

<<手把手教你做外贸>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你做外贸>>

13位ISBN编号：9787506494748

10位ISBN编号：7506494744

出版时间：2013-1

出版时间：张彦欣 中国纺织出版社 (2013-01出版)

作者：张彦欣

页数：294

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<手把手教你做外贸>>

### 前言

前言从表面上看，国际贸易是最风光体面的工作，成功人士收入丰厚，衣冠楚楚，出手阔绰，环球公务旅行，生活多姿多彩，天天新鲜刺激；而实际上，国际贸易也是最艰难复杂的工作，不仅劳动强度高、压力大，而且业务环环相扣、处处风险，可谓日日如履薄冰、步步谨言慎行。

国际商战的跌宕起伏与惊心动魄是外贸业务工作的主旋律。

机会与挑战并存的世界市场吸引着一批又一批“勇士”加入外贸行业。

万事开头难，对于外贸新人，符合国际贸易业务特点的“实时”指导可以取得事半功倍的效果，可是目前大多数贸易实务教材的定位并不是如此。

因为服务于高校的专业教学，感觉国际贸易实务的书籍大多按照学科体系的要求在理论规范的框架内进行阐述，知识结构模块化并结合深入的理论研究，与实际业务工作有一定的距离。

而在风云莫测的世界市场，国际贸易业务是“真刀真枪”的战斗，一切“华而不实”的抽象理论都缺少直接的意义。

本书正是针对实际业务工作的一本快速入门教材，以进出口业务实际工作流程为主线，结合适当的案例，按照各工作阶段业务处理的时间先后顺序，介绍一般货物进出口业务交易的完整工作内容、相关知识和基本技能要求。

本书论述角度以进口商与出口商为主，依据最新的国际贸易惯例展开；业务处理以较常见的信用证付款方式与CIF贸易条件为背景，兼顾其他付款方式与贸易条件；语言用词力争浅显、通俗、规范、精练；体例编排活泼多样，图表案例丰富易懂，突出实用特点。

希望本书能为刚刚开始或准备加入国际贸易工作的职场人士开启国际贸易工作的大门。

本书编写人员如下：卓小苏（阶段二工作一、工作三至工作五；阶段三工作十二）、杨楠楠（阶段三工作四至工作七、工作九至工作十一）与张彦欣（其余部分）。

在编写过程中，我们选用了其他作者编制的案例与资料，在此一并致谢，并在取得联系后将润笔奉上。

限于编者水平，疏漏谬误在所难免，欢迎使用本书的读者朋友们随时来函指正，以便修订时使之更臻完善。

编者

## <<手把手教你做外贸>>

### 内容概要

《外贸业务员必备的最实用工具书：手把手教你做外贸》按照业务处理的时间先后顺序，介绍一笔常见的货物进出口交易的完整工作内容和基本要求。

其论述角度以进口商与出口商为主，依据最新的国际贸易惯例展开；业务处理以较常见的信用证付款方式与CIF贸易条件为背景，兼顾其他；语言用词浅显通俗，体例编排活泼多样，图表案例丰富实用

。《外贸业务员必备的最实用工具书：手把手教你做外贸》能为读者，特别是刚刚开始或准备进入国际贸易工作的职场人士开启国际贸易工作的大门，是外贸业务员工作必备的案头工具书。

