

美中贸易与投资答询

The Answers to
U. S. — China Trade and
Investment Issues

(Joe C. Sun)

出版社

1.2



目 录

国际贸易实务部分

国际贸易证书	(3)
如何计算资金需求量	(5)
出口证待批与资金筹措	(7)
投资的可行性研究	(10)
美国的进出口银行	(12)
设备原品牌制造	(15)
许可证合同	(17)
美国向中国出口的大宗物资	(19)
国家风险评估	(23)
国际贸易中的支付方法	(26)
国际贸易中的佣金与回扣	(29)
国际自由贸易区	(31)
美国的进口报关程序	(33)
进出口的合同样本	(36)
补偿贸易	(42)
合资(作)项目的意向书样本	(45)
国际贸易中的价格条件	(47)
货运公司	(50)

法规部分

禁止奴工产品输入美国的三〇七

条款法 (55)

美国出口公司可合法减税或缓税 (58)

美国贸易竞争法中的三〇一条款 (60)

如何在中国设立公司 (63)

美国对中国的出口控制 (66)

美国海关的处罚法规 (69)

关贸总协定(GATT) (71)

新的联合国销售合同法 (74)

美国的涉外舞弊法案 (77)

美国以及国际组织放宽对香港的

出口控制 (80)

中国进出口商品许可证一览表 (83)

证券与期货部分

证券与期货之比较 (91)

用技术指标进行股票和期货交易 (94)

美国公认的股票大师

——彼得·林奇 (101)

黄金投资的现状与过去 (106)

根据坏消息买进股票的策略 (109)

用套汇率进行外币交易的策略 (111)

用于期货交易的应用软件 (113)

金银交易之问答 (115)

期货投资的报酬率高么 (117)

国际贸易实务部分

国际贸易证书

国际贸易通常使用证(LETTER OF CREDIT)来保证买卖双方的权益,但手续繁杂,使成交程序缓慢,迄今尚未从根本上得到改善。

为了解决国际贸易中的种种不便及局限性,美国波士顿银行和美国通用食品贸易公司倡议使用国际贸易证书(INTERNATIONAL TRADE CERTIFICATE)。

这种国际贸易证书是由出口国具有中央银行性质的银行与对外贸易主管部门联合向国外的进口商签发,保证以硬通货支付应付的款项。国际贸易证书对进口货品及业务的数量、种类、金额及有效期均有明确的规定,授予外国进口商(即持证人)向该出口国回售某些产品或业务的不可撤销的权利。外国进口商获得了国际贸易证书即等于得到了签发国的进口许可证和以硬通货支付的担保。国

际贸易证书可通过背书来转让给第三者。

国际贸易证书具有很多优点,其中最主要的是可以提高本国出口商品的竞争能力,刺激向签发国购买更多的产品并发自本能地去销售这些产品。其次还有利于签发国的进出口平衡等。

国际贸易证书自倡议以来,受到美国多家大公司的响应,世界各国一直在研究其实施的可能性。捷克政府是正式签发这种证书的第一个国家。美国的马萨诸塞州与明尼苏达州的州长已分别向中国的姊妹省建议,希望中国有关当局早日签发国际贸易证书。

总之,这种证书的使用尚处于试验的阶段,何时能普及还须拭目以待。

如何计算资金需求量

公司无论大小,资金的流动控制的好坏直接影响到公司的存亡。像王安电脑这么著名的公司,由于支出及债务远远超出进帐而已申请破产法保护便是一个例子。常听到小业主谈到资金流动是个头痛的问题,兹将一位会计师 HERBERT SCHECHTER 的计算资金需求量的方法介绍如下:

首先从你的公司的财务表中分析入手,按以下四步去评估你的资金流动状况:

一、确定你的收帐周期。设你的销售额为七十三万元,除以一年三百六十五天,得出每天平均销售额为二千元。如你的进帐结余为八万元,那么,你的收帐期为四十天。

二、以同样的方法计算一下你的存货,设你的销售成本为一百零九万五千元,除以一年三百六十五天,得出每天平均销售成本为三千元。如你的存货尚有十一万七千元,那么

你的存货在三十九天内仍可出货。

三、接下来就是支付的问题。设你的每年购买原料等的支出为十二万七千七百五十元，除以一年三百六十五天，得出平均每天支付三百五十元。如你的支付金额为一万六千元，你的支付期为约四十六天，即需约四十六天支付欠款。

四、最后一步将收帐期四十天加上存货期三十九天，共为七十九天，然后减去支付期四十六天，得出净天数为三十三天。由此我们可以得出公司的商业周期为三十三天。设你的每年资金需求量（销售量减去赢利，再减去非现金扣除）为五十万元。公司的商业周期为三十三天，约占一年的百分之九，约需要资金五十万中的百分之九，即四万五千元作为经营上的资金信用款项。虽然四万五千元这个数字可以通过现存的信用关系及将利润再投资予以减少，但这一方法是一般的估算公司现金需求的好方法。

总之，资金需求量的计算甚为重要，在借贷过程中可以作出估算，亦可向银行证明如果向银行借款，公司有能力和偿还。

出口证待批与资金筹措

我们先来看一个出口证待批与资金筹措的实例。SEMITEK SYSTEMS CORP. 于一九八五年与中国电子进出口公司签订了一项合约,出售设备给中国,其中某些设备须向美商务部及国防部申请出口证;由于申请文件遗失和被拒绝,中国银行开出的信用证已过期,合约的期限亦过期,这项二点四百万美元的生意即将告吹。SEMITEK 的贷款银行要求偿还三十一万五千美元的出口贷款。幸好加州出口筹措办公室出面担保百分之八十五的出口贷款并与中方重新签订了合约来确认原合约的内容,才挽救了这项进出口生意。

