

业务资料手册

硬件买卖 · 设备租赁 · Token

把每天要查的东西放在一个文件里，离线也能看、也能打印。

一、**行业知识库** 这行怎么玩：基本盘 · 钱与保函 · 风险 · 术语

二、**信用证与保函** 三种期限 · 四类保函 · 常见误区

三、**常见问题 QA** 38 条高频判断问题

四、**尽调表速览** 买家对接尽调的维度与评分

五、**尽调维度转发稿** 发给对方的尽调说明

想交流这行的实操，随时找我

小红书 **IdeaMine**

微信 **ideamineAPI**

欢迎添加 · 行业交流

生成于 2026 年 09 月 26 日 · 内容随作业台同步更新

目录

一、行业知识库 这行怎么玩：基本盘 · 钱与保函 · 风险 · 术语

二、信用证与保函 三种期限 · 四类保函 · 常见误区

三、常见问题 QA 38 条高频判断问题

四、尽调表速览 买家对接尽调的维度与评分

五、尽调维度转发稿 发给对方的尽调说明

这份手册把作业台里「查资料」的五个模块单独抽出来汇编，方便离线查阅和打印。

内容随作业台同步更新 —— 有想补充或指正的，欢迎找我：

小红书：IdeaMine · 微信：ideamineAPI · 欢迎添加，行业交流

一、行业知识库

这行怎么玩：基本盘 · 钱与保函 · 风险 · 术语

◇ 这个库怎么用

别人的经验是别人的 —— 只有你自己踩过、问过、核过的东西写进来，才是你的。所以这里不只是一个查阅区，更是一个让你把零散判断沉淀下来的地方。

怎么写才有用：一条只讲一件事，写清「是什么 + 数字口径 + 怎么用」。比如不要写"保函要注意"，而要写"预付款保函的金额等于预付款，不是合同全额；听到'全额保函'要先问是金额还是保证金"。

两条纪律：

- 只有核过的才写进来 —— 听来的口径先标个「待核」，别让它变成你以后判断的依据。
- 数字必须带来源 —— 行规数字会变，来源和时间记下来，将来才知道要不要更新。

知识条目

居间生意的基本结构：链条两端的钱和货

行业基础

一笔居间单，链条通常是：

货源方 → 居间人（你）→ 买方

钱来自两头之一：

- 卖方出居间费（期货 / 准现货的行规，最常见）
- 买方出居间费（少数情况，或卖方出不了时兜底）

你的价值只有一件事：让两边「敢往下走」。

因为双方在成交前互不认识，谁都怕被骗 —— 你先垫的是信任。

所以「信息分层给、规则后置发」不是话术技巧，是这行能推进下去的唯一节奏。

入门

居间

链条

三种货型：期货 / 准现货 / 现货

行业基础

按交付时间分三种，报价逻辑和风险溢价都不同。

- 期货 —— 8 到 16 周，一般含 4 周免责。价格最低、风险最高。
- 准现货 —— 4 周左右。介于两者之间。
- 现货 —— 现场压一付一，提前几天通知对接。价格最高、风险最低。

报价差异很大：同型号 128 台，期货和现货能差出两成以上。

所以看到「同一个型号两个报价」，先问货型，再问其他 —— 很多「便宜」其实只是因为它更远。

货型

交期

期货

免责期：为什么要有，以及自然日和工作日的差别

行业基础

免责期的意思是：这段时间内延迟交付不算违约。

为什么要有：上游排产、报关、运输都可能卡住，卖方不愿为不可控环节担责。

两个必须问清的点：

1. 多少周（常见 4 周）
2. 写的是「自然日」还是「工作日」

差多少：4 周自然日 = 28 天；4 周工作日 = 约 20 天（要跨掉 8 个周末）——
反过来算，28 个工作日等于 5 周半还多。

承诺交期时算错这个，能差出半个月。

免责期

交期

合同

反保的算法：预付款 + 罚则上限（通常 5%）

交易结构

反保不是「和预付款对齐」，而是在预付款之上再加一层。

公式：反保金额 = 预付款金额 + 延期交付罚则上限

行规罚则上限是 5%，所以：

预付 3% → 反保 8%

预付 30% → 反保 35%

预付 50% → 反保 55%

前 30% 覆盖买家已经付出去的本金，多出的 5% 才是覆盖「卖方延期」的违约金。

只开 30% 的结果：卖方一旦延期，买家拿不回任何违约金。

两端的底牌不一样：买家通常要 5 个点，卖家一般只肯多开 3 个点。中间这 2 个点就是谈的空间。

反保

保函

比例

预付款

保函四类的金额惯例（别按感觉开）

交易结构

不同类型保函，行业里有默认的比例区间：

- 履约保函 —— 合同总额 5%~10%，上限不超过 10%
- 预付款保函 —— 等于预付款金额（通常为合同 10%~30%），上限不超过 30%
- 投标保函 —— 招标控制价 1%~3%，上限不超过 2%
- 质量保函 —— 合同 3%~5%，上限不超过 3%

其中最要注意的是「预付款保函」—— 它才是交易里「反保」的正身。

它的金额等于预付款，从来不是合同全额。

听到「反保 30%」时，指的是合同额的 30%，不是 100%。

保函

比例

履约保函

「全额保函」有两种含义，而且好坏完全相反

交易结构

听到「全额保函」，第一句要问：

「你说的全额，是指保函金额等于合同全额，还是指全额保证金出函？」

含义一：指金额 = 合同 100%

→ 基本做不到。远超 5%~10% 的惯例。

银行直开保函通常要缴 10%~100% 保证金，15 亿的合同就要冻结 15 亿现金。

没有任何企业会为做一单生意冻结等额现金。

含义二：指出函方式 = 缴 100% 现金保证金开函

→ 反而是好事。银行几乎没有风险，真实性最强、出函最快，法律效力和普通保函一样。

一个意味着做不到，一个意味着很可靠。不问清，后面全是误会。

保函

全额

歧义

信用证三种期限：即期 / 远期 / 假远期

交易结构

三者的差别只有一条：钱什么时候到账。

- 即期 —— 单证相符即付，审单最多 5 个银行工作日（UCP600）。对卖方最有利。
- 远期 —— 未来某日付款，常见 30 / 60 / 90 / 180 天。对卖方不利。
- 假远期（Usance L/C Payable at Sight）—— 表面远期，卖家即期收汇，贴现息由买方承担。

