



Neusoft

东软应用型IT教育系列教材·电子商务类

电子商务与国际贸易

邓珊 牟丹 编著

东北大学出版社

东软应用型 IT 教育系列教材 · 电子商务类

电子商务与国际贸易

邓珊 牟丹 编著

东北大学出版社
· 沈阳 ·

图书在版编目(CIP)数据

电子商务与国际贸易/邓珊,牟丹编著. —沈阳:东北大学出版社,2006.7
ISBN 7-81102-291-5

I. 电… II. ①邓…②牟… III. 国际贸易—电子商务 IV. F740.4-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 086755 号

出版者:东北大学出版社

地址:辽宁省沈阳市和平区文化路 3 号巷 11 号

邮编:110004

电话:(024)83687331(市场部)

责任出版:杨华宁 责任校对:东方益群

责任编辑:郭朝晖 特邀编辑:李艳 李岩 封面/版式设计:王岩

印刷者:大连金华光彩色印刷有限公司

发行者:东北大学出版社

开 本:184mm×233mm 印张:17.5 字数:366 千字

版 次:2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-81102-291-5

印 数:1~2000 册

定 价:32.00 元(含光盘 1 张)

前言

随着国际互联网(Internet)的不断拓展和日益成熟,电子商务活动在世界各国兴起并得以迅猛发展,加快了经济贸易全球化的步伐,极大地改变了经济的增长方式,也将极大地改变世界贸易体制和经济格局。电子商务使国际贸易方式实现从传统的纸面贸易到数字化贸易的变革,对于扩大贸易机会、提高贸易效率、降低贸易成本,增强企业竞争力有着不可估量的作用。根据联合国贸易和发展会议的一份报告,全球 B2B 电子贸易年增速超过 50%。

从产业价值的角度来看,电子商务的真正主体和商务本质是电子贸易。我国从 20 世纪 90 年代年开始的“三金”工程建设,从现在的使用情况来看,完全是围绕电子商务搭建的一个完整的贸易环境,因此,电子商务绝不仅仅是简单的 B2B 和 B2C 等模式问题,更不是通常意义上大家所理解的做个网站发布信息与提交订单,很多深层次的复杂的业务流程和操作规范往往被大家忽视,造成对电子商务的狭义理解。因此,探索电子商务条件下的国际贸易应用具有重要的现实意义。

从电子商务专业建设的角度来看,教材一直是个大问题,起初是由各学科教材拼凑而成,后来陆续出版了一些系列教材,重点突出了网站建设、数据库、物流、网络安全、电子银行等知识,但高等院校电子商务本科系列教材、21 世纪高职高专电子商务系列教材却存在一个较大的知识缺口,那就是贸易。尽管目前 270 多所高校都在开设国际贸易课程,但都是从国际贸易专业照搬过来,采用的是国际贸易专业教材,是站在国际贸易专业角度来对待知识体系的,所以更多强调的是专业理论和规则。我们是否思考过:对于电子商务专业的学生来说,需要了解国际贸易的哪方面知识?从电子商务人才培养的全局出发来构建知识模块才是为学之道,因此,编写《电子商务与国际贸易》教材具有重要的理论意义。

本书以完整的电子贸易流程为主线,涵盖了网上交易磋商、网上签订合同、履行合同等主要知识模块,知识更新幅度较大,例如电子采购、电子报检、电子报关、网上核销与退税等,此外还介绍了关于软件出口的相关政策与规定,在所有业务流程的基础上,以一个 B2B 贸易平台实例作为课程的总结与延展。本书克服现有教材的缺点,将知识点融于业务操作的过程中,符合人脑对事物认知的规律,具有较强的科学性。教材采用图形用户界面,风格简洁,体例清晰,配以大量操作步骤的流程图,清晰地表述外贸电子商务的流程,具有很强的实用性,极大地做到所学即所用。