<<手把手教你做外贸>>

作者简介

张彦欣，北京经济管理职业学院商务学院教授。  
杨楠楠、卓小苏，北京服装学院外贸学院教师。

## <<手把手教你做外贸>>

### 书籍目录

绪论国际贸易的基本业务程序1 第一节进出口业务的基本程序1 第二节影响国际贸易业务程序的因素7  
阶段一：签约前准备10 工作一：市场调查10 工作二：寻找客户14 工作三：资信调查17 阶段二：业务  
商谈与签约21 工作一：询盘22 知识准备一：国际贸易合同的标的25 工作二：价格核算与报价32 子工  
作一：出口价格核算33 子工作二：进口价格核算41 知识准备二：国际贸易术语47 知识准备三：货款结  
算工具49 知识准备四：结算方式——信用证53 知识准备五：其他结算方式54 工作三：还盘59 工作四  
：接受62 工作五：签约68 知识准备六：合同的基本内容76 阶段三：国际贸易合同执行78 工作一：进  
口商申请开立信用证78 子工作一：申请开立信用证78 子工作二：申请修改信用证88 工作二：出口商备  
货与检验96 子工作一：备货96 子工作二：商品检验100 工作三：出口商催证、审证与改证102 工作四  
：出口货物托运112 知识准备一：国际货物运输115 工作五：出口货物报关129 工作六：出口运输保  
险135 知识准备二：货物运输途中的保险138 工作七：出口制单结汇158 知识准备三：国际贸易单证162  
工作八：进口审单付款181 工作九：进口报关与报验184 工作十：进口付汇核销192 工作十一：出口收  
汇核销、退税195 知识准备四：贸易方式203 知识准备五：商品检验226 工作十二：解决国际贸易争  
议236 子工作一：国际贸易争议236 子工作二：了解国际贸易争议的解决257 知识准备六：国际商事仲  
裁263 参考文献294

## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：绪论国际贸易的基本业务程序 第一节进出口业务的基本程序 一、进出口业务报告的对象 国际贸易与国内贸易在本质上并没有太大的差异，只是需要在业务操作中与更多的政府部门打交道而已。

也就是说，除业务洽谈、货款交接外，贸易商还需要向有关部门报告交易情况。

不过报告交易进展状况不是最后进行的，而是贯穿于整个外贸业务过程中。

业务报告的对象主要是以下四类部门：1. 出入境商品检验检疫机构 交货前请出入境商品检验检疫机构验货，并出具品质证书。

这个过程叫“商检”。

2. 海关 商检以后，向海关申报出口，然后运出去。

这个过程叫“报关”。

3. 外汇管理局 出口商收到货款以后或进口商使用外汇付款之前向外汇管理局报告。

这个过程叫“核销”。

4. 国家税务局 出口以后申报，取得退返税款等优惠。

这个过程叫“退税”。

二、进出口业务的流程 进出口业务的具体工作程序有很多，但并不是每一笔国际买卖的处理手续都完全一样。

其基本流程如下页图所示，支付方式以信用证为例。

1. 推销 进出口商要将产品打进国际市场，必须先开拓市场，寻找合适的交易对象。

可以通过寄送业务推广函电（Sale Letter）或在计算机网络、国外杂志及报刊上刊登产品广告来推销自己，同时也可通过参加商品展览、实地到国外考察等途径来寻找交易对象，增进贸易机会。

2. 询盘 询盘（Inquiry），又称为询价。

进口商收到出口商的业务推广函电或看到广告后，根据自己的需要，对有意进一步洽商的出口商予以询盘，以期达成交易。

3. 发盘 发盘，又称为报价。

出口商按买主来函要求，先向供货的工厂询盘，然后计算出口报价回函给进口商。

这期间可能需要函电多次往返接洽，最后得到关于价格条款的一致意见。

4. 签订合同 进口商与出口商经过一番讨价还价后，就各项交易条件达成一致，正式签订外销合同（Contract或Agreement）。

5. 领核销单 为保证企业严格按照正常贸易活动的外汇需要来使用外汇，杜绝各种形式的套汇、逃汇、骗汇等违法犯罪行为，我国规定企业对外付汇要通过国家审核，实行进口付汇核销制度。

采用信用证结算方式时，进口商须在开证前到外汇指定银行领取“贸易进口付汇核销单（代申报单）”，凭以办理进口付汇手续；其他结算方式下则在付款前领此单。

6. 申请开信用证 进口商填妥付汇核销单后，再开具“不可撤销信用证开证申请书”

