

行情调研的要素与职能

蔡如木

在当今国际贸易发展快、变化大、竞争激烈的情况下,我们如何进一步适应和利用这种形势,把交易做好做活,不断提高经济效益,从而保证我国对外经济贸易有较大的发展,为四化建设作出应有的贡献,加强行情学的理论研究和实际工作已成当务之急,为人们日益重视。本文就行情调研的要素与职能,略作粗浅的探讨,以期抛砖引玉。

四个基本要素

行情学是一门具体经济学。它可分为行情科学和行情系统工程。前者指的是行情的基本理论和知识;后者指的是应用,把基本理论和知识应用于经济管理、企业管理和外贸营销管理。行情系统工程与其他系统工程一样,都是实用经济管理学。系统工程有四个基本要素,同样,行情系统工程也有以下四个基本要素。

第一个要素是人员 (Man)。调研人员的素质与水平是调研系统的决定性因素。从事对外经济贸易的调研人员,应该是德才兼备、又红又专;工作积极主动,善于言谈与交际,头脑反应灵敏,善于推理分析;有坚强的意志和毅力,能吃苦耐劳;热爱祖国和热爱对外经济贸易事业。在调研实践中,除了语言(外语)能过关外,还要逐步做到四通:

商品通——熟悉有关商品的加工工艺、原料和成本结构,供求规律,价值,自然属性与社会属性,技术功能,物理与化学性能及其他商品学方面的知识;

地区通——基本掌握调查地区的政治背景,经济形势,自然环境,文化风尚,市场体系,竞争状况,技术水平和管理机制等方面的问题与情况;

客户通——客户是我们的贸易对手,也是经济贸易情报的主要来源之一。要选择资信好的客户作为使用和依靠的对象,作为国外市场信息的沟通者和行情网的信息反馈点,就得摸清有关客户的资信情况,包括品格作风 (Character)、经营能力 (capability)、资本实力 (Capital)、实物保证 (Collateral) 和业务状况 (Condition of Business) 等五个方面;

调查通——调研人员应能掌握国际市场行情调研的基本方法、技巧和经费使用等方面的知识与技能。能通晓有关国际市场行情信息的渠道来源,国内外的征信、咨询机构,有善于观察、分析、推理和表达的能力。

第二个要素是设备 (Machine)。行情调研设备应根据需要和可能加以配备。它包括打字机、照相机、录音机、闭路电视,以及办公设施、电讯、电传设备、各种电脑和红外线技术设备、缩微胶片设备、复印扫描设备,甚至人造卫星、航天飞机等等都是。人造地球卫星的红外线技术设备,把全世界小麦的播种情况和生长情况拍摄下来,通过电脑分析,就可以预测世界小麦产量,从而预测到小麦的国际贸易趋势和价格动向。以电脑为中心的行情调研设

备，是行情调研设备现代化、调研方法科学化的主要标志之一。

第三个要素是资料 (Material)。这里包括各种图书资料，文书档案，情报文献，统计数据等。各种资料除了储存在图书馆和资料室外，还可微缩在胶片上，储存在电脑的磁带上，处理迅速，检索方便，传播及时。资料是行情调研的原料，没有资料，没有数据，没有情况，没有信息，行情调研人员即使是素质很好，水平很高，也是“巧妇难为无米之炊”。资料有两种，第一手资料和二手资料。二手资料是现有的资料，收集起来比较方便，比较容易、比较快，费用较低，但缺点是针对性不强，太笼统，只提供一般性的情况，而且往往是“明日黄花”，时过境迁，没有及时性，所以它的价值有一定的局限。因此，在充分利用二手资料的同时，要特别重视第一手资料的收集。第一手资料指的是，针对本公司所经营的商品，到有关部门(包括国外市场)去考察，观察使用者的购买行为，通过一定的试销活动或有关部门的某种实验，通过访问客户及其他实地调查而收集到的资料。第一手资料价格虽然高昂，但价值非常宝贵。

第四个要素是经费 (Money)。在需要、可能和节约的原则下，调研经费应当有所保证。调研经费从表面上看是开支，实际上是一本万利的有效投资。据了解，最近几年，美国每年的市场调研经费，包括官方与私人的，已超过一百亿美元。某一美国出口公司到国外去开拓和调查一个市场，花一、两年，甚至两、三年时间，花费几十万或几百万美元，甚至上千万美元是常有的事。我们的调研经费很少，这不能不影响到行情调研的规模 and 效果。

