

国际商业中的返销贸易

丁国安 胡润福

近年来我国开展返销贸易的发展速度较快,但理论上的研究探讨与实践的发展速度还有一定距离。本文拟对国际上关于返销贸易的

概念、特征,返销贸易的合同及国外对我国开展返销贸易的看法作简要介绍,以供参考。

一、返销贸易的概念和特征

返销贸易是补偿贸易的一种主要形式,在我国一般称为直接补偿贸易。所谓返销贸易即一方当事人将厂房、设备、机器或技术出售给另一方,而另一方则以工厂、设备、机器或技术生产出来的产品予以偿还。与易货贸易和互购贸易相比较,返销贸易往往适合于较大的交易,而且合同执行期限较长、较复杂。

返销贸易的实质是合同第一方当事人(常常是厂房、设备、机器或技术的供方)同意销售该项目生产的一定比例的产品。一旦生产开始,第一方当事人对双方合同中同意的一定比例的产品就拥有所有权,既有权将产品自用,又可将产品在国际市场上再行销售。产品可以是原材料、半成品,也可以是制成品。返销贸易有与其他对等贸易方式相区别的典型业务特征:第一,交易的金额大,常高达上亿美元,金融风险也大,因为第一方当事人指望从产品中收回投资,不惜为工厂的发展、产品的完善提供大量资金;第二,提取产品的时期较长。常在五年到二十年之间;第三,合同期间所有返销产品的价值相等于所提供的工厂、机器、设备或技术的价款加上返销合同期间的利息。

返销贸易第二方当事人的最主要好处是得到先进机器设备和先进技术,在筹措资金方面得到便利,同时得到海外市场。这一切对很少拥有海外市场和缺乏足够的硬通货的发展中国家是求之不得的。而返销贸易合同的第一方当

事人则得益于从项目所在国获得新的供应来源,拓展其潜在市场。这两个方面十分有利可图,因为第一方当事人不仅通过返销贸易促成了其机器、设备的销售,得到新的销售市场,而且在五到二十年的时期内,有关原材料和半成品的供应得到了保证。返销贸易也能使第一方当事人在劳动力成本较低的国家获得制成品,使产品总成本降低,从而在国际市场上转售时更具竞争力,赚取更大的利润。为了自己的利益,第一方当事人一般都愿意向对方提供较为先进的机器设备和技术,因为这将直接影响返销产品的销路和售价。

由于返销贸易对参与双方都具有吸引力,所以最近几年在国际商业中很有市场。1982年,美国国际贸易委员会发现美国对等贸易进口的化学品和原材料,大部分是通过返销贸易业务实现的。苏联和其他东欧国家也常以返销贸易方式进行对等贸易。

返销贸易也常被看作工业合作的一种特殊形式。返销业务的安排往往跟双方的合作协议有密切的联系。如在交钥匙工厂、工业生产组织管理、技术转让或自然资源开发等长期工业合作协议中,常常出现返销业务。但返销贸易跟工业合作又不完全等同,它具有对等贸易业务的一些特点。发展中国家利用返销贸易方式的主要目的是在交钥匙工厂和技术许可协议等工业合作中尽可能多地避免支付硬通货。

工业合作的核心是在平等互利基础上争取双方共同的利益，这就常使返销贸易合同成为综合性工业合作协议的一部分。联合国欧洲委员会给与合作协议有关的新式返销合同作了如下的定义：“不同国家之间的双方或多方签订的一种特别形式的长期工业合作协议，它规定其中一方将向另一方提供(通常是赊贷方式)某些

设备、许可证和专有技术来建设工业项目，而另一方在今后若干年内以该项目生产的产品返回给第一方，以此偿付所提供设备和专有技术等价款。”

