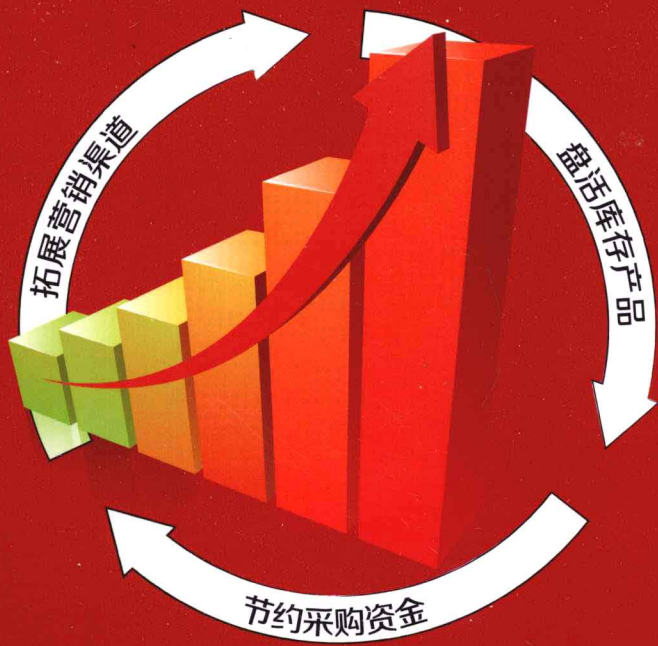


Corporate barter

企业易货

让企业了解易货，让易货为企业创造财富！

崔国诚 著

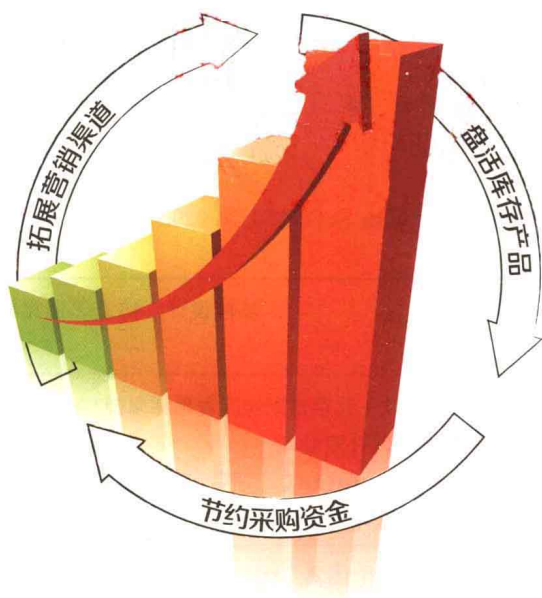


化学工业出版社

Corporate barter

企业易货

让企业了解易货，让易货为企业创造财富！



化学工业出版社

作者根据自己从事企业易货近二十年的实践经验编写了《企业易货》一书，这是国内第一部企业易货专著。书中介绍了企业易货的起源、发展、方法等，列举了很多企业易货的案例，并配置了很多原创的图片，图文并茂，内容简单易懂。本书可以帮助企业扩大产品销售，盘活库存产品，节约采购资金，并最终带来巨大的经济效益。本书适合企业经营人员、管理人员及销售人员等学习参考。

图书在版编目 (CIP) 数据

企业易货 / 崔国诚著. —北京: 化学工业出版社,
2013. 3

ISBN 978-7-122-16461-2

I. ①企… II. ①崔… III. ①企业管理 - 易货贸
易 - 研究 - 中国 IV. ①F724

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 020208 号

责任编辑: 李军亮
责任校对: 蒋宇

装帧设计: IS溢思视觉设计工作室

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装: 北京画中画印刷有限公司
850mm×1168mm 1/32 印张2 $\frac{1}{4}$ 字数30千字
2013年6月北京第1版第1次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686)

售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 36.00元

版权所有 违者必究



目前，国内外的企业普遍存在销售竞争激烈、产能过剩、资金短缺且周转频率低、产品销售环节多、采购操作难以控制、因产量低在采购原材料时难以降低价格等现象，致使企业销售和采购成本越来越高，利润越来越少，压力越来越大。

困扰企业发展的原因很多，其中，将货币神话般使用，走向极端，是一个不容忽视的重要原因。所有的商业行为依赖货币支付，将货币推向了极致，违背了社会发展的客观规律，尤其是中国的企业，一提到缺资金的状况，很多企业可谓苦不堪言。那么，有没有靠自身的优势缓解上述问题的方法呢？答案是肯定的，其中企业易货（商品交换）便是一个非常好的方法。

据不完全统计，中国大中小企业共有4000多万家，如果有25%的企业参与易货，每年每家企业易货10万元，将节省流动资金1万亿元。而现在有很多大型企业都已采用易货方式交易，大型企业每年易货超过1亿元的很多。因此，易货是一种潜力巨大的交易模式，运行起来后，理想情况下每年中国企业易货额达到3万亿是没有问题的，易货对中国企业，特别是中小企业缓解资金压力、消灭库存、盘活资产将会产生很大作用。

