

法国补偿贸易协会 编
李振忠 陈晓蔚 译
杨 雯 陈秀海
杨 凡 张玉珍 校

Dui Xiao
Mao Yi
Shou Ce

對銷貿易手冊

中國對外經濟貿易出版社

法国补偿贸易协会 编

对销贸易手册

李振忠 陈晓蔚 译
杨 雯 陈秀海
杨 凡 张玉珍 校

60251/19

中国对外经济贸易出版社

新登字062号

对销贸易手册

法国补偿贸易协会 编

李振忠 陈晓蔚 译
杨雯 陈秀海

杨凡 张玉珍 校

中国对外经济贸易出版社出版

(北京安外大街100号) (北京安外大街100号)

邮政编码100710

新华书店北京发行所发行

北京隆昌印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 5.875印张 131千字

1991年11月第1版 1991年11月第1次印刷

印数1—8000册

ISBN 7-80004-247-2/F·164

定价：3.50 元

译者的话

《对销贸易手册》是法国补偿贸易协会编写的。该书出版后很受各国工商界人士的欢迎。

《对销贸易手册》比较详细地论述了对销贸易在国际贸易中的产生、发展及其演变过程，搜集了很多国家的对销贸易方针政策、法规或内部规定。这些都是很有参考价值的资料。

对销贸易是各种灵活贸易的总称，也有人把它称作对等贸易或反向贸易。它所包含的形式多种多样，较为常见的有易货贸易、互购贸易、补偿贸易等。今后，随着国际经济贸易的发展，新的形式还会产生，对销贸易方式将不断得到补充和完善。

现在世界上越来越多的国家采用对销贸易方式，据估计，参与对销贸易的国家已有100多个，对销贸易额约占世界贸易总额的20%，预计今后还将继续增长。

近年来，我国的对销贸易发展迅速。除了与苏联东欧国家开展传统的政府间易货贸易外，我国还同其他第三世界国家、西欧国家、北美国家等开展对销贸易业务。通过对销贸易，我国扩大了出口，节省了外汇，同时也加强了同世界各国的经济贸易联系，促进了经济贸易合作和发展。

为使广大从事对销贸易实务的外贸工作人员、研究对销贸易的学者以及大专院校师生更好地了解世界对销贸易情况及其做法，我们把《对销贸易手册》英文本翻译成中文本，

供大家参考。

在翻译这本手册过程中，我们曾得到许多朋友的支持和鼓励，在此表示感谢。同时，由于我们翻译水平有限，书中肯定会有缺点，欢迎各方面的专家和读者给予批评指正。

1989年9月

前 言

法国补偿贸易协会（ACECO）在成立几年之后，便决定编纂这本《对销贸易手册》。在对销贸易这种古老的互惠交换体系全面复兴的时候，协会所以要写这本书，就是为了献给所有关注对销贸易问题的观察者和实际工作者。

自1983年本书第一版发行以来，对销贸易取得了迅速发展。因此，我们有必要同时以法、英两种文字推出这一全新的版本。我们所以要出英文版，是基于多种考虑。鉴于对销贸易的地理范围的扩展，协会很需要扩大自己所有出版物的交流区域，而选择英文则显然是沟通商界最多读者的关键。对销贸易本身是一个超越国界的现象，就传递本书的实用知识而言，还有比英文更合适的媒介吗？

在本书的开篇部分，读者会发现或再次发现，对销贸易所以在国际商业中再受青睐，同震撼世界经济的周期性危机密切相关。今天，随着互惠、贸易地理区域的扩大，意识形态相互对立的体系之间的平行、“共存”，也达到了新的高度。虽然关联性交易项下的贸易量并未有很大的增长，且国际贸易总量实际有所下降，但是对销贸易与易货贸易的重要地位却随着它们缓慢而持续的发展与日俱增。而且，新近受到感染的并不是那些被认为天经地义要搞对销贸易的国家，世界上最强大、最工业化的国家已经开始完善其对销贸易专业知识了。它们不仅同东欧集团国家和发展中国家做对销贸易，而在彼此之间也是如此。出现这种情况可能是由于

富国对经济波动的反应比穷国更为敏感。因为穷国已对其经济慢性病产生了抗体，经济萧条仿佛就是其一部分自然环境，故而能经受住萧条冲击。也正是因为如此，西方国家愿意向发展中国家学习，并用后者的求生之药医治它们自己的衰弱之症。