返销合同常包含项目生产经营所必需的许可贸易和技术转让，因此它远比一般的商品和劳务的互购合同复杂得多。

二、返销贸易的合同条款

(一) 价格

由于返销义务要等到工厂或设备安装完毕并运行后才开始履行，而且其履行往往需要很长一段时间，因此价格的确定就会有特殊的困难。为解决这个问题，联合国一个专门研究国际合同的专家小组已建议使用下列各种定价方式：①所供应的产品价格应该为市场价格加上适当的佣金；②每一批货物需要专门通过谈判订立一项定价协议；③在原计算出来的价格基础上，按照一项加价条款来确定价格，加价在规定比例内有效，如超出规定比例，则需通过重新磋商才能发生效力；④每隔三个月、半年或一年确定一次价格。还有一定价方式是在主要合同中就价格的构成因素达成一项协议，当其中的某个价格因素发生重大变化时，就可根据协议对该因素的变化自动进行调整，构成一项新的价格。

(二) 质量条款

返销协议中一个极为重要的问题是确保产品的质量，因为东欧国家或发展中国家的标准往往与西方国家的标准不同。因此，西方国家公司往往对产品质量坚持要求进行近乎绝对的控制，以便使返销的产品能适用于自己的生产设施，或有利于在国际市场上进行竞销。为避免因质量问题而相互扯皮，在合同中必须将该产品的技术标准及规格等方面规定下来。不管是西方国家、东方国家，还是其他国家，都必须根据产品的目的地标准加以规定。在有关产品销售之前，必须对该商品进行质量检验。这

可以由第一方当事人自己进行，也可以由一家独立的检验机构进行。合同中一般都订定，第一方当事人有权拒收劣质商品，甚至有权对质量差异提出索赔。

(三) 交货

合同中通常列出一项年度生产计划，以便使产品的购买与生产协调一致。第一方当事人既不愿因多余的产品增加仓储开支，也不希望产品短缺而出现供应衔接不上的情况。第一方当事人关心的是在规定的期限内回收其设备和技术的投资并获得相应的利润。所以，延期交货，使产品过时，丧失竞争性，应该支付罚金。

(四) 控制条款

第一方当事人常以其技术作为筹码，因此其技术责任相应增大。一定程度的参与或控制对第一方当事人来说是一项必需的安全措施，如提供技术咨询、控制生产过程中的产品质量、更新技术以及提供零部件等，某种程度的合作对双方当事人都是必需而有益的。双方可以设立一个专门委员会来处理合同执行过程中所产生的有关问题，而将日常的经营管理完全放权给第二方当事人。有时双方当事人之间也可达成一项咨询合同，以便让第一方当事人的代表在任何时候都可以参与工厂的管理。由于机器、设备、技术等销售收入是经过产品返销而得到实现，因此最好在合同中规定第二方当事人负有保持机器设备正常运行并使之生产出具有竞争性的产品的义务。第一方

当事人甚至也可以规定,必要时可由其自己的生产小组管理工厂的生产。对第二方当事人来说,这样也可以学到获得优质产品的管理技术或经验。

(五) 返销比例

返销比例可以从10%到100%不等,具体可由双方当事人根据需要与可能协商一致后,确定一个百分比。返销比例一般应参照厂房、设备、机器和转让技术的价格进行计算。第二方当事人有时可根据需要向第一方当事人提出更高的返销比例要求。返销比例越低,第一方当事人回收货款的时间越长,反之,则越短。返销期越长,第一方当事人必然承担转售价格变化的风险。在这种情况下,他可要求第二方当事人长期保证供货,这也可能成为第一方当事人谈判时要求在生产过程中获得更大控制权的一个藉口。

(六) 物权的转移

返销合同中还会产生的另一个问题是,第一方当事人交付的机器、设备或技术的所有权在哪个时刻转移给第二方当事人。由于机器、设备等的价款是用其所制造的产品进行偿付,由此在价款全部付清之前,必须确定由哪一方当事人负责对机器、设备的维修、服务以及零部件的供应。双方当事人应该经协议规定,在有关返销合同履行完毕之前,谁拥有该机器、设备的所有权,并对机器、设备因自然原因遭受的毁坏承担损失。

(七) 支付方式

在返销合同中,工厂的产品是第二方当事人向第一方当事人付款的来源。这跟易货合同不一样,在返销贸易中只能用所生产的产品对

有关机器、设备、厂房等进行付款。目前,返销合同中常用下列具体付款方式:

