

国

际

贸

易

国际电子商务 操作实务

主编 朱光 余牧



GUOJI MAOYI YUNZUO

CONGSHU

运

作

GUOJI
DIANZI SHANGWU
CAOZUO SHIWU

39

人



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

国际贸易运作丛书

国际电子商务操作实务

主 编 朱 光
 余 牧

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP)数据

国际电子商务操作实务 / 朱光, 余牧主编, —北京:
中国商务出版社, 2004.2
(国际贸易运作丛书)
ISBN7-80181-212-3
I. 国... II. ①朱... ②余... III. 国际贸易—电子
商务 IV. F713.36
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 006523 号

国际电子商务操作实务

国际贸易运作丛书

主编 朱光 余牧

中国商务出版社出版

(原中国对外经济贸易出版社)

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010-64269744 (编辑室)

010-64245984 (发行部)

网址: www.cctpress.com

Email: cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

中国农业出版社印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本

8.125 印张 211 千字

2004 年 4 月 第 1 版

2004 年 4 月 第 1 次印刷

印数: 5000 册

ISBN 7-80181-212-3

F·681

定价: 22.00 元

序

加入世界贸易组织给中国经济带来机遇的同时也带来了挑战。而我国的进出口行业(即外贸行业)作为与世界经济沟通的窗口,更明显地感受到国内对继续发展对外贸易的迫切需要,同时也感受到了来自外国竞争对手的压力。在激烈的贸易比拼中,我们要吸取以往的教训,发挥自己的优势,寻找差距,以期实现自身发展,与时俱进。

电子商务随着信息通信科技的发展而日渐普及化,全球网络的发展改变了世界既有实体商务体系的面貌。由于电子商务具有跨国界的特性,配合全球自由贸易体系逐渐成形,在可预期的未来,全球网络势将对全球贸易体系产生巨大影响,透过全球网络来进行跨国境的信息交换、采购、付费、通关,乃至电子商品的流通等,亦将成为未来国际贸易的主流。

国际电子商务是电子商务的重要应用之一,据世界贸易组织估计,2002年,通过网络进行的国际贸易约占世界贸易总额的10%~15%。电子商务使传统国际贸易的运行方式发生了巨大改变。这主要表现在:一是在营销中,网络平台拓展了信息渠道,增加了企业和客户的互动性;二是网上贸易洽谈和文书的网上流通提高了贸易谈判的效率;三是电子商务平台把所有服务商整合在一起,简化国际贸易履约过程的复杂性;四是商检和报关的大部分工作可以在网络上进行,数据可以直接从数据库中提取并实时传送给有关部门。

电子商务是一种从事商务活动的手段。根据世界贸易组织电子商务专题报告的定义,电子商务就是“通过电信网络进行的生产、营销、销售和流通活动,它不仅指基于因特网上的交易,而且指所有利用电子信息技术来解决问题、降低成本、增加价值和创造商机的商务活动,包括通过网络实现从原材料查询、采购、产品展示、

订购到出品、储运以及电子支付等一系列的贸易活动。”

电子商务的出现与发展已对传统的国际贸易构成了巨大的挑战,它使得国际贸易方式实现从传统的纸面贸易到数字化贸易方式的转化。电子商务用 EDI(电子数据交换)动摇了传统国际贸易的纸面文件的基础,简化了贸易程序,减少了贸易环节,从而大大提高了贸易效率,降低了贸易成本。电子商务下的国际贸易方式又可以分为两种。一种是从贸易的洽谈到成交直到最后贸易标的物的转让与货款的结算均通过因特网进行的贸易,称为在线交易(on-line trade),包括一些无形商品,如技术、服务等等的交易;另一种称为离线交易(off-line trade),这类贸易不能完全通过网络进行,而必须与传统的货物运输与保管相结合。如果从事国际贸易的企业具备了电子公司的功能,就能快捷地获取商业情报与信息,加强与客户的双向沟通,增强在国际贸易中的竞争能力。由于电子商务用电子数据代替了纸面单证,减少了贸易环节,从而使得传统国际贸易方式下由纸面单证的制作、传递、修改、保存而引起的一系列费用得到节约,EDI 将大大降低贸易成本。在 EDI 普及的情况下,国际贸易运输也不再是单一方式的运输,而必须将仓储、运输等密切结合起来,形成电子商务下的国际贸易综合物流。运用信息网络对整个国际贸易运输过程进行综合管理,提高综合物流每一个环节链的效率和服务水平,更好地满足客户的要求,同时降低库存、联运等综合物流各环节的成本。

