

返销贸易指南

—— 东欧、苏联、中国的返销贸易实务

Countertrade Practices in East Europe The Soviet Union and China:

An Introductory Guide to Business

美国商务部国际贸易署

P·弗赞威 著

张孝安 亚彬 朱丹 译

叶其湘 校

中国对外经济贸易出版社

133982

Jm82/01

返销贸易指南

——东欧苏联中国的返销贸易实务

美国商务部国际贸易署 P·弗赞威 著

张孝安 亚 彬 朱 丹 译



中国对外经济贸易出版社

1983

Countertrade Practices
in East Europe, The Soviet
Union and China,
An Introductory Guide to Business

by
Pompiliu Verzariu
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
International Trade Administration
Office of East-West Trade Development
April 1980

返销贸易指南

——东欧苏联中国的返销贸易实务
美国商务部国际贸易署 P·弗赞威 著
张孝安 亚 彬 朱 丹 译
中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷28号)
新华书店北京发行所发行
二二〇七工厂印刷

※

787×1092毫米 32开本 2.5印张 50千字

1983年3月第1版 1983年3月第1次印刷

印数 1—7,000

书号: 4222.25 定价: 0.35元

前 言

在过去的十年当中，世界许多地方都经历了政治、经济和金融的持续动荡不定。由于七十年代中期能源危机所引起的世界经济情况的变化，许多发展中国家，尤其是那些比较贫穷的国家，发展经济的抱负受到了挫折。

世界各国间财政、技术和自然资源的分配与流通的不平衡现象，由于能源危机的长期存在，变得更为严重。这就使得越来越多的发展中国家向西方出口商提出条件，要求把出口本国产品同进口外国产品联系起来。这种返销贸易的倡议是想为发展中国家打开出口市场，支持其工业化进程以及解决缺乏硬通货的问题。

东欧和苏联共产党国家在同工业化国家做生意时，越来越多地采用返销贸易的做法。尽管由于进口西方的技术设备和物资提高了工业生产能力，但这些国家的出口并未能成功地在西方市场上获得他们所谋求的份额，从而来弥补由于从西方进口而造成的贸易和国际收支的赤字。为此，这些国家尽量要西方供货者把销售同购买他们的产品联系起来，以便于减少贸易逆差，增加出口，并减少有限的硬通货的外流。

另外，中华人民共和国现在已经开放其市场，发展同发达国家的贸易，以求加速现代化的进程。考虑到中国经济发展的大量需求和赚取外汇的有限能力，看来，中国具有发展相当规模的返销贸易的良好前景。

显然，返销贸易能否达到采用这种贸易方式的国家的预期经济效果以及这种方式对国际贸易习惯做法带来哪些影响，还存在着一些严重的问题。本书不打算对返销贸易是否可取进行评价，也不打算对国际贸易所产生的宏观经济的影响进行分析。现仅就与返销贸易有关的业务问题和从事国际贸易的美国以及其它西方国家公司企业所碰到的一些现实问题进行某些说明。

本书叙述了共产党国家的返销贸易的习惯做法以及西方公司在要求进行返销贸易时可采用的办法。本书是在我和斯克特·伯泽克以及丁·马瑟森原先写的那本关于苏联和东欧共产党国家返销贸易实务一书的基础上扩写的，旨在对返销贸易这一专题作一小结，而无意对如何做返销贸易提供详细的资料。文中的观点完全是作者本人的，不代表国际贸易署、商务部或美国政府的观点。

目 录

第一章 返销贸易——一种新兴的贸易方式	(1)
一、背景.....	(1)
二、一种世界性的贸易现象.....	(3)
三、共产党国家的返销贸易.....	(4)
第二章 定义	(7)
一、返购.....	(7)
二、补偿贸易.....	(8)
三、其它贸易方式——易货贸易和转手贸易.....	(11)
第三章 共产党国家和西方公司的意图	(15)
一、共产党国家的意图.....	(15)
1. 作为支付和赚取外汇的手段.....	(15)
2. 同国家计划体制的一致性.....	(15)
3. 进入西方市场的途径.....	(16)
4. 提高生产水平.....	(16)
二、西方公司的意图.....	(17)
1. 扩大销售机会.....	(17)
2. 增加供应来源.....	(17)
第四章 返销贸易方法	(20)
一、扩大进口需要返销贸易.....	(21)

