

中国物资出版社
图书新貌

代理制运作

指南

赵
杰
主
编



代理制运作指南

主 编 赵 杰
副主编 胡 定

中国物资出版社

(京)新登字 090 号

图书在版编目(CIP)数据

代理制运作指南/赵杰编著. —北京:中国物资出版社,1995

ISBN 7-5047-1121-7.

I. 代… II. 赵… III. 商业经营—代理(经济)—贸易实务—指南 IV. F713-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 05793 号

作 者 赵 杰 编著

出 版 中国物资出版社

(北京市西城区月坛北街 25 号)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京创格印刷事务有限公司印刷厂

开 本 大 32 开 850×1168 毫米

印 张 11

字 数 250 千字

版 次 1995 年 5 月第 1 版 第 1 次印刷

印 数 1—10000 册

书 号 ISBN7-5047-1121-7/F·0409

定 价 12.80 元

序 言

陈邦柱

随着我国经济体制改革的不断深入,指令性计划分配的产品不断缩减,市场配置资源的作用越来越大,生产和流通逐步由计划调拨型向市场经营型转变,为促进社会主义市场经济的发展发挥了重要作用。但由于计划取消之后,生产与流通之间没有建立起适应社会主义市场经济要求的衔接产需的新方法,没有形成长期稳定的产销关系,现行的在计划体制下建立起来的单一以购进卖出谋取利润为目的的流通方式,不但产生难以克服的工商矛盾,而且产销关系不稳定,不利于有计划地组织生产和有序地组织流通。结果使生产企业不能适应市场的要求及时调整产品结构,盲目生产、产销不稳定、流通秩序混乱、流通环节过多、商业信用差等,因此,必须按照市场经济的要求,探索和建立社会主义市场经济条件下衔接产销的有效方法。从国外市场经济发达国家的经验和我国部分企业试点的实践看,推行代理制,是建立稳定的产销关系的重要内容。

推行代理制是产销关系的重大变革,将对整个国民经济的发展产生积极的影响。它有利于理顺工商关系、有利于稳定供销渠道、有利于降低流通费用、有利于生产企业及时调整产品结构和提高产品质量、有利于提高全社会的资金使用效益、有利于培养良好的商业道德和信用

关系、有利于稳定物价,抑制通货膨胀等。正因为如此,所以以推行代理制为核心,建立新型工商关系的思路提出后,迅速得到了生产企业和流通企业的积极反响,都认为这是适应市场经济要求衔接产需的一条有效途径。并且得到国务院领导同志的肯定,李岚清副总理多次明确提出在物资流通领域发展代理制,并明确批示在钢材购销上试行代理制。要求国家经贸委牵头,组织国家体改委、国家计委、内贸部研究拟定实施方案。在八届全国人大三次会议的《政府工作报告》中,李鹏总理也明确指示要“积极发展商业代理制”。随着国务院领导指示的贯彻落实,以代理制为核心的新型工商关系将逐步建立起来。

为了宣传和推动代理制的顺利进行,我部曾在《中国物资报》等报刊设专栏进行宣传并召开了若干研讨会,组织到国外考察,在这些工作的基础上,赵杰同志编著了《代理制运作指南》一书,从代理制理论、国外代理制情况、专家学者、流通企业、生产企业的实践者谈代理制等方面说明了深化流通体制改革,建立新型工商关系的必要性,阐明了代理制的内涵,介绍了国外代理制的情况,并选择了一些企业开展代理制的实例,该书是我国第一部代理制专著。纵观全书有这样几个特点:一是资料充分,既有理论研究、国外情况,也有具体运作;二是新颖独特,以专著的形式阐述代理制在我国还是第一次;三是内容翔实,所有编者均参与过代理制的研究、实践或国外考察,均有代理制方面的文章在公开刊物发表过;四是实践性强,书中收入了许多从代理制中取得效益的企业具体运作的案例,直接取材于实践,有很强的参照作用。

由于社会主义市场经济尚处于初期阶段,建立新型工商关系,推行代理制更是新生事物,书中难免有需进一步商榷之处,但这本书的出版对推行代理制无疑是个有益的探索。我相信,国有大中型企业,尤其是物资流通企业会从本书中得到许多有益的启示。

1995 年 2 月 27 日

目 录

序 言

国内贸易部部长 陈邦柱

第一部分 领导论代理制

积极发展商业代理制	李 鹏(3)
在《关于钢材流通体制改革的报告》上的批示	
.....	李岚清(4)
在《关于钢材流通体制改革的报告》上的批示	
.....	张皓若(4)
关于钢材流通体制改革的报告	陆 江(5)
大力发展代理制方面切实下功夫	陈邦柱(9)
在钢材流通方面探讨建立新型的工商关系	
.....	张皓若(9)
积极探索构筑新型的工商关系,建立稳定的市 场营销体系	陆 江(10)
积极探索新的流通方式,改善服务, 建立新型工商关系	马毅民(12)
在中国物资再生利用总公司经理工作会上 谈代理制	陆 江(12)
积极发展代理制,努力建立新型工商关系 ...	陆 江(14)

