

进口耐寒软化油清关资质和通关，上海港进口报关代理

产品名称	进口耐寒软化油清关资质和通关，上海港进口报关代理
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

《进口耐寒软化油清关资质和通关，上海港进口报关代理》——上海卓鹰专注进口清关服务！在卓鹰报关公司的努力下，现已发展成规模宏大、设施完善、品质的码头服务公司。公司主营报关、拖车、仓储、代理退税等业务，设置了业务部、操作部、报关部、拖车部、仓储部、财务部、行政部等部门，的网络保证我们为客户提供安全可靠的服务和快捷的信息跟踪，充分深入上海，广州，深圳，宁波，天津等华南市场，为不同的客户提供更为的服务和优质满意的后勤保证。公司现已出了一批的报关人员、人员，24小时为广大客户提供五星级的码头服务。

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ZHIZI，比如海关注册登记和进出口权，一般来说，有这些可以进口至少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。

本文《进口耐寒软化油清关资质和通关，上海港进口报关代理》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！

进口耐寒软化油清关资质和通关，上海港进口报关代理——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。