

国际补偿贸易

熊 振 华

湖南科学技术出版社



前 言

我国对外经济贸易事业的迅速发展，需要一大批具有一定专业水平的人才，这是搞好外贸工作的重要保证，也是提高我国工业企业在国际市场上竞争力的重要前提。

国际补偿贸易，作为一门新兴的国际贸易形式，还有许多问题需要研究、探讨、充实和逐步完善。为了给广大外贸工作人员及从事外贸工作的企事业单位的业务人员提供比较系统的实用补偿贸易知识及技能，本人在参阅了大量国内外有关著作及有关资料的基础上，其中包括本人曾以论文形式发表的一些研究成果，编写成此书，奉献给广大读者，以求抛砖引玉。

本书在出版过程中，得到湖南省会计学会蒋增潮副会长、贺焕华副秘书长、湖南省二轻局李宗忠处长、吴中易、钟林安副处长、湖南省工艺美术公司尹显智总会计师、湖南皮革集团公司蒋昕总会计师以及本人所在单位的杨希勇等同志的支持和帮助，在此一并表示衷心感谢！

由于本人水平所限，经验不足，加之时间仓促，书中难免有错误和疏漏之处，敬请各位专家、学者、读者批评指正。

作 者

1993年10月

第一章 绪 论

第一节	补偿贸易的概念与基本形式	(1)
第二节	补偿贸易产生的历史背景	(2)
第三节	补偿贸易与其它贸易的区别	(9)
第四节	补偿贸易的作用	(14)
第五节	补偿贸易的利弊	(18)
第六节	补偿贸易业务保险	(22)
第七节	补偿贸易的发展前景	(25)

第二章 补偿贸易的程序

第一节	补偿贸易的工作程序	(33)
第二节	情报和信息的收集	(34)
第三节	引进设备与国内配套设施的预测	(36)
第四节	补偿贸易中的会计预测	(36)
第五节	洽谈班子的组成	(50)

第三章 补偿贸易的可行性研究

第一节	可行性研究的概念	(54)
第二节	可行性研究的主要内容	(55)
第三节	可行性研究的步骤	(58)
第四节	投资预测	(59)
第五节	投资效益的静态分析	(62)
第六节	盈亏临界分析	(67)
第七节	敏感性分析	(73)
第八节	风险预测	(77)

第九节	研究中应注意的问题	(78)
-----	-----------	------

第四章 补偿贸易的价格决策

第一节	补偿贸易价格决策的原则	(84)
第二节	补偿贸易价格决策基础	(86)
第三节	价格决策的前提条件	(90)
第四节	特别费用的摊提方式	(92)
第五节	决策点价格浮动法	(95)
第六节	报价的意义及策略	(102)

第五章 补偿贸易的洽谈程序与策略

第一节	洽谈前的准备	(108)
第二节	洽谈人员的选择	(114)
第三节	洽谈的内容与程序	(115)
第四节	洽谈中各阶段的步骤	(116)
第五节	洽谈的艺术与策略	(121)
第六节	补偿贸易的洽谈实例	(132)

第六章 补偿贸易的协议与合同

第一节	补偿贸易协议与合同的内容	(137)
第二节	补偿贸易的合同条款	(147)
第三节	补偿贸易合同的仲裁条款	(153)
第四节	补偿贸易协议实例	(162)
第五节	补偿贸易合同参考式样	(172)

主要参考书目

第一章 绪 论

第一节 补偿贸易的概念与基本形式

补偿贸易 (Compensation trade) 是在信贷基础上进行的一种特殊的贸易方式, 其特点是不使用现汇购买国外技术设备, 而用引进的技术设备生产的产品分期偿还其技术和设备费用的一种贸易方式。

补偿贸易把进口和出口紧密结合起来, 是一种较灵活的方式。一方为了进口, 就必须组织出口; 而对方为了出口, 也必须考虑进口。双方的进口和出口, 紧密地结合在一起。特别是在直接补偿贸易的条件下, 交易能否顺利进行, 与该项工程能否顺利投产、产品的质量和数量能否达到一定的标准有密切的关系。一项补偿贸易从机器设备进口到生产出产品偿还, 这实际上是一方向另一方提供中长期贷款。因此, 补偿贸易往往有银行介入, 并且还存在着支付一定利息的问题。

