



国际商务专业“理实一体化”系列教材

国际贸易 实务与单证

GUOJI MAOYI SHIWU YU DANZHENG

主 编 彭月嫦 副主编 陈向华



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS



国际商务专业“理实一体化”系列教材

国际贸易实务与单证

GUOJI MAOYI SHIWU YU DANZHENG

主 编 ◎ 彭月嫦 副主编 ◎ 陈向华



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务与单证/彭月嫦主编;陈向华副主编. —广州:暨南大学出版社, 2015. 9
(国际商务专业“理实一体化”系列教材)

ISBN 978 - 7 - 5668 - 1594 - 1

I. ①国… II. ①彭… ②陈… III. ①国际贸易—贸易实务 ②国际贸易—原始凭证
IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 193308 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州市天河星辰文化发展部照排中心

印 刷: 深圳市新联美术印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 19

字 数: 480 千

版 次: 2015 年 9 月第 1 版

印 次: 2015 年 9 月第 1 次

印 数: 1—2000 册

定 价: 44.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

前 言

近两年,我国已成为世界第一大货物贸易大国,对外贸易对我国经济增长的贡献突出,是我国经济增长的重要支撑。随着我国参与不同国家和地区之间商品劳务交换活动的日益频繁,国内外企业需要大量掌握国际贸易理论知识和实际操作技能的综合型应用人才,为此,我们在学校开展国家示范性学校建设的背景下,通过校企合作,共同探讨和研发,将国际贸易实务知识与国际商务单证知识紧密融合在一起,编写了本教材。本教材具有以下特点:

实务+单证:本书以外贸业务流程为主线,将自交易磋商开始至交易结束整个流程及各环节所产生的主要单据贯穿全书,做到理实高度融合,使学生通过学习,能掌握交易的流程,熟悉交易各环节的基本理论知识,学会各环节的操作及单据填制,提高学生对知识的理解效果和动手能力。

岗位导向:本书以外贸业务员、外贸跟单员和外贸单证员等岗位为出发点,将各岗位主要的知识点和技能点涵盖在内,使学生通过外贸业务流程主线条的学习,学会各岗位所需要的基本知识和技能,为提高学生的学习能力,实现教学过程中的“教、学、做”一体化打下基础。

能力为本:本书在编写的过程中,遵循“以中职学生理论知识够用为度,注重提高学生操作能力”的原则,在教学目标的制定、课程内容的安排、操作知识的融入等方面都充分重视对学生能力的培养,引导学生在紧跟业务流程,用国际商务理论及实践知识来解决国际商务活动中实际问题的同时,提高他们的商务综合素养。

题材丰富:本书以大量业务案例和单据来演绎教学内容,通过添加图片和流程图来提高学生学习的积极性和主动性,由此激发学生的学习兴趣,激发和满足学生的学习动机。

本书由彭月嫦担任主编,陈向华担任副主编。彭月嫦负责编写模块一和模块二,朱蔚兰负责编写模块三和模块四,石智丰负责编写模块五和模块六,陈向华负责编写模块七和模块八。全书由彭月嫦进行总纂和修改,最后定稿。

本书在编写的过程中,查阅及参考了大量的材料,并大量引用了外贸企业提供的素材,在此谨向编者及提供素材的外贸企业表示衷心的感谢!由于水平有限,错误之处敬请批评指正!

编 者
2015年5月

目 录

前 言	1
模块一 国际贸易实务与单证概述	1
项目 1 国际贸易概述	1
项目 2 国际贸易实务的基本概念、主要流程及其单证	3
模块二 签订国际货物买卖合同	8
项目 1 如何与外商建立贸易关系	8
项目 2 如何与外商磋商交易	14
项目 3 签订国际货物买卖合同	21
模块三 出口贸易流程及其单证之一——备货	31
项目 1 运用商品的品质、数量和包装的基本知识	31
项目 2 核算出口商品的价格	48
项目 3 申领出口许可证	69
项目 4 填制商业发票	76
项目 5 填制装箱单	82
项目 6 填制原产地证明书	86
模块四 出口贸易流程及其单证之二——通关	99
项目 1 办理出口货物的报检手续	99
项目 2 办理出口货物的报关手续	113
模块五 出口贸易流程及其单证之三——投保	142
项目 1 国际货物运输保险的基本知识	142
项目 2 保险单的内容及填制方法	157
模块六 出口贸易流程及其单证之四——运输	164
项目 1 国际货物运输的基本知识	164
项目 2 填制托运单	177
项目 3 填制海运提单	187



