

张岩 编著

新编

商务文书 写作格式与范本

XINBIAN SHANGWU WENSHU
XIEZUOGESHI YU FANBEN

分10类分别叙述，格式规范；
收入200篇范本，内容全面；
简单易学，助你迅速成为写作高手。



 中华工商联合出版社



新编

商务文书 写作格式与范本

XINBIAN SHANGWU WENSHU
XIEZUOGESHI YU FANBEN

张岩 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

新编商务文书写作格式与范本 / 张岩编著. —北京:
中华工商联合出版社, 2014.6
ISBN 978-7-5158-0954-0

I. ①新… II. ①张… III. ①商务—应用文—写作
IV. ①H152.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第112827号

新编商务文书写作格式与范本

作 者: 张 岩
策划编辑: 付德华
责任编辑: 俞 芬
封面设计: 文道思
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2014年8月第1版
印 次: 2014年8月第1次印刷
开 本: 787mm × 1092mm 1/16
字 数: 260千字
印 张: 25
书 号: ISBN 978-7-5158-0954-0
定 价: 48.00元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

Http: //www.chgslebs.cn
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

第一章 商务计划文书写作格式与范本

- ◎ 商业战略规划 / 1
- ◎ 商务计划 / 2
- ◎ 创业计划书 / 4
- ◎ 公司商业计划书 / 9
- ◎ 销售计划 / 23
- ◎ 增产节约计划 / 26
- ◎ 利润分配计划 / 29
- ◎ 广告计划 / 30
- ◎ 产品动态分析与计划要点 / 33
- ◎ 新产品宣传工作要点 / 34
- ◎ 企业营销计划 / 37
- ◎ 市场营销调查计划 / 38
- ◎ 年度市场营销计划 / 40
- ◎ 企业年度经营计划 / 44
- ◎ 年度营业方针和计划要点 / 47
- ◎ 新产品推广计划 / 49
- ◎ 农村市场推广方案 / 51
- ◎ 促销计划编制要点 / 54
- ◎ 市场开发与产品开发市场调查计划书 / 55
- ◎ 经营计划制订规则 / 58
- ◎ 长期计划制订规程 / 60
- ◎ 长期计划的制订及实施要领 / 62
- ◎ 商业项目融资方案 / 64

第二章 商务营销文书写作格式与范本

- ◎ 招商说明书 / 72
- ◎ 市场调查报告 / 73

目 录

CONTENTS

- ◎ 市场预测报告 / 74
- ◎ 市场情况调查问卷 / 75
- ◎ 销售情况调查问卷 / 79
- ◎ 市场调查业务规定 / 81
- ◎ 市场调查实施要领 / 87
- ◎ 产品代理商、批发商、零售商市场调查问卷 / 92
- ◎ 产品生产商市场调查问卷 / 100
- ◎ 产品原料供应商市场调查问卷 / 107
- ◎ 进货渠道分析 / 111
- ◎ 营销管理规定 / 112
- ◎ 公司营销管理制度 / 116
- ◎ 直销商营业守则 / 120
- ◎ 配销渠道管理要点 / 124
- ◎ 行销方案规划准则 / 124
- ◎ 赊销管理要点 / 126
- ◎ 销售促进计划管理制度 / 127
- ◎ 公司客户关系维护要点 / 128
- ◎ 企业兼并市场实施方案 / 129
- ◎ 企业质量与服务承诺书 / 130
- ◎ 商业授权委托书 / 131
- ◎ 经销商认证资格书 / 132
- ◎ 中期经营计划制订要领 / 132
- ◎ 年度经营计划制订规定 / 134
- ◎ 业务整改方案 / 137
- ◎ 出口赊销管理及职责 / 146

第三章 商务管理文书写作格式与范本

- ◎ 总经理商务会议报告 / 149
- ◎ 商务申请书 / 152
- ◎ 商务评估报告 / 153
- ◎ 验资报告 / 156
- ◎ 中期业绩报告 / 157
- ◎ 董事会议事规则 / 159

