



0006748

补偿贸易

何新浩 编

中国

版社

428794



2 017 0017 8

补 偿 贸 易

何新浩 编



中国财政经济出版社

补 偿 贸 易

何新浩 编

*

中国财经出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京印刷二厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 4.375印张 88,000字

1980年1月第1版 1980年1月北京第1次印刷

印数：1—12,000

统一书号：4166·172 定价：0.40元

前 言

补偿贸易是二十世纪六十年代末和七十年代初，在一些地区和国家逐渐流行起来的一种贸易方式。在目前的世界贸易中，采用补偿贸易还不很普遍，只占很少的一部分，但对某些国家，却达到了相当的规模。由于补偿贸易有助于克服现汇支付能力不足的障碍，对促进国际贸易的发展和国际经济交流的扩大能起到一定的积极作用，因此，在国际上逐渐引起人们的注意。

开展国际经济交流，相互引进技术，是各国经济发展的重要途径。我国为了加速实现四个现代化，必须在坚持独立自主、自力更生的前提下，有选择地引进我国迫切需要的先进技术和设备。要想多引进一些，最可靠、最主要的途径是积极发展生产，扩大出口，增加偿付能力；同时，也应该采取国际上通用的、合理的吸收国外资金和灵活贸易的各种方法。补偿贸易就是其中的一种。

补偿贸易在我国是一件新工作，许多部门和单位都迫切需要了解这方面的情况。为了适应这种需要，本书将介绍有关补偿贸易的一些基本知识，并尽可能结合我国的实际，对开展补偿贸易的有关问题提出一些看法。

由于补偿贸易涉及国际贸易、国际金融及世界经济的其他问题，对这些问题作全面介绍，显然不是一本小册子所能

完成的。本书将着重从实务的角度介绍补偿贸易的基本做法，对有关的基础知识和背景材料只能从简从略。例如，在介绍补偿贸易时提到 F.O.B.（离岸价格）、商品交易所等等，本书将不再详细从头介绍。读者如要了解，请参考有关书籍。

此外，书中涉及对我国开展补偿贸易的看法，都是探讨性的意见，仅供在实际工作中参考。补偿贸易在我国刚刚开始，仍处在摸索实践的阶段，不论在理论上还是实务上都有许多问题需要深入研究。有的问题本书尚未涉及，如补偿贸易在我国对外贸易中的地位和作用，它的发展前途等等；有的问题本书虽然略有接触，如补偿贸易的经济效果等，但只是从一个侧面进行探讨。全面深入的研究，要靠广大经济、外贸理论和实际工作者的共同努力。由于水平所限以及时间紧迫，本书在内容上和结构上难免存在错误和缺点，希望读者提出宝贵意见。

本书在写作过程中得到许多同志的指导和帮助，特此致谢。

作 者

一九七九年十一月

目 录

第一章 补偿贸易概况	(1)
1. 补偿贸易的产生和发展	(1)
2. 补偿贸易的概念及主要形式	(3)
3. 补偿贸易的特点	(6)
4. 补偿贸易的优点和缺点	(9)
第二章 补偿贸易的做法	(14)
1. 基本过程	(14)
2. 商品的选择	(17)
3. 客户的选择	(22)
4. 形式的选择	(24)
5. 货款结算和信贷	(25)
6. 产品的返销或回购	(31)
7. 商品作价	(35)
8. 使用货币的选择	(37)
9. 外资偿还期限的确定	(39)
10. 保险	(41)
11. 违约处罚及仲裁	(43)
12. 组织管理	(46)
第三章 补偿贸易的协定和合同	(50)
1. 补偿贸易的书面文件及注意事项	(50)
2. 补偿贸易协定	(51)

