

易货贸易现状探讨

胡润福 丁国安

本文旨在介绍当今易货贸易的概念、特点及其主要内容，同时举以有关的案例并加以分析研究，为可能参与此类易货贸易谈判和起草合同的涉外业务人员、律师等在技术上提出一些问题和建议，供作参考。

一、概 念

易货贸易原指两国间不使用货币的商品交换，即一国以一种或多种货物按一定的计价方法与另一国交换等价货物。它属国际贸易中一种传统的贸易方式。由于易货贸易的成功取决于两国双重需要的巧合，即甲国所需必须是乙国所余，乙国所需必须是甲国所能供应的，因此，此种贸易方式的谈判往往费事费时，所以相当长一段时期内，在国际商务中已少有采用。但易货贸易作为一种非货币交易，由于近年来国际信贷的限制重重，在拉美及东南亚国家的贸易中日趋增长，在一些发达国家和发展中国家之间，也有新的发展趋势。而且，易货贸易也越来越多地用于工业产品及农矿产品的贸易之中，甚至工程项目、大型设备、劳务等也进入双方交换的内容之中。易货贸易在今天已不再是以即时交付的简单方式进行，其协议往往是在长达数年内相互连续履行供货义务的合同。它们通常用于较易确定数量的矿产、原材料或农产品等可替代货物的交易中。

易货贸易的主要特点是进口与出口相结合，所交换货物的总金额相等，双方当事人或公司同意以产品和/或劳务进行等价交换，各方均以对方的货物作为支付，不需要外汇支出。整个交易规定于合同之中。尽管一般交易中当事人之间不发生任何货币交换，但有时须支付一小笔现金以弥补特别费用开支，或支付一笔定金作为担保。

二、有关合同条款

由于一份易货贸易合同必须规定双方各自向对方交货，加上当今易货贸易的一些新情况，这就使起草合同产生了一些难题。易货贸易作为国际贸易的一个方式，其合同包含着普通国际贸易合同中所载绝大部分标准条款，但另有一些特别条款是必需的，并应引起更多的重视。

引言条款 该条款应该规定双方当事人是以产品进行相互交换及以各自的交货作为对方交货的对价。

质量控制和交付条款 这些条款由于必须进行两组产品的分别交付而变得必不可少。拟交换货物的品种、质量标准、交付日期安排以及商品检验权、检验方法等都必须在这些条款中予以专门规定。易货贸易的产品质量必须符合有关双方当事人所同意的标准。

银行担保 由于易货贸易合同通常不涉及任何资金转移，标准的信用证就无法用于提供担保。易货贸易合同应该规定以备用信用证的方式提供对等的银行担保。据此，非违约方在对方违约的情况下就能从对方的银行中获得硬通货的赔偿。

价格 纯易货贸易不涉及任何货币,双方当事人对相互交付的货物规定相同价值的数量。部分易货贸易需要一定百分比的现金支付,其余部分则以货物进行交付。合同中通常使用桶、包、吨、公升及其他有形计量单位进行计算,谈判人员可以使用某一影子价格,参照其他产品来确定各自产品的交易价值。所谓影子价格是指有关产品在某个自由市场上的价格。各方谈判人员都要将此作为一个共同参考价格记在心里,以促成有关易货贸易并使之可行。

意外事件条款 由于双方需要交接两组货物,而且合同执行时期较长,在规定时间内交付规定数量和质量的物品往往受生产、包装、运输等影响,会发生部分甚至全部违约的情况,所以在合同中必须载入某些条款,对两组货物的交接和质量作出担保规定,以防意外事故发生。

免责条款 该条款规定,在一方当事人(通过仲裁或合同所规定的其他方式)被确认为已构成部分或重大违约的情况下,非违约方有权选择按照事先所约定的货币价格立即获得现金赔偿,而不是被迫等待对方交付易货产品。而且,该条款应该对非违约方当事人有权终止继续履行义务作出规定,以便在违约方今后能够履行合同时,非违约方就能不承担任何义务购买对方有关货物。

三、易货贸易的现状

以石油为例,当今,世界上每个国家都在寻求能源,石油在国际贸易中已被视作“现钱商品”,大多数欧洲国家以购买者的身份参与石油易货贸易。最近的几笔交易就能清楚地说明这个新趋势。沙特阿拉伯用等值数量的石油换取了十架“波音747”飞机;联邦德国克虏伯钢铁制造厂交给伊朗价值八千万美元的钢铁产品,而伊朗则以价值一亿美元的石油进行易货支付;法国迪沙尔特飞机制造公司则已通过易货贸易出售价值四亿美元的“海市蜃楼2000型”飞机,向阿布扎比换取石油。

欧洲国家和日本都在以积极的姿态要求进行石油易货贸易,而不要用其他产品。他们这样做有三个原因:一是他们在自己国内需要以石油作为战略物资;二是石油跟他们国内任何工业没有冲突;三是石油的易货贸易反过来促进了他们对石油供应国的出口。为了稳定他们国内的石油储备,西方国家政府可能抓住世界石油市场不景气的机会,向特别需要增加石油销售的国家施加压力。今天,伊朗就处于这种景况,对其石油进行折价销售,以获取其国内急需的物品。

另一方面,石油生产国希望以直接的石油易货贸易来进口物品,以防止现金储备的减少和保护他们的官方价格。对石油生产国来说,近海石油钻井出现的新竞争,使其石油的直接销售量日趋减少,石油的易货贸易无疑是一个有效的销售手段。虽然不能完全肯定易货贸易打破了石油输出国组织的配额制度,但它明显地破坏了石油输出国组织的凝聚力。当然,易货贸易对工业化国家来说,无疑也是一个优良武器。这些国家可以出口高价值的产品,同时又在石油输出国组织规定的市场之外获得石油的支付。

石油的易货贸易带来几个法律问题。由于交易是在国内惯例的控制之下进行,而不是在国际信贷制度的作用下执行,因此,双方所交换货物的价值可能与其理论上的金钱价值很不一致。双方对收到的货物的价值和交换的石油数量必须向第三者保守秘密,以防被指控为破坏市场。在石油易货贸易的中长期合同中,应当订有一条要求按照石油价格的变化对交付中的石油数量进行经常性复审的条款。否则,在交易结束时,将会发现由于油价的变化,石油数量的损失是巨大的。

在一笔石油易货交易中,一般涉及三个主要文件:一是工程项目或设备的供应者与石油生产者之间订立的合同;二是工程项目或设备供应者与石油提取者之间订立的合同(提取者可以是贸易商、其他公司、政府等);三是一份石油提取者和生产者签署的相互认可这笔交易的文件。上述三个文件互相联系,缺一不可。

(下转第51页)

在税收等方面得到优惠。同样,新技术如到海外去投资设点,也应在资金等方面给予优先考虑,并简化审批手续。

出国审批手续,虽然目前已有一定程度的简化,但周期仍比较长。

技术出口的审批手续,按目前规定,即使一些很小的技术服务项目,至少也要经省市一级的科委和经贸委(厅)审批,这似乎没有必要。

六、要统一规划、加强领导

根据中央和国务院的有关部署,1986年国家已制订了高技术研究发展计划。为与上述计划衔接,促进高技术、新技术研究成果商品化,推动高技术、新技术产业的形成和发展,国家科委又制订了“火炬计划”,今后三年要开发2,000项左右的高技术、新技术产品,30%以

上将出口创汇。

但是,这两个计划可能较多地考虑如何跟踪国际高技术、新技术的发展动向和高技术、新技术自身的发展,而较少地从外贸角度来考虑、安排,如高技术、新技术产业的国际商业市场动向,供需趋势预测,经济效益,我们在国际市场的战略目标和布局等。近期应多考虑如何具体安排保证30%的高技术、新技术产品能够出口创汇,搞清竞争对手的情况,从而如何发挥我们的优势,估计我们可以占领多少国际市场的份额等问题。这些都需要在实践中不断充实。

我国在新技术、高技术方面已有一定的技术基础和物质基础,只要有正确的政策和领导进行良好的组织协调,我国的新技术和新技术产品必将在国际市场的竞争中取得应有的地位。

(上接第53页)

石油提取者销售石油所得的收益在整个交易结束前,必须储存在一个特别的冻结的帐户上,该帐户称为契据帐户。为避免现金的封销,该帐户应在西方银行开立,并必须以工程项目或设备供应者的名字作为户主。户主则以根据合同的支付条款作为理由来提取帐户上的资金。鉴于石油交易的复杂性,需要有一个专家小组参加此种合同的谈判和起草。石油易货贸易具有很大的风险:如合同执行期间原油在国际市场上的价格波动及交易本身对政治问题的极高敏感性;一旦石油提取者因种种原因而终止合同,将必然使工程项目或设备的供应者失去资金的来源;反过来,如果石油生产者停止出运石油,而石油提取者没有石油提供给最终用户,无法向其客户履行其承担的一项长期许诺,那末,发起这笔交易的工程项目或设备的供应者将轧进中缝,走投无路。最终,石油提取者还因向工程项目或设备的供应者提供了服务而有权向他索取一笔佣金。

从上述易货贸易问题的介绍和分析中我们可以看到,此类交易中合同谈判和起草的技术于双方都至关重要,对石油生产国,是避免产生金融问题的一个有效办法;对西方国家,是得到支付和商品性物资的一种可靠保证。