
补 偿 贸 易

管 金 生

一、什么叫补偿贸易

补偿贸易 (Compensation Trade), 一般是指甲方在信贷的基础上, 从乙方买进设备、技术、约定在一定的期限之内, 用其生产出来的产品 (包括半成品), 或者用其他商品, 或者以劳务来分期清偿贷款 (包括商定的利息) 的一种贸易方式。

补偿贸易是六十年代末期在东西方贸易中, 特别是在美国与苏联、东欧等经互会国家的贸易中出现的一种新的贸易形式。经互会一些成员国外汇储备短缺, 对外支付能力有限, 但又急需得到西方发达国家的技术、设备和某些重要物资; 而西方发达国家为了使自己比较成熟的技术和过剩设备或物资找到出路, 开辟比较稳定的原料供应来源, 以及获得转售返销产品的商业利润, 则需要一

种可以突破进口国对外支付能力限制的手段, 在这种双方各有所需的情况下, 补偿贸易方式应运而生。

补偿贸易在七十年代以后有了明显的发展。仅在1980年, 苏联同西方签订的大中型补偿贸易合同就有一百项之多, 共利用外资270亿美元, (平均每个项目2.7亿美元), 用于铺设输气管道、开发煤矿、冶炼黑色金属和有色金属、兴建石油化工厂等项目。1980年, 苏美贸易成交总额的38%是属于补偿贸易方式。

我国从七十年代中期以后, 特别是在1979年实行对外开放政策以来, 也开始把补偿贸易作为利用外资、引进技术的一种方式, 并取得了一定的成效。

二、补偿贸易的主要特点

补偿贸易的基本特征是进口与出口相结合, 以出口抵付进口。具体有如下几个特点:

(一) 贸易与信贷相结合

甲方购进设备、技术等的前提是乙方所在国金融机构提供信贷, 或者是由甲方所在国金融机构提供信贷。因此, 虽然从以出口抵付进口这个角度来看, 补偿贸易具有物物交换的性质, 甚至可以说是

在易货交易的基础上衍生出来的贸易方式, 但是, 传统的易货交易不动用贷款, 而且只是甲乙双方之间的行为, 并不涉及第三者, 可见, 补偿贸易有别于易货交易。

(二) 贸易与生产相联系

进行补偿贸易的甲乙双方的关系并不是一次性的单纯买卖关系。乙方往往要关心甲方工程项目的进展和产品的生产情况, 特别关心用以返销的产品质量。因此, 乙方除

提供设备外，往往还要提供另配件、相应的技术和帮助甲方培训人员。在这一点上，补偿贸易项目与用现汇引进设备的项目不同，与延期付款购买设备的项目也不同。后二者都只是单向以现汇支付的贸易，而补偿贸易项目既有买又有卖，但原则上不动用现汇。

(三)在补偿贸易中，甲方在经济上完全

是自负盈亏

甲方不仅承担支付进口总价款的义务，而且承担付息的责任，因而对进口的商品、对建成的工程项目及其产品均拥有完全的所有权和使用权。所以，补偿贸易既不同于合资经营，也不同于来料加工。

三、补偿贸易的基本做法

苏联等经互会国家与西方发达国家进行补偿贸易的做法相当灵活，没有一定的固定模式。我们在这里介绍几种常见的做法：

(一)直接补偿(又称直接产品返销)

这种做法是用进口的设备、技术生产出来的产品(包括半成品)来支付该项设备、技术的价款。一般来说，设备进口方总是愿意用直接产品来补偿的，因此直接产品返销是补偿贸易中最基本、也是最简单的做法。设备供应方愿意接受返销直接产品的主要原因，或者是因为本来就有意将其生产能力部分转移或全部转移到劳动工资和原材料都比较低廉的国家和地区进行生产，或者是因为产品在国际市场上销路较广因而需要扩大生产能力，或者是二种原因兼而有之。但同意返销直接产品的客商都对产品质量和数量有严格要求。如果产品在国际市场上销路不好，客商就往往不愿意接受直接补偿贸易这一做法。

(二)间接补偿(用其他产品补偿)

如果设备供应方不愿意负责直接产品的返销，而进口方又对设备感兴趣，那末，双方可以通过协商，用一致同意的其他产品来偿付设备价款。这种做法比较复杂，双方往往在选定何种产品的问题上难以达成协议。一般来说，设备供应方总是希望采购国际市场上销路好或自己确实需要的商品，而设备进口方总是希望把自己本来不能或难以

