

## [研究ノート]

## 求償的貿易取引の事例研究(2)

齋藤 祥男

## 〈目次〉 § はじめに

- 1 バーター方式(Straight Barter)の事例(続)
    - ・取引事例(3)
  - 2 補償貿易(Direct Compensation Trade)：戻し買い(Buy-back)方式の事例(続)
    - ・取引事例(2)
    - ・取引事例(3)
  - 3 見返り貿易(Counter Purchase = CP)の事例(続)
    - ・取引事例(6)
    - ・取引事例(7)
    - ・取引事例(8)
    - ・取引事例(9)
  - 4 清算勘定(Clearing Account)方式の事例
    - ・取引事例(1)
- 資料(契約書類モデル)

## § はじめに

本稿では前号に引き続いて、求償的貿易取引の事例を掲げ、その内容を商務面から検討することにする。(なお、本稿に記載のシリーズナンバーは前号の追い番号とした。)

### 1 バーター方式(Straight Barter)の事例(続)

#### ◆取引事例(3)

本例は、当初からバーター方式の取引を前提としたものではないので、敢えて言えば例外であるが、結局はバーター方式により総体的取引が終了することになった点では、軌を一にしているといえよう。

1) 住友重機工業(株)は、1981年8月にカタールの公的機関より日産能力2万2500トンの海水淡水化プラント4基と、蒸気発生装置のボイラー10基をターン・キイ(turn key)契約<sup>(2)</sup>で受注した。当該契約は現地通貨建て、円換算額では約280億円という大規模なもので、特に海水淡水化プラントとしては世界最大級のものであった。

2) この契約に基づくプラント(装置)の納入期限は、1983年12月末であったが、製造者側の努力が実って納期は多少短縮され、1983年10月末から11月中に納入可能の状況となった。

3) 住友重機工業(株)が装置代金としてそれまでに受領した金額は、円貨換算で約80億円で、総工費の約1/3弱であったが、1983年半ば<sup>なか</sup>に至り、残額代金約200億円の支払いについて、カタール側から外貨事情が悪化したため契約による支払期限に現金支払いに困難が生じた旨を通告してきた。

4) この時点において住友重機工業(株)は、工事完了に伴う出来高金は約180億円に達していたし、その後の工事代金はおよそ20億円であった。

5) 住友重機工業(株)はプラント商談時の窓口商社であった丸紅(株)を加えてカタール側と交渉した結果、未払い金額に相当する原油を引き取ることによって

残額清算することで合意した。これは住友重機工業(株)が代物弁済の形でカタール石油大蔵省、カタール石油公社(QGPC)から原油約250万～280万バレルを受け取るという、当初のプラント契約の決済面での改訂を意味する。

6)丸紅(株)は総合商社としての力を発揮し、直ちに原油引取りの準備をととのえたうえで、当該原油を国内・国外のディーラー(dealer)や需要家に売りつないだと見られる。これには多少の困難もあったと思われるが、丸紅(株)にとってはカタール原油の取引量としては最大級のものであった。

7)住友重機工業(株)はプラント代金の残額を滞ることなく、前記合意が成立後<sup>(3)</sup>すみやかに受領することになった。

8)一方、カタール側にとっても大きな利点があった。もしこの合意が成立せず、プラント代金支払いが不能の事態になれば、当然日本側のプラントメーカーは日本政府(通産省)に対して輸出保険の事故通知を発しなければならなくなる。保険事故が公知されると、カタール側の企業は信用格付け面で失格となり、国際金融市場における信用を失墜し、国外での資金調達が難しくなる。この結果は、カタール政府の経済計画上で重大な困難を引き起すことになる。カタール側はこのようなデメリットを回避し、国際信用を保持することができたのである。

#### 〔考察〕

①この事例は当初からバーター取引契約ではないとはいえ、結局はバーター取引手法により結了した点に注目すべきである。1983年当時の逆オイル・ショックの折には、外貨に余裕があるとみられていた産油国でさえ、世界的エネルギーの節減傾向に押され需要は減退していた。このため、予想された外貨収入は得られず、既発注ないし工事完了のプラント代金の支払いさえ困難を伴う結果となった。このことは、当初の契約上の決済は、「無い袖は振れない」の諺のとおり、止むを得ず代物弁済により代金回収を余儀なくされる場合が生じることを教えている。

②プラント・サプライヤー(plant supplier)たる住友重機工業(株)にとって、「寝耳に水」の事態であったとはいえ、決断が早かったことが功を奏した。この決

断ができた原因の1つは、受注時に総合商社(丸紅)を窓口として起用していたことである。

③原油を見返りに引き取ることは、(1)原油の転売ができる能力が必要であり、原油取引の専門知識も要求されるが、重機メーカーにとっては無理である。(2)販売価格は仕入原価と比較して、損失を蒙ることなく達成できるか、(3)具体的な販売先を確保できるか、などのリスク(危険)を背負うことを意味する。この点、受注時に起用した窓口商社の全面的協力が得られたわけである。すなわち、商社にリスクを相当程度転嫁することによって、一応のヘッジに成功したのである。

④もし、現金決済に固執して、カタール側と交渉した場合には、恐らく現金決済の時期は相当長期にわたり延引したと思われる。因みに、当該年度の予算がスタートしたけれども、当時のカタール政府の財政は好転せず、予算どおりの税収が得られる確信はえられぬまま、予算執行は遅々たるものがあつた。予定収入を予定時期に得られない場合には、住友重機工業(株)にとっても資金計画に多大な支障をきたすことになる。それならば、当該分の長期借入金に相当する利息を減額した形で現金受領する方が得策であろう。ここに住友側の決断の一要因があつた。

⑤丸紅(株)にとっても大いなる利益があつた。すなわち、

1)頼りになる商社として、その後の海外プラント等の入札に際して、住友重機工業(株)の信頼を獲得した。このことは、メーカーの窓口商社選定上、丸紅にとって有利なポイントである。

2)思わぬ原油取引の機会を得て、実りのある取引を通じて商業利益が確保できた。某大手商社の石油担当幹部によると、「(丸紅は)結構いい商売のよう」だつたという。<sup>(4)</sup>

3)丸紅はカタール側政府機関に対して実績を作り、原油割当の配分面でのプラスを取得した。因みに、カタール原油の日本への配分量は同国の総輸出量のおよそ10%、その量からみても250万~280万バレルは相当に大量であつて、30万トン大型タンカーで2隻分の積載量に匹敵する。<sup>(5)</sup>

⑥住友・丸紅連合の交渉過程においても、もし日本側がカタール原油の引取

りを拒否した場合、カタールは国際金融市場での信頼を失うことになる。したがって、原油引取りに応じることはカタール側の国際信用保持への貢献につながる。この点を強調しつつ価格交渉を行った結果が、仕入原価を販売価格に対応できるまでに引き下げ得たものと思われる。

⑦ 1983年当時、産油国向けプラント輸出代金の未払額は相当な額であった。因みに、三菱商事、丸紅、住友商事の三者だけでも、イラク政府から受領すべき代金の未払額は3,600億円にのぼり、イラク政府は当該債務の支払猶予を求めていたといわれる<sup>(6)</sup>。それだけに、代金支払いの途中において、現金決済が原油に切り替わる可能性はあった。この意味でカタール原油の引取りは、他の産油国との原油引取りの場合における事例として、経験的研究を提供したといえる。すべからず輸出企業は、契約時にかかる事態を予想した対応を組み込むべきであろう。

