



21 世纪高职高专财经类规划教材
21SHIJI GAOZHIGAOZHUAN CAIJINGLEI GUIHUA JIAOCAI

国际贸易 实务

Guoji maoyi shiwu

张燕芳 林卫 ◎ 主编 刘练 史俊红 ◎ 副主编
丘秀英 ◎ 主审

- ◆ 基于工作过程编写
- ◆ 突出职业能力培养
- ◆ 理论与案例相结合
- ◆ 教学配套资料丰富

21SHIJI GAOZHIGAOZHUAN CAIJINGLEI GUIHUA JIAOCAI

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



21 世纪高职高专财经类规划教材
21SHIJI GAOZHIGAOZHUAN CAIJINGLEI GUIHUA JIAOCAI

国际贸易 实务

Guoji maoyi shiwu

张燕芳 林卫 ◎ 主编 刘练 史俊红 ◎ 副主编
丘秀英 ◎ 主审

21SHIJI GAOZHIGAOZHUAN CAIJINGLEI GUIHUA JIAOCAI



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 张燕芳, 林卫主编. — 北京: 人民邮电出版社, 2011.4
21世纪高职高专财经类规划教材
ISBN 978-7-115-24747-6

I. ①国… II. ①张… ②林… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第022374号

内 容 提 要

“国际贸易实务”是一门实用性很强的课程。本教材的内容安排和设计以进出口工作过程为主线,逐一介绍了从出口交易前的准备工作、磋商、订立合同、履行合同(落实信用证、备货、租船订舱、办理保险、报验和报关、制单结汇),以及出口之后的后续工作和善后工作等贸易流程。

本教材的每一章都有引导案例,中间穿插有课内讨论的案例和课内思考,结尾有实训项目、自测题及课外阅读资料。

本教材提供电子课件、电子教案、案例库、实训项目、自测题答案及《跟单信用证统一惯例(UCP600)》文本。

本教材可作为高等职业技术学院国际贸易专业及经济类相关专业开设本课程学生的教材使用,也可作为外经贸工作者的参考书。

21世纪高职高专财经类规划教材

国际贸易实务

-
- ◆ 主 编 张燕芳 林 卫
 - 副 主 编 刘 练 史俊红
 - 主 审 丘秀英
 - 责任编辑 李育民
 - 执行编辑 万国清
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 15.75 2011年4月第1版
字数: 345千字 2011年4月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-24747-6

定价: 26.00元

读者服务热线: (010)67170985 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

21 世纪高职高专财经类规划教材·经济贸易系列

编 委 会

主 任 赵居礼

委 员：段兴民 方凤玲 房玉靖 韩宗英 金泽虎 李玉萍
林文斌 刘 昌 刘建明 鲁丹萍 吕向生 聂洪臣
王高社 王江山 张金城 章安平 周君明 朱占峰

丛书序

本丛书根据高职高专的教学需求设计并编写，丛书涉及的书目包含财经专业基础课教材和财政金融、财务会计、经济贸易 3 个专业课系列教材。

众所周知教材质量的核心是内容质量，为了将本丛书打造成为优秀教材，由众多教育一线的专家学者组建成的丛书编委会为本套丛书审纲、审稿。可以说丛书中每种教材均凝结了众多编委的心血。我们相信通过大家共同的努力，本套丛书将有希望涌现出几种堪称优秀的、能适应高职高专教学需求的、高质量的立体化教材。

为满足社会对人才的需求，高职高专教学改革持续进行，不少教学改革已经取得令人瞩目的成果。当前，高校教师对教学改革配套教材的需求呼声很高，但我们考虑教材出版周期较长和教书育人的特性使其只适合作为已成熟教改方案的载体，未经过较长时间检验的教学改革成果直接体现在教材上并不合适。

本丛书的教材无论是基于何种教学思路编写，均已经过作者多年的教学实践检验，从内容到形式上均已有一定的成熟度。

教材虽然是传播教学改革成果的最佳工具之一，但仅靠教材本身很难全面地将教改思想贯彻到位，需要有与教材配套的教案及其他辅助资料。为此我们将本丛书打造成主教材与配套电子资料包相结合的立体化教材，提高教材的应用性和实用性。

