

# 松江区危化品货代合同(通用10篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 松江区危化品货代合同篇一

随着全球经济一体化进程的加速，国际货运代理业务的重要性将日渐突显。通过对国际货运代理软件的操作练习，了解国际货代的管理思想和业务流程，熟练掌握国际货代系统的基本操作，并熟悉相关的基本概念，如港口，运输条款、运输方式、船名航次等，如何录入客户资料、费用，如何制作核销单、提单、委托报关单，如何开发票等。实训的目的是通过实际上机操作使学员能够了解整个国际货运代理信息系统的构成；掌握货代业务的各个环节及其相互间的关系。

作为一名学习国际贸易专业的大四学生，在就业竞争与学习中我们应该多学学以致用服务社会。\*常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然而今天在经济全球化的形势下，要求我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合。今天我们机会在实训课上接触了伙计货运代理软件它把我们日常学习的与专业有关的知府紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。

经过对货代软件的学习，我们了解到国际货代工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心、细心。实习中，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。

通过这次实训，我又重温了书中的相关知识内容，理解了一些国际海运组织，如波罗的海国际海事协会bimco□国际海事

组织imo以及国际海事委员会cmi等。熟悉了集装箱货物交接地点与方式以及集装箱的租赁。掌握了提单的定义和作用，提单的种类，提单的签发和背书，同时海知道了\*海商法的基本内容等，这些都是在班轮运输业务流程中必须要熟知的理论知识，还重要的学习了班轮运价与运费的计算方法，计费标准，为达到某种某种获益结果而是用哪一种计价方法。在租船运输实务学习中，经过老师的悉心剖解，我理解了租船业务的流程，和在不同的租船方式下，承租人与出租人不同的责任，风险划分。

老师讲解国际贸易实务与报检报关部分时，通过做题的方式，让我将所学的知识更加的融会贯通了。在国际贸易这块知识面上，同样有很多繁杂的程序，有时候真感觉脑中装了太多，无法理清楚，到底哪一个流程属于哪一方了。重要的要克服烦乱的心态，静下心来学才会有效率。

还是要感谢实训指导老师不厌其烦的讲解，我才可以掌握了国际贸易中，货物买卖合同的概述和它的一些采购内容，海上货运输保险承保的风险与损失，货款的支付方式等，我认为难点就是国际贸易术语中，买卖双方所要承担的风险与责任，如果稍有考虑不周，可能就会给自己带来很大的损失。报检报关业务中，主要理解了检验检疫业务的内容，《出境货物报检单》的填制规范，和进出口货物报关程序以及货物的退运与转运的相关知识。

国际货运代理企业通晓国际贸易环节，精通各种运输业务，熟悉有关法律、法规，业务关系广泛，信息来源准确、及时，与各种承运人、仓储经营人、保险人、港口、机场、车站、堆场、银行等相关企业，海关、商检、卫检、动植物检、进出口管制等有关\*部门存在着密切的业务关系，不论对于进出口货物的收、发货人，还是对于承运人和港口、机场、车站、仓库经营人都有重要的桥梁和纽带作用。不仅可以促进国际贸易和国际运输事业发展，而且可以为国家创造外汇来源，对于本国国民经济发展和世界经济的全球化都有重要的推动

作用。

总之，这一次的实训，让我了解到的不仅是一些理论知识的重要性，同时，作为一名专业资格的从业人员更应该具有胆大细心，诚信智慧等品质，往往一个小错误，小细节将影响一笔很大的业务收入，甚至是企业和自己的发展前途。

## 松江区危化品货代合同篇二

在欢送实习生party的激情洋溢中，我们结束了长达5周的实习生活，这5周，我们在沃克斯公司有关领导的关怀与重视下，在5个不同的岗位，“打了”一场关于海运代理行业链的“流水仗”，它们分别是业务部、操作部、报关行、堆场、集运(拖车)，五个岗位，五种体会，五种生活，五种见识，五种成长。

此次实习，并没有真正实际上的记住很具体或是很详细的实际操作与知识，因为时间的关系，但是我们学到了很多比那些更有实际价值的事——做人处事，感慨颇多，以下是我的心得体会，现总结如下：

