

10小时快速入门外贸操作15节(9)外贸单证 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_BF_c28_33948.htm 第九节 外贸单证 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。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