二、经互会国家为返销贸易提供的出口产 品.....	(22)
三、中国为返销贸易提供的出口产品.....	(23)
四、如何同经互会国家谈判.....	(24)
五、如何同中国谈判.....	(27)
六、同经互会国家的返销贸易合同.....	(28)
七、同中国的返销贸易合同.....	(30)
八、经互会国家返销贸易的资助问题.....	(31)
九、对中国进行返销贸易的资助问题.....	(33)
第五章 共产党国家返销贸易做法	(35)
一、保加利亚.....	(37)
二、捷克斯洛伐克.....	(38)
三、德意志民主共和国.....	(40)
四、匈牙利.....	(41)
五、波兰.....	(42)
六、罗马尼亚.....	(44)
七、苏联.....	(46)
八、中华人民共和国.....	(48)
第六章 如何组织返销贸易	(51)
一、政策的确定与应注意的问题.....	(52)
二、资产的估算.....	(54)
三、公司的决策.....	(59)
四、贸易行.....	(60)
五、设立返销贸易部门.....	(62)
六、返销贸易部门的职能.....	(66)
第七章 展望	(71)

第一章 返销贸易—— 一种新兴的贸易方式

一、背景

当今世界经济发展的一个基本特点，就是资本与商品以利润为动力，不受阻碍地跨越国界自由流动。

然而，当出口增长赶不上进口需求时，某些贸易国家感到有必要对其贸易采取一些措施。其中之一就是以合同的形式把购外国商品与劳务同出口本国商品联系起来，从而可以部分地或全部地抵偿，有时甚至可以超过进口商品的价值。这种做法通常称为返销贸易。尤其是在经济停滞、国际贸易与外汇市场动荡不定的时候，许多国家一再采用这种贸易做法。

返销贸易有多种方式，也有许多不同的叫法（如称易货贸易、回购、返购和交换等）。这些叫法往往交替使用，而在贸易界则根据返交商品是否规定在出口合同中，是否涉及现金交易，以及是否同出口的技术与商品有关等情况，对这些叫法都有确切的含义。本书所谈到的返销贸易的各种方式的定义将在下一章中加以说明。返销贸易的概念也可适用于诸如在双边政府清算协定、经济或商业协定等附加“条件”的安排下所获得的商品。

那些需要进行返销贸易的国家一般会认识到，这种做法

并不一定会促进他们的生产企业提高效率和质量。返销的货物也很少能符合西方出口商的进口需求，甚至常常会因补偿货物的质量低劣或根本没有需要而背上包袱。这些货物还可能扰乱已有的供货渠道，并把生产能力转移到进口国去。然而，共产党国家和许多发展中国家目前却认为，返销贸易是当前减少贸易逆差、扩大出口、资助国内投资项目和尽量减少外汇开支的一种必要的手段。

通常在出现以下三种情况时，多采用返销贸易方式：

（1）贸易一方或双方缺少足够的外汇储备来支付用于发展经济的进口货物和劳务，或者他们不想动用珍贵的外汇储备来购买不急需的产品；

（2）返销贸易能有助于这个国家在某些商品需求下降的情况下稳定出口价格；

（3）一个国家的工业品出口在有潜力的国外市场推销不力，返销贸易可以帮助打开市场。

今天的世界已被划分为许多卡特尔和经济集团，日益为技术、自然资源和财政资源的发展和分配不平衡所困扰，一些工业部门（例如基本化学和轻工业）面临着生产能力过剩的问题。许多国家都或多或少地存在着上述情况。

拥有十三亿人口的共产党国家（约占世界人口的30%），由于其货币不能自由兑换，发展使用硬通货的贸易就受到了限制。同样地，发展中国家由于许多出口商品的市场价格波动很大，尤其是石油和工业产品进口成本的提高直接影响发展中国家的工业发展计划，而不得不把返销贸易作为一种稳定其出口产品生产和价格的手段。

二、一种世界性的贸易现象

不要以为返销贸易仅仅是发展中国家使用的，西方国家有时也要依靠这种贸易方式。现代的返销贸易开始于第一次世界大战后，它帮助当时的德国渡过了战后的经济萧条。二次大战后，按照双边清算协定，签订了一系列商品交换的国际协定。这些协定对许多遭受战争破坏和陷入贫困的国家的经济恢复作出了贡献。

由于美国农业部实施易货计划，美国政府从1950年开始积极采用返销贸易。根据此项计划，美国资助农产品出口的政府机构“商品信贷公司”（CCC）通过国内支持价格的政策，征购农产品，并提供给美国出口商。在该计划执行的17年间，商品信贷公司共签定了价值12亿美元以上的合同。以美国农产品换回国外战略物资，补给美国战略储备和美国需要的其它商品和劳务。今天，西方国家政府包括美国在内，仍然定期地在军事装备和航空工业方面进行补偿贸易的买卖活动。