五个主要职能

对外经济贸易部门的行情调研系统，和其他职能部门一样，有它的具体职能。概括起来有五个主要方面。

(一)全面而系统地收集市场情报信息。要有计划、有步骤地，从面到点，从宏观总体到微观个体，采取一切力所能及的手段和措施，去捕捉、收集、和发掘各种市场情报信息。收集国际市场情报信息应力争做到尽可能地全面、系统。如果收集到的地区资料只有一部份，缺乏其他地区资料，要想办法补齐。系统，指的是成套的资料，不是另星的。全面而系统的资料，应具备完整性、系列性、客观性、准确性和及时性等特点。然而，收集市场情报信息，一下子是不可能达到既全面又系统，必须日积月累，积少成多，集腋成裘。开始调研时的资料一般是零星琐碎、残缺不全的，以后随着收集活动的展开，时间的推移，调研人员的增加，资料来源的增多，方能逐步达到全面而系统的地步。因此，调研人员要有耐性和毅力，以充沛的精力，满腔的热情和锲而不舍的态度去努力，才有可能达到这样的境界。

(二)正确而客观地分析市场情报信息。调研人员收集到一定的资料后，就应从事分析工作，或者边收集边分析，遇到重大情报信息更要及时分析。能不能作出正确的结论，除了靠全面而系统的材料作为依据外，还取决于能否实事求是地进行客观的、不带偏见的分析。所以，客观性是国际市场行情信息调研方法的基本原则之一。要做到客观地分析问题，就必须运用综合分析方法，把数理逻辑、形式逻辑和辩证逻辑三者紧密地结合起来，既抓住情报信息的主流、本质，也注意市场行情的发展方向，用动态的眼光，历史地、辩证地观察问题，分析问题。客观地分析国际市场行情问题，包括鉴别、剖析、综合、抽象和概括等多层次的分析过程。因此，必须把定性分析和定量分析结合起来，把宏观的和微观的、内部的和外部的、动态的和静态的情况结合起来，把专职调研人员的意见和兼职调研人员的意见结合起来，把

人脑与电脑的分析方法结合起来，把可控因素与不可控因素结合起来。只有这些一系列的结合，才是客观分析国际市场行情问题的有效的正确途径。

(三)科学而及时地预测市场情报信息。预测不是猜测，更不是迷信活动，而是充满科学内容的学问。随着科学技术的发展，经济计量模型和电子计算机在预测方面的应用，使市场行情的预测方法日臻完善，预测的正确性在提高，误差在缩小，局限性也在逐步消失。贸易机会瞬息万变，预测必须及时。如能科学而及时预测到国际市场的贸易机会，就能给企业的经营管理带来极大的灵活性，掌握主动权，

预测能否做到既科学又及时，关键在于对各种预测技术的选择。具体选择何种预测技术，用单一的方法还是同时使用几种方法进行预测，应根据需要和可能、目标和方向、时间和经费而决定。同时，还要特别考虑两个因素，即取得情报信息的可靠程度和成本高低。捕捉不到情报信息的机会成本，意味着盲目性和危险性，意味着销售失误，或者生产进货失误。外贸预测的方法很多，常用的可概括为四种方式：

- | | |
|----------|----------------------------|
| 1. 征求意见法 | (Informed Opinion); |
| 2. 内情分析法 | (Internal Information); |
| 3. 行销调研法 | (Marketing Research); |
| 4. 计量工程法 | (Quantitative Techniques); |

(四)经常而连续地沟通市场情报信息。收集到的情报资料，通过加工处理，分析预测之后，应及时输送给经理、科长、主任、外销员、进货员、进程员等决策者、管理者。经常而连续地沟通国际市场的情报信息，就是经常而连续地提供情报咨询服务，是履行指导业务决策的重要职能。

(五)认真而严肃地鉴定市场情报信息。提供的情报信息是否正确有效，程度如何，还应认真严肃地进行鉴定，看看哪些分析对了，预测对了，沟通及时；哪些分析错了，预测错了，为什么，必须吸取哪些经验教训？只有这样，才能不断提高调研水平，进一步搞好调研工作。

调研是信息的源泉，信息是预测的依据，预测是决策的前提，决策是经营的中心，经营是管理的重点。因此，调研国际市场行情信息，既是对外经济贸易经营管理的起点，也是它的终点，并且贯穿于企业经营的全过程。