

入世后我国外贸发展的新思路

——进出口管理公司

韩邦庭 陈国琴

摘 要: 2001 年中国加入 WTO,我国政府承诺入世后 3 年取消外贸经营权,届时符合要求的企业都可以获得进出口的权利。然而中小企业由于自身的特点,自营进出口存在一系列问题,本文分析了入世后的外贸形势,及中小企业进出口的渠道选择,并着力介绍我国的外贸进出口中介的新形式——进出口管理公司。

关键词: 外贸经营权; 外贸中介; 进出口管理公司

中图分类号: F 752.62 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2003)06-0057-05

一、我国入世后的外贸形势

1. 外贸经营权的逐步放开 50 多年来我国的外贸体制经历了从高度集中的、以行政管理为主的国家垄断外贸体制,向市场经济下的外贸体制转变。新中国成立后,我国以前苏联为模式确立了国家垄断的外贸经营管理体制,外贸经营权严格按照专业分工授予带有垄断性的外贸总公司及其所属口岸分公司,其他任何企业均无权经营外贸。改革开放后,我国原有的国家垄断体制逐步得以改革:1983 年,一部分国有大型企业开始获得外贸经营权;1992 年赋予部分生产企业进出口经营权;1994 年赋予商业物资企业外贸自营权;1997 年我国颁布《经济特区生产企业自营进出口权自动登记暂行办法》;1998 年颁布《赋予私营生产企业和科研院所出口权的暂行办法》;2001 年 7 月外经贸部发布《关于进出口经营管理的有关规定的通知》,进出口经营资格实行登记和核准制;2001 年 11 月,中国入世。中国政府承诺入世后 3 年取消外贸经营权。

而关于弃权问题,一般认为,当事人一方明知其不符合规定的情况,仍参加仲裁且未对此表示反对意见时,应认为其已放弃其反对的权利。《美国仲裁协会国际仲裁规则》第 26 条也如此体现。有关弃权问题,应同时具备两个条件:(1) 当事人知道有不规定的情况存在,且参加仲裁;(2) 参加仲裁后未对该情况表示反对意见。

在本案中,赤美公司参加仲裁程序,却一直对合同、包括仲裁条款的伪造性提出抗辩,并对仲裁员的裁决予以反对,根据上述规定,显然是不构成弃权的。

(作者单位:复旦大学)

外贸经营权的放开,一方面是我国加入 WTO 必须履行的基本义务,另一方面也是我国经济体制从计划经济向市场经济体制转变的必然要求,是中国经济与世界经济相互融合,国内市场与国际市场相互补充的实际需要,在贸易自由化和经济全球化的浪潮下,中国经济要融入世界多边贸易体系,必然在市场准入由优先开放到实行全面开放。以前政府通过外贸经营权资格许可限制了民营资本、外资的介入,导致了整个外贸系统的低效。外贸经营权的放开,使外贸主体进一步扩大,广大企业有权直接参与到国际贸易当中来,贸易主体的扩大必将引起贸易内容、方式、格局的变化。

2. 贸易规模的进一步扩大 入世后,我国可以在 146 个成员中享受无条件的多边的国民待遇和最惠国待遇。享受其他 WTO 成员对我国扩大货物贸易和服务贸易的市场准入。当然我国也要相应地扩大对其他成员的市场准入。这必将引起我国贸易规模的进一步扩大。根据国家发展中心的预测:2005 年预计我国出口将增长 26.9%,进口增长 25.8%,同时世界银行也预测 2020 年,中国的对外贸易份额将会占世界份额的 10%,即为世界第 2 位。