项目4 填制航空运单	200
项目5 制作装运通知	208
模块七 出口贸易流程及其单证之五——结汇	212
项目1 国际结算工具的基本知识	213
项目2 拟定汇付条款	221
项目3 拟定托收条款	225
项目4 拟定信用证条款	229
项目5 审核信用证和填制信用证项下的结汇单据	243
模块八 进口履约流程及相关单证	277
参考文献	296

国际贸易实务与单证概述

【知识目标】

1. 了解国际贸易的概念及产生条件
2. 学会分析国际贸易与国内贸易的区别
3. 熟悉国际贸易实务的概念、流程及其所产生的单证

【技能目标】

1. 学会阐述国际贸易实务的业务流程
2. 学会分析国际贸易业务流程单证的来源

项目 1 国际贸易概述

一、国际贸易的概念

从一国的角度看,国际贸易可称为对外贸易,是指一国(地区)同其他国家(地区)所进行的商品、技术和服务的交换活动。因此,提到对外贸易时要指明特定的国家,如中国的对外贸易等;某些岛国如英国、日本等的对外贸易则称为海外贸易。从国际的角度看,国际贸易可称为世界贸易,是指世界各个国家(地区)在商品和劳务等方面进行的交换活动。它是各国(地区)在国际分工的基础上相互联系的主要形式,反映了世界各国(地区)在经济上的相互依赖关系,是由各国对外贸易的总和构成的。国际贸易一般由进口贸易和出口贸易所组成,因此也可称为进出口贸易。

二、国际贸易产生的条件

国际贸易的产生必须具备两个基本条件:一是有剩余的产品可以作为商品进行交换;二是商品交换要在各自为政的经济实体之间进行。因此,没有剩余产品、没有阶级和国家或独立的经济体,也就没有对外贸易。



三、国际贸易与国内贸易的异同

(一) 国际贸易与国内贸易的共同点

1. 国际贸易是国内贸易发展到一定程度、市场范围超越国家边界的结果

国际贸易和国内贸易的基本内容都是商品和劳务的交换，国际贸易从事着国家间的商品和劳务的交换，国内贸易是国内进行的商品和劳务的交换。

2. 货物都是从生产者向消费者转移

国际贸易和国内贸易虽然活动范围有所不同，但商品流通运动的方式完全一样。国际贸易和国内贸易都是类似的商业活动，处于社会再生产过程中的中介地位。

3. 进行交易的技术过程大同小异

国际贸易与国内贸易的基本职能一样，都是进行商品买卖。国际贸易与国内贸易都包括交易准备、交易磋商、合同签订、合同履行等环节，只是在具体程序和细节上国际贸易比国内贸易更为复杂。

4. 国际贸易与国内贸易的经营目标均是通过交换取得更多的经营利润或经济利益

贸易或者流通具有资源配置的功能，但在正常情形下，通过贸易配置资源必须以利润或利益为基础。

(二) 国际贸易与国内贸易的区别

1. 所处的条件不同

国际贸易是在经济结构、生产条件、生产力水平、经济政策、产业政策、贸易政策不同的国家间进行的商品交换。①语言不同。国际贸易是与外国商人做生意，故必须克服语言障碍。②风俗习惯不同。世界各国的生活风俗习惯不同，宗教和信仰也有差别，这些都会导致消费习惯的差异。③资讯收集困难。从事国际贸易必须随时掌握世界市场动态，了解贸易对象的资信状况，熟悉目标市场的法律制度和相关规则，收集和分析这些资料困难较多。

国内贸易则是在同一经济法律制度下一国内部的商品交换，其语言、风俗习惯的差异较小，在同一市场上获取各方面的资讯都容易得多。

2. 交易的复杂程度不同

各国各地市场商业习惯不同，对国际贸易中的规则与条例的理解也可能不一致，这些都需要交易双方进行沟通，求得一致，避免产生贸易纠纷；世界各国都设有海关，对于货物进出口都有许多规定，货物的进出口要履行报关手续；出口货物的种类、品质、规格、包装和商标也要符合相关国家的各种相关规定；跨国货物运输和保险、国际结算与汇兑也增加了国际贸易的复杂性。

