

2023年进口单证工作总结 单证员工作总结 (大全9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

进口单证工作总结篇一

xx年4月份我很荣幸的成为国际贸易有限公司的一名员工。外贸是一个和外国人打交道的行业，需要的是丰富的知识和绝对百分百的细心，这些对于一位刚跨进贸易之门的我来说完全是一个未知数，没有接触过外贸，没有令人充满信任的外语，此时“零”恰是我真实的评价，是迈祺一手教会了我：如何去工作，如何去做人，我想做人比做事更重要。时间飞逝，转眼十个月已经过去，而现在的我在各方面是否还是零了，扪心自问，不敢说我在这过去的十个月里所做的工作百分百，不敢说同事评价我这过去十个月百分百，不敢说我学了百分百的知识，但我敢说我用的是百分百的真心。

接触外贸，首先接触的是外贸单证外贸的基础性工作。外贸单证即制作有利于外贸工作发展的一切表格。包括出货之前的租船订舱、工厂的发货通知、报关单证的制作，其中有需要商检的必须在报关前完成、提单的确认、费用的确认、还有一些后续问题等等。现将我在xx年里并学习并工作的一些详细知识列为以下：

- 1、租船订舱。租哪里的船，订哪里的舱，怎么订。一般fob为客人指定货代，并由我公司代客户做租船订舱的指示性工作，运费为倒付，即freightcollect[]在这个情况下产生运费为

客人承担，而像其他的订舱费、报关费等人民币费用由我公司承担（当然也可以和客户商议）。另外走cif货时，我们就必须根据货代报给我们的价格去决定给谁做，此时运费预付[freight prepaid]既由我公司来承担在货代公司服务下产生的一切费用。当然所有的只要是有利于公司的，我们就可以做，只要是不利于公司的，我们绝不含糊。

注：在租船订舱时，本人会放松警惕，所以自工作以来犯了一些错误，常犯错误为[freight collect写成freight prepaid]一些不从上海港走的货写成了shanghai]

2、发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的进仓通知巧妙的写给每一家工厂的送货通知，根据不同特点的工厂，给予不同的时间限制。比如我这边有一家工厂：浙江三门湘顺有限公司，这家公司出货总是有问题，所以给他的时间就必须提前。

注：在做发货通知时起先的方式不是很完美，并且按照那样的方式容易产生错误，后来经过冯经理的指导，使用更规范的形式，所以这一环节没有错误的发生。并希望以后能够做的更好，和催货方面做的更到位。

3、商检。有些产品需要商检才能出货，在为期十个月里，接触到需要商检的产品是：空气滤清器（温州林泰）、电珠（海宁宁帅）。商检时需要提供发票、装箱单、外销合同。此时提供的发票和装箱单中的数字在以后的报关数据相一致。

注：商检比较简单，所以不会犯错误，值得注意的就是要及时催商检屏条，并及时将商检屏条转给货代在报关前。

4、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，装箱单，报关委托书，海关预录单，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、

数字错误，所以在这个过程中需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。还需要将三份外销发票交给财务。

注：在报关的时候，一开始的时候经常犯一些低级错误，比如金额不对，还有就是外销发票忘记给财务，这些都是我需要极其重视的。

5、提单的确认。提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，发货人是我们公司的英文名字，字母必须一样，收货人一栏必须要和冯经理提供的资料一致。提单的确认是绝对不可以犯错误的，如果是按照信用证的方式，那么只要有一个不符点，造成的损失是巨大的。从一份单上可以学到很多东西，如收货人，船名航次，是fob还是cif是整箱还是拼箱。

注：曾经犯过一个错误，但也不完全是我的责任，也有货代公司的责任（我不是在逃避责任，实事求是），好在可以寄回去重新修改，也就万事大吉了，不过现在想来其实当时很紧张，碰到提单出错，神经绷的很紧，这可关系重大啊。

6、保险。如果是cif方式走货的话需要做保险。保险是以报关时的发票为基准的，加上重要的船名航次、保险金额、保险时间。

注：保险虽简单，但也容易出错，我曾经给李经理做的一份保险就反反复复改了三次，我提供的资料是没有错误的，不知道怎么就改了三次，令我费解，当然有我的责任，就是那种拣了芝麻丢了西瓜的感觉。

7、原产地证书。原产地证书是发达国家对发展中国家的一种优惠政策。所以不是全部单证都需要做这个工作，但只要碰到需要做原产地证书的客人，以后每次出货都必须做。做原产地证书，需要给商检局提供一套完整的单据，包括提单复印件，发票，装箱单，原产地证书的申请表格，以及原产地

证书表格。原产地证书是很容易犯错误的，人为的因素比较大，所以我们自身的核对很重要。注：曾经就有一次疏忽，被商检局的人把字母给打错了，当时我没有查出来，不过后来通过我的真诚道歉，商检局的同事没有收我的费用，真是万幸。

8、开票资料。出货之后需要跟货代索要海关预录单，用来给工厂开票时的准确数字的对照，工厂开出的票必须和报关相一致。碰到那种不开票的产品，自然也就不需要报关了。

注：开票资料是要和工厂打交道的，所以必须写清楚，也必须和工厂交代清楚。

9、议付单据。议付单据是要寄给客人的，是一套完整的出货资料，包括提单正本，还有保险资料，原产地证书，发票和装箱单。议付单据不仅只是简单的完成就罢，而最重要的是要使之完美，使之完善。

