

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)

新出口商出口程序管理

Managing the Export Process for
New Exporters

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

新出口商出口程序管理

(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

新出口商出口程序管理

(中层管理人员适用)

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版

(北京安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

新华书店北京发行所发行

新世纪印刷厂印刷

787·1092 毫米 16 开本

10.37 印张 26·5 字

1997 年 1 月第 1 版

1997 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1000 册

ISBN 7-80004-104-8

14·81

前 言

近十几年来,有关国际商业管理的教科书和培训教材多如雨后春笋。然而,能够满足不同层次、不同程度、不同需求的“实用的”培训教材却为数不多。

对外贸易经济合作部所属中国亚太地区国际贸易研究与培训中心(以下简称“中心”)于1987年12月成立后,一直希望能编撰这样一套培训教材,以适应我国扩大对外开放、发展对外经济贸易的迫切需求。1991年3月,亚洲开发银行同意给予“中心”技术援助,以帮助制定长远发展规划,并重点为“中心”培养现代国际商业管理种子教员,以便在全国范围内开展对外经济贸易领域的人才培训,终于实现了我们的愿望。

根据这一技术援助项目,“中心”选派了12位有经验的培训专家,在联合国贸发会议和关贸总协定下属的国际贸易中心的专家指导下,在国内许多国际经济贸易专家的协助下,历时两年有余,编写了这套现代国际商业管理培训教材。

该教材根据我国各类经理人员涉足国际商业的不同程度及不同需求,分为适用于中层和高层管理人员两大系列,共17册。每一册既可单独使用,也可根据具体情况,混合交叉使用。教材编写广泛采用了当今欧美国家工商管理教育的习惯和方法,为教员制定了明确的学习目的、课程大纲、课程安排、培训对象、培训期限,以及所采用的培训方法。

最值得推荐的是,这套教材的设计大量采用了“参与式”培训方法。正如一位著名国际培训专家所指出的:在工商管理研讨班上,你的收益多少,全要凭你投入了多少。我“中心”以往举办的众多高中层经理研讨班的实践,也充分验证了这一点,足见这种培训方法的广泛适用性。

这套教材,主要供从事国际商业管理培训的教员使用,每一讲都按严格的时间管理进行了设计,以保证学员在最短期内获得最大收益。同时,由于教材中绝大部分内容选自90年代以来的最新国际商业管理研究成果,以及一部分发展中国家和中国的商业经营案例,因此,对于广大学员来说,读后同样大有裨益。美中不足的是,受诸多因素所限,这套教材的中文译本不能将原英文版本中大量有用的、供培训专家使用的阅读材料全部翻译出版,实为一件憾事。

最后,这套教材得以翻译出版,应当感谢亚洲开发银行的财政资助,中国人民银行的大力支持,日内瓦国际贸易中心培训专家们热情指导,担负教材编写、翻译、审校等各位国内专家的辛勤劳动,以及中国对外经济贸易出版社有关编辑和出版人员的积极投入。

中国亚太地区国际贸易研究与培训中心
常务副理事长 张培基

1996年3月

引 言

目的及使用者

这本培训教材是数月来精心工作的成果。根据亚洲开发银行的技术援助项目,在联合国贸发会议和关贸总协定隶属的国际贸易中心的专家指导下,中国亚太地区国际贸易研究与培训中心(简称 RTC)的专业人员编撰了这套培训教材。您手中的这本便是其中之一。这套培训教材是供 RTC 培训专家在对中国经理中指定的目标群体进行培训时所使用的教材,但同时也可供中国合格的培训人员在设法满足类似培训需求时使用。

撰写此篇引言的目的仅在帮助采用本套培训教材的培训专家们能够最有效地使用本教材。

在一开始,您也许就会问:什么是培训教材(a training kit)?我们所说的培训教材,是指对受训者中某一特殊目标群体的培训,而专门设计和筛选的一整套培训材料和辅助手段。因此,采用本套教材的培训专家的首要目标,就是要确定他(或她)的受培训人员在多大程度上能适合本教材所针对的“相关”群体。如果并非如此,那么,本教材中有些内容也许仍然适用,而其它一些内容恐怕就得进行改写。因此,这本培训教材的效用完全有赖于它在多大程度上能够满足受培训人员中目标群体的专门需求。

