

“十二五”中等职业教育物流专业工学结合系列教材

GUOJI
HUOYUN DAILI SHIWU
国际货运代理实务

主 编 张小彤
副主编 杨文芳 吕小东

“十二五”中等职业教育物流专业工学结合系列教材

国际货运代理实务

主 编 张小彤

副主编 杨文芳 吕小东

参 编 梁乃锋 姚镇城 朱柳单

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际货运代理实务/张小彤主编. —北京: 中国财富出版社, 2014. 2

(“十二五”中等职业教育物流专业工学结合系列教材)

ISBN 978-7-5047-5091-4

I. ①国… II. ①张… III. ①国际货运—货运代理—中等专业学校—教材
IV. ①F511.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 005743 号

策划编辑 葛晓雯

责任编辑 王琳 杨璐

责任印制 何崇杭

责任校对 饶莉莉

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 中国农业出版社印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-5091-4/F·2083

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 20.75

版 次 2014 年 2 月第 1 版

字 数 492 千字

印 次 2014 年 2 月第 1 次印刷

印 数 0001-3000 册

定 价 42.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

序 言

为贯彻落实《国家中长期教育改革和规划纲要（2010—2020年）》，推行工学结合、校企合作、顶岗实习的职业教育人才培养模式，中国财富出版社现代物流教材中心组织国家示范性中等职业学校教师以及职业教育专家共同开发了“十二五”中等职业教育物流专业工学结合系列教材。

近年来，中等职业教育在教学改革及课程建设方面取得了巨大成就，教材是教学课程的物化，所以教材建设需要同步跟进、创新。本系列教材的编写正是在物流专业课程体系全面、系统改革的基础上进行的，因此本系列教材具有如下特点：

（1）依据校企合作、工学结合的模式编写教材。本系列教材的编写以职业院校教师为主，以物流企业人员为辅，把课堂知识与岗位技能要求相融合，保证了课本知识符合物流企业所需人才的培养方案要求。

（2）注重学生实操性。教材打破了原来学科体系的编写方法，以任务、实训案例为载体，以小贴士、小资料为课外补充，充分展示了本系列教材理论与实践的结合、知识与岗位技能的对接的特点。不仅增强了教学活动的互动性，活跃了课堂气氛，而且有助于学生掌握物流岗位“必须”知识，直观了解企业的物流活动。

（3）案例真实，实训性强。教材选取的企业典型案例，具有真实性、针对性，有助于学生真实体会物流企业岗位工作内容。教材中还设置了具体的工作任务及工作流程，并采用步骤式的方案引导学生分组进行实践操作，培养学生全局意识及工作过程中的协调能力。

（4）任务、案例循序渐进，易于学习。教材中任务、案例的安排遵循由简单到复杂、由单一到综合的递进关系，梯度明晰，逻辑性强，符合中等职业学校学生认知特点和职业教育能力培养方案。此外，循序渐进式的安排也有助于增强学生的自信心，激发学生对物流专业学习的兴趣。

本系列教材是中国财富出版社及该系列教材编委会在职业教育方面努力创新、不断完善的成果，但仍有许多需要改进之处。伴随不断的实践和经验的总结，中国财富出版社会与职业教育专家、全国物流专业教师共同再接再厉，为全国中等职业学校物流专业的学子提供规范、适用的精品教材。

编委会

2013年8月

前 言

这是一个知识化的时代，这是一个信息化的时代，这是一个全球化的时代，随着科学技术的日新月异，各国国力竞争日趋激烈，一个国家国力的强大离不开人才的支撑，培养现代型人才是各职业院校的共同目标，因此教育改革势在必行。当前我国市场经济体系逐步得到改善，对外开放不断得到扩大，我国经济完全融入世界经济体系之中。进出口贸易量不断扩大，国际货运代理业也在为外经贸和国民经济发展服务的过程中不断壮大和发展，服务水平及国际竞争力有了明显的提高，正逐步与国际接轨，这就意味着国际货运代理行业需要越来越多基本功扎实、操作能力强、有较高知识和技能的专业型人才。为了达到培养目标，我们在编写过程中尽可能把最新的研究成果吸收渗透到教材中来，在内容编排、教法选择、编写体例等方面也做了较多的改进。