注：议付单据是不能出错的，寄到国外的单据我没有犯过错误，当然那都已经被冯经理或者王经理帮我审核无误后寄的，不过我很自信的说这个环节我会警惕的。

10、退单。退核销单一般在出货一个月之后跟货代催要，一般情况下，都是付款买核销单，所以在这之前还做一个资金审批。

注：一开始的时候这个环节总是疏忽，虽然这是个只需一个电话就可以解决的事情，殊不知就是经常忘记，不过现在已经成为一种工作习惯，自然不会忘记。

11、资料整理。这是工作的尾声了，需要我做的是要将纸张形式的资料放在文件夹里，同时还需要输入出口发票。

注：资料整理我自认为做的不够完美，虽然这个环节不会造

成利益冲突，但是作为一个单证员，需要投入更大的时间去思考如何将资料整理做的更好。

以上便是我15年工作的一个粗略的总结，总而言之：细心，要有百分百的细心；知识，要有百分百解决问题的知识，为迈祺之蓬勃发展而努力。

进口单证工作总结篇二

保险单证员工作总结

本人xxx在刚刚过去的充满激情的xx年，在各位领导的热情关怀下，在所有同仁的无私帮助下，加上个人的努力，较为圆满地完成了单证员岗位的各项工

在xx年，本人本着对公司的忠诚和对单证工作的热爱，锐意进取，刻苦学习，在繁忙的工作中积极提高自己的制单审证水平，一年以来的事实证明，这些努力得到了圆满的回报。从。月到。月，本人共完成。笔业务的制单审证工作，处理信用证及相关单证共。套，平均每月。套。更令人欣喜的是，本人基本上能够做到正点交单，得到了银行的表扬和业内同行的积极赞许。

必须承认，本人在单证工作中也难以避免的存在一些不足，这主要是技术水平问题而非工作态度问题。由于这些问题的存在，也在一定程度上影响了单证工作效率。应当指出的是，这些问题是前进中的问题，是实践中的问题，只有通过实践才能得到有效解决。为此，本人将在今后的单证工作中继续努力，同时，也希望公司领导在xx年能为本人提供外出学习的机会。学习是为了工作，相信为学习付出的成本，今后将在工作中一本万利地得到回报。

展望xx年，本人充满了希望。尽管我们面临全球金融危机的挑战，外贸行业也面临更大的挑战和风险，但本人相信，在

公司领导胸有成竹的领导下，在公司同仁的团结努力下，我们一定能把危机变成机遇。作为单证岗位的工作人员，本人将继续努力工作，为外销部门和其他相关业务部门服好务，把好关。一份付出，一份回报，我也相信，公司也一定能根据本人的出色表现，在xx年为本人提供与之相称的待遇，和更加广阔的发展空间。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题；或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过；或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示；或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把主体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

(一) 基本情况

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二) 写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。
2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

进口单证工作总结篇三

转眼间，我的20xx年外贸单证业务员生涯已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年20xx年外贸业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这20xx年外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去20xx年外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

20xx年一年来，我作为一名外贸业务员，一直负责外贸的单证及货款回收的工作。具体外贸工作如下：

- 1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址（送货通知）

- 1、根据合同制作商业发票和装箱单。
- 2、和货代确认提单。
- 3、到商检局做产地证。
- 4、根据信用证要求制作所需单证。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重（不要显示成了净重），体积，

逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2) 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3) 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

进口单证工作总结篇四

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我这样一个平

台！

20xx年过去了，过去的一年里，我在公司领导和各位同事的帮助下工作有很大的进步，个人业务能力得到了很大提升，但还是有很多做的不到位的地方，在接下来的工作中我会继续努力改进。在20xx年新的一年里，我将更加努力完善本职工作，望各位领导、同事多多帮助。

在过去的一年里我的具体工作总结和在新的一年里的工作安排如下：

1、收到客户订单以后，仔细检查订单的总件数和金额，最重要的是交货期，先跟工厂落实好了送货时间以后再给客户确认交期，以免最后耽误交期，有需要做外销合同的就给客户做外销合同，然后给工厂下购销合同，合同里要特别注意产品描述，数量，单价，总金额，付款方式和交货时间。

2、购销合同下去以后，在准备面料的这段时间里，抓紧时间和客户沟通确认一些包装的细节问题，并安排辅料的生产，在面料到工厂之前把辅料安排好，以免耽误使用。

安排包装的时候需要注意：不管新客户还是老客户，不论是新订单还是翻单，一定要把包装细研究透，有不懂得地方一一列明，写邮件询问客户，复杂的包装要求客户寄包装样品，可跟据客户寄要的实样安排生产，例如彩卡，可看一下材质和颜色；如果是翻单也要给客户写邮件确认一下包装是否同上一个订单。

3、所有的包装都清楚以后，给工厂发包装要求，在发出去之前自己要研究明白，而且要交代清楚，水洗标怎么钉，钉在什么位置，彩卡的实用方法，袋子的挂钩方向，以及一些不干胶贴的位置，画图给工厂以免理解上产生异议。

4、寄样品。按照订单上客户的要求，该给客户寄确认样的寄

确认样，该寄船样的寄船样。工厂寄来的样品，寄给客户自己自己一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色等，特别是寄船样一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色（大货的颜色要和之前的确认样比一下），包装（水洗标，彩卡，条码，折叠尺寸等都要经自己的手仔细检查，每一步都不能少）。

另外如果是给客户寄新样品，一定要编号留样存档，实在没有样品留时候也要拍照片。每个客户的留样样品，样品布和样品照片都要归类保存，以便以后下订单的时候容易查找。

5、注意跟进工厂的生产进度，催工厂按时寄客户要求的样品，提前告知最后的出货数，如果实际的出货数和合同数相差很多，要及时通知客户，如果超出客户给的范围，不管是多出还是少出都要得到客户许可。在交货期的前2个星期，询问货物准备的情况，是否能按时交货，以便安排申请验货和订舱。不能按时交货要及时跟客户商议，告知不能按时交货的原因以及可以交货的时间。估算出大概的尺码发托单给货代，询问其船期，最晚送货时间和截单时间，并催要入货通知。及时的将入货通知发给工厂以便工厂跟据此送货时间安排生产和送货。

