

报关员考试指导：代理（Agency）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/31/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_A5\\_E5\\_85\\_B3\\_E5\\_91\\_98\\_E8\\_c27\\_31565.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_8A_A5_E5_85_B3_E5_91_98_E8_c27_31565.htm)

代理（Agency）A.基本概念 国际贸易中的代理（Agency），主要是指销售代理。出口商与国外的代理商达成协议。由出口商作为委托人，授权代理人代表出口商推销商品、签订合同，由此而产生的权利和义务直接对委托人发生效力。代理人在委托人授权的范围内行事，不承担销售风险和费用，不必垫付资金，通常按达成交易的数额提取约定比例的佣金而不管交易的盈亏。代理的一般做法如图所示。 B.代理的种类根据委托人授于代理人权限的不同，销售代理可分为下列几种：总代理（General Agent）。是委托人的全权代表。在指定地区内，代表委托人从事销售活动和其他范围广泛的商务活动。独家代理(Exclusive Agent or Sale Agent)。在代理协议规定的时间、地区内，对指定商品享有专营权的代理人、即委托人不得在以上范围内自行或通过其他代理人进行销售。一般代理（Agent）。指不享有独家代理专营权的代理商，委托人可同时委托若干个代理人在同一地区推销相同商品。 C.独家代理协议 规定有专营权的代理协议，即为独家代理协议。其主要内容如下：双方的基本关系。出口方与代理商之间的关系是委托代理关系。代理人应在委托人授权范围内行事，并应对委托人诚信忠实。委托人对代理人在上述范围内的代理行为，承担民事责任。代理的商品、地区和期限。委托人对代理人的授权中，应明确说明代理销售商品的类别和型号，独家代理则必须明确其业务的地理范围，并约定代理协议有效期

限，或者规定中止条款。 专营权。在上述范围内，委托人承诺所指定的独家代理为唯一同买主进行交易的中间商，若委托人与买主直接发生交易，仍应按交易金额向独家代理支付佣金，是否授予专营权是独家代理与一般代理的主要区别。

佣金条款。代理协议中必须规定佣金率、支付佣金的时间和方式。佣金率可与成交金额或数量相联系。最低成交额。独家代理通常承诺最低成交数量或金额。若未能达到该数额，委托人有权中止协议或按协议规定调整佣金率。 商情报告。代理人有义务向委托人定期或不定期提供商情报告，以使委托人了解当地的市场情况和代理人的工作业绩。能否提供合理的商情报告是考核代理人的重要依据。 D.代理的使用出口商委托代理人销售商品，主要是利用代理商熟悉销售地市场，有广泛的销售渠道。特别需要指出的是，代理人的商誉对商品的销售乃至出口企业的形象有举足轻重的作用。选择一个代理商，不仅仅着眼于他的销售能力，也应重视代理商已有的商誉。当前国际市场上，有不少跨国公司进入了销售代理的领域，如何借助跨国公司的良好信誉去开拓市场，对我国企业来说，是一个值得研究的课题。 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](http://www.100test.com)