⑧以上の考察を通じて、多額のプラント輸出においては、相手国の支払能力について十分なる分析を行い、時々刻々と変化する国際環境を見据えたうえで対象国の経済・政府財政の現状を常にチェックする必要がある。これはカントリートリスクの研究であり、フォロー・アップである。しかも万一の急変時には直ちに対応できる具体的処理方式を策定しておくべきことを企業は認識すべきであろう。

## 2 補償貿易(Direct Compensation Trade)：戻し買い(Buy-back)方式の事例(続)

### ◆取引事例(2)

1) 1982年に日本のP社(商社)は東欧のX国に対し鉄鋼半製品(金額にして約200万ドル)の輸出契約を締結したが、

2) 見返りにX国の鉄鋼公団が輸入半製品を使用して製造した鉄鋼製品を同額買い付ける義務を負うことになった。いわゆる生産分与方式である。

3) P社が当該品を日本国内に導入するには、(1)価格面で高すぎることになり採算的にむりであること、(2)製品の質的条件が日本市場に適していないことな

どの理由から、日本以外の市場への転売を考えざるを得なかった。

4) 転売市場を物色の結果、日本の鉄鋼メーカーS社がアフリカの某国に現地資本と合弁会社(A)を設立していたことを知り、日本の鉄鋼メーカーの協力を得て、X社の製品をA社に転売することに成功した。

5) 契約面では日本からのX社あて半製品の輸出契約と、X社から日本のP社あての輸入契約とともに、日本のP社対アフリカのA社の転売(輸出)契約を別個に締結し、X社から出荷の製品を直接A社に仕向ける仲介貿易の形で実施した。

6) 当初のX社製品のA社あて売込みでは、交渉過程での多少の困難があったが、当該製品の品質・規格上の改善を要請した結果、このルートによる継続的輸出販売に成功した。<sup>(7)</sup>

#### [考察]

① 東欧圏諸国のなかには、輸入資金を自社(公団)の調達によらざるを得ないところもあり、そのため、自社(公団)の生産品の輸出にリンクするケースが多い。本件もその事例に属している。

② 本件取引ではX国の輸入金額と同額の輸出が義務付けられているから、完全に100%の補償貿易であった。

③ この成功の鍵は何であったか？ 第1に、日本商社(P)は日本の鉄鋼メーカーS社の特約販売店として、国内・対外取引での緊密な関係を保持していたので、S社の協力が得られたこと。

④ 第2に、S社は合弁事業の運営を通じて、転売先市場の環境・市場条件を熟知していたこと。

⑤ 第3に、転売予定のX社製品が日本側メーカーの製品と競合しなかったことで、市場面での競合がなく、また転売先のA社は当該製品を製造していなかったこと。

⑥ 第4に、地理的条件からみて、転売先市場は東欧生産圏からの輸出に有利であったこと。すなわち、陸揚港は日本向け積出しの途中港であり、ルートのにも、運賃面でも有利であった点が挙げられる。

⑦本件の取引では、当初は止むを得ず見返りの買付けに応じなければならなかったため、利益を度外視しなければならなかったが、その後、相手方の実態を調査し、実状をよく把えてからはユーザーの求める仕様を十分に伝え、そのうえ必要とする技術を供与することによって継続した取引に持ち込めたため、輸出、輸入の両面的利益を確保するようになった。これは一種の成功事例といえる。

### ◆取引事例(3)

本件の取引は、基本的には生産分与(product sharing)方式による「戻し買い」(buy-back)であるが、輸出品物を第三国よりの調達品を含めたところに特徴がある。

1)日本のL社は、1980年1月に日中共同農業開発プロジェクト<sup>(8)</sup>を成立させた。その内容は、国営農場の開拓と管理監督をつかさどる中国農墾部(政府機関)の事業に対して、L社が米国の農業総合技術会社(D)のソフトと、大型農業機械のIHCのハードを導入して協力を約したものであった。

2)中国は、三江平原の未開墾地2万ヘクタール(約6,000万坪)を近代的大規模国営農場として建設するため、L社より総額30数億円の円借款を受け、第1期プロジェクトとして主に米国製の大型農業機械<sup>(9)</sup>を導入する。これはL社が供給する条件である。

3)一方、生産された農産物(大豆)はL社が買い取り、日本向けに供給する。

4)中国側の借款は、生産された農産物の輸出代金で逐次償還されるようにリンクされた(これは生産分与方式である)。

5)この取引は、中国が進めてきた近代化の中で最も重要視されていた農業開発に、外国企業が協力する初めてのケースとして注目され、国際的にも注目されたが、結果は、成功裡に終結した。総額30億円強という中型プロジェクトであった<sup>(10)</sup>。

### 〔考察〕

①本件は国際協力プロジェクトと言えるものであって、新設の国営農場は「洪

河農場」と命名され、時の首相趙紫陽氏がその開墾状況を視察したのをはじめ、中国の政府要人や農業関係者が視察・見学に訪れて、「農業は“洪河”に学べ」といわれるほどの評価を得た。

②因みに、第2期プロジェクトとして、この開墾農場の一部である約2,000ヘクタールには、米国式の近代的農業技術を投入して、多収獲品種の穀物種子の育成、養豚、養鶏、畜肉加工場の建設などを備えた一大農畜産センターを作ろうという、雄大な構想が控えていた。

③しかしながら、このプロジェクトが成功裡に進捗したのは、日本側商社の綿密な計画とともに、目的意識を明確にもち、飽くまで中国側の主たる事業へ協力する立場を堅持しつつ、深入りすることなく1個の商取引として捉えてリスクを最小限に喰い止めた点であろう。

④当初、中国側は土地と労働力を提供し、日本側(L社)が資金、技術、機械を供出する型での両国合弁事業を主張した。しかし、経済・社会体制の異なる中国との合弁事業では、投資協定をはじめとする法制が整わず、しかも農業という国の基本事業に外国の民間企業が参加しての経営は、商社の立場では難しいことを熟知していた。したがって、合弁事業方式によらなくとも中国側に協力できる方式として、L社は借款提供による生産分与方式を中国に提案し、合意を得たのである。

⑤当然、借款供与については日本政府の制度金融の利便を大いに活用し、日本輸出入銀行からの低利の資金供与を受けた。また、その資金による農業機械の買付けが米国より行われたことも、日米貿易バランスの改善へ多少の貢献をなしたばかりか、農業大国である米国の農業技術を利用する便益をえることができた。

⑥さらに、日本は大豆の一大消費国であり、消費量の90%は輸入に依存している。油分の多い製油用大豆は米国より輸入し、高蛋白の大豆は戦前から中国より輸入されてきた<sup>(12)</sup>。このプロジェクトへの参加は、日本商社にとって安定供給元の確保につながる一大商権である。

