

反向贸易实务谈

[英]布赖恩·D·汤森 著/周景书 王大祁 吴振人 译/周海鹏 校

社会科学文献出版社

反向贸易实务谈

〔英〕 布赖恩·D·汤森 著

周呈书 王大祁 吴振人 译

周海鹏 校

社会科学文献出版社

1991年·北京

(京)新登字028号

Brian D. Townsend
The Financing of Countertrade
London 1986

根据伦敦1986年版译出

反向贸易实务谈

〔英〕布赖恩·D·汤森 著
周呈书 王大祁 吴振人 译
周海鹏 校

社会科学文献出版社出版、发行
(北京建国门内大街5号)

新华书店经销 香河印刷厂印刷

787×1092 1/32开本 5印张 110千字

1991年11月第一版 1991年11月第一次印刷

印数0001—2000

ISBN 7-80050-224-4/F·23

定价 2.50元

译 者 的 话

反向贸易又称对销贸易，是以进出结合、出口抵补进口为共同特征的各种贸易方式的总称。其基本内容是：交易买方不付现汇或不全部付现汇，而是全部或部分地以商品偿付，可以一次付清，也可以分期分批支付。

在70年代初期，据估计大约仅有15个国家（大部分是经互会成员国）以某种方式进行反向贸易；到1979年，进行反向贸易的国家已超过25个；1985年发展到90多个；目前已达100个左右。发展中国家已成为当前世界反向贸易最积极的参加者。

在80年代前半期，世界范围内反向贸易的规模迅速扩大。贸易额由1976年的180亿美元增加到1982年的5920亿美元，占世界贸易额的比重也由2%上升到30%，预计1988年将进一步提高到40%。所覆盖的商品已从一般初级产品、资本货物发展到军火及高技术产品^①。

在当前国际经济形势严峻、商业竞争剧烈的情况下，反向贸易已成为一种重要的贸易方式。它对发展中国家的经济和发达国家的经济都有帮助。

对发展中国家来说，在外汇短缺的时期，反向贸易是一

^① 邱年记：《对销贸易初探》（《对外经济贸易大学学报》1988年第1期）。

种可以不动用或少动用外汇以发展贸易的手段。这种贸易方式已使某些发展中国家获得机会增加出口，获得国内建设所需的技术和设备，并发展一些以前鲜为人知但在西方市场可以接受的出口商品。

对发达国家来说，反向贸易的主要好处在于能使它们进入由于外汇短缺而本来对它们封闭的市场，从而增强其在东西方和南北方贸易中的竞争地位。

本书阐述了反向贸易的发展历史及各种形式，反向贸易的利弊、融资的具体方式、各国的实行情况，反向贸易商的实际工作经验以及反向贸易的未来发展趋势，对于我国当前发展外向型经济有一定参考价值。虽然作者是从西方发达国家的角度来研究反向贸易的，但在国际贸易中很需要“知己知彼”，了解对方的观点能使我们在外贸工作中争取主动，趋利避害，是很有裨益的。

本书由杭州商学院图书馆组织翻译。参加翻译的有副译审周呈书（序、第一、二、三、四、六章），副译审王大祁（第七、八、九、十、十一、十二章），馆员吴振人（第五章）等3位同志，由研究馆员周海鹏同志担任校审。原稿曾请上海财经大学谈敏副教授审阅，在此表示感谢。我们水平有限，译文中如有错误和不当之处，恳切希望读者批评指正。

序 言

近年来，反向贸易市场迅速扩展。关于反向贸易这一课题，已有许多用多种语言撰写的著作，许多国家对此还举行过多次会议。结果是这项业务的经营方法和从事这项业务的商人，被蒙上了一层越来越浓重的神秘色彩。在反向贸易市场扩展的同时，一套令人困惑的新行话已随着一项新的商业手段而出现。这种商业手段的复杂性及其运用方式因应用的地理环境和应用它的人而有所不同。