本丛书每种教材所配的电子资料包均含作者精心制作的电子课件、电子教案、习题答案，有些教材还提供了案例分析、学习指导等更为丰富的教学素材或学习素材。

尽管我们力图为高校提供高质量的、立体化的、符合未来两三年教改趋势及教学需求的优秀教材，但正如一位国家级教学名师所说：“教材不是编出来的，是教出来的，来回反复修改，来回‘磨’出来的。”我们这套丛书还未经过“打磨”，再加上我们的水平有限，尚存在已知的和未知的一些不足，我们有决心持续地“打磨”这套教材，也希望读者给予反馈以资我们修正，使本套教材尽早达到“优秀”的水准（编委会联系方式 wanguoqingljw@163.com 或 goodbook2010@tom.com）。

本书编委会
2010年6月

前言

随着改革开放的不断深化,我国已跻身世界贸易大国的行列。据海关统计,2009年我国对外贸易累计进出口总值为22 072.7亿美元,世界排名第2位。对外贸易的不断发展也带动了人才需求的进一步增长,对懂业务、会操作的外贸专业人才需求也大大增加。

“国际贸易实务”是一门综合性的应用学科。为了适应高等职业教育发展的需要,以培养应用型的高端人才为宗旨,编者根据多年的外贸教学经验和实践经验编写了本教材。教材的内容安排和编写思路以进出口工作过程为主线,设计了仿真的出口业务,以完成出口交易和履约为目的,逐一介绍了出口交易前的各项工作、出口之后的后续工作和善后工作。教材的每一章都有引导案例,中间穿插有课内讨论案例和课内思考,结尾有实训项目、自测题及课外阅读资料,以做到方便教师授课,便于学生记忆和理解。

本教材与常规教材相比,具有以下两个特点。

1. 教材内容完全体现职业性

教材的理论内容与外贸业务紧密联系,根据外贸相关职业的需要进行编写。教材的章节顺序就是出口业务中的工作顺序,每一章均根据每一工作环节的技能需要安排理论内容和实践教学。其中,实践教学以一笔出口业务为主线,详述了达成此笔交易和履行该合同的整个工作过程及所需的业务技能,并在课内或课外实训项目中安排学生亲自动手操作,充分体现了职业化要求,能大大提高学生的职业能力,增强学生对职业的认识。

2. 运用大量案例配合理论教学

本教材中的重要理论尽量都与案例相结合,有的理论由案例引出,有的理论由案例诠释,深入浅出。这样的安排不仅可以提高教学的生动性,而且也更符合高等职业教育提倡的对学生的思维能力培养的目标要求。同时,本教材还在每章后安排了适当的课外阅读资料,通过增加学生的阅读量,来引导学生思考,从别人的成功或失败中借鉴经验和教训。

3. 配套资料齐全

本书提供电子版的课件、教案、案例库、实训项目、自测题答案及《跟单信用证统一惯例(UCP600)》文本等资料,方便读者学习和教师授课。配套电子资料可参照本书末页“配套资料索取说明”中的提示索取。

本书共十章,张燕芳负责设计本书的结构和大纲,编写了本书的前言、第二章、第

2 国际贸易实务

三章、第六章、第八章，并进行了全书的统稿工作；林卫负责编写第四章、第五章、第十章；刘练负责编写第七章；史俊红负责编写第九章；第一章由张燕芳、刘练、林卫共同完成编写。

在本书的编写过程中，除了参编人员的团结、协作，本书还得到了相关同事的大力支持，在此表示真诚的谢意。

由于作者水平和经验有限，书中难免存在错误和不足之处，恳请广大读者提出宝贵意见。

编者

2010年10月

本书在编写过程中，参考了国内外许多优秀的教材和文献，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，得到了许多同事和朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

目录

1	第一节	寻找客户的途径	2
2	一、	充分利用公司已有资源	2
2	二、	充分利用网络平台	2
4	三、	充分利用各种交易会或展会	4
4	第二节	建立业务关系	4
4	一、	对潜在客户进行资信调查	4
6	二、	与潜在客户建立业务联系	6
8	第三节	熟悉进出口业务流程	8
8	一、	出口业务流程	8
9	二、	进口业务流程	9
11		课外实训项目	11
11		课后阅读资料	11
13	第二章	商品的对外报价	13
14	第一节	贸易术语和与其有关的国际贸易惯例	14
14	一、	国际贸易术语的含义和作用	14
15	二、	有关国际贸易术语的国际贸易惯例	15
18	第二节	常用的六种贸易术语	18
19	一、	FOB	19
21	二、	CIF	21
24	三、	CFR	24
25	四、	FCA	25
25	五、	CPT	25
26	六、	CIP	26
26	第三节	其他七种贸易术语	26
26	一、	EXW	26

