

2007年报关员考试每日一讲(12月3日) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/490/2021_2022_2007_E5_B9_B4_E6_8A_A5_c67_490626.htm 出口贸易的基本业务程序1．交易前的准备 出口交易前的准备工作，主要包括下列事项：(1)落实货源和做好备货；(2)加强对国外市场与客户的调查研究，选择适销的目标市场和资信好的客户；(3)制订出口商品经营方案或价格方案；(4)开展多种形式的广告宣传和促销活动。

2．出口交易磋商和合同订立 在做好上述准备工作之后，即可通过函电联系或当面洽谈等方式，就出口交易的具体内容同国外客户磋商交易。当一方的发盘被另一方接受后，交易即告达成，合同就算订立。

3．出口合同的履行，出口合同订立后，买卖双方就应该根据合同规定，各自履行自己的义务。如按CIF条件和信用证付款方式达成的交易，就卖方履行出口合同而言，主要包括下列各环节的工作：(1)认真备货，根据合同规定按时、按质、按量准备好货物；(2)落实信用证，做好催证、审证、改证等工作；(3)及时租船订舱，安排运输保险，并办理出口报关手续；(4)缮制、备妥有关单据，及时向银行交单结汇、收取货款。

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