需要注意的两点：

（1）对于客户需要来验货的货一定要强调工厂，在验货通过以后方可送货；

（2）验货出现问题的货，要求工厂抓紧时间按照要求该翻箱的翻箱，该修改的修改；修改完以后得到客户的许可以后才可安排送货。

6、报关和单据

及时将报关资料发给指定的报关行，货代指定报关的要提前将单据寄到指定的地点，报关要按照实际的出货情况来报，

件重尺，商品名称，商品编码都要按照实际的来，要确保商品名称和商品编码一致。

在告知货代最后的件重尺的同时要与货代核对提单草本，并安排产地证等相应的客户清关需要的单据。开船以后要写邮件给客户，告知出货的情况，船名航次，以及箱单发票，提单产地证等先关的单据，崔其安排付款。客户款到账以后将清关单据正本寄走并通知客户快递单号。

所有的单据都要做的单单一致，单证一致。

7、其他相关事宜

过去的一年自己也作出了不少成绩，但是还是犯了很多的错误，给公司带来了损失和影响。

1、工作马虎，不够仔细，经常犯一些低级的错误，像有一票提单唛头确认出错，某些给工厂的唛头的内容出错，包装辅料定错等都是由于我不够仔细，工作不认真，工作的时候没有静下心来造成的。在以后的工作当中的要更加仔细认真，保持严谨的工作态度，养成良好的工作习惯。

3、语言沟通能力欠缺，工作一年多了还是只能写个简单的邮件，稍微有点难度得邮件，就要研究半天，而且最后写出来得还不是很完美，我自己也很补满意，以后要不断的提高沟通的技巧以及英语邮件的写作，其实我自己也一直在练习，只不过是进步的比较慢。

4、有很多没有接触过的东西，有很多不懂得地方但是又没有及时的询问。以后会多学习，开拓知识面。希望在新的一年里能比上一年有所进步，能上一个更高的台阶。

希望不定期的能开一次例会，对一段时间内的工作做下总结，把最近需要做的事情梳理一遍，有哪些需要特别注意的，有

哪些特别着急需要加强跟进的工作罗列出来，把一些工作的进展情况作出汇报，领导和同事之间多沟通一下，开展工作的时候做到心中有数。

新年伊始□20xx年已经过去，之前我在本职工作上还有很多需要学习和提升的地方，在新的一年里我将尽我的努力，踏踏实实的把工作做好，竭尽全力完成本职工作，辅助其他同事完成公司安排，以个人的能力为公司的下步发展添枝加叶。在新一年的工作中，可能会出现这样的缺陷和那样的不足，还请领导和各位同事多多指证，多多帮助。

希望在下一年和同事在工作上能取得更大的成绩，在大家的共同努力下，公司明天越来越好，个人发展的平台和提升的空间越来越宽广；祝大家，新年快乐，家庭幸福美满！

进口单证工作总结篇五

字体大小：大小 peral

阅读(305)评论(0)分类：报关类

一、首次开展进口加工贸易业务的进口企业备案

1. 加工企业(1)工商营业执照复印件；(2)税务登记证复印件；(3)加工企业的《对外加工企业登记表》复印件；(4)海关签发的《对外加工生产企业海关登记 通知书》复印件；(5)外贸主管部门签发的《加工贸易加工企业生产能力证明》正本；(6)《企业印章印鉴备案表》。

2. 经营单位

(1)国家主管部门准予经营 进出口 业务的批准文件复印件；(2)工商营业执照复印件；(3)海关签发的《报关注册证明书》复印件；(4)《企业印章印鉴备案表》。

3. 外商投资企业

(1) 国家主管部门核发的《外商投资企业批准证书》复印件; (2) 工商行政主管部门签发的营业执照复印件; (3) 海关签发的《自理报关企业报关注册证明书》复印件; (4) 《企业印章印鉴备案表》; (5) 企业合同、章程复印件各一份; (6) 外商投资企业的《外商投资企业登记表》复印件; (7) 税务登记证复印件; (8) 外经贸主管部门签发的《加工贸易加工企业生产能力证明》正本。

(二) 作业流程

进口作业提交备案资料—海关验核—建立企业档案。

企业备案后, 在符合海关监管要求情况下, 可向加工生产企业所在地主管海关申请办理加工贸易合同登记备案手续。如企业备案情况发生变更, 企业应向原外经贸审批部门办理变更手续, 并在7天内将变更内容书面报告主管海关。

二、加工贸易合同登记备案

企业办理合同备案海关手续应提交的单证及流程如下: (一) 应提交单证1. 经营企业对外签定的 进出口 合同一式两份2. 外经贸部门签发的《加工贸易业务批准证》一式两份;3. 本《加工贸易加工企业生产能力证明》复印件一份;4. 《合同执行情况表》;5. 《登记手册》;6. 《合同预录入呈报表》一份;7. 新产品生产工艺流程图及成品所需料件单耗情况;8. 外贸、工贸公司 进料加工 还需提供主管 出口退税 的税务机关签章;9. 按 规定 需提交的其他单证。

(二) 作业流程

合同预录入—向海关申报—海关审核—海关签发《银行保证金台帐开设联系单》—企业到指定银行办理台帐登记手续—

海关登记《银行保证金台帐登记 通知 单》——核发《登记手册》。

三、异地加工

进口企业办理异地加工贸易海关手续应提交的单证及流程如下：（一）应提交单证

1. 向经营单位主管海关办理异地加工贸易申请，应提交如下单证：（1）经营单位所在地外经贸主管部门核发的《加工贸易业务批准证》一式两份；（2）加工企业注册地县级以上外经贸主管部门出具的本《加工贸易生产能力证明》复印件一式两份；（3）《中华人民共和国海关异地加工贸易申请表》（以下简称《异地加工贸易申请表》）；（4）经营企业对外签定的进 出口合同 一式两份。（5）双方企业签订的符合《中华人民共和国合同法》规定 的委托加工合同一份；（6）按规定需提交的其他单证。

2. 向加工企业主管海关办理异地加工合同备案手续，应提交如下单证：（1）经营单位主管海关加封的内有《异地加工贸易申请表》、《加工贸易业务批准证》、《加工贸易生产能力证明》、《进 出口合同 》的关封；（2）双方签订的符合《中华人民共和国合同法》规定的“委托加工合同”一式两份；（3）合同预录入呈批表一份；（4）按规定需提交的其他单证。

