

机械电子 对外经贸指南

张俊贤 主编
舒立



电子工业出版社

机械电子对外经贸指南

张俊贤 舒立 主编

电子工业出版社

(京)新登字 055 号

内 容 提 要

本书是由长期工作在机械、电子进出口贸易公司及商检、海关、税务等外贸管理部门中的多作者共同编写而成的。

全书共分上、下两篇,上篇介绍国际贸易常识、进出口贸易、商品检验、海关管理、进出口税收、利用外资及欧美反倾销法等方面的通用知识;下篇介绍关贸总协定冲击波和 2000 年出口目标、机电产品进出口贸易、电子产品进出口贸易、机电产品的招标与投标、自营出口企业与外贸企业的经营管理及经营实践、世界各国电子产品标准等方面的实用知识。

本书不着重于理论探讨,而着重于实用性和可操作性,以突出指南为特点,适合外贸工作人员参考。

机械电子对外经贸指南

张俊贤 舒 立 主编

责任编辑:周琰

*

电子工业出版社出版(北京市万寿路)

电子工业出版社发行 各地新华书店经销

北京市通县长凌营印刷厂印刷

电子工业出版社计算机排版室排版

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:21 字数:650 千字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷

印数:6,000 册 定价:16.80 元

ISBN7-5053-1887-X/Z · 225

编者的话

一本涉及机械电子国际经贸、金融、税收、管理、法律等领域，全面、实用又有特色的《机械电子对外经贸指南》，在广大热心读者关注下出版了！

进入九十年代，我国的对外开放，在深度和广度上都将超过历史上任何时期，进出口贸易将在商品品种、产品结构、工业制成品上，特别是机电产品的进出口，有更大的发展。

各主要工业国家为了争夺全球经济的主动权，正在进行着世界性的商品大战，作为世界第一大贸易产品的机电产品，贸易竞争尤为激烈。

认识当今的世界是开放的世界。世界经贸呈现出区域化、集团化的趋势，不仅发达国家在资源的获取和市场的占领等方面，展开日益激烈的争夺，就是发展中国家也纷纷打开国门，以利用外资、开办经济自由贸易区、经济特区、三来一补等多种方式，发挥本国各种资源或劳力优势，发展民族工业，扩大制成品出口，参与国际竞争，以求获得较好的经济效益。

机械电子产品有其自身的特点，如加工层次多、附加值高；配套性强、协作面广；结构复杂、技术密集；用户要求其安全、实用、易维修、经久耐用，还需较强的售后服务等。

我国企业在转换经营机制、改革体制的大好形势中，将会把更多的熟练劳动和高精尖的专业技术更密集地凝结到各自所生产的商品中，学会利用和注意各国在进出口贸易中的政策法规，设法增加出口创汇的数量和比重，逐步成为出口主导产业部门，更深更广地参加到以产业、集团、股份公司为特征的当代国际分工的新格局中去，增强出口产业的国际竞争能力，逐步成为一个全面、高度的

开放型经济。

《机械电子对外经贸指南》的出版,无疑将会对解决上述诸问题提供很好的帮助。它集中总结了改革开放以来,我国外向型经济的经验和成功的做法,并根据外经外贸的实践需要,设立了以机电产品、技术贸易、利用外资等特色部分,和一般传统商品贸易做法通用部分等章节内容。

全书分上下两篇,突出四个特点:

1. 全面。全面系统介绍了有关对外经贸的经营、决策与管理方法、法规政策。

2. 实用。本书参与编写的作者,都来自外经外贸部门,是多年从事计划、经营、海关、税务、商检方面的专业人员。

3. 通俗。大部分内容避免了使用教科书语言,深入浅出,易懂易操作,具有准确实用价值。

4. 指导性强。书的出版正值我国“八五”计划的开始,书中许多实例,到本世纪末均可起到指导作用。

本书是一本机电贸易综合性专业书籍,既可为从事外经外贸的业务人员提供必备的实用知识;又可为大专院校、培训班及业余外贸自学人员提供理论联系实际的知识 and 翔实的资料。

参加本书编务工作的有杨桂湘、李冬艳、舒放等同志,在此表示感谢!

