

亚洲开发银行技术援助项目—

现代国际商业管理系列教材 (中层管理人员适用)

# 出口程序管理

Managing the Export Process

编者:王 禾 译者:王 禾 审校者:徐子建

中国对外经济贸易出版社

# 出口程序管理

(中层管理人员适用)

中国亚太地区国际贸易研究与培训中心项目执行

联合国贸发会议/关贸总协定国际贸易中心项目指导

1 9 9 6

(京)新登字 062 号

---

## 出口程序管理

(中层管理人员适用)

编 者 王 永

译 者 王 永

主 校 者 徐子建

中国对外翻译出版公司出版

(北京宣武门外大街东口南口 28 号)

邮政编码 100052

---

中华书局北京发行所发行

北京印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本

1.75 印张 31.2 千字

1986 年 5 月第 1 版

1986 年 5 月第 1 次印刷

印数: 1000 册

ISBN 7-309-01504-5

(H·40)

---

## 目 录

|                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| 课程大纲 .....                            | (1)  |
| 课程安排 .....                            | (2)  |
| 第 1 讲 课程介绍 .....                      | (4)  |
| 第 2 讲 出口程序管理——出口程序划分 .....            | (7)  |
| 第 3 讲 出口程序管理——中国出口企业的出口程序 .....       | (11) |
| 第 4 讲 出口程序管理——开发企业出口程序的高级阶段 .....     | (12) |
| 第 5 讲 出口部门的组建和管理 .....                | (13) |
| 第 6 讲 北美和英国企业出口部门的形式及管理 .....         | (18) |
| 第 7 讲 出口程序中的成本要素和成本控制 .....           | (19) |
| 第 8 讲 出口发盘——提高企业绩效 .....              | (24) |
| 第 9 讲 贸易条件——其选择和运用的得益与风险 .....        | (28) |
| 第 10 讲 贸易条件——其选择和运用的得益与风险(续) .....    | (31) |
| 第 11 讲 国际运输——承运人、服务、责任和费用 .....       | (35) |
| 第 12 讲 国际运输——几种主要运输方式费用、优势和风险比较 ..... | (36) |
| 第 13 讲 国际运输——运输方式分析 .....             | (37) |
| 第 14 讲 国际运输公约 .....                   | (40) |
| 第 15 讲 保险——市场和产品 .....                | (41) |
| 第 16 讲 保险——保险条款和保险费 .....             | (42) |
| 第 17 讲 国际结算 .....                     | (45) |
| 第 18 讲 国际结算(续) .....                  | (49) |
| 第 19 讲 出口融资 .....                     | (54) |

|        |                       |      |
|--------|-----------------------|------|
| 第 20 讲 | 出口融资(续)               | (57) |
| 第 21 讲 | 国际仲裁                  | (58) |
| 第 22 讲 | 完整的出口程序——加强出口程序管理     | (60) |
| 第 23 讲 | 完整的出口程序——企业业绩跟踪       | (66) |
| 第 24 讲 | 完整的出口程序——企业形势分析培训课程评估 | (68) |

# 课 程 大 纲

## 课程题目：

出口程序管理。

## 期限：

6 天。

## 培训对象：

具有 5 年以上工作经验的工贸公司和外贸公司的部门经理。

## 学习目的：

总目标：强化受训者通过协调和有效的方式管理出口程序的理论和技巧。

在培训课程结束时，学员将能证明他们具有下述能力：

1. 描述出口程序，组成出口程序的各个环节和影响出口程序的因素；
2. 解释各种出口销售惯例，明确它们对出口程序决策的影响；
3. 识别企业目前面临的问题，提出相应的解决方案；
4. 识别中国商业惯例、贸易法律和有关的国际商业惯例、国际公约之间的区别，明确在出口程序中对它们应当如何应用。

## 培训方法：

本培训课程将采用培训专家演示、实际练习、案例分析、小组讨论、录像片以及小组演示。另外，还将邀请客座主讲人。

## 课程内容：

本培训课程内容重点介绍自挑选客户开始至出口定单履行完毕为止的出口的全过程、组成出口程序的各个环节和对出口程序实施有效管理的方法。

## 中国亚太地区国际贸易研究与培训中心专家：

王 禾 女士(课题组长)

