

# 进口护肤水三乙醇胺法规及资质检测公司

产品名称	进口护肤水三乙醇胺法规及资质检测公司
公司名称	广东杰信检验认证有限公司
价格	.00/个
规格参数	检测对象:进出口产品 检测标准:SN/T 2107等 用途:进出口通关证明
公司地址	广州市天河区中山大道建工路19号2楼
联系电话	13760668881 13760668881

## 产品详情

进口商请留意了，成分中含“三乙醇胺”的化妆品在进口过程中需向海关提供两用物项许可证。

什么是“三乙醇胺”？三乙醇胺（Triethanolamine），即三(2-羟)胺，是一种有机化合物，CAS号为102-71-6。在化妆品例如皮肤清洁、眼胶、保湿、洗发剂等中用作乳化剂、保湿剂、增湿剂、增稠剂、pH平衡剂。作为乳膏制剂中常用乳化剂，用三乙醇胺乳化的乳膏产品具有膏体细腻、亮白的特点，另三乙醇胺与高级脂肪酸或高级脂肪醇形成的胶体相稳定性好，产品质量稳定。进出口有什么监管要求？三乙醇胺虽是化妆品中常见的成分，但它还有另一项鲜为人知的作用，即可作为生产化学主要原料的化学品。它因可用于制造氮芥毒气而被列入《化学公约》，我国属于《禁止化学公约》缔约国，对该化学品有严格的监管。三乙醇胺也属于工业和信息化部发布的《各类监控化学品名录》所述的第三类监控化学品：可作为生产化学主要原料的化学品，进出口需遵守《监控化学品管理条例》，实行许可制度。目前国家尚未有关于产品添加了《各类监控化学品名录》中成份的含量阈值，因此还没有豁免政策，所以不管三乙醇胺添加量是多少，均被严格管控，需要向海关提供两用物项许可证。根据商务部、海关总署2005年第29号令《两用物项和技术进出口许可证管理办法》第六条规定，以任何方式进口或出口，以及过境、转运、通运《两用物项和技术进出口许可证管理目录》中的两用物项和技术，均应申领两用物项和技术进口或出口许可证。因此含三乙醇胺的进口化妆品想要入境均需向海关总署提供两用物项和技术进口或出口许可证。关于“三乙醇胺”检测检验 2022年10月28日，海关总署综合业务司出具了一份关于明确部分三乙醇胺混合物进出口涉证监管要求的公函，对含有三乙醇胺成分的进口化妆品不再进行一刀切。如检测报告显示无法检出三乙醇胺单体，则证明三乙醇胺已完全反应，不存在游离三乙醇胺。根据《监控化学品管理条例》，无需办理进出口许可证件。即：对未检出三乙醇胺单体的产品，企业可凭对应检测报告，免于《两用物项和技术进出口许可证》的验核。相关检测标准及我们的检测服务 我们总部实验室早期已开展大量对化妆品、洗涤剂、化工产品等成品和工业原料中三乙醇胺定性定量分析检测服务。根据三乙醇胺的相关检测标准，如《进出口化妆品中一乙醇胺、二乙醇胺、三乙醇胺的测定方法》（SN/T 2107-2008）、《工业用三乙醇胺》（HG/T 3268-2002）、《化妆品安全技术规范》（2015版）等，通过运用气质联用（GC-MS）、离子色谱（IC）、液相色谱（HPLC）、气相色谱（GC）等检测手段，对不同产品三乙醇胺进行检测。有检测需求的企业，可以与我们联系。检测业务联系人：邹工  
联系方式：请查首页联系电话 监管要求和申请流程 对于进出口方面，2021年12月31日，商务部、海关总署公布了版《两用物项和技术进出口许可证管理目录》。三乙醇胺已列入《两用物项和技术进出口许可证管理目录》。根据《两用物项和技术进出口许可证管理办法》第六条规定，以任何方式进口或出口，

以及过境、转运、通运《两用物项和技术进出口许可证管理目录》中的两用物项和技术，均应申领两用物项和技术进口或出口许可证，需要在货物进口前实施申请《两用物项和技术进出口许可证》。

需要注意的是，在《两用物项和技术进出口许可证管理目录》中，和三.乙醇胺相关的还有如下名称，三.乙醇胺的应用范围比较广泛。三.乙醇胺在日化行业包含皮肤洗涤、眼胶、保湿、洗发露等化妆品中能够起到乳化、保湿、增湿、增稠、PH平衡的作用。而且使用醇胺制作的乳膏产品有着膏体细腻、膏体亮白的特点。三.乙醇胺在化妆品里面主要起到调节PH值、保湿的护肤作用。

那么，三.乙醇胺为何会被严格监管呢？三.乙醇胺，即三(2-羟)胺，是一种有机化合物。三.乙醇胺有一项鲜为人知的作用，因为可用于制造氮芥毒气而被列入《化学公约》。该成分也属于工业和信息化部发布的《各类监控化学品名录》所述的第三类监控化学品，进出口需遵守《监控化学品管理条例》实行许可制度。根据商务部发布的两用物项和技术进出口许可证管理办法第六条规定，以任何方式进口或出口，以及过境、转运、通运《管理目录》中的两用物项和技术，均应申领两用物项和技术进口或出口许可证。

根据两用物项和技术进出口许可证管理目录显示，三.乙醇胺是可作为生产化学原料的化学品，因此产品里面含有三.乙醇胺成分的化妆品，需要申请两用物项进出口许可证。司机在开车没办法用手机，但卡嫂可以，刘文翠是一个5人QQ群的群主。本来是一个男司机发起的卡友互助的组织，但因为他没有时间，所有的成员投票选择了刘文翠来替代。他们都很可爱的，可喜欢我了，有的卡友说我就是他们跑车的动力。作为群里少有的女性，她好像充当了一种心理咨询师的角色。有的人会抱怨家里的，说嫌陪她的时间没有，但在家里陪又没钱花，我就会劝他。她上车就会发一些沿途的照片和自己写的打油诗在群里，让路上沉重的氛围变得轻松一点，那个群在她的经营下活跃的时候一天有几百条消息。针对贸易商、分销商：1.不回复很正常，因为他们的客户并未恢复，致以无法给我们回复2.单纯的海量询价，套取价格对待询价不能挑肥拣瘦，尤其是现在这种环境，要认真对待，只要询问产品较为具体，有数量等相关参数可列为重点跟踪。报价不要单纯的给出价格，要提供3种至4种方案，价格要有明显落差，另外要详细注明差异处，及差异处对使用有何种影响。很多业务只是依葫芦画瓢给出几种方案，但并未给出差异带来的后果及深远影响，这就是为什么很好客户看完之后不愿意回复，因为没有内涵的报价实在难以让人去跟您深聊。