



中国—加拿大 贸易必读

SINO-CANADIAN TRADE ABC



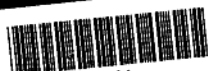
张 崇 鼎

ZHANG CHONGDING

四川大学出版社

SICHUAN UNIVERSITY
PRESS





中财 B0005564

中国—加拿大 贸易必读

SINO-CANADIAN TRADE ABC

张崇鼎

1990年·成都

责任编辑：孙 英

封面设计：冯先洁

中国—加拿大贸易必读

张崇鼎 主编

四川大学出版社出版发行（成都市四川大学内）

四川省新华书店经销 成都教育印刷厂印刷

开本850×1168毫米 1/32 印张13.4 字数320

1990年4月第1版 1990年4月第1次印刷

印数 1—2,500册

ISBN7—5614—0305—4/F·29 定价：5.00元



序 言

提起加拿大，人们就想到第二次世界大战时不远万里来到中国帮助中国人民抗日、不幸以身殉职的白求恩大夫；想到在那北美严寒的荒原上从冰窟中出来用原始的钩和矛狩猎捕鱼的爱斯基摩人（而今称之为因纽特人）。大多数中国人对加拿大的了解，恐怕仅此而已。说来也奇怪，在加拿大唯一的毗邻之邦美国，问起加拿大，特别是你欲知略详之时，多数人不能说个子曰诗云，因为他们认为加拿大与美国并无二致。美国有关加拿大的著作太多太多，可谓汗牛充栋，两国多年来全方位的交往，使得人们对那些“纸上谈兵”兴趣不大，故产生一种美加浑然一体的错觉。中国研究加拿大的著作太少太少，可谓屈指可数，研究加拿大经济与贸易的文章更是寥若晨星，也就不免产生一种熔融北美的误解。这种认识上的误差使人得出结论，会与美国人打交道，自然就会与加拿大人打交道。持这种观点同加拿大人做生意，也许会招致贻误。在生产、销售、人事、财务、会计核算等方面，加拿大颇具特色，它的企业管理、经营方式、竞争战略诸方面不同于中国、日本、美国、西欧、苏联和东欧。加拿大的地理、经济、政治、社会和文化体系，造就它的独特之点。加拿大这个发达国家与其他工业化国家相比，有其独一无二之处。同加拿大人有商务往来的人，研究加拿大和有志于比较经济研究的人，增加对这方面的了解是不无裨益的。从这点出发，我们谨向读者献上一本书，且不揣冒昧地将它称之为“必读”，取其“A BC知识”之意，断无对读者不恭之图。

本世纪初，加拿大总理威尔弗里德·劳里埃曾说，“19世

纪曾是美国的世纪，20世纪将是加拿大的世纪。”后来又有一个口号更加铿锵，“20世纪属于加拿大。”这是一个颇具吸引力的目标，真要有与美国“各领风骚”的气派！20世纪正在蹒跚地隐没于历史的暮霭之中，西方世界的魁星美国是否即将成为昨夜星辰？加拿大离劳里埃目标尚有多远？学者们就此会各执一词，但有一点看法也许是一致的，加拿大正在世界范围内占领阵地并扩大战果。21世纪谁占鳌头，将会是几代人兴趣的中心，加拿大当然是研究的焦点之一。

本世纪前半期，由于历史渊源，加拿大处于英、加、美形成的“北大西洋三角”中最不利的一角。一方是影响逐渐衰弱的英国，另一方是势力日趋上升的美国，加拿大的日子颇为难过。两次世界大战使加拿大完成了政治和经济的转移，从英联邦正式成员国的活动区域进入以美国为霸主的经济圈，经过既团结又斗争的数十年，加拿大最后成为北美市场的不可分割的一部分。第二次世界大战之后，论经济和军事综合能力，加拿大在世界强国之中名列第四。但是，对英贸易出现的大量顺差和对美贸易出现的大量逆差加上美元和英镑不能自由兑换而造成的“加元危机”，及其国内外政治经济因素的影响，加拿大实难立足于四强之列。其后新兴国家的崛起，加拿大在国际事务中的知名度逐渐降低。到了60年代后期，加拿大在世界舞台上被视之为“中等国家”之一。70年代中期，加拿大以其雄厚的经济基础、丰富的自然资源与名列前茅的科学和技术成果摘掉自己“中等国家”的帽子。加之美国全球势力的相对衰弱，加拿大跃居强手之林，与综合实力第一流的国家并驾齐驱。当时在经济合作与发展组织国家中，加拿大的国内生产总值居第七位，把瑞典、挪威、澳大利亚等“中等国家”抛在后面。80年代加拿大采取了更加独立的对外政策，更多地利用双边关系追求国家利益，更积极地参与国际市场的竞争，因而使其综合实力更进一步发展。它的人才资源、自然资源、以及经济力量和潜能，颇令世人瞩目。据1984年经济合

