

货代术语库

国际货代与物流术语 · 缩写 · 行业代码速查手册

免费体验版

精选 537 条常用术语 · 在线版共 2720 条实战术语

393 个机场代码 · 462 个港口代码（节选）

货代说 · lawnwing.com 出品 · 免费公开



扫码在线查询 · terms.lawnwing.com

2026 年 9 月 · 免费版 v1.1

目录

目录	2
海运·整柜	4
海运·拼箱	26
空运	40
铁路运输	59
公路运输	72
快递与邮政	81
跨境电商物流	92
多式联运	103
港口与码头	111
仓储与堆存	121
集装箱设备	132
货物类型	146
包装与装卸	157
单证文件	164
费用附加费	188
运价与合约	204
报关关务	217
贸易条款	230
操作流程	245
船舶与航运	257
保险	270
组织与规则	279
物流与供应链	284
危险品与合规	290

免费版

保税与自贸区	300
冷链物流	308
航线与区域	318
行业物流	324
贸易合规	332
代码库速览 · 节选	336
机场三字代码 (前 80)	336
港口代码 (前 80)	337

免费版

海运·整柜

A/W 全水路运输 (A/W) All Water

全水路 (All

Water, A/W) 是美线运输方式：货物全程走水路，经巴拿马运河至美东或墨西哥湾港口，与美西卸货转内陆的 MLB (迷你陆桥) 相对。两种方式的对比：A/W——全程海运，经巴拿马运河到美东或墨西哥湾港口 (纽约、萨凡纳、休斯顿)，航程长但一船到底；MLB——海运到美西港口卸船，经铁路横跨大陆运至美东，船程短但加陆运段。时效对比：MLB 常快于 A/W (省去绕运河航程)，但受美西铁路拥堵影响。选择建议：美东收货人要对比 A/W 与 MLB 的时效和费用；关注巴拿马运河通行状况 (水位限制、排队) 对 A/W 的影响。

知识扩展

通行条件是理解这条路径的关键。巴拿马运河 1914 年通航，2016 年完成扩建并启用新船闸，可通行的船型尺度随之放宽，业界据此把放宽后的船宽上限称为新巴拿马型。运河的通行能力受淡水水位制约：船闸每放行一船要消耗大量淡水，旱季水位下降时管理局会削减每日通行配额并限制吃水，通行权还能通过拍卖转让，旺季的竞价会直接推高成本。美东港口则在扩建前后掀起过一轮航道加深与岸桥加高的竞赛，目的正是让更大的船舶可以直接靠泊，不必再依赖美西上岸转陆运这一折中方案。

实操要点

1. 美东收货人确认用 A/W 还是 MLB；
2. A/W 关注巴拿马运河通行状况；
3. 内陆点 (IPI) 与美东港口的路线选择；
4. 时效和费用对比后给客户建议。

实例：深圳到纽约：A/W 全水路经巴拿马运河，或 MLB 美西卸货转铁路至纽约。

ATA 实际到港时间 Actual Time of Arrival

ATA (Actual Time of Arrival, 实际到港时间) 是船舶实际抵达目的港的时间，与 ETA (预计到港) 相对，是免堆期等费用起算的重要基准。ATA 的作用：进口操作的实际起点 (收货人据此安排清关和提柜)、免堆期和免箱期的计算参考 (实际常以卸船完成日起算，各港口规则不同)、船期延误的客观记录。需要注意：ATA 是船舶到港时间，不等于可以提货——还要经过靠泊 (ETB)、卸船、清关等环节。港口拥堵时，船舶到港后可能锚泊等待数天才能靠泊，ATA 与可提货时间相差很远。查询 ATA 用船公司系统或船舶跟踪平台。

知识扩展

ATA (Actual Time of Arrival) 是船舶实际到港时间，与 ETA 形成对比。ATA 晚于 ETA 表示延误。

重要性：目的港免堆期 (Demurrage Free Time) 通常按卸船日 (接近 ATA) 起算，而不是按 ETA 起算；因此 ATA 直接影响滞港费的起算。

收货人提柜安排、清关预约都以 ATA/卸船日为准倒推。

实操要点

1. 船到港后确认卸船日 (与 ATA 通常同日或次日)，开始算免堆期；
2. 及时通知收货人实际到港，安排清关提柜；
3. ATA 延误时关注免堆期是否受影响，提前沟通。

实例：ETA 9/8，实际 ATA 9/10，卸船 9/10，免堆期从 9/10 起算。

ATD 实际离港时间 Actual Time of Departure

ATD (Actual Time of Departure, 实际离港时间) 是船舶实际离开起运港的时间, 与

ETD (预计离港) 相对, 是船期执行情况的实际记录。ATD

的作用: 确认货物已实际出运 (区别于预计时间)、计算实际航程的起点、判断船期准点率 (ATD 与 ETD 的偏差反映船期可靠性)、处理延误争议时的客观依据。查询途径: 船公司的船期动态系统、船舶跟踪平台 (按船名航次或集装箱号查询)。对货代的意义: ATD 确认后可以向客户明确「货物已出运」, 并据此推算到港时间 (ATD 加航程)。ETD 与 ATD 的差异是船期延误的直接体现, 旺季和拥堵港口尤为明显。

知识扩展

ATD (Actual Time of Departure) 是船舶实际离港时间, 与 ETD (预计离港) 形成对比。ATD 晚于 ETD 表示船期延误。

在船期追踪中, ATD 与 ATA (实际到港) 是确定货物实际位置的关键; 货代查船期时, 看到 ATD 已更新说明船已开航。

空运/快递中 ATD 表示航班或包裹实际起飞时间。

实操要点

1. 客户问“船开了没”, 查 ATD 是否已更新;
2. ATD 持续未更新可能意味着船期延误, 及时同步客户;
3. 船期表上同时给 ETD 与 ATD, 体现专业度;
4. ATD 更新后及时同步给客户和目的港代理, 作为到港时间推算的起点;
5. 提单装船日期与 ATD 不一致会被视为倒签, 涉及信用证结汇的要特别谨慎。

实例: 船期跟踪: ETD 8/20, 实际 ATD 8/22 (延误 2 天)。

Base Port 基本港与非基本港 Base Port / Outport

基本港 (Base Port) 是船公司航线固定挂靠、运价公开的大港; 非基本港 (Outport, 偏港) 需经基本港转运, 运价和时效更高。基本港的特征: 船公司干线船舶直接挂靠、公布公开运价 (Tariff Rate)、班期稳定、操作成熟。非基本港的处理: 货物先运至基本港, 再由支线船转运 (Transshipment) 至偏港, 产生中转费和更长时效。运价差异: 非基本港运价 = 基本港运价 + 中转附加费 (Transshipment Additional) 或偏港附加费。实务意义: 报价前确认目的港是基本港还是偏港, 偏港要加收费用并预留中转时间; 客户在偏港时要提前说明费用构成。

知识扩展

基本港 (Base Port) 是班轮固定挂靠的干线大港 (如上海、新加坡、汉堡、洛杉矶), 船期稳定、运价透明; 非基本港 (偏港/Outport) 如二三线港口, 船公司不直接挂靠, 需经最近的基本港转运。

偏港报价 = 基本港运费 + 转运费 (支线费), 时效多 3-7

天。同一目的国不同港口可能是基本港或偏港, 报价差异明显。

典型: 欧洲的汉堡/鹿特丹是基本港, 格丁尼亚等为偏港; 美西洛杉矶/长滩是基本港, 奥克兰等视航线而定。

实操要点

1. 订舱确认目的港是基本港还是偏港, 别按基本港报价;
2. 偏港确认转运路径和支线船公司;
3. 时效承诺区分直航基本港与偏港转运;
4. 部分偏港有最低计费或港口附加费。

实例: 深圳到波兰格丁尼亚: 先到汉堡 (基本港) 再支线转运, 报价含转运费。

Breakbulk 散杂货 (件杂货) Breakbulk (散杂货)

散杂货 (Breakbulk) 指不装集装箱、以件为单位直接装卸运输的货物, 如钢材、机械设备、大件货物, 用杂货船或重吊船运输。散杂货的类型: 钢材 (卷钢、钢板、型钢)、机械设备 (工程设备、发电机组)、大件货物 (超限设备、风电部件)、袋装货物 (水泥、化肥、粮食)、原木和纸浆。运输船舶: 杂货船 (General Cargo Vessel)、重吊船 (Heavy Lift Vessel, 自带起重机)、散货船 (Bulk Carrier, 装散装货)。特点: 装卸靠船吊或岸机逐件作业 (效率低、时间长)、需绑扎系固、运费按件或按重量体积计费、适合超尺寸超重货物 (集装箱装不下的)。

知识扩展

散杂货 (Breakbulk, 件杂货) 是与集装箱货相对的传统运输方式: 货物以箱、捆、件、卷等形式直接装载于杂货船, 如钢材、钢管、机械设备、车辆、大件工程货物。

装载方式: 吊装 (Lift-on)、滚装 (Ro-Ro, 车辆可直接开上船)、重大件用重吊船。

与集装箱运输比较: 散杂货适合超重、超长、超宽无法装柜的货物; 运费按重量 (吨) 或体积计, 需按件核算。

配套概念: 项目货 (Project Cargo)、大件运输 (Heavy Lift)、租船 (Chartering)。

实操要点

1. 散杂货报价按吨/方核算, 含吊装费、绑扎加固费;
2. 大件货确认码头吊装能力 (最大单件重量);
3. 明确装卸条款 (FILO、LIFO 等) 决定谁负责装卸;
4. 绑扎加固方案由专业公司做, 责任划分清楚;
5. 项目货提前订船 (租船), 散杂货船期不固定。

实例: 出口大型搅拌站设备 (重 45 吨), 走散杂货船重吊装运。

CCFI 中国出口集装箱运价指数 China Containerized Freight Index (中国出口集装箱运价指数)

CCFI (China Containerized Freight Index, 中国出口集装箱运价指数) 是上海航运交易所发布的综合反映中国出口集装箱航线运价水平的指数 (以 1998 年 1 月 1 日为基期, 基期指数 1000), 覆盖中国主要口岸至全球各航线。CCFI 与 SCFI 的区别: CCFI 是综合指数 (覆盖全国主要口岸、含长协价和即期价, 更能反映整体水平, 发布频率历史上为周频); SCFI 聚焦上海出口即期市场。CCFI

的用途: 宏观判断集装箱运输市场的整体景气度、行业研究和政策参考、长期价格趋势分析。

知识扩展

CCFI 要点:

- 发布: 上海航运交易所;
- 基期: 1998 年 1 月 1 日 = 1000;
- 覆盖: 中国主要口岸 (上海/深圳/宁波等) 至 12 条全球航线;
- 意义: 反映中国集运出口整体运价水平。

实操要点

1. 长期趋势看 CCFI (基期可比);
2. 短期波动看 SCFI (周频分航线);
3. 与 BDI (散货) 区分;
4. 指数反映的是市场均价水平, 具体航线的实际成交价仍以船公司报价为准;
5. 合约谈判常用指数作为调价依据, 理解基期和样本构成才能避免被误导。

实例: 航运市场: CCFI 综合指数 2021 年高点超 3000。

COL 并单/拼载费 Co-Loader / Co-Loading Service Charge

COL (Co-Loading Charge, 并单/拼载费) 是货代将多票不同货主的货物拼装进同一个集装箱 (海运 LCL) 或同一航班 (空运拼板) 时收取的操作费。并单/拼载是拼箱业务的核心动作: 货代向船公司/航司订一个整柜/整板舱位, 再拆分给多家货主, 通过"集拼"摊薄单票运输成本。COL 即这种集拼操作的服务对价, 按票或按 CBM 计收。需注意, COL 与"并单出提单"不同: 并单出提单是指多票货合成一份主单 (MBL/MAWB) 由货代持有, 分单 (HBL/HAWB) 给各货主——这是拼箱业务的标准单证结构, 本身不额外收费; COL 指的是集拼操作的劳务费, 可能以"操作费" "拼箱费" 名目出现。

知识扩展

拼箱 (LCL) 业务链: 各货主把货送到货代指定的仓库 → 货代集货、按目的港分票 → 拼装进同一集装箱 → 以整柜形式订舱 → 目的港拆箱分拨 → 各收货人提货。COL 发生在集货拼箱环节。

费用结构上, 拼箱货主通常承担: 起运港拼箱费 (含集货、装柜) + 海运费 (按 CBM/吨取大) + 目的港拆箱费 (CFS 费)。COL 可能已并入拼箱费, 也可能单列, 报价时要问清口径, 避免重复。

拼载在空运中同样普遍: 货代向航司订"板" (ULD), 多家货主货物拼板出运, 按计费重量分摊。空运拼载的报价通常含操作费, 报价时同样要问清是否单列 COL。

实操要点

1. 拼箱报价要求费用结构明细: 拼箱费、海运费、目的港拆箱费分列;
2. 确认 COL 是否已含在拼箱费内, 防止重复收费;
3. 按 CBM 与按吨取大计费是拼箱惯例, 报价时核对计费方式;
4. 与多家拼箱货代比价, 注意低价是否隐含低服务 (船期、拆箱质量);
5. 散货与拼箱货的交接, 保留仓库收货单 (入库单) 作为计费凭证。

实例: 示例: 并单/拼载费参考价 20-80-40-150 per CBM。

CYC 集装箱堆场费 Container Yard / Container Yard Charge

CYC (Container Yard Charge, 集装箱堆场费) 是集装箱在集装箱堆场 (Container Yard, CY) 发生的作业费用, 涵盖收箱 (进场闸口查验、吊装落位)、堆存 (免堆期内的存放)、验箱 (出场时检验箱况) 等环节。堆场是集装箱的交接场所: 出口重柜进场后等待装船, 进口重柜卸船后提出, 空箱在此存放周转。堆场按箱计收作业费, 超过免费堆存期 (Free Storage Time) 后按天加收堆存费 (Storage Fee)。CYC 与码头操作费 (THC) 容易混淆: THC 是码头对集装箱的吊装操作费, CYC 是场站/堆场的作业与存放费。港区内的 CY 与港区外的场站 (Depot) 收费名目不同, 前者并入码头账单, 后者单独结算。

知识扩展

堆场的免费堆存期一般 3-7 天, 视港口与堆场政策而定, 超期后堆存费按天累加, 且有阶梯上涨机制 (如第 1-3 天每箱每天 X 元, 第 4-7 天翻倍)。进口柜长期不提会造成"胀库", 堆场会提高堆存费倒逼提货。

出口柜的进场时间也很关键: 过早进场占用堆存期 (免堆期内离场不收费, 超期收), 过晚进场赶不上截关。货代应掌握各堆场的免堆期与截关时间, 安排合理的进场窗口。

验箱环节: 出口提空箱时验箱 (检查箱况、清洁度), 坏箱/脏箱需换箱, 可能产生换箱费; 进口还空箱时验箱, 箱损由收货人承担 (除非有 PICC 等保险覆盖)。

实操要点

1. 订舱确认书核对免堆期天数, 安排出口柜在免堆期内进场;
2. 进口柜到港后尽快安排提柜, 避免超期堆存费阶梯上涨;
3. 提空箱时当场验箱 (箱体、地板、门封), 坏箱立即要求换箱;
4. 还空箱保留交接单 (Gate Receipt), 箱损争议时作为凭证;
5. 长期滞港的高风险货物 (如滞销进口品) 提前评估堆存成本。

实例: 示例: 集装箱堆场费参考价 30-150-60-300 per 20ft container。

Direct / Transshipment 直航与中转 Direct Shipment / Transshipment

直航 (Direct) 是一船到底不经中转的运输, 中转 (Transshipment) 是货物在中转港换船续运; 直航时效快但可选航线少, 中转覆盖广但时效和风险更高。对比维度: 时效——直航最快 (无中转等待), 中转需加 3-7 天中转时间; 航线覆盖——直航只限于有直达服务的港口对, 中转通过网络覆盖更多中小港口; 风险——直航装卸次数少 (货损风险低), 中转多次装卸 (货损和错过二程船风险高); 价格——直航通常溢价, 中转价格有竞争力 (尤其支线港口)。选择建议: 时效敏感或货值高的货优先直航, 成本敏感或非枢纽港口走中转。

知识扩展

直航 vs 中转是订舱的核心决策: 直航船期快 (少 3-10 天)、破损风险低, 但航线班次少、旺季舱位紧张; 中转覆盖更多目的港 (无直达船时唯一选择), 但增加中转港吊装、堆存环节, 且中转港拥堵会放大延误。常见中转港: 新加坡、香港、釜山、科伦坡、丹戎帕拉帕斯。

报价时必须标明是否中转及中转港——中转航线价格通常低于直航, 但时效和货损风险不同。

实操要点

1. 时效敏感货物优先直航;
2. 无直达航线时确认中转港及头程二程船期衔接;
3. 旺季中转港拥堵风险高 (如新加坡、丹戎帕拉帕斯), 预留缓冲;
4. 中转货物跟踪两段船名航次;
5. 中转货要确认二程船是否已落实, 只订到头程不等于全程有保障;
6. 中转港的免费堆存期通常只有几天, 二程延误产生的堆存费要在报价时明确承担方。

实例: 深圳到蒂华纳无直达, 经洛杉矶中转后短驳, 全程约 30 天。

ETA 预计到港时间 Estimated Time of Arrival

ETA (Estimated Time of

Arrival, 预计到港时间) 指船舶预计抵达目的港的时间, 是收货人安排清关、提柜、仓储、派送的核心时间依据。ETA 的意义: 进口操作的起点——收货人按 ETA

准备清关资料、预约拖车和仓储; 免堆期和免箱期的参考起点 (实际常以卸船日或提柜日起算)。ETA

是预计值, 实际到港时间 (ATA) 可能因天气、港口拥堵、航线调整而变化。船公司会动态更新

ETA, 货代应及时把变更同步给收货人, 避免清关和派送安排脱节。理解 ETA 与

ETB (靠泊)、ATA (实际到港) 的区别, 能更准确地回答客户「什么时候能提货」的问题。

知识扩展

时间数据的产生链条并不透明: 船公司公布的预计时间来自自身船期系统与船舶实时位置的推算, 实践中普遍会在系统算出的数值上叠加缓冲, 原因是公布的时间一旦落空, 随之而来的是客户投诉与后续环节的连锁索赔, 留出余量比给出精准数字更符合自身利益。第三方平台依据船舶自动识别系统播发的位置与航速自行推算, 得出的数值常与船公司公布值相差一到两天, 两个口径的用途不同: 前者用于商务沟通, 后者用于观察船舶真实动态。拥堵期间同一艘船的预计时间可能在数天内多次前后摇摆, 航程末段的更新通常比开航时的初值可信。

实操要点

1. 客户问“货什么时候到”, 回答 ETA 而非 ETD, 并注明是到港还是到仓;
2. 目的港清关和派送安排以 ETA 为准倒推, 提前通知收货人备好清关资料;
3. 关注船公司 ETA 更新, 特别是快靠港前的最后更新, 往往最准;
4. 做美线、欧线时, ETA 变化会影响 ISF/ENS 申报的时效要求, 留意连带风险。

实例: 到港通知: ETA 洛杉矶 9/8, 预计 9/11 可提柜。

ETB 计划靠泊时间 Estimated Time of Berthing

ETB (Estimated Time of Berthing, 计划靠泊时间) 是船舶预计靠上泊位的时间, 晚于 ETA (到港), 是实际卸货作业的起点参考。时间序列: ETA (到港) → ETB (靠泊) → 卸船作业 → ETC (作业完成) → 离泊。港口拥堵时, 船舶到港后可能锚泊等待数天才靠泊, ETB 比 ETA 晚很多天 (美西、欧洲等拥堵港口尤其明显)。实务意义: 客户问「什么时候能提货」应看 ETB 而非 ETA; 免堆期起算与 ETB 或卸船日关联 (各港口规则不同, 需确认)。关注 ETB 的动态更新, 能更准确地安排清关和提柜。

知识扩展

到港与靠泊之间的间隔, 本质上反映泊位资源的紧缺程度。泊位分配并非简单的先到先得: 大型班轮公司常与码头签订长期协议, 通过合资经营码头或承诺固定箱量换取优先靠泊权, 自有或专属泊位的船舶在拥堵时几乎不受影响, 临时挂靠的船舶则要排在长队末尾。锚泊等待的成本由船东承担, 包括燃油、船期损失与后续航次的连锁延误, 船舶在港等待时间因此被视为衡量港口竞争力的核心指标之一。对进口业务而言, 起算免堆期与免箱期的时点各港规定不一, 有的以卸船完成日为准, 有的以提柜日为准, 与靠泊时间并不严格对应。

实操要点

1. 客户问「什么时候能提货」, 看 ETB 而非 ETA;
2. 拥堵港 (美西、欧洲) 关注 ETB 动态更新;
3. 免堆期起算与 ETB/卸船日关联, 提前安排清关。

实例: 船 8/20 到港 (ETA), 因拥堵 8/23 才靠泊 (ETB), 卸船后免堆期起算。

ETC 预计完成作业时间 Estimated Time of Completion

ETC (Estimated Time of Completion, 预计完成作业时间) 是船舶预计完成装卸货作业的时间, 晚于靠泊, 接近实际离泊时间。时间序列: ETA (到港) → ETB (靠泊) → ETC (作业完成) → 离泊或开航 (ETS/ETD)。ETC 反映码头装卸效率: 装卸效率低 (人手不足、设备故障、天气影响) 会导致 ETC 推迟, 进而顺延后续的开航时间。实务意义: 关注 ETC 判断卸船进度 (卸船完成后才能提柜); ETC 延迟通常意味着后续航程顺延; 卸船完成 (接近 ETC) 后开始计算免堆期。对进口客户而言, ETC 比 ETA 更接近实际可提货时间。

知识扩展

作业完成时间的早晚取决于码头装卸效率, 业内的衡量方式相当具体: 以每台岸桥每小时完成的吊装次数计算单机效率, 再乘以船舶投入作业的岸桥数量推算整船时长, 大型集装箱船的单船作业量可达数千次吊装, 投入的岸桥数量与作业班次直接决定在港时间。船舶在港停留时间是衡量港口竞争力的关键指标, 世界银行与标普等机构发布的集装箱港口绩效指数, 正是以船舶在港时长为主要观测对象, 排名靠前的港口在岸桥配置与自动化程度上投入巨大。对进口业务而言, 卸船完成后货物才能提取, 这一时点是免堆期与提柜安排的实际起点。

实操要点

1. 关注 ETC 判断卸船进度;
2. ETC 延迟通常意味着后续 ETS 顺延;
3. 卸船完成 (接近 ETC) 后开始计算免堆期;
4. ETC 是判断卸船进度的关键节点, 进口客户据此安排提货和还箱计划;
5. ETC 与 ETS 之间通常间隔数小时到一天, 装卸效率低的港口间隔更长。

实例: 船 8/23 靠泊, 装卸效率正常, ETC 预计 8/24 完成卸船。

ETD 预计离港时间 Estimated Time of Departure

ETD (Estimated Time of Departure, 预计离港时间) 指船舶计划离开起运港的时间, 是船期信息的核心字段, 与 ETA 共同构成船期骨架。ETD 的作用: 订舱和截关安排的时间基准 (截关时间按 ETD 倒推)、航程计算的起点 (ETD 到 ETA 即航程时间)、客户安排生产和出货的依据。需要注意: ETD 是预计值, 实际离港时间 (ATD) 可能因装卸延误、天气、港口拥堵而推迟。船公司会动态更新 ETD, 货代应及时同步给客户。相关时间字段: ETB (靠泊)、ETL (开装)、ETC (作业完成)、ETS (开航)、ATD (实际离港)。

知识扩展

ETD 指船舶计划离港的时间, 与 ETA (预计到港) 共同构成一份船期的骨架。ETD 常与截关时间、截港时间配合倒推, 是货代安排装柜、报关、拖车进港的时间基准。船公司公布的 ETD 是“预计”而非承诺, 实际离港时间受装卸进度、天气、港口拥堵影响, 延误 1-3 天很常见, 旺季延误更严重。部分船公司还会公布 ATD (实际离港时间) 供对比。在空运和快递行业, ETD 也被借用来表示航班或包裹预计起飞时间, 用法类似。

实操要点

1. 给客户的船期表要同时给 ETD 和 ETA, 并注明港口, 如 ETD 深圳 8/20;
2. 安排装柜倒推: 截关时间通常早于 ETD 2-3 天, 拖车进港还要再提前, 别只看 ETD;
3. 旺季或台风季, 主动跟进船公司是否调整 ETD, 提前告知客户;
4. 报价单上的 ETD 宜写“预计”, 避免客户理解为固定班期。

实例: 船期通知: ETD 深圳蛇口 8/20, ETA 洛杉矶 9/8。

ETL 预计开装时间 Estimated Time of Loading

ETL (Estimated Time of Loading, 预计开装时间) 是出口港船舶预计开始装货的时间, 是装船作业的起点。ETL 在出口港的时间序列: 船舶到港 (ETA) → 靠泊 (ETB) → 开始装货 (ETL) → 装货完成 (ETC) → 开航 (ETD/ETS)。对出口操作的意义: ETL 确认后, 货物应在 ETL 前完成进港和报关放行 (否则可能赶不上本航次); ETL 推迟会给晚到的货物留出时间, 但也可能意味着整体船期顺延。赶货时以 ETL 为底线倒排操作时间 (报关、进港、集港)。ETL 与 ETD 的区别: ETL 是开始装货, ETD 是船舶离港, 两者之间是整个装货作业过程。

知识扩展

开装时间的确定与码头的作业组织方式有关: 船舶靠泊后并非立即装货, 码头要先按船公司提供的配载图安排堆场取箱顺序, 把需要后装先卸与先装后卸的箱子按作业次序理顺, 这段准备工作被计入开装之前的空档。截关时间之所以设在开装之前若干小时, 原因正在于此——码头需要在开装前完成出口箱的集港、查验与堆场整理, 来不及进港的箱子无法纳入配载图, 也就赶不上本航次。船舶越大, 配载编排与堆场翻倒的工作量越大, 集港期与开装之间的间隔也越长, 超大型船的作业窗口常常以天计。

实操要点

1. 货未装船前关注 ETL 变化;
2. 截关后但 ETL 推迟, 确认是否影响本航次;
3. 赶货时以 ETL 为底线倒排;
4. ETL 推迟意味着装货窗口后移, 截关后才交货的柜子落配风险明显上升;
5. 赶截关的货物要盯住 ETL 变化, 必要时向船公司申请延长截关或改配下一班;
6. ETL 到 ETC 之间就是整船的装货作业时长, 大型船舶可能需要一到两天。

实例: 船 8/19 靠泊, ETL 8/19 晚开始装货, 货物须在截关前放行。

ETS 预计开航时间 Estimated Time of Sailing

ETS (Estimated Time of Sailing, 预计开航时间) 是船舶预计离开港口的时间, 与 ETD (预计离港) 含义相近, 是船期的重要节点。ETS 与 ETD 的关系: 两者都表示船舶离港的预计时间, 不同船公司用词习惯不同 (有的用 ETS, 有的用 ETD), 实务中可视为同义, 以船公司系统用词为准。时间序列: ETA (到港) → ETB (靠泊) → ETC (作业完成) → ETS/ETD (离港)。实务意义: ETS 更新后要同步给客户 (据此推算到港时间); ETS 是预计值 (实际开航时间可能推迟, 如装卸延误、天气、潮汐影响); ETS 确认不等于船已开。

知识扩展

ETS (预计开航时间) 指船舶完成装卸后预计离港的时间, 与 ETD (Estimated Time of Departure) 含义基本一致, 不同船公司用词不同。

时间序列: ETA → ETB → ETC (作业完成) → ETS/ETD (开航)。

对货主意义: ETS 确认后, 船期 (到港 ETA) 随之推算; ETS 推迟意味着到港顺延。

实操要点

1. ETS 与 ETD 视为同义, 以船公司系统用词为准;
2. ETS 更新后同步客户到港时间推算;
3. 关注 ETS 推迟 (装卸延误、天气、潮汐);
4. ETS 是推算目的港到港时间的基础, 客户催货时用它推算并说明;
5. ETS 推迟会连锁影响二程船衔接, 中转货比直航货更敏感。

实例: 船 8/24 完成装卸, ETS 8/24 晚开航, ETA 目的港 9/5。

ETS Allowance EU ETS 碳配额 EU Allowance (EUA)

ETS 碳配额 (EU Allowance, EUA) 是 EU ETS 体系下的碳排放配额单位, 1 个 EUA 对应 1 吨二氧化碳的排放权。海运纳入 EU ETS 后, 船公司需要为其船舶在欧盟水域的排放购买并缴销相应数量的 EUA。碳配额的机制: 配额总量由政府设定并逐年缩减, 配额在碳市场交易, 价格由供需决定——配额收紧时价格上升。对航运的影响: 碳配额成本是船公司的新增成本, 通过碳排放附加费转嫁; 碳价波动直接影响附加费水平。货主理解碳配额机制, 有助于预判欧盟航线的成本走势。

知识扩展

配额在技术上只是登记簿中的一串电子记录, 每个单位有唯一编号, 转让与缴销都须在欧盟统一登记系统中完成, 履约年度结束前须交出与排放量相当的单位, 逾期按缺额计罚。交易分两个层次: 一级市场由各成员国代表欧盟组织拍卖, 二级市场则在交易所与场外流通, 欧洲能源交易所上市的碳排放期货是全球成交最活跃的碳衍生品之一, 航运与其他受控主体采购的多是这一层的产品。价格走势经历过几轮转折: 早期因配额发放过剩长期低迷, 盈余累积到需要削减拍卖量来干预, 其后引入自动调节供给的市场稳定储备, 价格中枢才明显上移。

实操要点

1. 欧盟航线报价含碳附加费 (对应 EUA 成本);
2. 关注碳价走势预判附加费变化;
3. 确认船公司的配额覆盖口径;
4. 长约约定碳附加费调整;
5. 履约比例提升推高配额需求与成本。

实例: 船公司需在欧盟碳市场购买 EUA 碳配额, 2024 年 EUA 价格约 60-80 欧元/吨。

EU ETS 欧盟碳排放交易体系 EU Emissions Trading System

EU ETS (European Union Emissions Trading System, 欧盟碳排放交易体系) 是欧盟的碳市场机制, 2024 年起把海运业纳入: 停靠欧盟港口的船舶须购买并缴销碳配额 (EUA), 覆盖其欧盟水域内的碳排放。海运纳入 EU ETS 的节奏: 2024 年覆盖排放量的 40%, 2025 年 70%, 2026 年起 100%。对航运的影响: 船公司的碳成本上升, 通过碳排放附加费转嫁到运费; 碳价波动影响附加费的浮动。对货主的影响: 欧盟航线的运费结构增加碳成本项, 报价要包含碳附加费; 碳成本随履约比例提升逐年上升。

知识扩展

这个碳市场 2005 年启动, 是全球第一个也是规模最大的排放交易体系, 最初只覆盖电力与工业, 此后逐步扩展到航空, 海运纳入是在欧盟 2050 年碳中和立法一揽子方案下完成的, 2023 年通过修订指令正式写入, 并与针对船舶燃料碳强度的另一部法规形成分工: 前者限制排放总量并要求缴销配额, 后者直接规定燃料本身的温室气体强度。数据基础来自 2018 年起建立的船舶排放监测、报告与核查制度, 船舶多年积累的油耗与排放记录成为履约计算依据。与工业部门不同, 海运获得的免费配额比例为零, 全部须通过拍卖取得。

实操要点

1. 欧盟航线报价包含碳附加费, 随碳价浮动;
2. 确认船公司的附加费计费口径;
3. 长约约定碳附加费调整机制;
4. 关注碳价与履约比例的提升节奏;
5. 比较船公司报价时统一换算碳成本。

实例: 2024 年起往返欧洲航线的船舶需购买 40% 碳配额, 船公司转嫁为碳附加费并按季度调整。

FCF 整箱运费 FCL (Full Container Load) Ocean Freight Charge

FCF (FCL Ocean Freight Charge, 整箱运费) 是整箱 (Full Container Load, FCL) 货物的海运费, 按集装箱箱型 (20GP、40GP、40HQ 等) 整箱计价, 区别于拼箱 (LCL) 按体积 (CBM) 或重量 (吨) 计费。整箱运输的定价逻辑是“按箱卖舱”: 货主订一个整柜, 无论装到八成还是满载, 运费都按整箱收取。因此装柜率 (Cube Utilization) 直接影响单公斤/单方成本——装得越满, 单位物流成本越低。FCF 只是基础海运费, THC、BAF、GRI、旺季费等附加费全部单列。货代报价的“整箱运费”通常指基础海运费, 报价单上应逐项列明附加费, 避免“低价海运费+高价附加费”的障眼法。

知识扩展

箱型选择影响运价与装载: 20GP 载重约 28 吨、容积约 28 方; 40GP 载重约 26 吨、容积约 58 方; 40HQ 比 40GP 高 0.3 米, 容积约 68 方, 重货与泡货的箱型选择逻辑不同——重货用 20GP 更省, 泡货用 40HQ 更省。整箱运价的浮动性: 淡旺季、航线、货量、船司策略都影响成交价。同样一条航线, 签约客户 (Contract Rate) 与即期客户 (Spot Rate) 的价差可达数百美元/柜。货量大的客户应签长约锁定运价。内陆点 (Inland Point) 的整箱货还涉及内陆转运 (多式联运), 运费=海运费+内陆段 (铁路/卡车), 报价时要区分 CY-CY (港到港) 与 CY-Door (港到门) 的口径。

实操要点

1. 报价核对箱型与计费口径 (CY-CY 还是 CY-Door) ;
2. 附加费逐项列明: THC/BAF/GRI/旺季费是否已含、按什么标准;
3. 重货选 20GP、泡货选 40HQ, 优化单方成本;
4. 货量大走长约锁价, 减少现货市场波动影响;
5. 装柜前核对船司的限重政策 (尤其欧美内陆点有公路限重) 。

实例: 示例: 整箱运费参考价 800-3000-1500-6000 per 20ft container。

FCL 整箱 (整柜) Full Container Load

FCL (Full Container Load, 整箱) 指货主的货物装满一个或多个集装箱, 以整箱方式交由承运人运输的订舱方式, 与 LCL (拼箱) 相对。FCL

的特征: 一个集装箱内只有一票货 (单一发货人、单一收货人), 由发货人自行装箱计数 (Shipper's Load and Count), 承运人按箱收取运费 (不按货物的体积重量细分)。与 LCL 的对比: FCL

单位成本低、货损风险小 (不与他货混装)、时效快 (无需集拼和拆箱等待); LCL

适合小货量 (不足整箱), 但要支付拼箱操作费且时效慢。FCL

的装箱责任在发货人 (装箱不当造成的损失由发货人承担), 箱型和箱量按货物体积重量确定。

知识扩展

整箱概念的确立与集装箱化本身的制度设计有关。1956 年马尔科姆·麦克莱恩用改装油轮完成首次集装箱运输, 此后行业确立的规则是把集装箱作为运输单元: 承运人接收的是外表完好的箱子, 而非箱内逐件货物, 箱内怎么装、装了多少由发货人自行负责, 这正是提单上“发货人装箱计数”这一免责表述的由来。在集装箱化之前, 件杂货按重量或体积计费, 承运人对每一件货物的状况负责, 交接时要逐件理货, 装卸效率极低。作为运输单元的箱体还有独立的国际公约约束, 须通过安全合格检验并加贴检验铭牌, 在海关监管体系中通常也被登记为一种运输设备。

实操要点

1. 订 FCL 前确认箱型: 20GP、40GP、40HC、45HC 的容积和限重不同, 轻泡货选高柜更划算;
2. 提醒客户截关前还重柜, 拖车进港时间要留足缓冲, 旺季排队严重;
3. 整柜货装箱前务必确认 VGM (核实总重), 超重会被码头拒收;
4. 目的港提柜注意免费期, 拆箱还柜超期会产生滞箱费 (Detention)。

实例: 客户询价: “深圳到汉堡 40HQ 整柜, 含拖车报关多少钱?”

FED 支线船费 Feeder / Feeder Vessel Surcharge

FED (Feeder Surcharge, 支线船费) 是干线船 (Mother Vessel) 无法直达的港口, 货物需经中转港换乘支线船 (Feeder Vessel) 转运时产生的费用。全球航运网络是“干支结合”结构: 大型集装箱船只挂靠枢纽港 (如新加坡、香港、釜山、阿尔赫西拉斯), 周边中小港口的货物通过支线船集疏运。货物从起运港经支线船到枢纽港, 再上干线船, 或干线船到枢纽港后由支线船分拨至目的港, 中间的支线段即 Feeder 服务。FED 费用覆盖支线段的运费与中转港的换装操作费, 通常并入总运费或单列。判断是否涉及 Feeder: 看船司是否提供“直航” (Direct) 服务, 若订舱确认书上显示中转 (Transshipment) 字样, 则大概率含支线段。

知识扩展

支线船运力从几百到两千 TEU 不等, 航速慢、班期密 (多为一周一班或多班)。Feeder 服务由专门经营支线的船公司 (如东南亚的多家区域性船司) 提供, 干线船公司与支线船公司之间通过舱位互换或订舱协议衔接。

中转时效: 货物在中转港需等待衔接的干线船/支线船班期, 通常增加 2-7

天在途时间。船司提供的“接转保证” (Connection Guarantee) 可以降低延误风险, 但非绝对。

对货主的影响: 支线港口的运价通常高于枢纽港直航价 (多了支线段成本), 且受支线运力影响, 旺季支线段也可能出现爆舱。订舱时确认挂靠港与中转港, 避免“以为直航、实际中转”的信息差。

实操要点

1. 订舱时确认目的港是直航还是中转, 中转港在哪里;
2. 时效敏感货物优先选直航, 或确认中转衔接时间可接受;
3. 报价核对 FED 是否已含在总运费, 中转换装费是否单列;
4. 关注支线船班期变动, 中转货物跟踪每段船的动态;
5. 收货人催货时如实告知中转时效, 管理预期。

实例: 示例: 支线船费参考价 50-200-100-400 per 20ft container。

FuelEU Maritime 欧盟船用燃料法规 FuelEU Maritime Regulation

FuelEU Maritime 是欧盟的船用燃料法规，要求船舶逐步降低燃料的温室气体强度，推动使用绿色燃料，2025 年生效。它与 EU ETS 的区别：EU ETS 是碳配额交易（为排放付费），FuelEU 是燃料标准（要求燃料更清洁）——两者并行，共同推高欧盟航线的合规成本。FuelEU 的要求：船舶燃料的温室气体强度逐年降低（以 2020 年为基准）；不达标的支付罚款或购买合规额度。对航运的影响：船公司需要改用绿色燃料（LNG、甲醇、生物燃料）或购买合规额度，成本上升并转嫁运费。

知识扩展

这部法规的计算口径与碳市场不同：它核算的是燃料从原料生产、运输到船上燃烧的全生命周期温室气体强度，而不只是烟囱排出的部分，因此同一种燃料因原料来源与生产工艺不同，会得出不同的强度数值。合规安排上留了几处灵活机制：同一公司旗下多艘船的合规余额可以合并计算，当期节余的额度可以留到后续年度使用，也可以预借未来年度的额度，船队内部的技术差距因此能互相弥补。此外它还有一项独立要求——集装箱船与客船停靠欧盟主要港口时须接用岸电，除非满足豁免条件，针对的是靠港期间的排放。

实操要点

1. 欧盟航线成本评估 FuelEU 的影响；
2. 船公司的燃料选择影响运价与附加费；
3. 绿色燃料船舶的成本结构不同；
4. 合规成本随强度要求逐年上升；
5. 报价与长约考虑 FuelEU 的叠加。

实例：2025 年生效的 FuelEU 要求船舶燃料温室气体强度逐年下降，超标的船舶面临罚款。

免费版

MRV 船舶碳排放监测报告核查 (MRV) Monitoring, Reporting and Verification

MRV (Monitoring, Reporting, Verification, 监测、报告与核查) 是欧盟对船舶二氧化碳排放的监测、报告与核查制度, 是 EU ETS 海运纳入的前置数据基础。它的运作: 船舶须监测其航行中的二氧化碳排放数据 (按航次或按年), 向欧盟报告, 并由独立核查机构核查数据准确性。MRV 的数据是 EU ETS 配额计算与 FuelEU 合规的基础。MRV 从 2018 年起实施, 2024 年海运纳入 EU ETS 后, MRV 数据直接衔接碳配额履约。船公司须保证 MRV 数据的完整与准确。

知识扩展

MRV 的运作:

- 船舶监测 CO₂ 排放;
- 按航次或按年报告;
- 独立核查机构核查。

数据的用途:

- EU ETS 配额计算;
- FuelEU 合规依据;
- 排放监管基础。

时间线:

- 2018 年起实施;
- 2024 年衔接 EU ETS;
- 数据要求逐年完善。

对船公司:

- 数据完整与准确;
- 核查通过;
- 报告合规。

实操要点

1. 涉及欧盟航线的船舶 MRV 数据合规;
2. 数据采集 (油耗、航行数据) 完整;
3. 按时报告并通过核查;
4. MRV 数据衔接 EU ETS 配额;
5. 数据准确性影响配额与合规成本。

实例: 欧盟要求船舶每年报告 CO₂ 排放数据, 未按时提交 MRV 报告的船舶可能被拒绝进港。

Overbooking 超配载 Overbooking (超配载)

超配载 (Overbooking) 是船公司为应对临时退舱而多接订舱的做法, 实际导致部分货物被甩柜, 是旺季甩柜的根本原因。超配载的机制: 船公司按经验预估退舱率 (No-show), 在船舶实际载量之外多接 5-15% 的订舱, 以最大化装载率 (空舱是纯损失)。后果: 当实际退舱少于预期时, 超出舱位的货物无法装船, 被顺延至下一航次 (即甩柜 Rollover)。这是航运业的常态机制, 旺季尤其普遍。应对: 了解旺季超配载的普遍性并预留船期缓冲、关键货物使用锁舱服务 (支付溢价换取舱位保障)、被甩后及时改配并跟进费用、选择舱位保障政策好的船公司。

知识扩展

这种做法并非航运业原创, 而是从航空业移植过来的: 航空公司按历史退票率超售座位, 背后有成熟的收益管理模型支撑, 班轮公司在 2000 年之后才陆续引入类似系统。引入的意义在于把超配幅度从调度人员的经验判断转变为可计算的变量——系统按航线、航次与客户类型分别统计退舱与临时减载的历史概率, 再给出建议幅度, 不同航线、不同客户群的建议值差别很大。法律上能否超配取决于提单条款的表述, 多数班轮的运输条款会保留承运人在舱位不足时顺延货物的权利。监管态度近年趋于严格, 美国的海运监管立法已就承运人无正当理由拒绝或延误订舱作出规定。

实操要点

1. 了解旺季超配载普遍存在, 预留船期缓冲;
2. 关键货物用锁舱服务;
3. 被甩后及时改配并跟进费用;
4. 多船司比价时看清旺季舱位保障政策;
5. 多船司比价时把甩柜记录纳入考量, 各家超配的激进度差别很大;
6. 被甩柜后要求船公司出具书面说明, 便于向客户解释并争取费用减免。

实例: 船公司超配载 10%, 实际退舱 5%, 多余 5% 货物被甩柜。

POD 卸货港 / 目的港 / 交货地 / 送达证明 Port of Discharge / Port of Destination / Place of Delivery / Proof of Delivery

POD 是货代业务中的高频多义词, 在不同语境下分别指卸货港 (Port of Discharge)、目的港 (Port of Destination)、交货地 (Place of Delivery) 或送达证明 (Proof of Delivery)。四种含义的区别: 卸货港是货物从船上卸下的港口 (可能是中转港), 目的港是货物的最终港口, 交货地是多式联运下的最终交付地点 (可能是内陆点), 送达证明是收货人签收的凭证文件。实务中必须结合语境判断——订舱和提单场景下 POD 通常指卸货港或目的港, 而客户说「给我 POD」往往指签收证明。混淆这四种含义会导致订舱错误、单证不符和交接纠纷。

知识扩展

POD 的核心辨识点是语境: 在海运提单和舱单上, POD 几乎都指 Port of Discharge (卸货港) 或 Port of Destination (目的港); 在贸易合同和内陆运输里, POD 多指 Place of Delivery (交货地); 而在快递、卡派和仓储对账场景, POD 则指 Proof of Delivery (签收凭证)。

一个容易混淆的场景是转运: 当货物在鹿特丹卸船后经铁路转运到杜伊斯堡, 卸货港是鹿特丹, 交货地却是杜伊斯堡, 两者在提单上会分别体现在 Port of Discharge 和 Place of Delivery 字段。

另外, 国际快递行业 (如 DHL、UPS) 里 POD 几乎专指签收证明, 有时也称 POD 签收单, 用于理赔和时效争议的举证。

实操要点

1. 查询船期和舱单时, POD 看的是卸货港, 注意与内陆交货地 (如经美西港口转内陆点的 IPI 货物) 区分;
2. 报价和订舱时, 务必与客户确认 POD 到底是港口交货还是内陆点交货, 这直接影响海运费、内陆拖车费 and 报价结构;
3. 做 FBA 头程时, POD 常常指海外仓或 FBA 仓库的签收证明, 是尾程结算和丢件理赔的关键证据, 务必留存;
4. 客户催问「POD」时, 先反问一句是问船期还是问签收单, 避免理解错位。

实例: 提单收货人栏填写: POD 汉堡; 快递对账时向派送公司索取 POD 签收单作为送达凭证。

POL 装货港 Port of Loading

POL (Port of Loading, 装货港) 指货物实际装上船舶的港口, 是提单、舱单上的核心字段之一。POL 与起运地 (Place of Receipt) 的区别: 起运地是承运人接收货物的地点 (可能是内陆场站), 装货港是货物实际装上船的港口。多式联运下两个字段不同——如货物在西安铁路场站装箱, 经铁路运到青岛港装船, 则起运地是西安、装货港是青岛。POL 的重要性: 船期和航程的起点 (ETD 对应装货港)、提单记载的核心信息 (与清关单证一致)、运费计算的参考。订舱时必须确认准确的装货港, 多港口城市 (如深圳有盐田、蛇口、大铲湾) 尤其要精确到具体码头。

知识扩展

POL (Port of Loading) 是货物装船起运的港口, 提单上体现为 Place of Loading 或 Port of Loading。常见中国起运港: 上海 (CNSHA)、深圳盐田 (CNYTN)、宁波 (CNNGB)、青岛 (CNTAO)、广州南沙 (CNNSA)。与 POL 相关的港口代码体系: 联合国港口代码 (UN/LOCODE), 如 CNSHA=中国上海, 是国际通用的港口标识。POL 与 POD (卸货港) 共同定义一票海运货物的基本路径。

实操要点

1. 报价先确认 POL: 同一目的地从不同起运港出发, 运费和船期差异很大;
2. 关注起运港的截关、截港时间, 不同港口时间窗口不同;
3. 深圳/广州的货从盐田、蛇口、南沙出, 各港口的航线和船公司覆盖不同, 选对港口能省运费。

实例: 提单显示: POL CNSHA (上海), POD DEHAM (汉堡)。

Rollover 甩柜 Rollover (甩柜)

甩柜 (Rollover) 指已订舱、已进港的货物因船期变更、舱位不足等原因未能装上原定船舶, 被顺延至下一航次的现象。甩柜的原因: 船公司超配载 (Overbooking) 导致实际货量超出舱位、船舶运力调整 (取消挂靠、换小船)、港口拥堵导致船期延误、恶劣天气。甩柜的影响: 时效延误 (顺延到下一班, 通常延 7-14 天)、额外成本 (滞箱费、堆存费、改单费)、客户交期风险。应对措施: 旺季选择舱位保障好的船公司、使用保舱服务 (Premium Service)、提前订舱、多船公司备选。被甩后要及时改配并跟进后续船期。

知识扩展

甩柜 (Rollover) 高发场景: 超配载 (船公司接了超出船舶实际载量的货)、船期临时调整、港口拥堵、恶劣天气导致装船窗口缩短。旺季 (美线、欧线) 甩柜尤其频繁。

后果: 交货延迟 (通常 1-2 周)、可能产生堆存费 (柜子在码头超免堆期)、客户信任受损。

应对: 船公司通常优先保高价货和长期客户, 普通订舱被甩概率高。

与改配 (Re-booking) 区别: 甩柜是船公司原因顺延, 改配可以是任何原因换船。

实操要点

1. 旺季订舱尽早、尽量与船公司约长期舱位;
2. 被甩柜后立即确认下一班船期和到港时间, 同步客户;
3. 评估被甩期间的费用 (堆存费、拖车费) 责任方;
4. 时效敏感的货可考虑加急费 (Guaranteed) 锁定舱位。

实例: 旺季美线超配载, 深圳出口的柜子被甩至下一班船, 晚到 7 天。

SCFI 上海出口集装箱运价指数 Shanghai Containerized Freight Index (上海出口集装箱运价指数)

SCFI (Shanghai Containerized Freight Index, 上海出口集装箱运价指数) 是上海航运交易所每周发布的出口集装箱运价指数, 覆盖上海至欧洲、美西、美东、东南亚等主要航线, 是集装箱航运市场最常被引用的运价指标。SCFI 的特点: 每周五发布, 反映上海出口即期市场的运价水平 (含海运费和部分附加费); 覆盖 15 条主要航线; 数据基于多家船公司和货代的实际报价。用途: 判断市场行情 (运价涨跌)、作为指数挂钩合约的定价基准、客户谈判的价格参照、行业研究的数据来源。

知识扩展

SCFI 要点:

- 发布: 上海航运交易所 (每周五);
- 覆盖: 欧洲/地中海/美西/美东/东南亚/日韩等 13 条航线;
- 计价: 综合指数 + 分航线运价 (USD/TEU 或 /FEU);
- 意义: 集运市场运价风向标 (媒体常用)。

实操要点

1. 海运报价参考 SCFI 走势 (涨价/跌价预期);
2. 综合指数 + 分航线数据结合看;
3. 与 CCFI (中国出口集装箱运价) 区分。

实例: 航运市场: SCFI 美西线运价升至 USD4500/FEU。

Schedule 船期表 Vessel Schedule (船期表)

船期表 (Schedule) 是船公司公布的船舶挂靠港口、到离港时间、船名航次等信息的时间表, 是订舱和货物追踪的基础。船期表的内容: 船名航次 (Vessel/Voyage)、挂靠港口顺序 (Port Rotation)、各港的 ETA 和 ETD、截关时间 (Cut-off)、航程时间 (Transit Time)。获取途径: 船公司官网、订舱平台、货代内部系统。使用要点: 船期表是计划值 (会动态调整, 以船公司实时更新为准); 订舱前核对截关时间 (按 ETD 倒推, 含截关、截单、截 VGM); 中转航线要关注二程船衔接。船期表的可靠性直接影响出货计划和客户交期承诺。

知识扩展

船期表 (Vessel Schedule) 包含: 船名航次、挂靠港口顺序、ETA/ETD、班期 (周几开船) 等。货代根据船期表为客户安排订舱、装柜、报关的节奏。

船期表按航线发布 (美西线、欧线、东南亚线等), 旺季或有船舶调整时会更新。

配套概念: 直航船期 vs 中转船期 (中转含二程衔接); 船期表上的 ETA/ETD 是预计值, 实际以船公司更新为准。

空运对应概念为航班时刻表 (Flight Schedule)。

实操要点

1. 订舱前查船期表确认挂靠港和开船日;
2. 截关截港时间与船期表联动 (通常开船前 2-3 天);
3. 中转船期确认头程二程衔接;
4. 船期变更及时同步客户。

实例: 美西线船期: 深圳周三开船 (ETD), 洛杉矶 12 天后到 (ETA)。

Seal 铅封 Container Seal (铅封)

铅封 (Seal) 是加锁在集装箱箱门上的防篡改封条, 封号 (Seal Number) 记录在提单等单证上, 是货物完整性和责任划分的重要凭证。铅封的作用: 防止运输途中箱门被打开 (防盗、防调包)、证明货物在承运人责任期间未被擅自开启、作为货损和责任划分的依据。铅封类型: 普通铅封 (一次性塑料或金属封)、高保封 (Bolt Seal, 高强度防破坏, 用于高值货物)、海关封 (海关监管货物施加)。操作要求: 装柜完成后由发货人或装柜方加封并记录封号, 封号同步到提单、舱单和 EIR; 收货时核对封号并检查铅封完好, 异常立即记录并向承运人索赔。

知识扩展

铅封 (Seal) 是集装箱封箱的防篡改装置: 装货完成后由发货人/装柜方加封, 封号 (Seal No.) 记录在提单、舱单、EIR 上。

作用: 证明运输途中箱门未被打开, 发生货损/盗损时, 铅封完好与否是责任划分的关键证据 (铅封完好→货物在箱内出问题归装卸/运输; 铅封破损→可能涉及盗损)。

检查: 提柜时检查铅封完整性; 收货时核对封号与单证一致。

高保封 (High Security Seal): 符合 ISO/PAS 17712 标准, 防撬性更强。

实操要点

1. 装柜后记录封号并同步提单/客户;
2. 收货时核对封号、检查铅封完好;
3. 铅封异常 (破损、换封) 立即记录并向承运人索赔;
4. 高价值货建议用高保封。

实例: 提单记载封号 MSKU-SEAL-88421, 收货时核对一致且完好。

Space 舱位 Space (舱位)

舱位 (Space) 是船舶上可供货物装载的空间, 旺季舱位紧张是运价上涨和甩柜的根本原因, 锁舱是货代的核心能力。

舱位的经济逻辑: 船舶运力有限 (受箱位和载重限制), 需求旺季 (节前、年底) 舱位供不应求, 运价上涨且出现超配载和甩柜。舱位管理对货代的意义: 能否拿到舱位决定了能否接单和服务质量; 与船公司的舱位关系 (合约舱位、配额 Allocation) 是货代的核心资源。获取舱位的手段: 与船公司签长期合约 (保证舱位)、提前订舱 (旺季提前 2-4 周)、使用保舱服务 (支付溢价)、多渠道备选 (多船公司比价)。

知识扩展

舱位 (Space) 是船公司可售的运力资源: 按箱型 (20GP/40GP/40HC) 出售, 旺季 (Q4、春节前) 舱位紧张时: 运价上涨、出现舱位费 (Space Surcharge)、甩柜概率上升。

锁舱 (Guaranteed Space): 支付额外费用锁定舱位, 保证不被甩。

货代价值: 与船公司约价约舱 (合约舱位), 旺季有保障, 是货代竞争力的核心。

实操要点

1. 旺季提前订舱、约舱位;
2. 关键货考虑锁舱 (Guaranteed);
3. 与船公司维持长期量, 争取旺季舱位倾斜;
4. 舱位紧张时先确认舱位再报价;
5. 订舱不等于拿到舱位, 取得船公司的放舱确认 (SO) 才算真正落实;
6. 舱位紧张时优先保障高价值客户和合约货, 避免为低价货挤占有限运力。

实例: 旺季美线舱位紧张, 客户加付 USD300/柜锁舱费确保上船。

Sulphur Cap 2020 IMO 2020 限硫令 IMO 2020 Sulphur Cap

IMO 2020 限硫令 (Sulphur Cap 2020) 是国际海事组织要求全球船舶使用硫含量不超过 0.5% 燃油（此前限值为 3.5 %）的规则，是海运减排的里程碑。它的合规路径：使用低硫燃油（VLSFO）——多数船舶的选择；或安装脱硫塔（洗涤器）继续使用高硫油。限硫令的影响：低硫油与高硫油的价差形成船公司的额外成本（低硫油附加费 LSS 的来源）；部分船舶改装脱硫塔（投资与回报的权衡）；全球炼油与燃油供应链的调整。限硫令与后续的碳排放规则（EU ETS、FuelEU）共同构成海运的环保合规体系。

知识扩展

限硫令的要求：

- 燃油硫含量不超过 0.5%；
- 此前限值 3.5%；
- 全球适用。

合规路径：

- 低硫燃油（VLSFO）：多数船舶；
- 脱硫塔（洗涤器）：继续用高硫油。

影响：

- 低硫/高硫价差形成成本；
- 低硫油附加费（LSS）；
- 船舶改装与炼油供应链调整。

与碳规则的关系：

- 限硫令管硫；
- EU ETS/FuelEU 管碳；
- 共同构成环保合规体系。

实操要点

1. 报价确认海运费是否含低硫油附加费（LSS）；
2. LSS 随燃油价差浮动，按月季调整；
3. 脱硫塔船舶通常免收或减免 LSS；
4. 关注燃油价差走势预判附加费；
5. 多船公司比较时统一换算 LSS。

实例：2020 年起全球船舶燃油含硫量须低于 0.5%，船舶需加装脱硫塔或改用低硫油。

T/T Transit 航程时间 Transit Time

航程时间 (Transit Time, T/T) 是货物从起运到目的地的时间, 海运指开船到目的港的航行时间 (或全程到门时间), 是报价时效的核心承诺。口径区分: 港到港 (Port to Port) ——ETD 到 ETA 的航行时间, 是船公司公布的标准口径; 门到门 (Door to Door) ——含两端拖车、清关和派送的全程时间。影响因素: 直航还是中转 (中转加 3-7 天)、航线距离、船舶航速 (慢速航行省油会延长)、港口拥堵、天气。拼箱航程比整柜慢 (需集拼和拆箱等待)。报价时必须注明航程口径, 避免把港到港当门到门承诺。

知识扩展

航程时间 (Transit Time) 是报价时效的核心:

- 海运整柜: 通常指 ETD 到 ETA (港到港航行时间), 或到门 (含清关派送);
- 拼箱: 含目的港拆箱等待 (比整柜多 1-3 天);
- 多式联运: 含内陆段。

影响因素: 直航 vs 中转、港口拥堵、天气、绕航 (红海危机)。

报价时需明确口径: 港到港还是门到门, 避免客户误解。

实操要点

1. 报价注明航程口径 (港到港/门到门);
2. 中转航线航程含中转等待 (3-7 天);
3. 旺季/拥堵期航程承诺留缓冲;
4. 拼箱航程比整柜慢 (拆箱等待);
5. 航程受天气、港口拥堵和运河排队影响, 承诺时效前先查近期的实际表现;
6. 同一航线不同船公司的航程可能相差数天, 比价时要将时效一并放进比较。

实例: 深圳到洛杉矶直航 Transit Time 约 14 天 (港到港)。

Transshipment 中转 (转船) Transshipment (中转)

中转 (Transshipment) 指货物在途中的中转港卸下, 换装另一艘船继续运输, 常见于无直达船期的航线。中转的运作: 货物在起运港装上支线船 (Feeder) 或干线船 → 运至中转港 (如新加坡、釜山、迪拜、巴拿马) 卸下 → 等待并换装另一艘干线船 → 继续运往目的港。中转的价值: 航线网络覆盖——中小港口通过中转枢纽接入全球航线; 运力优化——大船挂靠枢纽港, 小船喂给。中转的代价: 时效延长 (中转等待通常 3-7 天)、操作风险增加 (多次装卸造成货损概率上升)、二程船衔接风险 (错过二程船导致延误)。

知识扩展

中转 (Transshipment) 是货物在中转港 (Transshipment

Port) 卸船后换装另一艘船继续运输的方式。常见中转港: 新加坡、香港、釜山、科伦坡、丹戎帕拉帕斯等。

中转 vs 直航: 直航 (Direct) 一船到底, 时效快、破损少; 中转时效多 3-10

天, 且增加吊装和堆存环节, 货损风险略高。

中转货物的提单上会体现两段船名航次 (头程+二程), 跟踪货物需关注中转港动态。

实操要点

1. 报价时明确是否中转及中转港, 中转时效和费用不同;
2. 时效敏感货物优先直航;
3. 关注中转港压港情况 (旺季新加坡、丹戎帕拉帕斯易拥堵);
4. 中转货物跟踪两段船期。

实例: 深圳到蒂华纳: 头程到洛杉矶中转, 二程卡车/短驳继续, 全程约 30 天。

VGM 核实的集装箱总重 Verified Gross Mass

VGM (Verified Gross Mass, 核实的集装箱总重) 是依据 SOLAS

公约要求, 托运人在装船前提供的集装箱总重量 (货物毛重加箱重), 无 VGM 的集装箱不得装船。VGM

的法规依据: 国际海上人命安全公约 (SOLAS) 2016 年 7 月生效的修正案, 要求所有出口集装箱在装船前必须由托运人提供经核实的重量数据。计算方法有两种: 整体称重法 (装箱后整车过磅减去车皮重) 和累加计算法 (货物重量加包装加箱皮重)。申报要求: VGM

数据须在船公司规定的截止时间前提交 (通常截关前数小时), 数据错误或逾期将导致无法装船。

知识扩展

VGM 是根据 SOLAS 公约修正案 (2016 年 7 月 1 日生效) 强制实施的集装箱总重核实制度, 指集装箱货物毛重 + 集装箱皮重的总和, 由托运人 (或委托的第三方) 在装船前提供给承运人。

VGM 有两种获取方式: 方法一, 整箱过磅 (在称重设备上称量装货后的重箱); 方法二, 分项计算 (货物毛重 + 包装 + 托盘 + 箱皮重, 经计算后得出)。

VGM 的容差: 集装箱总重 1 吨以内允许 $\pm 5\%$ 误差, 超过 1 吨允许 ± 0.5 吨。没有 VGM 的集装箱船公司有权拒绝装船, 费用和后果由托运人承担。

实操要点

1. 截 VGM 时间通常早于截关时间, 各船公司不同, 务必确认截止节点;
2. 客户提供的 VGM 要复核: 尤其多票货拼一个整柜、或超重货, 计算错误风险高;
3. VGM 变更需要重新提交, 晚了可能来不及装船;
4. 保留 VGM 提交凭证 (截图或邮件), 以备船公司或海关核对;
5. 提醒客户: VGM 造假或虚报, 目的港可能面临罚款甚至卸柜查验。

实例: VGM 申报: 箱号 MSKU1234567, 总重 21.5 吨 (含箱皮重 3.9 吨), 提交截止 8/18 12:00。

一程 一程 First Leg

一程 (First Leg) 是中转运输 (Transshipment) 中货物从起运港 (装货港) 运至中转港的第一段航程, 对应的船舶为一程船 (Feeder Vessel 或干线船的一程段)。中转运输的航程结构: 一程 (起运港 → 中转港) + 二程 (中转港 → 目的港) —— 货物在中转港卸船后换装另一艘船继续运输。一程的适用场景: 起运港与目的港之间无直达航线 (船公司通过中转港接驳); 起运港货量不足 (干线船不挂靠, 由支线船 (Feeder) 集港); 目的港偏远 (无直达航线, 须经枢纽港中转)。一程的类型: 干线一程 (起运港 → 枢纽港, 如上海 → 新加坡, 接干线船); 支线一程 (支线港 → 枢纽港, 如胡志明 → 新加坡)。一程的船期安排: 一程船期与二程干线船的衔接 (中转时间 Transit Time 含一程航行 + 中转港停留 + 二程航行); 一程船延误影响二程衔接 (产生中转等待)。一程的提单处理: 全程提单 (Through B/L) 下货物全程由同一承运人负责; 中转港换单 (若使用分段提单)。一程的计费: 中转运输通常按全程运价报价 (含一程和二程), 中转费 (T/S

Charge) 或包含在运价内或单独收取。一程与直达的比较: 中转运输 (含一程+二程) 时效长于直达 (中转停留 1-5 天)、风险略高 (中转装卸货损风险)、运价通常低于直达 (因船公司可整合货源)。

知识扩展

中转运输的网络结构: 枢纽港 (Hub, 如新加坡、香港、上海、釜山) — 支线港 (Spoke) 的轴辐式网络——干线船只在枢纽港之间运行, 支线船连接支线港与枢纽港。全程由同一承运人签发的联运提单: 覆盖一程+二程, 承运人对全程负责, 承运人对全程负责 (转船由承运人安排)。中转时间 (Transit Time) 的计算: 一程航行 + 中转停留 + 二程航行。中转港的选择影响时效和费用——枢纽港的中转效率 (如新加坡卸装快、韩国釜山费率低)。

实操要点

订舱中转航线时确认: 一程船期 (ETD)、二程船期 (ETA)、中转时间 (全程换乘耗时)、中转港 (是否需换单)。

一程与二程的衔接风险: 一程延误导致错过二程干线船——船公司通常安排顺延下一班, 但延误 3-7

天。危险品中转: 中转港对危险品有特殊要求 (如新加坡对部分 DG

中转限制)。中转运输的跟踪: 一程开船后确认中转港卸船和接驳船期。报价时说明中转运输的时效 (比直达长 5-10 天)。

实例: 上海到釜山是一程, 釜山再转二程船。

东南亚线 东南亚航线 Southeast Asia Service (东南亚航线)

东南亚航线是中国往返东南亚（越南、泰国、新加坡、马来西亚、印尼、菲律宾等）的近距离航线，时效短、班期密，是跨境电商和产业转移的重要通道。特点：航程短（3-10 天，视目的港）、班期密集（周班甚至多班）、运价相对较低；主要港口：胡志明、海防（越南）、林查班、曼谷（泰国）、新加坡、巴生港（马来西亚）、雅加达（印尼）、马尼拉（菲律宾）。东南亚线的重要性：产业转移（中国制造业向越南等地转移）带动双向货量增长；RCEP 等区域贸易协定促进贸易便利化。

知识扩展

东南亚线要点：

- 主港：新加坡、巴生、胡志明、林查班、雅加达、马尼拉；
- 时效：3-8 天；
- 特点：班期密、运价相对低；
- 需求：产业转移（越南制造）、跨境电商。

实操要点

1. 近洋短线中转少、时效稳定；
2. 越南/印尼制造出口反向运力增加；
3. 支线（区域船公司）运价有优势；
4. 近洋线航程短但截关时间紧，错过一班通常只能等次日或隔日；
5. 东南亚各国对单证要求差异大，正本提单与电放规则要按目的国确认。

实例：海运出口：东南亚线，深圳出运胡志明，5 天到港。

中东线 中东航线 Middle East Service (中东航线)

中东航线是中国往返中东（迪拜杰贝阿里、沙特达曼、吉达等）的海运航线，经马六甲海峡、印度洋，迪拜杰贝阿里是区域中转枢纽，转口贸易活跃。特点：航程约 15-25 天；主要港口：杰贝阿里（阿联酋，中东最大中转港）、达曼、吉达（沙特）、阿巴斯港（伊朗）、多哈（卡塔尔）；中转功能：杰贝阿里辐射海湾各国、东非和南亚。中东线的操作要点：部分国家有特殊的清关和认证要求（如沙特的 SASO 认证）、斋月期间作业时间调整、夏季高温对冷藏箱的影响。

知识扩展

中东线要点：

- 主港：迪拜杰贝阿里、达曼、吉达、阿布扎比、多哈；
- 时效：12-18 天；
- 特点：迪拜转口（中东/非洲再分销）；
- 需求：基建、建材、消费品。

实操要点

1. 杰贝阿里为中转大港，非洲/中东内陆转口便捷；
2. 红海局势影响吉达/达曼航线；
3. 中东旺季与斋月/项目周期相关；
4. 中东多国要求原产地证和使馆认证，办理周期长，出货前就要启动；
5. 斋月期间作业效率下降，项目货和工程货要按实际工作日排期。

实例：海运出口：中东线，上海出运杰贝阿里转口非洲。

中转服务 中转服务 Transshipment Service

中转服务 (Transshipment Service) 是指货物从起运港经中转港 (枢纽港) 换船后运至目的港的运输服务——一程船将货物运至中转港, 卸下后换装二程船继续运往目的港。中转服务的作用: 覆盖无直达航线的港口对 (船公司干线船不挂靠的支线港经枢纽中转); 整合货源 (多个支线港的货物在枢纽港集并后装干线船); 提高干线船装载率 (干线船只挂靠枢纽港, 货量充足)。中转服务的结构: 起运港 → (一程支线船) → 中转港 (枢纽) → (二程干线船) → 目的港——或相反 (干线 → 支线)。中转服务的特点: 时效长 (中转停留 1-5 天 + 一程二程航程)、风险略高 (中转装卸的货损风险、衔接延误风险)、运价通常低于直达 (船公司整合货源的成本优势)。中转服务的关键节点: 一程到港 (中转港卸船)、堆存 (中转堆场)、二程装船 (赶上二程船期)、二程到港。中转服务的管理: 全程提单 (Through Bill of Lading) 下承运人负责全程和中转安排——货代通过箱动态跟踪中转状态。中转港的选择: 船公司自有枢纽 (如中远的比雷埃夫斯、达飞的阿尔赫西拉斯) 或公共枢纽 (新加坡、香港、釜山)。中转的风险: 中转衔接错过 (一程延误错过二程——等待下一班)、中转港拥堵 (堆场积压延误)、中转装卸货损。

知识扩展

中转时间 (Transit Time) 的构成: 一程航程 + 中转停留 (卸船-装船, 通常 1-5 天) + 二程航程——中转停留受枢纽港效率和船期衔接影响。枢纽港 (Hub) 的选择: 新加坡 (东南亚枢纽)、香港/深圳 (华南枢纽)、釜山 (东北亚枢纽)、鹿特丹/汉堡 (欧洲枢纽)——不同枢纽的中转效率和费用不同。全程联运提单 (Through B/L): 订舱承运人签发全程提单并负责中转安排——收货人凭全程提单在目的港提货 (无需在中转港换单)。中转服务在联盟网络中的应用: 联盟成员间的转运 (A 公司一程 + B 公司二程)。

实操要点

订舱中转航线时确认: 中转港、一程/二程船期、全程 Transit Time、是否需换单 (多数全程提单无需换单)。跟踪中转状态: 箱动态关注“一程卸船”和“二程装船”节点——中转停留超过 3 天联系船代确认衔接。赶交期货物避免中转 (中转时效不确定性高)。中转运输的报价: 确认中转费 (中转附加费, T/S Charge) 是否含在运费内。危险品中转: 确认中转港对危险品的接受限制 (部分枢纽对 DG 中转有额外要求)。中转货损: 中转装卸环节多, 易碎品加保或选择直达。

实例: 支线货走中转服务。

二程 二程 Second Leg

二程 (Second Leg) 是中转运输 (Transshipment) 中货物从中转港运至目的港的第二段航程, 对应的船舶为二程船 (通常是干线船或支线船)。中转运输的结构: 一程 (起运港 → 中转港) + 二程 (中转港 → 目的港) ——一程船将货物运至枢纽港卸下, 二程船 (干线船) 接载后运往目的港。二程的适用场景: 枢纽港之间的干线运输 (如新加坡 → 鹿特丹的远洋干线); 目的港为偏远支线港时, 二程可能再分两段 (干线船 → 区域枢纽 → 支线船)。二程的船期: 二程船按船公司干线船期表运行 (通常每周一班); 一程船到达中转港后, 货物须赶上二程船的截载时间 (中转衔接——错过则等下一班)。二程的承运责任: 全程提单 (Through B/L) 下承运人对一程+二程全程负责; 二程船公司作为实际承运人 (子承运人) 承担运输责任。二程的时效影响: 中转停留 (一程卸船到二程装船的时间, 通常 1-5 天) 是影响全程时效的主要变量; 二程船期延误 (港口拥堵、班期调整) 导致全程延误。二程的费用: 中转运输的运价通常为全程包价 (含一程+二程), 中转港操作费 (THC) 按段收取或打包。二程的跟踪: 货代通过集装箱动态 (箱动态) 跟踪货物在中转港的状态 (卸船、装船、开航)。

知识扩展

干线船 (Mainline Vessel) 与支线船 (Feeder Vessel): 干线船航行于枢纽港之间 (大型船, 如 14,000-24,000 TEU), 支线船连接支线港与枢纽港 (小型船, 1,000-5,000 TEU)。中转港 (Hub) 的作业: 卸船 → 堆存 → 装船 (中转效率影响停留时间)。全程提单的承运责任: 签发全程提单的承运人 (订舱承运人) 对全程负责, 二程实际承运人 (船公司) 承担运输责任——货损时收货人可向订舱承运人或实际承运人索赔。中转运输的箱动态节点: 一程装船 → 一程卸船 (中转港) → 二程装船 → 二程卸船 (目的港)。

实操要点

订舱中转航线时确认二程船期 (干线船 ETA 目的港) 和中转衔接——一程 ETD + 中转时间 = 全程 Transit Time。跟踪箱动态: 关注货物在中转港的卸船和装船状态——若一程卸船后 2-3 天未装二程, 联系船代确认是否赶上上班期。中转港操作费 (如 THC) 确认由谁支付 (通常含在运费或目的港到付)。二程延误的处理: 干线船延误 (如港口拥堵) 导致全程延误——及时通知收货人调整到货预期。危险品中转确认二程船公司是否接受 (部分船公司对中转危险品有限制)。

实例: 上海经釜山中转到美西, 釜山到美西是二程。

体积重计算 体积重计算 Volumetric Weight Calculation

体积重 (Volumetric Weight / Dimensional Weight, 也称抛重) 是把货物占用的空间体积按行业约定系数折算出来的"虚拟重量"。它的存在是因为运输舱位是稀缺资源: 一箱棉花和一箱钢材, 同样占一个托盘位, 棉花轻但占空间, 若只按实重收费, 承运人会亏。所以运费按"实重"和"体积重"两者中较大者收取, 这个较大值就是计费重量 (Chargeable Weight)。换算系数因运输方式而异: 空运和快递普遍按 1 立方米 ≈ 167 千克 (即 6000 立方厘米 = 1 千克, 长×宽×高厘米数除以 6000); 部分快递渠道用 5000 系数; 海运拼箱按 1 立方米 = 1000 千克 (即 1 CBM = 1 吨); 海运整箱一般不单独算体积重, 而是看箱型利用率。同样是 1 立方米的货, 空运按 167kg、海运拼箱按 1000kg, 差异巨大, 所以订舱前必须向承运人确认计费系数, 否则报价会严重失真。

知识扩展

体积重系数不是拍脑袋定的, 而是反映不同运输方式的"空间成本权重": 空运舱位贵且容积小, 货物密度低于 167kg/m³ 就算泡货; 海运舱位相对便宜, 密度低于 1000kg/m³ 才算泡货。国际快递三巨头 (DHL/FedEx/UPS) 在部分区域用 5000 系数, 意味着同样体积折算出的重量更小、对客户更友好。此外, 空运还分"半泡" (计费重量取实重与体积重的中间值) 等商务谈判安排。

实操要点

计算前先确认渠道系数: 空运默认 6000、快递按承运人公布规则、拼箱按 1CBM=1 吨, 以订舱确认单为准。测量体积时取外包装最突出的点, 含托盘高度, 不要只量内箱。单个箱子的体积重 = 长(cm)×宽(cm)×高(cm)÷系数, 多箱先算总体积再折算。报价时把实重和体积重都写明, 让客户看到取大依据, 避免到港后因计费重量分歧扯皮。

实例: 一票货实重 80kg, 尺寸 100cm×80cm×60cm, 空运按 6000 系数折算体积重 = 100×80×60÷6000 = 80kg, 两者相等, 计费重量 80kg; 若尺寸变成 120cm×80cm×60cm, 体积重 = 96kg, 计费重量按 96kg 收。

海运·拼箱

CBM 立方米 Cubic Meter

CBM (Cubic Meter, 立方米) 是货物体积的国际标准计量单位, 是拼箱计费、空运体积重与装柜测算中最核心的参数。计算方法为长×宽×高 (以米为单位), 不规则货物按外廓的最大尺寸计算。它在三类场景中决定成本: 拼箱按 CBM 与重量取大者计费; 空运用 CBM 除以一个系数换算成体积重; 装柜测算则用货物总体积对比集装箱容积判断装不装得下。测量时须按包装外廓计算, 托盘与外包装都要计入。体积数据的误差会直接传导为费用差异, 测量时宁可多量几次也不要估算。

知识扩展

体积计费的“取大者”机制源于运输成本结构: 船舶与飞机的舱位是空间资源、载重是重量资源, 轻泡货占空间、重货占重量, 承运人按

W/M (重量/体积比) 取大者计费, 才能保证收入覆盖成本。计费比率的行业惯例并非铁板一块: 海运拼箱常见 1CBM=1000kg, 部分航线或船公司采用 1CBM=750kg 或 500kg; 空运按 IATA 标准为 6000 立方厘米折合 1kg, 而国际快递 (DHL、UPS、FedEx) 多按 5000

折算, 同样的货在空运与快递渠道的体积重不同, 报价前确认渠道规则能避免费用差异。拼箱还有最低计费 (如最低 1 CBM) 与重货轻货分界的概念, 货量小时按最低消费计费。装柜测算环节, 装柜软件按货物尺寸与箱型自动排布, 把托盘尺寸、堆叠限制与剩余空间一并纳入, 比人工估算更接近实际装载量。CBM

虽只是一个乘法结果, 但口径差异叠加起来, 足以让同一票货在不同渠道之间产生明显价差。

实操要点

1. 客户给尺寸时 (长宽高 cm), 立即换算 CBM: 长×宽×高÷1000000;
2. 拼箱报价前把“计费比”问清楚: 1CBM=1000kg 还是 1CBM=500kg, 各航线不同;
3. 托盘货按托盘外径算体积 (如 120×100×150cm = 1.8CBM), 别按货物裸尺寸;
4. 装柜方案用 CBM 估算容积利用率, 留 5-10% 缓冲, 避免装不下;
5. 空运体积重 ÷6000 是标准, 但部分航司/快递用 ÷5000, 确认费率单。

实例: 一箱货 80×60×60cm = 0.288 CBM, 走拼箱计费按 0.288 方。

CFS 集装箱货运站 Container Freight Station

CFS (Container Freight

Station, 集装箱货运站) 是拼箱货物进行集拼与拆箱作业的场所。它在拼箱流程中处于两端: 起运港 CFS

把分散送达的多票货物集中装箱, 目的港 CFS 把整箱拆开、按票分拨并通知各收货人提货。CFS 作业产生的费用称为 CFS 费 (集拼费与拆箱费), 通常按计费吨计收, 是拼箱成本中占比不小的一部分。CFS

多设在码头周边或内陆枢纽, 由拼箱公司、货代或码头运营。

知识扩展

CFS (Container Freight Station) 是拼箱货的操作场所: 起运港 CFS 负责把多票 LCL 货物集拼装箱, 目的港 CFS 负责拆箱、分拨、通知各收货人提货。

提单上的交接方式常见: CY-CFS (起运港整箱交, 目的港拆箱提)、CFS-CFS (两端均拼箱)、CY-CY (两端整箱)。交接方式决定费用和责任划分。

CFS 涉及的费用: 拼箱费 (装箱费)、拆箱费、分拨费、仓储费, 通常由收货人或发货人按约定承担。

实操要点

1. 拼箱货报价要问清 CFS 费用谁承担 (出口拼箱费常含在运费里, 目的港拆箱费收货人付);
2. 提醒客户拼箱货到港后需等拆箱, 提货时间比整箱晚 1-3 天;
3. 危险品、超重货一般不进拼箱 CFS, 需单独确认。

实例: “拼箱货到汉堡, 收货人在目的港 CFS 提货, 拆箱费由收货人承担。”

Consolidation 集拼 (集中托运) Consolidation (集拼)

集拼 (Consolidation) 是把多票货物集中起来拼装运输的组织方式, 是拼箱 (LCL) 与空运集运的底层模式。它的经济逻辑很直接: 承运人按整箱或整批运力定价, 把舱位拆分成多票卖给不同的货主, 每票承担的费用低于单独包舱, 承运人则通过填满运力摊薄成本。集拼的运营方称为集拼人 (Consolidator), 通常是货代或无船承运人, 它向实际承运人订整箱并签发主单, 同时向各发货人签发分单 (HBL)。集拼是中小货主能用上整箱运价的唯一途径, 代价是时效与混装风险。

知识扩展

集拼 (Consolidation) 是货代的核心商业模式: 把不同货主的小票货物集中起来, 拼成一个集装箱 (海运 LCL) 或一票空运货 (集运) 向承运人订舱, 享受整箱/整票的较低运价。

海运拼箱: 货物集到 CFS 装箱; 空运集运: 多票 HAWB 拼一票 MAWB。

收益来源: 货代赚取整箱运价与散货运价之间的差价 (利润率)。

集拼能力 (货量、目的港网络、拆箱分拨) 是货代竞争力的核心。

实操要点

1. 集拼业务的盈利靠集货规模, 稳定货量是关键;
2. 目的港分拨网络决定集拼时效和服务;
3. 集拼货混装注意兼容性 (异味、危险品隔离);
4. 集拼时效向客户说明 (等货凑柜、目的港拆箱等待)。

实例: 货代把 5 票深圳拼箱货集拼一个 40HQ 到汉堡, 摊薄单票运费。

CUFT 立方英尺 Cubic Feet

立方英尺 (Cubic

Feet, CUFT / CBF) 是英制体积单位, 在美国、加拿大等采用英制计量国家的拼箱与散货业务中仍在广泛使用。1

立方米约等于 35.3 立方英尺, 反过来 1 立方英尺约为 0.0283 立方米。与美线客户沟通体积数据、核对美线拼箱账单或使用美国本土的仓储与运输报价时, 都可能遇到这一单位。换算错误是跨境业务中常见的低级差错, 核对美线拼箱费用时要把双方使用的体积单位先统一。把换算做成固定的对照表, 比对照美线账单时就不会再出错。

知识扩展

常用体积单位换算:

- 1 立方米 (CBM) = 35.315 立方英尺 (CUFT);
- 1 立方英尺 (CUFT) = 0.0283 立方米 (CBM);
- 1 立方米 = 1000 升;
- 1 立方英寸 = 16.39 立方厘米。

使用场景:

- 美线与加拿大方向的拼箱报价, 部分拼箱公司仍按立方英尺计收;
- 美国本土的仓储费与内陆运输报价多以立方英尺为单位;
- 家具、建材等大件商品在美国电商渠道的体积数据常用立方英尺。

换算示例: 一批货体积 2.5 CBM, 折算为 $2.5 \times 35.315 \approx 88.3$ CUFT; 反过来, 美方报的 100 CUFT 折算为 $100 \times 0.0283 \approx 2.83$ CBM。

其他常见计量: 板尺 (Board Feet) 用于木材, 1 板尺约等于 0.00236 立方米。

实操要点

1. 与美线客户核对体积数据时先确认单位, CBM 与 CUFT 混用会造成近 35 倍的误差;
2. 报价单上写明使用的体积单位, 避免双方理解不一致;
3. 美线拼箱账单按 CUFT 计价时, 要按 35.315 的比率换算核对;
4. 与美国本土的海外仓对接时, 仓储费多按立方英尺或托盘计收;
5. 体积测量要按包装外廓的最大尺寸, 托盘与外包装都要计入。

实例: 货物 50 CUFT ≈ 1.42 CBM ($50 \div 35.3$), 拼箱按 CBM 计费。

Deadfreight 亏舱费 Deadfreight (亏舱费)

亏舱费 (Deadfreight) 是订舱人预订舱位后未按约定货量装运, 导致舱位空置而须向承运人支付的补偿费用。它常见于整柜与包舱场景: 客户订了一个整柜但货没备齐, 或者包了固定舱位却临时减少货量, 空出来的舱位承运人已无法再卖给别人。计算方式通常按空置舱位对应的运费计收, 包舱协议下还可能按最低货量条款补足。避免亏舱费的唯一方法是订舱量与实际货量保持一致, 或在截单前及时告知承运人调整。包舱与长约客户尤其要留意最低货量条款, 未达标部分同样按亏舱费计收。

知识扩展

亏舱费 (Deadfreight) 产生场景: 货主订舱后取消、减量、未按时交货, 导致已预留的舱位 (整柜舱位、拼箱舱位、包板舱位) 空置。

计收: 按未装运部分的运费计算, 或按约定的亏舱费率。拼箱货代向船公司订整箱舱位, 若集货不足, 也要承担亏舱风险。

空运包板 (包舱) 业务同理: 订了整板舱位但货量不足, 按整板付费 (拆板费/亏舱)。

旺季舱位紧张时, 船公司/航空公司对亏舱的处罚更严格。

实操要点

1. 订舱时确认亏舱条款 (取消/减量的费用);
2. 临近截关若客户减量, 评估是否构成亏舱;
3. 拼箱、包板业务预留集货缓冲, 避免亏舱;
4. 旺季取消订舱提前通知, 争取减免。

实例: 订 2 个 40HQ 只装 1.5 个, 空出 0.5 柜按亏舱费收取。

免费版

DEV 掏箱 (拆箱卸货) Devanning (掏箱)

掏箱 (Devanning, 缩写

DEV) 是把货物从集装箱内卸出的作业, 与装箱 (Stuffing / Vanning) 互为逆操作。在拼箱业务中, 掏箱在目的港 CFS 进行: 整箱拆开后按票分拨, 逐一通知收货人提货, 并产生掏箱费 (拆箱费)。在整箱业务中, 掏箱在收货人仓库进行, 拆完后须及时归还空箱以免产生滞箱费。掏箱环节要完成三件事: 核对件数与唛头是否与单证一致、检查货物有无破损并当场留证、以及拆完后及时还箱。

知识扩展

掏箱的两种场景:

拼箱掏箱 (目的港 CFS):

- 执行方: 拼箱公司的目的港代理;
- 作业: 整箱拆开后按票分拨, 多票货物分区存放;
- 费用: 掏箱费 (拆箱费, Devanning Charge) 按计费吨计收;
- 后续: 逐一通知收货人换单提货, 超期产生仓储费。

整箱掏箱 (收货人仓库):

- 执行方: 收货人自行安排;
- 作业: 重柜送到仓库后卸货;
- 费用: 收货人自担, 无 CFS 掏箱费;
- 后续: 拆空后须在免费用箱期内归还空箱。

掏箱环节的关键动作: 核对件数与唛头、检查破损并当场拍照留证、以及拆完后及时还箱。这三项任何一项没做好, 都会直接影响后续的责任界定与费用。

实操要点

1. 掏箱时核对件数与唛头, 与提单和装箱单逐项比对;
2. 发现破损或短少要当场拍照并让在场方签注, 离开现场后再报难以举证;
3. 拼箱货要在收到分拨通知后及时提货, 超期会产生仓储费;
4. 整箱拆空后要在免费用箱期内还箱, 滞箱费按天累计且费率递增;
5. 掏箱产生的垃圾 (托盘、填充物) 要按 CFS 或仓库要求及时清运。

实例: 拼箱到目的港 CFS 掏箱 (DEV), 按票分拨通知收货人。

LCL 拼箱 Less than Container Load

LCL (Less than Container Load, 拼箱) 指一票货物不足以装满一个集装箱时, 由货代或拼箱公司把多个货主的货物拼装进同一集装箱运输的方式。它对应的概念是 FCL (整箱)。计费按计费吨 (RT) 计算, 即体积 (CBM) 与重量 (吨) 按航线换算比折算后取大者。拼箱让中小货主不必为一个柜子备足整箱货量就能发运, 代价是多了集拼与拆箱两个环节, 时效比整箱慢数天, 单位成本也高于整箱分摊后的水平。

知识扩展

LCL 指货物不足一整箱, 由货代把多个货主的货物拼装在同一集装箱内运输, 以降低单个货主的运输成本。计费方式为体积重量比 (W/M), 即体积 (CBM) 与毛重 (吨) 取大者计费, 空运类似概念叫计费重量。

拼箱的操作链条: 各货主把货送到起运港 CFS (集装箱货运站) 集拼 → 装箱出运 → 目的港 CFS 拆箱分拨 → 各收货人提货。因此 LCL 通常与 CFS 绑定, 交接方式常见 CFS-CFS。

拼箱货的时效风险高于整箱: 只要拼箱里有一票货出问题 (海关查验、单证不全), 整箱都可能被扣, 殃及同箱其他货主。

实操要点

1. 报价 LCL 必须确认计费单位: 是 1CBM=1000kg 还是 1CBM=363kg (不同航线不同), 直接决定费用;
2. 拼箱有最低消费 (如 1CBM 起收), 货量低于最低计费量也按最低量收;
3. 危险品、超重件、超大件一般不走拼箱或需单独确认;
4. 提醒客户目的港费用 (拆箱费、分拨费、提货费) 通常收货人付, 报价时要说清楚谁付。
5. 同一目的港的货尽量同船拼走, 减少拆箱等待时间。

实例: "这票货 3CBM 走拼箱, 深圳到悉尼, 1CBM 按 1000kg 计费。"

免费版

LSE 散装货 (拼箱散货) Loose Cargo

散装货 (Loose Cargo, 缩写

LSE) 在拼箱业务中指明打托盘、以散件形式交货的货物。它与打托货物的区别不只是包装形式: 散件货在 CFS 需要逐件装卸与清点, 作业效率低、占用人工多, 因此多数拼箱公司对散件货加收操作费; 同时散件货在箱内与其他货物混装时更容易被挤压碰撞, 破损率也更高。对货主而言, 打托虽然增加了托盘的成本与体积, 却往往能减少操作费并降低货损风险。是否打托要按货物特性、目的港要求与操作费标准一起权衡, 不能一刀切。

知识扩展

散件货与打托货的对比:

散件货 (Loose Cargo / LSE) :

- 形态: 以箱、件为单位散装交货;
- 装卸: 逐件搬运, 效率低、人工成本高;
- 操作费: 多数拼箱公司加收散件操作费;
- 风险: 在箱内与其他货物混装, 易被挤压破损;
- 清点: 逐件点数, 差错率相对较高。

打托货 (Palletized) :

- 形态: 货物码放在托盘上并缠绕固定;
- 装卸: 叉车整托作业, 效率高;
- 体积: 托盘增加了外廓尺寸与计费体积;
- 风险: 整体性好, 破损率低;
- 限制: 部分目的港对木质托盘有熏蒸要求。

取舍: 打托增加的体积可能推高计费吨, 但省下的操作费与降低的货损风险往往更划算。

实操要点

1. 拼箱时优先打托, 既减少操作费也降低破损风险;
2. 木质托盘要确认是否需要熏蒸, 目的国的检疫要求不同;
3. 打托后要重新测量外廓尺寸, 计费体积按打托后的尺寸计算;
4. 散件货要在交货单上如实标注, 隐瞒会造成 CFS 拒收或临时加费;
5. 易碎与高价值货物不建议走散件拼箱, 混装环境风险太高。

实例: 拼箱散货 2CBM 送 CFS, 与其他散货混装 40HQ。

RT 计费吨 (RT) Revenue Tons

计费吨 (Revenue

Tons, RT) 是拼箱等散货计费的换算单位: 把体积 (CBM) 与重量 (吨) 按航线费率比折算后取大者, 与 W/M (Weight or Measurement) 同义, 即『取大计费』。拼箱一票货难以装满整箱, 承运人以体积或重量中较大者作计费依据。航线换算比不同 (常见 1CBM=1000kg 或 500kg), 报价前须确认该比, 否则按错误基数核算会产生费用偏差。RT 同时是海运费、附加费与目的港费的分母, 读懂它才能核对拼箱账单是否合理。

知识扩展

计费吨 (RT, Revenue Tons) 是拼箱计费的换算单位: 体积与重量按航线费率比折算 (如 1CBM=1000kg、1CBM=500kg) 后取大者。与

W/M (Weight/Measurement) 含义相同——二者都是『取大计费』。示例: 货 2 吨 3CBM, 1CBM=1000kg: 体积计费吨 3 大于重量 2, 按 3 RT 计费。

实操要点

1. 拼箱报价按 RT 核算;
2. 确认航线换算比 (1CBM 折算多少 kg) ;
3. RT 与 W/M 同义, 勿重复理解。核账时比对提单与账单的 RT 数, 发现换算比不一致及时向承运方提出复核。

实例: 拼箱货 3CBM/2 吨, 按 1CBM=1000kg 折算, 计费 3 RT。

W/M 体积重量比计费 (W/M) Weight or Measurement

W/M (Weight or Measurement, 重量吨或尺码吨) 是拼箱与散货运输中最基本的计费规则: 运费按货物的毛重 (以吨计) 与体积 (以立方米计) 比较后取较大者收取。换算比由航线费率规定, 常见有 1CBM 折 1000 公斤, 也有折 500 公斤甚至 363 公斤的航线。这条规则的商业逻辑是: 重货占用船舶的载重能力, 轻泡货占用舱容, 两者都是稀缺资源, 承运人只能按占用较多的一项收费。理解 W/M 就能看懂散货账单, 也能判断一票货是按体积还是按重量计价的。

知识扩展

W/M 是拼箱 (LCL)、散杂货的常用计费方式: 比较货物毛重 (W) 与体积 (M) 折算后的计费吨, 取大者。

计费吨换算: 1 计费吨 = 1 立方米 (体积) 或 1

公吨 (重量), 二者比较取大。常见航线费率比: 1CBM=1000kg (按 1 吨=1CBM

折算)、1CBM=500kg、1CBM=363kg 等, 取决于航线。

示例: 货重 2 吨、体积 3CBM, 若 1CBM=1000kg, 则体积计费吨 3 > 重量 2, 按 3 计费吨收。

实操要点

1. 报价前确认航线的 W/M 换算比 (1CBM=多少 kg) ;
2. 泡货按体积、重货按重量, 先算清再报价;
3. 重货和泡货的临界密度随航线不同;
4. 与客户报价注明 W/M 规则, 避免结算争议。

实例: 拼箱货 2 吨 3CBM, 航线按 1CBM=1000kg, 按 3 计费吨收费。

亏舱率 亏舱率 Broken Stowage Rate

亏舱率 (Broken Stowage Rate) 指船舶舱位或集装箱内无法被货物有效利用的空间比例。产生亏舱空间的原因很实际: 异形货物之间的空隙、货物与箱壁之间的绑扎加固空间、圆形或锥形货物无法填满方形空间、泡货轻而不压、以及配载计划里预留的操作通道。亏舱率直接影响运输成本。对整箱而言, 箱内空间利用率低 (亏舱高) 等于花整柜的钱运半柜货; 对船舶而言, 亏舱率高的配载方案会浪费舱容; 对拼箱而言, 亏舱成本会传导到每个货主头上——拼箱公司把整柜的亏舱损失摊进拼箱费率, 所以拼箱报价天然高于同航线整箱的单方成本。控制亏舱率是配载人员的核心技能: 异形件合理摆放、轻重货搭配、可拆货物分解、绑扎材料选择薄型填充物等, 都能压缩亏舱空间。货主侧能做的, 是把货物尽量规整化——规则包装、可堆叠设计、压缩体积, 既降低自己的计费吨, 也帮承运人提高装载率, 有时能换来更好的运价。

知识扩展

典型货物亏舱率参考: 规则纸箱装柜亏舱率约 5-10%, 异形件 (机械、管材、轮胎) 可达 15-30%, 散货船装大件或泡货时亏舱更明显。亏舱率与积载因素相关: 积载因素大的泡货通常亏舱空间也大, 因为轻货无法压紧。拼箱操作中, 货代会把预期亏舱率计入整柜成本再分摊到各票货, 所以单票小货的拼箱单价看起来比整箱折算贵, 本质是分摊了亏舱与操作成本。

实操要点

订舱时如实申报货物尺寸与形状, 异形件提前拍照说明, 配载人员才能预留方案、减少现场返工。小批量出货优先考虑规则包装与托盘化, 规整的货物亏舱少、拼箱费率更友好。管材、轮胎等易产生空隙的货物, 与货代确认亏舱率口径后再确认拼箱报价。装柜时让仓库按“先大后小、重货打底、空隙填缝”操作, 实测装载率往往比随意装高 10% 以上。

实例: 一票拼箱货: 轮胎 60 条, 因圆形结构箱内空隙大, 装柜时实测亏舱约 20%。拼箱公司按整柜成本 + 亏舱损失折算后报价每计费吨 1,200 元, 若客户把轮胎立放排列并加垫填充, 亏舱降到 10%, 单价可谈到 1,100 元。

分单提单 分单 Separate House B/L

分单提单 (Separate House B/L / HBL) 是拼箱公司 (无船承运人 NVOCC) 作为承运人, 就每一票发货人的货物单独签发的货代提单。拼箱的运作模式是: 拼箱公司向船公司订一个整箱 (对应一张主单 MBL, Master B/L), 箱内装着十几票、几十票不同发货人的货; 拼箱公司再分别给每个发货人签发自己的 HBL。于是同一箱货出现了两层提单: MBL 管整箱、HBL 管分票。对发货人而言, HBL 就是他的“提单”: 凭 HBL 与拼箱公司结算运费、凭 HBL 在目的港向拼箱公司当地代理换提货单 (D/O) 提货。对船公司而言, 它只认 MBL 上的收货人 (通常是拼箱公司或其目的港代理), 不接触各分票货主。分单的核心价值是“独立”: 每一票货有独立提单, 收货人各自换单、各自提货、互不牵连, 这正是拼箱能服务众多中小货主的原因。风险方面, HBL 是货代提单, 凭 HBL 提货依赖拼箱公司及其海外代理的信誉与操作, 拼箱代理的实力直接决定整票成败。

知识扩展

HBL 与 MBL 的法律关系: HBL 是拼箱公司与发货人之间的运输合同凭证, MBL 是船公司与拼箱公司之间的运输合同凭证, 两层独立。目的港流程: 收货人凭 HBL 到拼箱代理处换 D/O, 代理核对后放货, 同时代理凭 MBL 从船公司提整箱再拆箱分拨。电放分单: 发货人申请 HBL 电放, 目的港凭电放通知换单。无单放货风险: 若拼箱代理未经 HBL 正本放货, 发货人可追责。整箱业务也可出 HBL (货代提单), 但拼箱中 HBL 是标配。

实操要点

订舱时确认出 HBL 还是 MBL: 拼箱必然出 HBL, 整箱可由货代选择出自己抬头的 HBL 或船公司 MBL。确认拼箱公司及其目的港代理资质, 必要时查其是否具备 NVOCC 备案。发货人拿到 HBL 后核对品名、件数、体积、运费条款, 正本 HBL 妥善保管 (物权凭证)。目的港收货人换单前确认费用结清, 避免因费用争议延误提货。

实例: 拼箱公司向船公司订 1 个 20GP (MBL 收货人为拼箱公司目的港代理), 箱内 12 票货。每票货主各持一张 HBL; 目的港各收货人凭各自 HBL 向代理换 D/O, 分别提走自己的货物, 互不影响。

并单提单 并单 Combined B/L

并单提单 (Combined B/L) 是把同一发货人、同一收货人、同一条船、同一个目的港的多票货物合并签发到一张提单上的做法。拼箱业务中很常见: 一个发货人同时发几票货给同一个收货人, 拼箱公司将其合并成一张 HBL, 发货人只需办理一次报关、一套单证、一次结算, 操作大幅简化。并单的前提是“四同一” (同发货人、同收货人、同船、同目的港), 且货物能装进同一个集装箱。并单后, 各票货物的数量、重量、品名在提单上合并列示或分列显示, 但整体作为一张提单流转。收货人提货时, 必须一次性提取提单上全部货物, 不能再按原分票逐票提货——这是并单与分单最本质的差别。并单的利弊: 好处是简化单证、降低成本 (一套报关、一份提单、一次换单); 代价是丧失灵活性——如果收货人只想先提其中一票, 并单提单做不到, 需要拆单/换单, 额外产生费用与时间。因此, 收货人是否有分批提货需求, 是决定并单还是分单的关键判断。

知识扩展

并单与分单是拼箱操作的一体两面: 并单 (多票合一) 用于简化结算, 分单 (一票一单) 用于独立提货。并单清关的影响: 合并后的提单品名、数量与各票报关单需对应, 收货人进口报关时按并单提单申报, 若各票货物监管条件不同 (如一票含商检货、一票不含), 并单可能影响清关, 需提前评估。并单提单的换单: 目的港收货人凭并单 HBL 向拼箱代理换 D/O 提货, 一次性提取全部货物。

实操要点

决定并单前确认: 多票货是否为同一收货人、是否同一监管条件、收货人是否接受一次性提货。报关时多票合并申报要与并单提单一致, 避免报关单与提单不符。托书上注明“并单”, 货代/拼箱公司在出单时合并签发。若中途需要拆提, 提前与货代确认拆单费用与可行性, 拆单需在目的港换单前操作。

实例: 同一发货人向同一汉堡客户一周内发 3 票拼箱货 (电子配件 2 票+灯具 1 票), 3 票并入同一条船同一个柜。拼箱公司将 3 票合并签发一张并单 HBL, 发货人一套报关、一次结算; 汉堡收货人凭并单 HBL 一次性提走全部货物。

拼箱公司 拼箱庄家 Consolidator / NVOCC

拼箱公司（Consolidator，也称集拼人或无船承运人）是专业经营拼箱业务的企业。它的商业模式是：向船公司整箱订舱拿到舱位与整箱运价，再把这个箱子拆分成多票 LCL 卖给不同的中小货主，从中赚取差价与操作服务费。在单证层面，它向船公司接主单（MBL），同时向每个发货人签发分单（HBL），并对拼箱全程负责。选择拼箱公司要看航线密度、目的港代理网络与单证能力，这三项决定了时效与异常处理水平。拼箱公司的目的港代理是服务质量的真正决定者，选择时一定要问清楚是谁在做。

知识扩展

拼箱公司在业务链条中的位置：

对船公司：它是客户，整箱订舱、整箱结算、接收主单（MBL）。

对发货人：它是承运人，签发分单（HBL）、收取运费、承担拼箱全程责任。

对目的港：它委托当地代理完成拆箱、分拨与换单提货。

收入来源：

- 运费差价：整箱运价与拆分后各票运费之和的差额；
- 操作服务费：集拼费、文件费与单证费；
- 增值服务：报关、拖车、仓储与保险。

核心能力：

- 航线密度：同一航线的班期越密，集拼越快、时效越稳；
- 目的港网络：代理的能力直接决定拆箱与提货体验；
- 单证能力：分单与主单的数据一致性，影响清关与提货。

实操要点

1. 选拼箱公司先看航线的班期密度，班期稀的拼箱等待时间长；
2. 目的港代理的实力要核实，目的港费用与服务质量由它决定；
3. 确认签发的分单（HBL）是否被目的港认可，以及能否用于结汇；
4. 明确费用结构，尤其是目的港的拆箱费与分拨费；
5. 高价值货物要选择有实力、能提供全程保险安排的拼箱公司。

实例：深圳拼箱庄家拿整箱到 LA，再拆给十几个 LCL 发货人。

拼箱服务 拼箱服务 LCL Service

拼箱服务是指多家货主的货物拼装在同一集装箱内运输的服务形态，按计费吨分摊运输与操作费用。它是中小货主最常使用的海运方式：不必为一个集装箱备足整箱货量，几立方米的货也能发运。完整的服务链条包括上门提货或发货人送货至 CFS、起运港集拼装箱、干线运输、目的港拆箱分拨、以及收货人换单提货。与整箱相比，它多了集拼与拆箱两个环节，时效慢数天，但门槛与起运量都低得多。中小货主做外贸，拼箱几乎是不可绕过的一步，把规则讲清楚比压价更有价值。

知识扩展

拼箱服务的完整链条：

1. 订舱：向拼箱公司订舱，提供品名、件重尺与目的港；
2. 入仓：发货人送货至起运港 CFS，或委托上门提货；
3. 集拼：CFS 把多票货物装入同一集装箱；
4. 报关与干线运输：整箱报关后装船运输；
5. 目的港拆箱：目的港 CFS 拆箱并按票分拨；
6. 换单提货：收货人凭分单换提货单后提货。

与整箱（FCL）的对比：

- 起运量：拼箱几立方米即可，整箱需达到柜容；
- 时效：拼箱多出集拼与拆箱环节，通常慢三到七天；
- 费用结构：拼箱按计费吨，整箱按整柜；
- 货物接触：拼箱与他货混装，破损与污染风险更高；
- 单证：拼箱签分单（HBL），整箱通常签主单（MBL）。

适用：货量小、试单、补货，以及客户分散的多票小批量出运。

实操要点

1. 提前确认截仓时间（CFS Cut-off），它通常早于截港；
2. 送货前与 CFS 预约，未预约的货物可能无法卸货；
3. 包装要加固，拼箱货物会与其他货主的货物混装；
4. 品名与件重尺要准确，拼箱按票报关，一票出错会影响整箱；
5. 目的港费用要提前向客户说明，避免收货人到港后产生争议。

实例：拼箱服务按 CBM 计费。

拼箱比 拼箱比 Consolidation Ratio

拼箱比是指拼箱业务中体积与重量相互折算成计费吨的比例关系，由承运人或拼箱公司按航线设定。常见的换算比有 1CBM 折 1000 公斤、折 500 公斤，也有折 363

公斤的航线。换算比决定了一票货最终按体积还是按重量计费：1CBM 折 1000 公斤时，800 公斤的 1CBM 货物按体积计费；折 500

公斤时，同样这批货则按重量计费。因此报价前必须先确认该航线的换算比，按错误基数核算会产生明显的费用偏差。

知识扩展

计费吨 (RT) 的计算逻辑：

第一步：把体积与重量折算到同一量纲。

- 重量吨：货物的毛重，以吨计；

- 体积吨：体积 (CBM) × 换算比。

第二步：取两者中的较大值作为计费吨。

举例 (换算比 1CBM = 1000kg)：

- 货物 A：2 CBM、1200 公斤 → 体积吨 2、重量吨 1.2 → 按 2 RT 计费；

- 货物 B：2 CBM、26、重量吨 2.6 → 按 2.6 RT 计费。

若换算比改为 1CBM = 500kg，则货物 A 的体积吨变为 1，重量吨仍为 1.2，改按 1.2 RT

计费。同一批货在不同航线下的计费结果完全不同。

换算比的意义：它反映该航线上舱容与载重两种资源的相对稀缺程度。重货多的航线换算比高，泡货多的航线换算比低

。

实操要点

1. 报价前先向承运人或拼箱公司确认该航线的换算比，不要凭经验套用；
2. 按换算比分别算出体积吨与重量吨，取大者估算成本；
3. 泡货在换算比高的航线上成本优势明显，可据此选择出运口岸；
4. 核对拼箱账单时用换算比反推，确认对方没有按错误的基数计费；
5. 同一票货在多家拼箱公司报价不同时，先比较换算比再比较费率。

实例：三票轻货拼一箱，体积重合计高于实重，按体积重分摊。

拼箱费率 拼箱运价 LCL Rate

拼箱费率是指拼箱运输按计费吨 (RT) 计收的运价, 通常表述为每 RT 多少美元。它的构成比表面报价复杂: 起运端的海运费只是其中一部分, 还要加上起运港的集拼费 (CFS 费)、文件费、报关费, 以及目的港的拆箱费、分拨费与代理费。目的港费用 (DDC 类) 往往由收货人承担, 且金额可能高于起运端运费, 这是拼箱报价中最容易引发争议的部分。报价时要明确是港到港还是门到门、含不含目的港费用。拼箱报价最常见的争议, 都出在目的港费用没有提前说清楚这件事上。

知识扩展

拼箱费率的典型构成:

起运端:

- 海运费: 按计费吨计收, 是报价的主体;
- 集拼费 (CFS Fee): 起运港装箱作业费, 按 RT 计收;
- 文件费与单证费: 按票固定收取;
- 报关费、拖车费: 按实际发生计收。

目的端:

- 拆箱费 (Devanning): 目的港 CFS 拆箱作业费;
- 分拨费: 按票分拨与仓储的费用;
- 代理费与换单费: 目的港代理收取;
- 仓储费: 提货超期后按天计收。

报价口径的区别:

- 港到港 (CFS to CFS): 只含起运端海运费与集拼费;
- 门到门: 含两端的提送货与报关;
- 含目的港费用 (DDP 类): 由发货人承担目的端全部费用。

最低收费: 拼箱普遍设有最低计费标准 (如不足 1 RT 按 1 RT 计), 小批量货物的实际单价因此更高。

实操要点

1. 报价时必须说明含费范围, 尤其是目的港费用由谁承担;
2. 向客户提示目的港费用的大致金额, 避免收货人到港后觉得被宰;
3. 注意最低收费标准, 不足起收量的货按起收量计费;
4. 比对不同拼箱公司的报价时, 把两口的费用结构摊平后再比;
5. 以 CIF 或 DDP 成交的, 要把目的港费用完整计入成本后再报价。

实例: 1 CBM/200 kg 货按 1 吨计费吨报拼箱价。

直拼 直拼 Direct Consolidation

直拼是指多票货物在同一起运港装进同一集装箱，一路运到同一目的港，中途不拆箱、不换装的拼箱方式。它是拼箱中的直飞：货物从起运港 CFS 装箱后，只在目的港 CFS 拆箱一次，中间没有二次装卸。相比转拼，直拼的时效更短、货物在中途被反复搬动的次数少，因此破损与错分的风险也更低。它的局限在于航线覆盖有限——只有在两地之间有足够货量支撑直拼服务时才会开设，偏港往往只能走转拼。选拼箱服务时先问清楚是直拼还是转拼，这一句能省掉后面很多解释工作。

知识扩展

直拼与转拼的流程对比：

直拼 (Direct LCL)：

起运港 CFS 集拼装箱 → 干线运输 → 目的港 CFS 拆箱分拨 → 收货人提货。

拆装次数：两次（装箱一次、拆箱一次）。

转拼 (Transshipment LCL)：

起运港 CFS 装箱 → 干线运至中转港 → 中转港拆箱重组 → 二程运输 → 目的港 C 提货。

拆装次数：四次以上，中间多一次拆箱与一次重新装箱。

直拼的优势：

- 时效短：省去中转港的拆箱、等待与二程运输时间；
- 风险低：装卸次数少，破损、错分与丢失的概率相应下降；
- 追踪简单：只有一条干线，节点少。

适用条件：两地之间的往返货量足以支撑稳定的直拼班期，因此多见于主要港口之间。

实操要点

1. 主要港口之间的拼箱优先问直拼服务，时效与安全性都更好；
2. 确认是否为直拼要看航线描述，部分拼箱公司把经中转的服务也称直拼；
3. 时效要求紧的货物宁可多付一点走直拼，转拼的中转等待时间不可控；
4. 易碎与高价值货物尽量走直拼，减少装卸次数就是减少风险；
5. 偏港目的地通常只有转拼，报价时要把中转时间算进时效承诺。

实例：深圳三票货直拼一箱到洛杉矶，不拆不转。

转拼 转拼 Transit Consolidation

转拼是指拼箱货物在起运港装箱后，运至中转港拆箱重组，再与其他货物重新拼装运往最终目的港的拼箱方式。它解决的是货量不足的问题：偏港目的地的货量撑不起一条直拼航线，拼箱公司就把多个目的地相近的货在中转港集中重组，再分拨到各最终港口。代价是时效更长、装卸次数更多，货物在中转港还要经历一次拆箱与重新装箱，破损与错分风险随之上升。中转港的选择同样重要，枢纽港的作业效率与班期密度差别很大。转拼报价时要把中转港与二程船期一并告知客户，让对方对时效有合理预期。

知识扩展

转拼的完整流程：

1. 起运港 CFS 把多票货物装入集装箱；
2. 干线运输至中转港（如新加坡、迪拜、釜山、鹿特丹）；
3. 中转港拆箱，按最终目的港重新分拣；
4. 与其他来源的货物重新拼装成箱；
5. 二程运输至目的港；
6. 目的港 CFS 拆箱分拨，通知收货人提货。

为什么需要转拼：

- 货量约束：偏港的单程货量不足以装满一个集装箱；
- 网络结构：拼箱公司用枢纽港集中分拨，提高整体装载率；
- 成本考虑：重组后能把多个小批量的货合并运输。

风险点：

- 时效不可控：中转港的等待时间取决于二程船期；
- 装卸次数多：至少四次，破损与错分概率上升；
- 追踪复杂：主单与分单的节点要分段查询。

实操要点

1. 偏港目的地只能走转拼时，时效承诺要留出中转等待的余量；
2. 包装要加固，转拼货物在中转港会经历多次装卸；
3. 追踪要分段查：主单查干线、分单查二程，中转衔接处最容易查不到；
4. 易碎与高价值货物尽量避免转拼，或购买足额保险；
5. 旺季中转港容易积压，重要货物要提前发运。

实例：小港货先拼到新加坡中转，再转拼去南美。

空运

A330F A330F Airbus A330 Freighter

A330F (Airbus A330 Freighter) 是空客 A330 系列的全货机型号, 属中型远程货机, 介于窄体货机和大型宽体货机 (B747F/B777F) 之间, 适合区域和中等洲际货运。A330F 业载约 65-70 吨, 航程约 7400 公里 (可覆盖中国至中东、欧洲部分、亚太), 主货舱 (Main Deck) 通过侧货舱门装载标准集装板 (PMC/PAG) 和集装箱, 下货舱装 ULD 和散货。A330F 由客机改装 (A330P2F, Passenger to Freighter) 或原厂生产, 燃油效率优于老式 MD11F 等机型, 但业载小于 B777F/B747F。A330F 的角色是「中型干线」——填补 B777F 之下、窄体之上的运力空白, 适合中等批量、区域枢纽间 (如亚洲区内、中欧中短途) 的货运。A330F 可接受多数危险品 (合规), 主舱地板承载中等重货。其运营成本低于大型货机, 适合货量不足以填满 B777F 的航线, 或对频率 (每日多班) 要求高的航线。A330F 也是客改货市场的主力机型之一 (如 A330-300P2F)。

知识扩展

A330F 主舱通常装约 23-26 块 PMC 板, 下舱装 AKE 箱, 总容积约 450-500 立方米, 小于 B777F 的 650+。A330P2F 改装由 ST Engineering、Elbe Flugzeugwerke 等完成, 延长老客机寿命。A330F 航程业载曲线: 满业载约 7400km, 减载可更远 (如飞欧洲)。其双发 (Trent 700 或 PW4000) 燃油效率优于四发 MD11F, 但弱于 B777F。A330F 在亚洲区内 (如中国-东南亚-中东) 和二线城市洲际航线 (货量中等) 有优势。A330F 无鼻门, 装载经侧门。

实操要点

中等批量/区域航线选 A330F, 性价比优于大货机且频率可能更高。超大件须确认侧门可进 (无鼻门), 超尺寸改 B747F。A330F 业载约 65-70 吨, 大批量须多班或多机型。危险品走 A330F 须合规包装。目的港须有 A330F 保障能力。监控航程——A330F 满业载航程有限, 超远洲际须减载或选 B777F。A330P2F 改装机的适航和性能须确认 (改装标准)。

实例: A330F 飞亚洲区域货运。

AAP AAP 集装箱 AAP Container (AAP 集装箱)

AAP 是航空 LD1 集装箱, 用于波音 747 等宽体机下舱, 容积约 3.6 立方米, 最大载重约 1,430 千克, 主要装载散货。AAP 与 AKE 同属 LD 系列, 但外形为外角型 (适配机身弧度), 与 AKE 的斜切角设计不同, 两者不可互换使用。747 机型下舱通常搭配 AAP 与其他箱型混装。货代订舱时需根据机型确认可用箱型, 避免把 AKE 箱位的货物错配到 AAP 机型。AAP 装载散货、软包货物, 装卸经下舱门完成。

知识扩展

航空集装箱存在两套并行的命名体系: IATA 的三位型号码用于运营与订舱, LD1、LD3 这类编号则是源自早期集装箱研发的系列名称, 同一件箱子在两个体系中各有代号, 这也是行业内常把 AAP 与 LD1 混称的原因。LD1 的外角轮廓是为特定机型的下舱曲面设计的, 与 LD3 的斜切角做法不同, 两者虽然外形相近却不能互换装载。随着早期四发宽体机陆续退出客运市场, 以这类机型为主要适配对象的箱型保有量随之收缩, 箱型的可用范围与相关机型的在役规模高度绑定, 这是老旧箱型在二手市场上价格持续走低的原因。

实操要点

订舱时确认航班机型, 747 下舱确认可用箱型是 AAP 还是 AKE, 避免货物到货站后无箱可用。散货装载时注意重心均匀, 软包与硬质货物合理分装。货物超过 AAP 限载或箱容的, 改用集装板或拆分。旺季 747 下舱箱位紧张, 提前订舱锁定。

实例: 空运出口: 747 货机散货装 AAP 箱。

AEP AEP 集装箱 AEP Container (AEP 集装箱)

AEP 是航空 LD10 集装箱，用于波音 747/777 下舱，容积约 11.5 立方米，最大载重约 5,000 千克，是 LD 系列中容积较大的箱型，适合大件散货和轻泡货。LD10 全宽高箱设计，装载效率高。AEP 与 AVF (LD7) 同属大容积箱型家族，AVF 高 163 厘米，AEP 容积更大。泡货（体积大重量轻）适合 AEP，充分利用箱容；重货考虑集装箱。货代订舱时根据货物密度选择箱型，泡货用大容积箱，重货用板。

知识扩展

大容积集装箱是较晚进入序列的一档，其出现与新一代宽体机的下舱容积提升直接相关，机型换代为更大型号的箱型创造了装载条件。在同为全宽的大容积箱型之间，高度是主要区分维度，更高的箱体能容纳更高的货物，但同时也受舱位轮廓限制，用于下舱与用于主舱时的可用高度并不一致。从货物适配看，这类箱型的价值在于容积而非载重，单位载重相对容积偏低，因此天然适合密度小的泡货——同样的运费按体积折算时，能把箱容填满的货物在单位体积成本上更划算，这与重货宜用集装箱的判断正好相反。

实操要点

泡货选用 AEP 充分利用箱容，重货改用集装箱。订舱确认机型下舱是否配 AEP 箱位。箱内货物固定牢靠，防止运输中移位。货量超过单箱容量的拆分多个箱型组合装载。

实例：空运出口：轻泡服装装 AEP 箱。

AFS 空运附加费 Air Freight Surcharge (AFS)

AFS (Air Freight Surcharge, 空运附加费) 是空运费中除基础运费 (Air Freight) 外各类附加费的总称。国际空运报价普遍采用“运费 + 附加费”结构，附加费主要包括：燃油附加费 (FSC, 按月度油价调整)、航空安保附加费 (SCC)、战争风险附加费 (War Risk, 航班飞越冲突区域时征收)、旺季附加费 (旺季舱位紧张时加收) 等。

空运附加费的计算基数通常是计费重量 (Chargeable Weight, 体积重与实际毛重取大)，单价按公斤列示。与海运按柜收附加费不同，空运附加费与货量和计费重量直接挂钩，货越重附加费越高。

对货主而言，比较空运报价不能只看运费单价，必须把附加费逐项加总 (All-in 单价)。部分货代把附加费打包报“全含价”，另一些只报运费再加附加费——两种口径差异可达 20% 以上。

知识扩展

空运附加费的典型构成与波动逻辑：燃油附加费随国际油价（新加坡 MOPS 或 IATA 燃油指数）月度调整，是波动最大的部分；安保附加费自 9/11 后全球征收，费率相对稳定；战争险附加费仅在飞越冲突区域（如中东部分航线）时按票或按公斤加收，局势缓和即取消。

空运与海运附加费体系差异明显：海运附加费 (BAF/THC/GRI) 按柜计收，空运附加费按计费重量计收；海运附加费名目更多（数十种），空运附加费相对集中（燃油、安保、战险、旺季）。

对货代的报价纪律：报价单必须分列运费单价与各项附加费单价，注明附加费“随市场月度调整”，避免客户误解为固定价；旺季报价要说明旺季费的生效窗口。

实操要点

1. 空运询价时要求报价单分列：运费、燃油、安保、战险、旺季费各是多少；
2. 对比 All-in 总价而非运费单价，防止低价运费+高价附加费的障眼法；
3. 确认计费重量口径（实际重 vs 体积重，6000 还是 5000 系数）；
4. 关注航司月度燃油费率公告，测算成本变化；
5. 飞越冲突区域的航线，提前确认战险附加费。

实例：示例：空运附加费参考价 0.3–1.5–0.5–2.5 per kg。

AHL 空运操作费 Airline Handling / Airline Cargo Operations Fee

AHL (Air Handling Charge, 空运操作费) 是货代或货站对空运货物提供的操作服务费, 覆盖货物集货、理货、安检配合、打板 (组板)、交运等地面操作环节。空运货物从工厂到装机要经过多道地面操作: 收货入库 → 理货核对 → 安检 → 打板 (把散货按航班配载装入集装箱 ULD) → 交运装机。货代把这些操作打包收取

AHL, 或由货站直接收费后转嫁。操作费按票或按计费重量收取, 视货代政策。与货站费 (ATH) 的区别: ATH 是机场货站收的, AHL

可能是货代自己的操作服务费——两者可能同时出现, 也可能合并。报价时问清"操作费"包含哪些环节, 避免重复。

知识扩展

空运操作的完整链条: 上门提货/送货到仓 → 收货验货 (核对件数、唛头、重量) → 安检 →

打板 (按航班与目的港配载, 装入 ULD) → 报关 → 交运装机 → 起飞。货代的操作费覆盖其中大部分环节。

打板是空运特有的操作: 散货按航班、目的地、尺寸重量要求装入集装箱 (AKE、PMC

等), 打板效率直接影响航班配载与成本。操作费中含打板费用的货代, 报价透明度更好。

拼板 (Consolidation) 场景: 货代把多票散货拼进同一板, 按计费重量分摊板位。拼板货的操作费通常比整板货低 (摊薄效应), 但时效受拼板周期影响。

实操要点

1. 报价问清操作费包含环节 (集货/打板/报关配合);
2. 确认操作费与货站费是否重复——同一操作只收一次;
3. 小票货合并出运摊薄按票操作费;
4. 拼板货确认拼板周期对时效的影响;
5. 出货前核对件数唛头, 理货差错是操作纠纷高发点。

实例: 示例: 空运操作费参考价 0.05–0.3–0.1–0.6 per kg。

Airport Handling 机场地面操作 (交运/提货) Airport Handling (机场地面操作)

机场地面操作 (Airport

Handling) 是空运货物在机场货站的操作环节。出口方面: 货物交运 (进仓, 提交运单和随附单证) →

安检 (普货抽检、敏感货必检) → 组板 (ULD 打板) → 装机, 交运截止 (截单) 时间早于起飞 3-6

小时。进口方面: 飞机到港 → 拆板 → 理货 (核对件数重量) → 海关放行 → 收货人提货, 货站有免仓期 (通常 1-3 天), 超期收仓储费。相关费用: 进仓费/操作费 (出口)、仓储费 (超期)、叉车费等。出口交运需带齐运单、随附单证 (发票箱单)、交接单; 进口提货确认放行状态 (海关), 带提货凭证; 免仓期后仓储费递增, 要及时提货。

知识扩展

地面操作并非由机场统一承担, 而是分成多个运营主体: 航空公司自建货站服务于自家航班, 第三方地面代理则按协议为多家航司提供收运、组板与装卸服务, 大型枢纽常见的格局是数家货站并存、各自与不同航司结盟。货站的特种货能力取决于硬件与资质的双重门槛——危险品库、冷藏区、活体动物照料区、贵重品保险库都需要对应的场地条件与备案, 并非所有货站都能受理全部品类, 这也解释了为何某些货物只能从特定口岸出运。作业标准上, IATA 的地面操作手册与各航司的服务协议对交接时限、破损率与信息反馈作出约定, 货代与航司之间的责任划分多以此为依据。近年新建的大型货站普遍引入立体货架、自动存取设备与无人转运车, 单位面积处理能力较传统平地堆存显著提升。

实操要点

1. 出口交运带齐: 运单、随附单证 (发票箱单)、交接单;
2. 截单时间确认 (航班起飞前 3-6 小时);
3. 进口提货确认放行状态 (海关), 带提货凭证;
4. 货站免仓期后仓储费递增, 及时提货。

实例: 出口交运: 货物 14:00 前进仓 (航班 18:00 起飞), 安检组板后装机。

AKE AKE 集装箱 AKE Container (AKE 集装箱)

AKE 是航空运输中使用最广泛的集装箱之一，标准型号为 LD3，用于宽体机下货舱（如波音 747、777 和空客 A330/A340），容积约 4.3 立方米，最大载重约 1,588 千克。AKE 箱体一侧有斜切角，贴合机身下舱的弧度，可通过下舱门直接装卸。它适合装载散货、软包货物和小件托盘货，是空运散货打箱的主力箱型。订舱时确认机型舱位，AKE 数量有限，旺季需提前锁定。货物体积超过 AKE 箱容或重量超过限载的，应改用集装箱（如 PMC）或拆分货物。空箱重量约 100 千克，是否计入计费重量以航司规则为准。

知识扩展

LD3 的行业标准地位与宽体客机的普及同步形成：波音 747 时代确立了腹舱集装箱的标准轮廓，此后 A330、A350、777 等机型沿用同一套下舱接口，使这一箱型成为全球保有量最大的航空集装箱。这种标准化带来极强的网络效应——同一件箱子可以在几乎所有宽体机上使用，航司不必为特定航线配特定箱型，全球机场的装卸设备也围绕这一尺寸设计。型号代码上，AKE 属于 IATA 标准型号码，常见的 AKN、AKH 等变体在结构细节与适配认证上略有差异。对客运航班而言，腹舱货运收入几乎完全依赖这类标准化箱型，箱型的通用性直接决定了腹舱运力的可变现程度。

实操要点

使用 AKE 打箱时注意：货物重量控制在限载以内，避免超重
体积装填均匀，防止重心偏移
软包货与硬质货分装或做好隔离
箱内货物用网罩或绑带固定。订舱时确认机型是否配 AKE 箱位，货物尺寸超过箱门的改用其他箱型或集装箱。计费重量确认 AKE 皮重是否计入，多数航司不计入，但各航司规则不同，报价前核实。

实例：空运出口：上海-洛杉矶散货，装 AKE 集装箱。

AMA AMA 集装箱 AMA Container (AMA 集装箱)

AMA 是航空 LD6 集装箱（半宽型），用于波音 747/777 下舱，容积约 8.9 立方米，最大载重约 3,175 千克，可装载散货和轻托盘货。AMA 半宽设计，两个 AMA 拼成一排占满下舱宽度。它比 AKE 容积大、载重高，适合货量较大的下舱散货。与 AKE 组合使用是宽体机下舱的常见装载方案。货代订舱时根据货量选择箱型：小票货用 AKE，货量大的用 AMA，托盘货考虑集装箱。AMA 装载时注意配重平衡，半宽箱拼装时两侧重量要均衡。

