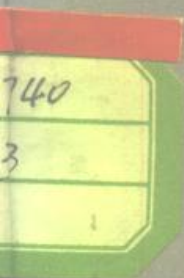




国际
经济
知识
丛书

补偿 贸易知识

何新浩



补偿 贸易知识

何新浩

中国人民大学出版社

封面设计：宁成春

• 国际经济知识丛书 •

补偿贸易知识

Buchang Maoyi Zhishi

何新浩

人民出版社出版 新华书店发行

六〇三厂印刷

787×960毫米 32开本 3.25印张 55,000字

1984年12月第1版 1984年12月北京第1次印刷

印数 0,001—7,500

书号 4001·496 定价 0.37元

前 言

补偿贸易是本世纪六十年代末在国际上逐渐流行起来的一种贸易方式，我国从七十年代末在对外经济交往中也开始采用。尽管目前国际上对补偿贸易的含义、性质及发展前途仍有不同的理解和看法，对补偿贸易所持的态度也不尽相同，但在国际贸易中，补偿贸易的成交额正在不断扩大；在各国政府文件和学术界的论著中，对补偿贸易的论述有增无减；这些情况都表明，补偿贸易已经成为当代国际贸易的一个重要方面，并且已经在国内外引起了广泛的兴趣和关注。因此，了解和研究补偿贸易对普及国际贸易知识，研究新现象开展我国的对外经济贸易业务，都是十分必要的。

本书作为国际经济知识丛书之一，力求简明通俗，着重介绍补偿贸易的基本知识和国内外开展补偿贸易的概况。

本书的缺点、错误望读者批评指正。

目 录

前 言	1
第一章 补偿贸易的产生	1
1. 补偿贸易的含义	1
2. 补偿贸易产生的历史背景	3
3. 补偿贸易的种类及内容	6
第二章 补偿贸易的性质及特点	13
1. 新型的贸易方式	13
2. 补偿贸易与通常的贸易方式的区别	16
3. 补偿贸易与传统的易货贸易的区别	18
4. 补偿贸易与记帐贸易的区别	19
5. 补偿贸易与延期付款贸易方式的区别	19
6. 补偿贸易与来料加工贸易的区别	20
7. 补偿贸易与合资经营的区别	21
8. 补偿贸易与生产合作的区别	22
第三章 补偿贸易的作用	23
1. 补偿贸易的互利性	23
2. 补偿贸易在发达资本主义国家经济中的作用	24
3. 补偿贸易在工业相对不发达国家经济中的作用	27
4. 补偿贸易对世界贸易的积极影响	30
5. 补偿贸易的局限性	31
第四章 补偿贸易的项目和补偿产品	36

1. 补偿贸易的项目选择	36
2. 补偿贸易中的设备和技术引进	39
3. 补偿产品的返销或换购额度	41
4. 补偿产品的商标与牌号	43
5. 补偿贸易商品的作价	44
第五章 补偿贸易的资金信贷和货款支付	47
1. 补偿贸易的资金信贷	47
2. 补偿贸易的货款支付方式	52
第六章 补偿贸易的合约及违约处罚	55
1. 补偿贸易的合约	55
2. 补偿贸易的违约处罚和仲裁	58
第七章 补偿贸易的保险	60
1. 风险与财产权的转移	60
2. 补偿贸易的保险范围	62
3. 保险手续和费用	63
第八章 补偿贸易的经济效益评估	64
1. 补偿贸易的经济效益及指标	64
2. 补偿贸易的可行性研究	71
第九章 补偿贸易的组织管理	73
1. 补偿贸易的宏观管理	73
2. 补偿贸易的经营实体和方法	78
第十章 补偿贸易的发展及前景	86
1. 世界补偿贸易的发展	86
2. 补偿贸易的前景	95

