

刘 杰 编 著

边贸洽谈签约范本
个体民贸护照手续
产品信息贸易方式
边贸各种规章条例

边 贸 大 全



胡 杰 主编

边贸大全



边贸洽谈签约范本
个体民贸护照手续
产品信息贸易方式
边贸各种规章条例

边贸大全

刘杰 编著

中国农业科技出版社

(京)新登字 061 号

边贸大全

刘杰 编著

*

中国农业科技出版社出版(北京海淀区白石桥路 30 号)

各地新华书店发行 各地新华书店经售

保定市第二印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:15 字数:320 千字

1992 年 11 月第一版 1992 年 11 月第一次印刷

印数:1——5000 册 定价:7.80 元

ISBN7-80026-427-0/F·39

目 录

一、边贸总前景 1

1. 国务院决定进一步开放四城
2. 边贸兴旺的历程
3. 世界最大的市场
4. 叶利钦颁布企业私有化方案
5. 独联体巨大的“金矿”
6. 我国对独联体贸易的优惠政策

二、边贸活动的出入境手续 28

1. 人员出入境
 - (1) 边贸人员出入境
 - (2) 业务人员出入境
 - (3) 旅游考察人员出入境
 - (4) 劳务人员出入境
 - (5) 不允许出境人员
2. 货物出入境
 - (1) 商品出入境

申报/查验/征税/放行

- (2) 动植物出入境
- (3) 生产工具出入境
- (4) 运货车船出入境

三、边贸基本常识 48

1. 几种基本边贸形式

(1) 进出口商品

- ① 禁止进出口的商品
- ② 实行许可证的进出口商品
- ③ 无许可证但须向经贸部申报货单的进出口商品

(2) 合资合作项目

- ① 合资合作项目的确立原则
- ② 各种合资合作的形式
- ③ 合资合作的立项审批程序

(3) 来料加工和来件组装

- ① “两来”项目的确立原则
- ② “两来”项目的承担企业
- ③ “两来”项目的审批手续

(4) 劳务输出

- ① 对独联体劳务项目的选择
- ② 劳务合同的完善
- ③ 其它

2. 边贸互补贸易格局

- (1) 各有长短的产业结构
- (2) 互调余缺的商品市场
- (3) 供求各利的劳务合作

四、了解价格及市场的途径 80

1. 进出口产品的价格

- (1) 出口商品的价格
- (2) 进口商品的价格
- (3) 进出口商品国外价格
- (4) 国外来料加、装配业务的价格
- (5) 经济技术合作项目的价格
- (6) 劳务出口的价格
- (7) 涉外收费

2. 边贸的结算方式

- (1) 对外结算方式
- (2) 对内结算方式

3. 选择产品、寻找贸易伙伴

- (1) 把握对方市场
- (2) 注意市场动态
 - ① 消费需求和市场供给
 - ② 国内外价格浮动
 - ③ 国家和地方边贸政策的调整

4. 了解独联体市场的途径

- (1) 利用报刊资料收集信息
- (2) 加入信息网络
- (3) 到独联体国家对市场进实地考察
- (4) 向从独联体归来的各类人员了解市场
- (5) 向驻外机构询问市场的某些情况

5. 对独联体贸易成功的秘诀

- (1) 如何确定外贸经营方向
- (2) 如何寻找与选择贸易伙伴

- (3) 如何与独联体商人搞公关与心理战术
- (4) 如何在经贸交往中建立互利、信任、友谊的关系
- 6. 避免赚有卢布贬值的秘诀
 - (1) 争取把利润变成外汇
 - (2) 购买中方需要的生产资料
 - (3) 获得不动产
 - (4) 购买股票
 - (5) 进入交易所购货