知识扩展

半宽箱的设计逻辑在于装载的组合弹性：两块半宽箱并排刚好占满下舱宽度，航司可以按货量选择装一块或两块，也可以与两块 LD3 并排的方案交替使用，同一段舱位因此具备多种配载可能。在常见的宽体机下舱配置中，这类箱型多与 LD3 搭配出现，航司根据航线货流特征决定各箱型的固定配比。从容积与载重的组合看，半宽箱的单件承载明显高于 LD3，适合单票货量较大的散货，同时因为可以拆分装载，在下舱空间利用率上比全宽件更灵活，这是它在宽体机下舱长期占有一席之地原因。

实操要点

使用 AMA 时确认货物重量在限载以内，散货装填均匀。半宽箱拼装时两侧重量平衡，避免偏载。托盘货装载确认托盘尺寸与箱内空间匹配。订舱时确认机型下舱的箱型配置，货量大的优先 AMA，减少箱位占用。

实例：空运出口：777 下舱散货装 AMA 箱。

APT-FEE 机场费 Airport Handling / Terminal Infrastructure Fee

APT-FEE (Airport

Fee, 机场费) 是机场对航空货物收取的机场使用费或货站服务费, 涵盖机场基础设施使用、货站操作等成本分摊。

机场费的构成与口径因机场而异: 有的机场按货物重量收取"货物机场费" (Cargo Airport Charge), 有的机场把货站操作费、安检费打包, 还有的机场对国际货物征收特殊安保费。费用由机场/货站收取, 航司或货代垫付后转嫁货主。不同机场的费率差异明显: 枢纽机场(浦东、仁川、法兰克福等) 货量集中、费率结构成熟; 中小机场可能费率更高(设施利用率低)。选择出运机场时, 机场费是成本对比的一部分。

知识扩展

机场费的常见名目: Airport Development Fee (机场建设费分摊)、Cargo Terminal Fee (货站费)、Security Fee (安保费)、Handling Fee (操作费) 等。部分机场把这些合并为"货物处理费"一揽子收取。

机场费与国际航协(IATA) 费率体系的关系: IATA 制定货运地面服务费率 (Cargo Ground Handling Rates), 各机场/地面服务商参照执行, 危险品、冷藏等特殊货物有专门费率。

对货主的影响: 机场费通常占空运总成本的

3%-8%。转运货物(经第三国中转) 会重复产生起运机场费与中转机场费, 多程转运的货物机场费占比更高。

实操要点

1. 报价确认机场费是否含在操作费或 All-in 价内;
2. 对比不同出运机场的费率结构;
3. 中转货物确认中转机场费用是否单列;
4. 特殊货物(危险品、冷藏) 确认机场附加费率;
5. 收到账单核对机场费名目与费率标准。

实例: 示例: 机场费参考价 0.05-0.15-0.1-0.25 per kg。

ARR 已到达 Arrived

ARR (Arrived, 已到达) 是空运货物状态代码, 表示货物所乘航班已抵达目的机场。ARR

说明飞机已落地, 但货物仍在卸机、理货环节, 尚未进入货站仓库。收货人查询到 ARR

后可以准备清关资料, 但实际提货要等卸机完成 (RCF) 和到货通知 (NFD)。ARR 到 RCF

之间的时间视机场繁忙程度而定, 一般数小时内完成。货代在 ARR

状态时确认航班实际到达时间, 通知收货方启动清关准备, 缩短到港后处理时间。

知识扩展

ARR (Arrived) 是进口空运货物的到港状态标记。航班按计划降落后, 货物还经历卸机、拖运、理货入库等环节, ARR 状态涵盖的是飞机落地这一时点。进口状态序列: ARR 已到达 → RCF 已卸机 → NFD 已通知 → DLV 已交付。ARR 和 RCF

的时间差是操作环节的自然间隔, 大型枢纽机场高峰期卸机可能排队。收货人可以通过航班动态 (实际到达时间

ATA) 判断货物进度, 配合货站的 RCF 更新确认可操作时间。

实操要点

查询到 ARR 状态后, 货代通知收货方航班已到达, 同步确认清关资料是否齐备。免仓期通常从货物入货站起算, ARR 阶段的准备工作越充分, 后面越从容。收货人有特殊清关需求的 (如查验预约、保税转运), 提前联系报关行安排。到港高峰时段航班集中, RCF 更新可能延迟, 不必频繁刷新状态。

实例: 运单状态 ARR: 航班已抵达目的港。

ASA ASA 集装箱 ASA Container (ASA 集装箱)

ASA 是航空 LD4 集装箱，用于波音 747/777 下舱，容积约 6.0 立方米，最大载重约 2,450 千克，主要装载散货。LD4 比 AKE (LD3) 容积略大，比 AMA (LD6) 小，用于散货装载。ASA 在 747/777 下舱与其他 LD 箱型组合使用，货代根据货量选择箱型。ASA 装载散货、软包货物，装卸经下舱门完成。订舱时确认机型下舱的箱型配置与箱位数量，货物尺寸和重量匹配对应箱型。

知识扩展

LD4 在容积序列中处于中间位置：比 LD3 大出一截，又明显小于 LD6 与全宽箱，这种中间定位使它在以散货为主的航线上具备一定的装载弹性，同时也意味着它并不在任何机型的配置中占据主力地位。在四发宽体机盛行的年代，下舱常常混装多种箱型以兼顾不同票货物，这类中等容积箱型便在其中承担中间档角色。随着主力机型迭代、下舱配置趋于标准化，这类中间箱型的绝对保有量相对有限，市场上可供调配的数量与通用箱型不在同一量级，这在调箱需求出现时会体现为更高的获取难度。

实操要点

货量中等（几百公斤到 2 吨）的散货可选用 ASA，货量小用 AKE，货量大用 AMA 或多箱。订舱确认机型下舱的箱型配置，避免无箱可用。箱内货物固定牢靠，配重均匀。确认箱位数量，旺季提前预订。

实例：空运出口：777 下舱散货装 ASA 箱。

ATH 机场货站费 Air Freight Terminal / Warehouse Handling Charge

ATH (Airport Terminal Handling Charge, 机场货站费) 是机场货站 (Cargo Terminal) 对航空货物进行地面操作收取的费用，涵盖货物进站收货、仓储暂存、装卸搬运、出站交接等环节。机场货站是空运货物的“集散地”：出口货物在此安检、打板（组板）、交运装机；进口货物在此卸板、分拨、通知收货人提货。货站按重量（公斤）或按票计收操作费，危险品、超限货物、鲜活货物因操作特殊，货站费通常更高。货站费由货站向航司或货代收取，最终转嫁货主。它与其他空运费用的关系：运费是“空中运输”的钱，货站费是“地面操作”的钱，安检费是“安全检查”的钱——三者独立计收。

知识扩展

机场货站的功能分区：出口区（收货、安检、组板、暂存）、进口区（拆板、分拨、暂存、提货交接）、特殊货物区（危险品库、冷藏库、贵重品库）。各功能环节都可能产生操作费。

货站费的计费口径：按计费重量（公斤）收费是最普遍的方式，单价按货站与航司的协议确定；部分货站设最低收费（如最低 50 公斤）；危险品、超限货按普通货的 1.5-2 倍计收。

对货主的影响：货站费是空运地面段成本的主要部分，通常占空运总成本的 5%-10%。进口提货超时会产生货站仓储费（按天），提货时效直接影响成本。

实操要点

1. 报价确认货站费单价与最低收费，防止小票货被最低收费坑；
2. 危险品、超限货提前确认货站附加费率；
3. 进口货物到港后及时提货，避免货站仓储费按天累加；
4. 确认货站费是否已含在操作费里（部分货代打包报价）；
5. 鲜活、贵重货物确认货站特殊库与专人服务费用。

实例：示例：机场货站费参考价 0.1-0.4-0.2-0.8 per kg。

AVF AVF 集装箱 AVF Container (AVF 集装箱)

AVF 是航空 LD7 全宽集装箱（高 163 厘米），用于宽体机主舱和下舱，容积约 10.3 立方米，最大载重约 5,500 千克，适合大件散货和托盘货。LD7 是空运中容积最大的集装箱之一，全宽设计可装载宽体机主舱的货物。AVF 用于下舱时高度 163 厘米，用于主舱时可装载更高货物。大件散货、体积大的轻泡货适合 AVF，重货托盘货则通常选择集装板（PMC）。货代订舱时根据货物尺寸和重量选择箱型，AVF 与 PMC 板比价选择经济方案。

知识扩展

全宽箱在航空货运中有两种并行的技术路线：封闭式集装箱与敞开式集装板。前者以箱体把货物完全包覆，牺牲一部分可用容积换取货物保护与防盗能力，装卸时整箱进出、无需逐件绑扎；后者以网罩固定货物，装载尺寸更自由、单位载重更高，但对打板作业的规范性依赖更强。两种路线的经济性对比取决于货物密度：泡货能填满箱容因而更宜装箱，重货受制于载重上限、多余容积用不上，用板反而更划算。此外，同一件全宽箱在用于主货舱与用于下货舱时，可装载高度并不相同，选型时必须同时核对舱位与轮廓限制。

实操要点

选箱型时比较 AVF 与 PMC 板的经济性：重货托盘货用板更划算，散货轻泡货用 AVF 更省空间。订舱确认机型是否配 AVF 箱位，主舱和下舱的 AVF 装载限制不同。箱内货物固定牢靠，防止运输中移位。

实例：空运出口：大件设备散货装 AVF 箱。

AWB 空运提单 (空运单) Air Waybill

AWB (Air Waybill, 空运单) 是航空运输的承运合同证明和货物收据，由承运人或其代理人签发。AWB 的功能包括：货物收据（证明承运人收到货物）、运输合同证明、运费账单（记录运费及杂费）、报关单证（清关必备）。与海运提单 (B/L) 的本质区别：空运单不是物权凭证、不可转让，收货人凭到货通知和身份证明提货，货代控制货物靠运费预付/到付安排而非提单。分类：主运单 (MAWB, 航司签发) 与分运单 (HAWB, 货代签发)。运单号 11 位：前 3 位航司前缀号（如 999 国航、020 国泰、057 东航）+ 8 位流水号。行业推广 e-AWB（电子空运单），多数主流航司已支持。制单信息（品名、件数、重量）与报关单一致，修改需航司同意。

知识扩展

空运单的内容并非由承运人随意拟定，而是受国际公约约束：华沙公约体系及其后的蒙特利尔公约均规定了运单应记载的事项，包括出发地与目的地、经停约定、货物重量与声明价值等，缺少法定记载事项可能导致承运人丧失责任限额的保护。运单背面的条款通常直接引用公约的责任限额，即以每千克特别提款权为计算单位的赔偿上限，这与海运按件或按单位计算的方式截然不同。运单的不可转让性还决定了空运的控货逻辑：既然凭单不能主张货权，货代与货主之间对货物的控制就只能依靠运费支付方式的安排与目的港代理的放货指令，这也是预付与到付在空运业务中格外敏感的原因。在数据层面，运单信息早已标准化为 Cargo IMP 与 Cargo-XML 报文格式，与海关舱单、地面操作系统之间以报文交换取代纸面流转。

实操要点

1. 空运单不是物权凭证，货代控制货物靠运费预付/到付安排，而非提单；
2. 制单信息（品名、件数、重量）与报关单一致；
3. 运单修改需航司同意，尽量一次报准；
4. 掌握常用航司前缀号便于查单；
5. 目的港提货凭到货通知+身份证明，无需正本运单。

实例：AWB 999-12345678，上海至法兰克福，收货人凭到货通知提货。

AWD 运单文件已送达 Airway Bill Delivered

AWD (Airway Bill Delivered, 运单已送达) 是空运货物文件流转状态代码, 表示空运单及随附文件 (发票、装箱单等) 已送达目的港代理或相关操作方。空运随机文件随货或通过电传、系统推送至目的港, AWD 表示文件环节完成, 后续清关操作可以启动。对货代而言, AWD 与货物状态 (RCF、NFD) 配合判断: 文件到位而货物未到, 或货物到位而文件未到, 都可能影响清关进度。文件缺失是进口清关延误的常见原因, AWD 状态帮助操作方及时发现问题。

知识扩展

AWD (Airway Bill Delivered) 跟踪的是文件而不是货物。空运进口清关需要运单 (AWB)、发票、装箱单等文件, 这些文件可以随货物随机运输, 也可以通过电子方式先行发送。AWD 表示文件已送达目的港代理或货站, 操作方可以凭文件预录清关数据。货物实体状态 (ARR/RCF/NFD) 与文件状态 (AWD) 是两条独立的信息流, 两者都完成才能顺利清关提货。电子运单 (e-AWB) 普及后, 文件流转更依赖系统推送, AWD 的跟踪意义依然存在。

实操要点

货代在货物到港前确认 AWD 状态, 文件未送达的及时补发, 避免货物到了清关数据还没录。收货人清关需要文件原件的, 确认是否随机文件已到或需要电放件。文件与货物状态不一致时, 优先解决缺失的一方。涉及海关查验的货物, 提前确认文件信息与申报数据一致, 减少查验异常。

实例: 运单状态 AWD: 随机文件已送达目的港代理。

B747F B747F Boeing 747 Freighter

B747F (Boeing 747 Freighter) 是波音 747

系列的全货机型号, 是洲际航空货运的标志性主力机型, 以其巨大的主货舱鼻门 (Nose Door, 可整体向上打开, 尺寸约 300×340cm) 和超高业载 (B747-400F 业载约 110-120 吨, B747-8F 约 130+ 吨) 著称。B747F 拥有主货舱 (Main Deck, 可装 PMC/PAG 大板和超大件如车辆、机械) 和下货舱 (Lower Deck, 可装 ULD 和散货), 总容积约 700+ 立方米。其四发设计 (4 台发动机) 提供强劲推力, 适合长航程重载 (如中国-欧洲-美洲)。B747F

的鼻门使其能装载其他机型无法容纳的超大型货物 (如大型设备、整机、风电部件), 是项目货 (Project Cargo) 和超限货的首选。B747F 也是可接受大多数危险品 (包括客机禁运类) 的机型, 但须合规。B747F 由波音原厂生产 (曾包括 747-400F、747-8F) 以及客改货 (747-400BCF)。运营方包括卢森堡货航 (Cargolux)、国货航、中货航、UPS、FedEx 等。B747F

的单位运营成本低于小型货机 (规模效应), 但燃油效率不如新一代双发 (B777F), 正逐步被补充而非完全替代。

知识扩展

B747F 主舱地板有重载滚轮和卡槽, 可并排装多块 PMC 板或大型构件。鼻门 (Nose Door) 打开后车辆可直接驶入主舱, 是超大件运输的独特优势。B747-8F 比 -400F 更长、业载更大、燃油效率提升约 16%。B747F 的下舱前、后、散舱都可装 ULD。四发设计使其在高温高原机场 (如拉萨) 业载优于双发 (虽货机少飞此类)。B747F 可接受 DG (危险品) 多数类别, 但锂电池等仍有包装和数量限制。客改货 747-400BCF 延长了老机型的货运生命周期。

实操要点

超大件/重货/项目货优先选 B747F, 利用鼻门装载其他机装不下的货物。订舱前确认主舱可装尺寸 (鼻门 300×340cm, 板位布局), 提供货物尺寸图评估。B747F 业载大, 适合大批量集中发运降低单价。危险品走 B747F 须确认航司接受该类并合规包装。监控机型——B747F 逐步减少, 热门航线可能换 B777F (无鼻门, 超大件受限)。目的港须有 B747F 保障能力 (装卸设备、跑道)。

实例: B747F 承担跨太平洋货运。

B777F B777F Boeing 777 Freighter

B777F (Boeing 777 Freighter) 是波音 777

系列的全货机型号，采用双发动机设计，以高燃油效率、大业载和长航程成为当今中远程洲际货运的主力机型。B777F 业载约 102-107 吨，航程约 9000+ 公里（可覆盖中国至欧洲、北美大部分直飞），主货舱（Main Deck）通过侧货舱门（约 300×340cm 高×宽）装载标准集装板（PMC/PAG）和大型货物，下货舱（Lower Deck）装 ULD 和散货。B777F 相比四发的 B747F 燃油效率更高（约省 18-20%）、运营成本更低，但无鼻门（侧门装载），对极少数超大件不如 B747F 灵活。B777F 是许多货运航空公司的主力（如国货航、中货航、阿特拉斯、卡塔尔货运），执飞高密度货运航线（如中美、中欧、中东）。B777F 可接受大多数危险品（须合规），主舱地板承重强可装重货。B777F 的运营经济性使其在单位货运成本上优于老式货机，是当前新购货机的主流选择。其货舱温度控制能力支持部分温控货物，但主动温控仍靠 RFC 集装箱。

知识扩展

B777F 主舱通常装 27-30 块 PMC 板（视布局），下舱装 AKE 箱和散货，总容积约 650+ 立方米。双发 GE90 或 Trent 发动机推力大，高温高原性能仍优于部分四发老机。B777F

无鼻门，超大件（如整车）须能经侧门进入，超高货受主舱净高限制。B777F 业载航程曲线：满业载约 9000km，减载可飞更远。其燃油效率使其在单位成本（USD/吨公里）上领先，是航空公司盈利主力。B777F 的货舱通风和温控适配多数普货和温控箱（RFC）。

实操要点

中远程大批量货运选 B777F，性价比高、舱位充足。超大件须确认能经侧门进主舱（无鼻门），超出尺寸的改 B747F。重货利用主舱强地板承载，分散装载。危险品走 B777F 须合规包装和航司接受。B777F 航线密集（中美/中欧），舱位相对易控。目的港须有 B777F 保障（跑道长度、装卸设备）。监控机型调配——航司可能用 B777F 替代 B747F 执飞，影响超大件可行性。

实例：B777F 执行中欧货运航线。

BKD 已订舱 Booked

BKD (Booked, 已订舱) 是空运货物全流程追踪中的初始状态代码，表示货代已向航空公司或包板方完成订舱，舱位确认但货物尚未交付。查询到 BKD 只能说明舱位落实，不等于货物已在机场或已装上飞机。从 BKD 到实际起飞还要经历交运收货（RCS）、安检、配舱（MAN）等环节，货代此时应确认客户是否已送货到货站、单证是否齐全。客户询问货订好了没有时，BKD 是第一步确认；若状态长时间停留在 BKD，说明货物还未交到航司手里，需要跟进送货与交接情况。美线、欧线等干线旺季舱位紧张，订舱后尽早交运才能锁住舱位，避免因迟迟不送货被航司取消预订。

知识扩展

BKD (Booked) 是空运货物状态代码体系中最初的节点，完整序列一般为：BKD 已订舱 → RCS 已收货 → MAN 已配舱 → DEP 已起飞 → ARR 已到达 → RCF 已卸机 → NFD 已通知 → DLV 已交付。订舱完成后货代拿到订舱确认书（Booking Confirmation），航班号、日期、主单号随之确定，货物进入待交付状态。此时货物责任尚未转移给航司，货代要安排提货、出口报关和交运。BKD 状态在航司系统和货代内部系统同时维护，客户可通过运单号或订舱号查询。

实操要点

查询到 BKD 状态时，货代要做三件事：一是确认客户货物是否已安排送货到指定货站，二是确认出口报关是否完成、随附单证是否交给交接人员，三是确认交运截止时间，避免错过截单。客户问货订好了没有，先查 BKD 再核对送货安排，才能给出准确答复。旺季订舱后建议当天安排交运，舱位锁定不等于实际装机，长时间不送货会被航司视为放弃订舱。

实例：运单查询显示 BKD：货物已订舱，等待交付。

Bulk Cargo 散件货物 (空运散货) Bulk Cargo

散件货物 (Bulk Cargo) 在空运中指未装入 ULD (集装箱) 的货物, 以散件形式逐件装载于货舱。散货装卸靠人工逐件操作, 单位操作成本高、装卸速度慢, 适用于小票货、货量不足以打板的货物, 以及尺寸特殊不适合 ULD 的货物。与集运打板货物 (ULD Cargo) 相比, 散货占用舱位空间大、搬运次数多, 破损风险略高。货量达到一定规模时, 打板 (ULD) 运输成本显著更低。货代报价时根据货量和尺寸评估散货与打板的经济性, 小票急货走散货, 批量货物优先打板。

知识扩展

散件货物 (Bulk Cargo) 是相对于 ULD 集装货物而言的空运装载方式。货机或客机腹舱的空间可以装载散货, 货物逐件放入货舱并用网罩固定。散货方式的适用场景: 单票货量小 (如几十公斤到几百公斤), 不足以填满一个 ULD; 货物尺寸或形状特殊 (超长、异形), 装不进标准集装箱; 目的地没有拆板条件的小机场。散货的优点是不需要等待打板、灵活机动, 缺点是单位装卸成本高、舱位利用率低。空运报价中散货运价通常高于同等重量打板货。

实操要点

货代判断散货还是打板, 主要看货量和密度: 货量达到一个 ULD 载重或容积的六成以上, 打板更经济; 小票货、急货走散货。散货交运时注意包装强度, 多次搬运环节多, 易碎品加强防护。散货在目的港理货时间短、提货快, 适合时效敏感的轻小货物。报价时向客户说明散货与打板的运价差异, 帮助客户选择经济方案。

实例: 小票空运散货 (Bulk), 未打板, 逐件装载。

CAO 仅限货机 Cargo Aircraft Only

CAO (Cargo Aircraft Only, 仅限货机) 是空运货物上的标记, 表示该货物只能由全货机 (Freighter) 运输, 不得装入客机腹舱。适用场景: 部分危险品 (如某些易燃液体、腐蚀品) 按 IATA

危险品规则 (DGR) 规定只能由货机运输; 或航空公司因安全政策限制某些货物上客机。空运单 (AWB) 上会标注 CAO, 操作时必须匹配货机航班。CAO

货物的运输成本和时效受限: 货机班次少、航线有限, 运价通常高于普货。危险品订舱时确认是否

CAO, 匹配货机航班; 操作标签、申报单与 AWB 保持一致; CAO 货物误订客机航班会被拒收或退运, 旺季 CAO 舱位更紧张, 需要预留缓冲时间。

知识扩展

仅限货机的限制并非承运人自定, 而是来自货舱本身的物理条件: 客机腹舱属于等级较低的货舱, 灭火与排烟能力有限, 一旦发生险情难以隔离, 因此 IATA 危险品规则把部分品类直接排除在客机之外, 只许装载在具备独立灭火与隔离能力的货机主舱。这一制度在二十一世纪初被显著收紧, 各国陆续强化对客机载运特定货物的限制, CAO 清单随之扩大。规则的执行高度依赖单证一致: 运单、危险品申报单与外包装标记三处标注必须相同, 任何一处缺失都会导致航司在收运环节直接拒收。对货代而言, CAO

限制的实际影响主要体现在可选择的航班范围上——货机班次远少于客机, 航线覆盖也窄, 可选运力因此大幅收缩。

实操要点

1. 危险品订舱确认是否 CAO, 匹配货机航班;
2. CAO 货物运价通常高于普货, 报价说明;
3. 操作标签、申报单与 AWB 保持一致;
4. 确认货机舱位和时效 (货机班期少, 备好缓冲)。

实例: 锂电池部分类别只能 CAO, 订舱时确认货机舱位。

CCA 货物运费更改通知单 Cargo Charges Correction Advice (CCA)

CCA (Cargo Charges Correction Advice, 货物运费更改通知单) 是国际航空货运中的标准更正单据: 当航空运单 (AWB) 已签发、货物已出运后, 若发现运费及相关费用记载有误, 由承运人或货运代理人按 IATA 规则出具 CCA, 通知对方更正费用。CCA 只能更正费用项目——运费、费率、计费重量、附加费、付款方式等——不能用于修改品名、重量、件数等货物信息。常见出具场景: 计费重量算错、费率应用错误、附加费漏加或多收、付款方式 (预付/到付) 写错、货币与汇率换算错误、单纯录入错误。CCA 须在费用错误发现后尽快发出, 各航司有受理时限 (常见为出运后 3 个月以内), 超期航司有权拒绝受理。货代开单前应核对订舱确认书、AWB 草稿和客户确认的费用清单, 减少 CCA 发生。

知识扩展

这套更正机制依托国际航协的结算规则运行, 更正单需在航司与代理人之间按统一格式流转, 并进入定期的集中清算流程完成多退少补, 因此它不只是一次性通知, 而是整个行业运费结算体系的纠错环节。能够更正的范围被严格限定在费用类记载, 涉及品名、件数与重量等货物信息的改动属于另一套程序, 二者不能相互替代——费用错了走更正单, 货物信息错了走运单修改, 混用会导致对账失败。更正单通常须在出运后的规定期限内发出, 逾期航司有权拒绝受理, 损失由出具方承担, 这使得费用核对的时效性远比想象中重要。随着电子运单与结算系统直连的推进, 纸质更正单正逐步被系统内的电子更正流程取代, 纠错周期随之缩短。

实操要点

1. 开单前核对“三单”: 订舱确认书、AWB 草稿、客户确认的报价/费用清单, 把计费重量、费率、附加费、付款方式逐项对齐——CCA 虽然常见, 但每张都意味着一轮人工对账成本, 错误率高还会影响代理在航司的评级与授信。
2. 收到航司 CCA 后先核三要素: AWB 号是否对应本票、原费用与更正后费用的差额是否合理、更正原因是否成立; 确认后把差额计入本票账单, 避免下一票重复收取。
3. 涉及客户时第一时间同步: 尤其是到付 (Collect) 票, 运费由国外收货人承担, 更正不及时会直接影响目的港结算与放货。
4. 保留 CCA 编号与航司受理记录; CASS 结算周期内对争议 CCA 及时提出异议, 超期默认按更正后金额结算。
5. 同一票货出现多张 CCA 时, 注意相互覆盖关系, 以最终生效金额为准, 对账表上列明每张的净影响。

实例: 示例: 一票上海 → 洛杉矶的空运普货, 开单时计费重量按 120kg 收取, 实际体积重应为 156kg。货物出运后承运人核对发现少收运费, 出具 CCA 将计费重量更正为 156kg, 向代理补收差额运费及相应燃油附加费。代理确认后计入 CASS 结算周期完成对账, 并同步向客户补收。

CCD 货物已通关 Cargo Customs Declared

CCD (Cargo Customs Declared, 货物已报关) 是空运货物状态代码, 表示进口货物已完成海关申报并获得放行, 可以进入派送或提货环节。CCD 是清关完成的标志: 货物不再受海关监管, 收货人可安排提货或由派送商派送。清关过程可能涉及查验、补税、补充单证等环节, 全部完成后状态更新为 CCD。货代查询到 CCD

后通知收货人提货或确认派送安排, 涉及税款已缴的同步核对缴款凭证。CCD

之后货物进入交付 (DLV) 阶段, 流程接近结束。

知识扩展

CCD (Cargo Customs Declared) 是进口空运货物清关完成的状态标记。货物到货站 (RCF) 后, 收货人或其报关代理向海关申报, 海关审核、查验 (如需)、征收税款后放行, 状态更新为

CCD。清关是进口环节中耗时最不确定的部分, 涉及商品归类、审价、查验布控等因素。CCD

后货物由海关监管转为自由状态, 收货人凭放行信息提货。快递类货物的清关由快递公司代理完成, CCD

状态通常对应系统显示的清关完成节点。

实操要点

查询到 CCD 状态后, 货代通知收货人清关完成, 确认提货方式或派送安排。涉及缴税的, 核对税款金额与支付记录, 缴款凭证留档。清关过程中被查验的货物, 配合海关提供单证说明, 查验完成后及时跟进放行。收货人急需货物的, 提前与货站确认提货时间, 安排车辆衔接, 减少货站停留时间。

实例: 运单状态 CCD: 货物已完成海关申报, 待派送。

CCR 等级货物运价 Commodity Classification Rate

等级货物运价 (Commodity Classification Rate, CCR) 是空运针对特殊货物 (不适用指定商品运价 SCR

时) 的等级运价, 按普通货物运价 (GCR) 加减一定百分比计算。典型应用: 贵重货物 (VAL) 按 GCR 的 200%

加价; 活体动物 (AVI) 按 GCR 的 150%; 报纸/杂志按 GCR 的 70% 折扣; 作为货物托运的行李按 GCR

折扣。运价优先级: SCR (指定商品) 优先于 CCR (等级运价), CCR 优先于 GCR (普通运价)。特殊货物报价时确

认适用运价类型: 贵重货、活体按等级运价 (加价), 报纸等按折扣等级运价。误区: CCR 与 SCR 混淆 (等级 vs

指定商品); 特殊货物按 GCR 报价 (未用等级运价) 导致报价错误。

知识扩展

等级运价在运价表中以普通运价的百分比系数呈现, 加价或折扣不逐条罗列具体金额, 而是用一个百分比统一调整, 这种表达方式使各航司的运价表得以保持同一套结构。系数背后的定价逻辑有清晰的业务成因: 贵重货物因失窃风险与保险成本高而加成, 活体动物需要照料与优先装卸而加成, 出版物则因属于低值品类且各国长期给予文化类优惠而折扣, 行李作为货物的托运情形按优惠处理。适用顺序上, 指定商品运价优先于等级运价、等级运价优先于普通运价, 这一优先级是长期沿用的行业惯例, 目的在于让最贴合货物特性的运价优先适用。此外, 折扣后的金额不得低于该票货物的最低运费, 最低运费构成所有折扣的下限。

实操要点

1. 特殊货物确认适用运价类型 (SCR/CCR/GCR);
2. 贵重货/活体按等级运价 (加价);
3. 报纸等折扣等级运价;
4. 优先级: SCR > CCR > GCR。

实例: 贵重货物 (VAL) 按 GCR 的 200% 计收等级运价。

Consolidated Consignment 集运货物 Consolidated Consignment (集运货物)

集运货物 (Consolidated Consignment) 是两个以上托运人的货物合并成的一批货物，由集运代理人 (Consolidator) 统一向航空公司订舱，以一票主运单 (MAWB) 承运，各托运人分别持有自己的分运单 (HAWB)。集运的核心价值是小票货共享大票运价：单个托运人的货量达不到直客运价门槛，拼入集运货后按整体货量享受更低运价。集运货物在目的港由代理拆板分拨，各收货人分别清关提货。集运时效受拼货、拆板环节影响，与直飞直提相比略有延迟。

知识扩展

集运货物 (Consolidated Consignment) 是空运拼货的组织形式，结构与海运拼箱 (LCL) 对应。运作流程：集运代理人向各托运人收货，各托运人与代理人签订运输合同、取得分运单 (HAWB)；代理人把货物拼装成整板或整票，向航司订舱取得主运单 (MAWB)；货物抵达目的港后，目的港代理拆板分拨，通知各收货人提货。集运的定价机制是整票运价与分票运价的差，货量越大，拼货的成本优势越明显。集运货量不足时航班可能延误，这是拼货模式固有的时效不确定性。

实操要点

货代向客户推荐集运方案时，说明时效与直飞的差异，避免承诺过紧交期。拼货前核对各票货物的件数、重量、品名，主单与分单信息对应准确。目的港分拨费 (拆板费) 提前确认，报价时透明告知。时效敏感或高价值货物建议直飞直提，普通货物拼货控制成本。集运货物在旺季舱位紧张时可能被优先拉货，预留缓冲时间。

实例：8 票货集运成一票 MAWB 空运，各托运人持 HAWB，目的港分拨。

Consolidator 集运代理人 Consolidator (集运代理人)

集运代理人 (Consolidator) 是把多个托运人的货物集成集运货物 (Consolidation) 的人或机构，向航空公司订舱，是空运集运业务的核心角色。运作方式：集合多票货物 (各货主的 Consignment) 成一票集运货；向航司订整板/整票舱位 (MAWB)；向各货主签发分运单 (HAWB)；目的港代理拆板分拨。收入来源：整票运价与分票运价的差价 (集运利润)。与普通货代的区别：集运代理人专门做拼货集运 (Consolidation)，是空运市场的庄家，通常有稳定的板位资源和目的港分拨网络。集运报价低但时效受拼货影响 (等货凑板)，货代选择集运商时要评估其板位稳定性和目的港分拨能力。

知识扩展

集运商在法律上的身份值得留意：向航司订舱时它是托运人，须就整票货物的运费、单证准确性与货物适运性直接对航司负责，即便其中某票货物来自它并不熟悉的客户，责任也不能因此免除，这一制度安排是集运模式风险集中的根源。业务落地依赖目的港的拆单分拨网络，集运商通常通过长期合作的代理完成拆板、理货与分拨，代理的作业质量直接决定末端交付体验，因此成熟集运商的核心资产往往不是板位本身，而是覆盖主要口岸的代理网络。行业结构上，大型集运商与综合物流集团之间的整合持续进行，部分集运商被快递与合同物流巨头收购，独立的区域集运商则更多依靠细分航线的深耕维持生存。

实操要点

1. 集运商 (庄家) 拼货订舱，报价低；
2. 集运时效受拼货影响 (等货凑板)；
3. 分单 (HAWB) 对应各货主；
4. 目的港分拨网络决定服务。

实例：集运代理人拼 8 票货成一票 MAWB 向航司订舱，各货主拿 HAWB。

CW 计费重量 Chargeable Weight

计费重量 (Chargeable Weight, CW) 是空运与快递计费采用的重量, 取实际毛重 (Gross Weight) 与体积重 (Volume Weight) 两者中的较大者。体积重计算公式: $\text{长} \times \text{宽} \times \text{高} (\text{厘米}) \div \text{换算系数}$, 国际空运标准为 $\div 6000$ (1 立方米约等于 166.7 千克), 国际快递主流为 $\div 5000$ (1 立方米等于 200 千克), 部分渠道用 $\div 8000$ 。当体积重大于毛重时, 货物称为泡货或轻泡货, 按体积重计费; 反之称为重货, 按毛重计费。示例: 一箱货毛重 60 千克、尺寸 80×60×80 厘米, 体积重为 $80 \times 60 \times 80 \div 6000 = 64$ 千克, 则按 64 千克计费。报价前必须算清计费重量, 泡货通过压缩包装、去托盘可显著降费, 计费重量与运价分档 (45/100/300 千克等) 联动, 凑档能省钱。

知识扩展

换算系数的差异并非随意设定, 而是不同运输工具装载密度的反映: IATA 的六千系数源自宽体货机主货舱的容积与载重配比, 一票货物若密度低于每立方米一百六十七千克, 飞机就会在载重用尽前先装满容积, 承运人因此需要按占用空间收费; 快递企业普遍采用五千系数, 因为其网络以卡车与窄体客机腹舱为主, 单位容积对应的载重能力更低, 空间更稀缺。部分专线渠道用八千系数, 则是以更宽松的密度门槛吸引泡货。同一票货物在不同系数下算出的计费重量可以相差四分之一以上, 这正是不同渠道报价差异的重要来源, 比对报价时须先统一系数口径。

实操要点

1. 报价前必须算清计费重量: 毛重与体积重取大;
2. 体积重公式确认: 空运 $\div 6000$, 快递多数 $\div 5000$, 别混用;
3. 泡货多、密度低的货物, 用压缩包装/去托盘可显著降费;
4. 客户给尺寸立即换算体积重, 报价时明示计费依据;
5. 计费重量与运价分档 (45kg/100kg/300kg 等) 联动, 重量凑档能省钱。

实例: 毛重 60kg, 体积重 64kg, 计费重量按 64kg 计算。

DEM DEM 集装箱 DEM Container (DEM 集装箱)

DEM 是航空 LD8 集装箱, 用于空客 A300/A310 等机型下舱, 容积约 9.4 立方米, 最大载重约 4,620 千克, 适合装载散货和轻货。LD8 是空客宽体机的标准下舱箱型, 与波音机型的 LD 系列箱型不通用。A300 货机 (A300F) 下舱常配 DEM 箱。货代订舱时确认机型, A300/A310 系列使用 DEM, 波音机型使用对应的 LD 箱型, 箱型不匹配无法装载。DEM 装载散货时注意配重均匀, 货物固定牢靠。

知识扩展

航空集装箱体系中存在明显的制造商谱系分立: 欧洲机型与北美机型各自发展出不同的下舱轮廓标准, 配套箱型互不通用, 只能按机型分别配置。这类与特定机型绑定的箱型, 其保有量与机队的在役规模同起落——当该系列机型逐步退出客运、转入货运或退役, 配套箱型的需求随之萎缩, 库存向少数仍运营该机型的地区集中。对货代而言, 这类箱型的实用意义在于了解特定航司机队的配置: 飞欧洲老旧宽体货机的航线可能仍在用这一系列, 混用其他谱系的箱型会出现装不进去的问题, 订舱前确认机型配套的箱型配置即可避免。

实操要点

订舱时确认机型为 A300/A310 系列, 选用 DEM 箱型。散货装载时配重均匀, 箱内货物用网罩或绑带固定。货量小可用更小箱型, 货量大考虑多箱或集装箱板。确认 DEM 箱位数量, 旺季提前锁定。

实例: 空运出口: A300F 货机散货装 DEM 箱。

DEP 已起飞 Departed

DEP (Departed, 已起飞) 是空运货物状态代码, 表示货物所乘航班已离港起飞, 货物进入在途运输阶段。DEP 是出口货物状态序列中从地面操作转入空中运输的节点: RCS 已收货 → MAN 已配舱 → DEP 已起飞 → ARR 已到达。查询到 DEP

后, 货物随航班飞往目的港, 货代可告知客户航班已起飞, 提供预计到达时间 (ETA) 供客户安排后续事宜。DEP 之后若航班中转, 货物可能在中转站停留, 全程时效看整个航线安排。

知识扩展

DEP (Departed) 是空运货物离开出发港的状态标记。航班完成旅客和货物装载、推出、滑行、起飞后, 系统状态更新为 DEP。对出口货物而言, DEP 意味着货物已实际离开出发地, 责任与风险进入运输阶段。直飞航班的 DEP 之后货物直达目的港; 中转航班的货物可能在枢纽机场换机, 需要关注中转衔接状态。客户查询货物进度时, DEP 是‘货已飞’的明确答复, 之后关注到达端状态 (ARR、RCF、NFD、DLV)。

实操要点

查询到 DEP 状态后, 货代告知客户航班已起飞和预计到达时间, 同步准备目的港清关资料。中转货物确认中转衔接是否顺畅, 避免枢纽延误。收货人安排提货按 ETA 和 RCF 状态推进, 不必在 DEP 阶段就调度车辆。货代内部系统同步更新货物状态, 方便客户自助查询。

实例: 运单状态 DEP: 航班已起飞离港。

DIS 货物异常 (差错) Discrepancy

DIS (Discrepancy, 差错) 是空运货物异常状态代码, 表示货物在交接、运输或单证环节出现差错, 需要核实处理。

常见差错包括件数不符、重量差异、包装破损、标签错误、品名与单证不一致等。DIS

状态下货物暂停正常流转, 由航司或货站核查差异、通知相关方, 确认无误或补充材料后继续运输。DIS 会直接造成时效延误, 货代查询到后应立即联系航司或货站确认差错内容, 协调处理方案, 并同步告知客户。涉及货损的, 当场拍照留证并启动索赔流程。

知识扩展

DIS (Discrepancy) 是空运操作中的异常标记, 触发场景多样: 交运时件数短少、过磅重量与运单差异、包装破损需要重新处理、标签信息错误、品名与随附单证不符等。发现差错后, 货站或航司将货物单独存放, 状态标记为 DIS, 同时通知订舱货代和相关方核实。核查内容包括原始运单、交接记录、客户确认信息。差错确认后, 货站按实际情况改单、补件或重新包装, 货物恢复正常流转。DIS 处理期间货物滞留货站, 时效损失不可避免。

实操要点

查询到 DIS 状态后, 货代第一时间联系货站或航司, 问清差错类型和已掌握的信息。件数短少的核对交接记录和装车单, 重量差异的确认过磅单据, 标签错误的核实正确信息并安排更正。同步通知客户, 说明延误原因和预计处理时间。货物破损的拍照留证, 确认责任方后启动索赔。处理完成的跟进货物恢复流转状态, 避免滞留过久产生额外费用。

实例: 运单状态 DIS: 货物件数异常 (实收 19 箱, 单证 20 箱)。

DLV 已交付 Delivered

DLV (Delivered, 已交付) 是空运货物状态代码, 表示货物已交付给收货人或其指定代理, 整个运输流程到此结束。对出口货物, DLV 表示目的港收货人完成提货或派送签收; 对快递类货物, DLV 表示签收完成。DLV 是运输责任终止的节点, 货物交付后的货损、短少索赔必须在提货时提出并保留凭证, 过后再主张会因证据不足难以处理。货代跟踪到 DLV 状态后应通知发货方运输已完成, 涉及运费结算的同步核对账单。客户查询时 DLV 是最终答复, 之后的争议属于交付后问题。

知识扩展

DLV (Delivered) 是空运货物追踪的终点状态。进口货物完成清关放行后, 收货人凭提货凭证到货站提货, 或由派送商送货上门并签收, 状态更新为 DLV。至此, 从订舱 (BKD) 开始的整个状态序列结束: BKD → RCS → MAN → DEP → ARR → RCF → NFD → DLV。货物交付后运输合同履行完毕, 承运人和货代的运输责任终止。后续如发生货物质量问题或贸易纠纷, 属于买卖双方与运输方之间的其他法律关系。

实操要点

提货或签收时, 收货人应现场核对件数、外包装状况, 发现破损、短少、浸水等异常当场记录并向货站或派送员提出, 拍照留证。货代在查询到 DLV 后, 通知发货方确认收货完成, 同步核对运费账单。涉及运费到付的货物, 确认收货人已付款、账款结清。客户投诉货物未到但状态显示 DLV 的, 先核实是否由他人代收或派送地址错误。

实例: 运单状态 DLV: 货物已交付收货人, 运输完成。

e-AWB 电子航空运单 Electronic Air Waybill

电子航空运单 (e-AWB, Electronic Air Waybill) 是以电子数据替代纸质航空运单 (AWB) 的航空货运单证, IATA 推动行业实现 100% e-AWB 目标。AWB 是空运的运输合同与货物收据, 纸质 AWB 的流转涉及打印、传递与归档, 成本高且效率低; e-AWB 以电子数据在货主、货代、航司与地面代理之间流转, 减少纸张、加快流程、降低错误。e-AWB 的实施基础: 各方系统的对接与数据标准化; 法律效力 (电子单证与纸质的等效认可); 流程改造 (签收与归档电子化)。对货代而言, 支持 e-AWB 是与航司高效合作的前提。

知识扩展

电子运单的推广采取了以航线网络为单位整体推进的方式, 而非按国家或航司各自为政——只有当一条贸易通道上的始发方、承运人、地面代理与目的港各方都具备接收电子数据的能力, 纸质单证才可能真正退出, 因此行业以主要航线为单元设定覆盖率目标并按期公布进展。法律层面的核心是等效承认: 国际公约原本围绕纸质单证设计, 行业通过多边协议约定电子单证与纸质单证具有同等效力, 各参与方以协议方式放弃对纸质形式的抗辩。技术落地则依赖既有的报文体系, 运单数据以标准化报文在系统间交换, 海关舱单与地面操作系统从同一数据源取值, 纸质环节省去后数据一致性反而提高。

实操要点

1. 货代系统支持 e-AWB 数据交换, 与航司对接;
2. 数据标准化 (运单字段、报文格式);
3. 电子签收与归档流程落地;
4. 确认各方对 e-AWB 的法律效力认可;
5. 跟踪 IATA 的 e-AWB 推进与航司要求。

实例: IATA 推动 e-AWB 替代纸质运单, 出港货物电子运单覆盖率目标 100%。

FFM 航空货运舱单电报 Flight Manifest (Cargo IMP)

FFM (Flight Manifest, 航空货运舱单电报) 是航司向目的站发送的载货清单电报, 用于到货通知与清关。FFM 是航空货运的电子报文之一 (Cargo IMP

报文体系), 在货物装机后由始发站发送给目的站, 内容包括航班信息、货单信息 (AWB 号、件数、重量) 与货物摘要。FFM

的作用: 目的站提前知道将有货物到达 (预通知); 到货后的清关与提货准备; 与

FHL (分单舱单)、FSU (状态更新) 构成空运货物的报文链条。FFM

的准确性直接影响目的站的接收安排与清关效率。

知识扩展

舱单电报诞生于航空货运的报文时代: 在电子数据交换尚未普及的年代, 航司之间依靠标准化电报传递航班载货信息, 格式被严格规定为固定字段, 以便不同国家的系统都能解析, 这套格式后来被归入 Cargo IMP 报文体系并延续至今。在报文家族中, 各司其职的分工相当清晰: 主单层面的载货清单由 FFM 承载, 集运货物下挂的分单信息由 FHL 单独传输, 货物状态变化则由 FSU 逐节点推送, 三者共同构成从装机到交付的完整数据链路。这套报文体系同时是海关舱单数据的上游来源, 多数国家的空运舱单申报直接取自或比对 FFM 与 FHL 数据, 报文的准确性与及时性因此具有监管意义。

实操要点

1. 与航司对接 FFM 报文, 确认格式与接收;
2. FFM 数据与 AWB 一致, 差异及时处理;
3. 目的站凭 FFM 预通知准备清关与提货;
4. 报文延迟影响接收, 监控到达时效;
5. FFM/FHL/FSU 的报文链条完整, 追踪才有数据。

实例: 航班起飞后航司发送 FFM 电报至目的站, 通知货量信息供清关与派送准备。

FHL 航空分单舱单电报 House Manifest (Cargo IMP)

FHL (House Manifest, 航空分单舱单电报) 是货运代理人向航司发送的拼装货物分单清单电报, 属于空运 Cargo IMP 报文体系。当一票主运单 (MAWB) 下拼装多票分运单 (HAWB) 货物时, 代理人向航司发送 FHL, 列明分运单的详细信息 (分单号、件数、重量、货物品名), 航司据此掌握拼装货物的构成。FHL 的作用: 拼装货物的明细管理; 目的站的拆单与分拨; 清关与提货的依据。FHL 与 FFM (总舱单) 配合——FFM 记录总单层级, FHL 记录分单层级。

知识扩展

FHL 的适用场景:

- 主运单 (MAWB) 下拼装多票分运单 (HAWB) ;
- 集运与拼舱货物;
- 代理人向航司申报分单明细。

内容:

- 分单号;
- 件数与重量;
- 货物品名。

作用:

- 拼装货物明细管理;
- 目的站拆单与分拨;
- 清关与提货依据。

与 FFM 的关系:

- FFM: 总舱单;
- FHL: 分单舱单;
- 两层配合构成完整舱单。

实操要点

1. 拼装货物及时发送 FHL, 航司掌握分单明细;
2. FHL 数据与 HAWB 一致, 差异引发拆单问题;
3. 目的站凭 FHL 拆单分拨, 数据准确是前提;
4. 与 FFM 的报文链条完整;
5. 拼装货物的追踪按分单维度。

实例: 代理拼货出港后发送 FHL 分单电报, 目的港代理凭 FHL 完成分拨派送。

FSU 货物状态更新电报 Freight Status Update (Cargo IMP)

FSU (Freight Status Update, 货物状态更新电报) 是航空货运的状态更新报文, 属于空运 Cargo IMP 报文体系, 用于货物各节点状态的追踪。FSU 的状态码涵盖货物运输的关键节点: 货物收到 (RCS)、已入库、已装机、航班起飞 (DEP)、到达 (ARR)、货物交付 (DLV) 等。各参与方通过发送与接收 FSU, 实时掌握货物状态。FSU 的价值: 货物追踪的数据基础 (状态节点); 异常发现 (状态停滞); 客户可见性 (向客户推送节点信息)。FSU 的覆盖度与准确性决定空运货物追踪的质量。

知识扩展

状态码的设计沿用了早期电报时代的两三位字母缩写体系, 用极短的编码表示运输节点, 以便在带宽有限、按字符计费的电报网络中传输, RCS、DEP、ARR、DLV 等代码由此形成并被全球沿用, 成为行业内通用的节点语言。这套代码的覆盖面与推送及时性差异很大: 部分节点由航司系统自动触发, 部分依赖地面代理人人工录入, 因此同一票货物在不同航司、不同口岸的追踪颗粒度并不一致, 这正是各家物流可视化能力存在差距的技术原因。在报文链条中, 状态更新与载货清单、分单清单相互校验, 装机电文与实际状态不符时会触发异常提示, 成为识别漏装、错运的主要手段。

实操要点

1. 接货方系统接收 FSU, 形成货物状态数据;
2. 状态停滞 (超时未更新) 触发异常排查;
3. 向客户推送节点信息, 可见性提升;
4. 与航司确认 FSU 的覆盖范围;
5. FSU 与 FFM/FHL 数据一致, 追踪完整。

实例: 货物状态变化时航司发送 FSU 电报, 如 FSU/RCS 表示已收货, FSU/DLV 表示已派送。

GCR 普通货物运价 General Cargo Rate

GCR (General Cargo

Rate, 普通货物运价) 是空运适用于一般货物的基准运价, 按重量分档 (45/100/300/500/1000 千克等), 档位越高单价越低, 是空运报价的基础。适用对象: 无特殊运价 (SCR 指定商品、等级运价) 的普通货物。计算规则: 取适用档位的单价乘以计费重量; 若高档位单价算出的总价低于低档位, 按较低总价收取 (重量断点规则)。TACT 公布的 GCR 为基准价, 实际成交价 (货代合约价) 通常更低。报价先确认计费重量落在哪个档位; 重量差一点到高档位时, 加货凑档可降低单价; 与 SCR 对比, 指定商品符合条件时运价更低。GCR 与 SCR 不能混用, 特殊货物要确认适用运价类型。

知识扩展

重量分档的结构源自国际航协的运价协调机制: 各航司在运价会议上协商公布运价, 形成分档递减的阶梯, 档位与折扣幅度长期沿用, 成为全球空运报价的共同语言。在这个体系里还有几层需要分清的概念: N 运价指四十五千克以下的基础运价, Q 运价对应四十五千克及以上的分档价, 另有最低运费作为每票货物的收费下限, 即便货物极轻也按此金额收取。运价的适用还有方向性与组合规则——公布运价多为单向, 来回程不可简单相加; 无直达公布运价时, 需按比例运价或组合运价拼接计算。运价本身以外, 燃油附加与安全附加等按运价或重量另行计收, 构成为何报价单上的总价常与公布运价对不上的原因。

实操要点

1. 报价先确认计费重量落哪个档位;
2. 重量凑档: 差一点到高档位时, 加货凑档可降低单价;
3. 高档位单价×重量的总价若更低, 按低的收 (断点规则);
4. 与 SCR 对比, 指定商品符合条件时运价更低。

实例: 上海-法兰克福 GCR: +45kg ¥28/kg, +100kg ¥24/kg, 150kg 按 100kg 档算 ¥3600。

铁路运输

ATB ATB (德国海关临时许可编号) ATLAS Nummer (ATB)

ATB 是德国海关电子系统 ATLAS 生成的临时许可编号 (德语 ATLAS

Nummer), 表示货物已得到海关临时许可但还未正式清关。ATB 的含义拆解: ATLAS; B

是代号, 含义为得到海关临时许可但尚未清关。基本产生流程: 承运人准备货物资料 (箱号等) → 送报关行 → 报关行送海关 → 海关在 ATLAS 系统生成临时编号并返回报关行 → 报关行反馈承运人 → 客户据此清关提货或 T1 转运至其他欧盟国家。对客户来说, 拿到 ATB 文件, 才算真正掌握货权。ATB 不等于清关完成, 后续还需正式清关。

知识扩展

ATB 编号的制度土壤是德国海关的「临时存储」架构: 货物抵达德国口岸后并不立即强制报关, 而是先进临时存储状态, 海关在 ATLAS 系统生成编号, 允许货物在监管下停留待办——ATB 正是这个状态的数据身份证, 编码开头的字母组合标识口岸与操作类型, 业内看到号码即可读出「货物在哪个口岸、处于何种监管状态」。它与欧盟转运制度的衔接是其实务分量所在: 货物若需转往其他成员国清关, 报关行凭 ATB 办理 T1 外部转运, 货物在欧盟关境内跨境移动而暂不缴纳税, 抵目的地后再正式申报——这条「暂存加转运」的通道, 是德国枢纽 (汉堡、杜伊斯堡) 得以服务全欧腹地配送的海关制度基础。数据生态上, ATB 在货代与报关行之间以文件形式流转, 其状态更新 (暂存、转运、放行) 构成德国段货物跟踪的底层事件流, 货权管理的操作意义也正在于此。

实操要点

1. 客户问 ATB 时, 先确认货物是否已到港并送报;
2. ATB 拿到后可安排清关提货或 T1 转运;
3. ATB 不等于清关完成, 后续还需正式清关。

实例: 中欧班列货物到杜伊斯堡, 客户催 ATB, 报关行反馈 ATLAS 编号后客户安排提货。

Border Station 国境站 (口岸) Border Station (国境站)

国境站 (Border Station) 是国际铁路货运的出境和入境口岸, 中欧班列主要经阿拉山口、霍尔果斯、满洲里、二连浩特等口岸出入境。国境站是国际铁路运输的关键节点: 列车在此办理海关手续、换装 (宽轨与标准轨之间)、编组和口岸检查。中国轨距为 1435mm 标准轨, 俄罗斯、哈萨克斯坦等为 1520mm

宽轨, 列车在国境站需换轨或换装, 耗时一般 1-3 天。主要口岸: 阿拉山口与霍尔果斯 (新疆, 去往中亚和欧洲)、满洲里 (内蒙, 经俄罗斯)、二连浩特 (内蒙, 经蒙古)、绥芬河 (经俄罗斯远东)。口岸拥堵直接影响班列时效, 冬季和旺季尤其明显。

知识扩展

国境站的作业制度源自国际铁路联运的百年架构: 1890年《国际铁路货物运输公约》(CIM) 与1951年《国际铁路货物联运协定》(SMGS) 两大体系在欧洲分立, 中国属 SMGS 体系, 欧洲大部分国家属 CIM 体系, 两体系交接点即国境站的制度身份——货物须在交接站完成单证转换与货物移交, 这也是马拉舍维奇、布列斯特等边境站在苏欧贸易史上地位显赫的原因。换装的技术经济学是国境站的核心变量: 1435mm 与 1520mm 轨距不兼容, 集装箱从一种车板吊装到另一种车板, 起重能力、作业班次与列车深度决定换装吞吐——阿拉山口与霍尔果斯的境段换装能力扩张, 直接改写了中国西向班列的运力天花板。口岸生态上, 国境站同时是海关监管区与检疫处理场站, 铁路口岸的「一单两报」(中方出境申报与哈方入境申报) 数据协同是近年口岸数字化的主战场。

实操要点

1. 订舱确认出境口岸及换装时间;
2. 关注口岸拥堵 (冬季、旺季) 对时效的影响;
3. 敏感品、危险品对口岸有不同限制;
4. 口岸费用 (换装费、口岸杂费) 确认谁承担。

实例: 重庆-杜伊斯堡班列经阿拉山口出境, 换装宽轨耗时约 2 天。

CFF 跨境运费 Rail Cross-Border Freight Fee (CFF)

CFF (Cross-Border Freight, 跨境运费) 是货物跨越国境运输的运费总称, 可涵盖铁路、公路、海运短驳等多种跨境运输方式的运费。货代语境中, CFF 常见于中欧班列、陆路口岸 (如中越、中老、中哈) 的跨境运输报价。跨境运费与国内运费的区别: 跨境运输涉及出口国出境、过境国通行、进口国入境三个环节, 运费含国际段运输成本与过境费; 计费方式按柜 (铁路整柜) 或按吨/方 (公路散货)。跨境运费的核心影响因素: 运输方式 (铁路/公路)、线路 (过境国)、货物属性 (普货/危险品/冷藏)、时效要求 (快速通关 vs 普通)。报价时确认贸易术语 (FCA/CIF/DDP 等) 对应的费用范围。

知识扩展

跨境运输方式的比较: 铁路 (中欧班列, 时效 15-25 天, 适合批量货)、公路 (中越/中老等东南亚线路, 时效 3-10 天, 适合高时效近途货)、海运短驳 (邻近国家海运, 成本低但慢)。

跨境运费的构成: 国际段运费 + 过境费 + 口岸费用 (换装、转关) + 两端拖车。DDP

报价还需计入进口国关税与清关费——贸易术语决定费用包含范围。

跨境合规: 出口国申报 (报关)、过境国过境手续 (转关)、进口国清关——任一环节延误影响全程时效。选择有跨境经验的货代, 报价与时效更有保障。

实操要点

1. 跨境报价确认贸易术语对应的费用范围 (FCA/CIF/DDP) ;
2. 按运输方式对比成本时效 (铁路/公路/海运) ;
3. 确认过境国费用与转关责任方;
4. DDP 报价要求关税与清关费明细;
5. 关注目的国清关政策变化 (关税调整、新规) 。

实例: 示例: 跨境运费参考价 200-600-400-1200 per 20ft container

免费版

CIM 国际铁路货物运输公约 Convention concerning International Carriage by Rail

CIM (Convention concerning International Carriage by Rail, 国际铁路货物运输公约) 是欧洲国际铁路货物运输的公约, CIM 运单是欧洲铁路国际运输的标准运单。CIM 规范国际铁路货运的合同、责任与赔偿: CIM 运单是运输合同的证明(非物权凭证), 记载货物、托运人、收货人、运费与责任条款; 承运人按 CIM 对货物负责, 设有赔偿限额。CIM 与 COTIF (国际铁路运输组织公约) 体系相关, 欧洲国际铁路货运普遍适用。CIM 运单与海运提单的区别: CIM 运单不是物权凭证, 凭运单不能提货, 提货按目的地规则办理。

知识扩展

CIM 的内容:

- 国际铁路货运合同与责任;
- 赔偿限额;
- CIM 运单标准。

CIM 运单的性质:

- 运输合同证明;
- 非物权凭证;
- 记载货、托运人、收货人与运费。

与海运提单的区别:

- 提单: 物权凭证, 可提货;
- CIM 运单: 合同证明, 凭单不提货;
- 提货按目的地规则。

适用范围:

- 欧洲国际铁路货运;
- COTIF 体系;
- 中欧班列的欧洲段。

实操要点

1. 欧洲铁路运输用 CIM 运单, 填清责任条款;
2. CIM 运单非物权凭证, 提货按目的地规则;
3. 货损按 CIM 限额赔, 高值货加保险;
4. 中欧班列欧洲段适用 CIM, 责任衔接确认;
5. 运单信息与货描一致。

实例: 出口欧洲的铁路货物按 CIM 公约承运, 货损索赔时限为到货后 1 年内提出。

CRX 中欧班列附加费 China Railway Export Surcharge (CRX)

CRX (China-Europe Railway Express Surcharge, 中欧班列附加费) 是中欧班列 (铁路集装箱运输) 报价中各类附加费的总称, 常见名目: 燃油附加费 (按月度油价调整)、旺季附加费 (舱位紧张时加收)、口岸拥堵附加费 (阿拉山口/霍尔果斯/马拉舍维奇等口岸拥堵时加收)、转关操作费、目的地拖车费附加等。

中欧班列的运价结构与海运类似: 基础运价 (按 40HQ/20GP 柜) + 附加费 + 两端拖车/清关费用。铁路运输的时效介于海运与空运之间 (中国—欧洲约 15-25 天), 旺季 (春节前、圣诞前) 舱位紧张, 附加费上涨明显。

中欧班列的特殊成本项: 过境国 (哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯等) 的过境费、换轨操作 (中国标准轨 vs 欧洲宽轨)、口岸换装费——这些成本部分并入基础运价, 部分以附加费形式出现, 报价时要问清口径。

知识扩展

中欧班列的线路与口岸: 西线 (阿拉山口/霍尔果斯—哈萨克斯坦—俄罗斯—欧洲)、中线 (蒙古—俄罗斯—欧洲)、东线 (满洲里—俄罗斯)。不同线路的过境费、时效与稳定性不同, 地缘局势 (如俄乌冲突) 影响线路选择。

铁路附加费与海运的对比: 海运附加费名目多 (数十种), 铁路附加费相对集中 (燃油、旺季、口岸拥堵); 铁路按柜计收与海运一致, 但铁路的换装费 (宽轨/标准轨转换) 是特有成本。

对货主的建议: 中欧班列报价要求总价 (All-in) 对比——基础运价+附加费+两端费用的完整加总; 关注口岸拥堵公告, 避开拥堵窗口。

实操要点

1. 铁路报价要求分列: 基础运价、燃油、旺季、口岸拥堵费;
2. 对比 All-in 总价而非基础运价;
3. 关注口岸拥堵动态 (阿拉山口/霍尔果斯/马拉舍维奇);
4. 旺季提前订舱锁价;
5. 确认两端 (起运/目的) 拖车与清关费用口径。

实例: 示例: 中欧班列附加费参考价 100-400-200-800 per 20ft container.

EAEU 欧亚经济联盟 Eurasian Economic Union

EAEU (Eurasian Economic Union, 欧亚经济联盟) 是由俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、亚美尼亚组成的区域经济一体化组织, 联盟内运输通关便利化。EAEU 的意义: 成员国内部实行统一关税区与共同市场——货物在联盟内部流动享受通关便利 (统一关税、简化手续); 对外实行统一对外关税。对中国物流的影响: 出口到 EAEU 国家的货物, 进入联盟即覆盖多国市场; 联盟统一的技术标准与海关规定影响出口合规; 中欧班列经联盟国家的通关与运输按联盟规则执行。

知识扩展

欧亚经济联盟的制度蓝本是欧盟式一体化: 从俄白哈关税同盟 (2010年) 起步, 经统一经济空间 (2012年) 扩展为联盟 (2015年正式运行), 成员国五国共享统一关税法典、共同内部市场与对外统一税率——货物在任一成员国完成入境清关并缴纳关税后, 可在联盟内自由流通, 无须二次缴税, 这使哈萨克斯坦清关的货物可直达莫斯科零售货架, 对铁路物流是重大的制度便利。海关技术层面, 联盟推行统一商品编码 (ЕАЭС ТН ВЭД 十位编码) 与电子标签追溯体系, 进口商以「进口商代号」(ИИН 体系) 绑定责任, 申报数据与货权流转的数字化程度较高。对中欧班列的实际影响集中在过境规则: 联盟内的转运监管 (T1 等外转程序对应的联盟版本) 与过境担保制度决定换装口岸的滞留时间。地缘经济视角下, 联盟是俄罗斯主导的欧亚空间整合工具, 中国「一带一路」与联盟的对接协议 (2015年签署) 确立了「走廊加关税区」的合作架构——班列跑在走廊上, 货则落在联盟规则里。

实操要点

1. 出口 EAEU 国家评估联盟统一关税与市场覆盖;
2. 技术标准与认证按联盟规则执行;
3. 中欧班列经联盟国家的通关按联盟规定;
4. 联盟内转运的通关便利化利用;
5. 成员国海关执行差异关注。

实例: 过境俄罗斯的货物须符合 EAEU 海关规定, 统一关税下只需一次申报。

FOR/FOT FOR (站到站) / FOT (门到站) Free on Rail / Free on Truck

FOR (Free on Rail) 指站到站交货, 卖方费用到始发站为止; FOT (Free on Truck) 指门到站, 卖方负责把货送到始发站。FOR 和 FOT 是铁路运输的交货术语: FOR (Free on Rail) 是站到站, 卖方承担货物至始发站装上车为止的费用和风险; FOT (Free on Truck) 是门到站, 卖方承担门到始发站的费用 (含前段卡车)。在铁运报价中, FOR 通常对应不含前后段卡车的纯站到站价格, FOT 对应含国内前段的价格。报价时明确是 FOR 还是 FOT, 差价就是前段卡车费; 与客户确认交货术语, 避免责任不清。

知识扩展

FOR 与 FOT 的制度渊源是铁路时代的贸易术语发明: Incoterms 最早在1953年版即纳入 FOR (Free on Rail), 1980年版扩充 FOT (Free on Truck) 以覆盖卡车交货场景, 两个术语在2010年版本中被彻底废除——由 FCA (货交承运人) 统一取代, 理由是集装箱多式联运让「装上铁路车辆」与「装上卡车」的风险划分失去独立性。今天的 FOR/FOT 是行业惯性存活的历史术语: 铁路报价单、独联体与欧洲内陆运输市场仍普遍使用, 尤其在铁运分段报价 (国内段、境外段) 中, 它精准描述了「费用与风险止于何处」的分界, 且简洁性优于 FCA 的多种交货可能。概念辨析上须防一个常见混淆: FOT 的 Truck 指敞车类铁路货车而非公路卡车 (英式铁路语境), 这一语义歧义正是 Incoterms 废除它的重要原因之一——术语的生死, 最终由精确性决定。

实操要点

1. 报价时明确是 FOR 还是 FOT, 差价就是前段卡车费;
2. 与客户确认交货术语, 避免责任不清;
3. 境外段同理有类似术语, 提前确认。

实例: 客户要求 FOT 重庆站, 货代报含国内前段卡车的价格。

GRI-RAIL 铁路综合费率上涨 Rail General Rate Increase (GRI-RAIL)

GRI-RAIL (Railway General Rate Increase, 铁路综合费率上涨) 是铁路货运 (主要是中欧班列) 在特定日期统一上调基础运价的动作, 机制与海运 GRI 类似。铁路 GRI 的发布背景: 中欧班列运力紧张 (旺季)、成本上升 (燃油、口岸拥堵、过境费) 时, 班列运营商/平台发布涨价公告, 指定生效日与涨幅 (按 40HQ/20GP 分档)。货主在生效日前订舱可锁定旧运价。与海运 GRI 的区别: 海运 GRI 由船公司发布, 铁路 GRI 由班列公司/平台发布; 铁路线路集中 (渝新欧、蓉欧、郑欧等平台运营), 涨价节奏受平台竞争影响。

知识扩展

中欧班列的定价机制: 基础运价 (按柜) + 平台补贴 (早期政府补贴, 逐步退坡) + 附加费。政府补贴退坡后, 市场化定价加强, GRI 发布更频繁。铁路 GRI 的触发因素: 旺季舱位 (春节前、欧洲圣诞前)、燃油价格、口岸拥堵 (阿拉山口等)、过境国费用上调 (哈萨克斯坦等国的过境费调整)。
应对策略与海运相同: 生效日前订舱锁价、长协客户谈豁免条款、关注平台运价公告。

实操要点

1. 关注班列平台运价公告 (GRI 生效日与涨幅);
2. 生效日前订舱锁价;
3. 长协客户谈 GRI 豁免或封顶条款;
4. 旺季提前备货安排舱位;
5. 对比不同平台 (渝新欧/蓉欧/郑欧等) 的价格与时效。

实例: 示例: 铁路综合费率上涨参考价 100-400-200-800 per 20ft container。

MRN MRN (欧盟报关单号) Movement Reference Number

MRN (Movement Reference Number, 移动参考号) 是欧盟海关对申报 (如 ENS 入境摘要报关) 反馈的参考编号, 是承运人履行申报义务的证明。所有进入或过境欧盟的货物, 都需要向欧盟海关做 ENS 申报, 海关对符合要求的申报反馈 MRN, 作为承运人履行 ENS 申报义务的证明。MRN 特点: 有效期通常为 1 周; 有多个版本或模板, 有的 MRN 文件左下角会标明截止日期; 如个别 MRN 信息不完整, 需尽快安排重签; MRN 信息需和海关系统信息一致, 否则海关无法放行。MRN 是欧线货物 (海运、班列、空运) 清关和转运的关键单证。

知识扩展

MRN 背后的申报制度是欧盟 2011 年建立的进口安全申报体系: 依据欧盟立法, 所有进入欧盟的货物须在抵境前提交入境摘要申报 (ENS), 安全威胁评估在货物到境前完成——这套机制后来成为欧盟「预到港安全申报」的基础架构, 海运、空运、铁路各设时限, 铁路班列为抵境前两小时。编号结构上, MRN 并非随机码: 前两位是国家代码, 其后嵌有年份与申报地信息, 业内凭码即可判断出申报口岸与年份。程序生态上, MRN 是欧盟海关多环节流转的「主线索」——安全申报、转运单证 (T1/T2)、临时仓储与最终清关各环节都挂靠同一编号, 货物在欧盟内移动的合法性追踪即 MRN 状态追踪。对班列与多式联运经营人, ENS 申报义务按「对货物有实际控制的一方」认定, 申报主体的判定错误是跨境铁路罚单的高发原因。

实操要点

1. 收到 MRN 后核对信息完整性和有效期;
2. MRN 信息有误尽快安排重签;
3. 保留 MRN 作为申报凭证, 客户查验时可提供。

实例: 中欧班列货物进欧盟前, 承运人向欧盟海关申报 ENS, 收到 MRN 编号作为凭证。

Rail Waybill 铁路运单 Rail Waybill (铁路运单)

铁路运单 (Rail Waybill) 是国际铁路货物联运中由发运人填写、铁路承运人签发的运输单据, 具有“运输合同证明”与“货物收据”双重功能, 但关键区别于海运提单: 铁路运单是记名单据、不可背书转让、不代表货物所有权 (非物权凭证)。这意味着收货人凭身份与到货通知即可提货, 无需正本运单, 贸易结算无法像海运那样“凭单放货”。在国际联运中, 运单遵循两套体系: 适用欧洲的 CIM (国际铁路货物运输公约) 与适用中国/独联体的 SMGS (国际铁路货物联运协定), 中欧班列多采用“统一运单”或“一单制”衔接。运单记载发收货人、货物、运价、过境事项, 是全程运输与过境通关的重要依据。

知识扩展

铁路运单与海运提单的本质差异在“物权”: 提单可转让、凭单提货, 运单记名、凭身份提货, 这决定了铁路贸易的结算与风控模式不同 (更依赖预付款/信用证+运单副本)。CIM 与 SMGS 是两大法律框架, 运单格式与栏目有别, 中欧间通过“国际货协/货约统一运单”或“铁路运单+补充单据”衔接。运单正面为联运核心信息, 背面为运输条款。与“铁路提单”探索不同, 传统运单不可转让; 近年中铁等试点“铁路提单”以补物权短板, 但尚非普遍规则。理解铁路运单, 要把握它“合同+收据、非物权、不可转”的属性, 是铁路运单体系的轴心。

实操要点

实操中, 发运人须准确填制运单 (品名、件重、收发货人、过境地、费用负担), 与贸易合同一致; 信息错漏致过境受阻或收货人争议。收货人凭运单副本/到货通知与身份提货, 不必等正本, 故贸易结算宜用信用证+运单副本或预付款, 控好收款风险。跨体系 (CIM/SMGS) 运输确认运单类型与衔接方式, 避免到岸单证不符。运单是过境海关与铁路计费的关键凭证, 妥善保管副本。对盼物权凭证的客户, 说明铁路运单不可转让的现实, 或探讨铁路提单试点。

实例: 中欧班列签发 CIM/SMGS 统一运单, 货主凭运单办理出口退税。

SMGS SMGS 运单（国际铁路联运运单） SMGS Consignment Note

SMGS 是《国际铁路货物联运协定》规定的铁路运单，用于国际铁路货物联运，是铁路运输的运输合同和货物收据。S MGS (Soglashenie o Mezhdunarodnom Gruzovom

Soobshchenii, 国际铁路货物联运协定) 的运单格式，中欧班列使用 SMGS 运单（部分线路也用 CIM

运单）。运单内容：发货人和收货人、起运站和目的站、货物描述、车板号、箱号、件数重量等。SMGS 运单与海运提单的区别：运单不是物权凭证、不可转让，提货凭身份（收货人），因此铁路运输货物货权风险需特别注意。

知识扩展

SMGS 体系是冷战运输格局的活化石：1951年苏联与东欧各国在索菲亚签订协定，建立社会主义阵营铁路联运的统一规则，运单、责任、赔偿自成一体；苏联解体后协定由新独立国家继承，中国1954年加入延续至今——如今 SMGS 成员横跨欧亚大陆桥沿线，与西欧 CIM 体系在波兰、斯洛伐克边境交接，形成世界铁路货运的双体系并立。运单的双轨制是中欧班列单证工作的核心知识：全程使用 SMGS 到欧洲需在边境站换装 CIM 运单（或使用两体系合一的联合运单），2019年起统一运单试点在部分线路推行，正是为压缩这个单证断点的耗时。法律特性上，SMGS 运单不是物权凭证，收货人栏不可转让——这与海运单证的根本差异，塑造了铁路贸易「货权靠贸易合同加付款安排控制」的风控传统，铁路货代的垫资条款也因此普遍比海运保守。

实操要点

1. 核对运单信息（收货人、目的站）与订舱一致；
2. 运单不是物权凭证，注意收款和货权风险；
3. 境外段如需转 CIM 运单，提前确认换单安排。

实例：中欧班列货物使用 SMGS 运单，从西安发往杜伊斯堡，运单号记录在案。

T1 T1（欧盟共同体过境程序） Community Transit Procedure

T1 是欧盟共同体的过境程序（Community Transit Procedure），等同于国内转关，主要用于欧盟成员国内货物转运，需在海关监管下完成。货物进入欧盟后，若目的地在另一个成员国，可申请 T1

转关，货物在海关监管下运输至最终目的国清关。关键规则：费用较高；时效限制约 1 周；如需顺延 T1

有效期，要提前两天和当地海关申请。特别提示：收货人在当地完成清关后，报关行要及时办理清关关闭（T1

结关），否则会产生巨额罚金（五万至三十万欧元）。T1

转关是中欧班列欧洲段末端配送和欧盟内部转运的常用程序。

知识扩展

T1 属于欧盟海关法典（UCC）框架下的外部过境程序（External

Transit），用于非欧盟原产货物在欧盟境内的运输；对应还有

T2（欧盟原产货物内部过境）、T2F（欧盟-欧洲自由贸易联盟国家过境）。实务中中欧班列到港后的欧洲段转运多用 T1。

执行系统是 NCTS（New Computerised Transit System，新计算机化过境系统），货物过境信息在成员国海关间电子化流转，取代纸质单证；担保采用“全面担保”（Comprehensive Guarantee）或逐票担保，承运人或报关行需有担保额度才能开展 T1 业务。

与 TIR 的区别：TIR 覆盖公路运输（中国-中亚-欧洲卡航），T1

是欧盟内部的海关过境程序，两者适用场景与地理范围不同，但目的都是避免过境国重复查验。

关键风险点：T1 开立后须在期限内到达目的海关并完成“结关”（Arrival），未按时结关会被视为违反过境监管，产生高额罚金；收货人清关后报关行要及时关闭 T1 记录，否则责任持续存在。

实操要点

1. 货物进欧盟后需要转运到其他成员国的，务必走 T1；
2. 关注 T1 时效，快到期前提前申请顺延；
3. 清关完成后必须办理清关关闭，避免巨额罚金。

实例：货物经汉堡港进欧盟，目的国是捷克，报关行申请 T1 转关运至布拉格清关。

一带一路 一带一路 Belt and Road Initiative (BRI)

一带一路 (Belt and Road

Initiative, BRI) 是中国提出的跨国基础设施与经贸合作倡议, 涵盖陆上"丝绸之路经济带"与海上"21 世纪海上丝绸之路", 深刻影响国际物流通道格局。它通过基础设施互联互通 (铁路、港口、公路、能源管道) 促进沿线国家的贸易与投资, 物流领域的体现: 中欧班列 (亚欧陆向通道)、沿线港口投资与建设 (瓜达尔、比雷埃夫斯等)、跨境运输便利化 (通关合作、运输协定)。对中国进出口企业而言, 一带一路带来新的贸易市场与物流通道, 物流规划要考虑沿线通道与政策的利用。

知识扩展

一带一路的物流叙事须从 2013 年的两个演讲讲起: 哈萨克斯坦提出「丝绸之路经济带」、印度尼西亚提出「21世纪海上丝绸之路」, 陆海双线由此定名。制度载体上, 它以「六廊六路多国多港」为骨架——六大经济走廊 (新亚欧大陆桥、中蒙俄、中国-中亚-西亚、中国-中南半岛、中巴、孟中印缅) 框定陆向布局, 港口合作 (希腊比雷埃夫斯、巴基斯坦瓜达尔、斯里兰卡汉班托塔) 锚定海向节点。物流行业的参与方式是分层的市场信号: 通道层 (班列、走廊、港口投资) 改变基础设施供给, 制度层 (海关互认、运输协定、TIR 公约加入) 降低过境摩擦, 运营层 (多式联运示范工程、中欧班列统一品牌) 组织实际货流。对中国货代与外贸企业的实际意义在于通道多元化: 单一海运依赖的物流方案被陆、海、空、管道多通道组合替代, 风险评估、成本测算与合规管理都必须放在这张新网络里重做。

实操要点

1. 评估一带一路沿线市场与通道的机会;
2. 中欧班列等陆向通道作为海运的补充;
3. 沿线港口与口岸的设施与效率评估;
4. 跨境运输的便利化政策 (通关、协定) 利用;
5. 通道选择按时效、成本与稳定性综合评估。

实例: 中欧班列是 "一带一路" 陆向通道的代表性物流产品。

免费版

中亚班列 中亚班列 China-Central Asia Block Train

中亚班列是开往中亚五国（哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦）的跨境铁路货运班列，常经阿拉山口、霍尔果斯或二连浩特出境，是中欧班列的重要组成部分。中亚班列从中国（西安、重庆、成都、郑州等）始发，经阿拉山口或霍尔果斯（对应哈萨克斯坦）出境，到达阿拉木图、塔什干等中亚城市。货源：中国出口中亚的机电产品、建材、日用品；中亚进口中国的农产品（小麦、棉花）。中亚班列与中欧班列共线（西通道），是中欧班列网络的延伸和组成部分。

知识扩展

中亚班列的贸易结构是「工业品换资源」的镜像流动：中方出口机电、建材、日用品、汽车与光伏组件，回程则是小麦、棉纱、矿产品与电解铜——这种结构与欧洲线路（消费电子去、汽车零部件回）截然不同，回程货源组织难度反而较低，因为大宗商品的铁路适配度高。区域市场上，中亚五国纵深差异大：哈萨克斯坦作为过境大国承接阿拉木图、努尔苏丹枢纽功能，乌兹别克斯坦是人口最多的消费市场（塔什干为第一大目的站），土库曼斯坦则因签证与管制环境货流特殊——线路设计须按国别拆解。单证生态上，中亚五国中三国属欧亚经济联盟，统一关税区使入盟即覆盖多国；而吉尔吉斯、土库曼的清关各有独立规则。竞争格局上，公路运输（中欧卡航的前身之一）与班列在中亚线路上竞争最激烈，短途公路灵活、长途班列便宜，货主按货量与时效在两者间切换。

实操要点

中亚班列订舱的实操要点：第一，出口中亚客户（哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等）选择中亚班列（时效比海运快、比空运省）；

第二，确认目的站（阿拉木图、塔什干等）和出境口岸（阿拉山口或霍尔果斯）；

第三，确认换装安排（哈萨克斯坦宽轨）和口岸费用；

第四，大宗货物（建材、农产品）确认批量运输方案；

第五，确认报价结构和计费重量比；

第六，与公路运输（新疆口岸陆运）比较时效成本；

第七，中亚客户的支付和结算方式确认（部分国家外汇管制）。

实例：新疆建材走中亚班列到哈萨克斯坦。

中欧班列 中欧班列 (中欧铁路货运) China-Europe Railway Express

中欧班列 (China Railway Express, CR Express) 是指按固定车次、线路、班期开行的中国与欧洲之间的集装箱铁路货运班列, 时效介于海运与空运之间。主要线路从重庆、成都、西安、郑州、武汉、义乌等城市始发, 经阿拉山口或霍尔果斯 (新疆) 或满洲里、二连浩特 (内蒙) 出境, 进入哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰, 最终抵达德国汉堡、杜伊斯堡等欧洲枢纽。中欧班列时效通常 15-25 天, 介于海运 (30-45 天) 和空运 (3-5 天) 之间, 运费也居中, 适合时效敏感且货值适中的货物。运输限制: 部分敏感品、危险品受限; 冬季极端天气和口岸拥堵会影响时效; 地缘政治因素会影响线路稳定性。

知识扩展

中欧班列的制度起点是2011年的渝新欧首列——重庆为解决笔电产业出口时效痛点, 联合铁路、海关与沿线国家铁路公司打通亚欧通道, 随后成都、郑州、西安、义乌等城市跟进, 「渝新欧」「郑欧」「义新欧」等平台在2013年「一带一路」倡议提出后汇入统一品牌, 2016年统一命名为中欧班列。运营生态是政府平台加市场化经营的混合结构: 各地平台公司负责集货与订舱, 中铁总负责国内段运输, 哈、俄、白、波等国铁路按分段承运模式衔接境外段。定价机制上, 地方政府补贴长期是运价竞争的隐形变量——班列价格低于纯市场成本, 2021年后补贴逐步退坡, 市场化定价能力成为平台生存的分水岭。产业层面它重塑了内陆开放格局: 西安、重庆、成都从物流末梢变为亚欧枢纽, 笔电、汽车、光伏与跨境电商构成西向货流的四大主力品类。

实操要点

1. 选线路看目的地: 欧洲内陆点 (杜伊斯堡、汉堡、华沙等) 是班列优势区, 比海运中转内陆更快;
2. 报价含拖车到站、报关、班列运费、目的港清关派送 (或到站自提), 分项列明;
3. 舱位旺季 (9-12 月) 紧张, 提前 2-3 周订舱;
4. 注意班列的计费重量比 (如 1CBM=333kg 等), 重货泡货计价不同;
5. 确认客户是否需要出口退税单证 (报关单、运单), 班列通常可正常退税。

实例: "重庆到杜伊斯堡, 中欧班列约 18 天, 1 个 40HQ 含拖车报关报 5.8 万。"

中欧班列公司 中欧班列公司 CR Express Company

铁路公司 (Railway Company / Rail Operator) 是拥有铁路线路、机车车辆, 并运营铁路运输服务的企业主体, 在铁路货运中作为实际承运人, 负责线路维护、列车开行、机车牵引与到站交付。在国际联运中, 涉及多家铁路公司接力: 中国铁路 (中铁) 负责境内段, 境外段由相应国家铁路 (如俄铁 RZD、哈铁 KTZ、德铁 DB) 分段承运, 跨境需协定衔接 (如清算、运单互认)。此外还有 "班列平台公司" (组织货源、代订舱、协调各方) 与铁路公司不同——平台是整合者, 铁路是运力方。铁路公司的运价、时刻、运力与口岸能力, 是班列时效与成本的上游决定因素。理解铁路公司, 要把握它 "线路运力所有者、分段承运、上游决定" 的属性。

知识扩展

铁路公司与 "班列平台公司" 要分清: 前者拥有线路机车、实际承运; 后者整合货源、组织班列、对接客户 (多为代理或物流商角色)。与 "多式联运经营人 (MTO)" 也不同: MTO 对全程负责并签发多式联运提单, 铁路公司只对铁路段负责。跨境多铁路公司接力, 涉及 "过境清算协议" 与运单互认 (CIM/SMGS), 任一段能力弱都拖全程。与运价表衔接: 铁路公司公布基价, 平台在此之上组价。从分工看, 铁路公司分段承运、靠协议衔接各段运力, 是铁运的运力基石。

实操要点

实操中, 了解班列涉及哪些铁路公司分段承运, 预判各段能力与时效 (尤其宽轨段与口岸)。运价问清是铁路基价还是平台全包价, 避免重复或遗漏。平台公司对接即可, 但大客户可直接谈铁路运力与时刻。关注铁路公司运力紧张期 (旺季), 早订舱。跨境争议按各段责任划分, 知哪段铁路担责。

实例: 多家中欧班列公司竞争货源。

中欧班列运价 中欧班列运价 China-Europe Block Train Freight

中欧班列运价是按箱（40HQ/40RF）或吨计的中欧班列干线运费，受线路、箱型、油电与供需影响，常有 GRI-RAIL 上涨与平台报价。中欧班列运价结构：干线运费（按箱或按吨，40HQ 是主力箱型）为基础，加上起运地拖车费、报关费、口岸换装费、境外段费用、目的站操作费。运价受供需影响波动（旺季上涨、淡季下调），班列公司发布 GRI-RAIL（铁路运价上调通知）调整运价。平台报价（班列公司公开价）与代理价（含服务）不同。计费重量比（如 1CBM=333kg）影响泡货计价。

知识扩展

班列运价的定价机制是「政府指导加市场浮动」的混合体：基础价由国家发改委对国内段设定指导价（按箱公里计），境外段由沿线各国铁路协商定价，平台公司在此框架上叠加供需调节——旺季舱位紧张时发布运价上调通知（GRI-RAIL），淡季以特价舱促销，这套「班轮化」的运价管理直接从海运移植而来。成本结构上，班列价格中最不稳定的变量是境外段：卢布与坚戈汇率波动、俄段运价的谈判周期、口岸换装费的调价都会传导到整箱报价，货代锁价本质是对这些变量的风险定价。比价逻辑上，行业通行的锚是海运即期价：班列价格通常在海运与空运之间的「黄金分割带」浮动，当海运运价暴涨（如2021年）时班列出现历史性性价比，货量脉冲式涌入；海运回落时班列回归「为时效付费」的细分定位。计费技术上，拼箱按体积重折算（常见一立方米折三百公斤上下），泡货与重货的配比优化是拼箱报价的利润核心。

实操要点

中欧班列运价的实操要点：第一，报价前确认计费重量比和箱型（40HQ 主力），泡货按计费重量核算；第二，确认费用范围——站到站（FOR）还是门到门（含拖车、报关、清关派送），分项列明避免争议；第三，关注 GRI-RAIL 通知，旺季运价调整及时同步客户；第四，比较平台价（班列公司公开价）与代理价（含服务），选择合适渠道；第五，长期货量客户与班列公司谈合约价（类似海运长约）；第六，确认口岸换装费和境外段费用的承担方；第七，淡季（春节后、夏季）运价低，可建议客户错峰发货。

实例：重庆到杜伊斯堡 40HQ 班列价含干线不含拖车。

中老铁路 中老铁路 China-Laos Railway

中老铁路是连接中国昆明与老挝万象的跨境电气化铁路，2021

年通车，开通国际货物列车，是通往东盟的陆路新通道，常与中欧班列衔接。中老铁路全长约 1000 公里（中国段玉磨铁路+老挝段磨万铁路），全线准轨（1435mm），中国昆明至老挝万象无需换装。货物列车运输机械、建材、日用品出口老挝，老挝及泰国农产品（水果）、矿产品进口中国。中老铁路延伸可连接泰国（曼谷），远期形成中老泰铁路联运，是西部陆海新通道的重要组成部分。

知识扩展

中老铁路的制度身份是「一带一路」首个以中方为主投建、与邻国全线对接的标准轨铁路：老挝段此前只有法国殖民时代的米轨，全国铁路近乎空白，新线以 BOT 模式由中老合资的琅南勃铁路公司运营，电气化准轨直连昆明与万象——轨距与中方一致意味着全程免换装，这在东南亚铁路史上是结构性突破。经济地理上它把老挝从「陆锁国」推向「陆联国」，万象以南的塔纳楞与磨丁口岸成为物流新枢纽。货流经济学上，冷链水果是明星品类：老挝与泰国经万象接驳的香蕉、榴莲、山竹北运中国，时效较公路大幅压缩、损耗率下降，水果专列与快速通关「绿色通道」的组合使农产品货量增长成为这条线路最活跃的商业故事。通道网络意义在于南延想象：中泰铁路建成后，昆明—万象—曼谷干线将贯通，届时中南半岛将出现第一条纵贯铁路动脉。

实操要点

中老铁路货运的实操要点：第一，出口老挝货物（机械、建材、日用品）选择中老铁路（比公路快、比空运省）；第二，泰国方向货物确认经老挝中转的衔接安排（中老泰联运）；第三，东南亚水果进口（榴莲、香蕉）确认冷链运输和检验检疫要求；第四，确认出境口岸（磨憨-磨丁）和通关流程；第五，全线准轨无需换装，时效稳定；第六，确认报价结构（铁路段+口岸操作+境外段）；第七，与海运（经北部湾港）比较时效成本。

实例：云南冷链榴莲走中老铁路进境。

中蒙俄经济走廊 中蒙俄经济走廊 China-Mongolia-Russia Economic Corridor

中蒙俄经济走廊是一带一路六大经济走廊之一，依托二连浩特、满洲里等口岸，联通中国、蒙古与俄罗斯，以能源、矿产与大宗联运为主。它的物流形态：中国与俄罗斯、蒙古的铁路与公路联运（中欧班列的重要北线通道之一）；能源与矿产（石油、天然气、煤炭、矿石）的大宗运输；口岸通关与跨境运输的便利化。满洲里与二连浩特是主要口岸：满洲里连接俄罗斯，二连浩特连接蒙古。中蒙俄走廊对北方物流的意义：中欧班列北线通道、能源矿产进口通道、对俄贸易的物流动脉。

知识扩展

中蒙俄经济走廊是六大走廊中规划文件最成型的一条：2016年三国签署《建设中蒙俄经济走廊规划纲要》，是「一带一路」框架下首个多边走廊协议，内容横跨交通基础设施、口岸改造、产能与旅游合作——走廊从议程文件到落地项目的转化路径，是观察「一带一路」机制化程度的样本。物流地理上它有两条骨架：满洲里方向的滨洲线（对接西伯利亚铁路干线，货流以中欧班列北线过境为主）与二连浩特方向的集二线（穿越蒙古国，经乌兰巴托接俄蒙铁路——二连浩特是中国唯一的对蒙铁路口岸，蒙古的矿产品出口与中国的消费品输入在此交汇）。矿能经济是走廊的产业底盘：蒙古的煤炭、铜矿（奥尤陶勒盖）与俄罗斯的油气经铁路与公路南下，大宗重载运输的技术约束（车皮周转、冬季极寒作业）塑造了这条走廊不同于南向线路的运营性格。地缘层面，蒙古「第三邻国」外交与过境费谈判的反复，使二连通道的运量始终存在政策波动区间。

实操要点

1. 对俄与对蒙贸易评估口岸与通道；
2. 中欧班列北线（经满洲里）作为欧洲通道选项；
3. 能源与矿产的大宗运输按口岸能力规划；
4. 口岸通关效率与季节因素评估；
5. 跨境运输协定与便利化政策利用。

实例：蒙古铁矿石经二连浩特口岸换装进入中国铁路网。

中越班列 中越班列 China-Vietnam Block Train

中越班列是连接中国西南与越南的国际铁路货运班列（经凭祥或河口口岸），服务机电、农产品与跨境产业链。中越班列从中国（重庆、成都、武汉、南宁等）始发，经凭祥（广西，对应越南同登）或河口（云南，对应越南老街）口岸出境，到达越南河内及南部。货源：中国出口越南的机电产品、电子元件（越南承接中国产业链转移）、建材；越南进口中国的农产品、水果。中越班列与中老铁路互补，共同构成中国连接东盟的铁路通道。中越铁路部分为米轨（越南），需换装或换轨。

知识扩展

中越班列的产业逻辑由「产业链转移」驱动：越南承接电子制造组装后，元件、模组与结构件仍大量自华进口，「母厂在华南、组装在北越」的供应链每天都需要跨境补料，班列与跨境公路、海运拼船三分这一货盘，班列的优势场景是货量大、计划性强的整列零部件运输。口岸经济学上，凭祥（对接同登）与河口（对接老街）构成两大接口，其中凭祥铁路口岸衔接越南准轨与米轨并存系统——越南北部保留米轨网络、同时新建准轨线路的「双轨并行」，使换装与否成为线路选择的技术变量。历史注脚是滇越铁路：百年前法国修建的米轨至今仍在货运，中越铁路联运的底盘带着殖民时代铁路遗产的影子。冷链方向上，越南火龙果、荔枝与泰国过境水果经凭祥口岸的铁路进境水果指定监管场地入境，农产品季节性与班列舱位的错峰配合是这条线路特有的运营节奏。

实操要点

中越班列订舱的实操要点：第一，出口越南货物（机电、电子元件、建材）选择中越班列（时效优于海运）；第二，确认出境口岸（凭祥或河口）和对应越南站（同登、老街）；第三，确认轨距和换装情况（米轨换装影响时效和费用）；第四，跨境产业链客户（中国生产越南组装）确认常态化运输安排；第五，越南进口水果确认检验检疫和冷链要求；第六，确认报价结构和通关流程；第七，与中老铁路（老挝方向）区分，按目的国选择。

实例：广西机电走中越班列到河内。

免费版

公路运输

Container Chassis 集装箱底盘车 Container Chassis

集装箱底盘车 (Container Chassis) 是专门运输集装箱的拖车底盘，集卡 = 牵引车 + 底盘车 + 集装箱。底盘车的核心功能是承载与固定集装箱：通过锁扣 (Twist Lock) 与集装箱角件锁定，保证运输中集装箱不移动。底盘车的类型：标准底盘 (单箱 20/40 尺)、双箱底盘 (北美双 40 尺) 与可伸缩底盘等。使用要点：牵引车与底盘车的匹配 (载重、鹅颈)；集装箱锁扣的锁定确认；超重箱的底盘承载核算；空箱与重箱的底盘选择。底盘车是集装箱公路运输的核心装备，其合规状态 (检验、载重) 直接影响运输安全。

知识扩展

底盘车的功能：

- 承载集装箱；
- 锁扣 (Twist Lock) 固定角件；
- 保证运输中不移动。

类型：

- 标准底盘 (20/40 尺单箱)；
- 双箱底盘 (北美双 40)；
- 可伸缩底盘。

使用要点：

- 牵引车与底盘匹配；
- 锁扣锁定确认；
- 超重箱承载核算；
- 空箱与重箱底盘选择。

合规管理：

- 底盘检验 (年检)；
- 载重合规；
- 锁扣与制动状态。

实操要点

1. 提箱时确认锁扣锁定，防运输中箱移；
2. 牵引车与底盘匹配 (载重、鹅颈)；
3. 超重箱核算底盘承载；
4. 底盘检验与载重合规；
5. 还箱与提箱的底盘交接记录清楚。

实例：提柜时须配套底盘车，集卡司机凭设备交接单提取底盘与箱体。

免费版

Drayage 拖车（短驳运输） Drayage（拖车/短驳）

拖车（Drayage，短驳）是集装箱在港口、堆场与工厂、仓库之间的短途公路运输，是海运操作链条中连接码头与货主的关键环节。操作链条（出口）：拖车凭 S/O 到堆场提空箱 → 工厂装柜 →

重箱还码头（截港前）。进口反向：码头提重柜 → 仓库卸货 → 还空箱。计费：按路线（往返）、柜型、等待时间计费；超时等待、夜间或节假日、过桥过路费另计。中港车（粤港拖车）是跨境短驳的特例：内地到香港机场或码头的拖车运输，需要两地牌照和通关资料。

知识扩展

拖车计费结构拆解：基础费（按往返里程+柜型，如深圳到东莞往返 20GP/40GP 各有报价） +

等待费（免费额度外按小时计）+ 超时费（超免费等待）+ 夜间/节假日费 +

路桥费（跨市实报实销）。同一线路不同拖车公司报价差异可达 20-30%，因为车况、调度与等待费标准不同。

提柜预约制：华南主要码头（盐田、蛇口）实行预约提柜（如盐田的 ePort

预约），司机需凭预约码进港，未预约或错过时段要重新排队；旺季拖车资源紧张时需提前 1-2 天预约。

美国线的差异：美国港口普遍实行“车架分离”（Chassis

Pool），司机提柜需单独租用车架（chassis），费用按天计；国内则是车架随车，无需额外环节。

进口短驳链条：码头提重柜→收货人仓库卸货→还空箱到指定堆场（可能有异地还箱费）；还箱地点与费用标准在提柜时确认，避免还错堆场产生额外费用。

实操要点

1. 拖车安排与截港时间倒排，预留排队缓冲；
2. 确认车型（是否可装超高/超重货）；
3. 等待费标准提前约定（超过 X 小时加收）；
4. 中港车确认通关资料（司机本、报关单）。

实例：深圳盐田提空柜到东莞工厂装货，再还重柜回盐田，拖车费 RMB1800。

免费版

FTL 整车运输 Full Truckload

FTL (Full Truckload, 整车运输) 指货物量足以装满一整辆卡车, 或货主出于时效、安全考虑包下整车运力, 按整车费率计价的公路运输方式。与 LTL (零担/拼车) 相对: FTL

独享整车, 中途不卸不装其他货, 时效快、破损率低、丢货风险小; LTL

则多票货物拼一辆车, 按占用空间或重量计费, 成本低但中转环节多。FTL

常用于工厂到港口的出口拖车 (货代最常接触的场景)、港口到内陆的进口拖车、FBA

头程的港口到仓库段、国内干线运输。计费要素: 里程、车型 (13 米高栏、17.5

米平板、集装箱拖架)、装卸等待时间、是否过海过桥等。

知识扩展

整车与零担的边界并不固定: 货量在 6-8 个托盘、体积 12-15 方以上时, 整车通常比零担更划算, 因为零担按占用空间计费且多一次中转分拨。判断标准不是“装没装满”, 而是“是否独享整车资源”——货主为时效与安全包车, 即使装不满也按整车计价。

集装箱拖车是整车运输的常见形态: 工厂装柜后整柜直送码头, 中间不拆不拼。国内干线整车还常用甩挂模式: 车头在两端换挂, 提高车辆周转, 降低等待成本。

计费上整车按“车”计价 (里程×车型单价+附加), 零担按“方/吨”计价, 两者成本结构完全不同。旺季整车运力紧张时, 价格可能翻倍, 长期出货建议签协议价锁定。

超限货物 (超长超高超重) 需办超限运输许可证并按指定路线行驶, 路政与交警对超载处罚较重, 装车前要按车辆核定载质量核算。

实操要点

1. 出口拖车安排要匹配船期: 提空柜、装货、还重柜的节点要与截关时间倒排;
2. 确认车型与货物匹配: 超高货 (3 米以上) 需低平板, 超重货确认路线桥梁限重;
3. 装柜 (装箱) 服务: 是工厂自装还是拖车公司代装, 费用和责任划分要写明;
4. 旺季拖车紧张, 提前 1-2 天约车, 并确认司机是否熟悉港口流程;
5. 过境货 (如香港拖车) 确认车牌、通关资料是否齐全。

实例: “深圳到盐田拖车, 40HQ 提柜装柜还柜, 整车 FTL 报价 1200 元。”

FTL/LTL 整车/零担 (陆运计费方式) Full Truckload / Less than Truckload

FTL (Full Truckload, 整车) 与 LTL (Less than Truckload, 零担) 是公路运输的两种基本计费组织方式: 整车独享运力按车计费, 零担拼车按占用空间或重量计费。两者的核心差异: FTL

一票货独享一辆车, 时效快、破损少、不中转; LTL

多票货拼车, 成本低但需中转分拨。选择临界点: 货量达到整车容量的 60-70% 以上时, FTL

往往更划算 (要按具体报价测算)。跨境场景: FBA 头程的港口到仓段常用 FTL, 小货量用

LTL。报价时要注意统一口径 (是否含提送货费、等待费), 才能公平比较。

知识扩展

整车与零担的取舍本质上是两种浪费之间的权衡: 拼车节约了车辆空间, 却要付出中转分拨的装卸成本与时间; 整车免去了中转, 却要承担车辆未被装满的部分空驶浪费。当货量接近车辆容量时, 第二种浪费小于第一种, 整车便更划算, 这个临界点随线路上的中转成本与回程货情况浮动, 因此只能按具体报价测算而无固定数值。整车市场的组织形态相当分散: 合同物流服务大客户的固定线路, 专线公司深耕特定流向, 数字平台则撮合零散车货, 三种模式在价格与稳定性上各有取舍。车型选择又是另一层变量——厢式、高栏、平板、冷藏与罐式各自对应不同货类, 车型错配要么装不下, 要么为用不到的性能付费。

实操要点

1. 货量测算后对比 FTL 与 LTL 报价, 选性价比;
2. FTL 确认车型和装卸等待; LTL 确认中转时效;
3. 报价统一含提送货费的对比口径;
4. 旺季运力紧张时 FTL 更可控。

实例: FBA 头程 15 个托盘到美西仓, 选 FTL 整车派送。

Line Haul 干线运输 Line Haul (干线运输)

干线运输 (Line Haul) 是物流网络中城际或国际间的主干运输段, 区别于末端派送 (Last Mile), 是物流时效和成本的核心。干线运输用卡车、火车、飞机、船舶完成长途批量运输, 末端配送则是短途到户配送。跨境场景: FBA 头程的海运或空运是干线, 目的港到 FBA 仓的卡车派送是末端 (尾程)。干线时效和成本占物流费用的大头, 优化干线 (班车化、专线化) 是物流降本的关键。报价时应拆分干线运费与末端派送费, 让成本透明, 也便于客户理解费用结构。

知识扩展

干线网络的拓扑有两种典型形态: 点对点在货量稳定的两城之间直发, 时效最快但需要双向货量都足够; 轴辐式则把货集中到枢纽再分发, 牺牲部分时效换取装载率与网络覆盖, 快递与零担网络普遍采用后者。效率提升的主要手段是班车化与甩挂——把运输组织成固定时刻的班车以提高可预期性, 用牵引车与车架分离的方式让车辆不必等待装卸, 车架周转率因此显著提高。在长距离上, 干线还常与铁路或水路组合, 形成多式联运, 用低成本的方式承担中长途位移, 公路只负责两端的衔接。末端派送的单位成本通常远高于干线: 干线一次可运数十吨, 末端一车只能送几十票, 人力与停靠成本无法被摊薄。

实操要点

1. 报价拆分干线运费与末端派送费, 成本透明;
2. 干线班车化 (固定班次) 提升时效稳定性;
3. 跨境干线选专线 vs 快递 vs 邮政, 按时效价格权衡;
4. 干线延误影响全链条, 预留缓冲。

实例: 深圳到洛杉矶海运干线 18 天, 到港后卡车派送 FBA 仓 3 天。

LTL 零担运输 (拼车) Less than Truckload

LTL (Less than Truckload, 零担/拼车) 指货物不足以装满整车, 与多票货物拼装一辆车运输的方式, 按占用空间或重量计费。LTL 与 FTL (整车) 相对, 特点: 成本低 (分摊车费), 但中转环节多、时效慢、破损风险略高。常见场景: 国内干线零担 (如德邦、安能等专线网络)、跨境拼车、FBA 尾程零担。计费方式: 按重量分档 (如 1 吨以下、1-3 吨) 或按体积计算, 含提送货费。选择建议: 货量小优先 LTL, 货量大 (超过整车容量 60-70%) 时选 FTL 往往更划算。

知识扩展

零担之所以能成立, 依赖的是轴辐式网络: 货物先由网点汇集到区域分拨中心, 按流向重新拼载后经干线运往目的地的分拨中心, 再拆散配送到收件方。每一票货在网络中要经历集货、分拨、干线、再分拨、配送五道环节, 中转次数直接决定破损率与时效, 货物被搬运的次数越多, 外包装受损的概率越高, 这也是零担单位成本虽低却难以用于易碎品的原因。计费体系源自货运分级制度: 不同品类的货物按密度、价值与易损程度归入不同等级, 等级决定费率, 同一重量下轻泡货的运费可能数倍于重货, 因为车辆的限制条件是容积而非载重。市场的集中度也因此较高——网络需要足够多的网点与货量才能摊薄分拨中心的固定成本。

实操要点

1. 货量小优先 LTL, 货量大 (超过整车 60-70%) 选 FTL 更划算;
2. 确认中转次数和时效;
3. 易碎品走 LTL 注意包装和保价;
4. 报价确认提送货费是否含在运价里。

实例: 深圳到上海 800kg 货物走零担, 约 2-3 天到达。

PICKUP 提柜费 (堆场) Container Pickup / Empty Container Depot Collection Fee

PICKUP (Container Pickup

Charge, 提柜费) 是拖车到堆场/码头提取集装箱时产生的费用。提柜分为两种场景: 出口提空箱 (Empty Pickup, 拖车到堆场提空箱回工厂装货) 与进口提重柜 (Loaded Pickup, 拖车到码头提进口重柜)。提柜费涵盖: 提柜预约 (部分码头/堆场预约收费)、吊装 (把箱子吊到拖车上)、出场闸口操作等环节, 按柜计收。该费用由拖车公司先行垫付或包含在拖运费内, 最终由货主承担。提柜费与拖运费 (Drayage) 的边界要分清: 拖运费是"车跑路"的费用 (提柜点到装货点/送货点的运输费), 提柜费是"箱子出场"的场站操作费。报价时问清拖运费是否已含提柜费, 防止重复计收。

知识扩展

美国码头的提柜预约制度 (Appointment System): 拖车需提前在码头系统预约提柜时段, 未预约无法进场; 预约时段紧张时需抢约, 部分码头对预约本身不收费, 但旺季黄牛票/加急预约可能产生费用。

中国出口的提空箱流程: 订舱后凭提柜单 (Equipment Interchange Receipt 或放箱单) 到指定堆场提空箱, 堆场收取出场费 (部分并入押箱费体系), 超时未还空箱产生超期费。提柜环节的隐性成本: 提柜等待时间 (闸口排队、吊装排队) 按小时计收的等待费 (Waiting Time)、提错箱型的换箱费、箱况不良的拒提换箱。旺季码头拥堵时, 等待费可能超过提柜费本身。

实操要点

1. 拖车报价问清是否含提柜费、提柜等待费怎么计;
2. 美国提柜提前预约时段, 避开闸口高峰;
3. 提空箱当场验箱 (箱况、清洁、箱型), 有问题当场拒提;
4. 保留提柜单与交接记录, 费用争议时作为凭证;
5. 旺季预留提柜等待时间, 报价时计入等待费风险。

实例: 示例: 提柜费 (堆场) 参考价 100-250-200-450 per 40ft container.

TIR Carnet TIR 运单 TIR Carnet

TIR 运单 (TIR Carnet) 是依据联合国 TIR 公约 (国际公路运输海关公约) 签发的国际海关过境文件, 允许货物在密封状态下经多个缔约国边境而免于逐国开箱查验, 凭关税保证体系实现"一证通关"。货物在启运国海关加封后, 沿途各国海关凭 TIR Carnet

核对封志即可放行, 只在必要时抽查, 大幅缩短边境停留时间。中欧卡航 (中国-欧洲公路运输) 常使用 TIR 制度: 货物从中国经中亚、俄罗斯等地运往欧洲, 全程只办一次海关手续。使用 TIR 的前提是承运人具备 TIR 持证资质并加入担保链, 货物须符合可密封运输条件, 超出 TIR 保障范围的货损风险由承运人自担。

知识扩展

TIR 制度的核心是"一次报关、全程通行": 启运国加封后, 沿途海关凭封志放行, 减少边境重复查验。

TIR Carnet 由国际道路运输联盟 (IRU) 授权签发, 承运人须加入本国担保协会并缴纳保证金。

中欧卡航是 TIR 的典型应用: 中国至欧洲公路运输穿越多国边境, TIR 把通关时间从数天压缩到数小时。

实操要点

1. 走中欧卡航时确认承运人是否持 TIR 资质, 无资质无法享受免查验待遇;
2. TIR 货物必须密封运输, 中途不得擅自开箱, 否则面临巨额罚款;
3. 核对 TIR Carnet 的签发机构与有效期, 与货物信息是否一致;
4. 超出 TIR 保障范围的货损、延迟责任仍按运输合同处理;
5. 结合时效与成本对比 TIR 卡航与铁路/空运, 旺季卡航时效优势明显。

实例: 中欧公路运输使用 TIR 证可一次通关多国, 货物在海关铅封下免于逐国查验。

TIR国际公路运输 TIR国际公路运输 Transports Internationaux Routiers (TIR)

TIR (Transports Internationaux

Routiers, 国际公路运输) 是基于联合国《国际公路运输公约》的国际公路过境运输制度, 凭 TIR 证与海关封志, 货物可在多个国家之间一次报关、途中免开箱查验, 显著提升跨境公路运输效率。它的运作机制: 承运人在起运国海关办理 TIR 手续取得 TIR 证, 货物与车辆加封海关封志后, 途经各国海关凭封志与证件直接放行, 无需逐国开箱查验与重新报关, 到达目的地海关后再办理结关。TIR 的适用有严格条件: 仅限公约缔约国之间; 承运人须取得 TIR 证承运资格; 车辆符合 TIR 标准。TIR 证由国际道路运输联盟 (IRU) 体系签发。

知识扩展

TIR 的运作机制:

- 起运国海关办理 TIR 手续;
- 货物与车辆加封海关封志;
- 途经国凭封志与证件放行;
- 目的国海关结关。

TIR 的价值:

- 多国一次报关;
- 途中免开箱查验;
- 跨境效率显著提升;
- 封志保证货物安全。

适用条件:

- 仅限公约缔约国;
- 承运人须取得 TIR 资格;
- 车辆符合 TIR 标准。

签发体系:

- TIR 证由 IRU 体系签发;
- 各国海关协会管理;
- 证件与封志对应。

实操要点

1. 持有效 TIR 证, 承运人资格提前确认;
2. 箱封完好途中不验, 封志损坏即失去 TIR 效力;
3. 仅限签约国, 非缔约国不适用 TIR;
4. 车辆合规 (TIR 标准) 是前提;
5. 目的国结关手续按时办理, 超期违规。

实例: 中国货车持 TIR 证经中亚直达欧洲, 途中免重复开箱。

免费版

TOLL 道路通行费 Road Toll Fee / Highway Toll Charge (TOLL)

TOLL (Toll Charge, 道路通行费) 是卡车运输经过收费公路、桥梁、隧道时支付的通行费。国内运输与国际拖车 (Dryage) 均涉及, 是运输成本中的实报实销项。

通行费的计收方式: ETC/电子收费系统自动扣费 (国内高速)、现金/扫码缴费; 美国各州收费公路 (Toll Road) 与桥梁隧道通行费标准不同, 部分路段按车型与轴数计费。

报价口径: 拖车/整车报价有的含通行费 (包干价), 有的单列实报实销。长途运输中通行费占运输成本的 10%-20%, 单列报价的需提供通行费票据核销。

知识扩展

通行费的路径选择逻辑: 收费高速 vs 免费国道的权衡——高速省时但收费, 国道免费但耗时耗油。长途调度根据时效要求与成本预算选择路径, 报价时明确"走高速 (含通行费) 还是走国道 (不含)"。

国际拖车 (美国) 的通行费: 美国东海岸、芝加哥等区域收费公路密集 (如 Illinois Tollway、New Jersey Turnpike), 拖车费报价常注明 "Tolls Extra" (通行费另计), 需按实际票据核销。

通行费凭证管理: ETC 账单、收费票据、电子发票是核销依据。多票货物拼车时, 通行费按票分摊。

实操要点

1. 运输报价确认通行费口径 (含还是另计);
2. 另计的要票核销, 防止多报;
3. 时效与成本权衡选择高速/国道;
4. 拼车多票货的通行费确认分摊方式;
5. 美国拖车报价注意 "Tolls Extra" 字样。

实例: 示例: 道路通行费参考价 20-150-50-300 flat rate。

TRK-APT 卡车预约费 Trucking Appointment / Container Booking / Slot Reservation Fee

TRK-APT (Truck Appointment

Fee, 卡车预约费) 是卡车到码头、仓库、堆场进行提柜/派送作业时, 预约时段产生的费用。

预约制度的背景: 美国码头、大型仓库普遍实行 "预约制" (Appointment System) ——拖车/卡车必须提前在系统预约作业时段, 无预约无法进场。预约费有的免费 (含在码头费/仓库操作费中), 有的单独收取 (尤其是旺季预约紧张时)。预约的价值: 预约时段保障作业资源 (吊装、月台、人手), 减少排队等待。未预约或爽约 (No-Show) 可能产生额外费用或信用惩罚。预约通常按柜/按趟计, 旺季预约窗口紧张, 需提前数天抢约。

知识扩展

美国码头预约体系: 洛杉矶/长滩等港口实行 Truck Appointment System, 码头按小时分配预约名额, 旺季名额秒空; 部分码头对未预约进场的拖车收罚款或直接拒收。预约与提柜信息 (Container Number、Pickup Number) 绑定。

仓库/月台的预约: 收货仓库按时段分配月台, 预约时段内卸货, 超时占用月台产生超时费 (与等待费衔接)。

预约费的成本属性: 预约本身金额不大, 但预约失败 (抢不到名额) 的连锁成本高——拖车空跑、等待费、延误。旺季应把预约作为订舱/派车计划的一部分提前安排。

实操要点

1. 提柜/派送前确认作业点是否需预约;
2. 旺季提前数天预约, 避免抢不到时段;
3. 预约信息 (柜号/车牌) 核对准确, 避免进场被拒;
4. 无法履约提前取消, 避免爽约惩罚;
5. 确认预约费是否含在码头/仓库操作费内。

实例: 示例: 卡车预约费参考价 20-80-40-150 flat rate。

TRK-DLV 派送费 Trucking Delivery / Last Mile / Door-to-Door Delivery Charge

TRK-DLV (Truck Delivery Charge, 派送费) 是卡车将货物从仓库、场站或堆场派送至最终收货人地址的运输费用。派送费是运输链的“最后一公里”费用, 计费方式多样: 按趟 (整趟派送一口价)、按里程 (按公里/英里)、按时长, 市内短驳与长途派送的计费逻辑不同。派送费通常含司机与车辆成本, 不含通行费 (另计)。派送环节的附加成本: 等待费 (卸货等待超时)、住宅派送费 (RES, 快递场景)、上楼费 (无电梯楼层搬运)、预约费 (收货方要求特定时段)。派送报价要问清包含范围。

知识扩展

派送与干线运输的区别: 干线运输 (Linehaul) 是城市间的长距离运输, 派送 (Delivery) 是城市内的末端运输。FCL 到门服务=海运费+干线+派送; LCL 到门=海运费+拆箱费+派送。

派送计费的细节: 按趟报价适合整柜/整车派送; 按票/按件报价适合拼车派送 (多票货物一车顺路派)。拼车派送时效与路径规划由车队调度, 报价低于专车但时效承诺弱。

派送风险: 收货人无人签收导致二次派送费、地址错误导致改派费、卸货场地限制 (无月台需尾板车)。派送前与收货人确认地址、卸货条件与签收人, 是降低派送异常的关键。

实操要点

1. 派送报价确认计费方式 (按趟/里程/票) 与包含范围;
2. 与收货人确认地址、卸货条件、签收人;
3. 确认派送费是否含通行费、等待费;
4. 无月台地址安排带尾板车辆;
5. 签收单 (POD) 保管, 作为完成凭证。

实例: 示例: 派送费参考价 80-350-150-700 per 20ft container。

TRK-MSC 卡车杂费 Trucking Miscellaneous / Accessorial Charges (Liftgate, Residential, Limited Access)

TRK-MSC (Truck Miscellaneous Charge, 卡车杂费) 是卡车运输账单中无法归入运费、等待费、通行费等标准名目的杂费费用打包, 常见内容: 停车费 (夜间停车/目的地停车)、洗车费 (运输脏污货物后清洗)、单证费 (运单、签收单等文件)、行政服务费、超时调度费等。卡车杂费的特点与港口杂费 (PMC) 类似: 口径不一、打包模糊。同一服务不同车队的归入名目不同, 收到杂费账单应要求明细, 逐项核对是否真实发生。杂费的合理性判断: 停车费、洗车费有市场标准; 单证费按票小金额; 行政费若按高比例收取需警惕。长期合作可将常用杂费标准写入运输协议。

知识扩展

常见卡车杂费的明细与合理性: 停车费 (按夜, 市内停车场 vs 郊外)、洗车费 (按次, 运输化工品/脏污货物后必洗)、单证费 (按票, 运单/签收单)、调度费 (非工作时间调度)。

杂费虚增的防范: 要求账单明细 (每项费用对应服务内容); 对照协议费率; 金额异常的立即质询。

与港口杂费 (PMC) 的联动: 一票门到门货物可能同时出现港口杂费与卡车杂费——两个环节的杂费分开核对, 防止混淆与重复。

实操要点

1. 卡车账单的杂费要求明细清单;
2. 对照运输协议核对费率;
3. 金额异常的杂费及时质询;
4. 常用杂费标准写进长期运输协议;
5. 停车/洗车/单证费分类登记, 分析成本结构。

实例: 示例: 卡车杂费参考价 25-150-50-300 flat rate。

TRK-NSA 爽约费 Trucking No-Show / Missed Appointment / Cancellation Fee

TRK-NSA (Truck No-Show Appointment

Fee, 爽约费) 是卡车预约码头/仓库/堆场作业时段后, 未按时到场且未及时取消, 导致预约名额浪费时收取的罚金。

爽约的危害: 预约名额被占用后其他拖车无法使用该时段, 作业点资源空转。码头/仓库通过爽约费惩罚失信行为, 并维护预约信用体系。爽约费的触发: 预约后未到场、迟到超过规定宽限 (如晚到 30

分钟以上)、未提前取消 (一般要求提前 2-4

小时)。费用按次收取, 金额视作业点规定。多次爽约可能被限制预约或列入黑名单。

知识扩展

爽约费的体系化: 美国码头与大型仓库把预约信用纳入系统管理, 爽约记录影响后续预约权限; 部分仓库按爽约次数阶梯处罚 (首次警告、多次收罚金)。

避免爽约的实操: 派车前确认车辆状况 (车况、司机、证件)、到厂时间; 计划变动及时取消预约并重新预约; 同一预约多备选车辆。

爽约与迟到的区别: 迟到但到场通常只收等待费或顺延时段; 爽约 (未到场) 收罚金。区分两者避免多付费。

实操要点

1. 预约后跟踪车辆动态, 确保按时到场;
2. 计划变动提前 2-4 小时取消预约;
3. 确认作业点的宽限时间与爽约标准;
4. 保留预约凭证与到场记录, 争议时举证;
5. 多次爽约被限制预约时, 及时与作业点沟通恢复信用。

实例: 示例: 爽约费参考价 50-200-100-400 flat rate。

TRK-OVN 夜间/超时卡车费 Overnight / After-Hours / Weekend / Holiday Trucking Surcharge

TRK-OVN (Overnight/Overtime Trucking

Charge, 夜间/超时卡车费) 是卡车运输在夜间作业或超过正常工作时间作业时收取的附加费。触发场景: 夜间派送 (收货人要求夜间收货)、凌晨提柜 (避开码头高峰)、周末/节假日作业、超过每日正常工作时间的加班作业。夜间与超时作业涉及司机加班工资、夜间驾驶风险、非工作时间协调成本, 车队通过附加费覆盖。

超时费按小时或按趟加收。码头、仓库的非工作时间作业常与预约制度绑定——预约夜间时段本身可能产生附加费。

知识扩展

美国拖车行业的加班规则: 司机工时受 HOS (Hours of

Service) 法规约束, 超时驾驶违法; 夜间/周末作业常需调派加班司机, 费用上浮 20%-50%。

中国公路运输的夜间作业: 长途运输普遍夜间行车 (路况好、避开白天限行), 夜间费通常已含在运费内; 短途夜间装卸 (工厂赶货) 则单列超时费。

时效敏感货物的夜间作业权衡: 急货夜间提派成本高但时效快; 非急货安排白天作业节省成本。报价时明确作业时间窗口, 超时作业提前确认附加费。

实操要点

1. 夜间/超时作业提前确认附加费标准;
2. 急货权衡夜间作业的成本与时效;
3. 与车队确认作业时间窗口, 避免超时被动加价;
4. 美国拖车确认司机工时合规 (HOS);
5. 夜间作业单据注明时间, 作为计费凭证。

实例: 示例: 夜间/超时卡车费参考价 50-200-100-400 flat rate。

快递与邮政

ACF 地址更正费 Express Address Change / Address Correction / Re-direction Fee

ACF (Address Correction Fee, 地址更正费) 是货物出运后因收件人地址信息错误、不完整或无法派送, 需向承运人申请更正地址时收取的费用, 常见于快递与空运派送环节。

触发地址更正的情形: 地址错误 (门牌号/街道名写错)、邮编错误、收件人姓名与地址不匹配、地址为无效地址 (如 P.O.Box 无法接受快递)、收件人拒收后改派等。承运人发现地址问题后暂停派送, 需货主/寄件人确认正确地址后重新派送, 每次更正收取一次费用。地址更正费按票计收, 由寄件人承担 (无论贸易条款如何, 承运人通常向寄件方/订舱方收取)。费用不高但延误影响大——错误地址可能导致派送延误数天。

知识扩展

地址更正的系统触发逻辑: 快递系统在面单预录入时校验邮编与城市匹配, 不匹配即标记异常; 派送司机到址发现无此地址、收件人查无此人等, 退回站点发起地址更正流程。

除地址更正费外, 相关费用还有: 改派费 (同一城市内改派地址)、退回处理费 (无法派送退回发件地)、弃件费 (收件人拒收且寄件人放弃)。地址问题引发的费用链可能层层叠加。

预防措施: 下单前用承运人的地址验证工具 (如 UPS/FedEx 的 Address Validation) 校验; 贸易单据 (发票、装箱单) 与快递面单地址保持一致; 跨境件注意中英文地址转换的准确性。

实操要点

1. 下单前核对地址四要素: 收件人、门牌街道、城市、邮编;
2. 使用承运人地址验证工具预校验;
3. 单据与面单地址保持一致, 避免报关与派送信息冲突;
4. 地址出错立即联系货代更正, 越早越省;
5. 保留正确地址凭证, 争议时提供证据。

实例: 示例: 地址更正费参考价 10-30-20-60 flat rate。

Aramex 安迈世快递 Aramex (安迈世)

安迈世 (Aramex) 是总部位于迪拜的国际快递与物流公司，在中东、北非与南亚市场拥有最密集的本地网络，是这些区域跨境电商的主流派送商。它的业务涵盖国际快递、货运代理、仓储与供应链解决方案。对这些地区而言，Aramex 的优势在于熟悉当地的地址体系（部分国家的正式门牌编号不完善）、清关规则与派送习惯，派送成功率与回款效率都优于全球性快递在非核心市场的表现。Aramex 在纳斯达克上市多年，是本地区少有的具备全球网络的物流集团。

知识扩展

安迈世 (Aramex) 1982 年成立于约旦安曼，总部现设于迪拜，是中东与南亚地区最具影响力的快递与物流企业，业务覆盖全球但优势集中在中东北非与南亚。

核心优势：

- 本地网络密度：在海湾国家、黎凡特与南亚的派送覆盖远超全球性快递；
- 地址体系熟悉度：中东多国缺少规范的门牌编号，靠本地知识与电话联系完成派送；
- 清关能力：熟悉当地的清关规则与文件要求；
- 货到付款：中东电商的货到付款占比很高，其代收货款与回款体系成熟。

业务范围：国际快递、货运代理、仓储与配送、供应链解决方案与电商物流。

实操要点

1. 发往中东、北非与南亚的包裹优先考虑 Aramex，派送成功率通常高于全球性快递；
2. 收件人电话必须准确，中东的派送高度依赖电话联系；
3. 中东电商的货到付款比例高，代收货款的回款周期与手续费要提前确认；
4. 地址填写要尽量详细，缺少门牌时补充地标描述；
5. 清关文件按目的国要求准备，部分国家对进口商品有额外的认证要求。

实例：电商发中东（迪拜）走 Aramex 快递，区域时效好。

Dedicated Line 专线物流 Dedicated Line (专线物流)

专线物流 (Dedicated Line) 是货代把头程运输、目的国清关与末端派送资源整合起来，面向特定国家或地区开设的固定线路服务，如中美专线、中欧专线、日本专线。它填补了国际快递与邮政小包之间的空档：时效快于邮政小包，价格低于商业快递。按运输方式分为空运专线、海运专线与铁路专线；按清关方式分为双清包税与自主清关。专线的稳定性取决于货代对该线路的货量规模与清关能力。同一条线路不同货代的价格差异，往往来自清关方式与尾程派送商的不同。

知识扩展

专线物流 (Dedicated Line) 是货代自营的固定跨境线路：整合国内集货、头程（空运/海运）、目的国清关、末端派送资源，按线路固定报价和时效。

常见：中美专线（空运专线、海运专线）、中欧专线、中俄专线、东南亚专线等。

特点：时效比邮政快、价格比快递便宜（约快递

50-70%）；按计费重量报价；带电/敏感货专线通常可走（比快递灵活）。

是跨境电商中小卖家的主力渠道。

实操要点

1. 专线按线路比价（不同货代专线时效价格差异大）；
2. 确认计费重量标准和泡货比；
3. 带电/敏感货确认专线是否承接及加价；
4. 专线时效承诺看历史履约率（口碑）。

实例：中美空运专线：深圳集货，空运至洛杉矶清关后 UPS 派送，8-12 天达。

DPD DPD (欧洲包裹递送网络) Dynamic Parcel Distribution

DPD (Dynamic Parcel Distribution) 是欧洲主要的包裹递送网络之一, 覆盖欧洲各国, 由法国邮政旗下的 GeoPost 集团控股。它在欧洲本土的派送密度与时效稳定性突出, 是欧洲亚马逊 FBA 仓库常用的入仓派送方式之一。DPD 的特点是提供预测性的派送时间窗(收件人可提前获知一小时的送达区间)与灵活改派, 对 B2C 电商的签收体验有实质帮助。发往欧洲的电商业包裹与 FBA 头程尾段常选择 DPD。

知识扩展

DPD 的服务特点:

- 派送时间窗: 向收件人提供一小时的预测送达区间, 可提前安排接收;
- 灵活改派: 收件人可在线改时间、改地址或转至自提点;
- 自提网络: 欧洲各地设有大量自提点与包裹站;
- B2B 与 B2C 兼顾: 既做企业包裹也做电商末端派送。

在跨境电商中的角色:

- 欧洲 FBA 头程的尾段派送: 货物清关后由卡车送仓, 末端派送常由 DPD 等本土网络承担;
- 独立站与平台卖家的欧洲订单本地派送;
- 退货取件: 部分卖家使用 DPD 的逆向取件服务。

