

基 础 篇

第一章 国际货运代理的基本关系

第一节 代理和代理制概述

一、代理代理人与代理权

代理 (Agency) 是代理人 (Agent) 按其 与委托人 (Principal) 达成的代理协议 在委托地区、期限和范围内以委托代理名义开展对外活动、办理业务和处理委托人要求事务的服务性行为。代理 亦是一种称谓。代理人，是指被授权进行代理行为的当事人。代理商，则是指具有代理行为资格、并通过行为的实施以营利为目的的商业经营者。代理关系，一般由作为主体的委托方和作为客体的被委托方即代理人，以委托代理协议的形式而形成。代理人在委托人授权范围内开展代理活动的权力，称代理权。代理权限取决于当事人的约定。国际经贸和航运事务中 通过委托代理、以代理制的方式进行营销、开展相关业务活动是一种普遍、习惯的做法。

代理人与委托人之间的代理关系，以及代理关系人之间的权利与制约，可以由经双方接受的书面或口头明示的方式予以确立。世界各国一般都有《代理法》等相应法规来对代理关系当事人及行

为进行规范与约束。我国《民法通则》有关“代理”节及《合同法》有关“委托合同”节对此亦有明确规定。为了维护代理人的权利，防止无权代理、越权代理和危及第三方的利益，以及明晰日后发生事端的责任归属，当事人应该采用有效书面委托、代理协议书或书面合同的方式，并清楚表述代理关系的建立、委托代理的事项、以及代理人和其他当事人的权限、责任、期限及费用等。

委托人对代理人的代理行为承担责任。但委托人不承担代理人在未经授权或超出授权范围的自主行为，或失职、失误，或未按惯例处理相关事宜等导致代理人本身或委托人或第三方的损害。我国《合同法》第 406 条规定：“有偿的委托合同因受托人的过错给委托人造成损失的，委托人可以要求赔偿损失。无偿的委托合同，因受托人的故意或者重大过失给委托人造成损失的，委托人可以要求赔偿损失。”受托人超越权限给委托人造成损失的应当赔偿损失。”

代理人接受委托后开展活动、代办业务，除合同另有约定外，有权要求委托人支付相应的报酬，委托人有义务向其代理人支付相应的报酬。报酬形式、水平及支付方式应在合同中事先约定。货运代理实际中，这类报酬通常以代理费（Agency Fee）、佣金（Commission）和手续费（Handling Charges）等形式由委托人支付其代理人。

代理事项完成或代理期限届满，委托代理和代理关系终止。若委托人取消委托或代理人辞去委托、代理人丧失民事行为能力或死亡等，代理关系亦终止。一些国家的代理法并规定：不论当事人意愿如何，法律行为可终止代理关系；由于战争继续代理关系会损害当事人一方或双方的利益、代理标的物的变化、代理人的利益变成违反委托人的利益等，代理关系可终止或自动终止。

二、代理制

随着商品经济的发展，社会和市场竟争日趋激烈，厂商和经贸企业单纯依靠自己的组织行为和自身的知识、才能以及因时间、

地点等方面的原因，要进行广泛的业务经营，尤其是跨地区的国际经贸和物资流通，显然是十分困难的。因此，需要委托具有熟悉当地环境和运作规则、又有专业知识和操作经验的商家来代理相关事务和处理各项业务，以满足客户需要和企业经营活动的要求。为使这种委托行为合法化，许多国家制定了规限代他人办理事务的代理制度的相应法律，以保证当事人行使民事权利和企业法人开展正常业务、拓展对外经营。同样，企业法人也可依据民事法律在其不可能亲自操办繁杂和具体业务时可以委托他人或指定代理人办理，以保证业务进程。

