

一、石油收入无法抵偿外贸支出

如果以对外贸易作为国家经济活力的象征,那么,苏联的经济仿佛缺少活力。苏联的出口既少得可怜,外贸做法又简单幼稚,这与它自命为超级大国的地位很不相称。它每年向西方与日本出口仅 200 亿美元左右,不如台湾和南朝鲜。更糟糕的是它的出口商品结构是典型的第三世界类型:机械类仅占 5% 不到,能源及原料却占 80%。(见附表)

一般人错误地认为“改革”会使苏联对西方的贸易突然繁荣起来,但事实并非如此。苏联确实需要西方技术来改进工业,可是戈尔巴乔夫对和资本家做买卖却持保留态度。他上台后不久就说:“我们不能依赖西方产品”。他的部长会议主席也深信引进西方技术会使苏联懒于依靠国内力量进行技术革新。苏联的对外贸易,其中 60% 以上都是与经成员会互国进行的,而戈尔巴乔夫还要求这个以苏联为首的俱乐部相互依靠得更紧些。

此外,苏联缺少硬通货。对西方贸易要受石油跌价和美元贬值的双重打击。在油价上涨时期对支付从资本主义国家进口日益增多的粮食、机械价款尚能勉强应付,但是到了八十年代中期,苏联对西方出口石油已占到苏联对西方出口总额的三分之二,这就不是一般的问题了。

自 1985 年开始,油价下跌 40%,苏联从西方的收入因此每年减少 80 亿美元,美元贬值使困难更为加重,因为苏联出口石油得到的是美元,但向西欧购货却要付出属于硬通货的西欧货币。1985 年花一桶石油能买到的西德小型机械现在要花三桶石油了。

要调整这些变化并不容易。虽然先后两次好收成使粮食进口量减少因而可以减少支出硬通货,但是苏联为了使从西方进口不致急剧下降,不得不出售额外石油、增加借款(债务已骤升)并增加黄金销售量。(据美国中央情报局估计,苏联黄金储存量价值超出 300 亿美元)

然而这些终非久长之计。由于苏联不能生产更多石油,西伯利亚天然气又找不到足够买主,所以输往西方的石油及天然气数量受到限制。波兰因借款造成的灾难会使戈尔巴乔夫谨慎免蹈覆辙。为此,苏联只能靠工厂多卖机器来支付西方产品的价款。

二、一片混乱

戈尔巴乔夫把苏联的对外贸易很快地从“黑暗时代”引领出来。在斯大林时期,几乎所有外贸业务都要通过有数的几个专营公司经营,这些公司极大部分又由外贸部控制。1987 年初开始,大约有 20 个部、70 家大厂被授权可以直接对外经营。为了奖励出口,工厂目前在

理论上可以根据不同产品留存高达一半的硬通货收入用来进口。在苏联现在也可以与外商合作经营公司了。“改革”取消了国家对外贸的垄断。外贸部已经改组，削减权力，更名为国家对外经济关系委员会；不过新的委员会对整个外贸系统仍旧保持监督。

一年过去了，情况如何？“好的方面是与客户直接接触比较容易了。可是改革的结果主要是产生了一片混乱”。这是在莫斯科的西方商人的看法。

缺少具有外贸经验的人才才是苏联的一大问题。工厂不懂得最简单的外贸业务，譬如说，连开一张国际汇票都不会。工厂对新下放的外贸经营权开始时十分热情，经理企望购买西方最先进的技术，到西方去旅游一番，然而对随权而来的责任却不那么热情了。他们害怕作决定。正如一位老练的西方商人说的：由于新手占据了重要位置，应该用三个月洽谈的合同却耗费了十个月。

苏联的外贸工作者也有怨言。他们迫切需要一套为外贸服务的机构，如广告、售后服务、财务咨询等等。某个新成立的外贸单位因为担当不起在国内印刷要耽误时间的责任，不得不将广告样本送到澳大利亚去印刷。

