

主编 蔡来兴 李克让

出口代理 与双线承包



上海交通大学出版社

Jm55/04

出口代理与双线承包

主 编 蔡来兴 李克让
副主编 朱美华 刘亚卿

上海交通大学出版社

内容提要

根据党中央、国务院关于当前外贸体制改革要贯彻“自负盈亏、放开经营、工贸结合、推行代理制”的精神,各地都在进行产品出口由收购制改为代理制的试点。本书从理论与实践的结合上对出口代理进行了系统的阐述,内容包括:推行出口代理制的必要性,双线承包的由来、内容、原则、基本形式及其发展趋势,代理后的资金、配额、外汇留成、建立企业外汇账户、企业之间关系、外部环境、法律等问题的研究,国外出口代理的基本做法等。兼有时代性、知识性、实用性的特点。对正在实行和即将实行出口代理制的工贸企业有重要的借鉴与启迪作用,并供工贸部门、经济团体、研究机构和高校有关专业师生研究参考。

出口代理与双线承包

出版:上海交通大学出版社

(淮海中路1984弄19号)

发行:新华书店上海发行所

印刷:江苏太仓印刷厂

开本:787×1092(毫米)1/32

印张:5.25

字数:115000

版次:1991年2月第1版

印次:1991年5月第1次

印数:1—1000

科目:242—252

ISBN7-313-00822-8/F·2

定价:3.25元

前 言

根据党中央、国务院关于外贸体制改革要贯彻“自负盈亏、放开经营、工贸结合、推行代理制”的精神,各地都在进行产品出口由收购制改为代理制的试点。1989年上海首先在纺织局系统实行“双线承包”的出口代理,并在化工、医药、一轻、二轻、机电、仪表等系统选择部分行业和企业进行试点,逐步加以推开。全面推行外贸出口代理制是深化企业改革的重要步骤,有利于促进企业迅速打进国际市场,获得良好的经济效益。

本书着重介绍上海纺织行业实行出口代理的具体做法。主要由市计委研究所和市纺织局部分同志编写,分工如下:第一章陈建勋,第二章范敏明,第三章单国炎,第四章黄昭仁,第五章濮仲文,第六章周良才,第七章唐嘉治,第八章苏学俭,第九章刘亚卿,第十章蔡建敏,第十一章王寿庚。同时,本书还得到了国务院发展研究中心国际技术经济研究所上海分所的支持,在此表示感谢。

希望此书的出版能给正在实行和即将实行代理制的企业有所借鉴与启迪。

编 者

1990. 8. 31

目 录

第一章 外贸体制改革的理性选择——出口代理制	
.....	[1]
第一节 推行出口代理制的必要性.....	[1]
第二节 实施出口代理制的积极作用.....	[7]
第二章 双线承包的出口代理制	[10]
第一节 双线承包的由来.....	[10]
第二节 双线承包的内容.....	[13]
第三节 双线承包对工贸结合的积极作用.....	[18]
第四节 双线承包对提高经济效益的作用.....	[20]
第三章 双线承包的基本形式	[23]
第一节 双线承包的原则.....	[24]
第二节 双线承包的三种基本形式.....	[24]
第三节 双线承包基本形式发展的趋势.....	[26]
第四章 双线承包和财政承包的关系	[28]
第一节 内外承包对企业的约束.....	[28]
第二节 内外承包的联系和矛盾.....	[35]
第三节 完善内外承包的外部条件.....	[41]
第五章 代理后的资金问题	[44]
第一节 代理对流动资金需求的变化.....	[44]
第二节 银行参与出口代理的回顾.....	[50]
第三节 代理后出口生产企业新增流动资金的 筹措途径.....	[52]

