

第4版 · 双语教学版

进出口业务

——带领企业走向国门

IMPORT/EXPORT

How to Take Your Business Across Borders

[美] 卡尔·纳尔逊 (Dr. Carl A. Nelson) 著 丁崇文 徐凡 尹钰林 译

最新
修订版

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

进出口业务

——带领企业走出国门

第4版，双语教学版

〔美〕卡尔·纳尔逊 著

丁崇文 徐 凡 尹珏林 译

人民邮电出版社

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口业务——带领企业走出国门 (第4版): 双语教学版 / (美) 纳尔逊 (Nelson, C. A.) 著; 丁崇文, 徐凡, 尹珏林译.

—北京: 人民邮电出版社, 2011.6

高等学校教材

ISBN 978-7-115-25532-7

I. ①进… II. ①纳… ②丁… ③徐… ④尹… III. ①进出口贸易—双语教学—高等学校—教材
IV. ① F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 096705 号

Dr. Carl A. Nelson

Import / Export, 4th Edition

ISBN 978-0-07-148255-4

Copyright © 2009 by McGraw-Hill Education, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized bilingual abridgement edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Posts & Telecom Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong SAR, Macao SAR and Taiwan area.

Copyright © Posts & Telecom Press by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Posts & Telecom Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播, 包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权双语版由麦格劳-希尔 (亚洲) 教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内 (不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区) 销售。

版权由麦格劳-希尔 (亚洲) 教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封面贴有人民邮电出版社和 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2009-6951

进出口业务——带领企业走出国门 (第4版): 双语教学版

- ◆ 著 [美] 卡尔·纳尔逊
译 丁崇文 徐凡 尹珏林
策 划 刘力 陆瑜
责任编辑 刘晓庆
装帧设计 陶建胜
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号A座
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
电话 (编辑部) 010-84937150 (市场部) 010-84937152
(教师服务中心) 010-84931276
三河市李旗庄少明装订厂印刷
新华书店经销
- ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 19.75
字数: 310千字 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷
著作权合同登记号 图字: 01-2009-6951
ISBN 978-7-115-25532-7/F

定价: 48.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010) 84937153

内 容 提 要

本书英文版是国外有关国际贸易业务最畅销的教科书之一，本书基于新近出版的第4版英文版，在保留原版英文的同时，对重点和难点的段落、句子、生词、术语等进行了中文翻译及注释。

本书分为2编，共9章。书中主要从进口和出口共性与差异的独特角度，展示了国际贸易基本原理和基础知识，并讲述了国际贸易发展的新趋势。全书体例编排独特，内容均衡，案例鲜活，指导务实。最大特点是在操作层面上凸显其实用性，使读者在语言研习和业务提升方面均有所收获。

本书作为一本实践指导性的专业书籍，不仅适用于商务专业的学生，特别是商务英语专业的学生，同时也适用于从事进出口贸易的在职人士，以及有意加入国际竞争、分享贸易成果的有识之士。

经济贸易全球化的浪潮和中国经济持续的腾飞，不仅为企业带来了无限商机，也为人才带来了良好的发展机遇。日益频繁的中外商贸交往，呼唤精通英语、掌握国际贸易知识，又熟悉进出口业务的专业人士。培养和造就语言、知识和技能兼备的复合型专业人才，并使其在这一广阔天地大显身手，成为时代前进和个人发展的共同需求。人民邮电出版社推出的译注版《进出口业务——带领企业走向国门》正是对上述诉求的积极响应。

本书的英语原版作者卡尔·纳尔逊博士是加州国际管理大学的国际商务教授，从事国际事务，特别是国际贸易，已有近半个世纪的丰富经验。由著名的 McGraw-Hill 出版公司出版的这部书，从 1987 年问世以来畅销不衰，不断再版，深受读者追捧。本译注版基于 2009 年的第 4 版，即纳尔逊博士根据世界经济的新发展和进出口业务的新趋势增补修订的最新力作。