第一章 补偿贸易的产生

1. 补偿贸易的含义

在现代的流通领域中，商品交换一般来说离不开货币，国内贸易如此，国际贸易也是如此；所不同的是，在国际贸易中使用的货币是国际货币，即我们通常所说的外汇。这也就是说，一个国家或企业，如果没有足够的外汇，就不可能从国外进口物资或劳务。本世纪六十年代末，在一些国家中，逐渐流行一种贸易方式，不把拥有现汇作为实现交易的必要条件，双方通过一定的安排，在一方没有足够外汇的情况下，也可以先进口物资或劳务，然后，在一定期限内用商品或特定的贷款偿还。这种贸易方式即被称之为补偿贸易。

补偿贸易英文名称是 Compensation Trade 或叫 Countertrade，在西欧和东欧各国人们通常采用前一种叫法；在美国，常用后一种作为各种形式的补偿贸易的总称，有时也简称为CT贸易。

国际上对补偿贸易不仅在名词叫法上不一致，而且对它的含义、理解也不尽相同。如有人认为它是一种传统的易货贸易；有人则认为它是一种完全新型的贸易方式。尽管如此，但究竟什么是补偿贸易，各国对其基本含义的理解还是有相同之处的，否

则就难以进行业务活动。目前,比较一致的看法是:补偿贸易是指用商品支付进口货款的一种贸易方式。在这种方式下,一方向另一方出口货物,同时以合同的形式规定出口方承担义务购买对方等值或一定比例的货物,抵偿自己出口货物价值的全部或部分。例如,1974年,苏联从日本的KS工业公司进口一批森林开发设备,价值为5.5亿美元,合同规定,KS公司购买等值的木材,作为对森林开发设备价值的清偿;又例如,我国上海丝绸工业公司、中国纺织品进出口总公司上海丝绸分公司与日本一家贸易公司签约,从日方进口真丝绸加工设备,全部货款由中方公司用真丝绸偿还,这些就叫补偿贸易。

必须特别强调,补偿贸易要求先出口的一方必须承担义务,并且用合同的形式明确规定下来,在一定时期内,进口对方一定数量的商品。如果先出口的一方,不承担购买对方商品的义务,或者只是介绍第三方购买对方的商品,在这种情况下,首先进口的一方,虽然也获得了出口的机会,并且可以用这笔外汇收入支付自己进口的货款,表面上看,也是以商品支付进口的,但实质上并不是补偿贸易。因为这笔出口与自己的进口没有直接的、具有法律约束的关系。当然,补偿贸易也可以邀请第三方参加,但在这种情况下,第三方购买补偿产品必须是替首次出口的一方完成规定的义务。如果第三方不能履行购买补偿产品的义务,首次出口的一方,仍然要负一定的责任。所以,我们不能把补偿贸易简单地理解为用

商品支付进口的买卖行为，而要理解成贸易双方特定的相互关系。

2. 补偿贸易产生的历史背景

在国际贸易的发展中，总是不断产生一些新的贸易方式。每一种贸易方式的产生都有它的历史背景和客观需要。一种贸易方式在某些国家和地区特别流行，也与这些国家和地区本身的特点和所处的国际环境有密切的关系。补偿贸易在六十年代末发展起来，并在苏联、东欧国家与工业发达的资本主义国家之间的贸易中被较为广泛地采用，也不是偶然的现象，其主要背景是：

(1) 世界贸易平衡严重失调，有些国家国际收支的逆差巨大，靠通常的贸易方法难以满足进口的需要。

第二次世界大战后，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剧。从 1950 年至 1977 年，世界出口总额增长了 17.5 倍，平均每年增长 11.4%，世界贸易逆差总额也增加 10 倍以上。当时，亚、非、拉发展中国家由于国际收支逆差引起的对外债务累计达 3,000 亿美元左右。苏联和东欧国家的债务，在七十年代初期接近 300 亿美元；到 1978 年底，已超过 500 亿美元，支付能力成了这些国家扩大贸易的一个严重问题。它们为了扩大出口，增加外汇收入，把扩大出口商品销售与进口联系起来，采取了类似以进带出、进出结合的办法。这种做法就逐渐发展成补