第六章 代理后最终产品和中间产品企业关系	[57]
第一节 上海纺织企业特点分析	[57]
第二节 代理后企业关系分析	[59]
第三节 理顺企业关系的措施	[61]
第七章 代理后外汇留成和企业外汇帐户的建立	[65]
第一节 外汇留成方法分析	[66]
第二节 结算方法分析	[67]
第三节 建立企业外汇帐户	[70]
第八章 代理后出口商品的配额问题	[72]
第一节 国家现行的政策规定	[72]
第二节 代理后有关出口配额政策的探讨	[76]
第九章 代理后的外部环境问题	[78]
第一节 改变目前外汇留成比例研究	[78]
第二节 工业自主进口原材料研究	[79]
第三节 原料价格调整对代理制影响研究	[81]
第四节 国内外市场变化对代理制影响研究	[82]
第五节 外汇汇率变化的影响研究	[85]
第六节 工业企业择优选择外贸公司 代理研究	[85]
第十章 代理中理论与务实的法律问题	[87]
第一节 出口代理的法律概念	[87]
第二节 代理费在法律上的界定	[90]
第三节 出口代理中的索赔、理赔责任	[93]
第十一章 国外出口代理的基本做法	[96]
第一节 出口代理渠道	[96]
第二节 代理合同	[98]
第三节 委托人的职责	[99]

第四节	代理人的职责.....	[102]
第五节	佣金的支付.....	[104]
附录一	上海市人民政府办公厅转发市对外经贸委、市纺织局关于上海纺织行业推行出口代理制和工贸“双线”承包实施方案的报告的通知	[106]
附录二	关于上海纺织行业推行出口代理制和工贸“双线”承包实施方案的报告	[107]
附录三	上海纺织行业推行出口代理制和工贸“双线”承包的几点具体做法	[113]
附录四	1990 年上海纺织行业深化出口代理制的几点做法	[123]
附录五	上海市外经贸委和上海市纺织工业局共同制定纺织行业深化出口代理制若干问题的意见 ...	[128]
附录六	上海市针织品进出口公司与上海针织联合公司出口代理协议书(样张)	[132]
附录七	涉外经济合同问题十答	[138]
附录八	上海市部分外向型企业简介	[150]

第一章 外贸体制改革的理性选择

——出口代理制

第一节 推行出口代理制的必要性

工贸结合、双线承包、推行出口代理制的工作已经在上海纺织系统全面展开。由于纺织系统创汇数额巨大,又是上海重要的支柱产业,因此,这些外贸体制改革的措施成功与否,直接关系到上海的经济发展。必须清醒地看到,在目前严峻的经济形势下,推行出口代理制是具有相当风险性的。但同时,整个国家的宏观经济形势又不允许这些改革措施失败。外贸体制改革的这种急迫性和风险性并存的情况,迫使我们在全力推开各项改革措施的同时,必须对原有外贸出口体制的运转程序以及在旧体制下各个经济利益单位的行为和它们之间的相互关系,有一个较为详尽的分析,以使我们能在理性的基础上全面地认识推行外贸代理制的必要性,从而选择积极稳妥的可操作手段,使新旧体制实现较为平滑顺利的交替,从而推动上海外向型经济的发展,振兴上海经济。

建国以后,我国的出口体制基本上一直沿用出口收购制。它的特点是:外贸公司垄断出口,由国家统负盈亏。出口收购的基本做法是:国家组织若干个专业外贸公司,由外贸公司(通常由各口岸的分公司开展业务活动)按照与国内相仿的价格向生产企业收购产品,然后对外成交。这个体制的理论背景是:将出口的功能仅理解为是取得外汇支付手段,从而保证进口的需要,以及能筹借和偿还外债。因此,对外贸易的功能在

