

浅谈如何进一步完善出口代理制

邵望予

我国 1988 年出台的外贸体制改革方案再次提出“要加速推行出口代理制”。出口代理本是对外贸易常用的经营方式之一。它的做法是卖方将一种或一类商品，在一定时期内委托国外商人在一定地区内代销的经营方式，通常由代理商介绍国外的买方和委托人签订买卖合同。我国的出口代理制与上述国外习惯采用的方式有所不同。我国的所谓出口代理制是外贸公司接受生产企业的委托，将其产品销往国际市场，对上级下达的出口任务、收汇任务和经济责任主要由生产企业承担。

实行出口代理制的目的，一是可适当改变我国中央财政统负盈亏的“吃大锅饭”做法，使地方政府也承担一部分盈亏责任；二是使生产者能掌握出口销售权，走向国际市场，以改进商品的质量、品种和款式等，有利于扩大出口。出口代理制在上海纺织系统全面推开以后，已取得了一定的成效。主要是：

一、促使生产企业改进产品质量，降低成本，提高经济效益

出口代理制是以生产企业为主体，它对出口业务承担经济责任。而出口商品的换汇成本很多高于汇价，过去由中央财政统筹平衡，现改由生产企业自身承担，这样，势必促使生产企业要关心自己产品的成本和适销国际市场的情况，不断改进产品质量和款式，努力降低成本，以增强产品的竞争能力，并提高经济效益。例如，嘉丰棉纺厂在实行代理制后，由于努力在企业内部挖潜力，使布机台时产量提高 0.2 米，降低了成本。国毛三厂通过改进技术，采用 64 支羊毛，就能生产出与过去使用 66 支、70 支羊毛同样优质的产品。

二、促使生产企业走向国际市场，了解国际市场的需求，扩大创汇能力

在收购方式下，生产企业的精力主要放在生产上，它不必去关心产品在国际市场上的销路和竞争情况，也不承担因国际市场发生变化而引起的各种风险，只要产品由外贸公司收购，至于能销不能销与生产企业没有直接关系。

实行出口代理制后，把生产企业推上国际市场，它作为经营对外贸易的实体，势必要了解和熟悉国际市场情况，根据国际市场的需求变化，及时组织生产或改变品种花色，从而改变了在收购制下“隔山卖牛”、产销脱节的情况。例如，上海第四棉纺厂原先生产横贡布，当了解到国外市场上横贡不畅销，马上转向生产适销的直贡布。

三、促使工贸双方紧密结合，提高出口合同履约率

在收购方式下，外贸公司和生产企业间的业务是买卖关系。工厂只管生产和交货，外贸公司能否外销和对外签订的出口合同如何履约，都与工厂无涉。工厂安排生产是根据本身的计划，而不是取决于外贸公司对外交货的进程，所以常常发生外贸公司为了准时交货，只得疲于奔命，向工厂催货，而且往往还不能如期履约。很多外商反映，当前我国在出口贸易上的问题，除了质量和价格外，不能按合同规定时间交货，是比较普遍存在的问题。

实行代理制后，产与销捏在一起，生产企业对产品有无销路以及成交后的按期交货，直接关系到企业本身的切身利益，情况大不相同。因而工贸间的相互关系，由过去的我卖你买，变为“同舟共济”，紧密结合在一起。这对提高对外履约率，维护我国对外贸易的信誉，扩大对外出口，起了一定的作用。

但是，实行出口代理制后，尽管有一部分生产企业，态度积极，信心很足，但还有相当多的企业反应迥异，开展困难，尚有不少问题亟待解决。否则，难以使出口代理制做到全面推开。这些问题主要是：

首先，部分生产企业的产品出口亏损难以得到解决，影响出口

在实行出口代理制以前，外贸出口盈亏由国家统筹解决。实行代理制后，由生产企业单独核算，自负盈亏，外贸公司不再负责调剂。这样，经济效益好的产品或出口没有亏损的生产企业，固然乐意采用代理制，但上海很多出口商品换汇成本高于汇价，生产企业由于受到经营品种的限制，内部调剂能力差，要自负盈亏，就存在很大的困难。现在国家给予出口企业的支持，是通过增加外汇留成比例的方式。但是，把留成外汇换成人民币手续多、时间慢，而且有些商品，如匹头呢绒和锦纶织物，以及部分机电产品等，换汇成本高，即使把留成外汇进入外汇市场调剂，仍无法解决缺口，以致影响这部分生产企业的出口积极性。

其次，生产企业发生资金周转困难，严重影响业务的开展

在实行收购方式下，生产企业一手交货给外贸公司，一手即可得到货款，资金问题由外贸公司统筹解决。实行代理制后，生产企业的货款须待外贸公司对外结汇收妥后才能收到，以致结算期延长，一般比收购制推迟三、四个月。这样，生产企业需要额外增加一笔流动资金。目前，暂时采取生产企业按外贸公司收购价开出发票取得70%的预付款，但尚有30%无资金来源。由于资金的短缺，严重影响生产企业的正常生产，甚至有的可能被迫停产。