（Irrevocable Documentary Credit Application），向其有往来的外汇银行申请开立信用证。

7. 开信用证 开证银行接受申请并根据申请书开立信用证（Letter of Credit, L/C），经返还进口商确认后，将信用证寄给出口地银行（在出口国称通知银行），请其代为转送给出口商。

8. 通知信用证 出口地银行填妥“信用证通知书”（Notification of Documentary Credit），将信用证通知出口商。

9. 接受信用证 出口商收到通知银行送来的信用证后，经审核无误，接受信用证，即可开始备货、装船等事宜。

如信用证有误，可要求进口商修改。

10. 指定船公司 在CIF（成本、保险费加运费）或CFR（成本加运费）术语下，出口商一边备货，一边还要寻找合适的船公司，以提前做好装运准备；在FOB（装运港船上交货）术语下，此步骤则应由进口商完成。

11. 订舱 确定好船公司后，出口商即应根据相应的船期，配合装运期限进行订舱，经船公司接受后发

## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

给配舱通知，凭以填制其他单据，办理出口报关及装运手续。

12. 申请检验 出口商根据信用证的规定填写“出境货物报检单”

(Application for Certificate of Export Inspection)，并备齐商业发票、装箱单等相关文件向出入境检验检疫局申请出口检验。

13. 取得检验证明 检验机构经对商品检验合格后，签发“出境货物通关单”；并根据出口商的要求，签发相应的商检证书，如品质证书、健康证书等。

14. 申请产地证 出口商填妥相应的产地证明书向相关单位申请签发。

目前，对中国的出口商而言，普通“原产地证明书”(Certificate of Origin)与“普惠制产地证明书”(Generalized System of Preferences Certificate of Origin “Form A”)及其他所有的原产地证书都可向出入境检验检疫局申请。

普通“原产地证明书”也可向我国的国际商会，即中国国际贸易促进委员会(贸促会，CCPIT)申请签发。

15. 签发产地证 相关机构经过审核，根据出口商的申请，签发相应的产地证书。

16. 办理保险 在CIF术语下，保险由出口商办理，出口商须根据信用证的规定填写“货物运输保险投保单”(Cargo Transportation Insurance Application)，并附商业发票向保险公司投保。

注意：交易条件如是CIF，保险才由出口商办理；若是FOB或CFR，则应由进口商办理保险。

17. 取得保险单 保险公司承保后，签发“货物运输保险单”(Cargo Transportation Insurance Policy)给出口商。

18. 申领核销单 我国法律规定，境内出口单位向境外出口货物，均应当办理出口收汇核销手续。

出口商在报关前，须到外汇管理局(简称外管局)申领“出口收汇核销单”。

19. 核销备案 填妥核销单后，出口商即可凭以向海关申请核销备案。

20. 货物送到指定地点 出口商办完以上各项手续后，将货物送抵指定的码头或地点，以便报关出口。

21. 报关 送出货物后，出口商填妥“出口货物报关单”，并备齐相关文件(出口收汇核销单、商业发票、装箱单、出境货物通关单等)，向海关投单报关。

22. 办理出口通关手续 海关审核单据无误后即办理出口通关手续，签发加盖验讫章的核销单与报关单(出口退税联)给出口商，以便其办理核销与退税。

23. 装船出运 通关手续完成后，货物即装上船，开航。

24. 取回提单 船公司须等到货物已装上船(B/L上有记载On Board Date)，并起航后才签发提单，因此货物出运后，出口商就可到船公司领取“海运提单”(Bill of Lading; B/L)。

25. 发送装运通知 出口商将货物运出后，应向买主寄发“装运通知”(Shipping Advice)。

尤其是在FOB、CFR术语下，保险由买方自行负责时，出口商须尽快发送装运通知，以便买方凭此办理保险事宜。

26. 备齐相关单据，办理押汇 货物装运出口后，出口商按L/C上规定，备妥相关文件(商业发票、装箱单、海运提单、货物运输保险单、商检证书、产地证、信用证等)，并按要求签发以进口商为付款人的汇票(Bill of Exchange)，向出口地银行要求议付押汇(Negotiation)。

