

报关员：需求大 不重学历重经验 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/29/2021_2022__E6_8A_A5_E5_85_B3_E5_91_98_EF_c27_29948.htm

如今，中国已是全球最具活力的出口市场之一，越来越多的企业加入到外贸出口行业。然而外贸人才的匮乏正成为制约国内企业走向国际市场、与全球同行竞争的重要因素。环球资源执行总裁裴克为先生接受记者采访时认为，国内外贸人才存在两大“软肋”，外贸企业战略人才和执行人才均十分紧缺。外贸行业：战略与执行人才俱缺 人才匮乏制约“中国制造”走向世界 4

月19-21日，一场名为China Sourcing Fair: Gifts & Home Products的国际展览在上海举行，数百家国内企业与国际买家进行了面对面的接触，试图把“中国制造”进一步推向世界。在上海，这样的国际性展览日益增多。近年来，越来越多的国内企业试图通过国际性展览、海外市场推广等把自己的产品打入国际市场，但外贸营销的效果并不尽如人意。“国际买家抱怨，给中国企业发出的查询信息迟迟得不到回音，或者回复的内容答非所问。”环球资源执行总裁裴克为先生告诉记者，“由于人才短缺，很多企业在出口业务上竞争力不够。”目前，中国的对外贸易正在经历又一个黄金时期。即使按照目前的发展速度计算，5年内国内拥有外贸进出口权的企业数量将达到36万家，是目前外贸企业数量的2倍。就算每家新增企业只需要10位外贸专才，就需要180万人。而目前市场上现有的人才以及高校培养的外贸专才与需求相比还存在缺口，现有人才的素质也难以满足快速发展的外贸业务需求。国内外贸人才两大“软肋”裴先生认为，国内外贸人才

与国际同行相比，差距表现在两方面：一是灵敏把握市场信息以及沟通协调的能力不够。外贸业务涉及海关、物流等方面，且每个国家的市场需求千差万别，外贸企业必须灵敏捕捉不同国家和地区的市场信息，同时协调好各方面关系。目前国内企业出口业务部门的人员在这些方面尚不能做到游刃有余。二是营销能力不够。国内外贸人员国际营销经验不足，使得国内企业虽有意角逐国际市场，但在国际推广方面显得比较盲目，不知如何运用各种营销渠道、专业手段来吸引国际买家的眼球。战略和执行人才俱缺 从实务操作层面的人员到中高层管理人员，国内外贸人才的紧缺状况都十分明显。中高层外贸管理三类人员紧缺 经验匮乏最突出 出口营销管理人才 国内企业，特别是新加入外贸行列的企业需要有丰富经验的出口营销管理人才，对海外市场进行深入研究，为公司及产品选择有潜力的目标市场，制定有效的出口营销整体策略并贯彻实施。还要负责建立和巩固与国际买家的关系、提高投资回报率等。“眼下，国内外贸企业中高层管理者对海外市场的了解和研究都还不够，企业较难在国际竞争中找到合适的市场定位，缺乏有效的公司及产品品牌管理策略。” 环球资源教育培训部经理姚文捷告诉记者。 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