

考试大整理资料：货代考试国贸实务笔记3 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/220/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E5_A4_A7_E6_c67_220215.htm

第一节 独家经销和销售代理

一、独家经销

(一) 独家经销的含义

独家经销，也称独家经销，是出口人（委托人）通过协议把某一商品的专营经销权在某一地区和一定期间内，给予国外某个商户或公司。委托人保证只给该公司专营的权利，独家经销人承诺只向该委托人购置商品的义务。双方签订独家经销协议，并承担协议规定义务。

(二) 独家经销协议

1. 委托独家经销商确定独家经销的买卖关系；
2. 明确独家经销权；
3. 明确在商品独家经销地区期间内的最低购买额；
4. 明确委托人和独家经销人既是买卖关系又是独家经销关系。
5. 独家经销商应承担对商品宣传推广、收集情报并及时反馈信息的义务。

(三) 采用独家经销方式时应注意的问题

1. 慎重选择独家经销商。选择独家经销商时，既要考虑其政治态度，又要注意资信情况、经营能力及其在该地区的商业地位。对大众商品采用独家经销方式时，为了慎重起见，可以有一个试行阶段。
2. 订好独家经销的协议。适当规定独家经销商品范围、地区及独家经销数量或金额。确定商品范围的大小，地区的大小，要同客户的资信能力和我们的经营意图相适应。在一般情况下，独家经销商品的范围不宜过大。规定独家经销数量或金额的大小，应参照我货源的可能和市场的容纳量以及我们的经营意图来决定。为了扩大推销某类商品，还可允许独家经销商超额承购，并对超额完成部分给予对方一定比例的奖励金。

另二、销售代理

(一) 代理的含义与性质

代理

(Agency) , 是指代理人按照本人的授权 , 代表本人与第三人订立合同或从事其他法律行为 , 而由本人直接负责由此产生的权利和义务。 。 委托人与代理商之间是一种委托代理关系 , 双方的权利义务均由"代理协议"规定。 代理商只能在委托人给予的权限范围内以委托人名义进行贸易活动并不承担贸易风险 , 取得以佣金为形式的报酬。 (二) 代理的种类1

1 . 独家代理 , 是指在约定地区和时期内 , 由他独家代表委托人从事销营活动 , 享有指定商品的专营权。 按协议委托人在该地区不得再找第二代理人。 代理人也不应再作其他委托人的代理人。 为保证独家代理的利益 , 一般协议规定委托人向指定代理地区的买主达成协议 , 直接供货 , 不论是否经过代理人居间活动 , 都应向独家代理人计付佣金。 2 . 一般代理

, 又称佣金代理是指在同一地区和期限内 , 委托人可以同时委托几家为代理人 , 委托人自己也可以直接向该地区发货销售。 委托人按代理协议规定或以实际推销商品额的百分比向代理人计付佣金。 委托人向该地区直接发货销售 , 代理人不能计取佣金。 3 . 总代理 , 是在指定地区委托人的全权代表

。 他除了能代表委托人签订买卖合同、 处理货物外 , 还有权代表委托人指派分代理 , 并可分享分代理的佣金。 (三) 代理协议

代理协议是明确协议双方委托人与代理人之间权利与义务的法律文件。 其主要内容包括下列几项 : 1 . 协议双方当事人

通常代理协议的双方为委托人及代理人 , 代理人以货主的名义从事业务活动。 协议双方当事人是独立的、 自主的法人或自然人 , 协议中要明确每一方的全称、 地址、 法律地位