本书结构新颖，知识全面，采用项目任务式进行内容编排，设有学习目标、资讯导读、知识链接、任务目标、任务说明、任务环境、任务拓展等内容，以迎合当前职业教育倡导的工作过程系统化课程改革方向，并能开拓读者的视野。

本书系统地介绍了国际货物运输代理的基本理论和实际操作方法，分为五个项目，通过不同的载体设置学习任务，主要内容包括走近货代、海运实务、空运实务、国际多式联运实务、货代风险防范，每个项目下面按操作流程设置工作任务。

全书大纲、样章、统稿由张小彤负责，项目一和各个项目的知识链接由张小彤编写，项目二由杨文芳和梁乃锋负责编写，项目三由吕小东负责编写、项目四由姚镇城负责编写、项目五由朱柳单负责编写。

本书可作为中等职业学校的物流管理、国际货代、国际经济与贸易等相关专业的教材，也可作为企业经营管理人员的参考用书。

作 者

2013年8月



目 录

项目一 走近货代	(1)
情境一 认识国际货代	(1)
任务1 认识我国货代行业概况	(2)
任务2 认识国际货代基本概念	(7)
情境二 掌握国际货代业务常识	(10)
任务1 熟悉航线和港口	(13)
任务2 熟悉货物	(20)
任务3 熟悉船舶	(26)
任务4 熟悉集装箱	(31)
项目二 海运实务	(40)
情境一 出口普通集装箱班轮运输操作流程	(61)
任务1 揽货	(72)
任务2 订舱	(96)
任务3 做箱	(100)
任务4 报检、报关	(104)
任务5 投保	(124)
任务6 装船	(135)
任务7 提单补料	(137)
任务8 签提单	(139)
任务9 费用结算	(142)
任务10 发放单证	(145)
情境二 进口普通集装箱班轮运输操作流程	(148)
任务1 船舶到港前的资料准备	(150)
任务2 船舶到港后的提货准备	(151)
任务3 通知到货	(153)
任务4 审单和提货	(154)



情境三 租船运输操作流程	(156)
任务1 询盘	(156)
任务2 发盘	(158)
任务3 还盘	(160)
任务4 受盘及签订租船确认书	(162)
项目三 空运实务	(167)
情境一 出口空运操作流程	(203)
任务1 揽货与接受委托	(205)
任务2 审核单证和预配舱	(208)
任务3 选择运输方式和订舱	(210)
任务4 接单接货	(212)
任务5 制单	(214)
任务6 报关	(218)
任务7 发运	(220)
任务8 费用结算	(221)
任务9 信息传递	(223)
情境二 进口空运操作流程	(224)
项目四 国际多式联运实务	(227)
任务1 接受托运	(253)
任务2 提取空箱	(256)
任务3 报检报关	(260)
任务4 货物装箱	(261)
任务5 办理保险	(262)
任务6 货物接运	(264)
任务7 签发单据	(265)
任务8 中转、过境	(267)
任务9 交付货物	(268)
项目五 货代风险防范	(270)
情境一 学习国际海运法规	(270)
任务1 学习《海牙规则》	(271)
任务2 学习《维斯比规则》	(275)



任务3 学习《汉堡规则》	(277)
任务4 学习《海商法》	(281)
任务5 学习《中华人民共和国海商法》(选节)	(284)
情境二 学习国际空运法规	(296)
任务1 学习《华沙公约》	(296)
任务2 学习《蒙特利尔公约》	(298)
情境三 学习国际陆运法规	(302)
任务1 学习《国际公路货物运输合同公约》	(302)
任务2 学习《国际铁路货物联合运输协定》	(305)
复习题	(311)



项目一 走近货代

学习目标

1. 了解货代行业特点
2. 了解货代的定义、作用、业务范围及我国货代现状
3. 掌握货代业务需要具备的基本常识, 记住主要的港口、航线
4. 了解货物的分类
5. 掌握船舶种类和集装箱规格

