

贸易商业计划书范文 3 篇

我国文化产业进展较其他国家相对滞后，版权贸易作为文化产品与服务贸易商业模式的一种，对于增加我国综合国力，进展对外贸易的多样性，具有举足轻重的作用。本文是我为大家整理的贸易商业方案书范文，仅供参考。

贸易商业方案书范文一：

一、 预算及建设方案

1. 资金投入：50-80万

投入地点：北京

出口地点：俄罗斯 欧洲

公司部门建设:营业部、产品部、企划部、财务部。 初期投入费用：租金 15 万-20万(办公厅约 150-200平米) 2. 3. 4. 5.

装修：2 万-5万

办公使用物品 3 万-6 万(含展厅展柜) 公司注册费用：5 万

周转资金：15 万-20万

二.外贸平台的建设

外贸平台的建设涉及以下领域：

1、 行政机关的注册、登记。包括工商、税务、海关、外汇局、商检局完成相关手续的办理;整个流程办理结束也许

2 个月时间。

2、外贸部门的组建。外贸部门作为一个团队，由于分工不同，一般由业务员，财会(负责核销、退税)、单证员，质检员组成。人员的数量依据业务量而定;在公司创业初期，由于业务量不大，可以一人多职，如业务员可以负责单证的处理。

3、 货运代理，快递公司的选择、确定。

从实际操作看，目前大多数外贸公司的相关业务都是托付中介公司来完成的，如货物的进出口报关，商品法定检验及办理货物运输保险，可以省时省事。但选择合适的中介公司对外贸公司特别重要;好的中介公司可以促进外贸业务的进展。选择中介公司基本要求应当是业务娴熟，专业学问强，服务效率高，收费合理。

由于外贸公司的日常邮件多，费用较大，选择合适的国际快递公司可以有效节省费用。通过对全球主要快递公司的考察，UPS 收费相对廉价(可以打折到 73%)，时间上也比较快，一般在 2-3 个工作日可以到达全球各地。唯一的缺点是货物的重量 由 UPS 在事后帐单中告之。

4、 公司形象的建立，如网站，产品规格、样品陈设

公司形象是开拓外贸业务时公司的“名片”，外商往往是通过企业形象来渐渐了解其将来合作伙伴的。一个有实力，让外商感觉可信任的公司，不仅可以加快合作的进程，而且

也有利于将来业务量的不断拓展。

如何建设公司外贸形象，可以由托付专业的网络公司、广告公司根据客户的旨意进行设计、策划，当然公司外贸形象的建设，也是逐步进展，不断完善的，不行能一步到位。

5、参与外贸行业协会，成为会员。

上海市外贸行业协会现有会员在 5000 家企业左右(包括浦东新区外贸协会)，外贸协会的主要功

能为企业供应市场最新动态，邀请相关主管部门，如海关、税务、商检、外汇局主管领导为企业进行培训、讲座，内容涉及国家最新外贸政策变化以及进出口操作实际留意事项等。由于外贸协会和政府的关系亲密，在企业遭受困难，由协会出面，有利于困难顺当解决;另外，随着国际贸易争端纷起，反倾销案件的增多，在外贸协会的组织下的主动应诉，据统计获胜的案件许多。

三. 公司部门作用

1、 营业部：主要负责外交及接单接待、销售、业绩等。

2、 产品部：主要负责产品管理及下单生产、探寻供应商交接沟

通、临时调配主要协作营运部运作。

3、 财务部：主要负责款项来往管控及催款、劳务酬劳核算公司

财务管理。

四. 运营模式及核算

投资股份比例为 100%，其中股东占 3 位，每人股份安排为 30%，其中 10% 为外商业绩嘉奖股，不授权股份，只做核算使用。

股份倍增折算：

股份倍增 10 倍。 $10 \times 100\% = 1000\%$ ，每人占 300%，其中 100% 为外商业绩嘉奖股。其嘉奖方式如下：

累积倍增方式：

你接单 8 万 开发 A、B、C、D 外商。其他 A、B、C、D 每人接单 8 万， $8 \times 5 = 40$ 万，你的利润： $40 \text{ 万} \times 0.9\% = 3 \text{ 万} 6 \text{ 千}$ — $[ABCD \times 0.3 = 2400] \times 4 = 9600$ 3 万 6 千— $9600 = 26400$ 是你真正的利润。加 0.2% 分红 = 你的股份收入

公司利润占比 3% 基本收入+5% 人员提成+2% 分红预算 = 毛利

净利 = 毛利—提成—公司费用

如：借外力合作无达到预期工作，请见公司职员运营明细方案。

五. 公司销售产品

出口产品：钢材、五金、

六. 出口流程

报价、订货、付款方式、备货、包装、通关手续、装船、运输保险、提单、结汇。

一、报价

在国际贸易中一般是由产品的询价、报价作为贸易的开头。其中，对于出口产品的报价主要包括：产品的质量等级、产品的规格型号、产品是否有特别包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等内容。