二、外贸经营权放开后的企业进出口战略选择

在外贸经营权全面放开之后,企业都可以获得进出口的权利,然而这是否也意味着广大的企业可以直接面向国际市场,直接从事进出口业务呢?这需要进一步分析论证。对于那些相对成熟,具有相当国际化运作经验的大型公司,如宝钢、海尔等类似的企业可以直接设立进出口部,从事国际贸易。但是对于大多数中小型企业而言,外贸经营权的获得并不等同于拥有了国际市场,并不意味着其可以将权利即刻转化为利益。其存在着经验、人才、渠道、资金等方方面面的问题,于是有了自营出口及选择合适的中介进行间接出口的选择问题。中小企业外贸出口所存在的问题有:

(1) 中小企业缺乏国际化运作经验,不熟悉国际市场,没有自身的贸易渠道。外贸信息不畅,贸易中带有很大的盲目性,缺乏国际贸易法规与国际贸易惯例方面的专业知识和经验。

(2) 缺乏从事国际贸易合同的签订与履约,报关、清关、运输、退税等具体的业务流程的经验与人才。

(3) 缺少完整的引导促进中小企业健康开展国际贸易的政策与措施,中小企业进入国际市场时,没有一个强有力的信息、规则、技术、金融方面的背景支持。

那么中小企业是花费大量财力筹建自身的进出口部,还是选择专业化的集团公司或单一的专业性代理公司进行代理进出口呢?在进出口权没放开前,选择只有一个,请外贸公司为其代为办理对外贸易业务,其并非企业的经济行为,是在政府强行控制下的非自愿行为。外贸经营权全面放开后,企业应该在分析收益效用最大化的基础上做出自身的理性选择。根据自身的实际情况,以效益最大化为原则,比较自营进出口的成本和使用贸易中介的代价,根据企业的规模、战略和效益水平比较来选择进出口方式,从资金资源的有效配置角度自行决定采用自营或代理的方式。当然大企业资金实力较强,自营进出口比较有利,而中小企业设立独立的进出口部门的成本可能会过高,因此从发达国家的实际经验来看,中小企业大多借助专业公司代理出口,借助其良好的信誉,广泛的经销网络渠道及相应的配套服务,

专业化业务流程运作经验,作为中小企业进入国际市场的一种有效的渠道。

据统计,美国的出口 50% 通过中间商代理,日本代理出口部分占全国外贸出口的 80%,德国占 30%,而我国代理出口部分只占 5% 以下,在入世后研究国际通行的外贸代理制规则,是实践与理论的双重需要。

三、外贸中介代理的优势和现状

通过外贸中介代理出口,是国际贸易中一种通行的原则。其体现了社会化大生产和专业化分工协作的原则,有利于发挥各自的竞争优势,减少交易成本,真正实现生产、流通领域分工协作的优势。外贸中介具有其自身的优势:(1) 外贸中介是世界市场信息的一个重要的来源,他们凭借其全球网络和长期的贸易实践经验,能够帮助出口企业了解国外市场最新动向。(2) 外贸中介是专业机构,其组织和人员都强调专门的知识 and 技能,特别是出口物流方面,可以以最经济、最专业、最有效率的方式完成进出口业务。(3) 贸易中介拥有现成的外贸营销网络,对于中小企业来说建立这样一个网络要耗费大量人力、物力和时间,未必经济。利用外贸中介,可使众多中小企业即刻获得出口营销渠道,迅速实现其进军世界的目标。(4) 贸易中介提供越来越多的相关服务,包括市场调研、进出口融资,出口退税、单证的制作、和海关商检的协调工作等。这是广大中小企业短时期内无法熟练掌握的工作。

从发达国家的现状来看,外贸代理中介主要有:委托代理商、出口贸易公司、中小企业联合体、国外经销商、独立出口商或代理商及其他渠道如猪背(piggyback exporting)物流企业配送(logistics/freight forwarding)、出口管理公司(EMC)等。朝日韩的综合商社、欧美的跨国公司、或专业的代理方向发展成了我国外贸公司所关注的问题,这些代理公司一般人数较少,但人员精干,具备熟练的外贸业务能力。例如,德国约有 6 万多家贸易代理机构,50% 只有 2-3 人,6 人以上的只占 8%,法国的小型外贸代理公司一般只专营一种商品或只专门代理一个国家的业务,即外贸代理中介机构的主体是小型的专业代理公司。