3. 受经济政策影响的程度不同

各个国家的经济政策主要是对本国经济发展起作用的，但又会在一定程度上影响到国际贸易的开展，且很多政策也会因不同的经济形势、不同的执政者而变化。经济政策包括

金融政策、产业政策、进出口管理政策、关税政策等,从事国际商品交换活动必须研究这些政策。国际贸易主要受到本国和外国的经济政策的影响,而国内贸易主要受本国经济政策影响。

4. 货币制度的影响不同

各国货币制度的差异增加了交易的复杂性。在国际贸易中,贷款的清偿多以外汇支付。由于汇率波动大,计价货币的选择会影响交易者的利益,给交易定价带来复杂性。国际贸易的交易结算涉及多国的银行,还与各国外汇管理制度、汇率制度有关,这增加了国际汇兑的复杂性。国际贸易比国内贸易的交易结算复杂得多。

5. 商品和生产要素的流动性存在差异

商品和生产要素国际间流动相对不自由,国际间竞争不完全性相对大,国内的流动则相对自由,竞争的不完全性相对小。同时,国际间贸易受到的管制较多,各国往往采取关税壁垒与非关税壁垒来限制外国商品的进口,这对国际贸易造成了许多障碍,国内贸易障碍则相对少。

6. 风险不同

国际贸易比国内贸易风险大。国际贸易的主要风险包括:①信用风险。买卖双方分处不同国家,不容易了解对方的经营和资信状况,同时,交易期间买卖双方的财务状况可能发生变化,因此,对双方来说都存在信用风险。②商业风险。国际贸易中,因货样不符、交货期晚、单证不符等,进口商往往拒收货物,从而给出口商造成了商业风险。另外,国际市场的价格波动,也会造成其中一方的商业损失。③汇兑风险。国际贸易中,交易双方至少有一方要以外币计价。从签约到结算时间较长,期间如果外汇汇率出现较大的变化,就会出现汇兑风险。④运输风险。国际贸易货物运输里程一般比国内贸易的长,有时需要经过两种以上的运输方式,货物在运输过程中遭受损失的可能性比较大。⑤政治风险。一些国家由于政治变动,贸易政策法令会不断修改,这常常使从事贸易的厂商承担很多由政治变动带来的风险。

项目2 国际贸易实务的基本概念、主要流程及其单证

一、国际贸易实务的基本概念

国际贸易实务又称为进出口贸易实务,是国际经济与贸易等专业必修的一门专业基础课程,也是一门专门研究国际间商品交换中商品的品质、数量、包装、运输、保险、价格、支付等具体过程的学科。其涉及国际贸易的理论、实务、法律、法规和国际惯例,以及国际货物运输和保险等各个领域的原理和基本概念,因而又是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用学科。国际贸易实务的知识是外贸单证从业人员必不可少的基础知识。



二、国际贸易实务的主要流程及其所产生的单证

国际贸易实务流程主要分为交易磋商、备货、通关、投保、运输和结汇等几个环节，所有实务流程源自交易磋商。只有经过磋商，双方意愿达成一致，合同成立，才有履行合同可言。在履行合同的过程中，各环节虽有先后，但有些环节并没有严格的时间限制，有些环节的内容可能穿插进行，如租船订舱、投保、报关等。为保证编写内容的归整，在叙述国际贸易实务流程时，对个别内容的先后顺序将作相应的调整。国际贸易实务流程的各环节如下：

（一）交易磋商

签署买卖合同是交易双方交易意愿达成一致的最终结果。交易磋商是国际贸易的重要环节之一，是一项交易的开始。它是交易双方通过口头或书面的形式，就交易标的的品质、数量、价格等条件进行磋商的过程。当发盘人和受盘人经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节（其中发盘和接受是必不可少的，是达成交易所必需的法律步骤）时，交易即告达成。买卖双方可以根据双方磋商的内容草拟销售合同，合同经双方签字生效。双方确认合同之后，卖方要组织货源，买方要根据双方意愿确认结汇方式（有关交易磋商环节及合同签订的内容详见模块二）。