⑦米国製農業機械の輸入・転売という取引と、低利の制度金融による対中国への貸付け、その償還を生産物たる農産物(大豆)輸入代金をもって充当し、長期



にわたる輸入取引の継続的商権を入手するというセットこそ、総合商社の機能を十分に生かした取引であったといえよう。

⑧本件については、取扱商社(L)は中国政府や国家機関の要人に対して、中国国家への貢献企業としての多大の評価を獲得した。この信用こそ、爾今の対中国活動において活用できるまことに大切な無形の資産となる。

### 3 見返り貿易(Counter Purchase=CP)の事例(続)

#### ◆取引事例(6)

本件の事例は、既述の間接補償〔コンペンセーション〕方式(Indirect Compensation Method)に該当するものである。しかし、当初からCP条件が前提となったものではなく、輸出契約成立後、外貨事情の悪化により見返り買付けを行うことが余儀なくされたものである。

1)1982年、東欧のX国の公団との間でD社は、石油井戸掘削用のロック・ビット(rock bit)について約100万ドルの輸出契約を締結した。決済条件は信用状付きの現金決済であった。

2)しかるに、その後相手側公団より外貨事情が悪化したため、契約通りの輸入許可が下りず、数量を削減するか、契約金額の1/3に相当する見返り品を買付けるか、いずれかの方法をとるよう要請してきた。

3)輸出側D社は、メーカーあてに全量を発注済みであり、しかも他社に転売することができない特殊規格の製品であったため、止むをえず、見返り買付けに応じることになった。

4)しかしながら、対応する見返り買付け品目は、同公団の取扱い商品に限定されていた(この場合、産出する原油は除外されていた)。

5)見返り対象品の発掘は困難を極めたが、幸い井戸掘削時に使用するマッド材としてのベントナイトがX国より輸出可能であった。

6)D社は中近東の産油国向けに引合いを出し、マーケティング活動を行った結果、ようやくY国への売込みに成功した。

7)この結果、特殊規格のロック・ビットの滞貨を免れ、原契約通りの輸出を

達成することができた。

### 〔考察〕

①本件の見返り買付けの実態は、予期しない相手側公団の契約条件不履行のためであるが、これを理由に契約を解除し、損害賠償を申し立てても、補償される可能性は薄い。ましてや損害賠償を法的措置に訴えて争っても、解決までに長年月を要するかも知れないし、その後の商談の機会は完全に失われるであろう。

②本件では D 社は実質的に可能な処理として、CP 契約に応じる措置をとった。これは実損をできるだけ回避し、しかも相手の要望を受け入れることによって、将来への商権を確保したのである。

③一般に、CP 買付けの割合をどの程度に設定されるかは、相手の国内的(時として外貨)事情によるものであり、100%のときもあれば200%を要求される場合もある。本件での30%(強)の要請は、輸入サイドの公団にとっては最低のものであったと受けとめられる。

④概して言えば、国際競争力があり汎用性の高いものは単品で輸出されるため、見返り買付け品目から除外されているのが普通である。このため、価格面か品質面で難点がある商品が見返り買付け対象品目となるところにむずかしさがある。

⑤本件では、幸い品質面では対応力を持っていたベントナイトが発見されたが、当該品は价格的に割高であったため、競争力がなくて商談は難航した模様である。

⑥対東欧輸出に際しては、常に見返り買付け品の選定に留意し、その品目を発掘しておく準備が求められる。それと同時に、価格面での引下げ交渉にあたって、説得性のある客観データを用意し、交渉面での技術(交渉力)を養っておかなければならない。

### ◆取引事例(7)

1)1980年12月、日本の総合商社(O)は、東欧国のB国向けに特殊車用のタ

イヤ製造プラント(約60億円)の輸出商談を進めた。

2) B国は、自国の工業化政策と輸出振興を強力に打ち出し、日本との貿易不均衡の改善の見地から、100%のCPを強く要求してきた。

3) B国の輸出要求品目は、自国製の輸送機器や化学肥料のほかに、同国がフィリピンより輸入を義務付けられた農産品であったが、O社はプラント輸出を成約させるために、見返り買付けを受諾した。

4) 見返り買付け品のうち、化学肥料や農産品の対日輸入(日本への導入)は諸条件から判断して不可能に近かったので、O社は海外拠点を通じて第三国向け輸出に全力投球し、最終的には西欧市場にフィリピン農産品の販売を達成した。

5) また、B国産の化学肥料は市況商品であり、化学肥料の大手消費市場と目される東南アジア各国への売込みを試みたが、国際入札によるために商談のタイミングが難しく、取引採算上のリスクは著しく大きかったが、最終的に成約に漕ぎつけた。

6) しかしながら、B国からの肥料出荷は不規則で契約通りの船積みが実施されず、再三にわたり滞船による採算の悪化をもたらした。

7) また、計画経済下にあるB国の場合、プラントの購入先は産業機械輸出入公団であり、肥料の輸出主管は化学品公団、農産品は食糧公団の所管であって、商談相手先相互の横の連絡は円滑に進まなかったため、O社は不測の困難に遭遇した。

#### 〔考察〕

①本件取引においては、日本よりのプラント輸出の達成のため、相当無理なCP要求に応じたところに採算上の悪化があったと思われる。すなわち、化学肥料の販売は国際入札という不安定な対象であり、しかも販売機会は極めて限定されていることでもあり、また、熱帯産農産品も市況商品であるだけに、国際市場での相場変動の影響を受けやすい。しかも供給ソースが不安定であれば、タイミングを誤れば多大な損失につながる商品である。

②計画経済体制下の各国では、品目別の性格に応じた輸出入公団が対外取引を所管していることは、経験のある商社としては熟知していることであって、

その公団間の連絡が不円滑であり勝ちな事実も公知である。それは、各個の公団が官僚政治下においてそれぞれ独立し、自己の権限と利益を優先するからである。すなわち、国家全体の利益よりも、各個の主體的利益が優先され、他との協調のためにみずからが不利益を蒙ることは一切しないからである。換言すれば、公団相互間の協調や連絡の円滑は期待する方が無理である。

③取引交渉(商談)の技術面でみるならば、見返り買付け品の売却可能な時点において、はじめて輸出品(プラント)の最終価格を提示することによって(それまでは高めのオファー価格を提示し)、採算を考えるような交渉技術が求められよう。それは、見返り買付け品が国際市況商品であり、供給上の安定が得にくい商品であるからである。

④しかしながら、本件取引には2つの注目すべきポイントがある。第1は、当該東欧のB国が対日貿易不均衡でありながら、対フィリピンには貿易黒字であり、しかも輸出債権を回収するためにCPに応じて、買付け義務を負担していること。これは、清算権の譲渡と同じことであって、当然かかる清算権はディスカウント(割引き)譲渡の対象となる。O社はここに注目して交渉すべきであった。

第2は、O社はフィリピン農産物をB国の清算権で買い付け、当該代金をB国へ支払う代りに、B国向けのプラント輸出代金の一部と相殺することになるのであり、まさにスイッチャーとして介在している。この場合、スイッチ・コミッション(手数料)を徴収する形での取引形態(Fig. 21 参照)をとれば、リスクを避けて採算面での利益が確保できることになる。