注意：三种的审单标准完全一样，区别不在怎么审，在审完之后什么时候付。

远期必须写清「起算点」：提单日后 90 天和 见票后 90 天，能差出好几周。只写「90 天」是模糊条款。

谈判要点：不要先谈天数，先谈谁付贴现息。贴现息归买方，结构就从真远期变成假远期。

信用证

DLC

远期

贴现

保函换资金的七步顺序

交易结构

标准结构（以预付 30% 为例）：

1. 买家付 3% 到共管账户
2. 卖家开 3% 见索即付保函
3. 买家解付这 3% 给卖家
4. 买家再付 27% 到共管账户
5. 卖家开 30% 保函
6. 买家解付 27% 给卖家
7. 货物到港压测，付尾款

核心是顺序：买家每次掏钱之前，卖家都要先出保函。

整套逻辑是「买家每掏一笔钱，卖家就开一张覆盖这笔钱的保函」——谁的敞口都不留空，也不用谁去冻结等额资金。

顺序反了，结构再漂亮也没用。

流程

共管账户

保函

预付

居间前置：期货盘最容易埋雷的一条

交易结构

居间前置 = 居间费不等成交后付，而在预付款环节同步支付。

两种常见口径：

- 按比例前置 —— 一般 20%
- 等额同步 —— 买家预付 30%，居间费也同步付 30%

为什么期货 / 准现货特别看这条：交付周期 8~16 周，如果等到尾款结清才拿居间费，可能要等好几个月。

但是否愿意给，最终看卖家 —— 有些卖家确实出不了居间。

所以买家侧也要提前问一句「卖方能出就走卖方，如果卖方出不了，你这边能不能承接」。

必须配套写清：交易没成时，前置部分退不退、退多少、几个工作日退。不写这条，前置款就是争议点。

居间费

前置

期货

MT760 只能靠 SWIFT 验真，截图一律不认

风险坑

MT760 只是 SWIFT 的报文格式 —— 格式正确 ≠ 银行真实开立。

伪造 MT760 报文截图是这行最常规的骗术。

唯一有效的验真路径：

由买家的收证行，通过 SWIFT 网络向开立行发起 MT799 查询或 GPI 追踪，取得开立行的直接回复。

不接受：截图、PDF、「银行客户经理发的照片」、「可以去柜台查」。

另外：境内见索即付保函比国际保函更容易保障 —— 可以到银行柜台核验正本，也能在境内法院直接执行。

所以优先争取境内保函。

MT760

保函

验真

国际

三处名称必须一致：执照 = 签约主体 = 收款账户

风险坑

这三个名字必须完全一致：

- 营业执照上的公司名
- 合同上的签约主体名
- 收款账户的户名

任何一处对不上都是红线：

- 执照 ≠ 签约主体 → 套牌 / 借壳，必须书面说明关系并补授权文件
- 执照 ≠ 收款账户 → 严禁打款

营业执照本身不是保密信息（公示系统能查到），所以「愿意发盖章件」这个动作本身，比执照内容更有价值 ——

它代表对方把公章和这次对接绑定了。

拿到执照后要做两件事：① 在公示系统比对统一社会信用代码、法定代表人、注册地址；② 核对合同主体和收款账户名。

主体

账户

打款

风控

假盘的五种特征

风险坑

一条一条对，中一条就要警惕：

1. 价格明显低于市场 —— 用低价把买家钓进来，下单前再以「配额没了 / 涨价了」换盘
2. 拿不出该批次对上游的下单凭证
3. 保函开立行无法经 SWIFT 直接核验
4. 不接受实地看货或第三方验货
5. 催得很急，要求先付定金或保证金

验证方法只有一条：要该批次对上游厂商的原始下单凭证（型号、品牌、下单日期、数量）。

拿不出的，一律按虚盘处理。

注意：低价不必然是假的（期货源头价确实更低），但异常低价 + 催单，这个组合基本可以判死。

假盘

验真

货源

索赔单据决定保函的真实保障力

风险坑

一份保函写着「见索即付」，但如果它的索赔单据要求里写着：

- 需提交违约证明材料
- 需第三方鉴定报告

那么它的实际索赔难度，已经接近从属保函了——你要先证明对方违约，才拿得到钱。

干净的见索即付，索赔单据应该只有：书面索赔通知 + 保函正本。

所以谈保函要同时盯三件事：

1. 适域 —— 境内优先
2. 验真方式 —— 必须能到柜台或走 SWIFT 直接核实
3. 索赔单据 —— 越简越好，绝不能有「违约证明」前置

缺任何一条，这张保函的保障力都要打折。

保函

索赔

见索即付

跳单的五种方式，和能防住它们的东西

风险坑

常见跳单方式：

1. 借口「老板要见」私下约见，绕开你直接谈
2. 加微信后单独联系，把你移出沟通
3. 用你给的货源信息，换一家买方居间人对上
4. 用「先签个框架」把价格和条件套走
5. 谈成后不认居间关系，说「我又没跟你签协议」

能防住它们的东西只有两样：

- 书面痕迹 —— 需求对齐确认、会谈规则回执、会议纪要
- 「居间方是合同当事人」—— 不是当事人的话，你没有诉讼主体资格

最有效的是居间协议。只有微信往来记录的，证明力弱得多。

违约金建议不低于居间费总额的两倍——低于这个数，对方算一下就会发现跳单比付居间费更划算。

跳单

防跳

居间协议

什么样的单子该直接放弃

风险坑

五个红灯，出现任何一个就别投时间：

1. 卖家要求买家先打全额货款
2. 保函只接受扫描件、不接受任何形式的核实
3. 三处名称（执照 / 签约主体 / 收款账户）对不上
4. 对方拒绝走任何前置流程（对需求、发规则、上会）
5. 价格明显低于市场且催得很急