偿贸易。

(2) 工业发达资本主义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第二次世界大战后较长时期的经济发展, 社会生产能力有了较大的提高。六十年代末已经潜伏着很尖锐的产销矛盾, 七十年代初终于爆发了一场旷日持久的经济危机。大部分工厂开工不足, 某些行业的开工率只达设备能力的 50~60%, 设备严重过剩; 由于投资不振, 资金过剩也不断加剧, 当时仅欧洲美元就有五、六千亿。因此, 不少制造厂商愿意赊销出口, 甚至愿意接受以商品作为直接支付手段。银行家也愿意从中资助, 为借贷资本寻找市场。

(3) 世界性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对方的商品, 这本来是很困难、很不方便的。但由于战后通讯和交通工具的进步, 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, 增强了销售补偿产品的能力。

(4) 苏联和东欧国家贸易发展战略的变化以及它们经济体制改革等方面的原因, 也是促使补偿贸

易迅速发展的重要因素。

长期以来，苏联和东欧的对外贸易一直是坚持量出为入，贸易平衡的原则。五十年代后期，苏联和东欧逐渐发现自己的经济建设存在着严重的缺点：过分强调了重工业的发展，因而造成农业落后、轻工业增长缓慢，食品和其他消费品供应不足，使人民生活水平提高得不快。此外，由于战后发达资本主义国家科学技术迅速发展，生产技术的差距也有所扩大。这种情况使苏联和东欧国家不得不下决心进行经济改革和政策调整。经济改革和政策调整的内容之一就是发达资本主义国家采取较为开放的经济政策，扩大对发达资本主义国家的贸易，增加粮食和消费品、特别是技术和设备物资的进口。以苏联为例，1959年从美国进口的数额只有70万美元，1964年跃为1.46亿美元，1976年则为23亿美元。东欧国家从工业发达资本主义国家进口的数额也迅速增加。大量进口的结果，必然造成贸易逆差的扩大。为了平衡国际收支，苏联、东欧各国由国家银行出面，向工业发达资本主义国家举债。这种不再坚持进出口贸易绝对平衡的做法，是苏联、东欧国家贸易发展战略的重大变化。事实表明，这些国家除了个别年份对进口施加控制以外，总的趋势是继续扩大从工业发达资本主义国家的进口。但是，债务日增毕竟是一个现实问题。他们必须找到一个解决或减缓债务压力的办法，以便做到既维持进口，又不致过多增加国家债务的办法，这个办法之一就是补偿贸易。

补偿贸易在苏联和东欧特别流行并占有重要地位还与这些国家的经济制度和管理体制有关。在国际上,有许多国家,包括工业发达的资本主义国家,在发展阶段上,都经历过进口大于出口,支付能力不足的时期,但为什么它们并不发展补偿贸易呢?这只能从经济制度和经济管理制度上去寻找答案。在国际贸易中,一个国家如果长时期进口大于出口,出现贸易逆差,大体上有三种办法来解决支付问题:一是由国家出面,借入外债,平衡国际收支;二是发展非贸易外汇收入,弥补商品贸易的赤字;三是吸收外国私人投资,让外国资本流入本国,开办企业。前两种办法,苏联和东欧国家一直在采用,后一种办法,即吸收私人直接投资的办法则受到很大的限制。这些国家的经济是公有制的计划经济,它与外国投资的私人性和市场经济的自发性矛盾很多,协调起来困难很大。有的国家,如苏联至今仍不允许外国私人投资。在这种情况下,既要利用外国企业提供的设备和资金,又要减少和避免外国资本参与本国境内企业的经营,完全掌握企业的经营权,就只好采用一种形式,先进口外国的设备和其他生产物资,自己兴办企业,然后由这些企业直接偿还进口的货款。补偿贸易方式就是适应这种要求而产生的。