黄晓一 先生

朱 昂 先生

## 日内瓦国际贸易中心培训顾问：

J. Spencer—Cooke 先生

## 课 程 安 排

### 第一天

- 09:00—10:15 1. 课程介绍
- 10:15—10:45 课间休息
- 10:45—12:00 2. 出口程序管理——出口程序划分  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 12:00—14:00 午餐
- 14:00—15:15 3. 出口程序管理——中国出口企业的出口程序  
(培训专家演示及课堂讨论)
- 15:15—15:45 课间休息
- 15:45—17:00 4. 开发企业出口程序的高级阶段  
(客座主讲人演示、小组讨论及演示)

### 第二天

- 09:00—10:15 5. 出口部门的组建和管理  
(培训专家演示及学员演示)
- 10:15—10:45 课间休息
- 10:45—12:00 6. 北美和英国企业出口部门的形式及管理  
(客座主讲人演示及回答问题)
- 12:00—14:00 午餐
- 14:00—15:15 7. 出口程序中的成本要素和成本控制  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 15:15—15:45 课间休息
- 15:45—17:00 8. 出口发盘——提高企业绩效  
(培训专家演示、小组讨论及演示)

### 第三天

- 09:00—10:15 9. 贸易条件——其选择和运用的得益与风险  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 10:15—10:45 课间休息
- 10:45—12:00 10. 贸易条件——其选择和运用的得益与风险  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 12:00—14:00 午餐
- 14:00—15:15 11. 国际运输——承运人、服务、责任和费用  
(客座主讲人演示及解答问题)

- 15 : 15—15 : 45 课间休息
- 15 : 45—17 : 00 12. 国际运输——几种主要运输方式费用、优势和风险比较  
(客座主讲人演示及回答问题)

#### 第四天

- 09 : 00—10 : 15 13. 国际运输——运输方式分析  
(培训专家演示,小组讨论及演示)
- 10 : 15—10 : 45 课间休息
- 10 : 45—12 : 00 14. 国际运输公约  
(客座主讲人演示及答疑)
- 12 : 00—14 : 00 午餐
- 14 : 00—15 : 15 15. 保险——市场和产品  
(客座主讲人演示及答疑)
- 15 : 15—15 : 45 课间休息
- 15 : 45—17 : 00 16. 保险——保险条款和保险费  
(培训专家演示)

#### 第五天

- 09 : 00—10 : 15 17. 国际结算  
(培训专家演示,学员演示)
- 10 : 15—10 : 45 课间休息
- 10 : 45—12 : 00 18. 国际结算(续)  
(客座主讲人演示、小组讨论及演示)
- 12 : 00—14 : 00 午餐
- 14 : 00—15 : 15 19. 出口融资  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 15 : 15—15 : 45 课间休息
- 15 : 45—17 : 00 20. 出口融资(续)  
(客座主讲人演示及答疑)

#### 第六天

- 09 : 00—10 : 15 21. 国际仲裁  
(培训专家演示,客座主讲人演示)
- 10 : 15—10 : 45 课间休息
- 10 : 45—12 : 00 22. 完整的出口程序——加强出口程序管理  
(培训专家演示、小组讨论及演示)
- 12 : 00—14 : 00 午餐
- 14 : 00—15 : 15 23. 完整的出口程序——企业业绩跟踪  
(小组讨论及演示)
- 15 : 15—15 : 45 课间休息
- 15 : 45—17 : 00 24. 完整的出口程序——企业形势分析培训课程评估  
(客座主讲人演示)



## 第1讲 课程介绍

期限：

75 分钟。

学习目的：

本讲结束后，学员将能够了解该课程的目的和范围。

提要：

——课前问卷表；

——课程内容。

培训材料：

| 分 发 材 料 | 展 示 材 料 | 题 目   |
|---------|---------|-------|
| 1H1     | —       | 课前问卷表 |
| 1H2     | 1E1     | 课程内容  |

培训方法：

1. 培训专家自我介绍并请学员填写问卷表(20 分钟)；
2. 学员个人自我介绍并回答问题：目前你们在出口过程中面临的问题是什么(25 分钟)；
3. 培训专家介绍课程(25 分钟)；
4. 答疑(5 分钟)。