在银行支持下，也可以出口单据作为质押，向银行取得融资。

27. 通知结汇，给付收汇核销单 议付单据经押汇银行验审与信用证的规定相符，即拨付押汇款，通知出口商可以结汇，同时收取一定押汇费用。

此外，银行还将出具加盖“出口收汇核销专用联章”的“出口收汇核销专用联”给出口商。

28. 核销 出口商凭出口收汇核销专用联及其他相关文件(出口收汇核销单送审登记表、报关单、出口收汇核销单、商业发票等)向外管局办理核销，办理完成后，外管局发还出口收汇核销单(第三联)。

29. 出口退税 核销完成后，出口商再凭出口收汇核销单(第三联)、报关单(出口退税联)与商业发票前往国税局办理出口退税。

30. 议付后交单 押汇银行议付后，将押汇单据发送到国外开证银行，要求偿付押汇款。

31. 拨付货款 开证银行审单与信用证条款核对无误后，拨付押汇款(即承兑)给出口地银行。

32. 通知赎单 开证银行向进口商要求缴清货款。



## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

由于当初进口商在向开证银行申请开立信用证时，大部分的信用证金额尚未付清，所以开证银行通知进口商缴清余款，将全套单据赎回。

33.付款 进口商向开证银行缴清货款，同时需将之前领取的贸易进口付汇核销单交给银行审核。

34.给付单据 进口商付款后，自开证银行取回所有单据（即出口商凭以押汇的文件）。

35.到货通知 此时，货物已运抵进口国的目的港，船公司通知进口商来换取提货单。

36.交提单，换取提货单 进口商向船公司交付提单（B/L）换取提货单（Delivery Order, D/O）。

尤其当进口商是在FOB术语下买入货物时，进口商唯有向船公司缴清运费及杂费，并将B/L向船公司换取D/O，才能向海关提出要求报关，表明进口商已获得船公司同意可以提领货物。

37.申请检验 进口商填写“入境货物报检单”（Application for Certificate of Import Inspection），并备齐提货单、商业发票、装箱单等文件，向出入境检验检疫局申请进口检验。

38.取得检验证明 检验机构经对商品检验合格后，签发“入境货物通关单”给进口商。

39.报关 进口商备齐进口货物报关单、提货单、商业发票、装箱单、入境货物通关单、合同等文件，向海关投单报关。

40.缴税 进口商向海关缴清各项税款，应纳税款包括进口关税、增值税与消费税等。

41.办理进口通关手续 海关审单通过，办理进口通关手续。

42.提货 海关放行后，进口商即可至码头或货物存放地提领货物。

43.付汇核销 最后，进口商还要凭进口付汇到货核销表、进口货物报关单及进口付汇核销单到外汇管理局办理付汇核销。

第二节影响国际贸易业务程序的因素 国际商品的买卖，在程序的进行上虽然大致都是先经过买卖条件的磋商、买卖合同的签订，以至合同的履行而完成交易，但是在个别交易的处理手续方面，并不是每一笔交易都完全相同。

由于进出口双方所处国家、合同约定内容以及交易商品种类的不同，其交易程序也会有所差异。

一般而言，影响进出口贸易业务程序的因素大约有下列几种：一、贸易方式 国际贸易的交易形式可分为自由结汇方式贸易与易货贸易、一般贸易与加工贸易、直接贸易与间接贸易等，采用不同的贸易形式，其交易进行程序也就不一样。

例如在易货贸易方式之下，买卖双方并不涉及货款的支付，因此交易过程中就不会有一般贸易程序上常见的开立信用证、议付、付款赎单等程序；又如在加工贸易方式之下，出口商则可能需要办理退税或保税等手续。

二、贸易条件 贸易条件（trade terms）是国际贸易上定型化的货物买卖条件，用以规范买卖双方在交易中所应尽的义务，例如买卖双方对于货物风险的承担及相关费用的划分等。

