

2011年单证员《基础理论与知识》：经销的种类 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\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_8D\\_95\\_c32\\_645616.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645616.htm) 经销的具体做法有两种：一种是一般经销，也称定销，指经销商不享受独家经营权，供货商可在同一时间、同一区域内确定几个商家经销同类商品。另一种是独家经销(Sole Distribution)，也称包销(Exclusive Sales)，指出口商就指定商品，授予经销商在一定期限内，在指定区域范围内独家经营的权利。出口商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。定销与包销方式的相同点是：出口人与定销人之间同出口人与包销人之间一样，都是售定性质的买卖关系，因而协议的内容基本相同。定销与包销方式的不同之处在于：包销人享有独家专营权，而定销人无此权利，可能同一种商品在同一时间同一地区有多个定销人。包销方式的优缺点 优点：(1)通过专营权的给予，有利于调动包销商经营的积极性，利用包销商的销售渠道，巩固和扩大市场。因为在包销协议的约束下，出口商和经销商有着共同的目标和利益，出口商通常要在价格、支付条件等方面给予经销商一定程度的优惠，从而能促使对方专心销售指定的商品，也能在广告促销和售后服务中作较多的投入。(2)可减少多头经营产生的自相竞争的弊端，更有效地实现一定的价格管理和销售目标。(3)有利于有计划地组织生产和供货。双方有着稳定的利益关系，出口商就能够对市场销售作全面、系统和长期的规划和安排，制定近期和远期的销售策略。缺点：(1)包销商可能利用其垄断地位操纵价格和控制市场。有的包销商利用自己多年来独家专营所形成的

特殊地位，反过来制约出口商，如故意压低价格，在其他方面讨价还价等，使对方蒙受损失。(2)包销商可能还经营其他出口企业的商品，使其不能专心经营约定的商品。(3)若包销商经营能力差，会出现“包而不销”的情况，出口商又不能向其他商人销售，从而减少了销量，失掉了客户。由于包销是包销商买断商品后在自行销售，所以包销商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销售能力差，则有可能形成“包而不销”的局面。因此，对出口商来说，选择一个合适的包销商是成功采用这一贸易方式的关键所在。

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](http://www.100test.com)