- ◎ 出资证明书 / 164
- ◎ 公司董事会决议 / 165
- ◎ 独立董事制度 / 165
- ◎ × × 股份有限公司会计制度 / 169
- ◎ 维权声明 / 174
- ◎ 维权公告 / 175
- ◎ 企业大事临时公告 / 176
- ◎ 警告信 / 177
- ◎ 法人代表授权委托书 / 177
- ◎ 法定代表人身份证明书 / 178
- ◎ 企业授权法律声明 / 178
- ◎ 销售经理管理准则 / 179
- ◎ 企业销售人员考核办法 / 193
- ◎ 企业销售人员奖惩办法 / 194
- ◎ 公司业务员开拓新客户奖励办法 / 196
- ◎ 公司客户名册管理制度 / 198
- ◎ 公司客户信息管理章程 / 199
- ◎ 公司客户需求信息处理制度 / 200
- ◎ 公司客户开发选择制度 / 201
- ◎ 公司新客户开发管理实施细则 / 203
- ◎ 公司售后服务管理办法 / 204

第四章 商务合作文书写作格式与范本

- ◎ 中外合资企业协议书 / 207
- ◎ 中外合资立项意向书 / 208
- ◎ 合伙合同 / 209
- ◎ 合伙型联营合同 / 211
- ◎ 合伙型联营合同（半紧密型） / 212
- ◎ 中外来料加工合同 / 215
- ◎ 中外来件装配合同 / 217
- ◎ 订货合同 / 220
- ◎ 承租经营合作者协议 / 220
- ◎ 分公司合伙经营协议 / 222

目 录

CONTENTS

- ◎ 合资经营企业协议 / 223
- ◎ 应用软件买卖协议书 / 228
- ◎ 货物赊欠买卖协议书 / 229
- ◎ 委托收费协议书 / 230
- ◎ 户外广告发布委托协议 / 232
- ◎ 媒体广告发布协议 / 233
- ◎ 广告板设置协议 / 234
- ◎ 品牌使用特许协议书 / 235
- ◎ 品牌特许经营协议书 / 236
- ◎ 一般代理协议书 / 237
- ◎ 独家代理协议书 / 239
- ◎ 经销服务协议书 / 240
- ◎ 售后服务协议书 / 241
- ◎ 商业赔偿协议书 / 245
- ◎ 商务中介合同 / 246

第五章 商务公函写作格式与范本

- ◎ 希望建立贸易关系函 / 248
- ◎ 推销产品函 / 249
- ◎ 信用查询函 / 250
- ◎ 答复询问函 / 251
- ◎ 询价函 / 252
- ◎ 报价函 / 252
- ◎ 寄送报价单函 / 253
- ◎ 拒绝报价函 / 254
- ◎ 拒绝买方出价函 / 255
- ◎ 请开信用证函 / 256
- ◎ 开出信用证通知信函 / 257
- ◎ 装运通知函 / 258
- ◎ 接到订单并通知装船函 / 259
- ◎ 索取样品书 / 259
- ◎ 还价函 / 260
- ◎ 接受函 / 260

- ◎ 订购函 / 261
- ◎ 确认订购函 / 262
- ◎ 交易磋商函 / 262
- ◎ 价格方案 / 263
- ◎ 成交函 / 264
- ◎ 代理函 / 265
- ◎ 包装磋商函 / 265
- ◎ 商品检验证明函 / 266
- ◎ 催款书 / 266

第六章 商务谈判（公关）文书写作格式与范本

- ◎ 商务谈判方案 / 268
- ◎ 业务洽谈方案 / 270
- ◎ 商务谈判备忘录 / 271
- ◎ 接待方案 / 271
- ◎ 业务洽谈纪要 / 272
- ◎ 会谈纪要 / 273
- ◎ 外事总结 / 274
- ◎ 债务和解协议书 / 275
- ◎ 借款协议书 / 276
- ◎ 中长期借款协议 / 277
- ◎ 短期借款协议 / 281
- ◎ 延期还款协议书 / 283

第七章 工商、税务、审计文书写作格式与范本

- ◎ 商标注册申请书 / 285
- ◎ 变更注册人名义申请书 / 285
- ◎ 注册人地址变更申请书 / 286
- ◎ 注册不当商标撤销裁定申请书 / 286
- ◎ 注册资金变更登记申请报告 / 287
- ◎ 商标异议书 / 288
- ◎ 企业转让注册商标申请书 / 288

