

# 货代海运：了解“甩柜”是什么

产品名称	货代海运：了解“甩柜”是什么
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

一、什么是“甩柜”？“甩柜”是外贸、货代、物流等行业很常见的说法，“柜”就是货柜，也就是集装箱container，主要指海运集装箱，包括整箱的甩柜和拼箱的甩柜。拼箱的甩柜相对少一点，因为拼箱货代公司一般实力较强，和船公司关系比较好，而且拼箱涉及到多个客户、多票货，影响较大，所以拼箱货代会想方设法避免甩柜，除非赶上海关查验，实在赶不上船，那只能延下一航次。其实，延船并不等于甩柜，甩柜是指你各方面都没问题，完全赶得上船，只是由于船公司单方面的原因（放舱数多于实际舱位数），爆舱没舱位了，于是直接把你的柜子甩了。而延船，一般是由于货代或发货人的原因，实在赶不上了，所以不得不延到下个航次。

二、爆舱/甩柜的根源是什么？在货运旺季时，货量大，船公司舱位有限，容易出现爆舱（尤其是热门航线），不可避免有些柜子被甩。其实，甩柜完全是船公司的原因，因为船公司为了保证满载——不浪费任何一个舱位，所放出来的舱位数经常会多于实际的舱位数。比如：本来分配给这个港口只有100个舱位，但是船公司却放了110个舱位给货代或货主，到时候多出来的10个舱位的柜子肯定没办法装完——只能甩了，延到下一班船。当最终被甩的可能会少于10个舱位，因为预先放的110个舱位当中，可能有撤舱的、有赶不上船的、报关有问题走不了的，或其他原因不走的，所以最终被甩的也许有五六个。当然，最终能走也有可能不到100个——撤舱的或赶不上的超过10个。

三、哪些柜子容易被甩？船公司要甩哪些柜子，是有选择的，并不是按照先到先得的顺序，而是会把运费较低、与船公司关系一般、或船公司认为不重要的客户的柜子优先给甩了。所以，如果你货量小，如果你和船公司没啥关系，如果你的货代实力不强，那么你的柜子被甩的几率就会比较高。

四、“甩柜”后该如何操作？

- 1.漏装 是指货物已进港并报完关，在装船时被船公司甩柜，不需要单独报关和报检，因为这种是已经被海关放行的柜子，因为船公司的原因没有上船，船公司会安排上另一条船或延至下一航次出运，中间不需要第二次报关。这就是所谓的“漏装”。
- 2.退关重新申请但如果向船公司申请不了漏装，或由于其他原因海关不同意做漏装，就需要凭船公司新的舱位确认及新的船名航次提单号发货人就得向海关办理退关手续，委托车队去船代/船公司办理移箱改配，并支付相关费用（改配有移箱费和操作费）。改配需要删单重报。

五、费用及由谁承担？遇到甩柜的情况，因船公司提单有免责声明，并不构成违约。因此船公司一般也就不承担整体转船之外的其他费用。货代公司都会要求发货人来承担漏装等一系列费用。且启运港的甩柜问题，涉及的是启运港的费用，不可能要求国外客户来承担。转船费--因船公司甩柜原因，一般由船公司统一转船，即使不同意办理，一般也可以申请减免。滞箱费--因船公司甩柜原因，一般都能申请减免。海运费差额--船公司一般以开船日作为计算海运费的依据。通常月中或月底出货遇到甩柜，容易滑入下一个计价期，有可能遭遇海运费上涨的风险。但即便如此，一般也无

法申请减免，需海运费付费方自行承担。改单费--因船公司甩柜原因，一般都能申请减免。注意：通常船公司甩货只会甩一次，但确实发生过连甩两三次的事例，为避免客户纠纷，尽量让货代找船公司要书面的甩柜通知，与客户沟通好。/六、货主没有过错为什么还要承担甩柜的风险？对于甩柜，虽然都是由于船公司的原因，但是船公司对此是不负任何责任的。是不是觉得很“霸王”？没办法呀，船公司就是大爷。你货量少，能把他们怎么样？在货代行业，没有货量就没有发言权，就是这么现实。甩柜的受害方是货主、发货人和货代。他们可能因此导致二次报关、交货延期、甚至导致客户索赔或丢失客户。甩柜问题出现的根源在于船公司为了追求利益最大化，多放舱位，而对服务不够重视。虽然发货人骂声一片，但是船公司依然“我行我素”。目前来看，这个问题还没有解决的迹象，在未来相当长的一段时间内，这个问题将持续存在。七、有关“甩柜”的积极操作走海运时间长了，或多或少总会“甩柜”的情况。我们能做的就是尽人事听天命。能避免的我们尽量避免，能补救的就及时补救。实在不行，就正常走转船流程。对容易爆舱甩柜的时间点（如重大节日等）进行提前规划，尽量避开这个时间段，让“甩柜”尽量少发生。各种截止时间之前尽早完成相关操作。货物上船前时刻关注货物动态，及时确认是否货物正常上船。收到甩货通知，第一时间确认是否还有上船机会。货物确定被甩，马上联系操作相关转船、单证等手续。与客户及时沟通，千万不要隐瞒，以诚恳、专业的态度，让客户接受。所以在选择货代的时候，货比三家，问清楚船公司，然后不要选最贵的那一家，也一定不要选最便宜的那一家，而是选价格在中间的那一家。报价最贵的哪一家可能真的是拿到的价格不太好，不是自己的优势航线，价格最便宜的那一家不排除有恶意的放水行为，报价在中间的那一家相对来说最靠谱。个人观点仅供参考。