所谓代理制，是指对外经济活动及国际贸易过程中，当事方以委托人的名义授权他人（即代理人）代办特定业务、处理相关事项，并按约定支付被授权人报酬的行为方式和一种制度。这种方式和制度通过实践已被普遍接受，形成常规。在国际货运领域，货运代理作为一种制度的确立主要在 18 世纪，并首先在欧美等资本主义商品经济和对外贸易较为发达的地区逐渐形成。20 世纪代理业为适应社会进步、产业结构调整、经济发展，适应不断增长的国际贸易的需要而发展的同时，代理制度也不断在变革和完善，具体表现是代理形式多样化、代理内容广泛化、代理合同标准化、代理业管理规范化；代理商行为严格化。因此，也促进了整个代理业的业务能力和服务水平的明显提高。20 世纪中、后期，世界经济、国际贸易迅猛发展，通讯等科学技术显著进步，包括国际货运在内的代理制度在国际贸易中已被广泛推行，对国际贸易和世界经济的发展起到了积极推动作用。今天，全球经济趋向一体化，世界资源在不断的进行整合，信息与全球通讯技术、数据电子交换系统等的应用，使生机勃勃的代理制度增添了现代化的气息，货运代理制度必将在现代经济、国际贸易和综合物流中发挥出更积极地作用。

我国的对外贸易运输的代理制度，也同样伴随着社会分工、经济发展和对外贸易的需要而早已存在并不断发展，并与国外进出口商等外来经济形成了紧密的联系。新中国成立后，我国组建了一系列行业代理以适应社会制度的变革、经济发展和对外贸易与

运输的要求，从而形成新的代理业格局和相应的代理制度。中国对外贸易运输总公司及其下属公司的成立，各专业性进出口公司的组建并作为销售和采购代理，为我国对外贸易和企业生产提供信息、国内企业产品向国外推销和引进我国需要的国外产品建立了途径及高效率 and 低成本的渠道。在当时的环境下，这种对外贸易统一代理制的形式、紧密了我国与世界经济的联系和贸易往来，为国家经济建设和对外贸易事业的发展起到了重要作用。1953年1月1日中国外轮代理总公司及其下属公司的成立标志着我国国际船务代理和货运代理制度的形成，为从事往来我国的国际商船及其他行走国际航线的船舶、港口、货运及相关业务等方面的咨询、进出口安排、货物装卸、单证处理、费用与费收结算、海事与货损、货差案的处理等提供了代理方便与保证。从而，为打破当时外国势力对我国经贸的国际封锁、实现我国对外贸易和经济交流架起了桥梁，为我国的远洋船舶走向世界和远洋事业的发展发挥了重要作用。近20年，是新中国成立后代理业乘着我国经济体制改革和对外开放、伴随着经济快速增长和产业结构的全面调整的东风而迅猛发展的时期。改革开放、经济发展、产业结构调整和社会变革，冲破了原有单一体系的代理模式，使包括对外进出口贸易、国际货运在内的代理市场朝多元化、多层次、全方位的方向发展。目前，在我国境内，经外经贸部正式批准的国际货运代理企业已遍及全国各地和海陆空各货运领域，并按照社会主义市场经济体系和与国际接轨的要求逐步形成相应的代理制度。

三、代理与经纪的主要区别

国际航运领域，活跃着从事船舶买卖、租赁和海运业务中介服务的经纪人。代理和经纪 (Brokerage) 都是随着经济发展为满足社会和市场需要派生出来的经济活动，是社会化生产的产物。代理商和经纪商是这两个市场的主体和从业者。他们以拥有的资源、实力、优势为客户服务为企业产品拓展市场调节市场供求与流向起到了积极推进作用。

代理与经纪是两个不同的概念。与上述代理人概念比较，经纪人，是指根据委托要求从事有偿中介服务的人。经纪人有自己的活动范围、目标市场、业务特征和行为方式。当然，两者也有共性和相同要求。他们在经济活动中的主要区别是：

1. 服务对象

代理人与经纪人 (Broker) 的服务对象前者一般以特定的客户为主，通过建立长期代理关系，或一般代理关系，或特定事项的代理关系等进行权限范围内的事务代理；后者为分布广泛的需求者作为对象进行服务。

2. 行为名义

代理人是在委托或代理协议确定的权限内以委托人的名义进行具有法律意义的行为，即行为的法律后果直接由委托人承担。实务中，代理人按照船东授权及要求并以船东名义与货主单位签署批量货物的运输合约。这样，代理人为船东所签合约产生的权利与义务，均由委托方的船东享有和承担。船东有权或委托其代理人要求货主按合约规定交付货物、支付运费等，同时，船东有责任把货运单据记载的货物按规定运抵目的地。而经纪人一般以自己 and 中介名义为委托人进行某项业务的交易活动，为买卖或供需双方牵线搭桥并通过自己的工作促使双方成交的具体业务活动。经纪人更注重其业务技能和具体的行为质量。

