

出口代理业务操作中的风险防范

周 群

摘 要: 出口代理业务目前已经成为外贸企业进出口业务的重要组成部分。外贸企业在接受委托开展业务中,有可能遇到各种业务风险。作者根据多年从事代理业务的实践体会,归纳出外贸企业出口代理业务中的一些操作规范。同时,针对外贸企业出口代理业务中的业务风险,笔者介绍了行之有效的具体防范方法。

关键词: 外贸企业;出口代理业务;规范操作;风险防范

中图分类号:F 740.4 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2003)05-0065-05

目前,对于很多国有专业外贸企业来说,代理业务构成其重要的业务组成部分。在长期的国际贸易实践中,专业外贸企业积累了较为丰富的经验,拥有相当规模的客户资源。通过接受其他企业的出口代理业务,外贸企业进一步扩大了出口规模,做大了业务盘子。同时,通过代理业务的开展,外贸企业扩大了业务影响,也实现了规模经济。

但是,代理业务毕竟与原有的自营业务有一定的区别。在操作中,外贸企业是根据委托知识产权,通常需要在贸易和技术出口国先取得专利等知识产权,从法律上设置障碍限制对手的发展,或在某一领域取得自己的技术独占权,以期获取高额利润;(2) 不断了解新技术及其特质,特别是新技术对现有产品、消费者习惯、制造经营理念和模式甚至管理体制的挑战,为制造业保驾护航;(3) 在世界专利范围内,及时掌握世界前沿技术的动向和竞争对手情况,加强对关键领域和前沿技术的搜索、跟踪、分析、研究和预测,介入并力争主导制造商的研发方向,为新产品寻找新的突破口。

从长远看,企业今天交了知识产权费用,就会意识到保护知识产权的重要性,懂得规划自己明天的知识产权战略。我们的外贸企业,就将设计出双方联手、“荣辱与共”的明天。

禀赋、比较优势在变革中都会发生变化,与时俱进的外贸企业,就是要顺应变革,培育、催化新的比较优势,才能生存、壮大。

(作者单位:上海对外贸易学院)

参考文献:

- [1] Dominick Salvatore. 朱宝宪,吴洪等译. 国际经济学[M]. 北京:清华大学出版社,1998.
- [2] 张金水. 应用国际贸易学[M]. 北京:清华大学出版社,2002.
- [3] 叶京生. WTO 与贸易有关的知识产权协议:规范与承诺[M]. 合肥:黄山书社出版,2000.

方的要求,与国外客户签订出口合同,代理委托方出口的。外贸企业承担了原委托方的一些责任,在遇到业务风险时,有可能成为第一责任人。因此,在业务中,应该注重操作规范,并加强风险的防范。笔者在多年代理业务的实践中,总结出一些经验与体会,以供大家参考。

一、外贸代理业务进行前要做好充分准备

外贸代理业务过程中,主要涉及 3 方:国外客户、国内委托方和外贸企业。国外客户一般是大型的跨国企业、贸易公司(中间商)、零售商或最终买户。他们往往涉及不同的业务领域,有不同的需求。国内委托方也有很多类型:有的是国内具有生产加工能力但没有进出口经营权的厂家,有的是有进出口经营权、拥有客户但对国际贸易做法与惯例不太熟悉的企业,也有的是国外企业在中国的分支机构。总体而言,国内的外贸企业在多年国际贸易业务实践中,熟悉市场,拥有外贸洽谈、商检、报关、运输、结汇和退税等一条龙的完整服务体系。更为重要的是,外贸企业目前在资金、配额资源以及专业人员方面拥有优势,而这些正是委托方相对缺乏的。

外贸企业在接受代理委托前,须对委托企业和国外客户做较为充分的了解,并做好细致充分的前期准备工作:

1. 业务洽谈与资信研究 外贸企业在与国内委托方的接洽中,有必要首先对委托方的情况进行全面的调研,在充分了解国外客户的资信情况后,再接受委托。在业务实践中,我们不要仅仅凭与对方的一两次面谈交往就立即接受委托。对于一些声称拥有大量出口订单企业,更宜慎重,谨防受骗。对于有潜在业务风险的客户,应委婉地拒绝,将风险防范在萌芽状态。

