

# 补偿贸易 译文选

何新浩等 编译

中国



# 补偿贸易译文选

何新浩等 编译

中国财政经济出版社

# 补偿贸易译文选

何新浩等 编译

\*

中国对外经济出版社出版

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 3印张 60,000字

1980年3月第1版 1980年3月北京第1次印刷

印数：1—5,000

统一书号：4166·185 定价：0.30元

## 前 言

补偿贸易是六十年代末七十年代初在一些国家之间逐渐流行起来的一种贸易方式。随着这一贸易方式的发展，论述补偿贸易的文章也逐渐增多并有少量专著问世。目前，在我国扩大对外经济交流和发展对外贸易中，补偿贸易也是一种辅助方式。为了供开展补偿贸易的有关部门参考，我们选译了近年来在国外杂志和报纸上发表的有关补偿贸易的一部分文章，并将一篇香港报刊的有关文章一并收进，汇编成这本小册子。

本书所选择的文章大致包括三类。一类是论述补偿贸易性质、特点及其发展情况的；第二类是论述补偿贸易的做法等实践技术方面的；第三类是论述中国的补偿贸易问题的文章。当然，每一篇文章所论述的范围并不是截然分开的，因而，内容难免有些重复。对于某些特别明显的重复，我们已作了删节。

“补偿贸易”、“兴旺的易货贸易”和“评对东欧的补偿贸易”等三篇文章，着重论述了补偿贸易的性质并介绍了东西方补偿贸易的发展情况。从这些文章及其它文章可以看出，国际上对什么是补偿贸易、补偿贸易包括哪些形式等问题看法并不一致。有的认为补偿贸易是历来有之，甚至有的认为这是回到“石器时代”的贸易方式；有的认为它是“现

代的”易货；也有的认为它是超越一般贸易范围的“对外经济关系的一种新形式”。由于对这种贸易方式没有一个共同的定义，因此，对于什么样的贸易做法叫补偿贸易，或者说，补偿贸易包括哪些形式等问题，自然就不可能完全一致。这种分歧不仅存在我们所选译的几篇文章中，在其它未选译的文章中也普遍存在。对这种现象不应当感到奇怪，因为补偿贸易只不过十几年的历史，而且还处在发展和变化之中，随着实践的丰富和讨论的深入，认识将会逐渐趋于统一。到目前为止，国际上的一致看法是：补偿贸易系指以商品来支付进口货款，先出口商品的一方承担义务购买对方一定数量的商品。此外，大多数人也承认，补偿贸易的特点是持续的贸易关系和在信贷基础上进行的。以上三篇文章还论述了补偿贸易的优缺点和它的发展前途，可供我们进一步研究。

“对德意志民主共和国的回购性销售”和“苏联同发达的资本主义国家在补偿基础上的长期工业贸易合作”，是从一个国家的角度来看补偿贸易的开展情况。前一篇文章除了介绍一些补偿贸易的基本知识外，还反映了美国公司对与德意志民主共和国进行补偿贸易的情况和问题。后一篇文章较全面地介绍了苏联与美国、西欧和日本等国进行的补偿贸易及一些具体项目的情况，并从理论上阐述了补偿贸易对苏联经济发展的作用。这篇文章还提出在补偿贸易的基础上建立长期的工业合作。这一方面表明苏联高度重视补偿贸易，同时也多少预示了苏联补偿贸易发展的方向。

迄今为止，燃料化工部门是西方和苏联进行补偿贸易最多的一个行业。为此，我们选译了“苏联和资本主义国家在

燃料工业部门的补偿合作”这篇文章，从中可以看出，苏联从燃化产品方面的补偿贸易中得到了很大的利益；同时也可以看出西方国家对通过补偿贸易进口的化工产品表现了极大的戒心和忧虑。

“补偿贸易的实践与技术”是译自西德出版的一本资料的部分章节。作者在该书概括了西德企业与经互会国营贸易公司进行补偿贸易的一些做法和经验，其目的是指导西德企业如何进行这类贸易以及提出应当注意的事项。我们可以从中了解到一些有用的情况。此文还扼要地介绍了有关苏联和东欧各国补偿贸易做法上的特点。