这里仅仅是互通有无。我们认为,在对外贸易的初始阶段,将出口创汇作为取得支付手段的主要途径,从而进口国家建设所紧缺的物品是必要的。因此,不容否定,出口收购制对于我国出口贸易的发展,具有历史的作用。然而,随着经济不断发展,对出口的功能提出了更高的要求,这种要求除了认为扩大出口的目的是为了取得进口的支付手段和作为筹措外债的保证外,出口还应包括这样两个基本功能:一是通过对外贸易取得比较利益。即出口相对于国际市场价格比较低的产品,在换取外汇的同时,获得国民收入的增值。二是生产企业在出口产品的过程中,通过参加国际竞争,了解瞬息万变的国际市场,以提高企业的经营能力、技术水平和管理水平,缩小与国际先进水平之间的差距,推动国民经济发展。从这种认识出发,扩大出口决不是单纯为了换取外汇数量,而应该从出口的经济效益、从提高企业的素质、全面推动国民经济发展的角度综合地加以考虑。因此,假若仍坚持对出口创汇功能作狭义的、仅着眼于取得支付手段的理解,仍坚持这种外贸体制,那么扩大出口创汇的路就会越走越窄。为了对出口收购制有一个较为清楚的认识,让我们对在出口收购制下企业的行为进行一些分析。

在收购制下,各专业外贸公司是承担国家下达的创汇任务的具体单位。各外贸公司接受创汇任务指标后,再把这个任务分解到各口岸分公司。外贸公司虽然对外成交,但它并不面对汇率,不是按照汇率来做出口交易的。外贸公司的约束条件是由国家确定的换汇成本。由于各大类产品的国际价格与国内成本的比价不同,国家对它们所规定的换汇成本也是不同的。就是在一个外贸总公司中,各公司虽然经营同一大类产品,但由于经营的产品结构有所不同,产品的成本可能不同,

经营费用也有高有低,因此,各分公司的换汇成本指标也是不同的。一般根据各公司上一年度的经营水平,再参照本年度的情况确定。确定各外贸公司和分公司的换汇指标的过程,实际上是把汇率多重化了。在这样一个过程中,国家不仅承认高于汇率以上产品出口的合理性,而且也承认经营上落后的外贸公司存在的合理性。这里实际上是一个抽肥补瘦的过程,也就是把成本低的产品出口所带来的利润和因某些经营得好的外贸公司所产生的利润,都用于补贴亏损产品的出口和经营差的外贸公司的亏损。

在出口收购制下,人们认为,出口仅是为国家创汇,外贸企业又都是国营单位,因此,国家对各大类产品间和各外贸公司间利润进行再分配是很自然的事。只不过是国家把钱从一个口袋转到另一个口袋。所以,在这种做法下,所产生的观念是,只要是在规定的换汇成本范围内,对外成交都是合理的。外贸企业不再有根据汇率来决定出口什么的概念了。

在出口收购制下,虽然外贸公司的约束条件是换汇成本,但在相当长的时期内,换汇成本并不是一个财务上的硬约束。年初国家下达的往往只是根据去年的换汇成本所提出的预计换汇成本,到年中时,国家才根据上半年的经营状况把换汇成本确定下来。这样,各外贸公司在上半年的业务活动中,就倾向于把换汇成本提高一些,以便于年中时国家所确定的换汇成本也比较高,那么全年的出口任务就有了一个比较宽裕的财务约束。在遇到出口产品成本提高或国际市场上卖价下跌时,规定的换汇成本可能会突破,从而出现了出口亏损。为了避免这种亏损,一种可行的办法是停止经营有亏损的产品,然而这样做的结果是外贸公司所承担的创汇指标可能完不成。而创汇指标的完成,不仅直接联系着外贸公司的利益,而且这

种指标是带有刚性的,完不成意味着国家的国际收支平衡要被打破,最后国家只能承认这部分亏损,并予以报销。因此,对于外贸公司来说,只有一处指标是硬的,那就是创汇数量指标。

