

外销员考试国际贸易实务教程第四章第九节 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E8_c28_33055.htm

第九节 出口贸易方式解析

贸易方式是指国际贸易中采用的各种方法。随着国际贸易的发展，贸易方式亦日趋多样化。除采用逐笔售定的方式外，还有包销、代理、寄售、拍卖、招标与投标、期货交易、对销贸易等。包销（exclusive sales）是国际贸易中习惯采用的方式之一。在我国出口业务中，根据某些商品的特点和扩大出口的需要，在适当的市场上，选择适当客户，也可采用包销方式。包销（exclusive sales）指出口人（委托人）通过协议把某一种商品或某一类商品在某一个地区和期限内的经营权给予国外某个客户或公司的贸易做法。尽管包销也是售定，但包销同通常的单边逐笔出口不同。它除了当事人双方签有买卖合同外，还须在事先签有包销协议。采用包销方式，买卖双方的权利与义务是同包销协议所确定的。两者签订的买卖合同也必须符合包销协议的规定。包销协议包括下列主要内容：一、包销协议的名称、签约日期与地点。二、包销协议的前文通常在前文条款中，明确包销商---委托人之间的关系是本人与本人的关系（principal to principal）即买卖关系。三、包销商品的范围委托人（出口人）经营商品种类繁多，即使是同一类或同一种商品，其中也有不同的牌号与规格。因此，在包销协议中，双方当事人必须约定包销商品的范围。四、包销地区包销地区是指包销商行使销售的地理范围。通常有下列约定方法：1、确定一个国家或几个国家；2、确定一个国家中几个城市；3、确定一个城市等。确

定包销地区的大小，应要考虑下列因素：1、包销的规模及能力；2、包销商所能控制的销售网络；3、包销商品的性质及种类；4、市场的差异程度；5、包销地区的地形位置等。

五、包销期限包销期限可以长也可以短。在我国的出口业务中，往往在签订包销协议时明确规定期限，通常为一年。其他国家市场的习惯做法，在包销协议中不规定期限，只是规定中止条款或续约条款等。

六、专营权专营权是指包销商行使专卖和专买的权利，这是包销协议的重要内容。专营权包括专卖和专买权。前者是委托人（出口人）将指的商品在规定的地区和期限内给予包销商独家销售的权利。出口人负有不得向该区域内的客户直接售货的义务。后者是包销商承担向出口人购买项商品，而不得向第三者购买的义务。

七、包销数量或金额包销协议中除规定上述内容外，还应规定数量或金额。此项数量与金额对协议双方均有同等的约束力。有时在协议中规定数量与金额，则包销商必须承担向出口人购买规定数量和金额的义务，出口人必须承担向包销商出口上述数量和金额的责任。

八、作价办法包销商品的作价办法，有不同做法。其中一种做法是在规定的期限内，一次作价。即无论协议内包销商品价格上涨、下落与否，以协议规定价格为准。另一种做法是在规定的包销期限内分批作价。由于国际商品市场的价格变化多端，因此采用分批作价较为普遍。

九、广告、宣传、市场报导和商标保护包销协议的当事双方是买卖关系，因此委托人（出口人）不实际涉足包销地区的销售业务，但他十分关心开拓海外市场。为宣传其产品所用的商标，委托人常要求包销商负责为他的商品刊登一定的广告。例如，有些包销协议规定：“买方负责和出资在其包销

地区为卖方的机器设备举办展览，招揽订单，在当地报刊上登载广告。”有些协议规定：包销商应这期访问有希望达成交易的客户或卖方要求包销尽量提供市场报导等。代理代理是指代理人（agent）按照本人（principal）的授权

（Authorisation）代本人同第三者订立合同或作其他法律行为。由此而产生的权利与义务直接对本人发生效力。1、代理人与委托人之间的关系属于委托买卖关系。代理人在代理业务中，只是代表委托人行为，如招揽客户、招揽订单、代表委托人签订买卖合同、处理委托人的货物、收受货款等，他本身并不作为合同的一方参与交易。2、代理人通常运用委托的资金进行业务活动。3、代理一般不以自己的名义与第三者签订合同。4、代理人赚取的报酬即为佣金。代理的种类在资本主义市场上，通常有下列几种代理：1、总代理

（general agency）总代理是在指定地区委托人的全权代理。他除了有权代理委托人进行签订买卖合同、处理货物等商务活动外，也可进行一些非商业性的活动。他有权指派分代理，并可分享代理的佣金。2、独家代理（the exclusive agency or sole agency）3、佣金代理（commission agency）佣金代理又称一般代理，是指在同一代理地区、时间及期限内，同时有几个代理人代表委托人行为的代理。佣金代理根据推销商品的实际金额和根据协议规定的办法和百分率向委托人计收佣金，委托人可以直接与该地区的实际买主成交，也无须给佣金代理佣金。寄售寄售（consignment）是一种委托代售的贸易方式，也是国际贸易中习惯采用的做法之一。在我国进出口业务中，寄售方式运用并不普遍，但在某些商品的交易中，为促进成交，扩大出口的需要，也可灵活适当运用寄售方式

。“寄售”是一种有别于代理销售的贸易方式。它是指委托的（货主）先将货物运往寄售地，委托国外一个代销人（受托人），按照寄售协议规定的条件，由代销人代替货主进行，货物出售后，由代销人向货主结算货款的一种贸易做法。

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