与其他欧洲派送商的对比: DHL 德国在德语区最强, GLS 与 Hermes 在各自区域有优势, DPD 的覆盖相对均衡。

实操要点

1. 欧洲 FBA 入仓要先确认仓库是否接受 DPD 派送, 不同仓库的入仓承运商要求不同;
2. 派送需要提供准确的收件人电话与邮箱, 时间窗通知依赖这两项;
3. 自提点派送要在下单时确认, 包裹到达自提点后的保管期有限;
4. 追踪号在清关完成后才会生成, 头程段看不到 DPD 的节点;
5. 派送失败后的重新派送次数有限, 超次会退回发件方。

实例: 欧洲站 FBA 货物到德国仓后, 由 DPD 派送至亚马逊德国各仓库。

EMS EMS (国际特快专递) Express Mail Service

EMS (Express Mail Service, 国际特快专递) 是万国邮政联盟框架下、由各国邮政运营的国际快递服务, 中国由邮政 EMS 运营。它的定位介于邮政小包与商业快递之间: 价格低于 DHL、UPS、FedEx, 通达范围却比商业快递更广, 能送达偏远地区; 时效慢于商业快递且波动较大。另一个实用特点是清关按邮政渠道处理, 查验与征税方式与商业快件不同, 在部分国家的通关难度相对较低。对收件人而言, EMS 的另一好处是被税时通常按邮政渠道办理, 流程相对简单。

知识扩展

EMS 的制度基础是万国邮政联盟 (UPU): 该组织成立于1874年, 是全球历史最悠久的国际组织之一, 成员国邮政据此交换邮件与包裹, EMS 作为邮联框架下的快递服务由各国邮政联合运营, 中国境内由中国邮政承接。邮政渠道的资费与结算遵循万国邮联规则, 其中终端费 (Terminal Dues) 是进口邮政向出口邮政收取的处理补偿, 长期低于商业快递的实际成本, 这一补贴式结构使邮政小包与 EMS 价格低廉——美国曾因终端费问题于2018年宣布退出邮联, 经谈判达成新费率安排, 此后跨境电商邮政渠道成本逐步上升。在跨境电商渠道谱系中, EMS 的定位处于小包与快递之间的空白带: 比小包快、全程可追踪, 比快递便宜、通达更广, 但被专线渠道 (整合空运与末端本地派送) 分流明显, 近年来 EMS 更多用于小包时效升级与特定国家的清关优势场景。

实操要点

1. EMS 追踪号以字母开头与结尾, 在邮政官网与聚合查询站点都能查;
2. 清关按邮政渠道处理, 被要求缴税时由收件人办理, 时间可能较长;
3. 时效波动较大, 旺季与节假日会明显拉长, 不要按商业快递的标准承诺;
4. 偏远地区的通达性是 EMS 的核心优势, 商业快递到不了的地址可以试 EMS;
5. 高价值货物要保价, 邮政的默认赔偿额度有限。

实例: 发 EMS 到欧洲偏远地区, 约 10-15 天达, 价格低于 DHL。

Express 国际快递 International Express (国际快递)

国际快递 (Express) 是以门到门取送、限时送达为特征的快递服务, 代表企业有 DHL、UPS、FedEx 与顺丰国际等。它与邮政和专线的区别在于服务标准: 全程可追踪、有明确时效承诺、由快递公司代理清关, 并包含上门取件与派送签收。计费按实际重量与体积重取大者, 因此轻泡货的体积重可能显著推高成本。国际快递适合高价值、时效敏感、需要可靠追踪的小件货物, 重货与低值货用专线或邮政更划算。国际快递的时效承诺以工作日计算, 偏远地区与清关时间通常不计入其中。

知识扩展

国际快递以门到门、时效快为核心: DHL、UPS、FedEx、TNT (现并入 FedEx) 等巨头, 中国还有顺丰国际、中通国际等。

特点: 上门取件、全程跟踪、限时承诺 (如 3-5

个工作日全球达)、按计费重量 (毛重与体积重取大, $\div 5000$) 计费。

适用: 文件、样品、高价值小件、紧急补货。单票重量一般限制在 70kg 以内, 超重走专线或空运。

计费要素: 计费重量、目的地分区、服务级别 (经济/标准/优先)、燃油附加费、旺季附加费。

实操要点

1. 快递计费: 体积重 $\div 5000$ 与毛重取大, 泡货注意;
2. 禁运品 (电池、液体、粉末) 走快递限制多, 确认渠道;
3. 到付/月结账号的计费主体确认;
4. 高价值货建议买保险 (快递默认赔付有限额);
5. 寄件信息如实申报 (品名、价值), 海关抽查。

实例: 样品 5kg 走 DHL 到美国, 体积重 8kg, 按 8kg 计费, 3-4 个工作日达。

JD Logistics 京东物流 JD Logistics

京东物流 (JD Logistics) 是京东集团旗下的物流公司, 以仓配一体化为核心竞争力的供应链物流服务商, 2021 年在香港上市。其模式区别于传统快递: 商品提前入仓 (京东八大物流基地与全国仓库网络), 订单产生后由最近仓库直接发货, 实现"上午下单、下午送达"的半日达/次日达时效。京东物流对第三方开放仓配、冷链、大件、国际与供应链科技服务, 服务对象从京东商城扩展到外部商家。自有仓网、智能仓储 (亚洲一号) 与末端配送体系构成其壁垒。对跨境卖家而言, 京东物流提供海外仓与 FBA 头程, 是新兴的跨境履约选项。

知识扩展

京东物流的核心是仓配一体化: 货在仓、单在系统, 订单产生即从最近仓发货。

其自建"亚洲一号"智能仓库群, 自动化分拣与搬运机器人降低仓内成本。

京东物流 2021 年独立上市, 营收已超越多数传统快递公司, 但盈利依赖京东商城流量。

实操要点

1. 国内电商卖家可入京东物流仓网, 享受平台流量加权;
2. 大件家电与家具配送, 京东物流的送装一体服务领先;
3. 跨境卖家评估京东海外仓与 FBA 头程, 对比传统货代报价;
4. 冷链生鲜用京东冷链, 其产地仓+干线冷链网络较完整;
5. 第三方商家入仓需评估入仓费与仓储费对毛利的影响。

实例: 京东物流仓配一体模式支持海外仓备货, 欧洲本地派送时效 1-3 天。

OVL 超长/超大件附加费 (快递) Express Overlength / Oversize Package Surcharge

OVL (Oversize/Long Length

Surcharge, 超长/超大件附加费) 是快递渠道对单件货物尺寸超过承运人标准时加收的附加费。

各家快递的超规标准不同, 常见触发条件: 最长边超过 120cm (UPS/FedEx 标准不一, 有的 157cm/274cm)、体积重超过 68kg、围长 (最长边+2×(宽+高)) 超限等。超规货物在分拣、装卸、派送环节需要特殊处理 (人工搬运、特殊车辆), 承运人通过附加费覆盖额外成本。超规费与体积重是两个概念: 体积重 (DIM Weight) 决定计费重量, 超规费是"尺寸超标"的独立附加费——即使实际重量很轻, 最长边超限也要加收。出货前量好三边尺寸, 对照承运人限制, 是避免超规费的关键。

知识扩展

快递尺寸限制与计费体系: 体积重=长×宽×高÷系数 (UPS/FedEx 常用 139 或 5000, DHL 常用 5000)。超规标准分档: 如 UPS 单边超 157cm 或围长超 330cm 或单件超 70kg 加收"Large Package Surcharge"; FedEx 单边超 121cm 加收额外操作费。

超规货物在运输链的额外成本: 分拣线无法自动处理 (需人工)、派送车需大车 (超出常规件标准)、可能产生二次转运。承运人把这一系列成本打包为超规附加费。

规避思路: 拆包装 (一票拆多件, 注意单件仍超规则无意义)、改用超规渠道 (专线大货渠道、空运散货渠道, 按公斤计价对超规更友好)、确认承运人标准后选择合规包装。

实操要点

1. 出货前量三边尺寸 (长宽高), 对照承运人超规标准;
2. 确认体积重系数 (5000/6000/139), 计算计费重量;
3. 超规货物对比快递与空运散货渠道的成本;
4. 一票多件的, 每件单独核对尺寸;
5. 与货代确认超规费标准 (按件还是按票)。

实例: 示例: 超长/超大件附加费 (快递) 参考价 20-80-40-150 flat rate。

Postal Parcel 邮政小包 Postal Parcel (邮政小包)

邮政小包 (Postal Parcel) 是通过各国邮政网络寄递的国际包裹服务, 如中国邮政国际小包、e 邮宝与各国邮政的航空小包。它依托万国邮政联盟体系运作, 最大优势是价格低、通达范围广, 能覆盖商业快递到不了的偏远地区; 代价是时效慢且不稳定、追踪信息有限, 多数只记录关键节点而非全程。它适合重量轻、价值低、对时效不敏感的跨境电商小件, 也是试用与低客单价商品的主要渠道。邮政小包走的是万国邮联体系, 两国邮政之间的数据交换质量决定了追踪信息的完整度。

知识扩展

邮政小包依托万国邮联 (UPU) 网络, 中国邮政国际小包、E邮宝 (E-EMS 的轻小件版)、国际挂号/平邮是跨境电商早期的主力渠道。

特点: 价格低 (按克计费)、全程跟踪有限 (平邮无跟踪)、时效慢 (7-30 天不等)、单件限重 (通常 2kg 内)。

局限性: 时效不稳定、丢件追踪难、旺季拥堵严重, 近年被专线物流大量替代。

适用: 低价值小件、不急的货、测试市场。

实操要点

1. 小包按克计费, 适合 500g 以下轻小件;
2. 平邮无跟踪易丢件, 建议挂号;
3. 时效承诺放宽 (旺季 30+ 天);
4. 与专线价格对比, 多数场景专线性价比更高。

实例: 饰品 200g 走邮政国际小包挂号到英国, 约 10-20 天达。

RAC 偏远地区附加费 (快递) Remote Area Surcharge - Express (RAC)

RAC (Remote Area Surcharge, 偏远地区附加费·快递) 是快递渠道对派送地址属于偏远地区 (快递网络末端覆盖弱、派送距离远) 时加收的附加费。快递公司 (DHL/UPS/FedEx 等) 按邮编或城市划定偏远地区名单: 超出常规派送网络覆盖范围的地址, 派送需更长车程或转派第三方, 成本显著上升, 遂加收偏远费。偏远费按票或按公斤计收, 由寄件人承担。偏远地区的判定标准各快递公司不完全一致, 同一地址在 DHL 是偏远、在 UPS 可能不是。发货前用货代提供的偏远邮编表核查, 比到货后被动接受账单主动得多; 长期寄送偏远地区的, 可申请把常用地址加入协议费率。

知识扩展

快递偏远费与空运偏远费 (RAFC) 的区别: 快递偏远费针对末端派送网络覆盖, 空运偏远费针对机场航班可达性。同一偏远目的地, 快递与空运可能同时加收各自偏远费。

偏远费的叠加: 偏远费之外, 住宅区派送 (RES)、超规 (OVL) 等附加费可能叠加, 偏远地址的快递总成本可能比普通地址高 30%-50%。

规避思路: 偏远地址改走邮政 (USPS/中国邮政大包, 覆盖最广但时效慢)、或让收件人到最近网点自提、或拼入邻近非偏远地址 (需收件人同意)。

实操要点

1. 发货前用货代偏远邮编表核查目的地邮编;
2. 偏远地址报价问清偏远费标准 (按票/按公斤);
3. 偏远+住宅+超规叠加时算总账再决策;
4. 长期偏远目的地争取协议费率;
5. 收件人可自提时选择网点自提省偏远费。

实例: 示例: 偏远地区附加费 (快递) 参考价 20-120-40-180 flat rate。

RES 住宅区派送附加费 Residential Delivery Surcharge (RES)

RES (Residential Delivery Surcharge, 住宅区派送附加费) 是快递公司将货物派送至住宅地址 (Residential Address) 而非商业地址 (Business Address) 时加收的附加费。

住宅派送与商业派送的成本差异: 住宅区派送密度低、单票行车距离长、收货人不在家的二次派送率高, 快递公司通过 RES 覆盖这部分额外成本。住宅地址的判定以快递公司地址库为准 (邮编+地址类型标记), 公寓、私人住宅、家庭办公室等通常归为住宅。RES 按票计收, 由寄件人承担。UPS/FedEx/DHL 均设有住宅附加费, 金额各家不同。寄往住宅地址的货物, 下单时如实申报地址类型, 快递公司系统会自动加收并显示在账单中。

知识扩展

住宅与商业地址的判定: 快递公司维护地址类型数据库, 按邮编+街道名匹配。同一地址可能因收件人性质 (家庭 vs 公司) 改变类型——以快递公司数据库为准, 无法通过口头声明改变。

RES 的叠加性: 住宅附加费通常独立计收, 与偏远费 (RAC)、燃油费 (FSC)、超规费 (OVL) 叠加。一个偏远住宅地址的大件包裹, 附加费可能超过运费本身。

电商场景的应对: 面向 C 端消费者发货, 住宅地址占比高, RES 是固定的成本项。电商卖家应把 RES 计入物流成本模型; 与快递公司签电商协议 (如 UPS SurePost 类) 可降低住宅派送成本。

实操要点

1. 寄往住宅地址确认 RES 标准 (按票);
2. 电商发货把 RES 计入成本, 避免毛利被侵蚀;
3. 住宅+偏远+超规叠加时评估改邮政渠道;
4. 下单如实填写地址类型, 避免账单差异;
5. 大件家具家电类住宅派送确认是否需预约上楼 (额外费)。

实例: 示例: 住宅区派送附加费参考价 2.5-5.5-4-8 flat rate。

SF Express 顺丰速运 SF Express

顺丰速运 (SF Express) 是中国领先的综合物流服务商, 1993 年创立于广东顺德, 以直营网络与时效快递起家, 国内时效快递市场份额长期第一。其服务从标准快递延伸至冷链、医药、重货、国际业务与供应链解决方案, 覆盖国内 300 多个地级市及港澳地区。顺丰的核心壁垒是直营模式下的服务一致性与航空运力——自有机队与全货机航线支撑“次日达”时效承诺。国际业务上, 顺丰通过收购与自建网络布局东南亚与欧美, 跨境电商小包与 FBA 头程是其国际物流两大品类。对货代而言, 顺丰既是国内段派送的高质量选项, 也是跨境头程与海外仓业务的可选承运人。

知识扩展

顺丰的核心竞争力来自两点: 直营网络保证服务标准统一, 自有航空运力支撑时效承诺。

国内时效快递市场长期由顺丰主导, 但价格也显著高于通达系 (中通/圆通/韵达/申通)。

顺丰国际业务分三块: 跨境小包、FBA 头程与海外仓, 东南亚是其主要扩张方向。

实操要点

1. 高价值、强时效的国内件优先选顺丰, 性价比件选通达系;
2. 跨境 FBA 头程对比顺丰国际与专线货代报价, 顺丰在全程时效上更有优势;
3. 冷链与医药件用顺丰冷链, 其温控网络覆盖远优于同行;
4. 大客户可谈协议价, 顺丰商务客户折扣显著;
5. 国际件注意顺丰不同口岸的集货与清关安排。

实例: 顺丰国际快递提供中英 3-5 日达服务, 货代常选其寄送正本提单。

TNT TNT 快递 TNT Express

TNT 是荷兰的老牌国际快递公司, 以覆盖欧洲的公路网络见长, 在欧洲境内的陆运时效与通达性长期领先。FedEx 于 2016 年完成对 TNT Express 的收购, 此后其国际快递业务逐步并入 FedEx

体系, 独立品牌在多数市场已不再使用。对货代的实际影响是: 原 TNT 的欧洲线路与运力现由 FedEx 承接, 发往欧洲的快件如今按 FedEx 的产品与费率操作, 欧洲陆运网络仍然保留。查询原 TNT 运单时, 如今要按 FedEx 的系统与追踪号规则操作。

知识扩展

TNT (TNT Express) 背景:

- 起源: 荷兰 (原 Thomas Nationwide Transport) ;
- 特色: 欧洲公路快递网络 (欧洲区内陆运强) ;
- 收购: 2016 年被 FedEx 收购 (约 44 亿欧元), 业务整合入 FedEx。

现状: TNT 品牌逐步退出, 业务并入 FedEx; 欧洲市场 FedEx 借助 TNT 网络增强。

对中国市场: 原 TNT 中国业务并入 FedEx。

实操要点

1. 原 TNT 渠道现走 FedEx;
2. 欧洲陆运网络 (原 TNT 优势) 并入 FedEx 欧洲;
3. 老客户系统/账号迁移到 FedEx。

实例: 原 TNT 欧洲快递业务现由 FedEx (整合后) 运营。

UPS UPS 联合包裹 United Parcel Service

UPS (United Parcel Service, 联合包裹) 是全球最大的快递与物流企业之一, 总部位于美国亚特兰大, 与 DHL、FedEx 并称三大国际快递。它拥有庞大的自有货机机队, 美国路易斯维尔 (Louisville) 的航空枢纽是全球最繁忙的货运机场之一, 同时也在德国科隆设有欧洲枢纽。UPS

在美国本土与美洲地区的网络优势最为明显, 跨境电商发往美国、加拿大与拉美的货物常用 UPS 作为尾程或全程承运商。

知识扩展

UPS 的历史可以追溯到1907年: 19岁的 James Casey 在西雅图创办信使公司, 靠自行车与步行递送包裹, 业务以美国本土的零售配送起家, 历经百年扩张为全球网络。公司业务的根基在美国国内: 陆运包裹日处理量位居行业前列, 卡车车队与揽收派送网络覆盖全美, 这正是其电商尾程竞争力的来源; 1970年代起发展航空业务, 1988年全面进入国际快递市场, 通过自建枢纽与收购逐步覆盖全球。UPS 与另两大巨头的定位各有侧重: FedEx

以航空件与时效件见长, DHL 在欧洲与跨境业务占优, UPS

则在北美陆运网络密度与综合物流 (供应链、货运代理) 上积累深厚。路易斯维尔的 Worldport 航空枢纽承担全球货件的夜间集散, 亚洲跨境电商件多经美国西口岸清关后衔接其陆运或航空网络, 末端派送能力是其在美线电商物流中的核心优势。

实操要点

1. UPS 计费按实际重量与体积重取大者, 轻泡货要先算体积重再报价;
2. 美国本土件选陆运服务更划算, 时效比 Express 慢一到两天但价格低很多;
3. 旺季自有运力的优势明显, 舱位保障优于依赖外包的渠道;
4. 偏远地区与住宅派送都有附加费, 报价时要用邮编查一遍;
5. 发 FBA 入仓要按亚马逊的入仓要求打托与贴标, UPS 对货物的包装要求较严。

实例: 样品走 UPS 国际快递, 深圳到美国 3 天达, 按计费重量收费。

上门取件 上门取件 Door Pickup

上门取件是快递员接到系统派单或客户预约后, 前往寄件人指定的收件地址完成揽收的服务方式, 是现代快递寄件服务的标准形态。它的服务要素包含预约时间窗、揽收员联系方式、到件前的状态确认与揽收后的电子回执。对个人寄件人, 上门取件省去跑网点的麻烦; 对商户, 固定班车的上门揽收构成发货流程的外包环节。上门取件的响应速度取决于网点揽收产能与排班密度, 晚间下单的件多数次日揽收, 旺季时段响应时间进一步拉长。寄件人还可以在下单时留意揽收方式的可选项, 部分渠道提供普通揽收与预约揽收两种模式, 后者可指定到达时间段, 适合时间安排紧凑的寄件场景。

知识扩展

上门取件的体验链条从下单就开始: 系统派单的响应速度、揽收员的联系确认、到达时间的准确性、验视与打包的规范性, 每个触点都在塑造寄件人对品牌的评价。揽收环节同时承担合规职能: 验视制度要求揽收员当面查验交寄物品, 禁寄物品与超规包装在此环节拦截。企业客户的上门取件进化为班车制: 固定车辆、固定时刻、固定对接人, 把随机响应升级为确定性排程, 这也是月结协议的标准配置。共享运力模式下, 即时配送平台的接单取件与传统快递的预约取件并存, 前者按小时计, 后者按日计。

实操要点

寄件要赶时效时, 下单后主动电话联系派单的揽收员确认到达时间, 比等待系统通知更可控。大件或重货寄件提前说明, 揽收员可安排合适车辆, 避免到场后装不下再改约。贵重物品交寄时当面完成验视与保价确认, 留存揽收员确认的面单底联。商户侧把发货波次与揽收班车对齐, 出库节奏匹配揽收产能才能避免包裹在仓库积压。

实例: 下单后快递员上门取件。

上门服务 上门服务 Home Service

上门服务是快递物流中围绕客户指定地址展开的各类人到门服务的统称，涵盖上门揽收取件、上门派送投递，以及延伸的上门退货、上门安装、上门取退一体等增值形态。它强调的服务内核是物流服务以客户所在地为交付原点，客户不必移动即可完成寄递闭环。上门服务的价值密度随货物属性上升：大件重货客户自行搬运成本高、贵重物品当面交接保障强、冷链生鲜到家时效刚性，这些场景中上门不是增值项而是必需项。服务质量的评价维度包括准时性、专业度与交付完整性。

知识扩展

上门服务的成本结构决定了它的服务边界：末端人力是快递成本的大头，逐户上门的时间成本随城市密度与楼宇形态波动，高层写字楼的电梯等待让单票上门时间数倍于低层社区。行业的应对方向包括智能调度压缩空驶、按服务分层定价探索与末端共配整合。政策层面，上门服务的保障被写入快递法规，收件人的投递选择权与寄件服务的门到门本质共同构成服务底线。对商家，上门服务的稳定性直接影响大件类目的经营可行性，配送能力是选品与定价的前置约束。

实操要点

寄件人选择上门服务时把地址信息补全到楼层门牌，联系方式的畅通是上门履约的前提。大件上门提前确认搬运条件（电梯、楼道宽度），避免到场无法交付的二次费用。收件端对上门时间敏感的，选择带时间窗的产品或主动电联派送员沟通。商家侧考核渠道的上门履约率而非笼统的时效数字，大件售后成本的大头来自投递失败的重派。

实例：上门取件按订单履约。

上门派送 上门派送 Door Delivery

上门派送是快递员将包裹送达收件人面单指定地址，并完成当面交付或按收件人指示交付的标准投递方式。它是快递服务的默认履约形态：寄件人支付运费购买的就是门到门服务，上门派送的完整性构成服务契约的核心。交付的完成标准包括送达指定地址、通知收件人、按约定方式交付（当面签收、放指定位置、代收）。现实中上门派送的执行率受末端成本挤压影响，拒投与驿站分流的扩张不断侵蚀上门比例，由此引发的未经同意投柜的投诉成为末端服务的主要矛盾，多数地区已明确要求投递方式变更须事先征得收件人同意。

知识扩展

上门派送的成本矛盾源于派费机制：末端派送单价在价格战中持续下压，逐户上门的时间成本却刚性存在，派送员理性选择批量交付的柜与驿站来提升日派件量。这一博弈的平衡点由监管与市场共同推动：监管侧明确投递选择权属于收件人，市场侧则出现按服务分层的定价探索，上门件与自提件差异化收费的讨论持续存在。对特定品类上门派送不可替代：大家电须安装交付、生鲜须即达即取、贵重物品须当面签收。行业末端建设的方向是共配加多元投递并行，在成本可控前提下保住上门服务的基本盘。

实操要点

寄件人要求必须上门时，在面单备注与下单项中明确标注，必要时电话告知派送网点，事前约定比事后投诉有效。收件人地址填写精确到门牌与楼层，模糊地址是派送员改投柜的常见理由。贵重与易损件当面开箱查验再签收，签收后的货损举证难度陡增。对投递方式有长期偏好的，在快递公司账户设置默认投递偏好，减少逐单备注的成本。

实例：大件按预约时间上门派送。

丢失率 丢失率 Loss Rate

丢失率指快件进入承运网络后遗失且无法找回交付的件量占总处理件量的比例，通常以十万分比甚至更小的分母表述，因为丢件属于小概率但后果严重的质量事故。丢件的高发环节集中在转运交接：装车卸车的扫描遗漏让包裹脱离系统追踪，错分积压在无人认领的角落，以及极少数的人为侵占。网络对丢件的防控依赖全链路扫描覆盖与异常件巡查机制，轨迹长时间中断是丢件预警的第一信号。对寄件人，丢失率决定渠道选择的底线考量，贵重物品走丢件记录差的渠道等于自担风险。

知识扩展

丢件与滞留是轨迹中断的两种可能，处置路径完全不同：滞留件在物理排查后多数能找回，丢件则进入赔偿程序。行业内部对丢件的考核极重，因为它直接摧毁客户信任，单票丢件的赔付与商誉成本远超其运费收入。丢件理赔的争议焦点在未保价件的赔偿标准，多数条款按运费倍数封顶，货值与赔偿额的落差是投诉高发区。寄件端的风险管理手段即保价，足额声明价值后理赔上限与货值对齐，举证重心转为价值凭证的真实性。

实操要点

寄件后监控轨迹更新，超过常规间隔未更新即主动查询，早介入的找回率显著高于被动等待。贵重物品交寄务必保价，同步留存价值凭证（发票、订单截图）备理赔使用。填写面单时收寄件信息完整清晰，信息缺失的件在异常环节更难归属与流转。对长期合作的渠道建立丢件台账，按线路统计丢件记录，数据异常的线路及时更换渠道。

实例：高值件丢失率严控。

中欧卡航 中欧卡航 China-Europe Trucking

铁路+卡车联运（Rail-Truck to Europe，常指中欧班列“铁路干线+欧洲卡车末端”的组合）是国际联运中常见的“门到门”实现方式：货物搭乘中欧班列（铁路）跨越亚欧大陆至欧洲枢纽场站（如波兰、德国节点），随后由卡车完成到收货人工厂/仓库的末端配送（最后一段）。它结合了铁路“长距离稳定低成本”与卡车“灵活门到门”的优势，规避了纯铁路难以直达工厂、以及纯卡车长途慢且贵的短板。在欧洲段，卡车网络密集、清关便利，是班列到门的自然延伸。该模式的关键在于欧洲段卡车资源的组织、清关与“班列时刻—卡车接驳”的衔接。

知识扩展

铁路+卡车联运是“公铁联运”在欧洲落地的具体形态，与“海铁联运”（海+铁）并列于多式联运家族。与“全程铁路”（中欧班列到站即止）相比，加卡车段实现真正门到门；与“全卡（TIR 卡航）”相比，干线用铁更稳更省。在欧洲段，常借助目的国清关与派送网络（如波兰清关+德法派送），涉及跨境卡车资质（TIR 或欧盟内自由通行）。与“铁路运单”衔接：铁路段用运单，欧洲卡车段用公路运单/派送单，两段单据需对应货箱。理解该模式，要把握它“铁干卡末、亚欧衔接、门到门”的组合属性。

实操要点

实操中，欧洲末端选有中欧班列接驳能力的卡车派送商，确认其清关资质与覆盖国（如波清关+德法派）。班列到站前锁定卡车接驳时刻，避免箱到站无人接、堆场费涨。两段单据对应（铁路箱号/运单与公路派送单一致），欧洲清关用正确 HS

与申报。关注欧洲段税费（VAT、关税）与派送时效承诺，写入合同。对时效敏感货，可指定“班列+快派”组合并设 SLA。

实例：深圳电子件走中欧卡航 15 天到德国，比铁路快、比空运省。

中转场 中转场 Transit Hub

中转场是快递网络中承担货物交接与再分拣操作的节点设施，来自不同线路的车辆在此卸货，包裹经分拣系统按新的目的地重新组合，再装入对应班次车辆继续运输。它解决的是网络经济性问题：任意两点间开直达班车的装载率太低，通过中转场集拼，让货物沿主干线路流动，再向周边辐射。一个全国性网络通常设置数个到数十个中转场，按地理区域布局，中转场的处理能力与班次密度直接决定网络的时效上限与弹性。寄件人查询轨迹时，中转场的名称通常包含城市与场地编号，熟悉所走渠道的主要中转节点后，可以更快判断包裹是否在正常路径上推进。

知识扩展

中转场的核心作业是卸车、分拣、装车三个环节，自动化程度决定处理速度：皮带线加交叉分拣机的现代场地可实现每小时数万件的分拣能力，而人工分拣场地在旺季极易成为瓶颈。班次衔接是时效的关键，理想状态是上一班车的到达时刻与下一班车的发出时刻留有刚好够完成分拣的间隔，任何一环延迟都会让包裹滞留等待下一轮班次。中转场选址考虑干线公路位置、土地成本与区域件量分布，行业竞争下头部公司的中转场网络密度已成核心竞争力。

实操要点

寄递时效敏感的货物时，了解所走渠道的中转路径有帮助，直发线路少一次中转就少一次延误机会。发货监控中发现包裹在中转场停留超过常规时长，通常是班次延误或场地爆仓，应主动查询而非被动等待。企业寄件大户可与快递协商固定中转路径，避开高拥堵节点。旺季发货计划中，把中转环节的延误概率计入时效承诺，比单纯依赖标准时效更稳妥。

实例：包裹经中转场分拣续运。

免费版

跨境电商物流

1210 保税备货 (1210) 1210 (保税备货模式)

1210 是我国海关对跨境电商保税备货模式的监管方式代码。它的运作方式是：电商企业先把货物批量进境，存入综合保税区的保税仓，此时按保税管理不征关税；消费者在平台下单后，货物再按订单逐票出区清关、缴纳跨境电商综合税，并由保税仓直发配送。对消费者的价值是收货快（货物已在境内），对商家的价值是未售出前不缴税、资金占用低。它是进口跨境电商最主要的模式之一，与直邮模式（9610、9710 等）相对。保税备货把货物前置到境内，换来的是次日达级别的收货体验。

知识扩展

1210 是海关监管方式代码，对应跨境电商保税备货：

流程：电商企业将货物批量运至综保区（保税仓）→ 入区备案（暂缓纳税）→ 消费者下单 → 按订单出区、报关、缴税（行邮税/VAT）→ 快递派送。

优势：批量运输降低头程成本、本地仓快速配送（1-3 天达）、退货可退回保税仓（便利退货）。

相关代码：9610（跨境电商直邮出口）、9710（跨境电商 B2B 出口）、9810（跨境电商出口海外仓）。

适用：进口跨境电商（保税进口）主流模式。

实操要点

1. 进口电商选 1210 需综保区仓资源；
2. 入区、出区申报（账册管理）需专业操作；
3. 退货可退回保税仓，降低损失；
4. 与直邮（9610 进口侧）对比选模式。

实例：进口美妆走 1210：批量入南沙综保区，下单后清关直发，1-2 天达。

1239 保税电商出口监管方式 (1239) Supervision Code 1239 (Bonded E-commerce Export)

1239 是海关监管方式代码，指保税电商 A（保税跨境电子商务零售进口）模式下的监管代码之一，与 1210 同属跨境电商保税备货进口体系。跨境电商零售进口的保税备货模式：商品批量进入综合保税区保税仓，暂缓纳税；消费者下单后，按订单出区、办理清关并缴纳跨境电商综合税。1210 与 1239 的划分基于海关对保税电商进口的监管口径差异（涉及不同批次政策与适用条件），实务中按当地海关的具体执行要求选用。它与 9610（直邮模式，单票清关）的区别在于：1239/1210 是保税备货、出区清关，9610 是海外直邮、入境清关。

知识扩展

1239 与 1210 的差异根源在跨境电商零售进口的试点政策演进：1210 最初仅适用于跨境电商综合试验区，区内企业可享受保税备货、出区按个人物品征收综合税的便利；随着试点范围扩大与政策调整，1239 作为另一种保税进口监管口径被引入，适用于部分非试点区域的保税备货业务，实务中两者的适用范围与当地海关的执行细则有关。保税备货模式的制度价值在于把国际运输的规模经济与零售的碎片化订单衔接起来：大宗货物先行入仓、暂缓缴税，订单产生后逐票出区清关，物流时效接近本地发货，但库存占用与仓储成本需要卖家承担。个人年度交易限值、单次限值与商品清单是保税进口的三条硬约束，超限或超清单的商品按一般贸易或行邮处理，税负差异明显。

实操要点

1. 保税备货业务按属地海关要求的监管代码申报（1210 或 1239），口径以当地执行为准；
2. 商品入区暂缓纳税，出区按订单清关并缴综合税；
3. 与 9610 直邮分清——保税备货与直邮的物流与监管完全不同；
4. 关注个人年度交易限值，超限值按一般贸易处理；
5. 保税仓备货占用库存资金，动销控制要精细。

实例：跨境电商保税备货出口适用 1239 监管方式，货物入区退税、离境核销。

9610 跨境电商零售出口 Cross-border Retail Export

9610 是海关总署为跨境电子商务零售出口（B2C/C2C 小包出口）设立的监管方式代码，适用于境内电商企业或个人通过跨境电商平台，向境外消费者零售商品，以邮件、快件或跨境电商专用通道逐票清单核放、汇总申报的出口模式。9610 的核心特征是清单核放、汇总申报——企业按订单生成清单先行放行，再定期汇总报关，降低单票报关成本、提升通关效率。9610 与 9710（跨境电商 B2B 直接出口）、9810（跨境电商出口海外仓）并列为跨境电商三大监管代码，分别对应不同业务形态。9610 适合小额、高频、多品种的零售出口，是传统邮政小包合规化的主流通道之一。

知识扩展

跨境电商监管代码：9610（零售出口 B2C 小包，清单核放汇总申报）、9710（B2B

直接出口）、9810（出口海外仓，货物先入海外仓后零售）。9610

流程：平台订单→生成清单→海关核放→定期汇总报关→退税（符合条件）。9610 与

1210（保税进口）对应进出。9610

适合高频小包，单票正式报关成本高故用汇总申报。部分综试区企业可享无票免税和核定征收。

实操要点

卖家选 9610 须为注册跨境电商企业并接入公共服务平台。清单须与订单、支付、物流三单一致方可核放。汇总申报周期（通常按月）须准时避免违规。9610

可办出口退税（有票）或无票免税（综试区）。大促前确认口岸承载和清单通道稳定。建议与 9710/9810 按业务选择，零售小包走 9610。

实例：深圳卖家日发千票小包，按 9610 清单核放、月底汇总申报。

ACoS ACoS ACoS

ACoS（Advertising Cost of Sales）是亚马逊

PPC（按点击付费）广告的核心指标，指广告花费占该广告带来销售额的百分比（ $ACoS = \text{广告支出} \div \text{广告销售额} \times 100\%$ ）。ACoS 越低代表广告效率越高（花更少广告费换来更多销售）。ACoS 与毛利率相关：若产品毛利率 30%，则 ACoS 须低于 30% 才不亏（不含物流和其他成本）。ACoS

受关键词竞价、转化率、产品竞争力影响——转化率高则同样点击产出更多销售、ACoS 降。物流间接影响

ACoS：物流体验好（时效、完好）提升自然转化和 review，进而降 ACoS；断货则广告仍在跑但无转化，ACoS 飙升。卖家用 ACoS 优化广告结构（否词、竞价、投放匹配），目标 ACoS 须结合产品阶段（新品期可容忍高 ACoS 换排名）。ACoS 是广告 ROI 的简化表达，须与 TACoS（总广告销售比）结合看。

知识扩展

ACoS 健康线 $\approx$ 产品毛利率（含物流和平台费后的净利阈值）。新品期常容忍高 ACoS（如

40-60%）换自然排名，成熟期压到盈亏线内。 $TACoS = \text{总广告费} \div \text{总销售额}$ ，反映广告依赖度。ACoS

优化：否定无效词、提高转化词竞价、用精准匹配降浪费。断货期间广告应暂停——有点击无转化拉高 ACoS

且浪费。物流（FBA 优先）因转化加权间接降 ACoS。ACoS 与 CPC、CVR 关系： $ACoS = \text{CPC} \div (\text{客单} \times \text{CVR})$ 。

实操要点

卖家设 ACoS 目标须基于含物流的真实毛利，不只看售价。优化广告：否词降浪费、提转化词竞价、控匹配类型。断货前/中暂停广告防 ACoS 飙升。用 FBA 提升转化加权降 ACoS。监控 ACoS

与库存联动——断货即停投。新品期可接受高 ACoS

换排名，成熟品压线。建议用广告+物流协同（好履约放大广告产出）。ACoS 须结合 TACoS 看整体依赖。

实例：优化物流后 ACoS 空间变大。

Air Parcel 空派 (空运+快递派送) Air Parcel (空派)

空派 (Air

Parcel, 空运+快递派送) 是跨境电商主流物流模式之一, 指货物以航空运输至目的国机场清关后, 转交本地快递 (如 USPS、UPS、FedEx、DHL) 完成末端派送, 实现"门到门"交付。空派的时效通常为 5-10

天 (视目的国和清关效率), 远快于海运 (30-45 天) 但成本高于海运数倍、低于国际快递直发。空派按重量或体积重量计费, 常见产品如美国空派、欧洲空派, 多配合海外仓或 FBA 入仓。空派服务通常由货代整合: 国内集货→空运→目的国清关 (常由清关行代办) →快递派送。空派的核心价值是平衡时效与成本——比国际快递便宜、比海运快。空派的痛点在于清关 (尤其欧洲 VAT、美国合规) 和旺季舱位, 是跨境卖家补货的常用渠道。

知识扩展

空派与"空运+卡车派" (空卡) 并列, 前者末端用快递、后者末端用卡车, 卡车派更便宜但慢 1-2

天。空派常配合税务方案 (如欧盟 IOSS 增值税、英国 VAT 递延) 简化清关。FBA 卖家多用空派补货以匹配销售节奏, 避免海运断货。空派重量段多为小包及小批量补货, 与海运大批量形成互补。部分空派含双清包税 (DDP) 降低收件人合规负担。

实操要点

货代报价空派须明确是否含目的国清关、是否含税 (DDP/DDU)、末端快递商。清关资质和税务合规是空派关键——欧洲须有 VAT 和

EORI、美国须有清关行。旺季 (如黑五前) 空派舱位紧、价高须提前锁舱。货物须符合目的国进口要求 (如欧盟 CE、美国 FCC)。末端派送异常 (地址错、拒收) 须有海外代理处理退件和重派。建议客户用空派补紧急库存、海运走常规库存以降本。

实例: 新品首发 200kg 走空派: 深圳空运至洛杉矶, 清关后 UPS 派送, 7 天达 FBA 仓。

ASIN ASIN (亚马逊标准识别码) Amazon Standard Identification Number

ASIN (Amazon Standard Identification Number, 亚马逊标准识别号) 是亚马逊为每个商品分配的唯一编号, 由 10 位字母与数字组成, 通常以 B 开头 (如 B077TFMQ4)。它标识的是商品本身而非某个卖家的库存: 同一款产品无论有多少个卖家在卖, 都共用同一个 ASIN, 买家在同一个 Listing 页面下比较不同的报价。与之相对的是 FNSKU, 它标识具体卖家账户下的 FBA 库存。ASIN 在选品调研、竞品分析与库存管理中都是最基础的检索单位。

知识扩展

ASIN 是亚马逊平台内每个商品的唯一识别码, 类似平台内的 SKU。

与 FNSKU 的关系:

- ASIN: 商品编号, 亚马逊系统自动生成;
- FNSKU: FBA 配送的商品条码, 卖家打印贴在产品上。

一个 ASIN 可能对应多个 FNSKU (不同卖家跟卖), 物流入库以 FNSKU 为准。

实操要点

1. FBA 入库贴 FNSKU 码, 不是 ASIN;
2. 换标时 ASIN 和 FNSKU 对应关系要核对;
3. 产品合规 (如 CPSC) 以 ASIN 为记录单位。

实例: 产品 B077TFMQ4 的 FBA 货件, 每件产品贴对应 FNSKU 条码入仓。

Buy Box 黄金购物车 Buy Box (Amazon)

Buy Box（黄金购物车）是亚马逊商品详情页上"Add to Cart"按钮所在的位置，赢得 Buy Box 的卖家获得该商品绝大部分的销量。多个卖家销售同一商品时，亚马逊根据多项因素决定哪个卖家的商品显示在 Buy Box 位置——价格与运费、配送时效（FBA 优先）、卖家绩效（订单缺陷率、发货准时率）、库存可用性与账户历史。赢得 Buy Box 意味着流量与转化，失去它则销量大幅下滑。对卖家而言，Buy Box 的争夺是亚马逊运营的核心——价格竞争力、物流时效（FBA 显著加分）与账户健康度是三大关键。

知识扩展

Buy Box 的分配机制：

- 多个卖家销售同一商品时竞争 Buy Box；
- 亚马逊按综合因素决定展示哪个卖家；
- 赢得 Buy Box 的卖家获得绝大部分销量。

影响 Buy Box 的主要因素：

- 价格与运费竞争力；
- 配送时效（FBA 优先加分）；
- 卖家绩效（订单缺陷率、准时发货率）；
- 库存可用性；
- 账户历史与合规记录。

为什么重要：

- Buy Box 位置的商品获得主要流量；
- 失去 Buy Box 销量大幅下滑；
- 价格战与物流竞争围绕它展开。

物流的关联：

- FBA 在配送时效上有显著优势；
- MFN 卖家要靠优质物流绩效竞争 Buy Box。

实操要点

1. 价格竞争力是 Buy Box 的核心变量，定价策略要跟踪竞品；
2. FBA 显著提升 Buy Box 命中率，热销款优先入仓；
3. 账户绩效（缺陷率、准时发货率）影响 Buy Box，运营要盯绩效指标；
4. 库存断货会直接失去 Buy Box，补货节奏要跟上；
5. MFN 卖家想争 Buy Box，必须提供接近 FBA 的时效与优质绩效。

实例：赢得 Buy Box 的卖家获得 80% 以上销量，价格与配送时效是主要竞争因素。

Customs Bond 美国海关 Bond 担保 US Customs Bond

美国海关 Bond (Customs Bond) 是进口商向美国海关提供的担保, 确保进口税费的缴纳与海关要求的履行。它是美国进口清关的强制性要求——没有有效 Bond, 货物无法完成清关。Bond 分两种: 单次 Bond (Single Entry Bond, SEB) 只覆盖一次进口, 金额按货值、税费与罚款的合计核定; 连续 Bond (Continuous Bond, CB) 覆盖一年内多次进口, 金额按进口商预计的年度税费与罚款核定, 适合频繁进口的企业。Bond 由保险公司或持牌代理 (Surety) 出具, 进口商支付保费获得担保。对货主与货代而言, 确认 Bond 有效是美线清关的第一步。

知识扩展

美国海关 Bond 制度的历史可以追溯到 18 世纪末的关税立法, 其核心思想是“先担保、后清关”: 进口商不预缴全额税款, 而是以担保形式向海关承诺履行纳税义务, 海关据此放行货物, 这一机制降低了进口商的资金占用, 也把违约风险转嫁给担保人。Bond 的实际运作由保险公司或持牌担保代理 (Surety) 承担, 进口商支付年化约 1% 左右的保费, 担保金额根据进口规模核定, 连续 Bond 的最低金额通常为 5 万美元, 单次 Bond 则按货值、税费与罚款合计计算。海关有权在担保不足或违规时向担保人索赔, 逾期未缴税款的记录会影响进口商后续清关与担保获取。货代与报关行在美线操作中确认 Bond 有效性 with 金额充足, 是避免货物滞留的基础动作。

实操要点

1. 美线进口前确认 Bond 是否有效, 无 Bond 无法清关, 货物会滞留;
2. 高频进口企业用连续 Bond, 比逐票单次 Bond 更经济;
3. Bond 金额要覆盖实际业务量, 金额不足海关会要求追加;
4. 货代可协助安排 Bond, 确认 Surety 资质与保费;
5. 进口商信息变更 (地址、公司) 要及时更新 Bond 信息。

实例: 美国进口清关须购买海关 Bond, 小额进口可选单次 Bond, 长期业务用年度 Bond。

E-commerce 跨境电商物流 Cross-border E-commerce (跨境电商物流)

跨境电商物流是为跨境电商交易提供支撑的全程物流体系, 覆盖头程运输、海外仓、尾程派送、清关与退换货五个环节。它与传统外贸物流的区别在于订单形态: 传统外贸是批量大、批次少的 B2B

货运, 跨境电商则是批量小、批次多、直接面向消费者的 B2C 碎片化订单。这决定了跨境电商物流的核心能力不是运价, 而是清关合规、系统对接与末端派送体验——一票货出问题, 影响的是一个消费者的评价而非一柜货的交付。跨境电商物流的竞争格局, 最终落在清关合规能力与末端派送体验上。

知识扩展

跨境电商物流的链条:

- 头程: 国内到目的国 (海运/空运/快递/专线);
- 清关: 出口报关+进口清关 (或平台集货清关);
- 仓储: 海外仓或 FBA 仓;
- 尾程: 本地派送 (快递/邮政/卡车);
- 逆向: 退换货处理。

主要模式: 邮政小包 (便宜慢)、国际快递 (快贵)、专线物流 (平衡)、FBA 头程 (亚马逊)、海外仓模式。

相关术语: EORI (欧盟进口商登记号)、IOSS (欧盟进口增值税一站式)、T86 (美国小额免税 800 美元)、关税、清关模式 (1210 保税、9610 直邮)。

实操要点

1. 按货物价值/时效需求选模式: 小包/快递/专线/海外仓;
2. 确认目的国税务合规 (欧盟 IOSS/VAT、美国 T86 门槛);
3. 品名如实申报, 关税预判 (低报风险大);
4. 旺季备货提前 (头程周期长);
5. 退换货路径设计 (海外仓或当地销毁)。

实例: 美国站卖家: 头程海运到洛杉矶海外仓, 尾程 USPS 派送, 全程 25 天。

eBay eBay eBay

eBay 是全球成立较早的电子商务平台，以拍卖 (Auction) 和固定价 (Buy It Now) 模式起家，现以固定价为主，覆盖 C2C 和 B2C，品类涵盖二手、收藏、汽配、电子、服饰等。对跨境电商卖家，eBay 是重要出海渠道之一，尤其适合二手、长尾、汽配、收藏品等非标和垂直品类。eBay 物流生态：卖家可自发货（直邮）或使用 eBay 合作物流（如 eBay 国际运费方案、SpeedPAK 等专线）、海外仓一件代发。eBay 对卖家有服务指标考核（如准时发货率、追踪上传率、未收到货纠纷率），物流表现影响搜索排名和账号状态。eBay 的“全球运送方案” (Global Shipping Program) 曾由平台代清关派送，现多转为卖家自选物流。eBay 买家分布全球，物流方案须按目的国差异化。eBay 相对 Amazon 更轻规则、适合中小卖家和垂直品类。

知识扩展

eBay 卖家等级和服务指标 (Service Metrics) 依物流表现评定，低于标准会限流或冻结。eBay 推荐物流商（如 SpeedPAK 为中国卖家定制的专线）可获流量加成。eBay 的 Managed Payments 整合收款。eBay 海外仓卖家须符合“海外仓政策”（如本地发货时效要求），违规（虚假海外仓）受罚。eBay 汽配类目对适配性 (Fitment) 要求高。eBay 国际站覆盖欧美、澳洲、东南亚多市场，物流方案须一国一策。eBay 的拍卖模式仍用于收藏和稀缺品。

实操要点

eBay 卖家须重视服务指标——准时发货、上传有效追踪、降低未收到货纠纷。选物流按品类：小件长尾走 postal/专线、急单走快递、起量品类用海外仓。用 eBay 认证物流商可获得排名加权。海外仓卖家须真实本地发货，虚假标注受罚。描述中如实标注发货地和时效，避免买家误解。汽配类须填准适配数据减少退换。监控账号服务指标及时调整物流。建议中小卖家从 eBay 轻规则起步测款。

实例：eBay 卖家发 ePacket 直邮。

EORI EORI (欧盟经营者注册号) Economic Operators Registration and Identification

EORI (Economic Operators Registration and Identification, 经济经营者注册和识别号) 是欧盟海关要求进出口经营者注册的唯一识别编号，用于在清关环节识别企业身份。凡是在欧盟成员国从事进出口业务的企业，都必须先取得 EORI 号才能办理报关。它通常与 VAT 号配套使用：VAT 号用于税务申报，EORI 号用于海关申报。英国脱欧后也建立了自己的 EORI 体系，从英国进出口需要单独申请英国的 EORI 号。

知识扩展

EORI 号规则：

- 向欧盟任一成员国海关申请，欧盟通用（如 DE + 数字为德国 EORI）；
- 每票进出口欧盟的货物都必须有 EORI 号申报；
- 与 VAT 号配套：VAT 是税务号，EORI 是海关注册号。

自有税号清关、VAT 递延都需要有效的 VAT+EORI。

实操要点

1. 做欧洲市场先申请 EORI（免费）；
2. EORI 与 VAT 号绑定主体一致；
3. 借用他人 EORI/VAT 清关不合规，风险自负。

实例：德国站卖家持有 DE 开头的 EORI 号，进口清关申报必需。

ePacket 国际e邮宝 ePacket

ePacket (国际 e 邮宝) 是中国邮政联合境外邮政推出的跨境电商轻小件物流产品, 专为低客单价、小重量 (通常 2kg 内) 的零售包裹设计, 以平邮或挂号形式寄达, 价格低、时效中等 (通常 7-15 天到主要国家)、可提供物流轨迹查询。ePacket

的优势是资费便宜、清关按邮件/低值包裹处理、覆盖国家广 (尤其美、俄、英法德等), 是早期速卖通、eBay 卖家的主流轻小件渠道。其局限是时效不稳定、旺季拥堵、丢件赔偿低、部分国家已收紧 (如美国 ePacket 涨价受限后卖家转向专线)。ePacket 适合低值小包, 高值或时效敏感件应改选商业快递或专线。

知识扩展

ePacket 由中国邮政发起, 依托万国邮联框架与目的国邮政 (如 USPS) 末端投递。重量限通常 2kg, 尺寸有限制。资费按克重阶梯, 低于商业快递。清关走邮政通道 (低值免税便利, 如美国 de minimis)。轨迹: 揽收→出境→目的国邮政→妥投, 挂号可查全程。部分国家 (美) 已上调 ePacket 资费或限制, 卖家转专线。ePacket 与国际小包同属邮政轻小件。

实操要点

卖家低值轻小件 (<2kg、低客单) 可用 ePacket 控成本。关注目的国资费和政策变化 (如美国调价转专线)。挂号 ePacket 必选以便查轨迹和纠纷举证。高值件勿用 ePacket (赔偿低)。旺季预判拥堵改用专线/快递保时效。监控 ePacket 妥投率, 差渠道换。建议 ePacket 作低价引流款物流, 主力款用专线。

实例: 速卖通卖家发 300 g 饰品到美国, 选 ePacket 控成本。

FBA 亚马逊物流 (FBA 头程) Fulfillment by Amazon

FBA (Fulfillment by Amazon, 亚马逊物流) 是亚马逊为平台卖家提供的仓储、拣货、包装与配送服务: 卖家把货物批量送入亚马逊运营中心, 后续由亚马逊完成存储、订单处理与末端派送, 并承担客户服务与退换货。在货代语境下, "FBA 头程"指的是把卖家货物从国内工厂运到亚马逊海外仓的这一段物流, 包括国内提货、出口报关、国际运输、目的国清关与送仓预约。头程的难点不在运输, 而在入仓合规: 标签、包装、打托与预约都要符合亚马逊的要求。

知识扩展

FBA (Fulfillment by Amazon) 是亚马逊的物流服务: 卖家把货物批量发到亚马逊海外仓 (如美西 ONT8、LAX9, 美东 CLT2 等), 亚马逊负责仓储、拣货、打包、配送和退换货, 卖家只需关注销售。

FBA 头程运输方式主要有三种: 海运整柜 (FCL)、海运拼箱 (LCL) +

尾程卡车派送、空运/快递直发。其中"海卡" (海运到港 + 卡车派送进仓) 和"海派" (海运到港 + 快递派送) 是最常见的组合, 即多式联运模式。

FBA 的痛点: 仓库预约难、删约率高; 旺季仓容紧张, 超龄库存产生长期仓储费; 入仓要求严格 (标签、外箱尺寸重量限制), 不符合要求会被拒收。

FBA 相关术语: FNSKU (亚马逊商品编码)、托盘入仓 (Pallet)、预约入仓 (Appointment)、防窒息标签等。

实操要点

1. 入仓前确认: 产品是否需做 FDA (美国食品/医疗)、CPC (儿童产品)、电池类认证, 无认证拒收;
2. 外箱标签用热敏纸打印, 条码清晰, 箱重不超过 22.7kg (美线建议), 超重贴超重标;
3. 提前预约入仓, 旺季预约时效 1-2 周, 预留时间;
4. 头程报价分: 海运费 + 目的港操作费 + 卡车派送费 (海卡) 或快递费 (海派), 确认是否含清关;
5. 关注目的港免堆期和亚马逊仓库地址邮编, 地址错会导致派送失败。

实例: "这票货走 FBA 海派, 深圳到美西 ONT8, 约 25 天签收。"

FBA 专线 FBA专线 FBA Line

FBA 专线 (FBA Line / FBA Forwarding) 是专为亚马逊 FBA 卖家设计的到仓专线服务, 将货物从国内通过专线头程 (海运/空运) 发运至目的国, 并完成清关、派送和 FBA 入仓 (含预约送仓、按 FBA 箱规标签要求操作) 的全流程服务。FBA 专线区别于普通直发专线——它的终点是 FBA 仓而非买家, 须严格遵守亚马逊入仓规范 (FNSKU、箱唛、单箱限重、预约)。FBA 专线按运输方式分海派 (海运+派送, 性价比)、空派 (空运+派送, 应急), 是 FBA 卖家补货的主流头程方式, 比快递直发省、比纯海运快, 平衡成本与时效。

知识扩展

FBA 专线: 国内→专线头程 (海/空) →清关→派送入 FBA 仓, 含预约和按 FBA 规范操作。分海派 (海运+卡派/快递派, 省)、空派 (空运+派, 应急)。须守 FBA 入仓要求: FNSKU、箱唛、限重、预约。与 FBA 头程同义, 强调到仓全流程。比快递直发省、比纯海运快。FBA 专线常含清关和派送一站式, 是补货主流。

实操要点

卖家 FBA 补货用 FBA 专线平衡成本时效 (海派常规、空派应急)。严格遵守 FBA 箱规/标签/限重防拒收。提前预约送仓 (旺季爆仓早排)。清关用合规 IOR。监控头程时效防断货。建议货代比价+锁舱, 旺季早发。FBA 专线须算含入仓的总头程成本。
实例: FBA 专线含清关与入仓。

FBA 头程 FBA头程 FBA First Leg

FBA 头程是指从卖家 (或国内集货仓) 将货物发运至亚马逊 FBA 仓库的跨境运输段, 是亚马逊卖家备货入 FBA 的前半程, 包含国内揽收、出口报关、国际干线 (海运/空运/快递)、目的国清关和派送入 FBA 仓。FBA 头程不覆盖 FBA 仓内的履约 (拣货配送由亚马逊完成), 只到货交 FBA 仓。头程方式决定成本和时效: 海运整柜/拼箱最省 (30-45 天)、空运加派送较快 (5-10 天)、国际快递最快 (2-5 天) 但最贵。头程须按 FBA 入仓要求 (箱规、标签、预约) 操作, 常见海运加卡车派送 (卡派) 或空运加快递派送。头程时效和稳定直接影响 FBA 是否断货。

知识扩展

FBA 头程模式: 海派 (海运+快递/卡派, 性价比高)、空派 (空运+派送, 应急)、快递直发 (DHL/UPS, 最快最贵)、铁派 (中欧铁路, 慢便宜)。FBA 入仓要求: FNSKU 贴标、箱唛、单箱限重、预约送仓 (部分仓免预约)。清关须合规 (IOR、税号)。头程与 FBA 尾程 (FBA 仓内履约) 区分。亚马逊有时收入库配置费/Placement。

实操要点

卖家 FBA 头程按补货速度和预算选方式 (常规海运、应急空运)。严格遵守 FBA 箱规和标签要求防拒收。提前预约送仓 (尤其旺季爆仓)。清关用合规进口商 (IOR) 避免卡关。监控头程时效防断货 (结合销量和安全库存)。建议货代比价+锁舱, 旺季早发。头程成本计入 FBA 总成本模型。

实例: 旺季补货用空运头程赶时效。

FBA 尺寸 FBA尺寸 FBA Size Tier

FBA 尺寸 (FBA Size Tier) 是指亚马逊 FBA 根据商品长、宽、高 (以及重量) 划分的尺寸分段 (如小标准、大标准、小大件、大件、特殊大件)，不同分段对应不同的履约费 (Fulfillment Fee) 和月度仓储费。尺寸分段的核心逻辑：包裹体积/重量越大，单件操作和仓储成本越高，费率越高。FBA 尺寸分段由商品包装后的最大尺寸 (最长边、次长边、最短边、重量) 综合决定，卖家须按实际包装测量而非裸货。尺寸优化 (压缩包装降分段) 是降 FBA 成本的有效手段——小标准比大标准费低、标准比大件低。FBA 尺寸规则随站点更新，卖家核算利润须用对应分段费率。理解尺寸分段有助于选品 (避免大件高费品) 和包装设计 (控尺寸控费)。尺寸与限重共同决定 FBA 费用结构。

知识扩展

FBA 尺寸分段示例 (美国)：小标准 (最长边 $\leq 15"$)、大标准 ($\leq 18"/20"$)、大件 (超标准)、特殊大件。分段由尺寸和重量共同决定 (取高者)。仓储费按月度体积 (立方英尺) 按分段费率收。小标准履约费显著低于大件。尺寸测量含包装 (气泡膜、箱)，故包装设计影响分段。FBA 费用年度更新分段阈值可能调。超大件 (如家具) FBA 费极高常转自发货。

实操要点

卖家核算 FBA 利润须按包装后尺寸分段费率 (非裸货)。包装压缩降分段控费 (小标准优先)。选品避高费大件 (除非溢价覆盖)。尺寸测量须含包装真实值。监控 FBA

费用更新重算。大件评估自发货。建议用官方尺寸分段表和费用计算器精确核算。包装设计与尺寸分段联动降成本。

实例：大件跨尺寸段费用上涨。

FBA 尾程 FBA尾程 FBA Last Mile

FBA 尾程 (FBA Last-mile / FBA Outbound) 是指卖家货物入亚马逊 FBA 仓后，由亚马逊通过其合作的本地配送网络 (如 USPS、UPS、FedEx、Amazon 自有司机) 将商品从 FBA 仓配送到买家手中的最后一公里环节。FBA 尾程由亚马逊统一负责，卖家无需操心——这是 FBA 的核心价值之一 (买家享受 Prime 2 日达等优质体验)。FBA 尾程成本已含在 FBA 履约费 (Fulfillment Fee) 中，卖家按件支付，不单独议价。FBA 尾程的优势：配送快、追踪全、买家信任高 (Prime 标识)、退货便利 (退 FBA 仓)。卖家须关注的是 "头程入仓" (将货运到 FBA 仓的跨境段) 和 "尾程前" 的库存管理——尾程本身由亚马逊搞定。FBA 尾程的时效和成本与 FBA 仓地理位置有关 (美西/美东仓到买家距离)。理解 FBA 尾程有助于卖家优化头程和分仓策略。

知识扩展

FBA 尾程由亚马逊物流网络完成，Prime 会员享 1-2 日达。FBA 履约费按尺寸分段 (标准/大件) 含尾程成本，大件尾程贵。亚马逊用 USPS/UPS 等合作+自营 (Amazon Flex 司机) 混合配送。FBA 尾程退货退回 FBA 仓可二次销售。卖家通过 "分仓发货" (inventory placement) 或 "合仓" 影响尾程距离和买家时效。FBA 尾程的配送质量直接影响买家评价和退货率，间接影响账号。

实操要点

卖家重点管头程入仓和库存——尾程由亚马逊负责。选 FBA 仓分布 (美西/东/中) 就近买家降尾程距离、提时效。FBA 费用含尾程，大件须核算履约费是否划算。监控 FBA 库存健康防断货 (断货影响所有环节含尾程交付)。退货处理由 FBA 完成，卖家关注退货率和原因。建议用亚马逊物流网络优势做转化，自身聚焦头程成本和补货节奏。

实例：旺季亚马逊仓库预约难导致压车。

FBA 限重 FBA限重 FBA Weight Limit

FBA 限重 (FBA Weight Limit) 是指亚马逊 FBA 对商品重量设定的限制规则，包含两个层面：入仓限制（单件商品重量上限，超过须特殊入仓或走大件流程）和配送限制（影响履约费分段的重量门槛）。亚马逊 FBA 将商品按重量和尺寸分为标准件 (Standard-size) 和大件 (Oversize)，标准件又有小标准/大标准，重量分界（如标准件通常≤特定磅数）决定计费分段和尾程方式。超重商品（如 >50 lb 单件）须贴"Team Lift"或"Mech Lift"标签、走特殊流程，且 FBA 费显著上升。FBA 限重影响卖家选品（超重重货 FBA 费高、自发货更划算）和包装（拆分降单件重）。卖家核算 FBA 利润须含重量分段对应的履约费。FBA

限重规则随站点（美/欧/日）和年度更新，须实时关注。理解限重可优化选品和包装以控 FBA 成本。

知识扩展

FBA 尺寸分段：标准件（通常单件≤特定尺寸/重量）、大件（超限）。重量分界影响履约费档（重量越大费越高）。超大超重（如 >50 lb）须特殊标签 (Team Lift) 和流程，费高。FBA 费用年度更新，重量分段阈值可能变。欧洲 FBA 重量限制与尺寸段不同（如大件按尺寸）。超重货可选自发货 (MFN) 省 FBA 费。包装优化（拆分降单件重）可降分段。

实操要点

卖家选品核算 FBA 须含重量分段履约费，超重重货考虑自发货。包装拆分降单件重避大件费。超 50 lb 货贴 Team Lift 标走特殊流程。监控 FBA 费用更新（年度）重算利润。多站点限重不同须分别核算。大件货评估 FBA vs 自发货成本。建议用 FBA 费用计算器按重量精确核算。限重规则实时查官方避免误判。

实例：超 FBA 限重被收附加费。

FBA-DIS FBA 弃置费 FBA Inventory Disposal / Removal Fee

FBA-DIS (Amazon FBA Disposal Fee, FBA 弃置费) 是卖家委托亚马逊销毁（弃置）FBA 仓库中的滞销或不可售库存时，亚马逊收取的处理费用，按件计收。弃置的场景：滞销库存（长期仓储费压力大）、不可售库存（损坏/过期/召回）、低价值商品（移除费高于货值）。弃置是最低成本的清库方式——货值归零，但停止费用累积。弃置与移除 (Removal) 的区别：移除是把库存退回卖家指定地址（海外仓/国内），保留货值但运费高；弃置是直接销毁，费用低但无货值回收。费用与货值对比决定选择。

知识扩展

弃置费的计收：按件收费（每件约 \$0.10-0.99 美元，视尺寸），批量弃置可操作。弃置订单在卖家中心 (Seller Central) 提交，亚马逊安排销毁并出具弃置凭证。

弃置 vs 移除的成本决策：移除费（按件，含国际运费可能 \$1-3/件）+ 货值回收 vs

弃置费 (\$0.1-1/件，无回收)。货值高、移除费合理时选移除；货值低、长期仓储费压力大时选弃置。

环保与合规：部分品类（电子产品、化妆品）弃置受环保法规约束，亚马逊按合规流程处理；品牌商注意品牌形象（大量弃置对可持续形象不利）。

实操要点

1. 定期清理滞销/不可售库存，避免费用滚雪球；
2. 对比移除与弃置的成本货值；
3. 批量弃置降低单件操作成本；
4. 弃置凭证存档（审计与合规需要）；
5. 从源头控制：补货按预测、促销加快周转。

实例：示例：FBA 弃置费参考价 0.15–0.6–0.5–2 flat rate。

FBA-DTY FBA 关税 Import Duty on FBA Inventory (FBA-DTY)

FBA-DTY (FBA Import Duty, FBA 关税) 是 FBA 货物进入目的国 (美国、欧洲等) 时缴纳的进口关税。

关税的计收: 按商品 HS 编码对应的税率 $\times$ 完税价格 (货值+运费+保险, 即 CIF 价) 计算。美国对 \$800 以下 (免税额度 de minimis) 小包免征关税, 但 FBA

货物多为批量进口 (整柜/拼箱), 需正常缴税; 欧洲按各国税率征收增值税 (VAT) + 关税。关税的承担模式: DDP (完税后交货) 模式下, 货代代缴关税并计入报价; DDU (未完税交货) 模式下, 关税由收货人 (或亚马逊) 承担——FBA 场景亚马逊不接受承担关税, 实际多为 DDP 模式。

知识扩展

美国 FBA 关税实务: 进口申报 (海关 3461 表格) $\rightarrow$ 关税缴纳 $\rightarrow$ 放行。关税=HS 税率 $\times$ 完税价。低货值高申报 vs 如实申报——低报风险大 (查验、罚款、补税), 如实申报是合规底线。

欧洲 FBA 关税实务: 欧盟 VAT (增值税, 各国 17%-25%) + 关税 (HS 税率)。2021 年起欧盟取消 \$22 免税额度, 所有进口货物需申报 VAT。IOSS (进口一站式服务) 适用于小包, 但 FBA 批量货通常走正式清关。

关税成本管理: HS

编码归类影响税率 (归类错误多缴或少缴——少缴面临罚款); 原产地影响优惠税率 (自贸协定); 完税价申报合规。

实操要点

1. DDP 报价确认关税与税费明细;
2. HS 编码归类准确, 避免税率错误;
3. 确认目的国免税额度 (美国 \$800/欧洲已取消);
4. 欧洲确认 VAT 注册与申报义务 (EORI/VAT 号);
5. 关税凭证 (缴税单) 存档, 成本核算与审计需要。

实例: 示例: FBA 关税参考价 0-25-0-35 % of CIF value。

免费版

多式联运

IPI 美国内陆点联运 (IPI) Interior Point Intermodal

IPI (Interior Point Intermodal) 是美线多式联运术语：货物海运到美西或美东港口后，经铁路或卡车运至美国内陆点（如芝加哥、孟菲斯、达拉斯）交货。提单目的港为内陆点，货物海运到美国门户港（美西洛杉矶/长滩，或美东纽约/萨凡纳）后，经铁路或卡车运至内陆点。费用结构：海运费（到门户港）加内陆运输费（铁路或卡车）加内陆点操作费；内陆段可能另计 MPF（商品处理费）、HMF（港口维护费）。与 MLB（迷你陆桥）的区别：MLB 指经美西港口转内陆铁路到美东或内陆，IPI 泛指到内陆点的联运。时效：美西到芝加哥铁路约 4-6 天。

知识扩展

美国内陆运输网络主要由两大铁路公司（UP 联合太平洋、BNSF 伯灵顿北方圣塔菲）运营，从美西门户（洛杉矶/长滩、奥克兰、西雅图/塔科马）辐射全美内陆；美东门户（纽约/萨凡纳/查尔斯顿）则服务中西部与东海岸市场。内陆点清关机制：货物在美西上岸后按“在途报关”（In-bond）运至内陆点，由内陆海关（如芝加哥）完成清关——这就是 IPI 模式下“内陆点清关”的含义；收货人或其报关行需在货物抵达前完成报关资料准备。

与 MLB/RIPI

的区别：MLB（迷你陆桥）指美西港口经铁路到美东海岸港口或内陆，主要针对美东目的地的货物；RIPI（铁路 IPI）特指铁路转运的内陆点；实务中 IPI 已成为“美国内陆点到门”的泛称。

时效参考：美西到芝加哥铁路约 4-6 天、到达拉斯约 5-7 天、到纽约约 7-10 天；内陆铁路时效受旺季拥堵影响较大，旺季需额外预留 3-5 天。

实操要点

1. 美线内陆收货人报价含内陆段，别只报海运费；
2. 确认内陆点是否有铁路直达（无铁路走卡车更贵）；
3. 内陆点关税和附加费提前评估；
4. 内陆段时效纳入整体承诺。

实例：深圳到芝加哥 IPI：海运至洛杉矶 + 铁路 5 天至芝加哥，全程约 22 天。

Middle Mile 中程运输 Middle Mile Transportation

中程运输（Middle Mile）是货物在首程（揽收）与末程（派送）之间的中间运输段，典型如从港口/机场到城市分拨中心、或从区域枢纽到末端网点的干线运输。它衔接两端末端服务，是物流网络承上启下的环节，通常由整车、零担或航空干线完成。中程运输的核心指标是班次密度、时效与破损率：它决定了货物能否在承诺时间前抵达末端网点。在跨境电商场景中，中程对应头程与尾程之间的干线段，如 FBA 货物从目的港到亚马逊仓库的卡车运输。中程的优化重点是线路规划与运力调度，其成本常占全程运输费用的主要部分。

知识扩展

中程（Middle Mile）是首程到末程之间的中间运输段，如港口到城市分拨中心之间的干线运输。

物流网络按环节分三段：首程（揽收）、中程（干线）、末程（派送）。中程通常运距最长、成本占比最高。

中程的运输方式随距离与货量变化：短途用厢式车，跨省用零担或整车，跨境用海运/空运干线。

实操要点

1. 优化中程先做线路规划：多货主拼载提高车辆装载率；
2. 中程时效决定末端承诺，倒排时间要留干线余量；
3. 跨境场景的中程（港口到仓库）要与清关、预约时间衔接；
4. 中程货物破损率高发，装车规范与装卸监控要跟上；
5. 旺季提前锁运力，干线舱位紧张时中程最易成为瓶颈。

实例：海铁联运中港口至内陆分拨中心的铁路段即中程运输，衔接海运转内陆配送。

MLB 迷你陆桥 (MLB) Mini Land Bridge

迷你陆桥 (Mini Land Bridge, MLB) 是美线运输方式: 船到美西港口卸下东岸货柜, 经铁路 (或卡车) 全程内陆转运至美东或墨西哥湾港口 (纽约、萨凡纳、休斯顿等)。路径: 亚洲 → 美西港口 (洛杉矶/长滩等) 卸船 → 铁路或卡车内陆转运 → 美东或墨西哥湾港口。与全水路 (A/W, 经巴拿马运河) 对比: MLB 船程短 (只到美西), 但加内陆铁路段; 总时效快于全水路 (省去绕运河航程)。通常换 3-4 次火车, 全程由多式联运经营人组织。与 IPI 的区别: IPI 是到非港口的内陆点, MLB 是到美东港口。

知识扩展

陆桥运输家族有清晰的历史脉络: 最早是跨越西伯利亚铁路的欧亚大陆桥, 后来出现美国大陆桥 (跨美国本土的铁路通道), MLB 这类 "船到西岸港口+铁路到东岸" 的组合被称为小陆桥与迷你陆桥, 共同点都是用陆运段替代或缩短海运航程, 从而避开巴拿马运河拥堵或缩短总时效。美西铁路网络是 MLB

的运力基础: 洛杉矶与长滩两大港区通过阿拉梅达走廊与联合太平洋 (UP)、BNSF

两家一级铁路公司的双层集装箱列车连接全美, 旺季港口铁路集疏运能力吃紧时, MLB

时效会明显拉长, 货主需要把铁路拥堵风险纳入时效预期。MLB 与全水路 (A/W) 的成本对比并不固定: 运河通航费、燃油价差与铁路运价都在变动, 旺季美西铁路运价上涨时部分货主反而转向全水路。美东港口 (纽约、萨凡纳、休斯顿) 通过 MLB 承接的货量占比较高, 是美线多式联运的骨干通道。

实操要点

1. 美东货对比 MLB 与 A/W 时效费用;
2. MLB 关注美西铁路时效和拥堵;
3. 内陆段费用 (铁路/卡车) 确认;
4. 与 IPI 区分 (到港口 vs 到内陆点)。

实例: 深圳到纽约 MLB: 洛杉矶卸船, 铁路 6 天转运至纽约, 全程约 20 天。

MTO 多式联运经营人 Multimodal Transport Operator

多式联运经营人 (MTO, Multimodal Transport Operator) 是签发多式联运单据、对全程运输负责、收取全程运费并组织两种以上方式运输的当事人。MTO 的法律地位: 与托运人订立多式联运合同, 对全程运输负责 (货损赔偿按网状责任或统一责任, 视单据约定), 再与各区段实际承运人分别订立分运合同。与船公司的区别: 船公司通常只承担海运段, MTO 承担全程。MTO 签发多式联运提单 (MT B/L 或 FIATA 提单 FBL), 一票到底。货代、无船承运人、大型物流公司都可以是 MTO。

知识扩展

多式联运经营人的法律框架经历了漫长的国际协调: 1980年《联合国国际货物多式联运公约》提出统一责任制度, 但因批准国不足未生效; 实务中普遍适用的是联合国贸发会议与国际商会制定的《多式联运单证规则》(UNCTAD/ICC Rules, 1992年发布), 该规则以网状责任制为基础, 兼顾统一责任的部分内容, 成为多式联运提单条款的蓝本。FIATA 的多式联运提单 (FBL) 由国际货运代理协会联合会统一规范, 是货代签发多式联运单据的行业标准格式, 与船公司提单、无船承运人提单并存。从行业结构看, MTO 通常需要具备网络覆盖、信息系统与责任保险三重能力: 在起运地与目的港都有代理网络, 才能组织各段运输; 一票到底的责任承诺背后, 往往依赖货运责任险与承运人责任险的支撑。近年来船公司直接推出门到门多式联运产品, 传统货代向 MTO 升级的趋势更加明显, 竞争焦点从运输组织转向全程可视化服务。

实操要点

- MTO 业务的实操要点: 第一, 明确单据类型——多式联运提单 (MT B/L) 一票到底, 与分段提单责任不同;
- 第二, 确认责任制度——网状责任还是统一责任, 影响货损赔偿标准和理赔路径;
- 第三, MTO 要向各段实际承运人投保或追偿, 自身也需投保多式联运责任险;
- 第四, 货主索赔找 MTO (全程责任方), 不必分别找各段承运人;
- 第五, 货代转型做 MTO 需具备相应资质和责任承担能力;
- 第六, 签发 MT B/L 的 MTO 要承担全程风险, 报价时把风险成本计入。

实例: 货代以 MTO 身份签发联运提单, 对铁路+海运全程负责。

OCP 内陆公共点 Overland Common Point

OCP (Overland Common Point) 是美国内陆公共点运输条款：货物海运到美西指定口岸后，由铁路继续运至 OCP 区域（落基山以东），享受联运优惠运价。OCP

的运作：提单目的港写美西口岸（洛杉矶/长滩/西雅图），但货物实际运至 OCP 区域内的内陆城市（如丹佛、盐湖城、芝加哥等），承运人对全程负责并给予优惠的内陆费率。适用条件：必须在海运单上注明 OCP

城市和条款；仅适用于美西口岸中转铁路至内陆。OCP

条款的价值：内陆运输享受优惠费率，降低到美国内陆的总运输成本。

知识扩展

OCP (Overland Common Point, 内陆公共点) 是美线特有的运输条款和费率体系。定义：以美国西部港口（洛杉矶、长滩、西雅图、奥克兰等）为卸货口岸，经铁路或公路转运至落基山脉以东的内陆公共点地区的货物运输。OCP

区域：美国中西部和东部的广大内陆地区，承运人会公布 OCP 费率表（哪些城市属于 OCP

点、费率多少）。费率机制：OCP 运输享受比普通内陆转运更优惠的费率（因为批量大、路径成熟），发货人和承运人共同受益。操作要求：提单的目的港栏填写美西口岸，同时在货物描述或备注栏注明 OCP 城市（如 OCP

Chicago），收货人信息为内陆实际收货人。责任：承运人对全程负责（海运段加内陆段），签发全程提单。

实操要点

OCP 的实操要点：第一，必须在海运单上注明 OCP 城市和条款（如 OCP Denver），否则不享受优惠费率且可能产生内陆转运问题；

第二，仅适用于美西口岸中转——美东口岸上岸的货物不适用 OCP 条款；

第三，确认目的城市是否在 OCP 费率表内（各承运人公布的 OCP 点不同）；

第四，报价含内陆段运费（OCP 费率），向客户说明总费用构成；

第五，提单收货人信息填内陆实际收货人，但目的港栏填美西口岸；

第六，关注 OCP 内陆铁路的时效和旺季拥堵。

实例：宁波—洛杉矶 OCP 到芝加哥，铁路段按 OCP 优惠价。

Sea-Air 海空联运 Sea-Air Transport (海空联运)

海空联运是海运与空运衔接的联运方式：货物先以海运完成主要航程（占全程大部分距离），到达中转枢纽（如迪拜杰贝阿里、新加坡、仁川、香港、巴生港）后换装空运至最终目的地。它比纯海运快（全程通常 7-12 天，纯海运常 30 天以上）、比纯空运便宜（价格约为纯空运的 40%-60%），适合高时效、中等货值、对成本敏感的货物（如跨境电商、电子配件、样品）。典型路线如上海→迪拜（海运）→欧洲（空运）。核心风险是枢纽中转的操作费与等待时间（1-3 天），以及两段运输衔接不畅导致的整体延误。

知识扩展

海空联运利用海运的低成本完成主要航程，再用空运完成最后一段：常见枢纽为迪拜（杰贝阿里-迪拜机场）、新加坡、曼谷、孟买等。

典型场景：亚洲工厂 → 海运到迪拜（约 12-15 天）→ 空运至欧洲（约 2-3 天），全程约 15-20 天，介于纯海运（30+ 天）和纯空运（5 天）之间，成本约为空运的 50-60%。

适用：时效敏感但预算有限的货物（服装、电子产品、季节性商品）。

注意：中转枢纽的操作衔接和空运舱位是时效关键。

实操要点

1. 中转枢纽确认海运到港与空运出港的衔接（等待 1-3 天）；

2. 报价分段：海运费+枢纽操作费+空运费；

3. 旺季空运舱位紧张影响时效；

4. 迪拜海空是欧线热门，新加坡海空是澳新热门。

实例：深圳到巴黎：海运到迪拜 14 天 + 空运 3 天，全程约 18 天，成本约为纯空运 60%。

Sea-Rail 海铁联运 Sea-Rail Combined Transport (海铁联运)

海铁联运 (Sea-Rail Intermodal) 是海运段与铁路段衔接的多式联运：出口时货物在内陆启运地经铁路运至沿海枢纽港，换装海运至目的港；进口则反向操作。它兼具海运的低成本与铁路在长距离内陆分拨中的稳定时效，是连接沿海港口与广阔腹地的主要方式（典型如中国中西部经铁路到沿海港再出海、美国内陆点 IPI、东南亚到泰国/越南内陆）。与全程铁路（如中欧班列）不同，海铁联运至少包含一段海运，运价通常低于纯空运、整体时效优于纯海运直抵内陆，但需关注铁路段与海运段的船期衔接（中转等待通常 1-5 天）。

知识扩展

海铁联运是典型的多式联运形态：

- 出口：内陆货物经铁路到沿海港（铁海），再海运出海；
- 进口：货物海运到枢纽港（如汉堡、鹿特丹、洛杉矶），铁路分拨内陆点（如杜伊斯堡、芝加哥）。

优势：比全程海运快（内陆段铁路比公路稳定高效）、比空运便宜；铁路运力稳定、受天气影响小。

典型线路：欧洲内陆（德国杜伊斯堡）-汉堡港-亚洲；美西港口-芝加哥/孟菲斯（IPI 内陆点）。

单证：海铁联运提单（一票到底，含内陆段）。

实操要点

1. 内陆收货人优先推荐海铁（比拖车便宜且稳定）；
2. 确认内陆铁路班期与船期衔接（中转等待 1-3 天）；
3. 报价分海运费+内陆铁路费，确认是否含中转操作费；
4. 内陆点关税（美国 MPF/HMF）提前评估。

实例：深圳到杜伊斯堡：海运至汉堡港，再铁路分拨至杜伊斯堡，全程约 32 天。

一单制 一单制 Single Document

一单制是多式联运中凭一张单据完成全程运输与结算的机制，减少多段单据流转，是铁海联运改革方向。一单制的核心：一份运输合同、一张运单、一次计费、一次理赔，覆盖海运、铁路、公路等全程各段，由多式联运经营人对全程负责。与传统分段运输的区别：传统模式下每段独立签单、独立结算、责任分界；一单制下全程统一，货主只需面对一个责任主体。一单制的价值：降低单证成本和流转时间、简化管理路径、便于贸易融资（单据具有物权属性时）。国内铁海联运一单制改革正推进中。

知识扩展

一单制 (Single Document System) 是多式联运制度创新的核心。传统多式联运的痛点：每段运输各自签单（海运提单、铁路运单、公路运单），单证多、流转慢、责任分界不清，货损时需要判断是哪一段的责任，理赔繁琐。一单制的解决方案：由多式联运经营人签发一张覆盖全程的单据，统一运输合同、统一责任、统一结算、统一理赔。国际实践：多式联运提单 (MT B/L) 和 FIATA 提单 (FBL) 已实现一单制；海运和铁路衔接中，铁路运单与海运提单的统一仍在推进。国内改革：推动铁海联运一单制，探索铁路运单的物权属性，解决铁路运单不能质押、不能背书转让的短板。

实操要点

- 一单制的实操要点：第一，确认经营人是否提供一单制服务——部分线路和运营商仍采用分段单；
- 第二，一单制单据的责任条款要审阅（全程责任、赔偿限额、免责）；
- 第三，贸易结算需求——如需信用证结汇，确认一单制单据是否被银行接受（物权属性是关键）；
- 第四，一单制下的报关和监管——不同运输方式的监管要求不同，确认单证能否满足各段监管；
- 第五，比较一单制与分段单的成本和便利度；
- 第六，关注铁海联运一单制试点政策，合规享受政策便利。

实例：中欧班列推行铁海联运一单制。

一票制 一票制 Single Waybill

一票制指货物以一张运单贯通全程、按全程费率一次计费的机制，与一单制同义，简化多式联运结算。一票制的核心特征：一张运单（全程一份运输单据）、一次计费（按全程费率一次收取运费，而非分段计费）、一次托运（货主只需办理一次托运手续）、全程负责（经营人对全程运输负责）。与分段计费的区别：分段计费下每段运费独立计算和收取，中转时可能加收杂费；一票制下运费一口价，货主成本可预期。一票制广泛应用于集装箱多式联运和铁路联运。

知识扩展

一票制是多式联运的计费和单证组织方式。核心机制：运费一口价——经营人把各段运输成本（海运、铁路、公路、中转操作）综合计算，向货主报出一个全程价格；单一运单——全程使用一份运输单据，货主办理一次托运；全程负责——经营人对全程运输承担责任，货主索赔时面对单一主体。一票制与一单制的关系：两者含义高度接近，都强调一份单据、一次办理，实务中常混用；区别在于一单制更强调单据的法律属性（物权、结算），一票制更强调计费和托运方式。典型应用：国际集装箱多式联运的海运加内陆段一口价、中欧班列的全程一口价、快递的门到门一口价。

实操要点

一票制的实操要点：第一，确认一口价包含的范围——是否含报关、中转操作、目的港杂费、末端派送；第二，比较一票制与分段计费的总成本——一口价可能包含经营人的风险溢价，分段自办可能更省但费时；第三，一票制下成本可预期，适合预算敏感的客户；第四，确认责任主体——一票制下由经营人对全程负责，理赔路径清晰；第五，注意一口价的隐藏条款（如超重费、滞箱费另计）；第六，一票制单据是否满足贸易结算需求（信用证、托收）。

实例：海铁联运推行一票制结算。

中欧陆海快线 中欧陆海快线 China-Europe Land-Sea Express

中欧陆海快线是连接中国与欧洲、经陆路衔接海运的多式联运通道，典型路径为货物经铁路或公路运至沿海或沿边枢纽，再海运至欧洲，或反向运作。通道价值：相比纯海运（绕行时间长）和纯中欧班列（成本高），陆海快线在时效和成本之间取得平衡；也为内陆地区提供出海新路径（如西部陆海新通道的延伸）。运作形式：铁海联运（铁路到港口转海运）、公海联运（公路到港口转海运）。适用货物：时效要求中等、货值适中的大宗货物和集装箱货物。

知识扩展

中欧陆海快线是中国与欧洲之间的多式联运通道组合。通道类型：铁海联运——货物经铁路运至沿海港口（如经中欧班列到欧洲港口，或国内铁路到沿海港转海运）；公海联运——公路集货到港口再海运；陆海新通道延伸——西部货物经广西北部湾港海运，再衔接至欧洲或其他方向。通道定位：在纯海运（时效约 30-45 天）和中欧班列（时效约 15-25 天，成本高）之间提供中间选项；同时也服务于内陆地区的出海需求，减少绕行东部沿海的时间和距离。适用货物：对时效有一定要求但货值不足以支撑空运或班列成本的货物。

实操要点

中欧陆海快线的实操要点：第一，确认通道路径和时效——不同路径（经哪个港口、哪段铁路）时效差异明显；第二，比较纯海运、陆海快线、中欧班列三方案的时效成本，给客户选择；第三，铁海联运要确认铁路段与海运段的船期衔接（中转等待时间计入时效）；第四，中转港的换装费用和操作时间提前确认；第五，单证安排——全程提单还是分段单，影响责任划分和结算；第六，关注通道政策（如陆海新通道的扶持政策）以降低成本。

实例：中欧陆海快线海铁结合。

仓到仓服务 仓到仓服务 Warehouse-to-warehouse Service

仓到仓服务是从发货人仓库到收货人仓库的全程运输服务，包含两端的仓储交接和干线运输，是门到门服务在仓储场景下的表述。服务范围：发货人仓库提货 → 出口报关 → 干线运输 → 目的港清关 → 收货人仓库派送。仓到仓与门到门的区别：仓到仓明确端点为仓库（发货仓到收货仓），门到门的端点更宽泛（可以是工厂、门店、住宅）。仓到仓常见于 B2B 贸易和电商补货（如海外仓补货、工厂间调拨），强调仓储环节的交接（入仓、上架、验收）。

知识扩展

仓到仓（Warehouse to Warehouse, W/W）是国际货运的常见服务范围表述。端点特征：发货端为发货人仓库（自有仓、第三方仓或供应商仓），收货端为收货人仓库（海外仓、配送中心、工厂原料仓）。与门到门的细微差异：仓到仓强调仓库场景——涉及入库验收、上架、库存交接等环节；门到门更泛化。保险条款中的仓到仓：货物运输保险的「仓至仓条款」（Warehouse to Warehouse Clause）指保险责任从发货人仓库开始到收货人仓库结束，覆盖全程——这是保险领域的经典表述，与运输服务范围呼应。B2B 场景中，仓到仓服务让收货方直接完成入库，减少二次转运。

实操要点

仓到仓服务的实操要点：第一，两端仓库的收货/发货能力和条件（卸货平台、叉车、预约窗口）；第二，入仓验收标准——数量、外观、批次，交接单签字确认；第三，清关和派送的衔接——清关完成后立即安排送仓，避免滞港；第四，仓到仓保险覆盖全程，确认保险责任区间与运输服务范围一致；第五，海外仓入仓需提前发送入仓通知（ASN），便于仓库安排卸货和上架；第六，比较仓到仓与港到仓加自营派送的成本。

实例：仓到仓服务含干线。

仓到港 仓到港 Warehouse to Port

仓到港是从发货人指定仓库取货运至起运港的服务，出口拼箱与整柜常用。服务范围：仓库提货（或工厂取货）→ 国内运输（卡车短驳至起运港）→ 港口进仓（拼箱货送指定仓库集拼，或整柜送堆场装箱）→ 出口报关。仓到港的特点：货代负责出口端的前半程（从仓到港的运输和报关），干线运输由后续环节完成。常见于出口业务的国内段（卖方负责送货到港，或货代提供上门取货服务）。报价包含：提货费（拖车费）、报关费、港口操作相关费用。

知识扩展

仓到港（Warehouse to Port）是出口物流的国内段服务。服务链条：上门取货——到发货人仓库或工厂提取货物（整柜通常空箱到厂装箱，拼箱则送货至集拼仓）；国内运输——卡车将货物运至起运港（短驳或长途）；港口进仓——拼箱货送至指定集拼仓库等待装箱，整柜货送码头堆场或工厂装箱后进港；出口报关——向海关申报放行。计费方式：拖车费按距离和箱型计算、报关费按票计算、港口相关费用（如进仓费、装卸费）。仓到港与门到港的关系：仓到港是门到港的国内段部分，两者常一起报价（从门点取货到港并完成报关）。

实操要点

仓到港的实操要点：第一，确认取货地址和时间——偏远或限行区域要提前安排（如市区大车限行）；第二，截关时间——货物必须在截关前送到港口并完成报关，提前倒排时间；第三，装箱安排——整柜需安排空箱到厂、装箱、封箱，拼箱需送集拼仓并确认入仓截止；第四，报关资料准备（发票、箱单、报关单、商检等）；第五，确认是否代付港口费用（如进仓费、THC）；第六，特殊货物（危险品、超重、超尺寸）要提前申报并确认运输资质。

实例：工厂仓到港衔接整柜出口。

仓库交货 仓库交货 Ex Warehouse Delivery

仓库交货是按约定的仓库地点交货，货物风险在仓库转移的交货方式，与 EXW（工厂交货）并列。仓库交货的含义：卖方在自己的仓库或指定的第三方仓库将货物交给买方或其代理，交付后风险、费用和责任转移给买方。与 EXW 的区别：EXW 是工厂交货（卖方在工厂或车间交货），仓库交货是在仓库（可能是卖方自有仓、第三方仓或买方指定仓）。实务应用：跨境电商和贸易商常用仓库交货（货物在集货仓交接）；贸易条款上需在合同中明确交货地点、风险转移时点和费用分担。

知识扩展

仓库交货（Ex Warehouse）是与 EXW 并列的交货方式。交货地点：可以是卖方自有仓库、租用的第三方仓库、保税仓或买方指定的集货仓。责任划分：交货前——卖方承担货物的风险、仓储费用和管理责任；交货后——买方承担提货、运输、出口报关及之后的所有费用和 risk。与 EXW 的对比：EXW（Ex Works，工厂交货）——在生产场所（工厂、车间、农场）交货，卖方责任最小；仓库交货——在仓库交货，卖方可能已经完成了生产入库、分拣打包等准备工作。贸易实践：跨境电商卖家的集货仓交货、贸易商的库存交易、保税仓交割都属仓库交货范畴。合同必须明确：具体仓库地址、交货时间、费用分担、风险转移时点。

实操要点

仓库交货的实操要点：第一，合同中明确交货仓库的具体地址——模糊地址会导致提货纠纷；
第二，明确风险转移时点——是货物出库时、装上买方车辆时，还是签收时；
第三，确认仓储费用的承担期限（超期仓租由谁付）；
第四，交货验收——买方提货时核对数量、外观，签收回执；
第五，第三方仓需提前通知仓库方放货（放货指令、提货人授权）；
第六，保税仓交货涉及海关监管，需办理出库手续和完税。

实例：按仓库交货条款交接。

全程提单 全程提单 Through Bill of Lading

全程提单（Through B/L）由多式联运经营人或承运人签发，覆盖海运加铁路或公路的全程运输，承运人对全程负责。全程提单的特征：一份提单覆盖从起运地到最终目的地的全程（含中转和内陆段），收货人在目的地凭单提货，中途不需再办理其他运输手续。与联运提单（MT B/L）的关系：全程提单是联运提单的一种表现形式，都强调一票到底。与分段提单的区别：分段提单每段独立签发，货主需分别处理各段运输；全程提单一次办理，全程负责。全程提单常见于海铁联运、海卡联运。

知识扩展

全程提单（Through B/L）是多式联运的核心单证。运作机制：托运人向多式联运经营人（MTO）或海运承运人办理一次托运，取得一张覆盖全程的提单；货物经海运到达中转港或门户港后，由经营人安排内陆运输（铁路或卡车）到最终目的地；收货人在目的地凭提单（或电放）提货。全程提单的法律特征：经营人对全程运输负责（包括各区段），收货人索赔时面对单一责任主体；经营人再向各区段实际承运人追偿。与转运提单（Transshipment B/L）的区别：转运提单侧重海运转船环节，全程提单强调多种运输方式的全程覆盖。责任制度上，全程提单适用网状责任制或统一责任制。

实操要点

全程提单的实操要点：第一，确认提单覆盖范围——起运地、中转港、最终目的地都要准确记载；
第二，全程提单由经营人对全程负责，收货人索赔路径清晰；
第三，明确责任制度（网状或统一）和赔偿限额；
第四，提单信息与报关单证一致（品名、件数、重量）；
第五，电放还是正本——凭单付款的贸易用正本提单，电汇或信任客户用电放；
第六，确认目的地的提货安排（是否需要换单、内陆段是否有单独运单）。

实例：铁路+海运运用全程提单。

公铁联运 公铁联运 Road-Rail Intermodal (公铁联运)

公铁联运 (Road-Rail) 是公路短驳与铁路干线结合的运输方式：集装箱或货物先用卡车短驳至铁路场站，经铁路干线运输，到目的站后再由卡车配送，中欧班列两端普遍采用。三段构成：前端（工厂到铁路场站的卡车短驳）、干线（铁路运输）、后端（目的站到仓库的卡车配送）。优势：铁路比公路便宜、比海运快，综合时效和成本。中欧班列普遍采用门到站加站到门的公铁联运模式，两端短驳成本要计入报价，与纯铁路（站到站）报价区分。

知识扩展

公铁联运 (Road-Rail Intermodal) 是综合运输体系的典型形态。运输链条：前端短驳——工厂或仓库用卡车把集装箱运到铁路场站（集货环节）；干线运输——铁路承担长距离运输（成本低于公路、速度快于海运）；后端配送——目的站用卡车把货物送到收货仓库。核心优势：成本——铁路干线单位成本远低于公路长途；时效——比纯海运快（尤其内陆目的地）；环保——铁路碳排放低于公路。中欧班列是公铁联运的典型应用：货物在始发城市集结后铁路出境，境外目的站再卡车分拨。此外海铁联运（港口到内陆铁路）也属于广义公铁衔接。

实操要点

公铁联运的实操要点：第一，中欧班列普遍采用门到站加站到门模式，两端卡车短驳要提前安排；第二，两端短驳成本计入报价——只报铁路运费会造成成本缺口；第三，与纯铁路（站到站）报价区分——门到门和站到站价格差异明显，向客户说明范围；第四，前端短驳与班列截货期衔接，货物及时到站装车；第五，后端配送与目的站清关衔接，清关完成后安排卡车派送；第六，铁路场站的操作费、装卸费确认承担方。

实例：中欧班列：宁波工厂卡车短驳至西安场站，铁路至杜伊斯堡。

免费版

港口与码头

Airport 机场 Airport (机场)

机场 (Airport) 是航空器起降与客货处理的场所，是空运业务的枢纽。货运相关设施包括货站 (收运、理货、安检)、机坪 (停机装卸)、货运仓库与跨境电商监管中心。枢纽机场航线密集、中转能力强，是国际空运的集散中心；区域机场则主要服务本地进出港。空运流程为交运进仓、安检、组板、装机，目的港则为进港、拆板、理货与通知提货。报价通常按机场到机场或门到门两种方式，二者的责任与费用边界不同。空运报价若按机场到机场，两端的提送货与清关均由货主另行安排，签约前应确认责任边界。

知识扩展

机场货运的竞争力取决于航线网络与地面设施的双重支撑：枢纽机场的货机航班频次、宽体机腹舱运力与中转衔接效率决定货物流转速度，而货站的处理能力、海关监管设施与冷链、危险品等专业作业区则决定货物能否被高效处理。航空货运的报价结构远比海运复杂，除基础运费外还涉及燃油附加费、安全附加费、旺季附加费与货站操作费，不同航线与货代的报价口径差异明显。全球货运枢纽的分布也反映了产业地理，香港、上海、首尔、迪拜等机场依托制造业与贸易网络保持高吞吐，近年来跨境电商监管中心的建设让机场在快递与电商货物的处理上扮演更重要的角色。

实操要点

确认起运与目的机场的三字代码和货站信息，避免错发
枢纽机场中转能力强但可能拥挤，须注意中转衔接时间
交运进仓截止时间早于航班起飞，须留足安检与组板时间
目的港提货在机场货站办理，确认提货流程与仓储免费期，超期即产生仓租。
实例：空运出口：货物交上海浦东机场货站，组板后装机，目的港法兰克福货站提货。

Berth 泊位 Berth (泊位)

泊位 (Berth) 是码头前沿供船舶系泊并进行装卸作业的位置，配备系船柱、护舷与岸桥等设施。泊位数量与靠泊能力决定码头的通过能力，泊位紧张是港口拥堵最直接的表现：船舶到港却无泊位可用，只能在锚地等待，进而延误船期。泊位-window 的分配由码头按船期与优先级安排。对货代而言，泊位等待会推迟卸船，直接影响免堆期起算与收货人提货时效，旺季与枢纽港尤为突出。分配泊位时码头会综合船期、船型与作业量排序，船代应提前申报准确的船舶数据以争取靠泊优先级。

知识扩展

泊位的规划与设计要匹配船舶大型化趋势：新一代超大型集装箱船长度超过 400 米，要求码头岸线、泊位水深与岸桥外伸距同步升级，因此全球枢纽港都在争夺深水泊位资源，天然水深不足的港口只能靠疏浚与加固维持竞争力。泊位与岸桥并非一一对应，一个泊位通常配置多台岸桥同时作业，码头通过"泊位窗口"管理靠泊顺序，船期延误、航道封航与突发作业都会打乱窗口分配，这是船舶到港却无法立即靠泊的常见原因。码头对泊位使用还设有免费停泊期，超时按小时计收停泊费，船舶代理在申报时需准确预估作业时间，避免额外费用与后续船期的连锁延误。

实操要点

关注目的港的拥堵与泊位等待信息，据此调整对客户的时效承诺
船舶到港但泊位紧张时，主动向客户说明预计等待时间
旺季与大港 (如美西、欧洲主要口岸) 拥堵风险高，应在时效承诺中预留缓冲，避免按理想状态承诺而无法兑现。
实例：洛杉矶港拥堵，船舶锚泊等待 3 天才靠泊卸船。

CY 集装箱堆场 Container Yard

集装箱堆场（Container Yard, CY）是码头内或内陆场站中用于存放、交接空箱与重箱的专用区域，配备龙门吊、正面吊与闸口设施。它是整箱货交接的责任分界点：发货人在起运港堆场交付重箱，收货人在目的港堆场提取，箱体与封志在此完成责任转移。与集装箱货运站（CFS）处理拼箱不同，堆场只处理整箱。涉及的主要费用有堆存费、吊装费与提柜押金，其中超免堆期的堆存费是目的港成本失控的常见原因。闸口是进出堆场的核验节点，箱号、封号与单证信息在此比对，异常当场记录才能保障后续追责。

知识扩展

集装箱堆场是集装箱堆存和交接的场所，位于码头内或内陆场站。整箱货的交接方式常用场到场：起运港堆场交箱、目的港堆场提箱。与集装箱货运站的区别在于，堆场存放整箱（重箱和空箱），货运站处理拼箱（拆箱与拼装）。提单上的交接方式决定费用划分与责任边界，是订舱时必须确认的条款之一。

实操要点

提空箱与还重箱都在堆场操作，须留意截港时间
还重箱后要确认堆场已收箱并取得进闸记录
重箱超过免堆期会产生堆存费，到港后应尽快提离
堆场与货运站的交接方式不同，费用结构也不同，订舱时须向客户确认清楚。

实例：提单交接方式 CY-CY：起运港 CY 交箱，目的港 CY 提箱。

CY-CY 场到场 (CY-CY) Container Yard to Container Yard (场到场)

场到场（CY-CY）是集装箱运输的交接条款，指承运人在起运港堆场接收整箱、在目的港堆场交付整箱，负责两段之间的海上运输，发货人与收货人各自承担本端的内陆运输。它是整箱货最常用的交接方式，责任边界清晰：承运人责任自起运港堆场接收时起、至目的港堆场交付时止，箱体与封志完好即完成交付。与之相对的有场到货运站、货运站到场等条款，区别在于拼箱环节由谁负责。该条款下装箱质量与封志完好由发货人负责，这两项直接决定货物能否顺利通过目的港交接。

知识扩展

场到场条款下的责任划分清晰：发货人负责内陆运输至起运港堆场并完成装箱，承运人负责起运港堆场至目的港堆场的海上运输，收货人负责在目的港堆场提箱及后续内陆运输。整箱交接以箱体与封志完好为准，承运人不对箱内货物数量负责，这是它与拼箱条款的根本差别。

实操要点

订舱时明确交接条款并写入提单，避免目的港放货环节产生歧义
发货人须确保装箱质量与封志完好，因为整箱交接下箱内短少难以向承运人追偿
收货人提箱时应核对箱号与封号，异常当场批注
内陆段应自行安排并计入总成本。

实例：海运操作：整柜 FOB 起运港，CY-CY 条款港到港。

CY-FO 场到吊钩下 (CY-FO) Container Yard to Free Out (场到吊钩下)

场到自由舷 (CY-FO, Free Out) 是集装箱交接条款的一种, 指承运人在起运港堆场接收整箱, 运至目的港后仅负责卸船, 卸船后的费用与风险由收货人承担。与场到场条款的区别在于承运人责任终止点: 前者止于目的港卸船, 后者止于目的港堆场交付。该条款下目的港的卸箱费、堆存费与后续费用均由收货人负担, 承运人报价相应较低。选择时须比较两种条款的总成本, 而非只看海运费高低。采用该条款时船公司报价较低, 但目的港代理会向收货人收取卸箱与堆存费, 须提前告知对方。

知识扩展

场到自由舷条款下, 承运人的责任区间为起运港堆场接收至目的港卸船, 卸船后的卸箱、堆存与交付环节的费用与风险转由收货人承担。这与场到场条款形成对照: 后者承运人责任延伸至目的港堆场交付。条款差异直接体现在报价结构上, 自由舷条款的海运费通常较低, 但目的港本地费用更高。

实操要点

报价时把海运费与目的港本地费合并比较, 判断哪种条款对客户更划算
收货人须提前了解目的港的卸箱与堆存费率, 避免到港发现费用远超预期
做运费预付业务时须明确本地费的承担方, 否则易在结算环节产生争议。

实例: 海运操作: CY-FO 条款, 目的港收货人自提柜出港。

FILO FILO Free In Liner Out (装货费货主、卸货费船方)

船方不负担装货费 (Free In Liner Out, FILO) 是装卸费用分担的混合条款: 装货费用由租船人承担, 卸货费用由船舶所有人承担。它介于班轮条款 (船方负担装卸) 与船方不负担装卸费条款 (船方均不负担) 之间, 是双方按议价能力分担成本的常见结果。采用该条款时, 装货端的作业组织与效率由租船人负责, 卸货端由船方负责, 滞期风险也相应分段。签约时须逐项明确装卸责任, 避免结算时各执一词。混合条款下装港延误由租船人承担滞期损失, 故装货端的作业组织与工人安排须格外重视。

知识扩展

该条款把装卸两端的费用与责任分开: 装货环节由租船人组织并付费, 卸货环节由船舶所有人组织并付费。它是班轮条款与船方不负担装卸费条款之间的折中, 实际采用哪种取决于双方的议价能力与市场行情。责任分段意味着滞期风险也分段, 装港延误由租船人承担, 卸港延误由船方承担。

实操要点

签约时在合同中逐项写明装货与卸货各由谁付费、谁组织作业, 避免笼统表述
装货端由租船人负责时, 须提前落实装货港的工人、设备与泊位安排
保留装卸时间事实记录, 作为后续滞期费计算与争议处理的依据。

实例: 散杂货: FILO 条款, 装港货主自理装货, 卸港船方卸货。

FIO FIO (船方不管装卸) Free In and Out (船方不负责装卸费)

船方不承担装卸费 (Free In and Out, FIO) 是租船合同中的装卸费用条款, 指船舶所有人不承担装货与卸货费用, 这两项费用由租船人 (通常为货方) 承担。它与班轮条款相反: 后者承运人负责装卸并计入运价。该条款常见于散杂货与大宗商品租船运输, 装卸效率与费用由租船人控制, 故装卸率、滞期费与速遣费的约定尤为重要。签订合同时须明确装卸责任边界与费用归属, 避免卸货完毕才产生费用争议。装卸率一旦约定, 超时即按滞期费计收, 故签约前应实地评估装卸港的实际作业能力。

知识扩展

船方不承担装卸费是租船运输的通行条款, 装货与卸货的作业组织与费用由租船人承担, 船舶所有人只负责提供适航船舶并在装卸期间配合。它与班轮条款形成对照。因为装卸由租船人控制, 合同中通常会同时约定装卸率、滞期费与速遣费, 用以约束装卸效率并分配时间风险。

实操要点

签订租船合同时明确装卸费用由哪一方承担, 并核实港口装卸能力与费率
约定合理的装卸率与滞期费率, 避免装卸延误被高额滞期费吞噬利润
装卸前确认泊位、工人与设备安排就绪, 减少等待
保留装卸时间记录作为滞期费结算的凭据。

实例: 散杂货租船: FIO 条款, 装港卸港费用货主自理。

ICD 内陆集装箱场站 Inland Container Depot

内陆集装箱场站 (ICD, Inland Container Depot) 是设于港口腹地内陆城市、承担集装箱收发、堆存、拼拆箱与海关通关功能的场站, 相当于把港口的箱管与通关功能延伸到内陆。出口货物可在 ICD 完成装箱、报关后由海关监管转运至港口装船 (即“内陆报关、口岸放行”); 进口集装箱可在 ICD 办理通关与提箱, 减少港口堆存压力。ICD 通常与铁路或公路干线衔接, 如西安、成都、重庆等内陆城市均有大型 ICD。对货主而言, ICD 的价值在于就近报关、就近提箱, 节省往返港口的运输与时间成本, 但内陆段的监管运输 (转关) 环节与费用需要一并计入。

知识扩展

ICD (Inland Container Depot) 位于港口内陆, 承担集装箱收发、堆存、通关功能, 缓解港口压力。ICD 与港口堆场 (CY) 的区别在于区位与功能: 港口 CY 紧邻码头, 服务到港船舶; ICD 深入内陆, 服务腹地货主。内陆城市的 ICD 通常依托铁路场站建设, 中欧班列与铁海联运的集装箱就是经 ICD 集结转运的。

实操要点

1. 内陆货主优先确认本地是否有 ICD, 就近报关可节省转关与运输成本;
2. 出口经 ICD 走“内陆报关、口岸放行”, 要预留监管运输 (转关) 时间;
3. 进口经 ICD 提箱, 注意核算内陆段拖车费与 ICD 操作费;
4. 核对 ICD 的海关监管资质, 非监管场站不能办理通关业务;
5. 铁路与海运联运的货物, 确认 ICD 是否具备铁路装卸能力。

实例: 成都 ICD 可完成报关与箱检, 货物在成都场站报关后经铁路运至上海港出海。

Liners Terms 班轮条款 Liner Terms (班轮条款)

班轮条款 (Liner Terms) 是班轮运输中装卸费用划分的惯例，指承运人负责货物的装船与卸船作业并承担相应费用，货方只负责将货物送至码头堆场或仓库。它区别于租船合同中的船方不负担装卸费条款 (FIO)，后者的装卸费由租船人承担。班轮条款下装卸费已包含在运价中，是集装箱班轮运输的主流做法。理解该条款有助于判断报价中包含的服务范围，避免与散杂货租船的条款混淆。确认条款时应连同码头操作费等本地费用一并核对，它们是否包含往往比装卸条款本身更影响总成本。

知识扩展

装卸条款的划分源自航运业的合同习惯，班轮条款与租船条款分别对应两种截然不同的交易结构：班轮运输面向成千上万票零散货物，承运人把装卸成本摊入运价，货方按统一费率付费，无需逐票谈判装卸责任；租船运输则是一船一合同的大宗交易，承租人与船东就装卸费用、装卸时间与滞期速遣逐项博弈，船方不负担装卸费 (FIO) 条款把装卸成本与风险转给承租人。集装箱运输兴起后，码头装卸由码头经营人执行，班轮条款与码头操作费 (THC) 并行存在——运价含装卸但不必然含码头操作费，这种拆分是船公司与码头费用体系各自独立的结果，理解它才能准确解读报价单上的费用构成。

实操要点

收到报价时确认采用的是哪种装卸条款，判断装卸费是否已包含在运价内
集装箱班轮多采用班轮条款，散杂货租船则常为船方不负担装卸，二者不可套用同一口径比较
签订大宗散杂货合同时，须就装卸责任与费用单独约定并写入条款。

实例：海运操作：班轮条款运价含装卸，货主无需另付装卸费。

Off-Dock CY 场外集装箱堆场 Off-Dock Container Yard

场外集装箱堆场 (Off-Dock CY) 是位于码头围墙之外的集装箱堆存与交接场地，与码头内堆场 (On-Dock CY) 相对。当码头堆存能力饱和、或需要就近存放空箱与重柜时，港区周边的场外堆场承接集装箱的堆存、检验、修洗与交接功能。出口重柜可在场外堆场暂存，按码头通知的进港时间安排进场；进口重柜可经场外堆场中转分流，缓解码头拥堵。场外堆场通常由独立堆场运营商经营，收费低于码头内堆存，但多一段短驳运输成本与时间。对货代而言，场外 CY 是旺季码头爆满时的备选方案，也是空箱提还箱的常用场所。

知识扩展

Off-Dock CY 位于码头外，用于堆存与交接集装箱。它与 On-Dock CY (码头内堆场) 相对，主要承接码头饱和时的分流需求。
场外堆场分空箱场与重箱场：空箱场服务提还箱与修洗箱，重箱场服务出口暂存与进口分流。
部分场外 CY 还兼做验箱、装箱与冷藏箱电源插座服务，功能接近小型内陆场站。

实操要点

1. 旺季码头堆存饱和时，提前联系场外 CY 预定堆位；
2. 出口重柜进场外 CY 后，按码头进港时间窗口安排短驳；
3. 空箱提还走场外 CY 通常比码头内更灵活，费用也更低；
4. 冷藏箱确认场外 CY 是否提供电源插座与温控监控；
5. 核算短驳费与场外堆存费，对比码头内堆存总成本再决策。

实例：码头堆存饱和时，重柜先落场外堆场，待船开后按指令转运进港装船。

PBL 港口基础联动费 Port Base Linkage (PBL) / Base Port Surcharge

PBL (Port Base Linkage, 港口基础联动费, 亦写作 Base Port Surcharge) 是与特定港口的基础费率联动的附加费。其费率并不固定, 而是锚定港口官方公布的基础收费 (如港务费、靠泊费、装卸基价), 随港口费率调整同向变动。该费用多见于班轮公会 (Shipping Conference) 订价或船司与港口签订长期协议的场景——协议中约定运价与港口费率挂钩, 港口涨费则运费联动上调。对货主而言, PBL 意味着"费用随港口政策浮动", 不是一成不变的固定项。

不同港口的 PBL 名目与口径差异大: 有的叫 Port Additional、有的叫 Port Dues

Surcharge、有的直接并入港杂费。判断是否为

PBL, 关键看费率是否"联动"——固定金额的是普通港杂费, 锚定港口公告浮动的是 PBL。

知识扩展

港口费率的构成复杂: 港务费 (Port Dues, 按船舶吨位或集装箱量收)、靠泊费、引航费、拖轮费、装卸费、堆存费等, 各港费率表 (Tariff) 由港口当局发布。PBL

把其中某一项或几项与运费联动, 港口公告涨费后运费自动上调, 无需船司另行发布 GRI。

PBL 的联动机制在合同中通常表述为"与港口 Tariff

同步调整"或"按港口费率变动百分比调整"。长协客户签约时要注意此类条款, 否则港口涨费会被全额转嫁。

对货代的实务意义: 报价 PBL

时注明"随港口公告调整", 避免客户误以为固定价; 收到目的港账单时核对港口当期费率, 判断船司转嫁是否合理。

实操要点

1. 长协合同逐条检查 PBL 联动条款, 争取"封顶"或"提前通知期";
2. 关注目的港费率公告 (港口官网/船司公告), 掌握 PBL 变动依据;
3. 报价单中把 PBL 单列并注明"随港口费率调整";
4. 收到账单核对港口当期 Tariff, 防止船司超比例转嫁;
5. 对比多家船司同一港口的 PBL 口径, 选择透明计价者。

实例: 示例: 港口基础联动费参考价 30-150-60-300 per 20ft container。

PMC 港口杂费 Port Miscellaneous Charges (PMC)

PMC (Port Miscellaneous Charges, 港口杂费) 是港口操作中无法归入标准名目 (如 THC、港务费) 的杂项费用打包, 常见内容包括: 理货费 (Tally Fee, 核对件数/唛头)、绑扎费 (Lashing Fee, 重柜/特殊柜的加固)、洗箱费 (Cleaning)、消毒费 (Fumigation)、保安费 (ISPS)、单证费 (DOC Fee) 等。PMC 最大的特点是"口径不一": 每家船司、每个港口对"杂费"包含的项目定义不同, 同样的操作在不同港口可能归入不同名目。因此收到 PMC 账单时, 必须要求明细清单, 逐项核对操作是否真实发生。杂费并非不可谈: 理货、绑扎等服务有市场公允价, 船司/港口的加价空间主要在"打包模糊化"上。把杂费拆开看, 单项议价空间反而更大。

知识扩展

常见杂费明细及其合理性判断: 理货费 (按票/按箱, 用于件数唛头核对)、绑扎费 (按柜, 重货/超高货需要)、洗箱费 (按箱, 前票货脏污时收)、消毒费 (按箱, 动植物检疫要求)、ISPS 保安费 (按箱, 反恐公约强制, 标准统一)、单证费 (按票, 提单签发)。
国际航运中 ISPS (国际船舶与港口设施保安规则) 保安费是硬性费用, 各港标准接近; 理货费在散货与件杂货场景普遍, 集装箱整柜一般不需理货——若整柜账单出现理货费, 需追问依据。
防止杂费虚增的方法: 订舱时要求船司/货代提供目的港费用预估清单 (含杂费明细); 账单对照预估逐项核对; 长期合作的, 把常用杂费标准写进合作协议。

实操要点

1. 收到 PMC 要求明细清单, 拒绝"打包价"模糊结算;
2. 逐项核对: 理货、绑扎、洗箱、消毒、ISPS 是否真实发生;
3. 整柜账单出现理货费时追问依据;
4. 订舱时索取目的港费用预估清单并留存;
5. 常用杂费标准写进长期合作协议。

实例: 示例: 港口杂费参考价 15-80-30-150 per 20ft container.

