苏联部长会议第167号决议及其配套的《贷款与结算规则》

黄　红译

一九八八年苏共中央《经济报》周刊出版了一本有关对外经济贸易活动及机制的文件汇编。其内容包括苏联党和政府关于各部、各主管机关、联合企业及其它有关部门参加对外经济贸易活动的主要决议；关于协调苏联对外合资、合作经营方式的标准文件；各部、各主管机关发布的有关对外经济贸易活动的指导性资料。

为使读者在开展同苏联经济贸易合作及易货贸易等业务时有所参考，特将其主要文件译成中文，陆续提供给读者。

限于译者的业务水平，可能会有谬误之处，恳请读者见谅并惠予指正。

——译者

一、关于批发部门用生产技术产品获取可兑换卢布的决定——苏联部长会议第167号决议

一九八八年二月四日

为了进一步发展与经互会成员国之间的经济贸易合作，扩大与他们在进出口方面所建立的互利关系，同时为了对生产技术产品采取批发贸易形式，苏联部长会议决定：

（1）把苏联批发部门利用生产技术产品获取可兑换卢布，作为扩大与经互会成员国互利经济贸易合作、提高效益的重要条件。

（2）批准苏联国家物资供应委员会关于其下属全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》，用生产技术产品获取可兑换卢布的建议。

（3）用来进行批发贸易获取可兑换卢布的物资，一部分来自从经互会成员国进口的产品，但也有些是本国产品。

（4）苏联国家计委、苏联国家物资供应委员会、苏联国家计算技术及信息技术委员会规定，为开展批发业务，获取可兑换卢布，从一九八九年起每年均衡地、有计划地向苏联国家物资供应委员会《全苏对外工业技术易货公司》单独拨出资金，用于从经互会成员国进口生产技术产品，同时也可向苏联各部、联合企业、公司、主管机关、其它部门及加盟共和国部长会议购买本国产品。但必须保障供货部门根据已批准的货单能在定额范围内获得应得的可兑换卢布。

联合企业、公司及有关部门所得的可兑换

卢布和相应物资的分配应保持平衡，以免出现赤字。

（5）在国家订单及经营协议职责范围外，公司、联合企业及其它部门可以通过批发贸易销售生产技术产品。同时要给供货部门按照出口产品的外汇定额加算可兑换卢布。

全苏国家物资供应委员会采用批发贸易获取的可兑换卢布，首先用于调整出口的生产技术产品资源的分配，但它不包括已销到国外市场而又返回到国内的那部分资源。

（6）苏联各部、主管机关的外贸机构根据年度计划，从经互会成员国内购进的生产技术产品，通过物资供应委员会利用批发贸易形式，均衡地、有计划地在定额范围内对之进行再分配。

（7）规定全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》，在用批发贸易获取可兑换卢布的业务中起中介人作用，即该公司须组织用于此贸易形式的产品、资源，并负责向用户推销。

根据苏联进口用户与苏联外贸机构之间贸易关系的规则，全苏对外经济独立核算的有关企业与苏联外贸机构须签定购买生产技术产品的协议书。

对外工业技术易货公司与用户双方遵照本决议及生产技术产品交货条款，签定协议书，以出售生产技术产品获取可兑换卢布。

（8）全苏物资供应委员会可组织全苏或地区性交易会，用批发贸易形式推销生产技术产品，获取可兑换卢布。

全苏国家物资供应委员会职责：

——确定举办交易会的周期、日期及地点；

——设立交易会领导机构，确定领导者及工作人员；

——确定交易会议程、参加对象及数量；

——解决与举办交易会有关的具体问题：签定协议，协调、分类，并采取措施以更好地满足用户订货要求。

在两届交易会之间，用来获取可兑换卢布的生产技术产品批发业务，由全苏对外经济独立核算企业《对外工业技术易货公司》与用户之间进行。他们之间相互供货关系按照业务规定进行。

（9）对外工业技术易货公司经常举办样本、样品展览会，并且利用经互会成员国外贸机构在苏联举办专业展览会的机会，以及通过苏联国家物资供应委员会地区机构组织展销会的形式，使用户更多地了解用于批发业务的生产技术产品。

（10）全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》采用批发贸易方式，按照协议价格向用户出售生产技术产品。可兑换卢布的协议价格由苏联国家物资供应委员会与苏联财政部、苏联国家物价委员会商定。可兑换卢布折算到苏联卢布时视进口商品而定。

（11）全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》进行批发生产技术产品，获取可兑换卢布的业务时，通过对产品协议价的加价向用户征收一定费用。加价幅度根据苏联国家物价委员会的规定执行。

（12）苏联对外经济银行职责：

向全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》提供各部、主管机关、各加盟共和国部长会议、公司、联合企业及其它部门可兑换卢布帐户中现存外汇的信息。

接受用户委托从其它可兑换卢布帐户中的外汇储备内销帐。所销金额在全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》与用户的协议书中列明。银行在协议书签定后，负责通报双方销帐情况。

（13）苏联对外经济银行、苏联工业建设银行在一个月内协同苏联国家物资供应委员会、苏联财政部制定贷款规则及通过中介人批发销售生产技术产品，获取可兑换卢布的清算规则。

（14）苏联卫生部、苏联商业部、苏联国家文化、体育运动委员会为获取可兑换卢布，可采用批发贸易形式，销售医疗技术、文体用品、日用消费品及其它商品，但须遵照本决议相应规定执行。