（二）备货

1. 申领出口许可证

为了合理配置资源，规范出口经营秩序，营造公平透明的贸易环境，履行我国加入的国际公约和条约，维护国家经济利益和安全，根据我国《货物出口许可证管理办法》的规定，国家实行统一的货物出口许可证制度。国家对限制出口的货物实行出口许可证管理。商务部是全国出口许可证的归口管理部门，负责制定出口许可证管理办法及规章制度，监督、检查出口许可证管理办法的执行情况，处罚违规行为。经营者申请出口许可证时，应提交以下文件：①出口合同和出口许可证申请表；②出口配额证明文件；③出口企业具有出口经营权的证明文件。另外，发证机构在审查出口合同时重点审核出口商品价格，签发的出口许可证上的商品价格应与出口合同中的价格相一致；当出口合同中的价格低于有关进出口商会制定的出口协调价格时，发证机构应拒发出口许可证。

2. 组织货源（备货）

在和买方签好销售合同之后，就需要向工厂下订单尽快组织货源，以和买方确定好的价格在国内寻找质量稳定、价格合理的供货方。要在合同规定的时间内把货物按照合同规定的规格生产出来，在加工生产货物的同时，需要及时和工厂进行沟通，以确保货物的质量。要按照合同的规定包装，合同规定用什么样的包装，在生产加工过程中就要严格要求用什么样的包装，以确保包装和合同规定的相一致。备货环节产生商业发票、装箱单和原产地证明书（有关备货及商业发票、装箱单和原产地证明书的填制方法详见模块三）。

（三）通关

1. 出口商品的检验检疫

在货物生产加工完成之后，我们需要按合同上的要求对货物进行检验检疫。目前我国进出口商品检验检疫工作主要有四个环节：接受报验、抽样、检验和签发证书。如果合同要求 CIQ 商检，我们就需要和商检局进行沟通，及时安排对货物进行检验检疫，尽快取得商检局核发的出境货物通关单；如果合同规定进行 SGS 商检，我们就要安排货代及时和 SGS 商检机构取得联系，由 SGS 商检工作人员进行检验，并出具 SGS 商检证书。

2. 报关

货物商检完毕后，须由专业持有报关证人员，持箱单、发票、报关委托书、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本去海关办理通关手续。检验检疫和报关环节将产生报检单和报关单（报检和报关的具体内容及其单证的填制方法详见模块四）。

（四）投保

在履行 CIF/CIP 出口合同时，卖方在装船之前（一般在办妥租船订舱手续后），应按照买卖合同或信用证的规定及时办理投保手续。通常买卖双方在签订销售合同时已事先约定运输保险的相关事项。常见的国际货物运输保险有海洋货物运输保险、陆空邮货运输保险等。其中，海洋货物运输保险条款所承保的险别，分为基本险别和附加险别两类。出口商品的投保一般都是逐笔办理的，在投保时，应将货物名称、保额、运输路线、投保险别等一一列明。保险公司接受投保后，即签发保险单或保险凭证（有关国际货物运输保险的内容及保险单的填制方法详见模块五）。

（五）运输

1. 货物交运装船

在货物到达装运港口后，可直接交给货代公司，由货代公司按照事先确定的时间装船。在海关放行后，发货单位凭海关加盖放行章的装箱单与港务部门和理货人员联系，查看现场货物并做好装船准备。在装船过程中，应有出口方委托的货运代理在现场监装，以随时掌握装船进度并处理临时发生的问题。

2. 发装运通知

对合同规定须在装船时发出装船通知的，应及时发出，特别是由买方自办保险的。如因卖方延迟或没有发出装船通知，致使买方不能及时或没有投保而造成损失的，卖方应承担赔偿责任。货物装船后，出口方应及时向国外方发出装运通知及相关证明，以便对方准备付款、赎单、办理进口报关和接货手续。

装运通知一般是指要求在开船后几天之内，通知客户发货的细节，装船通知的内容一般有订单号或合同号、信用证号、数量、总值、唛头、包装件数、目的港代理人、船名、航次、预计开航日和预计到达日等。

3. 支付运费

支付海运费有运费预付和运费到付两种方式。凡须预付运费的出口货物，船公司或其



代理人必须在收取运费后发给托运人运费预付的提单。如属到付运费货物,则在提单上注明运费到付,由船公司卸港代理在收货人提货前向收货人收取。

4. 收取海运提单

装船完毕,由船长或大副根据装货的实际情况签发大副收据,将大副签发的收货单交发货单位,发货单位可以凭此单据向船公司或其代理人换取海运提单(有关国际货物运输的内容及海运提单等单据的填制方法详见模块六)。

