

开展补偿贸易的几个问题

钱宗起 黎绍良

我国开展补偿贸易二年多来，取得了一定的成效，但是也存在许多困难和问题。这种贸易方式究竟对我是不是有利？根据我国的条件，要不要继续开展？如果需要，结合当前国民经济的调整，应该怎样开展？本文准备对这些问题谈一些看法。

—

补偿贸易是买方以产品来偿付进口的技术、设备、专利等费用的一种贸易方式。它是六十年代在传统的易货贸易的基础上发展起来的。目前在苏联、东欧国家同西方国家的贸易中正广为采用，在一些发展中国家的对外贸易中也有所采用。这种贸易方式有这样几个特点：

（一）进口和出口的结合性

补偿贸易这种方式，不论是产品返销还是回购，其交易双方都是既有出口，又有进口的。从设备（或技术）进口方来说，既进口设备或技术，又出口产品（不论全部或部分）；而设备（或技术）出口方，则是既出口设备或技术，又进口商品。一方为了进口而必须出口，而另一方则为了出口又必须进口；各方的进口和出口都是紧密联结在一起的。这就有利于双方的贸易平衡。

（二）贸易和信贷的兼有性

补偿贸易是在信贷的基础上进行的，这种交易兼有贸易和信贷的双重内容。当然，在这里信贷是作为进行贸易的必要条件，是为达成交易服务的。开展这种贸易，其双方既发生商品交换关系，又形成债权债务关系。这就增加这种贸易的复杂性，交易双方不仅要考虑商品的买卖，而且要研究资金的借贷。

（三）贸易关系的持续性

补偿贸易由于要延期分批偿还进口设备、技术的价款，因而交易双方的买卖关系不是一次行为就告结束，而要继续一定的时间。这就使双方的关系比较密切，都要承担较长时间的风险，而设备进口方的风险更大。

（四）交易双方的互利性

补偿贸易的双方是购销联结的，相互依赖的程度较大，因而双方在利益关系上比常规贸易更为密切，既有矛盾，又有统一。各方都要在企求自身得利或利大于失的条件下，也顾及对方的利益。这就表现出它有明显的互利性。当然，在一般情况下，设备出口方所得的利益总要超过设备进口方。

基于上述的特点，开展补偿贸易必然有利有失，而且贸易的范围也受到一定的限制。问

题在于是利多失少，还是失多利少。从国际贸易的实践来看，那些建设资金比较短缺、生产技术比较落后、国际收支出现逆差的国家，采用这种贸易方式是比较有利的。苏联和东欧国家十几年来积极发展这种贸易，而且目前已占他们对西方贸易总额的 25—35 %；某些经济不发达国家近年来也在实行。这都是由他们的经济背景的。

我国从 1978 年开始也采用这种贸易方式，在实践中是获得了显著的效果，这表现在：

第一，有利于补充建设资金

全国到 1980 年 6 月底成交的中小型补偿贸易有 336 项，外商提供的信贷有数亿美元；其中上海到 1980 年底有 113 项，信贷数千万美元。这些设备的信贷一般可以在三年左右的时间还清。这对我国四化建设的资金来源起了一定的补充作用。

第二，有利于更新技术装备

通过补偿贸易引进的技术和设备，一般还是比较先进的，采用较新的生产工艺。如上海的丝织行业设备陈旧，很多重磅厚织物无法生产，现在引进织厚织物、多种提花、阔幅的织机 210 台和新式的打线锭子 6 万枚，填补了缺口，提高了生产技术水平。又如北京某电视机厂引进电视机生产线，班产量提高 2 倍，而装配工人减少 55 %；上海某电子管厂引进日光灯生产线，单支生产工时可以缩短近 80 %，减轻汞污染，并减少生产工人 4/5。这些都有利于促进企业的技术改造，提高劳动生产率。