3. 行为方式

代理人在接受委托后针对具体内容按照要求、业务运作规则和惯例制订相应计划并予以实施，业务行为具有被动性、单一性、连续性；而经纪人在接受委托后针对具体内容，按照要求及掌握的信息和渠道进行多向询盘，或者，据买卖双方的要求，经与委托人多轮协商，将有关涉及委托人的权利、义务的业务和法律文件转交给委托人并须获得委托人的确认后才能实现其交易。业务行为具有主动性、多向性 (询复盘的面和线) 独立性 (中介谈判)。因此，经纪人在交易过程中应保守买卖双方的机密，同时应如实将谈判情况与自己的工作和建议通报给委托人，维护委托人的良好信誉

和利益。代理人与经纪人的行为都有延续性，对业务事项进行跟踪处理直至完成。

4. 服务范围

代理人的代理行为，在各国一般都不受种类的限制，范围较广。经纪人的经纪行为，在外国有所不同和限制，比如，在日本限于物品的买卖或其他非买卖行为；在瑞士限于动产和有价证券的买卖；在德国限于商品和有价证券的交易；在韩国限于买卖行为。我国目前对经纪人尚无明确的行为范围的限制，但随着社会主义市场经济的发展，有关经纪业的法律将日趋完善。

5. 报酬

代理人的报酬，是通过代理事项、标的按一定的百分比或数额以代理费或手续费等形式向委托人收取，费用可以从委托人的备用金或待结算金中支付；而经纪人的报酬，根据委托事项的中介结果，以标的或成交额的一定百分比的佣金或回扣的方式事后向委托人收取。因此，委托人要防止经纪人为获取佣金，匆忙签约而违背委托人利益的事发生。

然而，代理与经纪，都是专业性和服务性很强的经济活动，要求从业者具备一定的专业知识、业务技能，良好的服务素质，能严格按照规定、程序处理业务的行为准则。实务中，代理人与经纪人业务，时常因市场需求会出现交叉或重叠，但这并不意味着代理和经纪两者都在从事相同性质的业务。严格地说，他们从事的是两种职能 其行为名义、方式是可区分的 权利与义务也不尽相同。

第二节 国际货运代理类别与服务范围

一、货运代理人与货运代理业的作用

1. 货运代理人的概念

货运代理 (Freight Forwarding) 这一经济活动早在 16 世纪随着国际贸易发展和生产社会化就已出现。长期来，货运代理人 (the

Freight Forwarder 在传统的货物运输领域,主要从事替货主安排货物运输及货物进出口相关的事宜,包括替货主交接货物、办理单证、订舱、安排拖运、报关、保险、仓储等。因此,货运代理人一般是指接受货主委托为其代办货运及相关业务的企业和代理商。随着航运环境、条件的变化,货运技术和通讯技术的进步,货运代理的活动范围不断扩展、活动内容不断扩大,货运代理业的功能和作用也在发生着变化,货运代理人的地位和承担的责任,也因服务性质、业务角色的不同,发生相应的变化。因此,货运代理人的概念在今天必须根据其实际业务性质、服务行为、发挥的作用和产生的结果加以认定。

1990年7月13日我国对外经济贸易部发布的《关于国际货物运输代理行业管理的若干规定》中第4条指出:“国际货物运输代理是介于货主与承运人之间的中间人,是接受货主或承运人委托,在授权范围内办理国际货物运输业务的企业”。并规定:“国际货物运输代理企业除拥有为代理业务的必须的仓库及小型车队外,一般不经营运输工具,也不经营进出口商品”。可见,货运代理人是指一般不经营运输工具和进出口商品,而是联系货主和承运人的、根据委托办理国际货运业务的从业者。应该认为,这个从业者,不仅仅是指接受货主委托代办货运事宜,而且应包括接受承运人委托代办货运事宜的企业或代理商,是广义范畴的货运代理人概念。从委托角度,即有接受货主委托为货主服务的货运代理人和接受船东或承运人委托为船东或承运人服务的货运代理人。按照国际惯例,签订委托代理合同,在约定的权限范围内代办与货物进出口、运输、乃至物流链等相关事宜,并按规定收取相应报酬的人均应为货运代理人。与此相关的行为即是代理行为。

