

# 老司机分享上海空运进口涂料清关流程和进口资质解析

产品名称	老司机分享上海空运进口涂料清关流程和进口资质解析
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

### 《老司机分享上海空运进口涂料清关流程和进口资质解析》

我们的核心业务涵盖了六大中心，包括：进口海运、进口空运、等报关业务；主要服务口岸：外港、洋山港、吴淞港、太仓港、宁波北仑、舟山港等；主要覆盖服务城市有上海、苏州、南通、常州、无锡、杭州、台州、宁波、嘉兴、深圳、东莞、广州、佛山、中山、珠海、惠州、汕头、、澳门、等珠三角及长三角城市；优以新旧机电设备类、原木木材类、化工原料类、化妆品类、食品类、酒类、电子产品类为优势代理进口报关项目。为客户提供的全球全程综合报关服务。

#### 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。卓鹰推荐服务：老司机分享上海空运进口涂料清关流程和进口资质解析。

#### 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

#### 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)

老司机分享上海空运进口涂料清关流程和进口资质解析——每日报关知识分享：对于部分T/T定金，尾款见提单支付这样的付款。有以下几个办法收款风险：1. 尽量用To Order而不是实际人名称作为提单人。To Order的意思是根据shipper的指示，这样的提单只有shipper背书之后，才可以提货，了货物控制权。但是这样有一个弊端就是To Order指示提单不能电放。碰到需要提单电放的客户，必须要把人改成客户公司才能电放。2. 尽可能的定金比例。这样的作用是当进口国经济或者客户经营状况发生变化的时候，能够客户弃货的风险。如果他已经付了一半定金，一般是不会轻易弃货的。同样汇率也不太可能短短一两个月跌掉50%。另外一方面，多收定金有一个好处是万一客户真的弃货，你收的定金是可以覆盖掉把货拉回来和处理转卖的成本的。这样处理弃货起来权。3. 明确见提单5日或者10日内支付尾款，这样是给客户一个付款的期限。因为有的客户出于资金周转的考虑，喜欢拖拉直到货快到港才付尾款。明确见提单5日或10日内支付尾款，给了他一个确定的期限。这样如果碰到客户急需拖拉的情况，也名正言顺。如果不规定清楚，有的客户会以为我到港前付掉就可以了。甚至碰到一些恶意拖延的客户，有钱故意不付。因为延期支付会给我们带来汇率的损失，可以以此为依据索偿。我曾经就用这样的向一个恶意拖延的客户索赔过。这客户到港后找各种理由，拖延了十几天才付款。到账之后，我没有电放提单，又要求他额外支付延期支付引起的汇率损失。收到罚金后才电放，当然这样的客户以后就不打算继续合作了。4. 密切关注形势，对有风险的严格把握付款。比如看到有些汇率大幅下跌，或者是动荡，有战争风险等等。碰到这样的客户，在接单之前尤其要严格审视付款带来的风险。