（二）作业流程

向经营单位主管海关申办异地加工—经营单位主管海关审核并制作关封交经营单位—向加工企业主管海关申请异地加工合同备案—海关审核并按规定备案合同、核发《登记手册》。

四、合同变更

企业办理合同变更海关手续应提交的单证及流程如下：（一）

应提交单证：1. 变更合同一式两份；2. 外经贸部门签发的《加工贸易业务批准证》一式两份；3. 海关核发的《登记手册》；4. 《变更预录入呈报表》；5. 按规定需提交的其他单证。

(二) 作业流程

企业报原加工贸易审批机关批准——企业向海关申请——海关审核——海关签发《银行保证金台帐变更联系单》——企业到指定银行办理台帐变更手续——登记《银行保证金台帐变更通知单》——核发已变更《登记手册》。

五、加工贸易分册

企业申办加工贸易分册及分册变更手续应提交的单证及流程如下：(一)应提交单证1. 《加工贸易分册申请表》；2. 海关核发的加工贸易《登记手册》(总册)；3. 《登记手册》(分册)；4. 按规定需提交的其他单证。

(二) 分册变更

1. 分册进口及出口商品的序号、品名、规格型号、计量单位不得变更；2. 总册发生变更，涉及下列情况的，分册内容应做相应变更：(1)删除总册某一异地口岸；(2)删除总册进口或出口商品项；(3)减少总册某一进口料件或出口成品数量。

(三) 作业流程

企业向海关申请——海关审核——核发分册。

六、发外加工

企业办理发外加工手续应提交的单证及有关规定如下：(一)企业申请外发加工，应同时符合下列四个条件：1. 对在生产加工过程中的某个加工工序，企业无生产条件，确需委托其

他企业加工，且产权不转移的；2. 委托企业须事先向主管海关提出外发加工的书面申请，说明申请理由、受委托的加工企业情况、损耗情况及加工后返还日期等；3. 委托企业与加工企业须签订符合《中华人民共和国合同法》规定的“委托加工合同”；4. 外发加工料件必须从委托企业发出，加工完毕后，产品、余料、边角料等必须全部返回委托企业。

(二) 应提交单证

1. 《中华人民共和国海关保税货物委托加工申请表》(以下简称《委托加工申请表》)一式三份；2. 委托加工合同二份；3. 委托企业及承接加工企业《营业执照》、法定代表人身份证明复印件；4. 《登记手册》；5. 按规定需提交的其他单证。

(三) 外发加工成品必须在海关规定的期限内运回委托企业。合同核销时，委托企业须向海关提交《委托加工申请表》和有关送货单。

七、深加工 结转

(一) 向转出地海关备案开展 深加工 结转，应提交单证：1 出口方的《登记手册》(复印件)，复印内容应包括手册封面、加工合同备案情况表；2 《申请表》(一式四联)；(二) 向转入地海关申请开展深加工结转，应提交单证：1 《申请表》(第二、三、四联)；2 结转双方企业的《登记手册》(复印件)，复印内容应包括手册封面、加工合同备案情况表；(三) 作业流程企业向转出地海关备案—企业向转入地海关申报—经转入地海关批准后，转入、转出企业在结转计划有效期内送货完毕—转入、转出企业各自向其主管海关如实办理报关手续。

进口单证工作总结篇六

一、木材进口流程：

- 1、国外发货到目的港；
- 2、码头换单，进口商检；
- 3、商检完成出通关单，开始报关；
- 4、海关审单、审价；缴纳税金；海关查柜、放行；
- 5、熏蒸、码头拖柜、消毒；
- 6、送货上门至进口商地址。

二、木材进口所需单证：

- 1、合同、箱单、码单、发票；
- 2、出口国原产地证、植检证、拉丁文名、熏蒸证明；
- 3、进口红木等濒危木种需要办理濒危植物进口证明。

三、进口珍贵树木或者其制品、衍生物办理程序：

进口红木等珍贵树木或者其制品、衍生物属于中国参加的国际公约限制进出口的濒危物种的，除了办理一般的货物进出口报关手续外，还需要向国家濒危物种进出口管理机构申请办理允许进出口证明书。

四、进口木材检疫要求：

- 1、进口木材必须提供输出国官方《植物检疫证书》；
- 2、进口木材不能带有禁止进境的有害生物和树皮；
- 3、如果木材带树皮，必须在入境前经过有效的除害处理，且除害处理的方法、药剂、时间等内容必须在证书上注明。

五、进口税率：

进口原木关税为零，增值税税率为13%；进口板材关税为零，增值税税率为17%。

进口单证工作总结篇七

博裕进口木材/原木/木方清关服务6周年，了解国内外木材市场海关审价，以专业的角度为客户最大限度的节省费用；多年的木材进口报关经验告诉我们，进口木材报关，是一件既简单又繁琐的事情，需要广大客人配合操作，解决起来就轻松简单。正是广大客人的信赖与支持，配合我们，配合我们的成熟，专业操作，使我们公司走向了行业巅峰，一直被追赶，从未被超越。

一、木材进口报关主要需要的单证有：

- 1、提单
- 2、装箱单
- 3、发票
- 4、贸易合同
- 5、原产地证
- 6、熏蒸证
- 7、植检证
- 8、码单。

二、木材进口报关方式可分为两种：一般贸易进口报关和手

册类进口报关，那下面就详细介绍下这两种方式进口报关流程：

木材进口报关流程：

一般贸易：

1. 接单：接到单证后，要检查单证是否齐全与准确，单证：植检证，产地证，提单，码单
2. 换单，接到客户的全套单据后，要查清该进口货物属于哪家船公司承运、哪家作为船舶代理、在哪儿可以换到供通关用的提货单。要看提单为何种形式的提单，为正本还是电放，一般为指示提单或记名提单，并在提单上相应的背书，凭背书的提单到相应的船司/船代换取提货单！

收到船公司的到货通知时要补充正确的中文报关资料给到船公司(最好就是在收到全套单证的情况下补充资料，出错率就相对小一些)

