

保税仓中的退运维修车间

产品名称	保税仓中的退运维修车间
公司名称	深圳市浩天报关服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市坪山新区兰金十一路成城发工业园A栋603号（注册地址）
联系电话	13267046660 13267046660

产品详情

随后,临沂响河国际贸易有限公司总经理李金涛以自身亲身经历为例,讲述了数字化外贸转型之路。

深圳坪山保税区—深圳出口加工区是目前关税优惠、通关捷，管理简便、经济开放的海关监管特定区域。而在坪山加工保税区内是目前适合做退运返修的保税区，因为这里是全深圳保税区中，海关核发的拥有维修的地方。因此，选正规有的维修地方，合理合法的进行维修返工再复出口的，是退运企业的佳选择。1、退运产品尽量较新，不是老，旧，品，每个有独立包装，且包装较完整，清晰。2、退运产品是因为客户发现质量问题需要退回，维修好，再复出口的。3、退运产品外包装各项信息明确，能显示出原产国及产品相关信息。4、维修完换下的零部件不能再带进国内，带进国内就相当于进口了，因为保税区即国外，进入国内是需要报进口缴税的，因此只能作垃圾处理或出至香港去。5、退运产品之前出口时的原报关单能提供过来的。出口退运的四种方法：1、缴纳保证金暂进回工厂再复出；2、退运保税区；3、一般贸易征税进口；4、退运到香港。退运有几种方式：一般退运、直接退运和退运到保税区检测维修保税仓储。1、返修货物退运到香港（散货退运到香港仓库，整柜可以考虑到盐田港）；2、我司安排中港车经皇岗口岸转关深圳出口加工区或者盐田港提柜封关到深圳出口加工区；3、在加工区宝通取IC卡后等系统放行后入我司仓库；4、我司提供场地，客户备齐物料及工具，并安排工程师及工人过来检测维修或者由我司生产部门代工；5、维修好后，依客户需求安排重新出口到码头口岸或者香港仓库。并没有限制进出口国家区域都要一样的。而且可以分批复出口，可以跟国内一般贸易报到保税区的货物拼箱走。退运返修注意事项：1、检测维修中涉及到的工具、包材、部分料件部品和设备可以申报出入区；2、**型号如实备案申报；3、申报新旧程度准确申报，如没有申报几成新旧，系统默认为新货；4、在保税区不许更换**型号；5、不能深度加工，只能简单加工；6、报废品、产次品、废料等原则上出香港处理，不得运进境。退运保税区操作案例：深圳某生产车载导航仪的企业，2016年到2017年出口数批车载导航仪的美国。

产品在美国销售使用后产品有质量问题，美国客户要求深圳工厂处理掉回收回来已使用过坏的导航仪，如果在美国当地处理的话需要垃圾处理费，工厂考虑把坏的产品退运回来返修、更换坏的零部件。深圳导航仪工厂找到我，后来把货物集中到香港仓库，从香港仓库报关进入坪山保税区我司仓库进行产品检测、维修、更换零件、重新包装贴标。再把货物卖给非洲国家。为什么深圳导航仪工厂不把货物退运回国内工厂进行返修呢？因为使用过坏的旧机电产品是禁止进口的。所以工厂把货物退运到保税区仓库进行维修。利用保税区检测维修的优势有哪些呢？1.

不用缴纳进口关税增值税。2.需要向海关办理复杂的退运手续。3.无需向海关缴纳退运保证金。4.货物退运到保税区仓库，相当于货物还在国外一样，只需工厂安排工人到保税区仓库维修即可。5.国内工厂提供的维修物料、包装材料都可以报关进入保税区仓库。办理退运流程：1.提品商品编码进行海关备案。2.退运货物备案通过后，把维修工具与维修用料申报进区。3.备案通过后货物从香港直接转关到深圳出口加工区雄图保税仓库。4.企业安排技术工人进区对货物进行加工检测返修，换包装等。5.对维修好的货物装柜转关到香港码头再出口。退运坪山出口加工区（保税区）浩通保税仓库返修优势：坪山出口加工区属于海关监管区，“境内关外”相当于香港，货物退运到坪山出口加工区等于货物还在国外一样。1.出口货物退运无需提供目的港*出具的退运证明文件；2.无需向原出口港海关申请退运手续；3.无需进口报关；4.无需征税；5.坪山新区深圳出口加工区保税仓库仓储，6.我司保税仓库可以提供维修场地和维修流水线。7.退运返修是我司的一项经营项目。我司是加工区一家申请到维修手册的公司。保税检测维修服务，深圳保税检测维修：是指出口到的货物因各种原因需要返厂维修(更换元器件，包装，重新喷码)等，这类货物改变传统的返厂维修，而在保税工厂或保税仓办理相关产品的检验、测试、修理或维护业务。浩通提供深圳各保税区保税维修场地与仓储管理服务，客户方提供技术人员与检测、维修设备，对出口到的产品或者设备出现问题后送达浩通深圳出口加工区保税仓库进行保税检测、维修等服务（无须进口到国内维修），维修好后配送到客户手中。

拥有“临沂板材大王”之称的他指出,企业要运用数据分析定位市场、产品、客户,实现良性健康发展。在数字化营销手段在外贸中愈来愈重要的,他谈到,企业要做好数字化管理,完善数字化服务系统,必须要有该方面的营销人才。此外,围绕自身丰富的经历,他深刻阐述了市场定位和供应链的重要性,启示商家“贸易公司得供应链者得天下,生产商得渠道者得天下”。