

商务师进出口合同履行及具体操作程序（四）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E8_c29_452176.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 发盘双称发价或报价，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。发盘内容必须十分确定根据《联合国国际货物销售合同公约》规定发盘的内容必须十分确定，所谓十分确定，即指在提出要约建议中至少应包括下列3个基本的要素：应标明货物的名称；应明示或默示地规定货物的数量或规定的方法；应明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法；凡包含上述三项基本的因素的订约建议即可构成一项发盘。如该发盘被对方接受，买卖合同即告成立。关于构成一项发盘究竟应包括哪些内容的问题，各国法律规定不尽相同，有些国家的法律要求将合同的主要的条件，如品名、品质、数量、包装、价格、交货时间与地点以及支付的办法等，都要有完整、明确、肯定的规定，并不得附有任何保留的条件，以便受盘人一旦接受即可签订一项对买卖双方均有约束力的合同。《公约》关于发盘内容上的上述规定，只是对构成发盘起码要求。在实际业务中，如发盘的交易条件太少或过于简单，会给合同的履行带来困难，甚至容易引起争议。因此，我们在对外发盘时，最好将品名、品质、数量、包装、价格、交货时间、地点和支付办法等主要交易条件一一列明。必须表明发盘人对其发盘一旦被受盘人接受即受约束力的意思。发盘是订立

合同的建议，这个意思应当体现在发盘之中，如发盘人只是就某些交易条件建议又方进行磋商，而根本没有受其建议约束的意思，则此项建议就不能被认为是一项发盘。例如，发盘人在其提出的订约建议中加注诸如，“仅供参考”“须以发盘人的最后确认为准”或其它保留条件，这样订约的建议就不是发盘，。发盘的有效期在通常的情况下，发盘都具体的规定一个有效期，作为对方表示接受时间限制，超过发盘规定时限，发盘人即不受约束，。当盘未具体列明有效期时，受盘人应在合理时间内接受才能有效何谓“合理时间”则需根据具体情况而定。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，采用口头发盘时，除发盘人发盘时另有声明外，受盘人只能当场表示接受为有效，采和函电式成交时，发盘一般都明确的有效期，其规定方法有下列必种：规定最迟接受的期限。例如发盘有效期为5天，或发盘限5天内复采取此类规定方法关于期限的计算，按《联合国国际货物销售合同公约》规定这个期限应从电报交发时刻或信上载明、的发信日期起算，如信上未载明发信日期，则由发盘人送达受盘人时起算。如果由于时限的最后一天在发盘人营业地是正式假日或非营业日，则应顺延至下一个营业地是正式的假日或非营业日，则应延至下一个营业日。此外当发盘规定有效期时，还应考虑交易双方营业地点不同产生时差问题。发盘生效的时间和发盘的撤回与撤销（1）根据《联合国国际货物销售合同约定》规定，发盘送达受盘人时生效。明确发盘时生效时间，具有重要的法律和实践的意义。这主要表现在在下列两方面；（2）关系到受盘人能否表示接受。一项发盘只要送达受盘人时。即发盘生效之后，受盘人才能表示接受；

(3) 关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容。一项发盘，即使是不可撤销的，只要在发盘生效之前，发盘人仍可随时撤回或修改其内容，但撤回通知或更改其内容的通知，必须在受盘人收到发盘之前或同时送达受盘人，如发盘一旦生效，那就不是撤回发盘的问题，而是撤销发盘的问题，发盘的撤回与撤销是不同的概念，前者是指在发盘送达受盘人之前，将其撤回，以阻止其生效，后者是指发盘已送达受盘人，即发盘生效之后，将发盘取消，使其失去效力；发盘的撤回 发盘生效后，发盘人是否可以撤回发盘或变更其内容，在这个问题上英美法与大陆两在法系之间存在着尖锐的矛盾，英美法认为，发盘原则上对发盘人没有约束力，发盘人在受盘人对发盘表示接受之前的任何时候，都可撤回发盘或更改其内容。而大陆法则认为，发盘对发盘人有约束力，如德国民法规定，除非发盘人在发盘中订明发盘人不受发盘的约束，否则，发盘人就要受到发盘的约束。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，一项发盘，包括注明不可撤销的发盘。只要在其尚未生效以前，都是可以修改或撤回的，因此，如果发盘人发现内容有误或其它原因，想改变主意可以用更迅速的通讯方法，将受盘的撤回或更改通知赶在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人，则发盘即可撤回。发盘的撤销 关于发盘能否撤销的问题，英美法与大陆法存在严厉的分歧。英美法认为，在受盘人表示接受之前，即使发盘在规定了有效期，发盘人也可以随时予以撤销，这显然对发盘人片面有利。大陆法国家以此问题的看法，相反，认为发盘人原则上应受发盘的约束，不得随意将其发盘撤销。为了调和上述两大法系在发盘可否撤销问题上的分歧，《联合国国

际货物销售合同公约》采取了折衷的办法。该《公约》规定，在发盘已送达受盘人，即发盘已经生效，便受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销，如一旦受盘人发出接受通知，则发盘人就无权撤销发盘。此外《公约》还规定，并不是所有的发盘都可撤销，下列两种情况下的发盘，一旦生效，则不得撤销：在发盘中规定了有效期，或以其它方式表示该发盘是不可撤销的。受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。发盘效力的终止任何一项发盘，其效力幸免可在一定条件下终止，关于发盘效力终止的原因，一般有下列几个方面：在发盘规定的有效期内未被接受，或虽未规定有效期，但在合理时间内未被接受，则发盘的效力即告终止。发盘被发盘人依法撤回或撤销。被受盘人拒绝或还盘之后，即拒绝或还盘通知送达发盘人时，发盘的效力即告终止。发盘人发盘之后，发生了不可抗力事故，如所在国政府对发盘中的商品或所需外汇发布禁令等，在此情况下，按出现不可抗力可免除责任的一般原则，发盘的效力即告终止。发盘人或受盘人在发盘被接受前丧失行为能力，如得精神病等，则该发盘的效力也可终止，

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