情境一 认识国际货代



货代人生

有人说,做货代好,交际广泛,修炼秉性,练就素质;有人说,做货代苦,到处碰壁,伤痕累累,心力交瘁。到底这个职业赋予了从业者一种怎样的心境和处境,让我们一起走进货代人,体味货代人生。

货代属于中介服务机构,它的各种岗位配置,有货代业务员、操作员、客服、跑单司机、报关员和管理层等,在这些岗位当中,最核心的岗位应该是货代业务员和操作员,一个货代公司如果缺少这两个岗位就没有存在的必要了,下面听听这两个岗位人员的述说,可让你对货代工作感同身受。

货代业务员如是说:众所周知,销售行业是最残酷、最无情的一个行业。恰恰货代的本质就是销售,由于它特殊的行业性质,从而决定了业务员特殊的职业生涯。很多业务员发出感叹:很苦、很累、很压抑,不是人干的活。每个人都是喜欢追求自己想要的东西,都想得到别人的赞美与认可,可是销售人员,每天所面对的都是拒绝、冷漠、无情,甚至唾骂。但是为什么做销售这么难以忍受,还是会有很多人往这个圈子里跑呢?前仆后继,一批又来一批又走,生生不息,这其中原因有很多,很大一个方面是因为大家都认为做销



售做得好的话，机会多、灵活，并且有挑战性！

货代操作员如是说：很多人觉得操作是个低级劳动的活，根本不用动脑子，随便抓一个过来就能干。这是不负责任的说法。说实话，这活真不是谁都能干的。什么千奇百怪的问题都会发生，有时候你都会觉得不可思议，很多时候，客户的百般挑剔会让你觉得要发疯了，心情郁闷至极。可是不论有多难，我们都要想尽办法为客户解决问题，这是我们的工作职责所在。解决问题必须开动脑筋，做这一行需要百分之百的毅力、耐力和脑力。而且我认为，要想全面了解这个行业，必须亲自从货代操作做起。通过这种工作，你才会对整个行业的操作流程非常熟悉，以后你再转向市场销售方面才会如鱼得水、得心应手。

从以上不难看出，货代人对于自己的工作虽有抱怨和不满，可也有坚持和努力的目标。做任何一个行业都是一样的，都会发生这样那样的问题，碰到各种各样的困难。如果你选择了，那就努力做好，如同《致加西亚的信》里面的主人公罗文，只要明确自己的目标，就应该一如既往，专心致志，不达目标誓不罢休。

(资料来源：<http://blog.china.alibaba.com>)



思考任务★★

1. 货代岗位设有业务员、操作员、客服、跑单司机、报关员和管理层等，哪个岗位适合你呢？
2. 通过阅读上文，你将如何客观地看待货代工作？

任务1 认识我国货代行业概况

任务目标

1. 了解货代行业概况
2. 了解货代员必备知识



任务实施

一、我国货代行业概述

我国的货代行业已发展成为一个初具规模的新兴服务产业，随着加入世界贸易组织和我国对外贸易的持续攀升，诱发了对货运代理服务的需求日趋旺盛，政策放开也将导致货代企业的数量持续增加，面对这样一个蓬勃发展、经营秩序急需规范、服务水平急需提升的新兴服务业，必定需要大批具有专业货代基础知识并具备货代专业技能的综合型人才。



货代是货运代理的简称, 货运代理行业在国际货运市场上处于货主与承运人之间, 接受货主委托, 代办租船订舱、配载、报关、报验、保险、集装箱运输、拆装箱、签发提单、结算运杂费, 乃至交单议付和结汇等工作。这些工作联系面广、环节多, 它把国际贸易货运业务中相当繁杂的工作相对集中进行办理, 并协调、统筹、理顺各层关系, 体现了货代工作的专业性、技术性和政策性。国际货运代理行业的形成, 是国际商品流通过程的必然产物, 是国际贸易不可缺少的组成部分, 货代的英文命名为 Forwarders。

实用知识

货代业务的基本工作流程: 接受托运申请→订舱→排载→发放空箱→装箱→申报→报检→报关→配载(装船)→签发提单→付费→催款

从业务性质来看, 通常货运代理可分为两种: 公共货运代理人和无船承运人。前者没有自己的提单, 只能接受货主的委托, 代为处理仓储、拖车、商检、报关、代缴运杂费、寄单等业务; 后者除了接受上述业务外, 还能以承运人的名义接受货主订舱, 收取运费, 并签发自己的提单。目前, 我国各地的当地中资货代公司大都属于前者, 中外合资或外商办事处几乎都属于后者。

二、目前我国货代行业发展概况

中国经济持续高速发展, 带动了货代和物流的发展。显著的标志就是进入本行业的企业日益增多。1983年, 中国只有中外运一家国际货代企业, 到2003年11月, 经过商务部批准设立的一级国际货代已经有4100家。世界各国已有国际货运代理公司40000多家, 从业人员达800万~1000万人之多。目前, 世界上80%左右的空运货物, 70%以上的集装箱运输货物, 75%的杂货运输业务, 都控制在国际货运代理人手中。近两年来, 中国的货运代理市场经过商务部及各地主管机关的努力, 已经逐步进入健康发展的阶段。主要体现在: 一级货代数目增多, 操作日趋规范, 并且占据了大部分CIF货载市场; 各地原先大量存在的无照经营的地下货代数目大大减少, 剩余者的生存空间也已被压缩; 境外货运代理公司的驻华办事处基本上不再直接进行业务活动, 然而相当多的FOB货载仍然掌握在境外货代公司手里。

今天的货代公司的业务已经深入企业的供应链中, 除了提供一般的海陆空运输服务, 还要根据客户的行业特点、成本目标、生产流程、供应链网络等信息提供一体化的物流解决方案。因此, 货代业的业务内容已涉及精益化生产、供应链管理、业务流程再造、企业资源计划等内容, 对于员工的知识层次、知识广度、信息技术应用水平有了更高的要求, 优秀的货运代理的核心业务将逐渐转变为附加值高的咨询服务, 而低附加值的物流操作将转包给其他小公司。从这个角度来看, “知识型货代”将是货代业未来发展的趋势。



三、我国货代业现状与存在的问题

综观我国国际货运代理行业的发展历程和现实状况,存在以下几个问题:

(一) 政府部门多头管理,政策法规不够统一,开放程度有待扩大

虽然国际货运代理专门法规已经明确国务院对外贸易经济合作主管部门为全国国际货运代理行业的主管部门,但是国务院公路、水路、铁路、航空、邮政运输主管部门和联合运输主管部门也在根据与本行业有关的法律法规和规章对国际货运代理企业的设立及其业务活动进行着不同程度的管理。开办国际货运代理企业,从事国际货物运输代理业务,不仅要遵守国际货运代理法规和规章,还要遵守有关公路运输、水路运输、铁路运输、航空运输、联合运输代理的法规、规章和邮政法规、规章。此外,目前有关政策、法规和规章仍然要求国际货运代理企业的一方股东必须是进出口贸易企业、国际运输企业或国际货运代理企业,并且这样的股东要持有多数股权,尚不允许全部由其他企业或公民个人直接投资设立国际货运代理企业,不允许外商独资设立国际货运代理企业。

(二) 国际货运代理企业分布的地域、领域较为广泛,多种经济成分并存,发展不够均衡

虽然全国所有省、自治区、直辖市均有国际货运代理企业存在,但沿海国际货运代理企业数量较多,业务发展较为迅速。内陆国际货运代理企业数量较少,业务发展较为缓慢。虽然国际货运代理企业分布于 30 多个部门和领域,多种经济成分并存,但受国家政策、法规限制,绝大多数国际货运代理企业隶属于进出口贸易企业和交通运输企业,国有、外商投资国际货运代理企业在数量、规模上占绝对优势,其他企业为主要投资者的国际货运代理企业、其他经济成分的国际货运代理企业数量很少,而且规模多数较小。