“补偿合作的经济效果”一文，是有关补偿贸易的文章中为数不多的具有理论和学术特征的文章。该文发表在苏联《对外贸易》杂志，在苏联有一定影响。尽管这篇文章是从苏联的经济制度出发论述补偿贸易的经济效果问题，但其所采用的某些方法，例如，同一项目在同一条件下用补偿贸易借入外国资金和利用国内资金进行效果对比以及把国内销售和国外销售结合起来进行经济效果的评价等，对我们从事补偿贸易、评价补偿贸易效果是有参考作用的。当然，我们不应该生搬硬套。例如，该文的评价补偿贸易经济效果的方法是适用于苏联的现行贸易体制的。在这种体制下，对外贸易是由专门的外贸公司统一经营的，使用外资进口设备的生产企业不直接负责外资的偿还，工贸核算完全分离。还有，这篇文章所介绍的方法着重强调国内市场等等。这些都和我国目前开展的补偿贸易有很大的不同。更重要的是，随着补偿贸易的发展，经济效果的评价在内容上和方法上也应该是不

断发展的。

本书最后几篇文章是国外人士评论中国补偿贸易的文章。自从我国宣布开展补偿贸易以后，在国外引起了强烈的反响，外报外刊也相继发表了一些文章。这些文章有的反映了外商的意见和疑问，有的是试图提供对中国进行补偿贸易的指导。有些观点虽然今天已不是什么新鲜见解，或是已经解决了的问题，但对于了解国外人士对我国贸易政策和作法的认识过程是有益的；有的文章对我贸易政策和作法上的解释不那么全面、准确，但在国外有一定影响。了解这些情况对我们在贸易过程中进一步有的放矢地宣传和解释我国贸易政策和做法，对促进贸易的开展是很必要的；有的文章对我国有关部门和有关单位提出了一些批评，其中有的批评不一定完全符合实际，但仍然值得我们注意。

以上是本书所收集文章的简介以及我们选入这些文章的主要考虑。在选编和翻译的过程中难免存在一些问题 和 缺点，敬请读者指正。

## 目 录

|                                       |                      |
|---------------------------------------|----------------------|
| 补偿贸易 .....                            | (美) 爱德华·斯特洛 (1)      |
| 兴旺的易货贸易 .....                         | (美) 米切尔·洛比 (7)       |
| 评对东欧的补偿贸易 .....                       | 比利时《东西方贸易月报》编辑部 (10) |
| 对德意志民主共和国的回购性销售<br>.....              | (美) 约瑟夫·曼达托等 (16)    |
| 苏联同发达的资本主义国家在补偿基础上的长期工业<br>贸易合作 ..... | (苏) 苏什科夫 (23)        |
| 苏联和资本主义国家在燃料工业部门的补偿合作<br>.....        | (苏) 波诺玛列夫 (36)       |
| 补偿贸易的实践与技术 .....                      | 西德工商协会柏林销售公会 (41)    |
| 补偿合作的经济效果 .....                       | (苏) 弗·萨文 (54)        |
| 日苏贸易模式对中国也适用 .....                    | (日) 栗野原进 (63)        |
| 有关“补偿贸易”几个问题 .....                    | 蔡渭衡 (70)             |
| 中国：关于补偿贸易种种 .....                     | (美) 杰罗姆·科恩等 (79)     |

# 补 偿 贸 易

(美) 爱德华·斯特洛

补偿贸易是国际贸易中既有优点又有不足的一种贸易方式，并且是今天值得仔细研究的问题。

通常，从美国的观点看来，这种贸易方式是把出口和进口联系起来，即出口商被要求购买一定数量的商品，并在国外市场上推销。这些商品是由他出口的设备或技术制造的。这种贸易方式在西方与共产党国家的贸易中变得日益普遍。

补偿贸易一般是在贸易一方或双方缺少外汇储备和缺乏在其它国家推销商品能力的情况下采取的。第一次世界大战以后，这类贸易方式曾帮助德国克服三十年代的萧条。第二次世界大战以后，多种国际双边协定促进了国际商品交换，有助于许多国家恢复遭受战争摧残的、穷困不堪的经济。