同时，因资金匮乏，使税金的交纳也受到一定的影响。部分行业按照增值税预征率和外贸结汇的时间差计算，要少征一大笔流转税。例如，有的生产企业未按税务规定执行，以资金短缺为借口，忽略应履行的纳税义务；有的任意拖欠、滞纳，无偿地占用这笔应交国库的税金，作为流转资金周转。

再次，出口风险的承担问题，赔偿责任未全部落实，生产企业的顾虑不能完全消除

在对外贸易中，货物从出口地至目的地，经过长途运输，中间有很多环节，加上国际市场竞争激烈，变化多端，经营风险是难以避免的。风险责任的归属，往往涉及很多方面，在货物保险范围内的，当由保险公司承担；也有属于承运人或买卖双方的责任。在出口代理制中，由于生产企业成了经营主体，经营风险也主要由生产企业承担。目前我国还缺乏相应的法规，其中由代理人

(外贸公司)或被代理人(生产企业)应承担的责任,有的较易划分,有的则界限不清,造成相互推诿。即使责任不属于出口代理人或生产企业,可以向对方提出索赔,但往往解决费时,甚至长期得不到解决,变为坏账。如果损失较大,生产企业无力承担。

在收购制方式下,生产企业与外贸公司的关系是国内买卖,基本上不存在象在对外贸易中常常会遇到的种种风险,因而生产企业对出口代理制下可能出现的风险颇有顾虑。

第四,出口代理制对中小型生产企业完成任务的回旋余地小,对外贸公司的积极性也不易调动

目前从事外贸生产的企业以中小型为多,尤以小型企业的比重相当大。实行代理制后,由于企业本身的生产品种少,批量小,在国际市场多变的情况下,应变能力差,且要自负盈亏,又缺乏调剂能力,所以要完成出口任务困难很大,因而还是认为实行收购制把产品推给外贸公司好。外贸公司经营品种繁多,本身调整品种的潜力大,一种产品销不出,可设法以另一种产品来填补出口任务;同时,外贸公司内部调剂盈亏的能量也大,各种产品可以综合核算。所以总的说,出口代理制对中小型企业来说,由于种种条件的限制,各方面的回旋余地小。

另一方面,就外贸公司来说,对众多中小型企业的产品代理出口,由于品种少,出口批量小,而且在对外成交和履行出口合同的手续上,同大宗交易一样花费时间,所以收益少,也影响了外贸公司的经营积极性。

第五,在出口代理方式下,代理人和委托人之间的关系,我国尚无法规明确规定,双方权责不清

在我国国内的商业行为,代理人和被代理人相互间存在的权利和义务的关系,在民法和经济合同法中都有较明确的规定。但对在出口代理制方式下,代理人和被代理人的关系,则尚无正式法规可作依据。目前的做法是,与国外客户签订的出口销售合同,代理人(外贸公司)是以卖方名义出现的,而事实上经营实体是生产企业,外贸公司不过是代理角色。如果合同执行时发生纠纷,就国外客户来说,它只认定外贸公司是合同执行对象。由于国内尚无一部商务代理法规,因而如何处理代理业务中的代理人与委托人的权利、义务与责任还无法可依,以致对外、对内都会产生权责不清的问题。

综上所述,出口代理制虽可把生产企业推向国际市场,提高我国出口商品在国际市场上的竞争力,但是,上述问题,如果不能早日解决,那末,除一部分产品出口有盈利或亏损幅度小的生产企业以外,大部分亏损率高的产品,生产企业还是要推给外贸公司实行收购制。这样,必将延缓出口代理制的全面推行,从而难以根本改变吃“大锅饭”的局面。由此可见,要更好地深入推行出口代理制,当前的关键是必须在总结前一阶段经验教训的基础上,采取切实的措施,使出口代理制进一步加以完善。为此,笔者提出如下意见,以供参考。

一、要设法妥善解决部分生产企业的出口产品亏损问题

目前有些生产企业的出口亏损很难自行消化,如不采取必要措施,势必影响企业出口创汇的积极性。要解决这一问题,除了生产企业本身应提高经营管理水平外,从根本上说,应该合理调整汇率,发挥汇率的杠杆作用。但这问题涉及面大,目前可供考虑的不外两种办法:一是提高外汇分成比例,一律实行“倒二八”分成,通过留成外汇的调剂办法来解决;另一办法是由省、直辖市工业主管部门或是行业的联合公司对各生产企业进行内部盈亏统一调剂,将“大锅饭”改为“中锅饭”,作为过渡时期的权宜办法。

二、积极缓解生产企业当前的资金困难

实行出口代理制后的资金紧缺问题突出,如长期不解决,势必严重影响出口。对此,可从以下几个方面来努力解决:

1. 适度调整信贷指标,支持出口生产的发展

支持出口企业应是信贷资金投放的主要方向。在中央下达资金总指标的范围内,市人民银行应发挥宏观调控作用,合理进行分配。考虑到近几年来原辅材料收购价格不断上涨,而外贸信贷定额迄未增加的实际,应增加出口流动资金供应指标,使工商银行在支持出口代理制的推行中有资金来源。