这一实例反映出在输往中国的产品及技术时会碰到的两个问题:1. 要熟悉美国的出口控制法规;2. 出口资金筹措。

我们首先来谈谈美国出口控制的问题。美国出口控制法规目前将中国列入 V 类,V

类国家一般可接触到商品控制清单中的大部分产品,即二百一十五种具有双重用途(民用和军用)的产品。美国商务部等部门根据对外政策、国家安全及短期供应等因素对上述产品加以监管。美国商务部规定了三个技术区域,一为“绿区”,“绿区”产品对美国国家安全甚少或不构成威胁;二为“黄区”,“黄区”产品须经商务部等相关部门以个案形式审查;三为“红区”,“红区”产品一般不能输往中国。每一区域只有一个总的技术参数。审批程序中还包括其他因素,诸如最终使用者(END USER)的可信程度等。申请出口证被拒绝或审批时间较长都是有可能的。所以,从事向中国出口的厂家,对美国出口控制法规尽可能了解清楚,在签任何有“敏感”产品的合约时,一定要向商务部等查询,只有这样才能避免风险,避免浪费资金和时间。

其次就是出口资金筹措问题。一般的中小公司资金短缺,在没有完成一笔较大宗的生意并收到款项之前,不太可能再进行任何其他项目。中小公司往往要从其他产品供应商处买进产品,再行组装,加之资金有限,因此,出口资金筹措要规划好。上述的加州出口筹措办公室通常不介入日常的贸易项目,其

宗旨是帮助加州出口商处理有困难的出口项目。关于有哪些提供出口资金筹措的机构呢？出口商可从下列机构中得到帮助，这些机构为商业银行、代理行、出口管理公司等。

投资的可行性研究

联合国工业发展组织(UNIDO)建议的可行性研究标准分为四个层次,即机会研究(OPPORTUNITY STUDY)、初步可行性研究(PRE-FEASIBILITY STUDY)、可行性研究(FEASIBILITY STUDY)和评估报告(EVALUATION REPORT)。

现将按这四个层次对目的、要求、重点、误差率及分析费用逐一分析述如下:

一、机会研究

目的:投资机会研究及项目的设想要求:研究和鉴定开发或引进的机会、必要性、范围及关键。重点:对投资的可能性及来源进行分析。误差率:正负百分之三十。分析费用:占总投资的百分之零点二至一点零。

二、初步可行性研究

目的:初步选定方案及可行性分析。要求:选择方案的标准、确定方案、鉴定是否要

进行深入的研究。重点：初步选定项目和确定范围。误差率：正负百分之二十。分析费用：占总投资的百分之零点二五至一点二五。

三、可行性研究

目的：在技术上和经济上作详细的可行性研究分析。要求：决定最佳方案的最后选择，确认该方案的可行性。重点：针对方案进行比较，确定规划。误差率：正负百分之十。分析费用：占总投资的百分之零点二至一点零（大项目）和百分之一一点零至三点零（小项目）。

四、评估报告

目的：评估可行性研究报告，供决策人作决定。要求：作出是否投资的最终决定。重点：对项目进行评估和投资决算。总之，投资可行性研究分为四个步骤：一、项目的研究及数据的收集。二、经济计算与分析，提出参数。三、对可供选择的方案进行比较与预测。四、提出可行或不可行的意见，作为决策依据。

美国的进出口银行

美国政府鼓励美国的厂商多出口。美国进出口银行(EXIMBANK)向大型项目(包括大型设备出口项目)提供直接贷款,这些项目通常具有较长时间的筹措资金的过程。美国进出口银行在参与贷款的任何项目中,先决条件是何受款人必须具有偿还能力。

美国进出口银行同国内外的商业银行合作,向出口项目提供一系列的筹措资金的机会,即向参与出口项目贷款的商业银行提供信用担保。美国进出口银行通过与外国信誉保险协会(FOREIGN CREDIT INSURANCE ASSOCIATION)合作,向美国出口商提供保险业务。

美国进出口银行向短期(一百八十天以内)的出口销售项目提供帮助,与外国信誉保险协会合作,提供出口信用保险业务。

美国进出口银行向中期(一百八十一天

到五年)的出口销售项目提供帮助,主要有三种形式:

一、与外国信用保险协会合作,以个案的形式,向具有中期的出口销售项目提供资金协助,美国机械与设备出口生意已受惠于这种协助。

二、美国商业银行担保。这种协助主要是针对出口工作母机(生产出其主产品的设备),但美国厂商必须承担至少百分之十的财务风险。

三、折扣贷款。这种形式主要是帮助美国商业银行的固定利率、中期出口信用的项目,如果不帮助这些项目,这些商业银行无能力来承担这些项目。

大多数情况下,美国进出口银行延长针对商业银行购买外国的契约中高达百分之百的贷款部分。

美国进出口银行向长期(五年以上)的出口项目提供贷款,这类项目仍是属于工作母机及大型设备范畴,一般偿还期限度五年到十年。美国进出口银行提供这种长期资金协助不外乎两种形式:

(一)对海外购置者提供直接的信用业务;

(二) 对私人银行信用提供确保偿还的财务担保。

有关美国进出口银行的规定及接受协助条件等,可向有关的商业银行查询。