作为国际贸易业务书籍，《进出口业务——带领企业走向国门》颇有特色：

1. **体例编排独特。**不同于常见版本，作者将进出口业务的共同点和差异之处分为两编详细介绍。本书结构新颖、逻辑缜密，从概念到操作脉络都非常清晰，有助于读者更加准确地理解。
2. **内容均衡。**作者概括了国际贸易基本原理和基础知识，不仅涵盖了进出口业务中最为精华实用的部分，而且还与时俱进地体现了国际贸易发展的新趋势。书中理论与实践均衡得当且紧密结合。
3. **案例鲜活。**从开篇首章，作者就以 9 个真实案例，展示了国际贸易能为我们提供的营利良机，以及那些从平凡起步但富有眼光、充满激情的创业者成功捕捉商机获得丰厚回报的精彩历程。全书选取的鲜活实例为读者生动地再现了进出口业务的真实过程。

4. **操作指导务实。**本书得益于作者的丰富阅历，众多的案例不仅使读者将无形思维转化为有形资源，更使读者能够跟随作者周游世界，甚至进入作者亲历亲为的公司或机构，从而获得国际贸易过程的真实体验。本书在操作层面凸显了实用性，在许多关键贸易环节上，不仅展示了详细的操作技巧，而且提供了业内实务专家独到的思路点拨。

此外，阅读本书的又一好处是，读者能够一箭双雕地在语言研习和业务提升两方面均有收获。由美国资深国际贸易从业者、国际商务教授撰写的这本《进出口业务——带领企业走向国门》，具有语言流畅、文字鲜活、表述专业的明显优势。当然，由于原著作者的国别身份难免带有美国视角，读者在阅读原著时，应当注意这一文化因素。译注版则以译注者双向把握英汉语言的功力和熟悉进出口业务的基础，加倍助力读者了解西方业者国际贸易的思维方式和沟通方法，从而使之能够更有效地在全球化环境中开展商务交流，促成贸易合作，拓展并尽享进出口业务的成果。

译注版涵盖了原著的主体部分，省略了国际贸易规范中部分关于国别和区域组织的那些比较容易变化的章节。此项安排使译注版凸显了原著的核心，也减少了书价可能带给读者的压力。

译注版适于商务专业的学生，特别是商务英语专业学生用以快速提升进出口业务知识和语言运用能力。本书也适用于希望在熟悉国际贸易的同时，能够扫除英语沟通障碍的企业在职人士。对于希望加入国际竞争、分享贸易成果的有识之士而言，《进出口业务——带领企业走向国门》真正是——开卷有益。

对外经济贸易大学

丁崇文

2011年春于惠园

This fourth edition is dedicated to my daughter Monica who helped me bring this book to birth way back in 1987 and watched as it took a life of its own and remained a bestseller for more than two decades.

作者简介

卡尔·纳尔逊博士在政府部门和私人企业中从事管理国际事务长达 45 年之久，编撰出版了 7 本国际商务及贸易领域的著作。

作为美国前海军军官、企业主管、国际贸易专家，纳尔逊博士国际阅历丰富。他在日本生活了两年，在越南一年，对欧洲、夏威夷、韩国、澳大利亚、新西兰、菲律宾、印度以及印度洋区域的国家 and 地区颇为熟悉。供职于美国国际发展署，参与运营加利福尼亚州 / 墨西哥北美自由贸易协定以及保税加工区等工作，这些背景使他对第三世界经济发展也有丰富的经验。

纳尔逊博士是职业作家，其作品涵盖小说、短篇小说、非小说作品、报刊文章及技术论文。他的非小说著作包括《全球的成功》、《全球管理》、《出口》、《营利协议》、《国际商务》和《赢得贸易游戏》。1999 年出版的小说《顾问》曾在 1989 年第一届南加利福尼亚州作家会议上获得最佳小说奖。他的第 2 本小说《秘密推手》，获得了由圣地亚哥图书奖协会颁发的最佳政治惊悚小说奖。第 3 本《经理人》进入过国家最佳图书奖最终入围名单，并获普利策奖提名。