作与发展组织的报告，加拿大每人平均国内生产总值仅次于美国而居世界第二，1987年家庭平均收入超过36,000加元，加拿大人过着相对舒适的生活。如果把加拿大人的收入分为高、中、低三等，低收入者占15—20%，高收入者占2—3%，80%属于中等收入。

只同一个国家接壤，其余诸邦被大洋和冰原隔断于遥遥数千里之外，邻邦有10倍于己的人口，这一点又是加拿大独一无二之处。美国在各方面的强大，决定了美加关系，加拿大人从来就有“伴君如伴虎”之感。睡在大象身边，不管它是如何温良友好，总担心有朝一日可能会受到伤害。加拿大的地理位置也决定了它的贸易模式，70%以上的购销活动都在加美之间进行，与欧洲经济共同体和日本的进出口贸易各占5%左右。近30年来，加拿大外贸几乎全部处于顺差，但这些盈余又作为支付外资的红利或利息而外流，其中多数流向美国。

在西方经济强国中，加拿大仅次于美国、西德、英国、日本、法国而为当今世界第六贸易大国。加拿大约1/3的收入直接来自出口。以人平贸易额计算，加拿大居第十位。比之其他贸易大国，加拿大有其特殊的困境。它不属于任何地区性贸易集团，向来难以溶入那些低关税、无贸易壁垒、高稳定的大市场。因此，加拿大工业由于不能确保获得安全市场而在开拓新产品时步履维艰。经一系列谈判之后，这种情况有所改善，如与美国达成的双边贸易协定。这类协定对加拿大远比对美国重要，对美国贸易的收入超过加拿大国民生产总值的20%，货物生产工业中有1/2的就业依靠对美贸易。与此形成鲜明对照的是，美国只有不足3%的国民生产总值依靠对加贸易。

世界市场变得越来越开放，而今没有任何一个国家能不参与全球性的贸易活动而又能确保自己的人民过上较好的生活。加拿大在强调对美贸易的同时，迅速扩大对世界性经济活动的参与。这样一来，加拿大经济的灵活性和对外界变化的敏感性增加了。

例如，80年代初期流行性的通货膨胀对加拿大的影响不及它的贸易伙伴那么大，但是当他们提高利率时，加拿大别无选择，只能跟着干，那怕这种变化会带来严重后果，因为货币要向利润更高的地方流动。提高利率产生的衰退冲击西方其余各国，加拿大政府的任何经济措施都很难顶住这种浪潮。又如，世界市场石油价格的涨落，加拿大只能亦步亦趋。再如，中国和苏联的气候对加拿大大平原地区谷物农民的收入比之国内任何因素都更为重要；加拿大猪肉价格的高低很大程度上取决于美国中西部农民养猪的多少和疏通议员对来自加拿大的猪肉实行多少限额；矿产品和森林产品的价格是由世界市场决定的，象加拿大这种大宗生产国也无力左右；加拿大资源生产地区的就业情况更多地受世界市场和美国行动的影响。