目 录

CONTENTS

- ◎ 商标异议复审申请书 / 289
- ◎ 注销登记申请报告 / 290
- ◎ 企业产品注册商标注销申请书 / 290
- ◎ 企业开业登记注册申请书 / 291
- ◎ 企业经营范围变更登记申请报告 / 291
- ◎ 开业税务登记申请 / 292
- ◎ 变更税务登记申请 / 293
- ◎ 停业税务登记申请 / 294
- ◎ 复业登记申请 / 294
- ◎ 注销税务登记申请 / 295
- ◎ 增值税纳税鉴定申报 / 295
- ◎ 集体企业所得税纳税鉴定申报 / 296
- ◎ 申请延期办理纳税申报的报告 / 298
- ◎ 申请延期缴纳税款的报告 / 298
- ◎ 申请免征企业所得税的报告 / 299
- ◎ 申请减免增值税的报告 / 299
- ◎ 印制发票申请 / 300
- ◎ 购领发票申请 / 301
- ◎ 销毁发票申请 / 301
- ◎ 办理外出经营税收管理证明单申请 / 302
- ◎ 审计制度 / 302
- ◎ 审计计划 / 305
- ◎ 审计通知书 / 315
- ◎ 审计工作方案 / 316
- ◎ 审计工作记录 / 316
- ◎ 产品成本项目审计立项申请书 / 317
- ◎ 项目审计实施计划 / 319
- ◎ 项目审计作业计划 / 320
- ◎ 审计工作底稿 / 321

第八章 金融类文书写作格式与范本

- ◎ 开户申请书 / 322
- ◎ 信用卡领用协议书 / 323

- ◎ 借款申请书 / 327
- ◎ 银行承兑协议 / 328
- ◎ 借款担保书 / 329
- ◎ 借款财产抵押合同 / 330
- ◎ 现金资产分析报告 / 332
- ◎ 不可撤销信用担保函 / 333

第九章 招标投标文书写作格式与范本

- ◎ 标书 / 335
- ◎ 招标书 / 336
- ◎ 招标申请书 / 339
- ◎ 招标公证书 / 339
- ◎ 招标邀请通知书 / 340
- ◎ 招标章程 / 340
- ◎ 投标书 / 342
- ◎ 投标申请书 / 344
- ◎ 投标保证书 / 345
- ◎ 中标通知书 / 345
- ◎ 合作意向书 / 346
- ◎ 议标书 / 348
- ◎ 投标须知 / 349
- ◎ 评标工作小组报批表 / 350
- ◎ 招标评标办法 / 351

第十章 涉外商务文书写作格式与范本

- ◎ 涉外商品信息 / 354
- ◎ 涉外科技信息 / 357
- ◎ 涉外金融信息 / 359
- ◎ 外贸商情调研报告 / 360
- ◎ 外贸进出口经营方案 / 361
- ◎ 检验证明书 / 363
- ◎ 产地证明书 / 365

目 录

CONTENTS

- ◎外贸商品说明书 / 366
- ◎出口检验申请单 / 368
- ◎进口检验申请单 / 370
- ◎外贸代理协议 / 372
- ◎申请销售代理 / 377
- ◎回复销售代理申请 / 377
- ◎申请总代理 / 378
- ◎申请独家代理 / 378
- ◎独家经销协议 / 379
- ◎询盘电报 / 380
- ◎发盘电报 / 380
- ◎还盘电报 / 381
- ◎反还盘电报 / 381
- ◎接受电报 / 381
- ◎装运通知电报 / 381
- ◎外贸传真 / 382
- ◎询盘函件 / 384
- ◎发盘函件 / 386
- ◎还盘与反还盘函件 / 388
- ◎接受函件 / 389

第一章

商务计划文书写作格式与范本



商业战略规划

范 本

× × 省商业发展战略规划（提纲）

1. 战略目标

我国经济建设总的奋斗目标是……它既提出了生产的战略目标，也提出了商业发展的战略目标。商业是联结生产和消费的纽带，是实现总目标的重要环节。

根据我国经济建设总的奋斗目标，我们初步设想我省商业发展的战略目标应该是……

这一目标具有量和质两个方面的规定性。因此，需要对社会商品零售总额指标的计算依据和小康生活水平的基本概念做如下说明……

2. 战略措施

为了实现上述战略目标和战略重点，必须采取一些重要的战略措施。

- （1）改革商业体制。
- （2）建立结构合理的商业体系。
- （3）调整有关政策。
- （4）加强商流、物流、信息流的基础建设。
- （5）加快商业现代化步伐。
- （6）加速培养商业人才。

3. 战略步骤（略）



商务计划

范 本

××公司年度经贸工作计划

公司下年度的奋斗目标是实现经营收入×××万元，比上年增长×%；实现净利润×××万元，比上年增长×%；费用总额控制在×××万元以内。

为确保上述奋斗目标的顺利完成，我们应重点抓好以下四个方面的工作。

一、继续解放思想，转变观念

1. 要进一步强化市场竞争意识。企业之间的竞争日益激烈，对公司的生存发展提出了严峻的挑战，“优胜劣汰，适者生存”，我们必须真正树立起强烈的竞争意识，努力在市场竞争中站稳脚跟。