2 国际贸易实务

二、FAS	27
三、DAF	27
四、DES	27
五、DEQ	27
六、DDU	28
七、DDP	28
第四节 商品价格的核算	28
一、出口盈亏核算	28
二、进出口业务报价	30
第五节 合同中的价格条款	33
一、影响进出口商品成交价格的因素	33
二、计价货币的选择	34
三、合同中的价格条款及作价方法	35
四、佣金和折扣	36
自测题	38
课外实训项目	41
课后阅读资料	42
第三章 国际货物买卖合同的商订	44
第一节 交易磋商	45
一、交易磋商的形式	45
二、交易磋商的内容	45
三、交易磋商的一般程序	46
第二节 买卖合同的订立	54
一、合同有效成立的条件	54
二、书面合同的签订	55
自测题	59
课外实训项目	61
课后阅读资料	61
第四章 落实及审核信用证	63
第一节 金融票据	63
一、汇票	64
二、本票	67
三、支票	68
第二节 信用证的含义、性质与使用流程	68
一、信用证的含义	68

二、信用证业务的性质	69
三、信用证的当事人	70
四、信用证的使用流程	71
第三节 信用证的内容与种类	72
一、信用证的编写	73
二、信用证的基本内容	74
三、信用证的种类	77
四、合同中的信用证支付条款	80
五、信用证适用的国际惯例	80
第四节 信用证的审核与修改	81
一、审核信用证的要求	81
二、信用证的修改	83
第五节 其他结算方式	84
一、汇款	84
二、托收	87
三、银行保函	91
自测题	93
课外实训项目	96
课后阅读资料 4.1	97
课后阅读资料 4.2	98
课后阅读资料 4.3	99
第五章 出口备货	101
第一节 合同中的品名、品质条款	101
一、合同中的品名条款	101
二、货物品质的表示方法	102
三、订立品质条款应注意的问题	105
四、违反品质条款的责任与后果	106
第二节 合同中的数量条款	106
一、常用的度量衡制度与计量单位	107
二、重量的计量方法	109
三、合同中的溢短装条款	109
四、违反数量条款的责任和后果	110
第三节 合同中的包装条款	110
一、包装的种类及其作用	111
二、运输包装上的标志	111
三、订立包装条款的注意事项	112
四、违反包装条款的责任与后果	114

4 国际贸易实务

06	第四节 备货的工作要求	114
07	自测题	115
17	课外实训项目	118
57	课后阅读资料	118
57	第六章 租船订舱	119
57	第一节 国际货物海洋运输	120
04	一、班轮运输	120
08	二、租船运输	124
18	第二节 海运提单	126
18	一、海运提单的性质和作用	126
28	二、海运提单的内容	127
48	三、海运提单的种类	128
48	四、海运出口货物的运作程序	131
78	第三节 其他国际货物运输方式	134
10	一、铁路运输	134
20	二、航空运输	135
29	三、公路、内河、邮包和管道运输	136
70	四、集装箱运输	137
80	五、国际多式联运	140
00	第四节 合同中的装运条款	142
101	一、装运时间	142
101	二、装运港(地)和目的港(地)	143
101	三、分批装运和转船	145
101	四、装运通知	147
50	自测题	147
20	课外实训项目	149
60	课后阅读资料 6.1	150
60	课后阅读资料 6.2	150
70	课后阅读资料 6.3	151
60	第七章 办理国际货运保险	153
01	第一节 海运货物保险承保的范围	153
01	一、海运货物保险保障的风险	154
11	二、海运货物保险保障的损失	154
11	三、海运货物保险保障的费用	156
51	第二节 我国海运货物保险险别	157

一、基本险	157
二、附加险	158
三、保险责任起讫与除外责任	160
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	161
一、ICC (A) 险的承保范围和除外责任	161
二、ICC (B) 险的承保范围和除外责任	162
三、ICC (C) 险的承保范围与除外责任	162
第四节 保险实务	162
一、订立合同中的保险条款	162
二、办理保险手续	164
三、保险索赔	167
第五节 我国其他货运保险	168
一、陆上运输货物保险	168
二、航空运输货物保险	169
三、邮包运输保险	169
自测题	170
课外实训项目	171
课后阅读资料 7.1	172
课后阅读资料 7.2	172
第八章 报验和报关	174
第一节 商品检验的基本常识	174
一、商品检验的相关法律规定	175
二、检验的时间和地点	175
三、检验机构	177
四、我国《商检法》对检验方式的相关规定	178
五、检验证书	179
六、合同中的商检条款	180
第二节 检验的程序和填写报验单	180
一、进出口商品检验的程序	181
二、填写进出口报验申请单	182
第三节 一般进出口货物的报关程序	182
一、报关的分类	182
二、一般进出口货物的报关程序	184
自测题	188
课后阅读资料	189
第九章 制单结汇	191
第一节 信用证项下制单的要求和出口结汇	191

