

高等职业教育项目课程改革规划教材

国际货代业务操作

GUOJI HUODAI YEWU CAOZUO

崔丽芳 邓啸 编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

赠 电 子 课 件

高等职业教育项目课程改革规划教材

国际货代业务操作

崔丽芳 邓 啸 编



机械工业出版社

本书结合职业教育的培养目标,以能力培养和技能运用为本位,打破传统教材以知识体系构建教材组织结构的模式,从货代企业的岗位实际出发,选用企业的真实项目,以企业业务流程及岗位能力提升顺序为主线,引导学生在完成一个个岗位任务过程中去探索求知,将专业语言生动化,将专业知识点分解到工作任务中。

全书通俗易懂,业务流程清晰准确、案例真实丰富、实践经验千锤百炼,对老师是一本难得一见的操作指南,对学生是不可多得的宝贵教材。

本书可作为应用型本科院校,高职高专院校,中职、技工院校,职业培训机构货代课程的教材,以及企业内部培训教材使用。

为方便教学,本书配备了电子课件等教学资源。凡选用本书作为教材的教师均可登录机械工业出版社教材服务网 www.cmpedu.com 免费下载。如有问题请致信 cmpgaozhi@sina.com。或致电 010-88379375 联系营销人员。

图书在版编目(CIP)数据

国际货代业务操作/崔丽芳,邓啸编. —北京:机械工业出版社,2013.2

高等职业教育项目课程改革规划教材

ISBN 978-7-111-40384-5

I. ①国… II. ①崔… ②邓… III. ①国际货运—货运代理—高等职业教育—教材
IV. ①F511.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 271700 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孔文梅 责任编辑:孔文梅 刘 畅

责任印制:杨 曦

北京鑫海金澳胶印有限公司印刷

2013 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

184mm×260mm·11 印张·265 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-40384-5

定价:22.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

社服务中心:(010) 88361066

销售一部:(010) 68326294

销售二部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

网络服务

教材网:<http://www.cmpedu.com>

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

封面无防伪标均为盗版

高等职业教育项目课程改革 规划教材编审委员会

专家顾问 徐国庆

主 任 黎德良

副 主 任 王 德

委 员 侯勇志 王晓沛 汪立极 周蔚红 徐伟雄 朱爱群

郑志军 李勋贵 赵玉林 成亚萍 汤湘林 朱文韬

任 茜 陈耕夫 宋 强 冯兆凯 吴 军 程 森

王秀峰 许 惠 杨国兰

序

中国的职业教育正在经历课程改革的重要阶段。传统的学科型课程被彻底解构，以岗位实际工作能力的培养为导向的课程正在逐步构建起来。在这一转型过程中，出现了两种看似很接近，人们也并不注意区分，而实际上却存在重大理论基础差别的课程模式，即任务驱动型课程和项目化课程。二者表面上很接近，是因为它们都强调以岗位实际工作内容为课程内容。国际上已就如何获得岗位实际工作内容取得了完全相同的基本认识，那就是以任务分析为方法。这可能是二者最为接近之处，也是人们容易混淆二者关系的关键所在。

然而极少有人意识到，岗位上实际存在两种任务，即概括的任务和具体的任务。例如，对商务专业而言，联系客户是概括的任务，而联系某个特定业务的特定客户则是具体的任务。工业类专业同样存在这一明显区分，如汽车专业判断发动机故障是概括的任务，而判断一辆特定汽车的发动机故障则是具体的任务。当然，许多有见识的课程专家还是敏锐地觉察到了这一区别，如我国的姜大源教授，他使用了写意的任务和写实的任务这两个概念。美国也有课程专家意识到了这一区别并为之困惑。他们提出的问题是：“我们强调教给学生任务，可现实中的任务是非常具体的，我们该教给学生哪件任务呢？显然我们是没有时间教给他们所有具体任务的”。

