

外贸 出口代理制^(上)

纺织工业部管理干部学院上海分院 编

2.62
5

同济大学出版社

封面设计：李志云

外 贸 出 口 代 理 制

(上)

纺织部管理干部学院上海分院 编

同 济 大 学 出 版 社 出 版

(上海四平路1239号)

纺织部管理干部学院上海分院发行 上海第二医科大学印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 2.75 字数 60千字

1989年3月第1版 1989年3月第1次印刷

印数 1—10000 定价 0.85元

书号：ISBN 7-5608-0390-3/G·43

内 容 提 要

本书重点阐述了外贸出口代理制是外贸体制改革的方向，分析实行自负盈亏、放开经营、工贸结合、统一对外，可以更好地发挥工贸双方优势，增强竞争能力、提高经济效益，并用先行企业的事实和经验证实了外贸出口代理制的实施使企业充满了生机和活力。

本书可作为外向型企业各级干部的学习材料，也可供教学工作者和社会读者参考。

目 录

加强领导和协调,实现收购制向代理制平滑过渡(代序)···(1)	
上海纺织工业局局长 梅寿椿	
一、培养一支外贸管理专业队伍·····(5)	
上海纺织工业局副局长 朱晓明	
二、纺织出口要稳步从收购制向代理制过渡·····(8)	
上海纺织局办公室主任 李克让	
三、积极、慎重地推行纺织品出口代理制·····(21)	
《中国纺织》副主编 俞 骞 唐嘉治	
四、交易洽谈、合同签订,市场调研·····(29)	
上海手帕进出口公司经理 杨 志	
五、外汇管理与换汇成本·····(36)	
上海手帕进出口公司副经理 顾培烺	
六、对外贸出口代理制的思考和评估·····(53)	
上海嘉丰棉纺织厂厂长 程介禄	
七、出口代理制有利于发展外向型经济·····(66)	
上海第十七漂染厂厂长 刘天福	
八、涉外经济合同问题·····(73)	
纺织部管理干部学院上海分院理论研究室	
后记·····(85)	
纺织部管理干部学院上海分院院长 吴依群	

加强领导和协调，实现收购制 向代理制平滑过渡

(代 序)

上海纺织工业局局长 梅寿椿

根据三中全会关于加快企业改革、深化和完善企业经营承包制的精神，以及外贸体制改革要达到的“自负盈亏、放开经营、工贸结合、推行代理制”的目标，市政府经过一段较长时间的酝酿，决定从上海的实际出发，从89年起逐步把市向中央承包的出口外汇，上缴外汇和亏损补贴等三项基数，同时落实到有关生产企业和外贸公司，实行工贸“双线”承包。市政府还决定由上海纺织行业率先全面实行出口代理制。

全面推行代理制是我们纺织行业的一次重大改革，是一项既光荣又艰巨的任务，是有风险的。几十年来，上海纺织品出口是沿用收购制的办法，出口方式先由外贸企业对外成交，再让生产企业组织生产；生产企业按照国家规定的价格提供商品。由外贸企业收购并对外销售。这一方式对原料、半成品等大宗初级产品出口基本上还是适应的。但是，随着深加工、精加工纺织品出口比重的增长，花色品种日益繁杂，交易量小而分散，市场需求变化大，收购制已很难适应深、精加工纺织品出口和“以质取胜”的客观形势。因此，全面推行代理制是势在必行。

全面推行代理制，实行工贸“双线”承包有利于把生产企业推到外贸第一线，密切生产企业和国际市场的联系，解决产销脱节，工贸隔离的矛盾，从而增强生产企业对国际市场的应变能力和竞争能力；也有利于进一步调动工贸企业两个积极性。通过“双线”承包，推动工贸双方在新的基础上实现新的结合，更好地完成纺织品出口的任务。

在外经贸委和市经委市计委的指导和支持下，最近正在拟订“上海纺织品推行出口代理制和工贸‘双线’承包”的实施方案。我们全局上下反复进行了多次研究，决定将这项工作列为今年最重要的一个大动作来抓，发动各行业、各企业把这项工作认真地、踏踏实实地抓好。

出口代理制是区别于外贸收购制和生产企业自营出口的一种经营方式。实行出口代理制后，原由外贸企业承担的出口创汇和上缴外汇基数，非自负盈亏试点行业还有亏损弥补基数由生产企业承担，核定生产企业的承包基数，原则上以87年各企业实际提供的出口货源为基础，按大类商品的平均出口单价，折算创汇数，作为该企业承包出口创汇的基数，并核定相应的收汇基数，按规定的外汇分成比例核定上缴外汇基数；按88年的平均换汇成本核定盈亏基数。

