

对销贸易 (countertrade) 与包销 (ExclusiveSales) 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__E5_AF_B9_E9_94_80_E8_B4_B8_E6_c27_31566.htm 对销贸易 (counter trade)

与包销 (Exclusive Sales) (一)对销贸易对销贸易 (counter trade) 在我国又译为“反向贸易”、“互抵贸易”、“对等贸易”，也有人把它笼统地称“易货”或“大易货”。我们一般可以把对销贸易理解为包括易货、记账贸易、互购、产品回购、转手贸易等属于货物买卖范畴，以进出结合、出口抵补进口为同特征的各种贸易方式的总称。(二)包销 (Exclusive Sales) A.基本概念 包销 (Exclusive Sales) 是指出口人与国外经销商达成协议，在一定时间内，把指定商品在指定地区的独家经营权授于该经销商。经销商则承诺不经营其他来源的同类或可替代的商品。通过包销协议，双方建立起一种稳定的长期的买卖关系，而具体的每一笔交易，则以包销协议为基础。另行订立买卖合同。包销的一般做法如图所示。 B.包销协议 包销协议本身不是买卖合同，它规定了双方的权利和义务，以及一般交易条件，其主要内容如下：双方的基本关系。明确出口方与包销商之间的关系是买卖关系。包销商应自筹资金买断商品，并自负盈亏进行销售。包销的商品、地区和期限。协议是应规定包销商品的种类或型号，并对包销商享有经营权的地理范围作出规定，按出口商的营销意图和包销商的销售能力和所承诺的销售数量，由双方商定。包销期限即为包销协议的有效期限、通常规定为一年至两年，也有不规定期限，只规定中止条款或续约条款。 专营权。专营权包括专卖权和专买权。前者指出口方承诺在协议有效期内

不向包销地区内的其他客户出售包销商品。后者指包销商承诺只向协议出口方购买该项商品，不得向第三者购买同类商品或有竞争性的替代商品。其中专卖权是包销协议必不可少的内容，是区别于一般经销协议的主要条件。包销商品的最低数量或金额。在协议规定期限内包销商必须向出口人承购的最低限额、也有的包销协议对此不作规定。包销商品的价格和一般贸易条件。包销商品的价格可以一次性规定，也可以在订立买卖合同时按市场行情商定。一般贸易条件是指适合于协议期间每一笔交易的条件，如支付方式、检验索赔、保险，以及不可抗力等贸易条件，可在包销协议中予以规定，以简化日后买卖合同的内容。广告宣传 and 费用负担 C.包销方式的应用 对出口商来说，采用包销方式的主要目的是利用包销商的资金和销售能力，在特定的区域建立一个稳定发展的市场。对包销商来说，由于取得了专卖权，因而在指定商品的销售中处于有利的地位，避免了多头竞争而导致降价减盈的局面。故其有较高的经营积极性，能在广告促销售和售后服务中作较多的投入。由于包销是包销商买断商品后再自行销售，所以包销商需要有一定的资金投入和承担销售风险、若包销商资金不足或缺乏销售能力，则有可能形成“包而不销”。因此，对出口商来说，选择一个合适的包销商是成功地采用包销方式的关键之所在。 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