这本培训教材是专为培训专家使用所设计的,是他们在从事培训时为增进学识所运用的一种工具。虽然本教材中也包括一些要发给受培训人员的材料,但它并不是一本教科书或自修手册。它仅为培训过程提供材料投入。同时,在激励和保持培训专家和受培训人员之间,以及受培训人员相互之间的交流方面,本教材亦是一本指南。因此,这本培训教材并不是供受培训者独立使用的教材。

内容

本培训教材自成一体。首先包括针对本专题的培训课程大纲、目标群体的界定、学习目的、培训期限、主要题目、以及所采用的培训方法。

接下来是培训课程的日程安排,从而使培训课程转化为按具体讲座编排的提纲。这些讲座通常以小标题组合在一起,但在任何情况下均是按逻辑顺序而编排的。由于后面的讲座是建立在前面讲座所获得的学识的基础之上,所以这种顺序就显得尤为重要。在此,我想特别强调本教材的使用者应充分发挥培训专家在协调所投入资料方面的作用,以便在各个讲座之间建立起必然的联系,从整体上提高本培训教材的功效。在确保这种协调方面,培训项目经理的作用也是至关重要的。

本培训教材的主体包括一系列的课程教案和材料。每一讲课程教案均包括课程题目、学习目的、时限、分发给受培训者的材料(印刷材料和投影展示材料)、所采用的培训方法、覆盖要点的提要、以及供培训专家阅读的阅读材料。每一讲课程教案中还包括供分发的印刷材料

和投影展示材料原件,以及在教案中列出的阅读材料,课程教案和材料将使任何合格的培训专家能够令人满意地准备和从事本讲座。

本培训教材还特别为培训专家准备了按课程分类的推荐阅读书目,这是顾及到培训专家在本课程中知识的更新和提高而设置的,对于那些渴望就本专题进行深入研究的使用者来说,每一篇列出的推荐阅读书目都提到了其它有关资料。

瞬息万变的国际商业环境以及商业交易的日益复杂化要求在此领域中的培训专家,必须定期更新他们的培训材料。否则,大部分的培训作用将由于使用了过期材料而丧失殆尽。

同样,由于培训需求也在不断变化,因此,本教材使用者也应定期对目标群体进行培训需求分析。这种分析的结果将会启迪对课题设计的完善和修正,以便适应日益变化的培训需求。

培训方法

本培训课程的设计大量采用了“参与式”培训方法。除了培训专家通常所采用的讲演演示和讲座外,“参与式”培训方法还包括案例分析、练习、角色表演、小组作业和讨论,以及演示。尽管传统的演示和讲座方法具有肯定的作用,然而,恰当地运用“参与式”培训方法,可以极大地提高成人学习的收益,这已在众多不同文化中得到明显的验证。当然,这需要运用这些方法的培训专家们不断开发和完善他们的培训技巧。

1993年8月,RTC对18位中国中层经理进行了为期6天的实验性培训课程。该实验课程清楚地表明,如培训专家能适当地运用这些培训方法,中国经理是能够接受并积极采用这种培训方法的。该实验课程同时表明了培训专家的精心准备以及对该培训方法的熟练运用是何等的重要。