从国外的代理制经验来看,我国的代理制必须有长足的进展,才能适应国民经济发展的要求和入世后国际贸易竞争的新形势。我国也早已于 1984 年就提出出口代理制,然而由于法律法规的不完善,政府行为的不规范,企业微观基础的缺乏,代理方式的单一,代理渠道狭窄(我国只有专业外贸公司和海外售货代理商,不利于出口代理的竞争环境的形成,不利于生产企业的选择,故需拓宽出口代理渠道,增加出口代理方式)等原因一直是推而不广。

目前我国的合同法对代理行为作了较为完整准确的阐明,进一步明确了委托人与受托人的权利与义务,外贸经营权又将全面放开,创造了外贸代理的法律环境与微观基础,现在所缺乏的是出现一大批从事外贸及进出口的中介机构,进一步拓宽外贸进出口渠道,为中小企业的进出口创造条件。

四、外贸发展的新思路——进出口管理公司(IEMC)

我国外贸发展可以借鉴出口管理公司的经营模式,建立进出口管理公司,这一模式必将推动我国进出口贸易的发展。

EMC 是一种专门为其他企业管理出口业务的公司,其本身并不生产产品,只作为一种

中介组织从事国际营销,相当于生产企业的“出口部”。其为所代理产品的企业寻找贸易机会并从事全部相关的出口活动,包括从谈判到售后服务整个过程。出口管理公司的收益通常是所代理的企业给的佣金,但也可能是在出口产品厂商价格上加价的利润,或是与生产厂商进行分成。

EMC 的服务内容:(1) 为特定的产品进行市场调研,寻找合适的国外市场,建立信息渠道,利用其渠道优势、营销经验为企业进入国际市场创造条件;(2) 为出口厂商评价出口销售渠道的适宜性和客户资信;(3) 协助企业进行谈判,或独立对外报价,确定贸易合同,亲自履行合同,或监督、协助中小企业履行合同,为厂商选择国外经销商或进行海外销售布点;(4) 安排出口融资,处理出口物流事宜如单证和保险;(5) 增强售后服务、售后调查,发展长期稳定的客户贸易关系。为出口企业提供相应的法律咨询、纠纷解决方案,索赔理赔。

IEMC 源于出口管理公司,但应该具有更多不同于传统外贸代理的特点和优势:

(1) 传统外贸代理是利用其拥有的进出口权为企业代理进出口,往往会显示出它的优越感,而 IEMC 的企业定位是外贸服务性企业,主要任务是为广大意欲从事国际贸易的企业和个人服务,帮助他们促使国际贸易的完成和提高进出口贸易的效率,因而在我国入世的新形势下会受广大中小企业欢迎的。

(2) IEMC 可以同时为许多家企业服务,不仅从事出口业务,也从事进口业务,这样可以在经营管理和运输服务中获得规模效应,从而降低企业经营成本。

(3) 目前,IEMC 的服务对象可以定位于暂时没有进出口权的中小型企业,能利用其渠道优势营销经验迅速了解国际市场,采用间接代理方式为中小型企业服务,使这些企业节省建立自身的出口部的时间与费用,对全社会来讲,可以节约整个社会的流通费用。

(4) IEMC 的服务对象也可以是有外贸经营权的大中型企业,IEMC 可以采用直接代理方式,运用该企业的外贸经营权为企业操作进出口业务,进出口业绩属于该企业,与现有的外贸代理相比,IEMC 可以使生产者拥有更多的控制权。

(5) IEMC 拥有专业的进出口管理运作经验,具有高效的进出口业务能力,诸如,打单、报关、运输、付汇等具体业务需要同报关公司、银行、运输公司、外汇管理局等多方面发生业务联系。对于刚开始进行国际化营销的中小企业而言,IEMC 无疑是一种理想的中介组织,能极大提高企业的工作效率。

IEMC 作为一种新型的外贸渠道,凭借其自身的特点和优势,在我国入世的新形势下必将越来越显示出其自身的魅力。但是其发展壮大也会面临一系列有待解决的问题。

五、存在的问题及解决方案

要推动 IEMC 的建立和发展,尚需在宏观和微观两方面进行进一步的探讨。

1. 宏观方面

(1) 法律环境的重构与完善。新合同法以及民法通则为我国推行外贸代理制提供了坚实的法律基础,代理合同的当事人可以得到更加合理、公正与均衡的保护。对直接代理、间接代理(经纪)、隐名代理、半隐名代理,都做出了规定,为企业、个人采用各种代理模式提供了法律框架。企业在从事代理业务时,应弄清楚代理的种类,特点,当事人各方的权利与义务,事先拟定好有关代理协议的范本。现行法律中尚存的不足之处:经纪合同中,如何解决

因委托人的原因造成经纪人对外承担责任赔偿的问题未做出规定,还有一些其他不够透彻的问题以待解决,因此在制定民法典过程中进一步完善代理法是必要的。

(2) 政策的支持。各国都为中小企业的发展设立了专门的机构,制定了相应的优惠发展政策,给予中小企业融资信贷额度、减免抵退税优惠待遇等有力地推动了中小企业的进出口发展。在我国中小企业逐步获得外贸经营权的过程中,如果能给予从事外贸进出口中介的 IEMC 一定的政策性支持,对于推动我国外贸的发展是极有裨益的。例如,当有些中小企业尚没有外贸经营权时,可给予 IEMC 进出口代理权,以帮助这些企业运作;当外贸经营权全面放开后,准予 IEMC 采用直接代理方式,并给予融资的优惠政策支持。

(3) 建立良好的委托代理运行机制。实现委托人与代理人的利益和风险的有效配置,设计合理的激励机制(委托人给代理人事先确定一种激励代理人尽职尽责的报酬机制与约束机制)。外贸代理中存在的委托人过河拆桥现象,不仅损害了被委托人的利益并且最终也会损害委托人的利益,引入西方委托代理关系中的终止委托合同通知制度和商誉损失补偿制度将有助于委托代理关系中约束机制的建立。

2. 微观方面

(1) 生产企业的外贸经营权是否能正确运用的问题。要求企业是自主经营、自负盈亏的经营主体,才能排除经营方式选择中的非理性行为,如追求政绩的盲目自营出口,同时生产企业又要作为对外合同的主体承担风险的责任。

(2) 需要解决适应转变的许多操作性问题。例如,代理出口后,出口额的统计归属问题;海关、商检、结汇、退税等有关管理办法的调整。对实施代理制的生产企业增加流动资金供给,给有条件的企业设立外汇账户,理顺代理制过程中的结汇与退税环节的关系等等。

(3) 转变传统的外贸代理理念。从 IEMC 的角度讲,必须转变传统的外贸代理的经营理念,认识到 IEMC 的本质是为进出口贸易服务的服务型企业,关键在于树立正确的服务营销理念,管理控制好公司内部的进出口业务流程,使其工作效率高出一筹,才能为广大中小企业所接受。

(作者单位:上海对外贸易学院)

《国际商务研究》作者联谊会成立

为更好地形成一支稳定和高质量的作者队伍,扩大杂志在学术理论界和社会各界的影响力,年前《国际商务研究》成立了作者联谊会,以期更好地加强与广大作者、读者的沟通和交流。希望通过这个平台,构筑起杂志在新的一年里更大发展。热忱邀请作者、读者加入。

地址:上海古北路 620 号《国际商务研究》编辑部

电话:62748250×596 e-mail:ibr@citiz.net 邮编:200336 传真:62742169

联系人:苏老师、李老师