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。

3. 补偿贸易的种类及内容

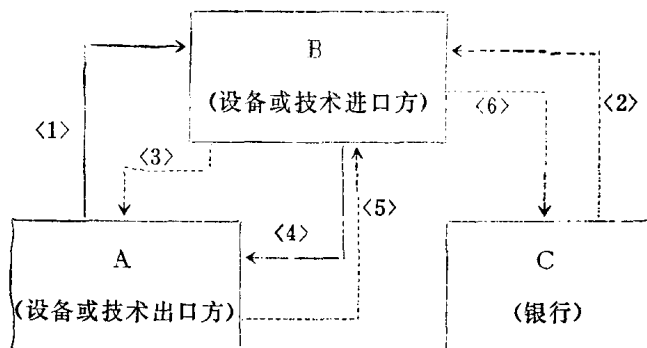
补偿贸易是某种类型的国际贸易方式的总称，实际上它有多种形式。每种形式都有不同的含义和不同的业务内容。在国际经济贸易的交往中，如果要洽谈补偿贸易，必须明确是哪一种类型的补偿贸易，只笼统地说补偿贸易，双方可能理解不一，业务也就很难进行。国际上对补偿贸易形式的分类和叫法很多，甚不一致，但一些基本的形式是众所公认的。这些形式如下：

(1)产品返销(Product buy back)，或简称返销(buy back)。在补偿贸易中，用进口的设备或其他物资生产的产品，通常称之为直接产品。用直接产品支付的，叫产品返销。这种形式的补偿贸易一般适用于设备和技术贸易，在国际上有人称之为“工业补偿”。在我国，有人称之为直接补偿。

返销补偿贸易的具体过程是：①进口设备或技术的一方与出口设备或技术的一方签订设备或技术交易合同，规定相应的设备或技术的价款支付办法；②设备或技术出口的一方与对方签订另一个合同，规定购买一定数量的直接产品；③设备或技术运出以后，进口的一方暂不付款，待使用设备生产出产品以后开始付款。延付期间的利息，连同设备价款，一次或分期用出口直接产品的外汇支付完毕。

如果设备或技术的金额较大，偿还产品的金额也比较大，偿还时间比较长，往往使用银行贷款。在银行参与的情况下，贸易程序则变得较为复杂，具体过程是：①双方签订设备进口合同和补偿产品出口

合同；②银行向设备进口的一方提供一笔银行贷款；③设备进口的一方，用银行贷款支付设备的价款；④设备进口的一方，向对方出口直接产品；⑤设备出口一方，用现汇支付补偿产品；⑥出口补偿产品的一方，用出口所得的外汇收入，偿还银行贷款和利息。偿付完毕以后，这笔贸易即告终结。用图表示意如下：



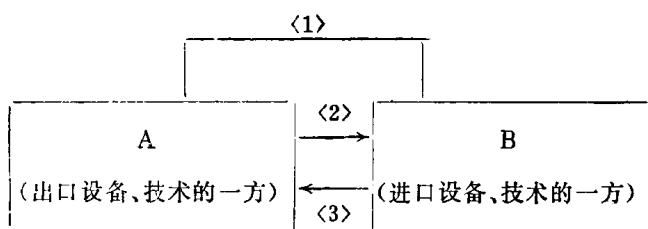
- <1>A方向B方出口设备或技术
- <2>C方向B方提供相应的贷款
- <3>B方用所借入的贷款付清设备或技术的价款
- <4>B方向A方出口补偿产品
- <5>A方向B方付清补偿产品的价款
- <6>B方向C方偿还贷款及利息

这种形式的补偿贸易对进口设备或技术的一方较为便利，牵涉面小，手续比较简便，也容易经济核算，很受欢迎。我国目前开展的补偿贸易主要采取这种形式。在世界补偿贸易中，这种形式估计占30%以上，其比重正在继续增加。

(2) 商品换购 (Counter purchase)，简称换购

或回购。首次进口的一方用于支付进口货款的商品，不是由进口物资直接生产出来的产品，而是双方商定的其他商品，即间接产品。由于这种贸易有时候并不直接与工业生产相联系，故在发达资本主义国家有人称之为商业性补偿贸易。由于这种补偿贸易用间接产品偿还，在我国有时称之为间接补偿贸易。

