

来料加工实务

邵祥林 任晓薇 编著

中国对外经济贸易出版社

来料加工实务

邵祥林 任晓薇 编著

中国对外经济贸易出版社

1990 年

来料加工实务

邵祥林 任晓薇 编著

*

中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷28号)

新华书店北京发行所发行

北京新华印刷厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 7.5印张 167千字
1990年8月第1版 1990年8月第1次印刷

印数 1—5000 册

ISBN 7-80004-147-6/F·99

定价: 3.00元

前 言

随着对外加工装配业务的开展，一系列问题突出地摆到了我们面前，如何区别来料加工的贸易性质，怎样对外承接来料加工业务，需要办理哪些手续，对外谈判中应当注意哪些问题，怎样签订合同，国家对这项业务有哪些规定和具体要求等等，对这些问题，不仅外贸公司、工贸公司、工贸企业及生产企业业务人员迫切需要了解和掌握，而且国家各级外经贸管理部门的工作人员也需要了解和掌握。这就需要有一本具有实用性和一定指导性的书，为此，我们编写了这本《来料加工实务》。

在编写过程中，作者研究了 1979 年以来我国对外加工装配业务的情况，解剖了几个实例，从中总结了一些成功的经验，找出了一些存在的问题。作者还根据实际工作中的亲身经历重点谈了开展来料加工业务中容易遇到的问题及解决方法。

全书分上下两编，共十四章，较系统地介绍了对外加工装配业务知识及国际贸易业务知识。本书既适合于对外经贸部门工作人员使用，又可以供对外经济贸易院校作教学参考。

本书在编写中，得到了来料加工业务开创人之一、专家、高级经济师、国家对外经济贸易部处长杜玉明同志指导与帮助，他热情地为编写本书提供宝贵的历史背景资料和业务情况及工作经验，并对本书上编部分给予指正和统审；吉林省

财贸干部管理学院的刘文广同志参加了下编部分的校订工作，在此一并感谢。

由于水平有限，难免有不妥之处，敬请读者批评指正。

编者

1987年3月17日

于北京

概 述

对外加工装配业务在我国是1978年下半年开展起来的。我国有充足的劳动力和一定的工业基础。但缺少外汇，缺乏必要的技术设备和用于制造出口产品的原材料，开展对外加工装配业务既可以弥补这些不足，又可以提高企业的管理水平，还可以为国家创造外汇收入。因此，1978年6月，国家有关部委及有关工业部门和部分沿海省、市、自治区共同研究制定了对外加工装配业务的有关政策。1978年7月，国务院颁发了《开展对外加工装配业务试行办法》，这项业务首先在广东、福建、上海等沿海省、市开展起来。经过一年的实践，在总结各地经验的基础上，1979年9月，国务院正式颁发了《开展对外加工装配和中小型补偿贸易办法》。随着对外开放、对内搞活这一经济政策的贯彻实施，对外加工装配业务从小到大，迅速发展，到了1987年，发展势头更为迅猛，真可谓“方兴未艾，如火如荼”。对外承接加工装配的产品品种已由初期的食品、纺织品等少数简单品种发展到技术复杂的机械设备产品、电子产品、家用电器、飞机零部件、高级服装、高档旅游鞋和运动鞋、箱包、首饰、玩具、小五金、工艺品、塑料制品等多品种深加工的产品。据有关部门统计，到1987年底，全国绝大多数省、自治区、直辖市均开展了这项业务，加工厂点近三万家，对外签订了来料加工合同，1986年为67,762份，1987年为84,061份，一年增加

24%。

十年来，各地开展对外加工装配业务的实践证明：对外加工装配业务对于扩大就业，增加外汇收入，弥补资金和原材料不足，引进先进适用的技术、设备和科学的管理办法，了解国外市场信息，提高出口产品档次，增加出口商品的花色品种，起到了积极作用。这种贸易方式将现有厂房、设备和我国劳动力资源丰富的优势，同利用外资，引进技术，劳务出口结合在一起。它是发展对外经济贸易的重要手段，是国家外汇来源的又一渠道，这项业务对改善城乡人民生活起了很大的作用。