遗憾的是，关于这一课题所出版的许多资料还未能鼓舞商人们在这个市场上进行初始投资。相反地，许多资料是带有政治偏见的、自我保护性的、告诫性的、矛盾的，甚至是起消极作用的。

然而，反向贸易市场正在继续蓬勃发展，参预这一令人振奋的经济领域的一些工业公司和商业公司的盈利也在大幅度地增长着。银行界对这一市场的热情也在日益提高，因为这个市场确实能比传统的欧洲贷款领域提供更多的利润和机会。而且从地域上来看，反向贸易已遍及许许多多国家，而这些国家都决非都是发展中国家。因此，看来反向贸易是不太可能在世界市场上消失的，特别是由于政治上和经济上不断在进行变革，因而对工商界所有的人来说，至少熟悉一下这个基本课题，可能是深谋远虑之举。

本书试图阐明在当前竞争剧烈的国际社会中很久以来就笼罩着神秘色彩而令人迷惑的图景。除了消除这种易于使人误解的印象以外，本书还试图阐明有关行话和经营方法的各种术语，以及商人在市场中所起的作用，还有这项业务中存在的一些地域上的差异。

我要在反向贸易的经营和资金融通方面提供积极的指导，同时指出成功地进行贸易和最佳地筹集资金的前提。

这不是一项易于完成的任务，因为在这个市场上与我合作过或竞争过的贸易双方有关人士都会对我所写的做出评价，不过写作本书是一次诱人的挑战。在这里，我谨向曾经帮助我审核此书的各位表示感谢。

布赖恩·D·汤森

1986年9月

目 录

译者的话

序 言

第一章 反向贸易的历史和范围…………… (1)

第二章 反向贸易市场活动的定义和形式及其实践… (12)

一、易货贸易…………… (12)

二、补偿贸易…………… (14)

三、反向贸易…………… (17)

四、合作贸易…………… (21)

五、抵销贸易…………… (26)

六、反向贸易托收…………… (27)

第三章 赞成和反对反向贸易的各种论点…………… (30)

一、否定的方面…………… (30)

二、肯定的方面…………… (32)

三、结论…………… (33)

第四章 反向贸易方法运用中发生的问题和

风险…………… (34)

一、一般问题…………… (35)

二、特殊问题和谈判…………… (37)

三、反向贸易商品的数量、质量及其选择…………… (38)

四、合同的签约…………… (39)

五、市场的了解和选择·····	(59)
六、人员的配备·····	(64)
七、风险的分析及其排除的可能·····	(67)
第五章 融资问题·····	(70)
一、一般背景·····	(70)
二、与反向贸易有关的特殊融资形式·····	(77)
第六章 反向贸易市场的参与者·····	(82)
一、反向贸易中的银行·····	(82)
二、多国公司(即跨国公司)的作用·····	(86)
三、贸易商·····	(86)
四、政府·····	(87)
五、经纪人的有利和不利之处·····	(87)
六、反向贸易的成功率及其对获利能力的相应 关系·····	(89)
第七章 商品交易会·····	(90)
一、莱比锡博览会·····	(90)
二、东欧交易会概况·····	(93)
第八章 一些地区的研究和政府的观点·····	(98)
一、英国·····	(98)
二、奥地利维也纳·····	(99)
三、芬兰与苏联·····	(101)
四、德意志民主共和国(民主德国)·····	(106)
五、保加利亚·····	(112)
六、苏联·····	(113)
七、捷克斯洛伐克·····	(114)
八、匈牙利·····	(114)

九、南斯拉夫·····	(116)
十、亚洲的反向贸易·····	(117)
十一、中华人民共和国(中国)的反向贸易·····	(117)
十二、南朝鲜的反向贸易·····	(121)
十三、结论·····	(123)
第九章 反向贸易的一些实践经验·····	(124)
一、一家出口商在不同市场中的经验·····	(124)
二、反向贸易的建设可能对某些公司有益·····	(128)
三、一条摆脱困境的捷径·····	(129)
四、反向贸易信贷·····	(131)
五、一个舒心的反向贸易商·····	(132)
第十章 租赁反向贸易·····	(134)
第十一章 总结·····	(138)
第十二章 前景·····	(142)

