

单证员综合辅导：外贸单证新解 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/471/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_95\\_E8\\_AF\\_81\\_E5\\_91\\_98\\_E7\\_c67\\_471913.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E7_c67_471913.htm) 前面我们讲了不少东西，刚开始做外贸的时候该准备些什么，如何在网上寻找客户，如何计算产品的价格，如何报价等等，这些东西都并不难。只有等客户确实有采购意向了，外贸才真正进入实质性阶段。之前的工作，只要知道如何做就行，而接下来，就多少需要一点理论基础了，得知道“为什么要这么做”，一来不至于被各类手续搞晕，二来咱们也可以清楚哪些地方需要循规蹈矩，那些地方可以耍点儿花招---不灵活应对，如何斗得过外贸界那些如狼似虎的竞争者？不必担心，这里说的“理论基础”不是教科书上那些望而生畏的公式。不过话说回来，如果正经学过国际贸易，对理解这些东西大有好处，人家大学四年也不是白混的。外贸是什么？路人甲：“我知道！---外贸就是跟外国人做生意！”。不，弟兄们修炼到目前的层次，答案就不一样了：所谓外贸，就是买卖一堆纸片。对比一下外贸和咱们到楼下菜场买个西瓜的不同点：买西瓜的时候，现看现挑，八角块二地砍价，讲好选好，给钱抱瓜走人。外贸就不行。首先双方一般见不着面，也看不到货（可以看个样品，但毕竟不是真正交易的大货）。量又大，不管搁谁手里都得花一大笔的储藏费。路又远，运费贵----按外贸行业最便宜的海运集装箱运输方式算，一个集装箱从广州运到德国汉堡，光运费就上万。再加上国家贸易以中间商批发商居多，香港商人从大陆采购，也许是卖到美国。这么一堆货物在世界上搬来搬去，成本算下来大米都要变黄金了。

怎么办？干脆，货尽量不动，用一套文件作为货物的代表与象征，贸易商之间就倒卖这套文件，最后谁拿到这堆纸片，这批货物就算谁的，方便省钱。这样一来，货物在外贸中，基本上就在三点移动：出发地港口、远洋货轮、目的地港口。而代表货物的文件，则尽情折腾转手不碍事。这套文件既然代表货物，那可就值钱了：如果货物价值100万，那么这叠纸片就值100万。在外贸行业，这叠纸片统称“单证”，通常由下列文件组成：1. 提货单，简称提单，英文叫Bill of lading, 行话“B/L”。因为外贸中以省钱的海运为主，因此提单通常指海运提单。货物交给远洋运输公司后，由运输公司开具提单给发货人，发货人再根据交易情况交给买家，买家据以提货。提单是全套单据中最核心最重要的，因为它直接代表货物的所有权，有法律效力，官话称之为“物权证明”。货运公司都有自己样式的提单，但大同小异，一般一式六份，三份正本（打印有ORIGINAL字样）和三份副本（打印有COPY字样）。其中任何一份正本都可以提货，一经提货则另外两份就失效了。因此为避免混乱，在外贸单证转手中，一般都要求“全套提单”FULL SET OF B/L, 意思就是三正三副了。2. 商业发票(Commercial Invoice)。跟咱们国内所说的发票概念完全不同，外贸中的发票，是货物的卖方自己编制的一份单据，上面写明了这批货物的品名、数量、单价、总值、买卖双方等。作用就类似于该批货物的身份介绍信。商业发票一般用英文书写。格式不拘，但必须包含上述内容。3. 装箱单(Packing List)。与商业发票一类，也是货物的卖方自己编制，主要用于描述货物的包装情况，包括品名、数量（个数或箱数）、重量（净重毛重）、体积、买卖双方

等。同样英文写成，格式不拘。4. 其它说明货物情况的文件，如证明货物品质的检验证书、证明产地的产地证书等。按照国家规定，部分类别的产品出口前要经过强制性检验，由国家进出口商品检验检疫局办理。产地证也由商检局出，因为咱们中国是发展中国家，不少国家对中国制造的东西进行减免税，或反过来进行限制，产地证就是为证明货物“出身地”用的。全套单据中，发票、装箱单可以自己写。假如需要转手，中间商也可以自己另写一份代替原来的。提单自然是货运公司出具，检验证、产地证则一般由国家商品检验检疫局出具。特别留意一点，上述单据中，只有商业发票透露了货物的价值。而商业发票是可以自行编制更改的。既然外贸实际上是在买卖单据，那么咱们不难领会到其中的重大意义。即便货物再好，单据没弄好也影响生意，甚至搞不好，货给人家了却收不到钱，血本无归。反过来，货物有问题，而单证做得干净漂亮，一样可以交易。路人甲：“那么我们弄一堆破烂货再弄一套好单证，岂不赚翻啦？”别这样，太邪恶了，纯粹是诈骗犯，在任何地方都会被警察抓的。我们是做正当生意的，不搞这一套。了解到外贸凭单证交易的特点，我们就能一通百通，理解后面我们将谈到的外贸诸多环节手续的内情和道理，同时树立起外贸“单证第一”的观念，小心伺候。事实上，单证如此重要，以至于外贸行业中专门派生出一个职位叫“单证员”翻开报纸的招聘栏不难找到这个词。可说真的，单证员不是个好活儿：责任大，耗精力，也没多少钱。只适合于细致耐心又不大爱抛头露面的女孩子。外贸单证交易导致的一个有趣现象，就是很多老牌的外贸商人，很可能从未真正见过自己买卖的东西。 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](http://www.100test.com)