(三) 国际货运代理企业服务网络不够健全,服务质量参差不齐,国际竞争能力较弱,经营秩序有待规范

几乎没有一家国际货运代理企业拥有完善的全球业务网络,绝大多数国际货运代理企业缺乏国际业务网络,多数国际货运代理企业没有国内业务网络。由于缺乏专业人员,业务人员培训不足,没有统一的行业规范,国际货运代理企业之间服务质量参差不齐,差别很大。加之资金、市场、信息网络等方面的原因,我国国际货运代理企业总体国际竞争能力较弱。有关部门虽然多次清理国际货运代理企业,整顿国际货运代理市场秩序,打击非法经营活动,但是由于种种原因,整个国际货运代理行业的经营秩序仍然不够理想,有待进一步规范。

(四) 多数国际货运代理企业历史较短,服务项目单调,资产规模、经营规模较小,专业人才匮乏

由于我国国际货运代理行业历史较短,长期以来独家经营,服务功能较少,不能提供有关法规和规章允许的所有服务。从资产规模、经营规模角度来看,大型、集团型国际货运代理企业数量较少,中小国际货运代理企业占 70% 以上。多数国际货运代理企业缺乏精通有关业务的专业人才。现有业务人员有待进行普遍的规范化培训。



（五）货代管理体制不适应开放竞争的货代市场的发展

今天我国货代业的发展已发生了根本性的变化，因此需要政府部门、行业协会和全体货运代理企业的共同努力，建立一个适应市场经济发展的、协调各方、运转有序的我国货运代理行业的管理体制。

（六）行业主体为中小企业，竞争力不强，发展物流困难

目前，我国国内 80% 货运代理企业是中小型企业，它们在经营中普遍存在资源分散，专业化服务程度低，市场竞争力弱，融资困难，缺乏网络体系，各自为政，分散经营等弱点，缺少硬件措施，缺乏物流服务的软件实力，不具备发展物流的条件，制约着企业的发展。

四、我国货代的发展方向

（一）提升传统货代业务

调整经营模式，适应市场需求，扩充业务范围，创新发展模式，提高服务能力与服务质量。

（二）开发仓储质押业务

将仓库改造提升为现代化的配送中心或成为从事现代物流业务中的一个环节，提高管理能力，开发质押业务。

（三）开展当事人业务

作为纯代理人所从事的传统业务，其好处是投资少、成本低、责任轻、风险小；不利的是获利少，不能满足当今客户的要求，限制了业务的拓展。而货代作为当事人的身份缔结运输合同更受客户的欢迎。

（四）发展国际多式联运业务

实现“门到门”的运输目标是多式联运产生与发展的基础。多式联运得到世界广大货主的认可和青睐，越来越显示出强劲的生命力，带来良好的经济效益和社会效益，是货代行业中很有发展前途的新的增长点。

（五）拓展无船承运人业务

通过拼箱的方式从而获取更为优惠的运价。

（六）开展现代物流业务

摆脱仅限于运输空间的拼搏，与客户建立伙伴合作关系，为客户设计整套物流方案，将客户利益与物流服务紧密结合，形成两者真正的利益共同体，获得长久稳定的货源——客户。

五、货代人必备的知识 and 素养

（一）货代工作涉及销售与服务两大主题，必备货代基本知识

（1）货运代理须熟知海运地理方面的常识。首先，作为国际货运代理人，应熟知世界地理及航线、港口所处位置、转运地及其内陆集散地；其次，还应了解国际贸易的模式及



其发展趋势、货物的流向等。

(2) 货运代理应熟知不同类型运输方式对货物的适用性。对于货主或托运人而言,选择适当的运输方式,决定于货运代理是否精于以下几个方面业务:运输服务的定期性,运输速度,运输费用,运输的可靠性,经营状况和责任。