判断标准很简单：

一个真实做生意的对手，不会连「先对一下需求」都不肯。

还有个经验值：如果一笔单洽谈三次还没有实质进展（对不上需求、拿不出凭证、条件反复变），

大概率不是慢，是它本来就不成立。

风控

放弃

红灯

这行常用的英文缩写

术语表

DLC — Documentary Letter of Credit，跟单信用证

LC — Letter of Credit，信用证

LOI — Letter of Intent，采购意向函（确认真实买家的第一道门槛）

BG — Bank Guarantee，银行保函

SBLC — Standby Letter of Credit，备用信用证

MT760 — SWIFT 报文格式，银行开出保函 / 备用证的报文

MT799 — SWIFT 查询 / 回复报文，用来验真 MT760

UCP600 — 跟单信用证统一惯例，规定银行审单最多 5 个工作日

URDG758 — 见索即付保函统一规则

ISP98 — 国际备用证惯例

KYC — Know Your Customer，主体核验

记不住没关系 — 关键是听到这些词时，知道要追问什么。

术语

缩写

速查

二、信用证与保函

三种期限 · 四类保函 · 常见误区

◇ 先用一句话分清这两个工具

信用证解决"付钱" —— 买家开给卖家,保证卖家交单后能收到钱。

保函解决"担保" —— 通常是卖家开给买家,保证卖家会履约。

交易里经常是**两个一起用**:买家开信用证保证付款,卖家开保函保证交货 —— **互相给一个银行级的承诺**。所以你会在条件里同时看到这两个词。

1 信用证:即期 / 远期 / 假远期

区别只有一条

三者的核心差别只有一件事:钱什么时候到账。

即期 单证相符,银行立即付款

- 卖家交单 → 银行审单(UCP600 规定最多 5 个银行工作日) → 付款
- 对卖家最有利:货一发出,钱很快就到
- 对买家要求最高 —— 货还没到、还没开卖,钱先出去了

远期 承诺在未来某一天付款

- 常见期限:30 / 60 / 90 / 180 天
- 审单标准和即期完全一样 —— 区别不在怎么审,在审完之后什么时候付
- 对卖家不利:发货后要等几个月才收钱(服务器这种大额单,资金占用是几十亿级)
- 卖家如果要提前拿钱,可以贴现 —— 但要付贴现息

假远期 表面远期,卖家即期收汇

- 正式名称:Usance L/C Payable at Sight
- 卖家像即期一样很快拿到钱,买家享受远期账期
- 贴现息由买方承担 —— 这是它和真远期的唯一区别

	即期	远期	假远期
卖家什么时候收钱	交单后很快	等 30~180 天	很快(相当于即期)
买家什么时候付钱	很快	到期才付	到期才付
贴现息谁付	—	通常卖方	买方
谁被占资金	买方	卖方	银行(买方付息)

实务中最该记住的一句:谈远期信用证,不要先谈天数,先谈谁付贴现息。贴现息归买方 → 结构就从"真远期"变成"假远期",卖方的顾虑基本就没了。

还有一件小事,但很容易踩:远期必须写清起算点 —— "提单日后 90 天"和"见票后 90 天"能差出好几周。只写"90 天"的,是模糊条款。

2 保函:四类常见,金额各有惯例

别按感觉开

保函不是想开多少就开多少。不同类型的保函,行业里有一个默认的比例区间。

类型	担保什么	金额惯例	上限
履约保函	按合同交付	合同总额 5%~10%	不超过 10%
预付款保函	预付款专款专用	等于预付款金额(通常为合同 10%~30%)	不超过 30%
投标保函	投标后不撤标	招标控制价 1%~3%	不超过 2%
质量保函	质保期内维修更换	合同 3%~5%	不超过 3%

注意"预付款保函"这一行 —— 它才是交易里"反保"的正身。它的金额是等于预付款,从来不是"合同全额"。所以当你听到"反保要开 30%",它指的是合同额的 30%(对应买家付的 30% 预付款),不是 100%。

还有一类叫"付款保函" —— 方向反过来:由买方的银行出函,担保买方按合同付款,保护卖方收款。大额设备外贸里常见,和"买方开信用证"是两种不同的付款保障方式。

3 重点辨析:「全额」可能指两件事

最容易被坑

「全额信用证」含义是清晰的(合同 100% 走信用证)。但「全额保函」有歧义——而且两种含义的可行性和好坏,完全相反。

「全额」指什么	意思	能不能做到
指金额	保函金额 = 合同总额的 100%	基本做不到 远超 5%~10% 的惯例
指出函方式	开函时向银行缴 100% 现金保证金	反而是好事 最可靠的保函

如果是第一种(金额 = 合同全额),算笔账就知道为什么做不到:

假设 15 亿的合同,要求开 15 亿的保函。

银行直开保函通常要缴 10%~100% 保证金——按 100% 就是冻结 15 亿现金,外加年化 0.5%~1.5% 的手续费。

没有任何企业会为了做一单生意,冻结等额现金。

如果是第二种(100% 保证金出函),那是个好信号:

- 真实性最强——银行几乎没有风险,不可能是假的
- 出函最快——属于银行低风险业务,准入门槛极低
- 法律效力和普通保函完全一样

这里“全额”说的是资金占用方式,不是保函金额。

所以听到“全额保函”,第一句话应该是:

“你说的全额,是指保函金额等于合同全额,还是指全额保证金出函?”

这两个词,一个意味着“做不到”,一个意味着“很可靠”。不问清,后面全是误会。

4 实务里标准长什么样

对照着谈

把上面这些拼起来,一笔正常的大额交易是这样走的:

买家侧: 全额信用证 (或分步预付 + 共管账户)

卖家侧: 分步反保 —— 按买家已付款项开, 不是合同全额

具体到分步结构:

买家付 3% → 卖家开 3% 保函 (= 已付款项)

买家付 27% → 卖家开 30% 保函 (= 已付款项 + 2% 罚则余量)

到港压测 → 付尾款

注意这里的"30%"是合同额的 30%,不是全额。整套结构的逻辑是:买家每掏一笔钱,卖家就开一张覆盖这笔钱的保函 —— 谁的敞口都不留空,也不用谁去冻结等额资金。

看到这几种表述,先停下来问清楚:

- "全额信用证" → 是即期还是远期?远期的话,多少天、从哪天起算、贴现息谁付?
- "全额保函" → 是保函金额 100%,还是保证金 100%?
- "反保 30%" → 是合同额的 30%,还是预付款的 30%?(通常指合同额)
- "远期 90 天" → 从哪天起算?

