

寄售 (Consignment) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/27/2021_2022__E5_AF_84_E5_94_AE_EF_BC_88C_c27_27845.htm

寄售 (Consignment) A. 基本概念 寄售 (Consignment) 是出口商委托国外代销商向用户进行现货买卖的一种交易方式。出口商作为寄售人，将准备销售的货物先行运往国外，委托当地的销售商按照寄售协议规定的条件在当地市场上销售。商品售出后，代销商扣除佣金和其他费用后，将货款交付给寄售人。采用寄售方式，出口商应在寄售地区选定代销人，签订寄售协议，然后将货物运往寄售地点由代销人现货销售。寄售的一般做法如图所示。 B.寄售的特点和作用寄售是一种先发运后销售的现货买卖方式。一般逐笔成交国际贸易，往往买主对出口方的产品有所了解，批量成交，远期交货。而以寄售方式销售，可以让商品在市场上与用户直接见面。按需要的数量随意购买，而且是现货现买，能抓住销售时机。所以对于开拓新市场，特别是消费品市场，是一种行之有效的方式。出口商承担一定的风险和费用。其一，货未售出之前发运，售后才能收回货款，资金负担较重。其二，货物需在寄售地区安排存仓、提货，代销人不承担费用和 risk。其三，万一代销人不守协议，比如，不能妥善代管货物，或是出售后不及时汇回货款，都将给出口商带来损失。其四，如果货物滞销，需要运回或转运其他口岸，出口商将遭受损失。 C. 寄售协议 寄售协议规定了有关寄售的条件和具体做法，其主要内容如下：双方的基本关系。寄售人和代销人之间的关系，是一种委托代理关系。货物在出售前所有权仍属寄售人。代销人应按协议规

定，以代理人身份出售商品，收取货款，处理争议等，其中的风险和费用由寄售人承担。寄售商品的价格。寄售商品价格有三种规定方式：其一，规定最低售价；其二，由代销人按市场行情自行定价；其三，由代销人向寄售人报价，征得寄售人同意后确定价格，这种做法较为普遍使用。佣金条款。规定佣金的比率，有时还可增加佣金比率增减额的计算方法。通常佣金由代销人在货款中自行扣除。代销人的义务。包括保管货物，代办进口报关、存仓、保险等手续并及时向寄售人通报商情。代销人应按协议规定的方式和时间将货款交付寄售人。有的寄售协议中还规定代销人应向寄售人出其银行保函或备用银行证，保证承担寄售协议规定的义务。寄售人的义务、寄售人按协议规定时间出运货物，并偿付代销人所垫付的代办费用。D.寄售方式的应用着眼于开拓新市场。既销售商品，又树立企业形象，建立客户关系、故而所选商品应优质适销。选择合适的寄售地点。寄售地点应选择交通便捷的贸易中心或自由港、自由贸易区，以方便货物进出转运，降低费用。选择合适的代销人、代销人应在当地有良好的商誉，有相关商品的营销经验和推销能力。并有能代办报关、存仓等业务。重视安全收汇。应在寄售协议中作出相应规定。比如要求代销人开立银行保函，或以承兑交单方式发货。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