一般に、貿易が不均衡下にあり、一方に見返り買付けの義務が存在している場合に、その買付けにより相互に清算可能とする機会を利用すれば、スイッチ貿易を実施できるのであり、総合商社ならではなし得ない貿易機会を開発できる。

⑤以上の考察から、本件ではO社の取引実践は、より慎重な事前調査と計画のもとで実施されるべきであったし、取引の手法も、もっと検討を経て開発すべきであったと思われる。

◆取引事例(8)

1)西ドイツの輸出業者(G)はチェコスロバキアの公団に、靴の製造機械(約10万ドル)を輸出する契約を結んだ。

2)チェコスロバキアの公団は、見返り輸出として西ドイツ(G)に15万ドルの繊維製品を購入することを求めた。

3)この契約は西ドイツのG社にとっては150%のCP条件となったが、これを受諾した。両契約額の差額分である5万ドルは、現金(ドル)で決済された。

4)西ドイツのG社は輸入した繊維製品を再販売して、相応の利潤を手に入れることができた。

5)後にいたって、チェコスロバキア政府は輸入した西ドイツの製靴機械を輸入計画に入れ、公式にリストに掲載されたため、西ドイツのG社は後年度において相当量の当該機械をチェコスロバキアの公団に輸出することができた。<sup>(15)</sup>

〔考察〕

①中央政府による国家計画経済を実施している国にあっては、輸入計画外の物品は外貨の割当が行われていないため、バーター取引的手法によらなければ実質的な輸入は達成できない。

②そのうえ、国家が不急不要の品物と認めているかぎり、輸入許可は取得できない。しかしながら、輸出外貨を獲得する比率が高いバーター取引では、特別の許可も取得できる場合がある。

③本件取引では、チェコスロバキア側にとって、5万ドル(輸入額に対して50%)の外貨を獲得できる繊維輸出がセットされたため、同国政府は輸入許可を与えたものであった。

④一方、西ドイツの製靴機械はチェコスロバキアの公団が必要と認めたものであり、同国の民需の供給不足を補填するうえで実効があり、しかも、製品の質が満足すべきものであったからだとみられる。

⑤このため、国民の消費財としての靴の供給を増やすため、チェコスロバキア政府は同国公団の要請を認め、後年度において輸入品目として計画に加入した。この結果、西ドイツの業者Gは、追加的輸出を達成することになった。本

件の当初の契約において、西ドイツ業者が、ハード・カレンシー (hard currency) の支払いを伴う輸入とセットして、当該機械を輸出しなかったら、この追加注文を受けることはなかったであろう。

⑥一般に、輸出を通じて現実的な物品を持ち込んだことが、市場開発のうえで決定的な拠点を確保することになるという事例である。いわば、「肉を切らせて骨を切る」戦法である。

⑦外貨不足のなかにあっても、特に成長する市場に橋頭堡を築くためには、バーター的手法による輸出入取引こそ、強力な手段となりうる。

#### ◆取引事例(9)

1) 1961年に、英国のデイビッド・ブラウン (David Brown) 社は 150 万英ポンド相当のトラクターをブラジル向け輸出契約に漕ぎつけた。

2) ブラジル側は産業基盤を改善するため同機械を必要としたが、支払いのハード・カレンシーが不足していたので、コーヒー豆を見返りに輸出して相殺することを英国に求めた。

3) ブラウン社はコーヒー豆を欧州大陸の市場に転売すべくマーケティングした結果、具体的購入者を発掘し、成約を得た。

4) 英国のブラウン社はトラクターの輸出を達成して相応の利益を収め、コーヒー豆は英国に輸入することなく直接に欧州大陸へ向けデリバリーされた。

#### 〔考察〕

①本件取引を成功に導いた原因の1つは、その取引以前にブラウン社はバーター手法による同種の取引を経験していたことにあったとみられる。すなわち、同社はトラクター輸出の見返りに東欧のミシンを受けとり、これを中国に転売するスイッチ貿易を経験していたからだといわれる。

②東欧諸国との貿易では、ハード・カレンシーの不足から見返り買付けが条件になる場合が多いことは周知であるが、機械工業品の輸出に応じられる基盤を保有している国もある。これらの工業品は自由先進国の市場で十分な競争力をもっていないが、中進的發展途上国の需要には応じられるものが多い。

③中国と英国は早くから国交を樹立していたので、英国企業にとっては対中貿易において優位性があった。この背景が上記のスイッチ貿易を可能ならしめた一要因であった。

④ブラウン社にとってはトラクター輸出は本業であり、この品目の市場開拓のためにはスイッチ貿易の手法を用いても積極的に販売することが至上の業務である。前記の経験は、後続する本件の対ブラジル向けトラクター輸出の達成を支援したことは間違いない。

⑤一方、欧州大陸はコーヒーの一大消費市場であり、ブラジル産コーヒーは銘柄からみても十分な販路を発掘できる。問題は価格条件であった。しかし、この種取引では、機械製品では特に価格を弾力的に設定できるし、コーヒー豆も市況商品であるために、リスクもあるが販売タイミングさえ良ければ利益も創出できる。

⑥本件取引の結果は一応満足できるものであったという。

## 4 清算勘定(Clearing Account)方式の事例

### ◆取引事例(1)

以下の事例は、清算勘定とバーター取引の結合したものであるが、清算勘定方式の特異な決済内容を含んでいるので、このカテゴリーに分類して検討する。

1)英国のハンドレイ社(H社と略称)はブラジルが航空機の購入を希望していることを察知し、5機の輸出契約を結んだ。

2)ブラジル側は外貨不足に悩んでいたもので、ハード・カレンシー(hard currency)による支払いに代えて、東ドイツに対して保有していた清算勘定の黒字分を充当したい旨を提案した。当時、ブラジルは東ドイツから購入すべき適品が見当らず、しかも両国の清算協定は失効寸前であった。

3)英国のH社は、ブラジルに対して、硬貨による現金決済が難しいならば、ブラジル産鉄鉱石を見返りに買い付ける旨を提案したが、ブラジル側はこれを拒否した。というのは、鉄鉱石は求償的取引によらなくとも、十分に単品での輸出ができるからである。

4)しかし、ブラジル側としては是非とも航空機5機の購入は必要であったので、双方交渉の結果として、2機相当分は東ドイツで決済される清算勘定経由の手形で支払い、残額は鉄鉱石を見返り輸出品に充てることで合意した。

5)東ドイツ決済の手形は英国のH社にとって利用価値がないので、H社はこの手形をオランダの商社(N社)にディスカウント(discount)のうえ売却して、交換可能通貨をオランダ側から受領した。

6)鉄鉱石は英国に引き取り、英国国営製鉄所に納入して代金を回収した。<sup>07)</sup>

#### 〔考察〕

①本件取引は Fig. 21 モデルと Fig. 4 モデルの結合取引であって、総額3/5は Fig. 21 モデルに依存し、残りの2/5は Fig. 14 モデルの部分補償(partial compensation)を導入している。