上课期间鼓励学员随时提问并对课程提出建议。结合学员对本课程的要求，培训专家可以适当调整授课重点和培训方法。

## 1H1 课 前 问 卷 表

培训班名称：

培训地点：

培训时间：

学员姓名：

性别：

企业名称：

通讯地址：

电话：

电传：

传真：

请说明您的职务和负责的工作：

目前在出口经营中面临的问题：

您想从本课程学到什么：

## 1H2/1E1 课 程 内 容

1. 出口程序的管理和结构
  - 出口程序的核心阶段
  - 出口程序的初级阶段
  - 出口程序的高级阶段
  - 出口程序中存在的问题(特别是管理问题)
  - 保证出口程序顺利的管理步骤。
2. 出口的组织
  - 企业负责出口的部门
  - 出口部门内部的责任和分工
  - 挑选从事出口工作的最佳人员
  - 出口人员的培训——一个很特殊的问题。
3. 签定和履行出口合约的风险区域
  - 对出口定单加工的主要环节和要素的管理
4. 改进企业对出口程序的管理
  - 出口风险管理
  - 加强企业对出口程序的管理。

## 第2讲 出口程序管理——出口程序划分

**期限：**

75 分钟。

**学习目的：**

学员将能够识别出口程序的核心阶段、出口程序的初级阶段和高级阶段。

**提要：**

- 出口程序的核心阶段；
- 出口程序的初级阶段；
- 出口程序的高级阶段。

**培训材料：**

| 分发材料 | 展示材料 | 题 目       |
|------|------|-----------|
| 2H1  | 2E1  | 出口程序的核心阶段 |
| 2H2  | 2E2  | 出口程序的初级阶段 |
| 2H3  | 2E3  | 出口程序的高级阶段 |
| 2H4  | —    | 出口程序演示归纳  |

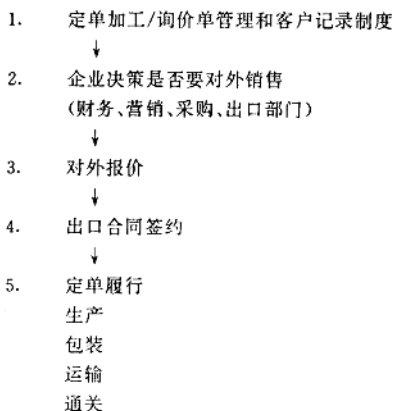
**培训方法：**

1. 培训专家演示(5 分钟)；
2. 小组讨论企业是如何进行出口销售的？(20 分钟)；
3. 小组演示(25 分钟)；
4. 培训专家总结《企业出口程序划分》(25 分钟)。

**培训专家用阅读材料：**

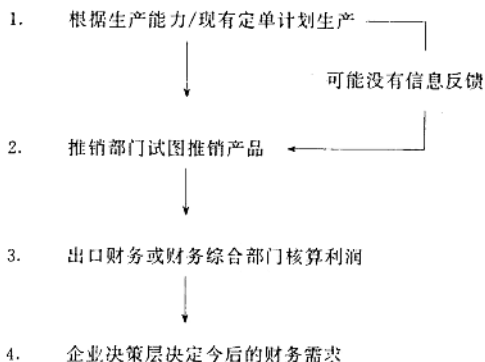
- 培训要点由联合国国际贸易中心 Jason Spencer—Cooke 先生编写。

