

2010年外销员考试经销与代理复习资料详解(二) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_645773.htm

第二节 寄售 一、寄售的含义 一种委托代售的贸易方式，寄售人(是卖方、或者是货主)先将准备销售的货物运往国外寄售地，委托当地代销人按照寄售协议中的条件和办法代为销售的方式。 二、寄售的性质 寄售人和代销人之间不是买卖关系，是委托与受托关系，寄售协议属于信托合同性质。 三、寄售的特点 1.寄售人与代销人之间是委托代售关系。代销人只能根据寄售人的指示代为处置货物，在货物售出前所有权仍属寄售人。 2.寄售是先发货后成交。寄售是由寄售人先将货物运至寄售地，然后再寻找买主，因此，它是凭实物进行的现货交易。 3.寄售方式下，代销人不承担任何风险和费用，只收取佣金作为报酬。货物售出前的一切风险和费用均由寄售人承担。 四、寄售方式的利弊： 优点: 1.采用寄售方式可以在当地市场出口现货，有利于卖方根据市场的供求情况，掌握销售时机。 2.有利于开拓新市场，推销新产品。 3.有利于调动那些有销售渠道、资信好但资金不足的代销商的积极性. 缺点：对于寄售人来说，其承担的风险较大，费用较高，资金积压时间过长，收汇较慢，不利于资金周转，如果代销商资信不好，还有可能造成货、款两空。 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