

深圳买单报关公司 做出口买单报关单证

产品名称	深圳买单报关公司 做出口买单报关单证
公司名称	深圳市海富进出口有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区莲塘街道莲花社区港莲路1号莲泉阁A单元804
联系电话	075582351185 15989884885

产品详情

本公司拥有进出口权，为有需要的企业、工厂、外贸公司、电商、或者个人SOHO做深圳出口报关服务的深圳代理报关公司，也可以说是深圳报关行。公司成立到现在已经有很多年了，在报关行业拥有一批的团队，实际操作跟行业经验都非常丰富，可以为广大有需要出口报关的客户做好事情。公司可以在东莞、深圳、广州等地区做海运、空运、陆运、仓库、柜货、散货等进行出口报关。本公司在进出口行业工作多年，有着丰富经验的单证业务人员。在具体的业务操作和市场掌握方面经验丰富、优势明显。在以往的工作中，由于高效的通关率以及极其负责的工作态度，得到广大客户的好评。

大致流程怎么样呢？

与普通的国内贸易相比，外贸确实是一个截然不同的行业，繁杂的手续和流程让很多想投入到外贸大家庭的盆友们望而生畏~

涉足外贸代理这段时间，不能说每个流程都透透的，但是根据自己操作的经验和跟客户的交流中发现，外贸无外乎三个关键特点：单证、退税和收取货款。如果新人们看懂这三个，开展业务也会轻松一些。

下面我就班门弄斧，抛砖引玉，说说自己的一些观点，福友们轻喷~

一.单证交易

所谓单证交易，就是用一套单证文件来代表货物。交易以这套单证为对象，谁拿到了这套单证，谁就是货物的主人。由单证的持有者决定何时以及如何处理货物。这套单证，通常包括几个核心文件：

1.提单（B/L），重要的，后文讲。

2.发票（invoice），与普通发票的概念不同，这里是指自己制作的列明该批货物名称、数量和价格的一份署名文件。

3.装箱单（packing list），自己制作的列明该批货物体积、重量及包装情况的一份署名文件。

4.其他说明货物情况的文件，如检验证书，产地证等等。

着重说说提单。提单就是货物交付货运公司以后，由货运公司出具的证明，用以代表物权，以及在目的地提货。每个船公司都有自己式样的提单，但内容则大同小异。根据运输方式不同，分为空运提单和海运提单等，但实务中海运提单常见，空运提单次之。

提单由货运公司根据发货人提供的发货人和收货人名址、目的地、货物描述等相关数据来填制，经发货人确认无误后签章出具。除了提单上固定栏目外，海运提单在签发的时候还必须加注“上船时间”字样，这是计算实际交货期的标准。

其实外贸人买卖的不是一堆堆物品，而是一叠纸片，一套单据。外贸实际上就是买卖一套单据。所以建立起这个概念，对每一套单证都认真对待，才会做好外贸的保障。

二、退税制度

退税是目前外贸业务中利润的主要来源。我相信大家对退税政策都不陌生，还是要简单介绍下退税是怎么来的。

国家假定所有产品均在国内流通和消费，因此普遍征收增值税，税率高达售价的5%-17%（根据商品性质和纳税人不同）不等。正规情况下，国内采购（贸易公司出口）或出口（工厂自营出口）前的价格均为含税价，即已经缴纳了增值税的价格，而产品用于出口的话，这部分税就不应征收了（增值税只应用于产品在国内的流通和消费），已经征收的可按照程序部分或全部退回给出口商。

外贸交易通常货值比较高，相应的退税金也很可观。现在市场竞争激烈，价格成了是否成交的唯一因素，有很多中国厂家以低于国内销售成本的价格出口货物，即使这样，他们还是有可观的利润。退税在带给我利润的同时，也带来了弊端：更为严峻的外贸市场，越来越低的市场价格，越来越多的竞争对手。

很多人都在福步里面问，退税到底怎么算？其实每个角色对应不同的退税方式和计算方法。

如果你是贸易公司，退税款=开票金额/1.17*退税率
(假设17%的征税率)。因为你采购的产品是含税的，算退税需要净价，所以需要先算净价。

如果你是个人，算法如上。但是需要注意的是，个人是不能退税的，因为个人不具备进出口权，即使你有香港账户能收外汇，也不能在国内退税，这是两个概念。个人只能挂靠贸易公司、工厂或者纯代理公司帮你退税，不过三种挂靠方式各有利弊，根据自己的情况选择。

