

对外加工装配贸易

邵 望 予

随着我国经济建设的不断发展,在积极扩大出口贸易的同时,开展对外加工装配业务,不仅可以增加外汇收入,而且可以促进生产,并提高技术和管理水平。该项业务开展以来,国外商人颇感兴趣,国内生产部门乐于接受,外贸企业也愿意穿针引线、搭桥铺路,因而使对外加工装配贸易不断发展,这是我国近几年来由于对外经济合作的日益扩大而发展起来的一项新业务。本文主要对对外加工装配贸易的实际做法,作些重点介绍。

对外加工装配贸易是一个国家在近期内利用国外厂商直接投资的重要形式之一。它包括来料加工和来件装配两项内容。所谓来料加工是指一个国家或地区的厂商(承接方)承接国外厂商(委托方)的原材料和包装物料,必要时附带提供某些设备,按照委托方的品质规格、款式、技术等要求进行加工生产,其成品按规定时间交给委托方。在此项加工业务中,承接方只收取工缴费,不负责销售盈亏,这称为对外来料加工贸易。如果委托方提供元件、另部件、技术,必要时也附带提供某些设备,由承接方根据设计、工艺、技术要求进行装配,该项业务就称为对外来件装配贸易。

发展对外加工装配贸易,意义是多方面的。但主要是以发展出口商品生产,增加外汇收入为目的。在国际市场上,加工装配业务早已是国际间通常惯用的一种贸易方式。实际上它是利用外资和本国、本地区的劳务相结合的一种经济合作形式。因此,开展这项业务,必须结合各国、各地区的实际情况。对发展中国家来说,一般宜多搞劳动集约产品为主,要因地制宜,结合当地和本部门的具体条件和特点,发展重点行业、重点产品,逐步发展高级加工产品,并扩大和改变出口商品的结构。

对外开展加工装配贸易,一般具有下列的作用:1.利用国外资金进行加工,以发挥本国的劳动力和技术优势;2.可以发挥生产潜力,扩大出口商品,增加外汇收入;3.引进先进技术,提高出口商品生产技术,改善产品质量,提高管理水平;4.及时了解出口商品在国际市场上的信息;5.产品直接交付外商,手续简便,且投资少,周转快,风险小。此外,国内外厂商直接见面谈生意,生产部门能常常听到外商的意见,既有利于及时改进出口产品的质量,又有利于开辟和发展新产品、新品种的出口。

但是,对外加工装配贸易也有不足之处。这一贸易方式和其它方式一样,也并非十全十美。主要是:1.出口商品的销售主动权掌握在外商手上;2.委托方的来料或来件如供应不及时,影响承接方正常的生产秩序;3.各地分散承接对外加工装配业务,有时冲击正常出口贸易,并因收费标准不一,收取工缴费吃亏等。

开展对外加工装配贸易的过程,与一般进出口贸易的程序基本相同,但也有很多不同之处。通常的进出口贸易一般为一次性行为,计价、支付和结算也都一次完成。对外加工装配贸易则需要连续多次交货始能完成;尤其是作价问题,因需密切结合加工或装配过程中的各项费用支出和生产效率高低等因素,因而核算也比较复杂。

开展对外加工装配贸易的过程，一般如下：

一、签订对外加工装配合同前的准备

1. 对商品的确定

首先要根据本地区、本部门的工业基础、技术条件和劳动力状况，选择劳动密集型的产品，有条件的也可适当选择高级加工产品，一般应以出口货源不足，或生产技术未过关，需要引进技术，提高产品质量，以及某些有条件进行加工生产的出口空白品种为主。对国内生产货源充足，我国产品已在国外市场占优势的品种，不宜承接国外客户的来料加工或来件装配业务。特别是一些敏感性商品，如棉纱、棉布和的确凉布等，是我国大宗出口商品，市场竞争剧烈，行情起落又大，更不宜进行来料加工业务，以免冲击市场，因小失大。

开展对外加工装配贸易的初期，各地区、各部门因缺乏经验，心中无数，对承接什么品种，主要是按照国外客户的要求行事。这一状况，应从有利于我国工业生产和扩大出口的需要出发，逐步予以改变。同时，各地区应制订规划，综合平衡，互通信息，避免自相竞争，互相抵销，冲击正常出口的情况。

2. 对客户的选择

开展对外加工装配业务，和其他贸易方式一样，必须认真选择资信好、有技术和经营能力的客户。目前进行这项业务，比较适宜于对近洋地区，所以港澳商人为多，也有日本客户。这些客户分几种类型：一是厂商，一般有技术和有经销能力，如双方配合得好，业务会开展得比较成功，对双方有利。二是原来经营我国出口商品的经销商，技术比较缺乏，但推销能力较强，它们在原有经营的基础上，根据需求和可能，把对外加工装配业务和正常出口推销结合起来，这些客户是可以利用的基本对象。三是中间商，其中大的贸易商有一定资力和推销能力，可以适当利用。但也有一些是皮包商，既缺乏资力，又无推销能力，到处拉关系，钻空子，想从中渔利。对这类客户，要提高警惕，以免受骗上当。