### 1人与人之间，人与新环境之间需要一个适应期

无论何时，当你进入一个新的环境中时，你首先要调整好心态，因为你可能会遭遇冷漠的眼神、语言，甚至是不削的态度，记住，这些都是很正常的，因为每个人对陌生人都有抵触心理，而这种心理大多来自不了解彼此，所以千万别放在心里，也别觉得有什么委屈，这就像，喝咖啡不加糖，是苦，那么正常。要相信，这只是时间的问题。

### 2学会付出，主动交流

进入一家公司，首先应该要做的是和公司的人员打好关系，我们要放下在家那种养优处尊的姿态，学会主动的付出，才

能赢得别人的好感与帮助，不需要刻意的表现，帮忙倒下水，收拾下桌面，或是帮忙发传真，复印等这些小举动足以表示你的诚心。自然的把自己融入进新的环境，把自己看作是那里的一份子，与人相处、交流，像是老朋友那样，会有别样的收获。

### 3嘴要甜，心要细，以诚待人

嘴甜，指在对别人的称呼上，千万别吝啬张口叫人，有时候一声“姐”“哥”，就可以把原本陌生的距离从10米拉到了5米，让人感到亲切，相比那些没有礼貌的，人家会更愿意教你帮你。心要细，别人让你帮忙做的事，一定要认真记在心里，不懂要问，但一定别选在别人很忙碌的时候；以诚待人，做自己，不要为了迎合别人，改变了自己原本的样子，那样会显得做作，让人缺少信任感，要相信，别人要是喜欢你，就是喜欢真实的你。

4. 别人不主动与你微笑，你可以主动与别人微笑，别因为别人的无动于衷，而也使自己也变得冷漠。

### 5. 放低身姿，谦虚好问

来到新的公司，首先我们要明确的是，学校的理论与实践是有很大区别的，在学校成绩再怎么优异，出了社会一切从0开始，所以一定要戒骄戒躁，多问多记，同时，也不要以为自己在学校担任过什么团支书、部长之类的职务，就自抬身价，应该把当时学到的处事经验运用上来才是关键，多观察，多积累，多反思。

### 6. 快乐工作，微笑生活

## 松江区危化品货代合同篇三

海运集装箱整箱货出口

1. 学生了解海运集装箱班轮整箱货出口业务的基本流程，了解流程步骤以及步骤相关的角色。
2. 学生掌握报检单，商业发票，装箱单，出口货物报关单，场站收据，海运提单等单证的填制。
3. 学生了解海运托运委托书，订舱单，配舱回单，集装箱发放单，报检委托书，装船计划，装船通知，货运合同等单证的基本内容。

电脑，世格软件。

## 松江区危化品货代合同篇四

为期两周的国际货代实训结束了，在两周的时间里我学到了很多关于国际货代方面的很多知识。包括我国沿海及云南国际货运代理行业企业发展及就业现状，海运业务操作，航空货运代理业务操作，铁路货运代理概况，货代业务计算，国际货运代理货损、提货纠纷、侵权损害赔偿纠纷案，航空货运单的用途，国际海运条例，商品运输标志的组成及其作用，海运集装箱单，国际多式联运公约等等各方面的知识，收获颇丰。

增长了许多国际货代的知识，本次实训意义很大。首先针对我国沿海及云南国际货运代理行业企业发展及就业现状，货运代理行业起步较晚，历史较短，但是由于国家重视，政策鼓励，规范发展，发展十分迅速。到20xx年中，国有国际货运代理企业占了近xx%[]外商投资国际货运代理企业占了近xx%[]沿海地区国际货运代理企业占了xx%[]内陆地区国际货运代理企业占了xx%[]从事国际航空货运代理业务的企业xx家，占大约xx%[]这些企业遍布全国各省、自治区、直辖市，分布在xx多个部门和领域，国有、集体、外商投资、股份制等多种经济成分并存，已经成为\*对外贸易运输事业的重要力

量，对于\*对外贸易和国际运输事业的发展，乃至整个国民经济的发展作出了不可磨灭的贡献。

关于航空货运代理业务操作方面的知识。航空货运代理业务操作流程包括：收货、货物检查、填写托运单、过磅、签字、制单、收费、机场检查、托运、如检查不合格退货。

1、和客户确认重量体积什么的要及时，万一客户重量体不确认的话货物飞出去以后费用方面就很麻烦了。

2、空运一般都是客户货物和单证当天到当天报关，所以舱位安排上比较麻烦，可能的话尽量多申报舱位，舱位少了很难加，多了可以想办法揽点货物的。

3、一般中午12点前航空公司以及各一级代理公司舱位已经基本安排好了，这种情况下不宜接要求第2天起飞的过大宗的货物，舱位没确定好前最好别接，否则你会非常被动的。

4、航空货运原则上要求货物要在航空公司仓库里超过24小时，实际操作上只要在飞机起飞前一天晚上交接进去就可以了。特殊的比较急的货物可以现场交接，原则上是货机起飞前4小时，客机起飞前2小时，但是尽可能提前吧，尽可能别建议客户现场交接，除非你特别搞得定。