他在圣地亚哥加州国际商务大学担任国际商务教授，并执教研究生课程。

纳尔逊博士早年毕业于马里兰州首府安纳波利斯美国海军军官学院，后获得了加利福尼亚州圣地亚哥美国联盟国际大学的金融学方向工商管理博士学位。他曾在美国海军战争学院学习过指挥，并在加利福尼亚州蒙特雷海军研究生学院取得了管理学硕士学位（主攻经济学 / 系统研究）。1989 年，他荣获了美国国际大学颁发的优秀校友称号，2003 年获得了由加利福尼亚州国际商务大学授予的杰出国际教育家奖。

纳尔逊博士的名字被载入《2006 年美国名人录》、《2006 年美国教育名人录》、《2007 年世界名人录》以及《1984 年加利福尼亚州名人录》。

FOREWORD

Welcome to the world of international commerce. It began in a big way with the Phoenicians over 3,000 years ago and has been a prime mover in the development of civilization ever since.

It is a long, continuous story of people trading products unique to their regions for the products unique to other regions. For the early traders, this was often arduous work involving long and treacherous sea voyages and overland passages. As trade volumes and competition grew, strong pressures developed to produce the best product at the best price, to market these products more effectively, and to deliver them more efficiently and expeditiously. There was also pressure to improve accounting and communication systems to facilitate trade. For example, it was the Phoenicians who were responsible for the alphabet we use today. To simplify their business transactions, they replaced the cuneiform alphabet's 550 characters with a 22-letter system, which was further altered by the Greeks and Romans.

Over the centuries, commercial goals have spurred advances in a wide range of human pursuits, including transportation, communication, information technology, manufacturing, research, medical care, insurance, and entertainment, among others. The same commercial goals have created a need to travel to distant lands, learn other languages, and deal with other cultures. While the business ambitions of individual nations or regions led to conflicts at times, the overall effect of global trade has been to promote business growth and prosperity. In fact, I believe strongly that the continuous expansion of world trade to include the

impoverished regions of the world is the surest path to world peace. This is because constructive trade leads to economic development, understanding, and trust, which are essential ingredients for peace.

To be sure, the international trade landscape has changed dramatically since the early days, and this is especially true of the last decade. Pulitzer Prize-winner Thomas Friedman has famously said, “The world is flat.” He, of course, refers to the ability of nations previously isolated by vast distances to now compete successfully with developed countries through improved and low-cost communications and other technologies.

But one thing has not changed—and it will never change. Success in world trade will go to those individuals who are best prepared for it, including having an understanding of products, services, markets, suppliers, distribution, documentation, regulations, financial tools, and other aspects of world trade too numerous to mention.

In reading this book, you have made a good start to acquire the knowledge you will need to be successful. I hope it will lead to a rewarding career for you, and I wish you every success in this and all your future endeavors.

Guy F. Tozzoli

President

World Trade Centers Association

ACKNOWLEDGMENTS

I will always be deeply indebted to my daughter Monica Askari who helped me in the earliest stages to develop this successful book. Then there are those who have given of their precious time to update the four editions. These include Julie Osman of the Export Assistance Center, U.S. Department of Commerce, San Diego, California, for her expert advice on the chapter about exporting from the United States.

I am grateful for the research Helen Guvichy provided to update this fourth edition as well as that of my wife Dr. Dolores Hansen Nelson, who kept me on track. Last but not least, I'm thankful to McGraw-Hill associate editor Melissa Bonventre's guidance in preparing this new edition.

科技的进步使世界的变化日新月异。谈及这些,许多人不禁会想到“全球化”。在 19 世纪中叶,航海绕地球一周大概耗时一年,而现在乘飞机环绕地球只需一天;即时收发的电子邮件可快捷地往来于天涯海角;数十亿球迷还可以同时共享世界杯决赛盛宴。然而,全球化也不是新奇之物。它源于 20 世纪革命性的变化,特别是在信息通信领域的变化。上述变化加快了世界各国经济相互依赖的步伐,也增加了商品与服务跨境交易的数量和种类。这不仅加快了科技传播的速度,扩大了科技传播的范围,也加速了国际金融服务的自由流动。与此同时,人力资本也在自由流动,这意味着不是工作岗位向劳动力聚集地靠拢,就是劳动力追逐工作岗位而居。许多新词,像“一体化”、“外包”、“内包”,已经成为了我们的常用语。

德国汽车、哥伦比亚咖啡、中国服装、埃及棉花以及印度软件都在贸易范围内。结果是,家家户户都能在众多的商品和服务中,以最优惠的价格获得满意的选择。

全球化给我们带来了“世界贸易组织(WTO)”、“欧元”和“北美自由贸易区(NAFTA)”。每天都有百十亿美元的资金,以几乎零成本的电子方式在全球进行流通。

全球化拓展了一切。它把市场理论推至全盛期,并且使新古典主义经济模式成为历史,这些经济模式是建立在阻碍商品与服务在经济区域间流动的基础上的。一些专业概念像“比较优势”、“一般均衡”似乎也不再适用。

在转型过程中,我们发现,融于全球化之中的国家的经济发展欣欣向荣:商品、资本和劳动力在各国之间自由地流动。这些国家间的不平等现象也在减少。

自第二次世界大战以来,全球化需要贸易谈判达到新的高度。在当初的“关税及贸易总协定(GATT)”以及现在的“世界贸易组织(WTO)”和“世界海关组织(WCO)”的主办下,一轮又一轮的贸易纠纷和关税争端得到解决,这为商品和服务的流动做出了巨大贡献。

世界商品和服务出口总量,由第二次世界大战结束时的不足 1 亿美元

飙升到现在的 11 万亿美元。预计，全球生产总值（GGP）也将由 20 世纪 70 年代的不足 5 万亿美元，增加到 21 世纪中叶的 100 万亿美元。届时，国际贸易总量可能高达 40 万亿美元，而这两项数据在以前都是无法想象的。图 I.1 展示了世界贸易急剧发展的真实数据。

这种发展的结果将使得本世纪的经济比以往更加繁荣。因为，自由开放的国际贸易是经济发展的坚实推动力，而且所有人都将置身其中。

这本第 4 版的《进出口业务——带领企业走出国门》，致力于揭开国际贸易的神秘面纱，使每个人都能体验全球化的浪潮，感受弄潮的乐趣。

本书的成功之处在于延续了其一贯鲜活、贴切的特点，从而持续稳坐“畅销书、最受欢迎书籍”的宝座¹。付梓 20 多年来，多次不断重印再版，已有成千上万的读者学习此书，并把学到的知识付诸实践。

我们（McGraw-Hill 出版公司和作者）坚持为读者奉上一本实用作品。本书以简洁明了的方式，介绍了国际贸易交易中的基础知识，而每一新版的内容都力求与时俱进、体现前沿。

