

浅谈外贸企业如何开展出口代理业务

孙恪正

赵紫阳同志在党的十三大报告中指出：“为了更好地扩大对外贸易，必须按照有利于促进外贸企业自负盈亏、放开经营、工贸结合、推行代理制的方向，坚决地有步骤地改革外贸体制”。当前外贸企业经营改革的方向是逐步改为代理制，在出口方面，自觉地以收购制为主逐步向以代理制为主的中心转移，出口经营体制基本上要实行代理制。这是我国建国以来外贸体制改革中的一个新课题，具体问题很多，本文就外贸企业如何开展出口代理业务提出一些粗浅的看法和意见。

一、什么是我国的出口代理制？

我国要实行的出口代理制是由外贸企业代理生产企业办理其产品的出口业务，收取手续费，或再获得双方商定的利润分成，盈亏由生产企业负责，外贸企业和生产企业共同来完成国家出口计划的一种形式。它改变了三十多年来我国对外贸易由外贸专业公司垄断，实行全部收购制的习惯做法，这是外贸体制上的一项重大改革，对于促进我国的对外贸易的进一步发展，有着极其深远的意义。

我国的出口代理制和资本主义国家实行的出口代理人形式，做法上虽然大致类同，但在本质上有着根本的区别。资本主义国家实行的出口代理人和委托单位属于两个企业，大多分属两个企业主所有，他们之间的利益无法取得一致；而我国实行的出口代理制虽然也分属两个企业，各方自负盈亏，但根本利益是一致的，不论委托单位是全民的或集体所有制的生产企

业、乡镇企业，都是和外贸企业一起为完成国家出口计划的共同目标而努力。

二、实行出口代理制有哪些优点？

出口代理制是工贸结合的一个很好的形式，有着下列几个优点：

1. 有利于调动工贸双方开展出口业务的积极性

多年来，我国对外贸易企业出口业务上实行的是收购制，工贸双方是购销关系，外贸企业是一方，专管自营收购然后外销出口；生产企业为另一方，只管生产供货，不管销售，处于被动地位。近年来，虽然各级领导多次强调扩大出口必须做到工贸联合，进销对路，提高商品适应性，增强出口产品的竞争能力，但由于体制所限，总存在一些问题。例如，某类工业品，原来很好销，但随着时间的推移，国际市场同类产品的剧烈竞争，消费者兴趣爱好的转移，新产品已变成老品种，必须有更新的品种来取代，然而，由于生产企业受到上级规定的产值和利润指标所限，如果试制新品种，一要影响产值利润，二要增加成本，往往无法投产；即使试制，一个新品种从决定试制样品到正式投产需要花半年以上的时间，等到批量生产时，国外的同类产品又有了新的发展，我们跟在后面无法竞争。实行出口代理制后，把出口商品生产企业从封闭式的状态中解脱出来，有了出口经营自主权，可以根据国际市场的需求和变化，自行决定其产品是否要出口，是否要更新，哪些产品出口有利，出口多少，委托哪个单位出口，生产企业在出口业务上可变被动为主动，有利于扩大出口。

2. 有利于改善经营管理，提高经济效益

过去，生产企业只按外贸部门要货计划提供货源，对国外市场行情不够了解，对自己的

产品在国外的销价和销量，以及今后如何发展也不大清楚，售后服务不易开展。实行出口代理制后，生产企业的产销结合更为密切，产品出口的经济效益与本企业的利益直接挂钩，必然会关心自己的产品出口销售情况，如果遇到在国际市场上价格竞争剧烈时，也必然会考虑如何设法在内部降低成本，改进包装，提高竞争能力。出口盈亏由生产部门自负，改变了以往那种出口产品由外贸部门统一收购，出口盈亏由外贸部门负责的局面，使出口产品的产销能紧密结合起来。由于责权利一致，生产企业必将更加致力于改善经营管理，提高经济效益。

3. 有利于克服吃“大锅饭”的局面

以往，由于外贸企业自营收购和出口，国家统负盈亏，吃大锅饭，所以有些外贸企业官商作风严重，经营不善，进销不对路，库存积压，损失浪费严重，经济效益不高，影响和限制了我国出口贸易的发展。实行出口代理制后此种现象必将大为改观，因为外贸企业也要自负盈亏，精打细算，提高经济效益。

4. 有利于产销分工明确，更好地发挥外贸企业和生产企业各自的优点

实行出口代理制后，产销双方各司其职，有利于外贸企业更好地负责对外推销，向生产企业提供销售方面的优质服务和国外信息；生产企业切实负责生产和售后服务，关心出口产品的市场适应性和盈亏情况。这样，将会使我国的出口创汇有一个更大的发展。