在这种体制之下,首先就产生了国家(通常是国家计委、财政部、对外经贸部)与外贸企业之间的关系。在外汇短缺的情况下,国家希望能够在年度内收到更多的外汇,以实现外汇收支平衡。这由计委提出计划盘子,对外经贸部作为计划接受单位的管理者,更多的考虑不是需要,而是可能。它从自己掌握的情况出发,对计划提出修正意见。当计委与对外经贸部意见一致时,出口创汇的计划就确定下来了。接着是把这个计划分解到各外贸公司。各外贸公司一般都希望自己承担的任务能轻一点,这样,完成任务就有把握,而且在天有不测风云时,也会有回旋余地。因此,他们往往提出许多计划指标应减少的理由。但作为指令性计划,是没有弹性的。对外经贸部所能做的只能是怎样分配各公司所承担的计划,讨价还价所起的也只是这方面的作用。最后,计划以行政命令的方式,强行下达到各外贸公司。如果创汇数量计划是确定的,为争取自己有更宽裕的工作条件,各外贸公司又和部里在换汇成本上进行讨价还价,这最终又表现为对外经贸部和财政部之间的讨价还价,这种讨价还价既决定国家将拿出多少财政补贴来保证出口创汇计划的完成,又决定这种财政补贴将在各外贸公司之间怎样进行分配。当外贸公司与国家的这种讨价还价过程结束以后,在各外贸公司把自己的任务分解到各分公司时,又开始了一个新的讨价还价过程,直至最后指令性计划指标分解完毕。由于创汇计划和换汇成本一旦定下来,就关系到全年的工作难易程度,因此经验教会人们,年初的讨价还价是至关重

要的，会讨价还价的，将明显获得便宜。于是从一开始我们就看到，这种体制鼓励会讨价还价的人，而并不鼓励会经营的人。会讨价还价的公司，创汇任务少，成本指标高，完成任务不费劲；经营好的公司，尽管创汇的贡献大，但如果任务背得重的话，从完成任务的角度来考察，可能并不先进。

在承担了创汇指标之后，各外贸公司开始了完成任务的努力。要出口创汇，无非是要有国际市场和货源这两条。如果能开拓新的国际市场，或能组织到更多的适销货源出口，都能扩大创汇。但如果从其他口岸的贸易公司那里把客户拉过来，把货源收购过来，同样也能增加本公司的创汇额。地区间行政性的垄断被打破以后，为跨越地区的收购货源提供了方便，各地区、各公司换汇成本的不平等、换汇成本可能被打破以及外汇留成的不平等，都在财务上为这种竞争提供了条件。于是，在为扩大本公司出口的努力中，我们看到了各口岸外贸分公司之间相互竞争这样一种行为。如果一种商品在国际市场上好销，几家外贸分公司都会去抢着收购这种商品。为了保证本公司能收购到这种商品，就抬价收购，结果是出口成本迅速上涨。但是，收购价提高，并不等于外销价也能提高。相反，在一定时期内，要扩大占领国际市场是不容易的。一个可行的办法就是降低外销价格，以吸引客户，这样也就能从别的外贸公司手中把客户拉过来。只要了解了外贸公司的考核办法和活动方式，我们就不难理解这种“抬价收购、削价竞争”的行为是怎么发生的了。更何况外贸公司的财务考核指标是软的，因换汇成本提高而造成的亏损最终还会由国家报销。因此，统负盈亏的做法实际上给这种“竞争”提供了财力上的支持。

出口收购制中另一个重要关系是，外贸公司和生产企业的关系。我们看到，国家给外贸公司规定一个换汇成本，实际

上等于给它在经营范围内定了个汇率。由于外贸公司考核的硬指标是收汇额,而不是利润(在统负盈亏的情况下亏了可以补,赚了也要上缴),因此,它的行为是追求年度的最大创汇额,而不是利润的最大化。一个专业的外贸分公司通常也要经营几十种乃至几百种产品。规定的换汇成本通常是所有这些产品换汇成本的平均数。有些产品的成本要低于规定的换汇成本,而有些则要高些。为了实现创汇额最大化的目标,外贸公司的通常做法是又一次抽肥补瘦,把成本低于规定换汇成本的产品出口所带来的利润,用于补贴成本高于规定换汇成本的产品出口所带来的亏损。这样,创汇额显然能增大,因为增加了一部分亏损产品的出口。但这种做法其代价是很大的。它切断了生产企业与国际市场的联系,使国际市场的价格信号不能到达企业,具有比较利益的产品因利润不能返回企业,也无法发展。因而从短期来看,创汇额是增大了,而从长期来看,形成符合比较利益原则的出口结构的条件消失了。在只有外贸公司才能对外成交,外贸公司的目标又是年度最大的创汇额的情况下,这种行为是必然的。

