

【老外贸人精髓点子分享波兰客户】外贸出口波兰站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里

产品名称	【老外贸人精髓点子分享波兰客户】外贸出口波兰站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

产品详情

波兰

波兰地处欧洲的心脏，拥有优越的地理位置，国际交通便利，是连接东、西欧的交通要地，为欧盟内第六大经济体。是一带一路的重点国家，也是我国在中东欧地区的第一大贸易伙伴，吸引着越来越多的中国外贸人进军波兰市场。

本文将主要介绍波兰客户的特点、付款方式、资信情况，以及如何通过全面调查客户客户资信情况有效预防交易风险。

波兰客户的特点

1、波兰客户接待注意事项

- (1) 波兰人与陌生人见面以握手为礼，同时还要报上自己的姓名，否则即为失礼。
- (2) 波兰人对时间观念十分看重，与波兰人谈生意一定要按照约定的时间准时到达。
- (3) 波兰人的民族自尊心极强，与其交谈时提及波兰的伟人以及对世界文明的贡献，*令波兰人开怀。

2、波兰客户喜欢什么礼物

(1) 精美包装的小礼品、扇子等，波兰人喜欢有精美外包装的礼物。

(2) 陶瓷餐具，可以送些具有中国风格的餐具。

(3) 葡萄酒，波兰人非常喜爱葡萄酒。

3、社交礼仪与风俗禁忌

波兰人在社交场合与客人相见时，一般都惯施握手礼。在亲朋好友之间相见时，一般都惯施拥抱礼。他们还极为盛行吻手礼。吻手礼，一般都要在女士先伸手而且手作下垂式时，对方才可将该女士的手轻轻置手中而吻之，但嘴不可过于接近女士的手。

各种场合均宜穿保守式样的西装。会政府官员，必须先约。波兰是企事业单位，基本上是国营的，办事效率很慢，要准备做多次交涉。波兰官员对外国商人和其他东欧商人一样，讨价还价是这些官员的工作，你得准备打个折扣才行。只有在亲密的朋友之间才用名字相称。

事先约会是非常必要的。即使是短暂的拜访，按惯例要给女主人送鲜花（只送单数的）。递交给女主人时必须拆掉包装纸。注意一点：不能送表示情爱的红玫瑰。

他们格外喜欢花，并赋予不同的花以不同的含义，借以传达他们不同的感情：他们视玫瑰花为“爱情”的象征；他们认为石竹花含有“机智”和“快乐”之意；把兰花看作为“激情之花”；用菊花做“墓地用花”；他们*爱“三色堇”。认为三色堇给人以欢乐和幸福。因此，人们都尊其为国花。

他们赠送鲜花讲究送单束，花束由一种花组成被认为是雅致的，送双束花在他们眼里是不礼貌的。他也对雄鹰倍加喜爱。把雄鹰视为力量和智慧的象征。因此，人们都把雄鹰喻为国鸟。

波兰人由于受宗教的影响，养成了特别爱佩挂“十字架”的风格，如项链、胸徽等。无论是老年人、中年人或年轻人，有的甚至小孩子都佩戴。他们喜欢谈论他们的国家、文化和美国的生活方式，以及个人的家庭生活情况。波兰人喜欢有红色、黄色、蓝色条纹的布料，所有的色彩都配合得和谐美观。

无论是正式的或非正式的晚宴上，都要祝酒。波兰人普遍爱饮烈性酒。在商业聚会或其他场合，人们可能不断给你灌饮上等白兰地酒。

波兰人大多数信奉天主教，他们有一切宗教上的禁忌风俗，祈祷、忏悔，按教规举行婚礼、丧礼等等。

他们忌讳“13”和“星期五”。他们认为“13”、“星期五”是不祥之数 and 日期，象征着厄运和灾难。

他们忌讳有人向他们打听个人的工资、年龄、宗教和社会地位等问题。因为他们认为这些都是个人的私事，无须他人过问。

他们在交往中忌讳菊花。认为菊花是用于葬礼上的花；不喜欢送红玫瑰花，因为红玫瑰花为浪漫爱情的、信物。

4、餐饮礼仪与禁忌

波兰人由于受地理环境的影响，食俗上与其他东欧国家近似。日常用餐以西餐为主，也喜欢吃中餐，而且饭量也较大。

波兰有95%以上的居民信奉天主教，禁忌也有不少，天主教徒每星期五不吃猪肉。（据说，星期五是耶稣被钉死在十字架的受难日，因此，按规定每年复活节前的星期五为“受难节”）

