

在北京有这么一个神秘的行业——大宗贸易 主要以收购玉米 柴油 电解铜 白糖等物资为主，一般买家都是要求国储 中石化 发改委等单位出来的物资，但是买方和卖方又不可能直接对接，明明中间只有几步路但就是无形之中隔了一道屏障。

此时就会有一些声称能够从里面批到此类物资的人，我们称之为居间人，往往都是说自己的关系非常硬，渠道很直接，只要买方愿意带着资质和资金跟他去做这个事情，就一定能够以低于市场价的价格买到这批物资，当然，居间人自己也能赚到一笔丰厚的茶水费。

然而都只是天真的想法，不管你的关系够不够硬，毕竟都只是你自己的说辞，纵使你有三寸不烂之舌，也不要想着说动买家准备好所有的材料陪你去相关部门做这个交易，“不见兔子不撒鹰，不交履约不出门”现在都是买家的基本门槛。

那么有的人就要说了，这种都是骗子，可时至今日为什么北京还有这么多大宗公司在运营，甚至还越来越好，到底是他们真的是骗子，还是这个行业里也有不为人知的勾心斗角呢？这篇文章就展开说一说。

首先讲资方，到底有没有钱呢？实际上大部分是有的，真正敢跟你进到中储粮，国储，发改委，中石化等等这些部门的公司，都是有实力的，这些部门不是你想进就能进的，也不是你进去转一圈就想安然无恙走出来的，换句话讲只要买方敢跟你进这种部门，他是一定能够有实力去支付相应的货款的，除非只有一种可能——他在赌你不能带他进去，赌你百分百会违约！

然后是居间人，今年圈里有一句很出名的话，山西路边的乞丐都说自己能批到晋能集团的煤，话讲的很粗俗，但道理很通透。比如一个蛋糕只有8块，但是却有800个人告诉你他那里有这块蛋糕，近年来，随着网络新媒体越来越发达，这个数字只会不断增加。信息传达错乱，渠道错综复杂，什么是真什么是假，纵使你有火眼金睛也无法判断，有很大一部分抬着领导的名头，活跃在这个圈子里面，狐假虎威，实际上领导从不出面，也无法为他背书。

最后是最神秘的卖方，各职能部门的领导，内部人员。从来都只活在居间人的嘴里，颇有神龙见首不见尾的神秘感，事实上这些消息源头到底出自哪里，坊间基本不会有人议论，居间人之间也只是窃窃私语，无法窥探。

大宗贸易基本上都是资方和居间人的游戏，信息的繁杂性，不确定性也让资方对居间人设立了保证金或者对押方式的门槛，其实这些方式都没有争议和驳论。如果一提及这样的方式就频频摇头，那自己兜里到底有多少米，自己的关系有几分把握，其实你比谁都清楚！

这里，提醒各位，履约保证金或是对压都是正规的合法合规的前提条件，包括政府部门的工程招标也常常会有此制度，那怎么在众多公司中选择真正有实力的资方，而不是一些在市场浑水摸鱼的不良公司呢？

1.看一个公司的注册资本，公司的规模和正规程度，一个有实力的收购公司，往往部门齐全，人员规模不小，注册资金很高，代表他对风险承担和把控的能力很高。

2.一定要线下面谈，网上不要支付任何费用，与你对接的人，谈吐气质专业程度一定要多做了解，生意人讲生意话，一味的讨好你，没有自己的立场，那只是想让你的钱装进自己的口袋，更有甚者，为什么要收你这个钱都讲不出来原因。

3.最重要的一点，与对方谈判的时候一定要1是1，2是2，不要被谈判人员误导，以至于合同和谈判内容颇有偏差，可能就是这一点点偏差，就是你上当受骗的原因！一定要明确合同每一条条款，每一项事项，以此保证自己的合法权益！

还是那句话，没点实力大宗贸易是你玩儿不转的行业，资方卖方，起码得把握住一方，最好一手托两方。最后，没有试错的成本千万不要被利益蒙蔽了双眼，有些套信用卡，网贷都要去交履约保证金的人，我只能说没救了.....

我是大宗贸易刘先生，从事行业五年多，以诚为本，鉴别人鉴自己，守住本心，不唯利图。