5、运单要及时和客户确认，报关的中文品名需客户提供等等。在操作的时候要格外小心。

1、接单。

2、托运订舱。

3、取吉—做柜—反重。

4、报检。

5、报关。

6、装船。航次费用估算。

7、签发提单。

汇票，商业发票，提单，托运单，装货单，收货单，装货清单，提货单，海运提单等等单据是必要的。以及我们重新温习了以下各个单据的填制方法，所谓温故而知新，我对海运业务操作更加的熟悉了。

1、无炭复写报关单一式两份，需盖报关专用章；

3、装箱单一式两份，需盖单证专用章；

4、发票一式两份，需盖发票专用章；

5、合同一份，需盖正本公章或正本合同专用章；

6、核销单，需盖公章，不可以涂改；

7、如有商检换证的，黄埔地区出运的请提供代理申报检验检疫委托书；如在罗冲围、石牌、广州内港、深圳地区出运的请提供报检委托书，需盖公章等等，今天学到了很多。

1、订约主体存在双方或多方当事人。

所谓订约主体是指实际订立合同的人，他们既可以是未来的合同当事人，也可以是合同当事人的代理人，订约主体与合同主体是不同的，合同主体是合同关系的当事人，他们是实际享受合同权利并承担合同义务的人。

2、双方当事人订立合同必须是“依法”进行的。

## 松江区危化品货代合同篇五

为期一周的《国际贸易》实训就这样过去了，我觉得这次实训的目的完全达到了，纯粹的理论知识让我学着痛苦，通过这次实训，让我可以把理论与实践相结合，进一步加深对国际贸易理论知识的理解，将所学到的国际贸易理论知识转化为具体实践工作的能力，也培养了解决企业国际贸易方面的实际问题能力，开阔知识视野，增强社会交际能力和求职技巧，进一步提高自己的专业技能和社会适应能力，同时通过这次的实训，我也认识到了自己的不少问题，为今后走上工作岗位打下良好的基础。通过与社会上的人接触，也使我们获益不少，如他们的交流技巧、利益观等。社会是复杂的，早点接触社会，就为早点适应社会做好铺垫，有让我接触社会的机会我很高兴。

以前的实习让我获益良多，这次的实习也让我收获不少，我以后会更加珍惜在学校的每一次的学习，特别像这样的实训学习更是值得我去珍惜！真正的考验还未开始，我要加倍努力，不能松懈！

本次实训课程我们用了四周的时间系统进行跟现实生活相似性很大的国际贸易实务训练。通过四个星期来的实际操作的体会，我们通过之前在课堂上学到的理论知识在这个模拟现实国际贸易的\*台上进行实际的学习，是我第一次具体接触和具体操作实际的单证的填写，经过这次的实训我加强了对以前所学知识的掌握，也使我们更加熟悉整个国际贸易的交易流程。

实训的第一周，我们是口语实训。对有关接待外宾有了更大的了解，英语口语有待提高。英语商务谈判，更让我意识到自己的英语口语说得不够好，今后要更加的自我锻炼才行。广交会用语好实在，对我们很有用处。跟不同的同学互相扮演着不同的角色进行不同的业务训练，对于我们来说还是挺有难度的，但却很有用。



英语函电发盘也很有讲究。发盘信函拟写时，必须准确、得体、简单、具体，对于制定的对方的发盘的询盘要予以及时的、有针对性的答复，内容要明确、完整，提出主要交易条件。还盘。两次还盘由买卖双方分别填写，填写之前要正确分析对方的来电，参透对方交易条件中所隐含的意图，特别是要判断对方的报价能否接受，以便作出及时的、对自己有利的回复。因此，要注意两个方面的内容：