3. 补偿贸易合同	(53)
4. 其他协定	(69)
第四章 补偿贸易的经济效果	(71)
1. 补偿贸易经济效果考察的方法及范围	(71)
2. 偿还能力及其计算方法	(74)
3. 外资偿还率和使用外资收益率计算	(90)
4. 人民币资金换汇率计算	(93)
5. 补偿贸易利润率计算	(94)
6. 计算公式、符号及部分计算公式的推导	(96)
7. 外资贷款本利和复利计算及递增价格计算因数表 〔用于 $(1+R)^n$ 的计算〕	(104)
附录一 补偿贸易协定或合同条款实例	(107)
附录二 某些国家签订的补偿贸易协定	(115)

第一章 补偿贸易概况

1. 补偿贸易的产生和发展

在国际贸易的发展过程中，总是不断产生一些新的贸易方式。每一种方式的产生都有它的历史背景和客观需要。

补偿贸易是二十世纪六十年代末和七十年代初，在传统的易货贸易的基础上发展起来的一种新的贸易方式。目前在一些国家和地区，特别是在苏联和东欧对西方国家的贸易中广为采用，在一些亚、非、拉发展中国家的对外贸易中也有所采用。补偿贸易产生和发展的背景主要是：

(1) 世界贸易平衡严重失调，有些国家国际收支的逆差大，靠正常的方法难以满足进口的需要。

二次大战以后，国际经济关系方面的一个重要特点是，在国际贸易迅速发展的同时，国际收支不平衡日益加深。从一九五〇年至一九七七年，世界出口总值增长了十七点五倍，平均每年增长百分之十一点四，世界贸易逆差总额也增加十倍以上。许多国家一方面积极扩大对外贸易，但又面临严重的国际收支逆差问题。六十年代以来，苏联和东欧国家由于各自的政治、经济原因，扩大了对西方国家的贸易，特别是进口了大量的机器设备和技术，但出口增长相对缓慢，造

成了连年贸易逆差，积欠了许多债务。七十年代初期，对外债务接近三百亿美元，到一九七八年为止，已超过五百亿美元。为了减轻对外债务的压力和减少贸易方面的逆差，它们就提出用商品直接支付进口，要求西方供货商承担义务购买它们一定数量的商品。这种做法就是后来称之为补偿贸易的贸易方式。亚、非、拉发展中国家国际收支逆差的问题也很严重，累计债务已超过三千亿美元，它们也采用产品直接偿付进口货款或贷款的方法。但由于它们的经济制度和西方国家比较接近，资本可以比较自由地流动，因此能比较容易利用其他形式的外国资金，作为缓和国际收支的压力和维持进口的手段，所以，这些国家采用补偿贸易方式比较少。

(2) 西方国家的设备和资本大量过剩，市场问题尖锐。它们为了寻求出路，不得不接受用商品作为支付的条件，以此达到增强自己的竞争能力，扩大自己产品销售的目的。

主要资本主义国家经过二次战后较长时期的经济膨胀以后，社会生产能力有了较大的提高，但市场问题是资本主义经济经常性的问题，特别是经过七十年代经济危机的打击之后，问题更加尖锐。大部分工厂开工不足，某些行业甚至只达设备能力的百分之五十至六十，设备严重过剩；此外由于投资不振，也加剧了资金过剩，仅欧洲美元就有五、六千亿，因此，不少制造厂愿意赊销出口，甚至愿意接受以商品直接支付的条件。而银行家也愿意从中资助，为借贷资本寻找市场。

(3) 世界性的销售系统的扩大和完善，为补偿贸易的开展创造了有利的条件。

补偿贸易方式要求出售产品的人必须同时购买另一些商

品，这本来是很困难、很不方便的。但由于二次大战以后，通信和交通工具的进步，加快了世界市场商业情报的传递和商品的运输；又由于资本的集中化和国际化趋势的加强，以多种经营为特点的跨国公司迅速发展，这类公司往往建立了世界性的销售网，增强了销售回头产品的能力。