换购补偿贸易的具体过程是：①双方签订一项贸易协定，规定各自出口的产品，以及换购义务；②由出口设备、技术或其他物资的一方，在信贷的基础上，向对方出口；③进口设备、技术或其他物资的一方向对方出口其他商品，作为抵付设备、技术或其他物资的价款。补偿产品可以一次出口，一次付清；也可以分期、分批出口，分期分批付清。待设备、技术或其他物资的全部货物的价款付清后，这笔补偿贸易即告终结。用图示意如下：



- <1>双方商议并签订补偿贸易协议书
- <2>A方向B方出口设备、技术或其他物资
- <3>B方向A方出口双方商定的其他物资

换购补偿与返销补偿一样，既可以仅由买卖双方参加，也可以由银行介入。银行介入以后的具体贸易过程两者也大致相同。

换购补偿与返销补偿也有不同之处。由于换购补偿贸易中，用作补偿的商品一般是现成的或者已经能够生产的产品，因而从开始到偿还所需要的时间比较短，整个贸易过程的延续时间也比较短；换购补偿比返销补偿适用的范围更广、更加灵活。在某些情况下，返销补偿不能适应对方需要，而换购补偿却能顺利进行。例如，进口的设备、技术或其他物资不生产有形产品，不能提供直接产品出口，如医院、旅馆设施，交通设备和运输车辆等等。又例如，进口的设备、技术或其他物资虽然能产生直接产品，但这种产品的生产国十分需要，不愿出口；或者出口设备、技术或其他物资的一方因难以出售而不能接受该直接产品等等。在这种情况下，如能用双方同意的其他商品作为补偿出口，则这笔交易就能做成。

当然，换购补偿贸易也有其不便之处，如进口或使用设备、技术或其他物资的部门和企业并不是补偿产品的生产者和出口者，也就是说，它必须用他人的产品去偿还自己进口的设备、技术和其他物资，因而需要比较复杂的联系和衔接；用作补偿出口的产品往往种类繁多，双方在商定时也常常发生矛盾，影响交易的进行。

(3) 多边补偿或叫转手补偿(Switch transation)。这种形式的补偿贸易比较复杂，其特点是由第三国替首次进口的一方承担或提供补偿产品的义务。这种情况通常发生在对外签有支付清算协定的国家。例如，假定东欧某一国家与第三世界某一发

展中国家签有支付协定,进行记帐贸易,并且经常处在顺差状态,但对方又没有合适的产品可供扩大进口;与此同时,这个东欧国家需要进口工业发达资本主义国家的设备或技术,又苦于外汇不足,想利用补偿贸易方式进口。经过谈判以后,发现自己没有合适的产品用作补偿,而与自己签有支付协定的国家可供出口的产品虽然自己不需要,但工业发达资本主义国家却很需要,而且这个发展中国家又愿意向工业发达的资本主义国家出口。在这种情况下,东欧国家可以利用支付协定所赋予的购买第三国产品的权利,交换工业发达资本主义国家的设备、技术。这种贸易就是多边补偿,或者叫转手补偿。

多边补偿贸易的具体业务过程是:首先由进口设备或技术的一方与外国公司签订贸易协定,购买外国公司出口的设备或技术,并规定用自己在第三国的清算支付权益作为补偿;第二步是第三国的公司根据有关签约国的要求,向这家外国公司出口产品,所得的外汇数额记入与有关签约国的往来帐户;外国公司接受了这批产品以后,不必支付现汇,用作清偿已经出口的设备或技术的价款。在实际贸易中,出口设备或技术的外国公司,往往并不直接经营第三国出口的补偿产品,常常是打一定的折扣,卖给其他专业贸易公司。专业贸易公司再将该产品卖给用户,所得的收入,用现金形式支付给输出技术、设备的公司,折扣部分为自己的经营收入。在这种贸易中,设备或技术进口国并没有支付现汇就实现了