2. 加速办理出口商品退税

根据国家税务局的规定,凡出口商品在报关出口实际销售后可向当地税务机关申请出口退税。现在从企业办理申请之日到取得出口退税款项的间隔期还可缩短;同时,在手续上应考虑改变目前纺织行业的出口退税,仍然按收购价退给外贸公司再转交工厂的做法,以便生产企业能及时得到退税款项。

3. 简化分汇办法

现行分汇办法,手续繁琐,周期太长,往往要半年一次。如简化外汇留成办法,分汇就可简便,做到按月分汇,有利于企业的资金周转。同时,市外汇调剂中心的业务方式,由于交易量的增加,也应作相应的改进,以资适应。

4. 清仓理库,大力推销积压商品

目前生产企业和外贸公司库存都较大,应认真清仓理库,大力推销积压商品,从本身挖掘潜力,增加流动资金来源。

三、筹建出口风险基金

在出口贸易中,经营风险既无法避免,如果有了损失,就应追溯风险的起因,当由保险公司或国外买方,或由外贸公司、生产企业来承担责任。但有时发生的意外事故,并非由于主观上原因,追偿责任后仍难免受到损失,甚至无法追偿。因此,如能建立出口风险基金制,从基金中取得一部分或全部补偿,则可解除有关方面的后顾之忧。

四、制定有关出口代理制的法规,以资各有关方面遵照执行

目前推行的出口代理制,是外贸体制改革的一种新尝试,与过去的代理业务有不同之处。由于相应的立法工作没有及时跟上,在出口贸易合同执行中发生的纠纷;不仅对国内代理人与委托人之间的权、责难以分清,还往往涉及对国外一方的争议也难以解决。因而应早日制定针对这一新情况的法规,作为处理这类纠纷的根据。

五、推行出口代理制,生产企业应培养一定数量和质量的对外贸易专业人才

实行出口代理制,把生产企业推向国际市场后,为了更好地了解国际市场情况,并会同外贸公司更协调地开展代理业务,生产企业应培养一定数量和质量的对外贸易专业人才,来担任这项工作。

出口代理制是一项新的改革措施,在实施步骤上,应根据实际情况分批进行,不宜一刀切,更

服 务 贸 易 (上)

任 泉 张丽萍

一、服务贸易谈判近况

从1986~1988年的两年间,服务贸易的谈判取得了一些进展。谈判参加国政府就本国利益和谈判方式等问题提出了各自的看法。在此期间,谈判组举行了二十一次会议。在会上,谈判参加国政府、总协定秘书处、贸发会议和其他国际组织提出了许多文件,包括15份提案,其中有一些涉及专门问题,如国民待遇、透明度和非歧视原则;有一些则具有更深远的意义,如提出了多边服务贸易协议框架。

谈判组澄清了一些问题,主要有:

(1) 由于服务贸易与货物贸易的性质不同,总协定的许多概念不能原封不动地照搬到服务贸易上来。谈判过程中提出的国民待遇、透明度和非歧视等许多概念,通过审议可以清楚地发现,将其适用于服务贸易同将其适用于货物贸易是有差别的,应将这种差别考虑进去。

(2) 谈判议程上的一些要素之间存在着重要联系。服务贸易的定义和包括的范围两者之间的联系便是其中之一,如果定义只包括实际跨越边境或国境的服务,许多服务部门如建筑业就会被排除在外。所以,多边框架中应包括什么部门或者是否在某种程度上将其包括进去,取决于如何给服务贸易下定义。

其实,服务贸易多边讨论并非新鲜事,在

总协定以外的国际组织已经通过讨论达成了某些政府间服务部门的安排。这些国际组织是:国际民航组织、国际海运组织、贸发会议(达成了《班轮公会行为守则公约》)和国际电信联盟。一些代表认为这些组织达成的有关协议只是技术性的,并没有把建立一个多边框架作为扩大服务贸易、促进经济增长与发展的主要目标。这就是为什么他们提出需要一个包括所有部门(包括那些存在技术差距的部门)的框架协议。通过讨论,国内法的哪些方面应视为贸易壁垒的问题没有解决。欧共体建议,必须使市场准入的逐步自由化和尊重政策目标保持平衡,并提出“适当的规章”这个概念。这等于承认了有些规章乃是实现国家政策目标的需要。

谈判组可能承担的任务之一是把不可谈判的规章与通过谈判最终要予以消除或修正的规章区别开来。促进发展中国家的发展和所有缔约国的经济增长是埃斯特角《部长宣言》中规定的主要目标之一。蒙特利尔部长级中期审评会议就谈判组今后的工作指导方针问题达成了某些谅解。一致的看法是,在界定服务贸易时,应特别照顾到发展中国家。蒙特利尔通过的决议包含了将提供服务必需的劳动力的流动作为服务贸易一部分的可能性。至今仍未解决的一个

不可能一蹴而就,而是需要有一个逐步创造条件和不断完善的过程,才能广泛地被各方所接受并得到发展。