集装箱运输和国际多式联运的产生与发展,货运代理人事实上不仅仅起到货主与承运人之间代办货物运输事宜的桥梁作用,而且根据国际贸易对各类货物的运输要求,承担起集中托运、多式联运和综合物流管理的任务,发挥着承运人和独立经营人的职能,因此,国际货运代理人的概念和内涵发生了根本性的变化。 1995

年 6 月 29 日由对外贸易经济合作部公布施行的《中华人民共和国国际货物运输代理业务管理规定》第 2 条指出：“国际货物运输代理，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。”显然，这种以自己名义为委托人办理国际货物运输，已不是中间人，而是以自己拥有的运载工具或与其他船东或承运人签订协议，承办货物的运输事宜；相关业务，也包括拥有各类仓库、堆场以及其他设施设备，从事与货运延伸性乃至综合物流的各种事宜。1998 年外经贸部根据上述的《管理规定》制定和发布的《实施细则（试行）》进一步指出：“国际货运代理企业可以作为进出口货物收货人、发货人的代理人，也可以作为独立经营者，从事国际货运代理业务。”

现代意义的国际货运代理人，不仅可从事传统的货运代理业务，而且可以自己的名义独立开展经营活动，承接货物和签发提单、对货物进行直接控制，处理货物运输的各项事宜，并直接承担在运输过程中货物损坏或灭失的责任，其业务范围已扩展到租船经营、包机运输、国际多式联运、以及综合物流管理和现代物流领域，成为国际贸易和世界经济活动不可缺少的重要组成部分。

由于国际货运代理人的工作内涵已发生显著变化、呈现出多元化和双重职能的特点，所以，在经营活动中，国际货运代理人应注意把握活动的对象和业务的性质，要明确自己所扮演的业务角色、以及权利和义务和风险责任，使自己的决策和行为与业务性质和扮演角色相适应。

2. 国际货运代理的行业特性

国际货运代理是社会分工和代理业分工不断细化的产物，它具有明显的行业特性，并主要表现在：

(1) 专业性和服务性。从业者需要专业知识、技能、经验作支撑，同时，他又需要通过自身的良好服务吸引客户，这是从业者开展活动最基本的条件与要求。

(2) 代行性和独立性。这是由货运代理人的双重职能所决定。代行性是从委托代理角度、身份和所起的作用而言，独立性是从经营角度、身份和承担的责任而言。两者的区别与接受服务的对象、承办业务的性质、以及货运代理人的行为方式等有关。

(3) 市场性和风险性。货运代理企业的经营活动及其成效依赖于市场环境和市场行情，任何市场要素的变化，都会对从业者的经营活动产生影响。同时，市场进入方便，参与者分布广而分散、具有流动性与隐蔽性，业务链的环节较多，以及不同地区和国家的货运习惯和法律的适用性等，使货运代理企业承担难以预测和把握的经营与责任风险。

国际货运代理行业的上述特性，一方面要求行业的经营者要有自己明确的目标市场，加强组织管理，建立合理的业务运作模式，协调销售与操作，业务与财务的关系，以及配备具有良好专业基础、业务素质和职业道德，能严格按照风险管理要求和业务运作程序做好本职工作，以及能应对市场环境变化和处置业务随时出现问题的能力。

在行业管理方面应建立便于企业经营和公平参与竞争、规范业务程序和有效市场管理的模式和制度，能使货运代理企业与运输公司、储运公司、相关监管部门建立紧密联系和信任合作关系，使货运行业管理与其他相关行业乃至国民经济的发展保持协调。

