

对 中 苏 贸易 结 算 方 式 改 革 的 一 种 设 想

去年五月中旬戈尔巴乔夫访华,实现了中苏两国、两党的关系正常化,开创了两国睦邻关系的新阶段,为两国在政治、经济、文化等社会生活各个领域里进行广泛的交流与合作,打开了广阔的前景。可以预料,中苏之间的贸易和经济合作关系将会有有一个很大的发展。为了适应这种形势,双方有关经济界人士都认为,有必要改革目前中苏之间以物易物的贸易方式。目前这种贸易方式虽适应于双方的外汇短缺状况,在推动两国之间贸易的发展上起了很大的作用。但它也有其一定缺点,即它要求贸易双方严格地保持进出口平衡,在某种意义上限制了贸易活动的发展。另外,这种贸易不能给双方带来外汇收入,因而对出口方面也就缺少某种刺激,于是就形成了这样的局面,双方通常先把自己生产的技术先进或国际市场上紧俏的产品拿到现汇贸易的市场上去赚取硬通货,然后再安排用于易货贸易的商品种类和数量,这种商品在技术上常常不是很先进,在国际市场上的竞争力也不那么强。这种情况表明,易货贸易在促进双方国民经济发展和技术水平提高方面的作用是有限的,显然不利于双方贸易的进一步发展。

现汇贸易可以克服易货贸易的这种缺点,但中苏之间现在采用这种方式困难较大,因为进入90年代后,两国都将面临外债偿还高峰,而出口创汇能力则不可能在短时期内有很大提高,外汇短缺现象在一个较长的时期内仍将存在。对经济技术比较落后的我国来说,更是如此。如果现在把两国贸易完全转为现汇贸易,必将导致贸易量大幅度下降,它所产生的不利因素要比易货贸易方式带来的不利因素大得多,现汇贸易在目前显然难以成为中苏贸易的主要方式。

怎样才能做到既考虑到外汇短缺的现实,又避免易货贸易方式的缺点呢?有人提出的一种办法是参照东欧国家与苏联之间的做法,以购买力平价理论为基础来确定人民币与卢布的汇价,也就是说,在不能与西方货币自由兑换的情况下,保持人民币与卢布之间的可兑换性。

笔者认为,这种设想在目前阶段是不现实的。这是因为中苏之间的经济关系和东欧与苏联之间的经济关系有很大的不同。东欧国家自从第二次世界大战之后处在一种特殊的国际环境之中。由于战后两大阵营对立,它们与西方国家的经济交往关系受到严重影响,因此不得不大力发展和苏联的经济合作关系。这种关系从1949年起以经互会的形式得到发展,它极大地促进了经互会国家之间的贸易发展,并协调各成员国实现国民经济计划的措施,推进科学技术合作,实行生产专业化和国际分工,进而全面实行经济一体化。据估计,1971~1985年间,经互会国家通过相互贸易提供的商品和劳务价值,达到其国民收入总值的18%。这表明,东欧国家与苏联之间存在的货币金融关系是以它们在经济领域长期而全面的合作关系为基础的。它们之间的货币汇率比较适宜于在购买力平价理论上通过协商和谈判加以确定。

中国是一个具有比较完整的国民经济体系的大国,与苏联并没有全面而密切的经济合作关系。在可以预见的将来,这种经济合作关系不大可能发展到东欧与苏联之间那样高的水平。并且,中国的国民经济发展水平要比苏联落后一大截,再加上人口、资源等方面的特

点，这就决定了中苏之间的经贸关系带有这样一些特点：苏联向中国出口的主要是成套机械设备、运输工具、各种技术专利和诀窍以及一些原材料；中国向苏联出口的主要是劳动密集型的电子、五金机械及轻纺工业等产品、农副产品和输出劳务。也就是说，双方用于交易的产品种类只占其国民产品的一小部分。在这种贸易格局下，如果用购买力平价理论来确定双方货币的汇率，显然是不妥的。要是根据双方货币对这些用于交易的商品的购买力来确定汇率，由于用于交易的商品种类不是很多，只要某种商品在交易中占的比例有比较大的变化时，就将导致汇率的改变。因此，只有先确定贸易商品的种类和数量，然后才能确定汇率。而这种做法将导致回到按年度贸易协定进行贸易的老路上去，不符合双方正在进行的外贸体制改革趋势。即使我们能做到随着贸易商品的种类与数量的变化而随时调整人民币与卢布的汇价，但在这种贸易往来出现不平衡的时候，顺差方面用盈余到对方国家去购买其他商品和劳务，又有导致汇率不合理的可能，因为这些商品和劳务的种类和数量在制定汇率的时候是无法事先加以考虑的。以上情况表明，在购买力平价理论基础上确定人民币和卢布比价的工作在实践中很难进行。

值得注意的是，即使人民币与卢布建立起一个统一汇率，它也不能避免易货贸易方式所具有的一个根本性的缺点，即贸易双方仍然倾向于把自己有竞争力的产品向西方市场出口以赚取自由外汇。这方面经互会的经验很能说明问题。尽管它们实行一体化政策，它们之间的货币也建立起某种汇率，但它们为了购买西方的先进技术和设备，改变本国生产技术和工艺落后的状况，仍然经常把自己的优质产品优先向西方市场出口创汇，而把质量较差的产品在经互会内部推销。

