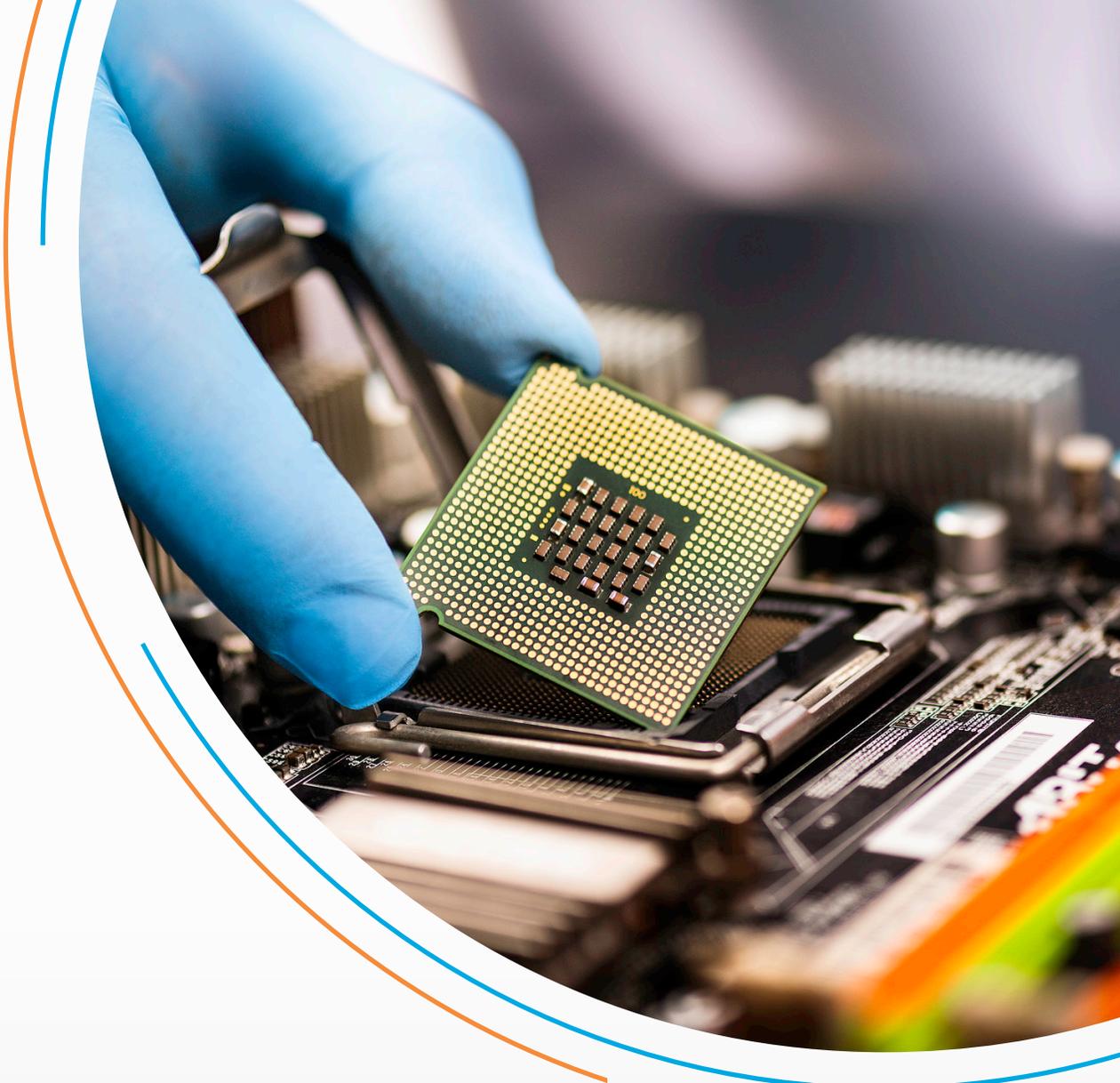


# 简化电子产品 全球物流 的8种方法



**DIMERCO**

# 电子产品供应链的独特之处在哪里？

正确的产品、地点、时间。每一条供应链都有这些相同的目标。但右侧概述的技术产品供应链的独特特征使其管理起来更加复杂，成本也更高。

您公司的竞争地位让您有能力管理这种复杂性的能力——增加交付精确性的同时保持低成本。

这是一项艰巨的任务。这本电子书概括了8个让这项工作更容易的诀窍。



## 产品生命周期短

很少有行业能像电子产品一样快速地完成设计、工程、原型制作和生产阶段。科技制造商必须先让产品上架，才能在新型号将其取而代之之前产生最大的收入。这种情况增加了您对空运和精简海关清关流程的依赖性——因为天数至关重要。