为使对外加工装配业务迅速、健康发展，国家又先后制定了一系列鼓励对外加工装配业务的政策，下放了来料加工的审批权，简化了这项业务的海关管理手续和减少了一些管理层次，扩大了可以对外承接的产品范围，给企业更多的优惠，增加了工缴费的外汇留成，并逐步完善管理措施。这些政策、措施极大地调动了地方和企业对外承接加工装配的积极性。以广东省为例，1987年1月至5月签订的对外加工装配协议（合同）比1986年同期增加6.4%，协议利用外资金额比1986年同期增长8.5%。

目前，我国对外加工装配业务的形势是好的，但是在对外承接加工装配业务中还要注意以下几个方面的问题：（一）在签订对外加工装配协议（合同）前必须进行认真的调查研究和经济效益的可行性分析，要做到心中有数；（二）要严格执行国家的有关规定，不能承接国家不允许搞来料加工的产品，对于国家限制搞来料加工的产品，要按照国家的规定报有关部门批准；（三）、对外承接我国实行配额和出口许可证管理的商品的来料加工业务时，要先取得配额或许可证，因

此在对外承接加工装配该类产品业务前，要经国家经贸部门批准，才可以正式对外签约。

目前，我国已具备大力开展来料加工业务的环境和条件，国家对来料加工业务实行优惠政策和鼓励措施，法律条文比较健全，可以保证这项业务正常进行；工业技术、机械设备的性能和加工技能已达到较高水平；我国有一大批技术熟练的工人，加上我国劳动力资源丰富，对外承接加工装配业务更具有竞争性。

从目前看，我国来料加工可涉足的领域是非常广泛的，如航空航天产品、电子产品、家用电器、化工、轻工业品、机电产品等。国家鼓励和支持那些有利于引进先进技术，提高我国出口商品品质、档次，填补出口空白，扩大出口能力的对外加工装配的项目。

我国开展对外加工装配业务虽然已有十年的历史，但真正大发展还是最近两年。目前，国家主管部门正在开展调查研究，以便完善管理办法，进一步推动我国的对外加工装配业务更快地发展。

目 录

前言	(1)
概述	(1)

上编 对外加工装配业务

第一章 对外加工装配贸易的方式以及同其它 贸易方式的区别	(1)
---------------------------------------	-------

第一节 对外加工装配业务的几种方式	(1)
-------------------------	-------

第二节 对外加工装配贸易方式与其它贸易 方式的区别	(3)
------------------------------------	-------

第三节 对外加工装配业务中容易混淆的几 个问题	(12)
----------------------------------	--------

第四节 对外加工装配业务应当掌握的原则	(16)
---------------------------	--------

第二章 对外加工装配业务的做法	(20)
-----------------------	--------

第一节 洽谈和签约单位	(20)
-------------------	--------

第二节 对外加工装配业务的办理程序	(26)
-------------------------	--------

第三节 对外加工装配业务收取的工缴费	(35)
--------------------------	--------

第三章 对外加工装配业务享受的优惠政策和 应当注意的问题	(37)
---------------------------------------	--------

第一节 对外加工装配业务享受的优惠政策	(37)
---------------------------	--------

第二节 对外加工装配业务中应当注意的问 题	(41)
--------------------------------	--------

第三节 对外加工装配业务中进、出口货物的	
----------------------	--

管理	(43)
第四节 其它方面应当注意的问题	(47)
第四章 承接对外加工装配业务前的准备	(64)
第一节 项目的选择	(64)
第二节 客户的选择	(66)
第三节 工缴费的确定	(68)
第五章 对外加工装配业务的洽谈与签约	(72)
第一节 业务的洽谈	(72)
第二节 合同的签订	(75)
第三节 签约的具体做法和实例	(79)
第四节 合约的参考格式和条文	(92)
第六章 对外加工装配合同的履行	(107)
第一节 用于对外加工装配的原材料、零部 件以及机器设备的进口	(107)
第二节 对外加工装配产品的交货准备	(108)
第三节 催开信用证与信用证的审核和修改	(109)
第四节 货物的装运	(111)
第五节 制单结汇	(112)
下编 对外加工装配业务所涉及的国际贸易知识	
第七章 商品的品质和数量	(117)
第一节 商品的品质	(117)
第二节 商品的数量	(122)
第三节 对外加工装配合同中的残次品率和耗 损率	(125)
第八章 包装	(127)
第一节 运输包装	(127)
第二节 销售包装	(129)

