

单证员国际贸易实务的基本概念第四章第三节 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E5_c32_478318.htm 进出口贸易的磋商(也称交易磋商)就是买卖双方通过口头或书面的形式对所买卖货物的有关交易条件进行商讨并达成共识的过程。进出口贸易的磋商一般可分为四个环节：询盘，发盘，还盘和接受。其中发盘和接受是成交的基本环节，是合同成立的“要件”。进出口贸易的磋商内容包括拟签订合同的各项条款：品名，品质，数量，价格，包装，运输，保险，付款以及商检，索赔，仲裁和不可抗力等。其中品名，品质，数量，价格，包装，运输，保险，付款等条款一般被认为是交易的“主要条件”。商检，索赔，仲裁和不可抗力等其他条件被认为是交易的“一般交易条件”。一般交易条件往往是买卖双方洽谈贸易的前提和基础，通常印在合同(约)的背面共同遵守。交易的“主要条件”根据每笔生意不同要逐条谈妥，难以通用。

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。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。口头询盘包括面谈和电话联系；书面询盘包括书信，电报/电传/传真/电子邮件，还有询盘单(INQUIRYSHEET)等形式。发盘。发

盘(OFFER, QUOTATION)又称发价, 报价和报盘。它在法律上称“要约”, 是指买卖双方的一方向对方提出各项交易条件, 并愿意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。发盘是一种商业行为, 又是一种法律行为。一项发盘一经发出, 对发盘人就立即产生法律上的约束力。发盘在有效期内, 发盘人不得任意撤消或修改内容。假如对方完全同意发盘内容, 并按时答复, 那么双方合同关系即成立, 交易达成。发盘人可以是卖方, 也可以是买方。卖方发盘叫销售发盘(SELLING OFFER); 买方发盘叫购买发盘(BUYING OFFER), 也称“递盘”(BID)。还盘。还盘(COUNTEROFFER), 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。还盘是受盘人对发盘人发盘的拒绝, 也是受盘人向原发盘人作出的新的发盘。还盘后, 还盘人由原先的受盘人变为新的发盘人。还盘一经作出, 原发盘即失去效力, 原发盘人亦不再受其约束。还盘是具有法律效力的。接受。接受(ACCEPTANCE), 法律上称“承诺”。它是指受盘人接到发盘人的发盘或发盘人接到受盘人的还盘, 同意对方提出的条件, 愿意与对方达成交易, 订立合同的一种肯定的表示。接受产生的重要法律后果就是“达成交易, 成立合同”。接受的形式一般用函电和口头的方式来表达。但是, 在国际上“接受”也可以“用行为表示出来”。《联合国国际货物销售合同公约》第96条规定: “凡是参加《公约》时声明合同必须以书面形式订立或书面证明的国家, 不适用以行为表示

接受的这一规定。”我国在《公约》上签字时，作过上述声明，因此以“行为”表示接受的这一规定在我国是不适用的。在交易磋商的四个环节中，发盘和接受是“达成交易，成立合同”所必不可少的两个基本环节。> 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