## 时间关键型交付

如果草坪椅到达时间延后了几天，这虽然令人沮丧，但能产生的负面影响也有限。相反，电子元件不准确的运输时间表可能会中断生产线、延迟产品发布并激怒客户。您需要的可靠货运合作伙伴应能始终如一地按时交货，并提供延误的早期可见性以便规划替代策略。



## 亚洲生产中心

大部分科技产品供应链是以亚洲为中心的。中国、中国台湾和印度是关键的服务市场。而对中国、韩国、中国台湾、马来西亚、新加坡、菲律宾、泰国、越南和日本来说，电子产品是一项重要的出口。您需要的货运代理合作伙伴，应能够提供您所需的运往亚太地区、运出亚太地区以及在亚太地区内运输的货运能力。



## 动态市场状况

“可预测”并不是一个能用来形容科技产品供应链的词。今天，由于消费者需求增加、与新冠疫情相关的供应链中断和最近的自然灾害，全球电子元件短缺。明天可能又有这样或那样的市场情况出现。您需要能够在动态的业务环境中蓬勃发展的、灵活机动的货运和物流合作伙伴。在货运服务市场中，规模大有其优点所在，但不灵活不敏捷的合作伙伴只会让您慢下来。

# 1、搬迁和扩张

## 挑战

贸易紧张局势导致一些制造商将生产从中国转移到其他亚洲国家,但许多人在彻底研究挑战和机遇之前就采取了行动。

- 低估比如许可证和执照等当地物流要求,可能会延迟项目并增加成本
- 对关税和税款分配的了解不足可能产生溢缴款

当进入新的市场时,科技制造商缺乏遵守法规和海关要求以及利用经济发展激励措施所需的当地市场知识。

- 忽视可用的经济发展激励措施可能会导致您错过数百万美元的减税和其他福利

虽然亚洲国家之间有重要的贸易与合作,但每个国家都有自己的一套规则、法规和经济发展激励措施。中小型企业只是不具备快速且成功进入新市场所需的内部资源和专业知识。



## 解决方案

如果您需要在马来西亚、新加坡、中国或其他东南亚国家扩展业务,您无需成为这些市场的本地物流专家。已经在这些市场经营多年的货运和物流合作伙伴就能教您在那里开展业务的繁复细节。

**示例:** 对于全球最大的电源产品制造商,中菲行物流集团 (Dimerco Express Group) 就在印度班加罗尔建立新工厂的关税和税款影响提供了指导。根据此项建议,该公司得以削减了一项额外关税的10%

押金——一笔6位数的净储蓄——无需验货或海关查询,即可轻松将所有机器从中国运往印度。

您的货运代理商和3PL可能并非只是只执行要求的合作伙伴。鉴于他们的当地市场专业知识,他们在管理复杂的搬迁时通常可以扮演重要的咨询角色。





# 搬迁和扩张

## 案例

### 中菲行帮助全球科技产品制造商在新加坡建立了分销业务

一家大型的全球计算机内存产品制造商希望在新加坡设立分销业务,但并未在那里注册公司。中菲行通过新加坡税务局,将自己确立为该公司的代理。如今中菲行负责该制造商在新加坡机场物流园区(和中菲行的空运物流设施仅步行距离的自由贸易区)内所有进出口运输的处理及其分销业务的管理。中菲行的服务让该制造商能够:



无缝进入新加坡市场,了解所有法规和合规性要求



避免美元和新加坡元之间的汇率差带来的负面后果



获得主要出口商的地位,避免了高昂的进口预缴税款,大大改善了现金流

## 2、保税仓

### 挑战

保税仓的主要价值不难理解。它可以帮助您延迟（有时候能避免）进出口关税、税款或费用，直到它们从仓库中运出。

其复杂性来自于不同政府和海关机构管理此类计划时所用的不同方式。例如中国就有多个不同类型的保税仓和自贸区，因此根据您的情况和需求选择合适的保税仓和自贸区是很重要的。大部分公司根本没有资源来了解和充分利用不同的进出口策略。

许多电子产品公司并没有利用在海关保税仓或自贸区 (FTZ) 经营业务的优势，尤其是在从国外进口货物时。因此他们需要在货物出售前支付关税和增值税，而这样会影响到现金流。

### 解决方案

制造商们可以利用保税仓或自贸区 (FTZ) 仓库来大幅度增加现金流。此类设施可以允许您：



#### 推迟关税缴纳。

进口商品只有在进入国内市场后才会产生关税和税款——如您的库存储存在保税地点，在您准备好根据采购订单交货之前都无需缴纳这些费用。



#### 避免再出口产品的关税。

可以进口零部件并在自贸区仓库组装成成品，随后无需在国内缴纳关税和税款即可出口，因为货物从未正式进入国内市场。



#### 减少下单至交付的时间。

由于您的产品已经在国家保税仓内，因此可以快速运输至当地市场客户——一个巨大的客户服务优势。



#### 降低出口运输的成本和复杂性。

在同一个国家向多个供应商采购的公司可以将货物集中在同一个保税仓中然后合并成一宗货物报关，可以节省大量的时间和金钱。

对许多公司而言，意识到这些相关好处的关键是与精通当地市场运输和贸易合规性的货运代理商合作。



# 保税仓

## 案例

### 利用保税仓来履行电子商务订单

中菲行运营着印度尼西亚首个也是唯一一个电子商务保税物流中心 (BLC)。超过1万平方米的保税仓库提供集成式的多式联运服务, 可实现更快的电子商务订单履行并降低成本。保税仓可以让外国货物进入印度尼西亚而无需提前缴纳关税和税款, 可以为区域零售商提供巨大的现金流优势。由于货物已经在该国保税仓内储存, 下单至交付的交付周期可以缩短很多——大约1-3天。和B2C交付相比, 交付周期可以缩短10天以上。



# 3、空运货物集运

电子产品制造商们急于尽快发货,结果导致全球运输成本上涨。

## 挑战

空运货物集运是降低运输成本的一种行之有效的策略。这方面没什么新东西。但很多科技制造商都忽略了集运机会。为什么？



客户要求“尽快交货”的压力很大。托运人通常错误地认为集运的合并过程会破坏这一目标。



各公司都希望立即提前确定收入并更喜欢每天取货和发货。但和一次性集运相比,这种操作会产生海关清关以及多次运输的额外费用。

未合并空运货物的托运人要多支付5-10%的总货运和处理费用。

## 案例

### 快速且经济实惠:您可以两者兼得

一家大型全球半导体制造商管理了其20多家零部件供应商从新加坡到上海和香港的入境运输。目标:以最低的成本实现快速可靠的运输。公司的货运代理商中菲行每两周一次将运往两个目的地的货物集中空运。

供应商只需要在货物准备就绪的时候告知中菲行,货运代理商就会取货并分拣货物,为后续集运作准备。

急需运送的货物单独管理。但大部分货物都是合并后集运。这样客户可以降低其整体成本,但同时仍能享受入境产品的可预测且可靠的流动。

## 解决方案

来自多个托运人的集运货物会登记在货运代理商名下的一张主空运单上进行运输。货运代理商会向每个托运人提供空运分提单。合并的货物被放入同一个集装箱(ULD)内或散装运输,具体取决于产品。

而选择合适的运输合作伙伴则可以两全其美:以较低的统一发货手续费实现符合交付标准的快速发货。关键在于找到能够在您的高需求航线上频繁飞行的货运代理商。



## 4、包装和装运准备

### 挑战

尽管许多电子产品都很脆弱，但制造商往往将产品包装在廉价且质量低劣的纸箱中，它们并不能承受住国际货运途中多个接触点、仓库和机场的严酷环境。在雨季，保护不足可导致纸箱在机场和仓库之间转移时弄湿。当最终客户拒绝潮湿或损坏的纸箱时，会削弱客户的信心并增加重新运输产品的成本。



