

2006年考试心得技巧之交易前的准备阶段 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/34/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_80\\_83\\_c29\\_34437.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_80_83_c29_34437.htm)

这一阶段内要完成的主要工作是：行情调研和制订方案。（一）行情调研行情调研为了获得与贸易有关的各种信息。通过对信息的分析，得出国际市场行情特点，判定贸易的可行性并进而据以制定贸易计划。行情调研范围和内容包括：经济调研；市场调研；客户调研。1. 经济调研经济调研的目的在于了解一个国家或地区的总体经济状况、生产力发展水平、产业结构特点、国家的宏观经济政策、货币制度、经济法律和条约、消费水平和基本特点等。总之，是对经济大环境有一个总体的了解，预估可能的风险和效益情况。对外贸易总是要尽量与总体环境好的国家和地区间开展。2. 市场调研市场调研主要是针对某一具体选定的商品，调查其市场供需状况、国内生产能力、生产的技术水平和成本、产品性能、特点、消费阶层和高潮消费期、产品在生命周期中所处的阶段、该产品市场的竞争和垄断程度等内容。目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。3. 客户调研客户调研在于了解欲与之建立贸易关系的国外厂商的基本情况。包括它的历史、资金规模、经营范围、组织情况、信誉等级等其自身总体状况，还包括它与世界各地其他客户和与我国客户开展对外经济贸易关系的历史和现状。只有对国外厂商有了一定的了解，才可以与之建立外贸联系。我国对外贸易实际工作中，常有因对对方情况不清，匆忙与之进行外贸交易活动而造成重大损失的事件发生。因此在交易磋商之前，一定要对国外客户的资金和信誉状况有十

足的把握，不可急于求成。调研信息的主要来源有：（1）一般性资料，如一国官方公布的国民经济总括性数据和资料，内容包括国民生产总值、国际收支状况、对外贸易总量、通货膨胀率和失业率等。（2）国内外综合刊物。（3）委托国外咨询公司进行行情调查。（4）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。（5）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。（6）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。（二）制定方案 制定方案，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一种业务计划安排。它是交易有计划、有目的地顺利进行的前提。出口商品经营方案一般包括以下内容：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](http://www.100test.com)