3. 工贸双方的密切配合

要开展对外加工装配贸易，牵涉工业和外贸两个部门。因此在与外商洽谈业务前，必须慎重选择本地区适合条件的企业，作为专厂或专车间承担对外加工装配业务。切忌不作调查研究，不顾实际条件，临时任意找个生产部门的做法。如果找到一家设备条件差、技术和劳动力缺乏、管理水平低的单位，那末今后在执行合同时，将会因种种实际困难而无法顺利执行这项任务。

二、洽谈对外加工装配合同时应注意的事项

在做好上述的准备工作以后，经有关主管部门的批准，随即邀请客户洽谈对外加工装配业务。在商洽合同的主要条款时，应注意下列问题：

1. 有关来料、来件的质量以及到货时间和数量问题

来料、来件是开展对外加工装配贸易的基础。对来料、来件的质量，必须有严格的要求。对质量标准 and 规范必须具体明确，以免日后发生纠纷。因为原材料的质量直接关系到加工装配的成品质量。

同时，来料、来件能否按时按量到达，是布置生产的关键，如果不能及时运达，工厂不能按时投产，当然会影响按时交货。因此，在合同中必须明确规定每次来料、来件的到货时间和数量。

每批来料、来件的到货数量，应考虑两个方面：一方面是按照设备正常生产能力，对每批应交成品所需原料的要求；另一方面要考虑有一定数量的合理储备，以免发生特殊情况时，如对方来料中断，生产会遭受停顿的可能性。

2. 有关对外加工装配的成品问题

合同中必须明确订立双方有关加工装配成品的权利义务问题。承接方要按时按质按量交付产品，委托方根据合同规定的标准验收。

成品质量的确定，有几种办法可资依循。有的可用详细的文字说明，也有依据国际上或当地市场上惯用的标准；也有采取凭样来确定实物标准的办法，由双方封样，或会同公证机构三方面封样；有的对加工装配产品有特殊要求，也可加订技术条款，由委托方派技术人员传授加工装配操作技术，或由承接方派专人去对方学习。

成品的质量标准一经确定，在执行中必须严格按合同规定办理。

3. 有关测算对外加工装配中的材料损耗和费用开支问题

不论在来料加工或来件装配过程中，除确定用料定额外，还有合理的损耗率问题，这在任何工业生产流程中都难以避免。如用料定额和合理损耗定得过高，则委托方必然要减少成品的收入；如定得过低，则承接方无法完成这一定额，履行合同有困难。因此，对产品的用料消耗问题，包括成品合格率和原料损耗率的确定问题，直接关系到合同双方的利害关系和能否顺利执行合同的问题。

费用开支也是加工装配业务中牵涉双方利害关系的一个相当重要的问题。费用开支项目不能漏算，也不能低估，否则因工缴成本增加，造成承接方无利可图。反之，也不能过高测算各项费用开支，这样会造成委托方的产品成本过高，带来经营利润过低或甚至出现亏损。因此，对上述加工装配业务中的原料或原件的损耗率和成品合格率，以及各项费用开支的计算，都应实事求是，公平合理，必须照顾双方的利益。这样，才能保证合同的顺利签订和执行。

4. 有关对外加工装配的工缴费问题

对外加工装配工缴费是合同的核心问题，直接涉及合同双方的利害关系。委托方希望加工装配费用低廉，而承接方则争取有较多工缴费的外汇收益。要统一两者间的矛盾，主要还是根据合理的生产成本，即包括原材料、辅料、工资、设备折旧、动力、仓储保险、利息、税金等实际生产成本为基础。就委托方来说，如果加工地区的工资水平比较低廉，加工件交货期迅速，当时成品在国际市场上比较行销，而且价格趋势又看好。那末，在工缴费上会作

一定的让步。

再就承接方来说,除积极争取提高工缴费用外,还可争取提高加工深度,以增加加工费的收益。例如,加工手表表带,不应局限于装配,如争取到总装和抛光工序,则可提高加工费的收入。此外,还应争取多搞中高档产品和技术要求较高的产品,使加工品升级,并扩大国产用料的比重。这些都可使加工费收益提高。

工缴费收入的外币是硬币还是软币,汇率的趋势,加工装配的批量大小以及国际市场上工缴费的水平变化等因素,也是对工缴费的确定有一定的关系。

对加工装配业务工缴费的具体制定,一般采取下列几种方式:

