

2011年外销员考试辅导：进出口合同的履行及具体操作程序8
外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646081.htm 导读：国际货物买卖合同的商订，第一节 交易磋商，二、交易磋商前的准备 国际货物买卖合同的商订 在国际贸易中，买卖双方通过彼此引洽商就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，一般地说，买卖合同就算订立，买卖双方即存在合同关系。 第一节 交易磋商 交易磋商是对外贸易的一个重要环节 交易磋商是指买卖双方就交易条件进行洽商，以求达成一致协议的具体过程，它是国际货物买卖过程中不可缺少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段和法定程序，交易磋商的内容包括各种交易条件，它关系到买卖双方的经济利益。这是因为，交易磋商的结果，决定着合同条款的具体内容，从而确定了合同双方当事人的权利和义务，故交易双方对此环节的工作都非常重视。 交易磋商的内容，不仅包括商务和技术方面的问题，也包括法律和政策问题，它是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作，这就要参加此项工作的人员必须具有较高的政策水平、丰富的商品知识以及有关商务、法律和金融、等方面的专业知识，尤其是要切实掌握有关合同法方面的基本知识，因为在交易磋商过程中，实际上是对上述各种知识的综合运用，而且运用本身又是一种艺术，可见，参加交易磋商的人员除应具备多方面的基础知识外，还应具备良好的不动声色把原则性和灵活性结合起来，采取灵活机智的策略和洽谈技巧。这样，才能立于不败之地，从而使交易磋商达到预期的最佳效果。 在国际贸易中，交易磋商是一项很艰

难复杂的工作，因为交易双方分属不同的国家或地区，彼此有着不同的社会制度，政治制度，法律体系，经济体制和贸易习惯，有着不同的文化背景，价值观念，信仰和民族习惯而且还有语言和文字沟通方面的困难。可见，我国对外贸易中的交易磋商过错比国内贸易中的洽谈交易复杂和困难得多。在对外磋商交易过程中，由于交易双方的立场及其领导追求的具体目标各不相同，所以在磋商过程中，往往充满尖锐复杂的利害冲突和反复讨价还价的斗争，实际上，交易磋商是对外开展商务活动的一个重要战役，参加交易磋商人员的任务是，根据购销意图将对交易对手的具体化情况，施展各种行之有效的策力学，正确处理彼此间的冲突和矛盾，谋求一致达成一项双方考取主直接关系到双方当事人的利害得失，而且具有法律上的约束力，不得轻易改变，所以是否拍板成交和达成协议，彼此都应持慎重态度，如果由于我方人员失误而导致磋商失败，就会失掉成交的机会，如果由于我方人员急于求成。疏忽大意或其它原因，作了不应有的让步，或接受了不合理的成交条件和有悖于法律规定的条款，交易磋商中出现的这些错误和埋下的隐患，往往事后难以补救，这不仅会使我们在经济上蒙受不应有的损失，而且还可能给履约造成困难，进而影响双方关系，对外造成不良的政治影响，综上所述，足见交易磋商是开展对外贸易的一个很重要的环节，做好这环节的工作，妥善处理交易磋商中出现的各种问题，在平等互利的基础上，达成公平合理的切实可行的协议，具有十分重要的意义，因此，凡从事外经贸活动的人员，都应高度重视交易磋商这一环节的工作。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

