

东莞出口退税华超货代塑胶套管出口国际贸易方式包销

产品名称	东莞出口退税华超货代塑胶套管出口国际贸易方式包销
公司名称	东莞市华超进出口有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:长园 型号:塑胶套管 重量:590KG
公司地址	廣東省東莞市萬江街道金鰲大道9号葡萄庄园左岸写字楼3栋2112 - 2113
联系电话	0769-23183353 13532323444

产品详情

塑胶套管

外贸专线：西哈努克、胡志明、海防、越南、柬埔寨

1. 由硅橡胶制成的各类防震防滑脚垫、密封圈、按键、鼠标轮、吸盘、胶棍、五金包胶件、手柄、护套、线珠等压出成型之产品。
2. 由软胶、阻燃橡胶、透明橡胶制成的各种杂件产品。
3. 挤出制品：硅橡胶条/管、异型条；发泡管；塑胶条/管（软硬管）、塑胶软硬弹弓（线、圈、头）。
4. EVA、回力胶、无毒海棉、珍珠棉、及高发泡制成的各类防震防滑带强粘性脚垫及其工艺制品。
5. 快巴、云母片、矽胶布、PVC、POPON、青壳纸、石墨胶、纸扑（不织布）、绒布等制成的各类耐高温绝缘、防滑垫片。

华超进出口专业代理：机电产品、服装、布料、鞋、帽、皮具、皮料、家具用品、体育用品、文具用品、旅游用品、其它化工产品、建筑材料（不含危险化学品）、五金制品、电子制品、塑胶制品、日用品
进出口报关报检代理公司

东莞市华超进出口是金融、通关、物流、退税、外汇等外贸服务专家

廣東省東莞市萬江街道金鰲大道9号葡萄庄园左岸写字楼3栋2112 - 2113

东莞市华超进出口有限公司

公司官网：<http://www.hc-ie.com>

电话：0769-23183353

手机：18902601940（詹小姐）

国际贸易方式之包销

A.基本概念

包销(Exclusive Sales)是指出口人与国外经销商达成协议，在一定时间内，把指定商品在指定地区的独家经营权授予该经销商，经销商则承诺不经营其他来源的同类或可替代的商品。

通过包销协议，双方建立起一种稳定的长期的买卖关系，而具体的每一笔交易，则以包销协议为基础。另行订立买卖合同。

B.包销协议

包销协议本身不是买卖合同，它规定了双方的权利和义务，以及一般交易条件，其主要内容如下：

双方的基本关系。明确出口方与包销商之间的关系是买卖关系。包销商应自筹资金买断商品，并自负盈亏进行销售。

包销的商品、地区和期限。协议是应规定包销而品的种类或型号，并对包销商享有经营权的地理范围作出规定，按出口商的营销意图和包销商的销售能力和所承诺的销售数量，由双方商定。包销期限即为包销协议的有效期限、通常规定为一年至两年，也有不规定期限，只规定中止条款或续约条款。

专营权。专营权包括专卖权和专买权。前者指出口方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。后者指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商品。其中专卖权是包销协议必不可少的内容，是区别于一般经销办议的主要条件。

包销商品的最低数量或金额。在协议规定期限内包销商必须向出口人承购的最低限额、也有的包销协议对此不作规定。

包销商品的价格和一般贸易条件。包销商品的价格可以一次性规定，也可以在订立买卖合同时按市场行情商定。一般贸易条件是指适合于协议期间每一笔交易的条件，如支付方式、检验索赔、保险，以及不可抗力等贸易条件，可在包销协议中予以规定，以简化日后买卖合同的内容。

广告宣传和费用负担

C.包销方式的应用

对出口商来说，采用包销方式的主要目的是利用包销商的资金和销售能力，在特定的区域建立一个稳定

发展的市场。对包销商来说，由于取得了专卖机，因而在指定商品的销售中处于有利的地位，避免了多头竞争而导致降价减盈的局面。故其有较高的经营积极性，能在广告促销售和售后服务中作较多的投入。

由于包销是包销商买断商品后再自行销售，所以包销商需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缺乏销售能力，则有可能形成“包而不销”。因此，对出口商来说，选择一个合适的包销商是成功地采用包销方式的关键之所在。