

[摘要] 本文从外资代理制的概念出发,对我国外贸体制的变革及代理制在我国实行的原因进行了分析,进而对在我国推广代理制提出了相关建议

[关键词] 外贸体制 外贸代理制 对策建议

[中图分类号] F74 [文献标识码] A [文章编号] 1672-8777(2004)09-053-02

我国外贸出口代理制浅析

● 张祥

一、外贸代理制的概念

我国《对外贸易法》第13条规定:没有对外贸易经营许可的组织或者个人,可以在国内委托对外贸易经营者在其经营范围内代为办理其对外贸易业务。接受委托的对外贸易经营者应当向委托方如实提供市场行情、商品价格、客户情况等有关的经营信息。委托方与被委托方应当签订委托合同,双方的权利义务由合同约定。

民法通则中:第六十三条规定公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。代理人在代理权限内,以被代理人的名义实施民事法律行为。被代理人对代理人的代理行为,承担民事责任。第六十四条规定代理包括委托代理、法定代理和指定代理。委托代理人按照被代理人的委托行使代理权。

二、我国外贸经营体制的变革

长期以来,与我国传统的计划经济体制相适应,我国的进出口贸易以收购制为主。从80年代中期开始,我国就把“推行外贸代理制”作为外贸改革的主要内容之一。1988年提出外贸体制改革方向为“自负盈亏,放开经营,工贸结合,推行代理制,联合对外。”1990年又反复强调推行外贸代理制,并写进《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》。1991年又提出实

行“统一政策,平等竞争,自主经营,自负盈亏,工贸结合,推行代理制”的外贸改革方针。我国外贸经营有过三种主要方式:1、1979年以前的统一收购制;2、1984年国务院提出外贸进出口要推行的代理制;3、1987年到1990年实行的承包制。这三种方式各有其特点:

(一)收购制

外贸收购制在当时的经济环境下有一定的积极作用,但随着经济形式的改变,它的弊端也日益显现出来:(1)、生产企业不了解国际市场,外贸部门不了解生产实际,生产与销售脱节。(2)、生产企业与外贸公司,由于经济利益和经济指标的不同,所以矛盾重重。矛盾的中心在收购价格上。(3)、收购制限制了生产厂商开发技术的积极性。阻碍了劳动生产率的提高。(4)、造成外贸效益低下,在收购制下,外贸公司垄断出口由国家统负盈亏,外贸公司只要求完成创汇任务,只讲求量的增加却牺牲了交易价格。

(二)承包制

(1)、优点:在收购制下,生产企业生产成本不断上升,国家为了取得外汇,就不得不耗费巨额的中央财政来补贴生产亏损,从而造成国家财政紧张。如果要减轻财政压力,那么创汇额又会下降。承包制部分解决了这个难题。外贸公司承包以后,为了在一定的亏损额度内完成出口创汇任务,也出于减亏留用、超收分成的激励,外贸效益有所提高。国家财政压力得到缓解。(2)、缺点:在承包制下,上交金额在年初就定好了,一旦国内外经济环境发生变化,承包人预期完不成任务,就会消极怠工。而且下年的任务依据上一年的完成额来制定。所以承包人会在这种情况下尽量维持一个低的出口量,以争取来年较低的上交额。1987年实行的是外贸专业公司系

统内部的外贸承包制。各外贸专业各地的分公司向总公司承包,总公司向外经贸部承包。到了1988年承包制过渡到以省市为单位的外贸承包制。原各外贸专业的分公司脱离总公司归省市管辖,结果导致各省市恶性竞争,使国家整体出口利润减少。

(三)代理制

1984年国务院提出外贸进出口要推行代理制,1990年又将推行代理制写进《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》。随着我国外贸体制改革的不断深化,传统专业外贸公司的优势,特别是在享受国家授予的贷款、退税政策及外贸专营权方面变得越来越弱,外贸公司垄断经营进出口贸易的状况已彻底改变。2002年7月1日,外贸经营由审批制改为登记制,至此外贸经营权完全放开。为外贸代理制实行创造了条件。从长期来看,代理制可以节约生产企业和外贸公司双方的成本,对双方都有利。

(四)双线承包制

这种方式使承包制和代理制的混合体,是指外贸公司和生产企业共同承包出口创汇任务。在生产企业和外贸公司之间则实行代理制,盈亏则由生产企业承担,外贸公司提取佣金。

三、代理制没有在中国得到发展的原因分析

我国从1984年提出外贸经营体制向代理制过渡,但实际效果却不理想。1986年,我国外贸企业代理出口占全国出口总额的比重为6.3%。到1990年为7.2%,以后逐年下降,1991年到1994年分别下降到5.1%、4.2%、3.7%和1.4%。接下来分析阻碍外贸代理制发展的原因。

