

进出口合同的履行及具体操作程序《2》 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E8_BF_9B_E5_87_BA_E5_8F_A3_E5_c28_33254.htm

二、交易磋商前的准备

在交易磋商前，需要准备的事项很多，主要包括下列方面：选配素质较高的洽谈人员 为了保证洽商交易的顺利进行，事先应选配精明能干的洽谈人员尤其是对一些大型的和内容复杂的交易，更要组织一个坚强的谈判班子，这个谈判班子，必须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员应具有较高整体素质要善于应战，善于应变，并善于谋求一致这是确保交易成功的关键。

选择较理想的目标市场 在交易磋商之前，我们必须从调查研究入手，通过各种途径广泛收集市场资料，加强对国外调拨供销、价格动态政策法令、措施和贸易习惯等方面情况的调查研究，以便择优选择较理想的目标市场和合理的确定市场布局。

选择适当的交易对象 在交易磋商之前，我们必须通过各种途径对客户政治文化背景、资信情况、经营范围、经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析，为了正确地选择和利用客户，需要建立和健全客户档案，以便对各种不同类型的客户进行分类排队，做到心中有数，并实际区别对待的政策。

正确制定洽商交易的方案 洽商交易的方案，是指为了完成某种或某类商品的进出口任务而确定的经营意图，需要达到的预定目标以及为实现该目标所应采取的策略步骤和做示它是对外洽变人员遵循的依据，方案内容的繁简不一，对大宗进出口商品交易所拟定的经营方案，一般比较详细具体，尤其是制定某些大宗交易或重点商品的谈判方案时，更要考虑周全，因为，谈判方案的完

善与否，是决定交易成败的关键，至于对一般中小商品的进出口，则只要拟定简单的价格方案即可。交易磋商的法律步骤 交易磋商可通过来往函电进行，也可通过双方面谈，一般地说，交易的磋商有询盘，发盘，还盘，和接受4个环节，其中发盘和接受，是达成交易，合同成立必不可少的两个基本环节和必经的法律步骤。询盘 询盘是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为，它不具有法律上的约束力，也不是每笔交易必经的程序，询盘的内容可以涉及某种商品的品质规格数量包装价格和装运等成交条件，也可以索取样品，其中多数是询问成交价格，因此，在实际业务中，也有人把询盘称作询价，如果发出询盘的一方，只是想探询价格，并希望对方开出估价单则对方根据询价要求所开出的估价单，只是参考价格，它并不是正式的报价，因而也不具备发盘的要件。在国际业务中，发出询盘的目的，除了探询价格或有关交易条件外，有时还表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时作出发盘，以便考虑接受与否，这种询盘实际上属于邀请发盘。发盘 发盘的含义及其应具备的条件 发盘又称发价或报价，在法律上称为要约。根据《联合国国际货物销售合同公约》规定：“凡向一个以上的特定的人提出的订立合同的建议，如果内容十分确定并且表达的发盘人有在其发盘的一旦得到接受就受其约束的意思，即构成发盘。”发盘既可卖方提出也可买方提出，因此发盘和双方之分。后者习惯上称为递盘 根据上述的解释，构成一个项发盘，必须具备以下各项条件：发盘应向一个或一人以上的特定的人提出 向特定的人提出，即指向有名有姓公司或个人提出。提出此项

要求的目的在于把发盘同普通的商业广告公众散发的商品价目单等行为区别开来对发盘问题，各国法律规定不一。《联合国国际货物销售合同公约，》对此问题持折衷的态度。该公约规定规定.“非向一个或一个以上特定的人提出建议、仅应视为邀请提出发盘除非提出建议的人明确表示相反的意向。”根据此项规定，商业广告本向并不是一项发盘，通常只能视为邀请对方提出发盘。但是如商业广告的内容符合发盘的条件，则此广告也可作为一项发盘。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