目前国际贸易上较常采用的贸易条件有FOB与CIF。

在FOB条件下，出口商必须在约定时间内，将货物在装运港买方指定的船舶上交货，并且承担交货前的一切风险及费用；进口商必须洽订运输，承担货物在装运港船上交货后的一切风险及费用，并按照合同约定支付货款。

在CIF条件下，出口商必须负责安排运输，支付运费，投保货物运输保险，支付保险费，并在约定时间内，将货物在装运港船舶上交货，且承担交货前的一切风险及费用；进口商承担货物在装运港船上交货后的一切风险及运费、保险费以外的一切费用，并按照合同约定支付货款。

除了以上两种条件之外，进出口双方也可能使用其他贸易条件，在不同的贸易条件之下，交易程序就会有所差异。

三、付款方式 国际贸易付款方式的种类有很多，常见的有信用证（Letter of Credit, L/C）、托收（Collection）、汇付（Remittance）、记账（Open Account, O/A）与保理（Factoring）等，采用不同的付款方式，其交易程序就会不同。

四、政府规定 世界各国有关贸易管理的法令规定并不一致，其间差异有的颇大。

与不同的国家交易，其贸易业务进行的程序便可能因为政府规定的不同而有所差异。

较常见的政府规定有下列各项：（一）进出口许可制度 所谓进出口许可制度是指有关当事人在货物进出口之前，向有关政府管理部门申请进出口许可证，并凭进出口许可证办理进出口货物的报关。

（二）进出口检验（疫）制度 各国为提高商品品质、维护商品信誉、保护消费者安全、避免传染病



## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

及病虫害引入，大多实施进出口商品检验（疫）制度，我国也制定有《中华人民共和国进出口商品检验法》以及《中华人民共和国进出境动植物检疫法》，规定凡属应实施进出口检验（疫）项目的货物，必须在办理进出口报关手续之前向检验（疫）机构报请检验（疫），凭检验（疫）合格证书办理报关。

（三）外汇管制 一些国家由于外汇短缺或者为维持外汇汇率的稳定而实施外汇管制，规定凡是出口所得外汇必须在一定时间内结售给指定银行；进口商进口货物所需外汇必须凭进口许可证或经外汇主管单位许可，才能向银行购买。

（四）关税与非关税壁垒 为保护国内产业的正常发展，进口国往往采取进口关税或进口数量限制等各种措施来限制国外货物的进口，因此进口商在办理进口报关时，必须缴纳关税或办理其他必要手续；而出口商则可能由于出口数量限制，必须在货物出口之前办理有关出口配额手续。

（五）领事签证制度 有些国家，例如一些中南美洲国家，规定货物进口时，必须由出口商提供经该国驻出口国领事签证的领事发票（Consular Invoice），我国出口商对这些国家出口时必须办理领事签证。

（六）海关发票 加拿大、澳大利亚、新西兰及南非等国家规定，货物输出到这些国家，出口商必须提供特定格式的海关发票（Customs Invoice），以供进口商进口报关之用。

我国出口商输出货物到这些国家时，应制作并提供该国海关发票。

（七）原产地证明书制度 目前多数国家规定某些货物进口时必须随附原产地证明书（Certificate of Origin），出口商必须在办理货物出口时向有关签发机构（商检机构或国家商会）申请原产地证明书，以资议付并供进口商办理进口手续之用。

五、阶段划分说明 综上所述，目前我国货物进出口贸易的业务程序很多，但一般可分为三个阶段：签约前准备阶段、业务商谈与签约阶段及国际贸易合同执行阶段。

签约前准备阶段是业务商谈能否顺利进行的保证，也是执行合同的基础；而业务商谈是能否达成协议并顺利签约的关键阶段；执行合同则是进出口双方按照合同条款履行自己的权利和义务，并处理进出口收付汇、争议等业务善后工作的阶段，显然是举足轻重的。