由经济模式运转严重失衡所导致的交换危机已经缓慢而又坚定地将工业化国家与发展中国家一起卷入双边主义的熊熊烈火之中。

危机的情况如何呢？我们知道其主要情况，也找出了导因并哀叹其影响：通货膨胀导致衰退，而衰退本身又导致投资不足、就业不足和消费不足。包括某些产油国在内的富国危险地转贫，后者亦阻碍了穷国的脱贫。取之不尽的外汇储备现在正在枯竭，连石油、美元也不能增加外汇储备了。而这些储备却在经济繁荣的快乐岁月里被大手大脚地花掉了。国际货币基金组织已经警告并批评近几十年来富国向发展中国家提供了过多的信贷而非援助，比例之高已使这些国家难以偿还。

在危机四伏的当代，伴随国内态度的强硬和国家孤立主义的不断抬头，给以前的盟国设置障碍、在主权国家寻求庇护所这些不幸的企图也越来越多。这种情况是否已全球化不得而知，但直接后果则使在世界4/5区域内蔓延的商战愈演愈烈。

因此，对销贸易在现时又有了一席之地。其重要性不应高估，也不应引起不安。不过有一点却是真的，即伴随多年来萧条与危机的起伏，对销贸易业务已受到一定的重视。

即使这种体系被认作是治疗所有经济病症的民间土方，我们在分析中也不予以怀疑。因为如果某日这种处方被单独

使用，我们至少须基本了解其机制。

本手册的目的，就是通过详细分析对销贸易的范围与技术来增进对其机制的基本了解。随着经济危机、能源短缺、价格战争和现在的全球性衰退，这种业务几乎已成为当代经济学和交换战略的永恒特点，同时它也令人困惑地成为一种高度精密的国际化交易方式。本手册既研究对销贸易的不同形式和各国采用的不同方式，亦研究不懂对销贸易弊病者所会遇到的麻烦及避免这些麻烦乃至变弊为利的方法。这样，本书除了提供有关对销贸易与对销贸易商的至关重要的真实信息，还提供策略性和战略性的建议，以帮助出口商越过谈判中的危险境地。

这是一个雄心勃勃的目标。为此，法国补偿贸易协会争取了一系列重要的支持。协会通过代表其成员（工业部门、出口公司、国际贸易商、经济学家和银行家）处理业务取得了广泛的实际经验，而协会商业委员会专家们的每月例会又使这些经验进一步丰富了。专家们的讨论不仅涉及现有的案例研究，还涉及世界经济趋势、贸易和对销贸易的新内容以及导致危机周而复始的市场波动等。而且，法国补偿贸易协会还定期组织由对销贸易专家们参加的圆桌会议。这些讨论会也加强了协会对补偿贸易的研究。

因此，现在的这本书是很多对销贸易具体专业经验和长期从事对销贸易机构的集体经验的共同结晶。本书各部分的撰写是由不同作者负责的，但编辑责任则由法国补偿贸易协会承担。借此机会协会向所有为本书编写出过力、进行过合作的人们表示感谢！这种合作精神正是协会建立的基础。

我们希望本书对所有从事对销贸易的个人与组织、对其在国外的代理人或代表以及对其谈判人员，皆有裨益。我们

也希望这本介绍一种古老而多变技术的实用手册能够帮助他们不致被国外买主搞得措手不及。同时本书也力求帮助进口商利用对销贸易方式来平衡商业交换。

进而言之，我们相信本手册将为高等教育领域的师生提供坚实的基础和丰富的事例。这些内容会有助于他们掌握建立在前人难以掌握的技术之上的理论。

最后，本书献给全世界所有肩负同样责任、面临同样问题的人们，也就是说，献给所有希望从事或被迫卷入对销贸易，而又不能就近取得法国补偿贸易协会支持与忠告的人们。

本书是法文同类书籍中的第一部。我们希望它能引起读者的兴趣并得到读者的指正。读者的兴趣与指正就是对编纂本书所做大量工作的奖励。

这个1985年的版本，描述的只是对销贸易漫漫历史长河中飞逝的瞬间。它并不试图对这种在复杂程度和地理区域方面都会进一步发展的现象进行最终的评价。本书唯一的目的是适中的：鼓励商人以更多的技巧与想象力来掌握这种在国际贸易中继续发挥重要作用的技术。而运用这种技术——无论人们是攻击还是捍卫它——无疑能为解决全球贸易不平衡问题做出重要贡献。

目 录

译者的话.....(1)

前言.....(1)

第一部分 对销贸易的产生和发展

第一章 对销贸易的产生和发展过程.....(1)

第二章 对销贸易的宏观经济分析(14)

第二部分 技巧与程序

第一章 对销贸易的形式(19)

易货贸易(19)

补偿贸易(22)

互购(23)

回购(26)

