

代理形式和协议实例简介

孙家麟
范淑蓉

一、代理形式和做法

外贸体制在深化改革的基础上,上海总结了试点经验,于1989年初,以审慎的态度,率先在出口创汇额占全市40%的纺织行业,大面积推行工贸“双线”承包和出口代理制,以平滑过渡的办法,在纺织系统的七个行业、300多个出口生产企业(工厂),分别与有关外贸企业签订了代理协议。按纺织系统不同情况,工贸双方商定因地制宜、不拘一格、多层次地实施代理。其形式和做法可分以下三种:

(一) 由出口生产企业自负盈亏、直接参与国际市场竞争、“一步到位”的代理型

该型特点为:(1)外贸垫付资金,以FOB离岸价,按官方汇率结算工厂货款;(2)出口盈亏全部由工业自负,外贸企业提供分商品的平均出口单价,由行业分商品分给出口生产企业核定换汇成本及各厂盈亏;(3)出口生产企业发票照开,外贸企业代办退税及外汇分割手续,并收代理手续费;(4)外贸企业收到客户货款后立即结算。

具体做法:外贸企业进行“十代、十公开”,即:代理成交、代垫货款、代管商品、代制包装、代用商标、代搞托运、代垫费用、代办结汇、代退转款等;这十件事件件公开。

这种“一步到位”的代理形式和做法,主要在呢绒棉纺织、印染行业实行,如上海纺织品进出口公司与棉纺织、印染等六家出口生产企业之间采用;上海丝绸进出口公司与丝绸行业之间也基本上采取了这种形式,但留成比例不尽相同。

(二) 保持外贸企业收购形式,但发挥一定协调作用的全过程代理制

具体步骤为:(1)外贸企业按核定的收购价预付货款收购;(2)外贸企业与出口生产企业实行“五代、五公开”原则,让出口生产企业走向第一线。五代即:代筹流动资金、代办出口退税、代办留成外汇调剂、代核产品价格和代付一定数额的货款;五公开即:在对外贸易中,双方成交合同公开,单据凭证公开、用汇收汇公开、配额使用及费用开支公开;(3)定期结算和调节因成本差异过大而带来的不合理因素;(4)外贸企业收取一定的代理手续费。

这种形式主要在针织、家用纺织品出口生产企业推行,如上海针织品进出口公司与针织联合公司下属毛麻行业的40家羊毛衫厂间就签订了这种协议;上海家用纺织品进出口公司与中被、线带行业之间也采取这种形式。

(三) 从初级形式做起,实行“分步到位”的代理型(又称收购与代理并存的初步代理制)

这种形式和做法,主要在服装行业推行。服装行业工厂大小相差悬殊,面料、里料、辅料以及仓储管理情况相当复杂,宜集中经营为好,且大多数服装出口生产工厂是以国产面料为主,并承接部份进料、来料加工,所以要因厂制宜,区别对待。其特点为:对少数有条件的出口生产企业,出口产品实力较强,换汇成本适中,有一定经营能力的工厂企业,则实行“一步到位”的代理制。多数出口生产企业实行“初级代理”的过渡形式。具体做法:外贸企业先收购,出口生产企业

承担出口任务,参与外商谈判,双线承包,年终结算。上海服装进出口公司就对不同的出口生产企业采用一步或分步到位的代理制,如上海××衬衫厂,因具备条件就签订了一年的双线承包出口服装委托代理协议,工贸共同承包89年外贸出口任务。对代理方式、委托方和代理方的职责、代理手续费及其他事项,在协议中均有明确规定,而对多数尚不具备条件的出口生产企业,则实行全过程代理。

以上三种形式的共同点是:(1)出口生产企业有权参加对外谈判,了解国际市场,参与结算;(2)外贸企业发挥骨干作用;(3)工贸双方共同承担出口创汇任务,发挥工贸两个积极性。

二、代理协议实例

样式(一)

承包出口代理协议

甲方:××工厂

乙方:上海市××进出口公司

为发挥工贸双方各自的优势,落实工贸双线承包任务,扩大出口创汇,甲、乙双方经充分协商,达成承包出口代理协议如下:

1. 甲方委托乙方为甲方生产的出口产品的全过程代理,甲、乙双方共同承担19××年出口双线承包任务。

××指标 ×××美元

××指标 ×××美元

××指标 ×××美元

2. 双方职责:

甲方负责:

(1) 根据国际市场需要,及时向乙方提供与年出口创汇任务相应数量的适销商品。

(2) 按客户的要求安排生产,保质保量按期履行对外出口合同。

(3) 积极配合乙方,参与业务洽谈,共同衔接任务,落实货源。

乙方负责:

(1) 代理甲方承办对外发盘、报价、签约。

(2) 承办申请配额、许可证工作。

(3) 对外洽谈、催证、审证、寄发确认样、船样。

(4) 办理出口货物的托运、报关、报验、保险手续。

(5) 缮制、审核出口单证,并向银行交单,办理结汇手续。

(6) 向甲方提供市场信息和客户反馈意见。

(7) 建立甲方的分户帐。

3. 索赔与理赔:

(1) 凡因甲方直接责任逾期交货,或因产品规格、质量发生纠纷而引起的国外索赔由甲方负责。

(2) 凡因乙方对信用证条款审核不慎而导致改证的,或制单错误而影响收汇的,均由乙方负责。

由于人力不可抗拒的原因而导致合同无法履行时,甲、乙双方应相互谅解,积极设法解决。

4. 结算方式:

(1) 甲方拨交出口产品的货款结算,按甲、乙双方已商定的人民币作价办法,维持原收购制的方式,由乙方支付货款。

(2) 乙方仍接收购制的结算方式,根据国家规定的留成外汇额度和奖金额,定期划转给甲方。

(3) 本协议之未尽事宜,由甲、乙双方友好协商解决。

甲方：××工厂

乙方：上海市××进出口公司

签约日期 19××年×月×日

样式(二)