联合国贸发会议和关贸总协定
国际贸易中心项目经理
塔拉特·阿伯德尔·马利克
1993年8月于北京

目 录

课程大纲	(1)
课程安排	(2)
第 1 讲 课程介绍	(5)
第 2 讲 确立出口过程的完整概念	(8)
第 3 讲 出口销售目标和决策	(11)
第 4 讲 出口市场准入方式	(21)
第 5 讲 组建出口部门	(25)
第 6 讲 中国出口企业组织和管理范例	(29)
第 7 讲 与国外客户的沟通	(30)
第 8 讲 国际商业惯例	(37)
第 9 讲 国际货物销售合同	(38)
第 10 讲 国际货物销售合同(续)	(43)
第 11 讲 出口定单成本核算与出口报价	(47)
第 12 讲 出口定单成本核算与出口报价(续)	(49)
第 13 讲 出口定单成本核算与出口报价(续)	(52)
第 14 讲 交货条件	(57)
第 15 讲 交货条件(续)	(62)
第 16 讲 出口商品国际运输	(66)
第 17 讲 出口商品国际运输(续)	(68)
第 18 讲 出口商品国际运输(续)	(69)
第 19 讲 出口货物运输保险	(75)
第 20 讲 出口货物运输保险(续)	(77)
第 21 讲 出口商品货款结算	(86)
第 22 讲 出口商品货款结算(续)	(93)
第 23 讲 出口商品货款结算(续)	(100)
第 24 讲 出口商品货款结算(续)	(106)
第 25 讲 有关国际结算的商业惯例	(109)
第 26 讲 出口商品融资	(110)
第 27 讲 出口单据	(116)
第 28 讲 出口单据(续)	(125)
第 29 讲 出口单据(续)	(125)

第 30 讲	出口单据(续)	(138)
第 31 讲	处理商业纠纷的方法	(154)
第 32 讲	国际仲裁机制	(156)
第 33 讲	企业发展计划	(157)
第 34 讲	行动方案	(158)

课 程 大 纲

课程题目：

新出口商出口程序管理

期限：

9 天

培训对象：

刚刚从事出口或尚无出口经营经验但有意开展出口业务的生产企业及乡镇企业负责出口销售的经理。

学习目的：

总目标旨在帮助学员为本企业建立一套行之有效的出口程序，以确保出口经营的成功。在培训课程结束时，学员将能证明他们具有下述能力：

1. 解释出口程序中所使用的概念、涉及的环节和相关的规则，解释它们各自在出口过程中的意义所在；
2. 通过模拟演示，理解出口程序操作和管理的有关内容；
3. 确定出口销售合同的特点和条款，以及有关沟通和谈判技能；起草出口销售合同；
4. 为本企业起草出口程序行动方案。

培训方法：

本培训课程将采用培训专家演示、案例、模拟、小组讨论、课堂练习和受训者演示。另外，还将邀请客座主讲人。

课程内容：

本课程对出口程序的各个环节进行了深入探讨。企业如何开展出口经营？企业如何处理出口定单？企业如何对出口程序的各个环节实施管理？如何解决这些问题以保障出口经营的成功，本课程为此提供了一个框架。

中国亚太地区国际贸易研究与培训中心培训专家：

王 禾 女士(课题组长)

黄 晓一先生

朱 昂一先生

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 休息
10:45—12:00 2. 确立出口过程的完整概念
12:00—14:00 午餐
14:00—15:15 3. 出口销售目标和决策
15:15—15:45 休息
15:45—17:00 4. 出口市场准入方式

第二天

- 09:00—10:15 5. 组建出口部门
10:15—10:45 休息
10:45—12:00 6. 中国出口企业组织和管理范例
12:00—14:00 午餐
14:00—15:15 7. 与国外客户的沟通
15:15—15:45 休息
15:45—17:00 8. 国际商业惯例

第三天

- 09:00—10:15 9. 国际货物销售合同
10:15—10:45 休息
10:45—12:00 10. 国际货物销售合同(续)
12:00—14:00 午餐
14:00—15:15 11. 出口定单成本核算与出口报价
15:15—15:45 休息
15:45—17:00 12. 出口定单成本核算与出口报价(续)

第四天

- 09:00—10:15 13. 出口定单成本核算与出口报价(续)
10:15—10:45 休息
10:45—12:00 14. 交货条件
12:00—14:00 午餐

- 14 : 00—15 : 15 15. 交货条件(续)
15 : 15—15 : 45 休息
15 : 45—17 : 00 16. 出口商品国际运输

第五天

- 09 : 00—10 : 15 17. 出口商品国际运输(续)
10 : 15—10 : 45 休息
10 : 45—12 : 00 18. 出口商品国际运输(续)
12 : 00—14 : 00 午餐
14 : 00—15 : 15 19. 出口货物运输保险
15 : 15—15 : 45 休息
15 : 45—17 : 00 20. 出口货物运输保险(续)

