

认 真 实 行 出 口 代 理 制

孔 子 熊

实行进出口代理制，是外贸经济体制的一项重大改革。为了使它能顺利贯彻，有利于发展外贸，繁荣经济，提高效益，促进四化建设，有必要对代理制如何正确认识，以及采取什么方法、步骤，更好地实行代理制等具体问题，进行认真的深入研讨。本文试就实行出口代理制的问题，略抒浅见。

一、正确认识代理制的主要优点

外贸实行代理制，就出口来说，就是由生产部门提供出口产品，委托外贸企业对外推销，盈亏由生产部门自负，外贸仅收取一定的手续费。这样就把三十多年来，由外贸对产品进行收购(包括调拨)和销售的基本形式作了根本性的改革。过去工厂对以销定产、提高产品质量、增加花色品种、产品升级换代、开创出口名牌产品，以及密切注意国际市场信息等方面均无切肤之痛。特别对那些国内供不应求的产品，如何进一步提高产品质量，更没有迫切要求。因此，长期以来出现的“工业报喜、外贸报忧、库存积压、亏损增加”的问题，始终难以彻底解决。改为代理制后，由于工厂自负盈亏，就能促使工厂主动关心国际市场信息，追赶国外先进产品，适应国外用户需要，有利于调动工厂各方面的积极性。根据有关规定，除少数大宗的、国际市场竞争激烈的出口产品由各专业总公司经营外，其它产品均由生产企业自由选定进出口公司进行代理。这又必将促使外贸改变“官商作风”，加强国际市场信息调研，努力开创销售渠道，提高服务质量和业务水平。

怎样正确看待外贸代理制问题，这与看待任何新生事物一样，也需要有一个认识过程。外贸由自营转变为代理，不能简单地把它理解为仅仅是亏损的转移，换汤不换药，没有多大的积极意义。外贸属第三产业，应该更好地为生产部门推销产品和及时进口价廉物美的原料和设备，这是义不容辞的，但要由外贸来承担亏损，那是不妥当的。我们以为谁生产出口产品，其盈亏就该属谁，使用进口物资亦应如此，这是理所当然的。

有人顾虑实行代理制后，外贸将成为“皮包公司”，权力削弱了，不但将无所作为，也不大光彩。我们认为这些看法是不正确的，应该从全局出发，怎样有利于促进生产，发展经济，提高经济效益，就该这样做。外贸改为代理制后，相对来说，是减少了一部分工作，但绝不是任务减轻了，而是应该更加努力，使不少薄弱环节，尽快加以充实。例如，加强国际市场调研，及时进行信息反馈，开发销售渠道，增加出国小组，研究贸易策略，增设国外机构等，因此，外贸仍是大有可为，而决不是英雄无用武之地。

以往的经验告诉我们，任何正确的改革，如果认识不一致，行动不统一，就会事倍功半，效果较差；反之亦然。所以要很好地实行代理制，工贸双方都必须首先对代理制要有一个统一正确的认识。

二、采取奖励措施，调动工贸两个积极性

要使出口代理制能顺利贯彻，重要的关键之一是怎样保证生产出口产品的工厂获得盈

利。不解决这个问题，就不能调动工厂更多更好地提供出口产品的积极性。目前，国内价格和国际价格的体系不同，差异很大，以致产品内销的吸引力大大超过出口。只有采取奖励措施，才能缓解两种价格的矛盾。特别是某些轻工产品，如自行车、电风扇、缝衣机、手表等，原来就有畅通的内销渠道，利润较高，国内供不应求，外销所占比重很小。以前外贸对此收购自营出口时，由于上述两种价格体系的原因，由外贸承担出口亏损。改为代理后，出口这些商品，工厂将会由盈变亏，因此他们在经营上必然要有所选择，势将如数转为内销，这就会影响出口任务的完成。为此，必须研究奖励出口的措施，还得根据国家对外汇的需求，下达指令性出口计划，以保证出口计划的完成；对那些国内市场销量有限而主要用以供应出口的产品，即使有所亏损，但只要从宏观上分析对国家有利，也要给予奖励，并保持其合理利润。总之，要使工厂出口产品的利润优于内销，这样他们就会千方百计地增产适销的出口优质产品。这应是行之有效的经济手段，必须予以足够的重视和运用。此外，还应规定工厂可留成外汇，解决工厂的更新设备、引进技术、对外进行广告宣传、出国考察等的外汇来源，以利充分调动生产出口产品的积极性。

外贸在自营进出口业务时，当然会注意既要扩大出口，又要争取做高价格，使企业增盈扭亏，提高经济效益。改为代理后，出口价格的高低，已与外贸没有直接联系，即使因提高出口价格而在手续费中有所体现，也是微乎其微的，所以争取快出口、多出口以获得更多的手续费收入，必将成为外贸努力实现的首要目标。为了鼓励外贸主动做高出口商品价格，也应有奖励措施。例如，在正常年景，国际市场价格没有多大变动的情况下，外贸如能尽力做高出口产品价格；在国际市场价格下跌时，外贸若能做到力争少降；在价格上升时，外贸又能跟上市场形势，争取多收外汇，对以上三种情况，均应在手续费之外，有所奖励，使出口价格的高低，工厂增加利润，与外贸的经济利益挂起钩来。当然，外贸在价格上如果掌握不当，影响出口价格做高，也要规定相应措施，处以罚金，以资鞭策。总之，对工贸双方都应赏罚分明，以利把生产和外贸搞得更好。

三、方法、步骤、注意事项

实行出口代理制，要逐步展开，允许有先有后，有快有慢，防止一刀切。哪些产品允许暂时维持由外贸继续收购并自营出口，哪些产品应立即改为代理，可按照先易后难的原则办理。即先盈利产品，后亏损产品；先国营企业产品，后集体企业产品。根据有关规定，主要对工矿产品先采用代理制，对农副产品、手工艺品等，暂不采用。因此，在一定时期内，要允许自营制和代理制两种方式并存。

为了顺利实行出口代理制，工贸双方很有必要签订经济合同，明确双方职责，共同遵守。当然，更重要的是把国家利益放在第一位，发扬互谅互让精神，以便使执行合同过程中出现的矛盾，能及时得到妥善解决。由于出口贸易的情况是错综复杂的，主观和客观原因都会造成业务纠纷，所以有些问题应在经济合同中明确加以规定。例如，工厂根据合同安排生产，如不能按期交货而导致信证失效，责在生产部门，若国外客户要求索赔，其理赔损失，应由工厂负担；又如产品能按期交货，但国外客户逾期开证，应由外贸对外进行交涉，必要时由外贸对外进行索赔；再如由于签订合同时考虑失当，或没有维护我方权益，给工厂带来经济损失，应由外贸赔偿。此外，如发生货款拖欠，甚至发生坏帐时，应怎样分清责任等，也应在经济合同内一一加以明确，以利于分清责任，共同遵守。