现在我国实行的外贸体制改革，一项重要内容就是用外汇提成刺激外贸企业创汇的积极性。在这种情况下，一个企业的产品如果既能向西方市场出售以换取硬通货，又能向苏联搞易货贸易，则企业为了自身的利益，必定会先把产品满足西方市场，然后考虑向苏联出口的问题。苏联现在也在搞外贸体制改革，它下放权限，授权21个工业部和67个生产企业、联合公司组建自己的外贸公司，使它们具有独立从事进出口贸易的权利。这种独立的“外贸企业有进一步增多的趋势。他们发展对外经济联系的一项刺激措施也是建立外汇提成基金制度，使生产联合公司和企业的对外经济活动转到外汇自我补偿和自筹资金的基础之上。在价格政策上，对可以赚取硬通货的产品给以一定的优惠。如苏联“关于普遍推广新经营方法并加强其对加快科技进步的作用的决议”规定，对出口机器、设备、仪器及部件换取可自由兑换外汇的供货，对其批发价实行20%以下的附加奖励加价，对那些定为优质产品和具有高效益的出口产品，则可以有原价50%以下的总加价。毫无疑问，在这一系列刺激措施之下，独立经营的苏联出口企业必定会优先保证其创汇的目标，然后再来考虑没有外汇收入的出口任务。

根据以上的分析，我们对中苏贸易方式的改革可以作一新的设想，即建立一种介于易货贸易和现汇贸易之间的结算方式。它既可以避免易货贸易方式所固有的一些主要缺点，又可以顺应双方正在进行的外贸体制改革趋势，进一步促进中苏贸易的发展。

这种设想的具体内容是：中苏贸易计价仍然采用以瑞士法郎记帐，或任何一种其它可兑换的西方货币。但彼此商定，货价的一定比率用现汇支付，其比率最好相等于政府允许外贸企业拥有的外汇提成比率，比如说，50%。如果政府允许这部分外汇收入全部归外贸企业，则对外贸企业来说，把产品向西方市场提供和向中苏市场提供就没有什么差别了，它们能得到同样多的外汇提成。这可以从根本上克服易货贸易时双方不愿把优质而有竞争力的产品提

供给对方的缺点。中国和苏联的进口商可以到对方的各种交易会或其它贸易场合，享受到西方客商的同等待遇，任意选购对方向世界市场提供的各种产品。

进口者仍然得付一定比率的外汇，这会不会造成不利于扩大贸易的后果呢？应当说，这种不利后果是有一些的，但并不总是存在。因为，进口者只要对货价的一部分用外汇支付，就能得到对方向世界市场提供的优良产品，这应当说仍然是有吸引力的。它们在世界市场上采购时，必然会优先购买对方的产品，这就保证了双方出口产品比别国产品在对方国家更具竞争力，从而能不断扩大在对方国家市场上所占份额。在我国存在外汇调剂市场的情况下，对货价支付部分外汇，就相当于进口商品价格用人民币表示有了提高，这具有抑制进口的作用，但其程度比完全现汇贸易时低。对中国来说，这种对进口的抑制作用主要并不体现在减少从苏联的进口，而是减少从完全现汇贸易市场上的进口。或者说，用从苏联的进口替代了从现汇贸易市场上的进口。

以上关于中苏贸易结算方式的改革也可以用另一种形式来实施。比如，可以改为这样的方式：双方的贸易还是用记帐瑞士法郎结算，对于具体的每笔交易，并无支付一定比率外汇的规定，但每个季度或每年应在两国之间进行一次总的结算，逆差方面应向顺差方面对差额的一定比率用外汇支付。这个办法的优点是，中苏两国的外贸体制改革不一定同步。不管苏联对其外贸企业是怎样具体贯彻这项条件，我国可以据此采取一些措施来促进对苏贸易的发展。比如我国可以规定，凡是从苏联进口产品的企业，必须向政府有关部门支付相当于进口额一定比率的外汇，而政府有关部门则用这笔外汇来奖励那些向苏联出口的企业，按其出口额的一定比率给它们以外汇留成。

在易货贸易的情况下，出超方面一般说来是不利的，而在现汇贸易的条件下，出超方面则通常是有利的。现在我们设想为逆差方面应向顺差方面支付一定比率的外汇，这实际上就是建立了一种平衡机制，使出超方面能得到一定比率的外汇以弥补易货贸易条件下出超方面所受的损失，但又没有现汇贸易时出超方面所能得到的外汇那么多，从而减少或打消了出超意识。关于逆差方面向顺差方面支付外汇比率的大小，需要由双方来研究和协商，关键是这个比率应使双方都不能从这种贸易不平衡中得到好处。

应当指出，在这种新的贸易体制设想中，中苏贸易不再沿用政府间协定贸易的形式。双方的外贸企业都是独立地在对方国家寻找贸易伙伴，进行外贸活动，它们本身并不需要保持进出口平衡，它们的外贸是通过两国指定的专业银行来进行结算的，因此国家掌握着双边贸易的全面信息，可以及时地用经济政策来使双边贸易保持平衡，或使贸易的不平衡维持在一定限度之内。

