

船东提单和货代提单的不同操作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/255/2021_2022__E8_88_B9_E4_B8_9C_E6_8F_90_E5_c67_255758.htm

在国际上通行的做法是船公司对货代，货代对客户，所以，如果大家注意一下，应该可以发现从国外进口过来的货物客户手里拿到的通常是分单。这样客户就只会流转在货代之间，而在船公司那里流转的是货代的信息，大家可以看我在3楼留言中的链接部分的流程图。这也可以说是货代出分单的一个好处，出分单还有以下一些好处：1. 对于FOB条款，运费到付的业务，通常货代都需要把主单的收货人打给其目的港的代理，然后货代出分单给客户，将来代理会为其从收货人那里收取运费。船公司一方面在做运费到付上有一定限制，另外船公司的价格和报给客户的价格之间的差价部分，如果只出主单，也不是很好处理。而代理却可以非常方面地处理掉这个问题。2. 对于DDU，DDP的业务，船公司只会负责把货运到目的港，如果发货人要求货代做一条龙服务，这时货代就需要出分单，主单出给自己在目的港的代理，由代理负责目的港清关、送货甚至代垫税金。这就是目前流行的门到门服务，只要客户告诉我们你的货物在哪里，我们将从发货人的门提货直到送到收货人的门。3. 对于运往北非或南美的空运业务，由于航空公司和航班的限制，另外从成本角度考虑，通常货代会选择在DUBAI和MIAMI做中转港，即安排一程先把货物先运到这DUBAI和MIAMI，然后由货代在DUBAI和MIAMI的代理安排把货物运抵北非或南美。这时就需要把主ONSING给货代在这两个港的代理，而货代会出分单给客户。大家可以看到

，正是货代之间紧密的国际合作，使得业务可以分段操作，而对于客户确实全程的效果。4. 对于三角贸易的业务，国内货代会要求船公司出全程主单给自己，然后出一套发货人是供应商，收货人是中间商的分单；然后在中间商所在地做SWITCH BILL OF LADING，即提单的发货人是中间商，收货人是实际目的港的收货人的提单。5. 对于几个客户的小货合起来拼一个集装箱到同一个目的港，这时货代会采取一主挂多分的做法，即把主单的收货人CONSIGN给目的港的代理，然后出几个分单给每个客户，分单号编为001A，001B，001C...，将来目的港的代理会把这个集装箱提出来，客户在目的港凭借分单清关完毕去提属于自己的那部分货物。总之，出分单可以说是货代之间合作走向国际化的一种表现，是货代行业完善服务、更好地服务于客户和满足于客户的一种表现。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com