加拿大的出口正在向二级产品和制成品转换，但它基本上仍然是初级产品出口国。以1984年为例，加拿大出口中42.4%为完全制成品，而进口中完全制成品占66%。美国出口的初级产品通常只占37%，欧洲经济共同体出口的初级产品一般只占33%。初级产品为主的出口很容易受不测因素的影响，苏联或中国的雨量会决定加拿大农业区的谷物价格，大洋洲新喀里多尼亚发现的镍矿会缩小加拿大镍市场。加拿大的萧条不仅仅由于本国小麦生产区的持续干旱，而且还由于世界其他地区的小麦丰收。1981—1982年的不景气时期，加拿大受到的冲击比美国大得多，主要因为加拿大出口资源的价格下跌。若干年后，世界自然资源也许会变得更加贫乏，这时加拿大会发挥其优势，但是，我们目前应该关注的是世界资源价格的波动给加拿大经济带来的不稳定因素。而完全制成品的出口主要依靠的是国内的某种知识和特殊技术的发展，这种因素不带多大随意性，我们也能较为准确地预测近期的进展，从而采取有利于自己的行动。这就是为什么加拿大贸易对国际竞争和市场变化如此敏感的原因。明白这一点，我们就会在与加拿大做生意的时候既要注视对方的市场情况，也要注视

世界情况。一叶知秋，善于从某种征兆预知可能伴随而来的变化，从而作出自己的决策。

60年代和70年代加拿大对本国工业中高比例的外资所有权深感忧虑，有的部门外资所有权高达75%以上。多数人认为，这种现象是极不可取的，因为它妨碍了加拿大经济的增长，使其更加不稳定，外国控制的公司很大程度上左右了加拿大经济的决策，以自己的规划来影响加拿大经济的发展前景，决定加拿大就业和技术进程。这些公司的研究和开拓项目的活动都在外国进行，加拿大人也很难进入这些公司的管理机构。因而，加拿大政府在控制国民经济时困难重重。这种高比例外资控制，不单影响加拿大经济，而且劣化了加拿大的政治、社会、文化环境。然而，这片乌云而今似乎荡然消失了。80年代加拿大人主要关心的是对外贸易模式而不是外国所有权的多少。经济界和政界人士普遍认为外国投资太少而不是太多。这又是加拿大人经济观点的一种大转变。这种认识上的变化有其现实依据。其一是，外资与国民生产总值的比例正在大幅度下降；其二是，美国投资与外国总投资的比例正在迅速变小；其三是，加拿大本身已成为向外投资大国，其个人和公司投向外国的资本超过了外国投入加拿大的资本。60年代末外国对加拿大投资达到高峰，如制造业的外资比例占60%，石油和天然气工业中外资占74%，采矿和冶炼工业中外资控制了产权的70%。到了80年代，形势大为改观，上述三种比例分别降至50%、44%和46%。同经济合作与发展组织国家相比，我们对加拿大的投资模式应当刮目相看，60年代初，加拿大的引进投资占该组织国家对内投资的16%，70年代降到3%，80年代中期加拿大成了资本净出口国。而美国的投资模式与加拿大成了鲜明对照，60年代迄今，它的上述比例由3%增至41%。外国投资的冲击对加拿大产生什么后果？读者也许会掩卷而得出自己的结论吧？

人们对“自由世界”的“自由贸易”谈论颇多，加拿大人也

不无微词。特鲁多总理在1976年说，“如果我们真正有志于使我们的经济体系满足我们目前和将来的需要，就现在的体系达成一致意见是有益的。自由市场体系，就这一术语的真正涵义而言，在加拿大并不存在。”特鲁多要在加拿大建立的是名符其实的自由市场，于是他提出削弱对美联系、加强对日本和欧洲经济共同体的经济合作，这就是人们所说的“第三选择”。为什么“第三选择”走入死胡同？12年之后签订的美加自由贸易协定又是一种什么内涵性质的自由？也许读者会从本书中获得答案。

加拿大和我国有长期的商务交往。新中国成立之后，加拿大没有跟着美国对我国实施贸易封锁，继续与我们做买卖，特别是谷物的贸易。1961年加拿大出口中国的小麦仅次于对英国的出口而居第二位，并且还进行大宗赊销，在此之前，全部为现金交易。70年代初期，加拿大采取独立外交政策，宣布承认我国。具有讽刺意味的是，美国总统尼克松也匆匆来到中国登门造访。

进入80年代之后，中加之间良好的贸易伙伴关系大大向前发展了。加拿大同世界每一个生产商品的国家一样，在全力以赴去赢得尽可能广阔的国际市场。这对我们是一个机会，也是一种挑战。贸易的目的不外乎利用机会为自己的国家和公司获得尽可能多的利益，使其更加强盛、更加壮大。莎士比亚把机会比着潮汐的至高点，在商务中候潮而戏水，准能有好运。但愿本书能使读者获得一点弄潮之技。“心潮逐浪高”，就是我们的希望！

