

2006指导如何防止被骗--怎样把风险降为零 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8C_87_E5_AF_BC_c40_64763.htm 很多外贸朋友在与新的客户交往的时候，都会有这样的感觉，先是兴奋，为自己的努力有回报感到高兴，但是随之而来的担心又会产生，有的时候合同签的越顺利心里越不踏实，直到发完货苦等多天收到钱以后，心里才踏实。如果这只是一个圈套的开始呢，随着几次的合作，你会慢慢放松警惕性，这样你就不知不觉地走到陷阱的边缘，直到。。。我的方法很简单：1。尽可能少的签那种指定货代或者FOB的合同。这是陷阱的引子。现在很多外商都指定货代或者签FOB合同，虽然这样可以减少你的工作量和减少外商因为运输为题对你的抱怨，请不要这样做，你的主动性越少，你的控制力越少。既然你都可以放弃和这个外商的合作，那不如据理力争，至少你还得到了锻炼。巧手于后不如拙手于前。2。对待一些欠发达地区的客户要谨慎万分，像南美、中东、非洲、中亚、西亚等地区的客户，尽可能的做到先收全款再发货，不要相信承诺、传真、甚至信用证，钱到帐户为止，切记。3。一定要找一个可以帮助你的货运公司。这一点是最最关键的。现在好多人认为货运公司只是帮助你做一些具体的操作或是帮你拿到一个较低的运价，其实不然当你找到一个有实力的货运公司（国内各港口有分支机构/有自己的提单/有遍布全球的国外代理），他可以帮助你控货。简单说，就是把你可支配的范围伸展到全球各地，在外商付清全款以前，你可以掌控货物的去留。最坏最坏，你还可以通过货运公司帮你把货物运回来。这个方法特

别行之有效，我们帮很多外贸公司成功的避免了这种风险，受到众多外贸人员的认可。另外货运公司还可以帮你解决信用证结汇的麻烦，比如说空运货物或到近洋的海运货物，通过货运公司的分单可以帮你顺利结汇，哪怕再麻烦的信用证都没有问题。4。提醒各位做外贸的朋友，做工作一定要有非常强的责任感，要勇于承担责任。我曾遇要这样一件事，某公司新谈越南一客户，担心收不到钱，与我商讨，建议他述方法，大喜。后问他结果，说：和公司商量，公司愿意承担3万美元的损失，就图省事按照外商的要求发运了。

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