

2010年单证员考试辅导：对进口合同的磋商单证员考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_644907.htm 把单证员站点加入收藏夹 欢迎

进入：2009年单证员课程免费试听 点击进入免费体验：百考试题单证员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题单证员

、百考试题论坛单证员

- 1、资信的主要内容。
 - (1) 资本 (Capital)、资额以及其他财务状况。
 - (2) 能力 (Capacity)、业务状况、经营能力以及公司的发展前景。
 - (3) 品格 (Character)。
- 2、出口资信调查的内容：
 - (1) 该公司成立的年代及组织型态；
 - (2) 资本额；
 - (3) 公司负责人及其背景和能力；
 - (4) 经营范围；
 - (5) 营业额；
 - (6) 业务概况；
 - (7) 业务前景；
 - (8) 财务状况；
 - (9) 和银行的关系；
 - (10) 交货中有否赖帐、欺诈、违约等行为。
- 3、出口资信调查的几种渠道。
 - (1) 向银行调查。
 - (2) 通过我国驻国外的商务机构调查。
 - (3) 通过老客户调查。
 - (4) 向资信机构调查。
 - (5) 向商会或同业公会调查。
 - (6) 通过我国的有关外贸公司调查。

询价 询价是一方邀请另一方发盘的表示。询价一般采取书面形式。询价的内容不一，较全面的包括将来合同的主要内容，如所询商品的名称、规格、要货数量等等。比价 比价就是将几家出口商的发盘以及我们从其他方面调查和收集的价格材料进行研究、整理、分析和比较。有以下几种比价方式：

- 1、不同外商同期报价比较。对不同国家、地区的商人报价，在其他条件完全相同的情况下进行比较。
- 2、历史价格比较。是将过去我们进口同样商品的成交价或过去 外商对同样商品的报价与现在的报价

，扣除各种因素的差价进行比较。 3、地区价格比较。将同一外商对我国不同地区、不同公司以及对其他国家的报价或成交价与对我们的报价进行比较。 4、分项比较。对技术规格复杂、型号比较多的商品要求对方分项报价进行比较。 交易磋商 磋商的形式有三种： 1、面对面直接谈判。 2、双方通过书信电报、电传、传真和电话直接谈判。 3、通过第三者传达双方信息的谈判。 谈判中要注意以下的几个方面： 1、摸清情况，选择对象。向哪一地方进口，是直接还是间接进口，都必须根据实际情况选择对象。 2、不同对象，不同对策。针对各国不同的特点，采取不同的对策。 3、利用竞争，择优进口。我方可适当利用买方的有利地位，利用矛盾，掌握时机，择优进口。 4、有理有节，讲究策略。要摆事实、讲道理，以理服人。谈判中要有理、有利、有节。 5、掌握动向，说理攻心。在错综复杂的谈判过程中，主谈人要保持清醒的头脑，细心观察对方动向。 6、正确使用公共关系策略。 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