第一章

反向贸易的历史和范围

回顾50年代末和60年代初，无论从西方国家向东欧销售过剩商品，或在东欧各国购买较为便宜的商品，都是比较容易的。这种交易的成功很大程度上决定于西方商人在探索一个特殊的、有时不是好客的市场时所表现的个人冒险精神（这种情况目前在完全不同的环境中还是偶然地存在着）。抵达东欧各国的机场后，寻找旅馆、要求海关放行以及办理护照签证要花好几个小时（现在往往仍然如此）；从前，进行商务谈判本身就常常持续数天之久。另一方面，这种情况使许多较少冒险精神的商人不愿再光顾这样困难的市场，从而对那些准备坚持下去的商人减少了竞争。在作这种初步分析时，也许应当指出：那些早期的先驱西方商人的东欧贸易伙伴们，是充分尊重西方商人在那时所表现的诚实可靠精神的，不论这些西方商人的阶级或政见如何。尽管如此，同样一些西方贸易伙伴曾经公开发表过批评，他们认为某些东欧国家有过分热情地欢迎新进入市场者的倾向，他们记得，随后的经验证明，这些新进入者当遇到困难时往往是最先退却的人。这种批评在某种程度上也许是正确的。

在那些年代，向东欧国家出口机器和设备也是一项颇有益处的交易，特别是供应设备给苏联——当时这个国家还没

有象今天那样雄心勃勃的计划。出口项目中包括供应具有巨大生产能力的交钥匙工程；为提供这种整套的工业联合企业，需要进行几个月甚至几年的谈判。

据有些估计，涉及反向贸易的由西方提供资金并负责建设的交钥匙工程，单是在经互会国家就包括约2000个工厂的全套设备。

在50年代末期和60年代初期，东欧国家曾经同许多国家，尤其是亚洲、非洲、南美洲和地中海地区的一些国家，谨慎地订立了清算协定，因而许多负责清算或经营转手贸易的公司能够开展活动，帮助东欧各贸易公司了结清算协定或消除未清余额。

在近几年中，特别是发生所谓石油危机以来，和东方进行贸易的情况已经发生了很大的变化，在某种程度上已变得不利于西方。东欧国家在市场调研和销售信息方面有了相当大的改进。在某些国家中，对于每一特定经济活动领域仅设一个外贸企业，效益很显著。西方国家比较自由的环境，使贸易国营的国家能在几乎所有的西欧国家内建立它们自己的或合资经营的公司。同样地，西方的公司能在东欧国家建立合资企业的机会也日益增多了。

过去阻碍西方商人到东欧国家，特别是经互会成员国去旅行的情况已经有所改善。然而阿尔巴尼亚仍然是一个难对付的地区。

尽管有了这些进展，但压倒一切的重要因素仍然是国际工商界的信心，而这又取决于政治上的稳定性和可靠性——这依然是一个极其微妙而难以预料的领域。

然而，既然东欧的谈判者对西方的市场情况信息非常灵

通，现在进行实际贸易谈判可能比过去更加复杂了。而且，近年来已感受到来自各日本公司和美国公司的日益强大的竞争。

此外，全世界已日益严重地受到外汇短缺和流动资金不足的困扰。虽然这种情况一向只影响到第三世界和发展中国家，但现在一些比较富裕的国家也不再能避免了。原始的易货贸易本来已随着货币的采用而消失了，现在却又通过反向贸易的形成而恢复。反向贸易实际上是以复杂的形式和以前未曾梦想到的规模进行的易货贸易。同时，反向贸易机构已经广泛分布并具有多种多样的形式，在全世界各个政治上和经济上不同的国家中有许多差异。