(六) 结汇

国际上比较常用的结汇方式有三种,即汇付、托收和信用证。

1. 汇付

汇付也称汇款,是付款方通过银行将应付款项汇交收款方的结算方式,属于商业信用,按其结汇的流程常称为顺汇法。汇付的优点在于手续简便、费用低廉。汇付可分为电汇(Telegraphic Transfer, T/T)、信汇(Mail Transfer, M/T)和票汇(Demand Draft, D/D),T/T又可分为前T/T和后T/T两种。

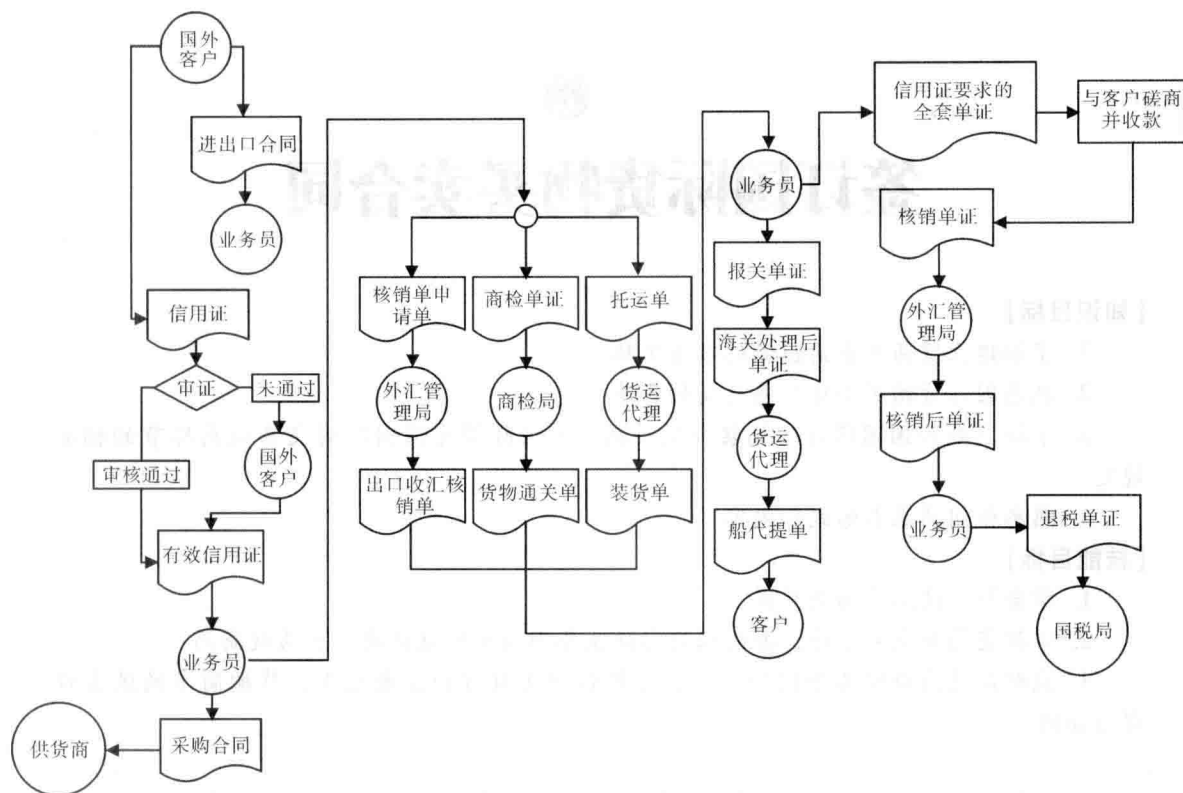
2. 托收

托收(Collection)是出口人在货物装运后,开具以进口方为付款人的汇票(随附或不随附货运单据),委托出口地银行通过它在进口地的分行或代理行代出口人收取货款一种结算方式,属于商业信用,按其结汇的流程常称为逆汇法。托收可分为跟单托收和光票托收,跟单托收又可分为付款交单(Documents Against Payment, D/P)和承兑交单(Documents Against Acceptance, D/A)。