由于委托方的企业类型各异,外贸企业的业务员应根据其类型来进行研判。在时间允许和委托方配合的情况下,还可以上门与被委托的企业进行直接沟通,以掌握实际的第一手资料。对于生产企业,可以着重了解主要生产品种、技术工人数量、设备台数、年产量。对于贸易企业,可以从开业历史、注册资金、经营范围、主要业务品种、客户地区等方面来了解。通过初步的了解,可以将一些“假出口,真骗税”的企业拒之门外。

通过对国内委托方进行全面的了解,可以规避由于委托方缺乏诚信而造成的风险,这是代理业务顺利进行的必要前提。此外,外贸企业也可以根据掌握的信息为委托方进行相关的业务指导,更好地为委托方服务。

2. 协商出口汇率和配额价格 外贸企业和委托方根据商品种类、出口数量与金额、配额类别、结汇周期、商品退税率等内容,谈妥出口结算的汇率。由于退税率的存在,结算汇率一般都高于目前银行的结汇汇率。外贸企业可以根据业务的不同要求,在互惠互利的基础上,确定结算汇率的水平。对于配额类品种的出口,可以通过协商,合理确定配额的使用结算价格。

3. 签订委托代理合同 在初步接洽后,为便于今后业务的顺利展开,并明确委托方和外贸企业之间的权利义务,双方应在协商自愿的基础上,签署委托代理业务合同。代理协议是今后开展业务的依据,也是双方维护自身权益的必要文件。在合同中,双方明确了代理业务的各项基本条件。

目前常用的委托代理合同由以下基本内容构成:(1)委托方、被委托方的权利义务条款;

(2) 结算汇率以及汇率调整的条款,即双方协商后谈妥的结算汇率;(3) 配额使用与支付结算的条款;对于配额类品种,在该条款中,规定了配额使用价格、结算时间与方式;(4) 出口报关单据的制作、使用以及退回的条款;(5) 运费、保险费以及其他费用支付的条款;(6) 防范商标等知识产权侵权的条款。

如果委托方或国外客户还指定了承运人或货运代理,委托方还必须承担配合外贸企业及时索回出口报关单据和核销单的相应责任。

此外,对于委托代理加工贸易,由于来料或进料加工的料件须接受海关的保税监管,因此,还要求委托方对有关料件的使用、保管以及海关核销等一系列的义务进行承诺。

4. 建立代理业务的台账制度 在代理业务进行过程中,外贸企业应该用规范的方式,为每一笔代理业务建立一份代理业务台账,将业务中的相关事项和费用逐笔登记在案。业务台账既可以是文本的,也可以是电脑中的电子表格。这样做有很多优点;(1) 提高业务进行的效率,更好地为代理客户服务;(2) 及时跟踪业务进展,在业务进行中掌握主动;(3) 便于业务中费用的划分归属与结算。

二、代理业务中的主要风险与防范方法

在进行外贸代理业务中,可能遇到各种业务风险。根据业务实践,归纳为以下几种常见业务风险,并介绍相应的防范对策。

1. 委托方违规操作风险,即通常所说的“四自三不见”^①的风险 由于外贸企业是以自己的名义与国外客户签订出口合同,承担了第一责任。如果对客户、货源、单据缺乏监督与控制,外贸企业较为被动,面临较大的风险。

防范方法: 外贸企业应尽可能了解国外客户情况,在业务操作中通过自己的业务渠道来托运、报关,尤其是控制好出运报关的单据,不能由委托方擅自操作,以尽可能规避风险。这方面的经验教训很多,必须记取。

2. 代理出口的配额结算差价风险 不少企业委托外贸企业代理出口,就是因为缺少出口所需的配额或配额数量不足,希望能利用外贸企业的配额资源。在目前,我国出口配额资源通过招投标方式有偿分配使用,配额的市场价格波动幅度很大。由于货物出运与外贸企业收汇与结算等业务环节有一定的时差,而配额的市场价格在不同的季度与月份间往往波动很大,一些缺乏诚信的委托方往往想钻配额价格的空子,试图在业务过程中以最优惠的配额价格进行结算,将配额价格波动的风险转移给外贸企业。因此,外贸企业有必要降低与消除配额价格变动的风险。

防范方法: 在代理配额产品前,外贸企业必须将所使用的配额品种、数量和价格与客户协商,获得委托方对该配额各项细节的确认,并由委托方预付一定数量的保证金存入外贸企业的专门账户。一俟出运完毕,双方就按确定的价格即时结算配额总费用,并在以后支付委托方的货款中扣除。

3. 预付款与打包贷款风险 代理业务往往采用信用证方式进行结算。为便于资金周转,委托方常常会要求外贸企业在货物正式生产或出运前为其提供预付款或打包贷款。一些资金实力较弱的委托方甚至将能否提供预付款与打包贷款作为选择外贸企业的先决条件。在业务实践中,我们发现这两种做法对外贸企业来说,具有较大的风险,必须严格把关。

即使外贸企业提供了预付款与打包贷款,也要采取必要的防范措施。曾经有一些企业通过预付款或打包贷款方式获取外贸企业提供的资金,然后逃逸。而外商开具的信用证一旦过期,则成为一张废纸。外贸企业因此蒙受了不小的损失。

防范方法:客户开立的信用证在正式出运前,并不是外贸企业或者委托方可以动用的资金头寸。商业银行即使给予外贸企业打包贷款,其基础也是外贸企业的实力、信誉和多年与银行的业务往来关系,而非仅仅信用证本身。因此,外贸企业在给予委托方预付款前,必须要由委托方提供担保抵押或者客户直接汇往外贸企业的 T/T 预付货款,再由外贸企业转付给委托方。

外贸企业为委托方提供打包贷款,还需将信用证送到银行以审核其是否适合打包贷款。

4. 出口退税率及结汇汇率变动的风险 我国的人民币汇率是有管理的浮动汇率制,汇率的波幅也较为有限,各大银行的结汇汇率也相差不大。但随着我国对外汇汇率控制的放松,人民币汇率变动的可能性也在增大。另外,我国现行的商品出口退税率也经常小幅调整。所以,外贸业务有时会受到出口退税率及结汇汇率变动的影响。

防范方法:为消除出口退税率及结汇汇率变动的风险,可以在合同中注明汇率调整的条款。在我们平时的业务中,在双方敲定结算汇率后,为防范实际结汇时汇率和退税率可能的变动,往往附加一项结算汇率浮动条款。在结汇时期如遭遇退税率或结汇汇率变动,则进行调整,以保护合同双方的权益,确保代理委托业务的双方利益都不受影响。

5. 出口商品有关商标等知识产权的风险 中国已经正式加入 WTO,因此,外贸企业必须尊重国际贸易规范,在扩大出口业务的同时,加强对商品商标、专有图案等的知识产权管理。与自营业务不同,外贸企业往往不能对出口产品的知识产权进行有效的实际监督与约束,所以有必要通过适当的权威第三方来进行必要的知识产权保障,以尽可能避免由此造成的损失。

防范方法:在业务实践中,我们一般可以采取以下几种办法:(1)在委托代理协议中,加列“商标等知识产权条款”,规定委托方应本着诚信的原则,保证委托代理出口商品没有知识产权方面的侵权,并承诺承担出口商品知识产权侵权所造成的所有可能损失及其相应责任,保护外贸企业的利益。(2)强化商品的法定商检与委托商检意识。在外贸出口业务过程中,商检机构对外贸企业起了保驾护航的把关作用。目前,绝大多数类别的商品出口都必须依法进行商检,这可以在很大程度上减少商标等的侵权事件。外贸企业应该要求并敦促委托方尽早提供完整的商检报验资料,委托相应的商检机构进行商检,并出具商检证书,而不应协助委托方逃避商检。(3)对于客户指定的商标或品牌,要求委托方提供客户有效的商标所有权的证书以及出口商品使用该商标的有效授权。

6. 应收账款不及时到账与外汇无法核销的风险 在外贸代理业务中,在出运后尽快收到国外客户的货款,对委托双方都较为重要。对于委托方,可以加快货款回笼,有利生产。外贸企业也可以尽早结清该笔业务的应收账款,支付委托方货款,并及时进行外汇核销。

在我国,由于实施外汇管理,外贸企业获得的外汇收入都必须及时向外汇管理局申报并核销。如果在一定时间内,外贸企业仍未能收到货款,就无法核销外汇。这样会使外贸企业无法从税务局获得应有的外汇出口退税,从而遭受不必要的损失。

防范方法:国外客户不能及时付款,一般是由于产品的市场需求发生变化,出口商品的质量出现问题,或者客户头寸发生困难。所以,外贸企业在接受委托方的委托,与国外客户

签约时,应该慎重选择结汇方式。目前信用证仍是最常用的方式,尽可能不要接受D/P,D/A等结算方式。如果委托方同意采用一些风险较大的方式,外贸企业应向委托方说明风险和可能后果,供委托方考虑后再接受。同时,需向委托方说明不能及时收汇对双方可能造成的损失,并在委托代理协议中明确无法及时收汇的责任。在业务进行过程中,则应该对出运后结汇的情况不断跟踪,直至全额收汇完毕。对于逾期的应收账款,要协同委托方催促国外客户付款。

7. 出口退税不着的风险 在我国现行的出口退税政策下,外贸企业在出口后,可凭全套出运单据、生产厂商增值税发票、缴款书向税务机构申请出口退税。事实上,出口退税是出口企业一部分重要的收入。委托方,特别是一些中外合资企业,由于无法获得出口退税或出口退税金额不能及时足额到位,也选择外贸企业代理出口。它们看中的就是外贸企业的出口退税额。因此,代理业务中的结算汇率一般都大大高于银行实际结汇汇率,其中汇率的差额就是退税收入。实际业务中,委托方一般是根据实际结到的外汇扣除所有相关费用后的金额,乘上结算汇率所得的人民币金额来开具增值税发票的。

但是,也有很多情况会使外贸企业不能获得出口退税。如果外贸企业在未获得出口退税前,就将已出口退税的货款足额支付委托方,在出口退税不着的情况下,难免会遇到风险,有可能遭受损失。

防范方法:结算方式中,可以与委托方协商,采用两步结算的方式:在出运后,将出口的结汇收入扣除相应的费用后,乘上结算汇率,就是发票的含税总价。委托方根据含税总价开具增值税发票,并提供增值税缴款书。外贸企业按照结算总额的80%先支付委托方货款,余下的20%货款在外贸企业获得出口退税后加上利息支付委托方。

另外,还可以根据造成出口退税不着的不同原因,采取防范措施。

(1) 对于增值税发票、缴款书问题所造成的退税不着,应该在委托代理合同中规定在一定时间内委托方提供全套正确的增值税发票、缴款书,否则由于委托方的差错和延误造成的退税不着,须由委托方承担责任。同时,外贸企业应认真核对发票与缴款书,尽可能减少差错。

(2) 对于出口单据问题所造成的问题,外贸企业除了为委托方制作正确的出口单据外,还应在出运后尽快索回经海关签章的出口报关单据,供申报退税使用。

(3) 外汇收汇问题。只有在外汇收汇核销后,税务局才会给予出口退税。因此,外贸企业和委托方都有义务尽快收汇,从而能够尽早地获得出口退税金额。

根据业务实践,以上总结归纳了外贸代理业务中一些常见的业务风险,并介绍了相应的一些防范方法。相信通过不断的业务实践与摸索,外贸企业代理业务的操作将更为规范,代理业务的风险会进一步减少。

(作者单位:复旦大学)

注释:

① “四自”是指客户自带汇票、自备货源、自行验货、自行报关的做法;“三不见”是指外贸企业不见货源、不见客商、不见单据的做法。