根据双方政府协定，发展中国家之间的贸易广泛地采用返销贸易方式。这些国家通过工业化的道路，努力摆脱依赖农产品和原材料出口的状况，并已经成为重要的制成品生产国（主要是轻工产品、基本化工产品、钢铁以及一般机械产品）。据世界银行统计，1960—1975年间，发展中国家制成品出口平均每年增长大约11%，预计整个八十年代仍会保持这个增长速度。而工业国预计只增长7—8%。然而，发展中国家对制成品的市场吸收能力却赶不上这些国家的生产能力的增长。

由于出口销售网不健全、需求不振以及西方市场对发展中国家的许多出口产品采取保护主义的态度，加之本国和其它发展中国家缺乏外汇，许多发展中国家积极要求使用返销贸易，把它作为开辟出口市场和进口避免支付现汇的手段。

发展中国家的经济增长是当今世界上最快的。预计八十年代将继续以年平均 5 % 左右的速度增长，而工业国家的增长速度却不到 3 %。这就在工业国面前展现了一个相当规模的出口市场。结果，许多西方国家政府特别是西欧和日本，同意签订双方补偿协定，并利用互惠“经济协议”来保持和扩大他们在这些市场上的份额。

这些政府协定常常是把西方国家购买原材料（如石油）和出口工业品联系起来。例如，日本正在中东的几个国家建设工业联合企业，以换取石油；法国和加拿大同墨西哥商谈用他们的出口商品来支付其石油进口，西德也正在谈判以技术援助和资本货物出口来换取石油。此外，西方各国政府出于政治和（或）经济上的考虑，赞同提供信贷和带有返销贸易条件的出口。这就使许多发展中国家和共产党国家得以在购买其产品的市场上买进货物，并能成功地谈到返销贸易条件，尽管说法不一，但促使返销贸易发展的世界性原因，主要是：一些国家缺少外汇；政府采取支持出口的政策和愿意同某些发展中国家和共产党国家发展关系；开工不足，技术差距不断增大。

三、共产党国家的返销贸易

苏联和东欧的雄心勃勃的经济发展计划促进了七十年代东西方贸易的迅速发展。同时也导致了同西方大量贸易逆差

的出现（1978年经互会国家同西方的贸易逆差估计为95亿美元）。大量的逆差迫使这些国家在其经济计划中采取某些新的实用措施。其中返销贸易就是一种，它被广泛采用，作为筹集引进新的工业项目所需的部分或全部外汇资金，促进对西方的出口以及减少外汇开支的手段。

情况表明，在今后几年里，返销贸易将作为共产党国家八十年代经济计划的组成部分而得到进一步发展。依靠返销贸易将会减轻苏联和东欧的外汇债务和贸易逆差。据估计，1978年苏联、东欧的外汇债务达543亿美元，现汇贸易逆差107亿美元。

但是，今后几年东西方返销贸易发展如何，取决于国际形势变化的顺利与否；取决于西方出口商是否愿意继续这种贸易；同时也取决于共产党国家能否为返销贸易及时生产出数量适当、品质合乎要求、又有竞争性的产品以及能否有效地消除工业国所担心的问题，即由于承担了返销贸易的主要义务，是否会带来市场遭到破坏的后果。

在共产党国家和发展中国家中，中华人民共和国可能是当前进行返销贸易最有潜力的国家，中国赚取外汇的能力和保守的借贷政策不能适应其经济发展的需要和雄心勃勃的工业化目标。加速现代化计划的进程，就必然要大量引进西方的技术和资金。为此，中国正表现出明显的现实主义态度和灵活性，采取措施来发展同工业国的贸易。

在过去的两年中，中国进行了外贸体制改革，初步制定了与外国办合资企业的法律条款（返销贸易条款往往包括在合资企业协议中），同时开展了为国外买主做来料或进料加工的业务。

后一种补偿贸易方式已广泛应用于轻工和机械设备生产方面。中国在这方面已有现成的厂房和生产能力。关于开发中国原料资源和发展工业综合项目的其它形式的返销贸易也正在谈判中。