近 10 多年来，随着我国改革开放的不断深入、国家经济和对外贸易迅速增长，在货运代理行业领域，来自国外和国内的从业企业迅速增加。我国的有关职能部门在推进货运代理业的有序发展，规范货运市场，加强货运秩序和经营管理，协调货运代理的各种关系等方面，作了大量工作并取得明显成效。目前，还仍然存在着问题，如进一步健全和完善各种规章制度，依法参与市场经营和公平、合理竞争，建立长效的管理模式和实施机制等，需要通过不断改革，经济不断发展，以及法制社会的形成过程中，不断的得以克服和解决。

3. 国际货运代理业的作用

在国际贸易、航运经营及物流活动的过程中，国际货运代理业不仅发挥着一般代理作用：为委托人在本地或异地处理相关业务事宜，及时提供或反馈市场和业务活动信息，帮助委托人拓展活动领域和为委托人扩展业务提供决策依据等；作为专业代理人，在上述方面起着重要作用：

(1)通过专业服务，可以使委托人不必为自己原本不熟悉的领域花费更多心思与精力、或难以靠自己的力量完成的相关事宜得到有效处理。自己则可以全身心投入本业经营活动，开发适销对路的市场产品、促进本业发展；

(2)国际货运代理商，熟悉专业及相关业务，为客户提供专业咨询。同时，因熟悉业务各关系方，交际和公关活动能力强，可以为物流环节的畅通提供及时、有效和经济服务；

(3)为厂商和其他委托人提供最佳货物进出口运输路线、运输方式，以及承运人及相关服务方，降低物流总成本。特别在货物联运或多式联运、综合物流过程中，代理人作为全程运输承运人、或综合物流管理人，起到了运输链或物流链各环节的组合和协调作用；

(4)通过代理人的网络和运用的先进通讯技术等可以对货运及整个物流过程进行跟踪服务和环节监管，确保货运各个环节和物流安全，按照委托人的要求提供完善的全过程的相关业务和信息服务；

(5)代办货运保险。一旦发生货损、货差或货运责任事故，代理人可运用其专业知识和具有的丰富经验处理和维持委托人的利益；

(6)以协议为依据，委托人可以就其委托业务在财务与资金安排上进行针对性预算，及时收取客户的款项，正确、合理地支付生产和经营活动中发生的各项费用，提高资金的周转率和使用效益。

货运代理业所发挥的专业性作用，是其他行业或其代理人不能替代的。因货运过程业务的复杂性、广泛性和国际性，尤其是现代国际物流所要求的业务知识结构及其技术性、专业性和综合性，

货运代理业的服务功能进一步扩大与加强，其作用和地位就显得更加突出。与之同时，随着社会经济发展和国际贸易的扩大，国际货运代理业在多向经营活动中，通过建立多向代理关系和各种业务有机组合，使有限资源得到充分利用，经营成本下降，进而使国际贸易和物流总成本进一步减少。

二、国际货运代理业的服务范围

国际货运代理业的服务内容与范围很广，并主要来源于委托人的委托事项。由于各家货运代理企业的条件与能力存在差异，以及经营环境限制，国际货运代理企业一般只能在其目标市场和经营许可范围内开展有限的活动、组织货运、承办货运代理事宜。传统的货运代理，其业务和服务范围比较狭窄，主要是接受货主委托代办货物订舱、进出口报验和报关、交接、仓储、安排拖运、缮制托运单证等货运相关事宜；接受船东和运输公司委托代办货物交接、安排装卸、缮制货运单证、代表承运人签发提单以及代收代付款项等与货运相关的业务事宜。随着集装箱运输的形成与发展，货运代理服务范围由传统的、简单货运方式的代理服务延伸到货物多方式的联运代理服务，包括海陆联运、或海陆空联运等的多种方式一体化服务，由口岸代理服务转向以口岸为主向内陆点辐射的网络型和一条龙服务，即实现了哪里有货，服务就跟到那里的全方位、多层次、多方式的综合服务。在集装箱方面，服务不仅与货物及运输有关，还包括货物装箱与拆箱、集装箱管理与跟踪、集装箱调运用与拖运、集装箱租赁、维修、集装箱货物的“门到门”服务、转运安排，对那些难以整箱托运的货物进行拼箱托运服务等。服务对象包括厂矿企业、经销商和各专业贸易公司、海运、航空和陆运等承运人公司，物流公司和进出口货物监管部门等。

