

## 进口装饰品清关代理有经验的公司，进口专业供应链

产品名称	进口装饰品清关代理有经验的公司，进口专业供应链
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

《进口装饰品清关代理有的公司，进口供应链》——上海卓鹰专注进口清关服务！卓鹰进出口服务区域：（上海、天津、宁波、广州等）。卓鹰进出口服务清关客户类：（瑞士、新加坡、法国、波兰、澳洲、新西兰、德国、英国、西班牙、、美国、比利时、土耳其、丹麦、泰国、意大利、印尼、、马来西亚、、丹麦、罗马尼亚、荷兰、罗马尼亚、印度、波兰、乌克兰、法国、、德国、奥地利、加拿大、阿联酋、智利、澳洲、墨西哥、希腊等等）。卓鹰进出口服务类别：食品类进口报关（休闲食品、酒类、饮料、水果、海鲜.....）。机械设备类进口报关（机床、变压器、发动机、铸造设备、仪器仪表、轴、生产设备）。日用百货类进口报关（卫生日用品、化妆品、化工原料品、工艺收藏品、金属配件等等）卓鹰认为，为客户选择和实施适宜的物流方案，有效控制成本和创造额外价值，就是我们卓鹰存在的价值！

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《进口装饰品清关代理有的公司，进口供应链》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！

进口装饰品清关代理有的公司，进口供应链——每日报关知识分享：对于部分T/T定金，尾款见提单支付这样的付款。有以下几个办法收款风险：1. 尽量用To Order而不是实际人名称作为提单人。To Order的意思是根据shipper的指示，这样的提单只有shipper背书之后，才可以提货，了货物控制权。但是这样有一个弊端就是To Order指示提单不能电放。碰到需要提单电放的客户，必须要把人改成客户公司才能电放。2. 尽可能的定金比例。这样的作用是当进口国经济或者客户经营状况发生变化的时候，能够客户弃货的风险。如果他已经付了一半定金，一般是不会轻易弃货的。同样汇率也不太可能短短一两个月跌掉50%。另外一方面，多收定金有一个好处是万一客户真的弃货，你收的定金是可以覆盖掉把货拉回来和处理转卖的成本的。这样处理弃货起来权。3. 明确见提单5日或者10日内支付尾款，这样是给客户一个付款的期限。因为有的客户出于资金周转的考虑，喜欢拖拉直到货快到港才付尾款。明确见提单5日或10日内支付尾款，给了他一个确定的期限。这样如果碰到客户急需拖拉的情况，也名正言顺。如果不规定清楚，有的客户会以为我到港前付掉就可以了。甚至碰到一些恶意拖延的客户，有钱故意不付。因为延期支付会给我们带来汇率的损失，可以以此为依据索偿。我曾经就用这样的向一个恶意拖延的客户索赔过。这客户到港后找各种理由，拖延了十几天才付款。到账之后，我没有电放提单，又要求他额外支付延期支付引起的汇率损失。收到罚金后才电放，当然这样的客户以后就不打算继续合作了。4. 密切关注形势，对有风险的严格把握付款。比如看到有些汇率大幅下跌，或者是动荡，有战争风险等等。碰到这样的客户，在接单之前尤其要严格审视付款带来的风险。