可见,在出口收购制条件下,因出口而获得的比较利益,企业通过进入国际竞争而提高自己素质和竞争能力这些作用,都消失了。

在出口收购制下,另一个值得考察的行为是工业主管部门的行为。工业主管部门在一定范围内具有资源分配权和生产调节权。工业主管部门负责本系统内的产值、利润与财税上缴指标,同时,它也积极希望扩大本部门的出口。由于工业主管部门不参与对外成交,因此,对它来说,反映本部门出口扩大的指标是出口收购额的扩大。很容易理解,工业主管部门既希望产值、利润、财税上缴能完成任务,或尽可能提高,又希望

在这样的条件下出口能够扩大,于是,它往往偏好于多安排出口收购值高的产品生产,因为这能使它的几个目标协调起来。但是,出口收购值高的产品,并不一定是出口有赢利产品,而往往是有亏损的产品,是不具有比较利益的产品。在工业部门产品只要被外贸公司收购就算完成出口的情况下,这种亏损都由外贸部门承担,工业部门按国内价格计算,照样实现了产值和利润,于是,这种出口盈亏就不再计算了。在这种状况下,工业部门同外贸企业之间不断地会发生摩擦。外贸部门要求工业部门多安排有比较利益的出口产品生产,而工业部门要外贸部门收购那些产值高的产品,更重要的是,从整个社会的资源配置来看,这里就出现了效益必然低下的条件。这种弊病,我们又不能不归于出口收购制。

上述的分析表明,出口收购制是以年度创汇数量为主要目标的一种体制,它的特点是由国家以及代表国家的几个外贸机构层次强行对出口效益进行再分配,从而切断了生产企业与国际市场的联系。它的必然结果是用牺牲比较利益、长远利益来保证年度创汇的最大化,由于切断了生产企业与国际市场的联系,工贸双方互相隐瞒部分信息,各利益层次不断地进行讨价还价,造成信号消失或失真,导致整个出口生产效益低下。我们认为,这种体制已到了非改不可的地步了。

第二节 实施出口代理制的积极作用

出口代理制是将生产企业作为经营对外贸易的实体,承担出口商品的盈亏;外贸企业作为生产企业的出口代理商,按生产企业要求行事,为生产企业服务,收取一定的代理手续费。这种出口体制,使生产企业直接面对国际市场,生产企业走上了出口贸易的第一线。上海从 1985 年以来在嘉丰棉纺织

厂、上海微型轴承厂、上海第四棉纺织厂和跃进电机厂实行出口代理的试点。经过几年的实践,证明出口代理制是外贸体制改革可行的一个方向。这四个厂实行出口代理制以后,信息灵了,出口的渠道畅通了,效益提高了。其积极作用主要有:

1. 有利于开拓国际市场

由于实行出口代理制以后,厂方有了较多的出国考察机会,对国际市场同类产品的工艺技术、价格水准、市场潜能及发展趋势等有了较为清晰的了解,便于制定比较切合实际的、有针对性的开拓国际市场的战略。

