

2011年外销员考试辅导：贸易方式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646281.htm

本文主要介绍外销员考试中贸易方式的名词与思考题答题要点，希望能帮助考生更好的复习。

一、名词解释

- 1、包销：它是指经销商在协议规定的期限和地域内，对指定的商品享有独家专营权。
- 2、独家代理：独家代理是指代理人在约定的地区和一定期限内，单独代表委托人从事代理协议中规定的有关业务。
- 3、招标：它是指招标人（买方）事先发出招标公告或招标单，提出在规定时间、地点，准备买进的商品名称、品种、数量和有关的交易条件，邀请投标人（卖方）参加投标的行为。
- 4、投标：指投标人（卖方）应招标人的邀请，根据招标公告或招标单所规定的条件，在规定的期限内，向招标人递盘的行为。
- 5、寄售：寄售业务是由寄售人（货主）先将准备销售的货物运往国外寄售地，委托当地的代销人（受托人）按照双方议定的条件进行销售，货物售出后，再由代销人按协议规定的方式与寄售人结算货款。
- 6、对销贸易：是包含易货以及易货的衍生物，如互购，产品回购，转手贸易和抵销等多种贸易方式的总称。
- 7、补偿贸易：以信贷进口设备，然后以回销产品或劳务所得的价款分期偿还。
- 8、易货贸易：指买卖双方以各自商品相互交换、避免货币结算的一种进出口相结合的交易方式。
- 9、套期保值：这种以转移价格风险为目的，而把进入市场买卖期货作为临时措施，暂时取代实际货物交易的做法。
- 10、进料加工：指从国外购进原料，加工生产出成品再销往国外。

二、思考题

- 1、包销有何性质特点？答

：包销不同于一般出口，可使出口人同包销商之间通过协议建立一种较为稳定的购销关系。包销方式下，出口人同包销商人之间属于买卖关系。包销商自筹资金、自行购进商品在当地出售，自担风险，自负盈亏。出口人和包销地区的第三者将无任何契约关系；包销人享有独特销售的权利，利用其自身资信、影响和渠道自主经营；出口方须按包销协议行使其必要权利和履行其义务。

2、包销的作用和局限性有哪些？答：包销的作用：（1）有利于调动包销商的积极性，并利用其销售渠道推销出口商品。（2）可避免或减少因自相竞争而带来的损失。（3）有利于安排生产和组织出口货源。包销的局限性：缺乏机动灵活性，不能普遍联系客户成交；容易造成包销人操纵和垄断市场的局面；有可能出现包销人包而不销的情况。

3、独家代理与包销有何区别？答：（1）独家代理的出口人与代理人之间是委托关系；包销的出口人与包销商之间是买卖关系。（2）独家代理是居间介绍交易，代理人不需垫付资金、不负盈亏，只收取佣金；包销则是包销人自筹资金购入商品并销售，自担风险、自负盈亏，不涉及佣金问题。（3）代理人介绍买主后，又买方向委托人开立信用证、支付贷款，代理人不承担履行合同义务。包销人则需自行开立信用证、支付贷款，自行承担履行合同义务。（4）代理人无需承担承担商品销售数额的义务，包销人一般承担购买和销售一定量商品的义务。

相关推荐：
#0000ff>2011年外销员考试国际贸易辅导汇总 #0000ff>2011年外销员考试辅导汇率折算与进出口报价汇总 欢迎进入

：#0000ff>2011年外销员课程免费试听|#0000ff>百考试题外销员在线考试中心|#0000ff>百考试题外销员论坛 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