Port 港口 Port (港口)

港口 (Port) 是供船舶停靠、货物装卸、旅客上下与补给作业的水陆交通枢纽, 由码头、泊位、堆场、仓库、航道与锚地等要素组成。按功能分枢纽港与喂给港, 按货类分集装箱港、散杂货港与油港, 按性质分干线港与支线港。港口是海运网络的节点, 其拥堵程度、费用水平与操作规则直接影响船期、时效与运输成本。港口代码 (联合国地点代码, 如 CNSHA) 是单证与订舱系统的标准语言, 同一城市常有多个港区, 选错港区会导致拖车与报关安排全部落空。

知识扩展

港口的形成与演变遵循区位与产业的共同逻辑: 天然深水条件、腹地经济规模与集疏运网络决定了一座港口的天花板, 鹿特丹依托莱茵河流域与欧洲内陆铁路成为欧洲门户, 新加坡凭借马六甲海峡的航道位置与自由港政策成为全球中转枢纽, 上海港的崛起则与中国制造业带和长江流域的货源腹地直接相关。现代港口竞争已从单一装卸效率转向物流生态, 保税功能、跨境电商监管、冷链与汽车滚装等专业设施成为差异化筹码, 港口之间的竞争实质是所在供应链的效率竞争。对货代而言, 港口代码只是入口, 真正影响操作的是港区与码头经营人的选择——同一城市不同码头的费率、堆存期与截关时间往往各不相同。

实操要点

熟悉常用港口代码和港口别名 (如深圳盐田、蛇口), 避免单证填错
关注港口拥堵指数, 把压港风险纳入时效承诺
不同港口的码头操作费与堆存费差异大, 报价前按具体港区查表
同一城市多港区时, 须确认船公司实际挂靠的港区, 再安排拖车与报关。
实例: 深圳有盐田、蛇口、大铲湾三个港区, 船公司挂靠不同, 订舱需确认港区。

Port Congestion 港口拥堵 Port Congestion (港口拥堵)

港口拥堵 (Port Congestion) 是指港口因船舶到港量超过通过能力, 导致泊位紧张、船舶锚泊等待、堆场爆满与集卡排队的现象。成因包括旺季货量激增、劳动力短缺、设备不足、恶劣天气与内陆疏运不畅。它直接导致船期延误、免堆期缩短与额外费用 (拥堵附加费、滞港费、滞箱费)。衡量指标有锚泊船舶数、平均等待时间与船舶在港停时。货代应把拥堵风险纳入时效承诺与成本预算, 并在合同中约定不可抗力条款。应对拥堵的可选手段包括改用替代港、调整出货节奏与选择直航航线, 代价与收益须逐案测算。

知识扩展

港口拥堵的本质是到港量超过港口的通过能力, 表现为泊位排队、堆场饱和与闸口拥堵三个层面。常见成因包括旺季货量集中、码头工人短缺或罢工、装卸设备故障、恶劣天气封港, 以及内陆铁路与公路疏运不畅导致重箱积压。衡量拥堵程度的常用指标有锚泊船舶数量、平均等泊时间与船舶在港平均停时。

实操要点

订舱前查询目的港与中转港的拥堵状况, 把等泊时间计入全程时效
向客户承诺交期时预留缓冲, 避免按理想船期测算
关注船公司发布的拥堵附加费通告, 及时提示客户可能的费用追加
优先选择拥堵较轻的替代港或调整出货节奏, 分散风险。

实例: 美西港口拥堵, 船舶泊等待 5 天, ETA 顺延, 收货人提柜计划推迟。

PSD 港口附加费 Port Surcharge / Port Additional / Port Dues Surcharge

PSD (Port Surcharge, 港口附加费, 亦作 Port Additional / Port Dues Surcharge) 是港口对船舶靠泊、货物装卸、堆存等港口服务打包收取的费用。各港口的费率结构与名目差异很大, 有的并入运费, 有的由船司代收后转付港口, 有的由收货人直接向港口结算。港口费的核心构成: 港务费 (按船舶吨位或集装箱量收, 用于港口维护)、靠泊费 (按停泊时间收)、装卸费 (按箱量/货量收)、堆存费 (按存放时间收)。船司把其中部分打包为 PSD 转嫁给货主, 口径按船司公告。PSD 与 THC 的区别: THC 特指码头对集装箱的装卸操作费, PSD 是更广的港口服务打包费 (可能含港务、靠泊等)。部分船司不用 PSD 名目, 直接以 THC+港杂费列示。

知识扩展

港口费率 (Port Tariff) 由港口当局制定并定期调整, 调整会通过港口官网与船司公告同步发布。船司转嫁 PSD 时一般注明"按港口 Tariff 调整", 港口涨费则 PSD 上调。

不同港口的收费逻辑: 中国港口的港杂费 (港务费、保安费、码头操作费) 多由船司代收; 欧洲港口部分费用由收货人直接与港口/码头结算 (如荷兰、德国的码头费); 美国港口费用名目多 (码头费、车架费、闸口费等), 由各方分别收取。

对货主而言, 目的港费用清单 (Destination Charges) 应逐项核对 PSD 构成, 防止船司把港口费用"打包加价"——即实际港口费低于账单, 差额成为船司利润。

实操要点

1. 目的港费用清单逐项核对 PSD 构成, 与港口公开 Tariff 比对;
2. 报价时问清 PSD 是代收转付还是含利润加价;
3. 关注港口费率调整公告, 长协客户注明联动条款;
4. 不同船司同一港口的 PSD 口径对比, 选择透明者;
5. 收货人直接结算的港口费用, 提前告知到港成本预期。

实例: 示例: 港口附加费参考价 20-100-40-200 per 20ft container。

中转量 中转量 Transshipment Volume

中转量是货物在港口由一船或一种运输方式换装至另一船或方式继续运输的量，分国际中转、支线喂给与内陆中转。它是衡量港口枢纽地位与网络控制力的核心指标，高中转量说明港口具备强喂给吸引与高效换装能力，如新加坡、鹿特丹以巨量中转著称，中转业务也是枢纽港高附加值收入的重要来源。如新加坡中转占比逾八成，巨量中转是其枢纽地位与网络控制力体现。中转量大的港口通常配套更密的支线网络，选择中转港时支线覆盖比干线数量更能决定实际时效。

知识扩展

中转量分水水、水铁与内外贸中转。中转占比高说明枢纽属性强，相关政策利好中转。与直运相对。高效中转依赖密集的支线网络与顺畅的换装流程。货代选择中转港时，要评估其支线密度与换装效率，中转顺畅则全程时效可控，中转拥堵则成本与风险双升。

实操要点

选枢纽港看其中转能力与衔接效率，高中转意味更多联运选择。关注中转港拥堵对换装的影响。结合免堆政策，中转箱常享更优堆存条件以降低综合成本。选枢纽看意味更多联运选择，结合免堆政策。结合免堆政策选。

实例：新加坡港中转量占比高。

临港产业 临港产业 Port-side Industry

临港产业是布局在港口及周边、以港口运输为依托的工业与服务业集群，典型如石化、钢铁、发电、粮油加工与现代物流园区。它利用港口大宗原料与产品进出便捷、成本低廉的优势，形成港产城联动；同时产业货源又反哺港口吞吐，二者互为支撑、协同发展，构成区域经济增长极。如上海化工区、宁波石化园临港布局，原料与产品靠码头大宗进出降本明显。临港产业借港口降本，反哺吞吐。临港产业借港口降本并反哺吞吐，港产互撑。临港重化工程项目审批趋严须合规。

知识扩展

临港产业分原材料型与加工物流型，前者依赖深水与大宗泊位，后者依托港口的配送网络。临港工业园与保税区叠加，可享受保税加工与物流政策。港产城融合是趋势，产业与港口规划须同步，才能发挥协同效应。货代关注临港产业，能提前判断港口的货种结构与增量方向。

实操要点

大宗货客户就近布局临港产业可省物流。评估选址看港口货种匹配与集疏。关注环保与岸线审批政策，临港重化工程项目审批趋严，须提前合规论证。临港产业客户对船期稳定性敏感，报价应强调干线直挂与疏运能力，按货种匹配专业泊位与设备。

实例：临港石化产业依赖港口物流。

公水联运 公水联运 Road-Water Intermodal

公水联运是公路运输与水路运输衔接的联运方式，货物由集卡从工厂门点短驳至港口装船，或到港后由集卡分送至目的地，是门到港、港到门最常见的组合。它兼具公路灵活上门与水路低成本的优势，适合中短距离集疏与无铁路覆盖区域，是多式联运的基础形态，覆盖面最广。如珠三角工厂集卡短驳至蛇口装船，公水联运是外贸门到港最常见组合。货代通常以公水联运完成内陆集疏，报价时须将两端短驳费与港口操作费分别列明。无铁路覆盖地区，公水联运是门到港最常用的组合。

知识扩展

公水联运与海铁、水水并列，门槛最低、覆盖最广，公路段承担第一或最后一公里。受环保与治超政策影响，合规短驳须关注限重与限行规则，超载超限会直接被扣车罚款。货代安排拖车短驳，要确认车辆合规、路线限行时段，旺季还要提前约车，避免因车辆不足延误进港。

实操要点

无铁路腹地货走公水联运，注意治超与限行。集卡到港时刻衔接船期避免压车。比价公路直送与公水联运成本，中短途往往公水联运更经济。无铁路腹地货走公水联运注意治超限行，集卡到港衔接船期，比价公路直送更经济。比价公路直送更经济。

实例：内贸货物公水联运。

内河港 内河港 Inland River Port

内河港是建于江河、湖泊等内陆水系的港口，船舶吨位受航道水深与船闸限制，多为驳船与内河集装箱船。它是江海联运与铁水联运的起点，将内陆腹地货物经支流汇集后转海运，如重庆、武汉、南京等长江港口。内河港显著降低内陆运输成本，是国际贸易与多式联运的重要节点，承揽大量中西部货源。如重庆果园港、武汉阳逻港通过铁水联运直通中欧班列，承接中西部出海货。内河港经铁水联运衔接远洋，是内陆腹地出海的低成本通道。枯水期与洪水期会改变内河港的可航条件，船期与装载率须按季节重新测算，不能沿用平水期数据。

知识扩展

内河港分河口港与支流港，受船闸与枯洪水期影响明显。标准船型与海运差异大。多通过水水中转衔接海港，形成干支联运网络，延伸沿海枢纽港的腹地辐射范围。长江干线航道经三峡与葛洲坝船闸分级，枯洪水期可航船型与运力差异明显。

实操要点

内陆货走水运先核内河航道等级与船闸通航期，枯水期运力下降。报价区分江船与海船段，注意中转换装与联运单证衔接，避免货权与责任在换装环节出现真空。内陆货走水运先核航道等级与船闸通航期，报价区分江船海船段与换装单证。

实例：重庆内河港接江海联运出海。

冷箱堆场 冷箱堆场 Reefer Yard

冷箱堆场是专门停放冷藏集装箱并提供电力插座、温控监控与故障报警的堆场，保障冻柜、鲜果与医药箱在港期间持续供电与温度合规。它配备配电架、温度记录读取与应急发电，部分设预冷位。冷箱堆场插接与巡检要求高，断电或温控失当会导致货损全赔，是港口高责任区域，管理容错率极低。如新加坡PSA冷箱堆场数千插头位，断电报警联动应急发电保障冻柜不断链。货代安排冷藏货时须关注堆场供电与温度监控，并在订舱时注明温度设定与通风要求，避免断链货损。

知识扩展

冷箱分机械制冷与热控两种，插头分不同电压与相数，插头数量限制堆场容量。温控数据全程记录可追溯，是货损争议的关键证据。预冷在装货前完成，到港后即插电并核对温度曲线。货代操作冷箱货，订舱时要确认船公司冷箱插座类型与温度设定，到港后第一时间确认插电，温度异常立即留证并通知客户。

实操要点

订舱确认冷箱插头数与温控要求，到港即插电并核记录。提离前查温度曲线，异常拒收。备应急发电应对跳闸，避免断电造成整批冷链货变质全损。冷箱提离前确认插头已拔除且箱体密封完好，运输途中断电记录应第一时间报船司留存证据。

实例：冻柜在港插电保温度。

仓储与堆存

ABC 分类 ABC分类 ABC Classification

ABC 分类法 (ABC Classification) 源自帕累托法则 (80/20 定律)，是仓储与库存管理中最经典的分层工具。其核心逻辑是：少数品项 (A 类) 往往占据大部分金额或价值，而多数品项 (C 类) 仅贡献很小比例。具体做法是将所有库存品项按年消耗金额 (或出库频次、利润贡献) 从高到低排序，计算累计占比，通常把累计金额占 70%–80% 的前列品项划为 A 类，累计 90%–95% 的中间段划为 B 类，其余占金额很小但数量众多的划为 C 类。基于分层结果实施差异化管理：A 类重点管控、高频盘点、严控安全库存；C 类简化管理、放宽盘点周期、批量采购降成本。ABC 分类帮助企业有限的管理精力下，把注意力集中在最影响成本和服务的少数品项上。

知识扩展

ABC 分类常与库龄分析、周转分析结合使用，形成更精细的 “ABC-XYZ” 矩阵：X 为需求稳定、Y 为趋势性、Z 为间歇性，叠加 ABC 后可针对 “AX” (高价值且稳定) 与 “CZ” (低价值且偶然) 采取截然不同的策略。在仓储布局上，A 类品项应放置于离打包台最近、最容易存取的金区位，C 类则可上高位或偏远储位以节省高效空间。在补货逻辑上，A 类适合小批量高频补货并设较高服务水准，C 类可大批量低频采购。ABC 分层不是一成不变的，应随业务结构变化定期 (如每季度) 重算分层，避免管理重心长期偏离实际。

实操要点

实操中，先导出近一年各 SKU 的消耗金额，按降序排列并计算累计百分比，据此切分 A/B/C 三类并明确每类的管理规则。A 类建议每周甚至每日循环盘点，设置较低安全库存冗余但高履约保障；B 类月度盘点、常规补货；C 类季度盘点、可适当放大批量以降低采购频次。拣货路径设计应让 A 类动线最短，高位货架顶层留给 C 类。系统可配置差异化预警阈值：A 类低库存即报警，C 类临近零才提示。定期回顾分类结果，当某 C 类因爆款转为 A 类时及时调整储位与管控强度，保持分类的动态有效性。

实例：按货值将 SKU 分为 ABC 三类。

AS/RS 自动化立体仓库 (AS/RS) Automatic Storage and Retrieval System

AS/RS (Automated Storage and Retrieval System, 自动化立体仓库) 是由高层货架、巷道堆垛机、输送系统与 WMS/WCS 组成的自动化存取系统, 可在十几米到数十米高的立体货架上自动完成货物的入库与出库。它的核心价值在于把仓库从平面铺开改为向上发展: 存取密度大幅提升, 单位面积存储量远高于平库, 同时作业由设备完成, 人员需求显著下降。代价是投资规模大、对货物标准化程度要求高, 适合货量稳定、土地成本高、作业量大的场景。

知识扩展

AS/RS (自动化立体仓库) 核心构成: 高层货架 (10-40 米)、堆垛机 (巷道穿梭存取)、输送系统 (连接装卸口)、WMS/WCS 控制系统。

优势:

- 空间利用率高 (高层密集存储, 节省 50-70% 土地);
- 自动化存取 (减少人力、错误率低);
- 24 小时作业;
- 环境可控 (温湿度)。

适用: SKU 多、周转率中等的标准化货物 (托盘/箱式); 不适合异形、超重货。

投入: 建设成本高 (千万级), 大型仓储/制造企业采用。

实操要点

1. AS/RS 建设投入大, 按货量和周转评估 ROI;
2. 货物标准化 (托盘规格统一) 是前提;
3. WCS/WMS 调度系统是运行核心;
4. 冷库 AS/RS 用于冷链高密度存储。

实例: 医药冷库 AS/RS: -18°C 立体库, 堆垛机自动存取, 库存精度 99.9%。

免费版

AutoStore AutoStore(立方仓) AutoStore

AutoStore 是一种高密度立体货到人系统，以网格化存储结构配合顶部运行的取货机器人（AMR）存取料箱，极大提升仓库坪效，适合中小件、高 SKU 的拆零仓。它的运作方式：货物存储在紧密排列的料箱网格中，机器人沿网格顶部的轨道运行，从下方吊取料箱送到操作员工作站，拣选后再放回。AutoStore 的优势：存储密度高（料箱紧密排列，节省通道空间）、作业效率高（货到人）、扩展灵活（按网格模块扩展）。它的适用场景是中小件、SKU 多、订单拆零为主的高频仓。实施要考虑网格高度、机器人数量与工作站配置的匹配。

知识扩展

AutoStore 的运作：

- 料箱网格存储；
- 机器人沿网格顶部轨道运行；
- 吊取料箱送到工作站；
- 拣选后放回。

优势：

- 存储密度高（节省通道）；
- 货到人效率高；
- 模块化扩展灵活。

适用场景：

- 中小件；
- 高 SKU；
- 拆零为主的订单结构。

实施要点：

- 网格高度与机器人数量匹配；
- 工作站配置；
- 与 WMS 联动。

实操要点

1. 评估适用性：中小件高 SKU 拆零仓最合适，大件重货不适用；
2. 网格高度与机器人数量按流量配置，避免瓶颈；
3. 工作站（拣选/补货）配置匹配订单量；
4. 与 WMS 任务调度联动；
5. 设备维护（机器人、轨道、料箱）计划。

实例：美妆电商以 AutoStore 网格存数千 SKU，机器人取箱到拣选站。

Bonded Area 保税区 (综合保税区) Bonded Area (保税区/综合保税区)

保税区与综合保税区 (Bonded Area) 是经国务院批准设立的海关特殊监管区域, 区内货物可以保税存储、加工、分拨与展示, 享受暂缓纳税、入区即退税、区内流转免税等政策。综合保税区是目前的主要形态, 由原来的保税区、出口加工区、保税物流园区等整合而来, 全国已有 150 多个。跨境电商的保税备货模式 (监管代码 1210) 正是依托综保区运行: 货物批量入区保税, 消费者下单后按单出区缴税, 由保税仓直发。需要留意的是, 综保区内的货物虽暂缓纳税, 但仍受海关账册管理, 进出区都要申报。

知识扩展

海关特殊监管区域的形态几经更迭: 1990

年首个保税区在上海设立, 此后又陆续增设出口加工区、保税物流园与保税港等形态, 功能各有侧重, 2006 年首个综合保税区在苏州设立并成为整合方向, 原有形态陆续并入。常说的“境内关外”是形象说法, 准确理解是货物进入这类区域视同进境但未进入国内市场, 因此暂缓征税并保留退税资格, 海关以账册方式监管进出。它与境外自由港的区别在于地理与制度边界: 后者通常位于关境之外、适用独立的贸易与投资规则, 前者仍在关境之内、只是海关手段上的特殊安排。近年区域功能也在拓展, 保税维修、保税研发与再制造等业态陆续获得政策支持。

实操要点

1. 跨境电商保税备货: 入区备案、账册管理、出区申报;
2. 区内货物出区内销售缴税, 出区出口免税;
3. 综保区业务涉及账册 (电子账册) 管理, 专业性强;
4. 享受退税需在区内完成相关手续;
5. 选择综保区考虑区位 (临近港口/机场)、政策、服务。

实例: 跨境电商 1210 模式: 货物入广州南沙综保区保税仓, 下单后清关直发。

Bonded Warehouse 保税仓库 Bonded Warehouse

保税仓库 (Bonded Warehouse) 是经海关批准设立、专门存放保税货物的仓库。货物入仓时暂缓缴纳关税与进口环节增值税, 出仓时再按最终用途结算: 转口或复运出口的免征, 转入国内销售的照章征税。按经营方式分为公共保税仓 (对社会开放、多家共用)、自用保税仓 (企业为自己存储) 与出口监管仓 (出口货物入仓后即可办理退税)。常见用途包括转口贸易、暂存待售、简单加工 (贴标、分拣) 与跨境电商保税备货。货物在仓期间全程处于海关监管之下。

知识扩展

保税仓储是一种相当古老的制度安排, 源头可以追到 18 世纪的英国: 大批茶叶、烟草与酒类从殖民地运抵, 商人不愿在货物到港时立即缴纳高额关税, 议会于是立法允许货物存入加锁的仓库, 由海关与商人各持一把钥匙, 出仓时才按最终去向结算, 转口出境的完全免税。这一设计让伦敦成为大宗商品的转口中心, 随后被各主要贸易国效仿。在我国, 设立保税仓须满足海关规定的资质与场所条件, 包括注册资本、仓库面积、隔离设施与联网监管系统等, 审批权在海关。另一种容易混为一谈的仓库性质完全不同: 出口监管仓存放的是已办结出口手续的货物, 其意义在于让企业提前取得退税凭证, 与尚未办结纳税手续的进境货物在监管方向上恰好相反。

实操要点

1. 保税仓入仓需报关 (进境备案), 出仓需申报;
2. 跨境电商保税备货 (1210 模式) 货物入区可享受退税和税费优惠;
3. 保税货物存储有时间限制 (一般 1 年, 可延期);
4. 保税仓费用 (仓储费、操作费) 提前确认;
5. 货物在保税仓可转内销、转出口、退运, 路径灵活。

实例: 跨境电商货物入保税仓 (1210), 出仓销售时按订单缴税。

Cold Warehouse 冷库 (冷链仓储) Cold Storage (冷库)

冷库 (Cold Storage) 是配备制冷与保温设施、可维持设定温度的仓储设施, 用于生鲜、冷冻食品与药品等温敏货物的存储。按温度区间分为冷藏库 (0-8°C, 蔬果、乳品、部分药品)、冷冻库 (-18°C 以下, 肉类、海鲜、冰淇淋)、恒温库 (15-25°C, 药品与精密货物) 与深冷库 (-40°C 以下, 特殊需求)。冷链仓储的核心要求是温度不断链: 24 小时温度记录、备用电源、超温报警, 以及进出库的温度交接。医药冷库还须通过 GSP 认证与温度验证。

知识扩展

冷库的运行依赖三重设计: 围护结构的保温层隔断内外热交换, 制冷机组通过压缩循环把热量搬到库外, 冷风机与风道组织气流带走货物与渗入的热量, 任一环节不足都会造成温度波动。库内温度并非处处均匀——冷空气下沉会在地面附近形成低温区, 靠近库门与回风口的区域温度更高, 货物堆码方式直接影响气流是否短路, 温度分布验证就是在不同位置布点测量这种差异。开门装卸时的热湿交换是最大的扰动来源, 快速门、风幕与封闭月台都是为了压缩这一环节。能耗上, 冷库的单位面积用电量远高于普通仓库, 制冷系统效率与电价直接决定运营成本。

实操要点

1. 冷链货物选有资质冷库 (温控记录完整);
2. 进出库温度交接 (预冷、冷链车对接);
3. 医药冷链确认 GSP 资质和温度验证;
4. 冷库停电/故障预案 (备用电源、转移方案)。

实例: 进口冻肉入 -18°C 冷冻库, 24 小时温度监控, 出库冷链车对接。

Cross-docking 越库作业 Cross-docking (越库作业)

越库作业 (Cross-docking) 是货物到仓后不经存储、直接在收货月台卸货并经分拣后转到出库月台装车的作业模式。它省去了上架与存储环节, 从而压缩库存资金占用、缩短周转时间、降低仓储与搬运成本。适用场景包括快递分拨中心的即到即转、零售配送中心的供应商直配门店线路, 以及生鲜冷链为减少保鲜损耗的快速中转。它成立的前提是信息准确 (提前收到 ASN) 与时间窗精准 (收货与发货车辆衔接), 一旦衔接失败就没有库存缓冲可用。

知识扩展

这一模式被广泛认知与零售巨头的实践有关: 上世纪八十年代起, 它在自有车队与卫星通信系统的支撑下, 把大量商品做成到仓即转, 仓库由存储设施变成流转节点, 物流成本占销售额的比例因此显著低于同行, 低库存高周转成为其竞争力的重要来源。按目的通常分为几类: 制造环节为配套生产而设的、配送环节为合并供应商来货而设的、运输环节为拼载而设的, 以及零售环节按门店线路分拨的。另一种分类按确定性划分——货到之前已定好去向的属计划型, 货到之后才根据需求分配的属机会型, 后者对信息流的依赖更高。

实操要点

1. 越库依赖精准的 ASN 和到货时间窗;
2. 收发货月台计划衔接 (避免拥堵);
3. 分拨准确率要求高 (无存储缓冲纠错);
4. 适合流转快的标准化货物。

实例: 快递分拨: 干线车到货即按网点分拨装车, 包裹不在分拨中心过夜。

Customs Warehouse 海关监管仓 Customs Warehouse / Bonded Warehouse

海关监管仓是经海关批准设立、受海关监管的仓库，货物在仓内可以暂不缴税，出仓时根据用途征税。它的核心价值是“暂缓纳税”：进口货物进入监管仓后，货物处于海关监管状态，关税与进口环节税暂不缴纳，企业可以根据销售或加工计划决定出仓时间，出仓时按实际用途办理纳税或免税手续。海关监管仓的应用场景：进口货物的暂存待售（看货后再决定进口）、加工贸易的保税存储、出口货物的集货等。监管仓的管理要求：海关注册与许可、账册管理、货物进出仓申报。

知识扩展

在我国的法规体系中，这类仓库有明确的分类与上位依据。海关法把海关监管区划分为设立在口岸的监管区与其他场所，配套规章进一步把各类场所分为口岸型与非口岸型，分别对应不同的业务范围与设置标准。常被混用的几个概念其实各有所指：存放未办结纳税手续进境货物的、存放已办结出口手续待运货物的、以及存放海关依法扣押或待处理货物的，法律定位与货物性质都不相同，混用会带来申报口径的错误。设立上普遍要求具备物理隔离、视频监控、卡口与联网信息系统，这些条件是把仓库纳入海关可信监管的技术前提。

实操要点

1. 货物进监管仓暂缓纳税，出仓按用途办理；
2. 账册管理规范，进出仓申报及时；
3. 出仓用途（进口销售/退运/出口）决定征税方式；
4. 仓储期限与监管要求按海关规定；
5. 与保税政策结合评估最优方案。

实例：进口货物入海关监管仓暂不缴税，出仓销售时再按用途征税，缓解企业资金压力。

DC 配送中心 Distribution Center

配送中心（Distribution Center, DC）是承接货物接收、储存、分拣、组配与配送的物流节点，连接上游供应商与下游门店、经销商或消费者。它与普通仓库的区别在于流向：仓库以存储保管为主、货物停留时间长；配送中心以流通为主、货物停留时间短、进出频繁，核心价值在分拣组配与配送时效。按服务范围分为区域配送中心（RDC，覆盖一个大区）、城市配送中心（CDC）与前置仓（贴近末端）。配送中心的选址直接决定配送半径与运输成本。

知识扩展

配送中心（DC）是物流网络的核心节点：接收上游货物，经存储/分拣后配送到下游门店或消费者。

类型：

- RDC（区域配送中心）：服务特定区域；
- FDC（快递分拨中心）：快递包裹中转分拨；
- GFC（全球履约中心）：跨境全球履约。

DC的功能：收货、存储、订单处理、拣货、包装、发运、退货处理（部分）。

与仓库区别：仓库侧重存储，DC 侧重“流”（快速周转、配送），强调分拣和发运效率。

选址：靠近市场/交通枢纽（高速、机场、港口），覆盖配送时效。

实操要点

1. DC 选址看配送覆盖和交通（时效半径）；
2. DC 运营核心是分拣发运效率（不是存储量）；
3. RDC 布局支撑区域时效承诺；
4. 旺季 DC 产能（月台、分拣、运力）提前评估。

实例：某零售企业华东 RDC：供应商送货集货，按门店线路分拣，每日凌晨发运。

EXB 保税仓费 Ex-Bond / Bonded Warehouse Storage & Handling Charge

保税仓费 (Ex-Bond / Bonded Warehouse Storage & Handling

Charge) 是货物进出海关监管的保税仓库时产生的仓储费与操作费。保税仓库 (Bonded Warehouse) 是经海关批准设立、存放保税货物的监管场所, 货物在保税仓内存放期间暂缓缴纳关税与进口环节增值税。保税仓的业务价值: 货物到港后未缴税即可入仓 (保税仓储), 根据后续去向处理——内销时补税出区、复出口时免税出区、转口时直接转关。跨境电商保税备货模式 (1210) 即依托保税仓: 进口商品批量入保税仓, 消费者下单后按订单出区缴税, 实现"先入区、后缴税、卖多少缴多少"。保税仓费用的构成: 存储费 (通常高于普通仓, 因涉及海关监管) + 入仓/出仓操作费 + 报关申报相关服务费。保税仓实行海关账册管理 (电子账册核销), 账货不符将面临海关处罚。

知识扩展

保税仓 vs 普通仓 vs 海外仓: 保税仓 (境内关外性质, 缓缴税)、普通仓 (已完税货物)、海外仓 (目的国境内仓)。保税仓的存储费高于普通仓, 但缓税的资金占用价值可观。

保税出区方式: 内销征税出区 (补缴关税+增值税)、复运出境 (免税)、转口 (转关至第三国)、加工贸易结转。出区申报决定是否缴税——按实际去向申报是合规红线。

跨境电商保税备货 (1210): 电商企业将商品整批入保税仓, 消费者下单后海关按包裹征税放行——要求电商平台与海关系统对接, 货物与订单信息全程可溯。

实操要点

1. 区分保税仓与普通仓计费——保税仓费用通常更高;
2. 出区去向提前规划 (内销/复出口/转口);
3. 电子账册管理合规, 账货一致;
4. 跨境电商保税备货确认平台与海关对接资质;
5. 保税仓储时长与费用优化 (周转与缴税时点)。

实例: 示例: 保税仓费参考价 30-150-60-300 flat rate。

FEFO 先到期先出 First Expired, First Out

FEFO (First Expired, First

Out, 先到期先出) 是按保质期的到期先后顺序安排出库的库存管理原则: 哪一批先到期就先出哪一批。它与 FIFO 的差别在于排序依据——FIFO 看入库时间, FEFO

看到期时间。这个差别在实际中很关键: 如果两批货同一天入库但保质期不同, 按 FIFO

可能把后到期的先发出, 最终导致先到期的那批过期报废。因此食品、药品、化妆品等保质期敏感的行业, 通常要求以 FEFO 而非 FIFO 作为出库策略。

知识扩展

FEFO (先到期先出) 按保质期 (Expiry Date) 排序出库: 先到期的批次先出, 即使它后入库。

与 FIFO 区别: FIFO 按入库时间, FEFO

按到期时间。两者在保质期均匀时结果相近, 但批次保质期差异大时 (如效期长短混入), FEFO 更科学。

强制场景: 药品 (GSP 规定)、食品、奶粉、化妆品——监管要求按效期管理, FEFO 是合规要求。

实现: WMS 记录每批效期, 出库自动分配最早到期批次; 效期预警 (临期提醒)。

实操要点

1. 保质期货物 WMS 设 FEFO 策略;
2. 效期预警 (如到期前 90 天提醒) 防止滞销过期;
3. 临期商品单独处理 (促销/退货/销毁);
4. 药品仓储按 GSP 效期管理合规。

实例: 药品仓: A 批 12 月到期、B 批次年 6 月到期, 出库先发 A 批 (先到期先出)。

FIFO 先进先出 First In, First Out

FIFO (First In, First Out, 先进先出) 是库存出库顺序的管理原则: 先入库的批次优先出库, 避免货物在库滞留过久。它适用于有保质期的商品 (食品、药品、化妆品)、有版本迭代的电子产品, 以及时效敏感的货物。落地方式有三种: 库位分区 (新旧批次分区域存放)、批次管理 (入库时记录批次与日期)、以及由 WMS 在出库时自动优先分配早批次库位。对保质期敏感的商品, 更精确的做法是改用 FEFO (先到期先出), 避免新货先出、旧货过期。

知识扩展

这个原则在财务会计中还有一层完全不同的含义: 它是存货计价的一种方法, 假定先购入的存货先发出, 据此确定发出存货的成本与期末存货价值。计价方法有几种可选, 国际财务报告准则允许先进先出与加权平均, 唯独禁止后进先出, 而美国准则允许, 这造成了一个著名的可比性问题——物价上涨时期, 采用后进先出的企业把较高的近期成本计入当期损益, 利润与税负都更低, 形成所谓后进先出储备, 跨国比较时往往需要调整。需要留意的是, 会计上的计价方法与实物流转并不要求一致, 企业完全可以按先进先出法计价而货物实际后进先出。

实操要点

1. WMS 设置 FIFO 出库策略 (优先分配早批次);
2. 新批次入库与旧批次分库位或标识;
3. 食品/药品优先 FEFO 而非 FIFO;
4. 定期盘点检查有无过期滞留批次。

实例: 化妆品仓库: 3 月批次与 5 月批次同 SKU, 出库时优先发 3 月批次 (先进先出)。

Fulfillment Center 履约仓 Fulfillment Center

履约仓 (Fulfillment Center) 是电商订单履约的专用仓库, 负责收货、存储、拣货、打包与发货的全流程。亚马逊的 FBA 仓是最典型的履约仓——卖家把货备进 FBA, 亚马逊负责订单履约与配送。履约仓与普通仓储的区别在于“订单驱动”: 普通仓库以存储为主, 履约仓以订单处理为核心——收货后快速上架、订单到达即拣选、打包、出库, 全流程围绕订单时效运转。履约仓的能力要求: 订单处理速度、拣货准确率、打包效率与物流衔接 (快递揽收)。履约仓常配套 WMS、自动化设备 (输送线、分拣机) 与波次管理。

知识扩展

履约仓的兴起对应着货物形态的结构性变化: 传统配送中心面向门店补货, 出货单位是整箱与整托盘, 一次作业动辄数百件; 电商订单的出货单位是单件, 一张订单常常只有一两行, 同样的日发货件数对应的作业次数高出几个数量级, 仓库的组织方式因此被彻底改写——从大批量少批次转向小批量多批次, 拣选与包装取代存储成为主要成本项。网络布局上, 为压缩配送时效往往要增加仓库数量, 但库存会随之攀升: 运筹学中的平方根定律指出, 在服务水平不变的前提下, 总安全库存大致与仓库数量的平方根同比例增长, 仓网越密, 库存投资的边际成本越高。

实操要点

1. 收货后快速上架, 缩短上架周期;
2. 波次管理优化拣货, 订单处理提速;
3. 打包标准化, 与快递揽收衔接顺畅;
4. 拣货准确率监控, 错发成本高;
5. 大促前产能评估 (人力、设备、仓位)。

实例: 亚马逊 FBA 仓即履约仓, 货物入库后由亚马逊完成拣货打包与尾程派送。

GFC 全球订单履约中心 Global Fulfillment Center

GFC (Global Fulfillment Center, 全球订单履约中心) 是面向全球市场、把仓储、订单处理、清关、发货与退换货整合在一起的跨境履约型海外仓。它与普通海外仓的差别在于服务链条更长: 不只做本地存储与一件代发, 还能承接多国市场的订单分发、跨境清关与退货回流。对跨境电商卖家的价值是用一个仓覆盖多个销售国, 减少分散设仓的管理成本。选择时要重点看系统对接能力 (能否直连各平台与 ERP)、清关资质与目的国的税务合规支持。

知识扩展

GFC (全球订单履约中心) 是跨境电商海外仓的高阶形态: 在目的国设立大型仓配中心, 集成:

- 头程收货与库存管理;
- 订单处理 (拣货打包);
- 本地配送 (快递/卡车);
- 退换货处理;
- 清关与税务合规支持。

与普通海外仓区别: GFC

强调"全球网络"——多国布局 (美/欧/东南亚) 联动, 支持订单从最近仓发出 (就近履约), 提升时效、降低运费。

相关: FDC (快递分拨中心) 侧重快递作业, RDC (区域分发中心) 侧重区域配送, GFC 侧重跨境全球履约。

实操要点

1. 多国卖家布局 GFC 实现就近发货 (如美西/美东双仓);
2. GFC 选点看: 市场覆盖、配送时效、关税仓储成本;
3. 系统对接 (库存多仓同步) 是核心;
4. 旺季备货按各仓需求分配。

实例: 跨境电商在美国、德国、日本设 GFC, 订单由最近仓发出, 全球 3-7 天达。

Inbound 入库 Inbound (入库)

入库 (Inbound) 是货物进入仓库并完成接收的全过程, 标准流程是: 到货预约、凭送货单或 ASN 到货核对、卸货、清点数量与检查外观、质检 (如需)、系统录入、分配库位上架、更新库存。入库单是这一过程的凭证, 记录实收数量, 与订单或 ASN 的差额会形成短装、破损等差异记录。衡量入库作业的两个核心指标是收货时效 (从车辆到达上架完成的时长) 与收货准确率。大货量仓库普遍采用预约制, 以平抑月台与人员的作业峰值。

知识扩展

预约制的背后是月台与人力资源的运力平衡: 仓库卸货工位数量有限, 若不控制到货节奏, 上午空置、下午排队是常态, 预约系统按每个时段的可用工位与人员排班放出名额, 把作业量摊平到全天, 也让仓库能提前准备卸货设备与暂存位。货位分配是另一项影响深远的决策: 固定货位容易找但空间利用率低, 随机存放能塞满空间却依赖系统记忆, 常见的折中是把周转快的品项安排在靠近出库口与地面的位置, 把关联度高的品项就近存放, 这类策略直接决定后续拣货的行走距离, 也决定了同样面积能跑出多大的作业量。

实操要点

1. 到货前提供 ASN/送货单, 缩短入库时间;
2. 入库清点核对数量, 差异当场记录;
3. 破损货物单独存放并拍照取证;
4. 上架后及时更新系统库存;
5. 预约入库 (旺季) 提前安排。

实例: 海外仓入库: 预约 8/15 到货 1200 箱, 清点实收 1198 箱 (短装 2 箱), 记录差异。

Kitting 组套 (组装套件) Kitting (组套)

组套 (Kitting) 是把多个零散的部件或单品, 按既定配置组合成一个可整体发货的套件 (Kit) 的增值作业, 例如把主机、配件与说明书组成一套电子产品, 或把多件工具组成工具套装。它属于仓储增值服务 (VAS) 的一种。组套的商业价值在于把多个 SKU 合并成一个销售单元, 既可提升客单价, 也能简化拣货与发货流程——一次拣取一个套件编码, 而不是分别拣多个散件。执行难点是套件的库存同步: 子件的可用数量变化要实时反映到套件库存上。

知识扩展

组套 (Kitting) 是常见的仓储增值服务: 把不同 SKU

的部件按清单组合成套装 (如: 主机+电源+线材=整机组套), 生成新 SKU 或按套出库。

应用场景: 电子产品 (配件组合)、电商捆绑销售 (买一送一套装)、营销礼包、维修备件包。

操作: 按组装清单 (BOM) 拣取部件 → 组合 → 复核 → 包装 → 标识。

价值: 减少客户自行组装环节、提升出货效率、支撑捆绑营销。

计费: 按套收取 VAS 组套费。

实操要点

1. 组套清单 (BOM) 准确, 缺件率控制;
2. 组套复核 (漏件错件);
3. 按套计费, 报价明确;
4. 组套后库存管理 (部件与套件库存关系)。

实例: 海外仓组套: 主机+电源+线材按 BOM 组 500 套, USD1.5/套, 复核后发货。

LIFO 后进先出 Last In, First Out

LIFO (Last In, First Out, 后进先出) 是后入库的货物先出库的管理原则。在仓储实务中它很少作为出库策略使用, 因为后到的货压在旧货之上、取用方便, 但会让底层存货长期滞留, 对有保质期的商品尤其危险。它的主要用途在财务核算: 在物价上涨的环境下, 按后进先出法计算发出存货成本, 会使当期成本偏高、利润偏低, 从而减少税负。我国会计准则与国际财务报告准则均已不允许使用后进先出法核算存货成本, 实务中多数企业采用先进先出或加权平均法, 记账前应先与税务要求核对。

知识扩展

LIFO (后进先出) 在仓储实务中较少使用: 后入库的货先出。

使用场景:

- 堆叠货物 (后放的在上层, 先取出);
- 财务核算 (某些国家存货计价允许 LIFO, 中国会计准则不允许);
- 无保质期要求的非敏感货物 (成本考虑下后进先出)。

风险: 先入库的货长期滞留, 可能陈旧、损耗。

主流实践: 仓储优先 FIFO/FEFO, LIFO 仅限特殊场景。

实操要点

1. 无保质期要求的堆叠货可用 LIFO (取上层);
2. 财务计价确认当地准则是否允许 LIFO;
3. 避免 LIFO 造成陈旧库存滞留;
4. 大多数业务用 FIFO/FEFO 更稳妥。

实例: 堆叠的托盘货物后入库存放上层, 出库先取上层 (LIFO 自然发生)。

Outbound 出库 Outbound (出库)

出库 (Outbound) 是货物按订单离开仓库的全过程，标准流程是：接收订单、生成拣货任务、拣货、复核数量与品项、打包与贴标、集货、装车发运、更新库存并生成出库单。出库单既是发货凭证，也是对账依据与物流交接凭证。电商仓的出库还包含耗材打包与快递面单粘贴，B2B 仓则多为整托或整箱发运。衡量出库作业的核心指标是出库时效、拣货准确率与发货及时率，其中复核环节是控制错发漏发的关键。出库作业的组织方式直接影响配送车辆的发车时间，卡得紧一分，末端派送就从容一分。

知识扩展

出库 (Outbound) 作业链条：接收订单 → 生成拣货任务 → 拣货 (Picking) → 复核 (数量/品项) → 打包/贴标 → 集货 → 装车发运 → 更新库存、生成出库单 (Outbound Order)。

出库单记录发出货物明细，是发货凭证、对账依据和物流交接凭证。

效率指标：出库时效 (订单到发运)、拣货准确率、发货及时率。

电商仓出库含打包 (含耗材)、贴面单 (快递单) 等环节；B2B 仓出库多为整托/整箱发运。

实操要点

1. 出库复核 (拣错、漏拣) 是准确率关键；
2. 出库单与实物、面单一致；
3. 电商出库注意面单粘贴规范；
4. 出库后同步库存和订单状态；
5. 破损/质检不合格货物拦截出库。

实例：电商仓出库：订单拣货 3 箱复核无误，打包贴面单交快递，生成出库单。

免费版

集装箱设备

20FR 20 尺框架柜 20ft Flat Rack Container (20 尺框架柜)

20 尺框架柜 (20FR) 是标准 20

尺长度、只有底板与端壁（或可折叠立柱）、没有侧壁与箱顶的框架式集装箱，外尺寸约 6.06×2.44×2.59 米，载重约 26-28 吨，用于普通箱装不下的超限货物。与 40FR 相比，20FR 长度短、承载集中，更适合单件尺寸不大但重量集中的货物，如大型铸件、重型设备、钢管与模具。因为没有箱壁提供支撑与遮挡，货物必须完全依靠绑扎固定，绑扎方案须按《货物系固手册》执行并接受船司查验。框架柜数量稀少、运价显著高于普柜，需提前订舱并确认码头吊装能力。

知识扩展

20 尺框架柜在超限货运输中的定位是“短而重”：与 40 尺框架柜相比，它的长度限制了大件超长货，但更短的底板使单点集中载荷的控制更灵活，重型设备、模具等重心集中的货物往往优先选 20FR。框架柜的空箱可折叠立柱回送，降低返空成本。其装载方式多样：吊机吊装、叉车装卸或滚装作业均可，具体取决于货物形态与码头设备。超宽（超过箱内宽 2.35 米）、超高（超过箱内净高）、超重（单件重量集中）是三类典型触发场景，订舱前须与码头确认通行与吊装条件，绑扎方案常需提交船司审核，运价显著高于普柜且数量稀少，旺季需提前较长时间订舱。

实操要点

单件尺寸不大但重量集中的超限货（铸件、模具、重型设备）可优先评估 20FR，短底板对重心控制更友好。订舱时确认最大承重、货物绑扎方案与码头吊装能力，超宽超高部分需特批。报价把加固材料费与绑扎服务费一并计入；绑扎方案按《货物系固手册》执行并接受船司查验，建议专业绑扎队伍操作并拍照留存。与开顶柜（OT）选择：仅超高用 OT，超宽或超重用 FR。旺季柜源紧张，提前订舱。

实例：整柜运输：挖掘机，20FR 框架柜出口。

免费版

20GP 20 尺普通柜 20ft General Purpose Container (20 尺普通柜)

20GP (20 尺普通干货柜) 是最常用的集装箱规格, 内尺寸约 5.90×2.35×2.39 米, 容积约 33 立方米, 最大载重约 28 吨 (实际以船公司与航线限重为准)。它的特点是容积小、载重高: 与 40GP 相比容积只有一半, 但载重上限相当。这个特性决定了它的适用场景——钢材、瓷砖、石材、五金、化工原料这类密度大的重货, 瓶颈在重量而不在体积, 用 20GP 能把限重用足, 避免运费浪费在装不满的容积上。

知识扩展

20GP 常用参数 (各家船公司略有差异):

- 外尺寸: 约 6.06×2.44×2.59 米;
- 内尺寸: 约 5.90×2.35×2.39 米;
- 容积: 约 33 m³;
- 空箱自重 (TARE): 约 2.2 吨;
- 最大总重 (MAX GROSS): 约 30,480 kg;
- 最大载重 (MAX PAYLOAD): 约 28 吨。

选箱逻辑: 20GP 与 40GP 的载重上限接近, 但容积相差一倍。因此重货 (密度大、体积小) 用 20GP 更划算, 泡货 (体积大、重量轻) 用 40GP 或 40HQ 更划算。

常见货物: 钢材、瓷砖、石材、五金件、化工原料、粮食、纸浆。

订舱时箱型代码写 20GP 或 20DRY, 两者指同一种箱子。

实操要点

1. 重货优先选 20GP, 按载重核算装货量, 别只盯着容积;
2. 装柜前核算总重, 注意公路段车货总重限制与码头限重;
3. 泡货 (体积大) 选 40HQ 更划算, 20GP 装不下还要多付一个柜的钱;
4. 订舱时报箱型代码 20GP (或 20DRY), 避免与 20RF、20OT 混淆;
5. 提箱时检查箱况, 破损、异味、水渍当场要求更换。

实例: 整柜运输: 瓷砖 25 吨, 20GP 重柜出口。

200T 20 尺开顶柜 20ft Open Top Container (20 尺开顶柜)

200T (20 尺开顶柜) 是顶部以帆布或可拆卸硬盖覆盖、可以敞开装货的 20 尺集装箱, 货物能从上方用吊机直接装入。它解决的是普通干货箱装不了的两类货物: 高度超过箱门或箱内净高的超高货, 以及无法从箱门水平推入、只能垂直吊装的货物, 典型如大型机械、玻璃、石材与钢构件。开顶柜顶部没有刚性支撑, 货物必须自行绑扎固定; 帆布罩是唯一的防雨措施, 海运途中受潮与浪溅的风险明显高于普通柜, 运价也更高。货物超出箱体的高度必须提前申报, 装船前还要确认码头与船公司的接受范围。

知识扩展

200T 常用参数:

- 外尺寸: 约 6.06×2.44×2.59 米;
- 容积: 约 32 m³;
- 特点: 顶部无固定钢顶, 以帆布覆盖, 门楣通常可拆卸;
- 载重: 约 28 吨;
- 适用: 超高货物、需吊装的货物。

适用场景:

- 货物高度超过箱内净高 2.39 米;
- 货物无法从箱门水平进入, 只能垂直吊入;
- 大型机械、玻璃、石材、钢构件、模具。

作业要求:

- 装货需要吊机, 码头与工厂都要有吊装能力;
- 货物超出箱顶部分要申报超高并加固;
- 帆布罩必须覆盖严密, 海上浪溅与雨水都会造成货损。

实操要点

1. 开顶柜装货需要吊机, 装货前确认码头与工厂的吊装能力;
2. 超高货物要提前申报实际高度, 确认船公司与码头接受;
3. 货物必须自行绑扎加固, 顶部没有箱壁提供支撑;
4. 帆布罩要覆盖严密并绑牢, 雨雪与浪溅是开顶柜最常见的货损原因;
5. 与框架柜 (FR) 的选择: 仅超高、宽度不超的选 OT, 超宽超重的选 FR。

实例: 整柜运输: 大型设备超高, 200T 吊装。

20RF 20 尺冷藏柜 20ft Reefer Container (20 尺冷藏柜)

20RF (20 尺冷藏柜) 是自带制冷机组的 20 尺温控集装箱, 控温范围通常覆盖 -25°C 到 $+25^{\circ}\text{C}$, 用于运输冷冻与冷藏货物, 如冻肉、海鲜、果蔬、乳制品与医药制品。它与普通干货柜有三点关键差别: 一是容积被制冷机组占用, 约 26-28 立方米, 明显小于 20GP 的 33 立方米; 二是全程需要供电, 码头堆存与船上运输都要插电; 三是温度数据要全程记录, 作为货损理赔的依据。冷柜运价高于普柜, 还涉及电费与温度监控服务费。

知识扩展

20RF 常用参数:

- 外尺寸: 约 $6.06 \times 2.44 \times 2.59$ 米;
- 容积: 约 26-28 m^3 (制冷机组占用了部分空间);
- 控温范围: 约 -25°C 至 $+25^{\circ}\text{C}$ (按货物设定);
- 载重: 约 21-23 吨 (制冷机组自重吃掉了部分载重);
- 适用货类: 冻肉、海鲜、果蔬、乳制品、医药冷链。

运输要求:

- 装货前预冷: 货物与箱体都要预冷到设定温度;
- 留出风道: 货物不能堆到顶部, 要保证冷风循环;
- 全程供电: 码头堆存与船上运输期间持续插电;
- 温度记录: 全程温度数据要导出保存, 作为理赔依据。

费用: 冷柜海运费高于普柜, 另有码头插电费与温度监控服务费。

实操要点

1. 订舱时明确温度设定、通风要求与货物品名, 是否需要气调 (CA) 要一并说明;
2. 货物与柜子都要预冷, 温差过大会造成结露与货损;
3. 装箱时留出冷风循环通道, 不要堆到顶部或堵住出风口;
4. 关注码头插电与断电风险, 长时间中转要确认电源保障;
5. 全程温度记录要导出存档, 出现货损时这是唯一的举证材料。

实例: 冷链整柜: 冻虾出口, 20RF -18°C 运输。

20TK 20 尺罐箱 20ft Tank Container (20 尺罐式集装箱)

20 尺罐式集装箱 (20TK, 也称 20 尺 ISO Tank) 是标准 20 尺框架内固定不锈钢罐体的专用集装箱, 外尺寸约 $6.06 \times 2.44 \times 2.59$ 米, 容积约 21,000-26,000 升, 是液体与气体货物运输的主力罐型。与 40 尺罐箱相比, 20 尺罐箱容积小一半左右, 但单箱运价更低、调度更灵活, 适合中小批量液体货流与回程调配。其罐体按《国际海运危险货物规则》设计, 工作压力、安全阀与卸料装置对应 T11、T14 等罐型代码, 选罐必须与货物性质匹配: 一般化工液体用 T11, 高压或特殊介质用 T14, 低温深冷液体用 T50。

知识扩展

20 尺罐箱是罐式集装箱的主流规格, 行业统计中其保有量占比显著高于 40

尺罐箱: 中小批量液体贸易 (单批几十吨到一两百吨) 用 20 尺罐正好匹配, 而 40

尺罐多用于大批量、单流向的液体运输。罐型代码体系是选罐的核心依据: T

代码由《国际海运危险货物规则》罐柜导则规定, 数字越大对应罐体的设计压力与结构要求越高, T11 对应约 4 bar 的设计压力, T14 提高安全阀设定, T50 则用于液氮、LNG 等深冷介质。罐箱运营与普通箱不同: 专业罐东以租赁方式提供罐箱与清洗服务, 罐箱随货流全球流动, 返空与洗罐成本是核算运费的重要变量, 租罐或买罐前核验检验有效期是常规动作。

实操要点

中小批量液体货 (几十吨级) 可优先评估 20 尺罐箱, 单箱运价低于 40

尺罐箱, 调度更灵活。订舱时确认货物性质、罐型代码 (T11/T14/T50) 与清洗要求, 危险液体须提供 UN 认证罐箱与完整申报。装货重量按液体密度核算, 别按容积满算导致超载; 回空与洗罐费用高, 单程运输要把这两项计入成本。订舱前确认船司接受该罐型与货物类别, 租罐时核验罐检记录在有效期内。

实例: 液体运输: 食用油 24 吨, 20TK 罐箱出口。

40FR 40 尺框架柜 40ft Flat Rack Container (40 尺框架柜)

40FR (40 尺框架柜) 是 40 尺规格的框架式集装箱，只有底板与端壁，没有侧壁与箱顶，载重约 26-30 吨，可装载超长、超宽、超高的大件货物。相比 20FR，它的长度优势明显，适合钢管、风电部件、大型设备与车辆等长尺寸货物；部分船公司允许货物在端部适度突出装载，但必须提前申请特批并做好防护与标识。框架柜货物完全依靠绑扎固定，长件货物的加固难度更高，绑扎方案通常需要专业审核。超长部分要加装明显的警示标识，夜间运输与港口作业时的可见性直接影响安全。

知识扩展

40FR 常用参数：

- 外尺寸：约 12.19×2.44×2.59 米；
- 载重：约 26-30 吨；
- 特点：无侧壁，长件可从端部突出装载（需特批）；
- 适用：大型机械、风电部件、钢管、车辆、游艇。

与 20FR 的选择：货物长度超过 6 米、或体积较大的选 40FR；短而重的选 20FR 更易操作。

端部突出装载：部分船公司允许货物超出箱体端部，但要提前申请，超长部分需做明显标识与防护，并按超长收取附加费。

替代方案：超大件在框架柜装不下时，可改走散货船或滚装船，需综合比较成本与装卸条件。

实操要点

1. 40FR 的长件货物可申请端部突出装载，但要提前特批并做标识防护；
2. 绑扎加固专业要求高，长件的重心与受力要专门计算；
3. 与滚装船、散货船方案对比，超大件不一定非走框架柜；
4. 超宽部分要确认码头与公路段的通行限制；
5. 柜型稀缺且运费高，报价要含加固与绑扎费用。

实例：整柜运输：风电塔筒段，40FR 框架柜。

免费版

40GP 40 尺普通柜 40ft General Purpose Container (40 尺普通柜)

40GP (40 尺普通干货柜) 是标准 40 尺集装箱, 内尺寸约 12.03×2.35×2.39 米, 容积约 67 立方米, 最大载重约 26-28

吨。它是远洋干线的主力箱型之一, 核心优势是单位容积成本低: 箱使费、拖车费与码头操作费基本按柜计收, 一个 40GP 的总费用明显低于两个 20GP, 而容积却相当。它的短板在于载重上限与 20GP 基本持平, 因此重货装 40GP 反而容易触碰限重, 需要按货物密度在 40GP 与 20GP 之间权衡。

知识扩展

40GP 常用参数 (各家船公司略有差异) :

- 外尺寸: 约 12.19×2.44×2.59 米;
- 内尺寸: 约 12.03×2.35×2.39 米;
- 容积: 约 67 m³;
- 空箱自重 (TARE) : 约 3.4-3.8 吨;
- 最大总重 (MAX GROSS) : 约 30,480 kg;
- 最大载重 (MAX PAYLOAD) : 约 26-28 吨。

与 20GP 的关键对比: 容积约为两倍, 但载重上限相当。这就是为什么 40GP 适合轻泡货, 而重货用 20GP 更稳妥。

与 40HQ 的对比: 40HQ 内高多出约 30 厘米, 容积约 76 m³, 载重相当。部分航线 40GP 与 40HQ 同价, 此时订高柜更划算。

实操要点

1. 泡货首选 40GP 或 40HQ, 容积大能把单位 CBM 成本摊薄;
2. 重货 (超过 22 吨) 要慎用 40GP, 容易触碰航线限重, 20GP 更稳妥;
3. 与 20GP 比较成本时按整柜总费用算, 不要只看海运费;
4. 询价时同时问 40GP 与 40HQ 的价差, 价差小就选高柜;
5. 装柜按实际内尺寸核算, 留出装卸与堆叠余量。

实例: 整柜运输: 家具泡货, 40GP 出口。

免费版

40HQ 40 尺高柜 40ft High Cube Container (40 尺高柜)

40HQ (40 尺高柜, 也称 40HC) 是在 40GP 基础上加高约 30 厘米的集装箱: 内高从 2.39 米提升到约 2.69 米, 容积从约 67 立方米增加到约 76 立方米, 而载重上限与 40GP 基本相当。多出来的 9 立方米容积几乎不增加运费, 这让它成为电商货物、服装、家具、家居用品等轻泡货的首选柜型。跨境电商卖家发 FBA 头程, 绝大多数走的都是 40HQ。部分航线 40GP 与 40HQ 同价, 这种情况下订高柜没有任何理由不选。

知识扩展

40HQ 常用参数 (各家船公司略有差异):

- 外尺寸: 约 12.19×2.44×2.90 米;
- 内尺寸: 约 12.03×2.35×2.69 米;
- 容积: 约 76 m³;
- 最大载重 (MAX PAYLOAD): 约 26-28 吨;
- 与 40GP 的区别: 内高多约 30 厘米, 容积多约 9 m³。

为什么高柜更划算: 运费按柜收取而非按容积收取, 多出的 9 m³ 相当于免费获得, 单位 CBM 成本随之下降。

典型货物: 服装家纺、家具家居、纸品、塑料制品、鞋子、跨境电商备货。

注意: 高柜外高 2.90 米, 部分内陆公路段与隧道有通行高度限制, 内陆点交货前要确认。

实操要点

1. 电商货与轻泡货优先选 40HQ, 多出的容积能显著降低单方成本;
2. 装柜时货物高度不要超过内高 2.69 米, 留出叉车与装卸余量;
3. 部分航线 40GP 与 40HQ 同价, 询价时一并确认, 同价直接选高柜;
4. 内陆交货点要确认道路限高, 高柜外高 2.90 米, 部分路段与隧道有管制;
5. 与 45HQ 比价: 45HQ 容积更大但柜源少、航线限制多。

实例: 电商整柜: 服装泡货, 40HQ 出口美国。

免费版

40OT 40 尺开顶柜 40ft Open Top Container (40 尺开顶柜)

40OT (40 尺开顶柜) 是 40 尺规格的开顶集装箱, 容积约 67 立方米, 载重约 26-28

吨, 顶部无固定钢顶、以帆布覆盖, 可从上方吊装货物。相比

20OT, 它多出一倍的长度, 适合长尺寸、大体积的超高货物, 如大型机械、钢结构、长型材与石材。作业要求与 20OT 相同: 需要吊机配合、货物自行绑扎加固、帆布防雨, 超出箱体的高度要提前申报。40 尺开顶柜的柜源比 20 尺更紧张, 特种箱普遍需要提前订舱。

知识扩展

40OT 常用参数:

- 外尺寸: 约 12.19×2.44×2.59 米;
- 容积: 约 67 m³;
- 载重: 约 26-28 吨;
- 特点: 顶部可开启, 以帆布覆盖;
- 适用: 大型机械、钢结构、长型材、石材。

与 20OT 的选择: 长度是主要区别。货物长度超过 5.9 米、或体积较大时用 40OT; 长度短、重量集中的用 20OT 更灵活。

作业要求:

- 装货需吊机, 吊装方案要与码头提前确认;
- 超高与超宽部分要特批, 超限货物通常需要提交装载图;
- 帆布覆盖要严密, 货物绑扎要按系固标准执行。

实操要点

1. 40OT 比 20OT 空间大一倍, 长件货物优先选它;
2. 吊装计划要提前与码头确认, 包括吊机能力与作业时间窗;
3. 超高、超宽部分需要特批, 超限货物要提交装载与绑扎方案;
4. 帆布罩与绑扎要按海运标准执行, 与 20OT 的要求完全一致;
5. 特种箱柜源紧张, 提前订舱并确认船公司是否承运。

实例: 整柜运输: 钢结构长件, 40OT 吊装出口。

40RF 40 尺冷藏柜 40ft Reefer Container (40 尺冷藏柜)

40RF (40 尺冷藏柜) 是 40 尺规格的温控集装箱, 容积约 60-67 立方米, 控温范围约 -25°C 到 +25°C, 用于大批量冷藏与冷冻货物运输, 如牛羊肉、水果、海产品与医药制品。相比 20RF, 它的单位容积成本更低, 适合货量稳定的大宗冷链; 但船上的冷藏箱位 (带电源插座) 数量有限, 旺季需要提前订舱锁定。目的港也必须具备冷藏插座与相应的电力保障, 否则货物到港后无法维持温控。装货前预冷与留风道的要求与 20RF 相同, 货量越大越要保证冷风循环畅通。

知识扩展

40RF 常用参数:

- 外尺寸: 约 12.19×2.44×2.59 米 (高柜冷柜外高约 2.90 米);
- 容积: 约 60-67 m³;
- 控温范围: 约 -25°C 至 +25°C;
- 载重: 约 26-28 吨 (含机组自重);
- 适用货类: 大批量冻肉、水果、海产品、医药制品。

选择 40RF 还是 20RF: 货量大且稳定的选 40RF, 单位容积成本更低; 货量小、批次多的用 20RF 更灵活; 需要多种温度分区的则要考虑分箱。

限制条件:

- 船上冷藏箱位有限, 旺季要提前订舱;
- 目的港必须有冷藏插座与电力保障;
- 部分内陆点不具备插电条件, 需改用带发电机的冷藏箱。

实操要点

1. 水果 (香蕉、榴莲等) 除控温外还有通风要求, 订舱时一并说明换气量;
2. 冷柜运价高于普柜, 报价要把电费与温度监控服务费算进去;
3. 目的港要确认有冷藏插座, 没有就考虑带发电机组的方案;
4. 旺季冷藏箱位紧张, 提前订舱并确认船上的插座数量;
5. 装货按容积核算, 冷柜实际可用容积小于同尺寸普柜。

实例: 冷链整柜: 牛羊肉进口, 40RF 运输。

40TK 40 尺罐箱 40ft Tank Container (40 尺罐式集装箱)

40TK (40 尺罐式集装箱) 是 40 尺规格的罐式集装箱, 容积约 45,000-58,000 升, 载重约 26-30 吨, 用于大批量液体与气体货物运输。它的单位容积成本低于 20TK, 适合货量稳定的大宗液体, 如食用油、果汁与大宗化工原料。但 40 尺罐箱的使用率明显低于 20 尺: 柜源少、部分航线不提供, 且满载后总重更容易接近限重, 需要在装载量与限重之间权衡。选择 40TK 前要确认航线确实有这种柜型, 并核实目的港的卸货条件。

知识扩展

40TK 常用参数:

- 容积: 约 45,000-58,000 升;
- 载重: 约 26-30 吨;
- 适用: 大宗液体 (食用油、果汁、化工原料);
- 使用率: 低于 20 尺罐箱, 部分航线不提供。

与 20TK 的比较: 40TK 单位容积成本更低, 货量大时更划算; 但柜源少、限重更紧, 且满载后容易接近总重上限。

选箱思路: 先按液体密度算出货物总重, 再看是否超过航线限重。密度大的液体装 40TK 会先触碰重量上限, 此时用两个 20TK 反而更合适。

其他考虑: 40 尺罐箱对装卸设备与场地的要求更高, 目的港要确认是否具备条件。

实操要点

1. 大批量液体优先比价 40TK, 单位容积成本通常更低;
2. 确认航线是否提供 40 尺罐箱, 柜源不足时改用 20TK 组合;
3. 按液体密度核算总重, 避免装满后超限;
4. 确认目的港的卸货条件与设备是否匹配 40 尺罐箱;
5. 与 20TK 组合比价, 装载量相近时选费用更低的方案。

实例: 液体运输: 大宗食用油 40TK 罐箱。

45HQ 45 尺高柜 45ft High Cube Container (45 尺高柜)

45HQ (45 尺高柜) 是在 40HQ 基础上再加长约 1.5 米的集装箱, 内长约 13.56 米, 容积约 86 立方米, 是常规干货箱中容积最大的规格。它主要用在欧洲内陆运输与中欧班列上——欧洲的公路拖车与铁路平车普遍能匹配 45 尺, 而中国国内与美线的内陆拖车对 45 尺的支持有限。45 尺柜属于非常规柜型, 柜源相对少, 部分港口、航线与内陆段不收运, 订舱前必须逐环节确认可用性, 否则装完货才发现运不出去。

知识扩展

45 尺柜的流行与欧洲物流体系深度绑定: 欧洲公路拖车普遍采用 13.6 米车厢标准, 铁路平车与渡轮也按 45 尺设计, 45HQ 正好与这一体系衔接, 一个 45HQ 可装 32 个欧标托盘 (1200×800mm), 比 40HQ 多装两个托盘位, 单位容积运输成本更低, 因此欧洲内陆与中欧班列场景下 45HQ 是常见选择。相比之下, 美国公路对挂车长度与箱体尺寸有严格的州际法规限制, 45 尺柜在美线内陆运输受到约束, 使用较少; 中国国内公路与部分码头堆场对 45 尺支持也不充分。45 尺柜属于非常规箱型, 全球保有量占比小, 船公司需专门调箱, 旺季柜源紧张时订舱周期更长。此外 45 尺柜的堆存与吊装依赖港口的设备配置, 部分中小港口不具备作业条件, 订舱前把船司、目的港、内陆段三个环节逐一确认是行业惯例。

实操要点

1. 订 45HQ 前逐环节确认: 船公司是否提供、目的港是否支持、内陆拖车是否可行;
2. 欧洲内陆与中欧班列优先考虑 45HQ, 单位容积成本更低;
3. 中国国内拖车对 45 尺支持有限, 内陆段要提前落实运力;
4. 45 尺柜源少, 旺季要提前订舱锁定, 不要临时找箱;
5. 与 40HQ 比价: 容积多约 10 m³, 若价差大, 45HQ 更划算。

实例: 中欧班列: 45HQ 高柜出口欧洲内陆。

Car Container 汽车集装箱 Car Container

汽车集装箱（Car Container）是专用于运输小轿车、吉普车等整车的特种集装箱，箱内设有固定车辆的支架与绑扎点，可单层或多层叠放整车。当目的港没有直达滚装船航线、或单批货量不足以包租滚装船时，汽车集装箱是更灵活的替代方案，随普通班轮走集装箱运输。车辆装箱前须检查车况并拍照留证，装柜后绑扎固定并放置防潮剂，防止海运途中移位与锈损。相比滚装船（Ro-Ro，车辆自行驶上驶下），汽车集装箱方式装卸更慢、单台成本更高，但航线覆盖广、批量灵活，小批量高价值车辆尤其适用。

知识扩展

运车有两条路：滚装船（Ro-Ro，整车自行驶上驶下）和汽车集装箱（装箱固定后随班轮走）。无直达滚装航线或货量小的时候用汽车箱更灵活。

汽车箱和框架箱、平台箱同属特种箱，装载要绑牢防移位。

汽车箱常按 20 尺规格使用，一台 20GP 可装 2-4 台小型车，装箱密度取决于车辆尺寸与装卸顺序。

实操要点

1. 小批量运车优先汽车集装箱，比包滚装船灵活且航线选择多；
2. 车辆需绑扎固定并放置防潮剂，避免海运移位与锈损；
3. 目的港提车核对车况，留存装前照片与交接记录；
4. 订舱时申报车辆尺寸与重量，超高车辆需用开顶或框架箱；
5. 高价值车辆买足运输保险，覆盖碰撞、刮蹭与偷盗风险。

实例：无直达滚装航线，3 辆展车用汽车集装箱支架固定发运，到港拆架提车。

COC 承运人箱 Carrier Owned Container

COC（Carrier Owned Container，承运人箱）是由船公司拥有或租用、随运费提供给货主使用的集装箱，是绝大多数整柜运输采用的模式。它的便利之处在于箱子由船公司统一调度与维护：货主不需要自备箱，也不需要安排回空，只需在免费用箱期（Free Time）内提箱装货并按时还箱，超期会产生滞箱费（Detention）。箱况虽然由船公司负责维护，但提箱时仍要当场检查，破损要记录在设备交接单（EIR）上，否则还箱时会被要求赔偿修箱费。

知识扩展

COC（Carrier Owned Container）是船公司提供的箱子，绝大多数集装箱运输使用

COC：运费含箱使费，货主不用自备箱。

与 SOC 的区别：COC 的箱由船公司调度，免费用箱期（Free

Time）由船公司规定，超期产生滞箱费（Detention）；SOC 是货主自有箱，无免费用箱期概念。

COC 箱况由船公司负责维护，但货主提箱时仍应检查（破损记录在 EIR）。

实操要点

1. 默认整柜走 COC，确认船公司提供的箱型；
2. 提箱检查箱况，破损记 EIR；
3. 注意免费用箱期（提柜到还箱），超期滞箱费；
4. 目的港还箱到船公司指定堆场。

实例：普通整柜订舱默认 COC，船公司提供 20GP 并含箱使费。

Container Owner 箱主 (集装箱拥有者) Container Owner (箱主)

箱主 (Container Owner, 也称箱东) 是集装箱的产权方, 对箱子的技术状况与安全适运负责。箱主有四类: 船公司自有的箱子 (COC)、货主自购的箱子 (SOC)、租箱公司的箱子 (如 Triton、Textainer 等租箱公司出租给船公司与货主), 以及少数由铁路或多式联运经营人持有的箱子。箱主负责箱况维护、定期检验与调度; 使用方则对使用期间的人为损坏负责, 需要承担修箱费。箱主代码写在箱号的前三位字母里, 看箱号就能判断这个箱子属于谁。

知识扩展

箱主 (Container Owner) 是集装箱的产权方:

- 船公司箱 (COC): 船公司自有/租用, 随运费使用;
- 货主箱 (SOC): 货主自有;
- 租赁箱: 租箱公司 (如 Triton、Textainer) 出租给船公司/货主。

箱主职责: 箱况维护 (CSC 检验)、调度、维修; 使用方 (货主) 对人为损坏负责 (修箱费)。

提单上箱号 (Container No.) 标识具体箱子, 箱主的设备交接 (EIR) 记录责任。

实操要点

1. 提箱时核对箱号、箱况 (EIR 记录);
2. 箱损责任: 使用方损坏需赔偿 (修箱费);
3. SOC 箱确认箱主信息和 CSC 有效;
4. 租箱业务了解租箱合同条款。

实例: 提单箱号 MSKU1234567, 箱主为 MSC (船公司 COC 箱)。

CSC 集装箱安全公约牌 (CSC) Container Safety Convention Plate

CSC (International Convention for Safe Containers, 《国际集装箱安全公约》) 是规范集装箱结构安全的国际公约, 要求每个投入国际运输的集装箱必须通过检验, 并在箱门上永久安装一块安全合格牌照 (CSC Plate)。牌照上记录箱主、箱号、最大总重、空箱皮重、允许堆码层数与下次检验日期。检验周期通常为首次检验后每 30 个月一次, 也可按经批准的连续检验方案由箱主自行安排。没有有效 CSC 牌照或检验逾期的箱子, 船公司与码头有权拒绝收箱, SOC 自有箱尤其要在装船前确认。

知识扩展

CSC (International Convention for Safe Containers) 规定集装箱须通过结构安全检验并安装 CSC Plate (安全许可牌), 记录: 箱主、箱号、最大总重、皮重、载荷、检验日期 (下次检验期限)。

检验周期: 首次检验后每 30 个月或按批准方案延长检验。

实务: 无有效 CSC 牌或检验逾期的箱子, 船公司/码头可拒绝收箱; SOC (自有箱) 尤其要确认 CSC 有效。

实操要点

1. 提箱时检查 CSC 牌是否在有效期内;
2. SOC 箱装船前确认 CSC 检验有效;
3. 箱号与 CSC 牌一致;
4. CSC 过期需安排检验/维修后重贴牌。

实例: SOC 箱装船前检查 CSC 牌有效期, 逾期安排检验。

FEU 40 英尺标准集装箱单位 Forty-foot Equivalent Unit

FEU (Forty-foot Equivalent Unit, 40 英尺换算单位) 是以 40 英尺集装箱为基准的计量单位, 一个 40 尺柜等于 1 FEU, 等于 2 TEU。在港口吞吐与船舶运力统计中, 40 尺柜通常折算成 2 TEU 计入; FEU 这个单位在舱位买卖与租箱业务中用得更多。40 尺柜之所以成为远洋干线的主力箱型, 原因在于经济性: 箱使费、拖车费与码头操作费普遍按柜计收而非按尺计收, 一个 40 尺柜的总费用明显低于两个 20 尺柜。

知识扩展

FEU 是 40 英尺集装箱 (约 12.2 米长) 的计量单位, = 2 TEU。40 尺柜比两个 20 尺柜更省成本 (箱使费、拖车费、码头操作费按柜算而非按尺算), 是远洋干线的主力箱型。40GP (40 尺普通柜) 常用数据: 内尺寸约 12.03×2.35×2.39 米, 容积约 67 CBM, 载重约 26-28 吨 (以船公司/码头限重为准)。40HC (高柜) 内高 2.69 米, 容积约 76 CBM。在港口吞吐量统计中, 1 个 40 尺柜计为 2 TEU; 部分统计也用 FFU (Forty-foot Freight Unit, 即 FEU) 作为单位。

实操要点

1. 重货 (超 22 吨) 不建议用 40 尺柜, 容易超限重, 20GP 更稳妥;
2. 轻泡货优先 40HC, 多出的容积能把单 CBM 成本拉下来;
3. 部分航线 40GP 与 40HC 同价, 直接订 HC 更划算;
4. 铁路班列、FBA 头程按 40HQ 为常用计费单位, 报价时注明柜型。

实例: "这条美西航线周运力 5 万 TEU, 约 2.5 万 FEU。"

FR 框架柜 (平板柜) Flat Rack Container

框架柜 (Flat Rack, FR) 是只有底板与端壁、没有侧壁也没有箱顶的框架式集装箱, 专门为普通箱装不下的超限货物设计。它适合三类货: 宽度超过普通箱内宽 2.35 米的超宽货、高度超标的超高货, 以及重量集中的超重设备, 典型如工程机械、大型铸件、车辆与管材。因为没有箱壁提供支撑与保护, 货物必须完全依靠绑扎固定, 绑扎方案要按《货物系固手册》的标准执行, 海上风浪中一旦位移, 后果比普通柜严重得多。框架柜数量稀少, 需要提前订舱。

知识扩展

框架柜 (FR) 只有底板和端壁 (或可折叠立柱), 无侧壁无顶, 适合:

- 超宽货物 (超过普通柜内宽 2.35 米);
- 超高货物;
- 超重设备 (如工程机械、大型铸件);
- 需要吊装/叉车从侧向装卸的货物。

常见规格: 20FR、40FR, 40FR 载重可达 30+ 吨。

注意事项: 货物必须自行加固绑扎 (无箱壁保护); 海运风浪中有位移风险, 绑扎方案需专业审核; 运价显著高于普通柜。

实操要点

1. FR 订舱确认最大承重和货物绑扎方案;
2. 报价含加固材料费和绑扎服务费;
3. 超宽货物确认码头/公路通行限制;
4. 与 OT 选择: 超宽超重选 FR, 仅超高选 OT;
5. 绑扎方案按航运标准 (如 Cargo Securing Manual)。

实例: 出口挖掘机 (宽 3.2 米、重 28 吨), 走 40FR, 专业绑扎加固。

GP 普通干货柜 (平柜) General Purpose Container

GP (General Purpose, 普通干货柜, 也称 DC 或 Dry Container) 是最基础的干货集装箱, 内部是规整的方形货舱, 适用于绝大多数不需要控温、没有特殊尺寸的普通货物。它是所有箱型中使用量最大的一类, 20GP 与 40GP 是其中最常用的两种规格。与它并列的是 HC (高柜), 内高出约 30 厘米、容积更大, 适合轻泡货; 以及 OT (开顶)、FR (框架)、RF (冷藏)、TK (罐式) 等特种箱, 用于普通干货箱装不了或装不好的货物。

知识扩展

GP (General Purpose, 也称 DC/Dry Container) 是标准干货箱, 内部为规整的方形货舱, 可装载绝大多数普货。20GP 与 40GP 是最常用的两种规格。两种规格的差别主要在长度:

- 20GP: 内长约 5.90 米, 内宽约 2.35 米, 内高约 2.39 米, 容积约 33 CBM, 载重约 28 吨;
- 40GP: 内长约 12.03 米, 宽高与 20GP 相同, 容积约 67 CBM, 载重约 26-28 吨。

也就是说, 40GP 的容积约为 20GP 的两倍, 但载重上限相当。这就是选箱型的基本逻辑: 重货受限于载重, 用 20GP; 轻泡货受限于容积, 用 40GP 或 40HC。

与其他箱型的对比: HC (高柜) 内高 2.69 米, 适合轻泡货; OT (开顶)、FR (框架) 用于超高超宽货物; RF (冷藏) 用于温控货物; TK (罐式) 用于液体气体。

订舱时箱型代码写 20GP、40GP 或 20DRY、40DRY, 两种写法指同一种箱子。

实操要点

1. 重货 (瓷砖、钢材、五金) 选 20GP, 按限重核算, 别只看容积;
2. 轻泡货 (服装、纸品、家居) 选 40GP 或 40HC, 按容积核算;
3. 装箱前确认货物是否适合干货箱: 液体、危险品、超宽超高需特种箱或单独申报;
4. 订舱时确认船公司提供的箱况 (是否锈蚀、破损), 装货前检查;
5. 泡货与重货混装时, 先按限重核算再按容积核算, 取先触顶的一项。

实例: "20GP 深圳到胡志明, 重货 25 吨以内可装。"

HC 高柜 High Cube Container

HC (High Cube, 高柜, 也称 HQ) 是比标准柜高出约 30 厘米的集装箱: 标准柜内高约 2.39 米, 高柜内高约 2.69 米, 外高约 2.90 米。高度的增加直接放大可用容积, 使高柜成为轻泡货 (服装、家具、纸品、电商货物) 的首选: 同样的运费能装下更多体积, 单位 CBM 成本被摊薄。45HC 属于加长高柜, 容积进一步放大, 但非常规柜型在部分港口与内陆拖车段不支持, 订舱前须与船司确认可用性并核对拖车限高。

知识扩展

HC 与标准柜的区别集中在高度: 内高 2.69 米对 2.39 米, 外高 2.9 米。40HC 容积约 76 CBM, 比 40GP 多约 9 CBM; 45HC 长约 13.56 米, 容积约 86 CBM, 是电商、轻泡货最常要求的柜型。注意 45HC 在部分港口、航线与内陆拖车段不支持, 超长柜的拖车与场站限制必须提前确认。HC 在部分航线与 GP 同价, 此时订高柜更划算, 同价窗口是订舱谈判的有利时点。

实操要点

1. 轻泡货 (体积大重量轻) 优先 HC, 能把单位运费摊薄;
2. 订 45HC 前确认: 船公司是否提供、目的港是否支持、内陆拖车是否可行;
3. 高柜装箱注意货物高度不超过 2.6 米, 留装卸余量;
4. FBA 头程常用 40HQ, 报价时确认柜型。

实例: "这票轻泡货走 40HC, 能装到 72 方。"

货物类型

AVI 活体动物运输 (AVI) Live Animals (活体动物运输)

活体动物运输 (AVI, Live Animals) 是通过航空或其他方式运输活体动物的特种货运业务, 包括种禽种畜、宠物、实验动物与水产品苗种等。空运须遵守 IATA 的《活体动物运输规则》(LAR), 对笼具规格、通风、密度、喂食与饮水、标签与文件都有详细规定; 多数航空公司还要求提前订舱并说明动物种类与习性。除运输规则外, 活体动物还涉及进出口检疫许可、疫苗接种证明与目的国的入境要求, 任何一个证件缺失都会导致货物被拒运或退运。

知识扩展

活体动物运输 (AVI) 是特种货运: 空运活体 (种禽、宠物、观赏鱼等) 须遵守 IATA

LAR (活体动物规则), 包括: 容器标准 (尺寸、通风)、标签、检疫证书、航线审批。

流程要点: 出口检疫 (动物卫生证书)、航空公司审批 (部分航司不承运)、专用容器、中转时间控制 (活体有存活时限)。

海运活体 (如活牛、活鱼): 专用船/集装箱 (活水舱、通风), 检疫要求高。

风险: 死亡/伤病责任、延误导致存活问题, 操作专业性要求高。

实操要点

1. 活体运输找有资质的特种货代 (专业容器和流程);
2. 检疫证书、进出口许可提前办理;
3. 空运确认航司是否承运及航班时效;
4. 中转尽量直飞 (活体中转风险高);
5. 报价含容器、检疫、机场操作等。

实例: 种鸡苗出口: IATA LAR 标准容器+动物卫生证书, 直飞航班, 全程时效控制。

Battery Cargo 电池货物 Battery Cargo

电池货物指含锂电池等电池类产品的货物，是空运与海运中的高风险品类。锂电池运输的核心要求：UN38.3 检测报告（8 项安全测试）证明电池安全性；MSDS 安全数据单；空运按包装说明分类——锂离子电池 PI 965（单独）/966（设备旁）/967（设备内），锂金属电池 PI 968/969/970；电量（SoC）限制（单独运输不超 30%）；瓦时（Wh）超过 100 按危险品严格运输。电池货物的瞒报是航空货运事故的主因之一——近年航空公司对电池瞒报的查处与罚款力度持续加大。

知识扩展

锂电池运输的要求：

- UN38.3 检测报告；
- MSDS 安全数据单；
- 空运包装说明分类；
- SoC 与 Wh 限制。

空运分类：

- 锂离子：PI 965（单独）/966（设备旁）/967（设备内）；
- 锂金属：PI 968/969/970；
- 对应关系清晰。

关键参数：

- SoC：单独运输不超 30%；
- Wh：超过 100 按危险品；
- 设备内电池同样受监管。

风险与监管：

- 瞒报引发航空事故；
- 查处与罚款力度加大；
- 如实申报是底线。

实操要点

1. 电池货物备齐 UN38.3 报告与 MSDS；
2. 空运按包装说明分类（PI 965-970），对应操作；
3. SoC 与 Wh 参数核对，超限按危险品；
4. 内置电池设备不能当纯普货；
5. 订舱前与承运人确认接受条件。

实例：充电宝出口须有 UN38.3 报告与危包证，海运按 UN3480 申报。

BIG 超大件货物 Big Cargo (超大件货物)

超大件货物 (Big Cargo) 指尺寸超出常规货舱或集装箱限制的货物, 空运中通常用 BIG 标识。这类货物无法装入标准集装箱, 也无法通过普通客机腹舱运输, 需要用波音 747F、安 124 等大型货机, 或从舱门尺寸更大的机型装载; 实在无法整体运输的, 要在工厂阶段就设计成分体拆装、到目的地再组装的方案。装箱与装机前必须核算三件事: 外形尺寸是否通过舱门与集装箱门、重量是否超出设备与地板承载、以及重心位置是否便于吊装与固定。

知识扩展

超大件与相邻概念的区别:

- 超大件 (BIG): 核心问题是体积, 装不进常规货舱或箱门;
- 大件运输 (Heavy Lift): 核心问题是重量, 需要重吊与专用车辆;
- 超限货: 同时包含超长、超宽、超高与超重的总称。

空运超大件的限制参数:

- 舱门尺寸: 波音 747F 的机鼻门与侧门尺寸不同, 安 124 的舱门更大;
- 货舱地板承载: 单位面积的承重上限, 重货要加垫板分散受力;
- 重心与系固点: 超大件的重心位置决定能否安全系固。

海运超大件的替代方案: 开顶柜 (OT) 适合超高、框架柜 (FR) 适合超宽超长、散杂货船适合超极限尺寸。

实操要点

1. 订舱前提供准确的外形尺寸、重量与重心位置, 误差要控制在合理范围;
2. 空运要提前确认机型的舱门尺寸与地板承载, 不要等装机时发现装不进;
3. 无法整体运输的, 在工厂设计阶段就确定分体方案并预留组装工艺;
4. 吊装方案要专业设计, 明确吊点位置与吊具规格;
5. 提前核算目的港的卸船能力与内陆段的通行限制。

实例: 大型设备部件 (超舱门尺寸) 走全货机 BIG 空运。

Breakbulk Cargo 件杂货 Breakbulk Cargo

件杂货 (Breakbulk Cargo) 指以件为单位装卸的非集装箱货物, 如钢材、设备、木材、卷材、袋装货等。它区别于集装箱货 (整箱/拼箱) 与散货 (散装运输的矿砂、粮食): 件杂货按件计、逐件装卸, 用件杂货船或散货船运输。件杂货运输的特点: 装卸效率低于集装箱 (逐件吊装); 需要专业绑扎加固; 货损风险较高 (暴露在舱内环境); 计费按重量吨或尺码吨取大。件杂货常见于大宗钢材、机械设备、项目货与不适合装箱的超限货。件杂货运输的配载、绑扎与衬垫是控制货损的关键。

知识扩展

件杂货运输的计费规则保留了航运早期的重量吨与尺码吨概念: 一吨货物按实际重量计费, 但若其体积折算的尺码吨大于重量吨, 则按尺码吨计费, 即“择大计收”, 这与集装箱运输按箱计费的模式完全不同。件杂货船的舱型设计也延续了通用货船的传统, 货舱分舱口与二层舱, 可同时装载钢材、袋装货与桶装货, 配载时要考虑不同货类的相容性——怕压的袋装货不能压舱底, 卷钢需要专用支架防止滚动, 重货与轻货的垂向分布影响船舶稳性。项目货运输是件杂货的主要市场, 大型设备、钢结构、工程车辆等往往以“半吊半滚”方式装卸, 承运人对港口吊具与船吊能力的了解是报价与操作的前提。

实操要点

1. 件杂货按件计, 装卸逐件吊装, 配载方案要专业;
2. 绑扎加固与衬垫到位, 防运输中位移与货损;
3. 计费按重量吨或尺码吨取大, 报价口径确认;
4. 钢卷等圆卷货物要专用支架防滚动;
5. 与集装箱运输比较成本与时效, 按货类选择。

实例: 大型卷钢走件杂货船运输, 按卷计件, 需提前安排舱内绑扎与衬垫。

Cold Chain 冷链物流 Cold Chain (冷链物流)

冷链物流 (Cold Chain) 是从生产、加工、储藏、运输到销售终端，全程维持设定温度区间，保证温敏货物品质的物流体系。它覆盖冷藏集装箱、冷藏车、冷库、机场冷库与温控周转箱等多个环节，每个环节的交接都是断链的高发点。典型的冷链货物包括生鲜果蔬、肉类海鲜、乳制品、生物制品与疫苗等医药产品。衡量冷链质量的标准不是某一个环节达标，而是全程温度记录连续、无超温断链，这也是货损理赔时唯一的举证材料。冷链的每一个交接点都是断链高发环节，装车、中转与最后一公里都要记录在案。

知识扩展

冷链物流指货物从产地到终端全程处于规定温度环境的物流体系，环节包括：冷库存储、冷藏集装箱/冷藏车运输、温控配送、温度监控。

适用货物：生鲜（果蔬、肉类、海鲜）、医药（疫苗、生物制剂）、乳制品、部分化工品。

核心风险：断链（温度失控）导致货损。解决方案：全程温度记录仪、实时监控报警、应急预案。

海运冷链（冷藏集装箱）、空运冷链（温控箱/保温包装）、陆运冷链（冷藏车）是主要形态。

实操要点

1. 确认货物温度要求（冷冻/冷藏/恒温）和波动容忍度；
2. 全程温度记录（海运下载 CTMS 数据、陆运用温度记录仪）；
3. 医药冷链需验证（温度映射、包材验证）合规；
4. 断链风险点：转运、停电、装卸等待；
5. 保险覆盖冷链货损，保留温度证据。

实例：疫苗出口：2-8°C 恒温运输，全程温度记录，到货验收核对温度曲线。

DG 危险品 Dangerous Goods

危险品 (Dangerous Goods, DG) 指在运输、装卸或储存过程中，可能对人身安全、财产或环境造成危害的物质与物品。国际运输按危险特性分为 9 大类：爆炸品、气体、易燃液体、易燃固体、氧化性物质、有毒与感染性物质、放射性物质、腐蚀性物质、杂项危险品。运输危险品必须遵守相应的国际规则——空运依 IATA DGR，海运依 IMDG Code，同时还要符合各国法规与承运人自身的附加要求。核心义务有三项：正确分类、合规包装与完整申报，缺一不可。

知识扩展

危险品运输规则体系建立在联合国危险货物运输专家委员会制定的建议书之上，海运、空运、陆运分别由此衍生出各自的执行文本：国际海运危险货物规则 (IMDG

Code) 约每两年修订一次，空运侧为国际航空运输协会的危险品规则 (IATA DGR)，公路运输在多数国家适用欧洲危险货物国际公路运输协定 (ADR) 或其本地化版本。规则的执行由一系列单证串联，海运端常见的有危险品申报单 (DGD) 与装运单证，空运端则需危险品运输声明 (Shipper's Declaration)。货物是否属于危险品不以品名判断，而以成分、物理化学性质与测试结果为准，日常货物中的锂电池、含酒精化妆品、气雾剂等都在此列，专业鉴定机构出具的鉴定书是申报依据。

实操要点

1. 接单先判断是否危险品：MSDS、品名、成分、包装；
2. 危险品运输需资质：货代须有危险品操作资质，人员需 DGR/IMDG 培训；
3. 申报单证：MSDS、危险特性分类鉴定报告、运输条件鉴定书、DGD (危险品申报单)；
4. 包装需 UN 认证包装，贴正确危险品标签和标记；
5. 危险品运价高、舱位少、截件早，提前安排。

实例：含锂电池产品 (UN3481)，须提供 MSDS + 鉴定报告，按危险品订舱。

E-waste 电子废弃物 Electronic Waste / E-waste

电子废弃物 (E-waste) 指废旧电子电器产品, 如旧电脑、手机、电路板、显示器等。电子废弃物的跨境运输受《巴塞尔公约》管控——该公约规范危险废物的越境转移, 电子废弃物含有铅、汞、镉等有害物质, 多数属于受控废物。跨境运输电子废弃物的要求: 出口国与进口国的主管部门许可 (越境转移许可); 随附转移文件; 符合进口国的环保标准。非法跨境运输电子废弃物 (以二手名义出口电子垃圾) 是国际环保执法的重点。电子废弃物的合规运输需要专业机构与完备的单证。

知识扩展

电子废弃物治理的国际框架以《巴塞尔公约》为核心, 其基本原则是危险废物越境转移必须事先获得出口国、过境国与进口国的一致许可, 并随附完整的转移文件, 这一机制把电子垃圾从"贸易问题"转化为"许可问题"。公约框架下衍生出两条不同的业务路径: 经修复可正常使用的二手设备属于"可再使用货物", 走普通货物流程; 而报废或不可修复的设备属于废物, 跨境运输需逐票取得许可, 成本与周期都大幅增加。实务中的灰色地带在于"以二手名义出口电子垃圾", 这是各国海关执法打击的重点, 欧美港口对整柜的旧电子产品开箱查验率明显高于普通货物, 申报与实物不符的后果包括退运、罚款与刑事责任。

实操要点

1. 电子废弃物跨境运输前确认是否受巴塞尔公约管控;
2. 办理越境转移许可并随附转移文件;
3. 二手电子产品出口区分"可再使用"与"废弃物", 别打擦边球;
4. 与专业合规机构合作;
5. 单证与货物一致, 接受目的国检查。

实例: 旧电脑出口须按巴塞尔公约申报并取得同意函, 未经许可跨境运输属违法行为。

EAT 食品货物 Food (食品)

食品货物 (Food) 在国际运输中受食品安全与动植物检疫的双重监管。出口食品须符合目的国的标准与准入要求: 美国由 FDA 监管并实行事先通知制度, 欧盟有统一的食物法与官方证书要求, 多数国家还要求出口国的生产企业完成注册备案。除监管文件外, 食品的包装标签 (成分、过敏原、保质期、原产国) 也须符合目的国规定, 标签不合格会被要求退运或销毁。含肉类、乳制品与水产品的食品, 检疫要求通常最为严格。食品在运输途中被查验扣留的代价极高, 因为时效一旦错过货物即失去价值。

知识扩展

食品货物 (Food) 运输要点:

- 目的国准入: 美国 FDA (食品企业注册、预先通知)、欧盟食品法规;
- 检疫: 动植物源性食品检疫 (卫生证书);
- 温控: 生鲜食品冷链 (Perishable);
- 标签: 目的国语言标签、成分、保质期;
- 申报: 品名具体 (食品类 HS 编码)。

风险: 无准入/无检疫/标签不合规 → 目的国扣货销毁。

货代接单: 确认食品类别、目的国要求、温控需求。

实操要点

1. 出口食品确认目的国准入 (FDA 等);
2. 检疫证书 (卫生证) 办理;
3. 生鲜食品冷链安排;
4. 标签合规 (目的国要求)。

实例: 出口美国食品: FDA 企业注册+预先通知+标签合规。

General Cargo 普货（普通货物） General Cargo

普货（General Cargo）指不属于危险品、不受特殊监管、可以用普通运输方式与常规包装承运的货物，是货代业务中最常见的一类。它与危险品（DG）、敏感货、温控货、超限货等需要特殊安排的相对。“普货”是相对于具体渠道而言的——同一批货物在这家航空公司算普货，在另一家可能因内部规定被列为限制收运品。因此出货前确认渠道的接受范围，比判断货物本身是否为普货更实际。收货环节把品名问具体，是避免后续查验与争议成本最低的一步。

知识扩展

普货的界定是相对概念，取决于三个层面：

- 法规层面：不属于危险品 9 大类中的任何一类，不在违禁品与限制进出口名单上；
- 渠道层面：承运人的内部收运规定，各家差异很大——同一批带电产品，有的快递渠道按普货收，有的要求走敏感货专线；
- 监管层面：不需要额外的许可证、检疫证书或备案。

典型的普货：服装鞋帽、家居日用品、五金工具、普通机械零件、文具玩具、家具（不含实木需熏蒸的）。

容易误判为普货的货物：含锂电池的小家电、带磁性的扬声器、含液体的化妆品、粉末状化工品、实木包装的货物（需熏蒸）。

实操要点

1. 收货时按品类逐一确认是否属于普货，不要只看客户申报的品名；
2. 含电、含磁、含液、粉末状的货物要主动向渠道确认接受范围；
3. 实木包装的普货同样需要熏蒸证明，包装材质不能漏问；
4. 品名申报要具体，笼统写“日用品”“配件”容易被查验；
5. 客户坚持按普货申报但实际不符的，要求其出具书面说明并留存。

实例：纸箱装 LED 灯具（不含电）走普货渠道，空运海运均可。

免费版

HazMat 危险材料 Hazardous Materials

HazMat (Hazardous Materials) 是危险材料的统称，涵盖各类危险品——易燃、易爆、腐蚀、有毒、放射性等物质。危险品运输须遵守国际规则：海运依 IMDG 规则，空运依 IATA-DGR，公路依 ADR，铁路依 RID。危险品运输的完整链条：正确归类（确定 UN 编号与类别）→ 运输条件鉴定 → 危险品包装（危包证）→ 标记与标签 → 危险品申报 → 承运人接受与配载隔离。危险品瞒报的后果严重——事故、罚款与法律责任。货主与货代须识别货物是否属于危险品，不能凭经验判断。

知识扩展

危险品的类别：

- 第 1 类：爆炸品；
- 第 2 类：气体；
- 第 3 类：易燃液体；
- 第 4 类：易燃固体；
- 第 5 类：氧化剂与有机过氧化物；
- 第 6 类：有毒与感染性物质；
- 第 7 类：放射性；
- 第 8 类：腐蚀品；
- 第 9 类：杂项。

运输规则：

- 海运：IMDG；
- 空运：IATA-DGR；
- 公路：ADR；
- 铁路：RID。

完整链条：

- 归类 → 鉴定 → 危包证 → 标记标签 → 申报 → 配载隔离。

瞒报的后果：

- 事故风险；
- 罚款与黑名单；
- 法律责任。

实操要点

1. 货物是否属于危险品不能凭经验，按规则与鉴定判断；
2. 危险品走完整流程：归类、鉴定、危包、申报；
3. 与承运人确认是否接受及配载要求；
4. 危包证与标记标签齐全；
5. 瞒报省的钱远不够罚款，如实申报。

实例：含易燃液体的油漆按 3 类危险品申报，订舱需提供危包证与 MSDS。

Heavy Lift 大件运输 (重件) Heavy Lift (大件/重件运输)

大件运输 (Heavy Lift) 指单件重量或尺寸超过常规运输能力的货物运输, 行业通常以单件 20 吨以上或超出普通集装箱尺寸作为界定参考。它需要专门的装备与方案: 船端用重吊船、半潜船或滚装船, 港口用重型岸吊或液压平板车, 陆运用多轴线液压挂车; 还要提前勘察道路、桥梁与隧道的承重与净空, 必要时办理超限运输许可。典型货物包括工程机械、发电设备、变压器、压力容器与大型钢结构件。大件运输的方案一旦确定就很难临时调整, 前期的勘察越细, 执行中的意外越少。

知识扩展

大件运输 (Heavy Lift) 针对单件超重 (常见标准 >20-30 吨) 或超尺寸 (超长/超宽/超高) 货物:

- 海运: 重吊船 (Heavy Lift Vessel, 配大吨位吊机)、半潜船、散杂货船;
- 陆运: 特种轴线车 (SPMT)、低平板车, 需超限通行证;
- 空运: 超重货用货机 (如 AN-124、747F) 。

关键要素: 吊装能力核算 (码头/船上吊机)、绑扎加固方案 (按标准计算)、路线勘测 (桥梁限重、限高)、保险。

大件运输通常走项目物流 (Project Cargo) 模式, 按票定制方案。

实操要点

1. 接单先核算: 单件重量尺寸、吊装能力、装卸条件;
2. 海运选重吊船/散杂货船, 确认船吊能力;
3. 陆运段办理超限通行证 (公安/交通部门);
4. 绑扎加固方案按规范设计并审核;
5. 全程保险 (货值高、风险高) 。

实例: 出口 120 吨变压器, 重吊船吊装, SPMT 轴线车陆运, 全程定制方案。

免费版

Magnet Cargo 磁性货物 Magnet Cargo / Magnetic Cargo

磁性货物指含磁性材料的货物，如扬声器、磁铁、电机、磁性玩具等。空运时磁性货物须做磁性检测——磁场的存在会影响飞机的导航与罗盘系统，检测结果决定按普通货物还是按限制运输。磁性检测的标准：以货物在 4.6 米（15 英尺）处的磁场强度为判定依据，低于限值的按普货运输，超标的须特殊包装（屏蔽磁场）或按危险品流程。海运对磁性的限制相对宽松，但部分船公司仍有要求。磁性货物的运输要点：提前检测（附检测报告）、确认承运人要求、磁性强的货物做屏蔽包装。

知识扩展

磁性货物的来源：

- 扬声器与音响；
- 磁铁与磁性组件；
- 电机与马达；
- 磁性玩具。

磁性检测的标准：

- 以 4.6 米（15 英尺）处磁场强度判定；
- 低于限值按普货；
- 超标须屏蔽或按危险品。

空运的限制原因：

- 磁场影响飞机导航与罗盘；
- 航空公司对磁性货物严格把关；
- 检测报告是订舱依据。

海运情况：

- 限制相对宽松；
- 部分船公司仍有要求；
- 按承运人规则执行。

实操要点

1. 空运磁性货物提前做磁性检测，附检测报告订舱；
2. 磁性强的货物做屏蔽包装（磁屏蔽材料）；
3. 确认承运人对磁性的要求与标准；
4. 检测报告与货描一致；
5. 海运也按承运人要求确认。

实例：扬声器出口空运前做磁性检测，磁场强度超标需退磁处理或按限制条件运输。

Misdeclared Cargo 瞒报货物 Misdeclared Cargo

瞒报货物 (Misdeclared Cargo) 指托运人故意或过失隐瞒、虚报货物信息的货物，是海运与空运事故的主要成因之一。常见的瞒报情形：危险品报成普通货物、重量体积低报（跑水）、品名伪报、夹带未申报货物。瞒报的后果严重：危险品瞒报可能引发火灾、爆炸等重大事故；低报重量影响船舶配载安全；伪报品名可能违反出口管制与监管要求。承运人发现瞒报可拒运、追究法律责任，并要求托运人承担全部损失与罚款。近年来船公司对瞒报的惩罚力度持续加大——瞒报危险品可能面临数万美元罚款并被列入黑名单。

知识扩展

瞒报问题的制度根源在于申报信息与运输安全的强关联：集装箱化之后，船司无法逐箱开箱验货，配载、绑扎与隔离完全依赖托运人申报的品名与重量，一个瞒报的集装箱在舱内的风险等同埋下一枚定时炸弹——易燃液体报成普货、锂电池报成纺织品，一旦发生事故，船上的全体货物与船员都暴露在危险之中。行业因此建立了层层防线：码头与船司对高风险品名抽检开箱，称重系统自动比对申报重量与实测重量，各国海关对危险品瞒报的罚则不断加码，多家船公司联合公布瞒报黑名单并在行业间共享。对货代而言，参与瞒报的后果不限于罚款，可能涉及吊销资质与刑事责任，风险收益完全不成比例。

实操要点

1. 申报信息如实准确，品名、重量、体积按实填报；
2. 危险品走危品流程，别瞒报省费用；
3. 低报重量与体积（跑水）被查补费罚款；
4. 客户要求瞒报明确拒绝并解释后果；
5. 内部复核申报数据，防操作失误导致瞒报。

实例：将锂电池瞒报为普通货物被查获，船公司罚款 2 万美元并可能列入黑名单。

ODM ODM ODM

ODM (Original Design Manufacturer, 原始设计制造商) 指由工厂自主完成产品的设计与开发，品牌方直接选款、贴上自己的商标对外销售的代工方式。与 OEM 的关键差别在设计归属：ODM 的设计方案归工厂所有，同一款式可以同时供给多家品牌方；OEM 的设计则由品牌方提供，工厂不能另售。因为承担了设计投入，ODM 的附加值高于纯 OEM，工厂也拥有更强的议价能力，这是许多制造型企业从代工向自主设计升级的路径。

知识扩展

ODM 与 OEM 的对比：

- 设计归属：ODM 的设计归工厂，OEM 的设计归品牌方；
- 议价能力：ODM 工厂掌握设计资产，议价能力更强；
- 订单稳定性：OEM 通常绑定单一品牌方，订单更稳定；ODM 依赖选款，波动较大；
- 独家性：OEM 的产品不得供给他家；ODM 的公模产品可供给多家，私模产品可约定独家。

ODM 的经营要点：

- 公模与私模的区分：公模产品多家可买，价格透明；私模产品由品牌方买断或约定独家期限；
- 设计资产的积累：从 ODM 走向自主品牌 (OBM) 是制造企业的常见升级路径；
- 知识产权风险：工厂的公模设计若侵犯他人优先权利，品牌方与工厂都要承担责任。

对出口的影响：ODM 产品上的商标归品牌方，但产品的专利与外观设计的权属要在合同中约定清楚。

实操要点

1. 出口申报按货物上实际印刷的商标，与 OEM 一样要核实品牌授权；
2. 产品涉及专利或外观设计的，要确认权利归属与是否已在目的国注册；
3. 公模产品供给多家品牌方时，各家的包装与说明书要严格区分，避免混装；
4. 品牌方要求独家的，要在合同中写明独家范围、期限与违约责任；
5. 产品认证 (CE、FCC 等) 的持证方要与目的国进口方的要求匹配。

实例：品牌方选 ODM 方案快速上新。

OEM OEM OEM

OEM (Original Equipment Manufacturer, 原始设备制造商) 指工厂按品牌方提供的设计、技术与质量标准进行生产, 成品贴品牌方商标销售的代工方式。在 OEM 模式下, 设计与知识产权归品牌方所有, 工厂只负责制造, 不得把同款产品供给其他买家。它是中国出口贸易中最常见的形态之一, 覆盖电子、机械、汽车零部件、服装与家居等诸多行业。对货代而言, OEM 出口涉及品牌申报与授权核实, 须确认发货人有权使用该商标。

知识扩展

OEM 与 ODM 的核心区别在设计归属:

- OEM: 品牌方提供设计图纸、技术方案与质量标准, 工厂接单制造, 设计权归品牌方;
- ODM: 工厂自主完成产品设计与开发, 品牌方直接选款贴牌销售, 设计权归工厂。

由此带来的商业差别:

- OEM 的工厂议价能力弱, 利润主要来自制造环节;
- ODM 的工厂拥有设计资产, 附加值更高, 但同一款式可能供给多家品牌方;
- OEM 订单通常更稳定, ODM 订单则依赖选款成功率。

实务中两种模式常交叉: 工厂既做 OEM 也做 ODM, 同一家客户也可能部分型号 OEM、部分型号 ODM。

对出口申报的影响: 无论 OEM 还是 ODM, 货物上印刷的商标都须如实申报, 且发货人要能提供商标使用授权。

实操要点

1. 报关时按货物上实际印刷的商标申报, OEM 产品贴的是品牌方的商标而非工厂的;
2. 要求发货人提供品牌方的商标使用授权, 避免涉及侵权;
3. 同一工厂为多家品牌方代工时, 各品牌的货物要分区存放与包装;
4. 目的国对产品认证 (如 CE、FCC、UL) 有要求的, 要确认证书上的申请人与实际进口方一致;
5. 产品铭牌、包装与说明书上的品牌信息要与报关申报一致。

实例: 品牌方下单 OEM 代工。

免费版

包装与装卸

Carton 纸箱 (外箱) Carton (纸箱)

纸箱 (Carton, CTN) 是最常见的货物包装形式, 也是计件 (箱数)、计费 (CBM)、装卸交接的基本单位。瓦楞纸箱按强度分为单瓦、双瓦、三瓦, 用于保护货物。箱数 (CTNS) 是报关、提单、装箱单的基本计量单位; 每箱的尺寸 (长宽高) 和重量决定总 CBM 和计费重量。纸箱规格要点: 承重 (堆码强度)、防潮 (海运环境)、尺寸 (装柜利用率)、印刷 (唛头、标签)。打包注意事项: 箱体封口 (胶带 H 型)、内部缓冲 (气泡膜/填充)、超重箱 (大于 25kg) 需加固或改小包装。报关单、提单、装箱单的箱数必须一致, 避免查验不符。

知识扩展

纸箱是国际贸易最通用的包装形式, 瓦楞纸箱的结构分为面纸、瓦楞芯纸、里纸, 瓦楞层数决定强度等级: 单瓦 (3层) 适合轻货, 双瓦 (5层) 适合常规货物, 三瓦 (7层) 适合重货。纸箱的耐破强度和边压强度是核心指标, 堆码高度、运输颠簸、仓储受压都会考验纸箱强度。纸箱规格信息 (长宽高、毛重、净重) 是订舱和计费的基础数据: 单箱尺寸决定装柜数量 (装柜率), 总尺寸决定 CBM, 重量决定计费重量。出口纸箱还要考虑海运高湿环境 (防潮)、长途运输 (耐压) 和目的国要求 (如日本对纸箱回收标识的要求)。

实操要点

纸箱包装的实操要点: 第一, 报关单、提单、装箱单上的箱数必须与实物一致, 箱数统计错误是查验异常的高发原因; 第二, 纸箱尺寸和重量实测记录, 不要估算, CBM 和计费重量偏差影响报价和结算; 第三, 海运纸箱做好防潮, 托盘加缠绕膜, 必要时加干燥剂; 第四, 重货箱 (单箱超过 25kg) 加固, 使用缠绕带或纸护角, 避免搬运破损; 第五, 电商外箱粘贴 FNSKU 和运单标签, 标签打印清晰; 第六, 纸箱强度按运输方式和堆码层数选择, 长距离海运运用双瓦以上。

实例: 120 箱纸箱装 1 个 20GP, 单箱 45×35×30cm, 10kg, 共 5.67 CBM。

Fumigation 熏蒸 (IPPC 处理) Fumigation (熏蒸)

熏蒸 (Fumigation) 是对木质包装 (托盘、木箱、垫木) 进行杀虫处理并出具 IPPC 标识或证书的手续, 是木质包装出口的强制要求。IPPC (国际植物保护公约) 要求出口木质包装必须经热处理 (HT) 或溴甲烷熏蒸处理 (MB), 并加施 IPPC 标识 (如 CN-XXXX-HT)。无 IPPC 标识的木质包装, 目的国海关可拒绝入境、销毁 (费用货主承担) 或要求返运, 美国、欧盟、澳大利亚、加拿大等主要进口国严格查验。办理流程: 由有资质熏蒸公司处理, 出具熏蒸证书随货。免熏蒸材料: 胶合板、密度板、刨花板等人造板不需 IPPC 处理。

知识扩展

熏蒸要求并非各国自发协调的结果, 而是国际植物保护公约 (IPPC) 框架下的统一行动: 该公约1951年由联合国粮农组织牵头缔结, 成员国据此制定植物检疫措施, ISPM 15 号标准于2002年通过、2005年起在主要贸易伙伴间陆续强制执行, 其直接推动力是上世纪90年代松材线虫等有害生物随木包装跨国传播造成的林业损失。处理方式经历了明显此消彼长: 溴甲烷熏蒸曾与热处理并列, 但溴甲烷是消耗臭氧层物质, 按蒙特利尔议定书逐步淘汰, 热处理 (HT) 由此成为全球主流做法, 标识代码中的 HT 与 MB 正对应这两条技术路线。各进口国执法力度存在差异, 美国、澳大利亚、欧盟对木质包装查验严格, 查验时发现无标识或标识不清的包装, 海关可要求扣留、除害处理或退运, 相关费用由进口方承担, 这笔隐性成本常被低估。

实操要点

1. 出口用木托/木箱, 确认带 IPPC 标识 (热处理);
2. 未处理木托提前安排熏蒸 (需 1-2 天);
3. 熏蒸证书随单证提交 (部分目的国要求);
4. 电商/轻货尽量用免熏蒸材料省事。

实例: 出口木托 (有 IPPC HT 标识) 无需熏蒸; 无标识需安排熏蒸并出具证书。

ISPM 15 ISPM 15 木质包装国际标准 ISPM 15 (International Standards for Phytosanitary Measures

No.15)

ISPM 15 (International Standards for Phytosanitary Measures No. 15, 国际植物检疫措施标准第 15 号) 要求国际贸易中的木质包装 (托盘、木箱、垫木等) 经过热处理 (HT) 或熏蒸处理, 并加施 IPPC 标识, 否则目的国海关有权拒绝入境、要求处理或销毁。它是全球性的木质包装检疫标准, 旨在防止有害生物随木质包装跨境传播。ISPM 15 的适用: 实木制成的包装必须处理并加 IPPC 标识; 胶合板等人造板材通常豁免。IPPC 标识包含处理方式 (HT/MB)、处理单位代码与国家代码。出口企业要确认供应商的包装合规。

知识扩展

ISPM 15 的出台是国际植物保护公约 (IPPC) 机制下的标志性成果: 公约1951年在联合国粮农组织框架下缔结, 为各国植物检疫合作提供平台, ISPM 15 号标准于2002年通过, 2005年起美国、欧盟、澳大利亚等主要经济体陆续将其转化为国内强制要求, 各成员国的执行方式与过渡期安排并不完全一致, 出口商需要按目的国现行规定逐票核对。标准修订体现了对环境的考量: 2009年修订版调整了处理方式列表, 并配合蒙特利尔议定书对消耗臭氧层物质的管控, 推动各国减少溴甲烷使用, 热处理 (HT) 因此成为实际主流, 标识中的 HT、MB、DH (介电加热) 等代码对应不同处理路线。标准实施的社会经济背景是生物入侵的教训: 松材线虫、光肩星天牛等有害生物随木包装跨境传播后难以根除, 林业与生态损失远超合规成本, 这也是各国坚持严格查验的根本原因。

实操要点

1. 出口前确认木质包装有 IPPC 标识且清晰;
2. 无标识的实木包装提前热处理或熏蒸;
3. 胶合板包装确认豁免条件;
4. 目的国要求可能更严, 逐国核对;
5. 包装供应商合规审核, 别让包装毁了一票货。

实例: 出口货物木质托盘须加施 ISPM 15 标识, 无标识的托盘在目的港将被销毁。

Labeling 贴标 (标签服务) Labeling (贴标)

贴标 (Labeling) 指在货物或包装上粘贴运输、产品、合规标签的操作, 是仓储增值服务和跨境电商入仓的重要环节。

标签类型包括: 运输标签 (地址、运单号、唛头)、产品标签 (SKU

条码、FNSKU、生产日期)、合规标签 (危险品标签、CE/FDA

标识、原产地标签)、换标 (海外仓常见的换标服务, 应亚马逊要求更换 FNSKU)。跨境电商场景中, FBA 入仓要求每个外箱贴 FNSKU 条码, 错标或漏标会被拒收; 海外仓换标服务用于处理退货再销售。危险品贴标按 DGR/IMDG 规范执行, 位置和尺寸有明确要求。标签信息必须与实际货物一致, 避免查验不符。

知识扩展

贴标作业背后是一套全球商品编码体系: 条码起源于1974年美国超市对一包口香糖的首次扫码, 此后 UPC (美国) 与 EAN (欧洲) 两套编码规则合并为全球通用的 GS1 标准, 电商平台的 SKU、FNSKU

正是这套体系的衍生应用——亚马逊要求外箱贴 FNSKU 而不只是产品本身的

UPC, 是为了把商品与卖家仓配订单——对应。合规标签则对应不同法域的监管要求: CE

标志是欧盟强制性安全认证标识, FDA 涉及美国食品与药品监管, 原产地标签是各国海关规则 (包括美国原产地标记规定) 的共同要求, 标签内容不合规的后果往往是整批货物在目的港被扣留。条码之外, RFID 电子标签因可批量读取、支持全程追踪, 正逐步进入高端物流场景, 但成本仍高于印刷条码, 目前以服装、汽车零部件等行业应用为主。

实操要点

1. FBA 外箱贴 FNSKU 条码 (打印清晰, 热敏纸), 箱数对账;
2. 换标服务确认时效和费用 (按件计费);
3. 危险品贴标按 DGR/IMDG 规范, 位置和尺寸有要求;
4. 标签信息与实际货物一致, 避免查验不符。

实例: 海外仓换标: 亚马逊退货贴新 FNSKU, 重新上架销售。

Pallet 托盘 Pallet (托盘)

托盘 (Pallet, 俗称卡板) 是用于货物集装、搬运、存储的垫板, 货物码放其上后由叉车搬运, 是集装箱装卸和仓库存储的标准单元。常用尺寸: 1200×1000mm (欧标/国标通用)、1200×800mm (欧标)、48×40 英寸 (美标)。材质分为木托 (最常用, 出口需熏蒸处理)、塑料托、纸托、免熏蒸复合托。出口木托须有 IPPC 熏蒸标识 (HT 热处理标识), 否则目的国拒收或销毁。打托 (Palletizing) 是把散货码放并固定在托盘上, 含缠绕膜、绑带加固。打托后计费体积按托盘外径计算 (含托盘高度约 15cm), FBA 入仓对托盘规格有严格要求 (美线 48×40 英寸、高度限制)。

知识扩展

托盘的标准化可以追溯到第二次世界大战: 美军为大规模补给物资, 率先建立“托盘+叉车”的机械化装卸体系, 战后这一模式随美国商品与物流技术扩散到全球。国际贸易中托盘尺寸并不统一, ISO 6780

标准列出了六种通行规格, 欧标托盘 (1200×800mm, 即 EPAL 欧托盘) 与亚洲常用的 1200×1000mm 之间无法完全互换, 跨境运输时常出现“托盘互换”难题——收货方无法直接使用对方标准的托盘, 空托盘回运成本高, 不少货主因此改用一次性出口托盘。托盘还构成集装单元体系的基础层级: 货物先按纸箱、捆包等小单元包装, 再集装到托盘, 最后装入集装箱, 这一分层结构决定了装卸效率与舱容利用率。海运拼箱与整箱对托盘的要求也不同, 整箱可整托不拆, 拼箱往往需要重新打托以匹配舱位。

实操要点

1. 出口木托须有 IPPC 标识 (熏蒸/热处理), 别用未处理原木;
2. 打托后体积按托盘外径计算 (含托盘高度约 15cm), 计费体积增大;
3. 托盘载重和堆码层数有限制, 别超载;
4. FBA 入仓对托盘规格有要求 (美线 48×40 英寸、高度限制);
5. 空运打托注意 ULD 尺寸匹配。

实例: 出口货物打托: 1200×1000 木托 (IPPC 标识), 缠膜加固后装柜。

Palletization 托盘化 (打托) Palletization (托盘化)

托盘化 (Palletization, 打托) 是把散装货物码放到托盘上并用缠膜、绑带固定的作业, 便于叉车装卸、集装箱装柜和仓库存储。标准托盘: 欧托 1200×800mm、美托 1219×1016mm (48×40 英寸)、国标 1200×1000mm。打托要点: 垛型稳定 (交错码放)、重心低、不超托边 (避免运输损坏)、重量合理 (FBA 建议单托不超过 500kg 或按仓库限制)。木托出口需 IPPC 熏蒸标识; 打托后计费体积按托盘外径计算 (体积增大)。托盘化是货物集装化的基础操作, 也是整柜、拼柜和仓储作业的标准方式。

知识扩展

托盘化 (Palletization) 是货物单元化的核心操作。作业流程: 选择托盘 (木、塑、纸托) → 码放货物 (按垛型规划, 交错码放增强稳定性) → 缠膜固定 (拉伸膜缠绕, 层数足够) → 加固 (护角、打包带) → 标识 (贴唛头、标签)。托盘化的价值: 叉车作业取代人工搬运、装卸效率大幅提升、集装箱空间利用率提高、仓储堆码标准化、运输中货物更稳定。托盘规格的选择要考虑: 目的国标准 (美线 48×40 英寸)、运输方式 (空运 ULD 匹配)、仓库要求 (FBA 限制)、货物特性 (重货托盘加固)。打托增加的高度 (约 15cm) 和体积要计入计费。

实操要点

- 打托的实操要点: 第一, 垛型稳定, 交错码放 (砖墙式), 避免同向堆叠倒塌;
- 第二, 重心低, 重货放底层, 轻货在上;
- 第三, 不超托边, 货物超出托盘边缘运输中易损坏;
- 第四, 缠膜层数足够 (至少半自动化缠绕 3-4 层), 配合护角和打包带加固;
- 第五, 木托出口确认 IPPC 熏蒸标识, 避免目的国拒收;
- 第六, 重量控制, FBA 单托建议不超过 500kg, 超重托盘装卸受限;
- 第七, 打托后实测尺寸重量, 按托盘外径计算计费体积。

实例: 1200×1000 木托 (IPPC 标识) 打 24 箱, 缠膜+护角加固, 叉车装柜。

Shipping Mark 唛头 Shipping Mark (唛头)

唛头 (Shipping Mark) 是印在包装上的运输标志, 包含收货人简称或图形、目的港或目的地、件号 (如 1/25)、合同号或订单号、产地 (MADE IN CHINA) 等, 是货物识别、交接和清关核对的关键标识。唛头在装卸、仓储、清关、交接时用于快速识别货物; 提单、发票、装箱单上的唛头必须与实际包装一致 (三单一致)。无唛头或唛头不一致会导致分拨错误、清关延误、交接争议。唛头要求清晰持久 (油性笔或喷印), 不易脱落; 电商和托盘货在唛头基础上加贴 FNSKU 或箱号标签; 危险品唛头附加危险品标志。

知识扩展

唛头的规范化早于集装箱时代: 散杂货运输时期, 货物以件为单位交接, 唛头几乎是收货人识别与理货的唯一依据, 也因此成为提单等运输单证上的必备栏目。联合国欧洲经济委员会 (UN/ECE) 与国际航运公会推荐了一套标准唛头格式, 按 "收货人缩写—参考号—目的地—件号" 四行排列, 便于全球各口岸统一识别; 货物没有唛头时, 单证上通常标注 "N/M" (No Marks) 加以说明。在信用证结算场景下, 跟单信用证统一惯例 (UCP 600) 把单据上唛头的一致性作为银行审单要点之一, 唛头不符可能构成单证不符, 影响交单收汇。集装箱化后实物唛头的作用有所弱化, 但清关核对、海关查验与多式联运交接仍以唛头为索引, 正唛与侧唛的分工也延续至今: 正唛面向运输交接, 侧唛补充货名、规格等细节。

实操要点

1. 唛头清晰、持久 (油性笔/喷印), 不易脱落;
2. 提单、发票、装箱单、报关单唛头一致;
3. 电商/托盘货在唛头基础上加贴 FNSKU/箱号标签;
4. 危险品唛头附加危险品标志。

实例: 唛头: ABC / NEW YORK / 1-25 / ORDER 2025-001 / MADE IN CHINA。

免费版

UN Packaging Code UN 危险品包装代码 UN Packaging Code / UN Marking

UN 包装代码是 UN 认证的危险品包装上的标识代码，包含 UN

符号、包装类别 (X/Y/Z)、包装类型与制造信息等。它的格式如"UN 4G/Y15/S/03/CN/1234": UN

表示联合国认证; 4G 表示包装类型 (4G 为纤维板箱); Y 表示包装类别 (Y 为 II 类包装, 可装 II/III 类危险品); 15 表示毛重上限 (千克); S 表示盛装固体; 03 表示制造年份; CN 为国家代码; 1234 为厂商代码。UN 包装代码证明包装通过了危险品包装的性能测试, 是危险品运输 (危包证) 的基础。不同类别 (I/II/III) 对应不同的危险程度与包装强度要求。

知识扩展

UN 包装代码的组成:

- UN 符号;
- 包装类型代码 (4G 纤维板箱等);
- 包装类别 (X I 类 / Y II 类 / Z III 类);
- 毛重上限;
- 制造年份与国家/厂商代码。

包装类别与危险程度:

- I 类 (X) : 高危险;
- II 类 (Y) : 中危险;
- III 类 (Z) : 低危险;
- 包装强度按类别要求。

与危包证的关系:

- UN 认证是包装合格的基础;
- 危包证证明包装通过性能测试;
- 危险品运输凭危包证。

识别要点:

- 标识清晰完整;
- 类别与货物匹配;
- 有效期与重复使用限制。

实操要点

1. 危险品包装核对 UN 代码, 类别与货物危险程度匹配;
2. 危包证与包装对应, 性能测试证明留档;
3. 包装标识清晰, 模糊或缺失不被接受;
4. 包装重复使用按限制执行 (部分包装限用一次);
5. 包装供应商资质确认。

实例: 危险品包装箱印有 UN 4G/X15/S/22 代码, 表示通过 15kPa 液压测试的纸板箱。

免费版

不可堆叠货物 不可堆叠货物 Non-Stackable Cargo

不可堆叠货物 (Non-Stackable) 是没有平整堆叠表面、不能叠放的货物 (圆桶、轮胎、不规则包装等)，运输和仓储需特殊处理 (单独放置、加固)。特征：无平整表面 (圆桶、鼓、轮胎、圆柱物)、嵌套式托盘、未打托不规则包装、易变形货物。影响：仓储占位大 (不能叠放)、需单独区域；运输不能堆叠装载 (利用率低)、需加固；快递或专线可能被拒收或加收费用。国际快递要求妥善包装，裸包、包装不足、不规则包装不可出口。不规则货物要确认包装方案，快递渠道确认是否接受，仓储单独放置不叠放。

知识扩展

不可堆叠货物 (Non-Stackable) 是运输仓储中的特殊品类。判断标准：货物顶面是否平整、能否承受上方货物重量、堆叠后是否稳定。典型不可堆叠货物：圆桶 (鼓形顶面)、轮胎 (中空)、圆柱形货物 (滚动)、易变形货物 (软包)、异形包装 (不规则形状)。不可堆叠货物的处理方式：单独放置 (仓储占位大)、加固 (绑扎、填充固定)、改造包装 (加装顶盖或托盘使其可堆叠)。对运输的影响：集装箱内不能堆叠装载导致空间利用率低，快递渠道可能按异形件加收费用或拒收。

实操要点

处理不可堆叠货物的实操要点：第一，不规则货物 (圆桶等) 确认包装方案，可加托盘或木箱改造使其可堆叠；第二，快递渠道提前确认是否接受异形件，避免拒收或加费；第三，仓储单独放置，不与其他货物叠放；第四，运输中加固，防止滚动、碰撞；第五，订舱时说明货物特性 (不可堆叠、异形)，让承运人安排合理装载；第六，拼箱时与拼箱公司确认是否可装，避免到了仓库才发现装不了。

实例：圆桶货物不可堆叠，快递单独计费，仓储单独放置。

二维码 二维码 QR Code

二维码容量大于条码，可存链接与结构化信息，运单、溯源与电子面单广泛应用。二维码 (QR Code) 是二维条码，通过黑白模块矩阵编码信息，信息容量远大于一维条码 (可存数千字符或 URL 链接)。物流应用：电子面单 (快递运单二维码)、商品溯源 (扫码查生产批次)、包裹追踪 (扫码查物流信息)、入库出库 (扫码关联系统数据)。二维码的优势：容量大 (存链接和结构化数据)、容错性强 (部分破损仍可读)、可手机扫码 (无需专用设备)。二维码与条码的配合：一维码用于快速扫描的标识，二维码用于信息载体。

知识扩展

二维码 (QR Code, Quick Response Code) 是二维条码技术。结构：黑白模块组成的矩阵，三个定位角用于扫描识别。技术特点：信息容量大——可编码数千字符 (一维条码仅几十字符)、URL 链接、结构化数据 (JSON)；容错性——按纠错等级 (L/M/Q/H) 可容忍 7%-30% 的破损仍可读取；扫描便利——手机相机即可扫描，无需专用扫码枪。物流应用：电子面单 (快递单上的二维码，扫码获取运单信息)、商品溯源 (扫码查看产地、批次、质检)、包裹追踪 (扫码查物流轨迹)、仓库管理 (二维码关联库位和库存)、防伪验证 (二维码加防伪技术)。二维码在跨境电商、快递物流中已成标配。

实操要点

使用二维码的实操要点：第一，电子面单二维码打印清晰，扫描识别率直接影响分拣效率；第二，二维码容错设计——加纠错等级，部分污损仍可读；第三，二维码关联数据准确——扫码后展示的信息与系统一致；第四，防伪二维码结合加密技术，防止复制仿冒；第五，二维码标签防潮耐磨 (运输环境)；第六，一维码与二维码配合使用——速度优先用一维码，信息量大用二维码。

实例：电子面单印二维码供分拣扫描。

免熏蒸 免熏蒸 Fumigation-free

免熏蒸指由胶合板、塑料、金属等非木质或经处理的材料制成的包装或托盘，不需 IPPC 熏蒸即可出口，规避木包装检疫风险。免熏蒸材料：胶合板、密度板、刨花板（人造板）、塑料、金属、纸。这些材料不属原木，没有携带害虫风险，不需 ISPM-15 处理。免熏蒸托盘和包装的优势：省去熏蒸费用和时间、出口通关更顺畅、无检疫拒收风险。注意：实木芯的人造板（如实木贴皮、实木框架）仍需处理加标；免熏蒸不等于随便出口，其他合规要求（报关、标签）仍须满足。

知识扩展

免熏蒸（Fumigation-free）包装的核心是材料属性。ISPM-15

国际标准针对的是实木包装（原木、锯材），要求热处理或熏蒸并加施 IPPC 标识。免熏蒸材料：人造板（胶合板、密度板、刨花板——木材经高温高压加工，害虫无法存活）、塑料、金属、纸板。这些材料制成的托盘和包装不需 IPPC 处理。免熏蒸托盘的类型：胶合板托盘（强度接近实木）、复合托盘（面板人造板）、塑料托盘、纸托盘。优势：节省熏蒸费用（每托几十到上百元）和时间（熏蒸需 1-2 天）、避免目的国检疫查验、出口计划更灵活。

实操要点

免熏蒸包装的实操要点：第一，确认材料确实免熏蒸——人造板、塑料、金属免熏蒸，实木（包括实木框架）必须处理；

第二，免熏蒸托盘选择承重合适的型号（胶合板托盘强度接近实木）；

第三，免熏蒸不等于随便出口——报关、唛头、标签等合规要求仍须满足；

第四，目的国如有特殊检疫要求（如澳大利亚对部分材料的额外要求），提前确认；

第五，免熏蒸材料同样注意防潮和加固。

实例：用胶合板箱代替原木箱，免 IPPC 直接出海。

加固 加固 Cargo Securing

加固（Securing）是综合运用绑扎、衬垫、填充等手段使货物在箱内或车上保持稳定的总称，目标是全程不移位、不损箱。加固是货物运输安全的总概念，包含：绑扎（绑带、拉杆固定）、衬垫（垫木、垫板分散受力）、填充（充气袋、泡沫填满空隙）、支撑（木方支撑防止倾倒）。加固的目标：运输全程货物不位移、不倾倒、不碰撞，箱体不因货物移动而破损。加固方案按货物特性设计：重货加固、易碎品缓冲加固、不规则货综合加固。符合运输安全规范（CTU Code 等）是加固的基本要求。

知识扩展

加固（Securing）是货物运输安全管理的核心概念，涵盖多种固定手段：绑扎（Lashing）——绑带、拉杆、链条把货物与箱体连接；衬垫（Dunnage）——垫木、垫板、橡胶垫分散受力、隔离防磨；填充（Blocking）——充气袋、泡沫、纸板填满空隙，防止货物晃动；支撑（Bracing）——木方、支架支撑货物防止倾倒。加固方案的设计原则：分析货物特性（重量、重心、形状、易碎性）、运输方式（海运、陆运、空运的受力不同）、集装箱类型（普通柜、开顶柜、平板柜的固定点不同）。国际规范（CTU Code）提供货物装载和固定指引，海事检查按此核验。

实操要点

加固作业的实操要点：第一，加固方案按货物特性和运输方式设计，不是千篇一律；

第二，空位用填充防晃（充气袋是填充空隙最有效的工具）；

第三，重心居中偏低，重货放底层；

第四，重货用绑扎加衬垫，分散受力；

第五，易碎品用缓冲加填充，双重防护；

第六，加固材料（木方、充气袋、绑带）提前备齐；

第七，装箱后检查整体稳定性，模拟受力测试（晃动、推拉）；

第八，保留加固记录和照片，应对海事检查。

实例：桶装货间塞缓冲垫并绑扎，防滚动。

单证文件

Air Transport ID 空运鉴定书 Air Transport Identification / Air Transport Appraisal

空运鉴定书是专门针对航空运输出具的运输条件鉴定报告，依据国际航空运输协会的危险品规则（IATA DGR）判定货物是否适合空运、属于何类危险品、以及需要满足的包装与申报条件。它的判定标准比海运更严格——由于高空环境的压力与温度变化，许多在海运中被视为普通货物的物品在空运中会被判定为危险品。化工品、粉末、液体、锂电池、带磁货物在走空运前必须提供这份鉴定，否则航空公司一律拒收。空运鉴定的结论直接决定货物能不能上飞机，是空运非普货的第一道门槛。

知识扩展

空运鉴定与海运鉴定的差别：

判定依据不同：

- 空运依据 IATA DGR（国际航协危险品规则），考虑低气压、温度变化与客舱安全；
- 海运依据 IMDG Code，主要考虑海上运输的堆存、隔离与通风。

严格程度不同：

- 空运对锂电池、磁性物质、压缩气体的限制明显更严；
- 部分货物海运可走普货，空运必须按危险品申报；
- 客机与货机的要求也不同，客机限制更严。

典型差异举例：

- 含少量酒精的液体：海运可能按普货，空运常需按第 3 类危险品申报；
- 磁性货物：空运对磁场强度有明确阈值，超标需屏蔽或改走海运；
- 锂电池：空运的瓦时数与包装要求远比海运细致。

实操要点

1. 走空运的化工品、粉末、液体、电池类货物，订舱前必须拿到空运鉴定书；
2. 不要拿海运鉴定书代替空运鉴定，两者的判定标准不同；
3. 确认鉴定结论是“可按普货运输”还是“须按危险品运输”，后者要走危险品流程；
4. 鉴定书有效期通常为一年，且货物配方变化即失效；
5. 不同航空公司对鉴定机构的认可范围不同，要提前确认。

实例：锂电池产品空运前必须取得按 IATA DGR 出具空运鉴定书，明确 UN 编号与包装说明，否则无法订舱。

AMF AMS/AES 申报费 (单证) AMS / AES Electronic Manifest Filing Fee

AMF (AMS/AES Filing Fee, AMS/AES 申报费) 是货代或报关行代货主向美国海关进行 AMS (Automated Manifest System, 自动化舱单系统) 或 AES (Automated Export System, 自动化出口系统) 电子申报时收取的服务费。AMS 是美国海关"24 小时规则" (24-Hour Rule) 的核心系统: 所有运往美国的海运货物, 承运人须在装船前 24 小时向美国海关提交舱单信息。AMS 申报费按票计收, 由货主承担。AES 是美国出口电子申报系统, 出口货物 (含经美国中转) 需通过 AES 提交出口信息 (EEI), 申报同样按票收费。AMS 与 ISF 容易混淆: ISF (Importer Security Filing, "10+2"申报) 是进口商或其代理在开船前 24 小时提交的进口安全申报, 与 AMS (承运人舱单) 是两个独立申报义务, 费用也分开收取。

知识扩展

美国 24 小时规则的背景: 2002 年美国海关实行舱单预先申报制度, 防止违禁品通过海运进入美国。未按时提交 AMS 的货物将被拒绝装船 (Do Not Load), 船司因此对 AMS 申报非常严格。

AES/EEI 申报义务: 美国出口货物 (价值超过 \$2,500 或需许可证的货物) 必须在出口前通过 AES 提交 EEI。经美国港口中转的货物也需申报。未申报或迟报面临罚款。

费用归属: AMS 申报费按票, 通常 25-35 美元/票; AES/EEI

申报费类似。货代/报关行先垫付后向货主结算, 账单中可能以 "AMS FEE" "AES FEE" 名目单列。

实操要点

1. 美线订舱确认 AMS 申报责任方 (货代默认代申报);
2. 申报资料 (收发货人、品名、HS、箱号) 在截关前提交, 避免 DNL (拒绝装船);
3. 确认 AMS 费与 ISF 费分别收取, 不要混淆;
4. 美国出口/中转货物确认 AES/EEI 申报义务;
5. 申报回执 (AMS Filing Number) 存档备查。

实例: 示例: AMS/AES 申报费 (单证) 参考价 20-60-40-120 flat rate。

Ante-date LOI 倒签保函 Ante-Date Letter of Indemnity

倒签保函是托运人要求承运人签发倒签提单时出具的担保文件, 承诺承担因倒签提单所产生的一切后果与损失。它是托运人为换取承运人的配合而提供的风险对价, 目的是让承运人愿意承担单据日期与实际装船日不符的风险。需要明确的是, 保函只在托运人与承运人之间产生约束力, 不能对抗收货人、银行等善意第三人——一旦被发现, 承运人仍须向收货人承担赔偿责任, 再凭保函向托运人追偿。承运人还应评估追偿的现实性, 跨境追偿的周期与成本往往超出预期。

知识扩展

倒签保函的法律局限:

保函的性质: 它是托运人与承运人之间的赔偿担保合同 (indemnity), 只在双方之间有效。

为什么不能对抗第三人: 收货人、银行并未参与保函, 也不受其约束。当承运人因倒签提单被收货人索赔时, 承运人须先向收货人赔付, 再凭保函向托运人追偿。这个过程存在两个风险: 一是保函出具方可能无力偿付, 二是跨境追偿成本高、周期长。

理赔协会的态度: 多数理赔协会 (P&I) 明确将倒签、预借提单导致的责任列为除外, 不予承保。这意味着承运人须自行承担全部后果。

合规替代方案: 与买方协商展延信用证的最迟装运期与有效期, 是唯一没有法律瑕疵的做法。若时间紧迫, 可先发货并取得待运提单, 同时立即申请改证。

实操要点

1. 承运人原则上应拒绝倒签请求, 即使有保函, 风险仍不可控;
2. 若确有必要出具保函, 要由资信良好的企业出具, 最好有银行加签;
3. 保函措辞要覆盖 "一切后果", 包括收货人索赔、银行拒付与法律费用;
4. 保留装船事实的完整证据 (码头记录、理货报告), 以便日后厘清责任;
5. 事后要跟进正本提单的流转, 避免单据落入善意第三人手中引发更大争议。

实例: 客户为赶信用证交单期要求倒签提单, 货代按惯例要求客户出具倒签保函, 并注明承担一切法律后果。

Ante-dated B/L 倒签提单 Ante-Dated Bill of Lading

顺签提单 (Ante-dated B/L) 指提单记载的装船日期早于货物实际装船日期的提单，即把日期往后签。它的动机与倒签提单相反但目的一致：倒签是把晚装的日期提前以符合信用证装运期，顺签则是在货物尚未装船时就提前签发、或把装船日提前记载，同样是为了让单据在表面上满足装运期要求。两者都属于单证欺诈性质的违规操作，承运人一旦接受，将面临收货人的索赔，且托运人出具的保函在法律上通常不能对抗善意第三人。两类操作的风险本质相同：用单据记载的虚假日期换取银行放款，一旦败露后果自负。