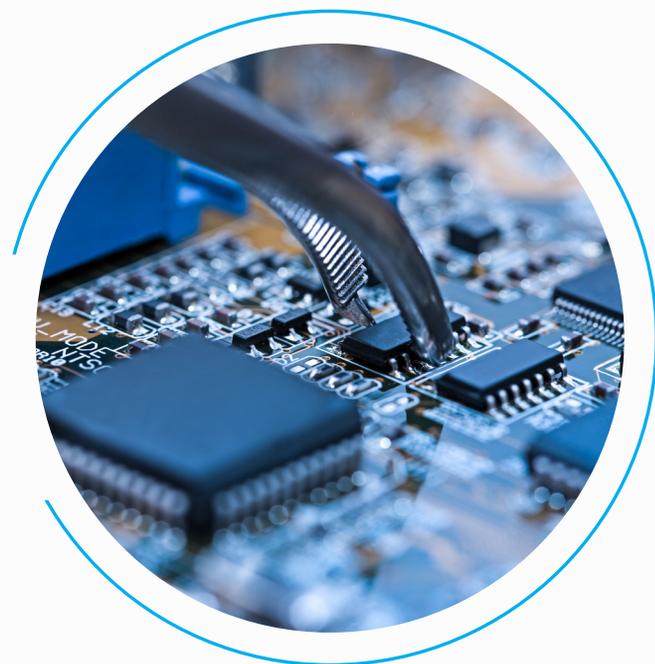
电子产品托运人会因为不合适的包装和装运准备而增加成本

### 解决方案

运输途中的损坏并非一定是承运人和其他运输合作伙伴的错。如果问题和纸箱本身有关，请您和供应链上游的团队合作，采购例如3层与2层纸板材料等更耐用的包装材料。您的货运代理商可以给出建议，尤其是当它拥有和其他科技制造商合作的经验时。

代理商还可提供包装加强服务，比如在箱子角放置边缘保护器并用多层收缩包装纸包裹以防止雨淋或粗暴处理带来的损坏。

在准备装运货物时，制造商应确保托盘高度不超过155厘米，以便放入客机机舱中。否则，您的运输选择将仅限于货机。如果客机也能成为一种运货选择，那么您将拥有更多和更廉价的选项。



最后，不要忘记提前告知您的货物是否易碎且不可堆叠。遵守比如危险物品材料包装等所有监管包装要求，以便您的货物能被明确识别。

# 最佳托盘化方法

在托盘化过程中, 高价的电子产品值得额外关注和投资。遵守这些指南:

## 托盘化之前

- 检查收到的纸箱来确认它们没有凹痕、折痕、划痕、湿损、污渍, 以及标签或标记未丢失。
- 确保托盘设计可承受货物重量。
- 使用足够牢固到能够承受国际运输的纸箱。

## 托盘装载

- 每行纸箱应高度相同。您也可以垂直或者互锁扣紧(交错)堆放纸箱。联锁法通常能更好地避免纸箱移动, 因为它能减少多达50%的自上而下的耐压潜力。  
**注:**最好的堆叠方法可能取决于纸箱特性。
- 避免垂悬的纸箱, 因为这种情况比理想状态要脆弱40%。
- 最大限度减少堆叠中出现的缝隙, 以便有效利用托盘的立体空间。
- 按照所有纸箱方向符号(例如“此面朝上”)对方以确保所有标签均可读。
- 均匀分配重量以避免对纸盒内容物施加过大的压力。较重的纸箱应放在底层。
- 收缩包装整个托盘, 最好在应用角铁后。
- 确保按照当地法规对托盘进行捆扎和交叉捆扎。

## 运输纸箱

- 确保为货物使用了正确尺寸的集装箱。
- 用泡沫包装纸或纸将货物固定在集装箱内, 以避免内部移动。
- 对防风雨纸箱使用拉伸缠绕膜并固定负载。投资强力拉伸缠绕膜。



**ALIGNED**



**STAGGERED**



**OVERHANG**

## 5. 运输文书

电子产品公司每年花费数百万进行空运发货,最后却仅仅因为文书出错而延迟发货。为了让货物及时到达,就不要让文书出错。

### 挑战

您可以自行前往机场搭乘国际航班,但如果您忘记了护照或护照已过期,您将无处可去。国际货物也是如此。货运代理商经常会因为来自制造商的文书丢失或不正确,导致收到了产品却无法卸载。