②東ドイツで決済できる手形とは、具体的に清算勘定残高を交換不能な東ドイツ通貨での支払いに応じるものであって、東ドイツ国内の物資を買い付ける場合にしか利用できない。したがって、この手形による清算は、東ドイツよりの輸入代金に充当する以外にでき得ない。この手形の売却は、当然専門のスイッチャーか、スイッチ決済に経験豊富な商業銀行に割引を依頼する以外にない。本件では、オランダにおいて当該手形は売却されている。

③オランダは伝統的に東西貿易においてスイッチャーが育った商業基盤があり、「年間5,000万ポンド(当時の対円レートは1ポンドで¥1,008)にのぼるスイッチ貿易の取引実績を持つ」<sup>08)</sup>商社も存在したし、現在も活動中である。

④東ドイツ側が清算勘定通貨建ての手形決済を認めるためには、当然ブラジル側政府筋からの支援を得て、ブラジルの航空会社が対東ドイツの交渉に当たることが考えられる。これは一種の清算権譲渡(transferrable right)の発生を意味する。

⑤本件取引の決め手となったものは、1)ブラジル側として航空機の導入は必要不可欠であったこと。次に、2)東ドイツとの清算勘定の貸越残高が利用できたこと(これには清算勘定協定が失効寸前だったということも有利に影響を与えた)、3)航空機というブラジル国家にとって重要な機器であり、国家が関与している



企業のニーズであったことなど、いくつかの要因が挙げられるが、清算勘定貸越残高の利用に着目した点は大いに参考とすべきであろう。換言すれば、清算勘定協定の締結状況と使用残高の推移・現況のチェックこそは、この種取引における商機開発のうえで重要点といえる。

〔注〕

- (1) この公的機関とはカタル水力電力省である。
- (2) ターン・キイ(turn key)契約とは、プラント工事請負契約において、完成工場の試運転も終り、完成引渡しの「証」として作動に必要な鍵(key)を引き渡すことを意味する。すなわち、受注者はkeyの引渡しをもって完成品を現実的に引き渡したことになる。そのような契約をターン・キイ契約という。
- (3) この合意が成立したのは1983年5月末日であるという〔日経新聞1983年6月14日参照〕。
- (4) 日経新聞1983年6月15日参照。
- (5) 1バーレルは159リットルであるから、250万～280万バーレルは30万トンタンカー2隻分強となる。
- (6) 注(3)と同じ。
- (7) 本件に関連する記事は、日本貿易会編『わが国における三国間貿易の一考察』昭和58年(1983)5月20日刊、pp.95-6。
- (8) このプロジェクトは、中国東北部(旧満州)の黒竜江省の東北端に位置する平原地帯であって、黒竜江とウスリー江、および松花江の3つの川に囲まれているところから三江平原と呼ばれ、ほとんどが未開墾の農業適地である。
- (9) 因みに6,000万坪といえは、東京の山手環状線内の面積に匹敵する広さである。
- (10) これらの農業用機械はトラクター、ティラー、コンバインなどである。
- (11) 典拠は注(7)と同じ。ただしpp.121-3。
- (12) 第二次世界大戦前において、日本は中国産の大豆(当時は満州大豆)を大量に購入していたので、産地の気候・風土から収穫される大豆の品質的特性は十分に理解されていたことが、見返り買付け品として選定するうえでメリットであったといえよう。

因みに、戦前期の満州大豆の主要買手は三井物産であって、明治40年代の年産は100万トンといわれ、品質の改良と輸送力の強化の結果として、1927年(昭和2年)には年産は500万トンに達していた。その輸出先は欧州向けがほとんどであ

り、1922～25年(大正11～14年)間の欧州向け輸出量は、大連積みが46万トン、ウラジオストック(浦塩)積みシベリア鉄道経由が128万トンと記録され、1932～38年(昭和7～13年)間の平均年間欧州向け出荷量は、三井物産34万トン、三菱商事24万トンとなっている。因みに満州大豆の60%は欧州向け輸出であった。この過去の体験的知識の蓄積も、本件プロジェクトに積極的参加をする要因の1つであったといえよう。

- (13) 本件に関連する記事は、注(7)と同じ。ただし pp. 98-9.
- (14) 典拠は注(7)と同じ。ただし pp. 93-5.
- (15) 日本合成繊維新聞編集部「スイッチ貿易」日本合成繊維新聞社、1971年、p. 107.
- (16) 典拠は注(15)と同じ。ただし p. 118。(取引の事実はB社により確認された。)
- (17) 典拠は注(15)と同じ。ただし p. 117。(取引の事実は確認された。)
- (18) 典拠は注(15)と同じ。ただし p. 118.

ブルガリア〔カウンターパーチェス契約書〕

*Draft of an Actual Counterpurchase  
Contract with Bulgaria*

**CONTRACT NO. ....**

Relating to Contract No. ...., concluded between the Company....., seller, and the FTO TECHNOIMPORT, buyer.

1. In connection with Contract No. .... the seller.....obligates himself in a period of.....from the effective date of the Contract, on his own or through other parties, to purchase for resale without any restrictions machinery or equipment of his choice from the export list of the indicated Bulgarian organizations ....., in the value of......
2. The Contract for purchase of machinery and equipment shall be concluded directly between the Company....., or other parties authorized by this firm....., and.....  
The purchase obligation for machinery and equipment is to be fulfilled as follows:

Year	Value
1976	.....
1977	.....
Total .....	

Any change in the amounts is permissible only by mutual agreement, and only if the above total value remains under all circumstances unchanged. If such a mutual agreement is reached, the bank guarantee and

penalties noted in this contract will be changed accordingly for the corresponding year.

3. The prices and all other conditions for the purchase of Bulgarian machinery and equipment are determined on the basis of international prices and conditions.
4. Contracts concluded by the Company ....., or other empowered firms, with the Bulgarian exporting organizations mentioned above, shall contain a clause which indicates that they are to be concluded on the basis of Contract No.....between the FTO TECHNOIMPORT, as seller, and ....., as buyer, dated......
5. It will be considered that the Company.....has fulfilled its obligations under this contract for the purchase of machinery and equipment, if by the end of each year all monies due for that year are received by the Bulgarian Foreign Trade Bank. The Company ..... will regularly and promptly notify the FTO TECHNOIMPORT, through the Bulgarian Foreign Trade Bank, Sofia, about the fulfillment of these obligations, that is. regarding contracts concluded with Bulgarian exporting organizations and regard-

ing payments made pursuant to these contracts.

6. If the Company.....does not meet its obligations for the purchase of Bulgarian machinery and equipment, and does not make the payments called for in paragraph 5 of this contract, the Company.....will pay penalties to TECHNOIMPORT, at the rate of.....percent of the unpaid value, payable by the end of the respective year. The penalties, if these should occur, are to be paid to the FTO "TECHNOIMPORT" within one month following the year in which the contractual obligations were not fulfilled. At the end of each year, TECHNOIMPORT will present the Company.....with a bill covering the value of the penalties.
7. One month after the effective date of this contract, and not later than the date of payment by TECHNOIMPORT to the Company.....of the amount specified in paragraph.....of Contract No.....dated....., TECHNOIMPORT will transmit a bank guarantee, issued by a first class.....bank, correspondent of the Bulgarian Foreign Trade Bank, in accordance with the text of Appendix No. 1 of the present contract. The amount of these bank guarantees will be.....and will be in effect until .....or one month after the fulfillment deadline of the counterpur-

chase obligations.

