洲销售产品。与此同时，越来越多的企业使用 Amazon、eBay 或 Temu 等平台开拓新的市场。



但从增值税角度来看，这一发展也带来了许多问题。很多企业最初会认为，增值税总是在客户所在地缴纳。但实际法律规定要复杂得多。关键因素通常包括：商品位于何处、由谁组织运输，以及整个供应链是如何安排的。商业模式中的细微差别，都可能导致完全不同的税务结果。

为了更好地理解其中的规则，我们首先需要看一下增值税法中的基本原则。

供货地点——增值税处理的关键

在增值税法中，并不是简单地看企业设在哪里，或者客户住在哪里。首先必须确定的是，一项货物供应在增值税意义上被视为在哪里发生。法律上称之为“供货地点”。

供货地点决定了哪个国家拥有征税权。如果供货地点在德国，原则上应缴纳德国增值税。如果供货地点在其他国家，则可能在该国产生纳税义务，或者从德国角度来看，该交易根本不属于德国增值税的征税范围。

相关规定主要载于德国《增值税法》第3条。其中，关于“动产供货”和“非动产供货”的规定尤为重要。此外，在通过网上交易平台和电子平台进行跨境电商交易时，还需要注意德国《增值税法》第3条第3a款。该规定可能导致电子接口的运营者在增值税上被视为自己先取得了货物，并随后向最终客户进行了供货。

对于企业而言，这一区分非常重要，因为同一件商品可能因不同的供货路径而受到完全不同的增值税处理。

情形一：货物直接从中国寄送给德国消费者

我们先来看一个最简单、同时也非常常见的情形：一名德国消费者通过中国网上商店购买一件商品，该商品直接从中国发货。

几年前，这类小额包裹往往可以几乎不缴纳增值税而进入欧洲。但欧盟立法者已经对相关规则进行了根本性改革。如今，原则上来自中国的小额包裹也需要缴纳增值税。

对买方而言，整个过程表面上看很简单：他在网上下单，几天后收到商品。但在交易背后，需要判断谁作为进口方，以及增值税应如何缴纳。

许多大型平台和商家现在使用所谓的进口一站式申报制度，即 Import-One-Stop-Shop，简称 IOSS。但该制度只能适用于从第三国进口、且货物实际价值不超过150欧元的货物供应。在这些情况下，增值税会在销售时即被计算，并由商家集中向欧洲税务机关申报缴纳。对客户而言，这样做的好处是，货物进口时通常不再需要额外支付税款。

如果包裹的实际货值超过150欧元，或者没有使用 IOSS 制度，则不能适用这一简化程序。此时，在货物进口到德国时通常会产生进口增值税。例如，包裹服务商可能会在交付货物前向收件人收取该税款。此外，还需要进一步判断谁在海关和增值税意义上作为进口方，以及是否会产生其他登记或申报义务。

情形二：中国企业集团在德国设立销售公司

在我们的咨询实践中，更常见的是另一种模式：中国母公司先将产品销售给德国子公司。德国子公司将货物进口到德国，在德国仓储，并随后销售给德国客户。

从经济角度看，这可能像是一个统一的销售过程。但从增值税角度看，其中包含多个相互独立的交易环节。

首先，货物从中国进口到德国。在这一环节，已经会产生进口增值税。随后，德国公司将货物继续销售给其客户。这一销售构成普通的德国境内供货，适用德国增值税。

对许多企业而言，这种结构具有优势，因为它可以缩短向客户交货的时间，并简化销售流程。但与此同时，也会产生较为广泛的税务义务。德国公司必须开具合规发票，提交增值税预申报，并保存相应的账务和交易记录。

特别是中国投资者，往往会低估在德国建立本地销售结构所带来的行政和税务合规负担。

情形三：德国仓库向整个欧洲客户供货

许多企业并不只面向德国市场。货物虽然储存在德国，但销售对象可能是法国、西班牙、意大利或其他欧盟成员国的客户。

乍一看，人们可能会认为，因为仓库位于德国，所以仍然适用德国增值税。但自欧盟电商改革以来，情况往往并非如此。

这类供货通常属于德国《增值税法》第3c条规定的欧盟内部远程销售。对于欧盟内部向私人客户进行的跨境销售，适用统一的欧盟门槛，即10,000欧元。如果超过该门槛，原则上适用目的地国原则。也就是说，应适用客户居住国的增值税。

例如，一家德国商家向法国消费者供货时，可能需要考虑法国增值税；向意大利客户供货时，则可能需要考虑意大利增值税。

为了避免企业必须在每一个欧盟成员国分别进行税务登记，欧盟设立了所谓的一站式申报制度，即 One-Stop-Shop，简称 OSS。通过该系统，企业可以集中申报相关销售额，而税务机关随后会将税款分配给相应的成员国。