知识扩展

顺签与倒签的辨析：

倒签提单 (Back-dated

B/L)：货物已装船，但实际装船日期晚于信用证最迟装运期，把提单日期往前改到允许范围内；

顺签提单 (Ante-dated B/L)：提单记载的装船日期早于实际装船日期，货物在记载日期时尚未装船。

两者的共同点：

- 目的都是让单据在表面上符合信用证的装期要求；
- 都构成对收货人与银行的欺诈；
- 保函在托运人与承运人之间有一定约束力，但不能对抗善意第三人。

法律后果：

- 收货人可主张欺诈损害赔偿；
- 承运人的信誉与保险都可能受影响，保赔协会通常不承保此类风险；
- 情节严重可能涉及刑事风险。

唯一的合规替代方案：与买方协商展延信用证的最迟装运期与有效期。

实操要点

1. 遇到装期赶不上，第一选择是与买方协商改证，而不是动提单日期；
2. 承运人应拒绝顺签与倒签请求，风险与收益完全不成比例；
3. 若被迫接受，要取得托运人的书面保函并明确责任范围，同时清楚保函的局限性；
4. 核对提单日期与船舶实际动态的匹配性，日期明显矛盾易被银行识破；
5. 建立内部审批，任何日期调整都要留痕并经上级批准。

实例：客户信用证最迟装运期已过，要求倒签 3 天出货，货代需提醒客户出具保函并评估银行拒付风险。

Arrival Notice 到货通知 Arrival Notice (到货通知)

到货通知 (Arrival Notice) 是承运人或其代理在货物到港 (卸船) 后向收货人发出的通知，列明船名航次、箱号、到港时间、免堆期截止与提货流程。其作用是启动目的港操作：收货人据此办理清关、换 D/O、提柜。免堆期通常从卸船日起算，故到货通知越早处理越好，避免产生滞港费。电子化趋势下多经邮件或系统推送，未收到应主动向代理查询，避免邮件进垃圾箱。未收到到货通知时应主动向目的港代理查询，避免邮件进入垃圾箱而错过免堆期。

知识扩展

到货通知是目的港服务链的起点单证：船代生成它，下游的清关行、拖车行、收货人据此启动各自的作业节拍。它的形态演变记录了港口信息化进程——从早年电话加函件通知，到船代系统的批量电子推送，再到如今嵌入客户门户与订舱服务的数据流，通知时效从「船到后一两天」压缩到「卸船当日」。生态位上，它与舱单是数据上的一对：舱单是承运人向海关申报的全船货物清单，到货通知从中抽出面向收货人的单票信息，两者共用船名航次与箱号等主数据。各地叫法不同：北美多称 Arrival Notice，日本航运界惯用「着船案内」。在费用链上，它同时承担滞港费、滞箱费起算规则的告知职能，是目的港费用的计时起点参照。

实操要点

1. 收到到货通知后立即确认免堆期截止日，倒排清关提柜；
2. 核对通知上的箱号、件数、船名航次与实际提单一致；
3. 未收到到货通知时主动向代理查询（邮件可能进垃圾箱）；
4. 同步收货人准备清关资料（发票、装箱单、提单等）。

实例：到货通知：MSC ANNA V.123E，箱号 MSKU1234567，免堆期截止 9/15。

ASN 预发货通知 Advanced Shipping Notice

ASN (Advanced Shipping Notice, 预发货通知) 是发货方在货物发出时向收货方发送的电子单据, 列明订单号、品名、数量、箱数、预计到货时间 (ETA) 与承运信息, 供收货方提前安排入库。收货仓库凭 ASN 预建入库单、预约卸货与库位, 缩短收货时间。沃尔玛、亚马逊等零售商普遍要求供应商提供 ASN, 无 ASN 的到货可能被拒收, 多经 EDI 或系统对接传输。ASN 信息须与实际货物一致, 数量不符将造成收货对账异常。

知识扩展

ASN 是 EDI 时代的产物: ANSI X12 标准早在上世纪九十年代就定义了 856 报文 (Ship Notice/Manifest), 专门用于发货前把箱级明细推送给收货方。它的兴起与零售业的快速反应 (QR) 和供应商管理库存 (VMI) 运动直接相关——大型零售商为压缩门店缺货时间, 要求供应商在货物在途时就把到货明细传进自己的系统, 货到即可上架, ASN 由此成为零售供应链的准入门槛。技术生态上, 主流零售商与电商平台各有对接通道: 传统 EDI 856、GS1 的 EANCOM 版本、以及平台 API 接口, 字段层面普遍采用 SSCC (系列货运包装箱码) 标箱, 使每个纸箱在收货端可被唯一扫描。概念族谱上, 它与国内电商语境的发货通知、传统发货通知函同源, 但 ASN 特指结构化、箱级明细、可系统对接的电子形态。

实操要点

1. 发货后及时发送 ASN, 别等货到才通知;
2. ASN 信息与实际货物一致 (数量、箱数);
3. 收货方收到 ASN 后核对并安排入库资源;
4. 电商平台要求 ASN 的, 按平台格式上传。

实例: 供应商发 ASN: 订单 PO-2025-001, 1200 箱, 预计 8/15 到仓, 供仓库提前预约卸货。

ATR.1 ATR.1 流转证书 ATR.1 Movement Certificate

ATR.1 是欧盟与土耳其关税同盟框架下的流转证书, 用于证明货物在关税同盟区域内自由流通, 从而享受工业品的零关税待遇。它只适用于工业品, 不适用于农产品与煤钢产品——这两类另有安排。它与 EUR.1 的关键区别在于法律依据: EUR.1 基于优惠贸易协定, 证明的是“原产资格”; ATR.1 基于关税同盟, 证明的是货物已在同盟内自由流通, 无论其原始产地如何。已完税进入自由流通的第三国货物, 同样可以取得 ATR.1。

知识扩展

ATR.1 与 EUR.1 的核心区别:

ATR.1 (关税同盟):

- 依据: 欧盟—土耳其关税同盟;
- 证明内容: 货物已在同盟内自由流通 (已完税清关);
- 覆盖范围: 仅工业品, 农产品与煤钢产品除外;
- 原产要求: 不要求原产于同盟内, 第三国货物完税清关后也可申请。

EUR.1 (优惠贸易协定):

- 依据: 欧盟与特定伙伴国的协定;
- 证明内容: 货物具备优惠原产资格;
- 覆盖范围: 协定清单内的商品;
- 原产要求: 必须满足实质性改变等原产地规则。

实务意义: 同一批货物在欧土之间流转, 若满足原产资格可用 EUR.1; 若只是已完税的自由流通货物, 则用 ATR.1。选错证书会导致清关受阻。

实操要点

1. 先确认货物是工业品还是农产品, 农产品不能用 ATR.1;
2. 货物必须已在欧盟或土耳其完成清关并进入自由流通, 才能申请 ATR.1;
3. 由出口国海关签发, 企业需提供清关证明与商业发票;
4. 核对货物是否已缴纳关税, 未完税的转口货物不具备自由流通地位;
5. 与进口商确认其清关要求, 避免因证书类型不符被拒。

实例: 出口土耳其的工业品凭 ATR.1 免关税, 纺织品等非工业品不适用, 需核对 HS 编码是否在覆盖清单内。

B/L 提单 Bill of Lading

提单 (Bill of Lading, B/L) 是承运人或其代理人签发的海上货物运输单证, 同时具备货物收据、运输合同证明和物权凭证三重法律功能。它是海运业务中最重要的核心单证: 作为货物收据证明承运人已接收货物, 作为运输合同证明记载托运人与承运人的权利义务, 作为物权凭证使正本提单持有人有权凭单提取货物。按签发人可分为船东提单 (MBL) 与货代提单 (HBL), 按收货人抬头可分为记名、指示与不记名提单, 按货物状态可分为已装船与收货待运提单。正本遗失须挂失并缴保证金换发, 是货代风控的第一道闸。

知识扩展

提单并非与海运同龄。中世纪地中海贸易中, 商人与船方仅凭口头约定交货, 纠纷频发后才逐渐形成书面受载凭证的雏形; 1855年英国《提单法》率先以成文法确认提单的可转让性, 使「凭单交货」从行业惯例上升为法律制度。此后1924年《海牙规则》与1968年《维斯比规则》围绕提单确立了承运人最低义务与免责体系, 中国《海商法》第四章亦以此为蓝本。信用证结算侧, UCP600 规定了银行对提单的审单标准——清洁与否、装船批注、签发人身份均在审核之列, 倒逼提单缮制走向格式化。近年电子提单加速演进: 从1998年的 Bolero 平台到区块链单证实验, 国际海事委员会已推出电子运输记录统一规则, 以密钥流转取代纸质正本, 这一制度演化仍在进行中。

实操要点

1. 制单务必三单一致: 提单、发票、装箱单的品名、件数、重量、唛头要一致, 海关查验对不上会麻烦;
2. 正本提单要妥善保管: 丢失需挂失并缴纳保证金换新, 流程长成本高;
3. 电放前必须确认货款已收或客户信任度足够, 电放后货权即转移, 无法再控制;
4. 提单更改 (品名、重量、收货人) 会产生改单费, 出正本前先让客户确认提单草稿;
5. 目的港提货凭正本提单或电放凭证换取 D/O (提货单)。

实例: 提单签发: 船公司签发 3 正 3 副, 收货人凭正本提单到目的港代理换取 D/O 提货。

B/N 托运单 (订舱委托书) Booking Note

托运单 (Booking Note, B/N) 是货主委托货代或船公司订舱的书面申请, 列明品名、件数、重量、体积、柜型、起运港与目的港、船期要求与贸易条款。货代收到托书后向船公司订舱, 确认后出 S/O (装货单)。B/N 是委托端单据, S/O 是确认端单据。托书信息须准确, 危险品或敏感品须注明, 并作为后续提单信息与费用争议的依据。托书与后续提单信息须一致, 避免改单。托书信息须与后续提单一致, 危险品或敏感品须明确注明, 避免改单费。

知识扩展

托运单的概念源自租船时代的订舱成交传统: 早期船东与货方订立运输契约需经报价、还价、确认的过程, 书面留痕即 booking note, 班轮运输兴起后这一仪式被简化为一张格式托书, 但其「要约性质」保留至今——托书是委托订舱的申请, 船公司接受并以订舱确认回应, 一单一复才构成运输合同的成立。生态上, 货代行业的托书已高度模板化, 头部公司的托书背面往往印有订舱条款与免责约定, 构成货代与客户之间责任划分的基础文本。单证族谱上, 托书处于链条起点: 托书 (委托) → 订舱确认 → 补料 → 提单, 每一环都以上一环的数据为基础顺延缮制。

实操要点

1. 托书信息准确 (品名、件重、箱型);
2. 危险品/敏感品在托书注明;
3. 托书与后续提单信息一致;
4. 托书留档作为订舱和费用依据。

实例: 货主发 B/N 托书: 20GP×2, 深圳到汉堡, 品名 LED 灯具, ETD 8/20 前。

Bank Draft 银行汇票 Bank Draft

银行汇票（Bank Draft）是银行签发的、委托另一银行向收款人付款的票据，信用基础是银行信用，兑付保障高于商业汇票。它与光票（商业信用）相对，常用于跨境汇款与结算，收款人凭票向指定银行兑付。跨境付款常通过银行汇票或票汇（Demand Draft）完成——买方在银行购汇开票，卖方凭票兑付。银行汇票的优势是信用可靠、可追溯；劣势是流转有实物环节（票据寄送），时效慢于电汇（T/T）。大额跨境结算中，银行汇票与电汇是常见选择，按时效与成本权衡。

知识扩展

银行汇票由银行出票并付款，信用高于商业汇票（光票）。跨境付款常通过银行汇票/票汇（Demand Draft）完成，收款人到指定行兑付。

票据谱系：

- 银行汇票：银行信用；
- 光票：商业信用；
- 跟单汇票：附单据；
- 电汇（T/T）：电子转账，最快。

银行汇票的优势：

- 银行信用，兑付有保障；
- 可追溯；
- 丢失可挂失止付。

劣势：

- 实物票据流转，时效慢于电汇；
- 跨境寄送有遗失风险；
- 费用高于电汇。

实操要点

1. 跨境收付款用银行汇票信用稳，优于商业光票；
2. 汇票抬头/金额填准，错填退票重开费时；
3. 丢失可挂失止付（比现金安全），但流程要早办；
4. 时效敏感的大额结算用 T/T 更合适，汇票偏慢；
5. 汇票的承兑与兑付按票据法规则，期限要留意。

实例：出口商收汇，买方开银行汇票，出口商到指定行凭票兑付货款。

Bank Receipt 水单 / 银行收款回单 Bank Receipt / Pay-in Slip

水单 (Bank Receipt) 是银行出具的收款回单或电汇底单, 证明款项已汇出或已到账。外贸业务中, 买方付款后把水单发给卖方"证明已付", 卖方凭水单 (而不是等款项实际到账) 安排发货或放单。水单是"汇款凭证"而非"到账凭证": T/T 下买方到银行汇款, 银行给水单, 但跨境款项到账需要 1-3 天, 卖方看到水单后先放单或发货, 再盯实际入账。收到水单要先核对金额、户名与币种, 再决定是否放单; 新客户应坚持先款后货, 不能只凭水单放单。水单是结算单据链中的"付款凭证"。

知识扩展

水单是"汇款凭证"不是"到账凭证": T/T 下买方去银行汇款, 银行给水单 (底单), 款跨境要走 1-3 天。卖方看到水单常先放单/发货, 等实际入账。

水单与相关单据:

- 商业发票: 应收依据;
- 信用证: 银行付款承诺;
- 汇票: 票据结算;
- 水单: 证明"付了"。

水单的核对要点:

- 金额与币种;
- 付款人户名;
- 收款人信息;
- 汇款用途。

风险控制:

- 水单不等于到账;
- 放单后盯实际入账;
- 防退票或未汇出。

实操要点

1. 收到水单先核对金额/户名, 再决定是否放单;
2. 水单不等于到账, 放单后盯实际入账, 防退票/未汇出;
3. 新客户先款后货, 别只凭水单放单;
4. 约定"未实际到账可追回货/单"的条款, 控风险;
5. 大额款项以实际到账为放行条件。

实例: 买方付 T/T 后发银行水单给卖方, 卖方核对无误先放提单, 款次日实际到账。

Bearer B/L 不记名提单 Bearer Bill of Lading

不记名提单 (Bearer B/L) 指收货人栏仅记载 "bearer" (持有人) 或留空、不记载具体收货人的提单。谁持有正本提单, 谁就有权向承运人提取货物, 无需背书、无需证明身份。它的流通性达到极致——转让时只需交付提单, 连背书手续都省了。但正因如此, 风险也最高: 提单一旦遗失或被盗, 拾得人即可提货, 原权利人几乎无法追偿。正因这一特性, 标准提单格式与信用证范本已基本排除不记名提单这一形式。基于这一风险, 不记名提单在国际贸易实务中已极少使用, 仅在极少数特定场景出现。

知识扩展

不记名提单的流通机制与无记名票据同构: 纸面本身即权利, 交付即转让——这套「认券不认人」的机制在十九世纪大宗贸易中确有其用, 货物在途多次转卖时省去逐次背书的麻烦, 伦敦与汉堡的市场都曾流通此类单据。它的衰落是风险定价的结果: 无记名单据的遗失、盗窃等于货权裸奔, 保险与司法救济都难覆盖, 银行的押汇业务更是直接拒收; 行业组织随后在格式层面封堵——标准提单正面的收货人栏印制了「凭指示」预印字样, 留空签发在实践中几乎绝迹。法理注脚是海商法教材的经典案例线: 十九世纪英国判例确立了不记名单据的交付生效规则, 这些判例至今仍是解释提单流通性的引用源头, 但只活跃在法庭与课堂, 不再活跃在码头。它是研究单据证券性的绝佳标本: 流通性的顶点, 恰好也是安全性的谷底。

实操要点

1. 出口业务中不要主动使用不记名提单, 宁可用指示提单;
2. 收到国外客户要求签发不记名提单时, 要追问原因并评估风险;
3. 若因特殊原因必须出具, 要留存全套复印件与交付凭证, 并购买足额保险;
4. 提单遗失时要立即通知承运人止付并登报声明, 但法律救济效果有限;
5. 核对来单时若发现是不记名提单, 应要求改为指示提单后再接受。

实例: 实务中几乎不使用: 收货人栏留空或写 bearer 意味着任何人持正本即可提货, 银行与保险公司均拒绝接受。

免费版

BIS Certificate 印度 BIS 认证 BIS Certification (Bureau of Indian Standards)

BIS 认证是印度标准局（Bureau of Indian Standards）实施的产品合格评定制度，对列入强制认证清单的产品实施强制性认证，涵盖电子电器、钢铁、水泥、化工、汽车零部件等品类。强制清单内的产品须取得 BIS 认证并加贴标准标志（ISI Mark）方可在印度市场销售。对境外制造商而言，BIS 认证需要工厂审核与样品测试，且须指定印度境内授权代表，是进入印度市场门槛较高的认证之一。印度近年持续扩充强制清单，出口前核对手里品目是否已被纳入是必要动作。

知识扩展

BIS 认证的主要类型：

ISI 标志认证（Scheme-I）：

- 对象：列入强制清单的产品；
- 流程：工厂审核 + 样品测试 + 认证后监督；
- 标志：ISI Mark，须加贴在产品上；
- 有效期：通常一至两年，可续期。

CRS 强制注册（Compulsory Registration Scheme）：

- 对象：特定电子产品（如手机、笔记本、电源适配器等）；
- 流程：样品测试 + 注册，不要求工厂审核；
- 标志：标准标志加唯一注册号；
- 特点：相对 ISI 更快捷。

境外制造商的特殊要求：

- 须指定印度境内授权代表（AIR）；
- 须接受 BIS 官员的工厂审核（ISI 路径）；
- 认证周期通常数月至半年以上；
- 测试须在 BIS 认可的实验室进行。

实操要点

1. 出口印度前先查产品是否在 BIS 强制清单内，清单会不定期扩充；
2. 区分走 ISI 认证还是 CRS 注册，两者的流程与成本差别很大；
3. 境外企业要提前指定印度授权代表，这是申请的前置条件；
4. 预留充足时间，BIS 认证周期普遍长于欧美认证；
5. 认证证书须与实际生产地址一致，变更须重新申请。

实例：出口印度的电池须通过 BIS 认证，未获认证的产品无法在印度海关放行，周期约 6-8 个月。

Both-to-Blame Collision Clause 船舶互撞条款 Both-to-Blame Collision Clause

船舶互撞条款（Both-to-Blame Collision Clause）是提单或租约中的条款，规定两船互有过失碰撞时，本船货主须向本船承运人补偿其按责任比例赔付给对方的金额。它修正了海牙规则下的一个局限：按海牙规则，货主只能向有过失的他船索赔，本船承运人因航海过失免责；但两船互撞各有责任时，货主向对方船索赔的金额会被对方船按本船承运人的过失比例扣减，造成货主损失。互撞条款让本船承运人可以向本船货主收回自己赔给他船的部分，重新平衡承运人与货主的责任。它与海牙—维斯比规则、约克—安特卫普规则（共同海损）共同构成提单责任体系。

知识扩展

互撞条款的存在，填补的是免责制度与碰撞责任制的接缝：海牙规则给承运人航海过失免责，海商碰撞法又按过失比例分摊——两船互有过失碰撞时，货主依约只能找对方船索赔全部损失，对方船赔付时却依本船的过失份额做相应扣减，扣掉的缺口无人补偿，货主白白受损；互撞条款把这个缺口转回本船货主向本船承运人补偿，使承运人「对外按比例赔、对内从货主处收回」，责任账重新轧平。该条款的标准化文本由美国海上保险立法推动——美国《哈特法》时代的一纸1936年法案直接把此条款写入美国法强制要求，租约与提单据此普遍移植。保险生态是它的另一面：货物保险人理赔后取得代位求偿，同样面临碰撞责任扣减，因此协会货物条款将互撞条款下的货主补偿义务纳入承保范围，保单与提单条款就此咬合。

实操要点

1. 提单背面常载互撞条款，理赔时看责任分摊；
2. 货损涉及互撞，索赔路径按条款走，别只盯一方；
3. 高值货用保险覆盖互撞下的分摊损失；
4. 租约中的互撞条款按约定执行；
5. 涉及碰撞的货损理赔，证据与时效要抓紧。

实例：两船互撞各半责，本船货主按互撞条款补偿本船承运人赔给他船的部分金额。

免费版

CB Certificate CB 认证 CB Certificate (IECEE CB Scheme)

CB 认证是国际电工委员会电工产品合格测试与认证组织 (IECEE CB 体系) 下的测试结果互认制度, 覆盖电工与电子产品。它的价值在于"一次测试、多国转证": 企业在 CB 体系的任一国家认证机构 (NCB) 取得 CB 测试证书与报告后, 可凭此向其他成员国的认证机构申请转证, 大幅减少重复测试。CB 证书本身不是市场准入凭证, 不能直接用于清关, 但它是通往各国认证 (如 CE、CCC、KC、SAA 等) 的桥梁, 能显著缩短认证周期与成本。

知识扩展

CB 体系如何降低成本:

传统路径: 出口十个国家 → 送十次样、做十次测试、付十份费用;

CB 路径: 取得一份 CB 证书与报告 → 向各国认证机构申请转证 → 通常只需补充国家差异测试 (如电压、插头、语言要求)。

国家差异 (National Differences): 各国标准基于 IEC

标准但存在本地化差异, 如电压频率、插头型式、气候条件、特殊安全要求。转证时须补测这些差异项。

CB 证书的构成: CB Test Certificate (测试结果证书) + CB Test

Report (详细测试数据报告)。报告是核心, 转证时各国机构主要依据报告中的测试数据。

适用范围: 家用电器、信息技术设备、照明、电动工具、测量仪器、电池、光伏等电工电子产品。非电工产品 (如食品、化工、玩具) 不在 CB 体系内。

实操要点

1. 计划多国认证时优先做 CB, 能显著缩短后续各国认证的周期;
2. 申请时按目标市场列明国家差异, 一次性覆盖可减少后续补测;
3. CB 证书有有效期, 且产品设计变更需重新评估;
4. CB 证书不能直接用于清关, 须转证为目标国家的认证;
5. 选择经验丰富的 NCB 机构, 报告的完整性直接影响转证成功率。

实例: 灯具出口多国市场时先申请 CB 证书, 凭 CB 报告转 IECEE 成员国认证, 可省去重复测试费用。

CE Certificate CE 认证 CE Certificate / CE Marking

CE 认证是产品进入欧洲经济区（欧盟成员国加冰岛、列支敦士登、挪威）的强制性合格评定标志，表明产品符合欧盟相关指令在安全、健康与环境保护方面的基本要求。它不是单一证书，而是一套按产品类别适用不同指令的体系：电子电器适用低电压指令与电磁兼容指令，机械适用机械指令，玩具适用玩具安全指令等。CE

是企业自我声明符合性的标志，多数产品可由制造商自行加贴，只有高风险类别才需欧盟公告机构（Notified Body）介入。

知识扩展

CE 标志的运作机制：

适用指令：欧盟按产品类别颁布指令/法规，常见的有低电压指令（LVD）、电磁兼容指令（EMC）、机械指令（MD）、玩具安全指令（TSD）、医疗器械法规（MDR）、个人防护装备法规（PPE）、无线设备指令（RED）等。一件产品可能同时适用多个指令。

合格评定路径：

- 自我声明（模式 A）：多数中低风险产品，制造商自行测试并签署符合性声明（DoC）后加贴 CE；
- 公告机构介入：医疗器械、承压设备、电梯等高风险类别，须由欧盟公告机构进行型式检验或质量体系审核；
- 技术文件（TCF）：制造商须编制并保存技术文件，供市场监管机构查验，保存期通常为十年。

与产品认证的关系：CE 是市场准入标志，不评价产品质量优劣。企业常把 CE 与 GS、TÜV 等自愿性认证混淆，后者是第三方认证，公信力更高但非强制。

实操要点

1. 出口欧盟前先确认产品适用哪些指令，同一产品可能同时受多个指令约束；
2. 判断是否需要公告机构介入，需要的话要预留审核时间，周期常达数月；
3. 技术文件要完整保存，包含设计资料、测试报告与风险评估；
4. 加贴 CE 标志要符合尺寸与比例规范，不能变形或误导；
5. 签署欧盟符合性声明（DoC），并指定欧盟境内授权代表（非欧盟制造商）。

实例：出口欧盟的充电器须具备 CE 认证，在欧盟海关查验时需出示测试报告与符合性声明。

Certificate of Origin 一般原产地证 Certificate of Origin

一般原产地证 (Certificate of Origin, 简称 CO) 是证明货物原产国的最基础贸易单证, 由贸促会或海关签发。它的作用仅限于证明产地, 本身不带来任何关税减免——这一点常被误解。若要享受关税优惠, 需要申请对应协定的优惠原产地证, 如 Form A (普惠制)、Form D (中国—东盟)、Form F (中国—智利) 等。CO 的用途包括: 满足进口国海关的原产地申报要求、实施贸易统计、以及适用最惠国税率、反倾销税等贸易措施。

知识扩展

原产地证体系的分类:

非优惠原产地证:

- 一般原产地证 (CO): 仅证明产地, 不减免关税;
- 用途: 海关原产地申报、贸易统计、适用贸易救济措施。

优惠原产地证:

- Form A: 普惠制产地证, 发达国家给予发展中国家的单向优惠;
- Form D / E: 中国—东盟自贸区;
- Form F: 中国—智利;
- 其他: 中国—巴基斯坦、中国—秘鲁、RCEP 原产地证等;
- 用途: 享受协定税率或特惠税率。

特殊原产地证:

- 加工装配证、转口证等, 针对特定贸易方式。

签发机构: 我国由贸促会 (CCPIT) 与海关两家签发, 多数国家认可, 个别国家要求指定机构签发。

实操要点

1. 出货前向进口商确认需要 CO 还是优惠产地证, 两者不能互相替代;
2. 签发机构要按进口国要求选择, 部分国家只认贸促会或只认海关签发;
3. 证书上的出口商、品名、件数、重量要与发票箱单一致;
4. 一般需要正本, 部分国家接受电子版, 要提前确认;
5. 办理要预留时间, 通常出运前或出运后数日内申领, 逾期可能无法补发。

实例: 中东客户信用证要求一般原产地证, 贸促会签发 CO 后需一正两副随议付单据提交。

Charter Party B/L 租船提单 Charter Party Bill of Lading

租船提单 (Charter Party B/L) 是基于租船合同 (Charter Party) 签发、并受该租约条款约束的提单。它通常出现在租船运输或承租人租用了部分舱位的情形下，提单上会注明“与租船合同一并使用”之类的并入条款。由于租约条款被并入提单，提单持有人的权利受租约约束，这与班轮提单的独立责任体系不同。基于这一不确定性，银行在信用证结算中原则上不接受租船提单，除非信用证明明确允许并写明具体要求。

知识扩展

租船提单的特殊之处：

并入条款：提单上注明租船合同的条款并入提单，使租约的约定对提单持有人产生约束力，包括责任、免责、留置权与仲裁条款。

与班轮提单的区别：

- 班轮提单适用海牙-维斯比等国际公约，责任体系统一且可预期；
- 租船提单受租约条款影响，不同租约的责任与免责约定差异很大；
- 租船提单下承运人可能主张租约中的免责事由对抗提单持有人。

银行的态度 (UCP600 第 22 条)：

- 银行不接受注明受租船合同约束的提单；
- 即使信用证要求提交租船合同副本，银行也不审核其内容；
- 除非信用证明明确授权接受，否则租船提单直接构成不符点。

常见出现情形：大宗散货（矿石、煤炭、粮食）租船运输，以及承租人转租部分舱位后签发的提单。

实操要点

1. 信用证结算时提前确认是否允许租船提单，未明确允许就要求改走班轮提单；
2. 接受租船提单前要索取并审阅并入的租约条款，重点看免责与仲裁条款；
3. 大宗散货走租船运输时，要在贸易合同中同步约定提单形式；
4. 提单背书转让时，租约并入条款会一并转让给受让人，要提前告知；
5. 出现货损时要同时考虑提单适用法与租约约定的责任限制。

实例：租船运输的钢材货载签发租约提单，正面标注 subject to charter party，收货人需一并取得租约副本核对装卸率条款。

CI 商业发票 Commercial Invoice

商业发票 (Commercial Invoice, CI) 是出口商向进口商开具的正式货物交易凭证，列明买卖双方、品名、数量、单价、总价、贸易条款 (Incoterms) 与付款方式，是海关审价、征税、结汇与清关的核心依据。发票内容须与报关单、装箱单 (PL)、提单 (B/L) 三单一致，品名须具体化并与 HS 编码对应。与形式发票 (PI) 不同，CI 是正式交易凭证，PI 仅用于报价与预付款。发票金额须与申报一致，低报或高报均有合规风险。

知识扩展

发票是国际贸易单证族中历史最久的一员，早于提单与保险单出现，其形态可追溯至中世纪意大利商业革命时期的商号记账凭证。现代商业发票没有全球统一的法定格式，约束力来自买卖合同与信用证条款：UCP600 仅要求商业发票由受益人出具、以申请人为抬头、与信用证同币种，其余细节由各方约定，因此不同国家、不同行业的发票版式千差万别。生态位上，发票是整套出口单证的锚：HS 编码归类、原产地证数据、保险金额、退税申报均以发票为源头，发票一处变动往往牵动全链改单。概念族谱上，其下有形式发票、预开发票、税务发票、领事发票等多个分支，分别服务报价、清关、退税、进口国管制等不同场景，彼此不可混用。

实操要点

1. 制单三单一致：发票、装箱单、提单的品名数量金额一致；
2. 品名具体化，避免笼统品名影响海关审价；
3. 金额与申报一致，低报/高报都有风险；
4. 保留发票副本作为结汇和理赔凭证。

实例：商业发票：LED 灯具 5000 件，FOB 深圳 USD18,500。

Clean B/L 清洁提单 Clean Bill of Lading

清洁提单（Clean B/L）是货物装船时表面状况良好、提单无包装破损或短装等瑕疵批注的提单，是信用证（L/C）结汇的基本要求。带瑕疵批注的为不清洁提单（Foul/Claused B/L），银行可能拒付。货物或包装有瑕疵时可出具保函（L/OI）换取清洁提单，但存在法律风险，须谨慎评估，装船前拍照留证是更稳妥的应对。信用证条款须确认是否要求清洁已装船提单，避免交单不符清洁已装船提单，避免交单时因批注构成不符点。

知识扩展

「清洁」与否的标准并非来自海商法，而是来自银行审单实践：UCP 规则专设条款定义清洁运输单据——只要单据上没有明确宣称货物或包装有缺陷的批注即视为清洁，至于批注是否属实、是否轻微，银行不作实质判断。这一标准把判断权交给签发提单的承运人，也由此催生了保函换清洁提单的百年灰色实践：英国1892年即有相关判例，国际海事委员会曾专门讨论其效力，结论与今日实务一致——保函在托运人与承运人之间有效，但不能对抗提单持有人。生态位上，清洁提单是信用证结汇链条的硬通货，卖方融资与买方转卖都依赖「单面干净」这一形式信任，这也是散杂货、再生原料等表面状况易起争议的货类批注纠纷高发的原因。

实操要点

1. 装船前检查包装，瑕疵及时处理，争取清洁提单；
2. L/C 条款确认是否要求清洁提单；
3. 换清洁提单的保函操作评估风险；
4. 保留装船前照片作为证据。

实例：提单无批注（Clean on Board），符合 L/C 要求顺利结汇。

免费版

Clean Draft 光票 Clean Draft / Clean Bill of Exchange

光票 (Clean

Draft) 是不附带货运单据 (如提单、发票) 的汇票, 仅凭出票人与付款人的信用兑付。它与跟单汇票 (Documentary Draft, 附提单与发票等单据) 相对, 常用于运费、保费、尾款等非货款项的小额结算, 或票汇方式。光票之所以"光", 是因为没有物权单据背书——付款人的兑付意愿完全依赖信用, 收款人没有单据可以控制货权。因此光票托收的收款风险高于跟单: 没有单据约束, 付款人拒付时收款人缺乏制约手段。光票适合信用良好的老客户之间的非货款结算, 新客户或大额款项应谨慎使用, 优先采用预付款或银行信用工具。

知识扩展

汇票分跟单 (Documentary Draft, 附提单发票) 和光票 (Clean Draft, 不附单)。光票靠出票人/付款人信用, 没有货权单据背书, 适合非货款项 (运费、佣金、退款)。

光票与相关结算工具:

- 光票: 不附单据, 商业信用;
- 跟单汇票: 附单据, 有货权控制;
- 银行汇票: 银行信用;
- 信用证: 银行信用 + 单据要求。

光票的适用场景:

- 运费、保费、佣金、退款;
- 小额非货款结算;
- 信用良好的老客户。

风险特征:

- 无单据控制货权;
- 付款人拒付时缺乏制约手段;
- 收款风险高于跟单。

实操要点

1. 运费/保费/尾款可用光票收, 不必走跟单;
2. 光票靠信用, 对新客户慎用, 先款后票;
3. 光票托收无单据控制, 收款风险高于跟单;
4. 大额款项避免光票, 用银行信用工具;
5. 光票的抬头与金额填准, 退票重开费时。

实例: 货代向客户收运费, 发一张光票汇票, 客户凭信用兑付, 不附提单等单据。

CNEE 收货人 Consignee

收货人 (Consignee, CNEE) 是运输单证上的收货方, 即有权提取货物的一方, 填于提单收货人栏。抬头形式决定货权: 记名收货人只能该公司提货, To Order (凭指示) 可背书转让, To Order of Shipper/Bank 凭发货人或银行指示。信用证业务常要求 To Order 并严格按信用证填写, 变更收货人需改单且可能需原收货人同意。记名提单不可转让, 须谨慎选择抬头形式。记名提单不可转让, 选择抬头形式须权衡货权控制与融资需求。

知识扩展

收货人栏的填写方式, 本质是在单证上预设货权流转的路径, 而这条路怎么走, 各国法律分歧很大: 记名提单在美国法 (波默林法案传统) 下不被视为物权凭证, 承运人向记名收货人交货无须收回正本; 中国司法实践则认为即使记名提单, 承运人仍应凭正本放货, 否则可能承担无单放货责任; 巴西、危地马拉等中南美国家的法律甚至直接规定记名提单项下收货人凭身份即可提货——同一张记名提单, 在目的港的效力因法域而完全不同。指示抬头的流通机制则仿照票据: 托运人背书转让, 空白背书使其接近不记名单证, 银行据此将其纳入信用证押汇体系。这套抬头设计是提单得以充当贸易融资工具的法律枢纽。

实操要点

1. Consignee 抬头影响货权, 按贸易和结算安排填写;
2. L/C 业务严格匹配信用证要求;
3. 记名 vs To Order 选择 (风险与融资需求);
4. 改收货人需改单费并可能需原收货人同意。

实例: L/C 结算: 提单 Consignee 填 TO ORDER, 凭银行背书转让。

CO 原产地证书 Certificate of Origin

原产地证书 (Certificate of Origin, CO) 是证明货物原产地的官方或商会证书, 由贸促会 (CCPIT) 或海关签发, 是进口国海关确定关税待遇的依据。常见类型有一般原产地证 (CO)、普惠制原产地证 (Form A) 与自贸协定原产地证 (如 Form E、RCEP 证书), 不同证书享受不同关税待遇。办错证书可能无法享受关税优惠甚至被退证, 信息须与报关单一致。部分优惠证书有申请时限, 须在装运前后规定时间内办理。

知识扩展

原产地证的制度根源是关税的差别待遇: 一旦各国税率因贸易协定而不同, 「货从哪来」就成了征税前提, 产地证明由此成为国际贸易的基础单证, 1923年《简化海关手续国际公约》即已开始协调相关规则。类型体系上分优惠与非优惠两条主线: 一般原产地证仅证明产地、不附带关税待遇; 优惠证书则依托双边或区域协定, 从早期普惠制 (GSP) 的各类格式证书, 到近年 RCEP 统一格式的原产地声明, 规则正从「第三方机构签证」逐步走向「出口商自主声明」。签证生态上, 中国采取海关与贸促会双轨签发的设计, 两套证书效力等同、通道自选。全球趋势同样清晰: 欧盟已推行注册出口商 (REX) 自我声明制度, 纸面证书正在让位于数据申报。

实操要点

1. 出货前确认目的国对原产地证的要求 (是否需要、何种格式);
2. 备案: 首次办证需在贸促会/海关备案企业信息;
3. 证书信息 (品名、数量、HS 编码) 与报关单一致;
4. 部分优惠证书有申请时限 (如 Form E 需装运前后规定时间内办理)。

实例: 出口欧盟申请 CO, 出口东盟申请 Form E 享受关税减免。

COMM 货物品名 Commodity

货物品名 (Commodity) 是提单、发票、装箱单、报关单与舱单上对货物的描述，是清关、征税与配载的基础数据。品名须具体 (材质加用途加品名)、与 HS 编码匹配、并与实物一致，三单品名须一致。笼统品名是海关重点核查对象，美线 AMS 尤其零容忍，品名错误会导致归类错误与补税。品名还影响监管条件与检验检疫要求，错误品名可能导致货物被扣留。在跨境电商与拼箱场景中，品名还关联目的国禁限令筛查，错填漏填会触发系统拦截并延误整柜放行。

知识扩展

品名 (Commodity) 是单证核心数据：提单、发票、装箱单、报关单上的品名必须一致 (三单一致)，且与 HS 编码对应。品名申报要求：具体化 (LED 灯具，而非“货物/样品”)；与 HS 编码匹配 (品名决定归类)；与实物一致 (查验核对)。笼统品名 (General Merchandise) 是海关重点关注 (美线 AMS 尤其零容忍)。

实操要点

1. 品名具体 (材质+用途+品名)；
2. 三单一致 (提单/发票/箱单)；
3. 品名与 HS 编码匹配；
4. 避免笼统品名。

实例：品名：LED 灯具 (LED LAMPS)，HS 9405420000，三单一致。

COU 信使费 Document Courier / Express Document Delivery Fee

COU (Courier Fee, 信使费) 是通过信使服务 (Courier) 紧急递送文件或小件的费用。货代业务中常见于单证急件场景：正本提单、原产地证、发票、信用证单据等需要紧急送达收件人/银行时，使用信使/快递加急递送。信使服务与普通快递的区别：信使强调“专人专送、时效承诺” (如当日达、次晨达)，费用高于普通快递；适合时效刚性的单证递送 (如赶信用证交单期、赶清关文件)。信使费按票计收，由需要递送的一方承担。选择信使服务时，确认送达时效承诺与覆盖范围，文件类急件通常选择 DHL/UPS/FedEx 的国际文件快递或本地同城急送。

知识扩展

单证递送的常见场景：信用证交单 (单据必须在交单期内送达开证行/议付行，逾期产生不符点)、正本提单寄送 (电放前需收回正本)、原产地证随货 (清关需要)、改单文件往返。
时效选择与成本权衡：国际快递标准件 3-5 天，加急件 1-2 天 (费用翻倍)；同城急送小时级。赶交单期用加急，普通文件用标准件——费用差几倍，别为不急的文件付加急费。
单证递送的替代方案：电子单据 (电放提单、电子产地证) 可省去物理递送；但信用证正本单据、部分国家要求正本原产地证，仍须物理递送。

实操要点

1. 单证急件选择有明确时效承诺的信使服务；
2. 核对收件地址与联系方式，地址错误是急件延误主因；
3. 信用证交单计算好交单期，预留递送时间；
4. 保留快递单号追踪，交单前确认签收；
5. 常用收件地址 (银行、代理) 存为模板，减少填写错误。

实例：示例：信使费参考价 20-80-40-150 flat rate。

CSA Certificate 加拿大 CSA 认证 CSA Certification (Canadian Standards Association)

CSA 认证由加拿大标准协会 (Canadian Standards Association) 颁发，是北美地区广泛认可的产品安全认证标志。在加拿大，电气与燃气产品通常须由获得认可 (accredited) 的认证机构进行测试与认证，CSA 是其中最主要的机构之一。产品取得 CSA 标志即表明符合加拿大的相关安全标准。CSA 同时也提供美国市场的认证服务 (CSA US 标志)，且它与美国的 UL、ETL 等机构在测试标准上高度互通，取得一份认证常可覆盖北美两国市场。

知识扩展

北美认证机构的格局：

美国主要的国家认可测试实验室 (NRTL)：UL、ETL (Intertek)、MET、TÜV 等；

加拿大的认可认证机构：CSA、ULC、Intertek 等；

两国的标准体系：美国用 UL 标准，加拿大用 CSA 标准，两者内容接近但不完全相同。

常见的标志组合：

- CSA 标志：仅加拿大；
- CSA US 标志：仅美国；
- cCSAus 标志：同时覆盖加拿大与美国，是出口北美最常见的选择；
- cULus 标志：UL 签发的加美双国标志，与 cCSAus 等效。

认证实施要点：除样品测试外，多数产品还需要首次工厂检查与后续的跟踪检验服务，未通过跟踪检验的证书会被暂停。

为什么不能只做一次测试：安全认证是持续性的，认证机构通过不定期的工厂检查与抽样来维持证书的有效性。

实操要点

1. 若同时出口美国与加拿大，直接申请 cCSAus 或 cULus 双国标志，比分别办两份更划算；
2. 认证包含初始测试与后续跟踪检验，要预留工厂检查的配合时间；
3. 关键元器件若有变更，须通知认证机构重新评估，擅自更换会导致证书失效；
4. 与买家确认其接受哪种机构的标志，部分渠道商有指定要求；
5. 保留认证文件，清关与保险核查时可能需要。

实例：出口加拿大的工业设备如无 CSA 认证，加拿大海关与保险公司可能拒绝接受。

D/O 提货单 Delivery Order

D/O (Delivery Order, 提货单, 俗称小提单) 是收货人凭正本提单或电放凭证向承运人目的港代理换取、凭以到码头提货的单据。流程为正本/电放提单→目的港代理换 D/O→码头交 D/O 并结清费用 (滞港费、D/O 费)→提柜。D/O 通常有 3 至 7 天有效期，过期须重新换单或续期。部分语境下 D/O 也指换单费，需结合上下文区分单据与费用。提柜前须确认码头已收到船公司放行指令，避免现场白跑。

知识扩展

D/O 俗称「小提单」，这个俗称记录了它的历史身份：在单证电子化之前，收货人须持正本提单向船代换出一张纸质提货凭证，形似提单而权限更小——只能提货、不能再转让，故得名。制度上，D/O 是目的港放货链条的最后一道闸门，它把承运人的放货义务转译为码头可执行的作业指令，船公司、船代、码头三方通过放行指令系统相互衔接。各地形态有差异：中国大陆习惯称提货单，香港一带多称提货纸，部分目的港以船代放货函实现同等功能。费用生态上，换单费通常与 THC、文件费并列出现在目的港账单中，口径各地不同。它与 EIR (设备交接单) 构成提柜环节的两件套：D/O 证明有权提取这票货，EIR 记录箱子本身的交接状态。

实操要点

1. 换 D/O 前确认目的港费用是否结清，避免现场受阻；
2. D/O 有有效期 (一般 3-7 天)，过期提货需重新换单或续期；
3. 收货人提柜前确认码头是否已收到船公司放行指令；
4. D/O 费 (换单费) 金额提前与客户说明，避免到港争议。

实例：收货人凭电放提单到目的港代理换取 D/O，再到码头提柜。

Damage LOI 货损保函 Damage Letter of Indemnity

货损保函是收货人在提货时发现货物存在破损、水湿、变形等残损情况，为先行提取货物、日后再行索赔而出具的担保文件。它的作用与货差保函类似，都是为了让提货与索赔两件事可以分开处理：先提货避免滞港费继续累积，同时通过保函固定“提货时已发现残损”这一事实，避免被认定为接受货物现状而丧失索赔权。出具保函的同时必须完成现场取证，否则保函只是一纸空文。残损货物要保留实物直至索赔结束，擅自处理会导致无法复检。清理残损货物前要先取得承运人确认，处理时机不当会直接削弱索赔地位。

知识扩展

货损索赔的举证链条：

- 第一步：提货前发现残损，立即停止卸货并通知承运人、保险人到场；
- 第二步：由检验机构或承运人共同出具货损检验报告，记录残损部位、程度与数量；
- 第三步：现场拍照与录像，覆盖外包装、封号、箱体与货物本体；
- 第四步：在交货记录或提货单上批注残损情况，取得承运人签认；
- 第五步：出具货损保函提货，并在规定时限内发出书面索赔通知。

证据的价值排序：检验报告 > 承运人签认的批注 > 现场照片 > 事后陈述。缺少前三者的索赔，几乎都会失败。

常见残损类型：水湿（箱门进水、结露）、破损（装卸碰撞）、变形（堆码受压）、锈蚀（海水侵蚀）、污染（与他货混装）。不同类型的成因与责任方不同，要在检验报告中明确。

实操要点

1. 发现残损先别提走，第一时间请承运人与保险人到场共同检验；
2. 检验报告要明确残损程度与成因，含糊的表述会影响后续定损；
3. 保函中写明残损的具体情况，不能只写“部分破损”；
4. 在提单或合同规定的时限内发出书面索赔通知，海运通常为交付之日起数日内；
5. 保留残损货物实物直至索赔结束，擅自处理会导致无法复检。

实例：卷钢到港发现 2 卷包装破损，收货人签货损保函先行提走，保留检验报告后向责任方追偿。

Declared Value 申报价值 Declared Value (申报价值)

申报价值 (Declared Value) 在空运单 (AWB) 上分两栏：运输声明价值 (Declared Value for Carriage) 决定承运人责任上限，托运人申报后超公约限额部分须付声明价值附加费，不声明标 NVD；海关声明价值 (Declared Value for Customs) 用于清关计税，一般不填标 NCV，但以发票为准。两者不可混淆：运输价值影响货损赔偿，海关价值影响关税。高价值货建议声明运输价值以抬高赔偿上限。

知识扩展

申报价值双栏制是华沙—蒙特利尔责任体系的配套设计：航空承运人的赔偿责任本来受公约限额约束（蒙特利尔公约为每公斤约 22 特别提款权），声明价值机制允许托运人「买高限额」——申报运输声明价值并支付附加费后，承运人责任上限抬高到申报额，相当于把承运人责任保险的敞口显性定价。海关价值栏则服务于完全不同的税法目的：完税价格的审定依据是发票与成交价格，运单上的海关申报价值只是参考校验字段，两者数据来源不同，这也是一票货可以「运输 NVD、海关照常计税」的原因。海运与快递体系各有对应物：海运的舱面货与责任限额条款、快递的 declared value charge，机制同源，都是「默认限额、加价抬升」的定价结构。

实操要点

1. 高价值货声明运输价值 (NVD 赔偿有限)；
2. 海关价值一般 NCV (清关以发票为准)；
3. 声明运输价值付附加费 (Valuation Charge)；
4. NVD 与 NCV 区分。

实例：运单：运输声明价值 USD50,000 (付附加费)，海关价值 NCV。

Direct B/L 直达提单 Direct Bill of Lading

直达提单 (Direct B/L) 指货物自装货港装船后, 中途不经换装其他船舶、直接运抵提单所载目的港的提单。承运人在提单上通常不记载转运条款, 或明确声明不转船。它的优势是运输环节少, 因而时效更快、装卸次数少、货损与错运风险更低。局限在于可达性——并非所有港口都有直达航线覆盖, 偏港目的地往往只能接受转船。判断能否直达, 取决于船公司在起运港与目的港之间是否开设直航服务, 而非货物的意愿。订舱时把是否允许转运写进合同, 是避免后续争议最省事的一步。

知识扩展

直达提单与转船提单的对比:

直达提单 (Direct B/L) : 一程到底, 中途不换船;

转船提单 (Transshipment B/L) : 中途在转运港换装其他船舶, 提单注明转运港。

直达的优势:

- 时效可控: 没有中转等待与二程船期的不确定性;
- 货损风险低: 少一次卸船、堆存与装船作业;
- 责任清晰: 全程由同一承运人负责, 不存在分段责任推诿。

直达的局限:

- 航线覆盖有限, 支线港与内陆点通常无直达;
- 直达航线的运价可能高于中转方案;
- 旺季直达舱位紧张, 中转反而更容易拿到舱位。

注意区分: 直达与"直航服务"概念不同, 部分船公司的直达航线仍可能在中途挂靠其他港口装卸货, 但货物不需换船。

实操要点

1. 报价前向船公司确认起运港到目的港是否有直达服务, 不要凭经验判断;
2. 时效要求紧的货物优先选直达, 但要在合同中写明"不允许转运";
3. 信用证禁止转运时, 必须取得直达提单, 转船提单会构成不符点;
4. 偏港目的地若只有中转方案, 要向客户说明并计入中转时间;
5. 即使选择了直达服务, 也要在提单上核对是否出现转运条款的记载。

实例: 上海直航洛杉矶的直达提单不出现转运条款, 客户据此确认船期最短、中转风险为零。

EAC 欧亚经济联盟 EAC 认证 EAC Certification (Eurasian Conformity)

EAC 认证 (Eurasian Conformity) 是欧亚经济联盟 (EAEU) 的强制性产品合格认证标志, 适用于俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦与亚美尼亚五国市场。它证明产品符合联盟的技术法规 (TR CU / TR EAEU), 是这些国家海关清关与市场流通的必备条件。EAC 标志取代了原先各国各自的认证体系 (如俄罗斯的 GOST-R)。认证分两种形式: 符合性证书 (CoC, 风险较高产品, 需测试与工厂审核) 与符合性声明 (DoC, 风险较低产品, 程序简化)。

知识扩展

EAC 认证与欧盟 CE 的对比:

相似点:

- 都是技术法规体系下的合格评定;
- 都有高风险需第三方介入、低风险可自我声明的分级;
- 都要求技术文件与标志加贴。

差异:

- EAC 适用 EAEU 技术法规, CE 适用欧盟指令/法规, 两者互认度极低;
- EAC 证书通常需由联盟境内企业作为申请人 (境外制造商须通过当地代理);
- 部分 EAC 证书对单批次与批量生产有不同有效期安排;
- EAC 的工厂审核要求在某些品类上比 CE 更频繁。

两种形式:

- 符合性证书 (CoC): 高风险产品, 由认证机构测试 + 工厂审核 + 年度监督, 最长有效期通常五年;
- 符合性声明 (DoC): 中低风险产品, 基于自有或第三方测试证据登记声明, 申请人自行承担合规责任。

实操要点

1. 出口俄白哈等国前确认产品适用哪一部技术法规, 同一产品可能适用多部;
2. 确定走 CoC 还是 DoC, 两者的周期与成本差距很大;
3. 境外制造商须通过联盟境内的申请人 (进口商或代理) 办理;
4. 关注证书有效期与批次范围, 单批次证书不能用于后续出货;
5. 有 CE 或 CB 报告可简化部分测试, 但不能直接替代 EAC。

实例: 出口俄罗斯的机械设备须通过 EAC 认证, 获得欧亚经济联盟统一标志后才能正常清关销售。

EIR 设备交接单 Equipment Interchange Receipt

EIR (Equipment Interchange Receipt, 设备交接单) 是集装箱在堆场、码头与拖车方之间交接时签发的凭证, 记录箱号、箱况、交接时间与责任方。其核心作用是划分箱体责任: 提箱时箱况完好、还箱时出现破损即由使用方承担修箱或洗箱费。提空箱时凭 S/O 与 EIR 到堆场提箱, 还箱后 EIR 回执是操作完成的证明, 须当场检查箱壁、箱底、箱门与地板并拍照留存。冷柜提箱还须确认制冷状态与温度设置, 避免后续货损争议。

知识扩展

EIR 通常是四联或两联套单: 提箱时堆场签发"出场联" (记录箱况良好交接), 还箱时码头或堆场签"进场联" (记录箱况变化), 拖车司机与堆场均需签字确认, 双方各执一联作为责任凭证。

箱况检查要点: 箱壁是否凹陷/破洞、箱底是否开裂、箱门能否正常开合、地板是否破损受潮、箱内是否残留异味或杂物; 损坏记录用标准箱损代码 (如 DN=dent

凹陷) 标注, 接箱时发现即当场注明"接箱时已存在", 避免还箱时被追责。

冷柜 (冷藏箱) 交接另有温度要求: 提箱时确认制冷机组正常 (PTI

预检记录)、温度设定与货主要求一致; 运输途中温度数据由机组记录, EIR 备注栏应注明设定温度。

EIR 与费用的联动: 还箱时发现新损伤, 堆场出具修箱费 (DMG) 清单, 费用由责任方承担; 洗箱费 (污箱) 同理。因此提箱检查与拍照留证是控制成本的第一道防线。

实操要点

1. 提箱时检查箱体: 箱壁、箱底、箱门、地板、是否有异味, 破损当场记录在 EIR 上;
2. EIR 拍照留存, 特别是箱号、破损部位;
3. 还箱时确认 EIR 是否标注破损, 避免事后扯皮;
4. 冷柜提箱确认制冷状态和温度设置。

实例: EIR 记录: 箱号 MSKU1234567, 20GP, 提箱时箱况正常, 还箱时完好。

ENF ENS 申报费 EU ENS / Entry Summary Declaration Filing Fee

ENF (ENS Filing Fee, ENS 申报费) 是货代/报关行代货主向欧盟海关进行 ENS (Entry Summary Declaration, 入境摘要报关) 电子申报时收取的服务费。根据欧盟海关法规 (EU Customs Code), 所有进入欧盟 (含英国) 的海运、空运货物, 承运人须在装载前 24 小时向欧盟海关提交 ENS 申报 (欧盟版"24 小时规则")。ENS 申报是欧盟反恐安保体系 (类似美国 AMS) 的一部分, 未申报或申报逾期的货物将被拒绝装运。ENS 申报费按票计收, 由货主承担。与 AMS 类似, ENS 由承运人 (或其代理) 申报, 货代代货主确保申报完成并收取服务费。英国脱欧后仍执行 ENS 制度 (英国海关单独申报)。

知识扩展

ENS 的申报要素: 收发货人、承运人、货物描述、HS

编码、件数重量、集装箱号/航班号等。申报提交至欧盟海关系统 (ICS——Import Control

System), 海关评估安全风险后给出"放行装载"或"不予装载"指令。

ENS 与 AMS 的异同: 两者都是"装载前申报"的安保制度, 但 AMS 是美国海关, ENS 是欧盟海关; AMS 主要用于海运, ENS 覆盖海运空运; 申报时点都是装载前 24 小时。

实操注意: ENS 申报费与舱单费 (Manifest Fee) 不同——舱单费是船司制作舱单的费用, ENS 费是向海关申报的服务费, 可能同时出现在账单中。

实操要点

1. 欧洲线订舱确认 ENS 申报责任方与费用;
2. 申报资料截关前提交, 避免拒绝装运 (Do Not Load);
3. 确认 ENS 费与舱单费分开列示;
4. 英国航线确认英国海关 ENS 申报 (脱欧后单独执行);
5. 申报回执存档, 目的港清关需要。

实例: 示例: ENS 申报费参考价 15-50-30-100 flat rate。

EUR.1 流转证书 EUR.1 Movement Certificate

EUR.1 是欧盟与其优惠贸易伙伴之间使用的流转证书 (Movement Certificate)，用于证明货物具备优惠原产地资格并享受协定关税待遇。它由出口国海关或授权机构签发，货物在欧盟与伙伴国之间流转时凭此申报优惠税率。证书的核心是证明货物在协定区域内完成了实质性改变或完全获得，缺少这一环节即使签发也无法享受优惠。常见的适用关系包括欧盟—土耳其关税同盟、欧盟—瑞士、欧盟—挪威，以及欧盟与地中海、非加太国家的各类协定完全获得。

知识扩展

EUR.1 与其他欧盟产地文件的区别：

EUR.1 流转证书：用于欧盟与优惠伙伴国之间的贸易，享受协定税率；

EUR-MED：在地中海区域累积体系下使用，允许更广泛的区域累积；

原产地声明 (Statement on Origin)：由经授权的出口商 (REX 系统注册) 自行开具，逐步取代 EUR.1；

ATA 单证册：用于暂时进出口，与关税优惠无关。

欧盟的原产地规则要点：

- 完全获得：货物完全在协定区域内获得或生产；
- 实质性改变：按 HS 编码对应的加工工序清单判定，不同章节要求不同；
- 累积规则：允许将区域内多国的材料与工序合并计算原产资格；
- 直接运输：货物一般须直接运输，经第三国须证明未再加工。

近年趋势：欧盟推行 REX (注册出口商) 系统，经认证的企业可自行出具原产地声明，纸质 EUR.1 的使用在逐步减少。

实操要点

1. 出口前向进口商确认需要 EUR.1 还是原产地声明，两者不能混用；
2. 证书须由出口国海关签发，企业不能自行印制，要预留申领时间；
3. 核对产品 HS 编码对应的实质性改变要求，工序不达标无法取得证书；
4. 经第三国中转的要办理未再加工证明，否则优惠资格可能不被承认；
5. 证书信息要与商业发票完全一致，欧盟海关的退证查询很常见。

实例：出口德国的机电产品凭 EUR.1 享受优惠关税，货值超过 6000 欧元的批次必须在出口时随附有效证书。

FCC Certificate 美国 FCC 认证 FCC Certification (Federal Communications Commission)

FCC 认证是美国联邦通信委员会 (Federal Communications Commission) 对无线射频设备实施的强制性合规要求，适用于所有在美国销售或使用、会产生射频能量的电子产品，包括蓝牙、WiFi、移动通信、无线遥控与微波炉等设备。它的目的是防止设备之间的电磁干扰。按设备类型分为两类：无意辐射体 (如普通电子产品) 适用供应商符合性声明 (SDoC)；有意辐射体 (主动发射无线电波的设备) 须取得 FCC ID，由认可的电信认证机构 (TCB) 审核发证。

知识扩展

FCC 的监管权限直接来自美国《通信法》1934年案的联邦授权：任何有意或无意发射射频能量的设备进入美国市场，均须符合联邦法规第47篇的技术标准，这一授权使 FCC 认证成为「法规门槛」而非自愿性认证——没有合规凭证的产品不仅清关受阻，还可能面临市场召回与罚款。制度分层的逻辑在于辐射性质：无意辐射体 (数字电路的杂散辐射) 风险低，走供应商自我声明 (SDoC) 路径，厂商自测或委测后留存报告即可；有意辐射体 (主动发射射频) 风险高，必须经电信认证机构 (TCB) 审核获得 FCC ID，ID 须印制在设备铭牌并可在线核验。贸易实务上它与 CBP 海关数据联动，无 ID 或 ID 与实物不符的射频设备会被口岸扣留；亚马逊等平台也把 FCC 合规列为射频品类上架的强制审核项，认证链从口岸延伸到了线上货架。

实操要点

1. 先判断设备是有意还是无意辐射体，两者路径完全不同；
2. 有意辐射体要申请 FCC ID，并按规定在产品上永久标注；
3. 测试须在认可实验室进行，报告是发证与声明的依据；
4. 须有美国本地责任方，境外企业不能直接申请 SDoC；
5. 产品设计变更可能影响射频参数，变更后要重新评估。

实例：出口美国的 Wi-Fi 设备须取得 FCC ID，否则美国海关将扣货，亚马逊也会下架链接。

费用附加费

A/F 空运费 Air Freight (空运费)

空运费 (Air Freight, 简称 A/F) 是航空货物运输的基本运费, 是运输价格的核心组成部分, 按“计费重量 × 适用运价”计算。计费重量取货物实际毛重与体积重量 (长×宽×高 cm ÷ 6000) 之大者; 适用运价取决于货物等级 (GCR/SCR)、重量分段、合约协议。空运费不含燃油附加费 (FUEL)、安全附加费 (SEC)、地面操作费、报关费等——这些是另列的附加费。空运费在预付 (PP) 或到付 (CC) 条件下结算, 计价币种通常为美元或结算币种, 代理人按与航司账期结算。空运费占空运总成本的主要部分, 但附加费 (尤其燃油) 在油价高时占比可观。货代报价时空运费常与本地费、附加费合并为“All-in”价, 但须能拆项对账。空运费随市场供需波动——旺季运价数倍于淡季。

知识扩展

空运运价体系以 IATA TACT 规则为基础, 分

GCR (普通货物运价按重量分段递减)、SCR (等级货物优惠运价)、Class Rate (附减或附增运价)。燃油附加费 (FUEL) 随油价调整, 常以基准运价的百分比征收。到付空运费 (CC) 通常高于预付 (PP), 含代收风险和资金成本。

合约运价 (Agreement Rate) 是大代理与航司年度协议价, 优于公布运价。最低运费 (Minimum Charge) 是每票下限, 计费重量不足仍按此收。

实操要点

货代计算空运费须准确取计费重量 (实测体积重量, 不与毛重混淆) 和适用运价等级。报价须区分“纯空运费”和“All-in 总价”, 避免客户误解。旺季须实时询价 (运价日变), 历史报价失效。到付空运费须确认目的站代理能收款, 否则向主单托运人追索。对账时空运费与附加费分项核对防差错。燃油费占比高时须向客户说明。低重量货物注意最低运费门槛。

实例: 计费重 200KG × RMB43/KG (+100 档) = 空运费 RMB8600。

AES AMS/AES 申报费 Automated Export System / Air Export Filing Fee (AES)

AES (Automated Export System Filing Fee, AES 申报费) 是货代或报关行代货主通过美国 AES (Automated Export System, 自动化出口系统) 提交出口申报 (EEI——Electronic Export Information) 时收取的服务费。

美国出口法规要求: 出口货物 (或经美国中转的货物) 价值超过

\$2,500, 或属于受管制商品 (需出口许可证), 出口商须在出口前通过 AES 提交 EEI。系统自动生成 ITN (Internal Transaction Number) 作为申报完成凭证。AES 申报按票收费, 由出口方承担。未申报、迟报或申报不实面临罚款 (单笔违规罚款可达数千美元), 因此美线出口 (含中国经美国中转的货物) 必须确认申报责任方。

知识扩展

AES 申报的豁免条件: 单票货物价值低于 \$2,500 (且非管制商品)、个人随身物品、外交物资等可豁免。判断是否需申报: 看货值与商品管制属性, 拿不准就申报, 豁免情形申报也不收费。

SED 与 AES/EEI 的关系: SED (Shipper's Export Declaration, 出口申报单) 是纸质时代的名目, 2008 年起被电子化的 AES/EEI 取代。实务中仍有人沿用“SED”叫法, 指的是同一申报义务。

经美国中转 (In-Transit) 的货物同样适用 AES

申报: 中国出口货物经美国港口中转至第三国, 须向美国海关申报, 否则面临罚款与查验延误。

实操要点

1. 美线出口/中转货物确认 AES 申报义务与责任方;
2. 申报资料 (品名、HS、价值、收发货人) 出货前提交;
3. 保留 ITN 号码, 作为申报完成凭证;
4. 货值低于 \$2,500 且非管制的货物确认豁免条件;
5. 确认 AES 费与 AMS 费分开列示 (一出口一进口)。

实例: 示例: AMS/AES 申报费参考价 20-50-20-50 flat rate。

ALL-IN 包干运费 All-in Freight (包干运费)

全包价 (All-in Rate) 是把基础运费与各项附加费、本地费用合并计算后报出的单一总价，客户按一个金额支付，不再逐项核对明细。它的优势是报价简洁、便于客户比价与预算；风险在于构成不透明，当某项费用上涨时，货代需自行消化差额。与之相对的是分项报价 (Itemized Rate)，逐项列明运费与附加费，透明度高但解释成本高。采用全包价时，应在报价单上注明有效期与所包含的费用范围，超出范围的异常费用（如查验费）须约定另行结算。

知识扩展

ALL-IN 要点：

- 包含：海运费+常见附加费 (BAF、THC 等)；
- 好处：客户总成本清晰；
- 风险：油价/GRI 变动时船公司仍可能调价；
- 与分项报价 (海运费+附加费) 对比。各家承运人对这笔钱的叫法、算法和调整办法都不太一样，横向比价时要照各自的费率表来，不能拿别的航线的数字生搬硬套。

实操要点

1. ALL-IN 报价需注明含哪些附加费；
2. 旺季 GRI/PSS 可能突破包干价；
3. 对比报价统一口径 (ALL-IN vs 分项)。

实例：海运报价：深圳-洛杉矶 ALL-IN USD1800/40HQ。

Amendment Fee 改单费 Amendment Fee (改单费)

改单费 (Amendment Fee) 是船公司在提单已签发后，因托运人申请修改提单内容 (收货人、通知人、品名、件重、运费条款等) 而收取的费用。金额按次计收，不同船公司标准不同，涉及目的港代理的修改还可能产生双边收费。改单须提交书面申请并通常需出具保函，涉及收货人变更的还须收回全套正本。该项费用虽不大，但频繁发生会侵蚀利润并拖慢交单，故提单补料环节的核对质量才是真正的成本控制点。真正省钱的做法不是压低改单费，而是在补料阶段把收货人、品名与件重逐项核对清楚，从源头减少改单。

知识扩展

改单费产生场景：提单已签发 (或已确认草稿) 后，客户要求修改品名、重量、收货人、通知方等，船公司/货代按票收取 (如 RMB200-500/票，多次修改叠加)。

空运改单同理 (运单签发后修改)。

降低改单：出正本/电放前让客户确认提单草稿，信息核对无误再出单。

特殊改单：倒签 (改装船日期) 风险高、需申请，部分船公司不接受。

实操要点

1. 出单前让客户书面确认提单草稿，减少改单；
2. 改单费提前告知客户 (含在报价或单列)；
3. 多次改单费用累计，提醒客户一次性改全；
4. 改单涉及品名/重量等实质内容，确认合规。

实例：提单草稿确认后客户改收货人，产生改单费 RMB300。

APC 机场费用 Airline Processing Charge (空运杂费)

空运杂费 (Airline Processing Charge, APC) 是航空公司或其代理为处理航空货运单证与货物作业而收取的费用, 按票计收, 覆盖运单制作、信息处理、货站交接与文件归档等环节。它属航司层面的固定收费, 与货代自身的服务费分列, 也不同于按重量计收的空运费。各航空公司与货站的 APC 费率存在差异, 比价时须按实际起运港与航司核对, 不能沿用其他机场的经验值。该费用在空运报价中通常列入杂费栏, 货代报价时应单列说明, 便于客户对账与比价。

知识扩展

空运报价的杂费构成中, APC 与运单费 (AWC)、文件费 (DOC) 常被并列列出, 三者性质不同: APC 覆盖航司的货站处理与单证操作, AWC 是航空运单的缮制签发费, DOC 是货代自身的文件服务费。部分航司将 APC 并入运价或按重量折算, 部分航司单列按票收取, 报价单上是否单列直接影响比价的准确性。枢纽机场货站操作量大、自动化程度高, 其 APC 费率未必高于中小机场; 特殊货物 (危险品、冷藏、活体) 因需专用设施与额外操作, APC 费率通常上浮。目的港机场的进口操作费另计, 由收货人承担, 出口报价不应包含。

实操要点

1. 报价时单列 APC, 注明按票还是按重量计收;
2. 比价须按实际起运机场与航司核对费率, 不沿用经验值;
3. 危险品、冷藏、活体货确认特殊费率;
4. 与空运费 (A/F)、运单费 (AWC) 区分清楚, 避免对账混乱。

实例: 空运杂费: 机场费 APC RMB200 + 文件费 RMB100 + 报关费 RMB200。

APF 鉴定费 Airport Processing Fee (机场处理费)

机场处理费 (Airport Processing Fee, APF) 是机场货站为货物的收货、称重、分拣、组板组箱、仓储与交交所收取的费用, 按重量或按票计收。它覆盖货站的场地、设备与人工投入, 与航司收取的空运费分列。费率因机场而异, 枢纽机场与大件、特殊货物的处理费更高。危险品、冷藏货、活体动物需专用设施, 费率另计。该项在空运成本中占比不低, 报价时应按实际起运机场查询标准, 而非沿用其他机场的经验值, 否则容易在结算时出现明显偏差。

知识扩展

鉴定费 (APF) 常见场景:

- 化工品非危险品鉴定 (确认可当普货运输);
- 危险品特性分类鉴定;
- 锂电池运输鉴定 (UN 38.3 报告);
- 成分/品质鉴定。

由有资质鉴定机构出具报告, 费用按检测项目。

相关: MSDS 提供 (生产商), 鉴定报告 (检测机构)。

空运敏感/化工品: 鉴定报告是运输前提。

实操要点

1. 化工/敏感品确认是否需要鉴定;
2. 鉴定报告 (资质机构) 费用确认;
3. 鉴定周期预留 (1-5 天);
4. 鉴定报告与申报一致。

实例: 化工品出口需非危险品鉴定, 鉴定费 RMB500/样品。

API 动植检费 Animal & Plant Inspection Fee

提前申报费 (Advance Payment Information Fee, API

Fee) 是承运人为履行舱单提前申报义务而收取的费用。多国海关要求运输工具抵港前传输货物舱单数据 (如美国的 AMS、欧盟的 ENS、中国的舱单提前申报), 承运人据此收取申报处理成本。它按票或按提单计收, 并设有严格的申报时限, 逾期申报可能面临罚款甚至被拒绝卸货。申报数据须与提单一致, 品名笼统或收发人信息不全会被要求补正。该项属合规成本, 不可省略或延迟。

知识扩展

动植检费 (API) 针对动植物及产品:

- 出口/进口检疫 (检验检疫部门);
- 鲜活货物 (花卉、水果、肉类)、活动物、木质包装 (熏蒸相关);
- 检疫证书 (植物检疫证书、动物卫生证书) 费用。

相关: CIQ 商检 (检验检疫)、IPPC 熏蒸。

无检疫证明的动植物产品: 目的国拒绝入境或销毁。

实操要点

1. 动植物产品确认检疫要求;
2. 检疫费用+证书费用预算;
3. 检疫周期预留;
4. 与商检费 (CIQ) 区分。

实例: 出口鲜花空运: 动植检费+植物检疫证书, 检疫合格放行。

ASQC 航空安保附加费 Aviation Security Surcharge / Air Security Charge (ASQC)

ASQC (Aviation Security Charge, 航空安保附加费, 亦作 SCC/Security Surcharge) 是 9/11 事件后国际航空货运普遍征收的附加费, 用于覆盖机场与航空货运安保体系的运营成本 (安检设备、安保人员、货物安检体系等)。安保附加费由机场或航司征收, 货代转嫁给货主, 按票或按计费重量 (公斤) 收取, 视渠道而定。快递渠道 (DHL/UPS/FedEx) 通常把安保费打包进门到门报价, 不单列; 传统空运渠道则可能单列。

该费用费率相对稳定, 不随油价波动, 是空运附加费中"固定项"之一。由于名目多 (Security Charge、SCC、ASQC), 报价时确认是否已含在操作费或 All-in 价内即可。

知识扩展

空运安保费的产生背景: 2001 年美国 9/11

后, 全球航空安保体系升级, 货运安检从抽查转向"货物需经安检方可装机"。美国 TSA 推行 Certified Cargo Screening Program (CCSP), 欧洲推行欧盟货运安保认证 (ACC3), 中国执行 5 个 100%

要求——这些体系的成本通过安保附加费转嫁。

安保费与安检费 (XRC) 的区别: 安保费是体系性费用 (安检网络、人员、设备投入的分摊), 安检费是单票货物过机的操作费。前者按票/按公斤, 后者按票/按件。

对货主: 安保费波动小, 主要是确认是否已含; 对货代: 报价单把安保费单列可增加透明度, 避免客户在账单上看到陌生名目产生质疑。

实操要点

1. 报价确认安保费是否含在操作费或 All-in 价内;
2. 对比报价时把安保费单独摘出, 统一口径;
3. 快件渠道一般不单列, 传统空运渠道可能单列——问清即可;
4. 多票小货合并出运, 按票收的安保费可摊薄;
5. 确认本票货物是否走了货站安检 (无安检货物无法装机)。

实例: 示例: 航空安保附加费参考价 0.03-0.15-0.05-0.25 per kg。

ATC 调单费 Air Waybill Transfer Charge (调单费)

调单费 (Air Waybill Transfer Charge, ATC) 是货代或代理在获取航空运单时产生的费用, 按票计收。空运单分两类: 航司运单由航空公司直接签发, 中性运单 (NAB) 则从航司或其代理处调拨给货代使用, 调拨环节产生的手续费即调单费。它是运单使用成本的一部分, 金额通常不大, 但属于空运单据类杂费的固定项。中性运单由国际航协 (IATA) 统一管理分配体系, 货代须通过授权渠道获取, 调单费覆盖分配、登记与转移的手续成本。电子运单 (e-AWB) 普及后, 纸质调拨减少, 但调单费在部分渠道仍按票收取。

知识扩展

中性运单 (Neutral Air Waybill, NAB) 是货代以自身抬头签发的航空运单, 与航司运单相对。IATA 的 CASS 结算体系与运单分配制度下, 中性运单由航司或票证代理向货代供应, 货代按票支付调单费后获得运单使用权。运单号段在全球范围内唯一, 分配与登记依赖票证系统管理, 调单费即对应这套管理成本。空运单的取得成本由调单费与运单工本费组成, 货代在核算单票成本时须计入。随着 e-AWB

电子运单的推广, 无纸化签发减少了对纸质运单调拨的依赖, 但历史费率仍可在部分航司运价本中查到。

实操要点

1. 报价时确认调单费是否含在杂费中, 避免漏算;
2. 中性运单使用前确认调拨渠道与费用标准;
3. 核算单票成本时计入调单费与运单费;
4. 电子运单 (e-AWB) 可减少纸质调拨环节。

实例: 中性运单调拨使用, 调单费 RMB50/票。

AUD 审计费 Freight Invoice Audit Fee (AUD)

运费账单审计费 (Freight Invoice Audit Fee) 是货主 (尤其货量大的企业) 委托专业审计机构或审计系统, 对货代、船公司、报关行等供应商账单进行审核所支付的费用。审计的核心目的: 核对账单与合同费率是否一致、附加费是否合理、有无重复收费与计算错误。运费审计的常见发现: 附加费重复收取 (同一名目两次计价)、费率与合同不符 (合同价与账单价不一致)、币种换算错误、最低收费被不当触发、燃油附加费 (BAF) 计算基数错误等。审计机构通常按 "节省金额的比例" (如节省额的 25%-50%) 或按票收费。运费审计的适用对象: 货量大、供应商多、账单复杂的货主 (大型进出口企业、零售巨头、制造企业) —— 单票审计不划算, 按月/按季批量审计才能覆盖成本。中小货主可关注货代提供的 "账单透明化" 服务 (明细列示) 自行核对关键项。

知识扩展

审计的方式: 人工审计 (专业审计员逐票核对) 与系统审计 (审计软件自动比对合同费率与账单) —— 大货量用系统为主、人工复核异常项。

审计的计费模式: 按节省额分成 (无节省不收费, 激励相容)、按票固定费、年度订阅 (覆盖全年账单)。分成模式最流行, 审计机构有动力深挖。

审计的边界: 审计只核对 "按合同该收多少", 不改变运输安排; 发现多收后, 由货主向供应商追偿或抵扣下期账单。

实操要点

1. 留存合同费率与报价单 (审计的依据);
2. 逐票核对附加费名目与金额;
3. 大货量按月/按季委托专业审计;
4. 按节省额分成的计费模式优先;
5. 发现多收的, 凭证追偿或抵扣。

实例: 示例: 审计费参考价 15-50-30-100 per invoice。

AWC 运单费 Air Waybill Charge

空运单费 (Air Waybill Charge, AWC) 是航空公司或货运代理为缮制与签发航空运单而收取的单据费用, 按票计收。它对应的是运单这一运输契约文件的制作成本与信息处理成本, 金额相对固定。中性运单与具名航司运单的该项费用可能不同。在包板包舱与集运业务中, 分运单的签发由货代完成, 主运单由航司出具, 费用归属须在协议中明确。该项虽小, 但在高频小票业务中累积可观, 宜在报价模板中固定列明以减少逐票解释成本单笔金额不大, 但票多了累积可观, 最好固定写进报价模板里, 省得每票都要向客户解释一遍。

知识扩展

运单费 (AWC) 对应空运单签发成本: 航司/货代按票收取 (如 RMB50-100/票)。

与海运文件费 (DOC) 类似。

空运杂费组成: 运单费 AWC + 机场费 APC + 报关费 + 其他。

电子运单 (e-AWB) 推广下部分费用减免。

实操要点

1. 报价杂费含运单费;
2. 与文件费 (海运 DOC) 对应理解;
3. e-AWB 电子化下确认费用。
5. 出口报价单中 AWC 单列或含在杂费包干, 对账时核对运单份数。

实例: 空运杂费含运单费 AWC RMB80/票。

BAF 燃油附加费 Bunker Adjustment Factor

燃油附加费 (Bunker Adjustment Factor, BAF) 是船公司为应对燃油价格波动而加收的附加费, 按集装箱或按计费吨计收, 随国际油价定期调整 (多为月度或季度)。远洋航线燃油成本占比高, 该项金额可观, 是运价波动的主要来源之一。航空公司对应的是燃油附加费 (Fuel Surcharge), 计算口径不同。报价时应注明是否含燃油附加费及其有效期, 因为跨季度运输可能遇到费率调整, 长期合约通常约定浮动公式。

知识扩展

BAF (Bunker Adjustment

Factor, 燃油附加费, 也称燃油调整系数) 随国际燃油价格 (尤其船用燃料油) 波动, 船公司按季度或月度调整。

2025 年起行业推广低硫油成本附加费 (如 LSS), 与 BAF 同属燃油相关附加费, 机制类似。

BAF 的计算方式: 按每 TEU 固定金额 (如 USD150/TEU), 或按运费百分比。它直接影响海运运费报价, 油价大涨时 BAF 可能翻倍。

实操要点

1. 报价注明 BAF 是否含在运费里, 以及调整机制 (按月/季度);
2. 油价波动大时, 向客户说明 BAF 可能的变动, 避免报价失效;
3. 锁定长期价格时, 明确 BAF 按当期执行还是按固定值;
4. 关注船公司 BAF 公告, 及时更新报价。

实例: 船公司 9 月 BAF: USD180/20GP, USD360/40GP, 随油价按月调整。

BBC 分拨费 Broken Box Charge (破损箱费)

破损箱费 (Broken Box Charge, BBC) 是集装箱在使用期间发生箱体破损时, 箱主或船公司向责任方收取的维修费用。它以实际修复成本计收, 涉及箱壁、箱门、地板、角件等部位的修复与更换, 严重破损可能按全损处理。提箱与还箱时须当场核对箱况并在设备交接单上批注, 这是划分责任的关键: 提箱时未批注的破损通常被认定为提箱方造成。冷箱的制冷机组损坏维修费用尤高。装柜时应避免叉车撞击箱壁, 发现既有破损须立即拍照并要求更换。

知识扩展

分拨费 (BBC) 在空运集运 (Consolidation) 场景: 一票主单 (MAWB) 下多个分单 (HAWB), 货物到目的港后拆板分拨给各收货人, 产生分拨费。

承担: 通常收货人 (各分单收货人) 承担, 或按约定。

与海运拼箱拆箱费 (Devanning Charge) 对应。

空运集运报价: 主单运费 + 目的港分拨费 (BBC) + 派送费 (如需)。

实操要点

1. 集运空运报价确认目的港分拨费;
2. BBC 由收货人承担时提前说明;
3. 与海运拆箱费对应理解。

实例: 空运集运到法兰克福: 收货人承担分拨费 BBC EUR30/票。

BCS 过境附加费 Border Cross / Border Surcharge / Cross-Border Surcharge

BCS (Border Crossing Surcharge, 过境附加费) 是跨境公路运输 (如美国—墨西哥、美国—加拿大) 中, 货物跨越国境时加收的费用, 覆盖边境清关协调、过境手续、边境等待等成本。

跨境运输的额外环节: 出口国出境报关、边境口岸检查 (如美国 CBP 检查)、进口国入境清关、FAST/C-TPAT 等合规资质要求。跨境运输比纯国内运输多了清关代理、边境等待、合规成本, 通过 BCS 转嫁。

过境附加费按趟计收, 跨境物流报价中通常单列或含在跨境运价内。美墨跨境 (Nafta/USMCA 贸易量巨大) 与美加跨境 (每日大量货物) 是主要场景。

知识扩展

美墨跨境运输: 货物经美国海关出口申报 (AES/EEI) + 墨西哥海关进口申报, 边境口岸 (如 El Paso、Laredo) 等待时间长, 跨境拖车费显著高于美国国内; USMCA 原产地规则影响关税优惠。

美加跨境: 加美贸易量大, 跨境卡车需通过加拿大 CBSA 清关, 边境口岸 (如 Ambassador Bridge) 高峰期等待数小时。

合规资质: C-TPAT (美国反恐伙伴计划)、FAST

卡 (快速通关) 可加快边境通关, 降低等待成本; 无资质的承运人边境等待更长、附加费更高。

实操要点

1. 跨境运输报价确认过境附加费口径;
2. 确认清关责任方 (发货人/收货人/货代) 与费用;
3. 选择有 C-TPAT/FAST 资质的承运人, 缩短边境等待;
4. 避开边境高峰时段 (节假日、周一早高峰);
5. USMCA 货物确认原产地证明文件。

实例: 示例: 过境附加费参考价 50-200-100-400 flat rate。

BFR 银行手续费/汇款费 Bank Fee / Telegraphic Transfer (TT) Charge

BFR (Bank Fee / Telegraphic Transfer

Charge, 银行手续费) 是国际贸易货款结算过程中银行收取的各项费用总称, 常见于货代报价中的"银行手续费"项。

电汇 (T/T) 的费用结构: 汇款行手续费 (按金额比例+固定费, 通常 \$20-50/笔) + 中间行费用 (中转行扣费, 约 \$10-50/笔, 不可控) + 收款行入账费 (约 \$5-20/笔)。一笔跨境电汇最终到账金额可能比汇出金额少

\$30-100, 差额即各环节银行费。信用证 (L/C) 的费用更高: 开证费 (按金额

0.1%-0.5%/季度)、通知费 (\$20-50/票)、议付费 (按金额 0.1%-0.2%)、不符点费 (\$50-100/次, 不符点扣费是银行重要收入)、电报费、转让费等。托收 (D/P、D/A) 费用介于两者之间。

知识扩展

L/C 不符点的成本: 单据不符 (发票金额不一致、提单抬头错、晚交单等) 会被开证行扣不符点费, 且买方可能拒付。减少不符点是控制 L/C 结算成本的关键——审单环节可委托通知行预审。

费用承担条款: T/T 通常约定"各自承担本国费用"或平摊; L/C 常约定"开证行以外费用由受益人承担" (all banking charges outside the issuing bank are for beneficiary's account) ——中间行费用因此转嫁给出口方, 报价时要计入。

人民币跨境结算: 使用人民币结算 (CIPS

系统) 可减少汇兑环节, 部分银行手续费更低, 且规避汇率波动。跨境贸易人民币结算政策支持力度大。

实操要点

1. T/T 报价确认费用承担方式 (各付各的/平摊/受益人全付);
2. L/C 条款明确费用承担, 避免中间行费用争议;
3. 审单严格, 减少不符点扣费;
4. 大额货款比较电汇与信用证的总成本;
5. 人民币结算渠道作为降本选项评估。

实例: 示例: 银行手续费/汇款费参考价 15-100-30-200 flat rate.

免费版

Booking Cancel Fee 注销费 Booking Cancel Fee / Void Fee

注销费 (Booking Cancel Fee) 是订舱后退舱或取消订舱时, 船公司或货代向订舱人收取的费用, 用于补偿舱位释放与系统操作的成本, 通常按票或按箱收取。订舱后船公司会为该票货预留舱位、安排配载, 订舱人取消后舱位需要重新释放、重新分配, 涉及系统操作与运力调度成本, 注销费即对应这笔开销。它的收取有明确的时间节点: 在截关前的合理窗口内取消通常只收注销费, 错过窗口或临近船期取消, 可能升级为亏舱费 (Dead Freight) 甚至按空箱提走计费。

知识扩展

注销费与相关费用的区别:

- 注销费: 彻底取消订舱的手续费, 舱位释放;
- 改配费: 改到下一航次, 舱位保留到另一船, 不是取消;
- 亏舱费 (Dead Freight): 货主未按约装载, 承运人损失运费的对价, 金额通常远高于注销费。

时间节点决定费用档位:

- 截关前较长时间取消: 仅注销费;
- 临近截关或截关后取消: 注销费升级为亏舱费;
- 已提空箱后取消: 还空箱费用叠加, 成本更高。

为什么订舱人要付这笔钱:

- 船公司已为该票预留舱位、更新配载计划;
- 取消后舱位需重新释放, 旺季紧俏时会造成舱位空置;
- 系统操作与人工处理都有实际成本。

实操要点

1. 订舱前确认货物确实能走, 别为占舱位而订, 旺季占舱后又取消的成本很高;
2. 问清注销费的免收节点 (如截关前 X 天), 把取消决定赶在免费窗口内;
3. 确定取消后第一时间通知船公司, 越早取消费用越低、处理越顺畅;
4. 已提空箱后取消的, 安排还箱并确认还箱状态, 避免滞箱费叠加;
5. 货未稳时尽量等确认后再订舱, 与其反复订了又退, 不如晚订一步。

实例: 客户临时取消出运, 已放舱的订舱做注销, 船公司收一笔注销费。

Booking Fee 订舱费 Booking Fee (订舱费)

订舱费 (Booking Fee) 是船公司或货代在接受订舱委托、处理订舱手续时收取的服务费用, 按票计收。它覆盖订舱系统的操作、舱位申请与协调、单证预录入等作业成本。部分船公司对特定航线或特殊情况 (如更改船期、加急订舱) 另行收取。在运价已包含订舱环节的报价结构中, 该项可能不单列。货代向客户报价时应明确订舱费是否已含在总运价内, 以及订舱后取消或改期是否仍须支付, 这类条款是结算争议的高发点, 宜事先书面约定。

知识扩展

订舱费 (Booking Fee) 对应订舱操作成本: 船公司或货代处理订舱申请的费用。

实务: 多数船公司订舱费含在运费/附加费中, 或按票收取 (小额); 货代服务费可覆盖。

与文件费 (DOC) 区别: 订舱费是订舱环节, 文件费是制单环节。

实操要点

1. 确认订舱费是否含在报价中;
2. 与文件费、操作费区分;
3. 对账时核对订舱费明细。
5. 签约客户可与货代谈定订舱费减免或包干, 写入运价协议。

实例: 船公司订舱费 RMB150/票 (部分已含在运费中)。

BSC 币值调整费 币值调整费（燃油附加费） Bunker Surcharge（币值/燃油附加费）

BSC（Bunker Surcharge，币值调整费）是国际海运中船公司向货主代收的燃油价格波动附加费之一，与 BAF（Bunker Adjustment Factor，燃油调整因子）作用相同——当国际油价大幅波动时船公司通过 BSC 调整海运费，以对冲燃油成本变化。BSC 通常按 TEU 或票货计算，每月或每季度调整一次，费用高低与航线油价强相关，是海运费成本的主要依据之一。BSC 的费率表通常按航线公布，同一航线不同船公司的 BSC 也可能有差异。

知识扩展

BSC 与 BAF 的历史：BAF 早期是 IATA 与航运界通用名，BSC 是 Bunker Adjustment 的另一拼法，实际同义。BSC 与 LSS（Low Sulphur Surcharge，低硫燃油附加费）不同：BSC 反映油价波动，LSS 反映 IMO 2020 全球限硫令带来的合规燃油差价。

BSC 调整频率：船公司通常每月或每季度发布一次，旺季与油价剧烈波动时可能半月调整。

实操要点

1. 报价时把 BSC 单独列出，与海运费分项报价，客户能看清燃油成本；
2. 报价单注明 BSC 调整周期（按周/月/季）以减少争议；
3. 同一航线不同船公司的 BSC 不一致，多家比价；
4. 油价高时 BSC 占总运费比重可达 20-30%，报价时不能漏；
5. 长约客户可与船公司锁定 BSC，避免油价波动风险。

实例：燃油价格波动时船公司按月调整 BSC，2023 年某月欧洲线 BSC 为 210 美元/TEU。

CAC 代理费（货代操作费） Cargo Agent Charge

货物受理费（Cargo Acceptance Charge，CAC）是航空公司或货站在接收托运货物、完成称重丈量与安全检查后收取的费用，按票或按重量计收。它覆盖收运环节的查验、计量与系统录入作业，是空运出港的固定环节收费。安全检查（含 X 光机检、爆炸物探测）在多数机场已并入该环节。货物包装不符或单证不全会被拒绝受理，导致已产生的受理费损失与航班延误。交运前应确认包装、标记与文件齐备，并预留足够的交运时间，避免赶不上截件时间。

知识扩展

代理费（CAC）是货代收入的组成部分：货代提供订舱、文件、操作、协调等服务收取的服务费（按票/按单）。

货代收入结构：运费差价 + 代理费（操作费）+ 增值服务费。

报价中代理费或含在运费（All-in）或单列（杂费）。

对账时明确：代理费对应哪些服务（操作、文件、沟通）。

实操要点

1. 报价确认代理费是否含（All-in vs 分列）；
2. 代理费与服务内容对应；
3. 对账核对代理费明细。

实例：货代代理费 CAC RMB100/票（订舱+文件+操作服务）。

CAF 货币贬值附加费 Currency Adjustment Factor

货币贬值附加费（Currency Adjustment Factor, CAF）是船公司为弥补结算货币汇率波动造成的损失而加收的附加费，通常按运费的一定百分比计收。当运费以美元结算而船公司成本以其他货币支付时，汇率不利变动会通过该费用转嫁给货方。它随汇率定期调整，在汇率剧烈波动期尤为明显。欧线与部分近洋航线常见该名目。报价时应确认是否已包含在总运价内，长期合约须约定汇率波动的分担机制与调整频率。签订长期合约前应与客户谈定汇率波动如何分担、多久调整一次，否则汇率大幅变动时双方都难以接受账单。

知识扩展

CAF (Currency Adjustment

Factor) 在结算货币（如美元）与成本货币（如欧元、日元）汇率波动较大时征收，用于弥补汇率损失。

计算方式：通常按运费（海运费）的百分比计收，如 CAF 5%。当美元走弱或目标货币升值时，CAF 可能上调或下调。实务中，欧洲航线 CAF 较常见；部分航线已将汇率因素并入海运费，不再单独收取 CAF，需按船公司当期政策确认。

实操要点

1. 报价注明是否含 CAF 及计收方式；
2. 汇率剧烈波动时，关注 CAF 调整，及时更新报价；
3. 与客户长期合约中明确 CAF 的计算基准；
4. 对 CAF 较高的航线，报价时预留汇率缓冲。

实例：欧线 CAF 3.5%，按海运费比例计收，随汇率季度调整。

Carbon Surcharge 碳排放附加费 Carbon Surcharge / ETS Surcharge

碳排放附加费（Carbon Surcharge）是船公司为覆盖欧盟碳排放交易体系（EU ETS）下的碳配额成本而向托运人收取的附加费，2024 年起主流船公司陆续开始征收。EU ETS 自 2024 年起把航运纳入碳市场：船舶进入欧盟水域的碳排放须购买并缴销碳配额，配额成本随碳价波动。船公司把这一合规成本通过附加费转嫁到运费中，通常按每 TEU、每吨货物或按舱位估算征收。这笔费用的显著特点是成本随碳价动态变化，因此多数船公司按月或按季调整费率。它还与欧盟的 FuelEU Maritime（船舶燃料碳强度标准）相互叠加，共同推高了欧盟航线的综合成本。

知识扩展

EU ETS 航运碳成本的运作机制：

- 2024 年起航运被纳入欧盟碳市场，船舶在欧盟水域的排放须购买碳配额；
- 履约比例逐年提高：2024 年为排放量的 40%，2025 年 70%，2026 年起 100%；
- 配额价格由碳市场供需决定，近年长期处于较高水平。

船公司的三种转嫁方式：

- 固定费率：按每 TEU 或每吨设定固定附加费，简单但无法反映碳价波动；
- 浮动费率：与碳价指数挂钩，按月或按季调整；
- 混合方式：基础费率 + 碳价联动调整。

与其他费用的叠加：

- 低硫油附加费（LSS）对应 IMO 限硫令；
- FuelEU Maritime 是另一套欧盟燃料碳强度标准；
- 进入欧盟水域的航线三项叠加，成本结构明显复杂化。

实操要点

1. 欧盟航线的报价必须把碳排放附加费单独列明，它随碳价波动，不能并入海运费一次性报价；
2. 确认船公司的计费口径——按 TEU、按吨还是按货类，不同口径下的金额差异明显；
3. 长约客户可以在合同中约定碳附加费的调整机制，避免碳价大涨时被临时加收；
4. 关注碳价走势与 EU ETS 的履约比例提升节奏，2026 年 100% 履约后附加费还会上升；
5. 客户比较欧盟航线报价时，要把各家船公司的碳附加费口径换算成统一单位再比。

实例：2024 年起欧线加收碳附加费约 15-25 美元/TEU，随 EU ETS 碳价季度调整。

Cartage Fee 卡车费 (市内短驳) Cartage Fee (卡车费)

短驳费 (Cartage Fee) 是货物在近距离两点之间 (如仓库到码头、机场到货站、堆场之间) 短途转运所收取的费用, 按趟次或按计费吨计收。它区别于长途干线运输, 特点是距离短、频次高、与装卸作业紧密衔接。费率受距离、车型、等待时间与是否为夜间作业影响。在拼箱集拼与空运交货流程中, 短驳是必经环节且往往由货代统一安排。控制该项成本的关键在于路线与车辆的合理调度, 以及减少装卸等待造成的车辆占用时间省钱的关键在调度: 路线排得顺、车不等人, 车辆的单位时间产出就高, 这笔自然就降下来了。

知识扩展

卡车费 (Cartage Fee) 覆盖短途运输:

- 机场到市内仓库 (进口短驳);
- 市内仓库到机场 (出口短驳);
- 港口短驳 (类似 Drayage)。

空运进出口: 机场货站与市内仓库之间的短驳是常见环节, 产生卡车费。

与 Drayage (拖车)、Line Haul (干线) 对应: Cartage 偏市内短驳。

实操要点

1. 空运进出口短驳报价含卡车费;
2. 短驳时效 (市内 1-2 小时);
3. 与干线运输 (长途) 区分。

实例: 进口货从机场货站短驳到市内仓库, 卡车费 RMB300/趟。

CC 拥堵附加费 Port Congestion Charge (CC)

CC (Congestion Charge, 拥堵附加费, 即 Port Congestion Surcharge, PCS) 是港口/码头出现严重拥堵、船舶等待泊位时间大幅延长时, 船公司为覆盖额外船期成本而收取的附加费。拥堵的触发因素很多: 码头作业效率下降、恶劣天气导致靠泊延误、旺季集装箱量激增、劳工罢工、疫情封控等。一旦拥堵持续, 船公司会发布 PCS 公告, 对挂靠该港口的货物按柜加收, 直至拥堵缓解后取消。PCS 的收取方向明确: 目的港拥堵由收货人承担 (账单随目的港费用结算), 起运港拥堵由发货人承担。它不与 GRI 联动, 属于独立附加费, 按柜计收, 生效与取消以船司公告为准。

知识扩展

拥堵对整条供应链的连锁影响: 船舶排队等泊 → 船期延误 → 箱量积压 → 堆场爆满 → 车架短缺 → 拖车排队。因此 PCS 往往不是唯一新增费用——同期还可能出现

Detention (滞箱费)、Storage (堆存费) 上涨, 进口商应整体评估拥堵港口的成本增量。

历史案例: 2021 年洛杉矶/长滩港拥堵期间, PCS 从几百美元一路走高; 欧洲鹿特丹、汉堡港的拥堵也多次触发 PCS。中国出口旺季目的港拥堵 (如 2021 年美西) 同样让出口商承担了高额目的港费用。

判断 PCS 合理性的方法: 查看船司公告中的生效日期与拥堵说明, 核对挂靠港的实时等泊时间 (可查港务局数据或航运媒体), 若拥堵已明显缓解仍收费, 可向船司申诉。

实操要点

1. 出货前查询目的港拥堵状态 (船司公告、港口实时数据);
2. 拥堵期间提前备选航线/中转港方案, 评估绕港成本;
3. 报价时把 PCS 作为浮动项单列, 注明"以船司公告为准";
4. 收到 PCS 账单核对生效日期与公告一致性;
5. 旺季出货尽量避开公认的拥堵窗口 (如圣诞前的美西)。

实例: 示例: 拥堵附加费参考价 50-300-150-600 FCL: per container; LCL: per CBM。

CCC CCC 认证费 China Compulsory Certification (CCC) Fee

CCC 认证费 (China Compulsory Certification Fee) 是中国强制性产品认证 (CCC) 制度下, 产品进行认证所涉及的各项费用: 产品检测费 (按产品类别与检测项目, 由指定检测机构收取)、认证费 (申请费、注册费, 由认证机构收取)、工厂检查费 (按人天计收, 含差旅)。CCC 制度: 凡列入《实施强制性产品认证的产品目录》的产品 (电线电缆、家用电器、电动工具、汽车及零部件、玩具、安全玻璃、信息技术设备等 17 大类), 必须获得 CCC 认证并加施 CCC 标志后, 方可出厂、销售、进口或在经营活动中使用。进口 CCC 产品的通关: 进口商在报关时申报 CCC 证书信息, 海关联网核查证书有效性; 目录内产品无 CCC 证书的, 无法正常清关 (特殊情形可申请免办 CCC, 如科研测试样品、维修备件、展览品等)。

知识扩展

CCC 认证流程: 申请 → 型式试验 (样品送指定实验室检测) → 初始工厂检查 → 认证评价与批准 → 获证后监督。周期通常 2-4 个月 (视产品与检测项目)。

证书有效期: CCC 证书有效期 5

年, 有效期内需接受年度监督检查 (工厂检查); 产品设计、标准变更需重新检测确认。

免办 CCC 的情形: 科研测试、为考核技术引进生产线所需、直接为最终用户维修目的、展览展示、商业样品等可申请免办——进口前向海关办理免办证明。

实操要点

1. 进口前确认产品是否在 CCC 目录 (认监委目录查询);
2. 目录内产品提前办理认证, 预留检测周期;
3. 特殊用途 (样品/维修/展览) 申请免办 CCC;
4. 报关时填报 CCC 证书号, 确保联网核查通过;
5. 证书到期或标准更新, 及时办理变更/换证。

实例: 示例: CCC 认证费参考价 200-500-200-500 per BL。

CFH 拼箱拆箱费 Container Freight Station (CFS) Handling and Deconsolidation Charge

CFH (CFS Handling / Deconsolidation

Charge, 拼箱拆箱费) 是拼箱 (LCL) 货物到达目的港后, 在集装箱货运站 (Container Freight

Station, CFS) 进行拆箱、分票、理货、通知收货人提货等操作的费用。拼箱货物以整柜形式运抵目的港后, 需在 CFS 拆箱, 把同一集装箱内不同货主的货物分拣出来, 再通知各收货人提货或安排派送。拆箱分拨的费用即 CFH, 按 CBM 或按票计收, 视拼箱公司政策而定。CFH 是 LCL

目的港费用的重要组成部分, 与起运港拼箱费 (含集货装柜) 对应。门到门 (Door-to-Door) 的 LCL 报价通常已含 CFH, 港到港 (Port-to-Port) 则需收货人在目的港支付。

知识扩展

拼箱拆箱费的背后是拼箱业务的分工结构: 拼箱货主各自量小, 无法单独订舱, 拼箱公司 (Consolidator/NVOCC) 负责集货、装柜、出主单, 目的港的拆箱分拨则由当地拼箱代理或港区 CFS 完成, CFH

正是这一环节的劳务与场地成本。CFS 的区位影响拆箱时效与成本: 港区内 CFS

紧邻码头、提货快但场地费高, 港区外 CFS 价格较低却需要额外的拖运衔接, 拼箱公司按成本与时效平衡选择, 这也是同一票货在不同拼箱公司报价差异的来源之一。拆箱后货物进入仓储保管环节, 收货人未及时提货会触发仓储费或堆存费, 责任划分通常在拼箱公司的条款里写明。国际贸易实践中, 拼箱运价往往只报海运费与起运港费用, 目的港拆箱费、送货费按到付或预付另行约定, 报价单把目的港费用列全可大幅减少收货人账单争议。

实操要点

1. LCL 报价确认目的港拆箱费是否含在门到门价内;
2. 问清计费方式 (按 CBM/按票) 与最低消费;
3. 到港后及时提货, 避免 CFS 超期堆存费;
4. 拆箱理货发现货损当场与 CFS 确认, 保留证据索赔;
5. 多件货收货时核对件数与唛头, 防止分票错误。

实例: 示例: 拼箱拆箱费参考价 5-15-20-40 per CBM。

CHC 集装箱操作费 Container Handling Charge / Terminal Handling Charge (Port-Specific)

CHC (Container Handling

Charge, 集装箱操作费) 是码头、堆场对集装箱进行的装卸、移位、翻箱、吊装等机械操作收取的费用, 按箱计收。

CHC 与 THC (Terminal Handling Charge) 关系密切: THC

是国际通用的"码头操作费"名目, 涵盖集装箱在码头的装卸作业; CHC 是更宽泛的"集装箱操作费", 可能覆盖码头外的堆场、查验场、铁路场站的集装箱操作。同一票货的同一操作环节, THC 与 CHC 不应重复计收。实务中, CHC 常出现在: 铁路场站的集装箱装卸(海铁联运)、查验场的吊装配合、堆场的翻箱找柜。收到账单时, 先确认费用对应的作业场所与环节, 再判断与 THC 是否构成重复。

知识扩展

集装箱操作费的计费单位与环节: 装卸 (Loading/Discharging) 按箱、移位 (Shifting) 按箱次、翻箱 (Restow) 按箱次。翻箱费尤其需要注意——集装箱在堆场被压箱后, 为提取下方箱子需要翻箱, 费用按次加收, 且翻箱费往往不在报价内, 属于"到港才知道"的隐性成本。

海铁联运场景: 集装箱从码头经铁路场站转运, 铁路场站的吊装作业费可能以 CHC

名目收取。订舱时确认内陆段费用结构, 避免铁路场站二次收费。

查验场景: 货物被查验时, 海关查验场对集装箱的移位、吊装、开箱配合作业, 由查验场站收取操作费, 计入查验费总额。

实操要点

1. 收到账单核对 CHC 对应的作业环节与场所;
2. 与 THC 交叉核对, 同一吊装环节只应收一次费;
3. 海铁联运订舱时确认铁路场站操作费口径;
4. 翻箱费问清触发条件与单次费用, 评估压箱风险;
5. 查验产生的操作费要求查验场站出具明细。

实例: 示例: 集装箱操作费参考价 30-80-60-150 per container。

CIC 承运人附加费 (综合附加费) Container Imbalance Charge (集装箱不平衡费)

集装箱不平衡费 (Container Imbalance Charge, CIC) 是船公司为覆盖空箱调运成本而向货方收取的费用, 按集装箱计收。贸易流向不对称造成进出口箱量失衡, 船公司需将空箱从积压地调往缺箱地, 该项费用即为此成本的分摊。它在中国等出口主导的市场尤为常见, 出口旺季与节假日前夕因出货集中而抬头。与设备不平衡附加费性质相近, 只是名目与航线不同。货代应关注船公司的征收公告, 在报价有效期内提示客户可能的追加, 并在合同中约定以船公司通知为准。

知识扩展

CIC (Carrier Imposed

Charge, 承运人附加费) 是船公司为覆盖常规运价上涨和既有附加费尚未覆盖的运营成本而收取的费用。

不同船公司叫法不同: 有的叫 Equipment Imbalance Charge (设备不平衡费), 有的叫 Market

Adjustment (市场调整费), 本质上都是承运人转嫁成本或补充利润的一笔费用。

CIC 通常按箱固定金额收取, 是否收取及金额高低由市场供需决定。

实操要点

1. 收到 CIC 通知先核对船公司公告原文, 确认叫法和依据;
2. 询价时确认 CIC 是否已含在报价内;
3. 同一航线不同船公司 CIC 差异可能很大, 比价时单列对比。

实例: 某船公司公告: 美线加收 CIC USD150/20GP、USD300/40HQ, 7 月 1 日生效。

CISF 中国进口服务费 Container Imbalance Surcharge (集装箱不平衡附加费)

集装箱不平衡附加费 (Container Imbalance Surcharge, CISF) 是船公司为覆盖空箱调运成本而加收的附加费。贸易流向不对称导致某些地区大量空箱积压、另一些地区缺货，船公司需付出调运成本，通过该项费用传导给货方。它在出口远大于进口或反向的区域航线上较为常见，按集装箱计收并随供需状况调整。对中国出口商而言，出口旺季前该项常随缺箱情况抬头。货代应关注箱源紧张信号，提前订舱并提示客户可能的费用追加与用箱紧张风险。

知识扩展

CISF (中国进口服务费) 是欧洲航线 (尤其拼箱) 针对中国进口货物的费用：目的港代理处理中国进口货物 (操作、文件) 的服务费，通常由收货人 (买方) 支付，也可约定卖方支付。

特征：

- 常见于拼箱 (LCL) 进口；
- 金额按票或按方收取；
- 是否收取、由谁承担，最好在订舱/合同时协商明确。

注意：CISF 是行业惯例性收费 (非海关收费)，不同代理收取与否和标准不一。

实操要点

1. 欧洲拼箱进口确认目的港是否收 CISF；
2. 报价/合同中明确 CISF 由谁承担；
3. 金额和计费方式 (按票/按方) 确认；
4. 避免到港后费用争议。

实例：中国拼箱货到汉堡，目的港代理收 CISF 中国进口服务费 EUR50/票 (收货人付)。

CLC 集装箱绑扎费 Container Lashing Charge

CLC (Container Lashing Charge, 集装箱绑扎费) 是码头或船公司对集装箱在船上进行绑扎、加固作业收取的费用。集装箱装上船后，必须用扭锁、绑扎杆、花篮螺丝等锁具与船体固定，防止航行中因风浪横摇而移位甚至落海。普通重箱的绑扎使用标准锁具，费用通常包含在基础操作中；但超重箱、框架箱 (FR)、开顶箱 (OT)、危险品箱等需要额外绑扎材料与人工，单独收取 CLC。它与货物加固 (Cargo Securement, 箱内货物与箱体的固定) 是两个层面的作业：CLC 管"箱与船的固定"，货物加固管"货与箱的固定"。

知识扩展

集装箱绑扎的依据是一套国际安全规则：国际海事组织 (IMO) 制定的《货物积载与系固安全操作规则》(CSS Code) 对集装箱系固提出通用要求，船级社规范与各船公司系固手册在此基础上细化，船舶大副根据装载工况编制绑扎方案，堆重、绑扎角度与锁具强度都在计算范围内。绑扎作业的劳动力组织因港口而异：部分港口由码头工人完成并计入操作费，另一些港口由专业绑扎公司提供服务，费用结构随之不同。锁具技术也在演进：传统扭锁需要人工操作，半自动与全自动扭锁可在堆场或装卸桥下自动锁固，减少了工人上箱作业的安全风险；滚装与框架箱作业则依赖更多样的系固工具。航行安全统计显示，集装箱落海事故多数与绑扎不当或超重堆载相关，这也是各船公司对绑扎方案审核严格的原因。

实操要点

1. 超重箱、FR/OT 箱与危险品箱报价时，把 CLC 单列进明细，别让客户以为只有海运费和 THC；
2. 问清 CLC 的计费口径——按箱还是按加固量，特种箱通常按箱固定费率；
3. 客户选箱时提示：特种箱 CLC 更高，算总账时不能只看海运费；
4. 危险品箱的绑扎要求更严格，与危申报、监装等环节一并安排；
5. 箱内货物加固与 CLC 是两个环节，装箱时提醒客户别把两者混为一谈。

实例：一票 28 吨超重 40HQ 装船，码头收 CLC 额外绑扎加固，费用单列在账单。

Cleaning Charge 清洁费（洗箱费） Cleaning Charge（清洁费/洗箱费）

清洁费（Cleaning Charge，俗称洗箱费）是集装箱归还时箱内不洁所产生的清洗费用，由用箱人承担。箱东收到脏箱后须清洗至可再次装货的标准才能继续出租，这笔清洗成本因此转嫁给造成污损的用箱人，按柜计收，费率因污损程度与箱型而异。收取场景主要有三类：还箱清洗（还空箱时箱体脏污被堆场收取）、罐箱清洗（ISO Tank 卸货后必须清洗，普货罐、食品罐与危险品罐的清洗标准不同）、船舶洗舱（散货船换货种前洗舱）。它区别于海关清关费（报关服务报酬），也区别于坏箱费（箱体损坏的修理费），三者的收费主体、触发条件与计费方式都不同，报价与核费时须区分清楚。

知识扩展

清洁费（Cleaning Charge，洗箱费）常见场景：

- 还箱清洗：还空箱时箱体脏污（残留货物、异味）被堆场收取洗箱费；
- 罐箱清洗：罐式集装箱（ISO Tank）卸货后必须清洗（普货罐/食品罐/危险品罐清洗标准不同）；
- 船舶洗舱：散货船换货种前洗舱。

防范：装货前检查箱况（干净无味），卸货后清理箱体再还箱。

实操要点

1. 还箱前清理箱体（防洗箱费）；
2. 提箱检查异味/残留（EIR 记录）；
3. 罐箱按货物类别选择清洗标准；
4. 洗箱费标准提前确认。

实例：还空箱时箱内残留货物被收洗箱费 RMB300；卸货后清理可避免。

免费版

运价与合约

Allocation 舱位配额 Space Allocation

舱位配额 (Allocation) 指船公司按客户等级、合约量或历史表现分配给该客户每航次/每周可用的舱位数量, 超出配额需另行申请。船公司舱位有限, 旺季尤其紧张, 配额是分配稀缺舱位的主要机制: 大客户、长约客户拿到的配额多, 中小客户配额少甚至没有固定配额。配额内的订舱通常优先保障, 超额部分按先到先得或特批处理。货代管理配额的要点: 提前预测货量、合理使用配额、旺季前与船公司沟通增量、避免长期用不满配额导致被削减。配额比价格更值钱——有配额才能出货。

知识扩展

配额是船公司的收益管理工具。它按客户贡献 (合约量、履约率、付款情况、货种结构) 把每航次舱位切成份额, 分给各个客户和货代。淡季配额宽松, 谁都订得到; 旺季配额就是硬约束, 没配额的客户只能走高价 SPOT 或被甩柜。对货代来说, 配额是比价格更重要的经营资产。价格可以谈, 配额需要长期积累: 稳定出货、不放空、按时付款、不临时取消, 这些行为会直接影响船公司销售给你的配额。

反过来, 长期占配额不出货 (Booking

后取消) 会被降配额, 甚至被列入低优先级客户, 这是很多货代旺季订不到舱的真实原因。

实操要点

1. 掌握自己在每家船公司的周配额, 做成台账, 旺季前主动申请提额;
2. 提额要带数据去谈: 过去三个月的实际装载率、无取消记录、付款及时性;
3. 配额分配给客户时优先给稳定客户, 别把配额全押给一个临时大单;
4. 确认订舱后不要随意取消, 取消率是船公司评估你的核心指标;
5. 旺季前 4-6 周与主力船东确认旺季配额安排, 比临时求舱有效得多。

实例: 旺季前确认: 某船东给我司美西周配额 45 TEU (含 30 个 40HQ), 超出部分按 SPOT 另议。

Base Rate 基本运费 (基本港运价) Base Rate / Basic Ocean Freight

基本运费 (Base Rate) 是运价中不含任何附加费的纯运输费用部分, 各类附加费 (BAF 燃油附加费、GRI 运价上调、PSS 旺季附加费等) 均在其基础上另加。海运报价习惯上分基本运费和附加费两部分: 基本运费按箱型和航线确定, 附加费按市场情况单列调整。客户看到的最终海运费 = 基本运费 + 各项附加费。比较运价时要把附加费全部算进去, 只看基本运费会低估实际成本。货代报价单上应分别列明基本运费与附加费明细, 注明附加费的可能变动, 让客户清楚费用构成。

知识扩展

运价的分层结构是: 基本运费 (Base Rate / BAS) + 各类附加费 (燃油、货币、旺季、港口拥堵等) + 本地费用 (THC、文件费、拖车、报关)。理解这个结构, 报价才不会漏项。

为什么船公司要把运价拆成基本运费加附加费, 而不直接给一个总价? 两个原因: 一是燃油、汇率这类成本波动大, 拆开可以随时调整而不重签合约; 二是备案和合约管理上, 基本运费相对稳定, 附加费按公告执行更灵活。

欧洲航线报价里常见 BAS (Basic Ocean Freight) 这个缩写, 就是基本运费, 和美线说的 Base Rate 是同一件事。

实操要点

1. 拿到船公司报价先确认是 Base Rate 还是 All-in: 差别可能是 300-600 美金 / 柜;
2. 客户比价时如果对方报的是 Base Rate 而你报 All-in, 一定要拆开对比, 否则会被误认为贵;
3. 合约谈判中争取“基本运费固定 + 附加费按公告”的结构, 比全浮动更可控;
4. 报价单上把基本运费、附加费、本地费用分三段列, 客户看得懂, 也降低事后争议;
5. 核算利润用净成本 (基本运费 + 必然发生的附加费), 不要只看基本运费差价。

实例: 船公司报价: Base Rate USD 1,200/40HQ + BAF 320 + GRI 300 + THC 本地另计, All-in 约 1,820。

BCO 直接货主（实际货主） Beneficial Cargo Owner

BCO (Beneficial Cargo Owner, 受益货主) 指对货物拥有所有权、自己承担运费并直接与船公司签约订舱的货主, 区别于代理货主订舱的货代 (NVOCC/Forwarder)。BCO 直接与船公司签订服务合约 (SC), 享受船公司直销运价, 省去货代中间环节。大型货主 (如沃尔玛、宜家、大型工厂) 通常是 BCO; 中小货主因货量不足以达到船公司签约门槛, 更多通过货代订舱。货代口中的直客通常就指 BCO 类客户。BCO 直接订舱时船公司提供合约价和舱位保障, 但也承担了订舱管理、单证操作的职责, 多数 BCO 仍会委托货代操作订舱细节。

知识扩展

在美元语境里, 船公司把客户分成两类: BCO 和 NVOCC。BCO 是沃尔玛、Target、宜家这样的实际货主, 货是自己的, 自己签 Service Contract、自己出运费; NVOCC 是货代, 买船公司的舱位再转卖给下游。这两类客户拿到的运价体系不同: BCO 的合约价通常更低 (船公司愿意直接锁量), 但条款也更硬 (MQC 罚金、装载率考核); NVOCC 的价格里含了船公司留给货代的操作空间, 灵活性更高。中国货代日常说的“直客”和 BCO 不完全等价——“直客”更多是“不是同行转来的客户”, 而 BCO 是船公司口径的合约主体身份。一个工厂可能是你的直客, 但它并不是船公司眼里的 BCO (因为它没有自己的 SC)。

实操要点

1. 客户说“我们是 BCO”时, 要问清楚有没有自己的 SC 号: 有 SC 就意味着运价它自己谈、你只赚操作和内陆段, 报价结构完全不同;
2. BCO 走自己的 SC 时, 提单上 Shipper 是它, 货代只做 Nominated Forwarder (指定操作方), 佣金来自操作费而不是运费差价;
3. 大 BCO 每年 3-4 月做美元年度招标 (Tender), 提前半年跟进比临时投标胜率高得多;
4. BCO 客户对时效和舱位保障的要求远高于价格敏感度, 别用低价去抢——抢下来也做不长。

实例: 客户报备: “我们是 BCO, 走自己 MAEU 的 SC, 你们只负责订舱和美西拖车。”这种情况下你赚的是操作费和拖车差价, 不是海运费。

Blank Sailing 停航（空班、抽班） Blank Sailing / Void Sailing

Blank Sailing (空班/跳港) 指承运人取消某个已公布的航次或跳过某个挂靠港, 通常用于淡季削减运力以支撑运价, 或应对拥堵、船期延误。空班是船公司调节运力与运价的主要手段: 市场淡季货量不足时, 取消航次减少运力供给, 维持运价不跌; 旺季港口拥堵时, 跳港或空班用于调整船期。空班直接影响已订舱货物: 货物顺延到下一班或改配其他船。货代遇到空班要第一时间通知客户, 协助改配、调整交期, 旺季订舱预留缓冲时间。查询空班公告是货代日常跟踪市场的工作内容。

知识扩展

停航有两种动机。一是市场性停航: 需求疲弱时, 联盟集体抽班以减少有效运力、支撑运价, 这类停航往往和 GRI / RR 公告同期出现, 是判断涨价能否落地的关键指标。二是运营性停航: 船期严重延误时, 取消一个航次让船队回归班期, 或因港口拥堵跳港 (Port Omission)。对客户的影响是: 船期表上的那班船消失了, 货要等下一班, 通常延后 7 天。旺季连续停航会造成货物积压, 进一步推高运价, 形成螺旋。专业货代会跟踪各联盟的周度停航数量 (业内有公开统计), 用来预判两三周后的舱位紧张程度和运价方向。

实操要点

1. 收到停航通知第一时间通知客户, 并同步给出替代方案 (改下一班 / 改港 / 改船东), 不要只转发通知;
2. 已入港的货要确认是否需要退关、重新报关或转堆, 费用归属提前和船公司确认;
3. 停航导致跨月的货, 价格适用哪个周期要提前书面约定, 避免被动接受涨价;
4. 跟踪停航数量作为市场判断依据: 停航多 + 需求回暖 = 涨价概率高;
5. 重点客户旺季前告知停航风险, 建议提前一班备货, 别把交期算得刚刚好。

实例: 船公司通知: 远东至美西 W35 航次 Blank Sailing, 建议改配 W36, ETD 顺延 7 天。

Buy / Sell Rate 成本价与销售价 (买价 / 卖价) Buying Rate / Selling Rate

买价指货代从船公司或上游同行取得的成本运价，卖价指报给客户的运价，两者之差即为运费毛利 (Freight Margin)。买价来源包括船公司合约价、同行价 (Co-loader 价)、即期市场价等；卖价由货代根据市场行情、客户关系和自身毛利目标确定。管理买价与卖价是货代日常的核心工作：买价要持续优化 (谈判、比价、凑量)，卖价要结合市场定位和客户承受力。差价过薄覆盖不了操作成本，过厚则失去竞争力。大客户通常要求透明报价 (买价加服务费)，中小客户接受含毛利的总价。

知识扩展

货代的利润来源有三块：运费差价 (Buy/Sell

Spread)、本地费用与增值服务 (报关、拖车、仓储、保险)、以及上游返佣 (Rebate、TVR 折扣)。只盯运费差价的货代利润最薄，因为运费是最透明、最容易被比价的部分。

毛利水平因航线和货种差异很大：美线整柜的单箱毛利可能只有 50-150 美金，而拼箱、危险品、特种箱、DDP 双清项目的毛利率明显更高。这也是为什么成熟货代都在往“难做的货”走。

毛利与回款风险的关系同样关键：高毛利往往伴随垫付 (预付运费、代垫关税)，资金占用成本要算进利润里，否则表面赚钱实际亏现金。

实操要点

1. 成本核算必须包含全部必然发生的项：海运费、附加费、本地费用、代垫资金成本、坏账准备；
2. 按客户和航线做毛利台账，每月复盘：哪些客户是量大毛利薄，哪些是量小毛利厚，据此分配销售精力；
3. 别用单票毛利判断客户价值，看月度总毛利和回款周期；
4. 涨市中及时更新买价，避免拿着旧成本报价；跌市中主动降卖价留住客户，用量换毛利；
5. 增值服务是提高毛利的正道：把报关、拖车、保险、目的港服务打包，客户更省事，你的利润结构也更健康。

实例：买价 (合约价 + 附加费) 净成本 1,940，卖价 2,150，单箱毛利 210 美金，另有拖车与报关毛利 60 美金。

Carrier / Merchant Haulage 承运人拖车 / 货主拖车 Carrier Haulage / Merchant Haulage

承运人拖车 (Carrier Haulage) 指内陆运输段由船公司安排并计入其运价；货主拖车 (Merchant Haulage) 指由货主或其货代自行安排内陆运输，船公司责任止于港口或场站。Carrier Haulage 下船公司对内陆段负责，费用并入总运价，通常通过其合作的拖车公司执行，适合一站式需求；Merchant Haulage 下内陆段由货主自己安排，船公司只负责海运段，费用和责任分开，灵活性和成本控制权在货主手里。货代报价时要区分两种模式：Carrier Haulage 的总价包含内陆段，Merchant Haulage 只含海运段，内陆拖车费另计。

知识扩展

这对概念在欧线和美线内陆业务里非常关键。Carrier Haulage

下，船公司出一个到门价，内陆段的拖车、免柜期、还箱都由它协调，出问题找它一家；Merchant Haulage

下，由货主自行安排拖车公司，价格通常更有竞争力，但免柜期计算、还箱地点、空箱返还责任都要自己盯。

成本上 Merchant Haulage 常便宜 10-25%，但隐性成本不少：拖车排队、司机等候费、还箱堆场排队、超期滞箱都要自己承担。量大且当地有稳定车队资源的货代做 Merchant Haulage 更划算；量小或不熟悉当地的，Carrier Haulage 更省心。

还有一个容易忽略的点：免柜期 (Free Time) 在两种模式下的计算起点和还箱要求可能不同，签约时要写清楚。

实操要点

1. 比较两种模式要算总成本：拖车费 + 等候费 + 可能的滞箱费 + 管理成本，而不是只比拖车报价；
2. 走 Merchant Haulage 前确认空箱返还堆场 (Empty Return Depot) 和还箱预约规则，很多滞箱费就出在还箱难；
3. Carrier Haulage 下也要核对免柜期天数，船公司的到门价不代表免柜期一定够；
4. 提前和客户说明责任边界：Merchant Haulage 下拖车延误的责任在货主侧，别让客户以为船公司包干；
5. 在陌生目的地首次走货优先选 Carrier Haulage，跑熟了再切 Merchant Haulage 降成本。

实例：欧洲内陆点方案：Carrier Haulage 到门 EUR 850 (含 14 天免柜)；Merchant Haulage 拖车 EUR 690，但免柜仅 7 天且还箱堆场较远。

Co-loader 同行 (并单同行、共舱同行) Co-loader / Co-loading Forwarder

Co-loader (同行配货) 指把货交给另一家货代或拼箱商共同出运的合作方: 上游同行提供舱位或拼箱集运能力, 下游同行提供货源, 运价按同行价结算。在集运 (Consolidation) 和包板包舱业务中, 小货代没有足够的板位资源或船公司合约价, 就把货交给有资源的同行 (Co-loader), 以同行价采购舱位, 自己赚取与客户价之间的差价。Co-loader 关系是货代行业常见的合作模式: 上游赚运费差价, 下游获得舱位和价格。选择 Co-loader 要评估其船期稳定性、服务质量和结算信誉, 避免因上游问题影响客户货物。

知识扩展

货代行业的运力金字塔大致是: 船公司 → 大型 NVOCC (庄家) → 中型货代 →

小货代 / 同行。每一层都可能是上一层的 Co-loader 客户。拼箱业务尤其依赖这个结构: 单个小货代凑不满一个柜, 就把货交给拼箱庄家并单, 庄家凑满一柜后向船公司订舱。

同行价 (Co-load Rate) 通常介于船公司合约价和市场终端价之间, 特点是价格随行就市、结算快、不含终端服务。

对小货代来说, 同行价让它在没有船公司合约的情况下也能报价接货。

风险点也很明确: 货在别人手上, 操作质量、放货控制、单证准确度都依赖对方; 一旦上游同行资金链出问题, 可能出现扣单、货被押的情况。

实操要点

1. 选同行看三件事: 航线是否是它的强项、放货政策是否规范、有没有长期稳定的船公司合约;
2. 拼箱走同行务必确认目的港拆箱代理和目的港费用 (DTHC) 水平, 很多纠纷出在目的港乱收费;
3. 提单类型说清楚: 出的是同行的 HBL 还是船公司 MBL, 会影响客户在目的港的提货流程;
4. 同行价通常有效期很短 (一周甚至一票一议), 报客户时同步收窄自己的有效期;
5. 关键客户的货不要长期只依赖一家同行, 至少备两家, 避免被单点绑定或临时涨价。

实例: "这票欧洲拼箱我们没有直接合约, 交给 XX 同行并单, 同行价 USD 35/CBM, 出他们的 HBL。"

Contract Rate 合约价 (约价) Contract Rate

合约价 (Contract Rate) 指依据 SC、NSA 等运价合约在合约期内适用的运价, 通常绑定最低箱量承诺, 价格稳定性高于即期价。合约价的形成: 货主或货代承诺合约期内交付一定箱量 (MQC), 船公司给出低于即期价的运价作为回报。合约价的优势是价格稳定、成本可预期, 旺季时还有舱位优先权; 约束是货量达不到承诺要付违约金, 且合约价不随市场下跌而自动下调。货代成本结构中, 合约价是底盘, 即期价和特殊货按行情另议。签约时要结合自身货量预测选择合约规模, 避免高承诺低执行。

知识扩展

合约价是货代成本结构的地基。它的价值不只是"便宜", 更是"可预测"——有了合约价, 你才敢对客户做月度报价、才敢承诺旺季服务、才敢投标。

合约价的构成通常是基本运费 (Base Rate) +

可调附加费。合约里最值钱的条款往往不是数字, 而是"哪些附加费在合约期内不得上调"。同样 1,800

美金的合约价, 一个不含 GRI 保护、一个含, 实际成本可能差 400 美金。

合约价与即期价的价差 (Contract-Spot Spread) 是行业景气度的直观指标: 价差为负 (即期低于合约) 意味着市场疲弱, 客户会想撕约; 价差大幅正向意味着旺季, 合约客户占尽便宜。

实操要点

1. 合约价要按目的地分段核对: 基本港、非基本港、Door、Ramp、IPI 内陆点分别多少, 别只记住一个基本港数字;
2. 记录合约价的"净成本": 合约价 + 各项必然发生的附加费 + 本地费用, 销售报价时用净成本算利润, 不要用光溜溜的海运费;
3. 每月对账时核查船公司是否按合约价出账, 错套牌价的情况并不少见;
4. 合约到期前 45 天启动续约谈判, 带上履约数据 (走了多少箱、装载率、付款及时性) 去谈, 比空口砍价有效;
5. 淡市里如果即期明显低于合约, 可以和船公司谈中途调价 (Mid-term Adjustment), 多数船东在客户流失压力下愿意谈。

