第一图书网, tushu007.com

<<国际船舶代理与无船承运业务实>>

图书基本信息

书名：<<国际船舶代理与无船承运业务实务>>

13位ISBN编号：9787801656117

10位ISBN编号：7801656113

出版时间：2009-4

出版时间：中国海关出版社

作者：中国船舶代理及无船承运人协会 编

页数：285

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

《国际船舶代理与无船承运业务实务》一书由大连海事大学郭萍教授、钟鸣教授及业内专家张京中先生、王森德先生等组织编写而成。
全书分为“国际船舶代理”与“无船承运人”两大部分。
其中，“国际船舶代理”部分又分为“基础篇”和“业务篇”，对广大从业者解决实际工作中遇到的问题起到指导作用；“无船承运人”部分对国内外无船承运业务进行了详尽的介绍，对实际业务操作中可能遇到的各类问题作了提纲挈领的解答。

作者简介

中国船舶代理及无船承运人协会（CHINA ASSOCIATION OF SHIPPING AGENCIES & NON－VESSEL－OPERATING COMMON CARRIERS，简称CASA）是经原交通部批准，由从事国际海运船舶代理和无船承运业务的企业组成的行业组织，于2001年6月8日在北京成立。
本协会是按照中华人民共和国国务院颁布的《社会团体登记管理条例》的规定，在中华人民共和国民政部注册登记的全国性社会团体，依法享有社团法人资格，接受交通运输部的业务指导和民政部的监督管理。
本协会遵守国家法律，贯彻政府航运政策，以行业服务为中心开展各项活动。
目前，有会员400余家，其中，理事单位57家，常务理事单位30家。
秘书处为日常办公机构，设有办公室、行业事务部、对外联络部和信息资料部4个部门，并在上海、山东、广东设立办事处。
中国船舶代理及无船承运人协会的宗旨是：在政府与企业间起桥梁纽带作用，反映会员的愿望，维护会员的正当权益，维护公平竞争的市场环境，受政府委托，协助政府进行行业管理，协调船舶代理企业及NVOCC企业的经营活动，帮助会员提高管理水平，提供优质服务，促进我国航运事业的发展，以适应国家发展经济和开展对外贸易运输的需要。
中国船舶代理及无船承运人协会还将加强与国际同行业间的交流合作，积极参与国际航运有关活动，努力沟通协调各：方关系，为全球海运事业的共同繁荣，进行不懈的努力。

书籍目录

国际船舶代理部分基础篇第一章　绪论第二章　国际贸易第三章　货物学第四章　保险第五章　船舶概论第六章　远洋运输业务第七章　港口业务业务篇第八章　船舶代理业务关系的建立第九章　船舶港口使费备用金第十章　船舶代理业务单证第十一章　船舶进出港及在港期间的代理服务第十二章　海事签证和海员事故处理第十三章　进口放货业务第十四章　货物查询、货物理赔和客票无船承运人部分第十五章　无船承运业务概述第十六章　无船承运人的法律地位第十七章　中国关于无船承运业务的监管第十八章　美国等国家关于无船承运业务的监管第十九章　无船承运业务流程程序第二十章　无船承运人签发的运输单证参考文献

章节摘录

第九章　船舶港口使费备用金　　从委托方的角度来看，判断、选择代理时大多会从以下几个方面来考虑：代理对船舶港口使费的估算、控制能力；代理安排泊位和缩短船舶在港时间的能力；代理的沟通协调能力和紧急情况处置能力；代理的信息沟通能力；代理的信誉、品牌和报价。
从代理自身角度来看，公司存在的目的就是获取经济利益。
而实现公司经济利益的关键就在于能否及时安全收到委托方的船舶港口使费备用金。
因此，无论从哪一方面来看，船舶港口使费备用金的估算、索汇和结算都是代理服务工作中的一个重要环节。
　　除建立有长期代理业务关系的船公司以外，代理在接到委托后，应根据提供的船舶资料和来港任务，迅速向委托方报价并索汇合理足额的预估港口使费备用金，要尽量争取在船舶离港前让委托方将足额港口使费备用金汇达代理指定的银行账户内。
同时，要严格控制开支，如有临时增加的服务项目或开支，应及时向委托方追加索要备用金。
　　作为称职的代理，必须防止员工中“花别人钱心不痛”的现象出现，这就需要在船舶港口使费控制方面建立起严格科学的工作流程和有效的管理体系。
相关岗位上的业务人员除了要掌握足够的专业知识以外，还必须树立起处处为委托方精打细算来控制并节省各项港口使费开支的意识。
同时，要确保备用金相关信息在内部传递顺畅和共享，对费用开支的审核、控制、支付等流程要进行科学设计，确定关键控制点，在维护好委托方利益的同时，保证公司的经济利益不受损害。
　　……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com