第三，有利于增加出口货源

通过补偿贸易，发展了出口商品的生产，增加花色品种，提高产品质量。全国到 1980 年 6 月底投产的补偿贸易项目，其产品返销国际市场已经创汇 4 千多万美元。上海到 1980 年底成交的补偿贸易项目，投产后平均 1 美元引进每年可以创汇近 3 美元。如上海某服装厂引进一台粘合机，解决了粘合工艺问题，使缝制的西服经五次洗涤，也不起皱、不起壳、不脱毛，而且产量提高了 3 倍；外商要货从 2.5 万件陆续增加到 11 万件。又如大连某麻纺厂引进 21 台设备（花几十万美元），使原有设备得以配套，麻纱线的年生产能力提高 2.25 倍，质量达到国际水平，每年可以创汇数百万美元。

第四，有利于提高管理水平

进行补偿贸易的生产企业，通过使用引进的技术、设备，也同时吸收了国外比较先进而且能够为我所用的企业管理方法，有助于改进企业的经营管理。如上海某服装厂在引进设备的同时，学习和采用了先进的工厂管理方法：改进工艺流程，缝制工段的产品周期由 3 天缩短为 1.5—2 天；改变生产组织，加强产品质量管理，由过去集中检验改为实行全面质量管理，把次品消灭在生产过程中；建立班组核算制度，提高了经济效益。该厂引进的 6.5 万美元设备，现已全部补偿完毕。

第五，有利于扩大劳动就业

通过开展补偿贸易，扩大了待业人员的就业。如仅上海七项工艺品方面的补偿贸易，就安排了 2,500 人就业，而且外发加工又安排了 2 万人搞副业（年收入每人平均 200 元左右）。又如广东也安排了数万劳动力就业。

当然，在开展补偿贸易的过程中，我们由于缺乏经验，调查研究不够，有的决策不当，也吃过亏，受到一些损失。但是总起来说，还是对我有利，是利大于失的。

二

我国在开展补偿贸易中也遇到一些障碍，产生许多困难，致使补偿贸易进展不快，发展

也不平衡，交易对象限于香港、日本、美国、西德等少数国家和地区。这些障碍主要有：

（一）思想认识上的分歧

这里既有主观认识上的片面性问题，也有经济政策上的不适应问题。如在外贸部门，有的认为补偿贸易工作量大（比起常规贸易来，情况较为复杂，手续更为繁琐），困难很多，而收益很少（仅收手续费2%），又不算作计划任务，因而感到多做不如少做；在工业部门，有的也认为补偿贸易要求高（在产品质量、花色品种、包装运输、交货期限等方面），劳动强度大，承担风险多（先进后出，进口设备是一次作定价格，而出口价是开口的，变化多端），又同外商打交道，搞得不好意思吃亏上当，不如从事内销商品的生产稳当。同时，国内经济政策也跟不上，如在考核计划指标、实行奖惩办法、规划工业布点、实施海关管理等方面，有些不能适应开展补偿贸易的需要。这样就不同程度地影响有关部门和企业开展补偿贸易的积极性。

（二）国外的限制和外商的顾虑颇多

许多经济发达的资本主义国家目前实行奖出限入的政策，不大赞成搞补偿贸易，宣称这是一种落后的贸易方式，“是个失败的教训”。他们怕补偿产品返销后搞乱自己的国内市场（如西欧共同市场各国），怕补偿贸易的信贷冲击国内的外汇管理（如日本），怕返销产品占用进口配额，因而采取各种限制性的措施。同时，有些外商也顾虑本身资金难以周转（一笔交易要垫付三笔资金：设备价款、原料价款、周转库存），我方交货难以保证（由于运输问题），返销商品的利润难以把握（由于销路和国际行情的多变），因而迟疑观望。这样就增加我们开展补偿贸易的困难。

（三）有些国内条件欠缺，配合不够

开展补偿贸易必须有相应的国内条件及其密切的配合，这在目前不少方面还有困难。如水、电、燃料的供应较紧，影响生产能力的增加；运输周期较长，不能及时交货收汇；银行结汇时间也长（有的在20天以上），使资金的周转缓慢。这些都会形成开展补偿贸易的障碍。