考察现行国际货运代理企业，它们的经营范围和业务方向一般都局限在其认定的细化市场或目标市场内。根据不同的对象或委托要求，主要业务范围：

1. 为货主服务的货运代理人

国际货运代理人为发货人服务，其业务主要包括：向货主提供船期、航班、运价、货物出口报验、报关以及装运港、目的港及运输规定及信息查询；按委托货运要求，选择运输途径、方式和合适的承运人，确认运费和其他相关费用；接受和审核发货人提供的货运资料，提醒发货人准备货物进出口国家和地区要求的如许可证、检验证明等文件；为发货人准备必要的单据，以备通关查验；向选定的承运人订舱（根据委托安排出运货物进港、仓储，必要时）计重和计量、检验（包装货物和标记，必要时）办理报关、清关手续（代办货运保险，必要时）把货物交付承运人或其代理人，掌握装船情况及离港时间，及时向委托人报告有关货物出运等信息，向承运人或其代理人代交运费及其杂费、取得提单或运单并将它交给发货人或按发货人指示处理等；货物出运后，通过与承运人在装港代理人或目的港代理人联系，监管货物运输过程直到交给收货人；如发生货物损坏、短缺和灭失，协助发货人向承运人进行索赔；发货人委托办理其他事项。

国际货运代理人为收货人服务，其业务主要包括：接受委托人（收货人）委托，保持与目的港承运人的代理人联系，随时查询和及时掌握货物运达信息；并保持与收货人联系，作好提货文件、费用和接受货物的准备；对需要领取进口许可证和报关纳税的货物，在货物抵达前及时办妥相关手续；货物运达后在规定时间内办理进口清关、查验和提货手续，根据委托要求，安排货物仓储和到“门”运输（或拆箱检验、分拨或安排转运等），向收货人（委托人本身或委托人指定的人）交付货物；协助委托人就货物的短缺、损坏等向承运人进行索赔；委托人要求代办的其他事宜。

2. 为承运人服务的货运代理人

与货物出口相关的工作：回复托运人有关船期、飞机航班或陆运车辆发运时间、运价和货运相关事宜的查询；接受托运人订舱、订车；制发货物入仓或进场单据，或集装箱放行单，并安排货物入仓或进场、或装箱；协助船东或码头做好货物舱位配载与装船、装机或装车工作；审核由码头、场站汇总的货物清单，缮制货运出口

单证等，并向海关申报出口货物情况；向船舶承租人签发滞期或速遣通知（航次租船时）代签提单或运单给托运人，向托运人代收运费，向有关方代付费用；出口单证汇总及费用费收审核和结算；有关货运文件送交给委托人并报告出口货载、用箱、费用费收等情况；向各目的港、车站代理传送货运文件和传递有关货运信息；回复客户查询；承运人和客户要求处理的事宜等。

与货物进口相关的工作 获取并审核进口货运文件 向收货人或通知人传达货物到港信息；缮制进口货运单证，办理货物进口申报手续 通知和协助港站、码头安排卸货作业 安排上门交付、拆箱交付、或货物转运事宜 收取运费及其他相关费用 办理放货 若集装箱货物 做好箱子交接、查验等工作 进口单证汇总 向委托方和分包方结算费收与费用；承运人或客户要求处理的事宜，等等。

按运输方式分类 国际货运代理人的服务与经营范围 货物海运，货运代理人接受货主、船东或其他委托人委托，代办有关航线及船舶货运进出口、中转、进出口报关及其他货运相关业务事宜；货物陆运，货运代理人接受货主或其他委托人委托，代办陆上拖运、车辆或专列申请 到门服务 分拨运送及相关业务事宜 货物空运，货运代理人接受货主或其他委托人委托，代办订舱或包机，托运、转运、提取、进出口报关及其他货运相关业务事宜 货物联运和多式联运，货运代理人接受货主委托，代办全程运输或换装转运业务，监管货物运送过程和各个环节，负责处理全程运输过程中各项事宜。如果货运代理人以自己名义签发自己提单或运单给全程运输货物的托运人，这时他的服务行为已变为独立经营人的经营行为，即由委托代理人身份变为契约承运人身份，相对货主，他事实上是一个无船承运人或多式联运经营人。因此，这时的货运代理人须向其货物托运人承担提单载明的义务与责任，不论该货物实际并非由他承运。而他与实际承运人之间的责任追索关系一般由双方通过合约确定。此外，货运代理人作为第三方物流和物流功能性服务提供者，接受委托，直接参与物流服务和综合物流或供应链管理。