考虑到国内价格体系还没有理顺换汇成本在企业之间高低不一，需要有一个盈亏统筹的机制，因而实行出口代理的范围，采取按行业划转承包指标，再落实到生产企业的办法。为了确保顺利推行代理制，市政府将我们工业企业与外贸企业的利益紧紧捆在一起，实行“双线”承包。凡实行代理制的、核定给生产企业的承包指标和工作指标，同时也作为有关外贸公司的代理承包指标和工作指标。市府还规定各外贸公司要完成承包的自营任务和代理任务，才能作为全面完

成承包任务，而且对代理任务考核奖罚要重于对自营任务的考核奖罚。生产企业与外贸公司的委托代理关系，应引入竞争机制，可择优选择代理单位。代理的具体形式，可由工贸双方协商自定，不拘一格。

为了顺利推行出口代理制，根据责、权、利一致的原则，给予生产企业相应的政策配套。今年要实行代理制，首先碰到的一个困难是原料缺口大，国家分配大大减少，进料加工部分扩大，将会影响净收汇和上缴基数。同时，象毛纺和丝绸这两个行业情况更为特殊，今年羊毛和厂丝将全部由地方自行进口解决。根据这一情况，市里同意以生产企业的87年实际提供的出口货源为基础，相应以87年提供的原材料为基数。今年国家分配的原料不足部分，除通过扩大进料加工外，由市统筹解决。此外，对一些特殊行业进行特殊处理，如对毛纺行业按外汇和人民币自行平衡，实行净创汇分成办法。又如丝类原料由丝绸总公司统一经营和管理后，调拨量达不到87年供应实际水平时，相应调整核减承包指标。

关于配额和许可证，在实行代理制情况下，由主管的政府机关合理分配使用，生产企业89年可占配额的份额，基本上参照87年实际提供给外贸公司出口到配额地区配额品类的交货量。

关于商标问题，现在用的出口商标，实行代理制后，工贸双方可继续共同使用。自营出口企业酌收有偿使用费。

为了顺利推行出口代理制，必须加强领导和协调，做好出口收购制向代理制的平滑过渡工作。

出口任务从外贸承包改为生产企业和外贸公司“双线”承包，外贸经营从收购制改为代理制，会涉及到由于经营机制转换、责权利重新划分而引起的一系列实际问题和认识问

题，加上当前经济环境不宽松，配套条件不完善，因而在推行过程中还会出现各种尚难预料的矛盾。市领导为了帮助我们搞好这一试点，已成立了推行代理制的领导小组，以协调仲裁实施中的重大问题。

改革纺织品出口体制，全面推行代理制，这是一项重大改革，鉴于国际市场疲软国内主要纺织原料、能源、资金紧张，风险很大。我们一定要按照治理经济环境，整顿经济秩序的方针，依靠工贸两个积极性，发挥工贸两个优势，抓住转机，把这项改革搞好。

一、培养一支外贸管理专业队伍

上海纺织工业局副局长 朱晓明

全面推行外贸出口代理对纺织局来讲是一项光荣艰巨的任务。现在在企业家眼光中，注意两类优化，一类是物质上的优化，希望原料、能源等等物质条件要在理想状态下面，为企业家提供一个比较好的条件，对物质的优化，企业家看得比较重。另一类优化，即对人，对人员素质，知识结构的优化，这也相当重要，前一时期，除了对厂里劳动力进行优化，对于干部的素质也进行优化，因此，从局里来看，对人材的培养，最近一个时期议论的比较多。大的气候对加速培养人材非常有利，中央在二月份要召开全国教育会议，四月份要开十三届四中全会，专门来研讨，全党重视教育问题，因此，得到这个气候，局里主管教育的部门——教卫处，主管干部的部门——干部处，反复进行了议论，怎样加速培养整个纺织职工队伍，在技术素质、知识素质上要有所提高。根据大气候，我们有这样的设想：一是要结合当前的生产、出口创汇的实际，培养一支比较庞大的外贸管理的专门队伍。二是要对全日制教育、成人高教，如何培养一些合格人材，作一些讨论。这一部分内容，在这里就不讲了，外贸人材怎样培养法，我想把这个设想告诉大家，要建立这样一支队伍，需要有一些预备知识，就是现在要有这样一个入门的教育，就比较难形成这支队伍。以后怎么办？我们考虑需要系统