## 2H1/2E1 出口程序的核心阶段



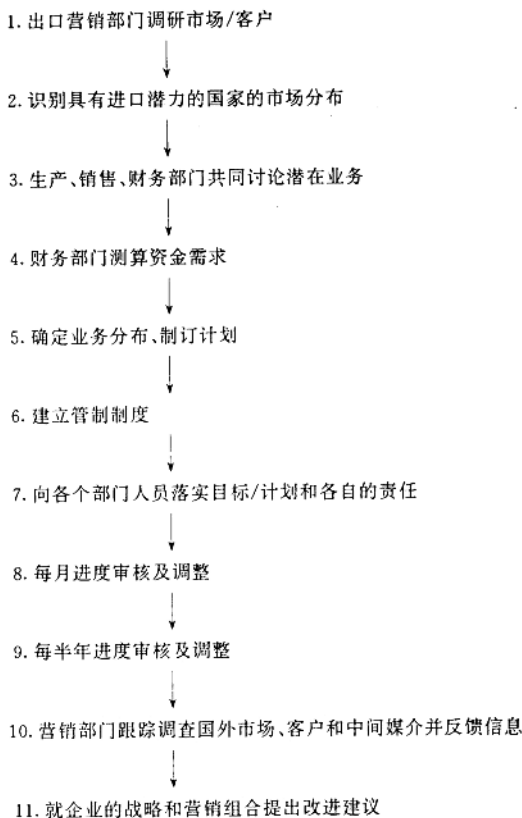
资料来源:Jason Spencer—Cooke 先生提供。

## 2H2/2E2 出口程序的初级阶段



资料来源:Jason Spencer—Cooke 先生提供。

## 2H3/2E3 出口程序的高级阶段



资料来源：由 Jason Spencer—Cooke 先生提供。

## 2H4 出口程序演示归纳

根据企业的规模,出口程序应当分为 3 个阶段:

- 核心阶段
- 企业出口程序的初级阶段
- 企业出口程序的高级阶段

出口程序的核心阶段:

出口程序的核心阶段包括一系列明确的、出口所不可缺少的条件。对具有相当规模的企业而言,出口程序的核心阶段或多或少的会自动生成。

出口程序核心阶段的必要条件包括知识、商业技巧、速度、精确度和良好的沟通,而重要条件在于加工定单和收取货款的效率以及将商业风险控制在最低限度。

出口程序的初级阶段:

在初级阶段,企业通常关心的是生产、销售和财务。国外客户通过各种渠道和企业联系接洽。企业主要从推销意识出发,致力于发掘与维持和客户的关系。至于客户的商业特征和信用的调研、产品的开发和改进则是有限的。

出口程序的高级阶段:

出口程序的高级阶段的标志是从生产/推销观念跃至营销/商业伙伴观念。这一阶段的特征是出口开发以客户需求为导向、双方互利、责任分摊。企业内部设立专职的出口部门。

企业致力于详细审视市场分布和潜在顾客、产品的适销和开发、产品包装以及其它形式的促销。

企业将重点投放于营销的全部职能。出口销售被协调统一起来(例如某一目标市场只有在生产部门、调研部门、计划部门、质量管理部门、开发部门均认为是合适的和有利可图的前提下才能予以开发),制订计划也变得越发复杂了。

在这个阶段企业全部投入出口过程,全方位的承担着出口经营的各项职能,争当同行中的佼佼者。

资料来源:Jason Spencer—Cooke 先生提供。

### 第 3 讲 出口程序管理——中国出口企业的出口程序

**期限：**

75 分钟。

**学习目的：**

学员将能够了解中国出口企业目前是如何操作出口程序的，以及他们在实际业务中遇到的问题。

**提要：**

——企业出口经营现状。

**培训材料：**

| 分发材料 | 展示材料 | 题 目                |
|------|------|--------------------|
| —    | 3E1  | 中国企业出口程序面临的主要问题(略) |

**培训方法：**

1. 培训专家演示(10 分钟)；
2. 课堂讨论(培训专家启发学员介绍他们各自企业在出口程序各个环节存在的问题。)(45 分钟)；
3. 培训专家总结(20 分钟)。

**培训专家用阅读材料：**

——培训要点由联合国国际贸易中心 Jason Spencer-Cooke 先生编写。



## 第4讲 出口程序管理——开发企业出口程序的高级阶段

**期限：**

75 分钟。

**学习目的：**

学员将能够对案例中的企业应当如何开发出口程序的高级阶段提供建议。

**培训材料：**

由客座主讲人提供。

**培训方法：**

1. 培训专家介绍客座主讲人(5 分钟)；
2. 客座主讲人演示(10 分钟)；
3. 小组讨论及演示(40 分钟)；
4. 客座主讲人演示(10 分钟)；
5. 培训专家总结(10 分钟)。