本书即以此三个阶段划分为基本框架介绍进出口交易的内容与工作要求。

阶段一：签约前准备 一般而言，贸易商在进出口交易签约之前应准备的工作主要包括市场调查（Market Research）、寻找客户（Looking for Customers）及资信调查（Finance and Credit Inquiry）三个步骤。

工作一：市场调查 一、市场调查的目的 国际贸易的当事人位于不同的国家，贸易商所面临的国外市场，在语言、法律、货币、风俗、交易习惯等方面均可能与国内市场迥然不同。

因此出口商要将产品行销到国外市场，必须先对拟销售国家、地区或城市的营销环境加以调查分析，才能评估自己的产品是否有引进该市场的机会；同样的，进口商要从国外市场输入商品，也必须先做充分的国际市场调查，经过分析研究，才能寻得最有利的市场。

市场调查，可说是从事国际贸易的首要工作。

对贸易商而言，国外市场可分为新市场及旧市场，前者是指从未往来过的市场，后者则为已经有过交易经验的市场。

以下即分别就新市场与旧市场的调查目的加以说明。

（一）调查新市场的目的 对出口商而言，调查新市场的目的，无非是希望能将产品销售到该市场。如果该市场从未有过同类商品的销售，则为开发新市场，通常拟销售产品为新产品、专利产品或出口地的独特产品等；如果该市场已有同类商品的销售，则为争取新市场，亦即将原属于他人的旧市场变成自己的新市场，通常拟销售产品必须凭较佳的品质或较低的价格才能取代原有的同类产品。

对进口商而言，调查新市场的目的，则是希望能够了解有哪一个市场可供应拟进口的商品，哪一个市场供应的商品品质较优、价格较低，以及该市场的供应季节与数量如何等，以寻求最有利的市场。

（二）调查旧市场的目的 贸易商对于已有过往来经验的旧市场，仍需不断注意其变化，才能随时采取应变措施，以免遭受无谓损失。

对出口商而言，调查旧市场的目的，不外乎希望增加销售量、扩大产品的市场占有率、对抗竞争者，稳固产品的市场地位；或者重新调查市场，检讨产品在市场失利的原因，以便重新拟定外销策略，恢

## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

复旧有市场。

对进口商而言，调查旧市场的目的，则在于了解旧市场的变动，例如供应商的增减、供应品质的变化、供应价格的涨跌、供应数量的增减等情形，以便充分掌握当地的商情，采取有效的应对策略。

国际市场瞬息万变，经常受到各种内在及外在因素的影响，贸易经营者日常必须对国外市场的情况加以调查、分析，时时注意其发展及变动，掌握最新资讯，方能稳操胜算。

二、市场调查的项目 国外市场的调查项目可分为两类：一类为一般调查项目，是关于某市场的一般状况调查；另一类为特殊调查项目，是关于拟交易商品在该市场的产销状况调查。

现分述如下：（一）一般调查项目 1.地理 包括市场所在的位置、面积、气候、自然资源及地形等。

2.人文（1）语言：官方语言、方言、对外贸易采用的语言。

（2）人口：总人口数、分布状况、人口规划、就业状况。

（3）宗教：宗教节日、宗教禁忌、宗教团体。

（4）收入：总收入、平均收入，增长速度、生活水准。

（5）教育：普及率、受高等教育的比率。

（6）风俗：特殊节日、消费者偏好、特殊禁忌，如禁忌的颜色、图案等。

（7）政治：体制、与我国的外交关系。

（8）城市：行政中心、工商业中心。

3.交通 包括运输设施、主要干道、运费、通讯方式、通讯费用、通讯设备。

4.资源 包括产业结构、生产量、资源储藏量、开发程度。

5.商业状况 包括商业习惯、公司商号数量及规模、供需季节、销售渠道，公会及相关机构、进出口统计、国际收支。

6.经贸政策及法规 包括贸易管理法规、关税法规、外商投资法规、外汇管理法规；司法的力量、法律模式的基础、贿赂的作用、对外国公民的保护程度；专利法、商标法和著作权法；国际协定（例如是否参加世界贸易组织）、征用法等。