581	一、信用证项下单据工作的基本要求	192
821	二、我国出口结汇的主要方式	192
081	第二节 信用证项下结汇所需的单据	193
181	一、汇票	193
101	二、发票	194
581	三、装箱单、重量单、尺码单	195
501	四、海运提单	195
281	五、保险单	197
501	六、产地证明书	198
181	七、商检证书	199
581	第三节 信用证遭到拒付后的解决方法	207
801	一、认真审核不符点	207
201	二、及时与进口商沟通协调	207
601	三、更换不符点单据	208
0	四、和有关银行加强沟通	208
171	五、密切关注货物下落	209
171	自测题	209
171	课后阅读资料 9.1	210
171	课后阅读资料 9.2	211
	第十章 出口贸易的后续工作	213
71	第一节 出口收汇核销与出口退税	213
171	一、出口收汇核销的基本含义	213
771	二、出口收汇核销的一般流程	214
871	三、缮制出口收汇核销单	214
971	四、出口退税的含义	216
181	五、享受退税的出口货物范围	216
081	六、出口退税基本程序	217
181	第二节 索赔与理赔	218
281	一、违约的法律责任	218
581	二、索赔与理赔的含义	218
681	三、索赔与理赔应注意的问题	219
181	四、买卖合同中的索赔条款	220
871	第三节 不可抗力	221
081	一、不可抗力事件的认定	221
101	二、不可抗力的法律后果	222
101	三、不可抗力事件的处理	222
101	四、国际货物买卖合同中不可抗力条款的表述	222

第四节 仲裁	223
一、仲裁的含义及特点	223
二、仲裁协议的形式和作用	224
三、买卖合同中的仲裁条款	224
自测题	226
课后阅读资料 10.1	228
课后阅读资料 10.2	229
主要参考文献	231
配套资料索取说明	232

第一章

出口交易前的准备工作

【学习目标】

企业要开展出口贸易，必须拥有自己的客户群以及熟悉外贸业务的员工。而寻找客户以及与客户建立业务关系，是外贸业务员开展出口业务前必须做好的准备工作。准备工作做得好与坏，对出口计划的完成和每笔交易的成败有着密切的关系。

通过本章的学习，学生要掌握寻找客户、建立和发展客户关系的基本技能，并熟悉进出口业务流程。

【导入案例】

出口前做好资信调查

我国 HY 玩具公司 2009 年 9 月接到美国 FAV 公司的业务信函，贸易涉及的总金额高达 200 万美元。FAV 公司在后续信函中告知，由于距离货物销售的旺季圣诞节尚早，提出前期购买小批量的货物来试探市场走向，一旦该货品市场反应良好，FAV 公司将按上述金额大批量购买。

FAV 公司向 HY 公司提出先期购买价值为 30 万美元的货物，要求 HY 公司能够给予 90 天的赊销期，HY 公司的决策层经过商谈，认为双方的合作前景良好，同时又能够给公司带来相当大的利润，同意了 FAV 公司的要求，签署了售货合同。

经过了 2 个月的放账后，HY 公司开始向 FAV 公司催款，但 FAV 公司称 HY 公司的货物在市场上反馈不佳，购买的 HY 公司货物积压十分严重，并 HY 公司提出该货物的质量与合同规定不符等理由，以此为借口要求降低还款金额。HY 公司意识到情况严重，于是通过专业机构调查对方资信，发现对方公司财务十分混乱，其供货商早在 3 个月前已取消了授予其的信用限额，并正在追讨欠款。FAV 公司根本没有能力偿还 30 万美元的货款。经过近几个月的追讨努力，HY 公司在当地法院通过诉讼保全，拿回了 40% 的货款，FAV 公司也随即破产。

讨论：从 HY 公司的遭遇中得到什么启示？

第一节 寻找客户的途径

客户是我们的交易对象。广泛地同客户建立贸易关系，建点铺面，组织推销网，是我们开展进出口贸易的重要条件之一。

然而，作为刚从大学毕业进入外贸公司的新业务员，最大的困惑莫过于该怎样找到自己的客户，做成自己的第一笔贸易。本节就如何寻找客户从而建立自己的业务网络做出分析。

一、充分利用公司已有资源

大学毕业生就业状况调查表明，大学毕业生刚进入企业时，拥有扎实的专业理论知识，但往往缺乏实际操作经验及自己的客户网络。对于毕业生而言，在实际操作上，唯一能做的当然是虚心向老业务员学习，熟悉公司内部的各种管理细节，熟练掌握外贸流程的各个操作步骤与环节，这样才能由生手逐渐成为熟手。这是任何业务员都必须经历的过程，只要勤学好问肯动脑筋，就没有过不了的坎。

