# 浅议外贸出口代理业务中存在的问题及形成原因(1)论文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-12

*【论文摘要】 在国际贸易中，代理出口是普遍采用的贸易方式。随着我国外贸行业体制改革的逐步深化，外贸代理体制已经逐步成为现有外贸企业日常业务的重要组成部分。文章从现行外贸出口代理的流程入手，分析了挂靠业务形成的原因，指出了该业务中存在的一些问...*

【论文摘要】 在国际贸易中，代理出口是普遍采用的贸易方式。随着我国外贸行业体制改革的逐步深化，外贸代理体制已经逐步成为现有外贸企业日常业务的重要组成部分。

文章从现行外贸出口代理的流程入手，分析了挂靠业务形成的原因，指出了该业务中存在的一些问题。 【论文关键词】 外贸代理制 出口代理 挂靠出口业务 外贸出口业务可简单地划分为两大类：自营出口和代理出口。

在国际贸易中，代理出口是普遍采用的贸易方式。即使是在发达国家，代理业务也有举足轻重的作用。

在我国外贸行业体制改革的现时外贸企业实践中，真正的出口代理业务并不多见，相反，却存在着大量特殊形式的出口代理，称为“挂靠出口业务”，这些业务，即不是严格意义上代理业务，也非传统自营出口业务，因此，文章对挂靠出口业务中的存在的一些问题和形成原因加以探讨。

一、挂靠出口业务的主要流程和业务特点 1.挂靠出口业务流程。首先，由挂靠人找好国外客户，并与之谈妥出口业务的各项条件；然后又联系了生产厂家，确定了收购货源的各项条件；然后与外贸代理企业单独协议，对手续费或代理费等予以约定。

第二，挂靠人让外贸代理企业分别与国内生产企业签订形式上的《出口商品供货合同》和与外商签订形式上的《外销出口合同》，国内生产企业直接向外贸公司开具增值税发票，由外贸公司办理退税手续。第三，挂靠人根据需要，安排、指挥外贸公司支付国内生产厂家货款的时间和金额，以及出口业务中各种费用支付的时间和金额。

第四，以某种事先的约定方式，将扣除代理费后的出口业务利润和退税款转到挂靠人名下。 2.挂靠出口业务特点。

从上述“外贸代理”业务的过程不难看出，该类业务操作所反映出的关系是较为复杂的。挂靠人是出口业务幕后真正的控制人，外贸公司是名义上的操作人，代理的实质，自营的形式。

为什么一项非常明显的代理出口业务要做得如此复杂呢？关键问题在于出口退税。国家规定，代理出口应由委托方办理退税手续并享有退税的利益，代理方不能办理退税。

而大多数的挂靠人根本没有开具增值税发票的资格，而他们又想获取退税的好处。于是，就让外贸代理企业与国内生产企业签订形式上的《出口商品供货合同》，国内生产企业直接向外贸公司开具增值税发票，由外贸公司办理退税手续，再将退税款转到挂靠人名下。

一项原本应为“代理”的业务，在实际操作中却变成了外贸公司完全的“自营”方式。

二、特殊出口代理业务形成的原因 挂靠出口代理业务最早产生于从专业外贸公司游离出来的外贸个体户，当时一方面，由于外贸公司因体制僵化、经营呆板，包袱沉重，经营日趋艰难，缺乏吸引力，另一方面，在市场经济的影响和巨额利润的诱惑下，外销业务员觉得自己在国有企业干吃了大亏，“辛辛苦苦十几年，不如自己干半年”，纷纷将公司业务转成个人掌控，但当时因外贸经营门槛太高，一般无法取得进出口权，所以，有的名为公司职工，实际将业务在外挂靠，个人牟取利益；有的干脆辞职，将业务带走，挂靠某个公司单干，当时公司即使采取再优惠的政策，也不可能让业务员将一单业务利润的99％甚至更多拿走，而在外挂靠代理，只需交给外贸公司1％甚至千分之几的代理费，则可以轻松将其余利润全部拿走。 对外贸公司来说，业务员将业务纷纷带走，经营就更加如履薄冰，不得不靠进出口权这块无形资产来开拓代理业务，代理手续费降至千分之几，甚至有的不要代理费，有的还代垫货款或退税款，目的是上进出口规模，从某种意义上讲，规模也是一种效益，如：有了一定规模才能评为重点出口企业，就能享受各种优惠政策，这些会促使更多的人上门代理。

所以，就有了甘心情愿“为他人做嫁衣裳”的代理企业，也就有了“真代理假自营”的现象。 虽然202\_年颁布了《对外贸易经营者备案登记办法》，外贸经营权的获取由审批制全面转为登记制，外贸经营门槛大幅降低，获得进出口自营权的生产企业快速增长，但是挂靠业务依然有存在和发展的空间，并且还十分活跃。

究其原因有以下几个方面：

（1）外贸进出口经营权从登记制变为备案制，明确规定个人可以进行外贸进出口业务，但是，出口退税政策却没有大的改变，仍然要求个人只有注册为个体工商户、个人独资企业或合伙企业，且必须是一般纳税人，在进行税务登记后才能办理出口退税，实际工作中操作较困难。