一、写出对方来函的大意，并分析来函旨意。

二、进行价格的简单换算与核算。

第三步、接受。接受函要明确、肯定，妊娠，切勿引起争议。

因此，此项实训不仅锻炼了我们的业务操作技能，增加了国际贸易知识，还提高了英语写作水\*，从思想上认识到了做业务的严谨。

单证、合同的填制。主要掌握履行进出口合同的业务程序，熟练的办理各项环节的业务手续，正确、规范、妥善的制定有关业务单证，有效合理的解决在履行合同过程中可能发生的争议。在老师的指导下，主要填制的单据有：出口报关单、合同、合同副本、商检证书、发票、装货单、装箱单、进出口货物许可证及其他有关单证。单证与信用证要求完全符合，慎之又慎，作到“正确、完整、简明、整洁、规范”。

在整个业务流程里我觉得最难的是预算表的制作，这一步也是最让人头疼的一部，但是这一步在现实生活中也是很重要的一步，各种费用，成本，还有利润都要有一个具体的预算，这样才能使每一笔业务有个充分的准备，所以只能根据在线帮助的指导认认真真去完成，一回生，两回熟，做多了自然熟练。只要这个预算表做好了，那么接下来的很多单证里面的数据计算可以从预算表里得到，比如保险费用等。所谓先苦后甜，前面做好了，后面的单据填写也就一帆风顺了。

## 松江区危化品货代合同篇六

通过两周的沙盘实训，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划诗司成败的关键问题。

第一周手工沙盘模拟，让我们先熟悉一下流程。一个班的同学被分为六、七个组，一个组就有将近七、八个同学，围坐在沙盘桌周围，人多讨论的时候教室就显得很吵，所以也听不太清楚，有的同学就根本挨不着边，只能观察。一周下来，手工沙盘做了六年，也都渐渐了解了沙盘是怎么回事。

在训练过程中我们分别担任不同的角色————ceo[伍东林)：一名企业决策者，营销总监(刘琼)：市场监督者，生产总监(黄月琴)：生产管理者，财务总监(彭倩/林志勇)：负责公司资金的运转，采购总监(刘海金)：负责原材料的采购。这些不同的职位在一个企业发挥着不同的作用，他们发挥的作用息息相关，环环相扣，我了解了企业运营的全部过程，在企业运营中可谓真是要运筹帷幄，在erp训练中我担任了营销总监一职，要不断观察市场动态，在物理模拟沙盘中，分析市场以及对市场的供求预测是相当重要的，这关系着企业的下一步怎样运营。不断监督市场变化，了解市场行情，要对市场有一个总体而全面的把关，每一次的决策，都是要根据这些进行的。

在物理沙盘中，我们企业是失败的，最后以破产告终，总结经验就是我们开始对沙盘的运作模型不是很了解，而且在前期贷款时不够胆，在后期中发现资金就是一个问题，企业在最初的时候是最需要资金的时候，这个时候就要长贷和短贷的合理运用才能将企业运作好，另一个问题就是在开始时没有通读规则，不了解开拓每个市场时一次需要的钱是多少，以为都一样，但是发现这个问题时就晚了，帐就只好对回去

了，记账也是一个很精细的工作，一个不小心就会引起很大的变化，在物理沙盘中很多时间就浪费在这里了。广告的投放也不是很准确，在投放广告时，没有准确估计市场的份额，无法精确的投放，很一部份钱就浪费在这里，有一次为了抢记账订单，在一个项目上一次投了九个广告，这是很不合理的，也是很冲动的。到最后没有抢到好的订单不说还浪费了量的广告费用。

在模拟刚刚开始的最初，由于我们的经验不足、对整个模拟没有一个统一整体的规划模式，每一次都是只运行一两年就失败破厂啦！但是后来我们采用比较谨慎的方案，每一步都稳扎稳打，步步为营，当然也取得了相当不错的成绩，可是到了第六年也是最关键的一年，由于临战经验不足，在市场预测方面出了问题，导致广告投入量过少，没有得到足够的定单，使产品卖不出去，导致量的高库存压，这也使我们的权益降到了低谷。眼看就要功亏一篑，面临破产的时候，我们沉着冷静，更加仔细的分析当前的市场行情，然后找出自己面临的困难，然后根据分析情况我们将生产、交单、停产等巧妙的结合，将公司损失降到最低。在这一年里我们虽然没有争取到足够的权益，没有达到理想的效果，但是我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题。和宝贵的临场经验。这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。