三、外贸企业要开展出口代理业务应具备哪些条件？

1. 在国际市场上要有一个较完整的销售网。要做到这一点，必须在各重点市场上有一批资信好、销售能力强的重点客户，这是一个很重要的条件。此外，能在国外派驻常驻代表或开设独资合资公司更为理想。

2. 要有一批素质好、具有较高的推销业务

水平的外销人员和办理托运、理运报关、财会、结汇、单证等后勤管理人员。他们必须熟悉商品、国外客户和出口业务的各个环节，在对外扩大推销和加速托运结汇各类工作中能起决定性的作用，这是承接出口代理业务必不可少的条件。

3. 必须有一整套较完备的开展出口业务和外贸各项服务的规章制度和岗位责任制度。在任何情况下，均能保证企业有条不紊地、迅速及时准确地开展工作。

4. 在国外应有很好的商情信息网。对本企业所经营的商品在国际市场上的动态，包括价格、竞争对手、同类商品的情况、商品的销售趋势等信息，能及时收集掌握，不断提供给有关的生产企业作参考。

四、开展出口代理制采取什么方式？

1. 一般委托代理。外贸企业代理生产企业（委托方）出口，只收代理手续费，不承担盈亏。

2. 特别委托代理。外贸企业和生产企业（委托方）签订特别委托合同后，外贸企业除了收取手续费外，可在对外销售的超过合同规定价格之外的收益中，按合同规定的比例分得盈利，当然，如果外贸企业销售失误，也应相应地承担按合同规定比例的亏损额。

从以上两种方式来看，似乎以第二种方式更为理想。这样可以把外贸企业和生产企业的利益紧密地结合起来，更好地调动外贸企业承担代理出口的积极性，力争卖好价，多出口。因为按这种方式签订代理合同或协议，不仅生产企业的出口有了保证，而且外贸企业在执行代理出口合同时，价格卖得愈好，出口量愈大，所获利益也愈大。

如何签订出口代理协议，我认为，可按商品，在一定时期内，明确规定推销数量、价格水平、换汇成本指标、手续费率等，并可逐笔签订合同。更理想的是定期签订一个较长期的独家代理协议，这样可使受委托的外贸企业和委托方的生产企业都能有步骤有计划地开展出

如何促进日本来华投资

张
有
黑

中日和平友好条约缔结以来,中日之间在经济贸易方面取得了引人注目的进步。中日之间由贸易而发展到投资,开始于1979年,及至1984年初具规模。为了促进日本来华投资,办好中日合资企业,取得突破性进展,必须进一步探讨具体措施。笔者根据去日本调查研究,结合我国当前情况,提出一些浅见。

如何促进日本来华投资?当务之急,要抓好三个环节:一是培养我国适应外向型经济要求的人才,加强企业管理,按照国际惯例办事;二是进一步改善我国投资环境,除了经常议论的基础设施之外,更要增强开拓意识,寻求新的途径和措施,如中日共同建立投资委员会,通过广泛的宣传手段,加强与外界联系;三是要实事求是,严格按照经济规律办事,不冒进,不过热,加强调查研究,积极吸收日本投资,发展我国经济。

现将以上三个方面再行申述于下:

一、培养我国适应外向型经济要求的人才, 加强企业管理,按国际惯例办事

当前的一项迫切任务是培养造就一批素质好、观念新、能够适应外向型经济要求的中高级经营管理人才。

(一) 要有丰富的业务知识

中日各界人士从各自的立场出发都感到管理人才对于发展合资事业的重要性。思想素质容当别论,单就业务而言,一个合资企业的中级管理人员的能力和知识若不全面,或许以互补型的人员配制尚能弥补其不足;如果总经理只懂技术或者行政管理,而在涉外会计、财税、法律等方面是个全外行的话,这在外资企业简直不可思议。

合资企业的高级管理人员以及主管合资工作的业务干部当中,比较普遍地存在着对国际经贸、金融、商法、财税、现代企业管理、技术、外语等方面程度不等的缺陷。极端的例子是对中国合资法的基本条款也讲不出其所以然,按理说这是一个不应该出现的现象,但是从外国投资者的口中诸如此类的抱怨间有所闻。

口销售工作。

五、国家的出口创汇任务 由谁家承担?

这是一个比较复杂的问题。按目前收购制的做法,实际经营外贸出口的外贸企业承担了国家每年的出口创汇任务;今后改为代理制后,如果出口创汇任务仍落实到外贸出口企业,就

会产生不少问题,最主要的是外贸出口企业因不直接收购货源,就无法获得进货的主动权,没有物质基础,出口创汇就是一句空话,因此出口创汇任务由出口供货的生产企业来承担较为理想。其理由是,生产企业自己掌握了货源,又有选择委托代理出口对象的自由,如果国家将出口创汇任务指标落实给生产企业,就可以使生产企业在发展生产上、在内外销平衡上做到统筹安排,以保证本企业各项指标的顺利完成。