

全国高等职业院校电子商务专业教材

国际贸易

实务

DIANZI

SHANGWU



中国劳动社会保障出版社

全国高等职业院校电子商务专业教材

F740.4

F740.4

国际贸易实务

劳动和社会保障部教材办公室组织编写

中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/潘忠主编. —北京:中国劳动社会保障出版社, 2004
全国高等职业技术院校电子商务专业教材
ISBN 7-5045-4309-8

I. 国… II. 潘… III. 国际贸易-贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 044696 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出 版 人: 张梦欣

*

新华书店经销

北京印刷二厂印刷 北京京顺印刷有限公司装订
787 毫米×1092 毫米 16 开本 16.25 印张 404 千字

2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

印数: 3200 册

定价: 23.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

前言

为贯彻落实《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》，推进高等职业技术教育更好地适应经济结构调整、科技进步和劳动力市场的需要，推动高等职业技术学院实施职业资格证书制度，加快高技能人才的培养，劳动和社会保障部教材办公室在充分调研和论证的基础上，组织编写了高等职业技术学院系列教材。从2004年起，陆续推出数控类、电工类、模具设计与制造、电子商务、电子类、烹饪类专业教材，并将根据需要不断开发新的教材，逐步建立起覆盖高等职业技术学院主要专业的教材体系。

在高等职业技术学院系列教材的编写过程中，我们始终坚持了以下几个原则：一是坚持高技能人才的培养方向，从职业（岗位）分析入手，强调教材的实用性；二是紧密结合高职院校、技师学院、高级技校的教学实际情况，同时，坚持以国家职业资格标准为依据，力求使教材内容覆盖职业技能鉴定的各项要求；三是突出教材的时代感，力求较多地引进新知识、新技术、新工艺、新方法等方面的内容，较全面地反映行业的技术发展趋势；四是打破传统的教材编写模式，树立以学生为主体的教学理念，力求教材编写有所创新，使教材易教易学，为师生所乐用。

电子商务专业主要教材包括《电子商务基础》《现代物流配送》《网络技术基础》《网页设计与制作》《网络配置及系统集成》《数据库设计与应用》《网络营销》《国际贸易实务》《市场营销与技能训练》等，可供高职院校、技师学院、高级技校电子商务专业使用。教材的编写参照了《电子商务师（试行）》以及其他相关的国家职业标准。

在上述教材编写过程中，我们得到有关省市劳动和社会保障部门、教育部门，以及高等职业院校、技师学院、高级技校的大力支持，在此表示衷心的感谢。同时，我们恳切希望广大读者对教材提出宝贵的意见和建议，以便修订时加以完善。

劳动和社会保障部教材办公室

2004年2月

简介

本书为全国高等职业技术学院电子商务专业教材，供各类高职院校、技师学院、高级技校相关专业使用。主要内容有：国际货物买卖交易磋商、国际货物买卖合同条款、进出口合同的履行和世界贸易组织与我国对外贸易发展等。

本书也可用于高级技术人才培养。

本书由潘忠主编。

目录

绪论	(1)
----------	-------

第一部分 国际货物买卖交易磋商

第一章 国际货物买卖合同的磋商	(7)
§ 1—1 概述	(7)
§ 1—2 交易磋商的四个过程	(8)
习题	(15)
第二章 国际货物买卖合同的成立	(17)
§ 2—1 国际货物买卖合同成立的时间和前提条件	(17)
§ 2—2 国际货物买卖合同的形式和内容	(18)
习题	(20)

第二部分 国际货物买卖合同条款

第三章 标的物的名称、品质、数量和包装	(21)
§ 3—1 标的物的名称	(21)
§ 3—2 标的物的品质	(22)
§ 3—3 标的物的数量	(28)
§ 3—4 标的物的包装	(32)
习题	(37)
第四章 进出口商品的价格	(38)
§ 4—1 合同价格条款的构成	(38)
§ 4—2 进出口商品的价格构成	(39)
§ 4—3 进出口商品价格的制定	(41)
§ 4—4 贸易术语的运用	(44)

§ 4—5 佣金与折扣·····	(54)
§ 4—6 出口成本核算·····	(56)
习题·····	(57)
第五章 国际货物运输 ·····	(58)
§ 5—1 对外贸易运输的主要方式——海洋运输·····	(58)
§ 5—2 对外贸易运输的其他方式·····	(62)
§ 5—3 对外贸易中的装运条款·····	(66)
§ 5—4 国际货物运输单据·····	(69)
习题·····	(76)
第六章 国际货物运输保险 ·····	(77)
§ 6—1 海运货物保险承保的范围·····	(78)
§ 6—2 海运货物保险险别与条款·····	(80)
§ 6—3 保险费的计算和征收·····	(84)
§ 6—4 保险条款的约定·····	(85)
§ 6—5 其他运输形式货物的保险·····	(90)
习题·····	(91)
第七章 国际货款收付 ·····	(92)
§ 7—1 国际货款收付的内容·····	(92)
§ 7—2 国际货款收付的工具·····	(93)
§ 7—3 国际货款收付的传统方式——汇付、托收、信用证和银行保函·····	(99)
§ 7—4 国际货款收付的新业务——保理业务 ·····	(114)
习题·····	(117)
第八章 商品检验、异议与索赔 ·····	(119)
§ 8—1 商品检验、异议与索赔条款的主要内容·····	(119)
§ 8—2 商品检验·····	(120)
§ 8—3 异议与索赔·····	(128)
习题·····	(133)
第九章 不可抗力与争端解决 ·····	(134)
§ 9—1 不可抗力条款·····	(134)
§ 9—2 争端解决条款·····	(137)
习题·····	(142)