(3) 货运代理应了解不同类型的船舶对货主货物的适应性。作为货运代理人,必须了解船舶特征,如船舶登记国和吨位、总登记吨、净登记吨、散装窖、包装窖、总载重吨、载重线、船级等方面的知识。货运代理还应了解货船类型,如班轮、半集装箱船、半托盘船、散货船、滚装船及全集装箱船等。

(4) 熟知航运法规。除应了解《海牙规则》、《威斯比规则》、《汉堡规则》以外,还应适当了解货物出口地或目的港国家的海运法规,港口操作习惯等。

(5) 熟练操作海上货物运输的单证,并确保其制作的正确、清晰和及时。主要海运单证包括提单、海运单、舱单、发货单、提货单、装箱单、港站收据、大副收据等。

(6) 懂得海关手续和港口作业流程。在进出口贸易中,清关是货运代理的一项传统职能。

此外,货运代理所能提供的较低运费率也是考虑的重要因素,货运代理主要与班轮费率关系密切。当然,对货运代理的考察,还应注意资信等其他一些因素。一流货运代理的运作,对货主完成贸易合同是十分重要的。

(二) 货代人员必备的素养

(1) 保持平常心和宽容心。当客户无理指责、刁难、侮辱和投诉时,要保持一颗平常心和宽容心,能作出说明的,要以正当的理由作出委婉的解释,无法解释的请求上司出面协调。但无论如何都要按照作业要求,确保服务质量,以此赢得客户、货主的尊重与理解。

(2) 扎扎实实打基础。物流一线作业是物流人才的成长基地,要成为物流人才,就得从一线干起,在一线增长才干。一线的基础夯实了,才有开拓的思路,创新的举措,才能显示出过人的才华,创造出骄人的业绩,一步一个脚印地迈入人才的坦途。

(3) 成功源于坚持。投身于货代行业,必须从低层做起,一步一个脚印,积累工作经验,吸取专业知识,寻找客户资源,坚持到底,才能成功。

(4) 学会一专多能。复合型的操作工、业务员已经成为物流用工的趋势。货代人员既要会做进口,还要会做出口,不论是做哪种运输方式的货代,都应当会报关报检,还要会上下游和相关岗位的操作。因此,从业人员必须刻苦学习,掌握多项本领,这样的人才能受到企业的青睐。

实用知识

货代高手必须掌握沟通技巧,具备协调能力与统筹能力,并且要保持高度的工作热情。



任务拓展

1. 请充分发挥你的想象力，为自己设计一份货代职业生涯规划。
2. 针对目前我国的货代现状与存在的问题提出改进建议。

任务2 认识国际货代基本概念

任务目标

了解国际货代基本概念，知晓货代的权利和义务



任务实施

一、国际货运代理的定义

“货运代理人”一词来源于英文“freight forwarder”和“forwarding agent”两个词组。由于英文“freight”一词具有运费、装运的货物、普通货物运输等几层含义，“forward”一词则具有转运、转递、转交等含义，“forwarder”一词通常被称为转运人，对于“freight forwarder”这个英文词组，不仅非英语国家和地区有不同的译法，英语国家和地区也有不同解释。到目前为止，尚未形成一个各国公认的、统一的货运代理人的定义。因而，不同的国家和地区对货运代理人有不同的称呼，不同的理解。

2004年10月，国际货运代理协会联合会（以下简称FIATA）推出了“国际货运代理及物流服务”的最新定义：“所谓国际货运代理及物流服务，指的是所有与货物相关的运输（即采用单一的模式或多式联运模式所完成的运输）相关的服务，及货物的拼箱、储存和处理、包装或配送等相关的服务和与上述有关服务相关的辅助性及咨询服务，其中包括但不限于海关和财政事务、货物的官方申报、安排货物的保险、代收或支付与货物相关的款项及单证等服务。”因此，国际货运代理人是指向客户提供各类与货物的国际运输、拼装、积载、管理、包装或分拨相关的服务，以及相关辅助和咨询服务的人。