限于时间仓促,作者较多,水平有限,纰缪难免、敬希各方面的读者批评指正。

编 者

1993年1月1日

目 录

上篇 国际贸易知识

第一章 国际贸易常识(陶炎民)	(1)
第一节 国际贸易谈判过程.....	(1)
第二节 国际贸易术语.....	(2)
第三节 国际贸易支付方式.....	(4)
第四节 国际贸易支付工具	(14)
第二章 出口贸易(武玉生、陶炎民)	(18)
第一节 出口合同的业务准备	(18)
第二节 出口合同的洽商与签订	(25)
第三节 出口商品的品质	(29)
第四节 出口商品的数量	(33)
第五节 出口商品的包装	(35)
第六节 出口商品的价格	(39)
第七节 出口商品的货款支付	(40)
第八节 出口商品的检验	(44)
第九节 出口商品的交付	(47)
第十节 出口商品的索赔与仲裁	(55)
第三章 进口贸易(陶炎民)	(63)
第一节 进口交易的磋商	(63)
第二节 进口合同的签订	(65)
第三节 进口合同的履行	(69)
第四章 商品检验(杨嘉启)	(76)
第一节 出口商品检验	(76)
第二节 出口商品质量许可证	(79)

第三节	国际认证	(81)
第四节	普惠制产地证书	(84)
第五节	进口商品检验	(86)
第六节	进口商品安全质量许可证	(87)
第五章	海关管理(吴荣华)	(97)
第一节	报关制度	(97)
第二节	报关单证	(98)
第三节	报关期限	(100)
第四节	进出口货物的海关查验	(101)
第五节	进出口货物的担保及证明书	(103)
第六节	进出口货物许可证制度及 许可证商品范围	(105)
第七节	受管制货物进出口监督规定	(118)
第六章	进出口关税及进口环节代征税的计征 (吴荣华)	(123)
第一节	进出口货物征税税种	(123)
第二节	关税与代征税计算方法	(123)
第三节	关税税率及优惠税率的确定	(127)
第七章	进出口税收(王木)	(136)
第一节	进出口税收概论	(136)
第二节	进口征税范围	(137)
第三节	进口产品计税依据及计算	(139)
第四节	纳税地点、时间、期限	(140)
第五节	进口产品减免税管理及政策	(141)
第六节	出口退税的一般概念	(145)
第七节	出口退税范围	(146)
第八节	出口退税税款的计算	(149)
第九节	出口退税的有关政策规定	(151)
第十节	办理出口退税的程序	(152)

第八章 欧共体及美国的反倾销法(陆跃平、方嘉喜)	(188)
第一节 欧共体反倾销法中的正常价格	(189)
第二节 欧共体反倾销法中非市场经济国家进口 产品的正常价格	(196)
第三节 欧共体反倾销法中的出口价格	(199)
第四节 正常价格与出口价格的差异	(201)
第五节 欧共体反倾销法中的程序法	(210)
第六节 欧共体反倾销措施及其对策	(219)
第七节 美国反倾销法的程序	(230)
第八节 “公平价格”的确定	(239)
第九节 严重损害的确定	(244)
第十节 对非市场经济国家的规定	(248)
第十一节 对中美贸易的影响	(251)
第十二节 案例分析及对策	(254)
第九章 利用外资(成秀奇)	(263)
第一节 利用外资的主要方式	(263)
第二节 利用国外贷款的主要程序	(268)
第三节 利用外商直接投资的主要程序	(272)
第四节 外商投资企业的合同和章程	(288)
第五节 外商投资企业的外贸进出口业务	(308)
第六节 外商投资企业的外汇平衡和效益评价	(314)
第七节 海外机构的设立	(320)

下篇 机电外贸实务

第十章 关贸总协定冲击波和 2000 年出口目标 (赵长琦)	(335)
第一节 九十年代的国际机电经贸环境	(335)
第二节 第二出口商品及其历史使命	(336)
第三节 关贸总协定冲击波	(338)

第四节	2000 年出口目标	(343)
第十一章	机电产品进出口贸易(赵长琦)	(345)
第一节	世界机电产品市场	(345)
第二节	机电产品出口概况和特点	(369)
第三节	机电产品出口结构	(374)
第四节	机电产品国际竞争力	(398)
第五节	机电产品出口的主要制约因素	(416)
第六节	制定出口战略要注意的八个问题	(426)
第七节	机电产品进口	(433)
第十二章	电子产品进出口贸易(孙育达、赵铁鹰)	(447)
第一节	世界电子产品主要市场	(447)
第二节	扩大电子产品出口策略	(454)
第三节	电子产品进口概况	(468)
第四节	电子产品进口趋势	(470)
第五节	电子产品进口特点	(473)
第六节	电子产品进口方式	(477)
第七节	技术转让、技术引进和软件进口	(480)
第十三章	机电产品的招标与投标(高鹏)	(486)
第一节	世界银行贷款项目的几种招标 方式与程序	(486)
第二节	其它金融组织贷款及其招标 特点和程序	(489)
第三节	投标注意事项	(492)
第四节	投标价格的制订	(496)
第五节	扩大成套水电设备出口的做法	(500)
第十四章	自营出口企业的经营管理(郭家懋、舒立)	(502)
第一节	自营出口企业的特征	(502)
第二节	自营出口企业经营管理概述	(504)
第三节	自营出口企业经营管理的实施	(508)

