

2011年单证员《基础知识》：进出口贸易交易磋商 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645556.htm

一、交易前的准备工作

- 1、出口交易前准备工作
国际市场调研 确定销售市场，建立业务关系
制订出口商品经营方案 广告宣传和无形资产的保护
- 2、进口交易前准备工作
进行市场调查 进口商品的调研 落实进口许可证和外汇
研究制订进口商品经营方案 进口成本核算

二、进出口贸易交易磋商

- 1、交易磋商的内容
商品名称、数量、价格、品质、包装、交货方式、价格、运输方式、付款方式、发生意外的处理方式、保险办理等等。交易磋商一般包括四个环节：询盘、发盘、还盘、接受。两个基本环节是：发盘和接受。
- 2、询盘，又称邀请发盘，要约邀请
询盘是指交易的一方打算购买或出售某种商品，向对方询问买卖该项商品以及有关交易条件的一种表示。发出询盘的可以是买方，也可以是卖方。询盘没有法律约束力。例如：(美方来电)拟订购买美加净牙膏大号1000罗，请电告最低价格及最快交货期。
- 3、发盘
在国际贸易实务中，买方或卖方向对方提出交易条件并愿意按此条件达成交易的表示，称为发盘，又称报盘、发价、报价。法律上称之为“要约”。卖方提出的，叫“卖方发盘” 买方提出的，叫“买方发盘” 例如：(我方去电)你9月8日电发盘限15日复到我方美加净牙膏货号101纸箱装每箱6打每罗32英镑CIF伦敦12装即期不可撤销信用证。

(1)构成发盘的必要条件

A.向一个或一个以上的特定人提出。发盘必须指定可以表示接受的受盘人.特定的人指在发盘中指明个人姓名或企业名称.受盘人可以是一个，也可以指定多个。不指定受

盘人的发盘，仅应视为发盘的邀请。如商业广告或价目单。B、发盘的内容须十分确定。所列条件完整、明确、终局。完整指通常应包括货物品名品质、数量、包装、价格、装运、付款和保险等七项条件。公约规定，一发盘只要包括商品的名称、数量和价格就属于“内容是完整的”。明确指不含糊，所谓“参考价”“大约5月份”“大概”“预计”“可能”都是不明确表示。终局指有法律约束力，如“以我方确认为准”是有保留条件的。C、发盘必须表明发盘人对其发盘一旦被受盘人接受即受约束的意思。发盘人的发盘在得到接受时，发盘人将按发盘的条件与受盘人订立合同承担法律责任。D、发盘必须送达受盘人到达主义，中间丢失不能算有效发盘，受盘人没有收到或没有正式收到就没有法律效力。

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