

一种新兴的经贸洽谈形式——电子虚拟交易会

陈文培

王晓玲

出口商品交易会是由不同国别供需方从事经贸洽谈的一种活动,是外贸企业从事商品交易、招商引资的重要渠道之一。随着我国对外贸易事业的持续、高速发展,出口商品交易会越来越成为企业拓展市场、展示形象的窗口。然而,由于客观的原因,除了每年的广交会和一些区域性的交易会之外,企业缺乏向外宣传企业形象和产品的机会,而传统的交易会又存在以下的缺陷:(1)交易会局限在一个十分有限的场地空间,出口企业只能维持在等客上门的状态。(2)交易会受展览的时间所限,在营销的区域广度上,没有充分的保障。从参展的成本角度考虑,也不可能占用太长的时间。(3)交易会在操作面上相对狭窄,时效性上相对滞后,即不能够邀请到全球的客商,也不可能随时随地展现企业的最新发展和最新产品。

在这种情况下,一种以新兴的电子网络为媒介、采用多媒体声像处理技术和高速网络通讯技术,通过电子布馆、电子宣传、电子协调的交易会形式应运而生,这就是虚拟交易会的模式。与传统交易会形式所不同的,虚拟交易会是一种在全球国际互联网上利用电子高科技手段所举办的进出口商品全球在线展示会。它通过电子化手段,将所有与交易会有关的内容展示在网上。全世界的客户在当地参观、查询、洽谈,直至交易。在国际上,这一系统及概念在全球经济一体化和贸易自由化大气候下,已被广泛接受和应用。它有以下几个特点:

1. 展示的全球化

在世界的每一个角落,只要连通 Internet 网络,用户就可以利用自己的电脑,每天 24 小时了解交易会的情况,可以轻而易举地查阅图文并茂的企业及产品资料。虚拟交易会突破了传统交易会在地域和时间上的限制,从而使进出口商结识更多的贸易伙伴,增加更多的国际商业机会。

2. 展品的动态化

电子虚拟交易会是企业进行展品宣传的窗口,除了其图文并茂、声色具备的表现形式外,还可以及时地和无限地修改内容,因此无论企业有什么变化、开发出了什么新的产品,虚拟交易会都可以同步发布最新动态和信息,让企业的客户动态地了解到最新情况,从而可保证企业展示的内容日久长新。

3. 展览的低成本化

传统的交易会企业要承担昂贵的参展、布展及工作人员

费用。与此相比,电子虚拟交易会单位时间内的成本则大为经济,其价格的低廉超乎想象。以联合国贸易网络上海中心的网页制作为例,其标准版的网页制作费加上网服务费约 3000 元人民币/年,单位时间内的展览成本为 8.2 元人民币/天,而国内一般经贸洽谈会的参展费用(尚不包括布展、人员及其他费用)就达 900 元人民币/天,是前者的 100 倍之多。

4. 交易的电子化

借助于电子交易处理系统、E-mail 系统等,交易双方即可完成交易过程。

交易电子化,是信息技术应用于贸易领域的新的尝试,是传统贸易方式的一大变革,是提高我国外贸企业国际竞争力的有效手段。

为配合'97 华交会的召开,联合国贸易网络上海中心通过全球贸易网点网络 GTPNet(Global Trade Point Network)举办了“'97 华东出口商品交易会全球在线展示会”。各类展览会信息在华交会前就登上了 Internet 互联网络。所有参展的企业名称、摊位楼层、位置与展位号一一登录上网。有关华交会的其他信息,如请帖、签证、登记、来宾须知、定点宾馆、展会会址等内容也能从网上全部获悉。据了解,参加本次华交会的许多外商就是通过 Internet 网络收到组委会的邀请函,并在网上把回执发往上海的。因此,这一形式作为华交会的补充,在会前让许多客户预先得到我们国内参展客商的信息,在会间可为大会提供信息服务,在会后可以继续展示参展公司的信息,从而使国内外客商继续寻找新的贸易伙伴。这是华交会的一种很好的延伸。

电子虚拟交易会是一项新的经贸活动方式,它以先进的网络传输媒体开展对外经贸交流,是经济信息化的一种发展趋势。虽然目前它还取代不了传统的有形交易会,但仍然不失为有形交易会的有益补充。

~~~~~

(上接第 51 页)

再次,对贮存的商品而言,套期保值可减少贮存费用,因为不同月份期货价格多少都反映这些费用。

第四,预先固定成本和价值,便于企业的计划工作。

第五,从有效的套期保值计划所得的利益能增加一家企业的借款能力和信用。银行将更乐意对巧妙而有效地进行套期保值的客户提供优惠的信贷条件。