张崇鼎

1990年元旦·四川大学

目 录

序言.....	(1)
---------	-------

上 编

第一部分 国情简况

1.1 地理.....	(3)
• 位置和面积.....	(3)
• 行政区划.....	(3)
• 地理区域.....	(8)
• 气候.....	(11)
1.2 历史.....	(12)
1.3 人口.....	(22)
• 自然增长率.....	(23)
• 移民.....	(24)
• 人口结构.....	(24)
• 移民之国.....	(25)
• 土著居民.....	(26)
1.4 政治.....	(26)
• 女王和总督.....	(26)
• 内阁和议会.....	(27)
• 司法系统.....	(29)
1.5 教育.....	(30)
• 教育组织与学校类别.....	(30)
• 教育政策与投资.....	(32)

1.6	科学与技术	(33)
	· 主要领导机构与科学研究机构	(33)
	· 科学研究的发展	(34)
	· 部门研究情况	(35)
1.7	文化	(38)
	· 文化成份	(38)
	· 文化的双重性	(39)
	· 文化政策	(40)

第二部分 经济概观

2.1	全貌	(43)
2.2	自然资源及其初级产品	(46)
	· 矿物资源	(46)
	· 森林资源	(50)
	· 鱼类资源	(52)
	· 野生动物及毛皮	(53)
2.3	农业	(55)
	· 概况及发展趋势	(55)
	· 农业区域分析	(57)
2.4	制造业	(61)
2.5	地区经济分析	(64)
	· 纽芬兰省	(64)
	· 爱德华岛省	(66)
	· 新斯科舍省	(69)
	· 新不伦瑞克省	(71)
	· 魁北克省	(73)
	· 安大略省	(77)
	· 曼尼托巴省	(80)
	· 萨斯喀彻温省	(82)
	· 阿尔伯达省	(83)
	· 不列颠哥伦比亚省	(85)

· 北部地区·····	(88)
-------------	--------

第三部分 基础结构

3·1 能源·····	(92)
· 石油·····	(92)
· 天然气·····	(94)
· 煤·····	(95)
· 电能和核能·····	(96)
· 国家能源政策·····	(97)
3·2 交通运输·····	(103)
· 航空运输·····	(104)
· 公路·····	(106)
· 铁路·····	(107)
· 水运·····	(110)
· 城市市内交通·····	(111)
· 国家对交通的干预·····	(111)
· 政府在交通运输部门的代理机构·····	(114)
3·3 通讯·····	(115)
· 电话·····	(116)
· 电信·····	(118)
· 广播·····	(119)
· 报纸、新闻出版、书刊发行·····	(121)
· 邮政服务·····	(122)
· 有关通讯的法律·····	(124)
· 通讯的前景与问题·····	(127)

第四部分 金融

4·1 金融系统·····	(129)
4·2 金融机构·····	(130)
· 存款型金融机构·····	(131)
· 保险公司·····	(135)

· 其它金融机构·····	(137)
4 · 3 金融市场和证券·····	(139)
· 货币市场·····	(139)
· 资本市场·····	(140)
4 · 4 金融信息来源·····	(146)
· 每日的证券数据·····	(146)
· 股票行情·····	(147)
· 债券行情·····	(148)
· 信息检索·····	(150)
4 · 5 资金筹集·····	(152)
· 短期资金筹集·····	(152)
· 中期资金筹集·····	(154)
· 长期资金筹集·····	(155)
4 · 6 会计和审计制度·····	(158)
· 财务会计·····	(158)
· 公认会计原理·····	(159)
· 影响财务会计的因素·····	(159)
· 会计职业·····	(160)
· 加拿大特许会计师协会和CICA手册·····	(160)
· 审计·····	(161)
4 · 7 中国—加拿大贷款协议及申请程序·····	(162)
· 信贷类型·····	(162)
· 贷款条件·····	(163)
· 获得加拿大开发公司贷款的步骤·····	(163)
· 申请费用·····	(163)

第五部分 投资与税收

5 · 1 外国在加拿大投资的有关法规·····	(166)
· 外国投资法·····	(166)
· 外国投资审查·····	(167)
· 外国产权限制·····	(170)