国际贸易中采用补偿贸易有以下几种方式:

1、直接补偿贸易。即由设备进口方利用对方提供的设备和技术生产产品, 并用产品分期偿还设备和技术的价款。这是属于用直接产品偿还贷款的形式, 这种做法又叫“回购”, 一般适用于设备和技术贸易, 国际上有人称之为“工业补偿”, 又叫产品返销 (product buy back), 或简称返销 (buy back)。

2、间接补偿贸易。指用于偿还的产品不是用引进的设备和技术直接制造出来的产品，而是双方商定的其它产品。这是由于引进方需要某种设备和技术，而出口方设备制造商又不需要或不便经营该设备生产的产品。因此，经商定采用其它产品来间接补偿，一般由第三者包销，引进方可用销售产品所得外汇，偿还外商设备技术价款。这种形式多用于进口的设备或技术所生产的产品（或间接产品）并非对方所需的场合。这种贸易方式又称为商品换购(counter purchase)，简称换购或互购。

3、综合补偿贸易。又称混合补偿(mixed compensation)。目前，越来越多的国家采用综合补偿贸易，它即包括了用现汇支付定金，又可用双方商定的间接产品偿还，而且又是多方多国参与的广泛国际经济合作。由于对各方有利，所以已成为当今世界上流行的补偿贸易形式。

4、劳务偿还。是指承接加工装配业务的一方，为了生产上的需要，从对方购进加工装配设备，其价款从工缴费中分期扣还，目前，我国开展的中小型补偿贸易多属这一形式。

从补偿贸易的偿还结构来看，又可分为全额补偿和部分补偿。全额补偿是指全部用产品或劳务偿还，部分补偿是指部分用产品或劳务补偿，部分用现汇支付。

第二节 补偿贸易产生的历史背景

对外贸易，是资本国际运动的一种重要形式。直接投资成为国际经济关系中一个十分引人注目的现象。补偿贸易则是直接投资的一种形式，又是对外贸易的组成内容之一。

补偿贸易产生于近代欧洲的国际经济活动中。第一次世界大战后，此类贸易方式曾帮助德国克服了30年代的经济萧条。第二次世界大战以来，国外市场在世界资本主义经济中的作用提高的总趋势表现得特别明显，它不仅扩大了国际经济关系的传统形式（包括外贸），而且导致越来越广泛地利用某些新的形式，如设备的长期租赁、建立合资企业，开展补偿贸易等。

资本主义的生产越来越面向国外市场。不仅工业产品，各种设备、汽车、飞机等的国际贸易额在高速增长，而且与生产过程某一阶段有关的各种中间产品、零件和配件的比重也在增加，并有很多是通过补偿贸易方式进行的。美国、欧洲共同体和日本的大公司都力图把自己的一部分生产能力集中在更接近销售者和原料产地，以及劳动力更便宜的某些发展中国家。

国际生产专业化的深化，使多数处于不同加工阶段的商品（原料、半成品、配件、部件、成品）成倍地进入国际流通渠道。某些国家对外经济交流领域的发展超过经济增长速度及其内部产品总额的最重要原因就在于此。

补偿贸易方式在70年代中期，已引起了世界各国广泛的重视。在80年代初，资本主义总危机进一步深化，其原因是由于生产力的急剧发展，资本主义的内部矛盾明显加剧。资本输出成了普遍的形式，这种现象的实质在于，一部分资本在某一国国内资本周转过程中已停止流通，而通过现存的各种周转形式加入别国的流通过程。可见，通过补偿贸易形式将资本转移到别国，其主要目的在于资本的增值，即带来剩余价值。

补偿贸易产生的另一客观条件，是由于某些国家出现国际收支逆差，靠正常贸易难以解决大量进口技术和设备的外汇资金需要，因而要求西方国家出口商承担购买一定数量的返销产品的义务。同时西方国家的设备和资本过剩，为了寻找出路，将潜在的市场转化为现实市场，又不得不接受补偿产品作为支付的条件，来扩大技术、设备出口。这样，补偿贸易就逐渐发展起来了。

目前，世界补偿贸易绝大部分是在东西方国家之间进行的。原苏联在利用补偿贸易发展经济方面积累了很多经验，根据补偿贸易协议，西方国家提供生产具体品种产品的设备和材料。在原苏联已建和在建的大型工程项目已超过60个。这些企业大部分属于化工和石油化工（占有工程项目的三分之二）、石油天然气、煤炭、黑色和有色冶金、食品等工业部门。根据这些项目，相互供货的总值达几百亿卢布。原苏联向西欧国家提供补偿产品主要是石油、石油产品、天然气、金刚石和各种矿产原料以及某些日用品，而从西欧国家进口的主要是机器、设备、黑色金属轧材、钢管和各种化工产品等。

补偿贸易具有互利性。原苏联对发展这种贸易方式颇感兴趣，因为可以通过这种方式开发自然资源，对不易开发的地区尤其重要，可以建造或改建某些工业项目，改进出口结构。同时，西方国家的公司在激烈竞争条件下，也可获得苏大宗订货，在补偿贸易期内向苏出口设备、机器和材料。而且，西方所需的商品也可以得到稳定的供应，其中一些返销产品，特别是原料和燃料越来越成为资本主义世界市场的紧俏商品。

此外，欧洲共同基础设施的逐渐形成，也为补偿贸易的开展带来了便利条件。例如，贯通欧洲的天然气管道就是共同基础设施的重要组成部分之一。它不仅能保证原苏对东欧国家的用户，而且还能向澳大利亚、意大利、法国、原西德的用户大量供应作为补偿产品的天然气。

1977年，原苏联、东欧各国在对西方的贸易总额中，补偿贸易约占30%，总值达188亿美元。同时，发展中国家同西方各国之间，以及西方各国之间的补偿贸易额也占相当比重。补偿贸易方式在20世纪70年代取得了迅速发展，其主要原因是：

1. 世界贸易平衡严重失调，有些国家国际收支的逆差大，靠采用正常支付现汇进口技术设备的贸易方式发生了困难。不少国家面临严重的国际收支逆差问题。例如，60年代以来，原苏联和东欧各国由于政治、经济原因，较大幅度地扩大了对西方各国的贸易，特别是从西方各国进口了大量的技术设备，但它们对西方的出口增长却相对缓慢，从而造成对外贸易连年逆差，积欠了许多债务，70年代初达300亿美元。到1978年止，其债务总和达500亿美元以上。亚、非、拉发展中国家也存在同样问题，到1978年止，累计债务在3000亿美元以上。在这种情况下，引进西方各国的技术设备，则在支付能力上发生了严重困难，因而，这些国家要求用产品偿付进口技术设备的货款，这就是补偿贸易得以迅速发展的第一个原因。

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、摆脱困境，不得不接受用商品作为支付的条件，以此达到增强竞争能力，扩大产品销售的目的。

另一方面，西方国家可通过资本输出，为跨国公司的资本和活动在国际上相互交织奠定基础。

从1914年到第二次世界大战结束这段时期，主要资本主义国家的国外投资增长了约三分之一。战后年代，外国投资总额实际上每10年增加一倍，而直接投资每6~7年增加一倍，按增长速度而言，资本输出不仅超过了资本主义国家的国民总产值，而且也超过了它的商品输出。仅这些国家的直接国外投资额，1979年就达到了4200亿美元左右，按票面计算，比1913年约增加199倍。依靠这些投资，资本输出国获得利润达320亿美元。1980年，跨国公司中销售额超过20亿美元的有380个公司，各公司和国外的25000个企业共出售了价值2.6万亿美元以上的产品，其中40%是在国外销售的。资本输出作为资本投资的一种方法，出现在资本积累过程的帝国主义阶段。当时的情况是：①由于积累是在垄断组织范围内实施的，于是在市场上便形成了资本的相对过剩；②开辟了世界市场作为唯一的投资范围。马克思指出：

“如果资本输往国外，那么，这种情况之所以发生，并不是因为它在国内已经绝对不能使用。这种情况之所以发生，是因为它在国外能够按更高的利润率来使用”。（马克思、恩格斯全集，中文版、第25卷第285页）。

3. 世界性的销售系统的扩大和完善、银行国际业务以及保险业务、运输通讯设备的进一步完善和现代化，为补偿贸易的开展创造了有利的条件。买卖双方各有所求，这样，补偿贸易逐渐发展成为国际贸易中一种常用的方式，在东西方贸易中越来越多的被采用。

4. 资源危机促进了补偿贸易的发展。自然资源的日益

短缺，特别是当今能源的短缺，是吸引补偿贸易的天然磁场。外国投资者通过资本输出，以求获得更多的资源，保证本国企业的原料供应，这已逐渐成为国外投资的一个原因。例如，美国依靠它在国外的投资，获得国家所进口的全部磷酸盐、铜和锡，75%的锰矿和铁矿。日本则获得40%的铝土矿，50%的镍，60%的铜矿。这些供货常常来自跨国公司的国外企业，而且价格也低于世界价格。日本、原西德、奥地利等国的能源大部分依靠外国供应。因此，能源的多样化、稳定化以及低廉的价格对它们的经济发展和政治稳定具有至关重要的意义。

在70年代，开采石油、天然气和许多种原料的客观条件大大地复杂化了。原苏联国内的需求迅速增长，同时还必须大量输出石油、天然气等，这就需要大幅度增加能源和一系列原料商品的生产，主要是在原苏联东部和北部地区要大幅度增产。原苏联90%的燃料动力资源潜力分布在东部地区，而80%的能源消费却在欧洲地区。所有这一切，客观上导致资源价格大大上涨，因为要在艰苦和严寒的气候条件下发展资源的开采，要建设数千公里的新铁路，要在边远地区新建大量的住宅。这都需要巨额的资金和先进的设备，而利用补偿贸易方式却能较好地解决这一矛盾。原苏联正是在这种情况下，以自己丰富的能源作诱饵，提出与西方国家开展补偿贸易的，以此招揽它们提供资金与设备，参加东部地区的开发。加上其有着得天独厚的地理条件，它横跨欧亚两大陆，东濒日本，西邻西欧，这在资源的运输上既方便又价廉。如日本从原苏联远东地区运回一吨煤的运费仅及从美国运回的1/6，从原苏联的纳霍德卡运回一吨石油的运费仅及中东的

1/5。尤其是西欧国家在经历了两次石油危机的冲击之后，深感能源来源单一化的危险性，迫切希望通过补偿贸易获得能源多样化和来源多国化；以防石油输出国组织再次提高油价而影响本国经济的发展。

5. 经济危机矛盾加深加速了补偿贸易的发展。经济危机不可避免的使一些资本主义国家经济长期陷入“滞胀”状态，市场容量有限，大批企业倒闭、破产，企业设备的利用率大幅度下降，出现了大量的闲置设备。它们在国际市场上或者削价竞销设备，或用补偿贸易方式以较低廉的价格作为直接投资。例如，1979年底，美国和英国爆发了经济危机，紧接着，原西德、法国、意大利等西欧主要国家的经济情况明显恶化，日本经济形势迅速逆转。由美国开始的经济危机，很快演变成为一场资本主义世界性的经济危机。1981年，法国有20895家企业破产，名列西欧第一，英国有14210家企业破产，比上年增长26.4%，西德有11653家企业破产，比上年增长25%，创历史最高纪录。1982年1月至12月中旬，美国有24000家企业破产，达到1932年以来的最高水平。资本主义经济危机造成了大批工人失业，美国到1982年11月，失业人数达1200万，失业率为10.5%，欧洲共同体的失业人数为1170万，失业率为10.5%。同时，也造成了对外贸易停滞。美国1982年的外贸赤字高达240亿美元，欧洲共同体国家的外贸赤字也有150多亿美元。因此，都迫切希望扩大出口减少贸易逆差，恢复本国经济。这就为从资本主义国家有选择地引进一批价廉、先进、适用的设备提供了有利条件。特别是由于西方国家机械制造业经常处于开工不足，而通过补偿贸易就可扩大国外销售，把潜在的市场变为现实市