最近的能源危机以及由此加深了的世界经济恐慌导致许多国家重新重视补偿贸易。特别是在一些共产党国家（也有一些不发达国家），由于经济发展速度的放慢严重地限制了它们为发展经济而进口工业制品及技术所需要的外汇收入，因此，更重视补偿贸易。

其结果，许多国家，包括共产党国家，不得不鼓励采用补偿贸易，以便集中一些或全部外汇发展国内工业，加强对西方

出口，减少稀缺的外汇开支。

许多美国公司正从事于对共产党国家的补偿贸易。虽然大多数公司喜欢正常的贸易方式，但为了不丢失市场，他们也接受了与东欧国家做补偿贸易的要求。国际丰收公司合作发展部经理威廉·麦克维尼告诉本刊说，“与波兰和匈牙利的补偿贸易使他们公司销售了一些本来无法销售的产品。”

一九七三年，国际丰收公司向波兰出售一种履带式拖拉机的主要设计和技术，同时，同意购买波兰工厂生产的拖拉机零件。该公司在英国开设了一个拖拉机装配厂，波兰生产的拖拉机零件就运到那里装配。麦克维尼说，如果没有这一补偿贸易，他的公司就不可能建立那个为欧洲市场服务的新的装配厂。

一九七六年，国际丰收公司与匈牙利签署了一个返销贸易合同。它销售一种轮轴的设计，并同意购买成套的用于公路运输的卡车轮轴，作为对设计价款的抵偿。

麦克维尼说，总的说来，这种贸易方式是令人满意的。

列维·斯特劳斯公司最近与匈牙利签署了一项补偿贸易。匈牙利接受该公司的质量监督，生产“列维”牌工作服。由列维·斯特劳斯公司购买一定比例的衣服，出口到欧洲市场。

列维·斯特劳斯公司的副常务主席梅文·巴克拉奇评论说，“如果我说我们喜欢这种贸易方式，那是不诚实的。我们当然喜欢民主的、资本主义的或市场经济中的那种通常的贸易方式，在这种贸易方式下，我们根据商品的质量、服务、交

货、价格、式样和设计进行买卖。”虽然他认为补偿贸易是“麻烦的”，但他说，他的公司仍然制订了一个“不坏的”计划。

有一个与所有东欧国家都做生意的、以美资为主的、经营多种产品的跨国公司的一位经理说，如果最终的贸易利益是大的话，他的公司将接受流行的补偿贸易。他说：“很明显，我们将比较喜欢用硬通货交易，但如果一个有前途的顾客，想做生意却没有硬通货给我们，而提出一个选择的办法，我们当然要加以利用，其结果可能是购买他们的一些商品作为交换。在这种情况下，我们将为这种商品寻找市场，也许通过中间商进行。如果找到了买主，我们就将货物销售出去。”

百事可乐公司负责协调联络的董事阿里·柯茨说，在他的公司与苏联进行的“近似易货”的交易中，没有遇到多大问题。该公司向苏联出售浓缩的百事可乐饮料，运至苏联装瓶，而百事可乐公司在独家进口的条件下，购买苏联的伏特加烈酒，由百事可乐公司分配给美国的其他批发商和零售商。这笔贸易从一九七四年生效。柯茨说，百事可乐公司对它非常满意。

到目前为止，最大一笔的补偿贸易可能是一九七四年西方石油公司和苏联签订的合同，其金额达二百亿美元。西方石油公司从一九七八年开始，二十年内，每年供应苏联化肥（磷酸）一百万吨。苏联在十年内，每年向这家公司出口二百一十万吨氮肥、一百五十万吨尿素、一百万吨碳酸钾。

上述事例表明，补偿贸易有多种形式。最古老的商品和劳务的交换方法是物物交换，根据古典的定义，易货方式是

买卖双方等值商品直接交换，不需要任何货币流通。

易货在今天并不广泛采用，因为它一般是在短期内发生的一次性的买卖，不是一种持续不断的关系。此外，易货的另一个缺点是，双方可能发现陷入困境，即对所购进的商品常常不得不削价销售。

