

代理坪山物流园一日游报关，怎么收费-- 浩通天成

产品名称	代理坪山物流园一日游报关，怎么收费-- 浩通天成
公司名称	深圳市一站通进出口物流有限公司
价格	11.00/单
规格参数	转厂:如何转厂 一日游:保税区一日游 转厂报关:转厂资料
公司地址	深圳市坪山新区坪山街道深圳出口加工区兰金十一路成城发工业园A栋602号（注册地址）
联系电话	18320877679

产品详情

代理坪山物流园一日游报关，怎么收费-- 浩通天成 保税区一日游

是利用保税区入区退税政策，由国内卖方把货出口到保税区，再由国内买方报关进口的过程，这个过程从车辆进到保税区到放行出区一般只需要两三个小时，。所以叫保税区一日游。

在“[保税区一日游](#)

”过程中，依托深圳出口加工区的区域特点和特有的政策，“一日游”业务优化了深加工结转（行业内俗称“转厂”）流程，实现了一日内完成转厂，突破了转厂的三大限制。“这些低效率对问题解决者很有吸引力，因此，技术可以发挥关键作用。”该公司把自己描绘成一个对用户更加友好、的平台，为所有利益相关者提供实时的货物流量信息。维斯瓦纳坦补充说：“消费者喜欢这种重视透明度的企业，因为这能带来非凡的终端用户体验。”该公司还表示，它与大多数主要的集装箱运输公司签订了优惠费用合同，这些公司在印度开展贸易。FreightBro成立于216年，这个数字平台拥有超过12名常客。

保税一日游是否必须发生实际收付汇？

1有很多物流企业可以操作的。

2出口方要收汇，不用通过区内企业。国内收货人或境外的买家都可以付款。

一日游”转厂 时间短

传统的转厂（深加工结转）转出、转入企业双方首先需要在各自的主管海关计划备案，其次按照经双方海关核准后的申请表进行实际收发货，*后转出、转入企业分别在转出地、转入地海关办理结转报关手续。先备案，再发货，*后报关，完成整个过程需要的许多时间。

采用“一日游”转厂，转出、转入企业不需要先计划备案，发货和报关同时进行，当日便可完成转厂手续，因为其时间短，所以被成为“一日游”。如果配合好，转出企业装好货上午过来报关，上午就能完成报关手续，下午货物已经到达转入企业。

“一日游”转厂 突破企业限制

传统的转厂，是加工贸易企业将保税进口料件加工的产品转至另一加工贸易企业进一步加工后复出口的经营活动，它是海关备案手册之间的结转，要求转出、转入企业双方都是加工贸易企业。出口加工区是海关特殊的监管区域，这个区域相当于境

外。“一日游”转厂是通过出口加工区来实现的，他的意义是转出企业把货物出口到境外，转入企业从境外进口料件。它能实现各种企业的之间的转厂，甚至对于没有进出口经营权的企业，可以通过代理进出口的方式，把自己变为转出企业或者转入企业。其主要的转出和转入关系可有以下四种，涵盖了所有对应关系：

a.一般贸易转出 ————— 一般贸易转入

b.一般贸易转出 ————— 加工贸易转入

c.加工贸易转出 ————— 加工贸易转入

d.加工贸易转出 ————— 一般贸易转入

“一日游”转厂 可退税

传统的转厂不能退税。根据深圳出口加工区入区即退税的政策，“一日游”转厂能够退税。“入区即退税”是对于其他海关监管区域而言。其他区域必须实际离境才能退税，入区只是一个缓冲期。“入区即退税”对于转出企业而言。转出企业在意义上是把货物出口到境外，货物入区后便能向海关申请打印出口“退税证明联”。获得退税的转出企业还可以取得价格上的优势。

出口加工区的特殊功能和政策优势不但为企业节省了大量的运费成本，而且增强了企业产品的价格竞争力出口加工区“一日游”业务优势

(1)进出口加工区视同出口既可收汇核销、退税、核销手册。

(2) 报关，报检可以一批进，分批出
通过深圳出口加工区转厂、可实现出口核销、退税、转进口的操作
具体咨询 请找坪山保税区保税顾问陈

一日游有两种：

一种是去到香港，货物从国内去到香港，相当于从国内出国，虽然深圳和香港一河之隔，但是过去回来相当于出国了，出国了就享受国家退税，虽然物流费增加了，但是和货物的退税相比，还是赚了。

还有一种是去到保税区，保税区也相当于国外，进到保税区报关有个海关税单，有了那个税单，就有了出口的凭据

(3)取代货物境外游，香港游，节省物流成本，通关时间快(3小时--一天)无需卸货，只要是原车进出。

(4)加工贸易企业的产品可以供国内另外的加工贸易企业作为出品的料件，或者供国内可以享受该产品免税政策的企业使用。

(5)通关速度快；如进、出口货双方都是手册报关，则只需海关编码前四位相同即可，若是一般贸易方式报关则须海关编码十位都得相同。

(6)对于原材料提供厂商，可以享受到国家出口退税的优惠，以退税后的商品价格参与市场竞争；

(7)对于原材料接收厂商，可以将采购国内料件及中间品的退税时间提前，有效降低资金成本。

(8)不需要海关监管车，不需要中港车，不需要仓储。只要普通车一个小时就可，打退税联只需要一个星期。

不同的市场配置了不同的资源，也各自建立了自己的一套运营体系，运作跨领域货源都是不经济的表现。过去1年，这样失败的案例不胜枚举。拼成一车的难度大小，决定了组织模式的不同物流本质上是一个拼车游戏。因为客户的需求很明确，就是怎么由：运到B（此处暂时考虑该不该运、能不能明天运等客户商流的弹性需求）。至于物流公司怎么运，是自己的事情，只不过是物流公司为了降低干线运输成本，把一车填满，而人为设置了各种节点，包含网点、分拨中心等。边际成本下降幅度决定了毛利水平，并决定了组织模式的差异*极端的例子是整车。三方物流公司收到客户的整车物流订单后，操作一个订单的毛利就是运费减去车价。再一个极端的例子是快递。因为是2C的订单，填满一个整车需要1万多票货物，同一个目的地拼成整车的难度极大，因此需要把集货的压力多级转嫁。这样带来的直接结果就是，需要不停地集合、分拣，相应地就要付出分拣成本。，所以快递公司在计算毛利时要减去分拣成本。零担介于整车、快递两者之间（本来快递也是零担的一个特殊种类），小票零担和大票零担的区别也是拼车的难度大小。