**20180614-会议纪要**

1. 深圳创新恒远的角色是进出口货物收发货人
2. 代报关外单退货情况深圳创新恒远如何处理？待确认？
3. 香港宏图发货给深圳创新恒远是以什么形式转货？（买卖？还是代理）
4. 报关完整的系统应该包含【采购、销售、物流、仓库、报关】
5. 与客户的关系通过【签订合同就已经确认了】
6. 开票时候可以更改开票类型【服务费发票、全额发票】
7. 收付实现制、权责发生制【会计学】
8. 代码开发的目标：安全、稳定
9. 数据库培训【数据库结构对象】
10. 方案文档编写【张振华】（节后汇报给领导）
11. 报关的重点变成供应链环节。
12. 线上业务/线下业务配合供应链环节。
13. 本期预估业务量支撑 120单/日 每车10单共计10车 每单50万垫款 共计6000万资产流水垫款 业务人员处理方案【业务10组人】。【库房3组】【财务1组】 理论库存体积【300平】（香港、深圳各300平）
14. 系统要解决管理问题和业务问题。
15. 网站的帮助里面体现服务的规章制度和范围以及收费标准。
16. 明确信用使用规范
17. 24号来准备好流程文档和开发时间预期【张振华】
18. SSO准备到可以随时对接的地步。
19. CRM详细设计、需求文档、进度计划【沈忱】
20. CRM预计开发周期为两周多【18天左右】。

保障效率：

1. 技术攻坚
2. 业务培训【业务清晰】
3. 互联网工作实效

供应链【主营业务和非主营业务】

信息化物流：包含仓储、运输、非主营业务的支付、报关等

解释：

**报关单位**是指在海关注册登记或经海关批准，向海关办理进出口货物报关纳税等海关事务的境内法人或其他组织。包括进出口货物收发货人和报关企业两大类。看到了吗？**报关单位**分为**进出口货物收发货人和报关企业**两大类。进出口货物收发货人不是报关行，也不是报关企业。

进出口货物收发货人指在我国境内从事对外贸易经营活动的企业，组织和个人。报关企业指经进出口货物收发货人的委托，帮助其代理报关的企业。

报关企业接受进出口货物收发货人的委托，帮助其代理报关。

这里有个关键“帮助进出口货物收发货人代理报关”。查一下报关单位的[海关备案](http://www.fjtd-logistics.com/show.asp?id=1703)信息就可以判断是否属于报关企业。如果报关类别显示为“专业报关”的，就是报关企业；如果显示为“自理报关”的，则是进出口货物收发货人

企业情况查询网址：

<http://www.customs.gov.cn/customs/302427/302442/qyqk/index.html>

**自理报关和代理报关的区别：**

**自理报关**：假如你公司有自营进出口权，并且在海关有注册登记，另外你公司有自己的报关员，那么报关员就可以自行前往海关报关。

**代理报关**：如果你公司有自营进出口权，并且在海关有注册登记，但是你公司没有自己的报关员，那么你公司就需要委托其他拥有报关资质的专业报关公司(报关行)代理报关，一般都是以贵司的名义去向海关申报，只不过去报关的是报关行的报关员，你需要支付代理报关费

相较于自理报关，进出口企业选择代理报关则不需要专门安排一个报关员的岗位，对于进出口量不是很大的企业而言，可以节省大量的成本。同时，代理报关不会因为收到报关员的制约。

**专业报关企业**，是指从事接受进出口货物经营单位和运输工具负责人以及他们的代理人的委托，办理进出口货物和进出境运输工具的报关、纳税，等事宜的具有境内法人地位的经济实体。

**专业报关企业**是指依照《中华人民共和国海关对专业报关企业的管理规定》所规定的程序设立，主要从事接受进出口货物经营单位和运输工具负责人以及他们的代理人的委托，办理进出口货物和进出境运输工具的报关、纳税，等事宜的具有境内法人地位的经济实体。专业报关企业又通称为报关公司或报关行。

**供应商**

**供应商**是向企业及其竞争对手供应各种所需资源的企业和个人，包括提供原材料、设备、能源、劳务和资金等。它们的情况如何会对企业的营销活动产生巨大的影响，如原材料价格变化、短缺等都会影响企业产品的价格和交货期，并会因而削弱企业与客户的长期合作与利益，因此，营销人员必须对供应商的情况有比较全面的了解和透彻的分析。供应商既是商务谈判中的对手更是合作伙伴。 [1]

