

外贸单证员的前途讨论 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/456/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_8D_95_E8_c32_456676.htm 外贸单证是国际贸易中最关键的环节之一，单证的正确与否也直接关系到业务的成败盈亏。很多学校都设立了专门的外贸单证课程或者在相关课程中把单证作为重点来讲解。但现在有许多诸如“外贸单证专家”、“远景外贸单证通”、“外贸单证打印软件专业版”这样的单证运作软件。加上学校专门培养单证方面的人才，还会有人需要委托专门的公司从事单证服务吗？首先，单证是需要长期操作的，我想任何一家外贸公司都不会愿意长期将单证业务委托给所谓的单证服务公司去操作。因为“单证”上往往涉及很多企业的商业机密和信息，而且，找一个大专或本科学历的专业单证员也只要每月1500-2000元左右就可以了。随着社会分工的越来越细化，原本一个部门工作可分化成一个企业的经营内容。“单证”是专业性很强的工作，针对一些中小民营外向型企业，应该会有一些的市场。另外，单证员在跑单时往往都有一定的方向性，比如他长期跑欧美线，就可能对东南亚的贸易法规不太了解，因此，即使是一些大的外贸公司，在接到一些以往不太做的单子时，也有可能需要这样的一家单证服务公司来提供咨询或单证服务。随着我国加入WTO和外贸体制改革力度的加深，一大批城乡中、小外向型企业获得了“自营进出口权”，过去由省、市、县专业外贸公司“一统天下”的局面已经一去不返了单证实务做“外贸”生意不同于“内贸”，除了价格、质量、客户、市场等因素之外，还有一道“单证”的环节。

因为“单证”做得优劣，事关“进出口业务”收汇的头等大事。如果谈判、生产、质量、装船等环节都“水到渠成”，可是最后到了“单证”出了问题，可能前功尽弃！因而，历来“老外贸”都十分关注“单证”这一环节。“外向型企业”经理大都清楚，“外贸”的利润本来就“薄”，一个月中如果出口二十只集装箱，假如其中有一只集装箱不能正常收汇，也许就意味着前面的十九只集装箱的收益付诸东流。市场分析过去，省、市、县的外贸大公司多数设有一个专门的“单证科”，由单证专家把关。但是现在大多数出口企业都拥有了“自营进出口权”，有的小企业每月或每周只有一两票外贸业务，或者几只集装箱，如果都配备一个“单证科”，或专门的单证员，在人员设置上有点浪费。单证员若兼顾其他杂务，“单证”这块业务就不可能“精”和“专”。“单证员”需要有广博的专门知识，也有一些小企业把“单证”这一块业务，放在“会计室”做。原因是“单证员”要与银行打交道，可是“单证员”不是“会计员”。做的业务性质有相同之处，但是实质上却有天壤之别。这就需要企业物色专门的“单证人才”了。有的外贸单位，虽然招收了一些大专外贸财经专业的毕业生，但是这些人缺乏实务经验。各国的外贸习惯不同，信用证等贸易的风险程度如何等等专业知识，在实践中，不是一时半刻可以讲清的，很难适应风云突变国际市场的立时需求。企业需求这张信用证能否“下单”，那张合同是否有风险，“前T/T”与“后T/T”区别究竟怎样？那些错综复杂的条款，令不少外贸经理在“下单”前，提笔“重如千斤”。不少有远见卓识的企业家，礼聘城市中的“单证专家”前来从事“咨询”工作。可是如果专门雇

一个这样的“外贸单证专家”来厂工作，经济上极不划算，也可能造成“人才搁置”；另一方面，这些“单证专家”多数不愿到一些远离家人的乡镇企业工作。成功的关键是人才，资深单证员一定要有曾在银行国际结算部门或外贸单证科工作过的人，因为这些人经验丰富，一眼就能看出某张信用证或合同的风险程度等。对于各国开来的信用证，都要做到知己知彼。南亚的信用证条款和南美开来的信用证大相径庭、欧美与中东的信用证也有不同的条款、中国香港和迪拜开出的信用证有“异曲同工”之妙等等。单证新手一般是大专院校外贸、金融专业的刚毕业的学生，可以帮着制单，海关、银行、贸促会、商检、保险公司等外贸中间环节都要熟悉，工作才能做得游刃有余。前景现在不少乡镇企业，外贸做得火红，各种肤色的商人风尘仆仆地从全世界赶来，为乡镇外向型企业创造极大的机会。境外商人多数诚信可靠，生意做得规规矩矩，赚得了应有的利润，也促进了我国外贸事业的飞跃发展。但是其中也不乏“龙蛇混杂”，前一段时期，频频传出义乌商人“受骗上当”的消息见诸报章，这就不能不令人提高警惕了。因而，这些地区就特别需要见多识广的“单证专家”前来协助其工作了

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