第二部分 代理制理论

以推行代理制为核心,建立稳定的产销关系	
.....	赵杰(24)

改革流通体制,积极发展代理制	
.....	赵杰 许力 程坦(38)
正确理解代理制内涵,积极稳妥推行代理制	
.....	赵杰 许力 程坦(48)
国外代理制及给我们的启示	赵杰 胡定(52)
国外代理制及我国发展的情况与思考	李翠芳(61)
代理制运作探讨	孙良荫(70)
浅谈钢材代理制	束新民(77)
论代理制	钱方明(85)
物资代理制的一般分析	童年成(92)
重建新型的工商关系,共同参与国际竞争	
.....	孙振国(98)
代理制是流通生产企业共同的发展目标	
.....	方改正(103)
代理制在市场经济中的作用和前景	西 倩(108)
代理制运作的实践与探索	陈 江 束新民(114)
利用银行信用促进代理制发展	肖小方(119)
顺应市场经济规律推行代理制	
.....	孟伟林 王 彬(123)
美国工业品市场代理业的现状与发展趋势	
——兼述我国物资流通发展代理制的思考	
.....	陈训声 母连军(127)
代理制——深化物资流通体制改革的有益尝试	
.....	王志刚(143)
关于钢材流通的现状以及实行代理制的思考	
.....	杨力伟(151)

第三部分 代理制实践

- 实行代理制,发挥流通主渠道的作用 吕海山(165)
- 开拓和发展钢材代理是大生产大流通的共同需要
..... 施兆贵(169)
- 适应市场经济,稳定供销关系,探讨和实践钢材
经销代理制 鞍供宣(176)
- 实行代理制,继续发挥主渠道作用 朱明昆(179)
- 构筑新型工商关系,大力发展代理制 顾文荣(182)
- 代理制呼唤联合 董道军 王贤明(191)
- 钢材代理,势在必行 张玉民(197)
- 代理制在呼唤
——吉林市金属材料总公司流通方式改革调查
..... 康乐 高哲(200)
- 代理给企业带来规模和效益
——无锡机电设备公司试行代理制情况及思考
..... 张征芳(207)
- 逼出生路
——黄山市金属材料总公司推行代理制述评
..... 胡效民 许来好(215)
- 探索发展代理,深化物资改革 ... 金福才 李良晟(220)
- 从龙桦公司看总代理 孙 炜(228)
- 代理制给企业带来活力和效益
..... 翁善达 常爱萍(233)
- 陕西省金属材料总公司黑色公司拓展“代理”纪事
..... 王西圣(240)

双向代理,互为犄角	周 然 李海港(244)
拓宽经营之道,需走代理之路 ...	仲兆山 曹文智(251)
实行代理制是仪器仪表市场形成规模	
面向全国的必由之路	张红星(259)

第四部分 国外代理制资料

美、加贸易代理制	赵杰 程坦(265)
国际商务代理	段亚林(274)
代理制的商业运作简介	凯大咨询(292)
代理合同	胡定 金瓯(译)(298)
独家中介代理合同	胡定 汪宁 候建伟(译)(300)
独家经销合同	胡定 金瓯(译)(305)
国外工业品的中间商职能和类别	
.....	T. 黑斯 K. 瑞恩斯(310)
中华人民共和国民法通则 代理	(334)

后记

编者(336)

第一部分

领导论代理制

国务院总理李鹏在 1995 年 3 月 5 日第八届全国人民代表大会第三次会议上的《政府工作报告》中指出：“**要深化流通体制改革……国有与合作流通企业要通过改革，在调节市场和平抑物价中积极发挥主渠道作用。……积极发展商业代理制和连锁经营等多种经营方式，适应不同层次的市场需求。**”

李岚清副总理 1994 年 12 月 2 日批示：

建议请经贸委牵头，请计委、体改委、内贸部等有关部门参加，以钢材为试点，认真研究一下社会主义市场经济体制下如何发挥国有经营渠道的主要作用问题，并提出建议。当否，请镕基同志酌示。

朱镕基副总理 12 月 5 日圈阅同意。

张皓若部长 1994 年 11 月 29 日批示：

我赞成坚定不移下力气建立新型工商关系（包括推行代理制）。也只有如此才能发展大型流通企业集团。

关于钢材流通体制改革的报告

最近,我就钢材流通体制和综合商社问题,访问了日本、韩国。现结合我国情况,对流通体制改革特别是生产资料的流通体制改革提点建议。

搞社会主义市场经济,要解决流通秩序混乱、环节过多、价格上涨、“三角债”蔓延等问题,关键是要让国有流通企业按照市场经济的办法,来发挥主渠道作用。在计划经济下,国有流通企业是靠行政垄断和统购统销的办法,来发挥主渠道作用。现在这套办法靠不住了,如何发挥国有流通企业的主渠道作用,一直是困扰我们的大问题。这个问题不解决,我国的社会主义市场经济,就不可能实现流通有秩序、市场平稳发展的目标。

