

外贸单证员诉说两年的单证生涯 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/501/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_8D_95_E8_c67_501480.htm 我做了两年的单证，从事机械设备、五金产品、化工产品、纺织品、农产品、电子产品等等。因为我们的公司是外贸公司。什么产品都出口。刚开始到公司，被分配先做单证，虽说在学校学的是外贸专业，可我什么都做不好，被老单证员瞧不起，说什么大学生呀？我高中生都能做好的事，他却老出错。（因为是他最后审核），停止我做单证。那时我是按书本上学到的知识来套用的！脱离的实际的业务操作。我知道我很欠学，但我是个不服输的人，别人能做好的事，我一定能做好，而且一定比他们做的更好！我开始留心看他做单证，看别人做单证。那时，公司分八个部，每个部都有单证员，独立核算，彼此之间的业务也保密，就是想到别的部门也要经过上级领导批准。我无法看到别人做的单证，我只能想办法！我在同部门里就是看他们作废的单证，当他们要撕掉的时候，我就说给我做草稿纸吧。另外找机会帮他们做他们不想做的事，因为他们不想去做，他们就会教你怎么去做，你就有机会锻炼自己。我还想办法做其它部门的单证（我常在下班时，去其它部门找好友聊天和打牌。从中探听他们的牢骚和单证情况。从中吸取教训。）这样一来，三个月后，我很快就掌握了做单证的经验和技巧，加上学校学到的知识，公司里所有的单证我都会做，并且做的最好，两年内没有一笔单证出错，没有一笔不符点和退证退单，是公司第一位单证员！连公司老总和别的部门经理都要求我去帮他们做单证。我具体的操作

规程情况如下：1) 当拿到L/C后，先仔细审查和合同有出入的地方，产品名称、数量、开证行、公司名称、有效期、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。如果有的话，请立即与业务人员商洽这些事情，把所有的问题最好一次向外商提出，请他修改L/C。2) 督促跟单员紧跟这份合同（如果没有跟单员，是自己的话，提前完成那些能提前的工作，比如说：INVOICE，PACKINGLIST，FORMA，INSURANCEPOLICY，等等。3) 货物装船后，请及时联系船公司或船代理，要求他们先将做好B/LCOPY传真给你确认。你需要认真仔细地按L/C上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改。4) 所有单证都必须反复核对，一笔L/C的单证，至少全面核对五次，做到单证一致，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改L/C，或者做T/T。比方说：上次我的客户已经开了L/C给我，但在装柜时，他突然想起还有一些零配件要求装上，（他已经答应他的批发商了，但忘记写在L/C里了），数量还不少，这时候去改L/C已经是不可能的事了，我说这样吧，我先帮你装上船，然后我去补办手续，L/C就不要修改了，零配件的钱，请你T/T给我们，我们再补做发票装箱单给你。客户很高兴地说：非常感谢，你怎么想到的？我说：这只是一点小经验而已。5) 交单的时候，也要注意：有没有B/L背书，I/P背书等等，发票装箱单是不是做的不好，不规范，有没有忘了一些特别的规定：L/C号码必须显示，HSCODE必须显示，船代理必须显示，电话传真必须显示等等。总之：一句话，做单证也不是一件很容易的事！必须有耐心、有恒心、更要细心，祝所有做单证的朋友工作顺利哦！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