2. 要大胆解放思想，变被动等待、观望为主动出击、积极进取。采取主动出击、灵活多样的工作方法，千方百计利用各种关系广交朋友，广开渠道，收集信息，本着“平等互利，一致对外”的原则，大力密切同省、市同行业间的联系，扩大信息网络和合作网络，互通有无，友好协作，共同拓展对外经贸业务。

二、切实加强对全局外向型经济工作的指导

为积极促进和加强全局各企业之间的联系与合作，进一步规范、统一全局的外向型经济工作，公司要在搞好自身经营的同时，加大对全局对外经贸工作协调、指导的力度。

1. 进一步加强招商引资工作。实践证明，积极引进外资是我局改造大中型企业的重要手段，也是解决目前我局多数企业资金缺乏、经营不善、管理落后状况的有效途径。我们要利用各种机会，有重点、有计划地抓好××、××、××等几家企业的招商引资工作，力争通过合资、合作等形式，引进资金、技术、设备和管理经验。

2. 加强对已建成合资企业的协调和管理。年初，要重点抓紧协助××办理合作经营筹备工作与各项手续，力争于×月底以前开张营业。要进一步通过调查摸底、深入走访、归口管理等方式，加强对已建成营业的××宾馆、××饭店、××公司、××酒店等合资企业的协调、管理，全面掌握筹建、营业及外方情况，及时总结经验教训，认真搞好协调、服务和指导，确保全局对外经贸工作的顺利发展。

3. 及时交流、传递外经贸信息，促进全局各企业间的联合与合作，互相支持、优势互补、利润均沾，共同发展对外经贸业务。

三、继续在全国开拓经营

1. 多渠道、多工种、灵活多样地做好劳务输出工作。经过去年一年的努力,我们无论在行业上、地区上都有初步的突破,为今后的劳务输出工作创造了较为有利的条件。公司要继续在开拓新市场、新领域、新项目上下功夫,努力通过各种渠道继续探索开拓海外市场,在行业上要进一步突破饮食业界限,积极向美容美发、建筑等行业扩展。在落实具体项目方面,除切实抓好原有劳务输出项目、进一步加强赴美厨师的选派和管理工作外,还要继续探索承办向日本、韩国外派美容、美发、建筑等研修生的新业务,同时继续承办组织我市饮食服务业管理人员赴日、美考察项目及各种技术交流、厨师培训等业务。

2. 大胆开拓、谨慎经营,继续探索贸易新路子。明年,贸易部除要求继续落实好绿豆等粮油购销业务外,还要求在充分搞好市场调查的基础上,进一步拓宽供销渠道,寻找新的合作伙伴,扩大经营范围,增加经营品种,并积极准备条件,为开展直接外贸业务闯路子、打基础。

3. 抓好公司自身实体经营。办好实体是公司自身发展的必由之路。公司要力争用自筹资金和引进外资兴办1~2个投资少、见效快的小型实体,通过实体建设,不断增强公司的经济实力,实现“聚少成多”、“滚雪球”式的发展。

四、强化企业财务管理,从严治理企业

财务部要继续健全各项财务管理体制,完善企业财务制度,认真执行各项财务法规,加强资金管理,特别是要加强对现金和票据的管理,严格执行各项费用支出的报销制度,控制支出,继续坚持“一支笔”审批制度,使财务工作更上一层楼。

××公司

××××年×月×日



创业计划书



米迪沃斯产业有限责任公司收入计划

目录一览表

1. 发展计划摘要

(1) 目标

(2) 任务

2. 公司情况

(1) 公司所有权

(2) 公司历史

(3) 公司产品

(4) 企业地址及设施

3. 市场分析

(1) 行业分析

(2) 成功的关键

4. 企业营销策略及实施计划

(1) 市场营销的目标和对象

(2) 定价策略

(3) 促销策略

(4) 营销计划

(5) 销售策略

(6) 战略联盟

5. 组织管理概要

(1) 组织管理人员

(2) 其他关于组织管理的意见

6. 财务分析

1. 发展计划摘要

米迪沃斯产业有限责任公司(MPI)向医院和实验室提供各种革新的、艺术等级的新产品。它的总部在华盛顿州西雅图市,它的产品是通过直销的方式,与顾客进行面对面的接触来进行销售的。