第三节	包装标志	(130)
第四节	中性包装和定牌	(132)
第五节	对外加工装配合同中的包装条款	(133)
第九章	价格	(135)
第一节	价格术语的含义和作用	(135)
第二节	常用的价格术语	(136)
第三节	其它价格术语	(143)
第四节	如何订立对外加工装配合同的工缴 费条款	(146)
第十章	运输	(151)
第一节	运输方式	(151)
第二节	装运时间	(155)
第三节	装运港和目的港	(156)
第四节	对外加工装配产品的运输	(158)
第五节	运输单据	(166)
第十一章	保险	(169)
第一节	风险与损失	(169)
第二节	海运货物保险条款与险别	(171)
第三节	各种运输货物的保险	(173)
第四节	对外加工装配业务的保险	(177)
第五节	保险索赔与理赔	(183)
第十二章	支付方式	(185)
第一节	支付工具	(185)
第二节	支付方式	(187)
第三节	对外加工装配贸易中支付方式的选 用	(195)
第十三章	商品检验	(198)

第一节	商品的检验权和复验权	(198)
第二节	商品检验机构的职责	(199)
第三节	商品检验证明	(200)
第四节	对外加工装配合同中的检验条款	(201)
第十四章	索赔与仲裁	(204)
第一节	争议、索赔和理赔	(204)
第二节	仲裁	(207)
第三节	不可抗力	(210)
附录：	国家对外经济贸易部关于一九八八年出 口许可证管理商品范围	(214)

上编 对外加工装配业务

第一章 对外加工装配贸易的方式 以及同其它贸易方式的区别

对外加工装配业务是现代国际贸易中出现的一种新的贸易方式，我国把它作为出口贸易的一种补充，主要包括来料加工、来件装配两种形式。

开展对外加工装配业务，首先要弄清对外加工装配贸易方式的概念和实质，以及同来料加工、来样装配、进料加工、补偿贸易和合资经营、合作生产等其它贸易方式的本质区别。只有解决了这些关键的问题，才能做好对外加工装配业务。

第一节 对外加工装配业务的几种方式

对外加工装配的全称应为：来料加工、来件装配。在日常对外开展加工装配业务时，人们又习惯于把来料加工、来件装配统称为“来料加工”。确切的简单叫法应该是“对外加工装配”。

对外加工装配的概念是：由国外的客商提供原材料、辅

料、零部件、元器件，必要时提供用于加工装配的机器设备；我们国内的工厂按照国外客商的要求（包括图纸、样品等）进行加工或装配，加工装配的产品运交客商，由其自行销售，我方收取工缴费（又叫加工费）。

近几年，我国对外加工装配业务发展很快，在上述基本概念的基础上又有新的发展，从当前的实际情况看，主要有如下几种形式。

第一种形式：客商不作价提供加工装配所需的原材料、辅料、零部件、元器件，我国承接加工装配的工厂利用现有的厂房、设备、水电、劳动力等，按客商的要求进行加工装配，成品交外商运出我国境外，由其自行销售，我方只收取工缴费。

第二种形式：外商除不作价提供加工装配所需的原材料、辅料、零部件、元器件外，还免费提供加工装配时所必须的全部或部分机器、设备，我方提供厂房、水电、劳动力，并按外商的要求进行加工装配，成品交外商运出我国境外，自行销售，我方只收取工缴费。待加工装配合约到期后，客商免费提供的全部或部分机器、设备或归还给外商，或按合同规定解决。

第三种形式：外商不作价提供加工装配所需的原材料、辅料、零部件、元器件，作价提供加工装配必须的全部或部分机器、设备，我方加工装配工厂提供厂房、水电、劳动力，并按客商的要求进行加工装配，成品交客商运出我国境外，由客商自行销售。对外加工装配的有关方面用赚取的工缴费分期分批偿还客商所提供的机器设备，在价款偿还完毕后归我方所有。

第四种形式：外商不作价提供加工装配的原材料、零部

件、元器件，我方除提供厂房、机器设备、水电、劳动力外，还提供加工装配所必须的辅料或辅助零部件、辅助元器件，并按外商的要求加工装配，成品交客商运出我国境外，由其自行销售，我国加工装配工厂除收取工缴费外，所提供的辅助材料或零部件、元器件作价向客商收取。