发达资本主义国家流通有秩序、市场能平稳发展,是因为有一些能发挥主导作用的流通企业。这些企业能够发挥主导作用,一个是靠市场占有率高,企业规模大。日本九大综合商社的出口额,占日本出口总额的40%,六大商社的钢材经营量占日本钢材产量的65%。韩国八大商社的出口额,占韩国出口总量的50%以上。我国流通企业的规模太小,市场占有率太低。目前全国物资系统2万多个国有流通企业,其销售额占全社会销售总额的比例,由去年的30%下降到今年的15%。我国最大的钢材专业物资企业——中国黑色金属材料总公司,其钢材销售额仅占全国钢材销售额的2%;在我国最大的汽车专业物资企业——中国汽车贸易总公司,其轿车销售量还不到全国轿车产量的1%。

发达国家流通企业能发挥主导作用,另一个是靠和谐的工商

关系。所谓和谐的工商关系,就是按照市场经济的办法,重点处理好以下三方面的关系。一是由谁来从事流通。发达国家的流通总量,大部分是由大型流通企业来承担。去年日本钢材产量 9000 万吨,九大商社销售的钢材超过 70%,其中不到 1/3 是出口,2/3 以上是内贸。韩国浦项一家钢厂的产量占韩国钢产量的 2/3 以上,该厂除对国内的汽车、造船厂进行直销外,其余大部分钢材,外贸由八大商社经销,内贸由 20 多家一级钢材批发商经销。二是以什么价格来成交。发达国家流通企业销给用户的产品价格,不是由流通企业随意决定,而是由生产企业确定的。日、韩两国流通企业销给用户的钢材价格大体分为两种情况,一种是直接转手的,在买进钢材价格内倒扣或加上一个确定的百分比;另一种是经过加工的,除了确定的百分比外,再加一块固定比例的加工费。三是用什么付款方式成交。发达国家的生产企业不直接面对成千上万个用户,而是将产品卖给大型流通企业,或由大型流通企业代理,这可以很快收回资金,不必冒收不回资金、形成“三角债”的风险。日、韩两国钢厂给流通企业出口的钢材,一般都得先拿到信用证,给流通企业内销的钢材,一般都是在 10—30 天内收回资金。流通企业销给用户时,往往给用户 2—3 个月的卖方信贷。发达国家在处理工商关系时,所谓按照市场经济的办法,核心是坚持以下两个原则,一个是坚持社会分工的原则,按照社会化大生产、大流通的方式来从事经济活动,就可以使资源配置、经济效益达到最大化;一个是坚持平均利润原则,按照利益共享、风险共担的方式来协调工商利益,就能有效地调动生产和流通两个积极性,保证实现社会分工、效益最高的目标。

我国搞的是社会主义市场经济,更需要也更有条件来发挥国有流通企业的主渠道作用。当务之急一个是要发展一些规模大、市场占有率高的大型流通企业,一个是要按照市场经济的办法,建立

起新型的工商关系。这二个方面,都需要国家推动。在发展大型流通企业方面,目前商业正在积极发展大型的连锁店,目标有了,抓紧搞起来后,相信是能在消费品流通方面发挥主渠道作用的。物资企业按照国家的要求,搞1—2家综合商社试点很有必要,但对全国物资流通来讲,更重要的是发展十来家全国性的大型物资企业集团,用5—10年的时间,争取使它们的销售额达到全国物资销售总额的25%左右,也就是说平均每家公司的销售额大约在500亿元人民币左右。从日本、韩国的综合商社的发展经验来看,这个指标是切合我国实际情况的,经过努力是能够达到的。95年,可先从中国黑色金属材料总公司和中国汽车贸易总公司抓起。一方面按照现代企业制度的要求,对这两家公司的组织结构进行比较大的改革,提高规模效益和竞争能力;另一方面,在产权制度、外贸体制、金融体制、工商关系等方面,争取国家和有关部门的支持,为他们发挥主渠道作用创造一定的条件。

在按照市场经济办法,建立新型工商关系方面,今年国家在粮食、棉花、化肥、石油的购销体制方面进行了重大改革,目前看来,对发挥国合流通企业的主渠道作用,治理流通秩序混乱、市场价格上涨,起到了积极的作用。95年,可以在钢材购销体制改革方面,按照市场经济的办法,积极探索建立新型的工商关系。一是可请国家计委、经贸委牵头,与冶金部和大型钢厂协商,根据销售额、资金量、网点数,并考虑地区布局情况,确定一批物资企业为钢材流通的一级批发商。大型钢厂生产的钢材,除了对宜于大批量直达和专用钢材由钢厂直销外,其它的钢材批发业务逐步交由钢材一级批发商来搞。未取得钢材一级批发商资格的流通企业,只能搞钢材的零售,不得搞批发。二是与有关部门协商,探索建立钢厂对一级批发商实行“佣金内含”价格制度,也就是说一级批发商销售的未经流通加工的钢材的价格,原则上不得高于大型钢厂与一级批发商