五、洽谈签约方法及样本..... 117

- 1. 独联体经贸人员签约时的特点
 - (1) 选样多, 订货少
 - (2) 意向性协议达成较易
实质性协议达成较难
 - (3) 意见明确, 常有变化
 - (4) 要求急迫, 行动缓慢
- 2. 洽谈签约的程序
 - (1) 洽谈签约准备阶段
 - (2) 签定意向性协议
 - (3) 论证阶段
 - (4) 洽谈签定合同
- 3. 合同条款及各种合同样本
 - (1) 涉外签约包括的具体条款
 - (2) 订立涉外经济合同应注意的问题
 - (3) 涉外经济合同的担保形式
 - (4) 对方有违约行为可采取的补救措施
 - (5) 《涉外经济合同法》规定的赔偿范围

- (6) 损害赔偿与违约金
- (7) 可免除当事人责任的几种情况
- (8) 解决争议可采取的方式
- (9) 合资企业合同与法律的新规定
- 4. 与边贸有关的规章条例
 - (1) 适用《涉外经济合同》的范围
 - (2) 执行联合国国际货物销售合同公约
 - (3) 我国加入《承认及执行外国仲裁裁决公约》的通知
 - (4) 固定资产投资方向调节税暂行条例
 - (5) 固定资产投资方向调节税目税率表
 - (6) 国家禁止发展项目表
 - (7) 独联体关于调节对外经济活动的措施

六、民贸一半官半私的“小贸易”..... 219

- 1. 成功在你的脚下
 - (1) 挣大钱做大事更容易
 - (2) 要有闯远东的冒险精神
 - (3) 挖掘自己经商的“特异功能”
 - (4) 抓住机遇打“短平快”
- 2. 进行私人或半官半私的小贸易
 - (1) “撒豆成金”——谈小边贸
 - (2) 搞小边贸也能赚大钱
 - (3) 大生意比小生意好做
 - (4) 当前双方的合作项目及紧俏商品
- 3. 没有出口经营权做进出口生意
 - (1) 以成员公司方式开展对外贸易
 - (2) 以股东方式开展对外贸易

(3)以生产或加工基地方式开展边贸

(4)以“合作”方式开展边贸

(5)以“买断”方式开展边贸

七、边贸口岸 257

1. 黑龙江省边贸发展

2. 中央、地方放权

3. 作为边贸窗口的绥芬河、珲春、黑河

4. 哈尔滨与“哈交会”

5. 边贸口岸对应城市

(1)黑河—布拉戈维申斯克

(2)绥芬河—格罗捷阔

(3)同江—下列宁斯阔耶

(4)逊克—波亚尔科沃

(5)嘉荫—沙吉博沃

(6)孙吴—康斯坦丁诺夫卡

(7)萝北—阿穆尔捷特

(8)呼玛—施玛诺夫斯克

(9)漠河—加林达

(10)满洲里

八、独联体及波罗的海三国经济信息 385

1. 俄罗斯联邦

2. 白俄罗斯共和国

3. 乌克兰

4. 哈萨克斯坦共和国

5. 乌兹别克斯坦共和国

6. 塔吉克斯坦共和国
7. 土库曼斯坦
8. 吉尔吉斯斯坦
9. 亚美尼亚共和国
10. 爱沙尼亚共和国
11. 摩尔多瓦共和国
12. 立陶宛共和国
13. 拉脱维亚共和国
14. 阿塞拜疆共和国
15. 格鲁吉亚共和国

一、边贸总前景

(一)“国务院决定进一步开放四城”

1992年3月12日,新华社播发了“国务院决定进一步开放四边境城市”的消息,这四个城市分别是黑龙江省的黑河市、绥芬河市,吉林省的珲春市和内蒙古自治区的满洲里市。消息说,进一步放开四边境城市,是为了加强对周边国家的经济技术交流与合作,加快边境地区的经济发展。为支持这四个城市的发展,将扩大它们对外经济管理的权限。为鼓励外商和国内企业到边境城市投资,将在四城市建设边境经济合作区,为投资者创造良好的投资环境,并对国内外投资者提供优惠待遇。还将在这几个城市实行多项在沿海经济特区行之有效的政策措施。

可谓“一夜春风热边城”。这则消息发布的第二天,俄罗斯总统驻滨海边区代表瓦列里·巴甫洛维奇·布托夫便驱车来到绥芬河市。他对将建立经济合作区有着极大的兴趣,说他回去要说服总统和边区行政长官与绥芬河市共同开发

这一地区。匈牙利双星国际贸易公司董事长吴滨江先生也是一听到国务院发布决定的消息就来到了绥芬河，投资109万元买下一家木器厂，成为该市的第一家外商独资企业。吴先生说：“绥芬河很有发展前途，在这儿开办实业我很有信心，准备再投资800万人民币，办一个方便面厂，建一栋综合楼。”到了月底，已有北京、四川、山东、长沙、哈尔滨、牡丹江、海参崴等19个国内外企业到绥芬河市立项投资。绥芬河的饭店、旅馆都已人满为患，市里已经号召：各单位、个人凡有空余地方的一律开旅店。20多天的时间就有50多个新开的个体旅馆领了执照。

只有8万人口的小城珲春位于中、俄、朝三国交界的地方，是一个贸易“金三角”，说得上是“鸡鸣闻三国，犬吠惊三疆”。国务院决定发布后，珲春也迅速升温，每天有20个代表团来洽谈项目。那里已有各地的办事处40多家，开办了经济实体近40家。一家投资单位抱怨，刚看好的价值250万元的地皮，稍一犹豫，一周之后就长到了300万元。

有消息说，黑龙江省已作好在边境城市绥芬河和俄罗斯的格罗德科沃之间建立一个自由贸易区的准备。在这个自由贸易区将建立一个中国城镇，提供从饭店、旅游、金融到医药方面的服务。

1992年5月，中国的满洲里与俄罗斯后贝加尔斯克之间的互市贸易区动工兴建了。这个互市贸易区总面积为20.96万平方米，分贸易区、管理区、服务区和游乐区等5个部分。在这里，将主要开展中俄双方商品交换，批发零售，

并允许使用卢布、人民币及可自由兑换的货币计价和统算。互市区不仅是一个商品交换的场所,也是中国与俄罗斯等独联体各国、东欧、蒙古国之间交流商品、经济信息的场所,是加强各国间经济互补互市的一种新尝试。

哈尔滨企业管理培训中心与俄罗斯莫斯科干部中心联合举办的独联体国家企业经理经贸培训班于 1992 年 5 月在哈尔滨正式开课。25 名来自俄罗斯、乌兹别克等国家的企业家们接受了为期 8 天的中国外经外贸知识培训,并与哈尔滨市的对口企业洽谈了经贸合作事宜。

现在,由俄罗斯后贝加尔斯克开往满洲里的国际市郊列车已正式运行。哈尔滨经哈巴罗夫斯克至莫斯科的航空货运也开通了。……

边境上,一片忙碌景象。

(二)边贸兴旺的历程

1989 年 2 月下旬,还是春寒料峭的季节。以原苏联俄罗斯联邦共和国第一副主席兼农工委主席尼基金为团长的联邦代表团来到了四川。俄罗斯联邦要和这个中国最大的省发展经济技术合作关系。代表团访问的成果是双方签订了一系列关于经济、科技、生产合作的协议。内容包括农作物栽培、畜牧业农产品加工、以农产品为原料的工业项目、木材采伐加工及木材成品生产、提供劳动力、建筑建材等方

面的项目。

在经济技术合作和劳务输出方面有直接对外权的中国华西企业公司被省政府确定为四川省对前苏联合作的“窗口”。华西公司是一个大型联合企业，本身就拥有设计、科研、建筑、安装和加工制造综合能力，除了在国内承包工业与民用建筑项目的勘察、设计、建筑、安装和机械化施工任务外，还承包对外经济援助项目的设计、施工，并开展对外承包工程和技术经济劳务合作项目。接受省里的委托后，华西公司迅速地行动起来。除了负责农业等劳务的输出外，他们准备发挥自己在建筑建材方面的优势，依靠本身雄厚的实力，争取在原苏联承包工程，输出建筑劳务。4月份，他们开办了“俄语口语强化班”，许多十几年、二十几年乃至三十几年前学过俄语的人重新走进了课堂，温习他们的俄语，准备在对苏经济技术合作中发挥作用。