由于返销贸易的发展，并估计会保持其发展势头（预计八十年代返销贸易将占世界贸易的10%至20%），西方公司在某些市场上将会表现出乐意开展返销贸易的愿望。他们如果不把销售产品作为先决条件的话，那么也一定是把返销贸易当作是一种竞争的有效手段。总之，返销贸易是促进出口的必要措施。

本文力求就返销贸易的主要问题提供一些基本情况。但应注意的是：每项具体返销贸易的实施都要有一个统盘的安排，既要做好事先的准备工作，又要具有专业知识和技术人员。这项工作并非签约公司本身所能承担，而需外界某一机构给予配合和支持。本文不准备就如何签定返销贸易协定等复杂的技术问题作详细的介绍。

第二章 定 义

返销贸易有多种形式。如果分别加以解释，就能了解其各自的特点。在西方商业界中，不同形式的返销贸易已经有其不同名称，例如易货、回购、交换等。而在国际贸易中通常使用的几种基本形式是返购、补偿贸易、易货和转手贸易。本章将就上述几种形式的概念加以阐述。

一般说来，一笔返销贸易就是卖方（某一西方出口商）向买方（某一共产党国家的进口企业）提供技术、技术秘密、制成品或机械设备等，同时按合同规定，同意从买方购买相当于原销售合同金额的一定比例的货物。

因为共产党国家购买西方产品一般是使用西方信贷，所以，信贷是返销贸易的一个必要的组成部分。返销产品的价值可以是西方出口合同价值的一部分，或者是全部，甚至可以超过。返销贸易一般分两个合同（虽然偶尔也可能在一个合同中规定双方的义务），一个是西方产品的销售合同，一个是购买共产党国家产品的合同。

由于共产党国家的进口企业不是返销产品的供货者，做成两个合同是十分必要的。同时，用议定书的方式把这两个合同联系起来。西方公司所承担的义务通常是可以转让给第三者的，例如转让给某一贸易行或外国买主。

一、返购 (Counterpurchase)

有些返销贸易的返销产品通常是“非有关产品”（或称

“间接产品”——译者注)。就是说,返销的产品并不是由西方出口的技术、工厂或设备生产出来的或与此有关的产品。它们可以是制成品、半制成品、原材料或机器等。这种类型的返销贸易通常称之为“返购”贸易。

在苏联或东欧,返销产品可以由谈判进口合同的外贸机构提供的,也可以由别的外贸机构。后一种办法被称为“联系性返销贸易”,但必须取得该国有关当局(如对外贸易部)的授权。在中国,返销产品可以由最初买货的中国外贸公司供应,或由进口西方产品的用户供货。但中国出口企业在提供返销产品方面相互联系的做法是少见的。

返购协定项下的产品交换的有效期较短,一般为1—5年。返销产品的价值一般也低于原西方销售合同的总金额。各方对所购买的产品和劳务用现金支付。

二、补偿贸易

凡用“直接或有关产品”偿付的返销贸易,被称之为补偿贸易(或称回购)。

这种形式的交易与返购有以下几点差别:

1. 补偿贸易的金额通常比返购贸易的金额大得多;
2. 补偿贸易期限一般较长(5—10年);
3. 西方通常回购“直接产品”,即用西方提供的技术、工厂和设备直接派生或生产出来的产品。因此,补偿贸易的回购产品的交货期比返购贸易要长;
4. 西方在整个合同有效期间购回的累计金额,往往等于或大于原出口合同的金额。

按金额计算,补偿贸易是返销贸易中发展最快的一种。

有些返销贸易既包含有补偿贸易成分，也有返购贸易成分。

返购和补偿贸易示意图见图1。贸易步骤并不一定要按照图解所列先后顺序进行。事实上，有些步骤往往是同时进行的，或先后次序不同。但，每个步骤都是整个交易的不可缺少的部分。现分述如下：

（1）西方公司同共产党国家的进口企业，如一个外贸机构（中国为外贸公司）签订销售工厂和设备的合同，而以产品偿还部分或全部货款；

（2）共产党国家的外贸机构同西方公司再另外签订一个销售产品的合同，而与西方的出口合同分开；

（3a）西方银行向西方供货企业提供信贷（如担保信贷 *a forfait credit*）。西方银行凭苏联与东欧的外贸机构出具的并由其国家银行担保的期票支付给西方供货者现汇；