这一经营计划只是我们制订整个的企业计划过程的第一步。我们将在每一季度对之进行修改。

我们打算在接下来的 10 个月中进入全面运营状态，并创造每年 67000 美元的收入。

明年我们获取成功的至关重要的因素依其重要程度进行排列，主要有以下几点：

- ① 在医疗保健及相关产业中用高质量的新颖的产品来满足需求；
- ② 提供高于行业平均水平的技术和服务；
- ③ 财务控制和现金流量计划。

米迪沃斯产业有限责任公司是一个相当新的公司，并力图在保健品行业中找到自己的位置。

基于我们对未来 3 年中财务方面的规划和设计，销售收入将突破 372000 美元，净利润将达 115000 美元。

（1）目标

- ① 向太平洋沿岸的西北部地区介绍布鲁牌防护手套生产线；
- ② 保持 32% 的利润增长率；
- ③ 到 2014 年底销售收入达到每月 15000 美元，到 2015 年底达到每月 30000 美元。

（2）任务

米迪沃斯产业有限责任公司的任务是向保健行业推出革新的产品，同时稳步地提升自身利润。

2. 公司情况

米迪沃斯产业有限责任公司向太平洋沿岸西北部的医院、实验室、急救中心和公安部门分销新型医疗保健产品。它的顾客包括医疗从业人员，如医生、护士、实验室技术人员、紧急医疗技术专家，还包括警察、消防机构和监狱人员。

（1）公司所有权

米迪沃斯产业有限责任公司是一个不公开上市的有限责任公司。MRA 的总裁夏恩特尔·拉瓦尔是它的主要的股份持有者。副总裁是马克·J. 拉瓦尔，还有一些其他股东。两位所有者都直接参与公司的营销活动。

（2）公司历史

米迪沃斯产业有限责任公司创立于加拿大，在那里，生产经营活动是由相同的所有者实施。那时的产品生产线仅仅局限于少数的几种实验室用品。后来，公司迁至华盛顿，并继续经营他们加拿大的公司。由于他们的企业性质需要面对面地接触，他们加拿大的公司很难有大的发展。再后来，米迪沃斯产业有限责任公

司在华盛顿州组建，并决定进而寻找更为新颖的产品，如布鲁牌防护手套以及其他一些产品。他们计划逐步放松在加拿大的经营，以便更加集中力量于太平洋沿岸西北部市场，从而扩大市场份额。

（3）公司产品

米迪沃斯产业有限责任公司产品发展与现在市场的需要紧密相关。

① 医疗保健行业越来越多地将注意力集中于人们对传染性疾病的预防需要，例如艾滋病和肝炎。

② 医疗业的改革及替代品和设备替换部分的需求是目前消费的一部分，并由最初的设备制造商们提供。

③ 目前，人们往往很难以能够支付得起的价格从市场上获得所需的产品。

（4）公司地址及设施

本公司的总部设于华盛顿州西雅图市。随着企业的发展，由于存货的增加，我们需要额外的储存空间，并最终还将增加员工。

3. 市场分析

根据医疗仪器公告中心的数据，2013 年市场对于橡胶手套的需求按其最终价值计算大约是 500 万美元。在美国，保健器材行业正处于变化阶段，但对实验室诊断测试品的销售量仍能达到 100 亿美元左右。

橡胶手套行业的市场领导者分别为约翰森父子公司和巴克斯特公司。

（1）行业分析

保健器材行业是一个极为集中的市场，从服务的角度而言，仅有几家主要的企业能维持。这些大的公司每年公布的年度收入也不过几百万美元，尚不足整个市场的 1%，这主要是由于他们的经营费用过高。

为了在这一行业中生存，我们需要将公司建成一个具有创新精神、良好信誉和服务导向的公司，从而跻身于世界企业之列。我们将尽量减少与大型企业的竞争，提供与他们不同的产品，从而降低我们的经营风险。

（2）成功的关键

在这一行业中，成功的关键在于：

① 营销。抓住新产品的投放、商业展览和顾客的反馈；

② 产品的质量和承受力；

③ 服务。货物的按时运送，具有专业知识的人才，全心全意为顾客服务，以赢得顾客的信赖。

4. 企业营销策略及实施计划

我们的企业策略将立足服务于恰当的市场。在诊断品行业充斥着如此之多相类似的产品的现在，米迪沃斯产业有限责任公司力图通过自己与众不同的产品与