1. 在不使用任何现金付款的情况下,第二方当事人将产品以一定的折扣卖给第一方当事人,支付机器、设备等的价款。然后,第一方当事人以该产品的国际市场价进行销售,回收原先提供的机器、设备等的支出,并得到相应的利润。这种方式只有在第二方当事人和第一方当事人之间在销售产品方面毫无竞争的情况下才能够采用。在部分产品返销的交易中,第二方当事人只在本国市场上销售该产品,而第一方当事人必须拥有在国际市场上进行销售的完全自由。

2. 第二方当事人在生产完成之后将产品交给第一方当事人,以此来进行支付。而第一方当事人以得到产品的所有权回收其提供的机器、设备和技术的成本。这种支付方式,第二方当事人除了要计入自己购买的原料及某些设备费用外,还要计算一定的加工费用。

3. 双方分别以现款支付对方提供的机器、设备或技术和产品,即第一方当事人同意将机器、设备或技术卖给第二方当事人,收取现款;但也同意向第二方当事人购买规定数量的产品,第二方收取现款。这项交易以两份不同的合同达成,因而与互购合同相似,不同的是,所提供的机器、设备或技术与购买的产品是紧密相关的。

4. 由第一方当事人负责从银行获得贷款提供给第二方当事人建造厂房、购买机器设备或支付技术款项,第二方当事人以产品销售款来偿还已从银行取得的贷款。为保证产品的销售,第二方当事人规定第一方当事人负有购买该产品的义务。第一方当事人则向银行结算自己所提供的机器、设备或技术的价款。

三、西方公司对我国开展返销贸易的看法

有关西方公司经过一段时间与中国进行返销贸易以后,他们对与中国搞返销贸易的看法是:

(一) 谈判问题

首先,中国只购买自己 (下转第58页)

的收购金额支付人民币。

(2) 直接发生的离岸运费由委托方支付。

(3) 其他费用, 双方另行协商, 合理分摊。

(4) 双方在国内的注册商标, 均可无偿使用。

5. 其他:

(1) 因人力不可抗拒而造成对外不能履约的经济损失, 由委托和代理双方协商解决。

(2) 经双方商定代理期限, 自签约日起至 19××年×月×日止。

(3) 本协议未尽事宜, 可由签约双方协商解决。

(4) 本协议经法人代表签字后生效。

(5) 本协议正本一式四份, 双方各执二份, 并各自报呈上级领导机构备案。

委托方

上海××厂

厂长: ×××

代理方

上海市××进出口公司

总经理: ×××

签约日期 19××年×月×日

(上接第 54 页)

认为国内经济急需的项目设备、机器和技术, 还需要提供有关的详细资料 and 情况, 并希望外国公司提供的机器、设备或技术适合中国企业的特别需要。这样, 谈判时和合同执行期间就可能引起许多问题, 如项双审批、产品国外销售时的地区控制、保证生产正常进度、产品的质量、运输网络不足等等问题。跟中国做生意, 在产生盈利之前, 会是相当费时费钱的。中国一直把交易放在“平等互利”的基础上, 如果双方紧密合作, 生意就成功, 而决定成功的法律是该合同本身。中国方面对双方共同商定的条款相当看重, 也由于中国目前尚缺乏成熟的商法和合同法的文本, 所以合同是唯一的依据文件。因此, 返销贸易合同的认真、仔细起草对双方来说是绝对重要的。

(二) 质量控制问题

中方往往十分乐于接受在合同中加上一条质量控制条款, 同时又不允许外方对中方工厂的管理作任何干预。外方应当取得一项在接受交货之前检验产品的权利, 但中方常常要求检验的控制权必须在中国实施。

(三) 争议的解决问题

中国人都尽力避免通过法院解决争议问题, 甚至也不愿意进行仲裁, 他们一般喜欢目方和解、友好协商或者由第三方进行调解来解决争议, 上法庭被看作是败绩。在合同中中国人通常要求订立重新协商, 甚至延迟生产等条款, 但很少订罚责条款, 因为他们认为处罚条款本身会破坏已达成一致的协议并会恶化相互间的信义诚意。