

单证员基础知识：采用经销方式出口应注意的问题 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__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E5_c32_645611.htm (1)慎重选择独家经销商。选择独家经销商时，既要考虑其政治态度，又要注意资信情况、经营能力及其在该地区的商业地位。(2)包销地区要根据包销商的经营规模和经营能力来确定，一般来说包销范围不宜过大。(3)首次合作时，可订立一定时间段的试销期。一般规定为3个月，期满后视情况再续约。(4)明确规定经销人承购的最低限额。规定独家经销数量或金额的大小，应参照我货源的可能和市场的容纳量以及我们的经营意图来决定。为了扩大推销某类商品，还可允许独家经销商超额承购，并对超额完成部分给予对方一定比例的奖金。(5)在规定专卖权的同时，一定要明确专买权。即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品。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