《零售商供应商公平交易管理办法》规定：供应商是指直接向零售商提供商品及相应服务的企业及其分支机构、个体工商户，包括制造商、经销商和其他中介商。或称为“厂商”，即供应商品的个人或法人。供应商可以是农民、生产基地、制造商、代理商、批发商（限一级）、进口商等，应避免太多中间环节的供应商。例如：二级批发商、经销商、皮包公司（倒爷）、或亲友所开的公司。

**制造商：**

**制造商**或称为“生产[厂商](https://baike.baidu.com/item/%E5%8E%82%E5%95%86)”，指创造产品的[企业](https://baike.baidu.com/item/%E4%BC%81%E4%B8%9A)。[制造商](https://baike.baidu.com/item/%E5%88%B6%E9%80%A0%E5%95%86)以原料或零组件（自制或外购），经过较为自动化的[机器设备](https://baike.baidu.com/item/%E6%9C%BA%E5%99%A8%E8%AE%BE%E5%A4%87)及生产工序，制成一系列的日常消费用品（CONSUMER GOODS）。较有规模或[品牌信誉](https://baike.baidu.com/item/%E5%93%81%E7%89%8C%E4%BF%A1%E8%AA%89)的[供应商](https://baike.baidu.com/item/%E4%BE%9B%E5%BA%94%E5%95%86)除了制造的功能外，通常还从事[营销](https://baike.baidu.com/item/%E8%90%A5%E9%94%80)（MARKETING）及[商品流通](https://baike.baidu.com/item/%E5%95%86%E5%93%81%E6%B5%81%E9%80%9A)（PHYSICAL DISTRIBUTION）或进出口的功能。它是主要包装食品及轻工制品的[供应商](https://baike.baidu.com/item/%E4%BE%9B%E5%BA%94%E5%95%86)。

**分销商：**

**分销商(distributor)** 是指贸易中获得商品所有权的中间商。他们通过购买取得商品所有权并转售出去，所以要承担各种风险。分销商拥有价格决定权。他们只对利润感兴趣，并不忠实于哪个生产厂商和出口商。常见的分销方式有:经销、批发和零售等。 [1]

**分销商**与**制造商**（manufacturer）之间的关系是买者和卖者的关系，分销商是完全独立的商人。与代理商不同，分销商的经营并不受分销企业和个人约束，他可以为许多制造商分销产品。他的业务是他自己的业务，因此在他是否接受分销合同的限制时，他所考虑的是自己的商业利益。分销商用自己的钱买进产品，并承担能否从销售中得到足够盈利的全部风险。分销商介于代理商和经销商之间。

**代理商**

**代理商**又称商务代理，是在其行业管理范围内接受他人委托，为他人促成或缔结交易的一般代理人。代理商（Agents）是代企业打理生意，是厂家给予商家佣金额度的一种经营行为。所代理货物的所有权属于厂家，而不是商家。因为商家不是售卖自己的产品，而是代企业转手卖出去。所以“代理商”，一般是指赚取企业代理佣金的商业单位。

**海关双抬头增值税：**

一、对海关代征进口环节增值税开据的增值税专用缴款书上标明有两个单位名称，即既有代理进口单位名称，又有委托进口单位名称的，只准予其中取得专用缴款书原件的一个单位抵扣税款。  
二、申报抵扣税款的委托进口单位，必须提供相应的海关代征增值税专用缴款书原件、委托代理合同及付款凭证，否则，不予抵扣进项税款

**经销商**

**经销商**，就是在某一区域和领域只拥有销售或服务的单位或个人。这个就是经销商。经销商具有独立的经营机构 ，拥有商品的所有权（买断制造商的产品/服务） ，获得经营利润 ，多品种经营 ，经营活动过程不受或很少受供货商限制 ，与供货商责权对等。

如果[报关单](http://www.fjtd-logistics.com/plug/search.asp?key=%E6%8A%A5%E5%85%B3%E5%8D%95)上显示的是“收发货人”“生产销售单位”则说明这是出口报关单。如果是进口报关单则会这样显示“收发货人”“消费使用单位”。出口时，收发货人填发货人；进口时，收发货人填收货人。