**出口:**未能向海关或机场航站楼提交完整且正确的出口数据或证明文件可导致罚款以及您的出口货物被卸下。

**进口:**未能提交完整且正确的进口数据或证明文件可延迟海关清关并产生在目的地的存储费用。

### 解决方案

**进口:**未能提交完整且正确的进口数据或证明文件可延迟海关清关并产生在目的地的存储费用。

请警惕尚未实施数字化流程的货运代理商。人工数据输入是运输文件准确性的大敌。和采用无纸化运营货运代理商保持一致可以为您带来巨大优势,且可以通过自动化数据传输来免除电子表格、电子邮件以及数据输入工作。

需要一些帮助来制定您自己的SOP?请检查随附的运输文件清单。



# 国际运输文件清单

- 您是否在发票和装箱单上注明了物品HS编码?
- 您是否已确认运费是预付还是到付,并使用了正确的国际贸易术语?
- 您是否需要为货物投保?
- 您是否以正确的货币单位输入了货物的已申报价值?
- 您是否已告知货运代理商在目的地进行快速处理的联系人?
- 您是否需要货运代理商在目的地清关,还是您有自己的代理人?
- 货物数量是否正确?
- 您的货物是否为危险货物(DG),您是否提供了安全数据表(SDS)?
- 如您使用了托盘,是否详细记录了每个托盘上纸箱的数量(例如1个托盘,20个纸箱)?
- 您的货物是否要求特殊进口/出口许可或证书?
- 是否所有数据在所有文件中均保持一致——发票、装箱单、托运人托运声明书?
- 您的货物是否需要特殊处理,比如温度控制、干冰或DG?



## 6、亚洲海关清关

许多科技产品制造商的供应链遍布亚洲，不熟悉当地海关清关流程可能会危及交付承诺。

### 挑战

尽管许多电子产品公司支付高昂的空运运费以将产品运往中国和东南亚，但货物抵达时可能会因海关流程而延迟。此类延迟让速度更快的空运服务无法体现其价值。

### 解决方案

加速清关的一个简单解决方案是和拥有授权经济运营商 (AEO) 身份的物流合作伙伴合作。AEO 成员公司遵守由世界海关组织制定的严格操作规范以保障全球贸易。由于海关机构将AEO成员视为低风险，他们为这些公司提供了许多财务和运营上的好处，例如降低检查率、减少实物检查和优先调度。

AEO计划是在国家层面制定的，全球已有超过100个国家和地区实施了这些计划。许多跨国公司只和AEO合作伙伴开展业务。

由于电子产品公司进出中国和东南亚的货物量很大，所以明智的做法是，和在这些国家进行了投资以便尽可能获得最高AEO身份的货运代理合作伙伴合作。比如中国海关就有一个4级企业分类系统，顶级企业被称为高级认证企业 (ACE)。

和错误的物流合作伙伴合作会增加货物被延迟或被选中进行海关检查的可能性。

相比非AEO物流供应商，像中菲行等ACE认证公司可以在货物到达中国海关前就进行申报，并且可以将清关时间缩短至仅一个完整工作日。



# AEO认证在中国的好处

## 优先处理



保税转运——处理时间缩短1-2小时



提前申报和清关——实体货物放行缩短3-4小时



最低概率的检查\*

## 特殊特权



专门的协调员



下班后海关申请



推迟关税缴纳\*



免担保\*



AEO MRA (相互承认协定) 的好处

\* 受制于同样具有ACE身份的申报方



# 7、自动化仓库操作

对于大批量、高速的供应链, 延误和错误并非总能追踪至承运人或海关。人工仓库操作可增加高达15%的运输错误并导致您的人工费直线飙升。

## 挑战

如您为电子产品经销商, 您通常需要同时向众多不同客户运输成千上万箱货物。每个纸箱都有客户专用标签, 但这里有个问题: 您的货运代理商的分拣设施可能缺乏系统来扫描并有效地将正确的纸箱发送给正确的客户。

如果货运代理商通过从字面上看非常相似的条形码标签来对箱子进行分类, 那么这些货物中的10-15%会被运送到错误的地方——可能是到您的竞争对手处不正确的分拣和交叉标记的包装会影响目的地进口清关流程, 导致潜在的费用、高价值货物丢弃以及再运输费用。