关联贸易(29)

转手贸易(32)

工商合作(36)

第二章 基本历史背景与战略选择(39)

对销贸易决定性因素的分析(国家、竞争、客户、产品、惯例)(40)

对销贸易的成本(43)

手续费(45)

谈判原则(49)

第三部分 合同分析

第一章	合同分立	(53)
第二章	初级条款	(56)
	签约方	(56)
	合同之目的	(57)
	有效期	(58)
第三章	对销数额与方式	(58)
	对销基数	(59)
	对销限额	(60)
	决定性因素	(61)
	适用性与可行性	(63)
第四章	执行的条件	(70)
	再出口	(70)
	执行期限	(73)
	第三方参与或第三方限制条款	(74)
	供应方的义务	(76)
	支付的条件	(78)
	估价	(78)
	计算方法	(80)
	罚款	(82)
第五章	仲裁与不可抗力	(86)
	仲裁	(86)
	不可抗力	(91)

第四部分 对销贸易商

第一章	出口商和对销贸易的协助	(92)
------------	--------------------------	------

	公司内部对销贸易或外界的参与	(92)
	出口贸易公司	(98)
	对销贸易公司	(100)
	企业、商店和进口商	(101)
	银行	(103)
	出口信贷担保	(104)
	法国政府	(105)
	法国补偿贸易协会	(108)
第二章	客户和对销贸易协助	(112)
	政府部门	(113)
	对外贸易组织	(114)
	当地生产公司	(115)
	银行	(116)

第五部分 世界各国对销贸易概况

第一章	东欧集团	(118)
	阿尔巴尼亚	(118)
	保加利亚	(119)
	捷克斯洛伐克	(120)
	民主德国	(122)
	匈牙利	(125)
	波兰	(130)
	罗马尼亚	(131)
	苏联	(133)
	南斯拉夫	(135)
第二章	西方国家	(137)
	澳大利亚	(138)

	比利时	(140)
	加拿大	(140)
	丹麦	(142)
	挪威	(142)
	新西兰	(142)
第三章	亚洲	(143)
	中国	(143)
	印度尼西亚	(145)
	马来西亚	(147)
	菲律宾	(148)
	泰国	(148)
	越南	(148)
第四章	非洲与中东	(149)
	撒哈拉以南地区非洲国家	(149)
	北非	(152)
	中东	(154)
第五章	拉丁美洲	(155)
	阿根廷	(156)
	玻利维亚	(156)
	巴西	(156)
	哥伦比亚	(157)
	厄瓜多尔	(158)
	墨西哥	(158)

附 录

对销贸易合同清样	(160)
参考书目	(172)

第一部分 对销贸易的产生和发展

第一章 对销贸易的产生和发展过程

对销贸易不是一种新现象。纵观经济发展史，人们早就试图平衡双边国际贸易。在某些时候，对销贸易确实成为必不可少的方式。任何以发展自由经济为名去否定对销贸易的努力，都是徒劳的。其实，对销贸易的弊端可以通过充分掌握其技巧而加以克服。了解对销贸易的历史发展过程，是掌握其内部错综复杂结构的关键。

对对销贸易来龙去脉的剖析，使得其发展特征显得十分清楚，它和世界经济一样经历着同一经济周期。从总体上看，对销贸易是随着国际贸易的起伏而起伏的。

如对这种历史现象的分析集中在现代社会，那么引起最近几十年对销贸易高涨的原因，可以追溯到20世纪30年代的经济大萧条和国际贸易以及国际支付体系崩溃以后的那一段时期，频繁的危机为对销贸易的流行提供了新的动力。

在1930年到1934年间，因为强烈的民族主义气氛的笼罩，西欧大多数国家都通过与现代对销贸易协议类似的双边协议联系起来，这样的联系在第二次世界大战以后没有及时地发挥作用。在布雷顿森林和哈瓦那签订的两个协议意味着双边贸易的让位，货币平衡得以重建，多边贸易在各国盛

行。

在20世纪50年代，对国际贸易和国际支付的限制几乎全被取消。而只有在黄金和美元储备量下降的国家，如南美洲，对销贸易的某几种形式继续在地区间和国际贸易中推行。

然而，在雅尔塔会议后，“苏联集团”以小心谨慎的态度进入了世界市场。这给这段时期的对销贸易带来了新的存在理由和新的动力。到20世纪70年代初，当许多真正引人注目的对销贸易合同签订、互惠贸易成为整个战后时期的重要特点以后，主要西方国家才意识到对销贸易的重要性。一方面对于违反多边贸易规则的行为，资本主义国家予以默许；而另一方面，许多矛盾正在危害苏联经济，并且已危及经互会各国的经济。在这种气氛下，对销贸易方式构成了国际贸易的基本内容。

