

FAQs

常见的问题：

为什么要进口/出口？

出口可以成为提高营业额的最佳手段。

- 美国在世界上经济实力最强，然而，95%的美国的消费的产品和服务行业的服务都是国外提供的。
- 随着中国和印度扩大开发市场，这两个前途光明的人口大国正在迅速地成为发达国家的进口国及产品供应国。
- 出口可以增强你生意的根基。
- 它还可以平衡商界（平衡国家特点差异，结构和季节性的不稳定性）。
- 出口可以保证充分利用生产能力。
- 它可增强你在国内市场的实力。
- 它可增强你在各个市场中的竞争力。

从战略角度上看，出口是保证生意增长的一个合乎逻辑的发展步骤。国际贸易量在持续快速增长，越来越多的保护关税签订于在各国的所谓的自由贸易区及贸易协定间之间（如：欧洲自由贸易联盟，欧盟和澳大利亚食品工业协会理事会等）。如果要和进入国内市场的外国产品以及外国公司竞争，就意味着越晚难度越大，致使被动地在国内市场与国际供应相抗衡。因此，就应该不要放松国内市场，还要放宽眼界，超越国界，努力争取打开全球市场的大门。

进口/出口和与 SGI 合作的价值...

世界上的商机是开放的——你的商机呢？随着全球化，新的通讯途径的开发（email, Skype, 网页等），世界上无论公司大小，做生意还从来没有这么容易过。

“看你要卖什么，先找到一本纽约的，伦敦的，苏黎世的，伊斯坦布尔的，温哥华，柏林，阿姆斯特丹，奥克兰等地公司名录的电话册，然后就可以开始你的首次商业会谈了。你一旦这样做，你就会变成成功的进口或出口商！”这些情景大都是印在政府的援助计划书或是教科书上的，或者是还出自某些贸易公司的宣传。或许可以这么容易做生意，但是把一个新产品打进另一个国家甚至另一个大陆经常没有比只找到接受方和给国外公司打几个电话那么简单。

原则上讲，你并不需要这么多的信息而开展进出口业务：

- 如果你有一个网站，你就已经占有了一个“全球”的营销的平台。
- 如果你在多投资一些的话，你就可以设置网上信用卡订单系统，无论澳大利亚人或是格林兰人都可以马上订购你的产品。
- 如果你的网站有出口国家语言的翻译版效果会更好。

如果这些信息对你来说还是不够，而你正在寻找更多的国际销售渠道的话，你可以使用所谓的在线贸易平台。这些平台（如 www.alibaba.com）通常能够提供运输服务。如果这些方法还是不能达到货品的国际标准，你可以在有关国家参加一些产品展览会。（许多政府机构/你本国的大使馆会为帮助你争取客户做很多耗时的工作，如现场展示之类的活动。他们甚至还会帮你做行政管理工作（如：客户表格，HS 编码等）。

这些信息你都可以自己找到，只要你有点运气，肯花费些时间，坚持不懈的争取，就会打开它的大门。在我们 SGI 的网页上，我们提供大量的各种有益的免费信息。你可以利用这些连接来确保成功地把产品打入国际市场。如果在使用我们信息资源的同时或是你自己调查期间，遇到不解的问题，需要花时间进一步的调查时，我们建议你联系我们或是我们的竞争对手。

我什么时候应该联系 SGI 呢？

- 你在别的国家认识某公司的供求商/经销商吗？
- 你知道他们的名字，电话和电子信箱吗？你知道该如何把新产品最佳地展现给这些人吗？
- 你了解你要进口和出口货物国家的文化差异，消费状况和操作进出口业务时如何交流吗？
- 你是否熟悉这些国家的进出口法律？
- 你是否在这些国家的海关或大使馆有良好的关系？
- 你是否熟悉你货物的 HS 编码？
- 你是否清楚你所进出口国的货物（食品）在这些国家法律及条款？
- 你从哪里能够得到政府出口援助（如经济援助等）？
- 你对你所出口产品在销售国的包装形象有何设想？
- 你是否试图进行市场渗透？
- 你的产品是不含 GMO 的（食品）吗？
- 你是否需要改变包装尺寸以满足国家或文化的特殊需求？
- 是否国内的 FOB 和国际的 FOB 含义一样？
- 什么是通行的此国家的国际贸易术语解释通则？
- 你在哪里并如何拿到最优惠的运输价格？
- 你的货物需要多少运输时间？
- 你如何对待你潜在的长途业务分销商？
- 什么是信用证？
- 货物应该散装发货还是装箱发货？
- 是谁担保货物的安全，又是谁对运输中的货物负责？

SGI 可以回答以上的所有问题，并且提供相关的信息咨询。或者，你也可以把这些工作委托给我们，就是说我们会积极地支持您进行进、出口业务。