根据现在我国与苏联贸易情况来看，如果实行现汇贸易，很容易出现苏联对我的出超。上述逆差方面对顺差方面支付一定比率外汇的做法对苏联是有利的，估计他们比较容易接受。对我国来说，这个办法也没有什么损害。因为我国现在搞外向型经济发展战略，每年都要用现汇进口大批用于生产出口产品的各种原材料，甚至也进口用于国内消费的钢材、木材、化肥等。如果我们减少以至停止用现汇购买这些产品，而是从苏联进口，那么，即使我们因此而对苏入超，支付一定比率的外汇仍然是合算的。我国在50年代曾从苏联引进许多成套设备，形成我国重工业的基础，但它们现在都面临设备更新和技术改造的问题。若是我们依靠从西方引进技术来完成这个任务，势必花费巨额外汇，很可能我们也拿不出这么一大笔外汇。引进苏联的技术和设备，则可以比较经济地完成这个任务。即使我们因此而支付一定

比率的外汇，仍然是一个经济实惠的方案。

应当摒除似乎苏联技术都是第二流的错误观念。虽然苏联的国民经济技术水平就总体而言，比西方发达国家低一些，但并不是在所有领域内都比西方低。苏联在科技领域内具有相当的水平 and 巨大的潜力。据统计，1982~1987年期间，苏联卖给美国的专利数是苏联从美国购买专利数的3倍，在苏联登记的美国专利是1600项，而在美国登记的苏联专利达5500项以上。尽管苏联向西方出售的主要是一些较小的专门发明，但这些技术并不一定是不高级的。有人根据1972年以来苏联、东欧出售给西方的许可证进行分析，发觉苏联、东欧出售给西方的技术主要有：冶金（包括加工工业）、化学和化学装备、医药和生物、电子、仪器和测量装置、机器和设备、能源、运输、环境（包括房屋和建筑）和采矿。而西方向苏联出售的许可证，根据欧洲经济委员会的资料，1978年的结构主要是化学工业（16%）、运输设备（26%）、机械工程和电子（各占21%）以及电气工程、粮食和农业、轻工业（各占5%）。可见苏联、东欧与西方各有各的技术优势，我们应该择优引进。在中苏贸易条件比较有利的情况下，引进苏联技术的步子可以迈得更大一些。

前面所设想的中苏贸易的新结算方法，其优点是顺应双方正在开展的外贸体制改革趋势，鼓励双方向对方提供自己拿到世界现汇贸易市场上去的高技术、高质量、富有竞争力的产品，使中苏贸易在提高双方生产技术水平或生活消费质量方面起更大的作用，并为今后中苏之间实行完全现汇贸易创造条件。它应当成为中苏贸易的主要结算方式。

不过，易货贸易在一定条件下仍然能发挥出一定的作用。这是因为两国外贸权下放之后，各外贸企业或公司都有了独立的外贸权，它们的情况各不相同。很可能有这样的情况：一个外贸企业希望进口对方的某种产品，一时筹措不到外汇，但却能组织到一批货源，如果对方正好需要这样的产品，双方就可以用易货贸易的方式来成交了。这种易货贸易会不会抢了需要部分用外汇支付的那种贸易的货源呢？一般说来是不会的。因为作为出口者来说，创汇的或部分创汇的出口容易占据优先的位置，它所能组织到的易货贸易货源基本上是在满足前两种贸易以后所剩下的产品，所以这种易货贸易能把双方贸易的规模进一步扩大。

另外，中苏两国幅员辽阔，有着漫长的陆上边界线，各地的经济发展水平差异较大，它们都会有在某种程度上发展地方商品流通的需要。一些边疆地区的不少产品明显地只适用于地区性的贸易。在这种情况下，以物易物在开展边境贸易，促进边境两边地方经济的发展方面，能起到积极作用。这种贸易同样不会抢夺创汇或部分创汇的出口货源，它能起到拾遗补缺的作用，帮助把在单一贸易方式所不能发挥出来的那部分贸易潜力进一步发挥出来。

（上接第31页）根据国家政策和规定，以及企业投资决策说明书的可行性研究报告进行审核，决定是否同意企业申请享受税收优惠并及时批复。（3）企业取得财税部门批准享受税收优惠的文件后，向银行申请投资贷款。（4）银行根据信贷计划办理贷款手续。（5）企业投产并按财政和银行要求，对投资贷款进行专门的核算和管理。（6）财税和银行之间，自企业提出申请项目享受税收优惠开始，包括审批、贷款发放、使用、结算、进度等过程，应互通信息，并有一定的衔接手续和复件。（7）财税和银行各自对所审批和贷款的项目建立专项管理制度，以监督、考核该企业投资项目的进度、资金使用和效益。（8）企业投资项目建成投产后，财税和银行应考核项目投资效果，如符合原先投资目标，则签发“确认证”，正式同意享受税收优惠，银行同意据此还贷，否则，拒发“确认证”，不给享受税收优惠。