二、关于中介人用批发贸易形式销售生产技术产品，获取可兑换卢布的贷款与结算规则

——苏联对外经济银行、苏联工业建设银行会同苏联财政部和苏联国家物资供应委员会根据苏联部长会议1988年2月4日第167号决议制定

1988年3月3日

（一）从经互会成员国购买的生产技术产品和早就用于出口后又返回国内用来销售给企业、联合企业及有关部门以换取可兑换卢布的那部分产品的贷款与结算，按下列规则执行：

1、苏联各部、主管机关的外贸公司与苏联国家物资供应委员会下属的全苏对外经济独立核算联合企业《对外工业技术易货公司》的贷款与结算，按照已批准的价格执行。

2、外贸公司在收到外国供货人、相应的运输部门及其他部门的必要文件后，不迟于五个工作日将付款通知书交付给对外经济银行要求托收，对出口转内销的产品，在收到装运单据后，不迟于三个工作日向银行提出托收要求。

3、外贸部门的付款通知书应当由《对外工业技术易货公司》事先承兑，在两个工作日内付款，但不包括苏联对外经济银行收到付款通知书的那一天。

4、《对外工业技术易货公司》在下列情况下，有权完全拒收外贸公司付款通知书的承兑：

（1）所提交的付款通知书上没有订购的产品；

（2）未征得《对外工业技术易货公司》的同意，提前交货；

（3）与外国供货人在合同上订明整套产品一起交货，而收到的付款通知书上提交的不是整套产品；

（4）提交的产品付款通知书早已付款了；

（5）提交的付款通知书没有商品，即对实际上尚未出运，或者未交货给《对外工业技术易货公司》的产品要求付款；

（6）提交的付款通知书所依据的发货收据没有列明车厢号、铁路提单号、收货人、到货站、发货站及货物发运日期。

5．《对外工业技术易货公司》在下列情况下，有权部分拒收付款通知书的承兑：

（1）产品价格超过规定价格；

（2）产品交货中部分超过订购数量；

（3）根据出运的产品，有些是用户未订购的，有些在给用户的通知单上未列明；

（4）在付款通知书中，发现数字有误；

（5）提交的付款通知书中，部分产品早已付款；

（6）在付款通知书中，扣除已出运的和交付的产品的货价，还包括实际上未出运、未交付的产品的价值。

6．根据苏联对外经济银行规则，外贸公司付款通知书从《对外工业技术易货公司》贷款帐户下支付。

7．《对外工业技术易货公司》在对外贸易公司提交的付款通知书付款后，与直接购买生产技术产品的用户进行结算。

8．《对外工业技术易货公司》与用户就生

产技术产品的结算方式与条件须按销售该产品的协议认定。

按上述结算规则，可以采取信用证、银行托收或转帐(委托付款)方式。

结算按苏联国民经济中无现汇结算规则进行。

9.《对外工业技术易货公司》与用户在出售生产技术产品，获取可兑换卢布业务中，按协议价格结算。可兑换卢布价格的规定及实施规则由苏联国家物资供应委员会协同苏联国家物价委员会、国家财政部制定。

10.《对外工业技术易货公司》通过对协议价的加价，向用户征收一定的费用。

11. 购买生产技术产品的用户(联合企业、企业、公司)从与《对外工业技术易货公司》签定协议之日起，十天内委托苏联对外经济银行按照协议所定的可兑换卢布的金额，从用户外汇储备中销帐。

12. 苏联对外经济银行，在接受用户委托后，从用户外汇储备中销去可兑换卢布的金额，随后将委托副本(写明执行情况)通过法定鉴定人，提供给《对外工业技术易货公司》。

(二)《对外工业技术易货公司》与购买生产技术产品的用户签定协议书后，最后要提交自己在对外经济银行外汇储备中的可兑换卢布的摘录，以供确认。

(上接第34页)

作不当，也可能会被误认为机器的性能较差。因此，我们在出口机器的同时，一定要了解国外用户安装、调试、操作机器的技术水平，必要时，应派出安装小组或技术服务小组，进行技术培训。只有这样，我们机电产品的使用才能达到最佳水平。然而，目前在我们的工作中，往往出现机器已到国外而安装、服务小组却迟迟未到的情况，这样影响了用户使用机器，减少了经济收益，引起用户的不满，这种状况必须改变。

(2) **保证零配件供应**　由于机器的使用时间长，因此，出口机械设备一定要能供应零配件，不仅是随机供应必要的易损件，而且在很长的一段时间里必须能按用户的要求随时供应零配件。如果不能做到这一点，用户就不敢买我们的机器。但是，现在我们经常发生供不上零配件的情况，这不仅使一批机器无法正常使用，而且也影响到今后用户进口我机器的信心。

(3) **把好质量关**　大型的机器设备是工作母机，如果质量不好，那就不单单是一批产品的质量问题，而要涉及到今后的生产，因此，用户对质量的要求是比较严格的。外贸企业应配合、督促工厂保证机器设备的质量，装运前，要检查或抽查部分产品，使把好质量关落到实处。

(4) **及时答复函电**　及时答复客户的询价、要货以及其他必须及时答复的有关问题。"时间就是金钱"，特别在贸易上，失去了一个有利时机，就会失去一笔买卖，失去一次"赚钱"的机会。这对国外客户是至关重要的，对于外贸企业也存在提高经办人员办事效率的意义。

扩大机电产品的出口是国家的需要，是形势发展的需要，让我们为扩大机电产品的出口作出最大的努力，创造新的成绩。