第四节	出口产品效益评价·····	(522)
第十五章	外贸企业的经营管理(舒立、罗兴德)·····	(524)
第一节	进出口合同管理·····	(524)
第二节	进出口样品管理·····	(527)
第三节	仓储工作管理·····	(529)
第四节	出国考察与推销工作管理·····	(530)
第五节	业务交接管理·····	(532)
第六节	海外企业的经营管理·····	(533)
第十六章	经营实践(朱会保)·····	(536)
第一节	制订商品价格·····	(536)
第二节	撰写电传稿·····	(556)
第三节	订立出口合同·····	(565)
第四节	审核信用证·····	(574)
第五节	节约国外运费·····	(586)
第六节	拓展国际市场·····	(588)
第七节	关于经销代理·····	(592)
第八节	做好广告宣传·····	(596)
第九节	办好展览会·····	(601)
第十七章	世界各国电子产品标准·····	(606)
第一节	世界各国电源插头·····	(606)
第二节	世界各国电压规格·····	(619)
第三节	世界各国(地区)广播电视制式及 安全标准·····	(640)
第四节	片状元器件的标准·····	(652)
第五节	计算机软件质量标准·····	(653)
第六节	国际标准和国外先进标准·····	(656)

第一章 国际贸易常识

第一节 国际贸易谈判过程

任何一宗贸易均是从谈判开始的,它是一项交易的起点,谈判又可细分为技术谈判与商务谈判。技术谈判主要是就合同项下的产品品质、规格及性能等本身的情况进行谈判;商务谈判是就商品价格、支付条件、交货期限、交付地点等进行的谈判。在国际贸易谈判中,这两者是紧密结合、互不可分的,两者合起来统称为贸易谈判。

贸易谈判过程可分为询盘、发盘、还盘、接受等环节。

一、询盘(Inquiry)

询盘亦称询价,是买方根据所需商品的要求向其认为有可能提供该商品的厂家或贸易商所发出的一种试探性的询问。询价内容一般包括商品名称、品质、规格、价格、交货期等。这些内容亦是卖方据以报价的依据。买方可以同时向不同的人发出相同的询价,发盘人与受盘人一般均不受其约束。如:

×××公司:

· 我对如下商品很感兴趣,如贵司能供货,请报 CIF 香港价,并注明最早交货期。

商品名称	规格	数量	价格条件
彩色电视机	21 英寸 遥控,苏联、 东欧制式	50,000 台	CIF HK

二、发盘(Offer)

发盘又称报价,是发盘人根据受盘人在询盘中提之要求所做的一种意思表示或答复。发盘也可能是发盘人未收到任何询盘而主动向买方或卖方发出。

发盘有实盘与虚盘两种。

实盘是发盘人愿意按其在发盘中所列条件进行交易的肯定的意思表示。实盘对发盘人具有约束力,一旦为受盘人接受,便具法律效力。因此,在发实盘时,一定要全面、具体并注明有效期,而且有效期不宜过长。如本发盘自发出之日起三日内有效或本发盘截止×年×月×日前有效等。

虚盘是发盘人向受盘人所做的一种非肯定的意思表示,不受发盘约束。如有权先售或由我方最终确认有效等。

在对外报价或收到对方报价时,一定要分清什么是虚盘、什么是实盘。

三、还盘(Counter Offer)

还盘亦称还价,是发盘人就受盘人发来的报盘,结合自己的实际情况或需要所做出的一种新的意思表示。经还盘后,原来的发盘就失去了作用,实际就是对原发盘的否定,一个新的发盘。

四、成交(Acceptance)

成交亦即接受。是指受盘人对发盘人在发盘中所提出的条件予以全部、无条件的接受。这种接受必须有三个前提:一是全部的而不是部分的接受;二是无条件的而不是有条件的接受;三是在发盘的有效期内接受,否则均不是接受,而是一个新的还盘。