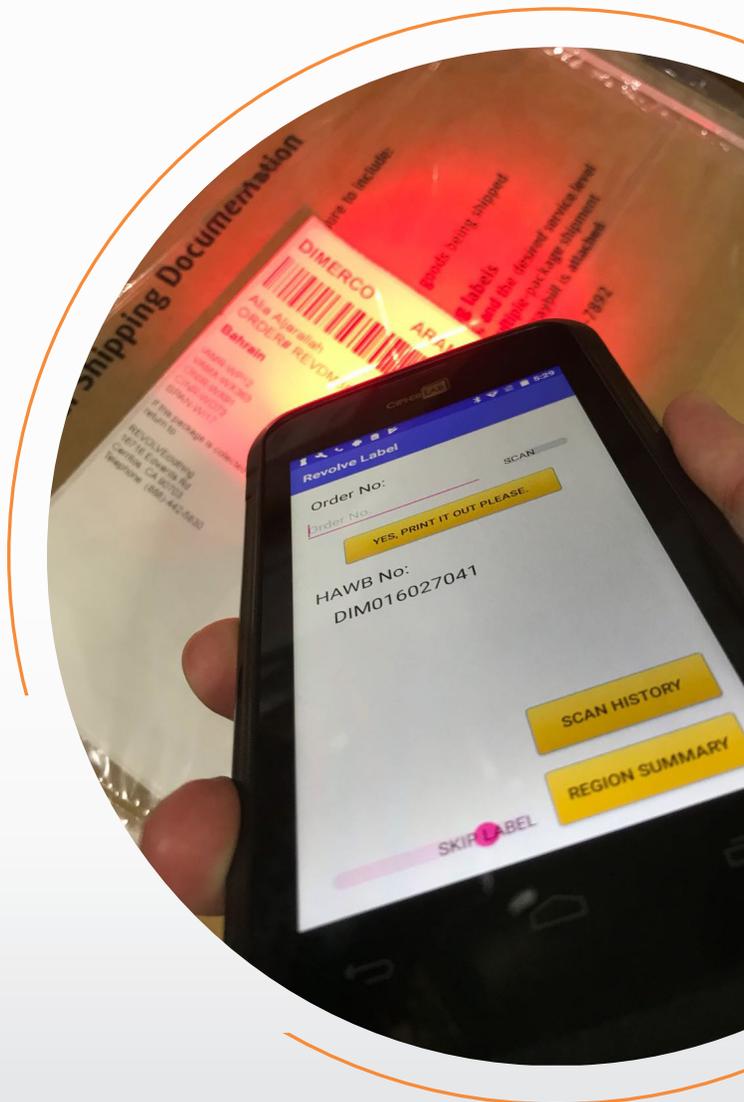
## 解决方案

解决方法是和采用电子流程来接收并处理混合客户货物的货运代理商合作。货运代理商在纸箱到达之前收到包含所有运输信息的提前发货通知(ASN), 因此能在它们到达时扫描条形码标签, 将纸箱链接到特定的采购订单编号和目的地。结果: 纸箱快速并准确地移动至多个目的地。

在选择货运代理合作伙伴时, 运输速度和运费并不是考虑的唯一标准。

如果这些货运代理商想要在不投资自动化的情况下消除人为错误, 那么唯一的方法就是——您猜对了——更多的人来检查和双重检查出境货物。谁为这种昂贵的质量保证方法买单? 是您。

当您的配送解决方案涉及让货运代理商在仓库或集装箱货运站对货物进行分类和分离时, 您必须明白的一点事, 对许多代理商来说这并非他们的核心竞争力。人工流程会让您在货物甚至还没离开仓库的时候就已经落后于计划了。



# 自动化仓库操作

## 案例

一家大型全球半导体产品分销商实施了自己的运输管理系统(TMS), 以便实现与供应商和3PL之间的自动化和集成。为了支持该客户, 中菲行物流集团设计了整合各方的最佳方法, 用以提高客户满意度和服务质量。

该公司从多个制造商处货物发货, 因此必须防止将来自错误制造商的产品运送到最终客户。中菲行的IT解决方案涉及:



和每个制造商的TMS系统整合



与第三方报关行的联系



仓库内的智能设备扫描和标签打印

整合流程涉及从制造商处接收ASN以及从报关行处接收客户相关数据。智能设备扫描和打印解决方案让用户能够扫描并确认每个纸箱, 从而避免交叉装运错误。这种质量检查流程的自动化可以减少错误并缩短时间——流程所耗时间从每个纸箱1.5分钟缩短为仅需数秒。每次扫描都会被立即记录到系统中, 为经销商提供最后一英里的实时可见性。