（2）出口量较小的情况下，重置外贸功能所支出的成本可能比外贸企业的代理费还高，其经济效益不一定高于通过委托外贸代理企业代理出口的方式。海关、商检局、外管局、商务厅、技术监督局、工商局、税务局、商会等各个管理部门的注册、年审、培训、稽查、软件、会费，一样也不能少，这方面的费用每年估计大约在5万元左右。

如：加入任何一家商会（五大进出口商会）的注册费是8000元，以后每年的年会费根据上年的实际进出口额收费，最低收费是4000元。不加入商会，企业就无法参加广交会，就不能出口某些商品。

再如：各部门年检时，又要求出具由会计师事务所出具的年审报告，而取得这样一份报告至少也要3000元。各部门不仅要求有经过专门培训、持证上岗的专业人员，如加工贸易申报员，核销员、退税员、办税员，还要购买各种申报软件等等，每项费用少则几百，多则几千。

（3）代理企业在国际沟通方面具有相对优势，熟悉外贸运作流程、国际贸易惯例和海外市场，这些优势是在长期实践中积累的，并非短时间内可以获得。而相当部分的拥有外贸经营权个体企业直接出口时才发现遇到的种种客观困难所耗费的精力与财力比预想的要大的多，而借助大型外贸公司的知名度和商业信用，以及熟练的业务技能，可得到优惠便利，节省办公费用，腾出更多精力和时间去开发客户和货源。

在这种情况下，挂靠者甚至在自己家中用一台电脑即可完成外贸交易。这种自由的SOHO（small-home office－home）方式颇受有经验的外贸人的欢迎。

三、特殊出口代理业务存在的问题 表面看来，挂靠出口对双方都有利，挂靠人利用外贸企业的信誉、经营资格谋求更多的利益；外贸企业从挂靠人的经营活动中取得一定利益。但仔细分析便会发现其实双方享受的权利与承担的风险是不对等的。

被挂靠外贸企业只享有收取相对较小数额收益的权利，但却承担了相当大的风险，体现在： 1.以外贸企业名义对外签订收购及外销合同，工厂向外贸公司开具发票，外贸办理退税，在法律上证明外贸公司已经收到等额的货物，必须履行支付等额货款的义务。若发生外商不支付外汇、挂靠人员将资金境外转移、工厂货物有问题等无法履行等情况时，外贸企业就会陷入法律纠纷，打起官司来外贸公司必输无疑。

无数例子已经证明而且一直在证明这点。 2.增值税发票产生的风险。

从上述挂靠业务的流程可以清晰的看出，挂靠人是真正的操盘手，外贸企业只能从发票上看到工厂名称、产品的名称，不知道工厂的情况，更不知道货物是不是该工厂生产的，若这期间有代开、虚开增值税发票、购买假发票等行为，将给外贸企业带来巨大危害。 3.出口退税上的风险完全由企业承担。

外贸公司只做外销单据，从不跟外商联系，典型的不见出口货物、不见供货货主、不见外商，这种“三不见出口业务”，是国家长期以来严格禁止的，一经发现要严厉处罚。如果办理出口退税，单证出现问题，涉嫌骗税，那么企业就要全部承担因出口骗税引起的所有惩罚，情况严重，可能停止企业的出口退税资格，所有应退税资金成为呆账，而导致企业崩溃。

4.税收方面的风险。挂靠业务的利润和退税款除代理费外，全部归挂靠人，这些所得应该缴纳个人所得税，在实际工作中，挂靠人用寻找搜集来的各种发票（甚至是虚开的发票）、支付假佣金、支付劳务费等花样繁多的手段将利润拿走，个人所得以外贸公司各种费用的形式转化了，偷逃了大量的个人所得税，外贸公司既有协助他人偷漏所得税而受到税务机关处罚的风险，也有不按规定取得发票受到税务机关罚的风险，另外，外贸公司的代理费所得，因代理做成自营，账面已经显示不出来，也漏交了营业税、城建、水、教育费附加，存在被处罚的风险。

5.“挂靠”经营方式虽然不是企业自营业务，但为了拿到出口退税，必须在形式上符合国家的会计制度和税收法规的要求，账面必须按自营业务来进行核算，违反了会计真实性原则，财务账面所反映的不是经济业务的实质，外贸企业只是一个票据流转中心，一台收汇机器、付款机器、退税机器，很多财务分析指标失去其真正意义的。 6.将挂靠业务利润拿走，挂靠人采取寻找、搜集来的各种发票（甚至是虚开的发票）、支付假佣金、支付劳务费等花样繁多的手段，造成外贸公司费用支出完全听从“挂靠”人员的决定，不相关的费用、支出随意入账，利润反映不真实，会计报表反映的财务状况，资产、负债的状况已经不代表企业的真实情况，报表项目虚增虚减现象越来越多，报表盈亏完全是人为结果(报表无法反映挂靠代理费的数额)。

“挂靠”这种经营模式已存在了近十年，有的甚至更长，目前已是部分外贸专业公司维持现状、求得生存的一种主要的形式。这种方式虽然在一定程度上保持了外贸企业的暂时稳定，但是确实也存在着许多问题。

“挂靠”经营与国家大力提倡外贸“代理制”的初衷是有违的，我们应尽快在代理的法律规范、各项管理措施和手段、经营环境和秩序加以完善，才能消除我国外贸代理制度实践中存在的混乱状况，使外贸代理制朝着规范化和效益化的方向发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！