实例: "这个客户走我们和 CMA 的合约价, 美西 40HQ 净成本 1,940 (含 GRI 保护、免柜 14 天), 报客户 2,150。"

Credit Term 账期 (信用期) Credit Term / Payment Term

账期 (Credit Term) 指客户在服务完成后可延后付款的期限 (如开船后 30/60/90 天), 本质是货代向客户提供的商业信用, 构成资金占用与坏账风险。账期是报价必须考虑的成本: 船公司通常要求货代按时付款, 而货代给客户 30-90 天账期意味着中间垫资, 资金成本和坏账风险都由货代承担。货代管理账期的要点: 新客户从短账期或预付开始、按客户信用调整账期、超期欠款及时催收、大额账期要求担保或押金。账期也是报价谈判的筹码: 客户要长账期, 价格就难让; 客户预付或短账期, 价格可以更优。

知识扩展

账期是货代经营中最容易被低估的成本。船公司通常要求较短的付款周期, 客户却要求 60-90

天账期, 中间的资金缺口由货代垫付。一个月流水 500 万、账期 60

天的货代, 需要长期占用近千万资金——这就是为什么很多看起来利润不错的货代死于现金流。

算法很简单: 垫资成本 $\approx$ 应收金额 $\times$ 年化资金成本 $\times$ 账期天数 / 365。按年化 6% 算, 90 天账期相当于给客户让了约 1.5% 的价格, 对单箱毛利只有 5-8% 的业务来说, 这是实实在在的一大块。

账期还带来坏账风险。行业里客户跑路、破产的案例并不少见, 尤其在市场剧烈波动之后。所以成熟货代都会设置客户信用额度和账期审批制度。

实操要点

1. 报价时把账期算进成本: 客户要 90 天就在价格里体现, 别把账期当免费赠品让出去;
2. 建立客户信用档案: 额度、账期、历史逾期记录, 超额度需审批, 别靠销售个人判断;
3. 新客户从预付或短账期起步, 合作稳定后再放宽, 顺序不要倒过来;
4. 逾期要有升级机制: 到期提醒、逾期 7 天暂停新单、逾期 30 天启动催收, 规则要提前告知客户;
5. 大额垫付 (代垫关税、目的港费用) 单独审批, 这类款项风险高于运费。

实例: 报价备注: "本价格基于 30 天账期; 如需 90 天账期, 运价上调 USD 40/40HQ。"

CY / DOOR / RAMP 运价交付段落 (场到场 / 到门 / 到铁路场站) CY / Door / Ramp

Delivery Terms in Rate Quotation

运价交付段落指报价所覆盖的运输区段: CY 表示到港口集装箱堆场, Door 表示送至收货人指定地址, Ramp 表示到铁路场站, 三者对应不同的费用范围与责任终点。CY

价只包含海运段到目的港堆场, 目的港后的拖车、清关、派送另计; Door

价包含目的港到收货人地址的全程费用, 通常含拖车和清关; Ramp

价用于内陆联运, 运到指定铁路场站为止。报价时交付段落不写清楚是结算纠纷的最大来源: 客户以为报了 Door 价, 实际只含 CY。货代报价必须明确交付段落, 分别列明海运段、内陆段费用。

知识扩展

美线报价里最容易出错的不是数字, 而是段落。CY-CY

是场到场: 起运港堆场到目的港堆场, 之后的提柜、拖车、还箱都归收货人; CY-Ramp

管到铁路场站, 内陆点客户自行到场站提柜; CY-Door 是到门, 船公司或货代安排拖车送到客户仓库。

三者价差很大: 从洛杉矶港到内陆点的 Door

段可能就占总价的三分之一以上。所以客户说"到芝加哥多少钱", 必须先问是到 Ramp 还是到 Door。

还要区分谁安排拖车: 船公司安排叫 Carrier Haulage (承运人拖车), 客户或货代自己安排叫 Merchant Haulage (货主拖车)。前者省事、责任清晰, 后者通常更便宜但要自己盯车。

实操要点

1. 报价单必须写明段落: CY-CY / CY-Ramp / CY-Door, 并注明目的地全称和邮编 (Door 段报价必须要邮编);
2. Door 价要确认卸货条件: 是否需要尾板车、是否需要人工卸货、有没有等候时间限制, 这些都产生额外费用;
3. Ramp 价要告知客户提柜时限和场站堆存规则, 逾期费用不低;
4. 明确 Carrier Haulage 还是 Merchant Haulage, 两者的责任划分、免柜期计算方式都不同;
5. 超重货走内陆要核对当地公路限重, 美国各州规定不同, 超重需申请许可。

实例: 报价对比: Shanghai $\rightarrow$ Chicago CY-Ramp USD 3,250; CY-Door (邮编 60601, 需尾板车) USD 3,780。

FAK 不分货种运价 Freight All Kinds

FAK (Freight All Kinds, 不分货种) 指承运人对同一航线的多种货物采用统一运价, 不按货物品名或商品编码分别定价, 是集装箱班轮最主流的报价方式。与按品名定价的传统件杂货运价不同, FAK 下只要货能装柜、不属危险品或特殊监管货物, 就适用同一费率。FAK 简化了订舱和结算流程, 货代报价时不用逐个品名查价, 客户对成本也更可预期。但 FAK 运价通常按箱型 (20GP/40GP/40HQ) 和目的港分别报价, 旺季会叠加 GRI、PSS 等附加费调整。某些特殊货物 (危险品、冷藏货、超重货) 不适用 FAK, 需按品名另议运价。

知识扩展

FAK 是集装箱化带来的定价革命。散杂货时代运价按品名定 (Commodity Rate), 钢材一个价、棉花一个价、机械一个价, 运价本厚得像字典。集装箱出现后, 船公司运的是箱子而不是货, 一个 40

尺柜的成本和里面装什么关系不大, 于是干脆按箱定价、不分货种, 这就是 FAK。

FAK 的好处是简单: 报价快、核算快、不用查品名费率表。但它也意味着承运人不再为高价值货物收取更高运费, 风险与运价脱钩——这就是为什么危险品、超重货、冷藏货、活体动物这些特殊货种至今仍被排除在 FAK 之外, 单独定价。

需要注意 FAK 的适用边界: 一般指普货 (General Cargo)。同一个柜里混装了危险品或超重, 就不能按 FAK 走, 必须重新申报和定价。

实操要点

1. 询价时确认是否 FAK 价, 以及 FAK 排除哪些货种 (危险品、超重、冷冻、二手设备通常排除);
2. 确认重量上限: 多数 FAK 价附带箱重限制 (如 40HQ 不超过 21-24 吨), 超重要加收或改按重量货定价;
3. FAK 不代表全包, 附加费和本地费用仍单独计收, 报客户时说清楚;
4. 混装货物报关品名必须与实际一致, 用 FAK 价装了申报外的敏感货, 被查处的后果远大于省下的运费;
5. 特殊货种提前问船公司政策, 各家对二手机械、粉末、液体的接收标准差异很大。

实例: 报价: Shanghai → LA 40HQ FAK USD 2,150 (普货, 箱重 21 吨以内, 危险品与超重货另议)。

Firm Booking 确认订舱 (实订) Firm Booking / Confirmed Booking

Firm Booking (确认订舱) 指承运人已正式确认并锁定舱位与设备的订舱状态, 与以舱位为准 (Subject to Space) 的待确认订舱相对。订舱流程中, 客户提交订舱申请后, 船公司确认舱位并回复订舱确认 (Booking Confirmation), 此时订舱进入 Firm 状态: 舱位、船名航次、箱型都已锁定。Firm Booking 意味着船公司承诺按约定装载, 客户应按约交货; 反之客户取消或不出货可能承担 No-Show 罚金。货代操作中要区分订舱状态: 待确认 (Subject) 与已确认 (Firm) 完全不同, 向客户传递信息时不能混淆, 避免客户误以为舱位已锁定。

知识扩展

订舱状态一般会经过几个阶段: 询价 → 提交订舱申请 → subject to space (待确认) → Firm Booking (确认, 出 SO / Booking Confirmation) → 放箱 →

装货。区分状态非常重要, 因为客户备货、约车、报关都建立在“舱位是否已锁”这个前提上。

Firm Booking 通常伴随三个可验证的凭证: Booking Number (订舱号)、SO (Shipping Order / 放箱通知)、以及船名航次。三者齐全才算真正落实, 只有一个订舱号有时仍可能被调整。

旺季里还有一种模糊状态: 船公司确认了订舱但“箱子待安排”。这时舱位有了、空箱未定, 同样装不了货, 报给客户时要说清楚。

实操要点

1. 向客户回复舱位状态时用明确措辞: “已确认 (Firm)”或“待确认 (Subject)”, 不要用“应该没问题”这类模糊说法;
2. Firm Booking 后立即核对船名航次、截关时间、箱型箱量、放箱堆场, 四项齐了再通知客户约车;
3. 内部系统或表格里给订舱状态设置字段, 操作与销售看同一个状态, 避免口径不一致;
4. 确认后仍有被甩柜风险时提前告知客户, 尤其旺季, 别让客户以为 Firm 就是绝对保证;
5. 客户催问时给具体信息 (订舱号 + 船名航次 + 截关日), 比一句“订上了”更让人放心。

实例: 回复客户: “舱位已 Firm, Booking No. 26xxxx, 船名 ABC V.2635E, 截关 8/29 17:00, 放箱堆场已出。”

FIX 固定价 (锁价) Fixed Rate / Fixed for the Period

FIX (固定运价) 指在约定期间内运价固定不变的报价方式: 无论市场涨跌、附加费如何公告, 按约定数字执行。固定价通常约定有效期 (如 30 天、一个季度或整个合约期), 期间船公司公布的 GRI、PSS 等调整不影响已确认的价格。客户偏好固定价是为了成本可预期; 货代承担了市场上涨的风险, 因此固定价报价通常包含一定的风险溢价, 或要求客户承诺相应货量。执行固定价时要把有效期、适用箱型、是否含附加费写清楚, 市场剧烈波动时双方都可能要求重新议价, 需提前约定调整机制。

知识扩展

客户说“给我 FIX

一个月”, 意思是要一个一个月不变的价格。这在市场平稳时是很好的销售武器, 在市场剧烈波动时则是风险敞口。

FIX 有三个维度必须谈清楚: 固定期限 (一周 / 一个月 / 一季)、固定范围 (只固定海运费, 还是含 GRI、PSS、燃油等全部附加费)、固定条件 (是否有量的前提、是否限定船期)。很多纠纷不是价格谈不成, 而是范围没说清——客户以为全包, 你以为只是海运费。

专业做法是 FIX +

例外条款: 固定海运费, 但明确写出“政府性费用、法定新增费用、码头突发拥堵费另计”, 把不可控成本排除在外。

实操要点

1. 对客户 FIX 之前先看自己的上游是不是 FIX。上游浮动、下游固定, 等于自己开了一个赌市场的敞口;
2. FIX 期限尽量不要超过上游合约剩余有效期, 别出现“客户价还有 20 天、上游价明天到期”的错配;
3. 报价单必须列明含哪些费用、不含哪些费用, 并写上例外条款;
4. 涨市中如果必须 FIX, 价格里加风险溢价 (常见 50-150 美金 / 柜), 这不是加价, 是买保险;
5. 大额长期 FIX 建议加上量的条件 (如月均不低于 X 箱), 避免客户只在市场高于你 FIX 价时才来走货。

实例: 客户要求: “8 月份美西给我 FIX 2,300 全包, 别一涨就来调价。”回复时要写清含 GRI / PSS, 且政府性费用另计。

Floating Rate 浮动运价 Floating Rate / Subject to Market

浮动运价 (Floating Rate) 指报价随市场或上游成本变动而调整的定价方式, 通常约定调整周期、调整依据与通知义务。浮动价的常见形式: 以运价指数挂钩 (如 SCFI 周度调整)、以上游成本变动调整 (船公司 GRI 生效后同步上调)、以油价等成本项联动 (BAF 公式)。浮动价的优点是对双方公平: 市场涨跌自动传导, 不需要频繁重新谈判; 缺点是客户成本不可预期, 需要明确的调整规则避免争议。签订浮动价条款时要写清调整频率、调整依据的数据来源、调整幅度的上下限, 以及价格调整前的通知时限。

知识扩展

浮动运价是 FIX 的反面, 也是货代自我保护的基本工具。核心不是"可以涨价", 而是"涨价规则事先说清楚"。规则透明的浮动价客户接受度远高于临时通知涨价。

三种常见浮动方式: 一是跟指数 (挂 SCFI / FBX, 见指数挂钩合约); 二是跟上游成本 (船公司公告涨价即同步转嫁); 三是定期重报 (每周 / 每半月重新报价)。

跨境电商客户对第三种最熟悉——很多电商物流商就是每周一发新价格表。这种方式沟通成本最低, 客户也习惯, 缺点是无法支撑客户做长期成本预算。

实操要点

1. 报浮动价时写清三件事: 调整依据 (指数 / 船公司公告)、调整周期、提前通知天数 (建议不少于 7 天);
2. 附加费转嫁要写"以船公司正式公告为准, 附公告链接或截图", 有据可依才不伤客户关系;
3. 下调也要主动通知。市场跌了主动降价的货代, 客户忠诚度远高于只涨不降的;
4. 客户预算敏感时, 提供"浮动价 + 上限"折中方案 (Cap), 比硬推纯浮动更容易谈成;
5. 内部要留价格变更记录, 客户争议时能还原每一次调整依据。

实例: 报价备注: "本价格随船公司公告调整, 如遇 GRI 提前 7 天书面通知, 届时按公告金额同步执行。"

Freehand 自揽货 (自由货) Freehand Cargo

Freehand (自由货) 指由发货方 (通常是中国出口商) 自行选择货代和承运人的货物, 运费和操作权掌握在出口端, 货代可以自主报价并赚取运费差价。与指定货 (Nomination

Cargo) 相对: 指定货由国外买家控制承运人选择, 出口端只赚操作费; Freehand

货则完全由出口端货代掌控, 运价、船公司、订舱节奏都由自己决定, 利润空间更大。货代经营 Freehand 货的关键是维护好出口客户关系、提供有竞争力的价格和稳定的舱位。美线、欧线等主力航线中, Freehand 货是货代利润的主要来源。

知识扩展

Freehand 和 Nomination (指定货) 是货代业务最基本的两分法。Freehand 货由出口商掌握选择权, 常见于 CIF、CFR、DDP 等由卖方付运费的贸易条款; Nomination 货由国外买家指定代理, 常见于 FOB 条款。

对货代而言, Freehand 的价值在于三点: 可以自己选船公司 (成本可控)、可以自己定价 (利润空间在自己手里)、客户关系直接 (不依赖国外代理)。所以销售培训里常说"做 Freehand 才是真正的销售, 做指定货是操作"。

但 Freehand

也更考验能力: 价格全靠自己谈、时效全靠自己盯、出问题客户直接找你, 不像指定货可以把责任推给国外代理。

实操要点

1. 开发 Freehand 客户先看贸易条款: 报关单上是 CIF / CFR / DDP 的, 运费由卖方付, 才有机会拿到操作权;
2. 报价要有结构: 海运费 + 附加费 + 本地费用分开列, 别一个 all-in 数字打天下, 客户比价时你说不清优势在哪;
3. Freehand 货是自己的利润池, 务必控制好上游成本, 用集中出货换更好的合约价;
4. 拿到 Freehand 后尽快沉淀关系: 帮客户做船期规划、免柜期跟踪、旺季提前锁舱, 让它换供应商的成本变高;
5. 别只盯运费差价, 内陆拖车、报关、仓储、保险都是可以正当赚钱的环节。

实例: "这票是 CIF 洛杉矶, 工厂自己找的货代, 属于 Freehand, 可以走我们自己的合约价。"

Index-Linked Contract 指数挂钩运价合约 Index-Linked / Index-Adjusted Freight Contract

指数挂钩合约 (Index-Linked Contract) 以公开运价指数 (如 SCFI 上海出口集装箱运价指数、FBX、WCI) 作为定价基准, 按约定周期依指数变动自动调整运价, 而非签订固定价格。合同约定: 基准指数、挂钩方式 (如运价=指数×系数)、调整频率 (周/月/季) 和上下限 (Cap/Floor)。好处是双方都不用赌市场方向: 市场涨时船公司不必频繁谈涨价, 市场跌时货主自动享受低价。风险是指数本身与个别航线实际成交价的偏离。指数挂钩合约多见于长期协议和大型货主, 中小客户接触较少, 但理解其机制有助于看懂市场报价逻辑。

知识扩展

固定价长约在市场剧烈波动时对双方都危险: 涨市里船公司后悔, 跌市里货主后悔, 结果就是谁都不守约。指数挂钩合约用公开第三方指数做锚, 把"谁猜对市场"的博弈换成"共同承担市场"。

常见结构: 以某指数某周期的均值为基准, 加或减一个固定差额 (Spread), 按月或按季调整; 有时加设涨跌幅上下限 (Collar), 例如单期调整不超过 $\pm 15\%$, 避免极端行情下失控。

常用指数: SCFI (上海出口集装箱运价指数)、CCFI (中国出口集装箱运价指数)、FBX (Freightos Baltic Index)、WCI (Drewry World Container Index)。选指数要看航线覆盖和公布频率是否匹配你的业务。

实操要点

1. 写清"哪个指数、哪条航线子指数、哪个周期的哪种取值 (周均 / 月均)", 越具体越少纠纷;
2. 设定调价触发规则: 定期自动调, 还是超过阈值才调? 定期调整更透明, 阈值调整更省事;
3. 加涨跌幅上下限 (Collar), 锁住极端行情风险;
4. 明确附加费处理: 指数通常已含部分附加费, 别出现指数涨了又另收 GRI 的双重收费;
5. 上下游要对齐: 如果你对客户用指数联动, 对上游最好也是指数联动或至少允许转嫁, 避免两头错配。

实例: 合同约定: 月度运价 = 上月 SCFI 美西航线月均值 $\times 0.9$, 单月调整幅度不超过 $\pm 15\%$ 。

MQC 最低箱量承诺 Minimum Quantity Commitment

MQC (Minimum Quantity

Commitment, 最低货量承诺) 是运价合约中托运人承诺在合约期内最少交付的箱量 (通常以 TEU 或 FEU 计), 是船公司给出合约价的对价条件。MQC

是长约的核心条款: 货量承诺到位, 船公司才愿意给出低于即期价的合约价和舱位保障。实际执行中, 若托运人未完成 MQC, 通常要按未完成部分支付违约金, 或按实际货量重新折算运价 (罚差)。MQC 的设定要务实: 定太高完不成要赔钱, 定太低拿不到好价格。旺季货量容易达成, 淡季则要提前规划货量来源, 避免年底结算时补交违约金。

知识扩展

MQC 是 SC 的定价基础: 量越大, 单箱价格越低。船公司据此安排运力和舱位配额, 所以对未完成的处理往往写得很硬——Liquidated Damages (约定违约金), 常见是未完成箱量 $\times$ 每箱 USD

100-500, 也有直接按牌价与合约价差额追补的写法。

计算方式要看清是按整个合约期考核, 还是按季度 / 月度分段考核。分段考核对托运人不利: 某个月出货少就要罚, 即使全年总量达标。

反过来, 船公司也有义务: 合约里通常会写它需提供的舱位比例 (如按 MQC 的月均量提供), 但措辞多为 best effort, 实操中约束力弱。这就是为什么旺季长约客户也会被甩柜。

实操要点

1. 承诺量按过去 12 个月实际量的 70-80% 报, 留出淡季和客户流失的缓冲;
2. 争取全期考核而非分季考核, 并加入"市场运力异常时豁免"条款 (疫情、罢工、绕行等);
3. 建立月度履约台账: 已走箱量 / MQC 进度百分比, 超过时间进度落后 15% 就要预警;
4. 如果确认完不成, 在合约到期前 1-2 个月主动找船公司谈量的调整或延展, 多数船公司愿意谈, 怕的是你不声不响到期违约;
5. NVOCC 把 MQC 分摊给下游客户时, 务必在自己的 NSA / 报价里回收对应的量承诺, 不要一个人扛全部风险。

实例: SC 条款: MQC 1,000 TEU, 未完成部分按 USD 200/TEU 支付违约金, 按合约全期考核。

MSA 主服务协议（框架协议） Master Service Agreement

MSA (Master Service Agreement, 总服务协议) 是客户与物流服务商之间签订的总框架协议, 约定服务范围、责任划分、结算与账期、保险与赔偿限额等通用条款, 具体运价通过附件或单独报价执行。MSA 管的是怎么合作的规则, 不固定具体价格: 运输条款、付款条件、违约责任、保密条款等在 MSA 中一次性约定, 后续每票业务按当时报价单执行。这样做的好处是双方不用每票重新谈判通用条款, 效率高; 风险是报价单与 MSA 条款冲突时的优先顺序要在协议中写清。MSA 常见于货主与货代、货主与物流平台之间的长期合作。

知识扩展

MSA 和 SC / NSA 的分工很清楚: MSA

管法律关系和商务规则, 运价合约管数字。大客户尤其是外资企业、上市公司, 招标后一定会先签

MSA, 把责任限额、保险、合规(反商业贿赂、数据保护、制裁筛查)、KPI

和罚则一次性谈完, 之后每年只更新价格附件。

MSA 里对货代最关键的几条: 责任限额(是按公约 SDR

限额还是按发票金额)、赔偿责任是否"背靠背"转嫁给实际承运人、账期与逾期利息、KPI

与扣款机制(准班率、开船前通知、数据准确率)、终止条款和过渡期义务。

国内客户签的"物流服务框架合同"本质就是中文版 MSA, 只是条款通常比外资版本简单。

实操要点

1. 责任限额一定要争取"不超过运费的若干倍"或引用国际公约限额, 避免出现"按货值全额赔偿"的无限责任条款;
2. 账期和罚则要对应: 客户要 90 天账期, 就要在价格里体现资金成本, 别当成免费条件让掉;
3. 检查"背靠背"条款: 如果实际承运人(船公司、航司、卡车公司)依法免责, 你也应同步免责;
4. KPI 扣款要设上限(例如不超过当期服务费的 10%), 否则一次异常能把整年利润扣光;
5. MSA 通常一签数年, 签前请法务或有经验的同行看一遍, 不要直接签客户模板。

实例: 客户招标中标后先签三年 MSA (含责任限额、90 天账期、准班率 KPI), 运价以年度附件形式每年更新一次。

NAC 记名客户（指定账户价） Named Account

NAC (Named Account, 具名客户) 指船公司在运价合约里明确写入客户名称的专属运价: 该价格只能用于指定的那一家实际货主, 不能挪给别的客户使用。NAC 通常由船公司为争夺大客户或重要货源而设置, 价格低于普通合约价, 条件是客户承诺相应货量。写进合约的客户名称与实际提单发货人或收货人必须对应, 否则船公司有权按高价重算运费。货代不能冒用他人的 NAC 价格为自己客户订舱, 一旦被船公司发现, 轻则补差价, 重则影响合作关系。NAC 是船公司与直客之间的价格安排, 货代只有在受客户委托时才可使用其 NAC 价格。

知识扩展

NAC

的出现是因为船公司想抢某个具体的大货主, 但又不愿意把这个低价开放给整个市场。于是它跟货代说: 这个价只给 XX 公司的货, 报关资料上 Shipper 必须是它。

和 FAK (不分货种、不分客户的通价) 对比就很清楚: FAK 是"谁都能用", NAC 是"只有它能用"。NAC 价通常比 FAK 低 50-300 美金 / 柜, 但代价是你必须证明货真的是这家客户的。

申请 NAC 一般要向船公司提交货主名称、预计年量、货物品名、起运港目的港。船公司审核通过后给一个 NAC 编号, 订舱时填进去。有些船公司还会要求提供该客户过往的提单副本作为证明。

实操要点

1. 申请 NAC

前先和客户确认它没有在别的货代那里被同一家船公司报备过——重复报备会被船公司驳回, 还容易得罪客户;

2. NAC 价一旦批下来, 订舱时务必在 SO 上填对 NAC 号, 漏填会按 FAK 价出账单, 差价要不回来;

3. 提单 Shipper / 实际货主必须与报备名称一致, 船公司事后会抽查提单, 用 NAC

价装别人的货被查到会被追回差价甚至取消资格;

4. NAC 通常按季度或半年有效, 到期前一个月提醒船公司续期, 别等失效才发现价格跳回牌价。

实例: 船公司回复: "XX 家具的 NAC 已批, 美西基本港 USD 1,850/40HQ, NAC 号 NAC2608xxxx, 有效期至 9/30, 订舱务必填号。"

Net Net Rate 净净价 (实收价) Net Net Rate

净净价 (Net Net

Rate) 指不含任何佣金、返佣或中间加价的实收运价，通常表示该价格已是最低底价，接收方不得再加价转售。Net Net 的含义是价格已经见底：上游（船公司或同行）明确告知这是最终成本，不含任何可以再压缩的空间。货代收到 Net Net 报价后，加价转售会被上游发现并影响合作。Net Net 常用于同行之间的舱位买卖 (Co-loader 业务) 和船公司给大货代的底价。客户听到净净价时应理解为价格到底了，不必再期望返佣空间。结算时净净价通常对应净额开票，不含额外费用。

知识扩展

"Net" 在运价语境里表示已扣除佣金；"Net Net" 再强调一次，意思是连隐性返点也没有了。船公司给货代报 Net Net 时，潜台词是：这个价格是给你的成本价，你想赚钱得加在自己的报价上，而不是指望我事后返给你。

这个词在同行交易里尤其重要。同行报价时如果说 Net Net，意味着对方已经把利润压到很薄，不接受再砍；如果只说 Net，可能还含有一点操作空间。

在指定货语境里，国外代理常问 "Is this net net to us?"，是在确认这个报价里是否已经排除给它的 Profit Share，避免双方对分润理解不一致。

实操要点

1. 收到 Net Net 报价时明确一句"是否含本地费用"，Net Net 只说明没有佣金，不代表全包；
2. 对同行报 Net Net 时也要写清有效期，否则对方拿着底价去比价，你还要被反复砍；
3. 与国外代理确认分润结构时用 Net Net 表述最不容易误会：先确认净价，再单独谈 Profit Share 金额；
4. 内部台账区分 Net Net 成本和含佣成本，否则毛利统计会失真；
5. 遇到客户拿一个"Net Net"低价来比，先确认那个价的费用范围和船期，多数时候差异在附加费上。

实例：同行回复："美西 40HQ USD 1,880 net net, 含 THC，不含拖车，有效期至本周五。"

No-Show Fee 未出货罚金 (放空费) No-Show Fee / Booking Cancellation Fee

No-Show Fee (未出运罚金) 指托运人已确认订舱但未按期交货或临时取消，承运人按约定收取的罚金，用于补偿被占用而未使用的舱位。订舱确认后舱位被锁定，托运人不出货导致舱位空置，旺季时这些舱位本可以卖给其他客户，因此船公司对 No-Show 收取罚金（常见每箱 100-300 美元，旺季更高）。产生 No-Show 的常见原因：货未备齐、报关未完成、市场价下跌客户转投更低价。货代要管理好客户的出运确定性：订舱前确认货好和单证齐备，临时有变尽早取消订舱，避免罚金损失。

知识扩展

No-Show Fee 的出现是因为舱位是稀缺且有时效的资源：订了不用，船公司损失的是整个航次的这个位置。它和 Dead Freight (空舱费，多用于租船和整票未装运) 逻辑相同，只是适用场景不同。

金额差异很大：平峰期可能象征性收取或不收，旺季常见 USD

100-500 / 箱，极端行情下更高，有的船公司还要求订舱押金 (Booking Deposit)。

这条规则还有双向性值得留意：船公司甩柜给客户造成损失时，多数合约并不对称赔偿。这种不对称是行业长期的争议点，也是为什么保舱产品和赔付条款越来越受重视。

实操要点

1. 向客户明确传达取消规则和罚金标准，写进订舱确认，别等出事才解释；
2. 内部设置"确认订舱"门槛：客户口头说要走还不能算确认，要有书面确认再向船公司下单；
3. 需要取消时尽早通知船公司，越早通知越可能免除或减免罚金；
4. 旺季对不稳定客户可要求预付定金，这是保护自己而不是不信任客户；
5. 记录客户的取消率，长期高取消率的客户要调整合作方式，因为你的配额会被它拖累。

实例：旺季订舱确认注明：确认后取消或未按期交货，按 USD 300/40HQ 收取 No-Show Fee。

Nomination Cargo 指定货 Nomination Cargo / Nominated Cargo

指定货 (Nomination Cargo) 是由国外买家 (或其指定货代) 指定承运代理和承运人的货物: 出口端货代只负责执行操作, 运费通常由目的港结算, 出口端赚取本地费用和代理返佣。指定货的特点是订舱权、运价谈判权都不在出口端: 国外买家指定船公司或目的港代理, 出口货代按指令订舱、报关、装船。出口端收入主要来自本地操作费 (THC、文件费等) 和目的港代理给的小额返佣, 运费利润归目的港代理。指定货虽利润薄, 但货量稳定、操作流程清晰, 是许多货代的基本盘业务。

知识扩展

指定货最常见于 FOB 贸易条款: 买方负责运输, 自然由买方指定代理。出口端货代收到的是国外代理的 Booking Instruction, 报关、订舱、出单都按指令做, 运费 Collect (到付)。

出口端的收入来源不是海运费差价, 而是本地费用 (THC、文件费、报关费、拖车费) 和国外代理给的 Profit Share / Rebate。因此指定货的单票利润通常低于

Freehand, 但量稳定、无需开发、现金流风险低 (运费不由你垫付)。

行业里对指定货有两种态度: 一种认为它是 "操作型业务", 天花板低; 另一种认为稳定的海外代理网络本身就是资产。实务上健康的货代往往两条腿走路: Freehand 撑利润, 指定货撑规模和操作团队的稼动率。

实操要点

1. 严格按国外代理的 Booking Instruction 操作, 改船、改单前必须书面确认, 指定货最怕擅自变更;
2. 本地费用标准要提前和国外代理书面确认, 尤其 THC、文件费、押箱费谁付, 避免出货后扯皮;
3. Profit Share 结算周期和方式写清楚, 按票结还是月结, 是否含 VAT;
4. 提单条款要注意 Freight Collect 的表述, 放货指令来自目的港, 别自行放单;
5. 记录每个国外代理的付款及时性, 长期拖欠的代理要及早减少配合。

实例: 国外代理发来 Booking Instruction: FOB 深圳到汉堡, 指定 XX 船公司, 运费到付, 出口端只收本地费用。

NRA 议定运价安排 Negotiated Rate Arrangement

NRA (Negotiated Rate Arrangement, 议定运价安排) 是 NVOCC (无船承运人) 与其客户之间就具体货载议定的运价安排: 只需在货物收妥前书面确认并自行留存, 无需逐份向美国联邦海事委员会 (FMC) 备案。NRA 是 NVOCC 与客户之间的私人定价协议, 适用于单票或一定期限内的货载, 灵活性高、保密性好。相比

NSA (需备案的服务安排), NRA 的手续更轻, 适用于货量不大、频率不高的客户。NRA

书面确认的方式包括邮件、报价单或系统确认记录。NVOCC 使用 NRA 的前提是本身已取得 FMC 许可并具备相应资质。

知识扩展

在 NRA 制度出现之前, NVOCC 想给客户一个运价, 必须先把

Tariff (公布运价) 挂到备案系统里, 改一次价改一次备案, 成本高、反应慢。2011 年 FMC 允许 NVOCC 使用 NRA 后, 只要在收货前把运价用书面形式 (邮件即可) 确认给客户, 并自行保存 5 年, 就可以合法执行。

NRA

的关键法律要件有三条: 一是必须在承运人收到货物之前确认; 二是内容一旦确认不可修改 (要改只能重出一份新的 NRA); 三是必须留存备查。

实务中, 很多中国货代的 "报价邮件 + 客户回复确认" 其实就构成了一份

NRA, 但因为格式不规范, 一旦在美国被投诉或稽查, 举证会很吃力。

实操要点

1. NRA 报价邮件里写清五要素: 起运港、目的港 (含内陆点)、箱型 / 计费方式、全部费用项、有效期;
2. 明确标注 "This quotation constitutes an NRA under 46 CFR 532" 之类字样, 出问题时是有效抗辩;
3. 必须在收货 (Cargo Receipt) 之前完成确认, 货都装柜了再补 NRA, 法律上站不住;
4. 建立 NRA 归档习惯, 按客户 + 月份存成 PDF, 保存 5 年;
5. NRA 一旦发出不可改, 涨价要重新出一份新 NRA 并让客户重新确认。

实例: 报价邮件标题: "NRA-2608-0421 | Shanghai to Los Angeles, 40HQ USD 2,050 all-in, valid till Aug 31", 客户回复 Confirmed 即生效。

NSA 无船承运人服务安排 NVOCC Service Arrangement

NSA (NVOCC Service Arrangement, 无船承运人服务安排) 是 NVOCC 与其客户 (含其他 NVOCC) 之间签订的书面服务安排, 具有类似 SC 的量价约定结构, 需向美国联邦海事委员会 (FMC) 备案但条款内容可保密。NSA 是 NVOCC 版的 Service Contract: 约定货量承诺、运价、有效期和服务条款, 备案后受 FMC 监管。与 SC 的区别在于签约主体是 NVOCC 而非船公司, 且 NSA 的运价和条款不必公开。NSA 适合货量较稳定的客户, 价格和舱位都优于单票议价。货代 (NVOCC) 与其直客或下游同行之间签订 NSA, 是美线业务中常见的制度化定价方式。

知识扩展

NSA 填补了 NRA 和 SC 之间的空档: NRA 简单但只适合单票或短期报价, SC 是船公司层面的合约, 而 NSA 让 NVOCC 也能和自己的客户签有约束力的长期量价协议。

结构上 NSA 和 SC 很像: 合约期、最低箱量、分段运价、违约条款。区别是备案义务落在 NVOCC 身上, 且只需备案基本信息, 具体价格条款可以不公开。

对中国货代来说, NSA

最常见的用途是和大型跨境电商卖家或工厂签年度协议: 客户想锁价格锁舱位, 但它自己没资格签船公司 SC, 就通过 NSA 挂在货代名下。

实操要点

1. NSA 要写清双方箱量义务和不达标后果, 别只写客户的义务而不写自己的舱位责任——客户律师会看这一条;
2. 上游成本没锁的情况下不要签固定价 NSA, 否则市场涨价时的价差由签约方自行承担; 建议加指数联动或附加费转嫁条款;
3. 备案由 NVOCC 承担, 通常委托备案代理办理, 费用不高但别漏;
4. 合约期建议与上游 SC 期错开 1 个月, 留出调价缓冲;
5. 保留每月履约台账, 客户跟你算总账时是最硬的依据。

实例: 货代与某电商卖家签 NSA: 年度 1,200 TEU, 美西固定价 + 燃油浮动条款, 季度回顾一次。

Premium Service 优先舱位产品 (保舱产品) Premium Service / Guaranteed Space Product

Premium Service (优先服务/保舱产品) 是船公司在标准运价之外提供的付费增值产品: 支付溢价换取舱位保障、优先装载或不被甩柜的承诺。旺季舱位紧张时, 普通订舱可能被甩柜或延期, 保舱产品则提供确定性的舱位承诺。常见形式: 保舱保柜 (Guaranteed Space)、优先装载 (Priority Loading)、快航服务等, 通常按柜收取额外费用。保舱产品适合货值高、时效要求严的货物, 如电商货、季节性商品。货代向客户推荐保舱产品时要说明溢价金额和保障范围, 旺季报价时把保舱费与基本运价分开列明, 让客户按时效需求选择。

知识扩展

标准合约里的舱位承诺多数是 best effort, 旺季不够用时船公司按收益高低取舍, 长约低价货最容易被甩。为解决这个矛盾, 各大船公司都推出了保舱产品, 名称各异 (Premium、Priority、Guaranteed Load、No-Roll 等), 共同点是: 加价 + 明确的装载优先级, 部分产品还有未装载的赔付条款。

价格差异很大, 平峰期溢价可能一两百美金, 旺季极端时溢价能翻倍。判断值不值得买, 要看客户的违约代价: 如果货晚到会被罚款、错过销售季、断供生产线, 那溢价其实很便宜。

注意读清赔付条款: 有的产品只承诺优先装载, 不装载只退溢价; 有的会赔付一定金额。这两者对客户意义完全不同。

实操要点

1. 向客户推保舱产品时用它的语言算账: 晚到一周的损失 vs 溢价 300 美金, 让客户自己判断;
2. 确认产品的具体承诺内容: 优先级、是否含设备保障、未装载如何赔付、是否可改船;
3. 旺季提前锁: 保舱额度也是有限的, 临时买不一定买得到;
4. 溢价要单独列项报价, 不要混进海运费, 否则客户会以为你在涨价;
5. 用过保舱的客户要跟进结果并留证, 装上了是你的服务价值, 没装上要立刻按条款索赔。

实例: 旺季方案: 标准合约价 2,100 (subject to space) / Premium 保舱 2,480 (承诺优先装载, 未装载退溢价并优先次班)。

报关实务

0110 0110（一般贸易） 海关监管代码 0110（一般贸易）

0110是海关一般贸易的监管方式代码，是最基础、使用最广的进出口监管方式，适用于有进出口经营权的企业以正常买卖方式成交的进出口货物。日常外贸中绝大多数常规订单（工厂直出、外贸公司采购转卖、货代出口代理等）都按0110申报。0110出口需要正式报关、如实申报要素，货物放行后凭增值税专用发票等单证申请出口退税；进口则按海关审定价格缴纳关税、增值税等税款后放行。0110与加工贸易（0214进料加工等）的区别在于：加工贸易进口料件保税、成品复出口后核销；0110进口正常缴税、货物可自由流通。与跨境电商监管方式（9610/9710/9810）的区别在于交易渠道：0110不要求通过电商平台成交。选对监管方式是报关的第一步，选错会导致退单、退税受阻甚至违规。

知识扩展

0110对应一般贸易，是监管方式代码体系中的基础代码。它的适用范围：境内企业与境外企业之间正常的买卖交易，无论货物是工厂自产、外贸公司收购还是代理出口，只要所有权转移、正常结汇、正常缴税，都属一般贸易。0110的核心特征是单边贸易、全额征税（出口可退税）：出口时海关放行后凭报关单退税联和增值税发票办理退税；进口时按CIF价审定完税价格，计征关税和进口增值税。与0110容易混淆的监管方式：0214进料加工（进口料件保税）、0615进料对口（成品复出口核销）、1039市场采购（小额拼箱免税）、9610/9710/9810（跨境电商）。企业出口时选错监管方式，轻则退单改报，重则影响退税资格。了解各类监管方式边界，是货代帮客户做申报方案的基本功。

实操要点

0110申报的实务要点：第一，常规买卖订单默认按0110申报，除非确认适用其他监管方式；第二，出口退税必须票货一致，增值税发票的品名、数量、金额与报关单一致，发票开错要及时作废重开；第三，买单出口（借用他人抬头出口）无法合规退税，且有税务风险，要提示客户；第四，进口按CIF成交价申报，运费、保费要计入完税价格，低报价格是海关稽查重点；第五，监管证件（许可证、商检等）在申报前办妥，不要等查验才发现缺证；第六，与客户约定申报要素的收集流程，品名、材质、用途等信息一次收齐，减少退单改单。

实例：报关实务：工厂出口常规订单，申报 0110 一般贸易。

1039 1039 (市场采购贸易) 海关监管代码 1039 (市场采购贸易)

1039是海关市场采购贸易的监管方式代码，适用于在市场集聚区内采购、单票货值不超过15万美元、多品种拼箱出口的贸易方式。1039专为小商品市场设计，义乌、广州、深圳等地是主要试点市场。它的核心优势是增值税免税不退税：采购环节无需取得增值税专用发票，出口环节免征增值税，解决了小商品出口无票不能出口的难题。适用条件包括：在市场集聚区注册或备案的商户，货物在集聚区内采购，单票货值15万美元以下，以集装箱拼箱或组货方式出口。1039通过市场采购贸易联网信息平台完成备案、组货、报关、收汇全流程，外汇收结汇也相对灵活。货代操作1039业务需要熟悉平台操作和组货申报要求。

知识扩展

1039市场采购贸易是为解决小商品、多品种、无票出口问题而设的监管方式。传统一般贸易出口需要增值税发票才能退税，而市场采购的货物大多来自个体商户或小型作坊，难以提供发票，1039的免税政策恰好解决这一痛点。适用条件有四条：主体是在市场集聚区备案的商户或企业；货物在市场集聚区内采购；单票报关货值不超过15万美元；以拼箱、组货方式出口。操作上，商户通过市场采购联网信息平台完成商品备案与组货，货代或组货人通过平台申报出口，海关放行后货物正常出境。1039出口免征增值税但不退税，与0110（可退税）、9610（零售）形成互补。收汇方面，市场采购贸易允许多主体收汇，资金流更灵活。

实操要点

操作1039的实务要点：第一，确认客户是否在市场集聚区备案，未备案无法使用1039；第二，单票货值控制在15万美元以内，超值货物需拆分或改走其他监管方式；第三，组货环节在联网平台如实登记商品信息，品名、数量、货值要与实际一致；第四，1039免税不退税，客户若要求退税应改走0110，提前讲清两种方式的差别；第五，拼箱出口注意不同商户货物分开标识，避免申报混乱；第六，收汇通过市场采购贸易渠道办理，外汇管理要求与一般贸易不同，提前向银行确认操作要求。

实例：报关实务：义乌市场采购多 SKU 拼柜出口，申报 1039。

1Y AMS 子舱单与主舱单匹配码 MVOC-NVOCC Bill of Lading Match / AMS 1Y 匹配回执

1Y 是美国海关（CBP）在 AMS（自动舱单系统）申报后返回的一种处置代码（Disposition Code），全称 MVOC-NVOCC Bill of Lading Match。它的含义是：货代（NVOCC）以自身 SCAC 代码和提单号（B04 记录）提交的子舱单（House AMS），与契约船公司（MVOC）提交的主舱单（Master AMS）在 CBP 系统中成功匹配。换言之，1Y

表示你的分单信息已经和船司的主单对上了，船司侧的主舱单已经发送且与你报的子舱单一致。1Y 是 AMS 申报成功的三道标识之一（另两道是 ACCEPT/OK 与 3Z），但它只代表「子单与船司主单匹配」，不代表 ISF 已报、更不代表货物已放行。实务中常见情况是 AMS 已 ACCEPT 却迟迟收不到

1Y，根因几乎都是船司还没发主舱单，需向船司确认主单是否已提交。只有 ACCEPT、1Y、3Z 三码齐全，货物才具备装船合规前提，否则 CBP 有权开出每张 5000 美元的迟报罚单。

知识扩展

在 CBP 的 ACE 系统里，舱单匹配是按提单维度逐票进行的。船公司先发主舱单（Master AMS），NVOCC 再发子舱单（House AMS），两者通过 SCAC 代码加提单号建立关联。1Y 是系统确认这层关联成立的回执，属于「匹配成功」的告知类（advisory）状态，本身不带放行效力。它和 ACCEPT 的关系要分清：ACCEPT 表示 CBP 接受了你这一票的子舱单报文、格式校验通过；1Y 表示这票子单进一步和船司主单对上了。两者都满足后，还差 ISF 侧的 3Z，才算申报层面完整。

实操要点

1. 发完 AMS 后盯三码：ACCEPT、1Y、3Z，缺一不可，装船前务必三码到手；
2. 只收到 ACCEPT 没收到 1Y，先问船司主舱单发了没——九成是船司未发主单；
3. 船司确认已发仍不匹配，核对 SCAC 与提单号是否和主单一字不差，常见是提单号多空格或错一位；
4. 临近截关仍缺 1Y，催船司补发主单或改派已发主单的船司，别等海关罚单。

实例：某票深圳去洛杉矶的拼箱货，NVOCC 用自有 SCAC 发了 House AMS 并收到 ACCEPT，但截关前仍无 1Y；经向船司核实，主舱单尚未发送，船司补发主单后系统匹配，1Y 回执随即生成，货物得以按时装船。

3C 认证 3C认证 CCC Certification

CCC 认证 (China Compulsory Certification) 是中国对涉及人身健康、财产安全的产品实施的强制性认证制度，列入 CCC 目录的产品（如电线电缆、家用电器、汽车零部件、玩具、信息技术设备等）必须获得 CCC 认证并加贴标志后，方可在国内销售或进口。进口 CCC 目录内产品，报关时须提供 CCC 证书信息，海关核验认证状态；未获认证的产品不得进口，除非符合免办条件（如科研测试、维修备件、整机厂配套等）。CCC 认证由指定认证机构实施，认证流程包括型式试验与工厂检查。货代申报进口 CCC 产品，须确认客户已获认证或办理免办证明。

知识扩展

CCC 目录由国家市场监管总局公布，动态调整。CCC 认证标志（CCC 标志）加贴在产品或包装上。免办 CCC 的条件：科研测试、出口返修、驻华机构自用、商业样品等，免办申请通过系统办理并取得免办证明。CCC 与出口认证的区别：出口到国外市场通常需要目的国认证（如 CE、UL），CCC 是中国的市场准入认证。跨境电商进口 CCC 产品同样需要认证或免办。伪报品名规避 CCC 属于违法行为。CCC 证书状态可在国家认监委系统查询。

实操要点

进口 CCC 目录产品前，确认产品是否在目录内，向客户索取 CCC 证书。报关时提供证书编号，海关系统核验。符合免办条件的，提前办理免办证明。目录调整后新增产品，及时核实认证要求。跨境电商渠道进口 CCC 目录商品，按平台规则办理认证或免办。发现客户无证进口 CCC 产品，提示风险并拒绝违规申报。CCC 状态动态更新，申报前核验。

实例：进口电子玩具需先取得 3C 认证。

3Z AMS 与 ISF 匹配码 Importer Security Filing on File / AMS 3Z 匹配回执

3Z 是美国海关 (CBP) 在 AMS 申报链路里返回的一种处置代码 (Disposition Code)，全称 Importer Security Filing on File。它的含义是：本票货物的进口安全申报 (ISF，俗称 10+2) 已被 CBP 接受，且这份 ISF 与对应的 AMS 子舱单成功匹配。换言之，3Z 表示进口商（或其报关行）已经发了 ISF，并且 ISF 里的关键信息（如进口商、收货人、HTS 编码、装箱地等）与本票 AMS 子舱单对得上。3Z 是 AMS 申报成功的三道标识之一（另两道是 ACCEPT/OK 与 1Y），但它只确认「ISF 已报并与 AMS 匹配」，不表示货物已放行。实务中 AMS 已 ACCEPT 却收不到 3Z，根因几乎都是 ISF 还没发或 ISF 与 AMS 数据不一致（最常见是收货人、地址两边写的不一樣），需向海外代理或负责 ISF 的一方确认。只有 ACCEPT、1Y、3Z 三码齐全，货物才具备装船合规前提，否则 CBP 有权开出每张 5000 美元的罚单。

知识扩展

ISF 与 AMS 本质是两套申报，却通过提单号绑定在一起：AMS 报的是舱单（谁运、运什么、收发货人），ISF 报的是供应链安全信息（进口商、卖方、生产商、装箱地、HTS 等）。CBP 收到两者后用提单号做关联，3Z 就是关联成立的回执。它和 1Y 的区别在于匹配对象不同：1Y 是子单对船司主单，3Z 是 AMS 对 ISF。两者都齐，说明舱单侧与进口安全侧都已对上，申报层面才算完整。需要强调的是，3Z 是告知类 (advisory) 状态，不带放行效力，真正放行要看后续清关环节。

实操要点

1. 发完 AMS 后盯三码：ACCEPT、1Y、3Z，缺一不可，装船前务必三码到手；
2. 只收到 1Y 没收到 3Z，先问 ISF 报了没——多数情况是海外代理尚未发 ISF；
3. ISF 已发仍不匹配，核对收货人名称与地址是否与 AMS 完全一致，最常见是地址差一个邮编或州名；
4. 临近截关缺 3Z，催 ISF 申报方补发或修正数据，不要赌海关不查。

实例：某票宁波去纽约的整柜，AMS 收到 ACCEPT 与 1Y，但到港前一直无 3Z；查下来是 ISF 里收货人地址少了五位邮编，与 AMS 不一致。海外代理补全邮编重新发送 ISF 后，3Z 回执生成，货物顺利清关。

9710 9710 (B2B 直接出口) 海关监管代码 9710 (跨境电商 B2B 直接出口)

9710是海关跨境电商B2B直接出口的监管方式代码，适用于境内企业与境外企业通过跨境电商平台达成交易、直接出口货物情形。9710与一般贸易（0110）的区别在于交易在跨境电商平台完成，与跨境电商零售出口（9610）的区别在于9610面向个人消费者（B2C），9710面向境外企业（B2B）。使用9710申报可以享受简化申报、优先查验、汇总统计等通关便利，出口货物符合条件的还可以申报出口退税。9710模式适合通过阿里国际站等平台接单、按批量出口的外贸企业。企业开展9710业务需要在海关完成跨境电商企业备案，并在单一窗口以相应报文格式申报。货代遇到平台订单出口时，应确认是否符合9710适用条件，帮助客户选择正确的监管方式。

知识扩展

这组监管代码是2020年海关总署公告第75号增设的试点产物，同年9月施行，起因是此前长期以一般贸易或零售出口名义申报的平台批发交易缺乏独立身份，既无法进入跨境电商统计口径，也难以适用对应的便利措施，增设代码的实质是给外贸新业态一个可识别的通道。增设之后，跨境电商监管形成四个代码并行的格局：直邮出口与保税备货面向个人买家，平台成交后直接发运的批发出口与先入海外仓再销售的批发出口面向企业买家，两者覆盖了从个人包裹到整柜批发的完整形态。统计口径的变化同样值得留意，以新代码申报的出口额计入跨境电商项下，不再混入一般贸易，官方公布的跨境电商进出口规模正是以这些代码的申报数据为基础汇总。

实操要点

操作9710出口的实务要点：第一，确认订单是否真正通过跨境电商平台成交，线下成交的订单不能套用9710；第二，企业在海关办理跨境电商备案，取得相应资质后再申报；第三，申报时平台订单号、物流信息、支付信息要能对得上，报关数据与平台数据一致性是审核重点；第四，9710出口同样要如实填写申报要素，不能因为便利通道就放松单证要求；第五，需要退税的，按退税要求准备增值税发票与报关单，票货一致；第六，与9610、9810、0110做好区分，选错监管方式会导致退单或无法退税。

实例：报关实务：工厂通过阿里巴巴国际站接单，9710直接出口。

9810 9810 (B2B 海外仓出口) 海关监管代码 9810 (跨境电商 B2B 出口海外仓)

9810是海关跨境电商B2B出口海外仓的监管方式代码，适用于境内企业先将货物批量出口至境外海外仓备货，再通过跨境电商平台向终端消费者或企业销售的贸易模式。9810与9710（直接出口）的区别在于货物出口时尚未确定最终买家，而是先进入海外仓；与9610（B2C零售）的区别在于9610是订单先行、货物直接寄给消费者，9810是货物先行、销售在后。9810模式适合亚马逊FBA卖家、独立站卖家以及使用第三方海外仓备货的企业。使用9810申报需要提供海外仓备案信息，货物入仓后产生的销售订单用于后续核销。9810出口同样可以申报退税，但要求出口报关、海外仓入库、终端销售三个环节的数据链条完整可追溯。

知识扩展

9810的监管逻辑是货物先行、订单后补。企业把货物批量出口到境外海外仓后，货物处在境外但所有权仍归境内企业，通过平台产生终端销售后形成完整的业务闭环。9810适用的场景：亚马逊FBA备货、第三方海外仓（如谷仓、万邑通）备货、独立站自发货海外仓模式。申报要求：企业完成跨境电商备案，海外仓信息（名称、地址、备案编号）随报关数据上传，货物出口后海外仓入库记录与平台销售订单需留存备查。9810与9710的最大区别在于出口时是否已确定买家：9710有确定买家直接出口，9810先备货后销售。税务上，9810出口符合条件的可退税，但各地税务对9810退税的执行口径有差异，业务开展前应咨询主管税务机关确认操作路径。

实操要点

操作9810的实务要点：第一，确认海外仓资质与备案信息齐全，没有备案的海外仓无法走9810；第二，报关数据与海外仓入库数据要能对应，客户应保留头程提单、海外仓签收单；第三，9810不是先出口再说的通道，终端销售数据要可追溯，长期没有销售订单会被海关关注；第四，选择9810还是9710要按业务模式定：有确定买家的直接出口走9710，备货型走9810；第五，退税操作前与税务确认9810的退税口径，避免报关报成9810却退不了税；第六，头程物流商要能配合提供海外仓入库证明，否则核销环节会卡住。

实例：报关实务：FBA头程批量发货至美国仓，申报9810。

ACI 加拿大舱单申报 (ACI) Advance Commercial Information

加拿大提前舱单申报 (Advance Commercial Information, ACI) 是加拿大海关要求承运人在货物装船前二十四小时 (海运) 或抵达前 (空运、铁路) 传输货物舱单数据的前置申报制度。申报内容包括收发人、品名、件重、箱号与运输信息, 数据须与实际货物一致。未按时或如实申报, 承运人将面临罚款, 货物可能被拒绝卸货。加拿大线出口须按承运人要求提前提交补料, 并特别留意品名的具体化程度, 笼统品名是该系统最常退回的原因之一。

知识扩展

ACI (加拿大舱单预申报) 是加拿大边境服务局 (CBSA) 的规则: 所有运往加拿大或经加拿大中转的货物, 承运人须在装船前 24 小时通过 ACI 系统提交舱单数据。

申报内容: 发货人、收货人、品名、HS 编码、件重、箱号等。

与美线 AMS 类似但独立系统; 加拿大线必做。

违规后果: 未申报/晚申报被拒装、罚款。

相关: 加拿大海关还对部分商品征收反倾销税、需要进口商备案 (Import Entry) 。

实操要点

1. 加拿大线订舱后确认 ACI 申报责任和截止时间;
2. 提前收集 HS 编码、收货人信息等申报数据;
3. 中转加拿大的货同样需要 ACI;
4. 与 AMS/ENS 区分 (不同海关体系) 。

实例: 深圳到温哥华, 装船前 24 小时提交 ACI 舱单申报。

AFR 日本舱单申报 (AFR) Advance Filing Rules

日本提前申报制度 (Advance Filing Rules, AFR) 是日本海关要求承运人在货物装船前二十四小时 (海运, 以驶离境外最后装货港为准) 传输舱单数据的制度。申报由船公司或无船承运人完成, 数据包括收发人、品名、件重与集装箱信息, 须与实际货物一致。未按时申报或数据不实, 承运人将被处罚, 货物可能被拒绝卸货。日本线出口须提前向承运人提交完整准确的补料, 尤其是收货人的日本当地联系方式, 信息不全会导致申报失败并延误船期。

知识扩展

AFR (Advance Filing Rules) 是日本海关的电子化安全申报系统, 2014 年 3

月起正式实施: 出运日本的货物须在船舶离开境外装船港 24 小时前, 向日本海关预先申报舱单资料。

申报内容: 发货人、收货人、品名、HS 编码、件重、箱号等。

类似美线 AMS、欧线 ENS、加拿大 ACI——各国反恐舱单申报的日本版。

违规后果: 未申报/晚申报导致货物无法装船或到港延迟。

实操要点

1. 日本线订舱后确认 AFR 申报和截止时间;
2. 提前收集申报数据 (HS 编码等) ;
3. 与 AMS/ENS/ACI 区分 (不同海关体系) ;
4. 中转日本/经日本转口的货确认是否需申报。

实例: 深圳到东京, 船舶离港 24 小时前提交 AFR 舱单申报。

AMS 美国舱单申报系统 Automated Manifest System

美国舱单申报系统 (Automated Manifest System, AMS) 是美国海关要求承运人在货物装船前二十四小时传输舱单数据的电子申报制度, 适用于所有海运进境货物。申报主体为船公司或无船承运人, 货代须按时向其提交完整的补料数据。申报内容包括发货人、收货人、通知人、品名、件重与箱号等, 数据须与提单一致。未在时限内申报或申报不实, 将面临罚款、延迟卸货甚至拒绝入境。美线出货须特别留意识别截补料时间。

知识扩展

装船前申报规则的源头是美国 2002 年《贸易法》, 立法背景是 9-11 事件后对集装箱供应链的安全审查, 美国随后又推出集装箱安全倡议与海关商界反恐伙伴计划, 把安全管控前移到境外装货港, 由海关人员驻港或依托信息系统在货物启运前完成风险筛查。这套思路后来被世界海关组织吸收进 2005 年通过的全球贸易安全与便利标准框架, 成为国际通行做法: 欧盟的进口控制系统与入境摘要申报、加拿大的提前商业信息、日本的提前申报制度、中国施行的进境舱单管理办法, 都是同一逻辑的本地版本, 申报时限与数据项各有出入但框架同源。技术层面, 舱单数据经报关接口通道以电子报文提交, 由海关的自动化商业环境平台接收处理, 回执状态直接进入承运人的装船判断, 这是货代能在截关前拿到申报结果的技术前提。

实操要点

1. 美线订舱后立即收集 AMS 申报资料 (收货人信息、HS 编码、品名), 截 AMS 时间通常早于截关 24-48 小时;
2. 品名申报要具体, 避免笼统品名 (如"货物""样品"), 美国海关对模糊品名零容忍;
3. AMS 提交后修改要收费 (如每票改单费), 尽量一次报准;
4. 中转美国的货 (如经洛杉矶转南美) 同样需要 AMS, 别漏报;
5. 保留 AMS 确认回执, 应对海关核查。

实例: AMS 申报: 货往洛杉矶, 装船前 24 小时提交舱单, 含收货人 CBP 备案号。

AMS/ISF AMS 与 ISF (美线两套申报) AMS 与 ISF 的区别

美国舱单申报与进口安全申报是美线两套并存的前置申报制度, 均在装船前二十四小时完成, 但申报主体与内容不同: 前者由承运人 (船公司或无船承运人) 提交舱单数据, 侧重运输与货物基本信息; 后者由进口商提交, 包含十项货物信息与两项承运人信息, 侧重供应链安全风险。两者数据须相互印证, 收货人与品名等关键字段不一致会触发海关预警。出口商虽非申报主体, 但须按时向承运人提供准确补料, 否则无法完成申报。两套申报分属出口与进口两个方向, 责任主体与提交时点各不相同, 彼此不能替代。

知识扩展

两套制度的设立相隔数年: 舱单申报随 2002 年立法出台并分阶段实施, 进口安全申报则依据 2007 年《9-11 委员会建议实施法》的授权, 2009 年以联邦法规最终规则的形式落地, 罚则在此后一年间从宽限期转为正式执行。立法的先后解释了两者的关注点差异, 先出台的一套要解决的是"船上装的是什么", 后出台的一套要解决的是"谁在把货运进来、货物由谁生产"。在申报链条上, 信息责任被刻意错开: 运输环节的舱单数据只有承运人掌握, 买方与制造商信息只有进口商拿得到, 海关把两类数据交叉比对, 任何一方单独申报都无法还原完整图景。这种双轨设计在美国之外并不常见, 多数经济体采用由承运人统一提交的单轨模式, 数据项更粗, 但申报主体集中、责任边界清晰。

实操要点

出口商虽不是申报主体, 仍须按时向承运人提供准确的补料数据, 否则承运人无法完成舱单申报; 同时应配合进口商提供所需的制造商信息与货物描述。关键字段 (收货人、品名、件重) 在两套申报中必须一致, 任何一方填错都会导致对方申报失配。出货前与进口商确认其申报代理已就位, 避免因对方未申报而延误。

实例: 美线出运: 船公司报 AMS, 进口商报 ISF (10+2), 两套申报费分别计收。

ATA Carnet ATA 单证册 ATA Carnet (暂准进口单证册)

暂准进口单证册 (ATA Carnet) 是国际通行的海关文件, 用于暂时进出口货物 (展品、专业设备、样品、影视器材等) 在缔约国之间免缴关税与税费、免除进口许可证的通关便利。它由本国担保机构 (中国为贸促会) 签发, 持证人凭此在各国海关办理暂时进出境手续, 有效期通常为一年。核心优势是一份单证覆盖多国多次进出, 省去逐国缴纳保证金的麻烦。货物须在有效期内复运出境, 逾期未复运将被追征关税并可能处罚。单证册由各国担保机构签发, 申请人须提供押金或担保, 中国由贸促会及其地方分会办理。

知识扩展

ATA 单证册 (ATA Carnet, 暂准进口通关单证册) 是 WCO/ICC

体系下的国际海关文件: 货物 (展品、样品、专业设备、演出道具等) 凭 ATA 单证册在成员国临时进出口, 免缴关税和保证金。

成员: 全球 80+ 个国家/地区 (中国 1998 年加入)。

流程: 向贸促会 (中国签发机构) 申领单证册 (需押金/担保) → 进出境时海关签注 → 规定期限内复运进出 → 核销退还押金。

有效期通常 1 年, 货物须在期限内复运。

实操要点

1. 展品/样品出国, 评估是否办 ATA (省关税保证金);
2. 申领周期提前 (1-2 周);
3. 严格遵守复运期限, 超期面临处罚;
4. 货代协助办理报关和签注手续。

实例: 企业带样品参加德国展会, 办理 ATA 单证册, 免缴关税通关, 展后复运回国核销。

Bond 美国海关保证金 U.S. Customs Bond / Import Bond

美国海关保证金 (U.S. Customs Bond) 是美国海关与边境保护局 (CBP) 要求进口商提供的履约担保, 保证进口商履行缴纳关税、税费、罚款及其他法定义务。单票货物价值超过 \$2,500 的商业进口, 必须提交海关保证金方可清关。

保证金的两类形式: 连续保证金 (Continuous Bond) 覆盖一年内所有进口, 保额通常为上一年度关税总额的

10%, 最低保额 5 万美元, 适合年进口频次高的企业, 年保费约几百美元; 单票保证金 (Single Entry

Bond) 只担保单次进口, 保额 = 货值 + 关税 + 其他税费, 适合进口频次低的企业, 保费约为保额的 0.5% 左右。

保证金由美国持牌保险/担保公司 (Surety) 签发, 进口商委托美国海关报关行 (Customs Broker) 代为购买。保证金不是向海关缴税, 而是违约担保——进口商正常缴税后保证金责任即解除, 关税照常缴纳。

知识扩展

保证金与关税的区别: 保证金是"履约担保" (违约才赔付), 关税是"应缴税款" (进口即产生)。许多货主误以为买了保证金就不用缴税——实际上关税在清关时照缴, 保证金只担保"如果你不缴, 担保公司赔付给海关"。

连续 vs 单票的选择: 年进口超过 3-5 次通常选连续保证金 (单票每次都要买, 保费不划算); 年进口 1-2

次选单票即可。ISF (进口安全申报) 同样需要提供进口商 bond 信息。

保证金金额的计算: 连续保证金以年关税额为基准 (关税+税费合计的 10%, 最低

\$50,000); 单票保证金以单票货值+税费为保额。货值越大、关税越高, 保证金成本越高。

实操要点

1. 货值超 \$2,500 的进口必须提供 bond, 否则无法清关;
2. 年进口频次高选连续保证金, 低频选单票;
3. bond 由美国报关行代购, 报价时确认是否含 bond 费用;
4. ISF 申报需填报 bond 信息, 两者一致;
5. 保证金到期或公司信息变更及时续保更新。

实例: 示例: 美国海关保证金参考价 50-500-200-2000 flat rate。

CBAM 欧盟碳边境调节机制 Carbon Border Adjustment Mechanism

碳边境调节机制（Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM）是欧盟对进口的高碳排放产品（钢铁、铝、水泥、化肥、电力与氢）按碳排放量征收调节费用的机制，目的是防止碳泄漏并促使贸易伙伴提高减排标准。过渡期内进口商须按季度报告产品的隐含碳排放数据，正式实施后须购买相应数量的碳凭证。出口企业须向欧盟进口商提供经核实的碳排放数据，缺乏数据将按默认值计算，通常导致更高的调节费用。相关行业出口企业须提前建立碳核算能力。

知识扩展

CBAM（Carbon Border Adjustment Mechanism）是欧盟的碳关税：进口商需为进口产品的隐含碳排放购买 CBAM 证书，弥补欧盟内外碳价差。

时间线：2023 年 10 月进入过渡期（申报不缴费），2026 年起正式征收。

覆盖品类：钢铁、铝、水泥、化肥、电力、氢；后续可能扩展。

影响：相关品类的出口商需核算产品碳足迹、申报碳排放数据；碳成本将计入进口价格，影响出口竞争力。

应对：绿色生产、碳排放核算体系、供应链碳管理。

实操要点

1. 出口钢铁/铝等品类到欧盟，评估 CBAM 影响；
2. 过渡期内建立碳排放核算和申报能力；
3. 关注正式征收后的费用传导；
4. 货代关注客户产品是否涉及，提前提醒。

实例：出口铝型材到欧盟，2026 年起需申报隐含碳排放并购买 CBAM 证书。

CCI 海关查验费 Customs Physical Inspection / Container Examination Fee

海关查验费（Customs Physical Inspection / Container Examination Fee）是海关对进出口货物实施查验（开箱检查）时产生的费用。海关查验本身不收费（行政执法行为），但查验引发的港口/机场操作费用由货主承担：移箱费（柜子从堆场移到查验区）、吊箱费、开箱/装拆箱费、查验期间堆存费等。查验的方式：机检（H986 大型集装箱检查设备扫描，不掏箱）与人工查验（开箱检查）；人工查验又分彻底查验（全掏）与抽查（部分掏箱）。海关根据风险布控（申报数据、企业信用、商品属性）决定查验与否——申报质量高、信用好的企业（AEO 高级认证）查验率显著低于平均水平。查验对货主的影响：查验导致通关时间延长（可能赶不上船期/航班）、产生操作费用、查验发现问题（申报不实）面临处罚与改单。查验是“概率事件”，降低查验率的根本是规范申报。

知识扩展

查验费的构成明细：移箱费（查验区与堆场间转运）+ 开箱/掏箱费（人工+设备）+ 查验堆存费（查验期间柜子占场）+ 加固费（查验后重新封箱加固）。费用由港区/查验场站收取，货代代收代付。

机检与人工查验：机检（H986）不掏箱、费用低、速度快；人工查验费用高、耗时长。海关布控方式（机检查验/人工查验）由系统随机或风险指令决定，企业无法选择。

机检（H986）不掏箱、费用低、速度快；人工查验费用高、耗时长。海关布控方式（机检查验/人工查验）由系统随机或风险指令决定，企业无法选择。

查验与申报质量：品名、数量、价值、HS 编码申报不实是查验发现问题的主要类型——低报价值、伪报品名不仅补税罚款，还可能影响企业信用等级（抬高后续查验率）。

实操要点

1. 申报要素准确，降低布控查验概率；
2. 查验费由货主承担——报价时说明口径；
3. 查验期间预留时间，避免误船/误机；
4. 查验发现问题的，配合海关整改，留存记录；
5. 高信用企业（AEO）查验率低——合规申报提升信用。

实例：示例：海关查验费参考价 50-200-100-400 flat rate。

CIQ 海关检验检疫 (商检) China Inspection and Quarantine

海关检验检疫 (CIQ) 是对进出口商品实施检验、检疫与卫生处理的统称, 涵盖商品检验、动植物检疫与卫生检疫三个领域, 目的是保障人身健康、动植物安全与环境安全。涉检商品 (食品、化妆品、医疗器械、危险品、动植物及其产品等) 须在报关前或报关同时完成报检, 取得通关单或电子底账后方可放行。木质包装须完成熏蒸或热处理并加施标识。随着机构改革, 检验检疫职能已并入海关, 但涉检商品的技术要求与处理费用仍实际存在。涉检商品的准入要求还会随疫情与检疫政策动态调整, 出货前宜核对最新的监管目录。

知识扩展

商检 (商品检验检疫, CIQ) 是海关对进出口商品的法定检验: 涉及安全的机电、食品、危险品包装、动植物产品等列入法检目录的商品, 出口前须完成检验并出具通关单/电子底账。

流程: 申报 (品名、HS 编码确认是否法检) → 抽样检验/凭合格声明 → 出证 (电子底账) → 报关时关联。

未做商检的法检商品: 报关被退、货物滞留、罚款。

危险品包装使用鉴定 (危险品出口的商检重点) 也在此范畴。

实操要点

1. 出货前确认 HS 编码是否法检 (海关监管条件 B 类);
2. 法检商品提前安排商检 (预留 1-3 天);
3. 危险品包装需海关使用鉴定;
4. 商检与报关衔接 (电子底账关联)。
5. 商检电子底账与报关单关联, 申报时填商检号;
6. 法检目录以海关当年公告为准, 每年有调整, 报价前核对最新版。

实例: 出口食品级塑料杯 (法检), 提前商检取得电子底账, 报关放行。

CIS 海关查验费 (进口) Customs Inspection / Examination Fee (CIS)

CIS (Customs Inspection / Examination

Fee, 海关查验费, 进口) 是进口货物被海关布控查验时产生的一系列费用。查验分为机检 (H986 等扫描设备) 与人工查验 (开箱核对), 人工查验涉及拆箱、掏箱、吊装、理货等作业, 加上报关行配合查验的服务费, 统称查验费。

查验费通常由收货人 (进口商) 承担, 报关行先垫付后向客户结算。费用构成包括: 海关规费 (部分国家/地区收取, 中国海关查验本身不收费)、码头/场站的查验作业费 (拆箱、移位、吊装)、查验代理服务费。

查验是概率事件: 申报要素 (品名、HS 编码、申报价值、数量) 越准确, 被布控的概率越低。高价值、敏感品名 (如电子产品、服装、化妆品) 与申报不实的货物是查验重点。

知识扩展

中国海关查验机制: 系统随机布控 (抽检率一般在 2%-5% 之间) + 风险布控 (针对重点商品、重点企业)。查验结果分三类: 正常放行、改单放行 (申报要素需更正)、移交缉私 (涉嫌违规)。查验结果直接影响通关时效与成本。

查验费明细: 机检约半天出结果, 费用最低 (主要是运输与扫描配合费); 人工查验 1-3 天, 涉及掏箱费 (按箱/按票)、吊装费、理货费、代理查验服务费。整柜查验与拼箱查验的费用结构不同, 拼箱按货主各自票数分摊。

降低查验率的长期方法: 规范申报 (单一窗口申报要素完整)、如实申报价值 (低报是查验与处罚的最常见原因)、选择信誉良好的报关行、保持同一 HS 编码下申报口径一致。

实操要点

1. 报关前核对申报要素 (品名、HS、价值、数量、原产地) 完整准确;
2. 收到查验通知后配合报关行及时到场, 避免超时产生额外堆存费;
3. 要求查验费明细清单 (机检/人工、掏箱、吊装、代理费分列);
4. 拼箱货物确认查验费的分摊方式, 防止多摊;
5. 若查验结果正常, 留意海关是否出具放行单, 及时提货。

实例: 示例: 海关查验费 (进口) 参考价 50-200-100-500 per inspection。

CRR 铁路报关费 Railway Customs Clearance Fee (CRR)

CRR (Railway Customs Declaration

Fee, 铁路报关费) 是货代/报关行对铁路进出口货物 (如中欧班列) 提供报关服务收取的费用, 按票计收。

铁路报关与海运/空运报关的流程相似: 申报要素 (品名、HS 编码、价值、数量、收发货人) 提交海关, 海关审核放行。中欧班列报关的特殊性: 涉及出境申报 (中国海关)、过境申报 (哈萨克斯坦/俄罗斯等)、入境申报 (欧洲国家) 多个环节, 每个环节的申报义务与费用不同。报关费的服务范围: 审单、申报、配合查验、放行跟进。出口报关费与进口清关费分开计收, 贸易术语决定承担方 (FOB 出口报关由发货人承担, CIF/DDP 进口清关由发货人承担)。

知识扩展

中欧班列的报关链条: 中国出境报关 (海关监管场所申报) → 过境国转关 (哈萨克斯坦等国的过境申报) → 欧洲入境清关 (目的国海关申报)。三环节申报义务不同: 出境申报由发货人/货代负责, 过境申报由铁路承运人/货代负责, 入境清关由收货人/其代理负责 (DDP 下由发货人承担)。

报关费的差异: 出境报关费 (国内报关行服务) 相对标准化; 入境清关费 (欧洲各国) 差异大——德国、波兰、荷兰等国的清关服务费与查验率不同。

电子申报: 中国单一窗口申报免费 (报关行收服务费); 欧洲各国清关系统 (如德国 ATLAS) 申报由代理操作, 服务费按票。

实操要点

1. 铁路订舱确认报关责任 (出口/过境/进口三环节);
2. 申报要素准确, 避免查验延误班列时效;
3. DDP 货物确认目的国清关服务费与关税明细;
4. 转关货物确认过境申报责任方与费用;
5. 保留报关单/放行记录备查。

实例: 示例: 铁路报关费参考价 50-200-50-200 flat rate。

CSD 海关服务费 Customs Service / Clearance Fee

CSD (Customs Service / Clearance Fee, 海关服务费) 是报关行、清关代理或货代为客户办理进出口报关手续收取的服务费用, 按票计收, 是货代报价中“清关费”“报关费”的实质内容。

清关服务的内容: 审核报关单证 (发票、箱单、合同、申报要素)、向海关申报 (中国单一窗口/美国 ACE 系统等)、跟踪放行、配合查验 (到场、补充说明)、处理异常 (查验、扣留、退单)。服务费与海关规费是两回事——海关本身不收报关费, 报关行收取的是劳务服务费。费用行情: 中国出口报关服务费通常每票 100-300

元 (人民币); 美国清关 (Customs Brokerage) 按票约 \$50-150

美元; 目的港清关费差异大, 取决于单证复杂度与查验率。DDP

报价中的“清关费”应列明包含的服务范围, 避免与关税、查验操作费混淆。

知识扩展

清关费的常见构成: 基础申报费 + 单证费 (提单、产地证等制作) + 数据传输费 (AMS/ISF 申报、ENS) + 查验配合费 (查验发生的吊柜、拆箱、仓储等操作费, 由查验单位/港区收取) + 加急费。

查验费用说明: 海关查验本身不收费, 但查验引发的港区操作 (移箱、开箱、重箱堆存) 会产生费用——这部分常被误认为“海关收费”。

中国报关模式的演变: 2018 年关检融合后“一次申报”, 报关行服务费趋向标准化; 跨境电商 (9610/9710/9810) 报关有单独申报流程与收费口径。

实操要点

1. 报价时明确清关费包含的服务范围 (申报/查验/放行跟进);
2. 查验产生操作费的, 事前说明计费方;
3. 申报要素 (品名、HS、价值、成分) 准确, 减少退单与查验;
4. DDP 报价区分清关服务费与关税税费;
5. 保留报关单与放行记录, 作为清关完成的凭证。

实例: 示例: 海关服务费参考价 30-150-60-300 flat rate。

CSH 报关行服务费 Customs Clearance Handling / Customs Brokerage Service Fee

报关行服务费 (Customs Clearance Handling / Customs Brokerage Service Fee) 是报关行 (Customs Broker) 或清关代理为客户办理进出口清关手续收取的专业服务费, 涵盖申报、单证审核、与海关沟通、陪同查验、放行跟进等环节。美国报关行制度: 美国海关报关行须持有 CBP 颁发的执照 (Licensed Customs Broker), 进口商通过报关行提交进口报关单 (Entry) 并缴纳关税。进口商需向报关行出具授权书 (Power of Attorney, POA), 授权其代表办理清关。Brokerage Fee 按票计收, 与关税 (税款) 分开——broker 代缴关税是垫付性质, 关税本身与 broker 服务费无关。

中国报关行服务费: 报关行 (含货代内部报关部门) 按票收取报关服务费, 通常 100-300 元/票 (出口), 进口清关视单证复杂度另议。电子申报 (单一窗口) 普及后, 报关流程标准化, 服务费趋于透明, 但查验配合、异常处理等服务仍是专业价值所在。

知识扩展

报关行 vs 货代: 货代是运输组织者, 报关行是清关代理; 货代可自营报关 (持报关资质) 或转委托报关行。报价中的 "清关费" 需确认是货代代办价还是报关行直收价。

POA (授权书): 美国进口清关必须有 POA, 一次性或长期授权; 无 POA

时进口商本人 (或法人) 须到场处理——委托正规 broker 并签署 POA 是标准做法。

Broker 责任边界: broker

对申报内容的准确性负责 (按进口商提供信息申报), 申报不实的法律责任由进口商 (IOR) 承担——broker 与进口商的责任划分要在服务协议中明确。

实操要点

1. 选择持牌报关行 (美国查 CBP license);
2. 签署 POA, 明确授权范围;
3. 报价确认 brokerage fee 含的服务项目 (申报/查验/放行);
4. 关税与税费另计——broker 代缴是垫付;
5. 申报信息 (发票/箱单/HS) 提供准确, 减少退单。

实例: 示例: 报关行服务费参考价 30-120-60-300 flat rate。

Customs Broker 报关行 Customs Broker (报关行)

报关行 (Customs Broker) 是经海关注册登记、接受进出口收发货人委托代为办理报关纳税手续的专业服务机构。其服务包括单证审核、商品归类、申报录入、配合查验、税费核算与放行跟进。选择报关行应考察其在特定口岸与商品类别上的经验、差错率与合规记录。委托关系须以书面委托书确立, 明确责任边界与费用标准。报关行虽代为操作, 但申报不实的法律责任仍由收发货人承担, 故企业不可完全放手不管。报关行的专业水平差异主要体现在商品归类与审价的判断上, 同一票货物交由不同报关行申报, 结果未必相同。

知识扩展

报关行 (Customs

Broker) 持有海关备案资质, 代理货主/货代办理: 出口报关、进口清关、转关、查验配合、关税缴纳等。

出口端: 国内出口报关通常由货代委托报关行办理 (电子委托); 进口端: 目的国清关由当地报关行办理 (如美国报关行需要 CBP 许可)。

报关行价值: 熟悉海关规则、归类、申报要素, 降低查验率和退单率。

与货代关系: 货代是运输组织者, 报关行是报关执行者, 两者常协作 (货代委托报关行)。

实操要点

1. 选择报关行看: 资质、专长口岸/商品、响应速度、查验处理能力;
2. 报关资料 (发票、箱单、申报要素) 提前完整提供;
3. 出口报关关注截关时间, 进口清关关注时效;
4. 归类分歧时请报关行专业意见, 保留记录。

实例: 出口货物委托报关行报关, 电子委托+申报要素齐全, 当日放行。

Customs Clearance 清关 (报关放行) Customs Clearance

清关 (Customs Clearance) 是货物进出境时向海关申报、接受审核查验、缴纳税费并取得放行的全过程。流程通常为：准备单证 (发票、装箱单、合同、提单、许可证等) → 申报 → 海关审单 → 可能的查验 → 缴纳税费 → 放行。清关主体为进出口收发货人或其委托的报关行。清关效率取决于单证质量、商品归类准确性与企业信用等级。单证不符、归类错误或涉证货物证件缺失，都会导致退单、查验或扣货，直接影响交货时效。

知识扩展

清关分出口报关和进口清关：

- 出口报关：出口商/货代提交报关单、发票、装箱单、合同等，海关审核 (查验率较低，随机+风险布控)，征税 (如需) 后放行；
- 进口清关：进口商提交单证，海关审价、查验、征税后放行，随后可提货。

关键概念：申报 (Declaration)、查验 (Inspection)、放行 (Release)、结关 (Clearance completed)。

清关时效影响提货和船期衔接，资料不齐、归类错误、查验是常见延误原因。

实操要点

1. 报关资料提前备齐：发票、装箱单、申报要素 (品名成分用途等)；
2. 出口报关注意截止时间 (截关前完成放行)；
3. 进口清关确认关税、增值税、监管证件；
4. 被查验时配合海关，备好单证原件；
5. 特殊监管 (商检、许可证、危险品申报) 提前办理。

实例：出口报关：报关单+发票+装箱单，申报放行后装船。

Customs Duty 关税 Customs Duty (关税)

关税 (Customs Duty) 是海关对进出境货物与物品征收的税种，按完税价格与适用税率计算。税率取决于商品归类、原产国与贸易协定：最惠国税率适用于世界贸易组织成员，协定税率适用于自贸协定伙伴，普惠制税率给予发展中国家，此外还有暂定税率与反倾销税等特殊税率。关税由进口商在清关时缴纳，计入进口成本。准确归类与原产地规划 (如利用自贸协定享惠) 是合法降低关税负担的两个主要途径，但须满足原产地规则与直接运输规则。

知识扩展

关税计算：完税价格 (通常为 CIF 价/到岸价) × 适用税率 (按 HS 编码和原产地确定)。

类型：

- 最惠国税率 (普通贸易伙伴)；
- 协定税率 (FTA 国家，凭原产地证享惠)；
- 普通税率 (非最惠国)；
- 反倾销/反补贴税 (特定商品)。

除关税外，进口还涉及增值税 (VAT)、消费税 (部分商品)。

DDP 报价必须算清关税+VAT，税率和原产地证书直接影响成本。

实操要点

1. 报价前查 HS 编码对应税率 (目的国)；
2. FTA 原产地证可大幅降税 (如东盟、RCEP)；
3. 完税价格申报如实 (低报高报都有风险)；
4. DDP 含税报价预留税费缓冲。

实例：出口美国 LED 灯具，进口关税按 HS 9405 税率 3.9% + 反倾销风险需评估。

Drawback 出口退税 Tax Rebate / Duty Drawback (出口退税)

关税退还 (Tariff Drawback) 是指已缴纳进口关税的货物在复出口、进入保税监管或经加工后再出口时, 向海关申请退还原缴关税的制度。常见情形包括进口料件加工后复出口、进口货物因质量问题退运、以及货物存入保税监管场所。申请须在规定期限内提交, 并提供进口报关单、出口报关单与货物对应关系等证明材料。该项制度能显著降低加工贸易企业与国际中转业务的资金占用, 但程序较为繁琐, 须建立清晰的单证追溯体系。退税申请受法定期限约束, 逾期未申报即视为放弃权利, 这一点在实践中常被企业忽略。

知识扩展

出口退税的制度根基是增值税的消费地课税原则——增值税本应对最终消费征收, 出口货物不在国内消费, 故退还其已负担的进项税以避免双重征税, 这也是世界贸易组织允许出口国对出口货物免征或退还间接税的原因。我国 1985 年建立出口退税制度, 1994

年分税制改革明确“征多少、退多少、不征不退”原则, 此后退税率随财政承受力与产业政策多次调整: 2008 年金融危机后大面积提高退税率托底出口, 近年又对“两高一资”产品下调。监管生态上, 出口骗税长期是税务稽查重点, 海关与税务通过报关单电子信息比对与函调机制防控, 退税额度测算也成为外贸报价的常规环节, 退税是不少企业的利润来源。

实操要点

1. 报价测算含退税 (成本价 = 出厂价 - 退税);
2. 报关品名/HS 编码决定退税率, 归类准确;
3. 报关单退税联、发票等资料齐全;
4. 退税申报时限 (报关后规定期限内);
5. 货代协助确认报关信息与退税要求一致。

实例: LED 灯具退税率 13%, 出厂价 100 元, 退税约 11.5 元, 实际成本约 88.5 元。

Duty-AD 反倾销税 Anti-Dumping Duty (ADD)

反倾销税 (Anti-Dumping Duty, ADD) 是进口国依据 WTO《反倾销协定》及本国反倾销法规, 对经调查确认以低于正常价值 (出口价低于出口国国内价或推算成本) 倾销、并对本国产业造成实质损害的进口商品加征的关税。

反倾销税的征收流程: 国内产业申诉 → 立案调查 → 初裁 (可先征收临时反倾销税或保证金) → 终裁 →

正式征收。税率按倾销幅度 (正常价值与出口价格之差) 计算, 通常 5

年为一个征税周期, 期满前进行“日落复审”决定是否延续。中国是全球反倾销调查的主要目标国之一, 欧盟、美国、印度、巴西、土耳其等是对华反倾销的高频发起方, 涉及钢铁、铝材、光伏、轮胎、陶瓷、化工品等众多品类。出口企业收到立案通知后, 可选择应诉 (争取单独税率/较低税率) 或放弃 (面临高额统一税率)。

知识扩展

反倾销与反补贴、保障措施的区别: 反倾销针对“低价倾销” (企业行为), 反补贴针对“政府补贴” (政府行为), 保障措施针对“进口激增” (对所有来源国, 不针对特定国家)。三者同属 WTO

允许的贸易救济措施, 中国出口企业遭遇最多的是反倾销。

反倾销税的计算: 正常价值 (国内售价/第三国价/结构价格) 减去出口价格即倾销幅度。美国、欧盟在计算时对中国企业常采用“替代国”或“抽样”方法, 应诉企业通过提交问卷、接受核查争取单独税率。

应对策略: 应诉争取低税率、调整出口定价与市场结构、转移生产基地 (第三国转口需警惕规避调查)、利用价格承诺 (与调查机关达成最低价格协议)。

实操要点

1. 出口前查目标国对华反倾销措施状态 (中国贸易救济信息网可查);
2. 收到立案通知及时应诉, 勿错过答卷期限;
3. 报价评估反倾销税叠加后的到岸成本;
4. 转口规避有被调查风险, 需评估合规性;
5. 关注日落复审结果, 预判税率延续或取消。

实例: 示例: 反倾销税参考价 20-100-50-300 percentage。

贸易条款

CEPA 内地与港澳更紧密经贸关系安排 Closer Economic Partnership Arrangement

CEPA (Closer Economic Partnership

Arrangement, 内地与港澳更紧密经贸关系安排) 是内地分别与香港、澳门签署的自由贸易安排, 2003 年起先后签署并持续补充。它的核心内容是货物贸易零关税、服务贸易开放与贸易投资便利化三大部分: 符合原产地规则的香港、澳门原产货物进入内地可享受零关税待遇, 服务贸易领域对港澳开放程度高于对其他世贸成员的承诺。对物流与贸易实务而言, CEPA 的实际价值在于港澳转口——零关税货物经香港或澳门转口进入内地, 在符合原产地与直运规则的前提下可享受关税优惠, 这也使港澳成为部分跨境贸易的中转通道。

知识扩展

CEPA 的三个组成部分:

- 货物贸易: 港澳原产货物进入内地享零关税, 须符合原产地规则;
- 服务贸易: 对港澳服务提供者开放更多领域, 开放水平高于 WTO 承诺;
- 贸易投资便利化: 通关、检验检疫、电子商务等环节的便利安排。

与一般自贸协定的区别:

- CEPA 是"一国之内"的经贸安排, 不涉及主权让渡;
- 开放程度通常高于常规 FTA;
- 后续通过补充协议不断深化。

实务应用:

- 港澳原产货物享受零关税;
- 经港澳转口的货物须符合原产地与直运规则;
- 跨境物流中港澳常作为中转节点。

对货代的影响:

- 港澳中转货物要核实原产地证明与直运证明;
- 利用港澳自由港优势安排转运与分拨。

实操要点

1. 港澳原产货物进口时核对是否在 CEPA 零关税清单内, 并准备原产地证书;
2. 经港澳转口的货物要满足直运规则, 经第三地中转的需提供未再加工证明;
3. 关注 CEPA 补充协议的更新, 开放范围与清单持续扩大;
4. 服务贸易开放涉及的物流、货代等领域的跨境安排, 按最新协议执行;
5. 港澳中转业务要区分"原产港澳"与"经港澳转运"两类, 适用的优惠不同。

实例: 香港原产货物凭 CEPA 原产地证书输入内地享受零关税, 证书由香港工贸署签发, 货到前须先完成备案。

免费版

CFR 成本加运费 Cost and Freight

CFR 与 CIF 的唯一差别在于保险：CFR 下卖方承担成本与运费至目的港，但保险由买方自行安排，货物在装上船时风险就转给买方。卖方负责租船订舱、支付海运费并办理出口报关；货物离港后若发生灭失或损坏，损失由买方凭自行投保的保单索赔。对卖方而言 CFR 省了保险费但也失去对保险的控制，若买方投保不及时途中纠纷多，故卖方应明确提示买方自行投保，并在合同中写清保险由买方负责，以免责任推诿与出险后无人理赔。

知识扩展

CFR (Cost and Freight) 与 CIF 的唯一区别：CFR 卖方不负责投保，只承担成本和运费；保险由买方自行安排。

风险转移与 FOB/CIF 一致：货物装上船后风险转移给买方。

注意：CFR 下卖方租船订舱、支付运费，但货物装船后（包括运输途中）的风险归买方，因此买方必须自己投保，否则货物损失无保障。

实务建议：CFR 对卖方而言省了保险费但少了保险控制权，若买方保险安排不及时，途中出险纠纷多。

实操要点

1. CFR 报价含海运费不含保险，明确告知客户自行投保；
2. 提醒买方及时投保，避免装船后空窗期；
3. 卖方注意租船订舱的运费成本控制；
4. 与 CIF 的差异在合同中写清。

实例：合同：CFR 汉堡，买方自办保险，风险装船后转移。

免费版

China-ASEAN FTA 中国-东盟自贸协定 China-ASEAN Free Trade Agreement (CAFTA)

中国—东盟自由贸易协定（CAFTA）是中国与东盟十国之间的自贸协定，2010 年正式建成，是中国参与的最早、最成熟的自由贸易区之一。协定对列入减让表的货物实施关税削减，多数商品已实现零关税，中国出口东盟与东盟出口中国的货物凭原产地证明（出口方为中国的凭 Form

E）享受优惠税率。它是中国与东盟贸易的核心制度支撑，也是区域全面经济伙伴关系（RCEP）的组成部分——RCEP 生效后，中国与东盟的货物贸易在 CAFTA 与 RCEP 两套安排下择优适用。

知识扩展

CAFTA 的减税结构：

- 正常类商品：逐步降至零关税；
- 敏感类商品：降税但不一定为零；
- 多数商品已实现零关税。

适用的原产地证明：

- 中国出口东盟：凭 Form E（中国—东盟自贸区原产地证）；
- 东盟出口中国：凭东盟方签发的 Form E；
- 须满足原产地规则与直运规则。

与 RCEP 的关系：

- 中国与东盟同时适用 CAFTA 与 RCEP；
- 同一商品两套税率并存，择优适用；
- 原产地规则不同，须按实际利益选择。

东盟方向的热门品类：

- 中国出口：机电产品、纺织品、建材、化工品；
- 东盟出口：水果、橡胶、矿产、电子产品。

实操要点

1. 出口东盟的商品先查是否在 CAFTA 减让清单内，多数已零关税；
2. 申领 Form E 原产地证明，报关时随附享受优惠税率；
3. 与 RCEP 的税率与规则比较，择优适用——同一商品两套安排的优惠幅度可能不同；
4. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
5. 原产地标准（区域价值成分或税则归类改变）要核对清楚，证书内容与报关单一致。

实例：出口泰国的水果罐头凭 Form E 享受中国-东盟协定税率，从 30% 降至 5%，需在装运前后按规则申领。

China-Australia FTA 中澳自贸协定 China-Australia Free Trade Agreement (ChAFTA)

中澳自贸协定（ChAFTA）是中国与澳大利亚之间的双边自贸协定，2015 年 12 月正式生效，是中国与发达国家签署的自由化水平较高的自贸协定之一。协定覆盖货物贸易、服务贸易、投资与规则等领域，货物贸易项下实施分阶段关税减让，绝大多数商品最终降至零关税。中国出口澳大利亚与澳大利亚出口中国的货物，须凭中澳自贸协定原产地证书（China-Australia FTA Certificate of Origin）享受优惠税率。注意中澳 FTA 的优惠凭证是中澳原产地证书，不是中国—东盟的 Form E，两者适用对象完全不同，不可混用。

知识扩展

中澳 FTA 的谈判亮点在「正面清单加负面清单」的双轨开放：澳方以负面清单开放全部服务部门（发达国家中少有），中方以正面清单逐步扩大——服务贸易的这种不对称开放结构，是中国当时对外商签协定中的高水位标记。农产品降税的分阶段设计同样值得记录：乳制品、牛羊肉等澳方优势品类采用长达十年的关税过渡期加保障措施（触发量激增则恢复征税）——这个「敏感品保护阀」机制在2015年后的中国奶制品进口狂潮中真实触发过，保障措施的重启与终止成为中澳乳品贸易的周期性变量。2020年后的政治波折给这份协定上了现实一课：澳方多种商品（大麦、葡萄酒、煤炭、龙虾）遭遇的非关税限制措施使 ChAFTA 的关税红利名存实亡，直到2023年后关系回暖、限制陆续解除——自贸协定的经济效力从来不独立于双边关系的政治气候，这一课对所有 FTA 战略都通用。物流侧的实操要点延续了证书纪律：中澳证的签证机构（海关与贸促会双轨）与原产标准（RVC40% 与 CTC 并存），和 RCEP 澳洲段的择优比对，构成对澳出口关税的标准动作。

实操要点

1. 出口澳大利亚的商品查中澳 FTA 减税清单，凭中澳原产地证书报关享优惠；
2. 切勿混用 Form E——它是中国—东盟的凭证，中澳贸易用错证书按普通税率征税；
3. 申领中澳原产地证书时核对原产地标准，区域价值成分或税则归类改变须满足；
4. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
5. 涉及检验检疫的商品（动植物产品、食品）关税之外还要满足澳方检疫要求。

实例：出口澳大利亚的葡萄酒凭中澳 FTA 证书享逐年降税，货代提醒客户核对直运规则与发票金额。

China-Chile FTA 中智自贸协定 China-Chile Free Trade Agreement

中智自贸协定是中国与智利之间的双边自贸协定，2006 年正式生效，是中国与拉美国家签署的第一个自贸协定。协定覆盖货物贸易、服务贸易与投资等，货物贸易项下实施分阶段关税减让，中国出口智利与智利出口中国的货物，凭中国—智利自贸协定原产地证书 (Form F) 享受优惠税率。智利是中国在拉美的重要贸易伙伴，铜矿、葡萄酒、车厘子与海产品是主要进口品类，机电产品与纺织品是中国的主要出口品类。协定还包含升级议定书，进一步深化了服务贸易与电子商务等领域的开放。

知识扩展

中智自贸协定的减税结构：

- 分阶段实施关税减让；
- 绝大多数商品最终降至零关税；
- 部分敏感品类设保护期。

适用的原产地证明：

- 中国出口智利：凭 Form F（中国—智利自贸区原产地证）；
- 智利出口中国：凭智方签发的对应证书；
- 须满足原产地规则与直运规则。

升级议定书：

- 2019 年生效的升级版进一步开放服务贸易；
- 新增电子商务、政府采购等领域的规则；
- 原产地规则进一步完善。

主要贸易品类：

- 中国出口：机电产品、纺织品、化工品、汽车；
- 智利出口：铜及铜矿、葡萄酒、车厘子、三文鱼与海产品。

实操要点

1. 出口智利的商品凭 Form F 原产地证报关享优惠税率；
2. 申领时核对原产地标准，证书内容与报关单、发票一致；
3. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
4. 智利进口的农产品（车厘子、海产品）关注检疫与冷链要求；
5. 升级议定书扩大开放范围，新品类纳入减让的及时跟进。

实例：出口智利的机械设备凭中智 FTA 证书免关税，证书签发后 12 个月内有效。

China-Iceland FTA 中冰自贸协定 China-Iceland Free Trade Agreement

中冰自贸协定是中国与冰岛之间的双边自贸协定，2014 年正式生效，是中国与欧洲国家签署的第一个自贸协定。协定覆盖货物贸易、服务贸易与投资等，货物贸易项下实施分阶段关税减让，中国出口冰岛与冰岛出口中国的货物，凭中冰自贸协定原产地证书享受优惠税率。冰岛虽然经济体量小，但中冰自贸协定的签署具有里程碑意义——它是中国首次与欧洲国家签署自贸协定，为后续与欧洲国家的自贸谈判积累了经验。主要贸易品类包括中国出口的机电产品、纺织品与冰岛出口的水产品、地热设备等。

知识扩展

中冰 FTA 的意义远超它的经济体量，须放在中国 FTA 战略的时间线上看：2006 年启动谈判、2013 年签署，那是中国自贸区战略的早期探索期——冰岛作为欧洲自贸联盟（EFTA）成员与首个承认中国市场经济地位的欧洲国家，谈判的象征意义与示范意义（「中国能与西方国家签 FTA」）是其真实分量。贸易结构是极简的互补模型：中方出口机电、纺织与轻工，冰方出口水产品（冰岛鳕鱼、鲱鱼为主的海洋食品）、地热技术与铝材——渔业配额制国家的海鲜出口依赖关税优惠打开市场，协定生效后中国自冰进口水产品的品类扩张是直观可查的数据线。地热合作是这份协定独特的产业篇章：冰岛的地热开发技术全球领先，协定配套的中冰冰岛地热技术研发合作，把能源技术贸易嵌入了 FTA 的框架叙事——「小协定撬动大合作」的外交经济学在此有完整展示。对实操者，经冰岛的贸易量虽小，但雷克雅未克作为欧美之间航空货运的中继节点（芬航冰航的北极航线布局），使这个小国在物流地图上的存在感高于贸易数据。

实操要点

1. 出口冰岛的商品凭中冰 FTA 原产地证书报关享受优惠税率；
2. 申领时核对原产地标准与证书内容，与报关单、发票一致；
3. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
4. 冰岛水产品进口关注冷链与检验检疫要求；
5. 冰岛市场体量小，物流多经欧洲门户港转运，规划好衔接。

实例：出口冰岛的渔具凭中冰 FTA 证书享零关税，属于中国与欧洲国家最早的 FTA 之一。

China-Korea FTA 中韩自贸协定 China-Korea Free Trade Agreement

中韩自贸协定（China-Korea FTA）是中国与韩国之间的双边自贸协定，2015 年 12 月正式生效，是中国与主要贸易伙伴签署的自贸协定中开放水平较高的一份。协定覆盖货物贸易、服务贸易、投资与规则等领域，货物贸易项下分两阶段实施关税减让，绝大多数商品最终降至零关税。中国出口韩国的商品凭中韩原产地证明享受优惠税率。韩国是中国的重要贸易伙伴，机电产品、化工品、纺织品与农产品是主要贸易品类。中韩自贸协定与 RCEP 并存，同一商品的关税与原产地规则可择优适用。

知识扩展

中韩 FTA 的谈判历程本身是中韩产业竞合的注脚：2012 年启动、历经十余轮谈判，卡点集中在农产品开放（韩国对大米等敏感品类的坚守）与电子、石化等制造业领域（中国对韩国优势产业的降税节奏）——最终文本采用「双边减让表加敏感清单」的折中结构，双方各留少量例外品目，这种「高水平但有保留」的开放形态是东北亚农业政治经济学的直接投射。与 RCEP 的并用选择是出口韩国业务的实务基本功：RCEP 生效后，同一票货既可能适用中韩 FTA 又可能适用 RCEP（韩国是两协定共同成员），两套协定在同品目上的降税时间表、原产地标准（RCEP 的区域累积更宽）、与证书形态（RCEP 支持经核准出口商声明）各有差异——「择优适用」的具体操作是逐 HS 编码比对两协定的韩国进口税率与原产规则，这项比对已成为对韩贸易关务的年度功课。产业生态上，中韩贸易的结构性深度（电子产业链的中间品双向流动、汽车零部件的配套网络）使降税红利集中在生产资料品类——消费品降税的舆论声量虽大，真正的关税节省发生在上游元件的日常进出口里。

实操要点

1. 出口韩国的商品查减税清单与税率，多数品类可享零关税；
2. 申领中韩原产地证书，报关时随附享受优惠；
3. 与 RCEP 比较税率与原产地规则，按实际利益选择适用；
4. 满足直运规则与单证要求，证书信息与报关单一致；
5. 涉及韩国认证与标准的商品（KC 认证等），关税优惠之外的技术壁垒同样要准备。

实例：出口韩国的化工品凭中韩 FTA 原产地证书享关税减让，货值 600 美元以上需办理 Form K。

China-New Zealand FTA 中新自贸协定 China-New Zealand Free Trade Agreement

中新自贸协定是中国与新西兰之间的双边自贸协定，2008 年正式生效，是中国与发达国家签署的第一个自贸协定。协定覆盖货物贸易、服务贸易、投资与原产地规则等，货物贸易项下实施分阶段关税减让，中国出口新西兰与新西兰出口中国的货物，凭中新自贸协定原产地证书享受优惠税率。新西兰是中国在太平洋地区的重要贸易伙伴，乳制品、牛羊肉、木材与水果是主要进口品类，机电产品、纺织品与家具是中国的主要出口品类。协定于 2022 年升级，进一步扩大开放并纳入电子商务等新领域。

知识扩展

中新 FTA 是中国自贸区战略的「长子」：2008 年正式运作，是中国对发达国家敞开的第一份自贸安排——彼时中国在 FTA 谈判经验几乎为零，新西兰以小型开放经济体的灵活姿态完成了这场「首秀」，此后的模板效应（降税安排、原产地规则、争端解决的结构）在后续协定中反复可见。它的另一重里程碑是升级迭代的完整性：2021 年签署升级议定书（2022 年生效），是中新双方对原有文本的系统性翻新——投资负面清单化、海关「经核准出口商」制度引入、电子商务章节增设，这份协定因此成为中国 FTA「全生命周期管理」的样本。贸易结构上它是南半球资源品与北半球制造品交换的经典模型：乳制品（恒天然的全球供应链）、牛羊肉、木材、水果（佳沛奇异果对华出口的关税归零进程）自南向北，机电、纺织、家具自北向南——新西兰乳品企业对华出口的量级，使这份协定成为「单品协定撬动产业链」的典型：乳业产业链的牧场、加工、物流与品牌投入围绕对华零关税的确定性展开。对进口商，乳品与水果的关税配额管理（触发保障措施的数量线）是年度操作要点。

实操要点

1. 出口新西兰的商品凭中新 FTA 原产地证书报关享优惠税率；
2. 申领时核对原产地标准与证书内容，与报关单、发票一致；
3. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
4. 乳制品与肉类进口关注检疫准入与冷链要求；
5. 升级议定书扩大开放的品类及时跟进适用。

实例：出口新西兰的乳清粉凭中新 FTA 证书享关税优惠，2024 年起部分乳制品关税已降至零。

China-Peru FTA 中秘自贸协定 China-Peru Free Trade Agreement

中秘自贸协定是中国与秘鲁之间的双边自贸协定，2010 年正式生效，是中国与拉美国家签署的重要自贸协定之一。协定覆盖货物贸易、服务贸易、投资与原产地规则等，货物贸易项下实施分阶段关税减让，中国出口秘鲁与秘鲁出口中国的货物，凭中国—秘鲁自贸协定原产地证书（Form R）享受优惠税率。秘鲁是中国在拉美的重要贸易伙伴，铜矿、鱼粉、农产品是主要进口品类，机电产品、纺织品与化工品是中国的主要出口品类。协定的实施促进了两国在矿业、渔业与农产品贸易上的深度合作。

知识扩展

中秘自贸协定的减税结构：

- 分阶段实施关税减让；
- 绝大多数商品最终降至零关税；
- 部分敏感品类设保护期。

适用的原产地证明：

- 中国出口秘鲁：凭 Form R（中国—秘鲁自贸区原产地证）；
- 秘鲁出口中国：凭秘方签发的对应证书；
- 须满足原产地规则与直运规则。

主要贸易品类：

- 中国出口：机电产品、纺织品、化工品、建材；
- 秘鲁出口：铜矿、鱼粉、水果（蓝莓、牛油果）、羊毛。

对物流的影响：

- 铜矿与鱼粉是大宗散货与件杂货运输的常客；
- 农产品（蓝莓、牛油果）对冷链与时效要求高；
- 南美西海岸航线是主要物流通道。

实操要点

1. 出口秘鲁的商品凭 Form R 原产地证报关享优惠税率；
2. 申领时核对原产地标准与证书内容，与报关单、发票一致；
3. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
4. 鱼粉等大宗品关注装运港的装载与熏蒸要求；
5. 冷链农产品（蓝莓、牛油果）关注船期与温控要求。

实例：出口秘鲁的纺织品凭中秘 FTA 原产地证书享关税优惠，需在装运后规定时限内补发证书。

China-Switzerland FTA 中瑞自贸协定 China-Switzerland Free Trade Agreement

中瑞自贸协定是中国与瑞士之间的双边自贸协定，2014 年正式生效，是中国与欧洲大陆国家签署的第一个自贸协定。协定覆盖货物贸易、服务贸易、投资与知识产权等，货物贸易项下实施分阶段关税减让，绝大多数工业品最终实现零关税。瑞士对中国出口的工业品与中国对瑞士出口的工业品，凭中瑞自贸协定原产地证书享受优惠税率。瑞士是中国在欧洲的重要贸易伙伴，钟表、精密机械、制药与化工品是主要进口品类，机电产品与纺织品是中国的主要出口品类。协定还包含高水平的原产地规则与知识产权保护条款。

知识扩展

中瑞 FTA 的谈判突破点在「产业互补性开放深度」：瑞士的钟表、精密机械、医药（与中国的机电、纺织）互补而非竞争，敏感利益冲突小，因此降税一步到位的幅度远超同期协定——瑞方对中方工业品立即或快速零关税，中方对瑞手表等品类设过渡期但终点明确，这个「快轨」结构使它在生效初期就是中国企业「用得最爽」的欧洲协定。规则创新的亮点是原产地声明的先行先试：中瑞协定引入了「经核准出口商」自主声明机制——中国出口商经核准后可自行出具原产地声明、免于逐票申领证书，这是中国在自贸协定实践中首次采用该模式，为 RCEP 的同类制度积累了操作经验。金融与原产地之外的隐藏价值在于中瑞双向投资的条款联动：瑞士作为欧洲总部经济与大宗贸易融资枢纽（嘉能可、托克等贸易巨头的总部），协定的投资与服务章节服务于中企在瑞士设立欧洲贸易平台的布局——对货代而言，经瑞士中转或结算的欧洲贸易链路，值得把这份协定的规则查一遍。

实操要点

1. 出口瑞士的商品凭中瑞 FTA 原产地证书报关享优惠税率；
2. 申领时核对原产地标准，证书内容与报关单、发票一致；
3. 满足直运规则，经第三国中转的提供未再加工证明；
4. 瑞士进口物流要规划好欧洲门户港与内陆段衔接；
5. 高值货物（钟表、精密仪器）关注保险与全程安全。

实例：出口瑞士的手表零件凭中瑞 FTA 证书享关税减让，瑞士海关对原产地证明审核较严。

CIF 成本加保险费加运费（到岸价） Cost, Insurance and Freight

CIF 下卖方负责租船订舱、支付海运费并为货物投保（最低险别），办理出口报关，将货装上船即完成交货；但风险在货物装上船时就已经转移给买方，后续运输途中的灭失或损坏由买方凭保险单向保险公司索赔。卖方报的「到岸价」只是指其报价包含运费与保险费付至目的港，并不等于风险到岸才转移。保险通常按发票金额加一成（110%）投保，险别多为平安险，买方若需更高保障可自行加保，卖方应事先提示以免出险后赔偿不足引起纠纷。

知识扩展

CIF 是贸易术语史上最古老的一支：其原型诞生于十九世纪英国航运贸易，彼时帆船运输、货物与船期信息不对称，伦敦的商人须替海外买家安排船舶与保险，CIF 应运而生——「我报价，含运保费到你港」的交易结构让远隔重洋的买卖在电报时代即可成交，这个术语本质上是信息不对称时代的金融发明，保险进入报价（后来的110%惯例与最低险别规则）正是为了让买方敢凭单付款。法律沉淀同样深厚：英国法院在百年判例中确立 CIF 的「单据买卖」性格——卖方交单即完成合同义务，货物途中灭失不影响单据效力，买方须凭单付款再向保险索赔；这个「象征性交货」定性使 CIF 与信用证机制天然咬合，成为信用证业务中使用最广的术语。它的结构性短板（风险与费用分割点不一致——风险在装运港、费用到目的港）也催生了行业防御条款：合同加注「风险划分适用 CIP 逻辑」或约定出险后的索赔配合义务，是老练外贸人的标准操作。

实操要点

1. CIF 报价含海运费+保险费，报价结构要拆分明示；
2. 保险金额一般按发票金额加 10%（110%）投保；
3. 卖方投保最低险别即可，但建议根据货物性质建议客户加保；
4. 提醒客户 CIF 的风险转移点在装船时，货物装船后损失找保险。

实例：合同：CIF 汉堡（Incoterms 2020），卖方承担海运费和保险至目的港。

CIP 运费及保险费付至 Carriage and Insurance Paid To

CIP 下卖方负责订立运输合同、支付运费并为货物投保，在指定地点将货交给第一承运人即完成交货，风险在交承运人时转移，但运费与保险费均付至目的地。CIP 适用于任何运输方式，是 CPT 的「带保险版」，对应海运的 CIF。2020 版将 CIP 默认最低险别从平安险提升到协会货物条款 (A) 险，保障高于 CIF，更适合高值或多式联运货物，买方通常无需自行加保，但卖方仍应确认险别与保额满足合同要求，避免高值货投保不足。

知识扩展

CIP (Carriage and Insurance Paid To) 与 CPT 的区别在保险：CIP 卖方须投保，且按 Incoterms 2020 要求投更高保险级别 (Institute Cargo Clauses A 或类似，即近似一切险)。适用任何运输方式。风险在交给第一承运人时转移给买方，但卖方仍承担运费和保险至目的地。与 CIF 对比：CIF 仅海运、最低险别；CIP 所有运输方式、更高级别保险。

实操要点

1. CIP 报价含运费+高保额保险；
2. 保险按 CIF 价+10% 或按约定投保；
3. 多式联运场景 CIP 常用；
4. 保险理赔权益归买方，卖方做好单据移交。

实例：合同：CIP 汉堡 (Incoterms 2020)，卖方投保 ICC(A) 至目的地。

CPT 运费付至 Carriage Paid To

CPT 下卖方负责订立将货物运至约定目的地的运输合同并支付运费，在指定地点把货交给第一承运人即完成交货，风险在货交承运人时转移，但运费付至目的地。CPT 适用于任何运输方式，对应海运版是 CFR——CFR 风险在装船时转，CPT 在交第一承运人时转。买方须自行投保，因卖方只付运费不付保险，风险转移与费用支付地点不一致，须在合同写清，也便于货代锁定从起运地到目的地的服务范围与报价边界，避免结算争议。

知识扩展

CPT (Carriage Paid To) 适用任何运输方式 (海运、空运、陆运、多式联运)：卖方负责订舱、支付运费至指定目的地；风险在货物交给第一承运人时转移给买方。

与 CIF/CFR 的区别：后者仅海运，CPT 适用所有方式；风险转移点也不同 (CPT 交第一承运人，CIF/CFR 装船时)。

与 CIP 区别：CPT 不含保险，CIP 卖方负责投保 (且保险级别更高)。

多式联运场景 (海铁、海卡) 常用 CPT。

实操要点

1. 多式联运报价常用 CPT (卖方付全程运费至目的地)；
2. CPT 不含保险，提醒买方自行投保；
3. 明确目的地 (交货地点) 和第一承运人；
4. 与 DAP 区别：CPT 风险交承运人转移，DAP 到达目的地才转移。

实例：合同：CPT 杜伊斯堡 (Incoterms 2020)，卖方付全程运费，买方自办保险。

CPTPP 全面与进步跨太平洋伙伴关系协定 Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership

CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, 全面与进步跨太平洋伙伴关系协定) 是由日本、加拿大、澳大利亚、新西兰、墨西哥、智利、秘鲁、马来西亚、越南、文莱、新加坡等成员组成的自由贸易协定, 2018 年生效, 是亚太地区规模最大的高标准自贸协定之一。它由 TPP

演化而来——美国退出后其余成员保留协定的高标准并更名

CPTPP。协定涵盖货物贸易、服务贸易、投资、电子商务、知识产权、劳工与环境标准等领域。中国已于 2021 年正式申请加入 CPTPP, 相关谈判与评估仍在推进中。加入后中国货物在协定成员国间的关税将大幅降低, 原产地规则与高标准条款也会对进出口业务产生深远影响。

知识扩展

CPTPP 的身世是一部地缘经济跌宕史: TPP 由美国主导谈判并于 2016 年签字, 2017 年特朗普宣布退出, 余下 11 国在日本推动下于 2018 年冻结协定中 20 项美方坚持的条款 (主要是知识产权与文化开放), 以 CPTPP 之名复活——「冻结」而非删除的设计保留了美国回归的技术通道。高标准的具体含义值得拆解: 关税覆盖 99% 以上税目、零关税为终点的货物贸易自由化之外, 它的核心竞争力在边境后规则——国企竞争中立、劳工标准 (结社自由的可执行条款)、数据跨境流动、环境承诺全部入约并有争端解决机制兜底, 这套深度整合使它被视为「二十一世纪贸易协定的模板」。成员扩容的地缘棋局正在展开: 英国 2023 年完成加入 (首个亚太域外成员), 中国 2021 年申请加入 (谈判焦点在国企补贴、数据规则与劳工条款的差距), 台湾地区与厄瓜多尔等亦在队列——每个申请都是一次规则适配能力的公开考试。对物流与贸易实操者, CPTPP 的近期影响集中在原产地累积规则的亚太网络化: 越南、马来西亚、墨西哥的产业链叠加累积计算, 正在重塑「哪里组装、哪里享惠」的供应链选址算术。

实操要点

1. 与 CPTPP 成员国交易时, 评估现有双边协定与 CPTPP 税率的差异, 择优适用;
2. 关注区域累积原产地规则的适用, 供应链跨成员国的可享受累积优惠;
3. 中国加入进程尚在推进, 未正式加入前按现行双边协定执行;
4. 跟踪谈判进展, 加入后第一时间更新关税与原产地策略;
5. 出口合规要求随高标准条款提升, 提前对标劳工与环境标准。

实例: 越南出口至 CPTPP 成员国的成衣符合原产地规则可享关税减让, 货代需协助核对累积规则。

D/P & D/A 付款交单与承兑交单 Documents against Payment / Acceptance

D/P（付款交单）与

D/A（承兑交单）是跟单托收的两种交单条件，都通过银行代收货款，区别在于买方何时拿到单据（提单）。D/P 下进口商付清货款银行才放单，卖方保留货权到收款；D/A 下进口商承兑汇票即可取单、到期再付款，货放了款还没收，卖方风险大。两者都无银行信用担保（银行只代收不保付），风险高于信用证，新客户慎用，D/A 更要限高信任客户，否则易货款两空且难以追偿，托收前须评估买方信用与到单后处理预案。

知识扩展

托收制度的法理基础是《托收统一规则》（URC522）：国际商会制定的这套规则界定了银行在托收中的角色——「代理人的代理人」，只按托收指示行事、不承担付款担保，这一定性写进了每个托收指示书的骨架；D/P 与 D/A 的全部风险差异都建立在这个「银行无担保」的前提上。历史的注脚是 D/A 与金融工具的亲缘：承兑汇票在成熟市场（尤其美国买方）可流通贴现，买方承兑后凭票据融资再到期付款——美国市场 D/A 的使用惯性正源于其发达的票据市场，而中国出口商接受 D/A 的历史教训（货物已放、票据追索困难）使这一条件长期被视为高危。风控工具箱随时代扩容：托收项下的出口信用保险（承保买方拒付）、单独的代收行资信核查、以及「部分预付加余款 D/P」的混合结构，都是行业在银行担保缺位下的自建防线。与信用证的经济学对比始终成立：托收费用仅为信用证的零头，本质是「用买方信用替代银行信用、用风险换费用」——这笔交换是否划算，取决于对单个买方的了解深度，而非对制度的偏好。

实操要点

1. 按客户信用选择：新客户 L/C 或前 T/T，老客户可 D/P；
2. D/A 风险高（承兑后放货），仅限高信任客户；
3. 托收单据（提单抬头、保险）设计要保护卖方权益；
4. 托收行、代收行选择和指示明确。

实例：老客户合作：D/P at Sight，进口商付款后银行放单据提货。

D/P·D/A 跟单托收 Documentary Collection（跟单托收）

跟单托收（Documentary

Collection）是出口商把货运单据通过银行寄给进口商所在地银行，委托其向进口商收款（D/P 付款交单）或收承兑（D/A 承兑交单）的结算方式。它与信用证的区别在于无银行信用担保——银行只按指示代收，不保证付款，风险完全在买方信用。D/A 比 D/P 风险高：进口商承兑后就能拿单提货，到期可能不付款，货款难追，新客户慎用，且单据设计要保护好卖方货权，提单抬头与背书须由卖方控制，避免钱货两空。

知识扩展

跟单托收两种方式：D/P（Documents against Payment，付款交单）进口商付款后才能拿单；D/A（Documents against Acceptance，承兑交单）进口商承兑汇票即可提单，到期付款。风险提示：D/A 风险高于 D/P，进口商承兑后拿单不付钱，出口商货款难追，且银行不担保付款，纯商业信用，买家资信是关键，新客户与大额订单尤须谨慎。

实操要点

1. D/P 比 D/A 安全，尽量选 D/P；
2. 托收不依赖银行信用（不像 L/C），买家信用是关键，新客户慎用；
3. 配合货运保险降低途中风险；
4. 提单抬头与背书由卖方控制，保护货权防钱货两空，到单被拒付时货物仍可处理转卖或运回，减少损失。

实例：贸易结算：出口商选择 D/P at sight（即期付款交单）。

DAF DAF (边境交货) Delivered at Frontier (边境交货, 已废除)

DAF (边境交货) 是 Incoterms 2000 及更早版本中的术语, 指卖方将货物运至买方指定的边境地点 (通常指两国关境前的地点) 交由买方处置即完成交货, 卖方负责出口清关、买方负责进口清关及后续运输。DAF 主要用于毗邻国家间的铁路或公路贸易, 强调「边境」这一交接点, 2010 版起已被删除, 相关场景改用 DAP 替代, 新合同不应再使用, 旧合同出现 DAF 时须明确具体边境口岸与清关主体, 避免责任越界与费用争议, 特别要分清出口侧与进口侧边界。

知识扩展

DAF 属于 2000 版及以前, 适用陆地相邻国家间贸易, 交接点在两国边境 (关境前)。与 DAP 不同, DAF 明确限定在「边境」而非买方国内任意目的地。2010 版起废除, 新合同应用 DAP; DAF 下卖方只负责出口侧, 买方负责进口清关与边境后运输, 责任以边境为界, 是陆路邻国贸易的历史交接方式。

实操要点

1. 新合同勿再用 DAF, 陆路跨境改用 DAP;
2. 旧合同出现 DAF 时, 明确具体边境交接口岸与清关主体;
3. 责任分界清晰化: 卖方责任止于出口侧与边境, 买方负责进口清关与边境后运输;
4. 费用与风险在边境划分, 写清避免越界争议与漏算, 尤其过境铁路与公路段的责任衔接点。

实例: 历史术语: 早期中欧班列合同用 DAF 阿拉山口交货。

DAP 目的地交货 Delivered At Place

DAP (Delivered At Place, 目的地交货) 是 Incoterms 中卖方责任较重的术语: 卖方负责将货物运至买方指定的目的地 (港口、仓库或任何约定地点), 承担运费与运输途中的风险, 但不负责卸货、进口清关与关税, 风险在目的地将货交由买方处置时转移。DAP 实质等同于已废除的 DDU, 适用于买方在目的国有较强清关能力、只想让卖方把货运到的场景。与 DDP 的区别在于清关与关税由谁负责, 报价须分清边界, 否则易漏算进口段成本引发亏损。

知识扩展

DAP 的概念血统可以追到 Incoterms 的历次整理: DDU (未完税交货) 自1990年版存在了二十年, 2010年版修订时 ICC 把 D 族术语重排, DDU 更名 DAP 并与 DAT (后改 DPU) 一起构成「到达术语」双子星——这次更名的实质是把「完税与否」从术语名称中剥离 (未完税歧义由 DAP/DDP 组合明确化)。卖方责任经济学上, DAP 是国际物流「门到门」时代的镜像术语: 全球货代整合多式联运能力后, 卖方从「装上船就完事」到「送到你仓库门口」的责任跨度具备了商业可行性, DAP 为这段责任提供了标准的法律包装——对中欧班列、中欧卡航、海外仓头程这类「全程物流产品」, DAP 是天然的对口术语。风控结构上它的脆弱点在末端: 目的国的清关延误 (非卖方责任) 会拖垮卖方承担的在途风险段, 货物到港后压在海关仓库的每一天风险都在卖方头上——熟练的 DAP 合同会约定「货到后 X 日内买方须完成清关提货, 逾期风险转移」, 以合同条款补术语的结构缺陷。

实操要点

1. DAP 报价含运费不含关税和进口清关, 明确划分;
2. 确认目的地的卸货责任 (DAP 不含卸货, DPU 含卸货);
3. 买方清关能力和时效影响整体体验, 提前沟通;
4. 与 DDP 的成本结构对比, 帮客户选合适条款。

实例: 合同: DAP 汉堡港, 买方负责进口清关, 卖方承担运费至目的港。

DDP 完税后交货 Delivered Duty Paid

DDP (Delivered Duty Paid, 完税后交货) 是卖方责任最大的 Incoterms 术语: 卖方承担将货物运至买方指定目的地之前的一切费用与风险, 包括运费、保险、进出口清关、关税与目的国税费, 并完成卸货前交货。买方几乎只等收货。DDP 常用于跨境电商与门到门服务, 但对卖方风险最高——关税估算错误、目的国查验延误都归卖方, 报价前须确认产品合规与税费, 否则极易亏损且难以向买方追补, 所以 DDP 报价必须含目的国清关与派送成本, 并预留查验与滞港的余量。

知识扩展

DDP 是 Incoterms 2020 中卖方责任最重的术语, 但实务中需注意"卸货"边界: 卖方负责运输与进口清关, 但卸货作业与后续费用(如目的港码头操作、内陆派送后的搬运)通常仍按合同约定划分。

与历史术语的演进: Incoterms 2000 中的 DDU 在 2010 版被 DAP 取代, 2020 版沿用 DAP——DDP 与 DAP 的唯一区别就是进口清关与税费由谁承担 (DDP 卖方、DAP 买方), 其他责任相同。

电商场景: 跨境电商与 FBA 头程大量使用 DDP (或"双清包税"), 卖家承担目的国 VAT 与关税; 欧洲 VAT 可通过递延 (VAT Deferral) 方式延迟缴纳, 但需在清关时选择正确程序, 否则多缴税款。

报价与风险控制: DDP 报价需估算目的国关税 (HS 归类×税率)、VAT (多为 17-25%)、查验概率与滞港费, 并预留 5-10% 风险余量; 产品认证与合规问题 (如 CE、EPA 注册) 导致扣关的损失由卖方承担, 签约前务必确认。

实操要点

1. DDP 报价前必须确认: 产品认证 (FDA/CE 等)、HS 编码、关税税率;
2. 关税和增值税计入报价, 汇率波动留缓冲;
3. 目的国清关代理的选择很关键 (清关能力决定时效);
4. 禁止/限制品类 (如部分国家禁止进口) 提前确认;
5. 明确目的港费用 (DTHC、关税、派送费) 责任。

实例: FBA 头程 DDP: 海运费+清关+关税+派送至亚马逊仓, 一价全包。

免费版

DDP vs DAP DDP 与 DAP 对比 DDP vs DAP Comparison

DDP 与 DAP 是 Incoterms 中代表卖方责任最重的两个术语。DDP (Delivered Duty Paid, 完税后交货) 下卖方责任最大: 卖方须承担货物运到目的地指定地点的全部费用与风险, 包括国际运输、进口清关、进口关税与增值税, 直到货物在目的地交付给买方。DAP (Delivered at

Place, 目的地交货) 下卖方负责运到目的地指定地点, 但进口清关与税费由买方承担——卖方责任比 DDP

少了一段清关与缴税。两者的核心区别一句话: DDP 含进口清关和缴税, DAP 不含。DDP

对卖方而言风险最高 (需了解目的国清关与税务), DAP 则把清关风险留给买方。

知识扩展

DDP 与 DAP 的对比:

- 运输责任: 两者都由卖方承担全程运费到目的地;
- 进口清关: DDP 卖方负责, DAP 买方负责;
- 进口税费: DDP 卖方承担, DAP 买方承担;
- 卸货: 两者都不含目的地的卸货 (除非另有约定);
- 风险转移: 都在目的地指定地点交货时转移。

DDP 的实务难点:

- 卖方须了解目的国的清关流程、税务与监管要求;
- 卖方在目的国通常需有代理或清关资源;
- 进口许可与特殊监管 (许可证、认证) 可能无法由卖方完成;
- 部分国家不允许非居民完成进口清关, DDP 在实务中受限。

与 DDU 的关系:

- DDU (Delivered Duty Unpaid) 是 2000 通则的术语;
- 2010 起被 DAP 取代, 含义近似。

适用场景:

- DDP: 跨境电商与门到门报价, 卖方全包;
- DAP: 卖方负责运输、买方负责清关的平衡安排。

实操要点

1. 报价 DDP 前确认目的国是否允许卖方 (非居民) 完成进口清关, 不允许的只能报 DAP;
2. DDP 报价要把进口关税与增值税准确估算, 税费估算错误会直接吃掉利润;
3. 需要进口许可或认证的货物, 确认卖方能否代办, 办不了的建议改 DAP;
4. DDP 与 DAP 都不含目的港卸货, 卸货费与滞港费要提前约定归属;
5. 跨境电商的 DDP 报价要确认目的国免税额度与低值豁免政策。

实例: 美国买家要求 DDP 报价, 货代报 3200 美元含关税派送; 若改 DAP 仅送至港口, 报价可降至 2800 美元。

操作流程

Booking 订舱 Booking (订舱)