易。

同时，经济危机期间，固定资产投资率一般都大幅度下降，通货膨胀恶性发作，金融信贷一片混乱，许多银行纷纷倒闭，社会上会涌现出大量的闲置资金。这就为引进条件优惠的资金或者对不同类型的外资，有选择有目的地加以吸收和利用，提供了方便条件。

从以上可以看出，补偿贸易产生和发展的条件与世界资本主义市场的矛盾尖锐化、销售问题的复杂化、原料不足、能源危机、经济危机等是息息相关的。

第三节 补偿贸易与其它贸易的区别及特点

补偿贸易无论采取何种形式，都表现为双方之间的商品互换。因此，它具有以货易货的性质，但是又与一般的易货贸易不同，同时也与合资经营等方式不同，从这些区别中，可以体现补偿贸易的特点。

一、补偿贸易与其它贸易的区别

1. 补偿贸易与易货贸易的区别

(1) 补偿贸易的易货是同信贷相结合的，是在信贷的基础上进行的，兼有贸易和信贷双重内容。它实际上是由甲方向乙方提供中长期或长期贷款。信贷是补偿贸易不可缺少的部分，只有借助于这种信贷关系，补偿贸易才能实现。一种是购进设备是在对方提供信贷的基础上进行的；另一种是由

银行介入提供信贷、设备进口方不仅要偿付价款，而且要支付一定的利息。补偿贸易与易货贸易有相似之处，但二者是有区别的。传统的易货贸易（barter trade）只是简单的以货易货，不存在信贷关系。易货贸易又称对等贸易，是指在换货的基础上，把等值的出口和进口直接结合起来的贸易方式，借以克服因外汇支付困难而形成的贸易障碍。其特点是，进口与出口相结合，双方都有进有出，互换货物，力求换货的总金额相等，不用外汇支付。如有少量差额，也可用双方都可接受的货币结算。这种贸易方式的局限性是，手续较麻烦，交换的货物不易对路，谈判时间长，难以达成协议。这种贸易方式之所以重新兴起，并引起世界各国的普遍关注，主要原因是由于国际市场的剧烈竞争，特别是西方国家保护主义的贸易堡垒，造成第三世界国家出口困难，缺乏外汇而无法进口急需的商品。因此，易货贸易便成为第三世界国家摆脱困境的行之有效的对等贸易形式。易货贸易在实际做法上比较灵活，如，在成交时间上，可以进口与出口同时成交，也可以有先有后；在支付办法上，可用现汇支付，也可通过帐户记帐，从帐面上相互冲抵；在外汇结算上，易货贸易一般是双方相互记帐，得不到外汇。

补偿贸易主要是由出口方提供技术、设备和必要的材料，进口方进行生产，然后用生产的产品偿还。凡是由出口方厂商提供或利用国外出口信贷进口技术或设备，由进口方企业进行生产，以返销其产品方式分期偿还对方技术、设备价款或贷款本息的交易形式，都属于补偿贸易。

（2）补偿贸易与生产相联系。为了使工程项目能顺利地投产并使其产品能达到一定的质量标准，设备出口方对所

供应的设备与技术往往要承担一定的责任，如在零配件的供应，技术进步、人员培训等方面要对进口方提供协助，即在生产上进行一定的合作。补偿贸易是围绕生产而进行的，特别是直接产品补偿，设备进口与产品出口直接联系在一起。而传统的易货贸易则不涉及生产上的合作问题。

(3) 补偿贸易经历的过程较长，业务复杂。一般的易货贸易在货物交换后即告完成。而一项补偿贸易的过程往往要延续几年，甚至一二十年，而且有时要涉及第三方甚至第四方（贸易公司、银行等），各方的风险都较大。有的西方技术设备公司往往无法销售某些国家的补偿产品，因此，还要由第三者参加以负责推销。有的干脆找一家商业公司充当中间商，由它负责进行技术设备的配套供应，安排银行信贷、购买补偿产品和再销售等工作。由于补偿贸易的复杂性和补偿产品的销售困难，目前趋势是越来越多地利用中间商来进行补偿贸易。