第六天

- 09 : 00—10 : 15 21. 出口商品货款结算
10 : 15—10 : 45 休息
10 : 45—12 : 00 22. 出口商品货款结算(续)
12 : 00—14 : 00 午餐
14 : 00—15 : 15 23. 出口商品货款结算(续)
15 : 15—15 : 45 休息
15 : 45—17 : 00 24. 出口商品货款结算(续)

第七天

- 09 : 00—10 : 15 25. 有关国际结算的商业惯例
10 : 15—10 : 45 休息
10 : 45—12 : 00 26. 出口商品融资
12 : 00—14 : 00 午餐
14 : 00—15 : 15 27. 出口单据
15 : 15—15 : 45 休息
15 : 45—17 : 00 28. 出口单据(续)

第八天

- 09 : 00—10 : 15 29. 出口单据(续)
10 : 15—10 : 45 休息
10 : 45—12 : 00 30. 出口单据(续)
12 : 00—14 : 00 午餐
14 : 00—15 : 15 31. 处理商业纠纷的方法
15 : 15—15 : 45 休息
15 : 45—17 : 00 32. 国际仲裁机制

第九天

09 : 00—10 : 15 33. 企业发展计划

10 : 15—10 : 45 休息

10 : 45—12 : 00 34. 行动方案

第1讲 课程介绍

期限：

75 分钟。

学习目的：

向学员介绍本课程的目的和学习内容,并加深学员之间的相互信任 and 了解。

提要：

- 课程介绍；
- 学员对课程的建议。

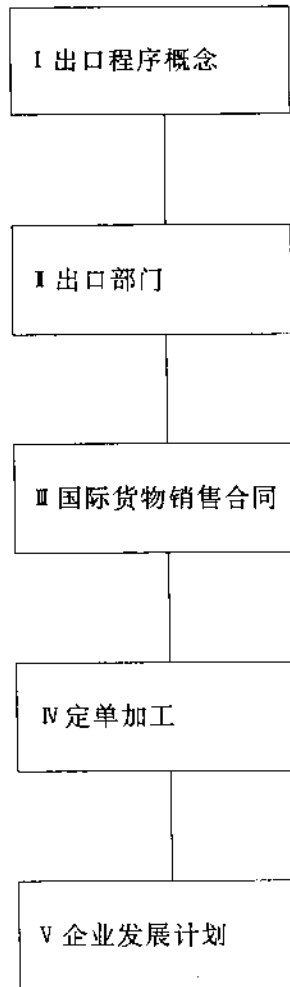
培训材料：

分发材料	展示材料	题 目
1H1	1E1	课程内容介绍
1H2	—	课程内容介绍

培训方法：

1. 培训专家演示:课程介绍(25 分钟)；
2. 学员自我介绍(30 分钟)；
3. 问题解答(10 分钟)；
4. 学员填写问卷表(10 分钟)。

1H1/1E1 课程内容介绍



资料来源:作者整理采集。

1H2 课程内容介绍

出口程序概念——出口程序从业务过程和业务管理两个角度向学员介绍了出口活动的概貌。通过对出口程序的了解,有助于帮助学员借鉴先进的和有效的出口管理机制;提高出口经营的能力;加强对出口经营的管理。

出口部门——出口经营是一项高度技术化和专业化的工作。组建一个旨在不断扩大海外市场份额、形式得当的、高效的出口部门是企业出口经营成功的保障。这部分内容为学员提供了组建出口部门的标准以及出口部门内部职责分工的方法。

国际货物销售合同——许多新的出口商拥有丰富的国内市场销售经验,而疏于对海外市场的经营和管理。由于他们不熟悉国际货物销售合同的形式和条款,因此在签约和履约的过程中出现许多争议和纠纷,严重影响了出口商的经济利益。这个专题详实说明了起草和签定国际货物销售合同的时候,出口商应当掌握的重要原则。

定单加工——在出口程序众多的环节当中,定单加工是非常重要的环节。出口经营要求出口商对制约这个环节的原则、惯例、规定及商业技巧有透彻和深入的了解。

企业发展计划——企业发展计划帮助学员通过对现实案例的分析,提高和加强他们分析问题和解决问题的能力。要求学员运用培训所学的知识 and 积累的经验,对本企业的出口经营和管理献计献策。