3. 报检，需要报检委托书，要检查资料是否齐全且准确，木类注意的最多的就是植检证和产地证上的资料是否一致，如产地证，植检证错误或者没有可以申请熏蒸，但是要局长审批，商检计费完成后出到通关单。

4. 报关，报关资料：提货单，通关单，箱单、形式发票、合同、报关委托书等资料，向海关发送，海关审单，报关资料通过后向海关递单，如果审单中心退单则根据情况重新改过并发送（通常为规格，用途之类）。

5. 放行，拿放行条去船司打提柜单，所有的费用必须结清，需要交押金的要交押金，拖车提柜送货！

手册类(来料加工、进料加工)：

三、海关税金：

1. 原木：货值*13%增值税

2. 木方、板材、家具：货值*17%增值税

四、进口木材所需时间：到港提单换单，半天提前申报商检，出商检单，2-3天正式报关申报，放行，1天港内拖运、排队等候安排消毒检疫、卫生处理、2--5天签名，提货离港口，半天（以上为一般作业的工作日损耗，以具体作业安排为准）

进口单证工作总结篇八

从xx月份开始至今我做单证员已有xxxxx个月，从一开始的不熟悉，但我很快就掌握了做单证的经验和技巧。

当拿到信用证后，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、付款方式、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。如果有的话，必须与业务人员商洽这些事情，把所有的问题一次向客户提出，请他修改信用证。

我们根据业务员提供的合同首先制作报关资料，报关资料因为仅是用于我们国内海关报关，所以我们可以相对简化一些，但是简化归简化，报关的数量，毛，净重，体积还是和信用证要求及提单上的数量，毛，净重，体积一致。所有报关资料我们xxxxx个单证员都会相互校对。

再根据信用证与xxxxx制作托书。等业务员传托书后，货代会给我们提单确认件，同时我们也提供报关资料给货代。每份提单确认件都要不厌其烦反复核对正确，有我们xxxxx位单证员和业务员相互校对，提单出来后也要校对，一份提单至少要核对xxxxx遍以上，杜绝有错误的发生。

货物装船后就开始制作议付单据，例如：发票、箱单等。所有单据都严格按照信用证要求。所有单据的日期在船期之前或者船期当天。提单一般xxxxx个工作日，若提单晚了，及时催货代要提单。确保提单在信用证交单有效期内交单。

所有单证都必须反复核对，做到单证相符，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改信用证。

关于银行水单，业务员写上客户信息后交与我们登记，并在xxxxx报送，然后登记给财务。

关于产地证，一般原产地证在系统申报后寄贸促会办理，贸促会做好产地证再寄给我们。发票认证，国际商事证明书，大使馆认证也是在贸促会。

关于保险，保险是以清关时的发票为基准的，加上重要的船名航次、保险金额、保险时间。

总结这这xxxxx个月的单证经验，我们单证员做单据最重要要细心，对信用证一定要熟练掌握。每个国家的信用证要求都不同，必须严格按照信用证要求做单据。

进口单证工作总结篇九

最近几天仔细的观察了论坛上有很多新进同行们发表了对于职场的迷茫。尤其是刚到社会一年到三年之间的初涉社会不久的年轻人。表达了出一些对于社会迷茫，承担的压力，信心的不足，轻言放弃或者跳槽等很多心态言论。良思许久感觉是时候讲一点东西出来分享给大家，也是为了回报这个让我学习和交流的论坛。为了能把自己曾经经历过的，总结出的一些经验拿出来帮助大家来调整一下心态。希望能够给刚入职场的各位起到一定的作用。

其实职场就象一个田径大赛场上，每个人毕业之后来到职场，

都处于同一个起跑点。我也来讲讲我的故事。

来深圳之前的那时，我的期望很高。家里一直传着深圳有哪个亲戚收入过万，而且深圳的起薪基本工资就很高，这些无疑也让我在去深圳之前信心满满，因为我在武汉原来才拿到600元一个月。

而我怀着很高的期望坐向去深圳的火车。到了深圳后，从火车窗外看到了地王大厦，感到十分兴奋。

我带着xx元来到深圳，租了一个12平的小房间，共用卫生间，在大夏天里跑人才市场一跑就是上十次，到网吧去上网，注册简历。等待电话通知，浏览每个星期一南方都市报的招聘栏目。就这样找了几个星期才找到第一份工，人瘦了10多斤。而很快在第一个半月时被老板炒掉。后面面试了很多家公司，那种现实而冷漠的感觉让我的期望越来越低，从做想做的产品，到现在什么产品都愿意做。从想在关内做，也变得可以坐车去关外面面试。原本想有好的工资待遇，到只是能够让我活下去便可。其实，这就是社会大学的第一课，首先将你的优势感和期望值全部敲碎，从你走出学校的那一刻起，你的文凭，你的出身，你以前在学校取得过的成果就已经只是一个面试之时拿出来的一個参考件而已，它也是一个公司作为精简面试人员的门槛来用的。

第一份工，也就是我一直做到现在的这份工作，开始的起薪是900元+提成包吃住的，做家具的。其实很多人可能现在会问，为什么这么低的起点你也能坚持下来。其实这也是我完全没有办法的原因，在数月的找工作游戏之中，我已经濒临挨饿，每天只能吃1元钱2个的包子来生存。其实人总是在逆境里，才会有这样的生存危机感，才会激发自己的逆商。到了今天，27岁的我，当上了这家公司的小管理人员，变成别人帮我赚钱，完成任务。其实这里我在成长的过程里也悟出了两点潜规则，而我要在后面仔细的来对大家解释。

