

现代易货——新的市场机遇

樊 瑛

摘要： 现代易货随着网络技术的发展而再度兴起，并成为货币交易的一种重要辅助交易形式。由于现代易货交易在保持现金储备、增加市场总值、扭转超额存货、减低销售开支、减低借贷成本、增加市场渠道等方面显示出的优势，笔者认为，在国际市场竞争日益激烈的今天，现代易货也会为中国的对外贸易带来新的市场机遇。

关键词： 网络技术；现代易货；市场机遇

中图分类号： F 74 **文献标识码：** A **文章编号：** 1006-1894(2002)03-0062-04

易货贸易，即“以物易物”，是一种最古老的交易方式。很长时间里，易货贸易几乎成为“被遗忘的角落”，只是在边境贸易和外汇短缺的国家协定贸易中使用。但随着经济的发展，易货贸易以新的方式重现国际市场，这就是现代易货。

网络技术兴起之后，过去阻碍信息流通的时间、空间限制以及其他一些因素很大程度上被消除或者弱化，为易货交易提供了新的生存环境。因此新的易货贸易在 80 年代初期随着网络技术的发展首先在美国重新兴起，并逐渐成为货币交易的一种重要辅助交易形式。现代易货作为一种贸易工具，已被各国所迅速接受，易货公司也从北美扩展到全球。据美国财政部称，从 80 年代初期到现在，易货贸易已经在美国得到长足发展，目前易货贸易的交易额已达到每年 92 亿美元，而且正以每年 17% 的速度快速增长。各类形式的易货交易已占全球商业交易总量的 30% 之多。仅在北美洲，通过商业易货交易公司成交的易货额每年超过 160 亿美元，有 30 多万家美国公司积极运用易货交易。另据国际易货贸易协会 (IRTA) 预测，近 10 年内，北美将有 120 万家商家从事易货交易，这个数目将是目前正在从事易货交易的 30 万商家的 4 倍。IRTA 预测，今后的 5 年内，易货公司的客户数目将翻一番——平均每年增长 15%。IRTA 同时还预测，在未来 10 年内，各国国内和国际交易额将是现在交易额的 4 倍。

一、现代易货交易定义

现代易货交易是政府、企业(包括个人)间不用现金而进行的商品或服务的等价交换。现代易货贸易是利用最先进的网络技术为交易平台，依托新的电子商务形式，依据原始的等价交换的原理，在不使用现金支付的情况下，使企业的闲置商品和服务相互交换和流通。现代易货交易始于美国。从 20 世纪 80 年代初起，现代易货交易在美国、加拿大、澳大利亚等

国普遍兴起,成为这些国家减少现金用量、增加销售、减少库存、开发新客户、开辟新市场、促进经济发展的重要产业。

二、现代易货和传统易货的区别

由于受时间、空间及需求的不对称性等条件的限制,传统的易货交易方式事实上效率并不高,除了部份的交易由公司对公司直接进行之外,其余则通过地方性的小型中介商代表寻找买主和卖主。可想而知,这些地方性的中介商能提供的服务范围有限,规模都不大。在传统的易货交易中,通常都是“点对点”的交易方式,进行交易的两家公司必须拥有对方所需的产品才能成交。现代易货交易利用网络不仅解决了交易信息不对称,还可以打破地缘限制扩大交易范围,从而提高交易效率、降低成本,在选择更多的情况下让货物或服务实现价值并增值。也就是说,网络让现代易货比传统易货中介商拥有更好的竞争条件。比起传统中介商,提供易货交易服务的公司可通过网络,进行更复杂的多方买卖交易,基本上都是“点对多”或“多对多”的交易。

三、现代易货交易的方式和支付单位

现代易货交易有3种不同的易货交易方式。第一种方式是面向中小企业和专业人员的“零售易货”,这是现代易货交易最活跃的交易方式。一个会员易出的产品或服务所获得的交易元(或信贷)可以用来购买其他会员的产品或服务。这样一买或一卖不是两家公司一对一的产品或服务的交换,而是利用易货货币(交易元)来实现会员间多种产品或服务的直接买卖。第二种方式是大公司间的“公司易货”。这种易货交易主要面向大型企业,如制造商、批发商和大型销售商,其交易金额通常高达成百上千万美元。这些企业往往有过剩库存或生产能力,可以通过易货来获得其所需要的商品和服务。福特汽车公司就曾用其他车辆换得冬奥会的促销权。第三种方式是“国际易货”。它与公司贸易相比,做法基本相同,所不同的是一个国家的易货公司对另一个或几个国家的交易公司之间的易货交易,也包括政府之间的易货。

“易货额度”是易货交易中虚拟的易货支付单位。它是用来记录从事易货交易的会员之间进行交易往来账目的记账凭证和支付手段。有的称为交易元,有的称为易货货币、交易分等,一般与本国货币等值。企业加入一个易货公司以后,易货公司就为其建立一个易货贸易额度账户,当甲会员的产品或服务被乙会员“买”走以后,甲会员的账户上就增加了相应的易货额度,而乙会员账户上会相应减少等值的额度;而丙会员“买”走了乙会员的产品或服务,则乙会员账户上的易货额度又增加了,他就可以用这些易货额度从任何一家会员那里“买”回他所需要的产品或服务。

四、企业参与易货交易的好处

1. 易货交易方式是一种相对经济的解决资金的办法 它建立在用生产能力不太强的资产来换取有价值的产品或服务的基础上。

(1) 积压品公司可以通过这种方式,以高于清仓处理价将积压品出售,增加利润和销售

额。易货交易公司对采购的产品价值进行评估,由客户最终决策。易货公司提供的解决方案可以恢复低效资产的价值,其中包括积压的季节性消费品、半成品、停产产品、定单取消后遗留的产品以及使用不足的生产能力等。这种交易方式实现的产品价值高于公司清仓处理所获得的价值。