你会听到的词	它实际的意思	你要追问的
即期信用证	单证相符即付, 审单最多 5 个工作日	—
远期信用证	未来某日付款, 常见 30~180 天	起算点? 贴现息谁付?
假远期	卖家即期收汇、买家享账期、买方付贴现息	贴现息是否写进合同?
全额信用证	合同 100% 走信用证	即期还是远期?
全额保函	有歧义: 金额 100% 还是保证金 100%?	先问清是哪一种
履约保函	担保按合同交付	比例是否在 5%~10% 内
预付款保函 / 反保	担保预付款专款专用, 金额等于预付款	够不够覆盖延期罚则 (+5%)
见索即付	提交约定单据银行就付, 不用先证明违约	索赔单据要交什么?
MT760	SWIFT 报文格式, 格式对 ≠ 银行真开	怎么验真 (只能 SWIFT 核实)

最后一条通用原则: 凡是听到 "全额" "100%" "等额" 这类词, 先问一句 "这个百分比的基数是哪个数" —— 是合同总额、预付款金额, 还是保证金。基数不同, 金额能差十倍。

三、常见问题 QA

38 条高频判断问题

Q1 B300 的三种货型怎么区分？

货与货型

远期期货——交期 8-16 周(一般含 4 周免责),价格最低,风险最高。

准现货——约 4 周,货在路上,卡清关。

现货——现场压一付一,提前几天通知集合,价格最高,但最直观。

选哪一类取决于你下游买家的容忍度:能等就吃期货的价差,不能等就买现货的确定性。

Q2 交期里的"免责期"是什么,要看哪几点？

货与货型

免责期内卖方延期**不算违约**,行规 4 周。要盯两件事:

① 单位是 **自然日** 还是 **工作日** ——两者能差出好几周;

② 从什么时点起算——签约日还是收到预付款日。

这两点没写清,免责期就会变成卖方的万能挡箭牌。

Q3 货盘之间的价格差很大,正常吗？

货与货型

同一型号同数量,价差超过 **20%** 就要高度警惕。

例外是期货和现货的价差(这一部分合理)。

但如果是**同货型**出现大幅低价,最常见的用途是 **钓鱼**:用低价把你钓进来,下单前再以"配额没了/涨价了/要加保证金"为由换盘。

Q4 怎么判断一个货盘是真是假？

货与货型

只做三件事:

① 要**上游下单凭证**(型号、品牌、下单日期、下单数量四项须可见);

② 要求**见面或上会**;

③ 看对方的**反应速度**。

拿不出凭证、还一直催你往下走的,直接放掉。

Q5 为什么强调"资质凭证要留到上会之后再看"?

货与货型

因为凭证、看货、保函验真这些东西**取决于上游,不是居间方能决定的**。

第一次接触就承诺"可以安排看货""下单凭证随时给",一旦上游不配合,你当场失信。

正确顺序: **对需求 → 上会 → 双方确认身份 → 再谈凭证**。

Q6 预付 30% 是行规吗?有没有更安全的走法?

交易与付款

30% 是常见起步,但要看走法。

更安全的是**分步预付**:

- ① 买家付 3% → 卖家开 3% 见索即付保函;
- ② 买家再付 27% → 卖家开 30% 保函;
- ③ 尾款验一批付一批。

能走分步就别走一次性,因为每一步卖家的保函都先到位。

Q7 共管账户怎么用?要注意什么?

交易与付款

流程是:买家把钱打进双方**共管账户**,卖家出保函后买家才解付给卖家。

必须写清三件事:

- ① 账户由谁开、在哪家银行;
- ② 解付需要几方签字;
- ③ 什么条件下退回买家。

这三项没写,共管形同虚设。

Q8 尾款什么时候付?

交易与付款

行规是**货到港压测合格,验一批付一批**。

不要接受"发货前付尾款",也不要接受"到货即付全款"——压测是唯一能验证设备真伪和性能环节。

Q9 全额信用证和预付,哪个对买方更有利?

交易与付款

对买方:信用证更安全(钱在银行,凭单付款)。

对卖方:预付款更实在。

如果买方坚持只走全额信用证,可以让**卖方开 3% 担保**来平衡——这样买方也不是完全裸奔。

Q10 签合同前,合同文本里最该查什么?

交易与付款

一个动作:**查三处名称一致性**。

营业执照名称 = 签约主体名称 = 收款账户名称

三者不一致,每一处都是坑。第二处不一致叫套牌,第三处不一致叫资金风险——后者是最典型的骗局形态。

Q11 即期信用证和远期信用证有什么区别?

交易与付款

核心区别只有一条:**钱什么时候到账**。

即期:单证相符后银行立即付款(UCP600 规定审单最多 5 个银行工作日)。对卖方最有利——货一发出去钱就到。

远期:承诺未来某日付款,常见 **30 / 60 / 90 / 180 天**。审单标准和即期完全一样,区别只在审完之后什么时候付。对卖方不利——大额单要压几个月资金,他会把这笔成本加到报价里。

假远期:表面远期,但**贴现息由买方承担、卖方即期收汇**。这是双方都容易接受的结构。

谈远期必问三件事:① 多少天 ② **从哪天起算**(提单后 / 见票后,能差几周) ③ **贴现息谁付**。
第三件最关键——**贴现息归买方**,结构就从“真远期”变成“假远期”,卖方的顾虑基本就没了。

因为"全额"可能指两件完全不同的事,而这两种的可行性和好坏完全相反。

① 指金额 —— 保函金额等于合同全额(100%)。

这**远超行业惯例**:履约保函常规只有合同额的 5%~10%、预付款保函等于预付款金额(最高不超过合同 30%)。

按银行直开模式需缴 10%~100% 保证金 —— 15 亿的合同就要冻结 15 亿现金。**实务中基本不可执行。**

② 指出函方式 —— 开函时向银行缴 100% 现金保证金。

这反而是**好事**:银行几乎没有风险,保函真实性最强、出函最快,法律效力和普通保函完全一样。

所以听到"全额保函",第一句话应该是:「你说的全额,是指保函金额等于合同全额,还是指全额保证金出函?」

一条通用原则:凡是听到"全额""100%""等额",先问"这个百分比的基数是哪个数" —— 是合同总额、预付款金额,还是保证金。**基数不同,金额能差十倍。**

公式:反保金额 = 预付款金额 + 延期交付罚则上限。

但两端的底牌不一样:

买家通常要 +5% —— 预付 30% 对应 35%,其中 30% 覆盖已付本金,5% 覆盖延期违约金;

卖家一般只肯多开 3% —— 也就是 33%。

这 **2 个点** 就是你要去谈的空间。

只开 30%(等于预付款)买家基本不会接受 —— 一旦卖方延期,买家拿不回违约金。

Q14 写了"见索即付"就够了吗?