而要建立自己的客户网络，情况就较为复杂。因为对于外贸业务员而言，自己的客户就是自己的饭碗，属于商业机密，即使是同事之间，也不会轻易向别人透露自己的客户信息。而从别人那里挖客户也有悖于商业道德，弄不好往往会引起纠纷。但这并不是说在这方面公司就毫无资源可利用，任何公司都会有一些不属于个人的公共客户，只要多加注意，就能挖掘出一些有用的信息，从而培养出属于自己的客户。例如某外贸公司的小李，在进入公司两三个月后一直没有建立起自己的客户关系，一个偶然的时机，她从公司老板处得知他手上有一个来自中东的客户就某电子配件进行询盘，而接待该客户的前业务员现已离开了公司，因此，小李主动从老板处要来了这份询盘，并立即与中东客户联系。通过在网上的几次洽谈，最终达成协议，小李完成了自己进入公司以来的第一宗贸易，并通过该客户又认识了在中东的其他一些客户，从而建立起了自己在中东的客户网络。

二、充分利用网络平台

我们可以充分利用 B2B 网站、搜索引擎、行业网站、网络黄页等网络资源寻找潜在的客户。

(一) B2B 网站

就 B2B (Business to Business, 企业对企业) 网站而言，目前中国最知名的当属阿里巴巴，除此之外，还有慧聪网、中国制造网，以及国外的 Ioffer、ECEurope 等都是很不错的 B2B 网站 (有关网站的详细地址请看本章后面提供的课后参考资料)。

除了利用 B2B 网站大量获取国外客商的信息外，外贸业务员还要善于利用 B2B 网站为自己的公司做广告宣传，实时发布公司信息及产品介绍，这样会让海外的客户找到你的公

司和公司的产品。

(二) 搜索引擎

通过搜索引擎要寻找的对象一是客户，二是产品。最常见的搜索引擎当属谷歌 (Google)、百度 (Baidu)。只要输入关键词，就能搜索到自己所要的结果，这自然不难，但要说明的是，不要固定只用几个搜索引擎，同样的关键词，使用不同的搜索引擎搜索会有不同的结果。另外，很多国家都有本土的搜索引擎，所以应尽可能多地利用目标国家的本土搜索引擎，再键入本国语言或英语的关键词，大胆地试，往往会获得意想不到的效果。

下面介绍几种不同的搜索方法。

1. 常规方法

最常规的方法是直接输入产品名称或客户类型进行搜索，如输入“产品名称+客户类型”或“buy/ import/ purchase+产品名称”进行搜索。表示客户类型的英文单词有 importer、distributor、buyer、company、wholesaler、retailer、supplier、vendor 及其复数形式。如果想搜索关于椅子的产品，可以输入：“chair importers”、“chair distributor”、“chair wholesaler”、“chair retailer”、“buy chair”等，可以搜到不少客户，这是非常便捷有效的方法，并且搜索时应该优先考虑加上引号进行搜索。

2. 国家名称限制方法

在前面第一种常规方法的基础上加上国家名称进行搜索，如果想搜索美国客户的信息，可以输入“USA chair distributors”。一般从这种搜索结果中可以得到所关心的产品在目标市场的情况，其中也包含不少客户信息和客户信息源。

3. 搜索引擎图片功能

如利用搜索引擎的图片功能，输入产品名称，就会搜索到很多相关产品的图片。大部分情况下通过此方法找到的是一些网上商店，我们可以通过搜索到的资料与自己的产品在价格、性能等方面进行类比，做到知己知彼，心中有数。对于寻找国内货源的出口商来说，这种搜索更加有用。

(三) 行业网站

由于目前网络上 B2B 网站众多，信息量大，使用者经常遇到自己的询价或报价无人问津的情况。面对这种情况，发帖人除了需要耐心和反复跟进以外，也可适当考虑一下行业网站，即根据所经营的产品属于哪个行业，再查找这个行业的网站。几乎每个行业都有自己的专门网站，查找时可利用搜索引擎，输入“行业名称+industry”(或者 net, online, portal)，一般都能搜到会员列表，信息量较大；而且在这些专业网和行业协会网站上有很多相关链接，也可以加以充分利用。

(四) 网络黄页

网络黄页 (yellow page) 又叫做文网络工商名录 (directory)，收录了国内外著名的贸