（四）出口计划和补偿商品的制约

补偿贸易的商品返销主要是计划外的，否则就会冲击常规贸易的出口。同时，补偿商品的种类也有相当的局限性，如果用好价易销的商品去补偿，就不如自销；而用滞销或竞争性强的商品，对方又不大愿要，或者出价太低。因此，补偿贸易的开展还受到这些方面的制约。

但是这些障碍并不是不能克服的，这里关键在于正确认识补偿贸易的地位和作用，切实做好有关补偿贸易的各项业务工作。补偿贸易在我国对外贸易中虽然不占主要地位，但它是利用国外资金、引进技术设备、发展对外贸易的一种重要形式，占有一定的地位。由于我国是发展中的社会主义国家，生产力水平还比较低，科学技术较为落后，在目前建设资金短缺、原材料不足而劳动力充沛的情况下，采用补偿贸易这种方式，以较小的代价，不担大的风险，引进国外的先进技术、设备和管理方法，用以发展我国的出口贸易，促进国民经济的调整和现有企业的技术改造，加快四化建设的进程，是有着不可忽视的积极作用的。当前资本主义世界经济正处于滞胀的困难局面，经济危机的阴影笼罩着西方各国，大量资金充斥于国际借贷市场，很多资本主义国家的企业都在寻求国外有利的投资场所，特别是发达国家由于劳务费用上升，正在把劳动密集型产品的制造转移到劳动力价格较低的第三世界去。因此，许多外

商在能取得相当利润的前提下，愿意进行补偿贸易，采用这种他们所谓“没有办法的办法”。这样我们有必要也有可能，在平等互利的条件下去开展补偿贸易，很好地通过这种间接的方法去利用外国资金。因此，补偿贸易对我们来说，并不是“落后的方式”或“失败的教训”；开展这种贸易不是什么权宜之计，而是一项长期的政策。我们不能嫌它麻烦不少、收益不多，就不采用；而要积极寻找门路，主动选准对象，在有利于四化建设的项目范围内，根据客观需要和实际可能，继续开展补偿贸易。

三

为要搞好补偿贸易，按照当前国民经济调整的要求，我们必须切实抓好以下几点：

（一）贯彻积极稳妥、量力而行的方针

开展补偿贸易同搞生产建设一样，都要在思想上行动上既积极又稳妥，根据我们现有的力量来办事。所谓积极，不是简单地表现在项目、信贷、创汇的数量上，而是要完善经济法制和政策，搞好各项基础工作（包括培训干部，了解国际市场，调查对象资信，等等），积极创造条件，成交那些既有需要又有条件搞好的项目。所谓稳妥，就是要认真做好综合平衡和可行性研究，加强计划性，避免盲目性。所谓量力，就是要审慎地核算和衡量我们成交项目进行生产建设或技术改造所具有的财力和物力，包括国内配套能力，人民币资金，原材料、燃料的供应能力，进口设备和返销产品的运输能力，特别是引进技术、设备的偿还能力，必须从各个方面、各种可能性来仔细计算，绝不能满打满算。我们不能搞那些脱离实际、超出财力物力的“空头”项目，而要脚踏实地，量力而行，在量力而行的前提下再尽力而为，务使补偿贸易建立在切实可靠的基础上，成交一项，搞好一项，发挥一项的效益。

开展补偿贸易还要掌握方向和重点。当前我国国民经济要进一步调整，基本建设要大大压缩，因此开展补偿贸易要以中小型项目为主，重点应该是：（1）生产建设中急需发展的薄弱环节、缺口产品，如轻工、纺织、原材料、能源、交通运输等；（2）急需引进的新技术、新设备，新工艺；（3）发展出口贸易的新产品，或老产品的升级换代，或不影响常规贸易的计划外出口商品，主要是劳动密集型产品。其立足点必须放在企业挖潜、革新、改造的基础上，充分利用丰富的劳动力资源和原有企业的设备、厂房、技术力量，引进一些关键技术或关键设备，尽量不引进成套设备，基本上不搞土建，力求投资少、见效快、创汇多。