电子沙盘我们总结了上次的经验教训，在每一次的决策前都计算好，包括进货及产出，这样我们就减少了很多的浪费，在每一个产品的问题上也会计算周密，看需要多少就进多少货物，但是最后发现货物的产出计算的很准确了，但是货物的原材料进入总是有问题，忽略了原材料在途的时间，导致为了生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但

是这次做的好的方面就是我们组在生产货物上计算的很细，到最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘财务问题都是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加了准确率，为我们也是提供了很多好处的。

erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。在这次电子沙盘模拟实训中，将企业经营决策的理论与方法与实际模拟操作紧密的结合，我从中学习到决策与团队协作在企业经营成败中的关键作用，真正感觉到团队合作的愉快。也从中学习到很多宝贵的临场经验，使我受益匪浅。我希望通过这次实训能真正学到“经营之道”的精髓，使我在以后的工作中能够发挥更重要的作用。这就是erp的魅力所在。

## 松江区危化品货代合同篇七

1、化学危险物品必须存放在专用仓库、专用场地或专用储存室(柜)内，并设专人管理，不得随意乱放。各单位应本着既要保证安全又符合节约；既统一，又可因地制宜的原则建立永久或临时的化学危险品仓库。

2、化学危险物品仓库的建筑和设施，应符合下列安全要求：

(1) 仓库区必须与生产区、生活区有适当的间隔。

(2) 库房一般应采用一层建筑，每间库房应设有足够的独立安全出口，储存氧化剂、易燃液体、固体和剧毒物品的库房，应该采用容易冲洗的不燃烧地面。

(3) 化学危险品库房应当符合安全、防火规定，应有良好的通风和必要的避雷设备，并根据物品的性质和不同的储存方法设置相应的防爆、防火、灭火等安全设施。

(4) 储存易爆物品的库房必须采用封闭、防爆或其他相应的安全电气照明设备。如采用一般玻璃时，应安装在玻璃窗的外面。电灯开关应该安装在库房外面。无电源的仓库应有蓄电池灯照明。

### 3、化学危险物品的储存应符合下列要求：

(1) 化学危险物品应当分类、分项存放，堆垛不得过高、过密。堆垛之间以及堆垛与墙壁之间，应该留出一定的间距通道及通风口。

(2) 爆炸品和放射性物品，必须单独存放于专门的仓库中，起爆点火器材，不得与炸药在同一库房中存放。

(3) 相互接触能引起燃烧、爆炸或同一储存室内存放。如果施工工地的短期存放条件确有困难必须同库房存放时，则应保持一定的安全距离隔离存放。

(4) 受阳光照射容易燃烧、爆炸或产生有毒气体的化学危险物品和桶装、罐装等易燃液体、气体应当在阴凉、通风地点存放。

(5) 遇火、遇潮容易燃烧、爆炸或产生有毒气体，怕冻、怕晒的化学危险品，不得在露天、潮湿、露雨、低洼容易积水、低温和高温处存放；对可以露天存放的化学危险物品，根据不同性质，应具备确保安全的有效措施。

### 4、化学危险物品仓库应该建立下列安全措施：

(1) 化学危险品仓库应加强警卫，严格出入库制度，禁止柴油

车和拖拉机进入库区内。

(2) 仓库区内严禁烟火，杜绝一切可能产生火花的因素，如因工作需要必须用火时，应经单位领导或保卫部门批准，在指定的安全地点进行。

(3) 不准在库房内或露天堆垛附近休息、试验、分装、打包和进行其他可能引起火灾的操作。

(4) 容器包装要密闭，如果发现破损渗漏，必须立即进行安全处理，改装必须在安全地点进行，对易燃、易爆物品应使用不发生火花的工具。

(5) 加强货物入库验收和平时的检查制度，对性质不稳定、容易分解、变质、引起燃烧、爆炸的化学危险品，应该定期进行测温化验，防止自燃爆炸。

(6) 盛装化学危险物品的空容器和运输工具，在使用前后必须进行检查，彻底清洗，以防引起燃烧爆炸和中毒，对遗留地上的化学危险品必须及时清除处理。

(7) 化学危险品仓库应健全安全保卫机构，建立义务消防队，配备灭火设施及通讯、报警装置，消防队应经常进行训练和业务学习。

## 松江区危化品货代合同篇八

通过国际货运代理的实训课可以使我们更加了解并熟悉国际货运系统中的相关知识与应用，将我们\*时学生的货代系统、报关单位、码头公司以及船代系统的主要职能、业务和操作流程的理论知识运用到实践中去。通过实际操作使我们能够了解到整个国际货运代理的流程；掌握货代业务的各个环节及其相互间的关系。通过实训使我们能够很好的将理论与实践结合，为我们将来的工作打好坚实的基础。