订舱 (Booking) 是货主或货代向船公司申请舱位、确认运价与船期的动作，是海运出口的第一个环节。提交订舱时需要给出起运港与目的港、品名、件重尺、箱型柜量与期望船期，船公司确认后签发订舱确认书 (Booking Confirmation) 与装货单 (S/O)。这份确认书是后续所有操作的时间依据，上面会列明截 VGM、截港、截关、ETD 与免费用箱期。需要留意的是，订舱不等于锁定舱位：旺季超售时，已有订舱确认的货物仍可能被甩柜。

知识扩展

订舱在法律上是缔约过程的一环：货方提交订舱申请属于要约，船公司签发订舱确认书构成承诺，二者共同确立运输关系，此后单方变更需承担相应后果。渠道形态经历了从传真托书到电子数据交换再到线上订舱平台的演变，中小货代如今多通过公共平台或一级代理的在线系统完成，舱位的可比性与透明度较纸质时代大幅提高。配舱机制上，船公司普遍按客户分层分配舱位，长期合约与保舱协定的客户优先，剩余舱位才进入公开市场，这解释了为何同一航次不同货代拿到的舱位保障差异明显。超订现象则沿用了航空业的收益管理思路，船公司依据历史取消率适度超售，以对冲临时退舱造成的空舱损失。

实操要点

1. 订舱前与客户确认：品名、重量、体积、柜型、港口、能否走危险品；
2. 拿到订舱确认书后第一时间把四个时间点同步客户：截 VGM、截港、截关、ETD；
3. 运价有效期要写清楚，旺季船公司可能临时调价；
4. 客户临时改货量、改柜型，及时与船公司沟通修改订舱。

实例：订舱确认书：MSC 船名/航次，20GP×2，深圳到洛杉矶，ETD 8/20。

C/D 结关日 (截单日) Closing Date

C/D (Closing Date, 结关日/截单日) 是装船前单证处理的最后截止日，在货代实务中有两层含义：一是截单日，即向船公司提交提单补料 (SI) 的最后时间；二是结关日，即出口报关放行必须完成的最后时间，与截关 (Customs Cut-off) 含义接近。船公司的订舱确认书上会列出一串时间节点——截 VGM、截 AMS/ISF、截港、截单与截关，C/D 是其中与单证直接相关的那一个。错过 C/D 的后果是补料无法录入或货物无法放行，需要申请延截或改配下一航次。

知识扩展

结关日 (C/D, Closing Date) 在不同语境有两层含义：

1. 截单日：提交提单补料 (SI) 的最后时间；
 2. 结关日：出口报关放行的最后时间 (接近截关 Customs Cut-off)。
- 船公司订舱确认书上会列出：截 VGM、截 AMS/ISF、截港 (CY Cut-off)、截关/截单 (Closing Time) 等节点，C/D 是其中关键一环。
- 错过 C/D 的后果：无法正常放行/出单，需延截或改船期。

实操要点

1. 订舱确认书上的 C/D 时间精确到日/时；
2. 提单补料 (SI) 在截单前提交，避免改单费；
3. 报关放行在结关前完成；
4. C/D 与截港时间区分 (一个管单证，一个管柜子)。

实例：订舱确认书：SI Cut 8/18 12:00 (截单)，报关放行 8/19 16:00 (结关)。

CFS Stuffing 内装 / 站内装箱 CFS Stuffing / Container Freight Station Stuffing

内装（CFS Stuffing）指发货人将货物送到港口或目的地的集装箱货运站（CFS），由仓库统一把多票货物装入一个集装箱的装柜方式。它是拼箱（LCL）业务的标准做法：多票货集到

CFS，按目的港或卸货港混装进一个柜子，到港后拆箱分送。整箱（FCL）业务也可以内装——货主把货送进 CFS，装进自己的整柜。内装与异地装柜相对：内装是“货到仓库装”，异地装柜是“空箱到工厂装”。费用上内装收取内装费或装箱费，按 CBM 或按票计；异地装柜则省去这部分，但要承担两段拖车成本。

知识扩展

集装箱货运站是随拼箱业务出现的基础设施：整箱货在码头堆场交接即可，拼箱货必须有一个把散货集中、按流向配柜的场所，这类场所因此多设在港区周边，并具备海关监管资质，可在此完成装箱、查验与拆箱作业。由谁来装，直接决定了责任划分与经济性——仓库统一装箱由专业作业队完成，配载与绑扎经验更足，但发货人无法现场监督；工厂自装则相反，掌控力强却依赖自身作业条件。选择时的关键变量是距离与货量：工厂离港远、单票货量小，送到货运站集中装箱通常更划算；货量足以装满整柜且工厂具备月台与叉车，则拖装更经济，两种做法的盈亏平衡点随拖车里程与装箱费率浮动。

实操要点

1. 拼箱货送 CFS 内装，按 CBM 收装箱费，报价时确认单价；
2. 内装前货齐、单清，避免到了 CFS 缺件或单证不符；
3. 易碎/重货在内装时说明加固要求，仓库按特殊要求处理；
4. 整箱也可以内装（货送 CFS 装自己的柜），与异地装柜按成本比较选择；
5. 送货到 CFS 的时间要匹配截关计划，晚了同样赶不上船。

实例：三票小货送 CFS 内装拼一箱去同一目的港，到港拆箱分送三收货人。

Consignment 交运货物（一批货） Consignment（交运货物）

Consignment（交运货物）指承运人在同一时间、同一地点从托运人处接收，并以同一份运单运往同一目的地的一批货物，是运输业务的基本单位。海运中一票提单对应一个 Consignment，空运中一票运单（AWB）对应一个 Consignment。拼箱与集运时，多个托运人的 Consignment 会被合并成一个集运货物出运，此时实际承运人签发主单（MBL），由集运人向各托运人签发分单（HBL）。这个词在贸易英语里还有另一层含义——寄售，即货物先发运、售出后再结算，两个含义要看语境区分。

知识扩展

作为运输的基本单位，它的边界决定了单证的颗粒度：同一时间地点收运、同一运单、同一收货人，这三项条件共同划出一票货物的范围，承运人据此承担运输责任并按票计收运费，超出这一范围就应另开一票。集运模式下的双层结构正是由此产生——多个货主的货物各自成一票，在集运人处合并为一票向实际承运人托运，于是出现主单与分单的对应关系。至于贸易语境中的寄售含义，则是一种完全不同的法律关系：货物先发运至代销方，售出后才结算，所有权在售出前仍归发货人，未售出部分可以退回，这与运输语境中单纯指代一批货物的用法需要靠上下文区分。

实操要点

1. 一票货对应一份运单或提单，Consignment 是票的概念，不要与集装箱混为一谈；
2. 集运货物要明确主单对应关系：主单收货人是目的港代理，分单收货人是实际收货人；
3. 货物跟踪按运单号或提单号进行，集运货要分别跟踪主单与分单；
4. 报关时按 Consignment 逐票申报，一票货对应一份报关单；
5. 与寄售（Consignment Stock）含义区分：后者指先发货后结算的贸易方式。

实例：一票 Consignment 5 箱 116kg，单一运单空运至德班。

Cut-off 截关时间 / 截港时间 Cut-off Time (截关/截港)

Cut-off (截止时间) 在海运操作里指装船前必须完成的一系列最后时间节点，最核心的是截关与截港：截关是报关放行信息确认的最后时限，截港是重柜进入码头闸口的最后时限。两个节点分别管“单”和“柜”，缺一不可——柜子进了码头但报关没放行走不了，报关放行了柜子没进港同样走不了。除这两个之外，订舱确认书上还会列出截 VGM、截补料 (SI Cut) 以及美线的截 AMS/ISF 时间，通常早于截港。错过任何一个节点的后果都是改配下一班船，并产生改配费与额外的堆存费用。

知识扩展

截止时间不是由某一方统一设定的，而是各环节倒推叠加的结果：船公司以预计开船时间为基准，向前倒推码头配载与装船所需的作业时长，得出收箱的关门时刻；海关的截关则取决于通关流程本身的耗时；安全申报类节点又受制于各国海关对提前传输数据的硬性时限。三条线各自独立计算，取最紧的一条作为实际约束，因此同一港口不同航线的截止时间可以相差很大——欧盟与美国因提前申报时限的硬性规定，相关节点通常比普通航线前移。近年码头推行的预约进港与智能闸口，正在把过去一刀切的关门时刻改为分时段放行的动态安排，货物的实际可进场窗口因此变得更有弹性。

实操要点

1. 订舱后立即把四个时间点发给客户：截 VGM、截 AMS (如美线)、截港、截关，并标注先后；
2. 拖车安排按截港时间倒推，留 2-4 小时进港缓冲，旺季预留更多；
3. 报关资料 (发票、装箱单、申报要素) 提前一天给报关行，别踩点；
4. 错过截关先问船公司能否延截 (Late Come)，能延则付延截费，不能延改下一班并告知客户产生费用；
5. 节假日前后截关时间会提前，注意船公司公告。

实例：订舱确认书：截 VGM 8/17 12:00，截港 8/18 20:00，截关 8/19 16:00，ETD 8/20。

Cut-off Release Note 截放行条 / 截关前放行条 Customs Release Confirmation before Cut-off

截放行条指报关放行后、在截关 (截港) 时间前拿到的“海关已放行”凭证或状态，证明这票货具备装船资格。货代行话里的“拿到放行条”就是海关放行、可以进港装船的意思。完整的流程是：报关 → 海关放行 → 拿到放行条或放行状态 → 码头收箱进港 → 截关前完成装船。放行条没到位，货物进不了港，只能赶下一水；放行与截关是绑定关系——放行必须在截关前完成，迟了货物就可能被落。因此“放行条到位 + 进港完成”是截关前的双重检查节点。

知识扩展

放行条作为一个实物凭证正在消失：通关无纸化之后，海关的放行以电子指令的形式直接推送到码头与堆场系统，闸口与配载系统依据这一状态判断是否收箱装船，货代口中的“拿到放行条”，实际指的是系统中出现了放行状态，纸面凭证只在少数特殊监管情形下仍然保留。作业顺序上，出口存在两种模式：先装箱再报关的常规做法适用于大多数情形，而对需要查验或监管证件尚未办妥的货物，则要先报关取得放行后再安排装箱进港，两种模式对截关时间的要求不同，混用会造成时间节点的错判。若放行最终未能通过，货物即面临退关，需在截关前完成撤单并安排后续处置。

实操要点

1. 截关前确认放行条/状态到位，否则货进不了港，这是截关前的必查项；
2. 查验、补税会拖慢放行，提前排查申报问题，避免截关前才暴露；
3. 放行后立刻安排进港拖车，卡在截关前完成进港与装船；
4. 把“放行条到位 + 进港”列为截关前双重检查节点，漏一个就赶不上这水；
5. 放行状态异常时及时联系海关与报关行，查明原因并争取在截关前解决。

实例：截关前 2 小时拿到放行条，立即安排拖车进港，货赶在截关前装船。

CY Stuffing 场装 / 堆场装箱 CY Stuffing / Container Yard Stuffing

场装 (CY Stuffing) 指把空箱提到集装箱堆场 (CY)，在堆场内由场站工人与机械 (吊机、叉车) 将货物装入集装箱的装柜方式，多用于整箱 (FCL) 业务，装完在场站封箱。它与内装 (CFS 仓库装) 的区别在于地点与货型：内装在封闭仓库进行、以拼箱为主、靠仓库人工装；场装在露天或半露天堆场进行、以整箱为主、靠场站机械装。场装与拖装 (空箱拖到工厂装) 相比，货物仍需集中到堆场，而拖装则在发货人厂内完成装柜。费用上场装按堆场费率收取装箱费，因整箱机械化效率高，通常比内装便宜。

知识扩展

场装是整箱 (FCL) 常见装箱方式：货主把货拉到 CY，场站用吊机/叉车装柜、绑扎、封箱。

三种装柜方式的对比：

- 内装 (CFS)：封闭仓库、拼箱为主、仓库人工装；
- 场装 (CY)：露天/半露天堆场、整箱为主、场站机械装；
- 拖装 (工厂)：发货人厂内、工厂工人装。

场装的流程：

提空箱 → 空箱进场 → 货送堆场 → 场站机械装柜 → 绑扎封箱 → 进港。

场装的特点：

- 机械化程度高，装柜效率高；
- 货主无法全程监督装柜过程；
- 适合货能整车送到堆场的整箱业务。

实操要点

1. 整箱送货 CY 场装，提前预约堆场机械与作业时段，旺季排期紧张；
2. 重货/易碎货到场站交代加固绑扎要求——场装看不见装柜过程，要求必须写清并确认；
3. 场内装箱按堆场费率收装箱费，通常比内装便宜，报价时对比确认；
4. 装柜后取得场站的封箱记录与磅单，作为装柜完成的凭证；
5. 想自己控装柜质量就选拖装 (工厂装)，场装适合对装柜过程监督要求不高的货。

实例：一票整箱货拉到起运港 CY，场站用吊机把托盘货装入空箱、绑扎封箱，直接进堆场待装船。

D&D 滞港滞箱费 (D&D) Demurrage & Detention

D&D 是 Demurrage (滞港费) 与 Detention (滞箱费) 的合称，指集装箱超期占用产生的两类费用，是目的港最常见的费用纠纷来源。滞港费针对仍堆在码头内的重柜，从卸船日起算；滞箱费针对已提出码头却未按时归还的箱子，从提柜日起算。两段各有免费期，超期后按天计费，费率随天数阶梯式递增。责任划分是 D&D 争议的核心：通常由造成超期的一方承担，但单证延误、清关受阻、收货人失联等情形下，责任常在发货人与收货人之间反复推诿。

知识扩展

D&D 是船公司/码头对集装箱超期使用收取的两类费用合称：

- Demurrage：重柜在码头/堆场堆存超过免堆期 (柜子没提走)；
- Detention：柜子提出码头后超期使用 (柜子在收货人手上)。

两者分别有各自的 Free Time (免堆期/免用箱期)，超期后按天计费，且费率随天数递增 (如第 1-4 天低、第 5-10 天高、第 11 天起更高)。

D&D 是目的港操作最常见的费用纠纷点，也是收货人/发货人责任划分的常见争议点。

实操要点

1. 把免堆期和免用箱期两个截止日分别算清，同步收货人；
2. 到港前催单证 (清关资料)、催提柜，双管齐下；
3. 发生 D&D 时按时间线划分责任 (卸船日、提柜日、还箱日)；
4. 旺季/节假日提前布局。

实例：柜子到港后 6 天未提 (免堆 4 天，滞港 2 天)，提柜后 9 天还箱 (免用箱 7 天，滞箱 2 天)。

Demurrage 滞港费（滞箱费） Demurrage（滞港费）

Demurrage（滞港费）指重柜卸船后在码头或堆场堆存、超过免费堆存期产生的费用，由码头或船公司按天计收，费率通常随超期天数递增。它的起算点是卸船日而非 ETA，免费期常见 3-7

天，各港口与船公司的政策差异很大。滞港费的常见成因是收货人清关缓慢、单证未到或无人提柜；在 DDP 与预付条款下，这笔费用可能转由发货人承担。与 Detention（滞箱费）的区别在于箱子所处的位置：滞港费针对仍堆在码头内的箱子，滞箱费针对已被提走却未按时归还的箱子。

知识扩展

这项费用的商业逻辑建立在集装箱是承运人资产这一前提下：堆场内多停留一天，等于这套设备少周转一天，机会成本由承运人承担，因此免费期本质上是给收货人的周转宽限，而非法定权利。免费期的长短具有很强的谈判属性，合约客户常把免费用箱与免费堆存天数作为运价条款的一部分一并谈定，散客则适用船公司的公开标准，两者的宽限期可以相差一倍以上。计费方式上普遍采用阶梯递增，超期越久单价越高，用价格压力推动箱货尽快离场。术语层面各地用法并不统一，北美通常把设备占用另称日租，把货物占用场地称为本项费用，欧洲与亚洲的叫法又有差别，核算账单时须按当地口径对号入座。

实操要点

1. 货物到港前一周开始催收收货人准备清关和提柜资料，别等到了再催；
2. 免费期从卸船日（而非 ETA）起算，向客户说明准确起算点；
3. 节假日免费期是否顺延要看码头政策，不同港口不同；
4. 发生滞港费时保留时间线证据（到港通知、提柜记录），明确责任方；
5. 做 DDP/预付时，滞港费若由发货人承担，务必让收货人及时提柜。

实例：船公司账单：柜子在洛杉矶港堆存 9 天，免费期 4 天，滞港费 $\text{USD}180/\text{天} \times 5 \text{ 天} = \text{USD}900$ 。

Detention 滞箱费（用箱超期费） Detention（滞箱费）

Detention（滞箱费）指集装箱被提出码头之后，在用箱人手上停留超过免费用箱期产生的费用，按天计收且费率随超期天数递增。进口时是收货人拆箱慢、还箱晚；出口时是发货人提了空箱却没有及时装货还柜。它的起算点是提柜日，免费期常见 3-7 天，可在订舱阶段申请延长。与 Demurrage（滞港费）的关键区别是箱子在哪里：滞箱费针对已被提走的箱子，滞港费针对仍堆在码头内的箱子，两者可以先后发生，也可以同时存在。

知识扩展

滞箱费（Detention）与滞港费（Demurrage）的区别：Detention

是柜子**提出码头后**（在收货人/发货人手上）超期使用产生的费用；Demurrage

是柜子**堆在码头内**超期产生的费用。

免费用箱期（Free Time）一般 3-7 天，超期后按天计费且逐日递增（如第 1-4 天 USD50/天，第 5 天起 USD100/天）。

产生场景：整柜收货人拆箱慢、还箱晚；出口发货人提空箱后未及时装货还箱。费用由超期使用方承担，但责任归属常引发争议。

实操要点

1. 到港前确认免费用箱期截止日，倒排拆箱还箱时间；
2. 拆箱还箱要预约（部分码头需提前预约），预留排队时间；
3. 滞箱费产生后保留时间线证据，明确责任方；
4. 做 DDP/预付时，滞箱费若由发货人承担，务必催促收货人及时还箱。

实例：收货人提柜后第 8 天还箱，免费用箱期 7 天，滞箱费 $\text{USD}80/\text{天} \times 1 \text{ 天}$ 。

Devanning 拆柜 (卸箱) Devanning / Unstuffing (拆柜)

Devanning (拆柜) 是把货物从集装箱内卸出的作业, 与装柜 (Stuffing/Vanning) 互为逆操作。按发生地点分为三类: 拼箱拆柜在目的港 CFS 仓库进行, 拆箱后按票分拨并逐一通知收货人提货; 整柜拆箱在收货人仓库进行, 拆完须及时归还空箱以免产生滞箱费; 海关查验拆柜在查验场进行, 由海关开箱核对。拆柜环节要做三件事: 核对件数与唛头是否和单证一致、检查货物有无破损并当场留证, 以及拆完后尽快还箱。英文里 Devanning、Unstuffing 与 Stripping 是 synonym。

知识扩展

拆柜 (Devanning) 是装柜 (Stuffing/Vanning) 的逆操作:

- 拼箱拆柜: 目的港 CFS 拆箱分拨 (多票货按票分拨);
- 整柜拆箱: 收货人仓库 (自行卸货);
- 海关查验拆柜: 查验场开箱检查。

拆柜要点: 核对数量/唛头 (与提单一致)、检查货损 (及时索赔)、分票隔离 (拼箱)、拆后及时还空箱 (避免滞箱费)。

英文同义: Devanning = Unstuffing = Stripping, 装柜为 Stuffing = Vanning = Loading。

实操要点

1. 拆柜核对件数、唛头, 与提单一致;
2. 货损立即拍照并通知货代/承运人;
3. 拼箱拆柜按票分拨, 避免混票;
4. 拆后及时还箱 (免滞箱费);
5. 拆柜作业安全 (人员、设备)。

实例: 整柜到收货人仓库拆柜: 核对 1200 箱无误, 拆后当日还空箱。

FF 货运代理 (货代) Freight Forwarder

FF (Freight Forwarder, 货运代理/货代) 是受货主委托, 代办订舱、报关、拖车、仓储、单证与运输安排的服务商, 是国际物流链条中连接货主与各类实际承运人的中间环节。货代按身份分两类: 代理型货代只代办手续、收取代理费与运费差价, 责任限于委托范围; NVOCC (无船承运人) 以自己的名义签发提单 (HBL), 在法律上属于承运人, 要对全程运输负责。这个身份差别决定了出现货损或延误时, 货主能向谁索赔、以及能索赔到多少。

知识扩展

货代这一角色是随着贸易分工细化逐步形成的: 早期由船公司的揽货代理与报关行分别承担揽货与通关事务, 随着集装箱化与多式联运兴起, 需要一个能整合订舱、报关、内陆运输与单证的中间方, 现代货代由此成型。行业组织方面, 国际货运代理协会联合会制定了标准单证与代理条款, 为各国货代提供了通用的业务范本。各国监管方式不一, 中国的做法是区分代理业务与无船承运业务, 后者须办理提单登记并缴纳保证金, 取得相应资格后才能以承运人身份签发提单。盈利结构上, 货代的收入大致来自三部分: 委托代理的服务费、批发运价与零售报价之间的价差, 以及仓储、包装、保险等增值服务。

实操要点

1. 货代与 NVOCC 区别: 签发 HBL 的是承运人身份, 只代办手续的是代理身份;
2. 选择货代看三样: 资质与备案、航线资源与船司合约、目的港代理网络;
3. 货代责任范围 (代理还是承运) 要在合同里写清楚, 含糊的委托书最容易出纠纷;
4. 向 3PL 与供应链方案升级, 是货代摆脱价格战的主要方向。

实例: 货主委托货代: 订舱+拖车+报关一站式, 货代收取运费差价和服务费。

Free Time 免费用箱期 (免堆期) Free Time (免费用箱期)

Free Time (免费期) 是船公司给予用箱人免费堆存或免费用箱的期限, 超过之后开始计收滞港费或滞箱费。它实际上分两段: 免堆期 (Demurrage Free Time) 指重柜在码头免费堆存的天数, 从卸船日起算; 免用箱期 (Detention Free Time) 指箱子被提走后免费使用的天数, 从提柜日起算。两段天数常见各 3-7 天, 不同船公司、港口与箱型的差异很大, 可以在订舱阶段申请延长。节假日与周末是否计入, 各码头政策不一, 需要逐票确认。

知识扩展

Free Time 通常分两段:

1. 免堆期 (Demurrage Free Time): 重柜在码头/堆场的免费堆存天数 (常见 3-7 天, 卸船日起算);
 2. 免用箱期 (Detention Free Time): 提柜后免费使用的天数 (常见 3-7 天, 提柜日起算)。
- 两段时间可叠加也可分开, 各船公司政策不同。超出后分别计收 Demurrage 和 Detention, 费用逐日递增。节假日是否顺延、免堆期是否含周末, 各码头政策不同, 需以船公司/码头公告为准。

实操要点

1. 订舱确认书上有 Free Time 说明, 逐项确认免堆/免用箱天数;
2. 到港前把免堆期截止日算给收货人, 倒排清关提柜;
3. 旺季、节假日提前布局, 避免超期;
4. 发生超期时核对起算日 (卸船日/提柜日), 别按 ETA 算。

实例: 船公司给予 7 天免堆 + 7 天免用箱, 超期分别按滞港/滞箱费计收。

G.W. 毛重 Gross Weight

毛重 (Gross Weight, 缩写 G.W.) 是货物本身重量加上全部包装重量之后的总重量, 包括外箱、托盘、填充物与捆扎材料。它是报关单、提单与装箱单上的核心数据, 三者必须一致。毛重的用途贯穿全流程: 海运 VGM (核实的集装箱总重) 以它为基础申报, 空运用它与体积重比较后取大者作为计费重量, 拼箱则按 W/M 规则在重量与体积之间取高计费。申报不实会带来两层后果: 海关查验, 以及配载安全隐患, 后者在发生事故时会追溯到申报方。

知识扩展

强制核实总重的制度源自海上人命安全公约的修订, 此前船公司依据托运人自报重量配载, 多次因申报不准导致堆垛失稳、船舶倾覆与码头事故, 公约由此要求载货集装箱在装船前完成重量核实并作为装船前提, 未申报的箱子不得装船。核实有两种途径: 对装毕的整箱整体过磅, 或把货物重量与包装、托盘、箱内衬垫逐项累加后求和, 前者精度高但需地磅条件, 后者对核算的完整性要求高, 两种方法各有适用门槛。箱门铭牌上标注的皮重、最大总重与有效载重, 构成判断申报重量是否合理的直接参照, 有效载重即最大总重减去皮重后的可装货物上限。

实操要点

1. 报关单、提单、装箱单上的毛重必须一致 (三单一致);
2. 毛重计算要含托盘、木架等包装重量, 打托后重量会明显增加;
3. 超重要提前确认: 船公司与目的港的限重不同, 内陆公路段还有轴重限制;
4. 空运毛重与体积重要分别核算, 取大者计费, 不要只报其中一个;
5. 拼箱货物按 W/M 计费, 毛重与尺码都要准确, 虚报会按高者补收。

实例: 货物净重 5 吨 + 包装托盘 0.3 吨 = 毛重 5.3 吨, 报关按 5.3 吨申报。

Late Come 延截（晚到上船） Late Come（延截/晚到）

Late Come（延截/迟到）指货物未能在正常截关或截港时间前完成，经向船公司申请并获批准后，仍赶装本航次的补救操作。它的适用情形有两种：柜子晚到但码头尚未截止收箱，或者报关放行晚于截关但海关实际已放行。船公司会视舱位余量与码头操作进度决定是否接受，接受后收取 Late Come 费，金额从数百到数千元不等。关键认知是：延截只意味着船公司同意接收，不等于保证装船，货物仍可能因配载顺序被甩到下一班。

知识扩展

船公司愿意接受延截，根源在于航运的边际成本结构：船舶开航前若尚有空余舱位，多收一票货的边际成本几乎只有单证与码头操作费，边际收益却是全额运费，只要不影响配载与班期，接受迟到货物在经济上总是划算的。这也决定了延截货物在超售时的处境——当舱位不足需要甩柜时，没有合约保舱的货物、运价偏低的货物以及延截进来的货物通常排在前面。与改配下一班船相比，延截的经济性取决于改配成本：若下一班的船期延迟会导致交期违约或产生高额堆存，那么即便付出延截费换取本航次，整体仍更划算，这是判断该不该争取延截的基本算法。

实操要点

1. 发现赶不上截关或截港，第一时间联系船公司询问能否延截，拖得越久获批概率越低；
2. 延截费要提前向客户报明并书面确认，事后追加最容易引发对账争议；
3. 延截不等于保证上船，要同时准备改配预案，避免两头落空；
4. 旺季舱位紧张时船公司通常不接受延截，不要把它当成常规操作手段；
5. 延截成功后仍要盯装船结果，开船后核对舱单确认货物确实已上船。

实例：报关放行晚于截关 2 小时，申请 Late Come 成功，支付加急费后上船。

N.W. 净重 Net Weight

净重（Net Weight，缩写 N.W.）是货物本身的重量，不含任何包装、托盘与填充物。它在三类场景中是核心数据：海关监管（部分商品的监管条件按净重判定）、贸易结算（大宗原料、农产品与化工品常按净重计价），以及单证记载（报关单与发票上的独立字段）。净重与毛重的关系固定：毛重等于净重加包装重量。两者混用会造成单证不一致，是报关环节被质疑的常见原因，尤其是那些包装重量占比较大的商品。部分国家对净重的申报精度还有专门要求，出口前要按目的国规定逐项核对。

知识扩展

净重之所以在税收与结算中单独成立，与关税计征方式有关：从量税按计量单位征收，多数国家规定以净重作为计税基数，包装不进入税基，申报时若误用毛重会直接多缴税款。大宗商品的贸易惯例也倾向净重计价，因为农产品、矿产品与化工品的包装与运输损耗波动大，以货物本身重量计价才能反映真实交付量，这一做法在长期贸易实践中固化为行业惯例。包装重量的估算在实务中常按比例折算，托盘、木箱与缠膜各有大致的经验值，但对于包装占比高的商品，估算与实测的偏差足以影响结算金额。此外，许多国家的零售商品标签法规对净重标注有强制要求，出口消费品时需按目的国规则分别核对。

实操要点

1. 报关单上的净重要如实申报，与发票、装箱单保持一致；
2. 按净重计价的货物，在合同里写明计价基准与允许的磅差范围；
3. 包装重量占比大的商品，净重与毛重的差异要在单证上体现清楚；
4. 多种规格混装时按规格分别列出净重，便于海关核对与贸易结算；
5. 净重数据要留好过磅记录，海关质疑时能立即提供依据。

实例：出口钢材净重 25 吨，含包装 0.2 吨，毛重 25.2 吨。

Over-allocation 超配舱位 / 超额放舱 Over-allocation of Space

超配舱位是船公司或庄家为应对"订了不来、临时取消"的常态而故意多放舱位（放舱量大于实际舱位）的做法。航运业存在比例不低的 No-show——订了舱不来的货主，船公司按历史经验超比例放舱（如放出实际舱位的 110%），截关前按真实舱位收货，超配的部分被砍掉。这一机制解释了为什么"订了舱"不一定能上船：在超配行情下，放舱确认含水分，没有保柜的散货就是被砍的候选。应对超配的关键是保柜——确认放舱并锁定舱位，高优先级客户列入保舱名单，超配砍单时优先保留。

知识扩展

航运有 No-show：订了舱不来的比例不低。船公司按经验超放（如放 110% 舱），截关前按实舱收货，超配部分砍掉。

超配为什么是行业常态：

- 订舱免费或成本低，货主习惯性占舱；
- 不超配就会出现舱位空置，船公司损失更大；
- 超配比例按航线历史 No-show 率测算。

超配的后果：

- 部分订舱在截关前被砍，货物落货；
- 被砍的多为未保柜的散货与小票货；
- 船公司据此维持高装载率。

应对策略：

- 关键货确认放舱并保柜；
- 截关前日报舱位状态；
- 临时大票货看放舱确认，别信口头承诺。

实操要点

1. 关键货订舱后确认放舱并保柜，避开超配砍单，这是最有效的手段；
2. 截关前每日确认客户舱位状态，发现被砍的迹象及时改配或换线；
3. 临时大票货别信口头有舱，必须以放舱确认单为准；
4. 高优先级客户列保舱名单，超配砍单时优先保留名单内的舱位；
5. 理解船公司的超配逻辑，旺季报价时主动提示客户"订了舱不等于有舱"，管理预期。

实例：船公司放 110% 舱应对 no-show，截关前按实舱砍单，没保柜的散货被落下一水。

PKG 包装件数 Packages

PKG (Packages, 包装件数) 是货物包装的总件数, 与 PCS (Pieces, 最小件数) 相对: 1200 箱货装成 50 个托盘, 按包装件数表述为 50 PKG, 按最小件数表述为 1200 PCS, 具体用哪个口径要看单证要求与客户约定。件数出现在提单、装箱单与报关单上, 三者必须一致。件数报错的后果很直接: 目的港清关核对时发现实际数量与申报不符会被查验, 拼箱分拨会出错, 出现货损短少时索赔也失去数量基准。

知识扩展

件数 (PKG/PCS) 是单证的核心数据之一, 提单、装箱单、报关单上的件数必须一致。

两个口径的区别:

- PKG (Packages): 包装件数, 指最大外包装的数量, 如托盘数、木箱数;
- PCS (Pieces): 最小件数, 指单品或内包装的数量, 如盒数、个数。

举例: 1200 箱货物打成 50 个托盘, 按 PKG 表述为 50 PKG (或 50 PALLETS), 按 PCS 表述为 1200 CTNS。实务中按客户与目的港要求选择口径, 在装箱单上同时列明两个数字, 能避免清关核对时的歧义。

件数错误的后果: 清关时实际数量与申报不符被查验、拼箱分拨时按票数分错、发生货损短少时失去索赔的数量基准。

实操要点

1. 件数必须与实物一致, 装柜时现场清点并由双方签字确认;
2. 三单一致: 提单、装箱单、报关单上的件数口径与数字都要对得上;
3. 区分 PKG 与 PCS 口径, 装箱单上建议同时列出两种表述;
4. 拼箱货物按票核对件数, 多票混装时逐票清点后再合总;
5. 发现件数差异立即改单, 开船后改单费用高且目的港核对更麻烦。

实例: 装箱单: 50 PKG (托盘) / 1200 PCS (箱), 件数与提单一致。

免费版

Remote Stuffing 异地装柜 / 异地装箱 Remote Stuffing / Remote Container Loading

异地装柜 (Remote Stuffing) 指不在起运港堆场或货运站装柜, 而是把空箱拖到工厂或内地仓库直接装货, 装完再拖回港口, 区别于在港口 CFS 内的内装方式。它适合货量集中、离港口较远、希望省去"货送港口 + 港内装柜"两段成本的场景——空箱直接从港口拖到工厂, 工厂装完后重箱一次拖回进港。与内装相比, 异地装柜少了一次货物到港的短驳与港内装柜的操作; 代价是需要派空箱、监装并确保装柜与加固合规。它与"装箱"是上下层概念: 装箱指装柜动作本身, 异地装柜强调装柜发生的地点。

知识扩展

装柜的三种方式对比:

- 内装 (CFS): 货送港口货运站, 仓库统一装柜;
- 场装 (CY): 空箱提到堆场, 场站机械装柜;
- 异地装柜 (Remote): 空箱拖到工厂或内地仓库, 工厂自己装。

异地装柜的适用条件:

- 工厂有装卸月台与叉车;
- 货量集中, 值得专门拖一趟空箱;
- 能安排监装确保装柜合规;
- 离港远但拖车费用仍低于两段短驳加内装。

异地装柜的流程:

提空箱 → 空箱拖到工厂 → 工厂装柜加固 → 封箱 → 重箱拖回港口进港。

成本比较的关键:

- 异地装柜: 拖车费 (两段: 提空 + 送重) + 监装成本;
- 内装: 货送港短驳费 + 内装费;
- 按距离与货量比较两者总成本。

实操要点

1. 工厂货集中、离港远, 选异地装柜省拖车, 但要先确认工厂有装卸条件;
2. 异地装柜需派空箱并安排监装, 确保装柜与加固合规, 封箱前拍照留证;
3. 装箱后磅单与照片留证, 回港直接进港, 减少港内环节;
4. 装柜重量要控制在限重内, 工厂装柜易超偏载, 装前给出配载建议;
5. 比较异地装柜与内装的总成本, 按距离与货量选择, 别只盯拖车费。

实例: 空箱拖到东莞工厂装柜, 加固后直拖盐田港进港, 省去先送 CFS 再装。

SOP 标准操作流程 Standard Operating Procedure

SOP (Standard Operating Procedure, 标准作业流程) 是把重复性业务固化为标准步骤的书面文件, 规定每个环节做什么、由谁做、按什么标准做, 以及出现异常时怎么走分支。货代与仓储企业常用的有订舱 SOP、报关 SOP、装柜 SOP、放货 SOP 与入库 SOP。它的价值不在文档本身, 而在让不同的人做出同样质量的结果: 新人照着做就能上手, 老手换岗也不会走样, 出现异常时有章可循。SOP 必须持续修订, 流程变了而文档没更新, 执行就会慢慢偏离。

知识扩展

SOP 的源头可追溯至 20 世纪初泰勒的科学管理运动, 二战后经制造业质量管理体系 (ISO 9001) 推广至服务业, 货代行业在 1990 年代电子订舱普及后开始用 SOP 规范单证与操作衔接。制度生态上, ISO 9001 认证将“文件化流程”列为质量体系硬性要求, 报关行与仓储企业做认证时 SOP 是审核必查项; 跨境电商物流兴起后, SOP 进一步与 TMS、WMS 系统绑定, 从纸面文件演化为系统内置规则。价值边界上, SOP 管重复性作业而不替代一次性决策, 异常升级路径与审批权限的设计是行业公认最难的环节, 这也是各公司 SOP 差异最大的部分。

实操要点

1. 核心操作 (订舱、报关、放货、装柜) 优先建 SOP, 覆盖面不必求全;
2. SOP 必须包含异常处理分支 (如查验、甩柜、单证不符), 否则遇到问题等于没有;
3. 新人培训以 SOP 为准, 考核也按 SOP 执行, 文档才不会束之高阁;
4. 定期复盘修订 SOP, 问题驱动比定期重写来得及时;
5. SOP 要写得能照着做, 只写原则不写动作的文件没人会执行。

实例: 订舱 SOP: 询价确认→订舱→核对确认书→同步截关截港→跟踪船期, 异常 (甩柜) 按分支处理。

免费版

船舶与航运

2M 2M 联盟（已解散） 2M Alliance (2M 联盟, 已解散)

2M 联盟是马士基与地中海航运自 2015

年起组成的班轮联盟，曾在亚欧、跨太平洋与南北航线上共享舱位，长期是全球运力最大的联盟之一。它已于 2025 年 1 月正式解散：地中海航运选择独立运营，凭借自身运力规模独自编排航线；马士基则与赫伯罗特组建了双子星联盟。对货代的实际影响是，2025 年之后再按 2M 的共舱逻辑去订舱或查航线已不再成立，两家公司的航线、代码与服务网络要分别查询。老货代常凭经验沿用旧航线代码，这正是联盟变动期最容易出错的地方。

知识扩展

联盟的聚散往往不是合约到期那么简单，背后是成员战略路径的分化。一方走向综合物流整合，希望把海运与仓储、内陆运输、数字化服务打包销售，航线编排要服从端到端产品的设计；另一方则在同一轮周期里大规模收购二手船与订造新船，运力规模跃升到足以独立编排全球网络的水平。两条路径对航线自主权的要求完全不同：前者需要与其他人的网络严丝合缝地衔接，后者不愿再受共同编排的约束。当一方的自有运力足以覆盖主要干线时，共享舱位带来的装载率收益就抵不上让渡自主权的代价，解体也就成为必然。

实操要点

1. 2025 年后地中海航运走独立航线、马士基走双子星航线，两者分别询价比价；
2. 旧的航线代码与共舱信息已失效，查询船期以各公司最新公布为准；
3. 地中海航运独立后运力投放更自主，部分航线的密度与挂靠变化明显；
4. 沿用旧资料报价容易出错，报价前先核对最新的船期表；
5. 涉及历史合约与长约的客户，要逐一确认是否受联盟解散影响。

实例：海运操作：2M 已解散，MSC 独立运营，MSK 加入双子星。

Aframax 阿芙拉型油轮 Aframax Tanker (AFRA-based)

Aframax (阿芙拉型) 是载重吨在 8 万至 12

万吨之间的中型油轮，是国际油运市场上最活跃也最具代表性的船型之一。它的名称源自 AFRA (Average Freight Rate Assessment, 平均运费率评估) 体系——这是由壳牌石油在二十世纪五十年代建立、后由伦敦国际油轮运价指数体系沿用的一套运费评估标准，Aframax 即"AFRA 体系中最大一级船"的意思。这类船型的价值在于灵活性：吨位适中，能够挂靠全球绝大多数原油与成品油码头，适配从 short-sea 到中长途的多种航线，因此在现货市场上租船最容易、运价也最具参考性。Aframax 运价通常被视为整个油运市场的基准指标。

知识扩展

AFRA 体系的分级：

AFRA (Average Freight Rate Assessment) 最初按船舶大小把油轮分为若干级别，Aframax 是其中"AFRA 体系内的最大船型" (Average Freight Rate Assessment Maximum)。随着船舶大型化，后来的 VLCC、ULCC 超出了原体系范围，但 Aframax 这个名称保留了下来。

Aframax 在油运市场中的三个角色：

- 基准船型：其运价是市场行情的主要参考；
- 主力运力：短程与中程原油、成品油运输的主力；
- 灵活补充：在 VLCC 无法靠泊的港口，Aframax 是首选替代。

主要运营区域：

- 北海、地中海与黑海：欧洲内部的原油与成品油运输；
- 加勒比海—美湾：中短程原油运输；
- 东南亚与东亚区域内的油品运输。

实操要点

1. 油运市场的运价指数 (如 BDTI、BCTI) 大量参考 Aframax 航线的评估价，跟踪行情要看这一类基准；
2. 港口条件受限或货量不足以支撑 VLCC 时，Aframax 是最常见的替代选择，单位成本虽高但灵活；
3. 短期租船与现货运输中，Aframax 的可用运力最多，成交速度通常快于其他船型；
4. 成品油运输中 Aframax 也占重要份额，与 LR1、LR2 等成品油船型形成竞争；
5. 签约时明确船舶的实际载重吨与舱容，同为 Aframax 的船舶在运力上仍有不小差异。

实例：Aframax 型油轮灵活性强，广泛用于北海南线与黑海短程运输。

BDI 波罗的海干散货指数 Baltic Dry Index (波罗的海干散货指数)

BDI（波罗的海干散货指数）是波罗的海交易所发布的干散货航运市场运价指数，由好望角型、巴拿马型、超灵便型与灵便型等分船型租金加权合成。它反映的是干散货船舶的期租租金水平，也因此被视为全球大宗商品贸易与经济景气的先行指标——指数上涨通常意味着矿石、煤炭、粮食的运输需求活跃。BDI

波动极大，受铁矿石价格、粮食收成、船舶交付量与中国需求等因素共同影响。BDI

没有期货可以直接交易，但它是散货远期运费协议（FFA）的结算参考。

知识扩展

指数的发布方是伦敦的波罗的海交易所，这家机构起源于十八世纪的咖啡馆，至今仍是全球租船交易的核心场所。编制依赖一批国际船舶经纪人组成的报价小组，每个工作日就各条标准航线的租金水平各自报价，剔除异常值后加权合成，因此它反映的是市场参与者对行情的判断而非实际成交。曾经基于这一指数设计的期货合约因流动性不足而终止，此后衍生交易转向场外的远期运费协议，由买卖双方就未来的租金水平结算差额。把它当作经济指标时需要留意一个结构性缺陷：决定指数的是运力供给与需求的对比，新船集中交付造成运力过剩时，即便贸易量增长，指数也可能持续低迷。

实操要点

1. 租船与散货报价参考 BDI 走势判断市场方向；
2. BDI 波动极大，长约谈判要约定调价机制而不是锁死价格；
3. 与集装箱运价指数严格区分，两者反映的市场完全无关；
4. 关注分船型指数（如 BCI），比总指数更能反映具体货类的运价；
5. 指数是综合水平，实际成交价因航线、船龄与船东而异。

实例：航运市场：BDI 回升反映铁矿石运输需求回暖。

免费版

Berth Term 泊位条款 Berth Term

泊位条款 (Berth Term) 是租船合同中规定船舶何时被视为"到达" (Arrived Ship) 的条款, 直接决定装卸时间 (Laytime) 从哪一刻起算。按泊位条款, 船舶必须实际靠妥指定的装卸泊位才算到达; 在此之前排队等泊的时间不计入装卸时间, 风险由船东承担。与之相对的是港口条款 (Port Term), 按后者, 船舶抵达港口的通常等待区域 (如引航锚地或港界) 即算到达, 等泊时间由承租人承担。这一条款在港口拥堵时价值巨大——等泊一周的情况下, 滞期费由谁承担完全取决于订的是哪一种条款。

知识扩展

三种常见表述的对比:

- 泊位条款 (Berth Term): 靠妥指定泊位才算到达, 等泊时间归船东;
- 港口条款 (Port Term): 抵达港口通常等待区域即算到达, 等泊时间归承租人;
- "不论靠泊与否" (WIBON, Whether in Berth or Not): 即使没有靠泊, 只要抵达港口且在承租人支配下, 也可递交装卸准备就绪通知书 (NOR), 实际上是向港口条款靠拢。

两个配套概念:

- WIPON (Whether in Port or Not): 不论是否在港内, 条件满足即可递交 NOR;
- 时间损失不计入 (Time Lost Waiting for Berth to

Count): 等待泊位的时间按装卸时间计算, 是承租人争取的条款。

条款选择的现实逻辑:

- 船东偏好泊位条款, 把等泊风险转移给承租人以外的自己;
- 承租人偏好港口条款或 WIBON, 把等泊风险锁定在可预期范围内;
- 堵港严重的港口, 这一条款的谈判价值最高。

实操要点

1. 租船谈判时明确订的是泊位条款还是港口条款, 这一句直接决定等泊期间的滞期费由谁承担;
2. 目的港拥堵严重时, 泊位条款与港口条款的成本差距可能达到数万美元, 值得花时间谈判;
3. 大宗散货与散杂货租船尤其要抠这一条, 集装箱班轮运输不涉及装卸时间条款;
4. 递交 NOR 的时间与条件要严格按合同执行, NOR 递交不当会导致装卸时间起算被推迟;
5. 装卸事实记录 (Statement of Facts) 要逐项核对, 它是最终结算滞期费与速遣费的唯一依据。

实例: 目的港拥堵, berth term 下船等泊时间算租家滞期, port term 下算船东, 条款不同成本差很大。

Chartering 租船 Chartering (租船)

租船 (Chartering) 是货主或承租人向船东租用整艘船舶运力的运输方式, 与班轮相对, 适用于班轮运力装不下或按箱计费不划算的货物, 典型如粮食、矿石、煤炭、化肥等大宗散货, 以及超尺寸的项目货。主要形式有三种: 程租, 按航次计费, 船东承担航次费用; 期租, 按时间付日租金, 承租人负责调度与燃油; 光租, 只租船不带船员。租约中的装卸时间、滞期费与速遣费条款, 是成本控制的关键。程租与期租的选择, 本质上是时间风险与调度权在谁手上的取舍。

知识扩展

租船 (Chartering) 是船舶运力租用方式, 与班轮 (Liner) 相对:

- 程租 (Voyage Charter): 按航次租船, 船东负责运营, 运费按货量或整船包干;
- 期租 (Time Charter): 按时间租船, 承租人负责运营调度, 付租金;
- 光租 (Bareboat Charter): 只租船不带船员。

适用场景: 大宗散货 (粮食、矿石、煤炭)、散杂货、项目货、液体货物 (油轮)。

租约关键条款: 装卸时间 (Laytime)、滞期费 (Demurrage)、速遣费 (Dispatch)、受载期 (Laycan)。

实操要点

1. 大宗货走租船而非班轮, 报价按吨核算;
2. 关注 Laytime 和滞期费——装卸超时费用可能很高;
3. 受载期 (Laycan) 与货主备货衔接;
4. 租船合同 (Charter Party) 专业性强, 需懂行的人审;
5. 大件项目货常用租船+重吊船组合。

实例: 进口 5 万吨大豆, 程租巴拿马型船, 运费按吨核算, 含滞期费条款。

CII 碳强度指标 Carbon Intensity Indicator

CII (Carbon Intensity Indicator, 碳强度指标) 是国际海事组织衡量船舶实际营运碳强度的指标, 自 2023 年起强制适用。它评估的是船舶在一年内实际运输单位货物所排放的二氧化碳量, 按 A 到 E 五个等级评级, A 级最优、E 级最差。与 EEXI 的区别在于: EEXI 衡量的是设计层面的技术能效, 是一次性的达标要求; CII 衡量的是营运层面的实际表现, 是逐年收紧的动态考核。评级连续三年为 D 或单年为 E 的船舶, 必须在船舶能效管理计划 (SEEMP) 中纳入整改计划并获批准, 否则将影响船舶的合规营运。这一指标的引入, 使航运业的减排压力从“造好船”延伸到了“用好船”。

知识扩展

CII 的评级与后果:

- A、B、C 级: 正常营运, 其中 A、B 级船舶可能获得港口优惠或租家偏好;
- D 级: 连续三年为 D 的, 须在 SEEMP 中纳入整改计划;
- E 级: 单年评为 E 即须提交整改计划, 并获主管机关或认可组织批准。

影响 CII 评分的实际因素:

- 航速: 降速航行 (Slow Steaming) 是最有效的改善手段, 碳排与航速约呈三次方关系;
- 载货率: 空放与低载率会显著拉高单位货量的碳强度;
- 等泊时间: 港口拥堵期间的等待与机动同样计入排放;
- 船体与螺旋桨状态: 污底与磨损会推高油耗。

与 EU ETS、FuelEU Maritime 等区域机制的关系: CII 是全球性的 IMO 框架, 欧盟另有一套区域性碳市场与燃料标准, 船舶进入欧盟水域须同时满足。

实操要点

1. 租船与订舱时可要求查阅船舶的 CII 评级, A、B 级船舶在欧盟航线上通常更受青睐;
2. 降速航行能改善 CII 评分, 但会拉长航程, 安排船期时要预留这部分时间;
3. 减少港口等泊时间是改善 CII 的有效手段, 选择效率高、拥堵少的港口有助于维持评级;
4. 长期租约应约定 CII 评级下降时的责任归属, 以及整改费用的分担方式;
5. 关注年度折减系数, CII 的合格线逐年提高, 今年达标的船舶明年未必还能维持。

实例: 2023 年起船舶按 CII 每年评级 A-E, 连续 3 年 E 级将面临整改要求。

COA 包运合同 Contract of Affreightment (包运合同)

包运合同 (Contract of Affreightment, COA) 是承运人与货主约定在一定期限内运输约定总量货物的长期合同, 货物分多个航次分批执行。它锁定的不是某一条船, 而是一段时期内的运力与运价, 因此对大宗货主与船公司双方都有稳定预期的作用: 货主不必担心旺季抢不到船, 船公司也能锁定基础货量。COA 与程租、期租的根本区别在于, 后两者租的是船, COA 订的是货量, 具体用哪条船由承运人统一安排。

知识扩展

COA 要点:

- 模式: 约定总量加分航次执行 (如 100 万吨/年);
- 好处: 货主锁定运力与运价, 规避市场波动; 船公司锁定基础货量;
- 执行: 每航次按合同约定的条件发运, 通常提前一定天数发出航次指令;
- 与程租/期租的区别: COA 是货量合同, 不指定具体船舶。

常见条款:

- 总量与分批: 年度总量与每批的最小、最大货量;
- 运价机制: 固定价、与指数挂钩的浮动价, 或带调价窗口;
- 违约条款: 货量不足或舱位不足的处理方式;
- 装卸条款: 与程租类似, 含装卸率与滞期速遣。

实操要点

1. 大宗货 (粮食、矿石、油) 常用 COA 锁定年度运力与运价;
2. 船公司与大货主签 COA, 中小货主通常通过货代间接享受;
3. 违约条款要明确: 货量不足怎么罚, 舱位不足怎么补;
4. 运价机制可选固定价或与指数挂钩, 市场波动大时倾向浮动;
5. 分批执行的节奏要提前排定, 避免集中在旺季造成运力挤兑。

实例: 租船运输: 铁矿贸易商与船东签 COA, 年运 500 万吨。

Con-ro 滚装集装箱船 Con-Ro Vessel (Container + Ro-Ro)

Con-ro（滚装集装箱船）是兼具滚装（Ro-Ro）与集装箱装载能力的多用途船舶，可以在同一航次中同时运输车辆、大型件杂货与集装箱。它的结构特点是在车辆滚装甲板之上设置集装箱货舱，通过跳板或岸桥分别作业：车辆与带轮货物由跳板自行驶入滚装甲板，集装箱则用岸桥吊装到上层舱位。这种设计解决了一个实际矛盾——单一货类的船舶在货源不足时需要空舱航行，而 Con-ro 可以同时承揽滚装货与集装箱货，提高舱位利用率。代价是船舶造价与港口作业复杂度都高于单一用途船，且滚装甲板的空间利用率低于纯集装箱船。

知识扩展

Con-ro 与相关船型的区别：

- Ro-Ro（滚装船）：以滚装为主，承运车辆与带轮货物，也可装载部分集装箱；
- 集装箱船：全集装箱化，装载效率最高但无法承运超限件杂货；
- Con-ro：两者结合，滚装甲板在下、集装箱舱位在上，可混装；
- Lo-Lo（吊装船）：用船吊或岸吊装卸，与滚装相对。

Con-ro 的适用场景：

- 航线两端同时有车辆、工程机械与集装箱货源；
- 需要承运超宽、超高、超重的件杂货（如大型设备、游艇）；
- 港口缺乏专业集装箱岸桥，但有滚装跳板条件。

主要运营区域：跨大西洋航线、欧洲—西非航线，以及部分非洲与南美航线。

实操要点

1. 承运超限件杂货（超宽、超高、超重）时，Con-ro 的滚装通道比集装箱船更灵活，尺寸限制更宽松；
2. 车辆与设备可用跳板自行驶入，装卸效率高于吊装，但需要专业的绑扎固定；
3. 订舱前确认两端港口的滚装跳板与集装箱岸桥配置，两类设施都要具备才能发挥优势；
4. 滚装甲板的舱位利用率低于集装箱舱，单位成本高，货量评估要充分；
5. 大型设备运输的超限尺寸与重量要提前申报，港口与航道的可通行性需事先确认。

实例：Con-ro 船可同时装载汽车与集装箱，北欧航线常见，兼顾滚装车辆与箱货。

Displacement 排水量 Displacement (Tonnage)

排水量 (Displacement) 是船舶在某一装载状态下排开水的重量, 根据阿基米德原理, 它等于该状态下船舶自身重量与全部载荷的总和。船舶的重量指标分三层口径: 排水量描述"船有多重" (含自重), 载重吨描述"能装多少" (不含自重), 总吨描述"内部容积有多大" (容积吨而非重量吨)。按装载状态, 排水量分为空载排水量 (无货、无燃油淡水、无补给的空船重量) 与满载排水量 (装载至设计吃水时的总重), 两者之差即为载重吨。排水量的大小直接对应船舶的吃水深度, 因此它也是判断船舶能否安全进入某一港口或航道的关键参数。

知识扩展

船舶重量与容积的三层口径:

- 排水量 (Displacement): 重量口径, 描述船在各种装载状态下的总重, 含船体自重;
- 载重吨 (DWT): 重量口径, 描述能装载的最大重量 (货 + 燃油 + 淡水 + 补给 + 船员), 不含船体自重;
- 总吨 (GT): 容积口径, 按船舶内部封闭空间的容积折算的登记吨位, 用于计费与登记, 不是重量。

三者的换算关系:

满载排水量 - 空载排水量 = 载重吨

排水量与吃水的关系:

- 排水量越大, 船体下沉越深, 吃水越大;
- 船舶的载重表 (Deadweight Scale) 给出排水量、载重吨与吃水的对应关系;
- 进港前按当时的实际排水量查吃水, 判断能否安全通过航道与靠泊。

水密度的影响:

- 海水密度约 1.025, 淡水约 1.000;
- 从海水进入淡水, 船舶会下沉、吃水增加, 这就是"淡水超额吃水" (FWA)。

实操要点

1. 配载与选船时先分清口径: 判断"能装多少"用载重吨, 判断"船有多重"用排水量, 两者不能混;
2. 进港前按实际排水量查载重表得出吃水, 与航道的可用水深比对并留足富余水深;
3. 从海水驶入淡水 (或反之) 要计算淡水超额吃水, 这是内河港进港时最容易忽略的一项;
4. 租船谈运力看载重吨而非排水量, 后者包含船体自重, 不能直接反映可用运力;
5. 港口使费多按总吨 (GT) 计收, 与排水量无关, 估算港口费用时要用总吨口径。

实例: 一艘船排水量从空载 2 万吨到满载 8 万吨, 吃水随装载线性增加。

DWT 载重吨 Deadweight Tonnage (载重吨)

载重吨 (Deadweight Tonnage, DWT) 是船舶在满载吃水线时能够承载的最大总重量, 包括货物、燃油、淡水、船员与补给品, 是衡量散货船与油轮运输能力的核心指标。它不等于能装多少货: 实际载货量要从 DWT 中扣除燃油、淡水与船舶常数。散货船与油轮按 DWT 分级, 从两万吨的灵便型到三十万吨的 VLCC。DWT 与 GRT 是两个完全不同的概念, 前者是重量, 后者是容积, 混用会造成严重误判。租船合同中的 DWT 以船舶证书记载为准, 签约前要核对证书与船级社记录。

知识扩展

DWT 分级:

- 灵便型 (Handysize) : 2-4 万吨;
- 超灵便型 (Supramax/Ultramax) : 4-6 万吨;
- 巴拿马型 (Panamax) : 6-8 万吨;
- 好望角型 (Capesize) : 15-18 万吨;
- VLCC 油轮: 约 30 万吨。

DWT 与实际载货量的关系: 实际能装的货 = DWT - 燃油 - 淡水 -

船舶常数 (船员、备件、物料等固定重量)。长航线燃油与淡水储备多, 实际载货量相应减少。

与 GRT 的区别: DWT 是重量指标, GRT 是容积指标, 两者衡量的东西完全不同, 不能互相换算。

实操要点

1. 散货询价先报货量, 按货量对应船型, 货量不足整船的要等拼载;
2. 租船按 DWT 选船型, 同时核对港口水深与装卸条件是否匹配;
3. 估算实际载货量要扣除燃油、淡水与船舶常数, 不能直接用 DWT;
4. 与 GRT 严格区分: DWT 说重量, GRT 说容积, 混用会算错费用;
5. 长航线要预留更多燃油淡水, 实际载货量会相应减少。

实例: 租船运输: 大豆 6 万吨, 选巴拿马型 (DWT 7 万)。

EEDI 新船能效设计指数 Energy Efficiency Design Index

EEDI (Energy Efficiency Design

Index, 新船能效设计指数) 是国际海事组织针对新造船舶设立的设计能效标准, 2013 年起强制实施, 是 IMO 温室气体减排框架中推出最早的一项。它衡量的是船舶在设计工况下单位载重吨海里运输所产生的二氧化碳排放量, 数值越低表示设计越高效。EEDI 按船舶类型与建造年份分阶段设定折减系数, 通常分为三个阶段, 每阶段的能效要求比基准线严格若干百分点, 并逐步加严。新造船必须满足对应建造年份的 EEDI 要求, 否则无法取得国际能效证书。与 EEXI 的区别在于, EEDI 只适用于新造船, 而 EEXI 覆盖现有船舶。

知识扩展

EEDI、EEXI、CII 三者的定位分工:

- EEDI: 新造船的设计门槛, 2013 年起实施, 分三阶段加严;
- EEXI: 现有船舶的技术门槛, 2023 年起实施, 一次性达标;
- CII: 所有船舶的营运考核, 2023 年起逐年评级收紧。

EEDI 的分阶段折减逻辑:

- 第 1 阶段: 比基准线降低约 10%;
- 第 2 阶段: 约 20%;
- 第 3 阶段: 约 30%;
- 具体比例按船型不同有所差异, 集装箱船的要求通常更严。

达标的技术路径:

- 优化船体线型与推进效率;
- 采用节能装置与废热回收系统;
- 降低设计航速与主机功率;
- 使用低碳或零碳燃料 (LNG、甲醇、氨)。

EEDI 的局限: 它只约束设计工况, 不反映实际营运中的表现, 这正是后来引入 CII 的原因。

实操要点

1. 新造船舶在合同阶段就应明确 EEDI 的阶段要求, 避免交付时因标准理解不一致产生纠纷;
2. 订造船舶时确认船型对应的折减系数, 集装箱船的要求通常高于散货船与油轮;
3. 关注 IMO 对 EEDI 折减系数的后续调整, 标准会持续加严, 晚交付的船可能适用更严的阶段;
4. 使用替代燃料的船舶在 EEDI 计算上更有优势, 长期看有利于满足后续标准;
5. 期租与光租合同中可要求船舶提供 EEDI 技术文件, 作为评估船况与技术水平的依据。

实例: 新造船须满足 EEDI 阶段三能效标准, 船东在订造时即需考虑主机选型。

EEXI 现有船舶能效指数 Energy Efficiency Existing Ship Index

EEXI (Energy Efficiency Existing Ship

Index, 现有船舶能效指数) 是国际海事组织针对现有船舶设立的技术能效标准, 自 2023 年起强制适用。它衡量的是船舶的设计能效水平, 即单位载重吨海里运输所排放的二氧化碳量, 数值越低表示能效越好。与面向新造船的 EEDI 不同, EEXI 覆盖的是已经投入营运的存量船舶——这部分船舶占全球船队的绝大多数, 也是减排的难点所在。计算方法以船舶的设计参数为基础, 达标与否取决于该船型与建造年份对应的折减系数。不满足 EEXI 要求的船舶, 通常需要通过限制主机功率(降功率运行)、加装节能装置或改用替代燃料来达标, 并换发新的国际能效证书。

知识扩展

EEXI 与相关制度的分工:

- EEDI: 针对新造船的设计能效指数, 按建造年份分阶段收紧;
- EEXI: 针对现有船舶的能效指数, 一次性达标要求;
- CII: 衡量船舶实际营运的碳强度, 逐年评级并收紧;
- SEEMP: 船舶能效管理计划, 是执行层面的操作文件。

三者的逻辑关系: EEDI/EEXI 管"船本身够不够高效", CII 管"实际跑得够不够干净", SEEMP 管"怎么持续改进"。前两者是技术门槛, 后两者是营运管理。

常见的达标路径:

- 限制主机功率 (EPL/ShaPoLi): 成本最低, 但牺牲航速;
- 加装节能装置: 如导流罩、桨毂帽鳍、空气润滑系统;
- 改用替代燃料: LNG、甲醇等, 改动大但长期收益高。

对租家与货主的实际影响: EEXI 达标改造导致部分船舶降速, 航程时间相应延长, 订舱时要考虑这一因素。

实操要点

1. 订舱或租船时如涉及老旧船舶, 可要求提供国际能效证书 (IEEC), 确认 EEXI 达标情况;
2. EEXI 改造中最常见的是主机降功率, 这意味着该船的设计航速上限被锁定, 赶船期的货物要格外留意;
3. 长期租船合同约定 EEXI/CII 不达标的责任归属与费用分担, 这是近年租约谈判的新增条款;
4. 加装节能装置的船舶通常能效更好, 在同等价位下优先选择改造到位的船舶;
5. 关注 IMO 后续可能收紧的折减系数, EEXI 是一次性要求, 但 EEDI 与 CII 的标准会持续加严。

实例: 2023 年起现有船舶须满足 EEXI 能效要求, 不达标的船舶需降速或改造主机。

ESI 环保船舶指数 Environmental Ship Index

ESI (Environmental Ship Index, 环保船舶指数) 是由国际港口协会主导、面向船舶的自愿性环保评级, 用于衡量船舶在氮氧化物、硫氧化物排放与岸电使用等方面的环保表现。与 IMO 的强制性指标 (EEDI、EEXI、CII) 不同, ESI 完全自愿——船东主动申请、提交数据并取得评分, 分数越高表示环保表现越好。参与的动力来自港口的激励: 全球不少港口对高 ESI 分数的船舶给予港口使费折扣、优先靠泊或其他优惠。对船东而言, 提升 ESI 分数的投入 (如使用低硫油、加装岸电接收装置、采用 SCR 脱硝) 可以直接换来真金白银的费用减免, 也逐渐成为大型租家评估船舶的参考指标之一。

知识扩展

ESI 的评分维度:

- 氮氧化物 (NOx) 排放: 按主机与辅机的实际排放水平计分;
- 硫氧化物 (SOx) 排放: 按实际使用燃油的硫含量计分;
- 岸电 (OPS): 具备岸电接收能力的船舶可获得加分;
- 二氧化碳: 部分版本纳入 CO₂ 排放表现。

与强制性指标的区别:

- EEDI / EEXI / CII: IMO 强制, 不达标影响船舶合规与营运;
- ESI: 自愿参与, 用于争取港口优惠与市场认可。

港口激励的常见形式:

- 港口使费折扣, 按 ESI 分数分档;
- 优先靠泊或优先安排引航;
- 绿色船舶专项奖励。

对船东的商业价值: 高 ESI

船舶在环保意识强的租家 (如大型货主与能源公司) 中更具竞争力, 也更容易通过部分客户的供应商审核。

实操要点

1. 船东可在 ESI 官方网站注册并提交船舶数据, 取得评分后向挂靠港口申请相应优惠;
2. 分数需要定期更新, 燃油硫含量、NOx 排放与岸电配置发生变化时要及时申报;
3. 靠泊前查询目的港是否有 ESI 激励政策, 提前提交评分证明, 避免到了港口才发现没享受折扣;
4. 使用低硫油与具备岸电接收能力是提分最直接的两条路径, 投入产出比相对较高;
5. 租家若重视环保表现, 可将 ESI 分数作为选船标准之一, 写进租船合同的船舶要求条款。

实例: 高 ESI 评分的环保船在欧洲部分港口可获 10-20% 的港口费减免。

Feeder Vessel 驳船（支线船） Feeder Vessel（驳船/支线船）

支线船（Feeder Vessel，业内也称驳船）是连接枢纽港与周边支线港的小型集装箱船，负责把分散在中小港口的货物集散到枢纽港，再转搭干线母船。典型的枢纽—支线结构如新加坡之于东南亚、鹿特丹与汉堡之于欧洲、上海与宁波之于长江沿线。对货主的实际影响有两方面：一是时间，偏港货物要多出一段转运，通常增加一到三天；二是费用，支线段会产生转运费。订舱时确认目的港是基本港还是需要驳船转运，是准确报时效与报价的前提。

知识扩展

驳船/支线船（Feeder Vessel）是航运网络的支线运力：

- 母船（Mother Vessel）：干线大船，挂靠枢纽港；
- 驳船（Feeder）：小吨位船，连接枢纽港与周边支线港。

典型：新加坡是东南亚枢纽，周边国家的货经驳船集散到新加坡搭母船；欧洲的鹿特丹/汉堡同理。

对货主的意义：偏港（非基本港）货物需经驳船转运，增加转运时间（1-3 天）和费用（转运费）。

中转货物（Transshipment）的支线段就是驳船运输。

实操要点

1. 偏港货物确认驳船转运段（时效+费用）；
2. 母船与驳船衔接（中转等待）；
3. 转运费（Transshipment Surcharge）确认；
4. 时效承诺含支线段。

实例：深圳到蒂华纳：母船到洛杉矶，驳船/短驳转运至支线港。

Feedermax 支线集装箱船（最大档） Feedermax Container Vessel

Feedermax 是支线集装箱船中的最大一档，载箱量约 2000 至 3000

TEU，主要用于支线喂给运输。它的定位介于传统支线船与近洋船之间：比常规支线船（500-1500 TEU）运力更大，能把支线运输的单位成本压得更低；又比主干线的巴拿马型与新巴拿马型船舶小得多，吃水浅、可挂靠的条件受限港口更多。它承担的典型任务是把区域内的中小港口货物集中喂给枢纽港，再由干线大船转运至洲际航线，或者反过来把干线大船卸下的集装箱分拨到周边港口。在亚洲区域内、欧洲区域内与拉美支线网络中，Feedermax 是主力运力之一。

知识扩展

集装箱船的吨位分层：

- 支线船（Feeder）：500-1500 TEU，服务区域内中小港口；
- Feedermax：2000-3000 TEU，支线船中的最大一档；
- 巴拿马型（Panamax）：约 4000-5000 TEU，受旧巴拿马运河限制；
- 新巴拿马型（Neo-Panamax）：10000-14000 TEU；
- 超大型（ULCV）：18000 TEU 以上，跑洲际干线。

支线运输的枢纽—辐射（Hub and Spoke）结构：

- 干线大船只挂靠少数深水枢纽港，靠规模效应压低单位成本；
- 支线船把周边中小港口的货物集中喂给枢纽港，或反向分拨；
- Feedermax 在这一结构中承担“大支线”角色，运量足以支撑较高频次的班期。

支线船的设计特点：吃水浅、多数配备船吊、航速相对较低、靠离港频繁。

实操要点

1. 中小港口的货物通常经 Feedermax 喂给枢纽港再上干线大船，报价时要说明是直航还是中转；
2. 支线船多数配备船吊，可在缺乏岸桥的港口作业，选船时确认起吊能力；
3. 中转运输增加了一次装卸与等待，时效与货损风险相应上升，向客户说明时要讲清楚；
4. 支线航班密度高于干线，船期选择更灵活，但受天气与港口拥堵影响也更大；
5. 支线运力供给与枢纽港的吞吐能力直接相关，评估航线时要一并考虑两端条件。

实例：Feedermax 载箱约 2500 TEU，负责把货物从枢纽港喂给至周边中小港口。

保险

All Risks 一切险 All Risks (一切险)

一切险 (All Risks) 是承保范围最广的海洋运输货物保险险别, 承保货物在运输途中因外来原因 (如偷窃、提货不着、淡水雨淋、短量、混杂沾污、渗漏、碰损破碎、串味、受潮受热、钩损、包装破裂、锈损) 以及自然灾害与意外事故造成的损失。需要明确的是, 它并非"什么都赔"——保险条款中列明的除外责任依然不赔, 常见如被保险人的故意行为、货物本身特性与固有缺陷、自然损耗、包装不善、以及战争与罢工风险 (须另行加保)。

知识扩展

一切险 (All Risks) 承保: 运输途中自然灾害 (台风、海啸、地震) 和意外事故 (火灾、碰撞、搁浅) 造成的全部或部分损失, 并含一般附加险 (偷窃提货不着、雨淋、破碎、渗漏、串味等)。

除外责任: 战争、罢工、故意行为、自然损耗、包装不当、延迟等——需另投保战争险 (War Risk)、罢工险 (SRCC) 等特殊附加险。

名称辨析: 一切险并非"一切"都保, 是三种基本险 (平安险 FPA、水渍险 WPA、一切险 AR) 中最宽的一种。

保险金额: 一般按发票金额 110% (CIF+10%) 投保。

实操要点

1. 高价值货物建议投保一切险+附加险 (战争/罢工);
2. 保额按发票价加 10%;
3. 出险后保留现场证据、及时报案 (一般 48 小时内通知);
4. 免责条款 (包装不当等) 提前了解, 避免理赔纠纷。

实例: 出口精密仪器投保一切险, 保额按 CIF 价 110%, 附加战争险。

Cargo Clauses 协会货物条款 Institute Cargo Clauses (ICC)

协会货物条款 (Institute Cargo Clauses, ICC) 是伦敦保险协会制定的货物运输保险标准条款, 分 ICC(A)、ICC(B)、ICC(C) 三档, 承保范围从宽到窄。ICC(A)

承保范围最宽 (一切险减除外责任), 承保除列明除外责任外的全部风险; ICC(B)

承保列明的自然灾害与非意外事故损失 (范围居中); ICC(C)

承保范围最窄, 仅承保重大意外 (沉没、碰撞、火灾等)。三档条款的选择: 高价值与高风险货物用 ICC(A), 一般货物用 ICC(B), 风险可控的用 ICC(C)。ICC 条款是全球货运险的主流标准。

知识扩展

协会货物条款经历了近百年的演变: 伦敦保险协会 1912 年首次发布统一的海上货物保险条款, 当时以平安险 (FPA)、水渍险 (WPA)、一切险 (All Risks) 命名三档; 1982 年改版为字母编号的 ICC(A)、ICC(B)、ICC(C), 把名称与承保范围解耦, 2009 年再次修订以适应当代运输方式与法律环境。改版背后的考量是旧名称容易让人望文生义——"一切险"并非承保一切风险, 改用字母编号后条款内容与除外责任一目了然。ICC 条款的影响力远超英国市场, 全球多数国家的海上货物保险条款以其为蓝本, 我国保险条款 (CIC) 的平安险、水渍险、一切险在责任划分上与之大体对应, 但具体范围存在差异, 例如 ICC(B) 对装卸作业中整体灭失的赔偿立场与我国水渍险的约定并不完全一致。国际货物买卖中明确约定适用哪套条款, 比笼统约定"投保水渍险"更能避免理赔争议。

实操要点

1. 按货物价值与风险选条款, 高价值用 ICC(A);
2. CIF 贸易按最低险别 (CIC 惯例, 实务常用 ICC(B) 或 C);
3. 战争罢工风险另加保;
4. 保额按 CIF + 10% 足额投保;
5. 条款选择与保费权衡, 别省保额。

实例: 进口货物投保 ICC(A) 一切险, 费率约 0.3%, 覆盖主要运输风险。

Cargo Insurance 货物运输保险

Cargo Insurance (货物运输保险)

货物运输保险 (Cargo Insurance) 是承保货物在运输途中因自然灾害与意外事故遭受损失的保险, 是国际贸易中转移货损风险的核心工具。它承保的损失类型包括自然灾害 (恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水)、意外事故 (船舶搁浅、触礁、沉没、碰撞、火灾、爆炸) 以及外来原因造成的部分损失与全部损失。投保时需要确定四个要素: 被保险人、保险金额、险别与航程, 其中险别决定了承保范围的大小。货运险的被保险人通常是货主, 保单要能背书转让, 这也是它在国际贸易中不可替代的原因。

知识扩展

货物运输保险承保运输全程 (海运、空运、陆运、联运) 的货损风险。

险别体系 (海洋运输货物保险):

- 基本险: 平安险 (FPA)、水渍险 (WPA)、一切险 (All Risks);
- 附加险: 一般附加险 (偷窃、雨淋等)、特殊附加险 (战争、罢工);
- 专门险: 冷藏货物险、散装桐油险等。

承保主体: 保险公司 (PICC、平安、太保、外资保险等), 可国内投保 (出口) 或目的国投保 (进口)。

保险原则: 可保利益、最大诚信、近因原则。出险理赔需提供: 保单、提单、发票、检验报告、货损证明。

实操要点

1. 投保金额按发票价+10%;
2. 险别选择按货物性质 (精密仪器一切险, 普通货水渍险即可);
3. 出险 48 小时内报案, 保留现场证据;
4. 索赔单据齐全 (保单、提单、发票、检验报告);
5. 货代可代客户投保或推荐保险渠道。

实例: 出口机械投保一切险, 保额 USD50,000 (发票价 110%), 出险凭检验报告理赔。

FPA 平安险

Free from Particular Average

平安险 (Free from Particular Average, FPA) 是海洋运输货物保险中责任范围最小的基本险别, 英文原意是“不赔单独海损”。它主要承保两类损失: 一是自然灾害与意外事故造成的全部损失 (实际全损与推定全损) 以及共同海损的分摊; 二是运输工具发生搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故时, 货物遭受的部分损失。对于单纯由自然灾害造成的部分损失, 平安险原则上不予赔偿。它的保费最低, 适合大宗低值散货。

知识扩展

平安险 (FPA) 的责任范围:

- 自然灾害/意外事故造成的全损;
- 共同海损的分摊;
- 意外事故 (搁浅、触礁、火灾等) 造成的部分损失;
- 装运前 (装卸) 的整件损失等。

不赔: 自然灾害造成的单独海损 (部分损失, 非意外事故原因)。

适用: 低价值、风险较低的货物; 或作为最低险别满足合同要求 (如 CIF 默认投最低险别)。

保费: 三种基本险中最低。

实操要点

1. CIF 合同卖方按最低险别 (平安险) 投保即可满足默认要求;
2. 货物易损/高价值建议升级水渍险或一切险;
3. 理赔保留证据和检验报告。

实例: CIF 合同默认投保平安险 (最低险别), 卖方可建议买方升级。

General Average 共同海损 General Average (共同海损)

共同海损 (General Average) 是海商法中一项古老的制度：船舶与货物在海上遭遇共同危险时，船长为保障共同安全而有意采取合理措施，由此产生的特殊牺牲与额外费用，由船、货、运费等各受益方按获救价值的比例分摊。典型的共同海损行为包括抛货、为灭火灌水造成货损、以及为脱浅而抛锚减载。判定共同海损要同时满足四个条件：存在真实共同危险、措施有意且合理、牺牲与费用特殊、以及最终有效果（部分财产获救）。共同海损理算由专业理算人完成，流程长、费用高，货主通常要提供共同海损担保才能提货。

知识扩展

共同海损 (General Average, GA)：船舶和货物面临共同危险时，船长决定作出的牺牲（如抛货、主动搁浅）和费用（如拖带、救助），由船方、货方、运费方按各自获救价值比例分摊。

经典案例：集装箱船失火，为灭火向舱内灌水，未着火的货也被水浸——被浸货物的损失作为共同海损由所有货主分摊。

流程：事故后船东宣布共同海损，由理算师（如中国贸促会海损理算处、国外理算机构）理算；货主提货前通常需签署共同海损担保或缴纳保证金。

依据：约克-安特卫普规则 (York-Antwerp Rules)。

实操要点

1. 船公司宣布 GA 后，货主提货需提供担保（现金保证金或保险担保）；
2. 买了货运险的由保险公司出具担保函并处理分摊；
3. 未投保的货主须自己缴纳保证金，分摊比例按货值；
4. GA 处理周期长（数月数年），保险覆盖能省心；
5. 关注海运新闻中 GA 事件对在途货物的影响。

实例：某集装箱船失火灌水，宣布共同海损，货主凭保险担保提货并参与理算分摊。

ICC(A) 协会货物条款 (A) Institute Cargo Clauses (A) (协会货物条款 A)

ICC(A) 是伦敦保险协会货物保险条款 (Institute Cargo Clauses) 的 A 款，承保范围最广。它采用“一切险减除外责任”的立法方式：除条款明确列出的除外责任外，其他原因造成的货物损失均在承保之列，不需要被保险人举证损失的具体原因。这一设计与国内条款的“一切险”基本相当，是海运货物保险中最常用的条款之一。除外责任包括被保险人的恶意外行为、货物自然损耗、包装不善、固有缺陷以及迟延等。

知识扩展

三套协会条款的承保方式对比：

ICC(A)：一切险减除外责任。不列举承保的风险，只列出不保的项目，举证责任在保险人——它要证明损失属于除外责任才能拒赔。

ICC(B)：列明风险。逐项列出承保的风险（火灾、爆炸、船舶搁浅沉没、碰撞、倾覆、抛货、共同海损牺牲、地震火山爆发雷击、海水湖水河水进入运输工具等），被保险人须证明损失由列明风险造成。

ICC(C)：更少的列明风险。只保重大意外（牺牲），不保自然灾害造成的部分损失。

三款的除外责任大体相同，差别主要在承保风险的列举范围。

实操要点

1. 高价值、易损、包装精密的货物优先选 ICC(A)，举证责任在保险人一侧对被保险人有利；
2. 投保时确认保单采用的条款版本（协会条款有 1982 年版与 2009 年修订版）；
3. 除外责任要逐条看，货物固有缺陷与自然损耗在任何条款下都不赔；
4. 战争与罢工风险不在协会条款主险内，需要另行加保；
5. 与国内条款的对应关系只是粗略相当，具体承保范围以条款文本为准。

实例：海运保险：出口货物投保 ICC(A) + 仓至仓条款。

ICC(B) 协会货物条款 (B) Institute Cargo Clauses (B) (协会货物条款 B)

ICC(B) 是伦敦保险协会货物保险条款的 B 款，采用列明风险的承保方式：条款逐项列出承保的风险，被保险人须证明损失由其中某项造成才能获得赔偿。它承保火灾、爆炸、船舶搁浅沉没、碰撞、倾覆、抛弃货物、共同海损牺牲、地震火山爆发雷击、以及海水湖水河水进入运输工具等造成的货物损失。承保范围大致相当于国内条款的水渍险。与 ICC(A) 相比，B 款不承保偷窃、提货不着与淡水雨淋等一般外来原因造成的损失。

知识扩展

ICC(B) 承保的列明风险包括：

- 火灾与爆炸；
- 船舶或驳船搁浅、擦浅、沉没、倾覆；
- 陆上运输工具的倾覆或出轨；
- 船舶与其他物体碰撞或接触（水以外的外部物体）；
- 在避难港卸货；
- 地震、火山爆发或雷电；
- 共同海损牺牲；
- 抛货或浪击落水；
- 海水、湖水或河水进入船舶、驳船、运输工具、集装箱或储存处所。

不承保的一般外来原因：偷窃、提货不着、淡水雨淋、短量、混杂沾污、渗漏、碰损破碎、串味、受潮受热、钩损、包装破裂、锈损。这些属于 ICC(A) 的承保范围或需要加保。

实操要点

1. 列明风险条款下，被保险人要举证损失由列明风险造成，因此货损现场证据尤为重要；
2. 需要覆盖偷窃与淡水雨淋的货物，应选 ICC(A) 或另行加保相应附加险；
3. 集装箱运输中“海水进入”的举证较难，要保留箱体与封号的完好证据；
4. 保费低于 ICC(A)，不适合高价值与高失窃风险的货物；
5. 投保前核对条款版本，不同版本的措辞与除外责任略有差异。

实例：海运保险：普通货物投保 ICC(B) 降保费。

ICC(C) 协会货物条款 (C) Institute Cargo Clauses (C) (协会货物条款 C)

ICC(C) 是伦敦保险协会货物保险条款的 C 款，承保范围在三者中最小，只承保重大意外伤害：火灾、爆炸、船舶搁浅沉没、碰撞、倾覆、抛弃货物、共同海损牺牲与在避难港卸货。它不承保地震、火山爆发、雷电等自然灾害造成的部分损失，也不承保海水进入运输工具一类的风险。承保范围大致相当于国内条款的平安险。C 款的保费最低，适合价值低、不易受损的大宗散货，如矿石、煤炭、粮食与废金属。选最低档条款的前提，是货主清楚并能承受自留的风险范围。

知识扩展

ICC(C) 承保的列明风险：

- 火灾与爆炸；
- 船舶或驳船搁浅、擦浅、沉没、倾覆；
- 陆上运输工具的倾覆或出轨；
- 船舶与其他物体碰撞或接触；
- 在避难港卸货；
- 共同海损牺牲；
- 抛货。

与 ICC(B) 相比，C 款少了地震、火山爆发、雷电，以及海水、湖水、河水进入运输工具这几项。

适用场景：

- 大宗散货：矿石、煤炭、粮食、化肥、废金属；
- 低值且不易受损的货物；
- 货主对保费极度敏感、能承受部分损失自留的情形。

不适合的情形：高价值货物、易受气候影响的货物、以及需要覆盖偷窃与淡水雨淋的货物。

实操要点

1. 大宗低值散货选 C 款最经济，但要清楚自留的风险范围；
2. 高价值与易损货物不要为省保费选 C 款，出险后的损失远大于省下的保费；
3. 需要覆盖自然灾害的，至少选到 B 款；
4. 投保时向客户说明 C 款不保哪些风险，避免出险后产生纠纷；
5. 与平安险一样，C 款不保单纯由自然灾害造成的部分损失。

实例：海运保险：高值低损风险货物投保 ICC(C)。

Insurance Claim 保险理赔 Insurance Claim (保险理赔)

保险理赔 (Insurance Claim) 是货物发生损失后向保险公司申请赔偿的完整流程。关键动作有四个：一是在知悉损失后立即向保险公司或其检验代理人报案 (多数保单要求及时通知, 逾期可能影响索赔)；二是保留现场证据并申请检验, 不要在检验前擅自处理残货；三是收集单证, 通常包括保单、提单、发票、装箱单、检验报告、索赔清单与货损照片；四是向责任方 (承运人或港口) 发出书面索赔通知, 保住对第三方的追偿时效。理赔能否顺利, 八成取决于单证与现场证据是否完整, 而不是与保险公司的交涉技巧。

知识扩展

保险理赔流程：

1. 出险后立即通知承运人/货代, 保留现场 (不擅自动货)；
2. 48 小时内向保险公司报案；
3. 申请检验 (保险公司指定检验人出具检验报告)；
4. 收集索赔单据：保单、提单/运单、商业发票、装箱单、检验报告、货损证明 (照片)、索赔函；
5. 保险公司核赔、赔付。

注意事项：

- 报案时限 (逾期可能拒赔)；
- 近因原则 (损失原因须属于承保风险)；
- 施救义务 (及时减损)；
- 共同海损场景需提供担保。

实操要点

1. 出险先拍照取证、保留受损货物；
2. 立即通知货代和保险公司 (勿私自处理)；
3. 索赔单据齐全 (缺检验报告常被拒)；
4. 追偿：保险公司赔付后可代位追偿承运人。

实例：海运途中货损：48 小时内报案, 检验报告+保单+提单齐全, 获赔货损金额。

MRP 海运费率说明/保单费 Marine / Cargo Insurance Premium Rate

MRP (Marine / Cargo Insurance Premium Rate, 货运保险费率) 指海运货物运输保险的费率 (Premium Rate) 及与之相关的投保出单服务。保险费率是保险公司根据货物类别、航线、险别、包装方式、历史赔付率等因素核定的保费比例 (如货值的千分之几), 是计算保费的基准。保费计算：保费 = 保险费率 × 保险金额。保险金额通常按 CIF 价加成 10% 确定 (覆盖货值、运费、保费与预期利润)。费率因货而异：普货 (服装、日用品) 费率低, 高风险货物 (易碎品、电子产品、危险品、二手设备) 费率高；远洋航线费率高于近洋。

投保方式：逐票投保 (每票货单独出单) 与预约保险 (Open Cover/Policy, 大货主与保险公司约定年度费率与额度, 逐票申报出证)。货代代投保是常见服务——货主向货代提供货物信息, 货代向保险公司/保险经纪询价投保, 保费与文件费计入货代账单。

知识扩展

费率的决定因素：货物类别 (普货/敏感货/危险品)、险别 (一切险费率最高)、包装 (裸装/木箱/纸箱)、航线 (远洋/近洋/战区附加)、历史赔付记录。同一货物不同保险公司报价有差异。

一切险的除外责任：战争、罢工、自然损耗、包装不当、延迟等列明除外——“一切险”并非全赔, 投保前读除外条款。

预约保险的优势：锁定年度费率、简化逐票询价、出证快 (先出后核) ——适合货量稳定的货主。

实操要点

1. 投保前提供货物准确信息 (品名/包装/价值/航线) 询价；
2. 对比不同保险渠道费率；
3. 保额按 CIF+10% 加成；
4. 货量稳定可谈预约保险；
5. 核对保费计算 (费率×保额) 与出单信息。

实例：示例：海运费率说明/保单费参考价 0.05–0.5–0.1–1 percentage。

PICC 人保财险 PICC Property & Casualty

PICC (PICC Property & Casualty, 中国人民财产保险股份有限公司, 属中国人保集团) 是中国历史最久、规模最大的财产保险公司, 也是国内货物运输保险、船舶险、责任险等领域最主要的承保人之一。在国际贸易与货代实务中, PICC

出具的货物运输保险单(如海洋运输货物保险单)被国内外银行、买家广泛认可, 是出口企业投保的常用选择。PICC 的险别条款(如海洋运输货物保险条款, 含平安险、水渍险、一切险及各类附加险)在国内具有标准权威地位。除直保外, PICC 也通过再保网络分散大额风险。对货代与外贸企业而言, 选择 PICC 通常意味着理赔网点广、条款熟悉、单证银行认可度高, 是投保的稳妥选项之一。

知识扩展

PICC 的货物运输险条款与国际上通行的协会货物条款 (ICC) 有对应关系但表述不同: PICC 的一切险大致对应 ICC(A) 但免责范围有差异, 平安险对应 ICC(C) 附近。投保时需注意是中国条款还是协会条款, 以免影响保障范围。PICC 保单可作为信用证项下的保险单据, 须满足“被保险人、险别、金额、背书”等要求。除 PICC 外, 市场上还有中国平安、太平洋等险企, 以及外资保险/经纪人安排的境外保单。理解 PICC 的定位, 有助于外贸企业在“国内保单 vs 境外保单、中条款 vs 协会条款”之间做合适选择, 并在理赔时找对主体。

实操要点

实操中, 投保 PICC 货险须明确适用条款 (PICC 条款还是 ICC 条款)、险别 (FPA/WPA/All Risks 及附加险)、保险金额与加成。保单信息要与发票、提单、信用证一致, 尤其被保险人栏与背书, 避免议付被拒。出险后向 PICC 或其目的港的代理人/检验人报案, 按约定提交单证 (保单、提单、发票、检验报告等)。货代代客投保时, 须确认自身是代理还是被保险人, 避免责任错配。比较不同保险人报价时不仅看费率, 还要看免责、理赔时效与海外代理网络。

实例: 出口商向 PICC 投保一切险, 保单背书给进口商。

War & Strike Risks 战争险与罢工险 War Risk / SRCC (战争险与罢工险)

战争险 (War Risk) 与罢工险 (SRCC, Strikes, Riots and Civil Commotions, 罢工暴动民变险) 是货物运输保险的特殊附加险, 承保战争、敌对行为、武装冲突以及罢工、暴动、民变等造成的货物损失。它们不能单独投保, 必须在投保基本险 (平安险、水渍险或一切险) 之后另行加保并支付附加保费。战争险的承保期间通常限于水上危险与运输工具上的期间, 与基本险的仓至仓责任期不同, 投保时要分别确认。

知识扩展

战争险从基本险中独立出来的历史是一部赔付史: 第一次世界大战期间, 英国劳合社与各家保险公司因战争损失赔付过重, 此后协会条款把战争、罢工等政治性风险从货物基本险中整体剔除, 单设战争险与罢工险条款供投保人另行加保, 这一架构沿用至今。战争险费率不固定, 由伦敦市场的联合战争险委员会 (Joint War Committee) 根据地缘局势动态评估并公布全球各航区的加费等级, 高风险水域的船舶会被划入较高费率档。近年红海危机期间, 通过曼德海峡的船舶战争险附加费一度升至船价的数千个百分点, 部分船东改道好望角以绕开高风险区, 费率随之回落。船货双方在订舱阶段把战争险成本纳入运价谈判, 已成为动荡航线的行业常态。

实操要点

1. 航线途经高风险区 (红海、黑海等) 建议加保战争险;
2. 罢工高发地 (如部分欧洲港口) 考虑罢工险;
3. 加保费率随局势变动, 报价时留余量;
4. 与船公司 WRS (运费附加) 区分——战争险是保险。

实例: 红海危机期, 出口欧线货物加保战争险, 保费随局势上浮。

WPA 水渍险 With Particular Average

水渍险 (With Particular Average, WPA / WA) 是在平安险基础上扩展的险别, 英文原意是“负责单独海损”。它的承保范围包括平安险的全部责任, 再加上因自然灾害 (恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水) 造成的部分损失。与水渍险相对的平安险原则上不赔自然灾害造成的部分损失, 这正是两者的分界。水渍险的保费介于平安险与一切险之间, 是散货、木材、纸张等易受气候影响货物的常见选择。投保水渍险时要把货物的特性与航线的气候条件一并考虑, 跨洋长航线尤其值得加保。

知识扩展

水渍险 (WPA, With Particular Average) 的责任范围:

- 包含平安险 (FPA) 承保的全部责任;
- 扩展承保: 自然灾害造成的单独海损 (部分损失), 如暴风雨导致的货物部分受损。

与平安险区别: FPA 不赔单独海损 (除非灾害性原因), WPA 赔偿; 与一切险区别: WPA

不含一般附加险 (偷窃、雨淋、破碎等单独原因造成的损失)。

适用: 价值适中、需要覆盖自然灾害部分损失的货物。

实操要点

1. 普通货物选 WPA 性价比高;
2. 怕偷窃/破碎的货需加保一般附加险或直接一切险;
3. 出险理赔流程与一切险相同。

实例: 出口瓷砖投保水渍险, 暴风雨造成部分破碎, 按条款理赔。

串味险 串味险 Taint of Odour

串味险 (Taint of Odour Risk) 是海洋运输货物保险中的“一般附加险”, 承保货物在运输途中因同舱/同箱混装其他散发气味的货物 (如樟脑、化肥、香料、油污), 或集装箱/船舱残留异味, 导致本货吸收异味而变质、丧失原有品质的损失。典型受害货: 茶叶、咖啡、烟草、奶粉、香料、食品等强吸味性商品。它针对“异味污染”这一特定外来原因, 不在基本险 (平安险/水渍险) 自动保障内, 须附加投保; 一切险下视条款可能涵盖但常需明确。对吸味敏感货, 串味险是弥补基本险盲区、保障品质的关键附加, 且往往与“隔离装载、清洁集装箱”等物理防损措施配合方显效。

知识扩展

串味险的理算核心在“异味来源与可归责性”: 需证明异味来自其他货物/舱箱残留且非本货固有气味。与“混杂沾污险”区分: 混杂沾污是异物混入 (如沙土混入), 串味是气味污染, 二者成因不同常并列加保。与“包装”关联: 吸味货须用密封防潮包装 (如铝箔、密封桶) 阻隔气味, 包装不善致串味可能被抗辩。在集装箱运输中, 集装箱残留气味 (前载樟脑/化工) 是常见串味源, 装前验箱清洁不合格会整柜串味。理解串味险, 要把握它“保气味污染、须附加、证来源”的属性, 是吸味货的品质附加险。

实操要点

实操中, 吸味敏感货 (茶、咖、烟、乳、香料、食品) 投保基本险时主动加保串味险, 保单载明。物理防损优先: 用密封包装 (铝箔/密封容器)、装前严格验箱 (无残留异味、无前载污染货)、不与异味货同舱同箱混装、注意隔离与通风。运输选清洁船舶/集装箱, 装前拍照留证。出险检验证明“异味来自外部而非本货固有”, 保留气味与品质鉴定。与混杂沾污险组合加保更全面。

实例: 茶叶加保串味险。

交货不到险 交货不到险 Failure to Deliver

交货不到险 (Failure to Deliver Risk) 是货物运输保险中的“特殊附加险”，承保货物在启运后，因非被保险人所能控制的原因（如运输路线被封锁、中途禁运、绕航延误、政治事件等），未能在保单约定的期限内运抵目的地，视同“整批未能交付”而造成的损失。它与“提货不着/整件失踪” (TPND) 不同：交货不到强调“因外部不可抗力/管制致无法按期送达”，而非被盗或单据错漏。该险属特殊附加，须附加投保且保险人常对期限、地区、原因设严格限制（如仅保特定风险、有最长时间）。对经过地缘敏感区域的运输，交货不到险是转移“到不了”风险的后端防线。

知识扩展

交货不到险与“战争险/罢工险”有交叉（封锁禁运常因战争罢工），但它是独立特殊附加，承保逻辑是“未能按期送达即视作损”。与“交货不到”相关的还有“提货不着险 (TPND)”与“运输契约终止”条款，需分清：TPND 是整件未交/被盗，交货不到是外部管制致全程无法送达。理赔须证明“非被保险人原因”且超约定时限，被保险人须放弃货物权益（委付）或证明全损。保险人常要求先扣除可能追回价值。理解该险，要把握它“保到不了、特殊附加、限严苛”的属性，是地缘风险的后端特殊险。

实操要点

实操中，经过地缘敏感/易封锁区域的运输，可在基本险上加保交货不到险，明确保单的“约定送达期限”与承保原因、限额。被保险人须能证明“非自身原因”（如提供航线封锁、禁运官方证明），且已尽合理努力。出险超期未达，及时通知保险人并配合（如放弃货权或证明全损）。注意该险常不保商业延误（如船公司普通慢航），只保特定外部管制原因。与战争/罢工险组合覆盖地缘全风险。

实例：政治原因交货不到可索赔。

免费版

组织与规则

AEO 经认证的经营者 Authorized Economic Operator

AEO (Authorized Economic Operator, 经认证的经营者) 是 WCO

框架下的企业信用认证体系: 海关对企业的守法、安全、管理进行认证, 通过后授予 AEO 资质。认证企业可享受降低查验率、优先办理通关、简化手续等便利, 并可在互认国家(地区)享受同等便利(中国已与 40 多个经济体实现 AEO 互认)。中国海关 AEO

分为高级认证企业(最高等级)和一般认证企业。适用对象: 进出口企业、报关企业、货代物流企业均可申请。AEO 不是一次认证永久有效, 需定期复核。

知识扩展

这套认证体系出自世界海关组织的安全标准框架, 背景是国际社会对供应链安全的重新评估: 海关不可能逐一查验海量货物, 可行的做法是把监管前移到企业端, 由海关对企业的守法记录与内控体系作出背书, 以企业信用换取通关便利。认证标准因此覆盖财务偿付能力、场所与运输工具安全、人员背景审查、商业伙伴安全管理等多个维度, 而不只看单证是否合规。跨境层面, 各国通过签署互认安排实现便利的相互承认, 互认谈判通常要评估对方认证标准与本国的等效性, 达成后双方企业的通关待遇对等。中国的企业信用管理制度在此基础上发展出多等级分类体系, 认证只是其中的最高层级, 信用信息则按年度动态调整。

实操要点

1. AEO 高级认证查验率显著低于普通企业, 出口大企业值得申请;
2. 认证需通过海关审核(信用、安全、内控);
3. 与 AEO 企业合作可提升自身信用;
4. 货代申请 AEO 可提升客户信任与查验放行速度。

实例: 某出口企业获海关高级认证(AEO), 查验率从 3% 降至 0.5%。

AEO 认证企业 AEO 认证企业 AEO Certified Enterprise

AEO 认证企业是经海关认证的企业 (Authorized Economic

Operator), 享低查验率与优先通关, 并可在互认国家(地区)享受同等便利。AEO 认证分为高级认证企业和一般认证企业, 其中高级认证企业是最高信用等级。认证标准涵盖企业守法状况、财务状况、内部管理、贸易安全等方面。AEO

企业的便利: 查验率显著降低、优先办理通关手续、简化单证审核、设立协调员、国际互认。中国已与多个经济体实现 AEO 互认, 认证企业在互认国家享受同等通关便利。AEO 认证不是一次通过终身有效, 需定期复核。

知识扩展

认证企业的实际待遇不止于通关便利: 各地海关通常会为高级认证企业配备协调员, 遇有归类争议、查验安排与稽查事项时有专门对接渠道, 这类软性便利在处理疑难问题上往往比查验率下降更有价值。认证标准中的贸易安全一项尤其容易被低估, 它要求对商业伙伴、货运代理与运输工具实施安全评估, 实际上把合规要求沿着供应链向上下游传导, 认证企业的供应商与承运商因此也需满足相应条件。互认带来的便利则是对等的: 本国认证企业在对方关境享受与当地认证企业相当的待遇, 但待遇的具体内容由对方国内法规定, 并非所有便利都能跨境适用, 这一点在测算互认收益时须按国别分别核对。

实操要点

- 企业申请和维护 AEO 的实操要点: 第一, 评估申请条件, 进出口量大、合规状况好的企业值得申请高级认证;
- 第二, 按认证标准完善内部制度(内控、财务、贸易安全), 认证审核是全面体检;
- 第三, 认证后持续维护, 海关定期复核, 失信行为会导致降级;
- 第四, 与 AEO 企业合作(作为其供应商或物流商)能提升自身信用形象;
- 第五, 货代企业申请 AEO 可增强竞争力, 服务 AEO 客户时了解其便利措施, 配合其通关安排。

实例: AEO 企业定期复审。

American保赔协会 American保赔协会 American P&I Club

American P&I Club（美国保赔协会）是总部位于美国、唯一总部设在北美的国际保赔协会，服务美洲及全球船东，深耕美湾与美洲航线。它在美洲市场的地位独特——美国是全球重要的进出口市场与海事监管严格的法域，American Club 熟悉美国海岸警卫队、港口国监督与责任法律的实务要求，能够为挂靠美国港口的船舶提供针对性的保障与支持。协会提供保赔险（P&I）及相关保障，覆盖油轮、散货船、集装箱船与邮轮等船型。对走美线贸易的货主与货代而言，American Club 是处理美线货损与责任纠纷时可能遇到的协会。

知识扩展

美国市场对保赔保险的需求，很大程度上由当地的法律环境塑造：油污事故发生后出台的联邦立法对污染责任采取严格归责，并要求船舶在进入美国水域前出示财务担保证书，证明其具备承担潜在责任的能力，这份证书通常需要保赔机构出具担保，保赔机构因此成为船舶能否挂靠美国港口的技术前提。美国法下的责任认定与举证规则也与多数法域不同，人身伤亡与污染索赔的金额普遍偏高，处理美线纠纷时适用法律的选择往往比事实本身更能左右结果。尽管总部设在北美，其会员并不局限于美国船东——美国籍远洋船队规模有限，机构的服务对象实际上是全球挂靠美洲港口的船东。

实操要点

1. 美线货损索赔可能对接 American Club，按美国法域与协会规则处理；
2. 挂靠美国港口的船舶须满足 OPA 90 的油污财务责任证明要求，协会提供支持；
3. 确认承运人的 P&I 协会信息，索赔对象对准协会；
4. 美线货物申报与单据要严格合规，美国监管审查严格；
5. 涉及美国港口作业事故（装卸工、码头设施）的索赔，按美国法律程序处理。

实例：跑美湾航线的船东偏好 American Club 投保 P&I。

BIMCO 波罗的海国际航运公会 Baltic and International Maritime Council（波罗的海国际航运公会）

BIMCO（Baltic and International Maritime Council，波罗的海国际航运公会）是总部位于丹麦哥本哈根的国际航运组织，成立于 1905 年，是全球最大的国际航运组织之一，制定全球通用的租船合同标准格式（NYPE、GENCON 等）和航运单证，是航运业规则的重要制定者。BIMCO

的标准合同：GENCON（程租合同）、NYPE（期租合同）、COA（包运合同）、提单格式。BIMCO 还发布航运标准条款、环保指引（如 IMO 2020 硫排放规定应对）。租船合同多用 BIMCO 标准格式，合同版本（如 GENCON 94）是谈判基础，BIMCO 条款影响滞期费和装卸费计算。

知识扩展

BIMCO 是国际航运业规则的核心制定者，全球大多数租船合同采用其发布的标准格式。主要标准合同：GENCON（金康，程租合同标准格式，最新版 GENCON 94）、NYPE（纽约土产格式，期租合同）、BARECON（光船租赁）、COA（包运合同）等。BIMCO 还制定标准条款（如装卸时间条款、共同海损条款）和标准单证（提单、海运单格式）。在航运环保领域，BIMCO 发布了针对 IMO 2020 硫排放限令的合同条款和燃料条款。BIMCO 的会员包括船东、租家、船舶经纪人、P&I 保险等航运各环节参与者。

实操要点

- 货代和船公司视角的实操要点：第一，涉及租船业务（如包船、租舱）时，合同谈判以 BIMCO 标准格式为基础，理解标准条款含义再修改；
- 第二，GENCON 94 等版本的装卸时间条款直接影响滞期费和速遣费计算，签约前逐条核对；
- 第三，BIMCO 发布的行业条款（如制裁条款）随国际形势更新，关注最新版本；
- 第四，提单格式如采用 BIMCO 标准，其承运责任条款与普通提单不同，操作时注意；
- 第五，电子提单（eBL）规则参考 BIMCO 的电子提单条款。

实例：租船实务：程租合同使用 BIMCO GENCON 94 格式。

Bureau Veritas 法国船级社 Bureau Veritas (BV)

法国船级社 (Bureau Veritas, BV) 是世界主要的船级社之一，为船舶、海工设施与集装箱提供入级检验、技术认证与安全管理服务。船级社是民间技术机构而非政府监管部门，它制定船舶建造与安全标准，对船舶进行检验后签发入级证书——这份证书是船舶保险、租船与进港的重要依据。国际船级社协会 (IACS) 成员还包括英国劳氏 (LR)、挪威船级社 (DNV)、中国船级社 (CCS) 等主流机构。BV 的检验认证体系与 IMO 公约 (SOLAS、MARPOL 等) 配合：公约定底线，船级社做技术检验，共同保障船舶适航。

知识扩展

船级社是民间技术机构（非政府），制定船舶建造与安全标准，检验后发入级证书。主流船级社还有 LR（英国）、DNV（挪威）、CCS（中国）。

船级社的主要职能：

- 船舶建造检验与入级发证；
- 营运中的定期检验（年检、特检、坞检）；
- 技术认证与安全管理体系审核；
- 集装箱等设备检验认证。

BV 与相关体系的分工：

- IMO：制定国际公约底线（SOLAS、MARPOL）；
- 船级社：技术检验与入级发证；
- 港口国监督（PSC）：检查证书与实际状态。

入级证书的价值：

- 保险：船级影响费率与承保意愿；
- 租船：船级是租家的基本要求；
- 进港：多数港口要求有效船级证书。

实操要点

1. 租船/保险看船级，BV 等主流船级社的船舶更受认可，费率也更优；
2. 集装箱设备也有 BV 等检验认证，认证状态影响适货性判定；
3. 船级证书到期未检影响运营，订舱或租船时确认证书在有效期内；
4. 高值货选主流船级社的船，证书状态好，保险与理赔更顺；
5. 船级社证书与船况记录可查询，评估船舶时结合 PSC 记录交叉判断。

实例：一船持 BV 入级证书，租家据此确认船舶适航，保险公司接受承保。

CASS 国际航协货物结算系统 Cargo Accounts Settlement Systems

CASS (Cargo Accounts Settlement Systems, 航空货运账款清算系统) 是国际航空运输协会 (IATA) 建立的航空货运财务清算系统, 让货运代理人与航空公司通过统一平台集中结算运费, 替代传统逐票对账的方式。空运市场代理人与航空公司数量众多, 逐票结费效率低、差错多, CASS 把代理人的应付运费按月集中清算给各航空公司, 航空公司也集中收取, 显著降低对账成本与资金占用。它是空运财务流转的基础设施, 与空运提单 (AWB) 配套: AWB 是运输与合同凭证, CASS 是背后的资金清算通道。接入 CASS 需要取得 IATA 认可资质, 账期与额度管理是参与方的核心合规要求。

知识扩展

清算系统的运作按地区分设, 各市场的结算机构在本地执行统一规则, 以适应不同的货币、银行体系与监管要求, 代理人跨地区经营时可能同时接入多个地区的清算安排, 实务中需按出运地分别对应。运行节奏是固定的月度周期: 当期内的运单数据汇总结算后形成账单, 代理人在规定付款日前一次性结清, 航司则在结算日后收到款项, 资金因此有明确的在途周期, 代理人的现金流管理与这一周期紧密相关。跨境结算还涉及汇率折算, 运费以何种货币计价、按哪一天的汇率折算, 都会影响最终金额, 这类细节通常写在当地清算规则里。客运领域存在功能对等的结算体系, 二者同属航协为行业搭建的金融基础设施。

实操要点

1. 做空运代理多接入 CASS 结算, 省逐票对账, 效率显著提升;
2. CASS 账期与额度要管好, 逾期影响结算资格, 直接影响订舱;
3. 对账以 CASS 月结单为准, 和 AWB 数据勾稽, 发现差异及时查明;
4. 接入 CASS 前确认资质与保证金要求, 合规成本要计入预算;
5. 空运量大时 CASS 的价值最明显, 集中结算提效率、降差错。

实例: 货代每月通过 CASS 把各航司应付空运费集中清算, 不必逐票打款。

CIFA 中国国际货运代理协会 China International Freight Forwarders Association

CIFA (China International Freight Forwarders Association, 中国国际货运代理协会) 是我国货代行业的全国性行业协会, 是 FIATA 的中国成员协会。职能包括: 行业自律、资质评定 (货代企业评级)、培训、国际交流 (FIATA 中国成员)、行业标准制定。与 FIATA 的关系: FIATA 是国际货代联合会, CIFA 是其中国成员协会; FIATA 提单 (FBL) 签发资格与协会体系相关。对货代: 加入 CIFA 获得行业认可、参与评级、获取培训和合作资源。CIFA 与 WIFFA 要区分——一个是官方行业协会, 一个是民间联盟。

知识扩展

协会所处的行业环境经历过一次重要转变: 国际货代业务曾长期实行审批管理, 企业须取得经营资格方可开展业务, 此后改为备案制, 市场准入门槛大幅降低, 行业自律与信用评价的职能便更多由协会承担。协会开展的企业信用等级评价, 正是替代原先行政审批的一种市场化治理工具, 评价结果在招投标与商业合作中被广泛采信。在国际层面, 协会作为国际货运代理联合会的中国成员, 承接标准单证的推广与职业资格培训, 从业者取得的国际货代文凭即依托这一渠道。国内还存在大量地方性货代与物流行业组织, 此外民间自发的货代联盟网络在揽货与资源对接上相当活跃, 与协会体系形成互补, 两者性质与功能并不相同。

实操要点

1. 货代企业可加入 CIFA 提升行业资质形象;
2. CIFA 参与 FIATA 体系 (FBL 签发等);
3. 关注协会评级和行业标准;
4. 与 WIFFA (民间联盟) 区分。

实例: 货代企业加入 CIFA, 参与行业评级和 FIATA 相关事务。

CMI 国际海事委员会 Comité Maritime International

CMI (Comité Maritime International, 国际海事委员会) 1897 年成立于比利时, 是国际海商私法领域最权威的民间组织, 核心成果: 海牙规则 (Hague Rules, 提单和海上货物运输的基本规则)、海牙-维斯比规则 (Hague-Visby Rules, 海牙规则的修订版)、约克-安特卫普规则 (York-Antwerp Rules, 共同海损理算规则)、电子提单规则 (CMI Rules for Electronic B/L)。与 IMO 的区别: IMO 是政府间组织 (公法、安全环保), CMI 是民间组织 (私法、运输合同规则)。提单条款、共同海损理算等涉及的海商法原则源于 CMI 规则。

知识扩展

这个组织的运作方式与其他国际机构不同: 它由各国海商法协会组成, 成员主要是海商法律师、学者与实务人士, 工作方式是就特定议题成立国际工作组起草规则文本, 形成草案后再提交政府间外交大会审议通过, 转为具有约束力的国际公约。海商法领域诸多基础性规则都沿这条路径产生——由民间法律专家先拿出技术方案, 再由各国政府决定是否采纳, 这种自下而上的立法模式在海商领域相当独特。近年的议题集中在新技术带来的法律空白, 如无人船舶的法律地位、海事索赔的跨境执行、电子单证的效力认定等。会员分两类: 各国海商法协会作为集体会员, 专业人士可作为个人会员参与工作组, 实际的规则起草多由后者完成。

实操要点

1. 提单条款 (承运责任、免责) 依据海牙-维斯比规则;
2. 共同海损理算按约克-安特卫普规则;
3. 电子提单 (eBL) 规则参考 CMI 规则;
4. 与 IMO 区分: 一个管私法规则, 一个管公法安全。

实例: 提单背面条款依据海牙-维斯比规则 (CMI 制定体系) 拟定。

免费版

物流与供应链

3PL 第三方物流 Third-Party Logistics

3PL (Third-Party Logistics, 第三方物流) 指货主把原本自营的运输、仓储、配送、报关等物流环节, 整体或分块委托给外部专业物流公司完成的合作模式。委托方之中, 第一方是发货人、第二方是收货人, 承接业务的服务商即第三方。3PL 通常拥有车辆、仓库、信息系统等实际运营资产, 按合同约定的 SLA 与 KPI 承担责任, 向客户收取服务费或管理费。综合型货代在补齐仓储与配送能力之后, 本质上就是 3PL。

知识扩展

3PL (Third-Party Logistics, 第三方物流) 指货主 (第一方) 与收货方 (第二方) 之外的第三方物流企业提供物流服务: 运输、仓储、配送、报关、供应链方案等。

与 4PL 的区别: 4PL (第四方物流) 是供应链集成商, 不直接运营资产, 而是整合管理多家 3PL, 提供整体供应链解决方案。

货代与 3PL 的关系: 综合型货代本身就是一种 3PL; 从单证货代升级为

3PL (提供仓储、配送、供应链管理) 是货代增值的方向。

相关术语: 供应链管理 (SCM)、KPI (关键绩效指标)、SLA (服务水平协议)。

实操要点

1. 向客户展示 3PL 综合能力 (运输+仓储+配送+增值服务), 提高粘性;
2. 3PL 合同含 SLA 条款 (时效、破损率、响应时间);
3. 用 KPI 量化服务质量 (准时率、货损率);
4. 从单一货代向 3PL 升级需要仓储资源和技术系统支撑。

实例: 某 3PL 为电商客户提供: 头程海运+海外仓+尾程派送+退换货一站式服务。

4PL 第四方物流 Fourth-Party Logistics

4PL (Fourth-Party Logistics, 第四方物流) 是不直接拥有车辆与仓库的供应链集成商, 靠方案设计、资源整合与供应商管理, 为客户统筹多家 3PL 及各类物流资源, 交付端到端的供应链解决方案。它的收入来自咨询设计费与管理费, 核心资产是行业经验、信息系统和供应商网络, 而非运输工具。判断一家公司是 3PL 还是 4PL, 看它是否亲自执行作业: 自有车队仓库并实际操作的是 3PL, 只做统筹与考核的是 4PL。

知识扩展

4PL (Fourth-Party

Logistics) 是供应链集成者: 不拥有车辆、仓库等物流资产, 而是凭借方案设计和资源整合能力, 管理多家 3PL 供应商, 为客户提供端到端供应链解决方案。

典型服务: 供应链咨询与设计、物流供应商管理 (招标、考核)、信息系统集成、成本优化、全程可视化管理。

与 3PL 区别: 3PL 是执行者 (运营资产), 4PL 是设计者和管理者 (不运营资产)。实践中两者边界模糊, 很多大 3PL 也提供 4PL 式方案服务。

实操要点

1. 4PL 模式的核心能力是方案设计和供应商管理;
2. 客户需求复杂 (多国、多渠道、多供应商) 时才需要 4PL;
3. 信息系统 (TMS/WMS) 是 4PL 的支撑;
4. 对货代而言, 向上做 4PL 需组建供应链方案团队。

实例: 某 4PL 整合 3 家海运货代、2 家海外仓和 4 家派送商, 为客户设计全球分拨方案。

5PL 第五方物流 5th Party Logistics

5PL（第五方物流）是在 4PL 之上进一步平台化、规模化的供应链整合者：不持有车辆与仓库，靠数字平台与优化算法把分散的运力、仓储和需求撮合到一起，在更大的网络尺度上做整体优化。与 4PL 的区别在于服务对象与规模，4PL 通常为单个大客户定制方案并管理一批供应商，5PL 则面向多个客户和海量运力，用平台的网络效应和算法调度来摊薄成本。电商物流平台、网络货运平台和跨境物流聚合平台常被归入这一类，它们赚的是撮合效率与网络密度带来的差价，而不是运输本身的利润。

知识扩展

从 1PL 到 5PL 的分层，本质是按是否持有资产和整合范围多大两个维度划分。1PL 是货主自己运；2PL 是承运方提供单纯运力；3PL 是外包并运营资产的综合物流商；4PL 是不持资产、为单个客户统筹多家 3PL 的方案商；5PL 则把统筹范围从单个客户扩展到整个网络，用平台聚合多方需求与多方运力。

5PL 的能力主要落在技术和数据上：运力池的规模、需求的密度、匹配算法的质量、以及全程可视化的数据链路。它不拥有卡车，但能决定哪一辆卡车去装哪一票货。这种模式的价值在网络密度足够高时才显现，密度不足时反而不如传统 3PL 直接。

实操要点

1. 判断是否真的需要 5PL：需求碎片化、运力分散、网络节点多时，平台整合的收益才明显；
2. 选择平台时看运力池的真实规模与覆盖区域，而非平台宣传的注册车辆数；
3. 平台的算法调度不透明是常见风险，关键客户应要求可解释的路由与定价规则；
4. 数据归属要提前约定，运输数据与客户信息属于委托方还是平台，合同里写清楚；
5. 5PL 模式对中小货主友好，能拿到原本只有大客户才有的运价和服务水平。

实例：跨境平台用 5PL 统一调度多渠道运力。

AGV 自动导引车 (AGV) Automated Guided Vehicle

AGV (Automated Guided Vehicle, 自动导引车) 是沿预设路径自动行驶、完成货物搬运的无人车辆，依靠磁条、二维码、激光反射板或视觉导航定位。按载具形态分为搬运托盘与周转箱的搬运型、替代人工叉车的叉车型、钻进货架底部顶起货架的潜伏顶升型，以及配合人工拣选的跟随型。AGV

的优势是可全天候连续作业、搬运路径稳定、出错率低，代价是前期设备投入与场地改造成本不低，需要 WMS 下发任务统一调度。订单量是否足够大，是决定投入能否回本的关键。

知识扩展

AGV (自动导引车) 在仓库中自动搬运货物：按磁条/激光/视觉导航行驶，载货类型分：

- 搬运型 AGV (运输托盘/周转箱)；
- 拣选型 (配合拣货)；
- 叉车型 AGV (替代人工叉车)；
- 潜伏顶升式 (Kiva 式，货架搬运)。

应用场景：电商仓 (亚马逊 Kiva 模式)、制造业、快递分拨。

优势：24 小时作业、减少人力、准确率高；投入：设备+系统 (与 WMS 调度集成) 成本高。

相关：AMR (自主移动机器人，无需固定路径，更智能)。

实操要点

1. AGV 投入评估：按作业量和人力成本对比 ROI；
2. 与 WMS 调度系统集成是落地关键；
3. 场地 (地面平整、通道宽度) 规划；
4. 拣选型 vs 搬运型按业务场景选。

实例：电商仓引入 50 台潜伏式 AGV，货架自动搬运至拣货位，拣货效率提升 3 倍。

CPFR CPFR CPFR

CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment, 协同计划、预测与补货) 是供应链上下游伙伴之间, 通过共享数据与联合流程, 共同完成需求预测、补货计划的协同框架。它超越单点优化, 以零售商与供应商的协同预测替代各自独立预测, 从而降低缺货与库存。标准流程常概括为九步, 成功三要素是数据共享、流程对齐与责任共担, 任何一环缺失都会退化为单点优化。在落地实践中, CPFR 常以联合业务计划 (JBP) 为起点, 围绕品类销售目标、促销计划与库存策略达成共识; 双方共享预测偏差并协同修正, 把例外管理嵌入日常运营, 而不是只在月底对账。

知识扩展

它包含协同设计、预测与补货九步流程, 强调联合业务计划与异常协同, 比 VMI 更强调前端预测协同, 是更高阶协同模式, 在消费品与零售链中应用成熟。它的九步流程覆盖联合预测、订单预测与补货执行, 异常识别是其中关键; 零售链中常用品类日历与促销日历对齐双方节奏。

实操要点

落地须先统一数据标准与 KPI, 从重点品类试点

异常 (预测偏差) 触发联合复盘而非互相指责, 建议先选 2-3 个高价值品类跑通流程再推广。协同的主体通常是品类经理与供应商计划员。建议先选择需求波动大、库存问题突出的品类试点, 并设立联合例会与共同 KPI 系统层面要打通双方主数据, 否则共享的数据无法直接用于协同预测。

实例: 品牌商与零售商 CPFR 协同补货。

EDI 电子数据交换 Electronic Data Interchange

EDI (Electronic Data Interchange, 电子数据交换) 是两个企业的信息系统按约定好的标准报文格式自动交换业务数据的技术, 全程不需要人工录入。物流行业常用的标准有国际通用的 UN/EDIFACT 和北美通行的 ANSI X12, 舱单申报、订舱确认、提单数据、报关报文、船期同步、运费对账都走这套机制。相比邮件发表格, EDI 的价值在于格式统一、传输可追溯、差错率极低。近年 API 接口直连兴起, 实时性更好, 但大型船公司与海关系统的存量对接仍以 EDI 为主。

知识扩展

EDI 是系统间按统一标准 (如 UN/EDIFACT、ANSI X12) 自动交换结构化数据的机制, 无需人工录入。

物流场景: 订舱/舱单 (AMS/ENS 申报)、提单数据、报关数据、船期同步、对账数据都可通过 EDI 自动传输。

价值: 减少人工录入错误、加快数据处理、提升协同效率。

趋势: EDI 与 API (接口直连) 融合, 现代物流平台多用 API 实现更实时的数据交换。

实操要点

1. 与船公司/海关/客户对接 EDI 可显著减少重复录入;
2. 理解 AMS/ENS 申报的 EDI 传输机制;
3. 中小货代可通过平台间接使用 EDI 能力;
4. 数据安全与格式规范是 EDI 实施要点。

实例: 货代系统与船公司 EDI 对接, 订舱数据自动传输, 无需手动录入。

ERP 企业资源计划系统 Enterprise Resource Planning

ERP (Enterprise Resource Planning, 企业资源计划) 是把财务、采购、销售、库存、生产、人力等各部门业务装进同一个数据库的管理系统, 让一笔业务只在系统里录入一次、全流程共享。它要解决的是部门之间数据对不上的老问题: 销售开单、仓库发货、财务收款、采购补货在同一套账上联动。对物流使用者来说, ERP 的库存模块与 WMS 对接保持库存一致, 采购与销售订单推送给 TMS 生成发运任务, 运费与关税则进入财务模块核算应收应付。常见产品有 SAP、Oracle、用友、金蝶。

知识扩展

这套系统的思想源头是制造资源计划: 先由物料需求计划解决"需要什么、何时需要、需要多少"的排产问题, 再把产能、人力与财务纳入同一套运算, 逐步演化为覆盖企业全部资源的统一平台。它的核心价值不在功能模块的数量, 而在单一数据源——同一笔业务只录入一次, 销售、库存与财务读取的是同一条记录, 部门间对账的工作因此被系统取代。外围专业系统则各司其职: 仓库管理系统管库内作业, 运输管理系统管发运执行, 制造执行系统管车间执行, 它们与核心系统之间通过接口交换数据, 形成以核心系统为账、专业系统为执行的分层结构。这也决定了实施难度: 真正的挑战不是软件安装, 而是把各部门原有的数据口径与流程统一起来。

实操要点

1. ERP 与 WMS/TMS 对接, 库存与物流数据一致;
2. 运费、关税在 ERP 财务模块记账;
3. 选型按企业规模和行业 (电商/制造/贸易);
4. ERP 实施周期长, 需求梳理先行。

实例: 贸易公司 ERP 集成: 销售订单自动生成采购和发货计划, 库存实时更新。

JIT 准时制生产/配送 Just-In-Time

JIT (Just-In-Time, 准时制) 源自丰田生产方式, 要求物料恰好在需要使用的时刻、按需要的数量送达工位, 把库存压到最低。零库存省下的是资金和仓储面积, 代价是对物流时效与可靠性的极端依赖, 任何一次延误都可能造成停线, 损失远超省下的库存成本。因此 JIT 配送多用高频小批量、精确时间窗的方式, 通常由本地仓或 VMI 仓支撑, 跨国运输环节因海运时效波动大难以满足。近年的供应链中断让不少企业重新加回安全库存, 转向折中策略。

知识扩展

JIT (Just-In-Time, 准时制) 源于丰田生产体系: 物料/半成品在需要的时间刚好到达, 实现接近零库存。

对物流的要求: 时效精确 (分钟级窗口)、可靠性极高 (断供即停产)、高频小批量配送。

风险: 供应链波动 (港口拥堵、运输中断) 会让 JIT

陷入断供——近年供应链危机后, 部分企业转向"安全库存+弹性"策略。

物流角色: JIT 依赖 3PL 的高频准时配送和 VMI 仓支撑。

实操要点

1. JIT 物流报价承诺时效要可靠 (违约成本高);
2. 应急预案 (替代路线、安全库存) 配套;
3. 时效 KPI 严格考核;
4. 国际运输 (海运) 难满足 JIT, 多用空运/本地仓。

实例: 汽车厂 JIT: 零部件按小时配送至产线, 无大量库存。

KPI 关键绩效指标 Key Performance Indicator

KPI (Key Performance Indicator, 关键绩效指标) 是把服务目标拆成可量化数值之后的考核标尺。物流场景常见的 KPI 分四类: 时效类 (订舱响应时长、准班率、派送及时率)、质量类 (货损率、单证差错率、投诉件数)、成本类 (单箱成本、仓储费用占比)、效率类 (通关时长、库存周转天数)。KPI 必须与 SLA 配套使用, SLA 约定做到什么水平, KPI 负责度量实际做到没有, 未达标往往触发扣款。指标在精不在多, 三到五个足够。

知识扩展

KPI (Key Performance Indicator) 是物流服务管理的量化标尺, 常见指标:

- 时效类: 准时装运率、准时到港率、准时派送率;
- 质量类: 货损率、货差率、投诉率;
- 效率类: 订舱响应时间、通关时效、库存周转;
- 成本类: 单位运输成本、仓储成本占比。

KPI 与 SLA (服务水平协议) 配套: SLA 约定服务水平, KPI 衡量是否达标, 未达标通常有罚则。

对货代: KPI 是客户考核货代、货代管理内部运营的工具。

实操要点

1. 与客户约定关键 KPI (如准班率 95%、货损率<0.1%);
2. 建立 KPI 数据统计 (系统或台账), 月度复盘;
3. KPI 不达标及时整改, 别等客户投诉;
4. 用 KPI 数据向客户证明服务质量, 支撑续约和涨价。

实例: 合同 SLA: 船开后 24 小时内提供提单草稿, 准时率 KPI 目标 98%。

OMS 订单管理系统 Order Management System

OMS (Order Management System, 订单管理系统) 是电商履约的调度中枢, 负责把分散在各渠道的订单收拢后做决策: 统一接收来自平台、独立站和线下的订单, 校验库存与风控, 决定由哪个仓库发货、走哪家快递, 再把指令下发给 WMS 执行, 全程同步订单状态并接管退换货流程。它与 WMS 是决策与执行的关系, OMS 回答从哪发、怎么发, WMS 回答怎么拣、怎么打包。做多渠道经营的卖家如果没有 OMS, 各平台库存各记一套, 最容易出的问题是超卖和发错仓。

知识扩展

OMS (订单管理系统) 是电商/零售履约的指挥中枢:

- 多渠道订单接入 (平台、独立站、线下);
- 订单审核 (库存校验、风控);
- 库存分配 (锁定库存、多仓路由);
- 履约路由 (哪个仓发货、哪种物流);
- 状态跟踪 (订单/物流状态同步);
- 售后 (退换货流程)。

与 WMS 关系: OMS 管订单决策 (哪个仓、发什么), WMS 管仓库执行 (拣货、出库); OMS 下发指令给 WMS。价值: 多渠道统一管理、库存实时可见、履约效率提升。

实操要点

1. OMS 对接多渠道 (平台/独立站), 订单统一管理;
2. OMS 与 WMS 对接实现订单自动下发履约;
3. 库存实时同步防超卖;
4. 履约路由 (就近仓/快物流) 规则设置。

实例: OMS 聚合亚马逊+独立站订单, 自动分配美国仓发货, 库存实时扣减防超卖。

OTIF 按时按量交付率 On Time In Full

OTIF (On Time In Full, 按时按量交付) 是同时考核时间和数量的履约指标: 订单要在承诺的时间窗内送到, 且数量完整、没有短装或缺项, 两项都满足才算达标, 计算方式是按时且按量交付的订单数除以总订单数。它最早由沃尔玛等大型零售商用于考核供应商, 如今也广泛用于制造商对物流服务商的考核, 标准常设在 95% 上下, 未达标会面临扣款、评分下降甚至削减份额。比单纯看准时率更严格的地方在于晚到不行、少送也不行。