双线承包出口××委托代理协议

根据市政府批转市对外经济贸易委员会、市纺织局《关于上海纺织品推行出口代理制工贸“双线”承包实施方案》的原则，上海××厂(以下简称“委托方”)与上海市××进出口公司(以下简称“代理方”)经过友好协商，在明确双线承包双方责权利的基础上，本着互相支持，紧密合作的精神，为推进改革，扩大出口，达成本双线承包出口代理协议如下：

1. 代理方式：

(1) 委托方按照 19×× 年实际提供给代理方的收购出口商品(××)为基础，按不同出口地区的配额、非配额易货贸易和许可证等出口商品平均单价，折算外汇额，双方 198× 年出口外汇“双线”承包任务为：

××指标 ×××美元

××指标 ×××美元

××指标 ×××美元

(2) 双方商定共同对外谈判、报价、签订出口合同(境外成交、函电成交、使馆成交等，价格随行就市，委托代理方成交)，委托方按对外成交合同生产的出口商品，按代理方式出口。

(3) 关于配额问题，按沪府××号规定，按上年实际提供代理方出口到配额地区、品类的交货量作为当年可占配额的份额。

(4) 签订本协议前的业务，双方作好交接工作。

2. 委托方职责：

(1) 向代理方提供年度可供出口的货源计划，并逐季提供可供出口的具体商品货单。鉴于××出口公司数十年来的实践，是以销定产，因而委托方只能提供年度和季度的××大类品种及可供面料的数量供代理方在对外成交中参考。

(2) 向代理方提供样品、面料卡，并按照对方成交合同的要求及时提供推销样、确认样和船样。凡是寄送客户的确认样，双方均需封存备案。

(3) 根据对外成交合同的要求，及时提供货源，并对产品的质量、规格、包装、标志等负责，按需要办理商检手续。

(4) 承担因不能按时、按质、按量交货所造成的退货、毁约、理赔等经济损失。

3. 代理方责任：

(1) 为保证完成“双线”承包任务，积极开拓国际市场，寻找合适的销售渠道和可靠的客户，经常向委托方提供国际市场行情、商品价格资料、客户需求、产品和技术发展动向等信息，以及国外同类产品的样品、样本。

(2) 根据委托方提供的货单(大类品种及可供面料的数量)积极组织对外成交，按双方商定的办法，共同对外洽谈，争取好的成交条件。

(3) 负责及时对外发样、报价、处理业务函电、签订出口合同、催证、审证、制单、保险、报关、托运、结汇、退税及理赔谈判，以及产品在国外注册、对外广告宣传等有关代理业务，并对商务条款负主要责任。

(4) 负责办理有关对外争议、合同纠纷及侵权诉讼等事宜。

(5) 负责进口原、辅、包装材料和客户供应原、辅料的进口报关手续。

(6) 承担因工作差错、单证不全、漏保、拖延对外发运货物等造成的经济损失。

(7) 应及时逐笔按收汇通知单的结算全额，扣除客户佣金、运保费、代理费及代办费等以后，其外汇额度部份按照规定由外汇管理局分别划入各方帐户，人民币部份直接划转委托方帐户。

4. 代理手续费及其他费用：

(1) 代理费 3% 的支付方式：其中 50% 按货物出口发票实际金额的原外币计算，其余 50% 按货物出口发票

的收购金额支付人民币。

(2) 直接发生的离岸运费由委托方支付。

(3) 其他费用, 双方另行协商, 合理分摊。

(4) 双方在国内的注册商标, 均可无偿使用。

5. 其他:

(1) 因人力不可抗拒而造成对外不能履约的经济损失, 由委托和代理双方协商解决。

(2) 经双方商定代理期限, 自签约日起至 19××年×月×日止。

(3) 本协议未尽事宜, 可由签约双方协商解决。

(4) 本协议经法人代表签字后生效。

(5) 本协议正本一式四份, 双方各执二份, 并各自报呈上级领导机构备案。

委托方

上海××厂

厂长: ×××

代理方

上海市××进出口公司

总经理: ×××

签约日期 19××年×月×日

(上接第 54 页)

认为国内经济急需的项目设备、机器和技术, 还需要提供有关的详细资料 and 情况, 并希望外国公司提供的机器、设备或技术适合中国企业的特别需要。这样, 谈判时和合同执行期间就可能引起许多问题, 如项双审批、产品国外销售时的地区控制、保证生产正常进度、产品的质量、运输网络不足等等问题。跟中国做生意, 在产生盈利之前, 会是相当费时费钱的。中国一直把交易放在“平等互利”的基础上, 如果双方紧密合作, 生意就成功, 而决定成功的法律是该合同本身。中国方面对双方共同商定的条款相当看重, 也由于中国目前尚缺乏成熟的商法和合同法的文本, 所以合同是唯一的依据文件。因此, 返销贸易合同的认真、仔细起草对双方来说是绝对重要的。

(二) 质量控制问题

中方往往十分乐于接受在合同中加上一条质量控制条款, 同时又不允许外方对中方工厂的管理作任何干预。外方应当取得一项在接受交货之前检验产品的权利, 但中方常常要求检验的控制权必须在中国实施。

(三) 争议的解决问题

中国人都尽力避免通过法院解决争议问题, 甚至也不愿意进行仲裁, 他们一般喜欢目方和解、友好协商或者由第三方进行调解来解决争议, 上法庭被看作是败绩。在合同中中国人通常要求订立重新协商, 甚至延迟生产等条款, 但很少订罚责条款, 因为他们认为处罚条款本身会破坏已达成一致的协议并会恶化相互间的信义诚意。