地学三本书，要从现行的教材中请有关专家进行挑选，确定“八讲”入门以后，应当具备的最基本的知识，大致上规定要读三本书，有了这三本书的知识，就可以成为准洽谈人员，也就是说，你坐在谈判桌上，基本的知识有了。当然，要真正成为一位外销员，距离还比较远。我们希望三本教科书系统学习之后，考试及格，可以取得一张初级证书，或者称为第一证书。这一点，我们反复研究后，觉得非常必要，因为你缺少必备的基本知识，在谈判桌上就可能失败，不要小看，在考卷上，你失掉的可能是10分，但是在谈判桌上，你失去的就可能是10万美元，甚至20万美元。初级证书的教学，我们准备搞几个统一，就是统一招生、统一教材、统一备课、统一师资，最后还要统一命题和考试。取得合格证书以后统一发证。为什么要搞这么几个统一呢？我们对初级证书看得比较重，要把入门的八个“讲座”加上初级证书作为我们的外贸人员、洽谈人员，业务人员所必须掌握的最基本的知识。关于命题，要请比较有经验的，理论知识掌握得比较好的，同时在外贸洽谈业务中比较内行的同志进行命题。我们也鼓励自学成材的一些对象，这三本书你也可以在工作单位上，边工作边自修，然后来考初级证书，这个普及率如果能达到某一个比例，当然这要由专家来论证的，那么我们外贸出口代理过程中，最基本的，即人材这一方面就得到了保证，初级证书有了以后怎么办？我们设想，在这个基础上，再深化一下，再读几本书，在深度上做点文章，或者是另外一种类型，从系统教育，培养外贸大专人材，我们称作中级证书，中级证书所具备的知识，就不是一个准外贸洽谈人员了，而是具有外贸大专水平的专门人材，中级证书，第二证书比第一证书要高级一点，具备这个条件，就具备了外

销员的资格。最后，在初级，中级证书都具备的情况下，要挑选一些比较优秀，有培养前途的人再进一步进修，也可以请市里外贸学院，或者比较权威的著名教授来上课，同时也可以选送到外面学校去培养，或者选送到国外去培养。这个计划就可以培养一些高级的进出口业务经理人员。当然这个人数就不一定多了，真正挑选一些有培养前途的将来外贸出口部门的领导人员，这就是具备高级证书的人员。这个总设想，通过三级证书，来培养一大批普及的、提高的、甚至比较高级的人材，我们初步设想，具备初级证书的人要有一定的覆盖面，这个过程大概要有三年时间，三年规划就是要达到这个覆盖面。我们主张全系统的，凡是在出口创汇任务的单位领导、经营人员、管理人员，技术人员都可以进行培养，培养形式可以是脱产的、半脱产的、自学的、学分制的都可以。总的想法，通过这样系统的培养教育，我们整个行业在外贸代理制的过程中，水平就可以提高。从教育的角度看，教育这项工作确实很重要，它的功能有经济功能，可以直接出经济效益；有科学功能，通过教育培养一大批具有社会知识和自然科学知识的人材；还有培养干部的功能；有双文明建设的功能；通过教育，可以提高双文明的程度，也有社会智囊的作用；我们希望通过教育的手段，在课堂中，把我们实践工作中需要提高的东西，通过教育的方式，使每个人的知识结构，使整个系统的群众结构都有所提高。

二、纺织出口要稳步从 收购制向代理制过渡

上海纺织工业局办公室主任 李克让

今天介绍一下我们纺织局推行出口代理制的进度和碰到的一些问题。最近，局系统内各个行业都已经下达89年各厂要承担的出口创汇指标。大家都关心出口代理制的做法，下达的指标是怎样来的，相应的有哪些方面的政策，或者是做法？下面我先介绍市内推行代理制开始时的一些想法以及指标，同时也介绍一下我们与外经贸委一起联合打给市里实行代理制报告的主要内容及实施细则的主要内容。

先简单地讲一讲出口代理制出台的背景。

最近，我们接触了一些厂长，他们对于出口代理制有不少疑虑，认为目前厂里生产困难重重，市里为啥要推行出口代理制？这是由几方面背景而引起的。一方面，从去年开始上海对中央实行二个承包：一是财政上缴人民币 105 亿，二是外汇上缴 15.23 亿 美金。应该说：外汇承包 15 亿 2300 万，担子相当重，按去年的出口指标外汇 30.9 亿是无法完成这样的上缴任务的，市里只能提高指标，用多创外汇来保收汇和缴汇，结果去年完成了 46 亿。但目前上海对中央的缴汇承包还差一个月的缴汇数。市里感到外汇承包相当困难，除了客观上大家都承认的原因以外，是否在企业这一级的积极性尚未充分调动起来。内承包不是一包就灵吗？ 105