2. 普遍提高了外销价格

实行出口代理制以后,工厂有了与外商直接报价和谈判的权限,使厂方有更多的机会和外贸企业一起,与外商直接接触,进行具体的商务谈判,普遍能争取到较好价格。

3. 工贸双方利益趋向一致

在收购制条件下,工贸双方利益不一致,互相隐瞒真实情况。生产企业的目标是要追求到较高的收购价格,而外贸企业则想压低收购价格,表现为它们之间没完没了的讨价还价。现在,工贸双方能够为了一个目标,联合对外。生产企业从向外贸企业要好的收购价变为向国际市场争效益,使企业的竞争意识进一步增强。

4. 企业素质明显得到提高

由于企业开始直接面对国际市场,风险自担,利益自得,它们便时时感受到国际市场的压力,努力去适应国际市场的需要,改变了以往“有什么、卖什么”的做法,而变为“买主需要什么、就生产什么”,不断翻新品种,升级换代,企业的产品设计能力、开发能力、销售能力都得到迅速提高。企业面对复杂多变的国际市场,开始对汇率、国际结算方法等也关心起来。

5. 出口生产企业的创汇意识大为增强

实施双线承包的出口代理制后,生产企业由原来只承担拨交量指标变为直接承担出口创汇、收汇、交汇和亏损指标。这种转变,使企业产生了很大的压力和动力。企业普遍感到责任重大,尽力地做到内、外销统筹兼顾,当内外销发生矛盾时,尽量保证外销的需要,从而使创汇创利的矛盾在出口生产企业得到最大程度的解决。

当然,推行出口代理制尚需创造一系列的条件。从我们的调查来看,实行出口代理制的企业缺乏涉外经营人才、企业不能承担风险、缺乏流动资金等是存在的主要问题。但事实表明,这些困难是能够在不断的探索中加以解决的。更重要的是,通过实行外贸代理制,使企业走向国际市场,才能使企业的素质得到提高,这是上海改变经济发展面貌的基础和先决条件之一。现在问题的关键仍是改变人们的认识。许多同志把衡量对外贸易做得好坏的标志,放在出口创汇数量及出口额的多少上。我们认为,量的指标固然重要,但并不是最主要的标志。在传统的出口体制下,我国的出口虽然也有较大的增长,但在产业结构的优化、企业的国际化上并没有实质性的突破,企业仍然与国际市场隔离。这种出口创汇的扩大,并不表明国内经济正向良性发展的方向转化。而要真正使产业结构得到改善,它的关键是生产企业进入国际市场。让成千上万个企业进入国际市场,让它们充分施展自己的特长,在竞争中不断提高素质,去捕捉国际市场上的种种机会,这无论对于扩大创汇,还是对于促进国民经济的发展,都具有更重要的作用。外贸代理制正是为适应上述要求而采取的改革外贸体制的一项重要措施。

第二章 双线承包的出口代理制

所谓双线承包的出口代理制,就是出口商品生产企业作为经营对外贸易的实体,承担出口盈亏;外贸企业作为生产企业的出口代理商,根据双方签订的委托代理协议,承担相应的责任,并收取一定的代理费,在核定给生产企业的创汇、收汇承包指示的同时,也作为外贸公司的代理承包指标,工贸双方共同保证完成国家下达的出口承包任务,把工贸双方的责任和利益紧紧捆在一起。

代理制是区别于出口贸易收购制和生产企业自营出口的一种经营方式,它将逐步成为出口贸易的主要经营方式,是外贸体制改革的方向。

第一节 双线承包的由来

1985年以来,上海先后在嘉丰棉纺织厂、上海第四棉纺厂、第十七漂染厂、微型轴承厂等企业进行出口代理制的试点,取得了小范围内实行出口代理制的经验教训。1988年三季度,上海市人民政府为了进一步加强工贸结合,充分发挥工贸双方,特别是生产企业扩大出口生产和参与国际市场竞争的积极性,以加快上海外向型经济的发展和增加出口创汇,根据外贸体制改革的方向,决定在以往试点经验的基础上,大面积地推行出口代理制,并首先在上海纺织行业实施。

出口代理制的大面积推行之所以在上海纺织行业首先实施,主要原因有四个: