

量；4、更改承保险别；5、更改船名、加注转船船名或内陆目的地；6、更改开航日期；7、更改启运港或目的港；8、更改赔款偿付地点；9、更改出单日期；10、延长保险有效期等。

三、保险费的计算 按照国际惯例，保单金额是合同上的CIF金额的1.1倍，即加一成，并与合同币制相同。因为保单不设辅币，如果加一成后金额出现小数，在一般情况下，保险公司采用“进一法”，使保单金额保持整数。而保险费则为保单金额乘以保险费率。例如：某合同CIF总金额为10000.00美元，按惯例加一成，保险费率为2‰，则保险费为： $10000.00 \times 1.1 \times 2\text{‰} = 22.00$ (美元)。

第六章 进出口贸易的准备、磋商与合同的签订

第一节 交易磋商前的准备工作

在进出口交易的磋商前，外贸企业必须认真做好交易前的各项准备工作。准备工作做得越充分和细致，在商订合同过程也会越主动和顺利。

一、出口交易磋商前的准备工作

1、加强市场调研，选择合适目标市场

在出口交易磋商前，要加强对国外市场的调查研究，应通过各种途径广泛了解供求情况、价格动态、各国有关的贸易政策法规、措施和习惯做法，以便从中选择适当的目标市场，并合理确定市场布局。对国外市场调研主要有三个方面，即，国别调研、市场调研和客户调研。对出口企业来说，应以后两项为重点。市场调研是以具体出口商品为对象，了解哪些市场有销售这种商品的可能性，及有关市场对该商品花色、品种、规格、质量、包装、装潢等的需要和习惯爱好等等。在对市场调研的基础上，根据国家的外贸方针政策和扩大出口市场的需要和可能，适当选择和安排市场。原则上应全盘考虑，合理布局，市场既不宜过分集中，也不宜过分分散，必须注意开拓新市场。

2、建立

和发展客户关系 客户是我们交易的对象，在出口业务中，国外客户主要包括各国的进口商、大百货公司、超市、连锁店、厂商和经纪商等各种类型的商人。在交易前，应对客户的资信情况进行全面调查，分类排队，选择出成交可能性最大的合适客户。对客户的资信调查主要包括其政治经济背景、支付能力、经营范围、经营能力、经营作风等内容。调研途径可以通过国内外银行、商会、咨询公司、我驻外商务机构等渠道进行。还可以通过实际业务的接触和交往活动，诸如，通过举办交易会、展览会、技术交流会、学术讨论会等场所进行了解。此外，在选拔客户时，既要注意巩固老客户，也要物色新客户，以便在广阔的国际市场上，形成一个广泛的有基础和活力的客户网。

3、制定出口商品经营方案 为了更有效地做好交易前的准备工作，使对外洽谈交易有所依据，一般在预先制定进出口商品经营方案。出口商品经营方案内容因商品不同而不一，大致包括以下几个方面：(1). 货源情况，主要包括实际生产能力、可供出口的数量，以及出口商品的品质、规格和包装等情况；(2). 国外市场情况，主要是指国外市场需求和价格变动趋势；(3). 出口经营情况，诸如出口成本、创汇率、盈亏率的等情况，并提出经营的具体意见和安排；(4). 推销计划和措施，即按照国别或地区，按品种、数量或金额列明推销的计划进度，以及按推销计划采取的措施，诸如，对客户了解、贸易方式、收汇方式的运用，对佣金和折扣的掌握等。

4、办理商标注册 国际贸易中的大多数商品都是有牌子和商标的，按照许多国家的有关法律规定，商标和牌子必须在该国合法注册，才能得到国家法律的承认和保护。过去我国企业对商标法在国外注册的工作

不够重视，有的商标在国外市场被他人抢先注册或假冒，从而使我方蒙受巨大经济损失。我出口商品商标如何在国外市场办理注册呢？一般是先在国内注册，以取得国内法律的保护。然后，再委托中国国际贸易促进委员会或进出口商会商标处或国外友好团体、客户代向国外办理注册。外国人在我国申请商标注册，按规定应委托法定代理人中国贸促会代办。此外，出口交易前的准备工作还包括出口成本核算和对出口撒谎能够品的广告宣传等。

>二、进口交易磋商前的准备工作

1、落实进口许可证和外汇

目前，我国仍实行进出口许可证管理制度和外汇管理制度，故在进口交易磋商之前，应先办理一系列申报审核手续，有些商品需要先向主管部门领取准许进口的批文之后，才能向对外经贸部门申领进口许可证。

2、审核进口订货单

按照现行办法，在办妥许可证件和落实了用汇来源后，用货部门应填进口订货单，作为企业对外订立合同和办理有关工作的依据。进口订货单包括商品名称、要求到货时间、目的港和目的地等内容。企业办理进口的业务部门收到订货单后，应根据平时积累的资料和当时的市场情况，对订货卡的各项内容进行必要的审核，必要时对商品品牌、规格、进口国别提出修改建议，经用货部门同意后进行修改。

3、研究制订进口商品经营方案

对于大宗进口交易应认真制定书面进口商品经营方案，作为采购商品和安排进口业务的依据。其主要内容大致包括以下几个方面：

- (1). 数量的掌握。根据国内需要的轻重缓急和国外市场的具体情况，适当安排订货数量和进度，在保证满足国内需要的情况下，争取在有利的时机成交，既要防止前松后紧，又要避免过分集中；
- (2). 采购市场的安排。根据国别（地区）政策和

国外市场条件，合理安排进口国别（地区），在选择对我方有利的市场的同时，又要避免市场过分集中；(3). 交易对象的选择。应选择资信好、经营能力强，并对我们友好的客户作为成交对象。为了减少中间环节和节约外汇，一般应向厂家直接订购。在直接采购有困难的情况下，可通过中间商代购；(4). 价格的掌握。根据国际市场的价格，并结合采购意图，拟订出价格掌握的幅度，以作为洽谈的依据。在价格的掌握上，既要防止价格偏高造成经济损失，又要避免价格偏低，而完不成采购任务；(5). 贸易方式的运用。在经营方案中，应根据采购的数量、品种、贸易习惯做法等因素，对贸易方式的采用提出原则性的意见；(6). 交易条件的掌握。交易条件应根据商品的品种、特点、进口地区、成交对象和经营意图，在平等互利的基础上酌情确定和灵活掌握。

第二节 交易磋商的形式、内容和程序

一、交易磋商的形式和内容

交易磋商现在形式上有口头和书面两种。口头交易磋商主要是指在谈判桌上面对面的商谈，如参加各种交易会、洽谈会以及贸易小组出访，邀请客户来华洽谈等。此外，还包括双方通过国际长途电话等形式进行的交易磋商。口头洽谈交易有利于及时了解交易对方的态度和诚意，尤其是适合于谈判内容复杂、涉及问题较多的交易。书面交易磋商主要是指通过信件、传真、电邮、网上交易等通讯来洽谈交易。随着现代通讯技术的发展，书面洽谈也越来越简便易行，且其费用比较低廉，故在日常业务中通常采用的做法。交易磋商的内容，涉及拟签订的买卖合同的各项要款，包括品名品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等因素。其中品名品质、数量、包装、价格、装

运和支付这六项交易条件，被认为是交易的主要条件，是每笔交易中必须逐条谈妥的。而其他条件，如商检、索赔、仲裁和不可抗力等，往往印成一张书面文件或者印在本企业合同的背面，作为一般交易条件，事先送对方，经过双方协商同意后，即成为今后双方进行交易的基础，而不需要每次都重复商洽。一般交易条件协议对缩短交易洽谈时间，减少费用开支等均有益处，因此，在国际贸易中广泛采用。

二、交易磋商的一般程序

交易磋商的程序一般包括四个环节，即询盘、发盘、还盘和接受。其中，发盘和接受是达成一笔交易所不可缺少的两个基本环节。

1、询盘

询盘(Inquiry)又称询价，它是指交易的一方为了购买或销售货物，向对方提出有关交易条件的询问。询问可以由买方发出，也可以由卖方发出。询盘的内容可以只询问价格，也可以询问多项的交易条件，要求对方发盘。询盘只是询盘人与被询盘人之间的一般性的商务联系，只起到邀请对方发盘的作用，对双方都没有法律上的约束力。但询盘通常是交易的起点，因此，被询盘人必须十分重视并及时地作出回应。询盘的形式有口头和书面两种。

2、发盘

发盘(Offer, quotation)也叫报盘，报价，发价，递盘，出价，是指买卖双方中的一方（发盘人）向对方（受盘人）提出各项交易条件，并愿按照这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定的表示。发盘大多是卖方提出的。若买方提出，则叫“递盘(Bid)”。发盘既是商业行为，也是法律行为，在合同法中称之为“要约”。一项发盘一经发出，对发盘人就立即产生法律上的约束力，在发盘的有效期内，发盘人不得任意撤销或修改内容。发盘的形式：口头或书面的均可。

(1). 发盘的构成条件

构成一项发盘应具

备四个条件： 、发盘要有特定的受盘人； 、发盘内容要十分确定； 、表明发盘人受其约束； 、送达到受盘人。

(2). 发盘的生效和撤回 发盘中通常有明确的有效期（或是一个最迟接受的期限，或是一段接受的时间），并在送达受盘人时生效，因此，发盘在到达受盘人之前对发盘人没有约束力，发盘人也可以将其撤回。可见，撤回发盘实质上是阻止发盘生效。

(3). 发盘的撤销 来源：www.danzhengyuan.com 发盘的撤销是发盘送达受盘人后，发盘人取消发盘，解除效力的行为。但是下列情况下发盘不得撤销： 、发盘中写明了发盘的有效期或以其它方式表明发盘是不可撤销的； 、受盘人有理由相信该发盘是不可撤销的，并已对本着对该发盘的信赖采取了行动。

(4). 发盘的失效 在下列情况下发盘失效： 、受盘人还盘； 、发盘人撤销发盘； 、发盘过了有效期； 、不可抗力事件发生； 、在发盘被接受前，当事人丧失行为能力或死亡或法人破产等。

3、还盘 还盘(Counter offer)又叫还价，它是指受盘人不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件，为与发盘人协商而提出修改或变更的表示。还盘可以针对商品的价格条件，也可以针对品质，数量，交货时间，交货地点，付款方式等交易条件。

> 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