第2讲 确立出口过程的完整概念

期限：

75 分钟。

学习目的：

使学员能够了解出口交易必须遵循的交易程序的概况。

提要：

- 出口程序；
- 出口部门；
- 出口成本核算和出口报价；
- 出口货物的运输；
- 出口货物的保险；
- 国际结算；
- 出口融资。

培训材料：

分发材料	展示材料	题 目
2H1	—	出口程序及其组成

培训方法：

1. 培训专家演示：介绍本讲采用的培训方法(5 分钟)；
2. 小组讨论：(1)学员本人如何理解出口程序这个概念？
(2)出口程序包含哪些环节(30 分钟)；
3. 小组演示(20 分钟)；
4. 培训专家总结(10 分钟)；
5. 答疑(10 分钟)。

2H1 出口程序及其组成

出口程序概况——产品出口不仅仅只是将货物销给居住在另一个国家的顾客。出口销售涉及许多环节,而这些环节远比国内销售涉及的环节复杂得多。出口销售,买卖双方说不同的语言,使用不同的货币,沿用不同的商业习惯,遵守不同的法律规定。目前,越来越多的企业步入国际市场,进入国际大循环。对新进入国际市场的出口商而言,了解出口程序所涉及的原理、遵循出口程序所涉及的环节是非常必要的。

和国外客户的沟通——由于出口交易中的买卖双方受到地区、文化、语言的限制和影响,在交易中选用正确的沟通方式和方法,往往成为出口交易成功的关键因素。通常而言,商业交往中使用的沟通方法主要包括电传、传真、电话、电报和书信。企业出口交易的成功很大程度上取决于通过沟通而建立起来的企业形象。

出口部门——一个新的出口企业,或者有意进入海外市场的企业,在业务发展的初期阶段可能没有设立单独的出口部门。但是,一旦当出口经营发展到一定的规模或水平,建立一个独立的出口部门则是势在必行的了。尽管企业的规模、出口的产品、业务范围影响着企业出口部门的结构,但是最重要的因素在于面向客户的众多的管理职能部门。

出口报价——在进行了必要的出口市场调研以后,出口商应当确定其产品的合理的出口价格。出口商必须牢记,海外的买方是非常苛刻的,这是因为在他的面前有众多的、来自不同国家或地区的可供选择的产品。出口商各自提供着具有诱惑力的条件。在市场竞争白热化的今天,未来的出口商必须尽可能地保持其价格的竞争性。这意味着在开发某一海外市场的最初阶段,出口企业的商业利润可能是微乎其微的。在核算产品出口价格的时候,出口企业应当充分考虑出口产品的单位成本和利润。出口销售涉及许多费用。为了了解和掌握出口产品发生的全部成本情况,便于今后的成本管理,出口企业罗列所有的费用支出是非常必要的。每个国家、每个产品、每个出口企业产生的出口费用是不尽相同的。

价格条件——出口交易中使用着一些众所周知和喜闻乐见的价格条件。例如 CIF 纽约、FOB 上海。这些已经成为国际惯例的价格条件本身已经说明了买卖双方之间的有关交货的义务和责任。海外销售要求出口企业必须全面了解和掌握各种价格条件的含义。例如,一个 CIF 合同,卖方有义务支付货物的运费和运输保险费,并且要承担货物在装运港有效越过船舷以前的全部风险。在 FOB 合同项下,卖方必须将货物交到买方指定的船上,买方负担货物自越过船舷时起的全部风险和费用。

出口货物的运输——选择合适的运输方式对出口企业而言是一项非常关键的工作。他可以用费用最低廉的方法将货物运往出口市场。出口企业必须随时关注运输市场的发展和变化。各种运输方式都有各自的利弊。出口企业不论采用哪一种运输方式,都要结合合同中的交货条件一并考虑。这是因为运输方式和合同中使用的价格条件是密切相关的。

出口货物的运输保险——出口货物在运输途中可能遇到形形色色的风险,给有关当事人带来不同程度和不同性质的损失。进口商在收到货物以后,可能由于种种原因而拒绝付款或无力付款,这种后果严重影响着出口企业的经济利益。为了在风险损失发生以后保护有关当事人的经济利益,在出口交易中出口企业货物需要办理有关的货物保险。