自从70年代初期以来，东欧各国和第三世界国家的力量不断加强，与西方工业国在传统世界市场上的领导地位相抗争，世界贸易市场已经发生了根本性的变化。特别是经互会成员国，为了力求调整从自由外汇角度看的市场失衡和金融状况恶化，开始实行一种有着补偿贸易、反向贸易、合作贸易等不同名称的新计划（这些不同的定义将在以后详细研究）。这种贸易方式已为许许多多国家所采用，不论其经济发展情况如何。

在70年代初期，苏联和其他东欧国家从西方订购工业设备，这些交易包含长期信贷，但补偿贸易在这种交易中只占比较小的部分。近来经互会国家进行的贸易中，以新设备制造的商品来偿付新设备价款的情况日益增多。而且所需要的信贷往往是以8年、10年或10年以上为期的。货款全部以新工厂制造的商品偿还，这种商品往往是在新工厂开始运营几年后才开始供应。

进口国要求在贸易中含有反向贸易成分的本来目的，是想利用制造商和供应商急于销售商品的心理来刺激出口。但在通货膨胀和经济衰退的环境下，这种情况对于出口商来说就比较困难。东欧或第三世界的国家或者利用这种方法来形成偿付进口货的资金，或者利用它补充贷款可获性的不足。甚至在可以获得信贷资金时，购买力也往往影响反向贸易。

为了更好地理解这个问题，我们在这时或许应该把反向贸易概括地定义为这样一种对外贸易，即对某一国的商品输出，结合着以同样的价值或商定的数额比例从该国进口商品。在这种情况下，有货币转手。而易货贸易正如规定的那样，因为纯粹是商品交换，就并不需要通过自由外汇和信用条件方面的复杂的付款方式。

然而应该注意到，贸易并不都是单向的。西方制造商在70年代发现，他们经常购买经互会成员国的资本货（这种情况有时是不为他们的销售人员所知的），但是他们间有关经互会成员国出口的消费品却没有达到相应的销售量。不用说，西方的出口商已开始相应地执行一些计划，即是否再买该类机器装备，取决于他们的消费品或其他产品在经互会国家是否达到令人满意的销售额。

因此，处在不同政治经济环境中的一些公司就通过进行反向贸易而形成了相互依存的关系；在反向贸易中，如果一个伙伴不能履行他这一方的义务，就得安排一个第三方来帮忙完成交易，因此而出现了较为复杂的三角贸易。正如以后各章中将要说明的那样，这一切仅仅是反向贸易——对于全世界的出口商和进口商、银行家和商人的一种新的市场营销工具——繁荣的开端。由于一些初级产品贸易商和具有世界

意识的商业银行家所起的带头作用，已造就了一代新的商人。

在70年代初期，据估计大约仅有15个国家（大部分是经互会成员国）需要以某种方式进行反向贸易，而到1979年，进行反向贸易的国家已超过25个。1985年据估计约有90多个国家进行反向贸易。现在以这种方式进行的世界贸易，确切的数字到底有多少是存在争议的——这也许一方面是由于对反向贸易的确切性质有不同的定义，另一方面是由于缺乏准确的统计资料。然而，这是一个宽广的发展领域则是无可争议的。

在估计约达20000亿美元的世界贸易额中，反向贸易所占的比重，据保守的估计为10%，而照热心者的说法则为30%。后面这个百分数表示数额约达6000亿美元。反向贸易的这种发展状况可由以下事实来说明：除了经互会国家在这市场上所进行的传统活动以外，东南亚、非洲和拉丁美洲对这种贸易方式的兴趣已骤然增长。而且，象加拿大和新西兰这类国家，现在已和石油输出国组织的国家一起日益增多地出现在反向贸易市场上。