7月，华西公司应苏方邀请，派出以一位副董事长为团长的10人代表团赴苏，进行了历时一个月的访问，考察、收集了在苏承包工程的有关技术、经济资料和准备实施合作项目的新西伯利亚、车里雅宾斯克两地的自然、经济、施工、生活条件等的有关情况。签署了包括16个工程项目的7个意向协议书。

考察团回国后，探讨和分析了对苏经济合作的前景和存在的问题、困难，加紧了有关方面的工作。8月，华西公司的对苏经济技术合作办公室正式成立，大量的准备工作提上了议事日程，从原苏联带回来的一大堆资料开始翻译，成

都和新西伯利亚、车里雅宾斯克以及莫斯科之间的电报、电传频繁传递,双方都盼望着合作项目的早日具体实施。

12月,俄罗斯联邦车里雅宾斯克州农工委的工业建设项目、农业项目代表团和伊尔库茨克州的林业项目代表团到了四川,就与华西公司合作的项目进行考察洽谈。双方签订了三个项目承包蔬菜生产的农业劳务合同、木材加工劳务的协议和有关建筑工程、建材生产的6个协议。

看得出来,苏联人对30年没有来往,又经过了10年改革的中国很感兴趣。那种兴趣,不亚于改革开放之初,久闭国门的中国人对欧美日等国家的兴趣。对于川西坝子的锦绣田园他们赞不绝口,看到商店里丰富多彩、琳琅满目的商品,他们感到出乎意料,表示非常吃惊。所以来的人都想顺便为家里人采购一点东西。有的想给夫人买一件仿毛大衣,有的想给儿子买一件皮夹克,有的想给女儿买一台录音机……主人赠送给他们的电子表、半导体收音机磁带、茶叶等都非常受欢迎。

准备工作在紧锣密鼓地进行着。1990年春暖花开的时节,四川德阳、广汉等地的近200名农业技术工人走出天府之国,开赴原苏联。紧接着,第一个建筑项目的设计考察团又到了乌拉尔。农民们分别到了新西伯利亚和车里雅宾斯克的三个国营农场种植蔬菜。从4月到10月,共计向苏方交售蔬菜11162吨,培育菜苗1615万株,获得纯收入约40万卢布。除去生活费和其他开支,换回氯化钾4670吨,折合人民币约300万元,折合外汇80万美元,另外还有“920”植

物生长刺激素 250 公斤,折合人民币 50 万元。

然而,有关建筑项目的进展就不那么顺利了。一些本来在协议上已经明确了的问题又出现了变化,又有了新的方案,新的意见。比如关于设计究竟是双方分项合作进行还是由一方单独搞,关于双方交换物资的品种和数量的具体落实,关于双方交换物资的价格,关于一些重新提出的条件和需求,等等……。最后,没能有一个统一的意见,设计考察没能达到预期的目的。

华西公司还和一家美国公司打过一段时间的交通。开始是由一个华侨捐的钱。一接触才知道,那美国公司的老板是一个地道的中国人,曾经是北京某机关的一个处长,在美国继承遗产还没几年。他在莫斯科设了一个办事处,雇用了一批当地人,大多是莫斯科电台的中文播音员,省了他专门请翻译。他给他们的工资是每月 500 卢布,奖金除外,这在前几年是相当可观了。他从香港进货,到了莫斯科翻倍地赚。当然也从中国国内进货,他熟悉情况,又有关系,生意做得很顺利。这位美籍华人老板想和华西公司搞合作项目,承包工程,他出钱,华西出人出力。这件事很谈了一段时间,由于某些原因也吹了。

1991 年年初,有关白俄罗斯的几个建筑项目的谈判又进入了关键性的阶段。华西公司的代表团连春节都没过就去了明斯克。礼尚往来,明斯克方面的有关人员才到了四川。一切都进展得很顺利。具体的施工单位确定了,派出了施工、管理、材料、预算等人员前往实地考察。考察团一出