1995年6月6日我国国务院批准的《中华人民共和国国际货物运输代理业管理规定》第二条规定：“国际货物运输代理业，是指接受进出口货物收货人、发货人的委托，以委托人的名义或者以自己的名义，为委托人办理国际货物运输及相关业务并收取服务报酬的行业。”《中华人民共和国外商投资国际货运代理业管理规定》第二条还规定：“外商投资国际货物运输代理企业是指境外的投资者以中外合资、中外合作以及外商独资形式设立的



接受进出口货物收货人、发货人的委托，以委托人的名义或者以自己的名义，为委托人办理国际货物运输及相关业务并收取服务报酬的外商投资企业。”

尽管世界各国因货运代理业的历史发展、管理体制和法律文化等的不同，对于货运代理人的称谓、定义有所不同。但是，基本上都认为货运代理人是受运输关系人的委托，为了运输关系人的利益，安排货物的运输，提供货物的交运、拼装、接卸、交付服务及其他相关服务，并收取相应报酬的人。其本身不是运输关系的实际当事人，而是运输关系实际当事人的代理人。

二、国际货运代理的作用

- (1) 组织协调。通过组织协调运输，简化国际贸易程序。
- (2) 开拓控制。创造开发新的运输方式、新的运输路线、新的运费费率及新的货代市场。
- (3) 业务顾问。提供运费、包装、金融、海关、领事、单证等方面的咨询。
- (4) 提供专业化服务。通过专业知识，提供运输、报关、报检等方面的服务。
- (5) 提供特殊服务。通过拼装优化货物运输路线及降低运输成本。
- (6) 中间桥梁。连接收发货人、运输公司等各方的桥梁，同时为各方提供服务。

三、国际货运代理的业务范围

1. 服务对象

国际货运代理业务服务对象如图 1-1 所示。



图 1-1 货代服务对象

2. 服务内容

(1) 代表发货人（出口商）。选择运输路线、运输方式和适当的承运人；向选定的承运人提供揽货、订舱；提取货物并签发有关单证；研究信用证条款和所有政府的规定；包



装；储存；称重和量尺码；安排保险；货物到港口后办理报关及单证手续，并将货物交给承运人；支付运费及其他费用；收取已签发的正本提单，并付发货人；安排货物转运；通知收货人货物动态；记录货物灭失情况；协助收货人向有关责任方进行索赔。

(2) 代表收货人（进口商）。报告货物动态；接收和审核所有与运输有关的单据；提货和付运费；安排报关和付税及其他费用；安排运输过程中的存仓；向收货人交付已结关的货物；协助收货人储存或分拨货物。

(3) 作为多式联运经营人，它收取货物并签发多式联运提单，承担承运人的风险责任，对货主提供一揽子的运输服务。

(4) 其他服务，如根据客户的特殊需要进行监装、监卸、货物混装和集装箱拼装拆箱运输咨询服务等。

(5) 特种货物装挂运输服务及海外展览运输服务等。

四、国际货运代理的权利和义务

（一）权利

- (1) 以委托人名义处理委托事务；
- (2) 在授权范围内自主处理委托事务；
- (3) 要求委托人提交待运输货物和相关运输单证、文件资料；
- (4) 要求委托人预付、偿还处理委托事务费用，如运输费、仓储费、港杂费、报关报检费等；
- (5) 要求委托人支付服务报酬；
- (6) 要求委托人承担代理行为后果。货运代理在委托权限内为了委托人的利益从事的行为，不论是否使用了委托的名义，代理行为产生的后果由委托人承担；
- (7) 要求委托人赔偿损失；
- (8) 解除委托代理合同。可随时解除，但应赔偿损失。

（二）义务

- (1) 按照指示处理委托事务；
- (2) 亲自处理委托事务；
- (3) 向委托人报告委托事务处理情况；
- (4) 披露委托人、第三人；
- (5) 向委托人转交财产；
- (6) 协助、保密。

五、违反合同承担的责任

(1) 延误运输的赔偿责任，如属海上运输，根据我国规定，赔偿限额为“迟延交付货物的运费数额”；

(2) 货物损毁、灭失的赔偿责任，如属海上运输，根据我国规定，赔偿限额为“每