

老司机分享上海空运进口涂料报关查验方案

产品名称	老司机分享上海空运进口涂料报关查验方案
公司名称	上海卓鹰进出口有限公司
价格	.00/个
规格参数	进口服务:全程进口供应链 优势服务:进口报关代理
公司地址	上海外高桥自贸区奥纳路188号
联系电话	021-61060986 15000636740

产品详情

上海卓鹰，从事进出口代理，进口代理，出口代理，进出口报关、报检，货运代理及仓储配送服务等一站式全程物流服务及相关关务的公司。每个都有自己的进出口贸易制度，在进出口贸易操作上原理简单但手续复杂，稍有不妥会对整个贸易起到阻碍作用。上海卓鹰拥有从事贸易和国内运输多年工作的人才，熟悉进出口流程中的各个环节。涉及的产品广泛用于石油、化工、电力、冶金、机械、纺织、汽车、环保、网等行业。

很多涂料都是危险品

。所以没进过的客户都比较担心会不会出现问题。而且还听说有要求备案，自己又没有备案过，网上的信息很多都是零零散散或者自相矛盾的，就有点茫然了。

其实涂料进口不是很难，只要跟着相关规定，按照流程一步步走，就不会出什么问题。那么进口油漆到底需要注意点什么呢？首先需要问国外要MSDS（16项目为佳，格式规范的）在MSDS上面我们可以大致看到这个油漆的部分成分和运输信息啊，危险信息。

然后落实好这个油漆的成分配比，海关申报也要提供的，这样我们才能归类油漆的海关编码，因为不是所有油漆需要备案的，目前只有3208章和3209章的涂料需要备案，这个有了信息，你们可以找我看看，我会给你们建议。

成分信息是很重

要的，它不仅涉及到进口需要不

需要备案，进口需要不需要3C的问题。

有些成分占比大了还需要两用物项进口证的，这点不了解相关法规的客户容易进坑，从来对进口造成很大的阻碍麻烦乃至需要退运。目前对于涉及危险品的涂料需要加贴危险品中文标签，包装需要符合危险品包装要求。

进口涂料备案所需文件：

1. 进口涂料备案申请表
2. 进口涂料检测申请单
3. 营业执照
4. 外方符合性声明
5. 涂料技术信息表
6. 送样样品与原包装一致声明（如汽车涂料，玩具涂料等）
7. MSDS

需要注意的方面：

1. 备案申请人如实正确地填写好《进口涂料备案申请表》，同时需加盖进口单位公章和法人的个人签名。
2. 提交备案申请人的《企业法人营业执照》的复印件，并加盖公章。
3. 提交国外涂料生产厂商对其产品中有害含量符合相关要求的声明（以中文本为准）。此项声明件须提供正本原件。
4. 提交所进口涂料产品的基本成分、牌号、型号、产地、外观、标记及产品使用说明书等相关资料，如为外文资料，进口申请人应将资料翻译成中文，同时加盖公章。
5. 涂料使用时要配稀释剂、固化剂的，须在产品使用说明书中注明稀释剂、固化剂的品名及配比，同时提供稀释剂、固化剂样品。
6. 提供所要备案的涂料样品至少1公斤，原则上要原包装。20公斤以上的原包装涂料，由申请人提出，并能提供实物外包装照片的，可取1公斤以上的样品另装。包装上要加贴标签。对室内室外涂料、木器油漆、汽车油漆、玩具油漆必须提供原包装样品，实在无法提供的，须提供带原包装外观和标签的照片。
7. 不同型号的涂料，要分别备案。
8. 进口涂料备案书有效期为2年。
9. 对于国内没样品的涂料，可以先用备案回执先行清关，后补样品。
10. 检测周期为送样后1个半月左右出具备案书

进口危险品涂料中文标签基本信息：

1. 品名
2. 成分
3. GHS标识

4.危险声明

5.预防措施

6.事故响应

7.安全储存

8.废弃处理

9.制造商

10.供应商

11.应急电话

部分涂料国标参考：

- 1) GB 24408-2009 建筑用外墙涂料中有害(于2010年6月1日实施)
- 2) GB 24409-2009 汽车涂料中有害 (于2010年6月1日实施)
- 3) GB 24410-2009 室内装饰装修材料 水性木器涂料中有害(于2010年6月1日实施)
- 4) GB 24613-2009 玩具用涂料中有害 (于2010年10月1日实施)

每日报关知识分享：各种外贸付款风险详解:T/T定金+尾款即期信用证一般而言是30%T/T，70%尾款信用证。当然这时候T/T比例也是越高越好的。实际上这个付款，跟第二个付款的安全程度几乎一样。也是非常安全的一种付款。区别在于采用这个付款，必须发货上船之后拿到提单之后才能交单。信用证收款风险在于出了不符点之后客户拒付。收了T/T定金之后可以保证即时有不符点，客户基本上也都会接受不符点付款赎单，因为他已经付了那么多定金了,不可能为了一点单据上的不符点不要货定金也不要了。所以这个付款也是非常非常安全的。这里需要注意，先收T/T定金，尾款即期不可撤销信用证，是个非常安全的付款。但是一定要注意是先T/T收定金，尾款信用证。有朋友跟我说做孟加拉的客户用过70%的金额信用证做定金，30%尾款见单据T/T这样的奇葩付款。这个付款是非常不安全的，因为货物上船拿了全套单据之后，如果客户不付T/T尾款，出口方处境非常尴尬。不交单的话货马上到港了有滞港费，交单之后客户不付尾款没有有效手段约束。果然不久之后他客户说让他们先交单，T/T部分他卖掉货之后再付...这样的付款风险很大需要规避掉以上3种付款，可以说都是99.99%安全的。如果你对风险控制得比较严格，那以上三种是，基本上不会有任何的和收不到的风险。因为除了付款本身，还需要考虑当时的具体经济和状况情况，比如碰到了塞浦路斯这样的金融危机的时候，曾经把居民存款强制减计40%。这个什么意思？也就是说你本来有15W美金存在，明天只有9万了，那个6W哪去了，直接就没有了，这个叫强制减计。在这样的性风险下，除非是100%到账开始做，其他任何付款都会有风险。所以同样当时有一个塞浦路斯的项目28W美金，30%T/T定金，70%尾款45天信用证支付，单纯说付款条件还可以接受。但是我考虑再三，在客户来看过工厂一切OK，一再要求我发PI的情况下。并且花掉了几千块接待费用的情况下，还是毅然跟他say no, 我说另请高明吧。