象百事可乐公司所进行的补偿贸易，通常叫回购合约。用来支付进口货款的货品通常包括制成品、半成品、原料或机器，并不是直接由从西方公司进口的设备或技术所制造的。

国际丰收公司及列维·斯特劳斯公司所进行的补偿贸易，是返销方式。这种方式与回购方式有所不同，用作支付的产品是由西方出口的设备所制造的。返销通常包括两个分开的合同，一个是西方公司的销货合同，另一个是购买东方产品的购货合同。返销方式占东欧对西方的补偿贸易额的最大部分。

化学工业部门签订了许多返销协定。化学工业是共产党国家优先发展的部门之一。例如法国利特温公司与苏联签订了一个协定。该公司为苏联兴建一个乙烯和聚乙烯工厂，价值一亿二千万美元，苏联向法国公司出口该工厂生产的用作制造泡沫软垫及纤维的聚乙烯作为偿还。

到一九八〇年，西方通过对苏联的补偿贸易返销的氨，每年将达四百万吨。西方化学工业界担心世界市场吸收不了如此大量的氨。在聚脂纤维及其它化工产品方面与共产党国家签订的补偿贸易的进口，也在西方引起类似的担心。

另一种把进口和出口连在一起的方式是清算协定贸易。

在这种协定下，两国按一定的价格进行特定商品的交易。规定在一定时间内，任何一方有赤字必须得到清偿，一般规定一个差额限度。由于通过清算协定而出售的商品并不是在公开市场上很容易销售的商品，因此，一个国家可能将这些要卖给它而它又不需要的商品用转让进口义务的方式转给第三方。

在五十年代，共产党国家和西欧之间广泛采用清算协定。今天，采用这一方式的国家很少，而在不发达国家和共产党国家之间则较为常见。

各种形式的补偿贸易在东西方贸易中的重要性已大为增长，表现在贸易数量的增加，共产党高级官员的声明以及急剧增长的注意力。

进入七十年代以后的政治经济条件促进了与共产党国家开展补偿贸易。西方经济发展缓慢使共产党国家成为一个买主市场的购买者。东西方的贸易热刺激了西方政府对共产党国家开放低利的出口信贷，接受补偿贸易回购商品的义务。西方政府在很大程度上忽视了补偿贸易在未来可能产生的影响。

共产党国家今天接受补偿贸易，其短期目的是解决贸易平衡，长期目的是稳定出口，进入西方市场。它们把返销贸易作为与西方合作、进口现代技术的一种手段。

波兰预计，到八十年代，在对西方出口的电子产品和机器中，补偿贸易将占百分之四十至五十。在一九七六至一九八〇年期间的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。

东西方贸易局行政管理处的一位国际贸易问题专家蓬皮

利尔·互扎利尔认为：“有几个因素可能使补偿贸易增长速度减缓。首先，补偿贸易将加强西方国家同类产品生产者保护主义的要求，特别是在西欧经济处于不景气的条件下，各共产党国家出口的补偿商品，如化肥、人造橡胶等等最后可能在同一西方市场上互相竞争。此外，商品的质量、交货期及售后服务方面的缺陷也限制了西方接受这些产品的可能的程度。

另一个可能限制补偿贸易的因素是共产党国家国内需求的增长及它们对不发达国家及共产党伙伴国的交货承诺。这些方面的义务在今后几年可能占去国内工业产量的大部分，从而减少了补偿贸易的出口。

影响补偿贸易的最基本因素是补偿贸易本身的性质。它强调了发展经济的暂时性的需要，忽视了有秩序的、根据各个国外市场的特点、有选择的长远的发展要求。为实现广阔的工业化而努力加强全面出口的做法，使共产党国家的经济忽视了集中力量发展那些西方市场需要的、销售稳定、有保证的特定商品。

在补偿贸易中，共产党国家为了避免市场的风险，要西方贸易伙伴在一定的时期内，承担购买他们产品的义务而不顾市场的实际需求。从长远来说，这种做法可能成为自我打击，致使共产党的出口者无法掌握市场，失去对它们产品的价格及销售地的控制。