按货物性质与运输要求分类，国际货运代理的服务与经营范围：普通件杂货、集装箱货物、拼箱货、批量散货（包括小宗和大宗干散货和液散货）、重大件、危险品和其它特殊货物、展品、快件，包括海运、空运和陆运的各类货物。

现代货运领域，货运代理业务范围除上述外，还包括货物包运业务、租船货运业务，提供市场分析、信息管理、开展专业咨询和网站服务，提供物流系统和供应链设计等自身有条件、能力而又不受其他限制的与货运相关服务和经营项目。

三、国际货运代理商类别

国际货运代理商按地域、授权地区或业务范围、权限、运输方式、业务项目性质、服务中所起的作用和扮演的角色等，可分为几种类别。

1. 国际货运代理与国内货运代理

国际货运代理商是指接受国内外和相关专业的委托人的委托代办货物进出口及相关业务事宜或接受委托后以自己名义独立处理货运和其他相关业务的专业货运代理公司。许多国家，这类代理商须获得行政管理机关的审核批准并办理工商及税务部门注册登记手续后才享有指定业务范围的经营权，按规定缴纳税收，接受定期经营和财务审计。我国亦有同样规定。这类代理商一般熟悉国际贸易和国际航运，与国际厂商、进出口贸易公司、远洋运输企业等保持良好关系，能为客户提供国际货运服务和业务操作。有的公司在国外和一些地区还设有自己的办事机构或公司，或与当地的货运代理公司建立的互为代理关系，以提供全程运输和货物交付的最良好服务。这类代理商一般对人员的素质要求较高，要求高效率的通讯设施，能处理货运及相关业务的各类条件、业务周转资金的实力。

国内货运代理商是指按审批规定具有条件接受委托从事国内贸易货运及相关业务的专业代理公司。这类代理商一般与本地地区的内贸厂商保持密切关系，借托本国沿海和内海海运、江河水

运、公路与铁路、国内航空等从事内贸货运相关的代理业务。

2. 总代理与分代理

总代理，亦称总代理人，是指在特定地区作为委托人的全权代表，处理委托人在该地区所有货运及其他相关的委托业务事宜。总代理人作为委托人的全权代表，一般拥有该地区业务管理权与决定权，所以委托人在指派总代理人时都采取非常谨慎的态度，并以代理协议对他的权力予以明确限定。在总代理制下，被委托的总代理人有权在特定地区设立分支机构或分公司以处理该地区的货运及相关业务。这时，总代理人一般有义务向委托人进行通报，以便委托人联系该地区分代理代办业务和处理有关事宜。

货运代理实务中，委托人和业务关系人在具体的业务活动时通常直接与该地区总代理人的下设机构或分代理人进行联系和业务的具体委托，为了协调总代理与下设分代理之间的关系并从统一管理之要求出发，代理公司内部应建立相应的沟通渠道和汇报制度，下设机构或分代理人应按规定把委托人的业务委托情况备案并即时报告总代理。总代理下设代理公司，一般以独立的经济实体与独立法人按有限责任公司的名义注册登记。

由于国际货运是国际间跨国跨地区的业务和经营活动，一个国外的委托人不可能十分熟悉和掌握另一个被委托人国家的种种情况，所以采用总代理和总代理制方式具有实际意义。即委托人可以用较少的投入、较短的时间在一个国家或地区建立自己的代理关系，可以通过总代理人的下设机构或公司、以及代理网迅速开展业务、拓展市场，起到事半功倍的作用。就代理商而言，有利于地区业务营销和发展，有利于建立网络和发挥网络功能，有利于吸引众多客户和占有市场，有利于提升自己服务质素和水平。

