

考试大整理资料：货代考试国贸实务笔记1 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/222/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E5_A4_A7_E6_c30_222403.htm

第一节寄售 一、寄售

的概念和性质（一）寄售的概念 寄售是一种委托代销的形式

，是出口人（委托人）把货物运往国外，委托事先约定的代

销人按照寄售协议规定的条件，在国外当地市场代为出售的

方式。在寄售业务中，寄售人就是委托人，也就是出口人，

代销人作为受托人，即指接受委托从事寄售业务的商号或公

司。（二）寄售的性质 寄售业务是按寄售人和代销人签订的

寄售协议进行的。寄售协议与买卖合同有别，买卖合同中的

双方当事人是买卖关系，但寄售协议中的双方当事人却不是

卖断或买断的买卖关系，而是委托和受托的关系。寄售协议

属于信托合同性质。寄售业务的代销人介于委托人与实际买

主之间。代销人有权以自己的名义与当地购货人签订购销合

同，合同双方当事人之间的关系是本人与本人的关系，如当

地购货人不履行合同，代销人有权以自己的名义起诉。关于

委托人与代销人的权利和义务，由寄售协议做出具体规定。

二、寄售的特点 在国际贸易中采用的寄售方式，与通常的卖

断方式比较，它具有下列几个特点：1．寄售人先将货物运

至目的地市场（寄售地），然后经代销人在寄售地向当地买

主销售。因此，它是凭实物进行买卖的现货交易。2．寄售

货物在售出之前，包括运输途中和到达寄售地后的一切费用

和风险，均由寄售人承担。3．寄售人与代销人之间是委托

代售关系，而非买卖关系4．寄售货物装运出口后，在到达

寄售地前也可采用出售路货的办法，先行销售，即当货物尚

在运输途中，即由代销人寻找买主出售。三、寄售的利弊（

-）寄售的优点1．寄售货物出售前，寄售人持有货物的所有权。因此，尽管货物已经运往寄售地，但对货物的销售处理和价格确定等大权，仍操在寄售人手中，有利于随行就市。2．寄售方式是凭实物买卖，货物与买主直接见面，有利于促进成交。3．代销人不负担风险与费用，一般由寄售人垫资，代销人不占用资金，可以调动其经营的积极性。（二）

寄售的缺点1．出口方承担的风险较大，费用较多，而且增加出口人的资金负担，不利于其资金周转。2．寄售货物的货款回收较缓慢，一旦代销人不遵守协议，可能遭到货、款两空的危险。四、寄售协议及其主要内容 寄售协议一般应包括：（1）明确寄售人与代售人之间的关系，代售人代理寄售人处理寄售货物的销售等事宜。（2）寄售人有权监督代售人执行协议中各项条款。（3）商品价格或由委托人规定随行就市，或规定最低限价（不低于或等于当地市场价）具体售价由代售人规定。（4）明确代售人的义务，提供仓储和进口许可证，保证在仓储期间货物质量，代垫付售出前保管、仓储和保险费用，进行广告宣传并及时向寄售人进行市场情况通报和提供售后服务。寄售人应保证按协议规定按时、按质、按量，提供寄售商品和偿付代售人的一切费用。

（6）协议中要明确佣金提取办法。五、采取寄售方式应注意的问题（一）在调查研究的基础上选好寄售地点（二）审慎选择合适的代销人（三）要选择适销对路的商品作为寄售的商品（四）适当掌握寄售商品的数量（五）要注意收汇的安全（六）简述寄售的性质与特点。寄售业务按其性质讲属于信托业务。寄售协议不同于买卖合同，因为协议的双方当

事人--寄售人和代销人之间不是买卖关系。寄售协议也不同于一般的销售代理协议，因为，代销人在寄售地是以自己的名义处理协议中规定的事物，而且代销人同第三方从事的法律行为不能直接对寄售人发生效力。寄售的特点如下：（1）寄售人与代销人之间是委托和受托关系。代销人只能根据寄售人的指示处理货物，除非另有规定，他对货物具有控制权而不享有所有权。在货物卖出之前，所有权一直属于寄售人。（2）一般出口是先成交，后交货；而寄售则是先交货，后成交。货物从出口地发运时，并未售出，一般要等到寄售地后，再由代销人帮助寻找买主，凭实物进行现货交易。（3）风险及费用的划分也不同于一般出口。在寄售方式下，只有当货物在寄售地卖出时，风险才由寄售人转移给买方，风险转移前的各种费用一般都由寄售人负担。订好寄售协议

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