· 特种行业的政府管制·····	(170)
· 外汇管制和外国投资的利润汇出·····	(171)
5.2 商业组织形式的选择·····	(172)
· 商业组织形式和特点·····	(172)
· 非加拿大公民如何选择企业的组织形式·····	(176)
· 公司的成立和组织·····	(176)
5.3 在加拿大营业的人事规定·····	(178)
· 外国雇员来加拿大工作和移民法·····	(178)
· 劳资关系法·····	(182)
5.4 鼓励投资的优惠政策·····	(184)
· 一般鼓励投资优惠政策·····	(185)
· 鼓励出口的优惠政策·····	(187)
· 地区性鼓励政策·····	(188)
· 研究和开发的鼓励政策·····	(191)
5.5 税收体制·····	(193)
5.6 公司企业的税收·····	(195)
· 加拿大驻籍公司·····	(195)
· 公司类型·····	(195)
· 填报税表及纳税·····	(196)
· 企业所得税税率·····	(197)
· 省政府征收的所得税·····	(198)
· 省政府征收的资本税·····	(199)
· 工资税·····	(199)
· 非加拿大驻籍公司的纳税·····	(199)
5.7 个人纳税·····	(200)
· 加拿大居民纳税·····	(200)
· 个人所得税税率·····	(202)
· 非加拿大居民纳税·····	(203)
5.8 中国—加拿大税收协定·····	(203)
· 通过中间商和代理在加拿大经销·····	(204)

· 中国企业的加拿大子公司·····	(205)
· 合资企业纳税·····	(205)
· 中国企业的加拿大分公司·····	(206)
· 9 商品税·····	(207)
· 关税·····	(207)
· 联邦销售税·····	(208)
· 省政府零售税·····	(208)

下 编

第六部分 贸易现状

6 · 1 对外贸易·····	(213)
6 · 2 对销贸易·····	(223)
6 · 3 国内零售业·····	(223)
6 · 4 国内批发业·····	(229)
6 · 5 经销须知·····	(230)
6 · 6 进口渠道·····	(233)
6 · 7 推销方式·····	(235)
6 · 8 贸易习惯举例·····	(238)
6 · 9 海关规定·····	(239)
6 · 10 专利·····	(240)
6 · 11 商标·····	(242)
6 · 12 版权·····	(243)
6 · 13 美国—加拿大自由贸易协定·····	(245)
· 协定略述·····	(245)
· 享受优惠的先决条件·····	(247)
· 关税豁免步骤·····	(249)
· 可能带来的机遇·····	(250)
6 · 14 美国—加拿大自由贸易协定的影响·····	(253)
· 为企业家提供更广阔的贸易、投资、服务机遇·····	(253)

· 增加就业机会·····	(253)
· 否定和观望态度·····	(254)
· 对加拿大主权独立是否带来影响·····	(254)
· 对中国进入北美市场的影响·····	(254)
46 · 15 远期货物交易 ·····	(257)
· 基本情况·····	(257)
· 市场结算所·····	(258)
· 开盘合同和封盘合同·····	(259)
· 每日限价·····	(260)
· 合同定金·····	(260)
· 交易战术·····	(261)

第七部分 中国—加拿大经济贸易关系

7 · 1 两国经济贸易关系的发展 ·····	(264)
7 · 2 努力扩大对加拿大出口贸易 ·····	(266)
· 提高产品质量, 适应加拿大市场需求·····	(267)
· 改进推销方式·····	(268)
· 开发对加拿大出口新产品·····	(269)
· 重合同守信用·····	(270)
7 · 3 开拓对加拿大劳务合作市场 ·····	(271)
7 · 4 加拿大政府鼓励对中国出口 ·····	(272)
· 出口信贷·····	(273)
· 混合贷款·····	(273)
· 出口市场开发计划·····	(275)
7 · 5 加拿大对中国的经济技术援助 ·····	(275)
· 加拿大援助特色·····	(276)
· 加拿大援助成效·····	(278)
7 · 6 中国—加拿大经济贸易关系前景 ·····	(281)
7 · 7 中国—加拿大经济贸易关系大事记 ·····	(282)