比较常用的报价有：船上交货、成本加运费、成本、保险费加运费等形式。

二、订货(签约)

贸易双方就报价达成意向后，买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商，双方协商认可后，需要签订《购货合同》。在签订《购货合同》过程中，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈，并将商谈后达成的协议写入《购货合同》。这标志着出口业务的正式开头。通常状况下，签订购货合同一式两份由双方盖本公司公章生效，双方各保存一份。

三、付款方式

比较常用的国际付款方式有三种，即信用证付款方式、TT 付款方式和直接付款方式。

1、信用证付款方式

信用证分为光票信用证和跟单信用证两类。跟单信用证是指附有指定单据的信用证，不附任何单据的信用证称光票

信用证。简洁地说，信用证是保证出口商收回货款的保证文件。请留意，出口货物的装运期限应在信用证的有效期限内进行，信用证交单期限必需不迟于信用证的有效日期内提交。

国际贸易中以信用证为付款方式的居多，信用证的开证日期应当明确、清晰、完整。中国的几家国有商业银行，如中国银行、中国建设银行、中国农业银行、中国工商银行等，都能够对外开立信用证(这几家主要银行的开证手续费都是开证金额的

1.5%)。

2、TT 付款方式

TT 付款方式是以外汇现金方式结算，由您的客户将款项汇至贵公司指定的外汇银行账号内，可以要求货到后肯定期限内汇款。

3、直接付款方式

是指买卖双方直接交货付款。

四、备货

备货在整个贸易流程中，起到举足轻重的重要地位，须根据合同逐一落实。备货的主要核对内容如下：

1、货物品质、规格，应按合同的要求核实。

2、货物数量：保证满意合同或信用证对数量的要求。

3、备货时间：应依据信用证规定，结合船期支配，以利于船货连接。

五、包装

您可以依据货物的不同，来选择包装形式(如：纸箱、木箱、编织袋等)。不同的包装形式其包装要求也有所不同。

1、一般出口包装标准：依据贸易出口通用的标准进行包装。

2、特别出口包装标准：依据客户的特别要求进行出口货物包装。

3、货物的包装和唛头(运输标志)：应进行仔细检查核实，使之符合信用证的规定。

六、通关手续

通关手续极为烦琐又极其重要，如不能顺当通关则无法完成交易。

1、属法定检验的出口商品须办出口商品检验证书。

目前我国进出口商品检验工作主要有四个环节：

○接受报验：报验是指对外贸易关系人向商检机构报请检验。

○抽样：商检机构接受报验之后，准时派员赴货物堆存地点进行现场检验、鉴定。 ○检验：商检机构接受报验之后，仔细讨论申报的检验项目，确定检验内容。并认真审核合同(信用证)对品质、规格、包装的规定，弄清检验的依据，确定检验标准、方法。(检验方法有抽样检验，仪器分析检验；物理检验；感官检验；微生物检验等)

○签发证书：在出口方面，凡列入〔种类表〕内的出口商品，经商检机构检验合格后，签发放行单(或在出口货物报关单上加盖放行章，以代替放行单)。

2、须由专业持有报关证人员，持箱单、发票、报关托付书、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本去海关办理通关手续。

○箱单是由出口商供应的出口产品装箱明细。

○发票是由出口商供应的出口产品证明。

○报关托付书是没有报关力量的单位或个人托付报关代理行来报关的证明书。○出口核销单由出口单位到外汇局申领，指有出口力量的单位取得出口退税的一种单据。

○商检证书是经过出入境检验检疫部门或其指定的检验机构检验合格后而得到的，是各种进出口商品检验证书、鉴定证书和其他证明书的统称。是对外贸易有关各方履行契约义务、处理索赔争、议和仲裁、诉讼举证，具有法律依据的有效证件，同时也是海关验放、征收关税和优待减免关税的必要证明。

七、装船

在货物装船过程中，您可以依据货物的多少来打算装船方式，并依据《购货合同》所定的险种来进行投保。可选择：

1、整装集装箱

集装箱(又称货柜)的种类：

(1)按规格尺寸分:目前，国际上通常使用的干货柜(DRY CONTAINER)有：外尺寸为 20 英尺 X8 英尺 X8 英尺 6 吋，简称 20 尺货柜；

40 英尺 X8 英尺 X8 英尺 6 吋，简称 40 尺货柜；及近年较多使用的 40 英尺 X8 英尺 X9 英尺 6 吋，简称 40 尺高柜。

20 尺柜：内容积为 5.69米 X2.13 米 X2.18 米，配货毛重一般为 17.5吨，体积为 24-26立方米。

40 尺柜:内容积为 11.8米 X2.13 米 X2.18 米，配货毛重一般为 22 吨，体积为 54 立方米。

40 尺高柜:内容积为 11.8米 X2.13 米 X2.72 米.配货毛重一般为 22 吨，体积为 68 立方米。

45 尺高柜:内容积为:13.58米 X2.34 米 X2.71 米，配货毛重一般为 29 吨，体积为 86 立方米。

20 尺开顶柜:内容积为 5.89米 X2.32 米 X2.31 米，配货毛重 20 吨，体积 31.5立方米. 40 尺开顶柜:内容积为 12.01米 X2.33 米 X2.15 米，配货毛重 30.4吨，体积 65 立方米。