这两点是：

1，打个比方，如果你每年能为公司赚纯利100万，那么你可以自己来提分配方式

2，只有专业，才能赚钱。这里的专业是产品的专业，客户群的专业，市场的专业。这些都需要长时间的积累。而时间可能要以3，5，8年来计算。

初到工作当中，什么都不懂。其实也和家一样迷茫。只不过迷茫的时间可能短暂了一点而已。

刚刚来，经理要我三个月做不到单就走人。我怀着这种压力，尽最大的努力，用尽所有的方法，找寻所有的资源，利用所有的时间来尽全力投入工作上，每天做梦就想去做出成绩，梦见自己收到客户给自己写信列出了款号和数量，要下一个20尺柜，40尺柜等。其实梦是你心思最真实的表现，如果你每天都围绕在这方面去想，去下功夫，那么你的大脑也会在睡眠之中帮你减压，让你在梦里能够快乐。

果会总不按照你的希望去发展的，因为不努力而直接得到成果是肯定不尽人意的，当然，如何努力并且让你的工作有效果，今天再来看已经能够完全看清这个现象，很多人做的是无用功但是他们却需要做这个无用功的过程，因为年轻人最重要是培养一个好的工作习惯，只有在这个习惯之下努力幸运女神才会降临到你身旁。

当时的我每天拖着疲惫的身躯，回到那一个12平的小房间里，我总会去总结一个为什么，为什么努力总是没有结果。是不是强度不够，是不是方法不对。其实这种反思，对我的后面的职业规划起到了非常大的作用。因为我暗自在想一定要把这个事情做好。就会不停的总结，调整，以至不会在一件挫折上停步不前。

三个月很快就到了，我永远不会忘记自己看到和自己一起来的新人做到第一个柜时自己的那种嫉妒的心情。其实这才是年轻人应该有的思想，而不会忘记第四个月时自己做出第一个订单的兴奋。作为一个新人，需要永远对周围的事保持敏感，永远报着向上一定要做出成绩的感觉。其实当你保持着这种心态的时候，当你做到第一个订单之时，这个社会就会奖励你一样东西：自信。

自信太重要了，很多人迷茫就是因为缺乏这个自信。缺乏自信的人里面有一部分群体会自暴自弃，想到自己反正也做不到成绩，赚不到钱，那我不如换个工作，于是在这三个月里，既不愿吃苦，也没心思做事。没有危机感，完全不能委屈求全。反正想着到第三个月里会自己走，或者因为迟到等其他理由被公司开除。实际上开除的客观原因有很多，但是最终并非如此，很少有公司会开除一个三个月在这里努力了但是没有出成绩的员工。因为其实真正的原因是每个公司都愿意去培养储备人才，符合企业价值观的人才，也想培养这些雄心勃勃的人身上能带领着公司发展起飞。而你是否放弃就证明和决定着你有没有热情和自信把事情做好的态度，当我三个月没有订单的时候，我十分难受去找老板，而我的老板非常高兴的告诉我他找到了一个好的人才，幸亏当时没有一念之差不要掉我。因为他觉得，很久没有这种热诚了。很久没有这样能够持之以恒努力的人才了。其实做业务就是要外向的人，外向的能力遇到压力就会努力，内向的人遇到压力就会逃避。所以从此故事里到今天，我也发现了这一点，其实三个月做出订单，做不出订单真的不重要。公司不会为你那个样品单或者散货单能够发财。能够发展。每个公司永远追求的是可持续发展，给你的销售任务可以给时间你去完成，即使今年完不成，只要你是持之以恒并保留着总结反思的科学精神，你有机会在一年里就可以完成以前所有没有达到的任务。

所以说，试用期是一个最后的门槛，它的存在和你的文凭的存在是一致的，都是属于敲门砖，一种试炼。除了你的社会看重20%是iq（你的学历专业），但看得更重的是80%的eq（你

的情商。你是否能适应环境，能够委屈求全，能够坚韧不拔，能够显出你想达到目的的信心。你是否能呆下去，是否能做出成绩，这和人有关，每一个职位的机会都是相同的。产品淘汰了会有新产品，客户流失了会有新询盘，社会是进步的，给人人的机会也是均等的。所以如果你做不出成绩，不要怪罪于外界的因素，要在自身身上找原因。有没有反思，有没有努力，有没有总结，有没有坚持下来。

我的订单，保证了我这个类型家具的世界市场把眼睛望向深圳。

我的订单，能够让我的家人能吃饱饭，让我的父母能够有保障，让我的小孩能有奶喝所以，你能够为社会做出你的贡献，你是伟大的，你进行着这样崇高的事业，怎么能够轻言放弃呢。

这个可能我们这个行业很多人经过长时间的努力都已经达到了这样的条件，其实做业务是一种可持续发展的概念，你的收入和你做出的业绩成正比。所以刚开始，一定要有好的分配方式，底薪低一点无所谓。

实际上很多外贸业务员有着工具部门的想法，希望月薪根据入公司的年份递增。女外贸业务员甚至有人想着，干的好不如嫁的好。其实这都是逃避社会的想法。其实很多人都留有自己的逃避窗口，做不下去大不了回家靠父母。我并不知道其他省份是什么样子，但是在我们的武汉，我的同学大概有8个人到深圳来之后但是只有我一个人留下来。而他们现在全部都在靠山吃父母，靠着父母的关系做事。我一直觉得如果逃避一次就会逃避第二次，逃避后就很难再去面对挑战。但是其实，如果你要做出成绩和成果，你如果第一次面对了，你也就会有信心去面对第二次。要知道做大事，你必须要有破釜沉舟的条件才能成功。

其实现在可能大家会问我，这个好像与题无关，实际上却大

有关系。因为绝大部分放弃的人，少部分是因为环境和不能委屈求全，很大一部分是因为分配方式，待遇等来放弃的。这个产品是否能让自已有机会卖到100万利润的机会根本就没有去看。就象登山的人到半山腰实际上很快到山顶了就放弃了。其实这个社会等到你三年社会大学毕业后都是变成合作做事，出力拿钱，赚钱分钱的经营模式。所以除了高管没有人会将工资额度定得很高，所以，如果你没有当管理者的素质，你就只能打破另一个潜规则，在现有制度下利用现有产品为公司赚100万，当你赚到这个数的时候，你老板除了看你的数字更能看出你的潜力，他会给你更多的权利，更多的资源你让你再帮他赚另外的钱，这时你就可以谈条件了。这就是社会上一个非常普遍的潜规则，也是你职业规划之中一个重要的转变。但是放弃就等于什么都没有，大家要注意到这一点。