、 业务种类以及注册日期和地点等等。 2 . 指定的代理商品

在协议中应明确说明代理商品的品名、 规格等。 3 . 指定的

代理地区 代理地区是指代理人有权开展代理业务的地区。这种地区规定方法与前节所述独家经销协议规定方法相同。 4 . 授予代理的权利 该条款的内容差异程度较大，取决于不同性质的代理人。 5 . 协议有效期及中止条款 按照国际市场的一般习惯做法，代理协议既可以定期，也可以是不定期的。定期的有1-5年。如不规定期限的话，双方当事人可在协议中规定，其中一方不履行协议，另一方有权中止协议。 6 . 代理人佣金条款 关于代理人的佣金条款，是代理协议的重要条款之一。其中包括下列内容：（1）代理人有权索取佣金的时间。实际上，该内容明确了代理人在完成何种代理业务活动时，委托人收取佣金。一般做法是，只要代理人履行了其代理职责，即有权收取佣金。（2）佣金率。佣金率的大小，直接关系到协议双方的利益。因此，在协议中必须明确约定佣金率，通常为1 - 5%不等。（3）计算佣金的基础。计算佣金的基础，可以有不同的做法。例如，在销售代理协议中，有些则以实际出口的数量为准，有些则以发票总金额作为计算佣金的基础，也有的以FOB总值为基础计算佣金，不论采取何种办法，都应首先在协议中订明。（4）支付佣金方法。支付佣金的方法，有不同的做法。有些可按约定时间根据累计的销售数量或金额，按累计的佣金汇总支付，有些则在委托人收汇后逐笔结算或从货价中直接扣除。 7 . 非竞争条款 所谓非竞争条款是指代理人在协议有效期内无权提供、购买与委托人的商品相竞争的商品，也无权为该商品组织广告。代理人也无权代表协议地区内的其它相竞争的公司。 8 . 关于最低成交额条款 所谓最低成交额条款是指代理人要承担签订不低于规定数额的（最低成交额）买卖合同。如果代理人未能达

到或超过最低成交额时，委托人对代理人的报酬可作相应的调整。9. 关于向委托人提供市场情报、广告宣传和保护商标等条款代理人在代理协议有效期内，有义务定期向委托人提供市场趋势、外汇、海关规定以及本国有关进口的规定的资料，还应在委托人的指令下组织广告和宣传工作与委托人磋商广告内容及广告形式。在代理协议中，委托人一般要明确货主保留对通过代理人销售的商品的商标注册权。在我国进出口业务中，尽管也习惯采用代理方式，但我国实际业务中对代理的运用与某些国家有关代理法律的规定和商业惯例的解释并不完全一致。因此，签订代理协议时，必须注意某些国家的有关法律和商业惯例以及国际上有关代理商方面的公认的准则。简述独家经销与销售代理的区别。在出口业务中销售代理与独家经销有相似之处，但又有以下主要区别：独家经销业务中的两个基本当事人，供货商和独家经销商之间是买卖关系，独家经销商从供货商那里购进货物再转手卖给当地客户，完全是为了自己的利益，要自负盈亏。独家经销商不能以供货人的名义行事，也不能要求供货人为其行为负责。但在代理方式下，委托人与代理人之间不是买卖关系，而是委托代理关系。代理人是作为委托人的代表，为委托人在当地推销货物提供服务的。代理人的行为不能超过授权范围。当代理人根据授权，代表委托人与当地客户签订合同后，应由委托人履行合同中规定的义务。在独家经销方式下，独家经销商通过以低价从供货商那里购进货物，再以高价转手出售，从中赚取利润，而代理业务中，代理人以其为委托人的出口销售提供服务，从委托人处获得一定的佣金报酬。本章小结 独家经销是国际贸易中常见的促销方式，是经销

方式的一种，供货人与独家经销人之间是买卖关系。通过独家经销可以使交易双方建立比较持久的稳定关系；利用经销人在当地市场的地位、关系、信誉、知识等有利条件，可以更有效地组织和开拓销售渠道，巩固和扩大市场份额；集中经营的结果，可以消灭同一市场多头经营的自相竞争，更有效地实现一定的价格管理和销售目标。对出口商来讲，可以比较有计划安排生产供应和组织出口。独家经销协议可繁可简，其基本内容有：经销的商品种类、独家经销区域、独家经销金额、独家经销商的其它义务等。销售代理方式是应用广泛的一种促进贸易发展的方式。代理种类较多，可以从不同的角度划分，其中独家代理与独家经销有相似之处，但委托人与代理人之间的关系是委托代理关系，不是买卖关系。代理人的报酬一般是佣金。无论从出口商角度看，还是从代理人角度看，代理均发挥着重要作用。代理协议是订定委托人和代理人间权利和义务的法律文件，包括多方面的内容，其中最重要的是明确规定代理人的权利和义务及佣金条款。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com