反向贸易的这种巨大增长反映出许多负债累累的发展中国家遭受的挫折。它们担负着沉重的还本付息义务，而同时一方面不再有条件从重要的供应国取得传统的政府出口信贷资金，另一方面又不能再从商业银行获得无追索权的融资。与后者相当的一种传统的资金来源——瑞士的承包合同贴现，当最需要的时候却已趋于消失。（虽然在伦敦有重新出现这种市场的令人鼓舞的迹象。）唯一的办法是在反向贸易市场上交换本国产品来实现进口。同样地，世界经济复苏进

程不稳定，已导致进口商和出口商双方都利用反向贸易作为对付世界经济重新下降的一种保险方式。因此，西方的出口商正日益增多地面临着进行反向贸易的建议。这些建议不仅来自东欧、东南亚和许多第三世界的国家，而且来自一些西方工业国。

经营反向贸易的成本，取决于处理这种贸易相关商品的难易。黄金作为反向贸易的商品是不大可能的，因为这是一种容易兑现的商品，容易确定质量，随时可以销售。相反地，如果想销售罗马尼亚的电视机或印度制造的钟表，由于面对日本和瑞士产的廉价而可靠的同类产品的竞争，销售成本这个抑制性因素就十分突出了。在许多情况下，出口商急于脱手这些有时滞销、往往很昂贵或难以销售的、增值的反向贸易商品，这个问题就显得更加突出。

某些行业和国家比其他的行业和国家更可能热中于反向贸易活动。在以后各章更详细地探讨这个课题以前，值得提一下过去的几种总趋向。

几年来，特别是从发生石油危机以后，西方工业国由于在新的工厂设备和工程项目上投资太少，已经蒙受了损害。这导致了西方的许多主要民用建筑公司和机械工程公司除了努力在富裕的产油国建造新的工厂设备及旅馆和机场这类重要工程项目以外，都将其活动领域集中于东欧国家。许多工程公司已在东欧国家取得成功，在那里建成了高度现代化的整套工厂设备。由于东欧国家往往要以这些新工厂设备生产的制成品和加工品（例如化学制品）来偿付设备价款，所以这些商品现在正在不断地挤进西方市场。东欧国家不仅由于工资低于西方而能享受生产和供应成本低廉的利益，而且

还能享受国家对土地和海运补贴的利益。东欧国家这些国内的有利条件与最现代化的西方技术相结合，已经造成了这样一种形势，即从长远观点来看，西方的一些公司除了关闭它们陈旧的、人工成本很高的工厂以外，已别无选择。在英国、法国和联邦德国已经出现这种状况。在许多情况下已与东欧的制造商预先商定，如果它们生产的商品质量能比得上西方的同等产品，它们便可得到西方市场的份额。对于东方和西方两方政治领袖在70年代采取的缓和、和平与合作的态度，西方众多受失业威胁的雇员是否持同样的看法，显然是个疑问。

关于世界反向贸易的实际数额显然只能估计，但联邦德国同东欧的贸易格局看来已是比较清楚的了。几年前，联邦德国同东欧的反向贸易额据估计占其相互贸易总额的15-20%，近来所作的调查认为，现在这个数字已接近50%。造成这种增长的原因，尽管一部分是由于联邦德国的各个公司或行业在几年中取得了经验，但对其他的因素也应该给以重视。首先是，联邦德国的企业对反向贸易比其他国家（特别是英国）的竞争者较为积极和大胆；其次是由于银行、同业公会和半官方性质的团体对联邦德国企业采取鼓励的积极态度。

在处理有关的严酷现实问题时，事实上，那些由于支付困难而必须利用反向贸易的进口商往往处在严重的不利地位，必须负担反向贸易业务的费用。在营销罗马尼亚的西红柿、阿尔及利亚的葡萄酒、埃塞俄比亚的皮革、或者甚至苏联的海豹鞭^①方面，与这些国家进行补偿贸易的出口商会把

^①海豹的雄性器官——译注