如果你是工厂，可以自营出口的话，退税算起来比较麻烦。国家规定，自营出口工厂退税的“免抵扣”制度，即针对工厂的免销项税、抵进项税和退进项税。具体算法比较复杂难懂，不是简单的乘除。需要具体的进项税和前期非出口业务中的销项税相抵扣。

但是简单地说，工厂的理论退税就是出口价*退税率，有些工厂因为自己操作不熟，即使有出口权也委托贸易公司或代理退税。从长期来看，还是工厂自营出口时得到的退税优惠更大（不用扣除当期销项税）。只是通过贸易公司代理出口时，工厂当期能拿到的退税更多。（这可能适合资金比较短缺的工厂

，而且通过代理公司退税，还可享受垫税服务，不失为一种融资途径）。

这里也要举出个特例，那就是买单出口。有些产品因为退税率低或为0，量小不想折腾，工厂开不了票等等问题，出口是直接找报关公司买单，没有后顾之忧。这里要说一下，出现以上问题时，买单出口确实是一个很好的解决途径。但是要考虑到：1.买单有风险，这算是擦边球，用别的公司名出口，没发生实际业务，假如查起来不太好收尾；2.没有退税，利润上不去，成本下不来。

所以买单出口可以偶尔为之，如果想长期稳定从事外贸，还是考虑正常报关退税。

三、收取货款方式

只有收到货款，我们才有实际的money,才能赚钱才能投入下次生产。根据贸易体的不同，也会有多种的收款方式。

个人或者外贸刚起步的小企业来讲，方式比较多。如果金额小(样品，小小单)，可以使用银行的可收外汇的私人账户、可注册paypal（外国人比较认，相当于国内支付宝）；如果金额稍大些，可以注册离岸账户收汇；如果想通过正规途径收汇，找代理公司收T/T、L/C、D/P等。

正规的贸易公司，就直接T/T、D/P、L/C以及其他比较灵活的收款方式。

A 电汇（T/T），简单的收款方式，外商直接将货款汇至出口商银行账户内。何时汇款，由双方协商。一般习惯是签订合同时，外商电汇部分货款作为预付，出货后，出口商从货代取得提单，通知外商电汇余款，收到款项后再把连同提单在内的全套单证交付给外商。前T/T非常难得，如果碰上，好好抓住这个实诚人。

电汇对出口商来说很稳妥，收到钱才寄送单证（或者收到汇款水单）。如果外商同意使用T/T，说明对方非常有诚意，T/T对外商来说很不利，首先预付款积压的资金压力，再就是担心出口商收到钱后不寄单。

但是T/T也存在问题，银行会收取手续费，有时候会扣几十美金。所以如果金额比较小，直接用国内私人账户就可以。

B 付款交单（D/P），外商比较喜欢的方式。相当于“一手交钱一手交货”。简单来说，出口商把全套单据交给银行，委托银行向客户收款，银行会通知客户付款，并在收到货款的同时将全套单证交给客户。这也是对双方都比较稳妥的方式。如果外商不付款，银行就不交付单证，但同时因为必须经过银行，所以银行的手续费高于T/T。

其实这种方式也有弊端。出口商已经把货物运出境了，如果市场发生变故，外商想毁约或者降低买价，拒绝付款等无赖行为，这时出口商就面临货物返回的双重费用和手续。银行在其中只是敦促作用，没有监督权。

假设外商在我们交货以后突然变卦想降低价格，损失又不高于来回路费，那我们只能吃哑巴亏了。

所以说T/T有利于出口商，D/P有利于进口商。这种不公平性产生了目前常用的方式：信用证。

C 信用证（L/C），简单来讲，就是买卖双方都同意由银行作为外商的信用担保人，一方面出口商只有交货才能领取货款，另一方面确保只要出口商按要求交付单据后，外商就必须付款，不得中途反悔。

信用证有时限，当然即期信用证要比远期好。

使用信用证，双方都有保证，但同时银行承担巨大责任，所以手续费也高了，这样就加大了交易成本。所以对于合作多年的外商或者交易值较小的买卖，一般不要用信用证。

使用信用证，为注意的就是外贸单证。因为银行全凭出口商的全套单证为是否履约交货的依据，即“看单不看货”，单证必须完全符合信用证要求，任何错误都会被判为“不符点”。出现不符点，信用证即告失效，银行不再担保付款。所以，再次注意。单据制作一定要仔细仔细再仔细！

其实付款方式也可以很灵活。如果想要预付款缓解压力，你可以和外商协商30% T/T，剩下70%信用证。