



运输延迟及不当的估价让人心烦， 发件人可采取哪些措施来帮助减少这些痛点问题？

随着电子商务的高速增长，对货件申报价值的审核越来越严格，海关查验率也随之增高。申报正确的货件价值有助于减少延迟和其他多种问题。作为货件寄送前最后的处理人，发件人对协助进口商提供精确的估价起到了至关重要的作用。

尽管术语“发件人 (shipper)”在不同的国际团体内用法不同，但被频繁用于描述提供货件以运输至最终目的地的一方。虽然发件人可能是制造商或承运人，但在此处恰当的定义是在货件发运前，对货物具有所有权或拥有权的最后一方。

向出口和进口海关提供准确及完整的货件文件，可极大地提升货件的清关速度。



最佳实践检查清单

在提交货件商业发票前,请确保包含以下信息:

- ☐ 发件人/卖家姓名和地址,包括联系信息
- ☐ 收件人/买家姓名和地址,包括联系信息
- ☐ 递送点名称和地址,包括联系信息
- ☐ 详细准确的商品描述
示例: 丝绸和服、18K 黄金项链、男士纯棉 T 恤等
- ☐ 寄送物品的数量和计量单位
示例: 使用 2 件、3 打作为单位,而非 1 包、2 盒
- ☐ 每件物品的采购价格(以销售货币计算);提供单价和所有类似物品的总价(若适用)
注:
 - 采购价格是发生在货件到达海关区域前实际支付的最终售价
 - 采购价格必须与付款凭证相符
 - 虚报货物付款价格和/或为降低海关申报价格拆分订单是严重的违法行为,可能受到严厉处罚和其他强制措施
 - 若商品不是对应一个交易做运输(例如:委托销售),可根据在相同时间段出口至目的地国家和地区相似/相同商品的价值做认定(或使用其他的估价方法若适用)
- ☐ 物品的原产国和制造商
- ☐ 包裹数量和货件重量
- ☐ 用于销售的国际贸易术语
示例: FOB、CIF、DDP 等
- ☐ 可适用的任何退佣、佣金、运费、保险和/或包装
注:
 - 根据用于销售的国际贸易术语,可在商业发票上提供任何预付运费和/或保险
- ☐ 若货件是替换件或维修后的返件,任何处理或维修成本
- ☐ 交易价格的任何附加款项(例如,版税、辅助费、包装费、销售佣金、后续转售收益)

海关估价的 6 种方法

为确保估价的精确性,可采用以下由国际贸易组织(WTO)规定的其中一种估价方法:

- (1) **进口货物的实际成交价格**
估价的主要依据(若产品已售出);价格是商品售出出口至目的地国家/地区的实际支付价格加上特定额外款项和扣除款项(并受相关方之间的销售约束)
- (2) **相同产品的成交价格**
根据相同商品可接受的估价确定价值
- (3) **类似商品成交价格**
根据类似商品可接受的估价确定价值
- (4) **倒扣法**
当无法确定交易价时,在原价的基础上加或减额外费用计算出价格
- (5) **估算价格**
很少使用,计算价格是生产成本、利润和一般费用的总和
- (6) **引伸价值(顺序类推法)**
若无法确定适当价值,可基于之前确定的估价和方法,运用合理灵活的方式估算

参考 WTO 网站 (<http://bit.ly/6-Valuation-Methods>) 了解更多信息。

具体货件咨询,请联系当地客户服务代表或客户经理。若您需要贸易管理专员的额外支持,请考虑咨询 UPS 旗下 Sandler & Travis trade Advisory Services (STTAS) 公司 (<https://www.sttas.com/>)



货物申报估价不当可能会导致严重的后果。边境的海关机构有权采取以下措施:

- 没收商品
- 要求提供付款凭证或其他价值凭证,这会导致延迟及增加进口商的额外成本
- 撤销最低免税申报待遇,要求之后做低价申报或正式申报支付关税和税费
- 开展正式调查,可能会造成严重延迟,补交相应的关税和/或税费
- 对之后的交易启动稽查或查验,造成货物在边境延迟