8. If the mentioned Bulgarian exporting organizations cannot deliver to the Company....., or to the other firms .....authorized by that company, the machinery and equipment according to the terms of the present contract as prescribed in paragraph 2, the parties will agree on the possibility of postponing, depending on market conditions, the purchase of this machinery and equipment for the next year or years, up to the last year foreseen for this transaction. In that year or in those years when the Company.....did not meet its purchasing obligations for reasons described in this contract, the Company.....will be relieved of the obligation to pay penalties for the corresponding year or years. The Bulgarian exporting organizations shall confirm in writing to TECHNOIMPORT that they have not fulfilled their contractual obligations, or the Company.....shall give TECHNOIMPORT a statement of a court of arbitration confirming the Bulgarian exporting organizations' lack of performance related to these paragraphs.
9. In case of dispute, the stipulation of the court of arbitration or Contract No. .... dated ..... between the Company.....as seller, and TECHNOIMPORT as buyer, applies. In-

sofar as a higher enforcement clause is introduced into this same Contract, then it shall come into effect.

- 10. The present Contract goes into force automatically from the effective date of Contract No. ...., mentioned in paragraph 9 above.
- 11. The present Contract was concluded in Sofia, in .....copies for each party. Sofia, on the .....

The seller                      TECHNOIMPORT  
 (Signature)                      (Signature)  
                                          Appendix No. 1 to  
                                          Contract No. ....

**Bank Guarantee**

In agreement with the instructions of the Company.....we give the following guarantee to TECHNOIMPORT, Sofia:

We, the.....Bank, have been advised that the Company....., seller, and the FTO TECHNOIMPORT, buyer, have concluded Contract No..... for the delivery of.....

With Contract No. ...., the Company .....obligates itself, one month after the effective date of the contract, to give TECHNOIMPORT a bank guarantee in the amount of ....., as guarantee to TECHNOIMPORT, in the event that the Company.....or the firms.....empowered by it, do not buy or pay for the goods which are to be purchased from the Bulgarian exporting organizations, in the following values by year, as specified in Contract No. ....being determined.

Year	Value
1976	.....
1977	.....
Total Value: .....	

In fulfillment of the above obligations of the Company....., we, the.....Bank, irrevocably, unconditionally without reservations and independently of the intervention or demands of .....or third parties, take upon ourselves, at your first request, to pay the sums demanded by you to your account with the Bulgarian Foreign Trade Bank, up to the sum of ....., allocated by year as follows:

Year	Value
1976	.....
1977	.....
Total Value: .....	

For the payment of the sums in the present bank guarantee, you shall send us an invoice, describing the amount of the obligation which was not met by the Company....., and the manner in which the penalties payable by the Company .....are calculated.

The present bank guarantee goes into force on.....and is reduced proportionally with fulfillment of the obligations mentioned above, or is lessened by payment of penalties on your behalf, and is terminated on....., when it is to be returned to us, if by that time you have made no request for payment of penalties. /Date/.

Bank .....

ブルガリア〔代理店締結契約書〕  
SAMPLE AGENCY CONTRACT

This Agreement is made as of the ..... 1974,  
between PIRIN, Bureau for Representations and Commercial  
Agencies of the Association "INTERPRED", having its principal  
office at 2, Stamboliiski Bd., Sofia-Bulgaria (hereinafter  
called PIRIN) and .....  
.....  
(hereinafter called .....

**SUBJECT OF THE AGREEMENT**

1.0. Whereas ..... appoints PIRIN as their exclusive agent on the territory of People's Republic of Bulgaria for sale of .....

**OBLIGATIONS OF PIRIN**

2.0. PIRIN undertakes:

2.1. To popularize the production/goods, machines/ of ..... among the interested Bulgarian foreign trade enterprises.

2.2. To assist ..... in organising meetings and negotiations for conclusion of agreements with Bulgarian foreign trade enterprises.

2.3. To conclude transactions on behalf and account of ..... in case of special authorization given by ..... to PIRIN for each separate case. Such procedures are executed under the most strict observation of the instructions and conditions given by ..... The transaction will be considered finally concluded and valid only after a written confirmation by .....

2.4. To keep informed ..... about the market demand of the items mentioned in 1.0. of the present agreement and to supply the necessary specifications for the preparation of offers. To assist ..... in the assembling and start up of sold machines and equipment if such assistance is required by ..... for each separate case.

2.5. To keep in confidence all documents and information related to the transactions of ..... which have come to the knowledge of PIRIN during the period this Agreement is in force.

2.6. Not to represent in Bulgaria any competitors producing the same items as mentioned in 1.0. for the duration of this Agreement.

2.7. To assist the representatives of ..... visiting Bulgaria for finding hotel accommodation and making travel arrangements when required by .....

Bureau PIRIN is not liable for the execution of obligations not specified in this Agreement except in cases when there is an additional written consent between both parties for each separate case.

**OBLIGATIONS OF .....**

3.0. .... undertakes:

3.1. Not to appoint any other agent besides PIRIN in Bulgaria for the period of this Agreement.

3.2. In cases when..... accomplishing direct purchase or sale with some Bulgarian foreign trade enterprises, to supply PIRIN with copies of the whole correspondence connected.

3.3. To supply PIRIN free of charge with advertising materials (prospectuses, samples, price lists and others).

3.4. To reimburse to PIRIN all additional expenses made by PIRIN in connection with the execution of the obligations by the contract as expenses for organizing exhibitions and symposia participation at Plovdiv Fair translations of advertising materials and others. The expenses are to be covered by the Company when made by Company's request.

3.5. To reimburse to PIRIN the expenses for business trips abroad of the officials of PIRIN appointed for ..... Company, when this trip is at the request of the Company.

The amount of the expenses will be communicated for each separate case.

**COMMISSIONS**

4.0. .... will pay to PIRIN..... % commission on the price of all transactions concluded on Bulgarian territory from the date of the signing of this Agreement.

4.1. These commissions will be payable in all cases by ..... to PIRIN even if a particular transaction has been treated directly by ..... without the participation of PIRIN on the Bulgarian territory.

4.2. A commission is also payable when a concluded transaction is not executed due to the fault of .....

4.3. The commission will be calculated on the net price of the invoices, issued by .....

**CONDITIONS FOR THE PAYMENT OF THE COMMISSION**

5.0. The payment will be done 15 days after ..... has received the payments from the Bulgarian customer. The payment of the commission will be done by ..... by a direct remittance in the currency determined in the respective agreement between the company buyer and the company seller, in favor of PIRIN on its Bank Account No. 421 278-3 with the

Bulgarian Foreign Trade Bank—Sofia.

#### **COMMISSIONS PAYABLE AFTER THE TERMINATION OF THE AGREEMENT**

6.0. In case of termination of this Agreement no matter what the motives are PIRIN will have the right on the commissions on all transactions concluded before the termination of this Agreement but executed afterwards as well as on the transactions which have been treated up to the moment of the termination of the Agreement but concluded three months after this date.