在采购订单管理系统中储存采购订单详细信息, 可以让中菲行的目的地站重新利用这些数据来简化海关申报流程。这一步骤消除了所有潜在的数据输入错误并将取货至交付的周期时间缩短了至少1天

## 8、与第三方 报关行的联系

聚焦于供应链速度的科技产品制造商通常默认为绝大多数国际运输提供空运。但在中国和东南亚国家之间,地面货运可以提供一种快速、可靠且更便宜的选择。

### 挑战

近年来,亚洲内部贸易增长迅速,电子产品公司面临着如何快速高效地将货物运送入/出该地区的顶级制造和分销中心的挑战。但未能将公路运输视作一种选择意味着这些公司正在损失时间(海运)和金钱(空运)。

### 解决方案

电子产品公司应该为亚洲境内货运仔细考虑跨境货车运输解决方案,这是个明智的做法。优势包括:

- **加快交易的有利成本。**  
和空运相比,货车运输会让运输时间增加3-4天,但是可以为您节省近30%的费用。
- **灵活性。**  
您拥有的运输选择越多——尤其是在货运能力紧张的时候——以更低的价格保障所需货运能力的可能性就越高。
- **可靠性。**  
如今3PL为中国和东南亚之间以及东南亚内部的城市间运输提供具有极高可预测性的时间表。

- **实时地点追踪。**  
这种能力因承运人的不同而异,但顶级物流公司只使用具有GPS技术的承运人合作伙伴,这样您就可以准确了解您货物的具体位置以及何时到达。  
由于新冠疫情的限制,亚洲跨境公路运输的采用速度有所放缓。此外,在某些国家/地区,电子产品等高价值货物的运输将需要武装安保和护送,从而降低了与空运相比的节省潜力。但这些节省仍然很可观,如下页的图表所示。如果您还没有考虑过中国和东南亚国家之间的公路货运选择,这是一个值得探索的机会。



# 亚洲各国 / 地区间运输

通过从空运改成另一种替代模式来节省更多的时间和费用

来自	前往	运输时间和价格	 空运	 海运	 货车运输
新加坡	上海	运输时间(天数)	3	22	8
		价格	最高	<32%	<44%
胡志明市	上海	运输时间(天数)	3	13	5
		价格	最高	<14%	<18%
槟城	上海	运输时间(天数)	3	25	7
		价格	最高	<18%	<28%
曼谷	上海	运输时间(天数)	3	19	6
		价格	最高	<17%	<15%

# 卓越的供应链服务 建立在追求完美 的每日工作之上

前所未有的产品需求、货运能力挑战、贸易紧张局势、咄咄逼人的竞争者……在全球电子市场中竞争和获胜从未如此困难——或更加重要。

最后，胜利者将是能够将他们的供应链管理得稍微好上那么一点的公司。这种微小的差距会带来更满意的客户、更快的现金周期和更高的产品利润——这些是最终决定一个企业成败的因素。

让您能够傲视竞争对手的变革性供应链战略也许存在，但极为少见。带来差距的是日常运营操作。本电子书中的诀窍反应了中菲行多年来为高科技行业客户管理数百万件货物而获得的来之不易的分销见解。

虽然并非每个诀窍都是变革性的，但这些技巧提出了解决许多电子产品供应链常见问题的方法，然后不断改进日常运输实践。

当您这样做时——随着时间的推移，以不懈的精确度——您可以获得竞争优势。

**这确实是变革性的。**





## 中菲行—以亚太为核心的全球物流。

我们集成了空运和海运、贸易合规性以及合同物流服务来让全球供应链变得更有效和高效。我们大部分的全球运输项目将亚洲的物流和制造中心相互连接、并将它们与北美和欧洲连接。

我们为来自中国、印度、亚太地区、北美已经欧洲的160多家中菲行办事处、80多家合同物流公司以及200多家代理商战略合作伙伴的客户提供服务。



[marketing@dimerco.com](mailto:marketing@dimerco.com)



[www.dimerco.com](http://www.dimerco.com)

© Dimerco Express Group

我们出版物中的信息是根据当时可用的信息从各种来源获取的。这些信息为中菲行团体共享且仅供参考，我们不会就对这些信息的依赖承担任何的责任或义务。