一方的发盘一旦为对方全部无条件的接受,双方的这笔买卖即告成交,双方便可据此签订合同。

第二节 国际贸易术语

在国际贸易谈判中涉及到许多国际贸易术语,这些贸易术语会在国际贸易谈判中的各个环节出现,因此必须弄懂弄通这些贸

易术语,才能做好商务谈判。最常用的便是 FOB(Free on Board)船边交货价、C&F(Cost & Freight)成本加运费价与 CIF(Cost, Insurance and Freight)成本、保险费加运费价。这三种价格条件下,货物风险的转移均是以船舷为界。货物越过船舷前的一切风险均由卖方承担,越过船舷后则由买方负担。但不同价格条件下,买卖双方的义务有很大不同,C&F 比 CIF 价格条件只少了一项投保义务,其它义务相同,故本处相着重介绍 FOB 与 CIF 价格条件。

一、FOB——船边交货价

在 FOB 价格条件下,卖方只要按合同规定之期限在指定港口向指定承运人交付合同货物,一俟货物越过船舷,卖方即可取得提单,然后备妥合同中规定的有关单据,便可向银行议付,因此叫起运港船边交货价。在 FOB 价格条件下,卖方主要义务如下:

- (1)按合同规定之日期交付合同项下之货物,并及时通知买方;
- (2)承担货物越过船舷前的一切风险;
- (3)按合同规定,提供合同中所规定之有关单据与凭证。如出口许可证、原产地证书、检验证书、提单、发票等;
- (4)办理有关出口手续。

在 FOB 条件下,买方一般应至迟于最终交货日前 15 天给卖方发出装船通知。通知中应包括合同号、信用证号、船名、到达港口及预计的到达日期等。

二、CIF——目的港船边交货价

在 CIF 价格条件下,卖方之义务为:

- (1)按合同规定之日期,交付合同项下之货物;
- (2)租船定舱,并向买方发出装船通知;
- (3)承担货物越过船舷前的一切风险;
- (4)办理合同项下货物的保险;
- (5)按合同之规定,提供合同规定之有关凭证及单据,如出口许可证、商检证书、保险单及发票等。

在 CIF 价格条件下,卖方要负责租船定舱,并为货物投保,但要注意两个问题。

(1)租船定舱时,事先要同买方订明是运费预付还是运费到付。如是预付,应在合同中订明,以免费用划分不清,同时要分清装运货物的其它费用由哪一方负担。

(2)CIF 条件下的保险是卖方代买方投保,因一旦货物越过船舷后发生风险,理赔权就属买方了,卖方仍可以得到提单并准备有关单据到银行议付,而保险的理赔则由买方同保险公司去处理。

同时还应注意,无论是 FOB、C&F 或 CIF,价格术语后必须注明港口,而且在 CIF 价格条件下,目的港应是港口,尽量不要接受以一个内陆城市为目的港。

第三节 国际贸易支付方式

在国际贸易中,支付方式是一项非常重要的内容,因为卖方是为了收到货款,而买方亦为了得到货物而应支付货款,国际贸易中有多种支付方式,如汇付、托收、信用证、保函等。但目前国际贸易中最常用、对买卖双方均很方便的便是信用证。

一、汇付(Remittance)

汇付是买方将货款交给银行,由银行汇给卖方的一种支付方式。这是一种商业信用。汇付又可以分信汇、电汇与票汇三种形式。

1. 信汇(Mail Transfer,简称 M/T)

信汇是买方将货款交给本地银行,请该行以信件形式委托卖方所在地银行将货款支付给卖方。

2. 电汇(Telegraphic Transfer,简称 T/T)

电汇是买方请求其所在地银行以电讯方式委托卖方所在地银行将货款支付给卖方的一种支付方式。以电汇方式付款,付款速度比信汇快,但费用亦比信汇高。

3. 票汇(Demand Draft,简称 D/D)

票汇是指买方向其所在地银行购买银行汇票,然后自行寄给卖方,卖方凭此汇票向汇票上指定的当地银行取款。票汇除使用汇票外,亦可使用本票及支票等票据。

在国际贸易中,汇付属于商业信用,其可靠性取决于买方资信及买卖双方的彼此信任。也是卖方给予买方或买方要求卖方给予其资金融通的一种方式。

汇付主要用于预付货款(包括定金)、贸易额较小、由卖方先发货、买方后付款,以及用于支付佣金、有关费用等款项。

在近年成套设备、大型机械及大宗贸易的分期付款或分期付款的贸易中,也常采用汇付的方式支付。

在我国出口贸易中,使用汇付方式预付货款的贸易,应事先在出口合同中明确规定货款汇到的时期,这个时限应同合同中规定的交货期限联系起来,以免造成延期交货。如在收到货款 $\times\times$ 天内交货。

如果使用票汇预付货款,由于是买方自行寄汇票给卖方,因此在对外发货以前,除可靠的银行本票,并业已经我国银行同意接受的以外,一般应先将国外寄来的票据交给我国银行,在向国外付款银行收妥票款后,再组织发货,以免出现伪造票据的情况或其它原因,使我们蒙受不应有的损失。

除以上三种外,在汇付业务中还有一种方式,为凭单付汇。

凭单付汇是买方事先通过其所在地银行(汇付行)将货款汇给卖方所在地银行(汇入行),并指示由汇入行凭卖方提供与要求一致的有关单据及装运凭证付款给卖方。汇入行根据汇出行的指示向卖方发出汇款通知书,作为付汇的依据。

凭单付汇方式同其它三种汇付方式相比,比较容易为买卖双方所接受。因为对买方而言,用于预付货款时多了一层保障,可以防止卖方支取汇款后不及时交货,甚至不交货以及欺诈行为。

但是,凭单付汇方式在买方尚未支付货款前是可以撤销的,汇款人随时有权通知银行将汇款退回。所以,这给卖方造成了很大风

险,如果卖方正在组织发货,但有关单据尚未备齐,而买方撤销了汇付,就会给卖方造成一定的损失。因此,卖方在收到汇款通知后,应及时发运货物,备齐有关单据,到汇入行交单支款。

由于以上原因,凭单付汇的方式往往只用于现货交易。

二、托收(Collection)

托收是指卖方先行发货,然后开出汇票连同有关货运单据,委托其所在地银行通过其在买方所在地的分行或代理行向买方收取货款的一种支付方式。

这种方式不同于后面将要提到的信用证支付方式,因而在我国习惯上亦称“无证托收”。同时亦由于托收所使用的汇票通常是跟单汇票,因而这种托收方式也称“跟单托收”。

托收方式是典型的商业信用,能否及时或安全地收回货款,完全取决于对方的信誉,在国际贸易中,属于收汇风险很大的一种支付方式。我们在出口贸易中应尽量避免使用。

按交单条件不同,托收又分为付款交单与承兑交单两种。

1. 付款交单(Documents against Payments,简称 D/P)

付款交单是卖方交单,首先是以买方付款为条件,即买方须向银行支付货款,然后才能向代收货款银行领取货运单据,因而也称“付款赎单”。

这里我们引入一个单据(Documents)的概念。

在对外贸易业务中,“单据”一词通常是指出口货运单据(Export Documents)。主要包括出口汇票中的提单、保险单及卖方发票。此外,还有如领事证书、产地证书、检验证书以及随同发票发出的仓单等。但严格地讲,货运单据只包括“所有权证件”,而不是指一切出口单证。

“所有权证件”则是指卖方或承运人等签署的说明商品或财物的所有人的证明文件。提单及仓单等均是所有权证件,货物所有权的转让是通过货物所有权证件的转让实现的。卖方可以用这种证件做抵押及向银行申请抵押贷款等。在国际贸易中,所有权证件主

要指提单、汇票及出口发票等,下面主要介绍一下提单。

提单(Bill of lading)是指由承运人(运输公司)在收到托运人(即发货人)委托其运输的货物后,向托运人签发的证明。它有三种作用:

- (1)是承运人收到托运人之货物的收据;
- (2)托运人与轮船公司之间运输合同的证明;
- (3)货物所有权的证明。

提单的主要内容一般包括以下各项:

- (1)运输公司(承运人)名称;
- (2)托运人、受货人及被通知人名称;
- (3)运输工具名称,装运港及卸货港名称;
- (4)货物的名称与件数、唛头及件号;
- (5)承运人运送货物的条款,即关于承运人与托运人之间有关权利与义务的各项规定;
- (6)运费;
- (7)有效提单份数;
- (8)提单签发日期;
- (9)承运人(或有资格的人士)签字。

在付款交单支付方式下,虽然卖方仍控制货物所有权,但如果买方迟迟不“赎单”或拒绝“赎单”,卖方就不能及时或根本收不到货款,因此卖方承担着很大风险。

按付款时间分,付款交单托收方式又分即期付款交单与远期付款交单。

(1)即期付款交单(D/P at Sight)

它是由卖方开具的即期汇票,通过银行向买方提交汇票和货运单据,买方于见票时即需马上付款,在付清货款后领取货运单据。

(2)远期付款交单(D/P at...days after Sight)

它是由卖方开具的远期汇票,通过银行向买方提交汇票和货