保函

不够。还要同时看三件事:

- ① **适域**——境内优先;
- ② **验真方式**——能不能到柜台或走 SWIFT 核实;
- ③ **索赔单据**——越简单越好。

如果索赔要求提交"违约证明"或"第三方鉴定报告", 这张保函的保障力接近于零 ——你要先证明对方违约才拿得到钱,难度接近从属保函。

Q15 MT760 国际保函能信吗?怎么验真?

保函

报文格式正确 ≠ 银行真的开了。伪造 MT760 截图是这行最常见的手法之一。

唯一有效的验真路径: 由收证行经 SWIFT 网络向开立行发 MT799 查询,取得开立行的直接回复。

截图、PDF、水印、"银行客户经理发的照片"——一律不认。

Q16 为什么更推荐境内见索即付保函?

保函

三个实际原因:

- ① 可以到**银行柜台核验正本**,验真路径唯一确定;
- ② 索赔可在**境内法院直接执行**;
- ③ 适用最高院《独立保函司法解释》,规则清楚。

MT760 只能经 SWIFT 间接核实,一旦跨境索赔几乎无解。所以现在买家的主流选择已经转向境内保函。

Q17 保函开了但金额和罚则对不上,有问题吗?

保函

有问题。这是最容易被忽略的埋雷点:

如果买方要求"罚则不要上限",但反保只按固定比例开,那么**违约金可能超出保函金额,超出部分完全没有保障**。

处理方式二选一:在合同里把违约金封顶,或者相应提高反保金额。 **罚则上限和反保多出的点数必须匹配。**

区间是合同总额的 1%–2%。

远期期货和准现货的居间费,行规是由卖家出——所以买家说“我不出居间费”是常态,不用当成问题。

真正要问清的是三件事:

- ① 谁出(期货盘默认卖家);
- ② 万一卖家出不了,买家能不能承接;
- ③ 能不能居间前置;
- ④ 前置了但没成交,退不退。

这不是个别情况——有些卖家确实出不了。所以买家侧也要提前问一句:“卖方能出就走卖方,如果卖方那边出不了,你这边能不能承接?”

这句话的措辞有讲究:先说“卖方能出就走卖方”,把默认责任放在卖家身上,买家只是兜底。

这样问不突兀,也不会让对方觉得你要他掏钱。

提前问明白的价值在于:卖家侧出问题的时候,你还有第二条路。否则整单会卡死在“没人出居间”上——而那时候你已经投入了几周时间。

反过来看:如果买家明确说“不能承接”,那他只能配给出得起居间的货源。这不是淘汰他,是给他做货源匹配的时候要多一道筛选。

居间前置 = 居间费不等成交后付,而是在预付款环节同步支付。

两种常见口径:

- ① 按比例前置——一般为 20%;
- ② 等额同步——买家预付 30%,居间费也同步付 30%。

期货/准现货的交付周期长达 8–16 周,如果等到尾款结清才拿居间费,可能要等好几个月。所以这一条对期货盘尤其重要。

但是否愿意给,最终看卖家。

另外必须配套写清一件事:交易没成的时候,前置部分退不退、退多少、几个工作日退。不写这条,前置款会变成争议点。

Q21 居间协议只签一边够吗？

居间与收益

不够。

即使居间费由卖家出,只要你同时带买家和卖家, **单边 FA 协议就保护不了双边贡献** —— 一旦买卖双方直接接触,被跳单时你无法向买方追偿。

所以要签**双边居间协议**。退一步的做法,至少把需求对齐确认和会谈规则走完,留下往来记录。

Q22 居间费的支付时点怎么写才安全？

居间与收益

核心是**把时点绑死在一个你不可控但可观测的事件上**。

推荐写法:「卖方收到预付款后 N 个工作日内支付」。

次选:「本合同项下货物验收合格后 N 日内支付」。

不要写"成交后支付"——"成交"没有定义,可以无限期拖。

Q23 被跳单了能主张吗?靠什么?

居间与收益

能不能主张,取决于你有没有这三样:

- ① **书面痕迹** —— 需求对齐的往来记录、会谈纪要回执、居间协议;
- ② **居间方是否为合同当事人** —— 不是当事人就没有诉讼主体资格;
- ③ **明确的违约金条款**(计算基数 + 比例)。

三样都没有,基本只能吃哑巴亏。

但要清楚:只靠微信往来记录,证明力比一份签署文件弱得多。所以居间协议越早签越稳。

Q24 居间费怎么收税?

居间与收益

按业务实质走。居间费对应 **经纪代理服务** 或商务辅助服务税目。

特别提醒:**不要把居间费包装成"维修保养服务费"去开票**。服务没有真实发生、发票品名与业务实质不符,存在被认定为虚开的风险——这是刑事层面的问题,不是补税那么简单。

Q25 什么算真买家?三条硬门槛是什么?

买家与卖家

- ① 愿意在前期对接阶段出**盖章**的营业执照;
- ② 愿意出**采购意向函(LOI)**;
- ③ 能提供**资金证明**(银行资信/授信/流水)。

三样都推不出来的,大概率是来套货源信息的。盖章执照的意义不在"证明身份"(执照本就公开可查),而在表明对方愿意让主体和这次对接绑定。

Q26 买家不肯签双边居间协议怎么办?

买家与卖家

这是 P0 级信号,说明他打算保留跳单的余地。

可以让一步:不推签署文件,但至少把**需求对齐确认**和**会谈规则**走完,让对方留下「对上」「收到」这类文字回执。

连流程都不肯走的,建议不投入实质资源——每多聊一天,你的信息和时间就多被消耗一天。

但要知道:回执只是痕迹,不是约束力。真正有约束力的只有居间协议。

Q27 买家不肯填表 / 嫌麻烦怎么办?