笔者自1995年开始研究并实践企业易货，时间长达18年，并创办了“国际易货网”。为此我和我的团队付出了艰辛的努力。

通过十几年实践，我们积累了大量的实践经验和易货知

识。为了让更多的企业管理人员、经营人员了解和掌握易货知识，更为了让更多企业通过易货得到收益，促进发展，我编写了《企业易货》这本书。本书特点：

1. 观点明确

提出个人观点，不拐弯抹角，一针见血。如找出易货难的原因之一，即为了取得采购收取回扣，抵制易货，使用资金采购，浪费公司钱财等。

2. 内容实用

对每个问题都进行了认真分析，明确解答。操作可行性强。读者从中可知，易货在帮助企业发展的同时，也推动了整个中国经济的发展。

本书是我和我的团队共同努力的结晶。我很庆幸，我有一个好的团队，在企业易货实践中，他们与我共同关注企业难题，无怨无悔地付出，时时刻刻激励着我，让我天天活在感动之中。

本书创作团队成员：韩丽娜、李琳琳、孙蒙蒙、姚秀秀、易翠容。图画创作：刘小龙。文字校对：崔盼盼、崔贝贝。后勤服务：刘永明、崔凤连。

在此，谨对我的团队各位成员说声“谢谢”，感谢他们的付出。

我们希望通过这本书与大家共同学习，共谋发展。相信这本书一定能够对大家有所帮助！欢迎各位朋友提出宝贵意见！我的邮箱：76125477@qq.com。

崔国诚



第1章 什么是易货



- 1.1 原始易货 /002
- 1.2 现代易货 /002
 - 1.2.1 什么是现代易货? /002
 - 1.2.2 现代易货交易方式 /003
 - 1.2.3 易货交易性质 /004
 - 1.2.4 易货结算方式 /005
- 1.3 企业易货 /007
 - 1.3.1 企业易货的定义 /007
 - 1.3.2 企业的现状 /007
 - 1.3.3 企业易货的好处 /012
 - 1.3.4 企业易货的不足 /032
 - 1.3.5 企业易货的发展前景 033



第2章 怎样做企业易货

- 2.1 企业易货流程 /036
 - 2.1.1 初次沟通 /036
 - 2.1.2 谈判磋商 /037
 - 2.1.3 签订合同 /037
 - 2.1.4 履行合同 /038
- 2.2 如何提高成交率 /038
 - 2.2.1 保存一个好的商业心态 /038
 - 2.2.2 明确需求, 不断更新易货信息 /039
 - 2.2.3 产品的要求不要太苛刻 /040
 - 2.2.4 谈判中要灵活, 应真诚对待合作企业 /041
 - 2.2.5 在谈判中要换位思考 /042

- 2.3 易货产品转化 /042
- 2.4 易货常见误区 /044
 - 2.4.1 没有易货需求 /044
 - 2.4.2 认为易货麻烦 /044
 - 2.4.3 库存产品就是劣质产品 /046
 - 2.4.4 易货对方会抬高价格 /046
 - 2.4.5 易货产品容易造成市场冲击 /047
 - 2.4.6 易货产品都是积压库存产品 /048
 - 2.4.7 易货可以避税 /049
 - 2.4.8 易货是古老落后的交易方式 /050

Part 第3章 电子商务易货平台

- 3.1 网上平台的产生 /052
- 3.2 企业易货平台 /052
- 3.3 企业易货网上操作 /052

Part 第4章 企业易货案例

- 4.1 食品饮料换家电 /058
- 4.2 服装换白酒 /059
- 4.3 汽车换服装 /059
- 4.4 玩具换原材料 /061
- 4.5 广告换饮料 /062
- 4.6 旅游换酒店 /063
- 4.7 太阳能换房子 /064
- 4.8 服装换广告 /065



Part 1 第1章

什么是易贷

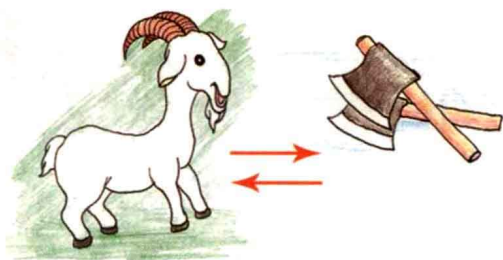




1.1 原始易货

易是交换，货是商品，易货就是商品交换。在货币产生以前，人们通过物品的交换，得到自己所需的物品。例如：牧民用一头羊与铁匠交换两把斧子。

由于社会生产力的发展，产品在满足生产者自身需要后会有一些剩余，为了方便产品交易，开始出现了货币。以货币为媒介进行商品交换，逐步替代产品之间的交换，于是原始易货日渐式微。