现代的补偿贸易比传统的易货贸易要复杂得多，所起的作用比一般易货贸易大得多。

2. 补偿贸易与合资经营的区别 补偿贸易与合资经营 (Joint venture) 相似，也涉及到生产和投资领域利用国外资金，使用国外设备，但实际上是完全不同的两种经济活动。

补偿贸易中双方之间的关系只是买卖关系，而无合资的关系，设备进口方是以商品买卖的形式，向对方购进设备和技术，然后又以买卖的形式返销产品偿还贷款；设备进口方对开发的项目及产品，拥所有权和经营权，设备出口方不投资入股，不参与经营管理，也不共负盈亏。因此，与合资经营有本质的区别。

3. 补偿贸易与延期付款贸易方式的区别 补偿贸易和延期付款贸易 (Deferred payment trade) 都使用信贷, 都建立债务关系, 这一点是相同的。不同的是, 补偿贸易在实质上是用商品偿还有关的进口货物, 而延期付款最终是用现汇支付。此外, 延期付款贸易是单向贸易, 只是一方对另一方出口, 出口以后并不承担从对方购买商品的义务。而补偿贸易则是对向出口, 有买有卖, 相互交换商品, 一方向对方出口, 同时承担购买对方出口产品的义务。此外, 延期付款贸易的债务关系, 通常是在贸易双方之间建立的, 而补偿贸易的信贷, 却不一定在贸易双方之间建立, 往往借助于第三方的信贷关系来进行, 而且补偿贸易的信贷关系要比延期付款贸易的信贷关系复杂得多。

4. 补偿贸易与通常贸易方式的区别

(1) 补偿贸易是用商品作为实质上的直接支付手段。在贸易实践中, 买卖双方也使用货币作为计算手段。但就贸易的全过程来说, 进口设备的一方并没有货币, 它是用自己的产品, 甚至用未来的产品去抵偿进口货物的。因此, 在实质上是用产品直接支付的。

(2) 信贷往往是这种贸易方式的一个组成部分。在实际的贸易活动中, 一方先出口设备或其它物资, 另一方要过一定时期以后, 才出口其它物资用作偿还。因此, 常常必须建立一定的信贷关系, 作为一种必要条件, 贸易才能顺利进行。特别是大型的补偿贸易, 更离不开信贷, 往往要有单独的信贷安排, 但对延期偿还的贷款, 也要支付一定的利息。而通常的贸易则不需要以信贷作为条件。

(3) 补偿贸易交易手续比较复杂, 全过程持续时间比

较长。在一般贸易中，交易双方，一方为卖方，另一方为买方，地位十分清楚。而补偿贸易，交易双方既是买方又是卖方，具有双重身份。有时候，供货或销售的义务还可以转让给第三方，使整个贸易不仅有买卖双方，而且还有第三方、第四方。各方关系相互交错，甚为复杂。整个贸易中，从设备运出到货款偿还完毕，往往要持续好几年，比通常的现汇贸易的过程要长得多，手续复杂得多。

二、补偿贸易的特点

1. 补偿贸易具有易货与信贷相结合的特点 买卖双方是建立在信贷基础上进行的贸易。虽然双方最后结算仍然要通过银行进行外汇结算，但对引进方来说，实际上不需要先动用外汇购进技术设备（即设备购置的超前性与结算的滞后性）。利用这些技术设备形成生产力后，再用其产品来偿还。在这个过程中，不仅有多次买卖行为，而且持续时间较长，双方必须建立在银行信用的基础上才能实现。这种方式对于缺乏外汇的引进方是适宜的，另一方面，对于急需要出口技术、设备的出口方来说，不仅是扩大商品销路的重要门路，而且仍然可以利用银行信贷取得现金，并将其利息计算在价格之内而转嫁给引进方；

2. 进口和出口紧密相结合 任何一项补偿贸易，必然是互为购买者。一方的出口是另一方的进口，从而把进口和出口紧密地结合在一起。既是互为卖方，又是互为买方。当然，也有可能出现以下情况，即技术设备的供应方是专业制造厂商，他对引进方提供的返销产品不一定具备经营该项商