买家与卖家

分层收集,不要一次问全。

第一层(首次接触就发):只要六项——型号、台数、货型、时间、地点、付款方式。一屏看完,几分钟能回。

第二层(货源对上之后再发):显存规格、反保要求、价格区间、主体性质、居间前置、共管 / 托管、是否分批。

第三层(核验阶段才要):营业执照、资金证明。

关键在"理由"——第二层的开头要写 "**货源那边基本对上了,再补几项**"。事情在往前走,他才有动力填。

另外记住:尽调表里那 14 项评分**一项都不该问**。问了对方只会给你标准答案,分数要从聊天里观察。

先问出买家的底线,再决定推不推。

明确只接受国企/央企货方的,你手上的民企盘就别浪费时间去推了。

反过来,如果货方本身就是**强主体国企**,这在买家端是明确的加分项,可以直接写进你的推介里。

四件事:

- ① 能出什么型号、什么货型、什么量级;
- ② 反保能不能按"预付款 + 5%"开;
- ③ 愿不愿意走流程(需求对齐确认 + 会谈规则)并签居间协议;
- ④ 下游单子成了之后,居间费怎么付、什么时候付。

特别是第②条——这 5 个点就是你能给买家创造的价值,也是你在买方那边好谈的筹码。

五个红灯,命中任一就建议放:

- ① 拒绝提供盖章营业执照;
- ② 拒绝出 LOI;
- ③ 拒绝任何形式的资金证明;
- ④ 不接受任何形式验货;
- ⑤ 保函只需扫描件就算数。

这五条各自对应一种典型风险,没有任何一条值得"再谈谈看"。

越急越不能跳流程。

真急的人会立刻给资料(型号、台数、时间),因为他比你更想快。

只催你、不给资料的,是在用"急"推你放弃风控——这是压价和套信息最常用的手法。

Q32 第一次联系对方,绝对不要说什么?

风险与防坑

三条红线:

- ① **不报价**——既会触发平台判营销,对方也会怀疑你是来套价的;
 - ② **不承诺需要上游配合的事**(看下单凭证、安排看货、可以验货);
 - ③ **不声明"我不问你的底价、不问你的上游"**——这句话反而把敏感点主动摆上台面。
- 正确做法是用"我问什么"代替"我不问什么":直接问型号、货型、量级,问对问题本身就是专业度的证明。

Q33 对方要直接对接我的上家 / 要我给客户名单,怎么处理?

风险与防坑

两条都是PO,一律拒绝。

说辞可以统一:「可以见面,但走我的流程——先对齐需求,规则发双方确认,再安排上会。这是为了保护双方。」

记住:凡是要求跨层直连的,他要的不是效率,是绕开你。

Q34 我该先找货,还是先找客户?

流程与工具

先找客户(买家)。

这行的瓶颈在成交,不在货源。手上有能签的买方,货源方会主动来找你;反过来手上只有货,你就是在到处求人。

这也是为什么买家尽调比货源核验更该优先做——买家是你的资产,货源是快消品。

Q35 每个买家都要填尽调表吗?值得吗?

流程与工具

值得,理由不是"流程规范",是**横向对比**。

填到第五个你就知道谁在认真谈、谁在闲聊。评分为负或低于 50 的直接停止投入——
你的时间应该花在评分高的那 20% 身上。

顺序不能反:

- ① 用尽调表判断买家值得推;
- ② 先把基础信息书面对齐(双方各回一句「对上」);
- ③ 需求确认无误后再交换主体资料;
- ④ 会谈前把安排与规则发双方,收到即开始;
- ⑤ 会议纪要与关键结论由居间方确认并取得书面回执。

记住: 没有纪律的拉群,等于亲手促成跳单。

因为在这条链条里,卖家才是你的收入来源——期货/准现货的居间费由卖家出,反保的成本也由卖家承担(通常还要多开 3 个点)。

所以:

- 买家的条件越靠近卖家能接受的范围,这单越容易谈成;
- 买家的条件超出卖家常见底线(比如要“预付款 + 10%”的反保),你就是在做一个看起来漂亮但谈不成的单子。

尽调表里“条件匹配度”那一项打低分,就是这个意思。

注意区分:这不等于放宽真实度要求——真实度要严,条件要现实。

假货盘、假保函、假买家、被跳单。

四件事对应四个动作:

核上游下单凭证、SWIFT 验真保函、查盖章执照 + LOI + 资金证明、签居间协议。

这四个动作做到位,九成的坑都能躲开。

四、尽调表速览

买家对接尽调的维度与评分

◇ 一句话定位

先搞清用途

这是给你自己看的表，不是给对方填的。

对方应该收到的，只有「对接流程物料台」里那两段话术（极简版 6 项 + 补充版 8 项）。

它解决的三个问题: ① 接触了很多买家，不知道该往谁身上投时间； ② 聊的时候感觉都不错，事后想不起来当时为什么觉得不行； ③ 换一个人来对接，判断标准完全不同。

最重要的一条:14 项评分，一项都不要"问"。 问了对方只会给标准答案（"我们响应很快""资金没问题""协议当然可以签"）。这些分数只能从聊天里观察——回消息的速度、是本人还是在转达、条件有没有反复变、用企微还是个人微信。评分项测的不是"他说了什么"，是"他做事的方式"。

1 十个维度，逐个问什么

访谈脚本

维度	问什么	关键判断
0 基础档案 对接前置	称呼、主体性质、型号、数量、货型、交期、价格、用途、日期	先把身份和需求锚定，后面所有条款都建立在这一层之上
1 主体核验 第一道筛子	是否愿意提供盖章执照、提供形式、执照名与签约主体/收款账户是否一致、是否配合工商核验	盖章的意义不在“证明身份” （执照公示系统就能查），而在表明对方愿意让主体和这次对接绑定。 纯传话的中间人通常拿不出盖章件
2 交易方式 资金侧	预付还是信用证；预付能否接受30%； 信用证期限（即期 / 远期 / 假远期）与起算点 ；开证行、资金来源	先分清走哪条路 —— 它决定后面所有反保比例的谈法
3 反保比例 风控侧	反保基准（预付+5% / +10% / 等额 / 低于预付）、实际比例、反保形式	反保 = 预付款 + 延期罚则上限 。买家通常要+5%， 卖家一般只肯多开 3% —— 这 2 个点就是你要谈的空间
4 分步预付 结构侧	是否支持 3%→27% 分步；是否接受共管/托管、开户行、触发条件	分步 + 共管是把双方风险压到最低的结构， 但也是最难谈的
5 居间费 你的收益	承担方、 买家能否承接 、比例、节点、税务、是否接受前置、前置退还条件、双边协议意愿	期货/准现货居间费 行规由卖家出 ，买家不出是常态。但有些卖家确实出不了 —— 所以要问“ 卖家出不了的话，你这边能不能承接 ”，这是你的第二条路
6 货方主体 匹配侧	接受什么性质的货方（国企/民企）、要求哪些凭证、验货方式/机构/地点	直接决定你手上的货盘能不能往他这里推
7 保函条款 验真侧	境内见索即付 / 境内从属 / 国际 MT760、 是否要求合同全额保函 、开立行要求与白名单、 验真方式 、 索赔单据要求 、适用规则、有效期、争议地	最容易出事的一栏 。市场主流已从国际 MT760 转向 境内见索即付 —— 境内能到柜台核验正本、索赔可直接在境内法院执行
8 违约罚则 底线侧	延期罚则（是否按日/上限）、转卖罚则、罚则封顶、退款条款、解除条件	买家对罚则的态度，基本能看出他是不是真打算履约