（3b）或是西方银行对苏联、东欧的国家银行提供银行间的信贷，然后由该国家银行受外贸机构的委托支付补偿贸易中的外汇部分；

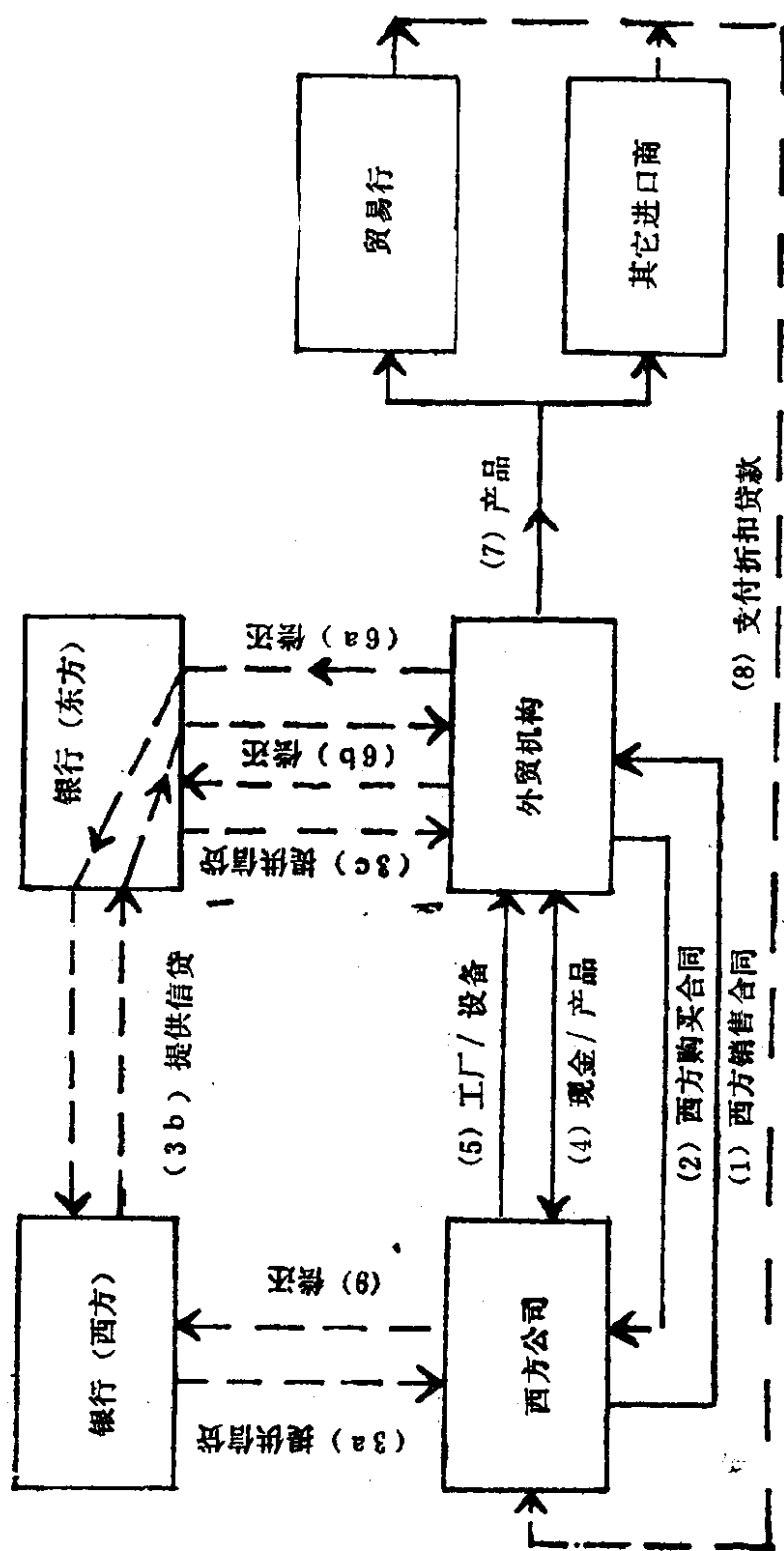
（3c）或是由苏联、东欧国家银行自己对五年计划内那些资金不足的项目向其外贸机构提供现汇，用来支付部分或全部进口货款。而把返销贸易的出口收入用来弥补建设项目资金之不足部分；

（4）对西方的出口，外贸机构可以向西方公司支付现汇，同时外贸机构也将按返销贸易合同条款提供返销产品。为此，西方公司也要支付现汇；

（5）西方公司按合同向外贸机构提供工厂和设备；

（6a）外贸机构把所欠贷款还给国家银行。然后由国家银行再还给西方银行；

图 1 返购和补偿贸易示意图



注：图中虚线表示支付和信贷路线