#### **DURATION OF THE AGREEMENT**

8.0. The present Agreement is concluded for the period of ..... till and will be automatically continued to the end of the next calendar year if none of the parties of this Agreement gives an official written two months' advance notification for termination of this Agreement.

#### **TERMINATION OF THE AGREEMENT**

9.0. When the Agreement is terminated PIRIN is obliged to recover to ..... all materials entrusted to it as prospectuses, samples, price lists and others which in that moment are in its possession, franco customhouse—Sofia.

#### **RIGHT OF RETAINING**

10.0. PIRIN has right to retain those material value which are of interest to it and which have been entrusted to PIRIN by ..... during the period of this Agreement in case that ..... does not pay its obligations to PIRIN up to the moment of the termination of this Agreement.

#### **PRELIMINARY TERMINATION**

11.0. In case that one of the parties disregards openly some of the clauses of this Agreement the other party has the right to terminate this Agreement immediately. This denouncement may be done with a written warning by registered post according to the conditions in 8.0. of the present Agreement. Preliminary termination may be done only if it is motivated by admissible reasons.

#### **ADDITIONAL AGREEMENTS**

12.0. Oral agreements do not exist and such are not in force. For being valid, the alterations and additions to the present Agreement should be done in written form and should be approved and signed by both parties.



**ARBITRATION**

13.0. In case of contradiction and arguments between both parties on application of the present Agreement they will do their best to solve them in a friendly way.

13.1. If such agreement cannot be reached, the dispute shall be finally settled under the rules of conciliation at the Court of Arbitration by the International Chamber of Commerce in Paris. The residence of Arbitration will be in Paris. The decision of the Court of Arbitration will be final and binding for both parties.

The present Agreement has been made in two identical copies one for each side.

**FOR PIRIN:**

**FOR:**

**Date .....**

**Date .....**

ルーマニア〔F.T.O.の購買契約書〕  
GENERAL PURCHASING CONDITIONS OF AN FTO

**1. Notifications**

- a) The Seller shall notify to the Buyer:

*In the case of FOB deliveries, the average date when the goods will be available in the loading port and the approximate quantity to be delivered at the respective date.*

*After delivery of each lot (by land, sea, or air):*

- + the date of dispatch;*
- + the name of the ship / nr. of the wagon;*
- + the denomination of the goods;*
- + the quantity: grossweight, tareweight and netweight;*
- + the number of the packings;*
- + the port / station of destination*

- b) The Buyer is obliged to indicate to the Seller in good time address of destination of the goods.

*In the case of FOB deliveries, the Buyer will advise the Seller in good time the name of the chartered ship and the approximate date of arrival of the ship in the loading port.*

*Should the vessel fail to arrive within the scheduled time, the Seller will draw up jointly with the local port authorities a record attesting that the goods are in the port and are ready for shipment.*

*This record will replace the Bill of Lading for collection of the L/C, the goods continuing to be warehoused to the Buyer's account.*

**2. Date of delivery**

*The date of stamp affixed on the transport document shall be considered date of delivery.*

**3. Place and terms of delivery**

*Always to be understood as per Incoterms 1953 supplemented—in case Incoterms 1953 do not contain certain clauses—by Incoterms 1936.*

**4. Payment**

*In case of payment by L/C, when, owing to well grounded reasons, the Seller is not able to deliver the goods within the validity of the L/C, the Buyer will extend the validity of the respective L/C. The expenses occasioned by the opening or extension of the L/C go to the Buyer's account.*

#### **5. Force Majeure**

Any hindrance due to means of transport, export prohibition, changes in the customs or export regulations, political reasons, war, blockade, flood, fire, earthquake, shipwreck, interruption of output, part or general stoppage of work due to no matter what reasons, as well as any other extraordinary circumstance liable to prevent the execution of this contract, and being beyond the Seller's possibility of intervention, will give the Seller the right to suspend the execution of the contract throughout the duration of the Force Majeure circumstance.

The Seller is obliged to notify in writing to the Buyer as soon as the Force Majeure circumstance has occurred. Should the Force Majeure circumstance last more than 3 months, the Seller has the right to cancel either part or the whole of the contract, without any damages to the Buyer.

#### **6. Claims**

Any claim concerning quantity and/or quality will have to be lodged within 45 days, calculated as from the date of dispatch.

Claims must be made in writing and must contain: the claimed quantity; the reasons of the claim, and the Buyer's pretensions. The claim will be substantiated by the survey of an international survey company considered as such by the Trade Representation of the Socialist Republic of Romania, or accepted by the Seller.

The sampling will be effected according to the specific properties of the goods, and to the indications of the Seller.

#### **7. Disputes**

Whatever dispute deriving from the present contract—and that could not be settled in a friendly way—will be submitted to the Arbitration instances with the Chamber of Commerce of the Socialist Republic of Romania, whose awards will be final and executory.

#### **8. Other conditions**

- a) The duties, taxes and expenses incurred up to the place of delivery will be borne by the Seller, while after delivery they will be borne by the Buyer. Are exempt such charges as were otherwise stipulated under this contract.
- b) All correspondence prior to the date of this contract is considered void from the date of signature of this contract.
- c) Any amendment to present contract to be made only in writing and with the approval of both parties.

- d) Every change of residence will be notified in writing to the other part and will be opposable only from the date when such notification was received.

The Buyer declares agreeable to the above clauses which form an integrate part of the contract.

The Buyer has not the right—until the solving of the claim—to refuse the goods or to return them.

ユーゴスラビア〔代理店締結契約書〕

**SAMPLE AGENCY CONTRACT**

**Concluded between** .....  
**hereafter called PRINCIPAL**  
**and**  
.....  
**hereafter called AGENCY.**

**1. SUBJECT OF THE CONTRACT**

The PRINCIPAL assigns to the AGENCY the exclusive and general right of representation on the national territory of Yugoslavia for the following goods of its own production:

.....  
.....

**2. DUTIES AND RIGHTS OF THE AGENCY**

The AGENCY undertakes:

- a. to advocate the PRINCIPAL's interests with the usual commercial care;
- b. to promote the PRINCIPAL's business relations and to conduct its current business with Yugoslav customers;
- c. to inform the PRINCIPAL of the fulfillment of business transactions and of sales possibilities in Yugoslavia;
- d. to keep secret business and company details disclosed by the PRINCIPAL or learned from other sources in the course of its cooperation with the PRINCIPAL;
- e. to conceal business facts and details from third parties unless the PRINCIPAL has approved their disclosure;
- f. to offer the PRINCIPAL's goods at the current catalog prices;
- g. to inform the PRINCIPAL of all public and important events in the agency area as well as of all published amendments of the foreign trade regulations and similar developments;
- h. to report to the PRINCIPAL all infringements on the PRINCIPAL's rights, patents, trademarks, all cases of unfair competition, etc., as soon as they become known to the AGENCY;
- i. to accept all orders for the goods that are the subject of the representation, and to immediately forward them to the PRINCIPAL;
- j. to abstain from any other direct or indirect representation or sales of competitive goods of another company unless the PRINCIPAL's consent has been secured; and

- k. in case of termination of the agency contract, to return to the PRINCIPAL all objects and publications not transferred by the PRINCIPAL into the AGENCY's property.