总代理制的缺点是，代理区域幅度大、层次增多，管理存在难度。所以合理布局、统筹安排、加强协调，建立有效管理方式与机制和防范风险，是总代理做好工作的关键。

分代理，亦称分代理人，在总代理制度下，由总代理人指定在某个特定区域以委托人名义开展活动、代办货运及相关业务事宜。

的代理人。分代理人的业务范围和工作行为不仅应规限在委托权限内，而且应符合总代理管理的有关规定与要求。因分代理人大多直接面对客户，承担大量、繁杂的货运单证工作，为了防止业务出错，在分代理公司内部应有一套相应的管理制度、运作规程和监控方法。

3. 独家代理与多家代理

独家代理，是指接受委托人委托在指定市场（可能是某一区域、货类、业务事项）享有专营权的代理人。国际货运实务中，签定包运合同的如批量较大的干散货、液散货、集装箱货、重大件、冷冻货、动植物类、军工产品等特殊货物，委托人通常都与那些服务和声誉好、专业性强、业务精的代理商签约，委托以独家代理人代办货运及其他相关业务事宜，或以委托人独家代理人的名义对外开展活动。在委托物流管理方面，因对受托人的各方面要求都比较高，所以，委托人一般寻选那些已形成规模、设施和设备完善、有技术和资金实力、懂物流管理的代理商作为其独家代理人并全权委托他进行物流管理、处理物流过程的所有相关业务事宜。

独家代理与总代理是两个不同的概念。委托人把指定市场的代理权交给唯一代理人，其委托和代理关系清楚，权利、义务和责任也容易分明，代理工作的好坏容易界定，方便对代理的管理和业绩评估，有利于促进代理人积极开拓市场，改善服务，促使委托和代理双方在协议的约束下相互支持和配合，保证业务顺利、有效进行。

然而，委托人把自己在该地区的专营权放给独家代理商，尽管有代理协议约束，一旦代理业务出错，代理商面临资金紧张、经营困难等境况时，委托人也同样会面临随之而来的困境与风险。货运代理实践中，委托人如何避免完全依赖代理人，保证代理人按照代理协议和委托权限履行代理义务，以及如何协调与独家代理人的关系，是委托人采用独家代理方式面临的一个问题。

多家代理（亦称一般代理或普通代理）作为一种代理方式，是指委托人委托多家代理商代办和处理某一市场（区域、货类）的货

运及相关业务事宜，这些委托代理人在这个市场没有专营权，委托人自己也可在这个市场开展相关活动。而代理人按代理协议履行义务、承办业务，并向委托人收取相关费用。这种方式，对委托人而言，能保证其业务和管理居于主动地位；容易全面了解信息、掌握市场即期变化，及时制定营销策略和价格政策；可以多向获得客源和货源，有利于拓展市场、增加份额；易为那些政策与法律不容许企业垄断市场经营的国家和地区所接受。另外，也有利于促进代理人不断改进业务能力和条件，增强服务意识，提高工作主动性和积极性。

采用多家代理方式，必须防止和避免在同一地区委托代理人之间造成恶性竞争，互相打压、互挖墙角、随意降价、争夺同一客户、争揽同一货源等情况发生，否则，也不利于委托人实施地区营销战略、实现企业的经营目标 影响委托人根本利益。

因此 采用独家代理还是多家代理方式 委托人必须根据市场实际情况、代理状况、企业目标、竞争策略与要求予以决定。

4. 按运输方式划分专业代理

(1) 海运代理：是指为海上船舶运输服务的专业代理和代理人。包括船务和货运代理。

(2) 空运代理：是指为航空运输服务的专业代理和代理人。包括货运和客运代理。

(3) 陆运代理：是指为公路、铁路和其他陆上货物运输服务的专业代理和代理人。

(4) 班轮货运代理：是指为固定航线上船期、航班确定的有规则运行船舶进行货运及相关业务服务的专业代理和代理人。包括杂货运输班轮和集装箱运输班轮。

(5) 集装箱货运代理：是指从事集装箱货物的装箱与拆箱、安排进出口及相关业务的专业代理和代理人。

(6) 不定期船货运代理：是指为那些不规则来港船舶和航次租船提供货运等事项服务的专业代理和代理人。

(7) 液散货货运代理：是指为油轮、液化气船和液散化工品船