由于上述原因，买卖双方各有需要，客观条件也使之成为可能，这样补偿贸易就逐渐发展起来，并且引起了国际上的广泛注意。

目前，此类贸易方式在国际贸易中占有一定的地位，具有一定的规模。对某些国家来说，其重要性更为明显。据美国《商业周刊》估计，一九七七年，苏联和东欧国家在补偿贸易方式下的出口总额达一百八十亿美元，占苏联、东欧对西方贸易总额的百分之二十五至三十五不等。按行业来说，重工业和化工业方面，进行补偿贸易较多，例如，仅苏联在一九七八年以前签订的有关化工产品的补偿贸易协定，贸易额就达二十八亿美元。今后，由于西方经济条件的变化以及补偿贸易方式的灵活运用，在可以预计的将来，补偿贸易还将继续发展。据美刊估计，在一九七六至一九八〇年苏联与美国的贸易中，补偿贸易将占双边贸易额的百分之三十八。八十年代，波兰对西方国家出口的电子产品和机器，补偿贸易将占百分之四十至五十。

2. 补偿贸易的概念及主要形式

补偿贸易虽然存在了好多年，但到底什么是补偿贸易，

目前在国际上，看法并不完全一致，叫法也不尽相同。有的地区如西欧、东欧，人们常用 Compensation trade 作为统称，概括各种形式的补偿贸易；有的国家，如美国，人们常用 Countertrade 作为统称。对补偿贸易的形式，有的人认为分两种、三种，有人认为包括五种，甚至六、七种。各种不同的叫法，有的是概念上的差别，有的只是名称上的不同。

根据国际上对补偿贸易的共同概念和我国人民已经形成的习惯叫法，补偿贸易是指这样的贸易方式，即，一方向另一方出口商品，同时承担购买对方一定数额商品的义务。它实际上是不用现汇而是在信贷的基础上买进国外机器、设备、原材料、生产技术、其他制成品或劳务，在建成投产后用其生产的产品或者商定的其他商品或劳务去清偿货款的一种贸易方式。

例如，一九七四年，苏联从日本的 KS 工业公司进口一批森林开发设备，价值五亿至五亿五千万美元，合同规定，苏联以木材偿还。又例如，苏联一九七四年与意大利的一家公司签订一项贸易协定，苏联从意大利进口一批大口径的钢管，价值十五亿美元，其中百分之六十五的价款，由苏联以废金属、煤及铁矿分批偿还。一九七九年我国与日本一公司签约，进口真丝绸制造设备，我方以绸缎偿还设备价款。这些都是补偿贸易。为了叙述上的方便，以下对首先出口的商品统称设备，贸易双方称为设备出口方和设备进口方（或补偿产品出口方）。

补偿贸易有两种基本形式：

(1) 产品返销 (Product buy back, 或简称 Buyback)。

设备进口方用该设备制造出来的产品，通常称之为直接产品或有关产品 (Resultant or Related product) 支付进口设备的价款。例如，苏联与奥地利、意大利、西德、法国及芬兰等国签订的十来个钢管—天然气补偿贸易协定。苏联从上述国家进口钢管，铺设输气管道，向西欧、北欧出口天然气，将所得外汇一部分抵偿钢管的价款。再例如，美国丰收拖拉机制造公司卖给波兰一种拖拉机的设计和工艺制造技术，波兰用拖拉机零件偿还。这些均属于产品返销形式的补偿贸易。

(2) 回购，亦称互购 (Counterpurchase 或 Parallel deals)。设备进口方支付进口设备的货款不是用该项进口设备所直接生产出来的产品，而是用双方商定的其他商品，即用间接产品或称无关产品 (Non-resultant product) 去偿还。例如，波兰于一九七五年与奥地利一公司签订一项补偿贸易，规定波兰从奥地利进口价值二亿八千七百万美元的钢材，五年内用煤偿还。又例如，一九七六年，苏联与西德一公司签订一协议，由西德公司提供劳动力和原材料在苏联建一展览馆，价值三千一百一十万美元，建成后供西方商人租用，十年内，租费由西德公司收取，十年以后，该展览馆交给苏联并归其所有。这些均为回购形式的补偿贸易。

在回购形式的补偿贸易条件下，买卖双方所作的两笔交易既是相联系的，又是分别进行的。一般规定，设备出口方在一定时期内购买对方一定数量的商品；或规定，在一定期限内，每年购买一定数量的商品。