### 3. DUTIES AND RIGHTS OF THE PRINCIPAL

The PRINCIPAL undertakes:

- a. to supply the AGENCY, free of charge and on time, with all the necessary catalogs, prospectuses, price lists and other documentation;
- b. not to appoint any other representative for the sale on the national territory of Yugoslavia of the goods that are the subject of this agency contract;
- c. to sell primarily through the AGENCY the goods that are the subject of the agency contract;
- d. to inform the AGENCY in good time of sales conditions, prices and delivery terms, and of the technical nature of the goods, the period of validity and possible modifications of these conditions;
- e. to assist and support the AGENCY in the fulfillment of its duties under this agency contract;
- f. to furnish promptly to the AGENCY copies of invoices and business contracts concluded directly with other Yugoslav importers so that the AGENCY knows of all transactions effected on the territory of representation, and to credit the AGENCY with its commission for all direct transactions in Yugoslavia;
- g. to notify the AGENCY promptly of possible hindrances or delays in the execution of orders obtained from third parties in Yugoslavia; and
- h. to acquaint the AGENCY of the foreign trade regulations of the PRINCIPAL's home country.

### 4. COMMISSION

- a. The AGENCY is entitled to a commission of . . . . % for all business that either it or the PRINCIPAL concludes with a Yugoslav legal entity.
- b. The commission will be calculated from the net amount of the invoice.
- c. The commission becomes payable after the fulfillment of a business transaction, i.e. when the PRINCIPAL receives the respective invoice amount. The accrued commissions are to be paid every month.
- d. Payment of the commission must be made at the latest within 30 days after maturity of the invoice.
- e. The AGENCY is also entitled to a commission for orders that may be placed with the PRINCIPAL after termination of the agency agreement if those orders have been entered,

mediated or negotiated by the AGENCY during the period of the agency agreement. However, a commission will be paid only if the orders were placed within three months after termination of the agency agreement.

**5. RIGHT OF REFUND OF SPECIAL COSTS**

The AGENCY has the right to a refund of costs that are not included in the commission and that have been caused by the PRINCIPAL's special orders, such as:

- a. Costs of participation in fairs.
- b. Costs for advertisements in special periodicals and programs of congresses or exhibitions.

**6. DURATION AND TERMINATION OF CONTRACT**

This contract is concluded for a period of one year from the date of signing. If the contract is not canceled within three months, it will automatically extend for another year. Cancellation must be made in writing. Only written modifications of the contract are valid.

**7. SERVICE**

All expenses for customer service and the exchange of spare parts within the guarantee period will be charged to the PRINCIPAL. The payment of commission as mentioned in Section 4 of this contract remains unaffected since it is exclusively bound to commercial representation on the Yugoslav market.

**8. ARBITRATION COURT**

In case of disputes arising from this contract, both parties will be subject to the exclusive jurisdiction of the International Chamber of Commerce in .....

**9.**

This contract will be issued in six identical copies, three of which will be handed each to the AGENCY and the PRINCIPAL.

.....  
(Place and date)

.....  
For the AGENCY

.....  
For the PRINCIPAL

ユーゴスラビア〔委託販売契約書〕

**SAMPLE CONSIGNMENT STOCK CONTRACT**

**Concluded between** .....  
**hereafter called PRINCIPAL**  
**and**  
.....  
**hereafter called AGENCY.**

**1. VOLUME OF THE CONSIGNMENT STOCK**

The AGENCY will maintain a consignment stock of the PRINCIPAL's goods in the PRINCIPAL's name. This consignment stock will include the following goods:

.....  
.....

The value of the consignment stock will be up to .....

**2. PROPERTY, ADMINISTRATION, INSURANCE**

All the goods of the consignment stock remain the PRINCIPAL's property until distribution or sale. The consignment stock will be protected against any possible damage and will be administered by the AGENCY with usual commercial care. The AGENCY will provide appropriate storage room which must correspond to the technical requirements of the goods to be stored and to the directives for the establishment and maintenance of consignment stocks.

All the goods stored in the consignment stock will be insured with the (insurance company) against theft, fire, earthquake, flood, etc. in the above-mentioned value. The insurance premium will be denominated in convertible currency and is fully payable by the PRINCIPAL.

**3. DELIVERY AND SALE OF GOODS**

The PRINCIPAL will deliver the goods for the consignment stock to the AGENCY's specifications. The dispatch of goods on the PRINCIPAL's initiative requires the AGENCY's prior approval.

The PRINCIPAL is obliged to provide the AGENCY with the pro forma invoice and the stipulated number of copies for every dispatch of goods to the consignment stock.

The PRINCIPAL will deliver the goods free consignment stock in ..... The sale of the goods ex consignment stock will be effected by the AGENCY at prices fixed by the PRINCIPAL and valid on the day of sale. The PRINCIPAL is obliged to inform the AGENCY by registered mail of price changes and of the date the changes come into force.

The AGENCY undertakes to provide the PRINCIPAL with the monthly report of sales ex consignment stock by the 15th of the following month at the latest.



The PRINCIPAL undertakes to send the final invoice to the AGENCY in the number of copies required. The transfer of the proceeds ex consignment stock must be made within 30 days after receipt of invoice.

#### 4. RETURN OF GOODS

Should any goods of the consignment stock remain unsold or become unsalable, the AGENCY is entitled to return them to the PRINCIPAL on the conditions as invoiced at their dispatch to the AGENCY.

The costs of return will be borne by the PRINCIPAL. If a buyer of consignment goods notices any quality deficiency of the goods bought and if the claim is justified, the PRINCIPAL will take back the faulty goods at his own expense and exchange them without charge for satisfactory goods of the same type. Whether such a complaint is justified will be decided by the AGENCY's service department.

#### 5. SPARE PARTS

The PRINCIPAL will deliver spare parts free consignment stock in . . . . . The PRINCIPAL will also replace spare parts free of charge during the guarantee period.

#### 6. PRICES AND PROVISIONS

For sales of goods ex consignment stock the AGENCY will be bound to the sales prices indicated in the consignment invoices or to prices advised in any other way. The method of announcing prices is described in Section 3 of this contract.

For goods sold ex consignment stock the PRINCIPAL grants the AGENCY a commission of . . . . % of the invoice net amount. The PRINCIPAL authorizes the AGENCY to retain the commission from the sales proceeds of consignment goods.

#### 7. REPORTS AND CONTROL

The AGENCY must submit, on the PRINCIPAL's request, regular reports on the stock of available consignment goods and must keep records as required by Yugoslav regulations. The PRINCIPAL reserves the right to control the consignment stock at any time with respect to appropriate storage or turnover.

#### 8. DURATION OF CONTRACT AND APPLIED LAWS

This contract comes into force for one year from the day of signing by both parties. If no notice is given within three months, the contract will be extended for another year. A cancellation must be made in writing.

**In case of disputes arising from this contract both parties will be subject to the exclusive jurisdiction of the International Chamber of Commerce in .....**

**This contract will be issued in six identical copies, three of which will be handed each to the AGENCY and the PRINCIPAL.**

.....  
(Place and date)

.....  
For the AGENCY

.....  
For the PRINCIPAL