最严重的不满还是硬通货留存不起作用。工厂出口产品收入硬通货，理论上是允许他们留存外汇，但实际上却是用卢布。工厂虽然每月都能拿到一张“外汇存款账单”，但问题在于需要时并不总拿得到外汇。有些工厂签订进口合同后突然发现自己无力支付货款。延期付款已经成为西方对苏联出口产品的新问题。苏联为了使留存外汇灵活，最后会允许工厂用其留存外汇与国内工厂交易，不过苏联官员说，要订出合适的规则需两、三年时间。

三、合资企业。谈的多，成的少

苏联批准资本主义公司在苏联土地上占有小部分股金办合资企业的消息成为西方报刊的头条新闻，与戈尔巴乔夫的其他外贸改革一样，合资企业一开始就极不稳定，这是意料中事。匈牙利、罗马尼亚、保加利亚都惊讶地发现，当它们向外国投资开放时，资本家并没有一拥而入。它们应该调整法律使西方商人看到的是有利可图。

苏联匆匆订出的合资企业规则并不动人心目：苏方股权至少占 51%，总经理必须由苏联公民担任，包括汇出利润在内的一切硬通货支出必须低于收入的硬通货，汇出利润采取特高税率，合资企业不属国家计划，因此购买任何物资必须通过外贸部门才能向苏联供应部门洽购。

去年九月通过的法令虽然对其中一些规定有所放宽，但是对于想去合营的西方商人来说，仍有不少问题亟待解决：他们在雇用、解雇工作人员上究竟有多少发言权？当地供应发生困难时情况会怎样？记账是用当地价格还是国际市场价格？最重要的是，利润怎样计算、折算成硬通货汇回西方的方便程度如何？

苏联会根据需要在个别项目上作出一些让步，然而要想让合资企业起飞还是困难重重。

1987 年岁末，官方宣称已组成大约 20 家合资企业。第一年能达到如此规模听上去不错。但是，有几家合资企业小得可怜，另几家则是摆个合资样子赶时髦。严格检查起来，这些企业在风险分担上显然极小。这些交易完全可以用老的合作形式（譬如说返销）来进行。不少西方企业都准备与苏方洽谈合资企业，可是极大部分是让苏联客户高兴高兴而已。迄今是谈的多、成的少。

四、要卢布吗？

戈尔巴乔夫要苏联更加开放，积极参与国际贸易确实是认真的。这需要他运用外交手腕

促使两种贸易壁垒放宽：西方对高技术出口的控制；苏联具有竞争力的产品可能遭到的贸易保护主义。他找到了若干包括联邦德国外交部长根舍在内的盟友。根舍就曾要求放宽西方控制战略物资出口的货单。苏联为了打进西方市场会参加《关税及贸易总协定》，并且与欧洲共同市场也会签订协议。

苏联要想在世界市场上具有强大竞争力为时尚早，而走向经济更加开放则为时更远。

改革后的外贸制度一旦解决了初期困难，苏联经济仍旧只有一小部分向西方世界略略开放。苏联工厂对西方出口仍旧没有真正动力。为什么要将产品销往要求严格的西方市场？这些产品在国内市场是“皇帝女儿不愁嫁的”啊！

只有国内市场变得不那么畅达，而国际市场价格又能反映工厂的优劣时，工厂才会开动脑筋。苏联目前的价格极不正常，甚至计划编制者都搞不清哪种产品出口有利可图，哪种产品出口还不够成本。迄今为止，搞出口的收入与实际收入并不挂钩，只是比国内价格多一点卢布而已。

尽管官方声称使卢布具有可兑换性已经排上议事日程，但尚有不少工作要做，正确的做法应该是先完成卢布“国内可兑换性”——苏联工厂能以统一汇率来买卖硬通货。这是匈牙利设法在做的事情。卢布的可兑换性能否成功，与整个企业改革一样，取决于戈尔巴乔夫的物价好转。

附表 1986年苏联外贸商品结构(与经济合作发展组织成员之间)

商 品	自西方进口	往西方出口
半 成 品	43%	9%
机 械 类	31%	4%
消 费 品	7%	1%
燃 料	1%	65%
食 品	12%	2%
其他初级产品	3%	16%

(译自《经济学家》1988年4月9日)