知识扩展

OTIF (On Time In Full) 是零售/快消行业 (沃尔玛等) 考核供应商的核心 KPI:

- On Time: 按时 (在约定的交付时间窗内);
- In Full: 按量 (订单数量完整, 无缺货/短装)。

OTIF = 按时且按量交付的订单数 ÷ 总订单数。

低于标准会面临: 罚款、扣分、减少订单份额——沃尔玛等零售商对 OTIF 要求极高 (95%+)。

与普通时效指标区别: OTIF 是 "按时+按量" 双重维度, 比单纯准时率更严格。

对货代/仓库: OTIF 是服务承诺的核心指标 (准时到仓+数量完整)。

实操要点

1. 仓库/物流服务以 OTIF 为履约考核指标;
2. 影响 OTIF 的因素: 库存准确率、拣货准确率、运输时效;
3. 按客户要求设定 OTIF 目标 (如 95%);
4. OTIF 未达标分析根因 (库存/拣错/运输)。

实例: 某仓本月订单 1000 单, 按时且足量交付 950 单, OTIF = 95%。

Reverse Logistics 逆向物流 (退换货) Reverse Logistics (逆向物流)

逆向物流 (Reverse Logistics) 指货物从终端消费者或销售端回流到供应链上游的全过程, 涵盖退货、换货、维修、召回、包装回收和报废处置。它与正向物流方向相反, 作业也更零散: 单件小批量、货况不可预测、需要逐件质检定级, 单位处理成本往往高过正向配送。跨境电商是最典型的场景, 一件商品退回国内的国际运费可能超过货值本身, 因此行业普遍改在目的国的海外仓完成收货、质检、换标、重新上架或就地销毁, 只有高值货物才值得运回。

知识扩展

逆向物流覆盖: 消费者退货 (退至海外仓/FBA 仓)、换货、维修、召回、报废回收、包装回收。

跨境电商痛点: 国际退货成本高 (退回国内运费贵), 常见处理: 退至目的国海外仓 (检查、换标、重新上架)、当地销毁、折价处理。

海外仓的退换货服务 (Return Center): 接收退货、质检、翻新、换标、二次销售或销毁。

合规: 销毁需符合目的国环保要求; 退货报关 (退运) 有专门流程。

实操要点

1. 电商退货优先退至目的国海外仓, 降低退回成本;
2. 退货商品检查后可换标再售 (Amazon 换标服务);
3. 高退货率商品评估逆向成本;
4. 销毁/回收符合目的国合规要求。

实例: 亚马逊退货商品入海外仓, 质检换标后重新上架, 降低损失。

危险品与合规

CMA Lab CMA 资质实验室 CMA-Accredited Laboratory

CMA (China Metrology Accreditation, 中国计量认证) 是中国市场监管部门对检验检测机构资质认定的制度。出具货物运输条件鉴定书、UN38.3 报告等检测报告的实验室, 须具备 CMA 资质, 其报告才能被承运人与海关认可。CMA 资质意味着实验室的检测能力、设备、人员与质量管理体系经过了政府部门的考核认定, 出具的检测报告具有法律效力。在危险品运输领域, CMA 是鉴定报告有效性的硬门槛——无 CMA 资质的实验室出具的鉴定书, 承运人直接拒收。委托鉴定前, 先核实实验室的 CMA 证书与检测能力范围。

知识扩展

CMA 的性质:

- 中国计量认证;
- 政府对检验检测机构的资质认定;
- 检测能力、设备、人员与体系的考核。

CMA 报告的法律效力:

- 出具的报告具有法律效力;
- 用于司法、监管与贸易结算;
- 危险品鉴定报告须 CMA 资质。

与 CNAS 的区别:

- CMA: 政府资质认定 (国内效力);
- CNAS: 实验室认可 (国际互认);
- 两者常并列要求。

合规要点:

- 委托前核实实验室 CMA 证书;
- 确认检测能力范围覆盖所需项目;
- 无 CMA 资质的报告无效。

实操要点

1. 委托鉴定前核实实验室的 CMA 证书与能力范围;
2. 无 CMA 资质的报告承运人拒收, 别省这个核实;
3. 报告上的 CMA 编号可查询验证;
4. 与 CNAS 一起构成报告权威性的双重要求;
5. 资质过期的实验室报告无效, 委托前确认有效期。

实例: 出具运输条件鉴定书的机构须具备 CMA 资质, 报告加盖 CMA 章方可被航司接受。

免费版

CNAS Lab CNAS 认可实验室 CNAS-Accredited Laboratory

CNAS (China National Accreditation Service for Conformity

Assessment, 中国合格评定国家认可委员会) 是中国对实验室与检验机构的认可机构。CNAS

认可意味着实验室的管理体系与检测能力达到了国际通行标准 (等同采用 ISO/IEC

17025), 其报告在国际上获得互认。在危险品运输领域, CNAS 与 CMA

并列, 是鉴定报告权威性的双重要求: CMA 是政府资质认定 (国内效力), CNAS

是实验室认可 (国际互认)。涉及国际运输的鉴定报告 (如空运锂电池的 UN38.3 报告), 承运人与境外机构通常要求 CNAS 认可实验室出具。

知识扩展

实验室认可制度的意义在于建立信任的可传递性: 一份检测报告要被跨越国境的监管机构接受, 前提是出具方的技术能力得到了同样被承认的第三方背书, 认可机构依据国际标准对实验室的人员、设备、方法与环境作出系统评价, 并通过多边互认协议使一国的认可结果在其他签署方处被接受, 检测数据因此不必重复测试。两类资质的分工也由此清晰: 资质认定解决的是在国内法律框架下能否出具具有证明力的数据, 属行政许可性质; 认可解决的是技术能力是否被国际同行承认, 属自愿性评价, 前者是门槛, 后者是通行证。在危险品鉴定这类跨境场景中, 两者共同构成报告被普遍接受的完整条件。

实操要点

1. 国际运输的鉴定与检测报告, 优先选择 CNAS 认可实验室;
2. 委托前核实 CNAS 认可证书与能力范围;
3. 与 CMA 资质一并确认, 双证齐全最稳妥;
4. 锂电池等国际敏感品的报告, 境外机构认 CNAS;
5. 认可证书有有效期与范围, 委托前核查。

实例: CNAS 认可实验室出具的 UN38.3 报告被国际互认, 是锂电池出口的必备文件。

DGM 鉴定 DGM 货物运输条件鉴定书 DGM Transport Certificate

DGM 鉴定指由 DGM (Dangerous Goods Management, 危品管理咨询机构, 在中国多地设有实验室) 出具的《货物运输条件鉴定书》, 功能与上海化工院鉴定完全一致——判定货物是否危险、属于哪一类、适用何种运输条件。货代与发货人可以自主选择有资质的鉴定机构 (上海化工院、DGM、各地海关技术中心等), 报告有没有效力看是否带有 CMA/CNAS 资质章, 而不是看机构名气。DGM

与上海化工院是并列的第三方鉴定机构, 都不是独家——选择时主要看三点: 有无 CMA/CNAS 资质 (无资质报告承运人直接拒收)、出证时效与价格。

知识扩展

鉴定市场之所以呈现多机构并存的格局, 是因为判定结论本身是依据公开标准作出的技术判断, 任何具备相应检测能力与资质的机构都可以出具, 并非行政特许事项, 因此竞争集中在出证速度、覆盖品类与地域便利性上。判断报告能否被接受的真正门槛是资质标志: 计量认证属于政府对检测机构的法定资质认定, 是报告在国内具有证明力的前提; 实验室认可则是依据国际标准对技术能力作出的第三方承认, 侧重国际互认。只有同时具备两者的报告, 才能既在国内通关中被采信, 又被境外承运人与监管机构认可, 这也是货代在比价时首先核验证书而非机构规模的原因。

实操要点

1. 对比几家机构的时效和价格, 急货选本地出证快的;
2. 同样要送样 + 提供 MSDS, 明确运输方式;
3. 确认报告带 CMA/CNAS 章, 否则等于白做;
4. 出证后核对结论与货描一致, 再用于订舱/报关;
5. 和上海化工院鉴定一样, 有效期通常 1 年, 逾期重做。

实例: 深圳发货人本地 DGM 实验室做电池鉴定, 3 天出证带 CMA 章, 比寄样去上海更快, 航司照收。

IMDG Code 国际海运危险品规则 International Maritime Dangerous Goods Code

IMDG Code (International Maritime Dangerous Goods Code, 国际海运危险货物规则) 是国际海事组织制定的海运危险品运输规则, 规定了危险品的分类、包装、标记、隔离与申报要求, 是危险品海运的强制标准。它把危险品分为 9 大类并配以联合国编号 (UN Number), 每类再按危险程度划分包装类别。规则每两年修订一次, 实务中须使用现行有效版本。托运人的核心义务有三项: 正确分类、合规包装与完整申报, 缺一不可。

知识扩展

IMDG Code 的主要内容:

九大类分类:

1 类爆炸品、2 类气体、3 类易燃液体、4 类易燃固体、5 类氧化性物质、6 类有毒与感染性物质、7 类放射性物质、8 类腐蚀性物质、9 类杂项危险品。

关键要素:

- UN 编号: 每种危险品的唯一编号, 如 UN1263 (油漆);
- 正确运输名称: 按规则规定的标准品名, 不能用俗称;
- 包装类别: I、II、III 类, 对应高、中、低危险程度;
- 包装指令: 规定允许使用的包装类型与单件限量;
- 隔离表: 不同类别危险品之间的隔离要求;
- 标记与标签: 包装上须粘贴对应的危险性标签。

与 IATA DGR 的关系: DGR 是空运危险品规则, IMDG

是海运规则, 两者在分类上一致, 但包装限量、申报格式与配载要求存在差别, 不能互相替代。

实操要点

1. 先确认货物的 UN 编号与正确运输名称, 这是所有后续操作的基础;
2. 按规则选用经检验的包装, 并张贴正确的危险性标签与标记;
3. 填写危险货物申报单 (DGD), 数据要与包装、单证完全一致;
4. 按隔离表安排装载, 性质相抵触的货物不能相邻;
5. 使用现行有效版本的规则, 旧版分类与限量可能已变更。

实例: 锂电池海运按 IMDG 第 9 类规则申报装载。

Lithium Ion Battery 锂离子电池 Lithium-Ion Battery

锂离子电池 (Li-ion) 是可充电锂电池, 广泛用于手机、笔记本电脑、电动车与各类电子设备, 是空运与海运中的常见危险品。锂电池运输的核心风险是热失控——短路、过充、受热都可能引发燃烧甚至爆炸, 因此受国际危险品规则的严格监管。空运中, 锂离子电池按三种情形适用不同包装说明: 单独运输 (不含设备) 适用 PI

965, 与设备同包装 (电池在设备旁) 适用 PI 966, 安装在设备内适用 PI 967。无论哪种情形, 都须随附 UN38.3 检测报告与 MSDS, 并按对应的包装、标记与申报要求操作。

知识扩展

锂离子电池的分类:

- 单独运输 (PI 965): 电池单独走货, 最严格;
- 设备旁 (PI 966): 电池与设备同包装但不在设备内;
- 设备内 (PI 967): 电池安装在设备内, 相对宽松。

运输要求:

- UN38.3 检测报告 (8 项安全测试);
- MSDS (安全数据单);
- 对应包装说明与标记标签;
- 危险品申报 (按规则要求)。

SoC 限制:

- 单独运输 (PI 965) 的电池荷电状态不超过 30%;
- 设备内电池的 SoC 限制相对宽松。

Wh 瓦时额定值:

- 超过 100Wh 按危险品严格运输;
- 100Wh 以下有豁免条件。

实操要点

1. 空运锂电池先确认包装说明 (PI 965/966/967), 按对应规则操作;
2. 随货提供 UN38.3 报告与 MSDS, 订舱时交承运人;
3. 单独运输的电池 SoC 不超过 30%;
4. 超过 100Wh 的电池严格按危险品运输;
5. 内置电池的设备 (手机、笔记本) 也要符合规则, 不能当普通货。

实例: 笔记本锂电池出口空运按 UN3480 申报, 须 UN38.3 报告、危包证并按 PI 965 包装。

Lithium Metal Battery 锂金属电池 Lithium Metal Battery

锂金属电池 (Lithium Metal Battery) 是不可充电的一次性锂电池，含金属锂，能量密度高，常见于手表、纽扣电池、传感器与医疗设备。与锂离子电池 (可充电) 不同，锂金属电池含金属锂，运输风险与监管要求也有差异。空运中，锂金属电池按三种情形适用不同包装说明：单独运输 (不含设备) 适用 PI 968，与设备同包装 (设备旁) 适用 PI 969，安装在设备内适用 PI 970。锂金属电池空运的限制通常比锂离子电池更严——含金属锂的电池在空运中的例外条件更少，许多情况下按完全危险品处理。

知识扩展

锂金属电池的分类：

- 单独运输 (PI 968)：电池单独走货，最严格；
- 设备旁 (PI 969)：电池与设备同包装但不在设备内；
- 设备内 (PI 970)：电池安装在设备内，相对宽松。

与锂离子电池的区别：

- 锂离子 (Li-ion)：可充电，空运 PI 965-967；
- 锂金属 (Li-metal)：不可充电、含金属锂，空运 PI 968-970；
- 锂金属电池的空运限制通常更严。

运输要求：

- UN38.3 检测报告；
- MSDS；
- 对应包装说明与标记；
- 危险品申报。

典型应用：

- 纽扣电池、手表电池、传感器、医疗设备。

实操要点

1. 空运锂金属电池先确认包装说明 (PI 968/969/970)；
2. 随货提供 UN38.3 报告与 MSDS；
3. 锂金属电池的空运限制更严，许多情形按完全危险品处理；
4. 纽扣电池与小型电池同样适用规则，不能豁免；
5. 订舱前与承运人确认是否接受及要求。

实例：纽扣锂电池按 UN3090 运输，属第 9 类危险品，空运多被禁止或限量。

PI 965 PI 965 包装说明（锂离子电池单独运输） Packing Instruction 965 (Li-ion, standalone)

PI 965 (Packing Instruction 965) 是 IATA 危险品规则中锂离子电池单独运输（不含设备）的包装说明，是锂离子电池空运条款中最严格的一项。它规定：锂离子电池单独走货（未安装在设备内、也未与设备同包装）时，须按 PI 965 包装，并满足电量（SoC 不超过 30%）、包装、标记、标签与申报的全部要求。PI 965 还分两个子条款：PI 965 Section I（完全按危险品处理，无豁免）与 Section II（满足特定条件时的有限豁免）。由于单独电池的风险最高，承运人对 PI 965 货物的接受条件最严。

知识扩展

单独运输的电池之所以被置于最严的监管档位，与风险暴露程度直接相关：没有设备外壳的保护，电极直接暴露在外，一旦受挤压或混入导电物就可能短路；而设备内的电池至少被外壳与电路层隔开，还配有保护电路，风险等级因此逐级递减，规则的三档设计正是按这一逻辑排布。这一款项在实践中还有一个关键限制——按完全危险品条款交运的锂离子电池不得装载客机，只能由全货机承运，这一规定显著收缩了可选择的运力，也推高了运输成本。规则的修订相当频繁，近年先后引入了荷电状态上限与包装件净重的限制，反映出监管机构对锂电池热失控风险的持续收紧，从业者需要按当年生效的版本核对，不可沿用旧版经验。

实操要点

1. 电池单独空运走 PI 965，先确认适用 Section I 还是 II；
2. SoC 不超过 30%，运输前测量并记录；
3. 防短路包装（端子绝缘）；
4. 随货 UN38.3 报告与 MSDS；
5. 订舱前与承运人确认接受条件，单独电池的接受最严。

实例：纯锂电池空运须按 PI 965 包装，荷电状态不超过 30%，单包限重 35 公斤。

PI 966 PI 966 包装说明（锂离子电池与设备同包装） Packing Instruction 966 (Li-ion, with equipment)

PI 966 (Packing Instruction 966) 是 IATA 危险品规则中锂离子电池与设备同包装（电池在设备旁、未安装进设备）的包装说明。它适用于电池与设备放在同一个包装内运输、但电池未安装在设备内部的情形——例如设备与备用电池同箱。PI 966 的要求介于单独运输（PI 965）与设备内（PI 967）之间：电池须防止短路，设备须防止意外启动，包装与标记按规则执行。它也分 Section I（完全危险品）与 Section II（有限豁免）两个子条款。

知识扩展

这一档的判定难点在于“同包装”的界定：规则按电池与设备的结合程度分档，安装在设备内是一档，电池与设备放在同一包装内又是一档，而实际商品的包装形态往往介于两者之间——零售包装内的备用电池、预装但可分离电池的产品、附带电池配件的套装，都可能引发归类争议。判断的实质是看电池在运输途中是否会脱离设备的保护而独立存在，凡是可能被取出、松脱并与导电物接触的，风险即高于完全固定的情形。实务中这类货物最常见的形态是消费电子的备用电池与成套设备附带的电池配件，其运输量远小于内置电池产品，但因归类不清导致的拒收相当常见。

实操要点

1. 设备附备用电池运输走 PI 966，按对应要求包装；
2. 电池端子绝缘防短路，设备防意外启动；
3. 确认适用 Section I 还是 II；
4. 随货 UN38.3 报告与 MSDS；
5. 标记与申报按规则执行。

实例：电池与设备同包装（未安装）空运按 PI 966，每包电池限重 5 公斤。

PI 967 PI 967 包装说明 (锂离子电池装入设备) Packing Instruction 967 (Li-ion, in equipment)

PI 967 (Packing Instruction 967) 是 IATA 危险品规则中锂离子电池安装在设备内空运的包装说明, 是 PI 965-967 中限制最宽松的一项。它适用于电池已安装在设备内部的情形——手机、笔记本电脑、蓝牙耳机等内置电池的设备。由于电池被设备包裹, 风险相对可控, PI 967

的豁免条件也相对宽松: 满足设备防意外启动、电池容量限制与包装要求时, 可适用 Section II 有限豁免。但设备内电池仍须随附 UN38.3 报告与 MSDS, 并满足包装与标记要求——"设备内"不等于"免于监管"。

知识扩展

PI 967 的适用场景:

- 电池安装在设备内部;
- 手机、笔记本、蓝牙耳机等;
- 设备随电池一体运输。

关键要求:

- 设备防止意外启动;
- 电池容量限制 (锂含量/瓦时);
- 包装与标记按规则;
- 随货 UN38.3 报告与 MSDS。

与其他条款的对比:

- PI 965: 单独电池, 最严;
- PI 966: 设备旁电池;
- PI 967: 设备内电池, 最宽松。

豁免的边界:

- Section II 有限豁免有条件;
- 不满足条件走 Section I;
- 设备内电池仍受监管。

实操要点

1. 内置电池的设备 (手机、笔记本) 空运按 PI 967;
2. 设备防意外启动 (关机或防误触);
3. 确认电池容量在豁免范围内, 超限走 Section I;
4. 随货 UN38.3 报告与 MSDS;
5. 别把内置电池设备当纯普货, 规则要求依然存在。

实例: 电池装入设备内空运按 PI 967, 符合条件的可视为非危险品运输。

PI 968 PI 968 包装说明（锂金属电池单独运输） Packing Instruction 968 (Li-metal, standalone)

PI 968 (Packing Instruction 968) 是 IATA 危险品规则中锂金属电池单独运输（不含设备）的包装说明，是锂金属电池空运条款中最严格的一项。锂金属电池含金属锂、不可充电，单独运输时风险最高，须按 PI 968

包装并满足电量、包装、标记、标签与申报的全部要求。与锂离子电池的 PI 965 类似，PI 968 也分 Section I（完全按危险品处理）与 Section II（有限豁免）两个子条款，但锂金属电池的空运豁免条件通常更严格——含金属锂的电池在空运中大多数情况下按完全危险品处理。

知识扩展

锂金属电池与锂离子电池的风险机理并不相同：金属锂为负极的一次电池不可充电，遇水会发生剧烈反应并释放氢气，短路后无法通过保护电路切断，热失控的路径与可充电电池存在本质差别，因此规则对两者的限量与条件分别规定，不可互相套用。典型应用集中在对寿命与自放电要求高的场景：纽扣电池广泛用于手表与计算器，各类一次性锂电池常见于医疗设备、工业仪表与军事装备，这些产品往往体积小、价值高、批量小，分布在大量不同型号之下，给归类与申报带来额外难度。历史上多起与锂金属电池相关的航空货舱事故与冒烟事件，是这一品类在空运中被格外严管的直接推手。

实操要点

1. 锂金属电池单独空运走 PI 968，先确认 Section I 还是 II；
2. 防短路包装（端子绝缘）；
3. 随货 UN38.3 报告与 MSDS；
4. 锂金属电池多数按完全危险品处理，订舱前确认承运人接受条件；
5. 标记、标签与申报按规则执行。

实例：锂金属电池单独空运按 PI 968，多数航司不接受或不批准。

PI 969 PI 969 包装说明（锂金属电池与设备同包装） Packing Instruction 969 (Li-metal, with equipment)

PI 969 (Packing Instruction 969) 是 IATA 危险品规则中锂金属电池与设备同包装（电池在设备旁、未安装进设备）的包装说明，适用于电池与设备放在同一包装内运输、但电池未安装在设备内部的情形，例如设备附备用锂金属电池。它对应锂离子电池的 PI 966。要求介于单独运输（PI 968）与设备内（PI 970）之间：电池防止短路、设备防止意外启动、包装与标记按规则。它也分 Section I（完全危险品）与 Section II（有限豁免）两个子条款。

知识扩展

这一档对应的是锂金属电池与设备共处一箱但并未装入设备的情形，典型场景是医疗仪器、检测设备与工业传感器在出厂时附带备用电池，或成套设备为便于更换而把电池单独放置。限量的计量方式与锂离子电池不同：锂离子以瓦时数衡量能量，锂金属则以锂含量克数衡量，两套单位的换算逻辑与豁免门槛均不相同，混用是最常见的申报错误。由于锂金属电池的空运豁免条件本就比锂离子更紧，同包装这一档在实际业务中的可适用空间有限，多数货物最终仍按完全危险品条款交运，这也是此类货物在订舱时常常被承运人反复核验的原因。

实操要点

1. 设备附备用锂金属电池走 PI 969；
2. 电池端子绝缘防短路，设备防意外启动；
3. 确认适用 Section I 还是 II；
4. 随货 UN38.3 报告与 MSDS；
5. 标记与申报按规则执行。

实例：锂金属电池与设备同包装空运按 PI 969，单包电池限重 2.5 公斤。

PI 970 PI 970 包装说明 (锂金属电池装入设备) Packing Instruction 970 (Li-metal, in equipment)

PI 970 (Packing Instruction 970) 是 IATA 危险品规则中锂金属电池安装在设备内空运的包装说明, 是锂金属电池 PI 968-970 中限制最宽松的一项, 对应锂离子电池的 PI 967。它适用于电池已安装在设备内部的情形——内置锂金属电池的传感器、医疗设备、追踪器等。由于电池被设备包裹, 风险相对可控, 豁免条件相对宽松; 但设备防意外启动、电池容量限制、包装与标记要求依然存在, 并须随附 UN38.3 报告与 MSDS。"设备内"不等于"免于监管"。

知识扩展

风险之所以在这一档被认定为相对可控, 是因为电池被完整装入设备后, 既有外壳提供物理保护, 又有设备内部的电路与结构约束, 意外启动与短路的概率大幅下降, 规则因此给出相对宽松的条件。限制并未取消: 设备须采取措施防止运输途中意外启动, 电池的锂含量或能量仍有上限, 包装须能承受一定的跌落与堆码, 标记与随附文件的要求同样适用。这一档实际承载了绝大多数消费电子产品的空运——智能手机、笔记本电脑、平板与可穿戴设备的内置电池都按此运作, 正因适用面极广, 规则的任何调整都会对全球电子产品的物流安排产生连锁影响。

实操要点

1. 内置锂金属电池的设备按 PI 970;
2. 设备防意外启动;
3. 确认电池容量在豁免范围内;
4. 随货 UN38.3 报告与 MSDS;
5. 别把内置电池设备当纯普货。

实例: 锂金属电池装入设备空运按 PI 970, 符合条件可作非危险品处理。

State of Charge 荷电状态 State of Charge (SoC)

SoC (State of Charge, 荷电状态) 指电池当前电量与额定容量的百分比, 是锂电池运输的关键参数。IATA 危险品规则规定, 锂离子电池单独空运 (PI 965) 时, 电池的 SoC 不得超过 30%; 设备内电池 (PI 967) 的 SoC 也有相应限制。限制 SoC 的逻辑是降低热失控风险——满电电池在运输中的短路与受热风险更高, 低电量状态更安全。SoC 的管控是锂电池运输合规的重要环节: 发货人须在包装前测量并记录电量, 超出限制的不得按对应条款运输。

知识扩展

上限设定的技术依据在于热失控的能量规模: 电池荷电量越高, 一旦内部短路释放的能量越大, 温度上升越快, 超出货舱灭火系统的处置能力, 因此把电量压到较低水平, 等于把事故的严重性限制在可控范围。这一要求对全新电池其实不难满足——出厂的新电池通常保持在较低电量以利于储存, 运输前不必额外放电; 真正的成本出现在已使用的电池与售后退回的电池上, 需要专门的放电工序与电量测量记录。各运输方式的口径并不一致: 空运规则对单独运输的锂离子电池设有明确的电量上限, 海运与陆运的侧重点则在包装与积载上, 因此同一批次货物换用运输方式时, 合规要点需要重新核对。

实操要点

1. 电池单独空运前测量 SoC, 确保不超过 30%;
2. 设备内电池同样核对 SoC 限制;
3. 测量记录保留, 承运人可能查验;
4. 超限电池放电后再运输, 别侥幸;
5. 不同运输方式 (空/海/陆) 的 SoC 要求以最新规则为准。

实例: 锂离子电池空运荷电状态不得超过 30%, 发货前需在运单上注明 SoC。

UN 标记 UN标记 UN Marking

UN 标记 (UN Marking) 是印在危险品包装表面的一组编码符号, 表明该包装已通过联合国《试验和标准手册》规定的性能测试, 可用于装载特定等级和类别的危险货物。UN 标记的格式 (以钢桶为例): UN

1A1/X1.4/250/83/CN/ABC

1234——UN (联合国标记符号)、1A1 (包装代码: 1=桶、A=钢、1=闭口)、X (通过 I

级包装测试, X/Y/Z)、1.4 (液压测试压力 1.4 巴)、250 (最大总重 250 千克, 液体为容积 250

升)、83 (制造年份 1983, 或 1983-1986 表示首检年份区间)、CN (制造国代码, 中国为 CN)、ABC

1234 (制造商代码和序列号)。UN 标记的构成要素: 包装代码 (表示类型和材质)、等级代码 (X/Y/Z)、测试参数 (液压压力或毛重)、制造年份、制造国、制造商代码。UN

标记的粘贴位置: 钢桶在桶身或桶底、纸箱在侧面、塑料容器在底部。UN 标记的意义: 证明包装经性能测试可用于危险品运输; 供检查人员核对包装是否满足货物类别和包装类别的要求。使用无 UN

标记的包装装危险品属违规——港口、船公司和海关均可拒收。

知识扩展

包装代码体系: 第一位数字表示包装类型 (1=桶、3=罐、4=箱、5=袋、6=复合包装、11=中型散装容器)、字母表示材质 (A=钢、B=铝、C=木、D=胶合板、F=纤维板、G=纸板、H=塑料、L=纺织)。测试参数: 液体包装标注液压测试压力 (巴), 固体包装标注最大毛重 (千克)。中型散装容器 (IBC) 的标记格式不同: UN

31H1/Y1500/18/CN/XYZ——31H1 表示刚性塑料 IBC。UN

标记的耐久性: 须经受运输中的磨损、海水和阳光而不模糊 (ISO 标准测试)。

实操要点

订舱前核对包装 UN 标记: 标记清晰可读、等级代码 (X/Y/Z) ≥ 货物包装类别、测试参数 (液压/毛重) ≥ 实际装载量、制造年份在包装有效期内 (塑料容器有 5

年期限, 到期须复检)。装箱时检查包装无破损、无泄漏、旧标记不影响识别。包装测试证书 (Performance Test Certificate) 由制造商出具, 随货备查。若包装无 UN

标记 (如普通纸箱), 只能按有限数量或例外数量规则装载危险品。

实例: 危包桶体印有 UN 标记。

UN 编号 联合国编号 UN Number

UN 编号 (UN Number) 是联合国危险货物运输专家委员会为每种危险物质或物品分配的 4 位数字编号 (如 UN 1203 汽油、UN 3480

锂离子电池), 是危险品全球通用的身份标识, 贯穿分类、包装、标记、申报与配载全过程。UN 编号与包装类别、隔离组、限量值、积载类别等信息在危险货物一览表中——对应, 选错编号会导致整套危规要求 (包装、标签、配载) 错误, 是危品操作中最常见的系统性差错。建议货代与货主共同维护常用货物的 UN

编号对照表, 减少查表出错与申报反复。

知识扩展

UN 编号与正确运输名称 (PSN)、危险类别、包装类别、隔离组——对应; 同一物质在不同运输方式 (海运/空运/陆运) 下 UN 编号一致, 但包装导则与特殊规定可能不同, 须分别核对。同一物质可能因状态 (如 “乙醇” 与 “乙醇溶液”) 对应不同 UN 编号, MSDS 中的化学品名称须与编号核对; 危险品数据库 (如 IMDG 电子版) 可辅助查证。

实操要点

确定 UN 编号时以 MSDS 与成分数据为准, 编号错误会导致包装、配载与申报全套出错

订舱与制单时核对 UN 编号与 PSN 对应关系, 防止张冠李戴。以 MSDS

与检测报告为准确定编号, 混合物按主导危险性归类

订舱、申报与包装标记三处编号一致, 任何不一致先查表再操作。

实例: UN1950 气雾剂、UN3480 锂离子电池, 编号决定全套运输要求。

保税与自贸区

Comprehensive Bonded Zone 综合保税区 Comprehensive Bonded Zone

综合保税区 (Comprehensive Bonded Zone) 是中国海关最高级别的海关特殊监管区域，整合了保税区、出口加工区、保税物流园区等功能，是目前保税区域发展的主流形态。它的功能集成度高：保税仓储、加工贸易、国际中转、采购分拨、检测维修、跨境电商等业务都可在区内开展，享受“境内关外”的保税政策。综合保税区的核心政策：货物进区暂缓纳税（视同出口或进口保税）、区内企业间的流转免于报关、内销可选择性征税、增值税一般纳税人试点等。企业入驻综合保税区可获得保税、免税、退税与缓税的多重政策叠加。

知识扩展

综合保税区的制度身份可用三个「最」概括：功能最全（保税加工、物流、维修、研发、服务贸易全覆盖）、层级最高（国务院直接批准）、政策最全（保税、免税、退税、缓税叠加）——它也是特殊监管区域的「最终形态」：海关总署的整合方案明确存量区域（保税区、出口加工区、物流园区等早期形态）逐步整合升级为综保区，早期形态正在退场。政策架构的底层是「一线放开、二线管住、区内自由」十二字：一线备案进出（保税）、二线视同进出口（征税或退税）、区内流转免报关——这条主线贯穿所有功能创新。空间经济学上，综保区重塑了内陆城市的机会结构：中西部城市以综保区为跳板承接加工贸易梯度转移（郑州、成都的电子代工集聚是教科书案例），「无港之城」凭围网内的保税功能参与全球分工，这是理解过去十年中国区域经济版图变化的一个关键变量。

实操要点

1. 评估入驻综合保税区，先确认自身业务与政策的匹配度；
2. 保税仓储与加工业务享受暂缓纳税；
3. 内销业务评估选择性征税与一般纳税人试点；
4. 跨境电商业务按综保区政策执行；
5. 区内账册与核销管理规范。

实例：货物进入综保区即视同出口可退税，区内加工后成品销往国内按进口征税。

Cross Border E-com Zone 跨境电商综试区 Cross-border E-commerce Comprehensive Pilot Zone

跨境电商综试区（跨境电子商务综合试验区）是国务院批准设立的跨境电子商务综合试验区，在特定城市开展跨境电商零售进出口的政策试点。综试区享受的政策包括：跨境电商零售进口税收优惠（综合税）、零售出口的退税便利、简化通关与外汇结算流程等。综试区的核心价值是政策先行——在通关、税收、外汇、物流与监管等方面探索适应跨境电商的体制机制，为全国推广积累经验。企业与综试区的关系：在综试区内注册或开展业务的企业，可享受综试区的税收与便利化政策；综试区通常配套建设跨境电商产业园与监管设施。

知识扩展

跨境电商综试区是政策试点模式的典型产物：2015年杭州首设，此后国务院分多批扩容至全国百余城市，每批扩容都伴随监管创新（海关监管代码9610、9710、9810的逐步明确）与税收规则演进（零售进口按增值税与消费税七折征收的综合税制）——综试区的价值不在「区」的物理边界，而在「试验权」：先行先试的制度授权让城市成为政策实验室，成熟经验再复制推广。监管架构的核心创新是「清单管理与三单比对」：商品准入以正面清单划定（零售进口品类受限）、交易实行订单、支付单、运单三单信息与海关系统的实时比对——这套为电商定制的数据监管模式，与传统贸易的单证审慎监管形成两套并行体系。生态效应上，综试区催生了跨境电商产业园、保税仓与出口海外仓的产业带，1210保税备货进口模式（保税仓零售发货）与9610直邮模式的市场分工，构成进口电商物流的两条基本路径。

实操要点

1. 跨境电商业务评估所在城市是否设有综试区及适用政策；
2. 零售进口按综合税政策执行，出口享退税便利；
3. 通关与外汇流程按综试区便利化安排；
4. 政策清单与限额按最新规定；
5. 综试区与综保区叠加的场景（保税备货）确认适用规则。

实例：杭州综试区试点跨境零售进口，保税仓发货时效快且可享优惠税率。

免费版

一线 一线 First-Line (Customs)

一线指海关特殊监管区域与境外之间的通道，是“境内关外”这条边界的具体体现。在一线环节，货物进出区域原则上实行备案制：企业凭备案清单申报即可，除国家禁止或限制进出口的货物外，不验核许可证件、不征收关税与进口环节税。这与二线形成鲜明对比——货物经二线进入国内时才算真正进口。一线备案的数据会进入企业的电子账册，是后续核销、盘点与核查的依据，因此必须与实际货物保持一致。一线备案的数据质量决定了后续核销是否顺利，数据错了，后面每一环都要返工。

知识扩展

一线与二线的制度设计：

一线（区域 □ 境外）：

- 管理方式：备案制，凭备案清单申报；
- 税收：不征收关税与进口环节税；
- 证件：除禁限类外不验核许可证件；
- 目的：让国际货物自由进出区域，便利转口、集拼与分拨。

二线（区域 □ 境内区外）：

- 管理方式：报关制，按进出口规定申报；
- 税收：进入国内照章征税，出区到境外或区内货物出区出口免税；
- 证件：按货物性质验核相应证件。

一线的“放开”不等于没有监管。海关通过围网、卡口、电子账册与后续核查实现全过程监管，备案数据必须与实物一致，账实不符合会被追责。

实操要点

1. 一线进出凭备案清单申报，清单数据要与实物、合同与运输单据一致；
2. 涉及禁限类管理的货物在一线同样要验核证件，不能以“备案制”为由免证；
3. 备案要及时，事后补录会造成账册与实物脱节，核销时被查出要承担责任；
4. 一线进区的货物进入账册后，状态变更（保税转非保税）要按规定办理手续；
5. 转口与集拼业务在一线完成，货物可以在区内重新组合后再出境。

实例：保税区企业从日本购入零件进一线，仅备案不入关税账。

二线 二线 Second-Line

二线指海关特殊监管区域与境内区外（非保税区域）之间的通道，实行“管住”的管理方式。它是保税与国内市场的分界：保税货物只有经二线出区进入国内，才正式触发进口报关、缴纳关税与进口环节税，并按规定验核许可证件。反向也一样——国内货物经二线进入特殊监管区域，视同出口，可以按规定办理出口退税。二线报关是绝大多数区内货物最终结算税款的环节，也是企业最需要精确计算成本的节点。二线环节的完税价格与税号认定，直接决定了一票保税货物的最终落地成本。

知识扩展

二线的两个方向：

一、出区进入国内（区内 → 区外）：

- 性质：视同进口；
- 手续：按一般贸易或其他贸易方式报关；
- 税收：缴纳关税、增值税与消费税（如适用）；
- 证件：按货物的监管条件验核；
- 完税价格：通常按出区时的成交价格审定。

二、进区（区外 → 区内）：

- 性质：视同出口；
- 税收：可按规定办理出口退税；
- 用途：国内货物入区参与保税加工、集拼或转口。

二线报关与一线备案的本质差别：一线是“放开”，让国际货物流动；二线是“管住”，守住国内税制与贸易管制。这套设计让特殊监管区域成为连接两个市场的缓冲区。

实操要点

1. 出区内销的货物要按实际状态报关，完税价格与税号要提前核算；
2. 国内货物入区要按出口办理报关手续，才能取得退税所需的单证；
3. 分批出区的货物可以适用集中申报，但要先向海关申请并备案；
4. 涉及许可证件的货物在二线必须验核，区内环节免证不等于出区免证；
5. 区内企业之间的货物流转不走二线，通过账册登记即可，不要误按进出口报关。

实例：区内货物销往上海工厂（出二线），工厂端报关缴进口税。

保税一日游 一日游 Bonded One-Day Tour

保税一日游是指国内企业先把货物出口报关入区（进保税区或综合保税区），其下游客户再从区内进口报关提货，借特殊监管区域完成“出口—进口”闭环的交易安排。它解决的是两个实际问题：上游企业能凭出口报关单办理出口退税，下游企业以保税状态按需提货、延迟缴纳进口税，从而改善双方的资金占用。货物通常并不实际离境，只在区内完成单证与权属流转。这种做法合法的前提是交易背景真实，虚构交易骗取退税则属于违规。判断一日游是否合规，看的是交易是否真实，而不是货物有没有离境。

知识扩展

保税一日游的典型流程：

1. 上游企业按出口报关，把货物送入保税区或综合保税区；
2. 上游企业取得出口报关单，据此申请出口退税；
3. 下游企业按进口报关，把货物从区内提出并缴纳进口税；
4. 货物在区内停留时间很短，常在一日内完成，故称“一日游”。

它解决的两个问题：

- 对上游：原本内销无法退税，通过出口入区取得退税资格；
- 对下游：货物入区后处于保税状态，按实际提货量分批缴税，减少资金占用。

合规性边界：

- 交易必须真实，上下游之间存在实际的买卖关系与货物流转；
- 虚构交易、循环出口骗取退税属于走私与骗税行为；
- 货物虽不实际离境，但出口与进口的单证链条必须完整。

实操要点

1. 上下游之间要有真实的买卖合同与资金流，不能为了退税而虚构交易；
2. 出口与进口的品名、数量与价格要匹配，差异过大会引发海关质疑；
3. 区内的仓储与操作费用要提前核算，退税收益未必高于综合成本；
4. 货物在区内的停留时间与存储期限要符合规定，超期会有额外成本；
5. 税务与海关两端都要能说清楚商业实质，单据要完整留存备查。

实例：深圳厂把料件送保税区“游一圈”，下游厂进口并办退税。

保税仓储 保税仓储 Bonded Storage

保税仓储是指货物运抵海关特殊监管区域或保税仓库后，在尚未缴纳关税与进口环节税的状态下存储保管。它解决的是时间与用途的不确定性：货物进境时还不知道最终是转口出境还是内销，先按保税状态存放，等去向明确后再分别处理——复运出境的免税，转入国内销售的照章征税。保税仓储通常有存储期限规定，到期可申请延期。货物在存储期间处于海关监管之下，不得擅自处置。它让进口商可以先备货后定去向，是转口贸易与延迟纳税的基础安排。

知识扩展

保税仓储与普通仓储的区别：

保税仓储：

- 货物状态：未缴纳关税与进口环节税；
- 监管：处于海关监管之下，须建账册、接受核查；
- 去向：复运出境免税，转内销照章征税；
- 期限：通常有存储期限，可申请延期。

普通仓储：

- 货物状态：已完成进口报关并缴税，属国内货物；
- 监管：按一般仓库管理，无海关监管要求；
- 去向：自由处置；
- 期限：由合同约定。

可开展的作业：在保税仓储期间，通常可以进行分级、挑选、刷唛、分装、贴标等不改变货物基本属性的简单加工；超出范围的实质性加工要按加工贸易办理。

实操要点

1. 货物入保税仓要办理进境备案，出仓按去向分别办理复出口或进口报关；
2. 关注存储期限，到期前申请延期或安排处置，超期会被海关按规定处理；
3. 仓内只允许简单加工，实质性加工要另办加工贸易手续；
4. 账册记录要与实物一致，海关核查与盘点时账实不符会被追责；
5. 转口货物在仓内可以重新组合拼装，但要按票登记清楚。

实例：进口货物入保税仓暂存。

保税加工 保税加工 Bonded Processing

保税加工是指经营企业进口料件，在海关监管下进行加工或装配，成品复运出口的业务形态。它的税收安排是：进口料件按保税管理，暂不征收关税与进口环节税；成品出口后按手册或账册核销。按料件的不同分为进料加工（企业自行购买料件、自行销售成品，自负盈亏）与来料加工（由境外委托方提供料件，企业只收取加工费）。保税加工的管理核心是手册或账册备案与核销，单耗标准是关键。保税加工是我国加工贸易的主体形态，也是外贸出口长期依赖的主要方式之一。

知识扩展

保税加工的两种形式：

进料加工：

- 料件：企业自行付汇从境外购买；
- 成品：企业自行对外销售；
- 盈亏：由企业自负；
- 特点：经营自主权大，也承担市场风险。

来料加工：

- 料件：由境外委托方免费提供；
- 成品：交由委托方销售；
- 收入：企业只收取加工费；
- 特点：风险小，利润空间也有限。

核销管理：

- 手册或账册：备案料件与成品的对应关系及单耗标准；
- 单耗：生产单位成品所耗用料件的数量，是核销的核心指标；
- 核销：成品出口后，按实际出口数量与单耗核销料件，结余料件与边角料按规定处理。

实操要点

1. 手册备案的单耗标准要贴合实际生产，偏差过大既影响核销又可能引发质疑；
2. 实际单耗与备案标准不符时要及时申请变更，不要等到核销才发现；
3. 边角料、残次品与剩余料件的处理都有规定，擅自处置会导致手册无法核销；
4. 成品内销要按进口补办手续并缴税，不能与出口混同处理；
5. 进料与来料两种方式的核算逻辑不同，财务与报关要分开管理。

实例：保税加工成品出口核销。

保税区仓库 保税区仓库 Bonded Zone Warehouse

保税区仓库是指设在综合保税区、保税港区等海关特殊监管区域内的仓库，货物入仓即处于保税状态，可以在区内进行保税存储、展示、简单加工与集拼分拨。它是区内最基础的设施形态，也是国际中转、保税备货与出口集货的承载场所。与区外的普通仓库相比，它多了一层海关监管：货物进出仓都要办理备案或报关手续，并在电子账册中登记，账实必须一致，还要接受海关的核查与盘点。区内仓库的选址与作业能力，直接决定了跨境电商保税备货的履约效率。

知识扩展

保税区仓库可开展的业务：

- 保税存储：进境货物暂缓纳税存放，按最终去向处置；
- 国际中转与集拼：境外货物在区内重新组合后转运；
- 简单加工：分级、挑选、刷唛、分装、贴标等；
- 商品展示：保税展示交易；
- 跨境电商保税备货：货物批量入区，按订单出区缴税；
- 出口集货：国内货物入区后集拼装船。

监管要求：

- 电子账册：记录货物的进、出、存与状态变更；
- 卡口管理：货物进出区经卡口核验；
- 核查盘点：海关定期或不定期核查账实是否一致；
- 存储期限：保税货物有存储期限，可申请延期。

与出口监管仓的区别：保税区仓库主要存进境保税货物，出口监管仓存已报关待出口的货物，方向相反。

实操要点

1. 货物进出仓都要办理备案或报关手续，并在账册中同步登记；
2. 简单加工与实质性加工的边界要清楚，超出范围须按加工贸易办理；
3. 关注存储期限，到期前申请延期或安排处置，避免产生额外费用；
4. 跨境电商保税备货要按订单出区申报，销售数据与报关数据要能对上；
5. 仓库的作业条件（温控、消防、吊装）要按货物特性提前确认。

实例：区内仓库保税存储进口货。

冷链物流

40RH 40RH 40RH Reefer

40RH 是 40 尺高柜冷藏集装箱，容积与制冷能力匹配，是生鲜与冷冻货物的主力箱型。40RH (40 尺 High Cube Reefer) 参数：外部尺寸约 12.2×2.44×2.9 米，内部容积约 67 立方米（比 40RF 的 60 立方米略大，因为高度增加），最大载重约 25-26 吨，温控范围约 -25℃ 到 +25℃。40RH 的优势：容积大（高柜高度 2.9 米）、温控精度高（适合温敏货物）、适合大批量生鲜和冷冻货。40RH 是冷藏运输市场的主流箱型，与 40RF（标准高度）相比容积更大，运价略高。

知识扩展

40RH (40 尺高柜冷藏箱) 是冷藏运输的主力箱型。规格参数：外部尺寸 12.2×2.44×2.9 米，内部容积约 67 立方米（高柜比标准箱高约 30cm），最大载重约 25-26 吨（按船公司）。温控能力：-25℃ 到 +25℃（标准冷藏箱），覆盖冷冻、冷藏、恒温各温区。与 40RF 的区别：40RF 是 40 尺标准高度冷藏箱（容积约 60 立方米），40RH 是加高型（容积约 67 立方米），高度敏感货物（堆高货）和轻泡货更适合 40RH。制冷机组：箱头冷机（Carrier、Thermo King 等品牌），T 型地板冷气循环。应用：大批量生鲜（水果、蔬菜）、冷冻食品、医药冷藏。40RH 运价高于 40RF（容积大、箱源少）。

实操要点

使用 40RH 的实操要点：第一，按货量和货物特性选箱——大货量、轻泡货用 40RH，重货按重量限载选择；第二，确认温区能力——-25℃ 到 +25℃ 覆盖常规，深冷货（-30℃ 以下）需确认；第三，装柜前 PTI 预检——冷机、温控、记录仪检查；第四，货物码放留风道——T 型地板冷气循环；第五，设定温度与货类匹配；第六，全程温度监控；第七，订舱时确认箱源和运价（40RH 旺季紧俏）。

实例：冻肉出口常用 40RH 冻柜。

45RH 45RH 45RH Reefer

45RH 是 45 尺高柜冷藏箱，容量更大但部分国家禁运超长箱，需确认目的国准入。45RH (45 尺 High Cube Reefer) 参数：外部尺寸约 13.7×2.44×2.9 米，内部容积约 83

立方米（冷藏箱中容积最大），温控范围与标准冷藏箱类似（-25℃ 到 +25℃）。45RH 的优势：容积大（比 40RH 多约 16 立方米），适合大批量轻泡货。劣势：超长箱（13.7 米），部分国家、港口、铁路线路对 45 尺箱有限制（禁运或加收费用）；内陆运输（卡车、铁路）适配性差。45RH 主要用于欧美等接受超长箱的市场。

知识扩展

45 尺箱的普及有清晰的历史路径：它最初为北美国内市场设计，铁路与公路基础设施以 45 尺、48 尺、53 尺箱为主流，长距离内陆运输不成问题；亚洲与欧洲多数国家的道路法规、码头堆场与卡车底盘则按 40 尺标准设计，45 尺箱作为“超长箱”在部分国家上路受限或需特殊审批，这正是 45RH 使用范围远小于 40RH 的制度根源。箱型选择因此不是简单的容积比较，而是“舱容—运费—内陆适配性”的综合权衡：大批量轻泡货、门到门全程可控时 45RH 划算，需要中转、内陆段不确定的货则风险更高。冷藏箱自身重量也随容积放大，45RH 的皮重明显高于 40RH，重货装在容积上并无优势，反而可能触发超重限制。

实操要点

使用 45RH 的实操要点：第一，确认目的国和目的港对 45 尺箱的准入——禁运或限制的线路不能用；

第二，确认内陆运输条件——45 尺箱卡车、铁路适配性；

第三，按货量选择——大货量轻泡货用 45RH 划算，小货量浪费；

第四，确认温区能力；

第五，装柜前 PTI 预检；

第六，订舱时说明箱型，船公司确认箱源；

第七，报价确认超长箱费用。

实例：45RH 超长需确认目的国限制。

免费版

临床试验样本冷链 临床试验样本冷链 Clinical Sample Cold Chain

临床试验样本冷链指血液、组织等样本从采集到检测之间的温控运输，强调时效、不间断与可审计，温度偏差会导致样本作废。试验样本的价值不可复制——样本作废意味着受试者需重新采样，试验进度与数据完整性受影响。样本冷链的要点：样本的温控要求（冷藏、冷冻或超低温按样本类型）；时效（样本稳定性时限，采集后尽快送检）；不间断（冷链环节无缝隙衔接）；可审计（全程温度记录、交接记录，满足 GCP 审计）。试验样本冷链是临床试验物流中要求最高的环节之一。

知识扩展

样本的类型与温控：

- 血液（冷藏或冷冻）；
- 组织（冷冻或超低温）；
- 按样本类型与检测要求。

核心要求：

- 时效：稳定性时限内送检；
- 不间断：冷链无缝衔接；
- 可审计：温度与交接记录；
- 满足 GCP 审计。

样本作废的影响：

- 受试者重新采样；
- 试验进度受影响；
- 数据完整性风险。

管理要点：

- 采集到检测的链条设计；
- 温度记录仪全程；
- 交接签收记录；
- 应急预案（延误、断电）。

实操要点

1. 按样本类型确认温控要求（冷藏/冷冻/超低温）；
2. 时效优先，采集后尽快送检；
3. 冷链不间断，环节衔接无缝隙；
4. 温度与交接记录完整，GCP 审计可查；
5. 应急预案（延误、设备故障）提前准备。

实例：中心实验室样本以干冰空运，全程温度记录回传。

免费版

主动式与被动式制冷 主动式与被动式制冷 Active vs Passive Cooling

主动式与被动式制冷是冷链运输的两种温控方式。主动式制冷靠压缩机制冷（如冷藏车、主动式温控箱），控温精准但需要能源供应；被动式制冷靠 VIP 真空绝热板与相变材料（蓄冷剂）蓄冷保温，无需能源但保温时效有限。两者的选择：主动式适合长时间、大货量、温度要求严苛的场景（长途冷链、药品运输）；被动式适合短时、小批量、无电源的场景（同城配送、保温箱、最后一公里）。实务中常组合使用：干线用主动式冷藏车，末端用被动式保温箱衔接。

知识扩展

主动式制冷：

- 压缩机制冷（冷藏车、主动箱）；
- 控温精准；
- 需要能源（燃油、电力）。

被动式制冷：

- VIP 绝热 + 相变材料蓄冷；
- 无需能源；
- 保温时效有限。

选择：

- 主动：长途、大货量、严苛温度；
- 被动：短时、小批量、无电源；
- 按货值与时效权衡。

组合使用：

- 干线主动式；
- 末端被动式衔接；
- 全程不断链。

实操要点

1. 按运输时长与温度要求选主动或被动；
2. 长途与大货量用主动式（冷藏车）；
3. 短时与末端用被动式（保温箱 + 蓄冷）；
4. 组合使用（干线主动、末端被动）衔接不断链；
5. 被动式的保温时效提前验证。

实例：干线用主动冷藏车，末端交接用被动保温箱接力。

乳制品冷链 乳制品冷链 Dairy Cold Chain

乳制品冷链是牛奶、奶酪、酸奶等需 0~6℃

或冷冻储运的温控链，怕升温变质的短保质，强调快转与不断链。乳制品的温区：巴氏奶 0~4℃（短保 7-15 天）、酸奶 2~6℃、奶酪 2~8℃、黄油 0~4℃、冰淇淋 -18℃ 以下。乳制品的特性：短保质期（巴氏奶尤其短）、对温度敏感（升温细菌繁殖、变质）、易吸附异味。冷链要求：全程 0~6℃ 不断链、快速周转（短保质快速流转）、温度记录。巴氏奶最娇贵：冷链断裂即变质，货架期大幅缩短。乳制品进口（奶酪、黄油）也是冷链贸易的重要品类。

知识扩展

乳制品冷链的分级本质上是杀菌工艺与货架期设计的结果：巴氏杀菌只杀灭部分致病菌，剩余微生物仍存活，必须靠全程低温抑制繁殖，货架期因此只有一到两周；超高温瞬时灭菌（UHT）则把牛奶加热至 135℃ 以上并瞬间冷却，微生物几乎全部杀灭，可以常温保存数月。冷链需求与工艺选择直接挂钩，这也是同是牛奶、储运条件却天差地别的根本原因。中国对乳制品运输有明确的法规与标准约束，涉及生产、运输、销售各环节的温度要求与记录义务，进口乳制品还需随附官方卫生证书并满足口岸查验。乳制品对异味吸附敏感的特性，使其在拼车、拼箱时对货品兼容性的要求高于一般冷藏货，这与短保期的时效压力叠加，构成乳制品冷链双重管理难点。

实操要点

乳制品冷链的实操要点：第一，确认产品的温区（巴氏奶 0~4℃、冰淇淋 -18℃）；
第二，全程温控不断链——冷藏车预冷、快速装卸；
第三，快速周转——短保品优先安排运输，减少在途时间；
第四，温度记录全程留痕；
第五，避免与异味货物同车混装（牛奶吸附异味）；
第六，冷链末端（最后一公里）用冷链配送，避免常温派送；
第七，进口乳制品备齐卫生证书和冷链记录。

实例：鲜奶 4℃ 冷链，48 小时未达店即召回。

保鲜柜 保鲜柜 Fresh-keeping Reefer

保鲜柜用于 0-10℃ 保鲜运输，适合果蔬、鲜花与冷藏乳品，防止冻结。保鲜柜（Fresh-keeping Container）是冷藏箱的一种使用方式：设定 0-10℃

温区（保鲜温区），用于需要低温保鲜但不可冻结的货物。适用货物：果蔬（多数品种 0-10℃）、鲜花（2-8℃）、冷藏乳品（0-6℃）、鲜肉（0-4℃）。保鲜温区的特点：温度高于冷冻（防冻结）、低于常温（保鲜抑制微生物）。保鲜柜的操作：设定温度按货类、通风设置（果蔬排乙烯）、防冻伤（温度不能低于货类临界值，热带水果 12℃ 以上）。

知识扩展

保鲜柜（0-10℃

保鲜温区）是冷藏运输的常见应用。保鲜温区的逻辑：多数生鲜货物（果蔬、鲜花、乳品、鲜肉）的最佳储运温度在 0-10℃ 区间——低于此温度会冻结（冻伤细胞）、高于此温度微生物繁殖加速。温度管理：设定温度按货类——鲜肉 0-4℃、乳品 0-6℃、鲜花 2-8℃、多数果蔬 0-10℃；热带水果例外（12-14℃ 防冷害）。通风管理：果蔬需通风排乙烯，鲜花需保湿（通风量适度）。保鲜运输的关键：温度稳定（波动小）、装卸快速、全程记录。保鲜柜与冷冻柜的区别：温区不同（0-10℃ vs -18℃ 以下），设备能力不同（保鲜柜冷机不需要超低温）。

实操要点

保鲜柜的实操要点：第一，确认货类的保鲜温区（0-4℃、2-8℃、0-10℃ 等），设定温度匹配；
第二，防止冻结——温度不能低于货类临界值（热带水果 12℃ 以上）；
第三，果蔬通风设置——排乙烯、补充氧气；
第四，鲜花保湿——通风量适度（过大失水）；
第五，装货前预冷；
第六，温度监控全程；
第七，不同温区货物不混装。

实例：香蕉运输用保鲜柜 13℃。

冰排 冰排 Ice Pack / Eutectic Plate

冰排（蓄冷板）是内置蓄冷剂的硬质板，冷藏车与保温箱通用，蓄冷时间长于冰袋。冰排（Ice Plate / Cold Plate）是硬质蓄冷板：外壳硬质塑料或金属，内置蓄冷剂（凝胶或相变材料），冷冻后放入冷藏环境，靠相变吸热维持低温。冰排与冰袋的区别：冰排硬质（不易破损、可承重）、蓄冷量大（蓄冷时间长）、适合固定位置摆放（箱底、箱壁）；冰袋柔软（贴合货物）、灵活。应用：冷藏车箱内辅助制冷（停车时维持低温）、保温箱（大件冷链）、移动冷库。冰排蓄冷时间长（12-48 小时，视环境），是冷链短途和应急场景的可靠冷源。

知识扩展

冰排（Cold Plate）是蓄冷量较大的蓄冷设备。结构：硬质外壳（HDPE 塑料或金属）内装蓄冷剂（凝胶、相变材料 PCM、盐水溶液），规格有平板型、条型（适合不同摆放）。工作原理：冷冻后（蓄冷剂凝固），放入冷藏空间，环境热量使蓄冷剂融化（相变吸热），维持低温。与冰袋的区别：冰排硬质——可承重（货物可压放）、不易破损、可贴箱壁固定；冰袋柔软——可贴合货物形状、灵活。应用场景：冷藏车——箱体夹层或地板冰排（停车时维持低温，减少冷机启停）；保温箱——大件或长时配送；移动冷库——临时冷藏。蓄冷时间：按冰排数量和冷冻程度、环境温度、空间体积，一般 12-48 小时。冰排可反复冷冻使用（耐用）。

实操要点

使用冰排的实操要点：第一，冰排冷冻到位（蓄冷剂完全凝固）；
第二，按空间体积和保温时长计算冰排数量；
第三，冰排摆放——箱底、箱壁均匀布置，留出冷气循环空间；
第四，冰排与货物隔离（防直接接触过冷）；
第五，冷藏车使用——停车时冰排维持低温，行车时冷机工作；
第六，冰排定期检查（外壳破损、蓄冷剂泄漏）；
第七，保温箱和冷藏空间密封良好（保温性能决定保冷时长）。

实例：冷藏车配冰排维持低温。

冰温 冰温 Ice Temperature

冰温（ $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ ）是接近冰点不冻结的温区，保鲜效果优于冷藏，用于高级生鲜。冰温（Ice Temperature Storage）是 0°C 附近的超冷藏温区（ $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ ）：温度低于普通冷藏（ $0-10^{\circ}\text{C}$ ）但高于冻结点，货物不冻结、细胞不损伤，同时微生物和酶活性被最大程度抑制，保鲜效果优于冷藏。适用：高级生鲜（金枪鱼、和牛、高档水果）、短保质期高价值货。冰温的难点：温控精度要求极高（ $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ 区间窄，低于 -1°C 冻结、高于 1°C 失去冰温效果）；设备要求高（高精度冷机、温度均匀）。冰温储存是生鲜保鲜的高端方案，成本高于普通冷藏。

知识扩展

冰温（Ice Temperature）是生鲜保鲜的高端温区。原理：温度在 $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ （接近冰点但不冻结），货物细胞不结冰（无冻伤），同时低温最大程度抑制微生物繁殖和酶活性（比 $0-10^{\circ}\text{C}$ 冷藏保鲜期更长）。冰温 vs 冷藏 vs 冷冻：冷藏（ $0-10^{\circ}\text{C}$ ）——微生物仍有活性，保鲜期短；冰温（ $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ ）——接近冰点，微生物几乎停滞，保鲜期明显延长；冷冻（ -18°C ）——冻结保存，保鲜期最长但细胞冻伤（解冻品质下降）。冰温的应用：金枪鱼（冰温保持色泽和口感）、和牛（冰温熟成）、高档水果（草莓、葡萄保鲜）、生鲜刺身原料。难点：温控精度（ $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ 内，低于 -1°C 冻结、高于 1°C 失效）、温度均匀性（库内无热点冷点）、设备成本高。

实操要点

冰温储存的实操要点：第一，确认货物适合冰温（高价值生鲜）；
第二，设备能力确认——高精度冷机、温度均匀（库体小、风循环好）；
第三，温控精度——设定 $-1\sim 1^{\circ}\text{C}$ 区间，波动控制在 $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ ；
第四，温度监控多点布点（冰温区间窄，单点监控不够）；
第五，货物预冷到位再入库（热货入库温度冲击）；
第六，避免开门频繁（温度波动）；
第七，冰温出库后尽快销售（保鲜期延长但不是无限）。

实例：高端牛肉冰温运输。

冰袋 冰袋 Ice Bag

冰袋（凝胶冰袋）配合保温箱用于短途冷藏配送，靠相变吸热维持低温。冰袋（Ice Bag / Gel Pack）是蓄冷耗材：内装凝胶或水基蓄冷材料，冷冻后放入保温箱，靠相变（融化）吸热维持箱内低温。冰袋类型：水基冰袋（0°C 相变，普通冷藏）、凝胶冰袋（相变点可定制，如 -12°C、2-8°C）、生物冰袋（医药级）。应用：短途冷藏配送（外卖生鲜、医药配送）、保温箱配套（冷链快递）。冰袋的保冷时长：按冰袋数量、保温箱性能、环境温度而定（数小时到 24 小时）。冰袋与保温箱配合是最后一公里冷链的常用方案。

知识扩展

冰袋（Ice Bag）是冷链配送的蓄冷耗材。类型与相变点：水基冰袋——相变点 0°C（普通冷藏，成本低）；凝胶冰袋——凝胶材料，相变点可定制（-12°C、-18°C、2-8°C 等，按目标温区选择）；生物冰袋——医药级材料（生物样本、药品配送）。工作原理：冰袋冷冻后（低于相变点），放入保温箱中，环境热量使冰袋材料融化（相变吸热），维持箱内温度在相变点附近。保冷时长：取决于冰袋数量和冷冻程度、保温箱保温性能、环境温度、箱内货物温度。应用：外卖生鲜配送（短途）、医药冷链配送（2-8°C）、餐饮配送。冰袋与保温箱（EPS 泡沫箱、PU 保温箱）配合，构成被动温控包装。冰袋可反复冷冻使用（凝胶冰袋耐用）。

实操要点

使用冰袋的实操要点：第一，按目标温区选择冰袋相变点——2-8°C 药品用对应相变点冰袋，水基冰袋（0°C）不匹配；
第二，冰袋冷冻到位（至少 -18°C 冻透）再使用；
第三，冰袋用量按配送时长和环境温度计算；
第四，冰袋与货物隔离——冰袋直接接触货物会造成局部过冷（2-8°C 药品尤其注意）；
第五，保温箱预冷（使用前冷却）；
第六，配送时长控制——超过冰袋保冷时长会断链；
第七，可重复使用的冰袋用后清洁冷冻。

实例：同城药品配送用冰袋+保温箱。

免费版

冷代干 冷代干 NOR (Non-Operating Reefer)

冷代干 (NOR, Non-Operating Reefer) 是把冷藏箱断电当作普通干货箱使用，常见于去程缺干箱、回程冷藏货不足的线路，以降低空箱调运成本。冷代干的逻辑：某些航线冷藏货单向（如出口冷藏货多、回程少），冷藏箱在回程空箱调运成本高，船公司允许把冷藏箱当干箱使用 (NOR)，减少空箱调运。冷代干的特点：运价低于冷藏箱、但需要确认箱体适货（清洁、无异味、无残渍）、部分货类禁用（食品级要求高的货物）。冷代干不是一定便宜：可能需要消毒检验费、保温层占用容积（实际装载量小于同尺寸干箱）。

知识扩展

冷代干的出现根源在冷藏箱管理的商业逻辑：冷藏箱造价约为普通干箱的三倍，箱东与船司都不愿让它空箱回程，宁可折价配货也要让箱子“动起来”。冷藏货单向失衡的航线——南美东岸出口肉类果蔬、进口则以工业品为主，中国—欧洲航线也有类似结构——正是 NOR

高发的场景，船司借此减少空箱调运与堆存成本，货主则拿到比干箱更充裕的箱源。但 NOR 并非免费福利：船司通常按干箱费率或略低报价，却会在订舱时要求确认目的港接受度，部分码头对冷藏箱进闸有系统限制，拆箱后的 PTI（预冷机检测）费用也可能转嫁。食品级货物慎用是最被反复强调的纪律，因为冷藏箱残留的异味与卫生风险在装货前无法完全排除，这也是 NOR 箱源常流向工业品、日用品而非食品的原因。

实操要点

使用冷代干 (NOR) 的实操要点：第一，确认箱体适货——检查清洁度、异味、残渍，食品货物慎用；第二，确认目的港接受 NOR——部分港口或客户不接受；第三，比较运价——NOR 不一定便宜，算上消毒费检验费；第四，容积差异——NOR 实际装载量小于同尺寸干箱（保温层占空间）；第五，订舱时说明使用 NOR，船公司确认箱源；第六，装柜前检查箱体（T 型地板、冷机状态）；第七，货物类型匹配——食品、药品等敏感货不建议 NOR。

实例：欧线回程用 NOR 装建材，省调空箱费。

免费版

冷冻海鲜 冷冻海鲜 Frozen Seafood

冷冻海鲜是 -18℃ 以下储运的水产品，对温度与时效极敏感，常见船冻、岸冻，断链易变色变味与安全隐患。冷冻海鲜的分类：船冻（捕捞后在船上立即冻结，品质最佳）、岸冻（上岸后加工冻结）。温度要求：-18℃

以下储运（多数品种），部分高档品种（金枪鱼）需 -60℃ 深冷。断链的影响：海鲜肉质变化（解冻再冻质地差）、变色变味（氧化、微生物）、食品安全风险。冷冻海鲜的运输：冷藏箱 -18℃ 全程监控、时效管理（快速周转）、温度记录。出口要求：卫生证书、冷链记录、包装标识、目的国准入（注册工厂）。

知识扩展

冷冻海鲜是国际冷链贸易的重要品类。捕捞与冻结：船冻——渔船配备速冻设备，捕捞后数小时内冻结（品质最佳，保留鲜度）；岸冻——渔船保鲜（冰鲜）运回岸上后加工冻结。冷冻温度：多数品种 -18℃

以下（虾、鱼、贝类），金枪鱼等高档生食品种需 -60℃ 深冷（保持生食色泽和口感）。断链影响：温度回升导致冰晶重结晶（刺破细胞、肉质变柴）、微生物繁殖（安全风险）、氧化变色变味。出口要求：卫生证书（出口国官方）、冷链温度记录（全程 -18℃）、包装标签（品名、规格、批次、捕捞区域）、目的国准入（注册工厂名单，如欧盟、美国对进口海产品工厂注册）。运输：冷藏箱 -18℃ 设定、PTI 预检、温度监控、快速周转。

实操要点

冷冻海鲜运输的实操要点：第一，确认货物冻结状态和中心温度（-18℃ 以下）；

第二，冷藏箱设定正确温度，深冷品种确认箱型能力（-60℃ 需深冷箱）；

第三，全程温度监控，记录仪随货；

第四，快速周转——海鲜对时效敏感，减少中转等待；

第五，出口备齐卫生证书、冷链记录、注册工厂信息；

第六，装卸快速防升温；

第七，包装密封防冻烧（表面干耗）；

第八，到货核验温度、证书和批次。

实例：北极虾船冻 -25℃，靠港直转冷库。

免费版

冷却货物 冷却货物 Chilled Cargo

冷却货物指 0-10°C 保鲜运输的冷藏货，如鲜肉、果蔬，区别于 -18°C 冷冻货。冷却货物（Chilled Goods）是冷藏温区（0-10°C）的货物：未冻结、低温保鲜。典型品类：鲜肉（0-4°C）、果蔬（0-10°C）、乳品（0-6°C）、鲜花（2-8°C）、冷藏药品（2-8°C）。与冷冻货（Frozen, -18°C

以下）的区别：冷却货未冻结（细胞未损伤、口感好）、保质期短（冷藏货架期以天计 vs 冷冻以月计）、需要更精确的温控（0-10°C 区间窄，波动影响大）。冷却货物的运输：冷藏箱设定对应温度、温度监控、快速周转。冷却货物是高品质生鲜的主流（冰鲜优于冷冻）。

知识扩展

冷却货物（Chilled Goods）是冷链中的重要品类。定义：储运温度 0-10°C（未冻结）的货物，通过低温抑制微生物和酶活性实现保鲜。常见品类与温区：鲜肉（0-4°C，冰鲜）、果蔬（多数 0-10°C，品种差异）、乳品（0-6°C）、鲜花（2-8°C）、冷藏药品（2-8°C）。冷却货与冷冻货的对比：温度（0-10°C vs -18°C 以下）、状态（未冻结 vs 冻结）、保质期（天/周 vs 月/年）、口感（冰鲜优于解冻）、价格（冷却货价格高）。冷却货的冷链要求：温控精度（区间窄、波动影响大）、快速周转（保质期短）、全程记录。冷却货运输：冷藏箱设定温度、PTI 预检、监控、装卸快速。

实操要点

冷却货运输的实操要点：第一，确认货类的具体温区（鲜肉 0-4°C、果蔬品种差异）；
第二，冷藏箱设定对应温度，PTI 预检；
第三，温度监控全程（区间窄，波动敏感）；
第四，快速周转——冷却货保质期短，优先安排；
第五，装卸快速——常温暴露影响品质；
第六，不同温区冷却货不混装；
第七，到货核验温度；
第八，冷却货与冷冻货区分（不要按冷冻货温度运输——会冻伤）。

实例：鲜切花走冷却货物运输。

航线与区域

东西向航线 东西向航线 East-West Trade Lane

东西向航线指大致沿纬线、连接东亚与欧洲/北美（如亚欧、跨太平洋）的横向主干航线，承载全球海运贸易的最大货量，是全球化供应链的主动脉。这类航线以大型集装箱船与班轮联盟运营，挂港集中于枢纽港，再由支线喂给。其运价与时效受运河通行、港口拥堵与运力周期显著影响，是观察世界贸易景气的核心指标。东西向主干受苏伊士与巴拿马两大运河通行效率牵动，任何拥堵都会直接拉长在途并推高运价，须动态跟踪，是贸易景气的核心风向标。

知识扩展

东西向航线与南北向航线相对：前者连接发达制造与消费区（东亚—欧美），货量巨大、船型最大；其枢纽—支线结构使中转效率成为竞争关键，也是联盟运力投放的主战场。东西向与南北向构成海运网络的经纬骨架，前者货量最大、船型最高，其枢纽—支线分层是效率竞争的焦点。

实操要点

操作东西向货，重点管理枢纽中转与运河通行（苏伊士、巴拿马）的时效变量

提示客户主干航线跳港或拥堵时的替代路径与附加费。操作东西向货，把运河通行与枢纽中转作为时效核心变量
主干跳港时及时切换替代路径并明示附加费。

实例：跨太平洋是最大东西向航线。

中东航线 中东 Middle East Route

中东航线指中国至中东地区（波斯湾沿岸如阿联酋、伊朗、沙特，红海沿岸如埃及、约旦）的航线，是能源与转口贸易的核心通道。货类以原油、LNG、化工品与经迪拜等自由港转口的制成品、建材为主。中东地处地缘敏感带，航运安全风险与战争险费率波动显著，且受宗教节日与高温季节作业影响，操作须预留弹性并实时跟踪安全通报。操作中东货须把安全与合规成本显性化，战争险、绕行费与节日延误都应前置告知客户，避免到港后争议。风险须同步管理。

知识扩展

中东可二分：波斯湾侧（产油与转口中枢迪拜）与红海侧（苏伊士前段、埃及枢纽）。两翼货流属性不同，前者偏能源与区域分拨，后者偏亚欧主干中转，航线选择须按目的国与货类区分。波斯湾与红海两翼的枢纽港（迪拜、吉达等）中转能力各异，选线应结合目的国位置与后续分拨网络综合判断。

实操要点

操作中东航线，关注战争险与地缘附加费变动，利用迪拜自由港做库存前置与区域分拨；提示客户宗教节日（如斋月）期间的作业放缓与清关延迟，提前安排船期。斋月等宗教节日前后作业放缓、清关拉长，发货计划须提前错位安排，并对时效承诺留足缓冲。

实例：中东航线挂靠多哈等港口。

中俄航线 中俄航线 China-Russia Route

中俄航线指中国与俄罗斯间的运输通道，海运多经远东港口（如符拉迪沃斯托克、东方港）及北极东北航道，陆运则借中欧班列等铁路衔接。货类以能源、木材、粮食等大宗与机电、消费品为主。受国际制裁与合规约束影响，部分银行结算与船司参与受限，操作须严格核验制裁名单与支付路径；北极段还受冰情与俄方通行管理制约。结算与合规是接单前的硬门槛，须核验货物、实体与银行是否触碰制裁，确认可行后再排船与报价，切勿先开后补。风险点前置。

知识扩展

中俄通道呈海铁并举：远东海运连通东北亚与北极，铁路经满洲里、绥芬河等口岸对接西伯利亚大铁路。能源与资源类货载占主导，结算与合规是操作前置条件，须规避受制裁实体。远东港口冰期与运力、铁路口岸换装能力共同决定中俄通道时效，海铁两段须协同排期避免脱节。

实操要点

操作中俄货须前置制裁合规筛查（实体清单、船舶、银行），确认结算路径可行

远东港口关注冰期与运力，铁路段关注口岸换装与班列时效，做好多式联运衔接。对能源与资源类大宗，重点管理港口装卸与内陆联运

对消费品则关注清关与认证，分段把控风险节点。

实例：中俄航线含海运空运。

中南美航线 中南美 South America Route

南美航线指中国至南美洲（东岸如桑托斯、布宜诺斯艾利斯，西岸如卡亚俄、瓦尔帕莱索）的跨洋航线，是长距离干线，航程常逾四周。东岸多经大西洋抵南美东岸，西岸常经巴拿马运河或跨太平洋抵达。货类以铁矿石、大豆、纸浆等散货与农产品，及机电、消费品集装箱并重。南美港口基础设施与清关效率参差，部分港口拥堵与内陆联运薄弱，须做好全程时效与单证预判。东西两岸路径差异大，报价须按目的港分别测算海运与内陆联运成本，并提示客户超长航程下的资金占用与信用账期安排。

知识扩展

南美分东西两岸：东岸近大西洋、连接欧洲与非洲，西岸临太平洋。中国至南美东岸常绕行好望角或经苏伊士，航程更久；西岸多经巴拿马运河，受运河通行与气候影响明显。两国贸易互补性强，散货占比突出。南美港口群分散、内陆纵深大，货物到港后常需长途公路或铁路转运，端到端时效须把内陆段一并计入。

实操要点

南美货须重点管理超长航程带来的在途资金与滞期风险

散货关注港口装卸能力与雨季影响，集装箱关注目的港免堆与内陆转运。报价须含两端费用，并提示清关时效差异。对矿石与农产品大宗，提前锁定港口泊位与装卸档期，规避旺季拥堵

集装箱则关注目的港免堆与拆箱时效。

实例：南美东岸桑托斯是主要挂靠港。

中日航线 中日航线 China-Japan Route

中日航线是连接中国与日本（关东如东京、横滨，关西如大阪、神户）的近洋航线，航程常仅两三日，船期极密（多周班乃至半周班），是亚洲区域内最活跃的边贸通道之一。货类以机电、汽车零部件、电子与日用消费品为主，跨境电商与小批量补货需求旺盛。该航线受台风季与日本港口作业节奏影响，但整体时效稳定、资金周转快。中日航线高频短途的特征，使其适合做精益补货与库存滚动，但也对预报与截关的准时性要求更高，准时交付依赖前后端协同。

知识扩展

日本分关东、关西与九州等港口群，航线网络密集、支线喂给成熟。近洋属性使中日航线在途短、单证相对简便，是中小外贸企业控制库存与现金流的优选，也是 RCEP 红利的直接受益通道。关东、关西与九州港口群服务不同产业腹地，拖车与末端配送成本按港差异明显，报价须细化到具体港口。

实操要点

向客户推荐中日航线，突出船期密、补货快、资金回笼快；提示台风季预留缓冲，并关注日本清关对原产地证与标签的要求。电商货优先选高频近洋以缩短交付。台风季与日本长假前须提前锁舱并留出缓冲，电商旺季可借高频近洋实现小批量多批次的敏捷交付。

实例：中日航线走近洋快船。

中欧航线 中欧航线 China-Europe Route

中欧航线是连接中国与欧洲（西北欧如鹿特丹、汉堡，地中海如巴塞罗那、热那亚）的远洋干线，传统主力路径经苏伊士运河，航程约四周。货类以机电、光伏、汽车零件与消费品为主，是亚欧供应链的核心动脉。该航线受苏伊士通行、红海安全与欧洲港口拥堵影响显著，运价随运力周期与地缘事件波动，也是海铁联运（如中欧班列衔接）的重要海上段。海铁联运使中欧航线具备『海段加班列』的组合弹性，货主可按时效与成本在纯海运与铁海联运间灵活切换。

知识扩展

中欧航线主干经苏伊士—红海，近年受红海安全事件扰动，部分船司绕行好望角。目的港分西北欧与地中海两大群，前者连中欧制造业、后者接地中海贸易，航线组织与中转逻辑不同。西北欧与地中海两大港口群腹地与产业不同，航线组织、支线喂给与中转路径差异明显，须按目的国细分。

实操要点

操作中欧货须关注苏伊士与红海通行态势，提示客户可能的绕行延误与附加费；结合海铁联运做全程方案，并核对欧洲清关与 EORI 等资质，避免到港滞留。红海绕行期间须重算全程时效并明示附加费，结合目的国清关与 EORI 资质做端到端方案，避免到港滞留。

实例：中欧航线含空运铁路。

中澳航线 中澳航线 China-Australia Route

中澳航线是连接中国与澳大利亚（东岸悉尼、墨尔本，西岸珀斯）的远洋航线，航程约两周，以矿产、煤炭、锂矿与农产品（牛羊肉、乳制品、红酒）对华出口，及中国机电、建材与消费品对流为典型。中澳自贸协定降低了多数品类关税，清关相对规范，但生物安全检疫（如木质包装、食品）要求严格。该航线受澳洲季节与工会作业节奏影响，旺季舱位偏紧。对中澳航线，货代应把检疫合规前置到出货前，并善用自贸协定优惠降低客户成本，同时提示旺季舱位与罢工扰动。

知识扩展

澳洲分东岸（面向东亚主港）与西岸（近印度洋、常经新加坡中转）两大群。中澳贸易互补性强，资源类进口与制成品出口形成稳定对流，是南半球最重要的双边航线之一。东岸与西岸港口服务不同腹地，西岸常借新加坡中转，选线须结合目的港位置与后续分拨网络综合判断。

实操要点

操作中澳货须严控检疫与木质包装合规，提示客户澳洲生物安全要求

关注铁矿与农产品旺季的舱位紧张，并核对中澳自贸关税优惠以降成本。对矿产与农产品大宗，提前锁定泊位与装卸档期

对消费品关注目的港免堆与清关，木质包装须符合澳方要求。

实例：中澳航线电商货增长。

中美航线 中美航线 US-China Route

中美航线是跨太平洋连接中国与美国的集装箱干线，承载全球规模最大的双边贸易货量之一，分美西（洛杉矶、长滩）与美东（纽约、萨凡纳）两端，多经巴拿马运河或绕行。货类以机电、消费品、跨境电商包裹为主。该航线受美国关税、贸易管制与港口劳资动态影响显著，运价随淡旺季与运力周期大幅波动，是观察全球贸易景气的核心风向标。美线合规成本高，AMS/ISF 申报、反恐查验与 tariff 变动都直接牵动时效与费用，货代须建立政策跟踪与预警机制。

知识扩展

中美航线以周班大船为主，美西直航时效短、美东常经巴拿马或经釜山、新加坡中转。美线提单与 AMS 申报规则严格，且受美国海关与贸易政策直接牵动，合规门槛高于多数航线。美西直航快但易堵，美东经巴拿马或中转耗时更长，选线应结合收货地位置与全美配送网络综合权衡。

实操要点

操作美线须做好 AMS/ISF 申报与反恐合规，提示客户美西港口拥堵与美东绕行时效；关注关税与清单变动对货量的冲击，旺季前提前锁舱并管理甩柜风险。旺季与关税政策窗口叠加时锁舱紧张，建议客户提前备货、错峰发运，并以长约平滑运价波动冲击。

实例：中美航线含美东与内陆。

中韩航线 中韩航线 China-Korea Route

中韩航线是连接中国与韩国（釜山、仁川、光阳等）的近洋航线，航程常仅一两日，班次极密，是东北亚制造链（尤其半导体、汽车与电子）的核心物流通道。货类以半导体、零部件、化工与消费品为主，且大量货物经釜山港中转至全球。该航线受中韩产业周期与天气影响，但整体高频稳定，是区域供应链『Just-in-Time』的重要支撑。中韩航线兼具直送与釜山中转双重角色，货主既可做点对点交付，也可借釜山枢纽辐射全球网络，中转价值突出。

知识扩展

釜山是全球顶级中转港，大量中韩货在此拆拼后转运欧美，使中韩航线兼具直送与中转双重属性。中韩地理邻近、产业互补强，航线密度与准点率在近洋网络中居前。釜山作为全球顶级中转港，使大量中韩货在此拆拼换船，航线价值远超单纯的近洋短途运输范畴。

实操要点

操作中韩货，可利用釜山中转做全球分拨，提示客户韩国清关对原产地与认证的要求；高频近洋适合 JIT 补货，但须关注天气与节假日对船期的扰动。半导体与汽车零件等 JIT 货对船期准点要求极高，须严控预报与截关，并用高频班次平滑供应波动。

实例：中韩航线挂靠仁川等港。

主干航线 主干航线 Trunk Route

干线（Trunk Line）是连接主要枢纽港、以大型集装箱船高频运营的核心航线，如亚欧、跨太平洋干线，是海运网络的主骨架。干线汇聚跨区域巨量货载，由支线（feeder）从腹地港口喂给货源，再经枢纽中转分拨。干线运价由联盟运力、燃油与货量周期主导，波动显著；其挂港少而密、船期准点要求高，是班轮公司运力投放与竞争的主战场。干线的竞争力在于枢纽直连密度与船期准点，其运价随联盟运力周期大幅波动，是班轮公司排船与定价的主战场。

知识扩展

干线依赖枢纽港间的直连与高密度发船，形成网络的『主动脉』，支线将中小港口货载汇聚到干线，二者构成分层网络。干线调整挂港会重塑整张网络的中转逻辑。干线—支线分层使网络兼具广度与效率：干线跑跨区主干，支线聚散腹地货载，挂港调整会重塑中转逻辑。

实操要点

向客户说明干线船期与挂港，提示中转衔接

干线爆舱时优先用支线集货再转干线，并关注联盟运力周期对订舱与运价的影响。向客户报干线方案，须提示中转衔接与爆舱风险

联盟运力紧张时优先用支线聚货转干线，平滑订舱。

实例：干线只挂靠枢纽港。

亚洲区域内航线 亚洲区域内航线 Intra-Asia Route

亚洲区域内航线是连接中国、东南亚、日韩、印巴等亚洲港口的密集近洋网络，是区域制造与供应链协同的血脉，班次极密。亚洲是全球制造中心，区域内贸易量巨大：零部件在中国与东南亚之间流动（供应链协同）、消费品在区域内分销。亚洲区域内航线的特点：班次密集（近洋航线频次高）、航程短（数天）、港口众多（网络密布）、竞争激烈（运价透明）。它服务的是区域供应链的即时性需求——准时制生产（JIT）与快速补货都依赖密集的近洋班次。

知识扩展

亚洲区域内航线是全球班轮网络中最密集的子系统：中国沿海、日韩、东南亚与印巴之间的近洋班次数以百计，支线船型以1000至3000箱位为主，与跨太平洋、亚欧等干线在枢纽港衔接，构成“干线+支线”的全球网络骨架。东南亚枢纽港的中转竞争是区域内航线的核心看点：新加坡凭借自由港政策与效率长期居首，马来西亚巴生港与丹戎帕拉帕斯港、以及近年崛起的港口都在争夺中转货源，中转费率与作业效率直接决定航线挂靠选择。区域贸易格局正在被供应链重组重塑：中国+1策略推动产能向越南、印尼等地转移，零部件从中国流向东南亚、成品回流，双向货流更加活跃；《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）2022年生效后，区域内关税减让与原产地累积规则进一步刺激贸易量，近洋航线成为这一红利的直接受益者，旺季舱位紧张同样会出现。

实操要点

1. 区域贸易选近洋航线，班次密集时效快；
2. 中转货经枢纽港（新加坡等）集散；
3. 供应链 JIT 需求与船期匹配；
4. 多家船公司竞争，比价空间大；
5. 近洋航程短，stale 风险低但船期变化快。

实例：东南亚零部件以区域内航线高频补给中国工厂。

内贸 内贸 Domestic Trade

国内航线指船舶在一国关境内（含领海与内水）运行的水路航线，涵盖沿海运输与内河运输，全程不跨越国境、不涉及国际海关。国内航线适用本国海商与运输法规，单证多使用运单而非提单，承运资质受沿海运输权与内河航运管理约束。其货类以大宗散货、能源与内贸集装箱为主，是国民经济基础物流通道，运价形成机制与外贸市场运价不同。国内航线运价由本国市场与政策主导，不与国际运价联动；其成本结构以燃油、港口使费与内河过闸费为主，季节性与区域性强。

知识扩展

国内航线按水域可分沿海航线（如南北航线）与内河航线（如长江、珠江干线）。内河航线受航道等级、闸坝与枯水期限制，船型与载重受限；沿海航线则更接近海上运输形态，二者调度与单证规则有别。内河航线还受航道等级与船闸通行能力约束，枯水期运力下降明显，须按季节调整发运计划与船型选择。

实操要点

承接国内航线货载，先核验承运方是否具备相应水域经营资质；内贸货物用运单结算，注意燃油附加与港口使费的本地计费口径。散货须关注航道枯水期与闸坝计划，提前安排船期。内贸结算多用运单，明确交货地与运费承担方即可，流程比国际提单简便，但同样须留存运输凭证以备查与理赔。

实例：内贸集装箱走国内沿海航线。

行业物流

临床试验物流 临床试验物流(CTM) Clinical Trial Logistics

临床试验物流指试验用药品、生物样本与物资在研究中心、实验室与仓储之间配送的专业物流。它的特殊性在于：试验用药按双盲随机方案管理（盲态下不能泄露分组信息）、温控要求严格（样本常需冷冻或冷藏）、时效敏感（样本的稳定性有时限）、且全程须可审计——每一环节的记录都要能追溯，满足监管审查（GCP 规范）。试验物流的错误可能导致试验数据失效、受试者风险与合规问题。它的核心能力是：盲态管理、温控冷链、严格时效与可审计的链条记录，是医药物流中专业度最高的细分领域之一。

知识扩展

临床试验物流的对象：

- 试验用药品（盲态管理）；
- 生物样本（血液、组织，冷链）；
- 试验物资与耗材。

核心要求：

- 双盲随机：不泄露分组信息；
- 温控：样本与药品的冷链；
- 时效：样本稳定性有时限；
- 可审计：全程记录可追溯；
- GCP 合规：满足临床研究规范。

流程管理：

- 出库记录与温控交接；
- 样本标识与追踪；
- 异常（温度、延误）的处置流程。

风险后果：

- 样本失效导致试验数据作废；
- 盲态泄露影响试验有效性；
- 合规问题影响研究审批。

实操要点

1. 试验物流委托专业服务商，普通冷链不满足双盲与审计要求；
2. 温控记录全程完整，交接时核对并签收；
3. 时效要按样本稳定性预留，延误即启动应急预案；
4. 盲态管理要规范，包装与单证不得泄露分组信息；
5. 全程记录留档，满足 GCP 审计。

实例：多中心试验将试验用药按随机编码配送至各中心，样本当日冷链回传中心实验室。

免费版

人道救援物流 人道救援物流 Humanitarian Logistics

人道救援物流指灾害与冲突中食品、药品、帐篷等物资的快速动员与配送，核心是时效、不确定环境下的可达性与资源协调。灾害发生后，救援物资必须在最短时间内到达受灾地区，但受灾地区的交通、通讯与基础设施往往受损——道路中断、机场受损、通信失联，物流的可达性成为最大挑战。人道救援物流的特点：时效压倒一切（生命救援的窗口很短）、环境高度不确定（灾情动态变化）、多机构协调（政府、国际组织、NGO、军队的物资流要统筹）。它的运作常依赖航空运输（空投、机场中转）、应急通道与分布式仓储（预置物资）。

知识扩展

人道救援物流的挑战：

- 时效：生命救援窗口很短；
- 可达性：道路、机场与通信受损；
- 不确定性：灾情动态变化；
- 协调：多机构物资流的统筹。

运输方式：

- 航空：空投、机场中转（时效优先）；
- 应急通道：抢通道路与桥梁；
- 分布式仓储：预置物资靠近风险区；
- 最后一公里：人力与小型车辆。

物资管理：

- 需求评估与优先级；
- 物资分拣与打包；
- 分配与签收追踪。

参与机构：

- 政府与军队；
- 联合国机构（WFP 等）；
- 国际与本地 NGO。

实操要点

1. 救援物流的时效压倒一切，运输方式按时效选择；
2. 预置物资与分布式仓储缩短响应时间；
3. 需求评估先行，避免物资与需求错配；
4. 多机构协调机制提前建立，物资流统筹；
5. 不确定性下的备选方案（路线、方式）要准备。

实例：震后 72 小时黄金期，以包机将帐篷药品运抵灾区中转仓分发。

会展物流 会展物流 MICE Logistics

会展物流（MICE）为会议、奖励旅游、大型展会与活动提供物资运输与现场搭建的物流服务。MICE 是 Meetings（会议）、Incentives（奖励旅游）、Conferences（大会）、Exhibitions（展览）的合称。它与普通货运的差别在于节点时效与现场协同：所有物资必须在活动开始前就位，撤场又要赶在场馆交还期限前完成，时间窗极窄且不可调整。服务内容包括搭建材料运输、展具与设备运输、现场装卸与搬运、空箱存放，以及活动结束后的撤场与回运。

知识扩展

MICE 的四个组成部分：

- Meetings（会议）：企业会议与商务洽谈的物资运输；
- Incentives（奖励旅游）：企业奖励旅游的随行物资与礼品；
- Conferences（大会）：行业大会的搭建材料、音响灯光与资料；
- Exhibitions（展览）：展具、样品与搭建构件。

服务特点：

- 时间窗刚性：进场与撤场时间由场馆规定，不可协商；
- 现场协同：要与搭建商、主办方与场馆三方对接；
- 物资多样：从搭建型材到精密视听设备，包装与搬运要求差别很大；
- 逆向环节：撤场后的回运与空箱管理同样是服务内容。

与展品物流的关系：展品物流是会展物流中聚焦“展品”这一细分对象的一部分。

实操要点

1. 进场前与场馆确认收货时间窗、卸货平台与通道尺寸，超限物资要提前报备；
2. 与搭建商的进度对表，物资到场顺序要与搭建工序一致；
3. 精密视听设备要单独包装与减震，现场搬运要指定专人；
4. 空箱存放要在进场时同步安排，撤场时再来找会严重拖慢进度；
5. 撤场回运的运输工具要提前预订，活动结束后当天的车辆最紧张。

实例：大型峰会物资走会展物流。

军品物流 军品物流 Military Logistics

军品物流指武器装备、军需给养与军用物资的储运，强调保密、安防、特殊许可与专用渠道，民用物流体系通常不能直接承接。军品物流的特殊性在于：保密要求高——物资信息、运输路线与目的地不得泄露；安防标准严——押运、监控与交接程序有专门规定；资质门槛高——承接企业须具备保密资质与军品运输许可；渠道专用——涉及军品运输的环节通常由指定渠道执行。军品物流不是普通物流的“加强版”，而是独立的专门体系，其合规与安全要求由专门法规约束。

知识扩展

军品物流的核心要求：

- 保密：信息、路线与目的地保密；
- 安防：押运、监控与交接程序；
- 资质：保密资质与军品运输许可；
- 专用渠道：指定执行。

参与条件：

- 企业保密资质；
- 人员政审与培训；
- 专用车辆与设备；
- 专门监管程序。

与民品物流的区别：

- 民用物流：效率与成本导向；
- 军品物流：保密与安全绝对优先；
- 标准与程序独立成体系。

合规风险：

- 无资质承接属违规；
- 信息泄露后果严重；
- 程序不符即事故。

实操要点

1. 承接军品物流先确认资质（保密资质、运输许可），无资质不承接；
2. 保密管理到位：信息最小化、专人负责、加密传输；
3. 押运、监控与交接按专门程序执行；
4. 人员背景审查与培训；
5. 程序违规的后果严重，合规是底线。

实例：演训物资经专用通道运输，全程武装押运与封签管控。

农产品物流 农产品物流 Agricultural Logistics

农产品物流是把果蔬、粮油、肉类等农产品从产地运到销地的物流体系。它的核心矛盾是损耗：农产品在采收后仍然是活的，呼吸、失水与微生物作用会持续降低品质，因此物流的每一环都在与时间赛跑。关键控制点是采后预冷（去除田间热）、冷链衔接（不得断链）、以及包装与堆码（防止挤压）。与工业品不同，农产品还有明显的季节性与产地集中度，产季的运力组织往往决定全年的经营结果。农产品物流的竞争最终落在损耗率上，损耗每降低一个百分点都是实打实的利润。

知识扩展

农产品物流的损耗来源：

- 采收后未及时预冷：田间热加速呼吸与成熟，货架期大幅缩短；
- 冷链断链：装车、中转与卸货环节的温度回升，是最常见的断链点；
- 挤压与碰撞：堆码过高、包装强度不足造成的机械损伤；
- 失水与霉变：湿度控制不当，叶菜失水萎蔫、果实霉变腐烂。

关键控制环节：

- 产地：采收时机、田间预冷、分级与包装；
- 干线：冷藏车或冷藏集装箱，全程温度记录；
- 销地：批发市场或配送中心的快速分拨，减少停留。

品类差异：叶菜类失水快、冷链要求高；根茎类与耐储水果相对宽松；肉类与水产要求最严，全程不得脱离温控。

实操要点

1. 采后预冷是第一道关口，预冷不到位的货物后续再怎么冷链都补不回来；
2. 装车前检查车厢温度与卫生状况，残留异味会污染农产品；
3. 堆码要留通风间隙并控制层数，底层果实被压伤是常见损耗；
4. 运输时效按货架期倒排，采后可用天数减去运输时间才是可销售天数；
5. 产季的运力要提前锁定，农产品集中上市时冷藏车一车难求。

实例：水果产地预冷后冷链运输。

化妆品物流 化妆品物流 Cosmetics Logistics

化妆品物流指护肤、彩妆等美妆产品的储运，注重防压防泄漏、品牌授权与效期管理，跨境业务还涉及成分合规与标签审查。化妆品多为瓶装液体，运输中防压防碎防泄漏是基本要求；品牌商品的渠道授权管理严格——窜货与未授权销售损害品牌利益，物流环节要控制货物流向；效期管理也重要，化妆品有保质期，临近效期与过期货的处理要规范。跨境化妆品出口还须满足目的国的成分合规（禁用成分、限量成分）与标签要求（成分表、警示语），物流与合规审查要联动。

知识扩展

化妆品物流的特点：

- 防压防泄漏：瓶装液体，包装防护；
- 品牌授权：渠道管理，防窜货；
- 效期管理：保质期与临期处理；
- 温控：部分产品（膏霜、精华）对温度敏感。

仓储要求：

- 阴凉干燥，避光避热；
- 防倒置与挤压；
- 效期先进先出。

跨境合规：

- 成分合规：禁用与限量成分审查；
- 标签要求：成分表、警示语；
- 目的国备案与监管要求。

风险点：

- 泄漏污染；
- 窜货损害渠道；
- 临期商品纠纷。

实操要点

1. 化妆品运输做好防压防泄漏包装，液体商品尤其要防倒置；
2. 品牌货的渠道授权管理要严，物流环节防止窜货；
3. 效期管理执行先进先出，临期商品及时处理；
4. 跨境出口先做成分与标签合规审查，目的国要求各异；
5. 温控敏感产品按需冷链，避免高温变质。

实例：含酒精香水按危险品空运，普通膏霜按普货，需分开申报。

化工物流 化工物流 Chemical Logistics

化工物流是为化工品（含大量危险品）提供仓储、运输与配送的专业物流。它的门槛来自安全与合规：多数化工品属于危险品 9 大类中的某一类，运输须按 IMDG、DGR 或各国道路危险货物运输规则执行；仓储需要按危险类别分区并配备防火、防爆、通风与泄漏收集设施；从业人员须持证上岗。运输装备按形态区分——液体用罐式集装箱或槽车，气体用压力容器，固体用危险品专用车辆或密闭集装箱。化工物流的服务商选择要看资质覆盖范围与应急处置能力，价格不是首要因素，事故的社会成本远高于运费差价。

知识扩展

化工物流的装备与设施：

- 液体：罐式集装箱（ISO Tank）、不锈钢槽车、内衬防腐容器；
- 气体：压力钢瓶、低温罐箱；
- 固体：危险品专用车辆、密闭集装箱与防潮包装。

仓储要求：

- 按危险类别分区，性质相抵触的货物严禁混存；
- 防火防爆：防爆电气、防静电接地与消防设施；
- 通风与监测：可燃气体与有毒气体浓度监测；
- 泄漏收集：围堰、收集池与吸附物资。

合规要求：

- 经营与运输资质按类别核定；
- 驾驶员、押运员与装卸人员持证上岗；
- 应急预案与定期演练是监管检查的重点。

对货代的影响：化工品出口要先判断是否属危险品，再按对应规则完成分类、包装与申报。

实操要点

1. 承接前先确认货物的危险类别与 UN 编号，按类别核对自身资质范围；
2. 包装要与货物相容，酸碱对普通金属与塑料容器的腐蚀性要专门评估；
3. 不同类别的化工品不得混装，相容性表是配载的硬约束；
4. 罐箱运输要核算液体密度与膨胀预留量，装满会直接超限或泄漏；
5. 单证要齐全：MSDS、危险货物包装使用鉴定结果单与运输声明。

实例：普通化工品与危险品分线运输。

医药供应链 医药供应链 Pharmaceutical Supply Chain

医药供应链指药品从原料、生产、流通到终端用药的全过程网络，涵盖原料药采购、生产制造、成品分销、医院与药店配送等环节。它对温控、合规与可追溯的要求远高于普通货物：药品多需在特定温度区间内储运（冷藏药 2-8°C、部分需冷冻），供应链各环节须符合药品经营质量管理规范（GSP/GDP），并接受药监部门的监管与检查。医药供应链的核心能力是冷链保障与全程可追溯——每一批药品的储运温度记录、批次信息与流向都要可查，出现温度偏差即可能判定为不合格。违规储运不仅造成药品损失，还可能带来合规责任。

知识扩展

医药供应链的环节：

- 原料药与辅料采购；
- 生产制造与质量控制；
- 成品分销与仓储；
- 医院、药店等终端配送。

监管要求：

- 药品经营质量管理规范（GSP）；
- 药品流通质量管理规范（GDP）；
- 药监部门的许可、检查与追溯管理。

温控要求：

- 冷藏药品：2-8°C；
- 冷冻药品：-20°C 以下（按品种）；
- 常温药品：按说明书规定。

可追溯性：

- 每批药品的温控记录；
- 批次与流向信息；
- 电子监管码与追溯系统。

温度偏差的后果：

- 药品判定为不合格；
- 销毁或退货损失；
- 合规责任。

实操要点

1. 药品运输前确认温控要求，选择具备相应资质的冷链承运商；
2. 全程温控记录（温度记录仪）要完整，交接时核对；
3. 供应商与承运商资质核查（GSP 认证、冷链设施），合规是合作前提；
4. 温度偏差立即上报，别自行处理——处置不当加重损失与责任；
5. 建立批次追溯档案，药监检查时可提供完整链条。

实例：疫苗从生产企业经温控仓到接种点，全程温度记录与批号可追溯。

免费版

贸易合规

ACID 埃及货物预登记号 埃及货物预登记号 Advance Cargo Information Declaration (埃及)

ACID (Advance Cargo Information Declaration, 埃及货物预登记号) 是发往埃及的进口货物在 NAFEZA 单一窗口系统取得的唯一预登记编号, 由埃及进口商或其本地清关行在货物装船前通过 NAFEZA 平台申请取得, 目的港 (亚历山大、塞得港等) 凭 ACID 号码完成海关与税务申报, 未取得 ACID 的货物抵达埃及后无法清关、可能被强制退运或罚款。ACID 是埃及 2021 年起推行的强制预申报制度, 配套 ACI (Advance Cargo Information) 系统使用。

知识扩展

ACID 编号长度 11 位数字, 与 HS 编码、收货人税号、币种、货值强绑定, 修改这些字段须重新申请。ACID 与沙特 SABER 完全不同: ACID 是埃及预申报号 (所有货物), SABER 是沙特产品符合性认证 (受控产品)。ACID 申请通过后有效期 30 天, 超期未发运须重新申请, 费用不退。

实操要点

1. 接到埃及线订单第一时间要求收货人/清关行申请 ACID
2. ACID 须随提单副本发给收货人, 目的港凭号清关
3. 货物品名描述须具体到型号规格 (埃及海关对品名描述零容忍), 模糊描述会被驳回
4. HS 编码须准确, ACI 系统会校验与历史申报一致性
5. 收货人 ACID 申请失败要立即更新货主, 不能避免延误船期。

实例: 出口埃及货物须在装运前取得 ACID 号码, 缺少该号码无法清关。

BESC 刚果 (金) 电子货物跟踪单 刚果 (金) 电子货物跟踪单 (BESC)

BESC (Border Electronic Single Window, 刚果民主共和国电子货物跟踪单) 是发往刚果金 (金沙萨方向) 的货物在起运港装船前必须取得的电子预申报证书, 由 OFIDA (Office des Douanes et Accises, 关税与消费税总署) 授权第三方机构在起运地签发, 目的港 (金沙萨港、马塔迪港) 凭 BESC 号码放行, 未取得 BESC 号码的货物即使到达金沙萨也会被扣留、退运并处罚款。

知识扩展

刚果金虽小, 但 BESC 管控严格。OFIDA 授权的服务商主要有 TLV、SN Innovation 等少数几家, 价格基本稳定在 200-350 美元/票。BESC 与刚果布的 BIC/FERI 不同: BESC 是金沙萨, FERI 是布拉柴维尔 (刚果布), 不可混用。金沙萨港是、内陆港 (刚果河上 300 公里), 拥堵严重, 无 BESC 抵港即面临 30-60 天的扣柜。

实操要点

1. 订舱时同步申请 BESC, 单证资料齐全才能进件 (发票/箱单/提单/收货人信息)
2. BESC 号码须随提单副本发给收货人, 目的港清关时核对
3. 申请 BESC 前确认船公司是否在金沙萨有合作清关行, 否则证书即使签发也提不了柜
4. 货物描述要详细到型号/规格/HS 编码 (6 位), 笼统描述会被退回
5. BESC 有效期 90 天, 超期未装船须重新申请。

实例: 出口刚果金货物须办理 BESC 电子跟踪单, 费用约 250-350 美元。

C-TPAT 美国反恐贸易伙伴认证 美国反恐贸易伙伴认证 (C-TPAT)

C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against

Terrorism, 反恐贸易伙伴认证) 是美国海关与边境保护局 (CBP) 2001 年 9-11

事件后推出的供应链安全自愿认证项目, 参与企业 (制造商、货代、报关行、承运人、仓储商等) 须承诺实施 CBP 制定的安全标准 (实体安全、访问控制、人员安全、货物安全、集装箱安全、信息技术安全等), 通过审核后获得 C-TPAT 认证, 进口清关时享受优先查验、FAST Lane 等便利。

知识扩展

C-TPAT 是 9-11 事件后美国供应链安全立法体系的组成部分: 2002 年《海运贸易安全法》确立了集装箱扫描与安全框架, 国际海事组织的 ISPS 规则要求港口与船舶建立保安体系, 美国海关同期推出 C-TPAT

自愿认证与集装箱安全倡议 (CSI), 三者分别从企业、船舶与港口层面构筑防线。C-TPAT

的审核标准与欧盟、中国的 AEO 认证理念相通——欧盟与中国海关的 AEO

制度同样以供应链安全与合规能力为审核重点, 美国已与部分经济体签署 AEO 互认协议, 但中美之间尚未实现互认, 企业通常需分别申请。认证分为多个层级, 层级越高享有的通关便利越多, 认证维护包括定期自我评估与海关复核。对美线货代与制造企业而言, C-TPAT

不仅是通关便利工具, 也是承接大型零售客户订单的准入门槛, 供应链安全体系的建立成本因此被视为出口合规投资。

实操要点

1. 美国线货代或报关行通常要申请 C-TPAT 以提升客户信任;
2. 申请前要建立完整的供应链安全管理体系 (实体+信息+人员);
3. 认证审核要求提供详细的供应链安全文档与照片证据;
4. C-TPAT 认证后须持续合规, CBP 会进行年度复核;
5. 客户在选货代时会优先选 C-TPAT 认证企业, 特别是高价值与敏感品。

实例: 货代通过 C-TPAT 认证后美国查验率降低, 供应链安全等级提升。

CNPJ 巴西国家法人登记号 巴西国家法人登记号 (CNPJ)

CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa

Jurídica, 巴西国家法人登记号) 是巴西联邦税务局为在巴西境内合法经营的企业颁发的 14

位税务识别码, 所有在巴西设立公司、开设银行账户、报关、纳税、签发发票的法人实体都必须取得

CNPJ。发往巴西的进口货物在清关时进口商 CNPJ 须填入海关申报单 (DI/DSW), 没有 CNPJ

的境外企业须先委托巴西本地税务代表取得 CNPJ 才能完成进口商备案。

知识扩展

CNPJ 编号结构: XX.XXX.XXX/XXXX-XX (前 8 位为基础号 + 分支号 + 校验位)。

CNPJ 与 CPF 区别: CNPJ

是企业, CPF 是个人 (11 位)。

申请由联邦税务局办理, 外国企业通过授权代表申请, 需提交章程、董事信息、税代表授权书等。

实操要点

1. 发往巴西订单第一时间索取进口商 CNPJ (14 位带格式)
2. CNPJ 须填入 DI/DSW 申报单, 错误号清关直接退回
3. 发票与提单上的 CNPJ 必须与海关备案完全一致
4. 境外企业进口须在巴西设立分支机构或委托税务代表 (representante fiscal) 取得 CNPJ
5. CNPJ 涉及税务违规记录, 影响进口商信用等级与海关查验概率。

实例: 巴西进口商须提供 CNPJ 注册号, 货代在发票与提单上均需标注。

CUIT 阿根廷唯一税务识别码 阿根廷唯一税务识别码 (CUIT)

CUIT (Código Único de Identificación Tributaria, 阿根廷唯一税务识别码) 是阿根廷 AFIP (联邦税务总局) 为企业与个人纳税人颁发的税务识别码, 等同于阿根廷版的税号, 在进出口报关、发票开具、税务申报、银行账户开通等所有商业活动中必须使用。发往阿根廷的进口货物在清关时, 进口商 CUIT 须填入海关申报单, 错误或缺失 CUIT 的报关单会被海关退回, 未取得 CUIT 的境外企业须先委托阿根廷税务代表办理 CUIT。

知识扩展

CUIT 编号结构: 11 位数字, 格式 XX-XXXXXXXXXX-X (带连字符校验位)。
CUIT 与 CUIL 的区别: CUIT 是企业, CUIL 是个人。
境外企业要在阿根廷经营须通过 AFIP 税务代表 (apoderado) 办理 CUIT, 提交公司章程、税务代表授权书等文件。

实操要点

1. 发往阿根廷订单第一时间索取收货人 CUIT (11 位+校验位)
2. 收货人 CUIT 须填入海关申报单, 错误号清关直接退回
3. 境外企业进口须有 AFIP 授权的本地税务代表, 否则无法完成 CUIT 备案
4. 发票与提单上的 CUIT 必须一致, 错一位都无法入账
5. 阿根廷海关对接 AFIP 实时校验 CUIT 有效性, 注销 CUIT 须立即通知货代。

实例: 出口阿根廷须在发票上注明进口商 CUIT 税号, 否则无法完成进口申报。

ECCN ECCN ECCN

ECCN (Export Control Classification

Number) 是美国《出口管理条例》(EAR) 中对受管制物项的分类编码, 由五位字母数字组成, 如

3A001。编码结构分为五部分: 第一位数字代表物项所属类别 (0 至 9, 如 3

为电子产品), 第二位字母代表产品组 (A 为设备、B 为测试设备、C 为材料、D 为软件、E

为技术), 后三位数字代表管制理由与具体物项。判断某物项是否受 EAR 管制, 第一步就是确认其 ECCN: 若物项在

ECCN 清单内, 则出口需按编码规则判断许可证要求; 若不在清单内, 多数归为

EAR99, 出口相对自由但仍受制裁与最终用途限制。货代虽不负责判定

ECCN, 但了解编码结构有助于识别敏感货物品类。

知识扩展

ECCN 与 HS 编码是两个体系: HS 编码用于海关征税与统计, ECCN

用于出口管制判断。判断出口管制状态的完整流程是: 确认物项是否在 EAR 管辖范围, 再查 ECCN

清单, 再看目的地与最终用户, 最后判定许可证要求。ECCN 清单由美国商务部 BIS 维护, 每年更新多次。EAR99 不是零管制, 出口到禁运国或被制裁实体同样违规。特定国家 (如中国) 的某些物项还受额外出口限制。对货代而言, 识别 ECCN 高风险编码 (如 3A、4A、5A 类电子产品) 有助于在接单环节预警管制风险, 提醒客户提供合规判断。

实操要点

接单时对芯片、电子元件、软件、传感器等品类, 主动询问客户的 ECCN 或管制判断。客户无法提供 ECCN

时, 建议其通过 BIS 官方工具或专业机构确认, 不代客户猜测。ECCN 与品名申报分离: 报关按 HS

编码申报, 出口管制按 ECCN 判断, 两套系统都要合规。涉及 5A002 (信息安全)、3A001 (电子)、9A515 (航空航天) 等敏感编码的货物, 重点核查最终用途。建立高风险编码清单, 嵌入订舱系统自动预警。拿不准的物项, 宁可也不冒险。

实例: 出口前查 ECCN 判断许可要求。

ECTN 电子货物跟踪单 电子货物跟踪单 Electronic Cargo Tracking Note

ECTN (Electronic Cargo Tracking Note, 电子货物跟踪单) 是非洲多国为加强进口货物监管、杜绝走私与统计口径缺失而强制实施的电子预申报文件, 货物在起运港装船前须凭起运地授权机构签发的 ECTN 号码完成预申报, 否则目的港无法清关、可能被强制退运或罚款。强制 ECTN 的非洲国家包括刚果金 (BESC)、刚果布 (FERI/BIC)、贝宁、多哥、加蓬、喀麦隆、乍得、中非、马达加斯加、塞内加尔、布基纳法索、毛里塔尼亚等十余国, 且各国系统互不通用——发往刚果金必须申请 BESC, 发往贝宁/多哥申请 CTN, 发往喀麦隆申请 BESC, 发往加蓬则用 BIC, 发往马达加斯加申请 BSC, 不能相互替代。流程: 货主或货代向起运港所在国授权机构 (如中国出口方委托的 TLV、D&B 等服务商) 提交发票、装箱单、提单草本与目的港收货人信息, 机构审核后签发带唯一 ECTN 号码的电子证书, 目的港清关时凭号码放行。

知识扩展

ECTN 不是单一文件而是"非洲多国电子清关预申报制度"的统称, 各国名称不同: 刚果金称 BESC、刚果布称 BIC/FERI、贝宁称 CTN、加蓬称 BIC、马达加斯加称 BSC、塞内加尔称 BS。这些证书互不通用, 发往不同国家须分别申请。
费用结构: 单证费通常 100-300 美元/票 (按船公司或服务商定价), 与货值无关; 货量大的卖家可与服务商谈年付折扣。证书有效期多为 3 个月 (自签发起算), 逾期须重新申请。

实操要点

1. 接到去非洲的订单第一时间查目的国是否需要 ECTN, 未发证书的班轮会拒装, 目的港也会被卡;
2. 选择靠谱服务商是第一位的, 证书号码未上传目的国系统的常见, 等于无效;
3. 单证资料 (发票、装箱单、提单) 须与商业发票完全一致, 错一位货主信息都会延误;
4. 贝宁/多哥须同时申请 CTN, 刚果金须申请 BESC, 一国一证不能混用;
5. 留好 ECTN 号码与电子档, 海关复核查验时需调取。

实例: 出口几内亚货物须办理 ECTN 电子跟踪单, 未办理将面临罚款或清关延误。

FASAH 沙特海关单一窗口平台 沙特海关单一窗口平台 (FASAH)

FASAH (Saudi Customs Unified Platform, 沙特海关单一窗口平台) 是沙特海关总署 (Saudi Customs) 建设的进口货物电子清关统一门户, 整合 SABER 产品符合性认证、SFDA 食药监认证、TGA 等多项申报要求——进口商或本地清关行通过 FASAH 完成 SABER CoC 申请、商业发票、提单、原产地证等数据上传, 目的港 (吉达港、达曼港等) 凭 FASAH 受理号清关放行。FASAH 是沙特 2020 年起推动的 Trade Facilitation 重要基建。

知识扩展

FASAH 把沙特过去分散在海关、商工部、SFDA、TGA、SASO 等部门的进口手续集中到单一门户。
SABER CoC 是 FASAH 上最常见的申请类型, 与 SASO 标准配合使用。
SFDA (食品药品监督管理局) 管控的食品/化妆品/医疗器械, 须额外在 SFDA 系统申请。

实操要点

1. 发往沙特订单第一时间确认货物是否在 SABER 管控目录
2. 进口商在 FASAH 上申请 SABER CoC 须上传商业发票、箱单、检测报告
3. 收货人是 FASAH 申报主体, 无沙特进口商须委托本地清关行
4. FASAH 受理号须随提单副本发给收货人, 目的港清关时核对
5. 食品/化妆品/医疗器械须额外完成 SFDA 注册, 化妆品还要在 SFDA 的 GHAD 系统登记成分。

实例: 出口沙特货物须在 FASAH 平台完成申报并取得放行通知。

代码库速览 · 节选

机场三字代码（前 80）

免费版节选 80 个 · 在线版收录 393 个

IATA	ICAO	机场名称	城市	国家/地区
PVG	ZSPD	上海浦东国际机场	上海	中国
SHA	ZSSS	上海虹桥国际机场	上海	中国
PEK	ZBAA	北京首都国际机场	北京	中国
PKX	ZBAD	北京大兴国际机场	北京	中国
CAN	ZGGG	广州白云国际机场	广州	中国
SZX	ZGSZ	深圳宝安国际机场	深圳	中国
CTU	ZUUU	成都双流国际机场	成都	中国
TFU	ZUTF	成都天府国际机场	成都	中国
CKG	ZUCK	重庆江北国际机场	重庆	中国
XIY	ZLXY	西安咸阳国际机场	西安	中国
HGH	ZSHC	杭州萧山国际机场	杭州	中国
NKG	ZSNJ	南京禄口国际机场	南京	中国
WUH	ZHHH	武汉天河国际机场	武汉	中国
CSX	ZGHA	长沙黄花国际机场	长沙	中国
KMG	ZPPP	昆明长水国际机场	昆明	中国
XMN	ZSAM	厦门高崎国际机场	厦门	中国
FOC	ZSFZ	福州长乐国际机场	福州	中国
TAO	ZSQD	青岛胶东国际机场	青岛	中国
TNA	ZSJN	济南遥墙国际机场	济南	中国
DLC	ZYTL	大连周水子国际机场	大连	中国
SHE	ZYTX	沈阳桃仙国际机场	沈阳	中国
HRB	ZYHB	哈尔滨太平国际机场	哈尔滨	中国
CGQ	ZYCC	长春龙嘉国际机场	长春	中国
TSN	ZBTJ	天津滨海国际机场	天津	中国
URC	ZWWW	乌鲁木齐地窝堡国际机场	乌鲁木齐	中国
LHW	ZLLL	兰州中川国际机场	兰州	中国
XNN	ZLXN	西宁曹家堡国际机场	西宁	中国
HET	ZBHH	呼和浩特白塔国际机场	呼和浩特	中国
NNG	ZGNN	南宁吴圩国际机场	南宁	中国
KWE	ZUGY	贵阳龙洞堡国际机场	贵阳	中国
HAK	ZJHK	海口美兰国际机场	海口	中国
SYX	ZJSY	三亚凤凰国际机场	三亚	中国
HFE	ZSOF	合肥新桥国际机场	合肥	中国
NGB	ZSNB	宁波栎社国际机场	宁波	中国
WNZ	ZSWZ	温州龙湾国际机场	温州	中国
ZUH	ZGSD	珠海金湾机场	珠海	中国
SWA	ZGOW	揭阳潮汕国际机场	揭阳	中国
CGO	ZHCC	郑州新郑国际机场	郑州	中国
TYN	ZBYN	太原武宿国际机场	太原	中国

IATA	ICAO	机场名称	城市	国家/地区
SJW	ZBSJ	石家庄正定国际机场	石家庄	中国
CZX	ZSCG	常州奔牛国际机场	常州	中国
YNT	ZSYT	烟台蓬莱国际机场	烟台	中国
WUX	ZSWX	苏南硕放国际机场	无锡	中国
JHG	ZPJH	西双版纳嘎洒国际机场	景洪	中国
LXA	ZULS	拉萨贡嘎国际机场	拉萨	中国
YIW	ZSYW	义乌机场	义乌	中国
KHN	ZSCN	南昌昌北国际机场	南昌	中国
KWL	ZGKL	桂林两江国际机场	桂林	中国
LJG	ZPLJ	丽江三义国际机场	丽江	中国
XUZ	ZSXZ	徐州观音国际机场	徐州	中国
NTG	ZSNT	南通兴东国际机场	南通	中国
LYG	ZSLG	连云港花果山机场	连云港	中国
YTY	ZSYA	扬州泰州国际机场	扬州	中国
HSN	ZSZS	舟山普陀山机场	舟山	中国
JJN	ZSQZ	泉州晋江国际机场	泉州	中国
ZHA	ZGZJ	湛江吴川机场	湛江	中国
DYG	ZGDY	张家界荷花国际机场	张家界	中国
AKU	ZWAK	阿克苏红旗坡机场	阿克苏	中国
KRL	ZWKL	库尔勒梨城机场	库尔勒	中国
YIN	ZWYN	伊宁机场	伊宁	中国
HKG	VHHH	香港国际机场	香港	中国香港
MFM	VMMC	澳门国际机场	澳门	中国澳门
TPE	RCTP	台北桃园国际机场	台北	中国台湾
TSA	RCSS	台北松山机场	台北	中国台湾
KHH	RCKH	高雄国际机场	高雄	中国台湾
RMQ	RCMQ	台中清泉岗机场	台中	中国台湾
NRT	RJAA	东京成田国际机场	东京	日本
HND	RJTT	东京羽田机场	东京	日本
KIX	RJBB	大阪关西国际机场	大阪	日本
NGO	RJGG	名古屋中部国际机场	名古屋	日本
FUK	RJFF	福冈机场	福冈	日本
CTS	RJCC	札幌新千岁机场	札幌	日本
OKA	ROAH	那霸机场	冲绳	日本
ICN	RKSI	首尔仁川国际机场	首尔	韩国
GMP	RKSS	首尔金浦国际机场	首尔	韩国
PUS	RKPK	釜山金海国际机场	釜山	韩国
CJU	RKPC	济州国际机场	济州	韩国
SIN	WSSS	新加坡樟宜机场	新加坡	新加坡
KUL	WMKK	吉隆坡国际机场	吉隆坡	马来西亚
BKK	VTBS	曼谷素万那普机场	曼谷	泰国

港口代码（前 80）

免费版节选 80 个 · 在线版收录 462 个

UN/LOCODE	港口名称	城市	国家/地区	区域
AEAJM	阿治曼港	阿治曼	阿联酋	中东
AEAUH	阿布扎比港	阿布扎比	阿联酋	中东
AEDXB	迪拜港	迪拜	阿联酋	中东
AEJEA	杰贝阿里港	迪拜	阿联酋	中东
AEKHL	哈利法港	阿布扎比	阿联酋	中东
AESHJ	沙迦	沙迦	阿联酋	中东
ALDRS	都拉斯	都拉斯	阿尔巴尼亚	地中海
AOLAD	罗安达港	罗安达	安哥拉	非洲
AOPRT	安博因港	安博因	安哥拉	非洲
ARBUE	布宜诺斯艾利斯港	布宜诺斯艾利斯	阿根廷	南美
ARROS	罗萨里奥港	罗萨里奥	阿根廷	南美
ATVIE	维也纳	维也纳	奥地利	欧洲
AUADL	阿德莱德港	阿德莱德	澳大利亚	大洋洲
AUBNE	布里斯班港	布里斯班	澳大利亚	大洋洲
AUFRE	弗里曼特尔港	珀斯	澳大利亚	大洋洲
AUGLT	格拉德斯通港	格拉德斯通	澳大利亚	大洋洲
AUHBA	霍巴特港	霍巴特	澳大利亚	大洋洲
AUMEL	墨尔本港	墨尔本	澳大利亚	大洋洲
AUPHE	黑德兰港	黑德兰港	澳大利亚	大洋洲
AUSYD	悉尼港	悉尼	澳大利亚	大洋洲
BBBRG	布里奇敦港	布里奇敦	巴巴多斯	中美/加勒比
BDCGP	吉大港	吉大港	孟加拉国	南亚
BDDAC	达卡	达卡	孟加拉国	南亚
BEANR	安特卫普港	安特卫普	比利时	欧洲
BEZEE	泽布吕赫港	布鲁日	比利时	欧洲
BGBOJ	布尔加斯	布尔加斯	保加利亚	欧洲
BGVAR	瓦尔纳	瓦尔纳	保加利亚	欧洲
BHBHR	哈利法·本·萨勒曼港	麦纳麦	巴林	中东
BHKFA	哈利法港	穆哈拉格	巴林	中东
BNBWN	斯里巴加湾港	斯里巴加湾市	文莱	东南亚
BNWSB	斯里巴加湾港	斯里巴加湾	文莱	东南亚
BRFOR	福塔雷萨	福塔雷萨	巴西	南美
BRITJ	伊塔雅伊港	伊塔雅伊	巴西	南美
BRNVT	纳维根特斯	纳维根特斯	巴西	南美
BRPNG	巴拉那瓜	巴拉那瓜	巴西	南美
BRRIG	里奥格兰德	里奥格兰德	巴西	南美
BRRIO	里约热内卢港	里约热内卢	巴西	南美
BRSFS	桑托斯港	桑托斯	巴西	南美
BRSSA	萨尔瓦多	萨尔瓦多	巴西	南美
BRSSZ	桑托斯港	桑托斯	巴西	南美
BR SUA	苏阿佩	苏阿佩	巴西	南美
BRVIX	维多利亚港	维多利亚	巴西	南美
BSFPO	自由港	大巴哈马岛	巴哈马	中美/加勒比
BSNAS	拿骚	拿骚	巴哈马	中美/加勒比
BZBEZ	伯利兹城	伯利兹城	伯利兹	中美/加勒比
BZBZE	伯利兹城港	伯利兹城	伯利兹	中美/加勒比

UN/LOCODE	港口名称	城市	国家/地区	区域
CAEDM	埃德蒙顿	埃德蒙顿	加拿大	北美内陆
CAHAL	哈利法克斯港	哈利法克斯	加拿大	北美东岸
CAMTR	蒙特利尔港	蒙特利尔	加拿大	北美东岸
CAPRC	鲁珀特王子港	鲁珀特王子	加拿大	北美西岸
CATOR	多伦多	多伦多	加拿大	北美内陆
CAVAN	温哥华港	温哥华	加拿大	北美西岸
CAWIN	温尼伯	温尼伯	加拿大	北美内陆
CHBSL	巴塞尔	巴塞尔	瑞士	欧洲
CHGVA	日内瓦	日内瓦	瑞士	欧洲
CHZRH	苏黎世	苏黎世	瑞士	欧洲
CIABJ	阿比让港	阿比让	科特迪瓦	非洲
CLARI	阿里卡	阿里卡	智利	南美
CLIQQ	伊基克	伊基克	智利	南美
CLSAI	瓦尔帕莱索港	瓦尔帕莱索	智利	南美
CLSAN	圣安东尼奥港	圣安东尼奥	智利	南美
CLSCL	圣地亚哥	圣地亚哥	智利	南美
CLVAP	瓦尔帕莱索港	瓦尔帕莱索	智利	南美
CMDKR	克里比港	克里比	喀麦隆	非洲
CNBHY	北海港	北海	中国	中国
CNCKG	重庆港	重庆	中国	中国
CNCTN	曹妃甸港	唐山	中国	中国
CNDCB	深圳大铲湾	深圳	中国	中国
CNDDG	丹东港	丹东	中国	中国
CNDLC	大连港	大连	中国	中国
CNFAN	防城港	防城港	中国	中国
CNFOC	福州港	福州	中国	中国
CNGZG	广州港	广州	中国	中国
CNHAK	海口港	海口	中国	中国
CNHFE	合肥港	合肥	中国	中国
CNHPH	黄骅港	沧州	中国	中国
CNJNZ	锦州港	锦州	中国	中国
CNJTG	唐山港（京唐港区）	唐山	中国	中国
CNLYG	连云港港	连云港	中国	中国
CNLZH	泉州港	泉州	中国	中国

完整版在哪里？

本免费版收录精选术语与代码节选。完整版收录全部 2720 条术语、393 个机场、462 个港口及 10 大代码库，带完整书签与交叉引用，一次购买永久更新。



terms.lawnwing.com

扫码直达在线版 · 全站搜索 · 在线版收录全部词条与代码，永久免费查阅

发现错误或有建议，欢迎来邮：paul@lawnwing.com