20世纪70年代末是对销贸易业务发展的时代。那时，尽管“工业合作”这个名词在西方没有受到热烈欢迎，但东欧集团各国还是提出了这个问题。这个词用在这一章中，仅仅是为了指出它在与苏联集团贸易时的重要性和相关性。短期内，在由菲亚特监理的陶里亚蒂（Togliatti）汽车制造厂的建设过程中，在用苏联的天然气交换基本建设所需的技术和设备的安排中，洽谈了大量的对销贸易业务。这些业务涉及到意大利、法国、联邦德国、英国、奥地利和日本的钢铁公司、冶金公司、化工公司以及劳务和工程公司。人们对工业合作的兴趣与日俱增。

由于需要大量资金的支持，这些业务逐渐发展成为官方业务，并开始和各国政府间所签订的经济协议联系在一起，它们被列入协调欧洲各国新生活年会的议事日程，这种和谐

的生活只是偶尔会有一些小的摩擦。现在，人们可以打着经济上的现实政策的旗号，忽略对销贸易体系的不利因素。

对销贸易正在走向成熟阶段。假如把这种体系正在发展的复杂性也考虑在内，苏联谈判者只坚持“工业合作”的要求是可以理解的。

应当强调的是：由于把对销贸易这一方式用于内容广泛的工业合作，苏联和苏联集团各国已为抵销它们的贸易赤字找到了办法。这些国家从未放弃过对销贸易这种方式。对于社会主义国家，“互补性”（因专业分工）这种思想一直为贸易的传统定义——即“平分比较利益的有效倾向”做掩护。工业合作很快闻名于世，成为在东西贸易中打破僵局的关键，也许有朝一日它将成为打破南北贸易僵局的关键。在政治上，与国际分工论一样，工业合作也是一种善意的表示。在它的各种形式中包括了所有形式的协议，从许可证合同项下用生产产品偿还的交易，到全部或部分回购产品的交钥匙工程的交付；从特殊协议下的合作生产，到分包商生产和合资企业，有时它会导致在客户国家半国营公司的建立。因社会主义国家不承认生产资料的私有性，合作生产就成了资本主义国家的公司最后打开社会主义国家经济大门的钥匙。

在1967年，这些最新的、也是比较高级的工业合作形式首次被南斯拉夫采用，从此以后，东欧其他各国也纷纷仿效南斯拉夫的做法。接着，这种做法遍及波兰、罗马尼亚和民主德国，甚至设在莫斯科的苏联国家科技委员会也曾尝试过这种做法。

对销贸易日益完善，其动力来自冷战的两个方面：一方面，西方经济强国急于繁荣它们发展中的经济，如果它们的经济增长需要这样做，它们往往在自由贸易主义的幌子下，允

许自己向人民民主国家敞开大门；另一方面，东欧各国则充分利用这种业务所带来的好处，加快它们的工业化进程，并努力以最低的代价取得贸易平衡。

进出结合的传统是交易逐渐发展成为大宗合作交易的依据，这种交易的要求愈来愈严格了。特别在现汇短缺的国家，如罗马尼亚、保加利亚、匈牙利和南斯拉夫，对销贸易成为实现劳务、许可证贸易和技术转让等经济梦幻的必要条件。当这些国家的经济形势好转时，它们就提高对销贸易的谈判要求。

1973年由石油危机和能源危机引起的经济危机，迫使主要的工业大国寻求更多的支付方式，以便扩大出口。在谨防违反自由贸易政策的同时，这些国家开始转向双边贸易主义，并要求外国供应商承担购销义务。

对销贸易在地理区域方面的限制一夜之间就消失了。原本与对销贸易无缘的国家，如比利时、荷兰、联邦德国、意大利、西班牙、挪威、加拿大、澳大利亚、中国、古巴、利比亚、印度、尼日利亚和巴西，也越来越认识到对销贸易的益处，根本不顾忌西方发达国家采用的、明文规定的国际贸易规则。

法国开始采用对销贸易这种方式来扩大在世界范围内飞机和防务设备的销售。最近，在购买苏联和阿尔及利亚的天然气业务中，对销贸易又被用作支付手段。

经过对大量材料的研究，一家美国贸易杂志最近发表了美国企业界和政府对于对销贸易所持的态度。这个研究证实：对外国汽车制造厂家在巴西所设的工厂，巴西准许这些工厂免税进口它们所需的所有零配件，以换取这些厂家出口210亿美元的汽车和汽车散件的承诺。