第 4 版对基本内容进行了扩展和更新，并且增添了新信息，如网络零售指南，内包和外包等内容。本版还说明了怎样利用网络新利器进行进出口贸易，等等。

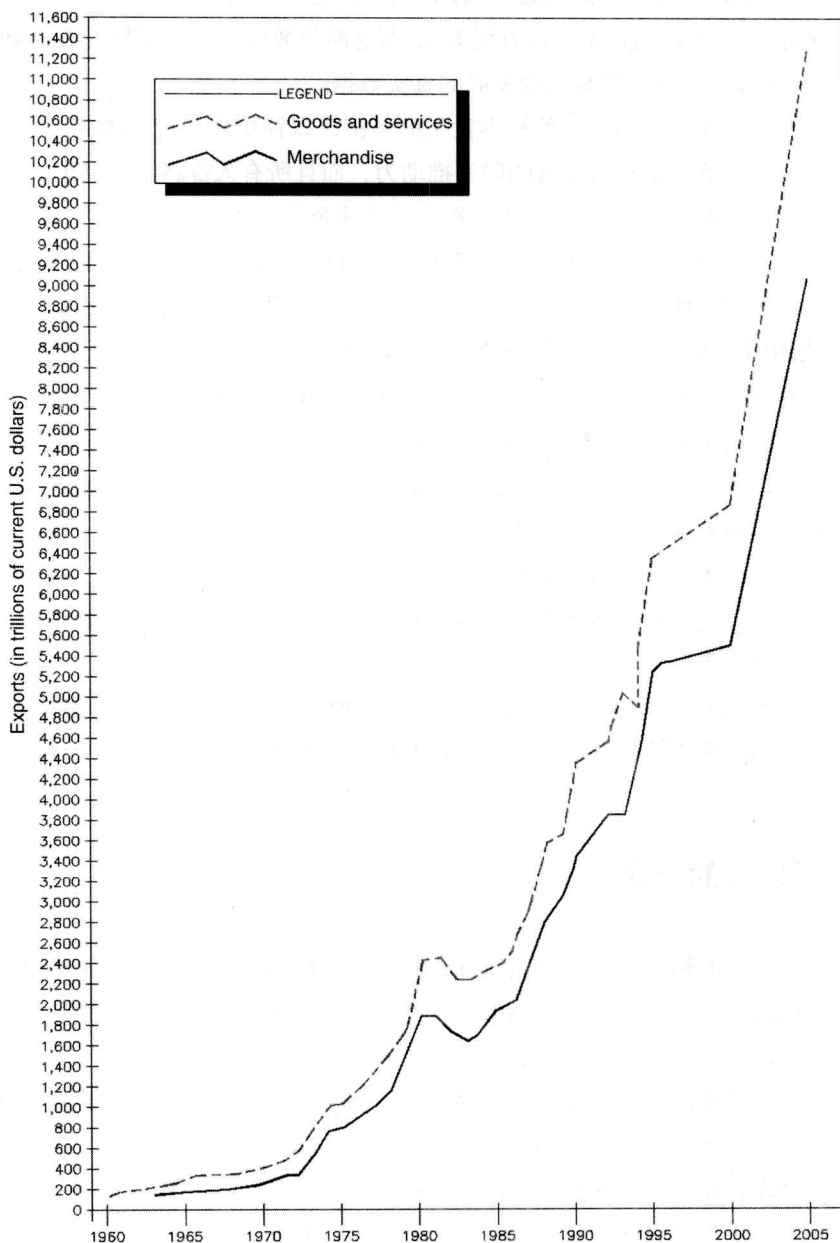
本书介绍进口和出口的方方面面，讲解详细、实用，成功案例丰富。它传递的核心信息是：跨国贸易并不难，走出国门受益多。

本书采用的方法

本书的初衷在于通过紧凑和富有逻辑的结构，以精炼的理论结合众多实用内容，展现进出口交易的各个方面，为读者提供一本实践指导性的专业书籍。

与以往出版的国际贸易图书不同的是，本书从进口和出口共性与差异的角度，展示了进出口的基本知识。而其他相关书籍往往把进口和出口分开处理，以示两者的截然不同。实际上，进口和出口的基本原理是大体相同的，进口就像出口的镜像（共性部分）。例如，进口和出口贸易的专业

¹ 基于在 Amazon.com 和 Barnes and Noble.com 的销售统计数据。

Figure I.1 World Exports of Merchandise, Goods, and Services

Source: World Bank

术语和交流方式都一样。

进口和出口的共性并不局限于某一国家，也就是说，它适用于世界上的任何国家，因此本书具有国际性。本书仅有两章内容（第7章和第8章）具体到美国，然而，即使是这两章的内容也具有普遍性，因为其贸易过程同样适用于其他国家。

关于国际贸易的原理没有改变，在第1版写作时，国际贸易所采用的基本方法依然适用于今天。国际贸易的焦点不仅仅在于了解进出口贸易，更在于怎样在交易中获益。若要成功，从事贸易者必须把握对方的问题所在，也就是要做到知己知彼。

本书的目标读者

《进出口业务——带领企业走出国门》适合小型制造业主或服务性企业业主、第二职业开拓者，或者期望学习怎样涉入身价高达11万亿美元国际市场的企业家。本书对于女性和少数民族拥有的企业意义尤为重大，这些企业的增长高于全国平均水平。那些想在国际发展中提升自己的公司管理人员，想在不断拓展的全球市场里寻找机会的在校学生和企业家，都将继续从此书中受益。而对于那些缺乏实务知识、实践经验，想要学习进出口贸易技巧的中小型制造业和服务业公司，本书具有独到的指导价值。在世界范围内，越来越多的制造业和服务性企业卷入了国际贸易的浪潮，然而在全球化的席卷下，只有参与贸易游戏才能获得生存和发展。