(2) 通过易货交易方式,一个商家可以在保持其库存成本的情况下购买其所需,从而减少他购买所需产品的现金支出。通过易货额度支付部分预算开支,生产公司将减少支出,增加现金流动。生产公司用积压库存来购买预算所需要的产品或服务时,所购买的货物或服务价格将不会高于市场的价格,并且有绝对的选择权和控制权。易货交易保留了商家的现金,加速了资金流动。

2. 易货交易方式可以保护积压品公司现有的分销渠道,同时开辟新的销售渠道 易货公司在购买积压、过季、过时商品时,均在合同中保护积压品公司的现有分销渠道,将把积压品出售到分销渠道以外的市场,从而避免积压品与新产品竞争市场。同时,更可以为新产品开拓国际市场提供一条现实可行的新路。

3. 带来了极其灵活的交易方式,刺激额外销售 许多交易都是公司与现有的供应商进行的,并且按照先行的价格和购货条件进行。采用易货交易方式贸易后,公司将有机会购买现有供应商可能没有的产品或服务。公司还可以通过易货交易来增加客户。而且,易货交易也随时可以满足周期性或循环性的生意需要。在销售淡季,一个制造商可卖掉他的剩余生产能力以换得易货额度,这样就可以在低潮期间保持他的生产和与供应商的关系。

五、提供易货服务的公司的得益

现代易货是现代技术(尤其是信息、网络技术)与传统产业(易货交易)相结合的新产业,实用性强,发展前景广阔。现代易货交易已被证明是近 20 年来发展最为迅速和利润颇高的产业之一。它通过有效利用电脑技术和信息技术等高科技手段实现了较传统易货范围更加广泛的交易,并且确保了这个行业所能生存和持续发展的关键——盈利。易货公司的收入来源较多,它既可以收取会员费和交易手续费(佣金)作为公司的固定收入,也可以通过易货差价及远期易货合同来获取额外的,而且利润可能更大的进账。通过增加会员数量,扩大市场规模,丰富交易品种,提高交易量,最终产生更多的收入。

六、中国开展现代易货贸易服务的机遇和对策

1. 发展易货交易是解决我国自 1997 年以来一直未能解决的库存积压问题的一条捷径

据国家统计局调查,全国商业、乡镇及合资企业库存商品总值已逾 3 万亿元人民币,且遍布各省市。经济增长必然伴随着库存的继续扩大。现代易货交易将是解决库存问题的有效方式。企业再生产需要采购原材料,易货交易避免了企业现金支出问题,以物易物解决了原材料采购问题,也解决了库存商品问题。

2. 易货贸易将为我国对外贸易提供新的市场机遇

(1) 国际市场竞争在今后将会加剧,因为除中国外的大多数国家经济陷入衰退。我国出口将面临着更为严峻的挑战。时至今日,出口已不仅仅是中国出口创汇的工具,而且是中

国参与国际竞争、参与国际经济一体化的重要支柱,同时还是拉动国民经济增长的必不可少的手段。通过现代易货贸易,不仅可以继续扩大出口,而且可以在不使用外汇的前提下,进口必要的原材料和设备。

(2) 提供新的竞争优势。通过现代易货交易方式成交的客户都是新的客户,这并不影响与原有的通过支付外汇成交的客户进行贸易往来。同时还扩大了客户范围。

3. 中国开展现代易货贸易的对策

(1) 现代易货服务对象应针对广大中小企业。国际上,全球 500 强的大企业都有自己 B TO B 网站,他们的易货交易大部分由自己进行,只把少量的业务交由易货交易公司操作。目前全国没有一家易货公司是针对中小企业的,而中小企业贷款难,对易货的欢迎程度最大。因此,传统的专业外贸公司应改变经营思路,积极尝试现代易货贸易,扩大服务范围。

(2) 目前,我国提供易货交易服务的机构寥寥无几,应大力发展易货交易公司。这为专业外贸公司提供了一种新的拓展业务的渠道。专业外贸公司熟悉国际市场,并拥有有经验、高素质的专业人才,应主动运用原有的资源优势 and 人才优势,积极开展易货贸易服务。

(作者单位:厦门大学)

(上接第 47 页)

3. 适度保护(产业政策倾斜)战略 正如前文所述,第四方物流是我国发挥政府职能,推进现代物流产业发展所能做的唯一切入点。因为今后要提高我国物流企业的国际竞争力,应对跨国物流公司的竞争,短期内不可能通过改造落后的物流企业来实现,只有通过第四方物流才可能实现。而且随着第四方物流概念的出现,物流业的科技含量进一步加强,物流业将成为中国经济发展过程中的战略产业之一。根据比较优势理论,制造业应在中国落地生根,而物流业与其相辅相成,相得益彰,并且还是扩大制造业利润的重要源泉。因此政府应在政策制定上给予适当倾斜。虽然从各国的历史实践来看,产业政策实行的效果不尽如人意,但只要依据国家比较优势与企业自主能力,政府还是可以制定出合适的产业政策的。笔者以为当代经济发展的根本规律是:市场经济的内在推动加上政府的外在引导。也就是说政策的制定目的在于引导。

应该承认我国物流企业在第四方物流出现后,面临的挑战将更加严峻,但我们不应妄自菲薄,只要制定出适当的策略,中国物流企业将拥有更为光明灿烂的明天。

(作者单位:复旦大学)