（二）做好可行性研究

开展补偿贸易对要成交的项目必须深入细致地进行可行性研究。总结二年多来的经验，我们在某些项目中所以吃亏、有失，重要的一条就是事前缺乏可行性分析，心中无数或者估计不足。因此，对补偿贸易的项目要详尽地研究，充分估计各种有利、不利因素，全面核算其经济效果。只有在确实有利或利大于失的前提下，才能进行交易。

为要做好可行性研究，必须对补偿项目的国际行情（包括供求状况、价格变化、贸易条件等）和外商资信进行周密的调查，充分掌握引进设备和返销商品的国际市场情况，切实把握客商的特点，并善于加以利用，做到知己知彼，应付裕如。

（三）采用多样化的形式

开展补偿贸易，由于对象和项目的多样性，在形式上也应该多样化。当然，直接补偿（即

用引进技术、设备所生产的商品返销对方，偿还信贷）是主要的形式；但是在以其他产品偿还对我扩大出口更为有利，或者有些国内急需的项目用直接产品补偿确有困难时，也可以使用其他产品进行间接补偿或综合补偿。此外，在条件许可时，也可以使用国外贷款，进口材料在国内制造设备或直接购买国内设备，然后用返销产品偿还贷款本息；或者把补偿贸易与合作生产结合起来搞。如果实行单一的补偿形式，就会使补偿贸易的开展受到很大的限制；只有补偿形式的多样化，才能适应不同国家不同客商的不同情况，使补偿贸易得以顺利地发展。

（四）审慎地签订合同

合同是实现补偿贸易的重要保证，必须审慎地对待。在交易谈判时，我们要有原则性，也要有灵活性；既要防止外商钻营取巧，也要顾及其适当利益。我们的原则是**有利有理有节**；要善于利用时机，掌握火候，做成双方有利的交易。在签订合同时，对条款要设想周到，订得具体。如对双方的权责，必须明确；对可能发生的问题，要作充分的估计，并采取防范的措施；对技术设备的价格，要掌握市场行情，货比三家；对价格、利率、汇率的关系，要三项综合起来分析，准确核算；对还款条件，要力争做到安全，帐不能算得太满，要留有一定的余地，以免被动。

（五）加强有关方面的协作

开展补偿贸易涉及到许多方面，必须加强协作。外贸部门要广为联系客商，根据国内需要和可能，有计划地主动寻找对象，努力为生产部门搭桥、铺路、挂购；生产部门也要积极主动，广开门路，挖掘潜力，与外贸部门协同，争取做成更多的交易。同时，有关方面也要密切配合，如水、电、燃料供应部门、运输部门、银行、海关等，共同为发展补偿贸易作出应有的贡献。

（上接第9页）

根据以上两点，公司贸易小组有理由把对方提出的异议予以驳回。当然，如果考虑该商是我主要客户，为了搞好关系，以利今后业务，给予一些特殊优惠，又当别论，但也应把是非界限讲清楚。这是我方应该吸取的第二个教训。

此外，关于客户二月十四日来信的性质，也是可能引起不同理解的问题。粗看起来，这是一个“发盘的邀请”，甚至会被认为是一个询盘。实际上已经具备了一个有效发盘的必要条件。在主要交易条件方面，除数量为200—250公吨、协议期内交货外，其余均默示按过去最后一笔交易的规定。至于“发盘的邀请”所使用的两种形式——询盘与虚盘，两者如何区别，由于在法律上均无约束力，在实践中，这个问题就显得不太重要。事实上也较难定出严格的界限。一般来说，询盘主要使用询问的语气，提到的内容比较简单，有的仅提品名。而虚盘使用发盘的形式，内容比较多，但主要交易条件至少有一个不明确，或虽明确，但不完整，（例如缺乏品质、数量）或既明确又完整但附有保留条件。在2月14日来信中，主要交易条件明确、完整、又无保留条件，并明确指出“请寄我新合同”（please send us new contract）。说明只要出口公司寄送书面合同，（即“接受”对方发盘）交易就可成立。

在分析本案例时，对函电中的“STOP”和“CURRENT PRICE”等词的用法，以及是否明确引用对方函电的不同后果可进行适当讨论，或结合业务函电课教学进行讲解。