一、什么是“甩柜”？“甩柜”是外贸、货代、物流等行业很常见的说法，“柜”就是货柜，也就是集装箱container，主要指海运集装箱，包括整箱的甩柜和拼箱的甩柜。拼箱的甩柜相对少一点，因为拼箱货代公司一般实力较强，和船公司关系比较好，而且拼箱涉及到多个客户、多票货，影响较大，所以拼箱货代会想方设法避免甩柜，除非赶上海关查验，实在赶不上船，那只能延下一航次。其实，延船并不等于甩柜，甩柜是指你各方面都没问题，完全赶得上船，只是由于船公司单方面的原因（放舱数多于实际舱位数），爆舱没舱位了，于是直接把你的柜子甩了。而延船，一般是由于货代或发货人的原因，实在赶不上了，所以不得不延到下个航次。/二、爆舱/甩柜的根源是什么？在货运旺季时，货量大，船公司舱位有限，容易出现爆舱（尤其是热门航线），不可避免有些柜子被甩。其实，甩柜完全是船公司的原因，因为船公司为了保证满载——不浪费任何一个舱位，所放出来的舱位数经常会多于实际的舱位数。比如：本来分配给这个港口只有100个舱位，但是船公司却放了110个舱位给货代或货主，到时候多出来的10个舱位的柜子肯定没办法装完——只能甩了，延到下一班船。当最终被甩的可能会少于10个舱位，因为预先放的110个舱位当中，可能有撤舱的、有赶不上船的、报关有问题走不了的，或其他原因不走的，所以最终被甩的也许有五六个。当然，最终能走也有可能不到100个——撤舱的或赶不上的超过10个。三、哪些柜子容易被甩？船公司要用哪些柜子，是有选择的，并不是按照先到先得的顺序，而是会把运费较低、与船公司关系一般、或船公司认为不重要的客户的柜子优先给甩了。所以，如果你货量少，如果你和船公司没啥关系，如果你的货代实力不强，那么你的柜子被甩的几率就会比较高。四、“甩柜”后该如何操作？1.漏装是指货物已进港并报完关，在装船时被船公司甩柜，不需要单独报关和报检，因为这种是已经被海关放行的柜子，因为船公司的原因没有上船，船公司会安排上另一条船或延至下一航次出运，中间不需要第二次报关。这就是所谓的“漏装”。/2.退关重新申请但如果向船公司申请不了漏装，或由于其他原因海关不同意做漏装，就需要凭船公司新的舱位确认及新的船名航次提单号发货人就得向海关办理退关手续，委托车队去船代/船公司办理移箱改配，并支付相关费用（改配有移箱费和操作费）。改配需要删单重报。五、费用及由谁承担？遇到甩柜的情况，因船公司提单有免责声明，并不构成违约。因此船公司一般也就不承担整体转船之外的其他费用。货代公司都会要求发货人来承担漏装等一系列费用。且启运港的甩柜问题，涉及的是启运港的费用，不可能要求国外客户来承担。转船费--因船公司甩柜原因，一般由船公司统一转船，即使不同意办理，一般也可以申请减免。滞箱费--因船公司甩柜原因，一般都能申请减免。海运费差额--船公司一般以开船日作为计算海运费的依据。通常月中或月底出货遇到甩柜，容易滑入下一个计价期，有可能遭遇海运费上涨的风险。但即便如此，一般也无法申请减免，需海运费付费方自行承担。改单费--因船公司甩柜原因，一般都能申请减免。注意：通常船公司甩货只会甩一次，但确实发生过连甩两三次的事例，为避免客户纠纷，尽量让货代找船公司要书面的甩柜通知，与客户沟通好。/六、货主没有过错为什么还要承担甩柜的风险？对于甩柜，虽然都是由于船公司的原因，但是船公司对此是不负任何责任的。是不是觉得很“霸王”？没办法呀，船公司就是大爷。你货量少，能把他们怎么样？在货代行业，没有货量就没有发言权，就是这么现实。甩柜的受害方是货主、发货人和货代。他们可能因此导致二次报关、交货延期、甚至导致客户索赔或丢失客户。甩柜问题出现的根源在于船公司为了追求利益最大化，多放舱位，而对服务不够重视。虽然发货人骂声一

片，但是船公司依然“我行我素”。目前来看，这个问题还没有解决的迹象，在未来相当长的一段时间内，这个问题将持续存在。七、有关“甩柜”的积极操作走海运时间长了，或多或少总会“甩柜”的情况。我们能做的就是尽人事听天命。能避免的我们尽量避免，能补救的就及时补救。实在不行，就正常走转船流程。对容易爆舱甩柜的时间点（如重大节日等）进行提前规划，尽量避开这个时间段，让“甩柜”尽量少发生。各种截止时间之前尽早完成相关操作。货物上船前时刻关注货物动态，及时确认是否货物正常上船。收到甩货通知，第一时间确认是否还有上船机会。货物确定被甩，马上联系操作相关转船、单证等手续。与客户及时沟通，千万不要隐瞒，以诚恳、专业的态度，让客户接受。所以在选择货代的时候，货比三家，问清楚船公司，然后不要选最贵的那一家，也一定不要选最便宜的那一家，而是选价格在中间的那一家。报价最贵的哪一家可能真的是拿到的价格不太好，不是自己的优势航线，价格最便宜的那一家不排除有恶意的放水行为，报价在中间的那一家相对来说最靠谱。个人观点仅供参考。