第五种形式：外商与我国内外贸公司或有对外加工装配经营权的企业签订对外加工装配合约，外商自己不提供加工装配用的原材料、辅料、零部件、元器件，而是委托我国的外贸公司或加工装配企业，在我国境内代为购买加工装配所需的原材料、辅料、零部件、元器件，我方加工装配工厂提供厂房、机器设备、水电、劳动力，有关单位除向客商收取工缴费外，还要向客商收取为其代购的原材料、辅料、零部件、元器件的货款。

第六种形式：对口合同。即外商与我国外贸公司先签订一个作价卖给中方外贸公司原材料的出口合同，中方以远期信用证支付货款；然后双方再签订外商以他所提供的原材料加工的成品的进口合同，以即期信用证支付成品与原材料之间的差额，即我方在不动用外汇的情况下赚得工缴费。

第二节 对外加工装配贸易方式与 其它贸易方式的区别

在国际贸易中，来料加工、来件装配、来样加工、来图加工、进料加工、补偿贸易、合资经营、合作生产均属于灵活贸易方式，它们之间既有相同之处，又有本质上的区别。弄清楚它们之间的本质区别，才利于开展对外加工装配业务，

为国家增收更多的外汇。(本书中所说的外贸公司或企业的业务活动,是指有对外进出口权的单位在国家批准的经营范围内的业务活动)。

一、来料加工与进料加工的区别

进料加工是指外贸公司或企业自营进口原材料、零部件、元器件,根据国际市场的需求,或自己的销售意图,加工或制造商品销往国外市场,赚取销售成品与进口原料之间的差价,使外汇增值。不难看出,进料加工与来料加工的本质区别就在于:

(一)原材料、零部件和产品的所有权不同。来料加工是由外商提供原材料、零部件、元器件,并按外商的要求进行加工装配,生产出来的产品完全归外商所有,由外商支配。而外贸公司或企业开展进料加工,是用自己的外汇进口原材料、零部件,并将生产加工出来的产品出口,即以进养出,外贸公司对原辅料以及加工出来的成品拥有所有权,完全根据自己的意图对外销售。

(二)我国外贸公司或企业所处的地位不同。在对外加工装配业务中,外商与我国承接来料加工的公司或企业是委托与被委托关系;而在进料加工业务中,我国的外贸公司或企业完全是自主经营,与销售料件的外商和购买我成品的外商均是买卖关系。

(三)二者间的贸易性质不同。顾名思义,对外承接的来料加工业务就是为提供料、件的国外客商加工装配产品,纯属对外加工装配性质;而进料加工则是外贸公司或企业独立的对外的进口和出口业务,属于一般国际贸易的性质。

(四)产品的销售方式不同。在来料加工业务中,加工出来的产品由外商负责运出我国境外,自行销售,销售的好

坏与我方加工企业毫无关系；而进料加工业务中，进口原料的我方外贸公司在产品生产出来后，要自己负责对外推销，产品销售的好坏与自己密切相关。

二、来料加工、来件装配贸易方式与凭外商来图（或来样）成交出口贸易方式的区别

外贸公司或企业在出口销售业务活动中，往往接受客户要求，同意按客户提供的图纸或样品生产出口商品，并在一般出口合同中增加有关条款，以保护双方的权益。这种贸易方式一般叫做凭买方来图或凭买方来样成交出口。这和对外加工装配业务中，中方工厂按外商提供的图纸样品进行加工装配有根本的不同，二者的区别主要是：

（一）原辅料、元器件等的供应方式不同。对外加工装配所需的原辅料、零部件、元器件等由委托加工的外商负责，不作价提供；凭买方来图或来样成交出口，生产产品所需的原辅材料、零部件等，则由生产出口商品的一方负责解决。

（二）商品的所有权不同。对外加工装配贸易项下加工装配的产品所有权属委托加工的外商，而凭买方（进口方）来图或来样生产的商品所有权归出口方。

（三）贸易性质不同。对外加工装配业务中双方是委托加工关系；凭买方（进口方）来图或来样成交出口业务的双方是买卖关系。

（四）经济效益不同。开展对外加工装配业务，中方只收加工费外汇；而凭客商来图或来样成交出口，中方则按合同规定收取全部货款，可以多为国家赚取外汇。

三、对外加工装配贸易与补偿贸易的区别

补偿贸易的概念在国际上解释不一，在我国，补偿贸易是指：国外厂商作价提供机器设备、技术，我方以等价的直