本书主要适用于全国各大中专院校电子商务专业的学生作为教材使用;全国各大中专院校经贸专业的学生作为教材使用;全国各大中专院校相关专业教师作为教参使用;外经贸从业人员作为学习和参考手册使用;IT 行业从业人员作为需求分析参考资料使用。

参加本书编写的人员及其分工为:邓珊负责本书整体思路和框架的拟定并编写了前言、第四章部分内容、第五章;牟丹负责第二章与第三章部分内容的编写与修订;王莉娜负责第三章与第四章部分内容的编写与修订;袁天月负责第二章的初稿编写;张耀负责第一章的初稿编写;宋卓平负责第四章部分内容的初稿编写;张益民负责第一章的修订与第六章的编写修订;秦燕参与初稿第四章编写。本书最后由邓珊、牟丹总纂定稿。

在编写本书的过程中,得到了各方面的帮助,感谢温涛教授、张伟教授、孙福权教授、刘慧老师对教材编写工作的大力支持;感谢海关、商检、保险、运输、国税等相关主管部门提供的咨询与指导;感谢东软股份高级副总裁荣新节老师、东软股份企业解决方案事业部总经理梅丛银老师、东软股份企业解决方案事业部项目经理胡发云老师给予本书的专业指导和建议;衷心感谢所有为本书做过贡献的人们。

由于作者水平有限,加之电子商务又是一门新兴的、快速发展的学科,理论与实践还存在一定差距,所以书中难免会存在缺点与需商榷之处,敬请广大读者与专家提出宝贵意见。

编者

2006 年 6 月

于东北大学东软信息学院

教学大纲

一、课程的目的、性质

本书主要适用于全国各大中院校电子商务专业的学生作为教材使用;全国各大中院校经贸专业的学生作为教材使用;全国各大中院校相关专业教师作为教参使用;外经贸从业人员作为学习和参考手册使用;IT 行业从业人员作为需求分析参考资料使用。通过在网上进行国际货物买卖实务的具体操作,能够快速了解电子贸易的基本流程和基本技巧,熟悉电子条件下国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式,为将来步入电子商务、物流等工作岗位打下良好基础。

二、课程教学重点

1. 交易磋商。掌握交易准备阶段的基本业务,具体如下:

第二章第三节:报价核算;

第二章第四节:发盘与接受。

2. 合同条款。掌握基本合同条款的签订,具体如下:

第三章第二节:商品条款;

第三章第三节:装运条款;

第三章第四节:保险条款;

第三章第五节:支付条款;

第三章第六节:附加条款。

3. 履行合同。了解履行合同中几个关键环节,具体如下:

第四章第一节:落实信用证;

第四章第六节:电子口岸报关;

第四章第七节:制单结汇;

第四章第八节:网上核销;

第四章第九节:网上退税。

三、课程教学的基本要求

将知识点融于业务操作的过程中,配以大量的案例练习和操作步骤流程图,从实用性出发,清晰地表述外贸电子商务的流程,努力做到所学即所用。

四、学时分配

建议每周 4 学时,各学校可结合本专业情况适当删减。

课程概述

本课程主要研究在电子商务条件下国际商品交换的具体过程,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。

本课程主要包括:

一、外贸电子商务概论,介绍外贸电子商务的产生与发展、外贸电子商务流程以及主要的交易平台;

二、网上交易磋商,介绍网上交易磋商的一般流程、报价核算、发盘和接受等内容;

三、签订合同,介绍电子合同和电子签名的基本概念,合同的主要条款及其注意事项等内容;

四、履行合同,介绍从落实信用证、电子采购、网上定舱、电子报关到网上核销退税等合同履行的流程;

五、软件贸易,介绍软件产品的概念、软件企业的认定、我国软件出口的现状 & 软件出口管理等相关规定;

六、B2B 电子贸易平台建设,依托完整的电子贸易业务流,采用面向对象的方法进行分析、设计与实现,为相关专业课的学习提供接口。

培养目标

1. 目标岗位

- 外贸业务员/国际贸易人员/外贸跟单员；
- 贸易单证操作员/单证专员；
- 报关员、报核员；
- 报检员。

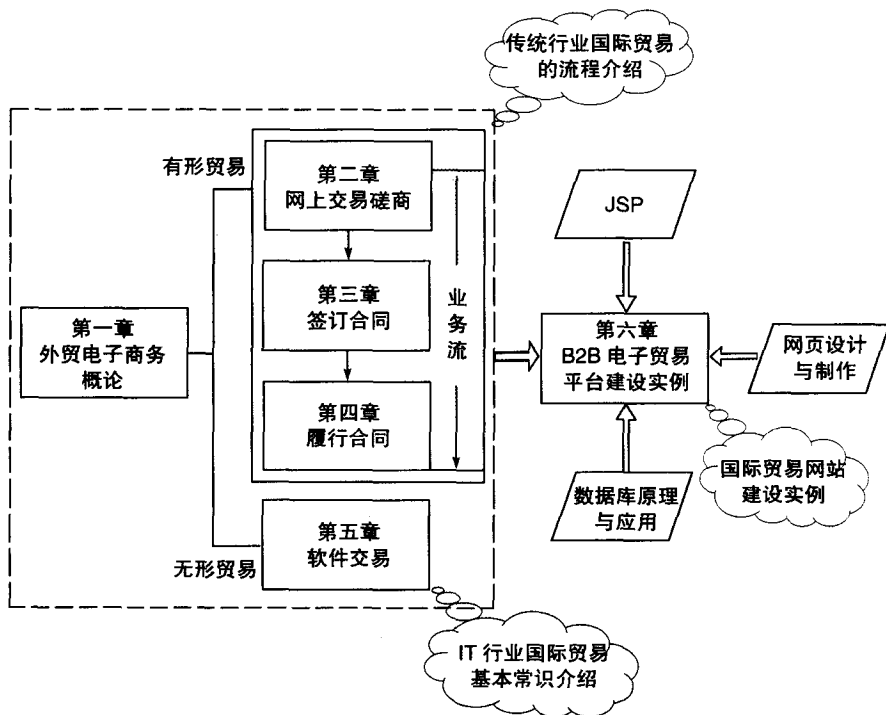
外贸业务员、国际贸易人员、外贸跟单员的工作侧重于国际贸易整个流程的操作与管理；贸易单证操作员、单证专员的工作侧重于信用证开证和收证初审，收单和制单的初审和制作，交单等单据结算的全过程执行和跟踪；报关员和报核员的工作侧重于进出口货物的报关和核销业务；报检员的工作侧重于进出口货物的报检业务。

2. 目标岗位技能要求

- 熟悉外贸流程；
- 具备熟练的英文听说读写能力；
- 具备优秀的谈判技巧及良好的沟通能力；
- 能够通过阿里巴巴、Google 等电子商务网络平台和网上即时通讯工具操作国际贸易业务工作；
- 精通信用证及相关知识；
- 熟悉和掌握海运进出口报关操作环节和操作方法，熟悉企业电子账册报关操作系统，具有报关证和报核证；
- 报检员需要具有报检员证；
- 具备良好的沟通、协调技巧，有团队合作精神。

Roadmap

按章节对全书知识进行路由：



目 录

教学大纲	III
课程概述	IV
培养目标	V
Roadmap	VI
第一章 外贸电子商务概论	1
第一节 电子商务的概念与特征	1
第二节 外贸电子商务的产生与发展	4
第三节 外贸电子商务的流程	5
第四节 主要国际贸易平台简介	8
第二章 交易磋商	14
第一节 交易磋商的一般流程	14
第二节 建立业务关系	15
第三节 出口报价核算	19
第四节 发盘	26
第五节 出口还价核算	29
第六节 接受	32
第七节 合同的签订	37
第三章 合同条款	40
第一节 电子合同	40
第二节 商品条款	43
第三节 装运条款	56
第四节 保险条款	63
第五节 支付条款	74
第六节 附加条款	91
第七节 电子签名	98
第四章 履行合同	101

· II · 电子商务与国际贸易

第一节	落实信用证	101
第二节	电子采购	104
第三节	网上订舱	110
第四节	电子报检	117
第五节	网上投保	128
第六节	电子口岸报关	132
第七节	制单结汇	138
第八节	网上核销	152
第九节	网上退税	161
第五章	软件贸易	171
第一节	软件企业的认定	171
第二节	我国软件出口的现状	177
第三节	软件出口的管理	181
第六章	B2B 电子贸易平台建设实例.....	184
第一节	系统需求分析	184
第二节	系统设计	194
第三节	系统实现	204
第四节	软件测试与维护	212
参考文献		216
附录		218
附录 1	联合国国际货物销售合同公约	218
附录 2	国际贸易出口流程图	268

第一章 外贸电子商务概论

第一节 电子商务的概念与特征

一、电子商务的概念

电子商务是一个新生事物,相对来说历史还比较短,对其涵义界定尚在研究商榷之中。各国政府、学者、企业界人士等从不同的给角度电子商务定义。借鉴这些定义,对全面了解和把握电子商务的本质大有裨益。

1. 世界电子商务会议的定义。国际商会 1997 年 11 月在法国巴黎举行了世界电子商务会议(THE WORLD BUSINESS AGENDA FOR ELECTRONIC)。在这次会议上,关于电子商务是这样阐述的:电子商务(ELECTRONIC COMMERCE),是指对整个贸易活动实现电子化。从涵盖范围方面可以定义为:交易各方以电子交易方式而不是通过当面交换或直接面谈方式进行的任何形式的商业交易;从技术方面可以定义为:电子商务是一种多技术的集合体,包括交换数据(如电子数据交换、电子邮件)、获得数据(共享数据库、电子公告牌)以及自动捕获数据(条形码)等。

2. 欧洲议会的定义。欧洲议会对电子商务的定义是:电子商务是通过电子方式进行的商务活动,它通过电子方式处理和传递数据,包括文本、声音和图像。它涉及许多方面的活动,包括货物电子贸易

和服务、在线数据传递、电子资金划拨、电子证券交易、电子货运单证、商业拍卖、合作设计和工程、在线资料、公共产品获得。它包括了产品(如消费品、专门设备)和服务(如信息服务、金融和法律服务)、传统活动(如健身、体育)和新型活动(如虚拟购物、虚拟训练)。

3. 专家学者的定义。美国学者瑞维·卡拉科塔和安德鲁·B.惠斯顿在专著《电子商务的前沿》中对电子商务是这样描述的:广义地讲,电子商务是一种现代商业方法。这种方法通过改善产品和服务质量、提高服务传递速度,满足政府组织、厂商和消费者的降低成本的需求。这一概念也用于通过计算机网络寻找信息以支持决策。一般地讲,今天的电子商务通过计算机网络将买方和卖方的信息、产品和服务联系起来,而未来的电子商务者可以通过构成信息高速公路的无数计算机网络得到一条将买方和卖方联系起来的信息。

4. 我国电子商务安全证书管理中心的定义。位于我国上海市的电子商务安全证书管理中心对电子商务的概念是这样表述的:电子商务是指采用数字化电子方式进行商务数据交换和开展商务业务活动。电子商务(EC)主要包括利用电子数据交换(EDI)、电子邮件(E-MAIL)、电子资金转账(EFT)及 INTERNET 的主要技术在个人间、企业间和国家间进行无纸化的业务信息的交换。

5. IT(信息技术)行业的界定。IT(信息技术)行业是电子商务的直接设计者和设备的直接制造者。在国际上,很多公司都根据自己的技术特点给出了电子商务的定义。尽管这些定义不尽相同,甚至差别还很大,但总的来说,无论是国际商会的观点、还是 HP 公司的 E-WORLD、IBM 公司的 E-BUSINESS,都认同电子商务是利用现有的计算机硬件设备、软件设备和网络基础设施,通过一定的协议连接起来的电子网络环境进行各种各样商务活动。

二、电子商务的特征

在全球范围,电子商务通过各地的计算机网络进行并完成各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动。电子商务已经开始改变人们的各种传统贸易活动,无论是内容上、形式上,还是在观念上。目前,相对于传统商务和 EDI 商务而言,电子商务已经表现出以下一些突出的特征:

1. 结构性特征。电子商务是一个复杂的系统。从技术业务角度看,它涉及电子数据处理、网络数据传输、数据交换和资金汇兑等技术;从管理系统角度看,在企业的电子商务系统内部又有导购、定货、付款、交易与安全等有机地联系在一起的各个子系统;从商务流程看,在交易进行过程中要经历商品浏览和订货、销售处理和发货、资金支付和售后服务等环节;从电子商务的参与者角度看,这是一个由消费者、厂商、运输、报关、保险、商检和银行等不同参与者通过计算机网络组成的一个网络结构。电子商务系统就

是这样一个复杂但却有序的综合系统,其各个部分相互作用,相互依赖,协同处理,形成一个相互密切联系的连接全社会的信息处理大环境。在这个环境下,简化了商贸业务的手续,加快了业务开展的速度,最重要的是规范了整个商贸业务的发生、发展和结算过程,从根本上保证了电子商务的正常运作。

2. 动态性特征。电子商务打破了传统贸易受时空制约的模式,只要愿意可以进行全天候的业务,增加了业务机会。电子商务交易网络是一个不断更新的系统,每时每刻都在进行运转。网络上的供求信息在不停地更换,网上的商品和资金在不停地流动,交易和买卖的双方也不停地变更,商机不断地出现,竞争也在不停地展开。正是这种物质、资金和信息的高速流动,使得电子商务具有了传统商业所不可比拟的强大生命力。

3. 社会性特征。电子商务不仅仅涉及信息技术和贸易业务,除了应用各种有关技术和其他系统的协同处理来保证实现商品网上交易外,还涉及许多社会性的问题。例如商品和资金流转的方式变革;法律的认可和保障;政府部门的支持和统一管理;公众对网上电子购物的热情和认可等。所有这些问题全都与社会有关,并非哪一个企业或者一个领域就能解决,这需要全社会的热情、兴趣和努力,电子商务所带来的优越性才能最终体现。

4. 层次性特征。电子商务的层次性是这样的:从宏观角度看,电子商务分为一般、国内、国际等不同的级别。任何个人、企业、地区和国家都可以建立自己的电子商务系统,这些系统的本身都是一个独立的、完备的整体,都可以提供从商品的推销到购买、支付全过程的服务。但这样的系统又是更大范围或更高一级的电子商务、系统的一个组成部分。从系统的功能和应用的难易程度也可对电子商务进行分级,较低级的电子商务系统只涉及基本网络、信息发布、产品展示和货款支付等,各方面的要求较低;而用于进行国际贸易的电子商务系统不仅技术要求高,而且要涉及到税收、关税、合同法以及不同的银行业务等,相对比较复杂,应用层次也高。

5. 便利性特征。客户通过 Internet 网上的浏览器,可以足不出户地看到商品的具体型号、规格、售价、商品的真实图片和性能介绍,如果借助多媒体技术甚至能够看到商品的图像和动画演示和听到商品的声音,客户和消费者能有一种置身于商场身临其境的感觉。因此在网上购物对客户和消费者具有趣味性和吸引力,另外还可以减少路途

的劳累和拥挤。

第二节 外贸电子商务的产生与发展

20 世纪 70 年代以来,伴随着电子计算机的推广和应用,商品流通信息化作为带动流通领域技术进步的主流,引发了规模宏大的流通革命。从世界范围看,经济贸易的发展已经超越了国界的限制,大市场、大流通已成为世界经济贸易发展的趋势。这场革命对整个世界经济的发展起到了很大的促进作用。同时,随着世界经济贸易全球化和一体化步伐的加快,流通国际化的程度日益加深。流通的现代化和流通的国际化紧密联系,互动发展。

当前,国际贸易正在发生深刻的变化,主要是贸易模式从传统贸易向网络贸易转化,这种全新的贸易形式与传统贸易相比,表现出完全不同的特性:

1. **国际贸易时空发生变化。**传统的国际贸易,对贸易双方来说,产品的营销、谈判、订货、销售、分发、支付等贸易流程的商务活动,往往分别被分割在不同的场所和不同的时段进行,而网络国际贸易则把这些贸易商务活动集中在网上进行,即进行网上营销、网上谈判、网上订货、网上销售、网上分发、网上支付等组成的网上国际贸易商务,这样使得传统国际贸易发生了实物运行与网络商务运行相结合的网上国际贸易的新变化。网络贸易迅速、快捷、费用低、信息量大。在网上,人们可以看到实物照片和录像资料,企业能够不受时间与地域限制,买卖双方可以在网上展开询价,谈判等商务活动,实现网上销售或订货,与供应商、批发商和零售商直至最终用户建立密切的关系。这种通过计算机和网络来处理业务文件的技术,可大大提高商贸文件的传输速度,降低交易成本,提高产品的市场竞争力,从而带来巨大的社会和经济效益。

2. **国际贸易主客体发生很大变化。**国际贸易的主体是买方和卖方,买卖双方寻找信息,获得信息及根据信息进行决策的流程和方式由于因特网的介入都发生了变化。网络国际贸易买卖双方可以跨越中间商直接沟通;而中间商也必须在新的网络市场中重新找准自己的位子。网络公司作为专门提供国际贸易的卖方和买方,可以从信息上操纵、联合更多的买主和卖主,使买卖双方对其产生一定的信息依赖。

国际贸易的客体是商品,传统贸易中的商品由消费品、工业品和服务等构成;作为网络贸易的客体,除了上述外还包括网络信息贸易,这其中重要的构成就是电子交换。还有在网络环境下,服务贸易也与传统的服务贸易有很大差别,如服务与生产和消费在时空上有一定分离,而传统的服务贸易的生产和消费在时空上是高度一致的。总之,国际贸易主客体的变化也促使其成为一种独立的新的贸易形式。

3. **国际贸易主体直接面对全球市场。**传统市场由于受到国界的限制,按地域它被分为国内和国外两个市场,这个界限很分明,国际性的产品或商务活动很大程度上受到

政府的直接干预;因特网打破了这种界限,网络贸易的市场范围与传统市场不同,它是全球的,无论哪个国家,从任何地方、采用何种联接方式都可以实现相同的效果,即进入全球市场。企业传统的发展轨迹一般是:先从国内市场做起、先立足于国内市场,之后再开拓国际市场。国际市场是国内市场经济活动的跨国界扩展和延续,而通过互联网进行的网上国际贸易使企业一开始就直接面对全球市场。

4. 经营管理方式发生了重大变化。在网络环境下,对贸易主体来说,信息较之于传统贸易环境充分。因此,资源和生产要素能够达到跨国界的最优配置,市场机制的作用在全球范围内得以充分有效的发挥。因特网提供的交互式网络运行机制,使贸易方式突破了传统贸易以单向物流为主的运作格局,实现了“四位一体”,即以物流为依托,资金流为形式,信息流为核心,商流为主体的全新战略模式,这种经营模式通过信息网络提供全方位、多层次、多角度的互动式的商贸服务。及时供货制度和“零库存”生产能够在网络环境下得以实现,网络使商品流动更加顺畅。信息网络成为最大的中间商,国际贸易中由进出口商作为买卖媒介的传统方式受到挑战,由原来信息不对称形成的委托—代理关系发生变化,贸易中间商、代理商和专业进出口公司的地位相对降低,这样引发了国际贸易中间组织结构的变化。

5. 国际信息贸易比重增长迅速。与传统的贸易以实物为主相比,网络贸易的对象还包括信息贸易,它一般表现在无形财产的许可与转让上,如计算机程序、游戏、书、音乐、各种图像以及各种可数字化的信息。与传统贸易相比,这类交易虽然也具有销售的特征,但销售的对象却发生了变化,呈现迅速增长的趋势。

第三节 外贸电子商务的流程

外贸电子商务是指企业通过利用电子商务运作的各种手段,所从事的国际贸易活动,也可称为国际电子商务。它的实质是现代信息技术所带来的国际贸易过程的电子化。它采用电子数据交换(EDI)、电子公告牌(BBS)、电子邮件、电子转账、安全认证等多种技术方式,以保证国际贸易过程的电子化。外贸电子商务较之一般的电子商务要复杂一些,涉及的业务环节也要多一些,多出的这部分业务环节,是由国际贸易的特殊性和经贸双方国家的主权要求所决定的。这部分业务的范围主要包括:进出口管理、海关、商检/安检、金融、保险和国际

运输等。

外贸电子商务通过网络进行,网络贸易主要涉及三个方面:信息、电子数据交换和电子资金转移。其交易可分为三个步骤:

第一步:交易前,做好交易前期准备工作。首先在互联网上发布信息,寻找交易机会,通过交换信息比较和选择交易对象,然后经过发盘、还盘等确定交易条件和价格,并签订贸易合同。

第二步:交易中,严格按照合同规定履行各种业务手续。合同签订后的贸易交易实现过程,涉及银行、商检/安检、税务、保险和运输等方面的电子交换,一定要一丝不苟。

第三步:交易后,双方办完各种手续,商品交付运输公司启运后,可以通过电子商务跟踪货物,银行根据合同依据提供的单证支付资金等。

很显然,整个贸易的过程都实现了电子化。企业的外贸电子商务一般从低级迈向高级要经历以下四个发展阶段:

第一阶段:收发电子邮件。企业通过网络传递和交换各种商务信息,实现企业内部信息与设备共享。

第二阶段:建立网页。企业在专业信息网上建立公司的网页,将自己的各种信息展示出来,不再是向每个个体发送电子邮件。与此同时,公司内部的工作流程和业务流程逐步实现自动化,企业内部网也随之建立,实现企业内部信息的发布与交流。

第三阶段:企业内部网与外部网联接贯通,工作流程不仅面向企业内部,也面向不同的外部企业。这个阶段更多的动态信息出现在网上,信息在网上互动交互,从而与外部建立快速的沟通渠道。

第四阶段:网络贸易应用阶段。将网络与贸易相关部门有效连接,实现网上电子数据交换,最终将传统贸易活动通过计算机网络加以实现。网络不仅被用来发布信息,实现在线交易,而且还实行贸易过程的网上管理。

下面以单个买方企业与单个卖方企业之间的一个完整的贸易过程为例,展示一下该过程中信息流、物流和资金流的流转轨迹。

一、谈判阶段

在买方与卖方之间:

- (1)买方向能够提供该产品的公司发询价单,询问有关商品的信息;
- (2)卖方收到询价单后向买方发报价单,列出商品的规格、价格等;
- (3)买方收到报价单后若不满意,可按自己的意愿进行还盘,开始新一轮谈判;
- (4)待双方条件都满意后,买方按所达成的条款向卖方发电子订单;
- (5)卖方接到电子订单后,向买方发销售合同,合同内容与订单相符;
- (6)至此,买卖双方达成贸易协定。卖方开始安排有关运输的事宜。