2，只有专业，才能赚钱这个是什么意思呢？

刚才其实我也讲了，这里的专业是产品的专业，客户群的专业，市场的专业。这些都需要长时间的积累。什么是长时间的积累呢。

其实根据事业有成的一个人群里面，大部分都是如此计算的：8年为一个轮回，5年入行，3年学徒。

这是什么意思呢，意思是你在一个行业，比如说是家具。你做3年才能说你学完出师，5年才能叫你已经入行，8年一个轮回，就是满足你可以为你的公司独立赚100万提条件的时候。

有很多天才也把这个时间缩短了，但是呢，天才的底子也不扎实，也有会有运气的成分。我用了4年达到这个目标是因为也有运气，但是我的产品和基础十分不熟悉。所以一直要到8年的时候，可能才会真正有所成就。

我卖我自己的产品的专业，绝大部分是客户沟通中学会的，有一部分是互联网的学习。当你要卖这个产品的时候，并不

是把这个产品卖出去的一个过程。而是挖掘产品的价值，突出消费者的使用价值，发行商的利润价值，零售商的差价利润等。所以，看准市场，卖给客户盈利的产品，让客户帮你挣钱。其实这个帖子我曾经写过，不过被很多人骂。

而且，当你专业到可以发掘产品本身的价值了，那么你也变成一个客户出钱加盟的模式来了。客户将产品的价值在互联网上营销，然后将产品销售网络锻炼出来，那么你就可以直接从市场赚钱了。

而为什么有的人呆五年还是一个样呢，这就跟我先说的一样的。没有激情，做一天和尚撞一天钟，把自己变成一个工具部门而不是盈利部门。不去学习，不去思考，不去总结，不去挖掘产品的价值。这样的人虽然经验很多，被动锻炼，但是永远只能是跟单型的人才，不是开拓型的人才。只有开拓性的人才才有挣钱的资本，除了开拓客户还有开拓持续盈利的方法。所以真正的开拓型业务员不止能跟进还能协助客户发展，为公司创利。为什么有人做的时间十几年了还是一样的收入呢？因为从一个行业到另一个行业，产品和客户群相当于从头开始，这是违反刚刚说过的3，5，8的客观规律的。把上面讲的归总，那么你做为一个新人，应该做哪些事呢。

1，在你做外贸前，看准一个你有兴趣想去经营的产品，市场潜力很大的产品。当然是在你能活下去的基础上才能选择。2，保持高度集中的工作态度，有那种不出成绩决不放弃的决心。

3，给自己立一个为公司赚100万的目标，确立做出成绩的信心，做到的第一单一定要把全部的提成寄回给父母并感激他们的培育恩泽。并记录下自己已经达到第一个目标，分解在几年内完成的大目标，自己给自己压力去完成。

4，当自己想逃避的时候，想一想你做的这个神圣职责，有多少人等你吃饭。如果你想回家，为什么不努力创造一个自己的家呢？只有自己真正家才能带给你责任感和动力，提供舔伤

的天然保护伞. 而不是你父母的家。爱是创造的，不是被接受和无偿给予的。5，换工作的时候，考虑一下这个产品，这个环境，是否我真的已经无法承受了吗。行行出状元是骗人的吗？6，去看一看余世维老师的eq课，去找寻自己存在的症结，调整好你的心态，向成功这个目标去拼搏。7，做不出成绩不要紧，永远不要放弃你敬业的热忱，永不放弃你的自信心，成功之神会自然眷顾你。8，多交朋友，不要让自己一个人(静止着)去决定自己职业的走向9，世界到处是钱景，不要怪罪任何客观的原因，逃避只会让你软弱。

10，对每一个向你提供机会的人，社会大学对你教育的人，甚至请你吃鱿鱼的人。象韩信对给他胯下辱那个人表示谢意，你如果是做大事的人,你也能做到. 心胸开阔的人，社会会有额外的机会给你.. 你要做个会感恩的人，也就是值得社会向你回报的人。11, 就象以前曾经说过的：

做事要锋芒毕露，做人要谦虚谨慎，盗学而有道. 滚石不生苔，转行不聚财12，最后引用肯尼迪的一句话：

ask not what your country can do for you,ask what you can do for your country.

年轻的80后，不要辜负社会对我们的期望。不要轻易ruin你的事业最后，祝愿大家调整好心态，走向成功！

（根据大家有些迷茫的根源所在，我在3楼做了分析）

另外，似乎大家在理解方面还存在一些问题，可以提出，我会跟贴解答（已经解答了所有的问题，有问题请继续提问。已向管理层申请再置顶，并为朋友们继续解答）。

可能我1楼讲了那么多,大家还是没有找到迷茫的根源,根据大家所提问题的种类和方向,我这里再详细分析和解释一遍给大家:其实这个和我们从小的生活/成长轨迹有关。

其实我们的父母一辈和国外的父母有着本质的不同。我们的父母是望子成龙，国外的父母是教子成龙。

国外的家长看重过程，然后结果是自然形成的过程。

然而种瓜得瓜，种豆得豆，造成我们一代80后的年轻人总带着理念口号，希望，期望值踏上社会，尤其是有些父母灌输给我们的，读书是唯一出路，读书才能赚钱等等。

其实这是一种十分恶劣的误导，因为现在的社会是如何做的社会，看中的不是读书的结果而是做事的结果。所以很多人一到社会就十分迷茫，为什么我一直没有培训独立思考总结能力，为什么不培养遇到事面对挑战的能力，为什么没有期望值低到可以科学逐步计划事业规划的能力。其实承载着这些问号的80后，就会进来，看到我这个帖子，我这个帖子也是为你们而写的。