由于在回购形式的补偿贸易条件下作为支付手段的商

品，一般都是现成的产品，因此，偿还时间比较短，有的半年，有的一年，也有二年内全部偿还完毕，也有一些是长期协定。

在进行回购形式的补偿贸易时，确定用作偿还进口货款的商品的方法有两种，一是由先出口的一方，即设备出口方提出建议；另一方法是由设备进口方提出一个清单，指定某些商品供对方选择。

除上述两种补偿贸易形式以外，有人把部分用商品、部分用现汇偿还的补偿贸易称为部分抵偿 (Partial compensation) 形式；把通过第三方接受并销售补偿产品的补偿贸易叫相连交易 (Linked deals)；把由第三方承担或提供补偿产品的补偿贸易叫转手交易 (Switch transaction) 等等。这些分类只不过是基本形式的灵活使用，没有重大的差别。有的做法已很少使用，没有多大实际意义。目前国际上对返销和回购含义的理解是相同的，其他的形式及叫法尚不普遍。对尚未普遍使用的名称，在实际工作中最好不要轻易使用，以免互不了解或同词异义发生误解。如果要使用它，必须明确其具体内容并且双方要有共同的理解。

3. 补偿贸易的特点

补偿贸易和通常的以现汇支付的贸易方式不同，在实践上比较复杂。它涉及生产、销售、信贷等各个方面。它与其他贸易方式及其他经济往来方式有相似之处，但又有所不同。比较它们之间的不同，就能清楚地看出补偿贸易的特点。

补偿贸易与传统的易货贸易 (Barter trade) 的区别。两者都是买卖双方直接的商品互换，不利用货币做媒介，但实际上有很大的不同。首先，传统的易货贸易往往是一次行为，买卖同时发生，大致同时结束，而补偿贸易往往持续时间很长，包括多次买卖行为；其次，传统的易货贸易，相互交换的商品没有联系，而在补偿贸易中，一方交换的商品往往是使用对方商品生产、制造出来的产品，买卖双方的关系超过流通领域；第三，传统易货贸易的双方不发生信贷关系，而补偿贸易的双方则往往发生信贷关系，或者与第三方建立信贷关系，作为贸易关系的一个组成部分。

补偿贸易与记帐贸易 (Clearing agreement trade) 的区别。记帐贸易也不使用现汇，这一点和补偿贸易相似。不同的是，记帐贸易往往是两国政府之间签订了贸易和支付协定，规定一定时期内各自出口的商品、品类和数量，并规定彼此划帐和清理差额的办法。在这个协定下的国营企业或私人企业的进口或出口，都是单独的买或者卖的行为，各个商品进口和出口互不联系和制约。补偿贸易则不需要以两国政府之间先签订协定为前提，每笔贸易的一方都有买和卖的行为，进口和出口往往不是孤立的，而是相互联系的。

补偿贸易与延期付款贸易 (Deferred payment trade) 的区别。两者都是使用信贷，但前者的偿还是用商品，后者是用现汇。此外，延期付款贸易是单向贸易，只是一方向另一方出口，而补偿贸易是有买有卖的相互交换。

补偿贸易与来料加工贸易 (Trade of processing with customer's materials) 的区别。两者都是利用国外资金或国外

物资进行生产，然后出口产品，收入外汇。这一点是相似的。但补偿贸易方式下进口的设备或其他物资，是经过作价和卖断的。买方虽然并未支付完毕，但已承担支付义务并承担付款前的使用费用，即贷款的利息，因此，买方对进口的设备和物资拥有完全的所有权和使用权。用这些设备和物资兴建的企业，完全归己所有，自己管理，自负盈亏。有时进口设备由外国公司负责培训人员、维修等，那是由于设备进口合同中，规定了外国公司在一定时期内承担设备维修的义务。而来料加工贸易，在严格的意义上来说，是用自己的设备、自己的劳力加工外国的原料，产品主要为外国公司所有，加工的一方只收取成本及加工费。对进口的待加工的原料，不具有所有权，只有使用权。如果使用不当，保管不善或加工时超过正常的损耗，必须进行赔偿。在来料加工贸易中，有时由外国公司提供设备，如果外国公司是无偿提供，也并不改变来料加工贸易的性质；如果提供的设备是作价卖给对方，由加工产品的加工费偿还，则对设备来说是补偿贸易，对原料来说，仍是来料加工贸易，这是不同性质的商业行为。