波兰人就餐的席位忌单数，尤其忌讳13人同桌，也忌讳在13日、星期五举行任何礼仪性活动。

他们有个独特的分菜习惯，凡碰到吃整只鸡、鸭、鹅时，他们总愿意让餐桌旁*年轻的女主人动手分割，并一一送到客人的盘里，然后一起吃。

波兰人在饮食上不喜欢吃虾、蟹和海味品；对酸黄瓜等清蒸做法的食品也不太爱吃。

5、适合与波兰人沟通的话题

波兰美食：红菜汤（被列作世界三大名汤之一）、波兰香肠（*开始用马肉，现在都是用猪肉和火鸡肉制作）、炸猪排（当做主食来食用，把裹着面包屑的猪排放进油里炸，然后配以马铃薯和卷心菜一起食用）、多拿滋（甜点）及波兰饺子（较为重大的节日吃）

波兰酒：波兰伏特加（wodka）在全世界享有盛誉，“精品伏特加”（wyborowa）、“牛草伏特加”（z ubrowka）、“**伏特加”（lüksusowa）和“贝尔维德尔伏特加”（belvedere）几乎在任何地方都是响当当的。特产是纯伏特加，其**桂冠非精品伏特加莫属

波兰美景：维利奇卡盐矿、奥斯威辛集中营及比亚沃韦扎森林等被列入世界文化遗产和世界自然遗产名录

波兰名人：诺贝尔奖得主居里夫人、伟大作曲家和钢琴家肖邦以及现代天文学的创始人哥白尼

出口波兰的注意事项

1、清关单据：提单、发票、箱单、产地证（可办理FORM A和CO，具体要哪种看客户要求）和其他客户要求文件（技术说明书、MSDS、危包证等，具体看客户要求）

2、相关文件要求：所有货品必须备有发票及产地来源证。某些商品或须提交其他文件，例如兽医卫生证明书及卫生合格证明书。波兰进口商办理货品清关手续时，须出具海关课税值申报书、产地来源证、运输单据及统一管理文件。海关根据统一管理文件，以及随附的报关单及产地来源证管制货品的进出口。

统一管理文件是欧盟诸国一致承认的跨境贸易文件。该文件有助于促进欧盟各国的跨境贸易，使进口公司能够凭一份文件就可安排货品从入境口岸运往欧盟各国市场。

3、波兰境内所有经济单位均可经营外贸，无需取得政府批准。受配额限制的产品大致上有烟、酒产品及燃料。进口某些农产品、药物、某类能源产品、军事设备等，必须向经济部申请许可。

4、标签：所有包装产品或罐装食品必须附有波兰文标签，注明产品成份、营养价值、建议食用日期、生产者名称及地址、产品重量等资料。

5、产品标准：根据波兰的测试规定及认证法例，凡有可能危害消费者安全的本国产及进口产品，或是用于保障生命、维持卫生及保护环境的产品，必须在包装上附贴B标志（B代表bezpieczny，是波兰文「安全」之意）。这类产品包括燃料、机器、家用化学产品、精密电子工程及电机工程仪器、建筑材料及运输工具。

波兰客户付款方式

1、L/C信用证付款。信用证付款是国际贸易中的一种主要付款方式，由银行替买家(进口方)在单证相符情况下向卖家(出口方)支付的一种结算方式，其*大的优点是用银行信用做担保支付。对于波兰信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

2、T/T电汇。一般用30%预付T/T较多，即订单确定后由买家电汇30%货款给卖家，其余货款在货物发走后，卖家拿到海运提单后，传真给买家，证明货已运走，再由买家电汇。

3、西联汇款。相比于银行汇款，西联汇款的网点覆盖密集。但是西联汇款的收发汇均有额度限制，并且操作略麻烦，需要填写发汇表单。不过，西联汇款提供的汇率是要比银行差很多的。

如何预防波兰客户拖欠货款

即使是经验老道的出口商也会遇到货款拖欠问题，所以我们需要做好预防手段，尽量避免此类问题。*简单高效的方式就是定期的对交易方做资信调查，交易前调查对方是否可信，经营、财务、历史纠纷记录等，辅助交易决策；交易中监控经营变化，预防拖欠；交易后根据调查结果，采用*合适的催收手段，如内部催收、第三方催收和诉讼催收。

波兰客户的资信和信用状况

整体上看，波兰客户的信誉属于较好水平。即便如此，也要保持警惕，做好新老客户的风险防范。

一旦遇到波兰客户拖欠货款，尽快了解清楚对方拖欠付款的真正原因，同时做下对方的资信调查，再来决定催讨方案。