3. 信用证

信用证(Letter of Credit, L/C)是指由银行(开证行)依照申请人的要求和指示或自己主动,在符合信用证条款的条件下,凭规定单据向第三者(受益人)或其指定方进行付款的书面文件。信用证是一种由银行开立的有条件承诺付款的书面文件,属于银行信用。信用证可从多个角度进行分类。

在信用证结汇方式下,货物装运后,进出口公司即应按照信用证的规定缮制和备妥各种单据,包括汇票、出口发票、运输单据和保险单以及合同或信用证规定的其他所需结汇单证单据。在信用证规定的交单有效期内,将各种单据和必要的凭证送交指定的银行办理要求付款、承兑或议付手续,并在收到货款后向银行进行结汇。出口货物装运之后,进出口公司即应按照信用证的规定,正确缮制装箱单、发票、提单、出口产地证明、出口结汇等单据。在信用证规定的交单有效期内,递交银行办理议付结汇手续(有关结汇的内容及单据的填制方法详见模块七)。



信用证结汇方式下的国际贸易实务流程图

【任务互动】

成立有进出口权的公司是自主经营进出口贸易的首要条件，请同学们以小组为单位，在网上查找资料，学会搜集注册进出口贸易公司所需要提交的资料和注册流程。

签订国际货物买卖合同

【知识目标】

1. 了解建立贸易关系前应做的准备工作
2. 熟悉国际货物买卖中交易磋商的程序
3. 了解《联合国国际货物销售合同公约》《国际贸易惯例》对交易磋商环节的相关规定
4. 熟悉合同的基本形式和内容

【技能目标】

1. 学会撰写建立贸易关系函
2. 掌握交易磋商的程序，并能根据实际业务用简单的英语书写交易磋商函
3. 能解读进出口贸易合同的内容，并根据买卖双方的函电往来，草拟简单的进出口贸易合同

寻找合适的交易对象，与之建立长期友好业务关系，是企业开展国际贸易至关重要的环节。良好的贸易关系可以使双方的贸易通畅顺利，从而形成双赢的局面。企业进出口商品离不开国际市场，须把国际市场作为其广阔的活动空间。要使自己的产品打入国际市场且畅销不衰，或以较低的价格购进所需的商品，企业就必须了解国际市场，对国际市场进行调研，制定有效的市场营销决策，通过有效的交易磋商，使买卖双方意愿达成一致，最终实现企业经营目标。

项目1 如何与外商建立贸易关系

一、建立贸易关系前的准备

（一）公司及其产品介绍

为了提升企业形象，方便与客户建立贸易关系，加强与客户的联系，外贸公司可以通过建立网站等多种途径介绍公司及其产品。

1. 公司介绍

公司介绍是对公司进行简明扼要的解说，主要包括公司基本信息（公司名称、地址、联系方式）、服务领域、经营产品、发展经历、经营规模、公司理念、发展目标等。

公司介绍是一个自我展示、自我宣传的过程,参与国际贸易的公司应尽可能让国外客户了解自己、在对方心目中树立良好的形象,为建立良好的贸易关系打下基础。

2. 产品介绍

产品介绍主要包括产品名称、产品功能、产品使用说明、售后服务等方面的内容,可以将系列产品制作成商品目录。出口商应定期在网上发布有关公司产品和服务的信息,方便客户获取交易信息。

(二) 国际市场调研

市场机会来自市场环境的变化,进出口企业要想在国际市场立于不败之地,就要对影响其经营活动的外部环境进行调研,为企业经营决策提供科学依据,达到发现商机、规避风险的目的。企业为进出口交易而进行的市场调研主要包括对国际市场环境、营销策略及客户等方面的调研。

1. 国际市场环境调研

国际市场环境调研主要是对国际市场的经济、政治、文化、法律等宏观环境进行调研,是进出口企业确定目标市场、制定营销策略应考虑的重要因素。

经济环境是企业在进出口业务活动中,确定目标市场和营销策略首要考虑的因素。调研分析一国的经济环境,一般可以从经济发展水平、经济结构和经济特征等方面入手。经济发展水平、发展所处的阶段、经济结构及经济特征直接决定了需求结构,因而会直接或间接影响进出口公司的经营情况。

