

酚类化工品清关公司及进口操作,酚类化工品代理进口清关业务

产品名称	酚类化工品清关公司及进口操作,酚类化工品代理进口清关业务
公司名称	东莞华运进口供应链有限公司
价格	450.00/票
规格参数	进口服务:化工品及危险品备案清关 报关优势:化工品一站式报关 清关优势:化工品快速清关提货
公司地址	南城区胜和广场D座1008
联系电话	15899602718 13711979335

产品详情

酚类化工品清关公司及进口操作,酚类化工品代理进口清关业务

进口物流资讯分享：

其次，努力终有汇报。在保证餐食安全准时送达的前提下，尽可能高地为自己设定跑单目标是每一个单王的自我要求。*后，为保证配送频率，速度的快慢便显得格外重要。电动车和手机都要保持充足电量，手机可以用充电宝，保证抢单。但是电动车的续航能力往往是外卖小哥的一大心病。大多数小哥的电动车一组电瓶只够送6单，所以如果要保证外卖到达的速度，争取更多的跑单，就必须提前准备6组电瓶，不断地给电瓶进行充电。并在送外卖的间隙，反复更换电瓶。 ----以上段落可忽略不看，请看下面清关正文：

-----化工品/危化品进口报关请看如下正文-----

我司主要报关清关进口的化工类产品：

各类进口化工品/化工原料/危化品，油漆涂料、树脂涂料、沥青涂料、胶粘剂、树脂、油墨、碘酒、乙醇、醋酸、硅溶胶、塑胶粒、胶水、树脂、电镀液、添加剂、化工助剂、锂电池、润滑油、固化剂、粘合剂、染料、溶剂、乳化剂等等。

化工产品/化工原料/危险品清关代理，进口报关代理，预审服务、外贸进口代理服务，危险品运输（国内运输），国内运输配送。

我们操作过很多化工品/危险品进口及清关，有丰富的进口案例和操作经验，在广州黄埔港、深圳蛇口港、深圳皇岗口岸、上海外港，上海洋山港，浦东机场、青岛前湾港等港口均有操作过，日本/韩国/台湾/

德国/美国/英国/法国/瑞士/荷兰/意大利/西班牙/新加坡进口化工品/危险品等等，我们都有操作过，欢迎来电咨询！华运进口供应链竭诚为您服务！

1.1普通化工品/危险化工品进口清关所需单证

1.装箱单(正本)

2.(正本)

3.贸易合同(正本)

4.右下角盖公章A4纸5份(制作提货委托书及换单委托书用)

5.货物情况申报表(我司提供表格客户填写)

6.中文MSDS

7.非危鉴定报告（非危品提供）、危险品分类鉴定报告（危品提供）

8.危险中文标签（危品提供）

9.产品运输UN号（危品提供）

10.代理进口协议

1.2普通化工品进口清关操作流程

01 整理货物所需单证

02 国外发货

03 货物到港

04 换提货单

05 报关报检、商检检验

06 缴税、放行

07 提货;

08 送货至客户仓库。

-

进口物流资讯分享可忽略不看：交通运输部：下月起取消高速公路省界收费站进入试行阶段1月24日消息，在交通运输部举行的新闻发布会上，交通运输部新闻发言人吴春耕表示，按照取消高速公路省界收费站总体工作部署，1月底前要完成工程建设，具备联调联试测试条件。从11月份起，将转入联调联试和试运行阶段。目前，各项工作正在有序推进，各地工作进度总体满足要求。菜鸟、京东物流、跨越、丰巢，入围219胡润独角兽榜胡润研究院在1月21日发布了首份《219胡润独角兽榜》，对现有494家独角兽企业进行了排名，并从不同维度进行了排名。

-

1.3进口危险品/危化品进口操作流程：

- 1、进口前事先办理好危险品分类鉴定报告和标签鉴定报告（中文标签），在国外发货前把标签鉴定报告中的样标发客户，让国外贴好标再发货。
- 2、进口前提供做危申报的提单和DG（至少提前2天给，做危申报截止时效是靠港前48小时，不做会有罚金，还会影响企业）给我司代理申报。
- 3、船靠港后发送申报（上传整套清关资料），
- 4、海关敲查验，办理海关商检同时查验。
- 5、海关查验商检放行后安排送货（如果国外没贴标签的话，货物会被扣，转航交所待处理，整理一套标签整改的资料给海关，航交所认可后把同意整改的信息转给现场口岸，报关员准备好整改的标签带给现场，由现场海关统一进行贴标，这个时间蛮久的，贴完后报关员申请复查，查验后放行）
- 6、有属地查验的货物送达后需要客户联系所属地海关联系，让属地海关去客户那边看货查验，查验好属地海关会把这个查验信息点掉，否则不去查的后属地海关会来找企业的，属于逃检。

华运化工品进口清关公司作为十多年的**一线报关企业**

，熟悉化工品/危化品进口清关报关的海关法规、政策、业务程序，又具有丰富的进口通关经验，为客户解决化工产品归类问题、解决危化品中文标签及预审问题、解决无MSDS问题及进口问题，提供国外上门提货、进口空/海/铁/路运订舱、国内进口报关代理、商检及代理、代理收付汇、国内仓储派送、外贸通关一体化等进口门到门双清进口服务。化工品/危化品进口报关代理服务欢迎来电咨询！

进口物流资讯分享可忽略不看：不要放过任何一个客户，哪怕就问了一次价格就一年没有联系的客户，只是一封邮件而已，不要吝啬。除了上述内容外，还要打给以下客户：1已合作客户：肯定是感谢一下客户对我们的信任。系不错的客户：一个，表达虽然还没有合作，但几年很大的收获就是认识您，希望之后我们一定要合作。当然，如果你能告诉我，我做的哪点让您不满意所以不合作，那就是我的礼物了。在攻坚的客户：这类客户可能不跟你聊什么私人话题，但是放假了，还是要表示一下的。

[日本钛进口要求及清关公司,化工品进口单证及政策](#)