1、海运提单流程与操作。

2、航空货运流程与操作。

3、对一些重要的单据进行了模拟实践填单制作，比如信用证，航空运单，托运单，保险单，海运提单等。

在本学期12，13周，我们专业进行了国家货运代理的实训课，作为国际贸易专业的一名学生，\*常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然后在今后的外贸工作中更多的不是需要我们的理论知识，而是能够将理论运用到实践的多功能人才，而我们本次的实训就是运用电脑技术模拟出将来我们工作中将会面对的货运流程，要求我们一步步按照流程操作，让我们能够直观的感受\*时书本上的知识，使我们更加能够理解知识。

经过实训课中的实践操作，让我深刻感受到国际货运的复杂和繁琐，这使得我们在操作中要有耐心、信心和细心。两次实训中每次都能从操作中发现\*问题，通过老师同学的帮助解决，能够学到很多。

在第一次实训中由于对业务的不熟悉，我一直卡在一个环节无法进行下一步，后来通过老师的知道才知道原来我有一个业务没有完成，使得整个业务无法完成，这使我知道了各项业务之间联系是很紧密的，有时候可能因为一个环节出现了差错就可能影响全局。整个系统的操作需要我们首先录入基础资料如：货物、地点、客户以及其他相关信息。在以各种身份进行生产厂商、仓储公司、运输公司、货代公司、报关单位、码头公司、船运公司的业务操作。

在各项操作中我们都需要录入各种各样的单据如：托运单、订舱单、报关单、提单、检疫单等等。这些单证的繁琐一直让我很是头疼，总是容易填错地方，后来在第二次实训前，我提前复习了航空单常见的专业单证与涉及到的单证，这让

我在第二次实训中完成单证变得非常熟悉，这使我明白了，英语在我们外贸单证制作中的重要性，以及对单证的熟悉度也是非常重要的，在国际贸易这块知识面上，同样有很多繁杂的程序，有时候真感觉脑中装了太多，无法理清楚，到底哪一个流程属于哪一方了。但是在本次实训中，我通过自己动手操作完成进出口流程中的每一步步骤，使我对这些知识有了更好的理解，也纠正了以前理解上的一些偏差，同时在单证制作中有许多国际贸易术语是关于买卖双方所要承担的风险与责任，有时候稍有考虑不周，可能就会给自己带来很大的损失，这让我知道了，在单证制作中在这些地方要细心，细心再细心，有时候一点点疏忽就可能在今后的工作中给公司带来极大的损失，总之，这两次的实训为将来的工作打下了坚实的基础，提高了我们的实践操作能力。

在本次实训中也知道了自身的不足之处，比如在一些涉及有关基础知识时，我还是有很多没懂也没记住的知识。同时，专业知识运用得不够灵活。很多时候由于缺少单子导致整个业务流程进行不下去。在实训中，还暴露出了不细心，烦躁的缺点。当然，对于自己的不足，我一定会继续努力改正，加强对知识的熟悉度，为以后的工作做好准备。总的来说，这次实训是非常顺利的，整个过程如同毛毛虫变成蛹，蛹蜕变成蝴蝶，每一个阶段都有他的价值。我相信，这次实训让我获得的经验，有利于促进将来专业知识的学习以及今后工作的实践操作，让我了解到作为一名将来从业外贸工作的不仅需要理论知识，更应该具有胆大细心，诚信智慧等品质。

## 松江区危化品货代合同篇九

为加强我校实验室危险品、化学品安全管理，保障实验教学、科研工作的顺利进行，保护师生员工生命财产安全，保护环境，根据国家《危险化学品安全管理条例》和《固体废物污染环境防治法》，结合学校工作实际，特签订本责任书。