因为我，高考，只考了300多分，老师一直觉得我到社会上就废掉了，同学们瞧不起我，也没有女同学愿意和我玩，我的恋爱都是在社会才开始谈。我的迷茫直到我到社会之后才迎刃而解，而且信心百倍。其实，我家里是一种西化的教育，这是因为我的父亲以前是学哲学的，从来不对新事物逃避，当过老板，做过管理，去过很多地方，经历过很多事，所以他培养我一个独立总结思考的能力，也就是西方的教子。而这些东西，一直从应试教育出来，才发现有了很大的作用，总结规律，然后让规律来为自己做事。而在社会之前，大家的价值观，老师的价值观都不一样，他们不能了解社会本质的定位和需要。创造价值，为集体创造价值才是最有价值，最被社会认可的价值。个人功利，资格实际上在社会上变成最次要的东西。

我今年只有27岁，但是我面试的人不在少数，有很多人都刻意显摆着自己的文凭阅历，要不就是功利的显摆自己做了多少业绩。实际上，文凭，除了你刚进公司的时候会拿出来看

一下，它什么时候还会起到作用（跳槽除外）。实际上我是个专科的，英语也只过了4级而已，但是我曾经做过试验，去到那些要求本科，要求做了5年以及英文专业八级以上的公司面试，结果也可以轻易pass要我直接去上班。所以它证明了□iq□文凭，证明只起到了一个敲门砖的作用。

谈起英文，有些事我觉得十分好笑，我看到很多人包括专八的他们的英文背，记，读，很努力。而拿到证以后用的很少，写的少，说的更少，慢慢就遗忘了，即使是八级有些都会把四级的词汇写错。再加上有些人有内敛的性格，到了面试或者实用的时候就变得错误百出，吞吞吐吐了。其实我觉得，那考这个证件有什么用呢？这个不能用，也不能创造价值，更不能作参考。很少的公司会象我这样面试的时候会模拟自己客户，问些问题让他回答，然后模拟一个电话，让他报一个产品的价格，写一封信函。实际上用英文介绍自己，哪个公司不会试呢，介绍自己的稿子背都能背出来，但是真正实践操作或者不按常理出牌时呢？很多人都过不了关。

还有，我问尖锐一点的时候，有的人面试实际操作能力的时候手忙脚乱，这样的心态能说你十分想胜任这个职位吗，你是有诚意想入此行，进这个平台吗，包括有人面试的公司都不知道是做什么产品的？我记得我去考六级才考30多分，但是我从小就听欧美音乐，90年代开始

迷mj□beatles□bryanadams□rodsteward□richardmarks□philcollins□

直到后面对电影的痴迷，我一直将英文当作一个交流沟通的工具，一个接受新事物和灵感的桥梁，所以它一直伴随着我到社会，所以我一直在使用。这比只是为了一个敲门砖的证件而临时努力后便再不用来退化要好得多。因为它只是一个工具，很多人把它当作一个高薪的资本，一个pass□但是英文，我这里说的是英文沟通和表达，商业信函，只是满足了业务员8大要素的一个而已。那些心理学，信任学，服务意识，市场学，合作学，法律，外贸流程知识，谈判学是更重要，更是高薪的资本。

所以，我想告诫大家，不要把你的资历，父母的期望看得太重。你大学毕业只是应试教育的终结，真正的大学是社会大学三年制，学完了三年制才是你开始入社会并且创造效益的时间。在这个时间里不要谈你的待遇，你的资历，你的过去。踏在这个社会的那一刻起，你的过去对于社会就是一片空白，只有你为社会创造价值，回报社会给你机会能够展现自己，才能有社会回报你的基础。要知道几十年前空有才而无用武之地的时候怎么办？父母的养育之恩要报答，社会的知遇之恩也要报。我也希望，要为人父母的大家，希望你们能教子成龙，不要关注你自己的孩子是否吃亏，学习成绩好不好。要关注他的社会实践能力，动手能力，以及有没有为他这个学习氛围的集体做出贡献，做点实事。这些是更重要的，也是社会要求里面占80%以上。真正的赚钱技巧是在社会里学的，你书本学的东西可以让你有文化，知性。但是真正学校的开展的群体活动，创造能力，才能让孩子有社会性，而这都是到社会上缺一不可的。但是占有比例，应该是20%和80%。而现在中国的功利性造成这个比例变成90%和10%/这些在入社会里误导了我们这一代。德，智，体全面发展全部是为了未来的考试而准备的。而不是为了社会做出贡献而准备的。

现在高分低能人的比例越来越高，就算在深圳这个地方，从来就不缺人。但是人才一直是稀缺之物。即使有人才，也有很多因为不能适应环境或者委曲求全而中途放弃，全然不顾社会大学三年深造的含义。不管是为人处事，做事，创新，学习，这个社会都会无情的纠正你，而你躲回家里，只会让你更趋于逃避，趋于弱势，趋于被动。所以，逃避一次就会有信心逃避第二次，跳槽一次就有信心跳槽第二次，出轨一次就有信心出轨第二次。但是也要铭记，相反的，勇敢的面对一次，也会信心勇敢的面对第二次。坚持一次，有信心坚持第二次，抓到机会改变自己的命运，也有信心能够再抓到第二次机会。

社会对每个人都是公平的，尤其是对外贸行业。做事，解决问题，心理承受能力，这些都是学校和书本学不到的东西。

这些需要社会实践，上天对命运的安排都是公平的，如果你在学校没有做到这一点或者经历到这一点，在社会大学你就必须要补课，你永远不能逃脱掉这一点，以前你没经历过的，缺乏的能力，以及刻意逃避的轨迹，在社会上全部会让你全部重新经历，这也就是社会大学的魅力所在，不象以前填鸭或者大众授课，社会对每个人都开小灶，让你不足的缺点第一时间得到锻炼，生存能力不好的人有饿肚子的感觉。

当然还有很多时候社会也可能让你付出一定的代价，这也是优胜劣汰的进化论所决定的。这一点，也是我今天讲的问题的核心所在，希望大家能听懂我的分析和写这篇文章的原因。