补偿贸易与合资经营 (Joint venture) 的区别。补偿贸易和合资经营都使用国外资金或使用国外设备。但在合资经营形式下使用的国外设备和资金是作为合资的股本，所有权和使用权都由双方共同拥有；合营企业双方共同经营，共负盈亏，利用外资的一方不单独承担经营的风险，不单独承担对国外资本的偿还，也就是说，没有外资债务。而补偿贸易方式下用进口的设备所兴建的企业完全由进口的一方所有，生

产和经营责任由自己承担。国外资金的报酬以利息的形式固定下来并得到保证。

补偿贸易与合作生产 (Industrial cooperation) 的区别。国际上常有把合作生产和补偿贸易混为一谈的情况，特别是一些大型设备的进口，用设备所制造的产品去偿还的补偿贸易，在东欧国家常常被称之为合作生产。西方公司也常常使用这个概念。但实际上，合作生产是生产领域的生产分工协作，产品专业化以及建立在这种分工基础上的产品互换，双方没有信贷关系。补偿贸易虽然也用产品互换，但一方出售补偿产品是为了支付早已进口的设备，而且这种贸易通常是在信贷基础上进行的。当然，有的合作生产关系，由一方向另一方出售生产协作件的设备，并规定用生产出的协作件来偿还。这种经济关系，既是补偿贸易，又是合作生产。在设备偿还完毕以后，补偿贸易即告结束，但合作生产仍可继续下去。

4. 补偿贸易的优点和缺点

国际上对补偿贸易方式评论很多，有的认为，“补偿贸易是对外经济联系的一种新形式，超越通常的贸易范围，能收到最大的经济利益。”有的西方报刊提出“补偿贸易真的合算吗？”不管分歧如何，但有一点是共同的，即大家都认为“补偿贸易是当前人们感兴趣的课题”，“是东西方贸易的一个中心问题，是既有优点又有不足的贸易方式。”

各国补偿贸易的实践表明，它对贸易双方都带来一些好

处。

对出口设备物资或技术、劳务的一方来说，它的好处是：（1）增加了贸易的机会，扩大了产品的销售。对有些工业国家来说，由于机器制造业经常处在开工不足的状况，扩大国外销售具有重要意义。但进口设备的贸易伙伴国家，其进口能力取决于外汇收入，在一定时期，外汇收入有一定的限度。如果开展补偿贸易，就可以突破这个限制，使本来不能开展的进口贸易成为可能，可以把潜在的市场变成现实的市场；（2）得到了一个比较稳定的原料来源。不少补偿贸易的回头商品是燃料和工业原料，这些产品对工业发达国家的经济是极其重要和不可缺少的，在世界原料日益短缺的今天，更有重要作用；（3）从补偿贸易中回购的制成品，大都是在生产条件比较有利的国家制造的，成本较低，价格较廉，有利于降低这些国家的物价水平，有利于消费者的利益；（4）大部分回头产品，不是在设备出口公司消费，而是通过它的直接和间接的销售系统出售的，这样，就增加了它们的销售利润。

对进口设备和利用外国资金的一方来说，它的好处也是多方面的。首先，可以突破一定时期现汇不足的障碍，从而扩大设备物资的进口，提前兴建企业，扩大建设的规模，其效果等于增加了投资，加快了经济发展的速度；第二，用补偿贸易方式兴建的企业，如果生产该国需要进口的商品，则可以节约外汇支出，使现有的外汇集中使用在最急需的进口项目方面，有利于经济的发展；所建企业，如果生产出口产品，则有利于增加外汇收入。例如，东欧一些国家，通过补偿