对企业而言，这是一项重要的便利措施。但它并不免除企业正确将销售额分配到各个国家的义务。

情形四：Amazon 将货物存放在多个欧洲国家

在使用 Amazon FBA，即“Fulfillment by Amazon”时，情况会变得尤其复杂。许多企业虽然知道 Amazon 会为其仓储和发货，但并没有认真关注商品实际上被存放在哪些国家。

Amazon 经常会自动将库存分配到不同的欧洲物流中心。一部分货物可能位于德国，另一部分可能位于波兰、捷克或法国。

从物流角度来看，这非常高效。但从增值税角度来看，却会带来额外的挑战。

仅仅是将货物从一个国家转移到另一个国家，就可能引发增值税后果。此外，还可能在多个成员国产生登记和申报义务。

在税务审计中，我们经常看到企业没有意识到这些后果。并不少见的是，相关登记或申报义务在多年后才被发现，从而导致较高的补税风险。

为什么德国《增值税法》第3条第3a款对平台交易很重要

除了一般的货物流转规则之外，德国《增值税法》第3条第3a款还对通过电子接口进行的特定供货作出了特别规定。这类电子接口尤其包括网上交易平台、平台系统或门户网站，通过这些渠道可以支持向最终客户销售货物。

该规定可能导致平台运营者在增值税上被纳入供应链。简单来说，法律会拟制为：原始商家先向平台供货，随后平台再向最终客户供货。这样做的目的，是确保在特定电商交易中能够可靠地征收增值税。

对于中国商家和企业集团而言，如果通过平台向欧盟私人客户销售货物，这一规定尤其重要。特别是在涉及第三国货物、电子交易平台以及实际货值不超过150欧元的包裹时，应仔细审查：在增值税意义上，哪一方被视为供货方，以及由谁承担申报缴税义务。

结论：增值税并不总是简单地跟随客户所在地

中德跨境电商中的增值税问题，乍一看似乎并不复杂。但在实践中，一个看似简单的问题——“货物位于哪里？”——就可能产生深远的税务后果。

对于与中国存在业务联系的企业而言，关键并不只是“谁销售”和“谁购买”。同样重要的是运输路径、仓储安排、平台的介入方式以及供应链的具体设计。

如果企业能够及早分析并记录这些结构，就可以降低税务风险，并减少不必要的行政负担。尤其是在商业模式不断发展的情况下，企业在引入新的销售渠道之前，就应提前审查其增值税后果。

实务提示：

在我们的咨询实践中，特别是在中国企业集团中，经常可以看到，企业原有的商业模式会随着时间推移逐步扩展。例如，企业可能增加新的仓储地点、向更多欧盟国家销售，或者开始使用 Amazon FBA。从销售角度看，这些举措可能是合理的增长步骤；但从增值税角度看，却可能引发新的登记、申报和文档记录义务。因此，定

期审查供应链不仅从合规角度来看是必要的，也有助于避免后续的税务风险和补税要求。

希望以上内容能为您提供有价值的参考。如您有任何疑问，欢迎随时与我们联系，我们将为您的具体情况提供专业、务实的解答与支持。

欢迎反馈并订阅我司税务快报！

我们的 [微信公众号](#) 会同时推送每一期的税务快报内容，也可查阅往期历史推送，敬请关注：

微信公众平台订阅号: **QFStax (QFS德国谦帆思事务所)**

更多专业咨询，尽在谦帆思，请搜索公众号QFStax或者扫描以下二维码关注我们。



QFS 德国谦帆思事务所

您也可以在[Facebook](#), [Instagram](#) 和 [Twitter](#) 上找到我们。

文章和图片版权归德国QFS Steuerberater Rechtsanwalt Süß & Partner mbB 德国谦帆思会计税务法律事务所拥有。如需转载或在其他公众场合分享，需经过QFS书面同意，谢谢配合。

免责声明

本期简报内容仅供一般性信息参考，不构成任何个别税务或法律建议。尽管我们在编写过程中已尽最大努力确保内容准确，但对于内容的时效性、完整性及准确性不承担任何保证责任。对于因依据本简报内容作出的决定所产生的任何后果，本所不承担责任。

QFS Steuerberater Rechtsanwalt Süß & Partner mbB

Eschersheimer Landstraße 60-62, 60322, Frankfurt am Main

Diese E-Mail wurde an {{ contact.EMAIL }} gesendet.

Sie haben diese E-Mail erhalten, weil Sie sich für unseren Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)