(一)信息经济学中的委托代理模型适用于一切具有委托代理契约关系的经济行为。我们知道,委托代理关系有两个约束。一个是参与约束 $u(b) - c(b) \geq u$ 。以下通过参与约束来分析三种情况。

1、国际通行的代理情况下,生产企业承受出口风险,代理公司基本不承受风险,收取固定比例的佣金。在这里低风险对应低回报。2、中国式的代理出口制是指在原来外贸经营权审批制下,没有出口权的企业让有出口权的企业或公司代理出口,由于出口企业没有我们经营权,不能对外签订合同,因而外贸公司被迫承担出口风险。然而外贸公司还是按照一定的比率收取佣金。这种情形是高风险低收益。但是,由于外贸公司的产权是归属国家的,亏损由国家承担。这种外贸产权的国有性质使外贸公司做这种代理是低风险低收益。3、购销出口是,外贸公司买断产品,自己独自承担风险,同时获得全部的外销收益。在健全的市场体系中,应该属于高风险高收益的情况。同样由于外贸公司归属国有,亏损最终由国家承担。这样风险又转移到国家。使外贸公司面对的约束变为低风险高收益。

根据参与约束的保留效用 u 的概念:代理人付出同样努力时采取另外行动可能得到的最高效用。定义 u_1, u_2, u_3 分别为第1、2、3种情形下可得保留效用。从分析可得 $u_3 > u_2, u_3 > u_1$,再看付出的努力程度,在1、2、3种情况下,要采取大致一样的开发市场的举措。故可看作三种情况下努力程度相同。相同的努力程度下外贸公司肯定会选择购销方式,因为采取1、2、3种行动的预期收益不同,收益本来包含了风险的因素,但由于外贸公司的国有性质,使外贸公司考虑收益排除了风险因素,使外贸公司在购销的情况下效用预期最大,这样外贸公司采取其他行动的参与约束变得更严格。一个中小型私有的外贸公司无力承担一两笔较大额出口业务的失败。而国营的外贸公司的国有性质排除了公司倒闭的风险,

以追求利益最大为唯一考虑因素。综合以上可以看出,购销方式比代理方式对国有外贸公司更有吸引力。

(二) 信息渠道不畅通

在一般的条件下,外贸代理人用有国际市场信息以及自己业务能力、交易磋商的信息,而委托人则不能完全拥有这些信息。而我国现行的外贸体制和代理制形式扩大了这种信息不对称的趋势;由于外贸经营权没有放开,无外贸经营权的企业只有挂靠有外贸经营权的公司,是合同产生法律纠纷的隐患,同时使委托人认定外贸代理人的资格和真实的业务能力存在障碍。这使一些信誉良好的代理人退出市场,不愿做代理业务。因而这个市场上存在逆向选择问题。同时,信息的拥有使一个不断积累的过程,几十年的收购制使生产企业处于和国际市场隔离状态;在推行代理制以后,生产企业依然处于信息劣势,与国际市场仍处于半隔离状态,在代理人的选择上无法达到最好。

(三) 出口退税的消极作用

出口退税一直是导致工贸关系紧张的主要原因之一。在收购制条件下,出口产品征税对象是工业企业,退税对象是外贸公司,在出口供货企业看来,出口退税实际上是财政对外贸公司的补贴,而外贸公司收购价和外销价之间的差额是未知数,因此,双方在出口商品的收购价格上矛盾很大。由于我国出口的制成品主要是中低档的劳动密集型产品,这些产品在国际市场上竞争激烈,产品定价只能随行就市,我国企业没有主动权,外贸公司无法通过提高出口售价将增加的成本转嫁给国外进口商。这样,降低出口退税率的成本负担就主要是在国内生产企业和外贸企业之间分摊,外贸公司只能靠降低收购价减少成本,这种状况进一步加剧了工贸之间的矛盾。目前出口退税制度是依据谁出口谁得到出口退税,即出口退税退给出口的主体。外贸公司购买后出口,那么外贸公司是出口主体,出口退税退给外贸公司。如果是外贸公司代理出口,那么生产企业是出口主体,出口退税退给生产企业。而出口退税率一般为7%以上,大多产品在10%以上。反观代理制,外贸公司只能得到1%—5%的代理佣金。这样外贸公司在利益的驱动下,愿意做购销出口,不愿做代理出口。要推行代理制,需要统一征退税的对象,因此,必须改革现行的出口退税制度。

(四) 生产企业流动资金增加

实行代理制,生产企业需要的流动资金大大增加。一是原来实行收购制是,企业的出口产品一经外贸公司验收入库后即可得到货款。实行出口代理制后,双方购销关系不复存在,企业要等到外商付款后,流动资金才能回笼。特别是远期汇兑的情况,是生产企业的流动资金占用太久。二是实行代理制后,原来外贸公司的库存转变为生产企业的库存。生产企业要增加几个月的库存产品资金的负担。流动资金准备充分与否,关系到代理制能否正常运转。如果流动资金缺乏,不仅扩大出口所需的生产不能继续,而且难以维持原有的产出的出口生产量。