共产党国家也可能会看到补偿贸易这种不利的前景，因而重新估计和修改自己的补偿贸易的政策。

（原载美国《商业周刊》，1978年6月号，何新浩译）

## 兴旺的易货贸易

(美) 米切尔·洛比

早在一九二一年，美国一个年轻的内科医生兼商人阿尔曼·哈默想出一个帮助俄国摆脱饥饿的主意。那时，苏联国库空虚，死尸堆积在铁路两旁。哈默打电报给列宁，建议用一百万美元的美国粮食交换苏联的皮张。列宁立即同意了这一建议。苏美第一笔易货交易就这样敲定下来。哈默现已八十高龄，是西方石油公司的董事长，还拥有许多其它公司，他仍然同苏联人做易货生意。

据大多数人的估计，现在，东西方之间的易货贸易比以往大得多。易货约占西方国家对经互会成员国出口的百分之三十，比一九七六年高百分之十或百分之十五。象五十七年前哈默做的那样简单的易货越来越少了，今天在返销、补偿贸易和回购协定的名义下，易货交易日益向高级发展。

易货贸易虽然有助于发展东西方之间的贸易，但也带来了问题。一方面扩大了与经互会国家的贸易，另方面西方公司也发现自己背上大量的难以脱手的商品。例如，最近西德大公司克虏伯集团向匈牙利出售工作母机，换取匈牙利的樱桃蜜钱等商品。克虏伯试图通过其零售商店销售这些商品，但后来带着不安的心情撒手不干了。克虏伯的头头伯索得·伯

茨抱怨说：“与东方集团的贸易日益走向石器时代的交易方法。”

易货交易为什么会兴旺起来呢？对于经互会国家来说，它已成为经济上必需的东西。由于严重的收支逆差，几乎所有经互会成员，包括苏联在内，长期以来都缺少偿付从西方进口的硬通货。对许多西方公司来说，易货成了进入这个世界最大市场之一的唯一的通道。

易货交易可以相当简单。五年前，百事可乐公司在苏联建立百事可乐装瓶工厂，并提供糖汁。百事可乐公司答应在美国销售斯托利奇那雅的伏特加酒。但这种合同是一个例外，大多数易货交易要复杂得多。易货贸易虽然形式多种多样，但主要是以下两种：

第一种是返销方式，有时称之为补偿贸易协定。它要求西方公司在经互会国家建立生产工厂，并且购买全部或大部分该工厂所生产的产品。例如，最近，法国汽车制造商——雪铁龙公司，同意在东德建设一个造价三亿六千八百万美元的工厂，完全以该厂生产的前轮驱动器来偿付。迄今为止，最大一笔补偿贸易是一九七三年达成的。根据合同，将在苏联建设八个制氮工厂及有关设施，其资金由苏联和西方石油公司共同承担，产品由西方石油公司在西方世界市场销售。这笔交易为期二十年，金额二百亿美元。

第二种是回购协定。在这种情况下，西方公司可能同意销售与它自己业务毫不相干的产品。例如，戴姆勒·奔驰公司向罗马尼亚出售三十辆平板卡车，而从罗马尼亚购买一百五十辆吉普车。西德的公司还雇用“补偿贸易专家”——即

中间商。由中间商向厄瓜多尔推销吉普车以换取香蕉，然后将香蕉卖给西德超级市场，得到的马克扣除费用后，还给戴姆勒·奔驰公司。另一个复杂交易的例子是，瑞典 ABBA 集团利用索尼斯公司在东欧国家销售它的唱片和散页乐谱。索尼斯公司将回购石油、化工品、马肉等许多商品到瑞典销售。

有不少西方多国公司绕开中间商而自己动手。例如，数据控制公司两年前进在维也纳建立了一个子公司专门销售波兰家具、匈牙利地毯和苏联贺年片，而向他们出售计算机。同样的，可口可乐公司在一九七七年夏天建立了自己的贸易公司，承担在未来五年销售一百万箱波兰克拉库斯啤酒以换取价值一千万美元的炼焦煤。

随着高级技术易货的发展，有些补偿贸易的专家担心，过去十多年那种大的交易可能反过来纠缠多国公司。美国帮助建立的而由苏联经营的石油化工厂，由于可以不计成本，可能在世界市场击败西方国家的公司。但大多数东西方贸易专家相信，只要经互会国家仍然缺乏硬通货，易货贸易就会继续发展。目前，经互会欠西方的债务已达五百亿美元，这就预示这种交易方式还要持续很长时间。

（原载美国《新闻周刊》，1978年6月26日，陈培高译）