9 沟通机制

推进效率

上会/拉群接受度、具体形式、6 条沟通纪律、是否先对齐后接触、12 项对齐清单、唯一接口人及决策权

意向确认后**真正的损耗才开始**——中间人多，信息每传一层就变一次形。目的有两个：**把传话层级压到最低、把价格和身份隔离开**

2 十四项配合度评分

靠观察，不靠问

每项 0-10 分，**满分 140**。按获得方式分四组——越往下越不要主动问。

组	评分项	看什么
前置门槛 前三项是一票否决级	盖章营业执照意愿	10 未索要即主动给 / 7 索要后即给 / 4 只给未盖章 / 0 拒绝
	采购意向函意愿	LOI 是真实买家的第一道门槛。主动提出 / 谈判后同意 / 含糊 / 拒绝
	资金证明可提供性	"我有钱"和"银行能证明我有钱"是两件事
	条件匹配度	买家要求是否落在卖家能接受的区间。 越靠近卖家底线，越容易谈成
推进意愿 决定这单能不能往下走	双边居间协议意愿	直接决定你会不会被跳单。主动愿意签 / 表示可谈 / 回避 / 明确拒绝
	共管 / 托管接受度	主动要求共管最好；要求直接打款要警惕
	验货安排配合度	是否愿派人到现场，还是只肯看远程报告
	上会 / 拉群接受度	决定推进效率与信息失真程度
可靠性 测"他做事的方式"	商务条件稳定性	条件一次谈定 / 小幅调整 / 反复变更 / 每天都在变
	资料一次性齐备度	执照、资金证明、LOI 是主动给齐还是反复催
	沟通渠道规范性	正式函件+企业邮箱 → 企微留痕 → 个人微信 → 只打电话不留痕
基本观测 第一印象类	首次响应速度	2 小时内 / 当日内 / 2-3 日 / 无回应
	决策人可达性	能否直接对接拍板人，还是层层转达
	沟通纪律接受度	价格隔离与反跳单约束，愿不愿受约束

为什么把"盖章执照意愿"排在第一位:它是成本最低的一问——对方打不打算认真，这一问基本就能看出来。这一关不过，后面全部不必谈。

P0 · 一票否决 (13 条) —— 出现任何一条, 建议直接停

1. 拒绝提供盖章营业执照 —— 无法确认主体真实性, 典型信息掇客特征
2. 执照名称与签约主体不一致 —— 套牌/借壳风险, 须书面说明并补授权文件
3. 收款账户名与执照名不一致 —— 严禁按此路径打款
4. 明确拒绝签双边居间协议 —— 跳单风险最高
5. 买卖双方都不出居间费 —— 收益结构不成立 (注意: 买家不出是常态, 问题在于卖家也不出)
6. 拒绝出具采购意向函 —— 真实买家身份无法确认, 可能是在套货源信息
7. 拒绝提供任何资金证明 —— 付款能力未验证, 预售阶段不要垫资
8. 不接受任何形式验货 —— 货权与货物真实性无法验证
9. 要求反保低于预付款 —— 敞口完全没覆盖, 该条件不可做
10. 不接受任何反保 —— 风险全落卖方, 正规货方不会接
11. 保函验真只接受扫描件/照片 —— 伪造保函最常见的形式
12. 明确拒绝全部沟通纪律 —— 无价格隔离、无防跳单、无书面确认
13. 未同意「禁止绕开居间方直接签约」 —— 保命条款, 不能让步

P1 · 明显不利 (22 条) 按主题归类

- 主体类: 只给未盖章执照 / 拒绝配合工商核验
- 居间费类: 买家不能承接居间费 · 不接受居间前置 · 约定了前置但没写退还条件
- 反保类: 要“预付款+10%” (差 7 个点, 基本谈不拢) · 不接受任何反保形式 · 仅与预付款等额
- 资金类: 拒绝共管/托管, 要求直接打款
- 罚则类: 罚则不要上限但反保按固定比例开 (违约金可能超出保函金额) · 不同意 30% 转卖罚则
- 货方主体: 仅接受国企/央企货方 (与你手上多数民营盘不匹配)
- 信用证类: 走信用证但没确认即期/远期 · 远期没写起算点 · 远期没约定贴现息承担方
- 保函类: 要求境内从属保函 · 索赔需附违约证明 · 索赔需第三方鉴定报告 · 要求合同全额 (100%) 保函
- 沟通类: 未同意价格防火墙 · 未同意禁止私下互加 · 不接受双方任何形式的直接接触

P2 · 提示与机会 (15 条) 注意: 不全是风险

- 值得优先推进的信号 (4 条):
卖家出居间 + 买家也能承接 (收益结构最稳) · 卖家承担居间费且接受等额同步前置 (最理想) · 买家接受“预付款+3%” (正是卖家底线, 可成交性高) · 尚未问买家能否承接 (提醒你补这一句)
- 需要引导的 (11 条):
执照仅能提供截图 · 要求国际 MT760 · 保函适用规则未定 · 民企主体且不接受预付 30% (建议改全额信用证 + 卖方 3% 返保) · 拒绝分步预付 · 纪要未同意需居间方确认 · 仅接受书面往来 · 不同意先对齐需求 · 远期且贴现息由卖方承担 (可争取改假远期) · 要求履约保函 (核对比例是否在 5%~10%) · 假远期结构 (这是正面信号, 优先推进)

P2 这一档特别要注意:它不是"低风险"的意思,是"提示"的意思。里面有一部分是**正面信号** (遇到就该优先投资源), 另一部分是"可以引导改善"的。填完之后先看 P0, 再看 P1, P2 用来看往哪倾斜。