亿已经完成。外承包的指标也落实到厂里，把指标让工业部门也挑起来，这样完成外汇指标可能有些把握了。通过承包能把厂的积极性调动起来。另一方面，作为国家来讲，推行出口代理制，外贸设想了很多方案，赵紫阳总理当时就曾提到过外贸体制改革的方向不是让工厂企业都去搞自营出口，这不是方向，我们中国这么多企业，都一家一家去找出口市场是不行的，所以讲外贸体制改革的方向，是自负盈亏，放开经营，工贸结合，推行代理制，统一对外。这是赵总理的原话，从中可以看出，他的意思是想搞外贸代理制。“自负盈亏，放开经营”这两句话去年已实现了，所有的外贸企业在去年已不吃中央的大锅饭了，变成各个地方自负盈亏。但工贸结合推行代理制，目前全国还没有一个地方走出第一步，在纺织行业率先推行代理制是朱市长决策在上海走出的一大步。上海纺织行业创汇指标10.6亿美元，缴汇4.6亿美元，如果加上外贸企业从外省市收购来的纺织品，实际上海口岸纺织品的缴汇要占整个上海缴汇的40%左右。朱市长选择纺织局推行代理制，是希望扭转上海在外承包上的被动局面。我感到这是推行代理制的背景。

出口代理制是区别收购制和工厂自营出口的另外一种经营方式，就是由外贸为工厂推销和开拓市场，寻找及介绍客户，然后协助工厂与客户洽谈签约。但是对价格及其他条款是否能接受，这个决定权是属于出口商品的生产企业，也就是成交的主动权在工厂一方。同时，外贸企业负责为工厂办理所委托的制单、结汇、报关、商检、托运、保险、建立国外的推销网等等。这些外贸的手续业务由外贸承担。出口的盈亏及履约的责任，主要由工厂负责，外贸企业根据签订的协议获得一定的报酬，我们一般称之为代理费，或叫佣金，那么

外贸所承担的责任就是工厂委托的一部分责任，如有差错、失职这就由他们负责。从这情况看，推行代理制主要方面是在工业方面，而不是象过去收购制一样，工厂东西卖掉就万事了结了，其余责任由外贸来负，所以代理制是工贸结合的主要形式，有助于建立出口商品生产企业同国外客户及国际市场直接的业务联系，可以获得国际市场的直接信息和信息反馈，更好地发挥工贸双方的优势，调动工厂的积极性，提高工厂的素质，加强竞争能力，提高经济效益。

从上海目前情况来看，特别结合原料紧张的情况，怎样提高工厂的经济效益，单单从数量上是很难走通的，必须在品种上做文章，从经营管理方式上做文章。今年棉花供应少，价格很快要调整，电力供应也很紧张，看来纺织行业要拼数量是很难的，88年与87年对比数量上是下降了1.08%，但由于外贸的努力，工厂支持，88年的卖价还是超过87年的。外贸同志反映：我们只要在交货期上动脑筋，价格稳定和提高还是能够做到的。最近刘副局长了解了国棉二厂的情况，一些客户要货，他们采取了一些非常规的方法组织生产，在交货期及质量上都能满足客户要求，使得卖价比过去外贸常规的卖价要提高很多，所以工厂直接接触客户后，就有压力和积极性。我们也曾接触过许多外贸同志，外贸公司虽然有许多年的工作经验，但作为一个外销员，要接触相当多的客户，他是不可能对你的小品种、小批量去积极努力地帮助推销，因为他没有这方面的动力和客观条件的可能。所以只有让我们工厂自己去参与接触，才能充分地把国际市场卖价较高的地区、品种的生意接过来，工厂企业面对市场以后，是有不少好处的，市里决定推行代理制，让工厂有较多的机会面向国际市场是有相当大的好处。今年刚开始实行代理制，有许多

方面要依赖外贸的同志帮助我们多做工作。

下面我想介绍一下关于推行出口代理制的设想。

这次推行出口代理制总的设想：

一、由生产企业承包出口任务。

目前我们下达给工厂的指标一般是3项指标。各行业为帮助大家掌握起见，下达4个指标：拨交量指标；出口创汇；收汇；上缴中央外汇。这4个指标是帮助大家掌握一下，对承包行业来讲，除了4个指标外还有一个补亏指标，盈亏基数，如棉纺印行业是个承包行业，如果原材料进口比较多，而企业的外汇留成只有12.5%，产生的亏损企业无法自行消化，则核定出口产品换汇成本，每个厂都有盈亏指标。

这些指标是怎样来的？原则是以87年该企业出口实际提供的出口货源为基础，按大类商品平均出口单价折算创汇额，作为该企业创汇的基数并相应核定收汇基数及上缴外汇基数，按88年平均换汇成本核定盈亏基数，分品种列出。收汇基数是按创汇基数乘94.6%，再乘上核定给你行业的交汇基数，如棉纺印是75%。即： $\text{创汇数} \times 94.6\% \times 75\% = \text{该厂应交的外汇}$ 。

二、工贸“双线”承包，外贸代理出口。

工厂与外贸都是企业，一方面同为国家创汇，另一方面也有各自的利益所在，彼此之间有分有合，有时甚至谈不拢。为了解决这个问题，市里规定工贸双线承包，其中规定：第一条是凡实行代理制的，核给厂的指标及行业指标，包括承包及工作指标（现工作指标还没有下来）。这些指标

同时作为外贸公司代理指标及工作指标，等于是指标大家一起挑。第二条是各个外贸公司88年核定给他的承包任务，实行代理制后，除批准自营出口生产企业相应划转扣减外贸的指标外，其余仍继续承包。承包中，一部分是自营出口，即外贸从自己的联营厂或外省市调来的货源，另外是承包各厂的代理指标，这二块承包任务都要分别考核，与工资、奖金挂钩，对外贸而言，二个任务都完成才能够作为全面完成承包任务，对代理承包的奖罚要重于对自营承包的奖罚。第三条，凡是承包出口任务的生产企业，除批准自营出口之外，都实行代理制，生产企业可以选择代理单位，但要保持相对稳定。特别是今年第一年实行代理，不少年内交货的合同已经对外成交了。所以，委托代理应当保持原有的渠道。第四条，代理的具体形式可由工贸双方协商决定，不拘一格，代理形式应当有一个由浅入深的过程，开始阶段主要由生产企业委托外贸公司全过程代理。生产企业可以参加对外洽谈，并确保合同履行。这是否对我们过份苛刻，具体的可以由各厂与外贸去谈。但是我认为刚开始时，价格方面的决定权，我们需要一个学习过程，不要一开始就本事很大，这也不行，那也不行，客户都给撬光。以后外贸看到你这个厂也很头痛，感到为你做生意太难。而一走了之。不少同志问，工贸之间的委托代理关系到底怎样，代理协议怎么写？协议谁起草，谁修改，这些问题实际上是要企业对企业去谈判的，在实施细则中原则问题还是统一的。这些内容现在我向大家介绍一下。

工贸之间的委托代理关系分这几点：

(一)工贸双线承包以后，各企业直接委托外贸公司去办理，签订全年的代理协议，共同负责执行。

(二)代理协议在明确双方权利的基础上，工贸之间双方应相互支持，紧密协作，推进改革扩大出口。

(三)外贸公司作为代理方的主要责任是：1.接受生产企业的委托，为保证完成代理任务，积极开拓国际市场寻找合适的销售渠道和可靠客户，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以及国外同类产品样品、样本等信息，过去收购制、商品卖价是保密的，厂长不知道，更谈不上提供价格资料。这次我们特别提出了这一条。但外贸做生意是很复杂的，除价格本本外还有价格政策。所以不要认为有了价格本本写上就好做生意了，熟练地掌握价格政策，争取最大的利益还有一个相当长的过程。2.根据委托方提供的货单、交货时间，积极对外组织成交，并与委托方一起，或按双方商定的办法共同对外洽谈，争取最好的成交条件。这里主要是在谈生意时，厂方在场的问题。我们坚持厂方必须在场，或者双方具体商量怎么谈判。外贸后来也同意这样。3.负责对外发样、报价、业务函电往来，签订出口合同，审证、制单保险、报关托运、接受理赔谈判以及产品国外注册、对外广告宣传等有关代理业务，并对商务条款负主要责任，外贸要负责这些事，前面的都没有问题，产品注册这条要经过讨论，作为现在所有的出口商标都是外贸在国外注册的，商标拥有权是他的。代理制实行以后到国外去注册新的商标时，由外贸代理企业注册，商标由企业使用，如果外贸将我们商标转到其他产品，是不可以的。所以，以后我们要打牌子，付一笔商标注册费，出了钞票就有权利。4.按出口地区的价格水平和随行就市的原则以及按委托方商定的价格水平，灵活掌握对外成交价格，力争卖好价。这就是讲我们委托外贸，可以给他一个价格幅