

# 苯乙烯聚合物进口清关代理公司,苯乙烯聚合物进口通关攻略推荐

产品名称	苯乙烯聚合物进口清关代理公司,苯乙烯聚合物进口通关攻略推荐
公司名称	广东华海进出口有限公司
价格	.00/个
规格参数	清关优势01:各类化工及危化品清关 清关优势02:全程一站式进口代理报关 清关优势03:备案及单证办理快速通关
公司地址	广东省东莞市南城街道胜和路3号4栋1004室
联系电话	13711979335 15899602718

## 产品详情

苯聚合物进口清关代理公司,苯聚合物进口通关攻略推荐

进口物流资讯分享：此外还成立了专业高峰应急小组，通过实时件量动态监控预测与流向监控，投放资源，灵活优化配送方式，即时应对高峰期的突发状况。在以前做活动的时候，顺丰会提前上门预估今年可能会出现什么问题，然后提出对应的高峰解决方案。瑞金市好客山里郎负责人张平接受采访时说，高峰期时，合作伙伴顺丰会为商家预先安排物料、车辆、人员，提供专属服务。有一次活动，我记得是来了大概四五个人，早上、中午都没休息，一直到晚上才把货物打包完寄出。

----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-----

化工品及危化品进口找华海清关代理，  
华海化工品进口报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，为客户提供进口报关代理、商检及代理、进口货运代理、外贸通关一体化等优质清关进口服务。化工品/危化品进口报关代理服务欢迎来电咨询！

我司操作的各类化工品进口报关清关案例分享：

### 普通化工品:

塑胶粒、树脂、天然橡胶、塑胶片、薄膜、防爆膜、塑胶模具、电镀液、信息化学品、沥青、化肥、工业原料、化工产品、日用化学品等。

### 危险化工品：

油漆、染料涂料、油墨、润滑油、锂电池、胶水、粘合剂、胶黏剂、催化剂、有机溶剂，胶黏剂、催化剂、试剂、椰碳、木炭以及易燃性、自燃性、易爆性、毒害性，腐蚀性的危险化工品。

#### 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

-

进口物流资讯分享可忽略不看：我国纺织品服装产品在美国市场占比为31.6%，较218年同期下降1.7个百分点。东盟——出口实现微幅增长219年6月，在纱线和面料的带动下，我国纺织品服装对东盟出口再度恢复增长，达到6.1%。年上半年，我国纺织品服装累计对东盟出口额为184.2亿美元，同比增长.5%，其中大类商品纱线、面料出口额分别增长5.3%和2.9%，针梭织服装出口量下降8.9%。日本——出口略有回升，市场份额继续下滑219年6月，我国纺织品服装对日本出口继续回升，并恢复增长，当月对日本出口增长.6%。

-

### 如何区分普通化工品和危险品

1.根据MSDS第2项,是否有危险标志，若有危险标志，一般认定为危险品。

2.根据MSDS第14项,是否有UN Number(联合国危险货物运输专家委员会编号) , Cass(危险品等级)。

第1类 品(IMO CLASS1)

第2类 压缩气体和液化气体 (IMO CLASS 2.1 / 2.2 2.3)

第3类 易燃液体(IMO CLAss 3 with Packing Group IIIII)

第4类 易燃固体自燃物品和遇湿易燃物品(IMO CLASS 4.1 /4.2 /4.3)

第5类 氧化剂和有机过氧化物(IMO CLASS 5.1 / 5.2)第6类 毒害品和感染性物品(IMO CLASS 6.1/6.2)第7类 放射性物品(IMO CLASS 7)第8类 腐蚀品 (IMO CLASS 8)第9类杂类(IMO CLASS 9)

**普通化工品/危险化工品进口及清关操作流程：**

- 1.签署外贸合同（可代签外贸合同以及付汇）（1个工作日）
- 2.客户提供进口化工品所需资料（1-2个工作日）
- 3.确定产品的海关编码及监管要求，确认产品属性（危险品或非危化品）
- 4.运输 根据货物货量信息，包装尺寸，安排运输（海运/空运），安排发货到国内港口/机场。
- 5.货到目的港，准备好单证进行换单、报关、报检（危险品商检会查标签，包装等）（2-3个工作日）
- 6.海关放行，安排送货到工厂（送货时间1-2天时间，视工厂收货地而定）
- 7.商检调离（危险化工品需要商检调离）（到货后一周内）

-----化工品报关进口找华海，让清关进口无忧！欢迎来电咨询与合作！-----

进口物流资讯分享可忽略不看：基本上三个建议就好了，价格相差幅度也不要太大。给客户去看。这里千万不能只是的给出三个建议，只是三份价格。一些技术参数，产品使用环境的要求，使用的寿命，等等，相关产品的一些细小的特征写上。我们总是要往前想一步，不然怎么才能让我们的客户信服。依据现在的行情来分析：不要把MOQ，包装，交期作为的方式来谈了，已经过时了。我们不能总停留在这个层面上，要不断的去创造新的点。多想。多运用。多尝试。这样自己的路才会走的宽。