本书由美国作者撰写，但是这并非意味着此书仅限于美国人使用。世界各国都有企业在生产商品并且远销海外。即使国家的制度和语言有所不同，人们跨境做生意的过程也是相同的。此书描述的就是这种跨境贸易过程，并且由此为任何想在全球贸易中获利的人士提供宝贵帮助。

国际贸易让许多人兴趣盎然：启动大把赚钱的业务，向海外推销自产和他人的产品，这其中的挑战令人着迷。他们看到了尚未开发的市场和营利前景，渴望了解怎样跻身于不断增长的国际贸易活动之中。进出口业务为他们提供了周游世界的良机，并且还能使其尽享与世界各国的客户开展业务合作的美誉。

众多在校学生（甚至包括高级商科学位拥有者）希望进入国际贸易发展，并且能在该领域拥有自己的一席之地。通过学习此书，他们可以将所学理论与实践相结合。很多讲师和教授发现本书适合用于课堂教学，因为它以独特的视角帮助学生了解进出口的全过程，有助于学生把自己的前程与进出口业务发展的宏大背景融为一体。

从古至今，女性从来没有像今天这样在世界经济活动中拥有如此之多的机会和自由。在 2002 年，美国女性拥有的公司超过 1 200 万家，占小型企业的 30%，总收入达到 9 500 多亿美元，比 1997 年提高了 22%。女性拥有公司的增长率为 20%，而少数族群拥有的公司也增长了 67%。由于这些公司的总量在增加，参与国际贸易的这些企业数量也在相应地增加。

对于移居他国的人来说，许多原本意料中的障碍反倒成为了优势。譬如说，在非洲许多地方，你的黑色肌肤将为你的生意带来很多便利。许多新移民已经具有能说另一种语言或者了解另一种文化的优势。因为已经身居他国，又有海外联系，所以这时起步从事国际贸易往往会更加容易。

本书涵盖内容

本书基于通俗易懂、生动有趣的原则组织内容，适合从企业家到决策者的各类人员使用。

《进出口业务——带领企业走出国门》包含下述内容：

- 采用生动有趣的方式阐释进出口贸易；
- 通过比较异同揭示进出口贸易的基本原理；
- 通过列举具体的案例和轶事，展现怎样将进出口贸易基本原理付诸实践，获得高额利润；
- 教授读者如何利用互联网来促进销售；
- 解释怎样在全球市场买到制造成本最低的商品；
- 向读者展示怎样在经济全球化的市场中做生意；
- 介绍美国国土安全部在贸易中的地位。

进出口的共性知识

本书列举了 16 个在进出口业务中意思相同的基本概念：其中第 3 章有 6 个，第 4 章 6 个，第 5 章 4 个。

为方便读者的理解和掌握，每个基本概念都按照现实买卖交易的通常流程来呈现。但是，一定不要错误地认为概念呈现的先后顺序代表着它们的重要性，或者每个概念都能独立存在。实际上，国际贸易中的每一步骤都环环相扣、密切联系，各个基本概念都同等重要。在进出口贸易中获得成功的人都深谙这些概念的关键所在，他们就像第 6 章介绍的那样创建公司，然后把这些概念原理应用到业务中去。

进出口的差异特性

进口和出口的某些方面存在差异，或者说进出口的某些方面仅限于某些国家。譬如说，除了进口配额以外，“控制手段”仅在出口中使用；但是关税仅在进口中使用。这些进出口中的显著差别在本书第 6 章和第 7 章分别加以阐述。这种处理方式明确突出了差异特性，有助于读者迅速地理解和掌握。

本版新增内容

新版采用了许多新的方式阐述进出口贸易的交易过程，并且紧跟时代发展增添了新内容。例如：

- 提供了大量的网络资源和网址；
- 修订了如何使用电子商务的章节；
- 改进了在全球化影响下怎样开展业务的部分；
- 更新了世界贸易中心的有关章节；
- 增补了关于产品标准的信息；
- 增补了像北美自由贸易区和欧盟等一体化经济区的信息；