政治环境是企业在开展进出口业务活动中面临的一个重要而复杂的因素,任何经济活动都不可能独立于政治因素之外。调研分析一国的政治环境,一般可以从国际政治关系、政府的有关经济政策等方面入手。一般来说,进出口公司无论在世界上哪个国家从事贸易活动,都会有政治风险,政治风险产生的直接根源在于一国政体的改变、社会动荡与混乱、国际政治关系的形成、外汇管制、贸易壁垒、价格控制等方面。因此,进出口公司必须保持高度的政治敏锐性,对政治环境中的各种因素给予足够的重视。

文化作为一种观念影响着消费者的行为、结构、方式,进而影响着企业在本文化地区市场的经营活动。调研分析一国的文化环境,一般是从教育水平、风俗习惯、宗教信仰、语言、价值观念等方面入手。

法律环境主要是由法律意识形态及与之相适应的法律规范、法律制度、法律组织机构、法律设施所形成的有机整体。国际经济法律主要有影响企业进出口活动的国际条约、公约,国际惯例等,而目标市场国的法律对进出口贸易有最为直接的影响。

2. 营销策略调研

营销策略调研可按传统的4P策略进行,包括产品策略(Product Strategy)、定价策略(Pricing Strategy)、分销策略(Placing Strategy)和促销策略(Promotion Strategy)等方面的内容。

影响企业市场营销活动的各种因素(变数)可以分为两大类:一是企业不可控因素,即营销者本身不可控制的市场(营销环境,包括微观环境和宏观环境);二是企业可控因素,即营销者自己可以控制的产品、商标、品牌、价格、广告、渠道等,而4P策略就是对各种可控因素的归纳。



3. 客户调研

客户是我们交易的对象,广泛地同客户建立贸易关系,有选择、有目的地建点和铺面,组织销售网络,是企业做好进出口工作的关键。建立和发展客户关系,必须对客户的情况进行调研。客户调研包括对现有或潜在客户的发展历史、资金规模、经营范围、组织情况、信誉等级等其自身总体状况的调研。只有对国外客商有了一定的了解,才可能与之建立贸易关系。

调研信息的主要来源有:①一般性统计资料,如一国官方或行业在网络、报纸或期刊等公布的统计调查资料等;②国内外综合刊物;③委托国外咨询公司进行行情调查;④委托中国银行及其驻外分支机构对客户进行调查;⑤通过我国外贸公司驻外分支公司和商务参赞处,在国外进行资料收集;⑥利用交易会、各种洽谈会和客户来华做生意的机会了解有关信息;⑦派遣专门的出口代表团、推销小组等进行直接的国际市场调研,获得第一手资料。

(三) 确定目标市场并寻找交易对象

在市场调研的基础上,确定目标市场并寻找交易对象,是企业开展交易活动的基础,是一个重要环节。

1. 确定目标市场

目标市场就是在市场调研的基础上,对市场进行细分,然后选择为之服务的最佳细分市场。选择和确定目标市场,明确企业的具体服务对象,关系到企业任务、企业目标的落实,是企业制定营销战略的首要内容。因此,企业应根据自身的经营条件,选择那些最有吸引力且能提供有效服务的细分市场。

2. 寻找交易对象

确定了目标市场,外贸业务员就要通过各种途径寻找交易对象。客户是我们交易的对象,寻找客户的途径一般有:网络、展览会和交易会、专业咨询公司、驻外使馆、国外银行和贸促会、媒体机构等,外贸业务员可以通过以上各种途径,以各种方式进行自我介绍或他人介绍,广泛建立客户网络群。

(四) 制订方案

制订方案是指有关进出口公司根据国家的政策、法令,对其所经营的出口商品作出的一种业务计划安排。它是使交易有计划、有目的地顺利进行的前提。进出口公司一般只在经营大宗或重点进出口商品时才逐个制订商品进出口方案,而对其他商品可只按商品大类制订方案。出口商品经营方案一般包括以下内容:

1. 商品的国内货源情况

如生产地、主要消费地;商品的特点、品质、规格、包装、价格、产量、库存情况等。

2. 国外市场情况

如市场容量、生产、消费、贸易的基本情况,主要进出口国家的交易情况,今后可能变化发展的趋势,对商品品质、规格、包装、性能、价格等各方面的要求,国外市场经营