进入国际市场的商品推销给对方。

(三)综合补偿(直接产品与其他品结合补偿)

双方为了做成交易，有时采取折中的办法，即将第一种和第二种做法结合起来，各自得到部分满足。这种做法是比较切实可行的。

(四)劳务补偿

进口一方不以商品来抵偿进口的设备和技术的价款，而以劳务来支付。

(五)部分补偿

进口设备、技术总价款的一部分以现汇支付，另一部分以商品或劳务来支付。

(六)全额补偿

进口设备、技术总价款的全部用商品或劳务来偿付，可以分期分批进行。这种商品或劳务如果是客商乐于接受的，金额补偿之后还可以继续出口。

(七)多边补偿

甲方向乙方进口设备、技术，丙方加入，由丙方接受并销售用以补偿的产品，或由丙方承担或提供补偿产品。

以上几种补偿贸易的做法各有特色，其中直接补偿对设备进口方最为省事，也最为有利。但直接产品的生产必须在技术已经全

部掌握和设备正式投产之后才能实行。因此,从乙方提供设备、技术到甲方提供直接产品偿付进口总价款之间,需要有一段时间。进口总价款数字越大,补偿的时间越长,往往总是分期分批进行。这样,补偿贸易就与信贷不可避免地联系起来了。在补偿

贸易中,乙方并不直接向甲方提供购买设备和技术的资金,而是通过接受甲方返销产品来帮助甲方偿还资金,甲方并不需要直接以现金来进口设备和技术。因此,对甲方来说,补偿贸易是一种比较好的利用外资的形式。

四、我国采用补偿贸易形式的好处

作为利用外资、引进技术的一种方式,补偿贸易具有如下几方面的好处:

(一)可以在不增加国家外汇支出的条件下引进需要的设备和技术

我们采用补偿贸易方式,可以在不动用(或少动用)外汇的条件下,进口为发展国民经济中所需要的各种设备和技术,以贸易的方式取得外商所在国的出口信贷。因此,补偿贸易是我国吸收国外直接投资的一条有效途径。这样,国家可以集中使用宝贵的外汇,以现汇来引进一些更为迫切需要,而外商又不愿意以补偿贸易方式出口的其他设备和技术。

(二)有利于改造老企业,提高老企业的生产能力和经济效益

我国各行各业共有40万个企业,都需要进行现代化改造,不可能都由国家拿出外汇来从国外引进设备和技术,也不是所有的企业都有条件与外商搞合资经营。但大量的老企业却完全有可能针对自己原有设备和技术的特点,采取缺啥补啥的原则,以补偿贸易的方式引进某些关键设备和技术,与自己的设备和技术配套成龙,少花钱,多办事,加速技术改造,填补自己的空白,促进产品和技术的升级换代,逐步由劳动密集型产品向技术密集型过渡,甚至开发出新产品,从而大大提高生产能力。因此,补偿贸易可以使企业在基本上不扩大生产规模,不扩大生产场地的条件下,提高生产资料本身的效率,因

而是从内含为主扩大再生产来提高企业经济效益的有效途径。

(三)可以为国家提供新的税利

由于新增加了生产能力,补偿贸易项目在规定的免税期结束之后,一般都能为国家提供更多的税利,增加国家财政收入。根据1982年的一份调查资料,本市进行补偿贸易的98个企业从1978~1981年实现的税利总额是这些项目国内配套资金的123%,即国家每投放金额1元,可得税利1.23元。

(四)有利于带动出口贸易,增加国家外汇收入

补偿贸易一般是以产品返销来作为对进口设备和技术的抵偿。产品从内销转为外销,质量要求更高,花色品种更多,这不仅可以改造本国生产,提高产品的适销能力和市场竞争力,而且也因此推动了出口贸易。这样,通过补偿贸易方式可以实现以进带出,利用国外的销售渠道,使一些本来不容易出口的商品进入国际市场,收到推动和扩大出口的效果,为国家开辟新的外汇来源。

(五)比较容易成交,有利于加快对外经济技术合作的步伐

外商一般认为举办合资企业有一定投资风险,投资回收期也长,感到将本求利把握不大。相比之下,外商对于补偿贸易的利润测算比较有把握,因为外商提供的设备和技

术的价款是已知数，只要对返销的商品在国际市场上的价格进行测算就可大致算出是否有利可图。因此，补偿贸易项目比较容易谈

成，上级主管部门也容易批准。这样，早谈成，外商早赚钱，企业早收益，国家早得利，有利于加快对外经济技术合作的步伐。

五、企业进行补偿贸易的主要程序

(一)企业根据本身的实际需要与可能，结合同类企业的情况，正确地选择补偿贸易的项目，确定需要引进的关键设备和关键技术，向企业的主管部门提出项目建议书。在征得企业主管部门的同意之后，企业可以委托外贸单位代为物色国外合作对象。

(二)企业主管部门同意项目建议书后再报省、市外经贸委，由省、市外经贸委组织

有关部门会审。

(三)项目建议书批准后，根据实际需要，可以组织出国考察。

(四)编制正式的项目可行性计划，就项目的技术、经济可行性进行分析论证。特别要对客商资信、设备、技术的先进程度调查清楚，在此基础上选定国外合作对象。

(五)正式与客商签订合同。

六、补偿贸易合同谈判和签订时应注意的几个问题

补偿贸易既然是一种进出口相结合、以出口支付进口的交易，合同谈判时就应当同时注意进口和出口这两个环节。一般来说，补偿贸易可以同时签订二个合同，一个是设备、技术进口合同，另一个是返销产品的出口合同。两个合同虽然可以分别签订，但付款方式必须紧密衔接。

合同中要尽量争取明确有关信贷安排、贷款利息、偿还方式等。有时客商把贷款利息计入设备、技术总价款，并不愿意在合同中明确，我方在掌握该项设备、技术的一般国际市场价格的前提下也可以予以同意。

从我方来说，在补偿贸易的合同谈判中，最重要的是做好明确客商购买我产品的义务这篇文章，对购买的品种、数量、时间，对产品的质量要求和作价方法等都要一一明确，尽量避免使用模棱两可的文字，防止客商钻空子，找借口不履行购买义务或在履行购买义务时钳制要挟我方。下面介绍几点应当注意的地方。

(一)补偿额度和补偿期限

对我方来说，补偿额度越大越好，一般

应争取百分之百地产品补偿。金额补偿完成以后如有可能还应争取继续出口，以争取获得长期稳定的外汇来源。在外商不愿意接受百分之百补偿的情况下，也可以根据我国国民经济发展对进口设备、技术的需求程度，分别具体情况来谈判补偿额度，一般的做法是，进口我方急需的设备和技术，补偿额度可以低于 $\times\times\%$ ；进口工业品生产设备和技术，补偿额度不低于 $\times\times\%$ 就可考虑；进口消费品生产设备和技术，则要求补偿 $\times\times\%$ 以上；而进口并不急需的设备和技术，则一定要坚持100%补偿。

补偿时间可根据补偿额度来考虑，一般是越短越好，以便早日偿还本息，早日为企业和国家增加收入。在分期偿清进口设备和技术总价款之后，如客商要求我继续提供返销产品，则这种返销期越长越好。

(二)补偿商品

最好是以直接产品进行补偿，在不得已以其他产品补偿时，一般我方可以先主动提出一个可供补偿的产品清单，供客商选择。在确定这一清单时应注意遵循国家的有关规

定,正确处理与正常出口的关系,不要影响这些产品已有的经销代理商的业务。在我方希望客商接受一些在国际市场上销路较差的商品时,客商可能乘机故意压低我方商品的价格或提高其出口给我方的设备、技术的总价款,这一点在谈判中应引起充分注意。

如我方一时提不出供货清单或清单不能为对方所接受时,也可以由客商提出拟采购的货单,然后我方根据供应的实际可能进行选择后加以确定。

(三)第三者的购买义务

如果提供设备和技术的厂商不经营这种产品或转售我方产品有困难,可以允许客商将购买义务转让给第三者(中间商),但合同中应明确规定第三者的义务,合同也由第三者同时签字。

(四)罚金条款

合同中应规定客商(包括中间商)不履行合同规定的购买义务或不按合同规定履行购买义务时应交纳罚金的数额,并要求银行担保。按照国际惯例,罚金数额一般按补偿额或进口总价款的10~15%或更高的比例加以规定。

(五)补偿产品的作价时间和方法

关于作价时间,如果补偿产品是单笔货物,交货期又离合同签订日较近,一般可以在签订合同时确定价格;但如果补偿期限较长,补偿产品在国际市场上的行情又不太稳定,过早作价可能对双方都有一定风险,可以规定在交货前的一定时间内作价。