一头羊换两把斧头

1.2 现代易货

1.2.1 什么是现代易货？

现代易货是指企业与企业之间通过互联网高效率的

易货形式，是原始的个人面对面的低效率易货创新地提升为企业对企业通过互联网高效率的易货。现代易货过程中，企业只需通过电子商务网，寻找、发布易出易入的产品信息，洽谈、签约即可。



1.2.2 现代易货交易方式

现代易货大多采取点对点的易货交易方式。

顾名思义，点对点易货就是企业之间所进行的产品或服务的相互置换，企业之间直接签订易货合同，并不以货币或其他交易额度作为其结算依据的商品交易方式。



1.2.3 易货交易性质

(1) 消极易货

企业将库存产品或资源过剩的服务，采用易货的方式销售出去，换回企业需要的产品或服务。这个企业多余的产品，也许正是别的企业急需的。



(2) 积极易货

企业用现有产品或服务，换回企业原计划要用现金所购买的商品。这样既增加企业的销量，又能充分利用产能，扩大贸易机会，拓展营销渠道，获得额外利润。



1.2.4 易货结算方式

(1) 全额易货

金额易货是指参与易货企业双方，将同等价值的商品，直接进行易货交易的方式。



什么是全额易货？



指参与易货企业双方，将同等价值的商品，直接进行易货交易的方式。



(2) 比例易货

比例易货是指参与易货企业中，其中易出货品价值较低的一方用部分现金进行补差的易货交易方式。

什么是比例易货？



用一部分钱、一部分产品与合作企业产品进行置换。



1.3 企业易货

1.3.1 企业易货的定义

企业易货是指企业之间等值产品的互换，不涉及货币或补贴少量货币的交易，使采购需求与产品销售同步实现。

国与国之间往往也采用这种易货形式完成贸易。



1.3.2 企业的现状

(1) 第一大现状：缺少资金

资金，人们通常称为一个企业的血脉，由此可见资金的重要性。没有资金，企业将无法生存下去，更谈不



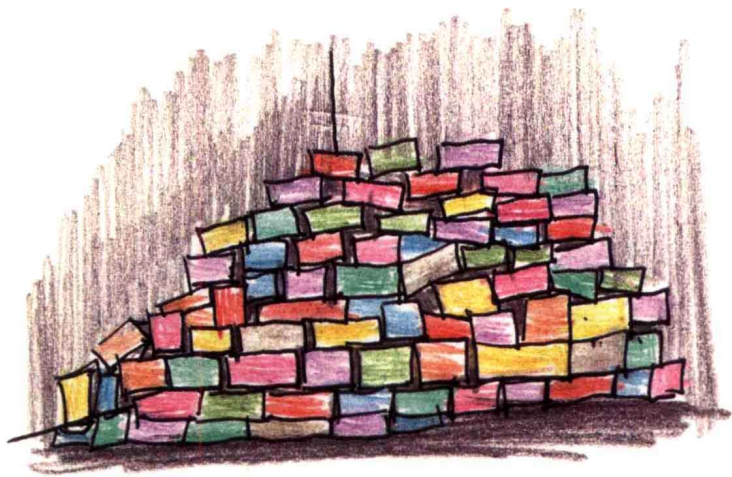
上发展与成功。遗憾的是，大多数传统产业的资金压力令人担忧，而这种压力将不会在短期内得到解决，金融危机的冲击，对企业来说更是雪上加霜。此为第一大现状——缺少资金，是每个企业生存当中致命的一环。



(2) 第二大现状：库存积压

当今大多数行业都存在产品过剩。虽然企业应以市场为导向，以销定产，但市场变化万千，许多企业滞留了大量库存。特别是有保质期的商品，库存风险更大。很多企业辛辛苦苦生产、经营，最后却只赚取了一点点利润，其余的收益则被生产、库存或是从商场返回的逾

期产品所抵消。更致命的是，很多产品因临期报废，商品价值转瞬即逝！回顾付出，道不完的艰辛，很多企业家和员工们欲哭无泪，除了无奈还是无奈……而这种情况并非个案，目前全国库存积压商品达数万亿元，真可谓触目惊心！而解决库存的办法除了降价、报废、销账，又没找到更好的灵丹妙药，因此出现了第二大现状——库存积压！



(3) 第三大现状：销售难

现在是买方市场，产品过剩自然就产生了竞争的压力，带来了销售量直线下降，销售成本却大幅攀升。在



销售上，各企业可谓煞费苦心，各种媒体宣传和推销活动投资巨大，但还是很难扭转销量局面，反倒是追加了大量不必要的销售成本。几乎没有哪家企业不存在销售难的问题，不仅是中国，国外也一样。广告、酒店、家电、汽车等绝大多数企业都存在销售难。商品匮乏的时代已不复存在！这个魔咒将会在相当长的一段时期内严重制约企业的发展，并成为大多数企业的心头之患，这就是第三大现状——销售难。



(4) 第四大现状：产能过剩

对于大多数企业来说，伴随着强大的经济增长，剩余产能和服务是一个常见的现象。例如设备不能满负荷