

进口衣帽架清关流程，上海进口代理清关

产品名称	进口衣帽架清关流程，上海进口代理清关
公司名称	上海卓鹰进出口有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海外高桥自贸区奥纳路188号
联系电话	021-61060986 15000636740

产品详情

《进口衣帽架清关流程，上海进口代理清关》——上海卓鹰专注进口清关服务！在近十年的经营中，上海卓鹰的进出口报关量综合排名一直位居上海口岸前列。卓鹰将努力打造成为具有通关特色的性跨国供应链，实现、增值、、共赢的企业目标。我们拥有的经营团队，具有丰富资历的董事会成员均有清关报关工作经历，并熟悉海关法规、政策、业务程序，又具有丰富的通关。公司全体成员自从事该行业起就坚持一切以客户需求为导向，以一个崇高的使命感为，坚持从客户实际需求出发，制定切合货物情况的代理方案。卓鹰前后为各地大小企业代理清关了上千种货物。在一定程度上为祖国的贸易事业奉上一份力。

大家好，我是上海卓鹰的钱先生，在此为大家分享一些进口报关的搬砖：

有些朋友以前没做过进出口贸易，所以会比较关心一些问题。

首先如果想用自己公司进行相关的进出口操作，那么就需要一些资质，比如海关注册登记和进出口权，一般来说，有这些资质可以进口至少90%的货物。

进口的成本是很多朋友关心的一点，首先我们要看需要进口的是什么货物，然后归入相对应的HS海关编

码，这样可以查询到相关的税率，当然有一些是有更进一步的协定税率的，比如东盟，亚太，澳洲，新西兰等。

除了酒类，化妆品等少数有消费税的商品，其他商品的计算税金如下：

关税=CIF价格*关税税率

增值税=(CIF价格+关税)*增值税税率

汇率参考前一月的第三周的礼拜三的汇率。

那么如果归类了，一般从货物的材质，用途，功能，成分等信息来判断。

对于一般进口货物我们需要提供的文件有：

海运：

A. 海运提单

B. Invoice

C. Packing List

D. Contract

E. 申报要素电子版

F. 电放保函（如电放）

G. 海运费（如为FOB）

目前有了舱单信息可以提前申报，一般流程为：

资料——提供相关信息归类——有舱单了打单申报——缴税——查验（如有）——换单提货

前期工作还是比较重要的，不然后期产生很多不必要的风险和费用。

空运：

A. 空运运单

B. Invoice

C. Packing List

D. Contract

E. 申报要素电子版

F. 到货通知书盖章扫描件

G. 运费（如为FOB）

一般流程为：

资料——归类——到港有舱单信息后申报——缴税——查验（如有）——换单提货

所以呢，要进口什么货物，首先要提供相关信息。比如是什么货物，材质和用途等，有多少，几件，多重，立方数有多少。有了详细的信息，才可以做相关的计算。

本位《进口衣帽架清关流程，上海进口代理清关》由我司上海卓鹰发布，转载请声明！就大致随便聊到这里，欢迎来电！

进口衣帽架清关流程，上海进口代理清关——每日报关知识分享：各种外贸付款风险详解:T/T定金+尾款即期信用证一般而言是30%T/T，70%尾款信用证。当然这时候T/T比例也是越高越好的。实际上这个付款，跟第二个付款的安全程度几乎一样。也是非常安全的一种付款。区别在于采用这个付款，必须发货上船之后拿到提单之后才能交单。信用证收款风险在于出了不符点之后客户拒付。收了T/T定金之后可以保证即时有不符点，客户基本上也都会接受不符点付款赎单，因为他已经付了那么多定金了，不可能为了一点单据上的不符点不要货定金也不要了。所以这个付款也是非常非常安全的。这里需要注意，先收T/T定金，尾款即期不可撤销信用证，是个非常安全的付款。但是一定要注意是先T/T收定金，尾款信用证。有朋友跟我说做孟加拉的客户用过70%的金额信用证做定金，30%尾款见单据T/T这样的奇葩付款。这个付款是非常不安全的，因为货物上船拿了全套单据之后，如果客户不付T/T尾款，出口方处境非常尴尬。不交单的话货马上到港了有滞港费，交单之后客户不付尾款没有有效手段约束。果然不久之后他客户说让他们先交单，T/T部分他卖掉货之后再付...这样的付款风险很大需要规避掉以上3种付款，可以说都是99.99%安全的。如果你对风险控制得比较严格，那以上三种是，基本上不会有任何的和收不到的风险。因为除了付款本身，还需要考虑当时的具体经济和状况情况，比如碰到了塞浦路斯这样的金融危机的时候，曾经把居民存款强制减计40%。这个什么意思？也就是说你本来有15W美金存在，明天只有9万了，那个6W哪去了，直接就没有了，这个叫强制减计。在这样的性风险下，除非是100%到账开始做，其他任何付款都会有风险。所以同样当时有一个塞浦路斯的项目28W美金，30%T/T定金，70%尾款45天信用证支付，单纯说付款条件还可以接受。但是我考虑再三，在客户来看过工厂一切OK，一再要求我发PI的情况下。并且花掉了几千块接待费用的情况下，还是毅然跟他say no, 我说另请高明吧。