关于作价办法,一般可以参照国际市场同类产品价格并结合我国国内生产成本进行调整。

(六)返销产品的质量、数量和规格

对返销产品的质量、数量、规格都要订立严密的合同条款,防止客商在履行过程中对返销产品随意挑剔、削价、减少订货等,以免受制于客商。对于质量问题双方都特别敏感,可以考虑在合同中规定由客商负责指导安装、调试设备和培训人员,指导试生产,对试生产出来的产品经双方验收,并确认符合标准之后再正式投产。

如果返销产品需要由客商提供原料或者另配件时,要在合同中订立约束性条款,防止客商以国外市场变化为借口擅自减少甚至停止供应原料和另配件。

(七)计价货币

合同中最好以比较坚挺的货币计价。

七、我国开展补偿贸易的情况和需要解决的问题

我国在七十年代中期就已开始开展补偿贸易,但规模很小,也不普遍。1979年,我国实行对外开放政策以后,补偿贸易由于做法比较灵活,谈判比较容易成功,项目比较容易批准,因此,开始成为中外双方比较乐于接受的一种交易形式。补偿贸易作为利用外资的一种形式,也日益受到普遍的重视。

我国截至1982年通过补偿贸易方式吸收国外直接投资达7.68亿美元。在7.68亿美元的补偿贸易成交额中,广东、北京分别占25

%和19.7%,上海也成交七千多万美元,约占9.3%。但总的来说,我国补偿贸易项目的金额都较小,期限也比较短。

近年来,各地开展的补偿贸易项目已开始突破中小企业的框框,朝金额大,期限长的方向发展。如广东一家啤酒厂同法国德希尼布公司达成了一笔金额近二千万美元的补偿贸易交易。美国西方石油公司对我国煤炭开发投资的大项目基本上也是以煤炭返销来抵偿的。

(下转第37页)

在中新两国之间的贸易中，我们长期来处于逆差状况。再从国内外形势来看，发展对新贸易既是可能的，也是必要的。我自新进口多系原料性商品，为我扩大出口所必须。我在对新出口方面也要树立长远的战略观点，已经挤入市场的，要持续供货，增加比重，尚未进入市场的，要设法挤入，站稳脚跟。下面就如何扩大对新出口，提出两点意见。

1. 积极发展不受许可证限制的商品

新西兰70%的商品进口不受许可证限制。这类商品，有的已是我对新出口的骨干商品，如纺织品、红茶、兔毛及某些化工品，必须巩固和扩大其市场。另外一些商品如机械设备、农机、船舶、车轮、塑料、医药原料、化工品、钢铁及制品、有色金属、矿产品等，不受许可证限制，进口数量也大，而我们有的出口不多，有的还是空白，基本上可以说是一个“新领域”。为此，对上述二类商品，我应积极发展得力客户，扩大推销。

2. 加强经济技术合作，开展多方式贸易交往

新西兰中央和地方政府的采购，特别是大型建设项目的设备进口，一般都通过招标的方式进行。此类贸易成交金额大，我应下功夫进行尝试。

此外，新西兰还有比较丰富的鱿鱼资源，1981年捕捞达6.7万吨。现在日本、台湾省等独资或合资在新海域捕捞鱿鱼，加工后销往香港和东南亚地区。我亦可发展此类贸易。其他还可开展易货贸易、合作经营等等。

随着世界经济重心的东移和太平洋地区的崛起，大洋洲在我国对外经济关系中的地位也将越来越重要。发展中新贸易，特别是扩大我对新出口，潜力是很大的，前景十分广阔。

（上接第33页）

上海在前几年开展的一批补偿贸易项目总的情况是好的，经济效益也普遍较高。但近年来，补偿贸易却出现了成交额下降的趋势。其原因是多方面的。从外部因素来说，国外利率高是一个重要原因。从内部因素来说，有些企业从自己的局部利益出发，觉得搞补偿贸易既不如搞合资企业那样可以享受更多的优惠。又不如申请国家外汇现汇引进来得省事，利息也低，因此积极性不高。

要把补偿贸易进一步搞上去，除了进一步提高认识和适当放宽政策外，很重要的一条就是应当从体制上解决用以补偿贸易的出口产品综合调节问题。可以考虑成立一个权威性的机构，开辟更多的可供补偿的出口产品货源，进行综合补偿，帮助企业提高偿还能力和疏通各种偿还渠道。如果统一调节、综合补偿这一问题从体制上获得解决，补偿贸易这一贸易方式就能真正发挥自身特有的优点，进一步显示出优越性。