4 评分等级线

按百分比判定

A 级 · $\geq 85\%$

优先推进。资源往这类买家身上倾斜

B 级 · 70–84%

可推进, 但要补材料

C 级 · 50–69%

先观察, 催 LOI 和资金证明

D 级 · $< 50\%$

建议暂停投入

等级线用百分比而不是绝对分 —— 以后要增删评分项, 不用再改阈值。

5 实际怎么用

四步

STEP 1

对接时开着表

它就是你的访谈脚本。10 个维度从上往下问一遍, 边聊边填

STEP 2

聊完打分

14 项凭观察打分, 不要凭对方的口头承诺。打完自动出等级和风险清单

STEP 3

保存这一份

点保存存到本地浏览器, 下次可回填、可对比

STEP 4

横向对比

「已存买家」区能看到谁分高、谁风险少, 决定资源往哪投

导出全部为 CSV 可以在表格里排序对比; 生成摘要 可以一键复制成一段文字, 方便发给合作方或存档。

一句话记住这张表的用法: 它不是让你把每个买家都否掉, 是让你在投入时间之前就知道该投多少。P0 出现一条就停、P1 出现就降级投入、P2 用来看往哪倾斜。

五、尽调维度转发稿

发给对方的尽调说明

1 完整版

约 1200 字

适合：私聊发给合作方、同行朋友，或者发在需要讲清楚的地方（行业群、知识型社群）。

复制后直接粘贴

接触买家的时候，我会看这十项。

不是每一项都要问出口 —— 有些是聊出来的，有些是看出来的。

【一、基础档案】

称呼、主体性质、要什么型号、多少台、什么货型、什么时间要、交到哪、怎么付、什么用途。

先把身份和需求锚定清楚。这几项里有一项说不清，后面都是白谈。

【二、主体核验】

愿不愿意提供盖章的营业执照，以及提供的形式是什么。

盖章的意义不在“证明身份”——营业执照在公示系统就能查到。
它表明的是：对方愿意让自己的主体，和这次对接绑定在一起。

只转发、不表态的中间人，通常拿不出盖章件，因为他不是主体本人。

【三、交易方式】

走预付还是信用证。

这一步决定了后面所有反保比例的谈法，所以要先问清。

【四、反保比例】

买家要求开多少。

有个算法要记住：反保 = 预付款 + 延期交付罚则上限。

预付 30%，该要 35%，不是 30%。

只开 30% 的话，卖方一旦延期，那部分违约金没有任何保障。

但现实是：买家通常要 5 个点，卖家一般只肯多开 3 个点。

中间这 2 个点，就是真正要谈的地方。

【五、分步预付】

接受不接受 3% → 27% 分步走，接受不接受共管账户。

分步加共管，是把双方风险压到最低的结构，也是所有条件里最难谈的一个。

【六、居间费】

谁出、多少、什么时候给、能不能前置、前置了没成交退不退。

远期期货和准现货的居间费，行规是卖家出。

所以买家说“我不出居间费”，是常态，不是问题。

但有些卖家确实出不了。所以还要问一句：卖家出不了的话，你这边能不能承接？

这句话问明白，等于给自己留了第二条路。

【七、货方主体】

接受什么性质的货方 —— 只要国企央企，还是也接受民企。

这一项直接决定你手上的货盘能不能往他这里推。

【八、保函条款】

要境内见索即付，还是国际保函；开立行是谁；怎么验真；索赔的时候要交什么单据。

这一栏最容易出事。

现在市场主流已经从国际 MT760 转向境内见索即付 —— 境内可以到银行柜台核

验正本，索赔也能直接在境内法院执行。

但有一点比"见索即付"这四个字更重要：

如果索赔单据里要求提交违约证明或者第三方鉴定报告，那这份保函的实际难度，已经接近从属保函了。

【九、违约罚则】

延期怎么罚、转卖怎么罚、有没有上限、退款和解除合同的条件。

买家对罚则的态度，基本能看出他是不是真打算履约。

【十、沟通机制】

接不接受上会或者拉群，接受哪种形式，愿不愿意受沟通纪律的约束。

意向确认之后，真正的损耗才开始——中间人多，信息每传一层就变一次形。

——

这十项里，真正能筛掉人的其实只有三样：

盖章执照、采购意向函、资金证明。

这三样证明的是同一件事：他愿不愿意为这件事付出成本。

愿意的，后面都谈得下去；不愿意的，条件开得再好也没用。

你接触买家的时候，最先看哪几项？

适合：发行业群、发朋友圈长文、给不熟的人快速说明。

复制后直接粘贴

接触买家，我会看这十项：

1. 基础档案 —— 型号、台数、货型、时间、交到哪、怎么付
2. 主体核验 —— 愿不愿意出具盖章的营业执照
3. 交易方式 —— 预付还是信用证
4. 反保比例 —— 反保 = 预付款 + 罚则上限，预付 30% 该要 35%
5. 分步预付 —— 接受不接受 3% → 27%，接受不接受共管
6. 居间费 —— 谁出、能不能前置、前置了没成交退不退
7. 货方主体 —— 只要国企，还是也接受民企
8. 保函条款 —— 见索即付还是从属，怎么验真，索赔要交什么单据
9. 违约罚则 —— 延期怎么罚、转卖怎么罚、有没有上限
10. 沟通机制 —— 接不接受上会或拉群，受不受纪律约束

十项里真正能筛掉人的，其实只有三样：

盖章执照、采购意向函、资金证明。

这三样证明的是同一件事：他愿不愿意为这件事付出成本。

愿意的，后面都谈得下去；不愿意的，条件开得再好也没用。

3 朋友圈版

约 160 字

适合：发朋友圈。短、有观点、带一个问句。

复制后直接粘贴

做 B300 这行，接触买家我会看十项：

型号台数、主体真实性、付款方式、反保比例、分步结构、居间费、货方要求、保函条款、违约罚则、沟通机制。

十项里真正能筛掉人的，其实只有三样：

盖章执照、采购意向函、资金证明。

这三样证明的是同一件事——

他愿不愿意为这件事付出成本。

你接触买家的时候，最先看哪几项？

! 发之前，两句提醒

重要

① 转发前把最后那句问句留下，别删。它不是客套——它是别人回复你的理由。一段话如果结尾是句号，看完就划过了；结尾是问句，对方会有话说。

② 发群或朋友圈时，可以在开头补一句身份。比如："我自己做 B300 整机对接，分享一下我这边接触买家的标准。" 不补这句，陌生人看了不知道你是谁；补了，这段话才有立场。

③ 这三版都不要改成"我们公司规定"这种口吻。用"我会看"、"我先问"这类第一人称——它表达的是你的判断，不是一份流程文件。第一人称才有说服力。