意识到存在这两种类型的任务是职业教育课程研究的巨大进步，而对这一问题的有效处理，将大大推进以岗位实际工作能力的培养为导向的课程模式在职业院校的实施，项目课程就是为解决这一矛盾而产生的课程理论。姜大源教授主张在课程设计中区分两个概念，即课程内容和教学载体。课程内容即要教给学生知识、技能和态度，它们是形成职业能力的条件（不是职业能力本身），课程内容的获得要以概括的任务为分析对象。教学载体即学习课程内容的具体依托，它要解决的问题是如何在具体活动中实现知识、技能和态度向职业能力的转化，它的获得要以具体的任务为分析对象。实现课程内容和教学载体的有机统一，就是项目课程设计的关键环节。

这套教材设计的理论基础就是项目课程。教材是课程的重要构成要素。作为一门完整的课程，我们需要课程标准、授课方案、教学资源 and 评价方案等，但教材是其中非常重要的构成要素，它是连接课程理念与教学行为的重要桥梁，是综合体现各种课程要素的教学工具。一本好的教材既要能体现课程标准，又要能为寻找所需教学资源提供清晰索引，还要能有效地引导学生对教材进行学习和评价。可见，教材开发是项非常复杂的工程，对项目课程的教材开发来说更是如此，因为它没有成熟的模式可循，即使在国外我们也几乎找不到成熟的项目课程教材。然而，除这些困难外，项目教材的开发还担负着一项艰巨任务，那就是如何实现教材内容的突破，如何把现实中非常实用的工作知识有机地组织到教材中去。

这套教材在以上这些方面都进行了谨慎而又积极的尝试，其开发经历了一个较长过程（约4年时间）。首先，教材开发者们组织企业的专家，以专业为单位对相应职业岗位上的工作任务与职业能力进行了细致而有逻辑的分析，并以此为基础重新进行了课程设置，撰写了专业教学标准，以使课程结构与工作结构更好地吻合，最大限度地实现职业能力的培养。其次，教材开发者们以每门课程为单位，进行了课程标准与教学方案的开发，在这一环节中尤其突出了教学载体的选择和课程内容的重构。教学载体的选择要求具有典型性，符合课程



目标要求，并体现该门课程的学习逻辑。课程内容则要求真正描绘出实施项目所需要的专业知识，尤其是现实中的工作知识。在取得以上课程开发基础研究的完整成果后，教材开发者们才着手进行了这套教材的编写。

经过模式定型、初稿、试用、定稿等一系列复杂阶段，这套教材终于得以诞生。它的诞生是目前我国项目课程改革中的重要事件。因为它很好地体现了项目课程思想，无论在结构还是内容方面都达到了高质量教材的要求。它所覆盖专业之广，涉及课程之多，在以往类似教材中少见，其系统性将极大地方便教师对项目课程的实施；其开发遵循了以课程研究为先导的教材开发范式。对一个国家而言，一个专业、一门课程，其教材建设水平其实体现的是课程研究水平，而最终又要直接影响其教育和教学水平。

当然，这套教材也不是十全十美的，我想教材开发者们也会认同这一点。来美国之前我就抱着一个强烈愿望，希望看看美国的职业教育教材是什么样子，因此每到学校考察必首先关注其教材，然而往往也是失望而归。在美国确实有许多优秀教材，尤其是普通教育的教材，设计得非常严密，其考虑之精细令人赞叹，但职业教育教材却往往只是一些参考书。美国教授对传统职业教育教材也多有批评，有教授认为这种教材只是信息的堆砌，而非真正的教材。真正的教材应体现教与学的过程。如此看来，职业教育教材建设是全球所面临的共同任务。这套教材的开发者们一定会继续为圆满完成这一任务而努力，因此他们也一定会欢迎老师和同学对教材的不足之处不吝赐教。

徐国庆

2010年9月25日于美国俄亥俄州立大学

前 言

国际货运代理是伴随国际贸易而生的，随国际贸易的发展而发展，目前正日趋成熟、专业。

按运输方式分类，货代可以分为海运货代、空运货代、公路货代、铁路货代及衍生的快递货代等。目前，不论是从操作的货量，还是业务的复杂性、代表性来看，海运货代无疑处于举足轻重的地位。而海运集装箱代理业务的规范性、操作流程的标准性及其在海运业务中的重要性，促使本书作者选择从海运集装箱业务代理的角度阐述国际货运代理的业务运作，同时，为适应不同岗位的需要，在知识链接环节辅助增加了部分空运知识。

有了这个定位后，结合职业教育的培养目标，我们讲述了一个货代新手，从货代单证员、操作员、业务员，到成长为一名合格的货代人所经历的全过程。

本书从货代企业的岗位实际出发，结合主人公 Fenny 从进入货代行业——深圳维维国际货运代理有限公司（纯属虚构）进行岗位实习（项目一）开始，从货代岗位的基础工作做起，以业务流程为主线，在企业实际业务（本书尽可能采用企业实际运作项目为背景资料）的拓展和实施操作过程中和主人公一同完成专业人员的知识和技能培训。

全书共设八个项目，按新员工入职后的业务操作流程设置。项目一为新员工入职期的准备阶段，项目二至项目八为货代企业的典型工作项目（也是货代企业的典型业务）。它们既各自独立又可任意组合为或大或小的综合型业务，如：项目三是货代的订舱业务，项目二至项目七联合起来就可以是任何运输方式下的 DR-DR 的业务或多式联运业务。全书虽然以海运的班轮集装箱业务为主，但同时考虑了典型的空运和陆运业务。从业务流程角度来讲，海运代理的其他业务、空运代理、公路代理及铁路代理，甚至快递代理，都非常相似，所以相信大家学完本书后，对上述代理的业务将有一定的认识。

本书将专业语言生动化，将知识点融入工作情境中，使同学们在趣味阅读的过程中不知不觉地掌握货代从业人员工作所需的知识，在模拟和实践中具备一名合格从业人员的基本技能。

本书由崔丽芳和邓啸共同编写，项目一至项目四及附录由崔丽芳编写，项目五至项目八由邓啸编写。崔丽芳负责策划和统稿。两位编者都具有多年的从业经验和教学经验，本书是两位多年经验的总结提升，希望给大家的工作和学习提供一定的帮助。因能力有限，缺陷和不足的地方请大家多多批评指正！

同时，本书在编写的过程中得到了郑志军、王雪菊、资道根等各位同事和合作企业的同仁们的无私帮助，在此深表感谢！

编 者

目 录

序	
前言	
项目一 建立物流服务资源信息库	1
任务一 建立货代服务产品信息库	4
任务二 建立分供应商信息库	14
任务三 建立客户信息库	26
项目二 揽货	32
任务一 寻找客户	33
任务二 业务接洽	41
任务三 达成协议	50
项目三 订舱排载	59
任务一 受理业务	61
任务二 办理订舱手续	69
项目四 组织境内运输	80
任务一 选择出口国内集运模式	82
任务二 安排货物集运	87
项目五 代理报关报检	99
任务一 代理报检	100
任务二 代理报关	107
项目六 组织跨境运输	117
任务一 组织货物装运	118
任务二 提单签发	124
项目七 货物交付	134
任务一 进口清关	136
任务二 货物交付	141
项目八 费用结算	146
附录	157
附录 A 货代常见术语及解释	157
附录 B 集装箱部分服务收费项目标准（仅供参考，具体请见当地码头执行标准）	160
附录 C 货代信息（单证）程序	164
附录 D 深圳口岸常见通关收费标准（仅供参考）	165
参考文献	166

项目一 建立物流服务资源信息库

开篇案例

资讯时代改变了谁

阿芳和 Fenny 既是同事，又是竞争对手。她们同属深圳维维国际货代公司（虚拟）市场部，职位相同：商务代表。阿芳和 Fenny 出生于不同年代，就业务能力而言，Fenny 自认为不输于老前辈。阿芳有一个百宝箱就是她的记事本，记事本上积累了阿芳从业十多年来的很多信息资料。Fenny 就不同了，她认为这是多余的行为，什么都不用记，只要有计算机和网络就足够了。她俩的业绩比较，阿芳的客户主要是稳定的老客户，业务量处于不增不减的状态；Fenny 的客户范围很广，数量众多，新陈代谢率很高，没有比较稳定的客户，她的客户很容易找，但是回款是她最大的一项工作。6 月，在深圳国际会展中心的一次家电展示交易会中，两位商务代表顶着艳阳分发名片与报价资料，一位印度客户对她们的业务很感兴趣，就此次在展销会上购买的 500 箱 LED 灯具运至巴基斯坦卡拉奇一事，向她俩进行了业务咨询。“关键是价格”，这是与印巴客户交易的核心要素，阿芳拿出了笔记本查找电话，咨询报价；Fenny 打开了她的手机，登上了阿里巴巴和物流通等物流资讯平台，发出查询信息，寻找合适的报价。几分钟后 Fenny 收集整理了信息，把报价单发给了这位印度客户，阿芳也正在手写报价。印度客户浏览了两个不同形式的报价后，给 Fenny 留了联络方式并约定下午签订合同。

点评

本案例中的两个人，真是“成也资讯，败也资讯”：Fenny，熟悉货代业务，胜在能够快速获得信息，她利用先进的网络物流资讯平台，密切注意市场信息、能及时为客户提供量身定做的优质、优价服务；败在疏于对客户信息的跟踪管理，导致客户稳定率低。阿芳获得信息的方法略显落后，在一定程度上影响了她的效率，制约其开发新客户，但她的信息资料保有方式，在很大程度上帮她稳定维持客户。她们两人如能取长补短，相信各自的事业将上一个大大的台阶。

项目目标

● 知识目标

- ◇ 熟悉国际货运代理人种类、行业特点及基本业务模式
- ◇ 熟悉货代企业物流供应商的组成、其业务模式及费用组成，所在市场基本情况等



- ◇ 了解货代企业的客户信息及其服务需求
- ◇ 熟悉货代公司在运营中的信息形式及信息管理模式
- ◇ 了解货代服务合同、报价单、简单的物流方案

● 能力目标

- ◇ 能建立、完善货代服务产品信息库，了解主要货代服务产品的成本组成
- ◇ 能建立包括船公司、航空公司、储运公司等在内的主要物流供应商信息库
- ◇ 能开发、获取、整理航线、船期、航班及资费信息等，分析基本物流环节成本
- ◇ 能够建立公司客户信息库，分析潜在客户需求，确定服务目标及服务项目

项目背景

一、项目主人公介绍

Fenny 刚刚毕业于某大学物流专业，毕业以来，她一直在努力寻找一份适合自己的工作，经过积极争取，Fenny 凭借自己扎实的专业知识，乐观向上、积极进取的精神面貌，以及良好的沟通协调能力，为深圳知名的货代企业——深圳维维国际货运代理公司录用。从此开始了她的职业生涯，在这里您将陪伴 Fenny 成长为一个成功的职业货代人。

二、Fenny 就职的公司

Fenny 所在的深圳维维国际货运代理公司，具备良好的国际货运代理资质和超过十年的运营经验，在物流行业具有良好的口碑，近年公司以微弱的竞争优势获取了环球国际电器有限公司国际物流外包项目。图 1-1 为深圳维维国际货运代理公司组织架构。

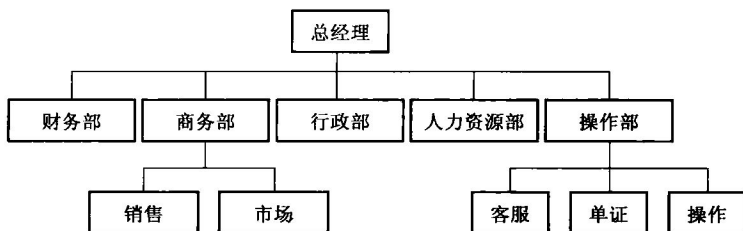


图 1-1 深圳维维国际货运代理公司组织架构

项目描述

Fenny 走上岗位之初，企业进行了一系列的培训，并有一为期半年的岗位实习期，在商务部、操作部等部门进行轮岗实习。

Fenny 首先进入了环球国际电器项目组，该项目组才刚刚成立，目的是争取环球国际电器有限公司的以下业务：

- (1) 为环球国际电器公司提供产品自产地至全世界各地全程出口物流服务；
- (2) 为环球国际电器公司提供生产原料仓储及进口物流服务，并提供生产原料全国生产

基地运输与配送服务；

(3) 环球国际电器公司商务文件及样品派送服务。

为了能顺利地开展项目工作，项目组的林经理要求 Fenny 首先熟悉货代企业的典型服务、掌握分供应商资源并调查客户信息。

项目分析

国际货运代理是根据客户的指示，并为客户的利益而揽取货物运输的人，其本身并不是承运人。国际货运代理也可以依这些条件，从事与运输合同有关的活动，如储货（也含寄存）、报关、验收、收款等。

“不打无准备之仗，方能立于不败之地”，这是 Fenny 时刻牢记的一句警言，无论是学习还是工作，她时刻用这句话提醒自己。因此走上工作岗位之初，当经理安排她进入环球电器公司项目组后，Fenny 认识到：货代的工作是整合、优化、合理调拨资源，从而实现资源利用的最大化，并从中获益。这就要求掌握足够的货代资源信息，自己必须建立一个集货代典型产品、分供应商、客户于一体的信息库，为后续货代业务的开展提供支持。有了这个想法后，Fenny 开始了自己的前期准备工作，她将工作分为三个模块，即：货代服务产品信息库，在现有条件下，公司所能为客户提供的各项服务；分供应商信息库，包括详细的分供应商信息，为其项目实施提供技术支持；客户信息库，涵盖分类客户的详尽信息，以便于开拓业务并为其提供量身服务。

作为一名走进货代行业的新人，了解行业、企业信息，掌握必备的专业知识无疑是走向成功的第一步。那么，如何在主管、老员工等相关人员提供的大堆学习资料中迅速找到自己需要的资料，对它们进行合理分类，并通过有效的途径对它们进行补充修正，保持信息的充分性、新鲜性，使它们真正能为己所用，对于一个新人来说尤为重要。如果你能做到，那么你就能在响应客户需求、高效运作项目从而为客户提供更满意的服务方面做得更好，从而比别人获得更多的机会、离成功更进一些。

通过本项目的运作，将帮助你成功建立一个完全属于你的、随时动态更新的货代业务资源信息库，如图 1-2 所示。它将在你开拓业务、执行操作或接受咨询等各项工作中提供及时准确的信息。下面，请和 Fenny 一起开始吧！

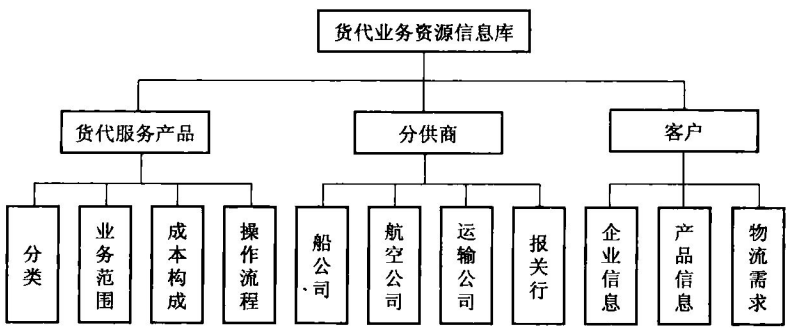


图 1-2 货代业务资源信息库基本组成



项目任务

- ◇ 任务一 建立货代服务产品信息库
- ◇ 任务二 建立分供应商信息库
- ◇ 任务三 建立客户信息库

任务一 建立货代服务产品信息库

任务引领：

在本任务中，请根据货代企业的常见业务模式，为深圳维维国际货运代理有限公司建立货代典型服务产品信息库。

任务背景

“巧妇难为无米之炊”，每个货代企业的服务特色都不尽相同。深圳维维国际货运代理公司是一个实力雄厚的物流服务供应商，以深圳为基地，依托深圳各海、陆、空口岸，辐射珠三角经济带及华南地区，已成为融集装箱整柜及散货进出口的海、陆、空运输，报关，国际货代，仓储，包装，配送，代理进出口及物流方案设计于一体的国际物流和港口物流服务整体提供商，在华南地区居于领先地位。公司所有业务和操作人员都经过专业的培训，国际代理网络遍及欧洲、美洲、东南亚及中东地区。完善的服务网络、多元化的服务与具有良好竞争优势的价格、全面的货物追踪系统相结合，拥有一支经验丰富、业务娴熟的专业员工队伍，定位于专业提供第三方物流服务，竭诚为广大客户提供安全、迅速、准确、超值的国际货运代理服务，力争成为客户心目中的第一选择。

为了更好地宣传推广本公司业务，Fenny 决定从公司的业务类型开始熟悉，她给自己制订的目标是熟悉公司的典型服务产品，能根据业务要求准确分析各类货代服务产品的成本组成，能够起草货代服务合同、报价单、简单的物流方案。

Fenny 知道完善的服务产品信息将大大降低业务开发的难度，及时为客户提出具体的解决方案。因此其信息应准确、翔实，尽可能涵盖公司典型业务的基本信息，如运输方式、成本、报价等内容。该信息库是动态的，随着业务的开展，其内容将不断充实完善。货代的服务产品按企业类型、运输方式、交货方式等分类，可谓五花八门，种类繁多，结合深圳地区特点，Fenny 将公司的服务按交货方式来分类，它不受企业类型限制，可自由选择运输方式。



想一想

1. 你知道哪些货代企业？它们可以提供的服务有哪些？
2. 你的海外贸易伙伴要你紧急寄 100 部手机到长滩，你需要有人提供 DR—DR 的服务，你该找谁？如果是 50CBM 的服装呢？一份文件呢？

常用学习网站：

锦程物流网：<http://www.jctrans.com>

中国物流论坛：<http://www.info56.cn>

福步外贸论坛：bbs.fobshanghai.com

本地宝物流：<http://wuliu.sh.bendibao.com>

国际货运代理综合服务网：<http://www.ciffic.org>

中国国际货运代理协会：<http://www.cifa.org.cn>

深圳货运信息网：<http://www.csanda.cn>

货代考试中心网站 <http://ftp.coscoqmc.com.cn/hdks/>

各大船公司网站：

丹麦马士基航运有限公司 <http://www.maersksealand.com>

中国远洋运输（集团）公司 <http://www.cosco.com.cn>

地中海航运公司 <http://www.mscgva.ch>

台湾阳明海运股份有限公司 <http://www.yml.com.tw>

法国达飞轮船有限公司 <http://www.cma-cgm.com>

中国海运（集团）总公司 <http://www.chinashipping.com.cn>

任务实施

Fenny 仔细研究了公司的业务模式，她发现作为一家大型综合货代企业，公司的业务范围非常广，能够提供多种运输形式的全程或分段服务，以及与此相关的咨询配套服务等。

Fenny 决定按交运方式，将自己所在货代公司经营的典型服务产品进行分类，这样自己在进行方案的优化时将有较大的选择空间。下面是 Fenny 的方案，请你帮她确定服务内容，补充设计并完成表 1-1。

表 1-1 货代典型服务产品清单（按交货方式）

典型服务	服务内容	备注
海运整柜	国内储运、订舱（含船、空、铁等）、通关……	
海运拼箱		
空运		
国际联运		
……		

说明：本表格在设计时，可选择按运输方式、业务范围、交货方式等多条主线设计，请根据自己的喜好进行。



小贴士

业务模式是指客户、货运代理公司、物流服务供应商等产业链的各个环节在整个国际物流业务中的位置、互相的关系。

货代企业物流服务商的业务模式是在国际物流这条产业链中，关于“做什么，如何做，怎样赚钱”的问题。业务模式是企业的经营目的，就是吸引客户、雇员和投资者，在保证盈利的前提下向市场提供产品和服务。货代服务商的业务运营模式就是在这个链条中持续不断地获取利润的方法的集合，同时也是企业为了获取长久的生存与更为客观的利润，不断争取客户满意，赢取雇员信赖的方式。

货代企业的存在形式有很大不同，受其影响其经营范围、业务模式在现实中也有很大不同。不同的企业存在形式直接影响着其业务模式、范围等。以下是几种常见的货代企业分类方式：

分类标准	货代企业形式
运输形式	公路货代、铁路货代、海运货代、空运货代、快递货代等
服务空间范围	国际货代、国内货代等
业务类型	无船承运人、多式联运经营人
其他	仓储货代等各种提供物流结点服务的企业

Fenny 通过请教前辈、查阅公司资料库，对各服务产品的主要资费及基本报价进行了深入了解，并接受前辈的建议，对公司几项简单而有优势的服务进行了成本分析，请帮她填写报价单，补充设计并完成表 1-2。

表 1-2 货代业务成本分析表

典型产品（海运）	服务内容	资费组成	备注
美西线 DR-DR			
美东线 DR-DR			
欧基港 DR-DR			
.....			

小贴士

货代的典型产品是指其提供的某些服务的组合产品，这些服务经有效组合后，在时间、成本等方面有较好的竞争优势，比如我们经常看到“日本专线拼箱”、“美西航线，绝对优势”、“俄罗斯专线”等，这些都是货代公司提供的优质、优价服务，是该公司的优势产品。其服务资费的组成主要包括运费、代理费及其他服务费用，如门到门的服务资费主要包括以下内容：

DR-DR 资费=出口国境内中转费用+出口国通关费用+国际运费（海、空等）+
进口国通关费用+进口国分拨费用+其他费用

有了这些资料，Fenny 还觉得少了些什么，一位前辈提醒她：如果客户对你的服务和报价都满意的话，他可能会要求签协议，最好准备一些合同范本。Fenny 有了这些宝贝，别提多高兴了，拿着这些宝贝向她的指导前辈汇报，前辈认真看了她的资料后，提出：客户的需求是千变万化的，要想随时为他们提供合适的服务，要求货代业务员有丰富的货代产品知识，同时机敏应变，为客户设计合适的物流方案。



如何设计物流方案呢？Fenny 动手收集了各种业务模式的物流方案，有公司内部、也有行业成功案例的，这些是 Fenny 的宝藏，她认识到有了这些资源将大大缩短自己为客户制订方案的准备时间。

思考与练习

1. 什么是货代？货代的业务范围是什么？
2. 货代有哪些分类？它们各自的业务特点是什么？
3. 货代的主要关系方有哪些？它们向货代提供（接受）哪些服务？
4. 发货人将 200 件西服委托深圳一家货运代理公司，货运代理接受该批货物后，向发货人签发了清洁的无船承运人提单，并收取了全程运费，然后自行将货物装集装箱，委托 OOCL 船公司从深圳运往纽约。试分析：该货运代理公司在此业务中的法律地位是代理人还是承运人？船公司呢？
5. 深圳小王给广州女友寄生日礼物一份，顺风公司派人上门取货后随本公司专线车于当日送达，问：当事者有几方？各方的身份是什么，他们各自承担了什么任务？
6. 深圳小王给美国的客户寄送服装样品，委托均辉物流公司完成，均辉物流将该货物装运上 UPS 的货机，并由美国的合作伙伴将货物交付，问：当事者有几方？各方的身份是什么，他们各自承担了什么任务？
7. 环球电器的 100 台 42 寸液晶电视，深圳至纽约，DR-DR 服务，请你为他设计几种可行的业务模式。
8. 环球电器将委托 Fenny 负责本公司美西线出口电器的物流业务，请根据表 1-3 的合同范本，简单起草一份与环球电器的业务合同。

表 1-3 货代业务合同范本

甲方：

乙方：

甲方委托乙方作为其合法货物运输代理人，为明确双方的权利和义务。经友好协商特拟定协议如下：

第一条：本协议涵盖分期、分批的每票业务。

第二条：甲乙双方在交接货物时，应签收交接单，任何一方含糊的表达均视同接货方无异议。

第三条：甲乙双方的责任和义务。

一、甲方的责任义务

1. 甲方提前通知乙方出货情况，并提供收（发）货人的详细资料，以便乙方及时委托承运人或海外代理人；甲方向乙方提供全套有效的单证资料及运输委托书；甲方完好、合适包装、清晰标志的货物交给乙方或其指定的代理人并确保货单相符。

2. 甲方出据清楚的委托书，并注明具体的服务小项，如果未出具委托书或委托书内容不详，乙方可以其提供的报关、报验等文件获得相关信息或以口头、电子或非正式的传真等文本委托作为对乙方的委托依据亦成立。

3. 甲方所收到乙方开具的每票运输发票及其代垫费用清单是以每年一次约定的单份附表或每次谈判的单票协议为计算依据。甲方应在货物发送后或收到发票后 25 天结清运费和有其他杂费。

二、乙方的责任和义务

1. 出口运输：乙方在甲方所提供的单货相符情况下，保证将货物安全及时运抵目的港，出口货物转



(续)

关及清关文件应由乙方随货安全快捷交抵口岸及目的港,若因文件丢失延误,应由乙方承担相应责任。出口货物发运后,乙方应及时跟踪物流流程,并及时通报收货人或委托人相关运输情况,同时乙方向甲方出具结汇提单及相关单据。货物安全抵港后,乙方确保及时退回海关相关单据,若有丢失,应由乙方承担相应责任。

2. 进口运输:乙方得到甲方委托通知后,立即向海外代理作指示,及时与发货人接洽,安排提取、报送、发运等事宜,并通知相关业务员。乙方在甲方所提供的单货相符情况下,保证将货物安全及时运抵目的港,货物安全抵港后,乙方应尽快办理清关及各项提送货手续,若有延误造成仓储费用和海关滞纳金,应由乙方承担相应责任。(如因甲方提供资料延误,造成损失,应由甲方承担相应责任)。货物提取后,乙方负责陆运到甲方指定地交货。

第四条:双方运输风险的规避。

一、甲方委托乙方代办运输保险时,甲方货物在运输途中出现任何的货损、货差,均由乙方代为向保险公司索赔,甲方有协助的义务,所得索赔款由保险公司直接支付甲方,除非甲方认可,亦可由保险人支付乙方再转付甲方。

二、如果甲方不予保险亦不保价运输(保价费率为1.5%),乙方在运输途中只承担非人为原因和故意行为所造成的那部分损失。

三、甲方自理保险并委托乙方运输,如出现货损、货丢,乙方协助甲方向保险公司取得索赔。此时双方均视同放弃任何第三方的代位追索权或视乙方为“纯代理人”只承担代理人责任。甲方应明示其于保险人;其视合同条款根据业务性质由乙方决定。

四、当甲方向保险公司索赔不足,乙方亦认可确系不足时,其差额部分由乙方支付。

第五条:赔付条款。

一、当乙方承运的货物出现意外,货损货差部分的运费由乙方承担,由于多式联运的其他安全段产生的运杂费亦由乙方承担,其他损失按交通部《货规》等到相关国家条款赔付。

二、乙方向甲方垫付总额5万元的月结业务往来费用,如超出部分,甲方愿意提前支付。

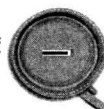
三、甲方长期不支付乙方运费或超过约定不支付乙方运费。乙方在交通部、民航总局、铁道部、海关、国检等有关国家规定的权限内,有权滞留单证或货物。如甲方长期有意拖欠致使其确实不能支付,乙方有权抵押其他财物的权力。

四、乙方不接受限时运输业务,除非所限时有一定可能性且甲方愿意付超额费用时(须单独协议),甲方有权对乙方的运输时间超过常理提出索赔。当乙方的疏忽、员工的失职等原因造成的不准确、不及时损失,但乙方已尽力的采取补救措施得到甲方认可除外,补救费用由乙方自负。(危险品、超限货物、不可抗力等不在此款内)。

第六条:本协议未尽之处,由双方共同诠释,如出现争议,双方共同友好协商,协商不成,由商贸部或外经贸委所属机构裁定,未果由当地法院判决。

第七条:运送货物信息如下:

货物品名:	包装:	数量:
毛重:	净重:	总体积:
运输路线:从	至	
运输方式:		
运输价格:		



(续)

杂费

合计 元人民币

第八条：本协议双方签字生效，一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。协议每年续签一次，如双方未有异议，未续签视同有效。如双方一年以上未有一票业务，开展新业务须重签协议。

甲方签字（鉴章）

年 月 日

地址：

开户行：

乙方签字（鉴章）

年 月 日

地址：

开户行：