7.金融 包括货币种类、物价水平、外汇制度、汇率、利率、金融市场交易状况等。

（二）特殊调查项目 1.出口商的特殊调查项目（1）该商品在国外市场的生产量、生产厂商名单。

（2）该商品在国外市场的进出口量、进出口厂商名单。

（3）该商品在国外市场的消费量、消费季节。

（4）当地产品的品质、价格、分销渠道、促销方法、交易条件。

（5）进口产品的品质、价格、分销渠道、促销方法、交易条件。

（6）该商品是否需要进口许可证？

国内对该商品是否有出口限制？

2.进口商的特殊调查项目（1）该商品的供应国家、供应数量、供应季节、供应厂商名单。

（2）该商品的品质、价格、包装、设计。

（3）供应国过去及目前出口地区、数量、价格。

（4）供应国对该商品有无出口限制？

国内对该商品是否有进口限制？

（5）国内同业的进口商品品质、价格、数量、交易条件。

（6）国内目前及潜在消费者及消费数量。

（7）国内市场该商品的价格及行情变动情况。

（8）进口税率及其他相关费用。

如上所述，市场调查的项目繁多，若是每一次调查时都针对各个项目逐一进行了解，不仅形成时间及费用上的负担，甚至可能因为项目太多，反而不易掌握重点。

因此，市场调查的项目除视商品种类而定外，还应配合调查的目的，例如空调的出口厂商，必须充分调查国外市场的气候状况，而若是该国外市场竞争者众多，则应就竞争者供应的商品品质、功能、规格、价格、分销渠道、促销手段等项目做详细的调查。

三、市场调查的方法 市场调查的方法有两种：一为搜集原始的初级资料（PrimaryData），亦即自己实地调查、搜集而得的第一手资料；另一为利用既有的次级资料（SecondaryData），亦即经他人搜集、

## &lt;&lt;手把手教你做外贸&gt;&gt;

整理的第二手资料。

一般贸易商从事市场调查，通常是利用现成的次级资料加以研究分析。

由于次级资料的来源广泛，搜集并不困难，又已经过整理，只要再花一些时间重新整理分析，即可获得满意的结果；但有时基于特殊的调查目的，例如调查某类商品的品质、价格、付款条件、供需数量、促销方式、已有与潜在竞争者等，经常因为次级资料搜集不易或不够完整，而必须由贸易商自行或委托专业机构实地调查。

次级资料的来源甚广，举凡报章杂志、年鉴、手册、学术研究报告，或是各官方及民间机构例如商务部、中国银行、海关、外交部、使领馆、驻外商务单位、商会、航业公会等发行的报告、统计资料、工商调查报告及各种刊物皆为次级资料的重要来源。

除此之外，目前国际互联网上亦提供大量且多样的市场资讯，业者应善于利用此项渠道。

初级资料的搜集方法有二：一为自行调查，二为委托专业市场调查机构代为调查。

贸易商自行调查，常用的方法有通讯调查及派员出国访问。

通讯调查的调查项目不宜过多，而且调查的对象最好曾有往来，否则不易获得正确可靠的资料；出国访问调查则宜于调查多个项目，对较重要事项亦易于获得正确翔实的资料，但是所花费用较通讯调查为高。

如何选择，贸易商应根据调查的目的自行斟酌。

至于委托专业机构调查，则效果更佳，但成本较高，非一般中小规模的贸易商所能负担，通常仅限于大规模的贸易商采用。

搜集国际商情资料必须持续性地进行，平时应对各类商情资料多加注意，长期坚持，必能训练对市场的敏锐观察力及判断力。

对国内厂商而言，国际商情资料的来源有：专业报章杂志；外贸商会；商务部；商品展览会：国内外各类商品展览会也是商情的重要来源，厂商可由此获得最新的产品及价格资讯；国际互联网。