四、外贸代理制的国际经验比较和推广外贸代理制的建议

(一) 国际比较

在美国占其全国总出口额60%的制成品只有10%是制造商自营出口,其余的大多由中间商代理出口。在日本占该国流通90%的九大商社本身即是最大的代理商。在德国有30%的商品交易是通过代理公司进行的。可见,代理制在国际上实行得很普遍。

对比日、韩和欧洲经验可以得出两种模式:1、日韩以综合商社为贸易主体的贸易集团模式;2、欧洲以短小精悍的专业外贸公司代理为主。从规模上看,日本有7000多家代理机构,外贸代理额占其外贸进出口总额的80%左右;德国有60000多家,外贸代理额却只占其外贸进出口总额的30%。英国有许多贸易公司专业经营一种或数种商品。这些公司往往历史悠

久,经验丰富,联系面广,信誉较好,因而在英国对外贸易中占有重要的地位。

综合商社是以贸易为主体,集金融、贸易、信息、综合化组织和服务等功能为一体的一种跨国公司组织形式,其主要作用是通过其强大的国际营销体系开拓国际市场,带动商品以及资本和技术输出,从事跨国经营。综合商社源于日本19世纪70年代。在二次世界大战之后,获得突飞猛进的发展。20世纪70年代中期和80年代初,韩国、台湾、美国加以移植,都成功地推动了其出口导向型经济发展,提高了本国经济的竞争力。据美国1994年《幸福》杂志公布的一年一度的全球500家最大服务性公司评选结果统计,日本有9大综合商社均在前11名以内,最大三井物产销售额为1634亿美元,人们称综合商社为日本经济的“航空母舰”。韩国也以综合商社为领头羊,带动了韩国经济的起飞,其9大综合商社进出口额占该国进出口额的50%左右,也位居世界综合商社前列。综合商社能提供全面的包括信息、咨询、运输、仓储、售前售后服务、维修、技术指导等全方位的服務。

(二) 推广代理制的建议

1. 我国组织综合商社有助于发挥外部效应。目前许多生产企业对代理制的理解还停留在以前的阶段。没有认识到代理制能发挥外贸公司的专业优势,节约双方的成本。因而有必要制定一些优惠政策,以吸引一批有能力的大外贸公司组成综合商社,实现优势互补,发挥规模效应。使代理制能在这几个综合公司里很好的实现。向生产企业发布信息,表明代理制的优点,避免市场的逆向选择。日韩在综合商社成立之初都给予了政策上的优惠。

2. 成立大的贸易公司必须进行所有制的改革。在国有制下,风险其实不对外贸公司产生约束。只有进行所有制的改革,才能真正有效的实现代理制,使代理制成为外贸公司一种规避风险的手段。对于大的综合商社方式可以实行股份制,将国家的风险转移给股东,股东会自发地实行监督权,关注风险和收益地搭配。对经营者产生约束。对于中小国营外贸公司,实行私有化。使其在竞争中要么做大,要么做精。成为经营产品专业化地公司和综合商社的补充。

3. 改革出口退税制度。出口退税应该在任何一种情况下都退给生产企业。使外贸公司不再以出口退税作为利润来源。而流通税本来就是向企业征收的,所有退给企业也是合理的。出口退税的改革,不可避免的有一批外贸公司会被淘汰。

4. 完善融资渠道和方式,使生产企业可以获得维持生产的流动资金。排除生产企业实行代理制的后顾之忧。

5. 完善相关的法律法规。一是对代理制法律界定不清,仍在用1994年的《暂行规定》,已经不适合我国目前外贸经营权下放的实际。二是应当制定法律法规保证外贸公司实行代理制的利益。即应对道德风险问题—生产企业在通过代理人知道客户渠道后可以甩开代理人直接与客户联系。日本曾规定:在一定时间那,出口生产企业只能通过原代理商向某一特定地区出口,如果没有通过原代理商向该地区出口,仍要向原代理商交纳一定比率的佣金。这样保证了代理商的开发市场成本的回收。□

参考文献:

[1]《关于我国外贸代理制法律规范思考》安淑珍[J]《山西科技》2004年04期
[2]《推行外贸代理制的再思考》许海峰[J]《黑龙江对外经贸》2004年04期
[3]《关于我国外贸代理制的若干思考》吕西萍[J]《企业经济》2003年01期
[4]《迎接外贸代理制出口方式推行》叶德万[J]《经济与管理》2002年06期

[责编:刘方]