虽然技术的发展已经使得国际电子商务获得了蓬勃的发展,但是企业在从事国际电子商务时还应该注意一些问题,包括电子信息的安全问题、电子单证的保护问题、电子合同的法律地位问题、电子交易的资信问题、外部网络资源的整合问题。虽然目前电子商务还存在着各种问题,但是,外贸企业应该看到,国际电子商务是势在必行的趋势,我国外贸企业要紧紧抓住国际电子商务这个机会,发展壮大自己的企业。

本书的主要内容是向读者介绍如何在电子商务系统下,利用其基础模块(如 ERP 系统等)进行对外贸易作业。本书将按照外贸运

作的具体步骤加以详细实例图解,加强加深读者对国际电子商务的了解和认知。其中多以五矿公司的专案实例作为全书实例的基础,旨在从进出口行业的个体实例为读者作直观全面的阐述,从而使读者对电子商务形式下进行进出口贸易运作的 ERP 系统有所了解,以便举一反三,准确掌握未来国际电子商务运作的主导模式及发展方向,为我国在国际市场竞争中取得贸易主导地位,赢得更多贸易优势作知识储备。

由于作者学识有限,本书难免存在不足之处,欢迎业内人士及广大读者批评指正。

朱 光

2004 年 2 月

阅读指南

本书主要面对外贸行业中想要构架自己公司的信息化系统和电子商务系统或者通过电子商务系统做生意的人员。

本书在第一章、第二章对电子商务的现状和概念做了阐述,如果读者已经有了电子商务的知识和初步的概念,可以粗略的看看第一章的内容,而第二章的内容就可以完全略去。

本书的第三章到第八章描述了达成一个商业目标的具体步骤。

- 1.第三章阐述的是如何通过网络利用各种手段找到商业机会;
- 2.第四章阐述的是在得到商业机会以后如何得到客户信息并进行商务谈判;
- 3.第五章阐述的是在商务谈判结束后,如何签订合同及制作合同;
- 4.第六章阐述的是在和客户进行交易时可能用到的单据类型;
- 5.第七章阐述的是和客户之间的资金处理和资金管理方式;
- 6.第八章阐述的是国际贸易运输方式,ERP软件的仓储管理。

通过阅读这六章的内容,希望读者能够对如何通过企业信息化系统和电子商务系统进行交易有一个初步的认识。

本书的第九章对我国外贸行业电子商务宏观情况进行了阐述。

本书不求面面俱到,只求能给读者一个宏观的概念和一些具体应用方面的小知识。

目 录

第一章 电子商务现状	(1)
第一节 2000-2001 年网络泡沫破灭	(1)
第二节 电子商务复苏	(5)
第三节 SARS 中再看电子商务	(8)
第二章 国际电子商务概论	(11)
第一节 电子商务概论	(11)
第二节 电子商务发展历程及技术支持	(21)
第三节 电子商务的技术基础	(26)
第三章 寻找和发布商机	(47)
第一节 传统模式	(48)
第二节 电子商务模式	(50)
第四章 商务谈判	(63)
第一节 商务谈判的前期准备工作	(63)
第二节 商务谈判	(73)
第五章 签订商务合同	(81)
第一节 商务合同的签订程序	(81)
第二节 商务合同的主要组成部分	(82)
第三节 商务合同的基本条款	(84)
第四节 一般商务合同模板	(109)
第五节 外贸 ERP 系统中的合同管理	(121)
第六章 单证	(131)
第一节 主要进出口单据	(131)
第二节 主要进出口结付汇单据	(135)

第三节 外贸 ERP 系统出口单证管理	(144)
第七章 资金管理	(149)
第一节 业务付款通知单制作	(149)
第二节 业务付款通知单确认	(151)
第三节 收款通知单制作	(156)
第四节 收款通知单确认	(156)
第五节 业务、财务一体化	(161)
第六节 信用证有关内容详解	(161)
第八章 国际贸易物流	(168)
第一节 货物运输	(168)
第二节 入库(仓储)管理	(174)
第三节 出库(仓储)管理	(183)
第九章 我国电子商务宏观环境和外贸行业	
电子商务趋势	(193)
第一节 我国电子商务宏观环境分析	(193)
第二节 外贸行业电子商务发展趋势	(197)
附录一 金网外贸 ERP 系统	(202)
附录二 金网外贸 ERP 系统简明操作手册	(210)
参考文献	(246)

第一章 电子商务现状

本章要点

1. 2000—2001年网络泡沫的破灭
2. 电子商务复苏的原因
3. SARS中的电子商务

第一节 2000—2001年网络泡沫破灭

20世纪90年代中期，随着电脑和因特网(Internet)的普及，电子商务浪潮开始出现并蓬勃发展，而在美国的NASDAQ，随着人们对网络无限的美好前景的想象，电子商务股、电信股等和网络沾边的股票都成了市场的宠儿，NASDAQ指数在2000年3月也飙升到了5132的最高峰，几个主要和电子商务相关企业的市值超过了众多的老牌企业，众多的企业和个人进入这个行业淘金，20多岁的亿万富翁层出不穷，看起来电子商务的前景一片光明。

然而，电子商务的狂欢宴会刚刚开始即告结束：2000年5月欧洲资金最雄厚（1.5亿美金）的电子商务网站BOO.COM宣布倒闭，它被收购时仅值37万美元。而这仅仅是一个开始，以此为起点，网络的泡沫开始破灭，NASDAQ指数也开始像瀑布一样下降了，代表新经济的纳斯达克股指数从2000年3月份的最高峰5132点跌至12月29日2470.52点，年底收盘股票总市值只有5千多亿美元，只相当于3月狂潮时思科公司的股票总值。截止到2000年年底，美国有375家网络公司倒闭。

前美林分析师布洛杰特在1998年12月一夜成名，因为他成功

地预测了当时股值为240美元的亚马逊股票将飙升到400美元，而其他很多分析师认为亚马逊股票已经没有升值的可能性了，这也包括被布洛杰特取代的前美林分析师乔纳森·科恩，乔纳森·科恩预计亚马逊股票最多升值不超过50美金。布洛杰特成为华尔街的宠儿，2000年，布洛杰特被《机构投资者》杂志评选为当年的头牌分析师，他的分析常常被财经记者援引，他自己也在美国全国广播公司CNBC节目中频频亮相，大力推荐其负责跟踪的20多种股票。在网络泡沫破灭后，布洛杰特不是休业就是摘牌，最终布洛杰特在得到200万美金的赔偿后离开了美林公司，但是因为其推荐的股票令许多客户蒙受巨大的经济损失，他面临众多的官司。

如果说，2000年是“网络泡沫”破灭的一年，那么2001就是整合之年，在经济利益为先的情况下，网络的梦想被现实所取代。在2001年生存下来的电子商务和网络相关企业，考虑的更多的是如何实现盈利，但是，2000年的余威仍在，数以百计的“.com”公司宣布破产，从eToy.com到DrKoop.com。其中最令人吃惊的是，美国历史上最大的破产案——安然宣告破产案中，该公司以EnronOnline.com在因特网上大胆从事能源交易两年，直到无法承受投资错误及会计舞弊的压力终于爆发。

2000年和2001年对于电子商务和网络相关的企业来说，是多灾多难的一年。

另一个和网络息息相关的行业——电信业也被认为是下一个泡沫的来源，2002年的一期《财富》杂志发表专栏作家杰弗里科尔文《电信：比网络更大的泡沫》一文，认为紧随网络泡沫的破灭，电信业的灾难降临，而从股票的走势看也确实是这样。

在网络泡沫时代，在电子商务和网络的美好前景中，数据通信的速度可以在每两到三个月的时间里就能增长一倍，在这种类

似于摩尔定律的数据通信发展定律的鼓动下，全世界的电信公司都开始盲目地投资光纤电缆。而这一巨大的工程在过去五年内耗资约4万亿美元，其中至少一半来自于贷款。而美国经济的总产值（也是迄今为止世界上最大产值）也不过在10万亿美元左右，可以想象得出投资额的巨大。

2002电信业步入了电子商务和网络的后尘，据统计，美国电话电报公司（AT&T）、世界通信公司（WorldCom），朗讯（Lucent）、JDSUniphase、北方电信（Nortel）和其他许多公司的市值与最高值相比已经下降了大约2.5万亿美元。仅2001年一年，电信业就裁减了50万名员工。相比之下，网络公司的币值只蒸发了不到1万亿美元。

美国著名并购专业资讯网webmerges.com总结了网络泡沫破灭留下七大经典教训，也许对网络行业人士有所借鉴。

1. 凡事不可操之过急

投资者投资网络业时最大失误就是错误地估计了市场对因特网的接纳速度。这种错误的估计导致风险投资商和普通投资者争先恐后闯入网络业，而过度投资必然不可避免地引发泡沫破灭。当时谁都以为网络业与众不同，其实这是不可能的，事物的发展都是一个循序渐进的过程。

2. 新经济取代不了旧经济

历史告诉我们，新产品不可能取代现有的一切，它需要时间为消费者所接受，并最终拥有自己的市场。可惜，当初的网络企业及其投资者均没能认清这一点。如果他们从历史得到启发，遭受的损失可能就少多了。

3. 新产品营销时机很关键

不少企业开发出了很好的产品，但是由于时机不成熟，结果反遭失败。比如数字娱乐业就是一个极好的例子，Icebox.com、数

码娱乐网络等公司都开发了非常好的产品，但是由于不具备宽带条件，它们的产品遭到了市场的冷遇。

4. 免费经营并非真正经营之道

网络热刚兴起那阵子，企业一窝蜂地搞免费经营，指望“靠广告挣钱弥补损失”。事实已经证明这种免费经营模式是靠不住的。企业经营必须以追求利润最大化为目标，自古以来莫不如此。

5. 投资高不一定能造就大企业

风险投资商面对网络公司一掷千金，在前两年是一个非常常见的现象。这些风险投资公司为了快见成效，不惜持续追加投资和提高投资回报目标，结果自然是应了“欲速则不达”这句老话。事实证明，一些网络公司如果接受的投资相对少一些，经营情况反而会好一些。

6. 两条战线作战难以确保成功

不少企业在实际经营当中，消费者资源和销售商资源都不放过，B2B交易网站通常就属于这种类型。其实，同时开发这两类资源是需要大量资金的，许多企业最后就是因为资金短缺而走上倒闭之路。

7. 预测工具需要改进

上面提到网络泡沫破灭与企业的经营上掌握时机不准有着密切联系，这从一个方面说明我们需要更加精确的预测工具对一个行业的未来发展进行预测，以避免今后再犯类似错误。我们现在拥有数十年技术进步所积累的数据，拥有对这些数据进行分析的能力，又有历史经验可资借鉴，现在确实是从网络泡沫中吸取教训的时候了。

在中国，电子商务和网络行业因为历史和基础设施的原因，落后于国外发达国家近一两年，也不知道应该说这是幸运还是不

幸，因为在国外电子商务已经比较成熟和蓬勃发展时，中国的各个电子商务企业才进入了这个行业，当中国的电子商务企业想要去NASDAQ上市时，网络的泡沫已经开始破灭，迎接他们的是一个回归理性的市场。中国的电子商务企业因为滞后而逃过一劫，在它发展的初期便可以汲取国外发达国家已经比较成熟的商业模式和成熟的技术；在它还没有来得及盲目膨胀时，便遇到了国际上电子商务行业的理性回归。前车之鉴后事之师，中国的电子商务企业因此而有了一个理性的行业思考空间。

第二节 电子商务复苏

读者应该看过很多有关电子商务方面的文章，但是是否发现一个问题，从来没有一篇文章否认过电子商务的用途和网络对人们生活的影响，而对于电子商务的商业模式、类型、用途和盈利模式等问题却讨论的不够深入。

经过2001年的理性回归，这个行业的企业已经从刚开始的吸引眼球经营模式转到了为客户提供切实的服务来吸引客户消费的经营模式；也从那种烧钱模式转变到了真正考虑如何能够盈利。通过这种理性的回归，使这个行业从2002开始慢慢地正常发展并复苏。

案例

网易公司宣布2003年第一季度业绩良好与上季度相比收入继续增长23.2%，毛利率达到77.9%，每股（美国存托凭证）净利润0.27美元（基本），2003年10月27日网易股值 64.55美金。

现在几乎所有的电子商务和网络相关企业都在考虑自身的核

心竞争力和盈利点，而我们也看到了很多有名的电子商务企业开始盈利。中国化工网、中国联合钢铁网等电子商务公司纷纷盈利，阿里巴巴等企业的收入大幅增长，预示着电子商务在经历了酝酿、高潮、泡沫破灭之后，开始进入健康发展的阶段。

在国内，主要的B/C电子商务企业都在寻找自己的盈利模式，新浪、搜狐、网易利用短信实现了盈利；网易还开发了自己的网络游戏；卓越网利用其精选品种、大量采购和优质服务的商业模式近来成功地融资5200万元。这些都标志着电子商务在中国已经进入了良性发展的道路。

近来笔者在网上看到一篇文章，讲到电子商务网站三大门槛没有太多转变，文章提到了三个问题：支付方式不能适应电子商务的发展；7000万网民100万用户，而且新增用户放缓；并非所有的产品都适合电子商务。这篇文章描述了现实的情况，但是笔者认为就整体趋势而言，整个电子商务是持续发展的。首先经过几年中大量电子商务广告的投入，无形中教育和培养了市场，市场对于电子商务的认知率越来越高。这点可以从卓越网几年的收入情况来了解。笔者自己也通过电子商务网站订购了超过5000元的物品，电子商务购物也成为了平常购物的必要手段。另外一个方面，在2000年中国能够进行网上交易的信用卡和银行卡屈指可数，但是现在几乎所有主要的银行都推出了能够进行网上业务交易的信用卡。支付手段的多样化，必将促使整个电子商务网上支付方式简单易用。

案例

卓越网的销售额，2000年为1200万元，2001年5700万元，2003年1-9月其收入已经突破了1.05亿元。

从现在市场的表现，我们可以得到一些提示：

1. 个人消费者的电子商务将持续发展

国际电子商务大会

2003年9月12-14日, 第七届中国国际电子商务大会在北京国际会议中心召开。来自政府机构和企业界的人士普遍认为中国电子商务存在突出问题。信息产业部副部长奚国华说, 这些问题是“不容忽视”的。他总结中国电子商务存在的主要问题包括: 企业信息化建设滞后, 难以适应开展电子商务的要求; 物流系统现代化、信息化程度不高, 成为阻碍电子商务发展的重要因素; 标准不统一和没有标准, 影响电子商务数据交换和传递; 相关政府部门缺乏沟通与协调, 导致一些重点难点问题得不到及时解决。此外, 奚国华认为, 在电子商务的政策法规、在线支付、网络安全、人才建设等方面也都存在一些深层次的矛盾和问题。

在国内, 庞大的消费者需求(7000万网民)和企业热情继续支撑着电子商务事业。一些专门的面对消费者的网站继续发展, 其中就包括“卓越”、“当当”、igo5等直接面向最终消费者的网站; 而随着市场和配套设施的逐步完善, 7000万网民中会有更多的人员进入网络消费者的行列。

2. 企业电子商务乘风起航

经过几年的市场宣传和培养, 国内企业对企业信息系统和网络应用已逐步接受并进入了实用阶段。笔者所在的行业就是面向企业信息化系统的, 我们在近年的实施过程中, 发现国内企业无论是在对企业信息系统的了解程度上还是在迫切程度上都超过了以往, 我甚至听见一个公司的老总这样说过: 如果你的合同和需要报批的文档不通过信息系统给我, 我是不会批的。而实际上在这家企业实施企业信息化系统时, 这位老总也给了我们持续的

支持。

在企业内部,企业信息化系统逐步成熟以后,对于企业间的电子商务也有了迫切的要求,通过网络营销和发布消息已经成为了各个企业的共识,这也就是国内电子商务企业能够实现盈利的原因。

3. 电子政务推动电子商务的发展

在政府部门利用网络信息化技术方面,我们看到,2002年为政府上网年,2003年为电子政务年。可见政府对于电子信息化越来越重视。而2002年6月29日正式颁布的《政府采购法》中,有近10处地方出现了“公告”、“公开”和“公布”等字样,这一切都表明,政府采购法律制度呼唤的,是公开透明、公平竞争、公正诚实的竞争环境。而网上采购由于信息公开、流程规范、易于监督,无疑将成为一种新型采购模式。在政府采购需求的牵引下,电子商务将有机会获得新的发展。

由此可见,随着整个市场的理性和规范化,配套行业的完善,企业的积极参与,政府的大力支持,整个电子商务已经复苏并继续发展。

第三节 SARS中再看电子商务

2003年4月到5月间,一场流行病改变了中国人的生活方式和消费理念。请看下列数据:

2003年5月7日,阿里巴巴网站作为“衡量网上交易平台活跃程度最重要的指标”——买卖合作等商业机会的发布信息量急剧上升到1.5万条。

从2003年4月下旬到2003年5月上半月,6688.com的日均销售