工作二：寻找客户 一、寻找客户的渠道 贸易商在经过市场调查之后，即可选定符合理想的市场，再从这个市场寻找适合的交易客户，以便进行交易。

寻找客户的渠道如下：（一）自行寻找（1）参加商品展览会：国内外经常定期举办各种类型的商展，出口商可通过外贸商会或其他相关机构参加展出，与国外买主直接洽谈；进口商也可通过参观商展来比较各厂商提供产品的品质及价格，进而选择最佳客户。

对于进出口商，这是一种有效的渠道。

（2）派员出国：公司派员常驻国外或出国访问，直接寻找客户，除了可发掘潜在客户外，还可以当面洽谈，是一种最有效的方法。

（3）利用设在国外的贸易中心展出产品：我国在世界各地重要经贸地区广设贸易中心，厂商可提供样品陈列，吸引买主注意，是一颇值得利用的方法。

（4）在国内外贸易专业期刊上刊登广告：国内外有许多贸易专业期刊，发行范围甚广，在这类期刊上刊登广告，也可以招揽到国外买主。

（5）利用国际互联网：厂商可在国际互联网上建立主页、刊登广告、展示自己产品的目录，拓展知名度，也可在网络上找寻适当的交易对手。

（二）通过第三者介绍（1）通过本国驻世界各地的大使馆、领事馆及其他驻外单位介绍：为发展贸易，本国驻各国的大使馆、领事馆及政府机构驻外单位、商务办事处等均负有促进经贸关系的责任，业者如有需要，可请其协助推荐客户。

（2）通过外国驻本国的大使馆、领事馆及其他驻外单位介绍：各国驻外大使馆、领事馆等单位掌握有完整的厂商资料，请其代为介绍比较保险可靠，往往可收事半功倍之效。

（3）通过往来银行介绍：国内贸易业者可通过往来银行，转请其国外同业介绍当地客户。

银行的这项服务通常不收取费用，并且经由银行推荐的客户，财务状况都较为健全可靠，实不失为一种经济有效的方法。

（4）通过国外进出口公会或商会等机构介绍：以邮寄方式函请这些机构代为介绍，手续简单，是业者经常采用的方法。

（5）通过国外亲友或往来客户介绍。

## <<手把手教你做外贸>>

(三) 利用现成客户名单寻找 (1) 依据国外工商名录, 去函联络: 这类工商名录往往每年更新一次, 业者应注意所采用的是否为最新版本。

(2) 依据贸易专业期刊上的广告, 去函联系: 国外所发行各专业期刊上经常有国外客户刊登广告, 业者可选择适当的对象进行联络。

(3) 依据国内各贸易相关机构所发布的贸易机会, 发信联络: 国内贸易推广机构经常收到国外客户主动洽询的函电, 或是驻外单位传回的贸易机会, 业者可利用这些机构所发布的贸易机会与对方联系。

(4) 与来函的国外客户联络: 国外业者通过我驻外单位的介绍, 或是从业者专业期刊上的广告, 或是利用国内工商名录, 获知我方商家而主动来函洽询, 这种机会亦值得把握。

(5) 与来访国外客户洽谈: 国外客户往往以组团或个别方式从事商务考察访问, 业者可利用相关刊物或新闻媒体的报道, 主动与客户约谈。

(6) 通过国际互联网: 通过国际互联网上所公布的贸易机会、厂商刊登的广告, 寻找适当的交易伙伴。

寻找客户的渠道有很多, 每一种途径所需的成本及所得到的效果也都不一样, 业者应该依据交易商品的种类、目标市场的特性、资料取得的难易以及业者本身预算的多寡, 选择几种较可行的方法加以采用。

## <<手把手教你做外贸>>

### 编辑推荐

《手把手教你做外贸》一书按照外贸业务员的实际工作流程，提供每一环节的工作方法和操作步骤，手把手教你完成外贸业务全过程，是外贸业务员最实用工具书。

<<手把手教你做外贸>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>