

洗衣液进口报关代理公司推荐,洗衣液进口清关新规及重点

产品名称	洗衣液进口报关代理公司推荐,洗衣液进口清关新规及重点
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

洗衣液进口报关代理公司推荐,洗衣液进口清关新规及重点

进口物流资讯分享：

但精简快递包装面临不少现实问题，如果不能有效解决这些问题，同样也未必能达到预期效果。早在2017年，国家邮政局等十部门联合发布的《关于协同推进快递业绿色包装工作的指导意见》就提出，要提高快递业包装领域资源利用效率，降低包装耗用量，减少环境污染。但实施效果并不理想。比如*近消费者只购买一支口红，包装却是一个大盒，浪费非常明显。为何会出现这种情况？这要从两个角度分析。一方面，过度包装是商家有意为之，主要原因是，大包装更显得所售商品大气、豪华，让消费者觉得物有所值，让企业形象更高大。 ----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-----

华海化工品进口报关公司，专业代理化工品/危险品进口清关

进口报关免费咨询：华海关务Victor吴经理

【华海优势报关进口产品】：

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。

【华海优势进口代理服务】：

化工品/危化品进口代理、进口清关到门、物流、代付外汇、报关报检、单证审核、产品检测、鉴定报告及危标办理、仓储派送、关务解决、港口清关、机场v报关等进口服务。

【专业解决化工品各种进口疑难】：

化工品/危险品进口需要办理哪些手续？需要具备哪些进口和单证？没有单证如何进口？进口清关都需要什么单证资料？有哪些进口流程？进口前需做哪些准备及注意些什么？进口费用税金是多少？

----如有以上疑问，随时联系华海报关部吴经理，可免费给你提供进口解决方案！

-----华海化工品/危险品报关进口操作介绍-----

【普通化工品及危险品进口报关需提供的资料】：

- 1、进出口经营权；
- 2、官方原产地证书；
- 3、MSDS中文报告、中文成份表；
- 4、UN编码（危化品需要）；
- 5、危险特性分类鉴别报告办理、危险品标签（危化品需提供）
- 6、装箱单、INVOICE及合同等；
- 7、产品信息：品名、数量、包装、重量及体积等；
- 8、产品照片

进口物流资讯分享可忽略不看：据朱思码记日前获悉，在停止与易果生鲜续约接近1年后，李永和的天猫超市已于219年1月中旬再次复活了生鲜业务。来自盒马鲜生的一位朋友介绍称，当前盒马：PP陆续上线的二日达、三日达生鲜配送，其背后便是天猫超市生鲜业务的一次回归。而在另一方面，自诞生以来就不断强调“开大店，精选生鲜，三公里范围半小时达”盒区概念的盒马鲜生，在近期则以内部小分队的形式走了拼多多和淘宝早年产地直发的路子——阿里新零售“人货场”三要素中此前长期居于C位的“

场景”，在盒马219年以来的调整中开始被逐步边缘。

【普通化工品及危险品进口报关流程】：

01：危险品（普通化工品不用）

发货之前，先提供中文MSDS确定是否属于危险品，如果是危险品得先提供样品及相关资料办理危险特性分类鉴别报gao与危险品中文标签书（约15工作日）；进口时再另外提供装箱单、INVOICE、贸易合同及提单等资料。

02：国外贴中文标签，发货

国外供应商贴完标签后，发货到国内港口

03：报关报检

货到港后，安排报检，报关

04：缴税核税

出税单，国内进口商安排缴税，海关核税

05：海关查货，商检查货

危化品到码头，海关商检会查标签，包装等问题

06：放行送货

缴税核税，海关放行，安排送货到工厂

华海进口报关公司-

华海进口供应链提供进口门到门清关服务

，具备全套进出口、海关报关报检证书等进口资格，是专业代理进口报关、报检、单证审核、批文及代理、收付汇代理、海空陆运、国内仓储及物流的综合进口清关公司，在化工品/危险品进口报关方面有丰富的实际操作经验。

---如需要代理清关报关，欢迎咨询与合作

选择华海报关，让贵司进口产品及品牌在落地生根！

进口物流资讯分享可忽略不看：这些客户刚开始我们一般无法准确判断客户是哪一种情况的，那么就可以试探性的跟客户聊一些话题就可以试探出来，也许大家会有疑惑，知道客户这些信息对销售有什么帮助？其实还真的有帮助的，因为知道客户的这些情况后我们可以调整自己与客户的沟通方式和姿态去迎合好客户。面对这种类型的客户，我们可以参考下这样的思路去回复来试探出客户是哪一种情况的：我没到过你们国家参展，但是我的同事前3年去过你们国家拜访客户，我们公司今年暂时只计划到到德国和加拿大（反正就是自己编一下大国或者有对自己气势有利的国家即可）去参展。