一、实验室主要负责人是实验中心危险化学品安全第一责任



人，全面负责实验中心危险化学品的管理工作。

二、将危险化学品的储存、使用、处置的安全工作纳入本单位的日常管理工作之中，建立健全危险品、化学品安全管理制度和事故的应急预案。

三、明确实验室安全工作职责，逐级完善危险化学品安全责任制，确定实验室危险化学品各环节管理安全责任人，层层签订安全责任书，切实把危险化学品安全工作落到实处。

四、校长、总务主任及管理員共同负责危险化学品的储存、使用、处置工作的安全管理，定期组织检查安全工作的落实情况。

五、实验室危险化学品的安全工作严格执行“谁主管，谁负责”的原则，实验室责任人要全面负责实验室危险化学品的安全，认真学习国家《危险化学品安全管理条例》和《固体废物污染环境防治法》，严格按照国家规定使用和管理危险化学品。

六、承担实验课的老师要对实验产生的固体废物、空容器、变质料、废溶渣、废溶液等妥善处理 and 规范处理，严禁违法违规操作和随意丢弃。

七、化学品橱柜实行三人三锁管理制度，化学品必须同时经三人同意才能提取使用。

## 松江区危化品货代合同篇十

### 1、实习的背景。

在专业教育中，实验是一个重要的实践性教学环节。通过实验，可以使學生熟悉国际物流的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方

法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

## 2、实习的目的。

国际物流\*台在很大程度上解决了学生实验难的问题。学生在国际物流\*台上进行国际物流的具体操作，能很快掌握进出口的货代，海关，船代，卖方，买方，等各种基本技巧；熟悉国际物流的物流、资金流与业务流的运作方式；切身体会到国际物流中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系；老师通过在国际物流管理\*台对用户资料，情景数据，实验任务的配置等方式对国际物流环境实施宏观调控，使学生在实验中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

## 3、实习的意义。

通过对国际物流管理\*台模拟实验软件的操作，物流活动是一项复杂的活动过程，也是综合知识应用的过程，可以培养大家物流管理知识的综合运用和灵活运用能力，积累物流管理实际工作的经验。

通过本次的综合实习，可以增强同学们对本专业的认识，更加了解本专业的相关细节，激发学生对后续课程的学习热情和动力。让同学们在对本专业的认识的基础上，了解更多的与本专业相衔接的行业，增加日后的就业面。

### （一）实训。

#### 1、实训内容。

进行出口业务实验，其实验目的是熟悉出口业务的基本流程，掌握各种单据的缮制与运用。实验所涉及的角色有卖方，出口货代，出口船代，出口运输车队，出口港口堆场，出口海关。本实验适合单人进行实验，一个人担任出口业务中多个

角色。其实验内容包括以下几点：

- (1) 与出口货代签订代理合同。
  - (2) 出口货代确认代理合同。
  - (3) 出口船代开具提单。
  - (4) 出口货代获取提单，发送提单。
  - (5) 卖方获取提单，交单结汇。
  - (6) 出口货代报关。
  - (7) 出口海关查看报关申请。
  - (8) 签订销售合同。
  - (9) 出口货代申请订舱，订舱确认。
  - (10) 出口船代订舱。
  - (11) 出口运输车队出车提空箱，堆场交货。
  - (12) 出口港口堆场发空箱，开具设备交接单，开具场站收据。
  - (13) 出口货代装箱，货物交接。
  - (14) 出口货代接收场站收据，发送场站收据。
- (二) 实训操作流程。

## 1、登录

## 2、选择实验实例。

登录系统后，在实验实例列表里，选择一个出口业务单人单元实验，点“开始实验”按钮，进入角色页面。如下图所示：

## 3、卖方签订销售合同。

新增一份销售合同并对销售合同进行审核，销售合同如下：

## 4、买方签订销售合同。

进入其页面，点“显示单证”按钮，可以查看其内容，如下图所示：

## 5、卖方签定代理合同。

新增一份委托合同并对委托合同进行审核，委托合同如下：

## 6、货代签订代理合同。

选择一个代理合同，点“确认”按钮，即可确认代理合同。

## 7、出口货代报关。

在报关页面点“新增”按钮，进入报关单新增页面，输入报关单的内容，点“保存”按钮。如下图所示：

## 8、出口海关查看出口报关申请。

在报关单页面，选中报关单记录，点“显示报关单”按钮，即可查看报关单信息。

## 9、货代申请订舱。

进入新增订舱单页面，输入订舱单的内容，点“保存”按钮，

如下图所示：