- (1) 根据对外加工装配的合理支出费用,加上一定比例的利润,按委托方所在国家、地区或事先确定的币制,折成外币,作为工缴费;
- (2) 参照承接方所在国家、地区的同类产品的工缴费;
- (3) 参照与承接方类似国家或地区的同类产品的工缴费;
- (4) 来料来件先加工试产一批,在试产的实际费用支出的基础上,双方再商议确定工缴费。

5. 有关加工费的支付方式问题

加工费的支付方式,牵涉资金周转快慢和双方收付汇的安全问题,是合同中的一重要内容。对外加工装配贸易的特点是原材料进口与成品出口须密切结合,在生产程序的安排上要十分紧凑,结算方式也必须适应这一特点。委托方的要求是资金周转迅速和付汇安全。承接方则要求早日收取工缴费和收汇安全。

对加工装配费的实际结算有两种方法:一是对来料、来件不计价格,在加工装配以后仅收取工缴费外汇;二是对来料、来件和加工后的成品分别计价,两者之间的差额即为工缴费收入。

为保障双方的权益,一般都对加工装配费用采用以银行为中介的国际贸易上通用的收付方式。归纳起来,主要有以下几种:

- (1) 对来料、来件采用D/A远期,加工后成品出口采用D/P即期。

这种结算方式,在港澳地区使用较多,进出口通过港澳地区的同一银行,按照正常的结算做法,进归进,出归出,但须等到先收妥成品出口的全部货款后再承付来料、来件货款。

为减少国外委托方承担二笔资金的负担并为简化手续起见,往往采取在出口托收货款中扣抵委托方托收货款,只净收加工费的方式,银行在托收委托书上引证对方银行托收号码,并注销该项托收。或者,在成品出运时,由承接方根据来料托收金额和工缴费金额分别制订二张汇票,连同单据办理托收,承接方银行在托收委托书上注明以来料金额的汇票抵销委托方银行的D/A托收,而只净收加工费的汇票金额。

- (2) 对来料、来件采用D/A远期,加工后成品出口采用即期L/C

这种结算方式,对承接方最为有利。加工后的成品在出运前由委托方开来即期信用证,如单证相符,承接方银行议付收汇后,再承付来料、来件的D/A到期货款。

也有采用在成品出运前,委托方仅开来加工费的即期信用证,而对原料、原件部分采取无偿提供,由委托方自行寄送单据方式。

- (3) 采取对开信用证方式

承接方在进口原料、原件时先开立远期信用证，期限长短可根据成品出口时间而定；成品出口时对方开立即期信用证，这样先收后付，其差额即为加工费应得的净外汇收入。采用这一结算方式，双方应通过同一家银行开证，以便成品收汇的货款可及时抵付原料、原件开证项下的货款。

(4) 委托方开立部分光票信用证，承接方开立进口即期信用证方式

这种结算方式，主要运用于一些贸易管理的国家。委托方以预付成品货款的方式先开立相等于原料、原件货款金额的部分光票信用证，承接方在收汇后，转开购买原料、原件的即期信用证。这种方式，实际上是委托方开证行授权议付行对受益人(承接方)在成品发运前的一种融通资金的办法。这样，使承接方在成品出运后，可向银行交单议付并归还货款和利息。

(5) 汇款方式

委托方先以汇款方式预付成品货款，承接方收到货款后，再行汇出作为购买原料、原件货款。或在由委托方采用汇款方式预付成品款，由承接方开出信用证作为购买原料原件货款。

对加工装配贸易的结算，还可采取其它一些方式，例如，来料、来件采用银行远期保证信(L/G)，成品出口采用即期信用证等。

上述结算方式，总的来说，对加工装配贸易的承接方比较有利。因为这些方式，基本上都是先收后付，即对进口原料、原件的付款期都在成品出口收汇以后。这对缺乏资金的承接方来说，即可融通资金，又能保障收汇安全。上述的几种方式，在我国对外加工装配贸易中，不论对港澳地区或对日本，都是经常采用的。

但承接方在实施上述结算方式的过程中，必须加强检查并督促加工装配的各个生产环节，做到如期履行成品的出口任务；在企业内部，要防止业务部门与单证、财会部门脱节；银行内部以及银行与工贸之间，都要密切配合，防止因脱节而造成承接方支付的困难。

6. 有关加工装配产品的产地证和配额问题

由于许多国家采取保护贸易的措施，例如，美国、欧洲共同市场、芬兰、瑞典、挪威、奥地利、加拿大、澳大利亚、瑞士等，对成衣和纺织品的进口，实行配额限制，出口国必须持有产地证。因而对这些有进口配额限制的商品，在签订对外加工装配合同时，必须明确委托方来料、来件加工后的成品，不能占用承接方国家的配额。

7. 有关保险问题

对外加工装配贸易中的原料、原件及经过加工以后的成品，和正常进出口贸易的货物一样，都有遇到各种灾害遭受损失的可能性，都需要保险。但对外加工装配业务有它的特殊性，在通常的国际贸易中，进出口货物的风险是随着交货条件而转移的。但对外加工装配业务中的原料、原件，在整个加工过程中，其所有权始终是属于委托方的，承接方只赚取加工费，仅拥有使用权。因此，对外加工装配贸易中的成品，其保险的标的物包括二个部分：即原料、原件的价额以及加工装配工缴费的价额。

从法律角度看，承接方只承担在加工装配贸易中所得工缴部分的投保责任，其余部分一概归委托方负责投保。但从实际业务进程看，除原料、原件应由委托方装运时投保外，在加

工装配期间以及加工后成品的装运,均由承接方投保较为方便,保险费可连同工缴费向委托方结算,又如果从节约保险费、降低成本的角度考虑,则从原料、原件的进口一直到加工成品的出口,由承接方一揽子投保,其保险费较分段投保可节约30%左右。

8. 有关奖励和处罚问题

对外加工装配贸易,应和其他方式的贸易行为一样,为了促使双方信守协议,认真履行合同规定,保障双方的权益起见,在合同中应订立奖励和处罚条款。

商订奖励和处罚条款时,双方应持公平合理态度。如果委托方不能把原料、原件按合同规定时间运达,影响承接方开工;或者承接方不能按时按质按量完成加工装配任务,使委托方遭受损失,委托方和承接方都要分别承担经济责任,赔偿相应的损失。又如承接方在加工装配过程中,如果原料、原件的消耗高于合同规定的定额,或者加工成品的合格率低于规定,在合同中应规定罚则,使承接方承担经济责任;反之,如果原料、原件消耗低于规定,成品合格率高于规定,则承接方应受到相应的奖励。

三、对外加工装配贸易合同的签订

委托方和承接方在对外加工装配贸易的洽谈中,如双方(或包括加工工厂)达成协议,即进入签订合约的阶段。

对外加工装配贸易的合约,在一般情况下,包括成品和来料或来件两个部分。也就是说,成品和来料或来件不需分别签订两个合约,可在同一个合约中规定双方或包括加工工厂三方面的权利和义务。

合约签订后,承接方(外贸公司)需填报“来料、来件加工装配报批单”,内列国外客户名称、合同号、出口商品名称、来料、来件品名和产地国及其数量、金额、接受加工的原因、加工生产的工厂名称等。上报主管部门批准后,再向海关填报“专为制造外销商品而进口原辅料、包装物料免税申请表”一式三份,随附合同副本先报主管单位审查后再交所在地海关批准,以备今后货物进口时凭以免税。成品出口后,再向批准地海关办理销案手续。

四、履行对外加工装配合约时应注意的事项

要巩固和发展对外加工装配贸易的重要条件是重合同、守信用。合同一经签订,双方就要共同遵守,严格履行。任何一方如违反合同,都要承担经济责任,直至赔偿损失。因此,为了保证合同的顺利执行,应注意下列事项:

1. 加强对原料、原件和成品的质量检验工作

原料、原件的质量好坏,直接影响产品的质量,故承接方对原料、原件要加强质量验收工作。如发现质量不符合同规定,应及时向委托方提出。

对加工后的成品,双方都应加强检验工作。要严格按照合同规定的质量标准交货,并进行验收。这对维护商品的信誉和扩大今后的销路,至关重要。

2. 要保证按时交货

履行对外贸易的合同，准时交货和保证质量同样重要。因为外商在国际市场上售出的货物，如不能按时交货，他们要向顾主赔偿损失。所以对外加工装配的成品，必须按时发运给委托方，否则他们遭受经济损失后就会提出索赔，同时也会给承接方本身带来资金上的困难。

3. 全面加强生产管理，不断降低消耗和成本

对外加工装配贸易，承接方主要是赚取工缴费，因此，利润是有限的。只有通过加强生产管理，使原料、原件消耗不断降低，费用开支不断减少，成品合格率和生产效率逐步提高，才能取得最大的经济收益。如果是管理混乱，用料无定额，质量无检验，成本无核算，则可能会把工缴费赔光。

4. 密切注意对外加工装配产品对本国现有出口商品的影响

有的国外商人来料、来件加工装配的商品和本国现行出口商品类同或大同小异，如果不断发展这方面业务，就会影响本国现行出口商品的销路。也有的国家、地区商人所签订的加工装配合同，其加工品往往转销到第三国去。因而要密切注意来料、来件加工商品的去向，并注意配额问题，避免在同一市场上冲击本国的正常出口业务。一般掌握的原则是：对有发展前途的对外加工装配商品可做，反之就不做或少做。

5. 本国有关地区和部门应经常互相交流信息

对外加工装配贸易，往往是各地区分散在搞，互不通气。这样使外商很容易利用各地区、各部门互不通气而钻空子，进行压价。应该建立制度，定期交流信息，以取得步调的一致。