20 尺平底货柜:内容积 5.85米 X2.23 米 X2.15 米，配货毛重 23 吨,体积 28 立方米. 40尺平底货柜:内容积 12.05米 X2.12 米 X1.96 米，配货毛重 36 吨，体积 50 立方米。

(2)按制箱材料分:有铝合金集装箱，钢板集装箱，纤维板集装箱，玻璃钢集装箱。

(3)按用途分:有干集装箱；冷冻集装箱(REEFER

挂衣集装箱(DRESS HANGER CONTAINER);
开顶集装箱(OPEN TOP CONTAINER);框架集装箱(FLAT
RACK CONTAINER);罐式集装箱(TANK CONTAINER).

2、拼装集装箱

拼装集装箱，一般按出口货物的体积货重量计算运费。

八、运输保险

通常双方在签定《购货合同》中已事先商定运输保险的相关事项。常见的保险有海洋货物运输保险、陆空邮货运输保险等。其中，海洋运输货物保险条款所承保的险别，分为基本险别和附加险别两类：

(1) 基本险别有平安险 (Free from Particular Average-F.P.A)、水渍险 (With Average or With Particular Average-W.A or W.P.A)和一切险(All Risk-A.R.)

三种。平安险的责任范围包括：由于海上自然灾害引起的货物全损；货物在装卸和转船过程中的整体灭失；由于共同海损引起的牺牲、分担和救助费用；由于运输船只触礁、搁浅、沉没、碰撞、水灾、爆炸引起的货物全损和部分损失。水渍险是海洋运输保险的基本险之一。按中国人民保险公司的保险条款，其责任范围除了担当平安险所列各项风险外，还担当恶劣气候、雷电、海啸、洪水等自然灾害的风险。一切险的承保保责任范围相当于水渍险和一般附加险的总和。

(2) 附加险别。附加险别有一般附加险和特殊附加险两

短量险、渗漏险、破损破裂险、钩损险、混杂沾污险、包装裂开险、霉变险、受潮受热险、串味险等。特殊附加险有战斗险、罢工险等。

九、提单

提单是出口商办理完出口通关手续、海关放行后，由外运公司签出、供进口商提货、结汇所用单据。

所签提单依据信用证所提要求份数签发，一般是三份。出口商留二份，办理退税等业务，一份寄给进口商用来办理提货等手续。

进行海运货物时，进口商必需持正本提单、箱单、发票来提取货物。(须由出口商将正本提单、箱单、发票寄给进口商。)

若是空运货物，则可直接用提单、箱单、发票的传真件来提取货物。

十、结汇

出口货物装出之后，进出口公司即应根据信用证的规定，正确缮制(箱单、发票、提单、出口产地证明、出口结汇)等单据。在信用证规定的交单有效期内，递交银行办理议付结汇手续。

除采纳应用信用证结汇外，其它付款的汇款方式一般有电汇(TELEGRAPHIC

TRANSFER(T/T))、票汇(DEMAND DRAFT(D/D))、信汇(MAIL TRANSFER(M/T))等方式，由于电子化的高速进展，现在汇款主要使用电汇方式。(在中国，企业出口享有出口退税优待政策)

国际市场开拓的前期投入

主要包括以下方面：

1、 国内外专业、综合性展会。费用包括摊位费、布展费、参展人

员交通、食宿费等。目前全国综合

性进出口商品展销会，集中在每年春季在上海进行的华交会，春季和秋季的广交会。由于参展企业数量众多，一般需要提前预定，才能有位置较好摊位。

2、 打样费用。打样的数量相对不大，但是打样样品的质量特别重

要，直接关系到后续大的定单。由

于打样不是大批量生产，往往产生原料的大量铺张，使得打样成本增加；假如客户要求打样的定单较多，累计费用也是一笔大的投入。对此，我们可以向客户预先收取打样费；待将来正式下定单后，我们可以视状况扣除该笔打样费用，这样对双方都有利。

3、 寄样费用。包括国内和国际部分，一般国内费用较低，也较少。本市国内快递业务的公司也较多，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/276055233044010142>