第三部分 进出口合同的履行

第十章 出口合同的履行	(143)
§ 10—1 备货与报验	(145)
§ 10—2 取得与合同规定相符的信用证	(146)
§ 10—3 租船订舱、投保与货物报关	(149)
§ 10—4 制单和交单结汇	(153)
§ 10—5 出口收汇核销和出口退税	(158)
§ 10—6 出口理赔	(159)
习题	(159)
第十一章 进口合同的履行	(160)
§ 11—1 开立信用证	(161)
§ 11—2 派船接货、装船前检验和投保	(163)
§ 11—3 审单和付汇	(166)
§ 11—4 验货、报关纳税和拨交货物	(167)
§ 11—5 进口索赔	(168)
习题	(169)

第四部分 世界贸易组织与我国对外贸易发展

第十二章 世界贸易组织简介	(170)
§ 12—1 世界贸易组织的建立	(170)
§ 12—2 世界贸易组织的基本原则	(174)
习题	(177)
第十三章 世界贸易组织货物贸易多边协定	(178)
§ 13—1 世界贸易组织《关税与贸易总协定》	(178)
§ 13—2 世界贸易组织《农业协定》和《纺织品与服装协定》	(180)
§ 13—3 世界贸易组织非关税措施协定	(183)
§ 13—4 世界贸易组织贸易救济措施协定	(200)
习题	(214)

附录一	联合国国际货物销售合同公约.....	(216)
附录二	《2000 年国际贸易术语解释通则》中的 13 种术语	(233)
附录三	跟单信用证统一惯例 UCP500	(235)

绪 论

为了使学生对国际贸易的整个过程都有深刻的了解，本书将以一个进出口交易过程为案例贯穿全书，使学生在了解整个背景的情况下学习每个环节，突出内容的连贯性和可操作性，以利于学生将来能够学有所用。

本书中所涉及的进出口公司分别命名为中国的北京诚信公司和英国弗里曼公司，下面简称诚信公司和弗里曼公司。

为了完成本书所设定的贸易活动，北京诚信公司必须具备以下两个条件：

第一，拥有合法的进出口权。在我国，进行对外贸易的企业要具备的基本前提是要拥有进出口权。

我国的中资企业，目前主要有两种类型的企业在从事对外贸易活动：一类是拥有进出口权的纯贸易型企业，这类企业主要是我国传统的外贸公司及其下属企业。由于这些企业自身没有加工点和产品，所以，目前他们主要从事向没有取得进出口权的生产企业开展进出口代理业务，北京诚信公司就是这样一家企业。另一类是生产、科研型贸易企业，这类企业是我国改革开放以后依据新的贸易政策新增的可以从事对外贸易的企业。我国目前对这类企业实行审批制度，只有在注册资本、营业额、产品出口能力等方面均达到国家规定要求的生产和科研型企业才能拥有进出口权。根据我国加入世界贸易组织议定书所做的承诺，我国在加入后第一年对企业获得进出口权的最低注册资本要求为 500 万元人民币；第二年降至 300 万元；第三年降至 100 万元，并于 3 年后完全放开进出口权。

第二，作为一家经营鞋帽（属于纺织品）的企业，在与外商签订协议之前，必须获得国家的批准，申请到许可证。

我国对于某些重要商品实行许可证管理。根据这项管理措施，凡是被列入管理范围的产品，在进出口之前都必须到当地商业管理部门申请许可证，而且基本实行“一批（货）一（许可）证”的管理方式。作为特殊产品，纺织品类的经营要申请许可证，它是海关查验放行的基本单据之一。

本书中提到的诚信公司，是在北京注册的一家拥有进出口权的公司，主要从事纺织品的进出口业务。由于其经营有方，企业业务发展很快，在国内拥有很多生产企业的进出口代理权。而且在从事纺织品代理时，该企业已获得国家有关机构签发的纺织品经营许可证。

本书的主要内容包括两大部分：第一，诚信公司和弗里曼公司从事的一笔进出口贸易的总体过程介绍；第二，世界贸易组织及国际货物进出口有关的协议和协定的介绍。其中第一部分是本书的核心部分。

一、国际货物买卖的主要过程

诚信公司是一家拥有商品进出口权的公司，在长期的进出口贸易活动中，与著名的弗里

曼公司进行了多年的合作，两家公司彼此信任，打下了良好的合作基础。

1999年，诚信公司取得了北京某鞋帽生产企业的出口代理权。于是，他们向以前经营鞋帽进口的贸易伙伴们发出产品信息广告，弗里曼公司得到了诚信公司寄来的宣传品，随后这两家公司开始就这个商品的交易进行进一步的接触。通常，在一笔交易中会包括以下过程：

1. 交易磋商和合同商定过程

(1) 交易磋商过程的理解

按照一般做法，诚信公司和弗里曼公司会进行一些交流活动。

第一阶段，弗里曼公司给诚信公司写信，表示他们对诚信公司经营的鞋帽很感兴趣，要求诚信公司给他们寄去具体的商品目录、价格表等信息。

例如，在信中写明“得知贵公司正在进行鞋帽的出口贸易，我方很感兴趣。目前我方市场上儿童鞋帽的销量很大，希望你方能为我方提供可供出口的儿童鞋帽的品种目录，包括样式、颜色、规格等，并请提供你方最新的价目表。如果价格可接受，我方将大量订货。期待你方的答复。”

第二阶段，诚信公司收到对方的回信后，必定会给对方寄送有关价格、发货期、发货能力等内容的资料，在业务上称为发盘（报价）。

例如，在信中写明“来信收到，我方将对以下商品作报价：

男童帽	\$ 1.5/顶；
女童帽	\$ 2/顶；
男童鞋	\$ 7/双；
女童鞋	\$ 9/双；

以上价格为目的港交货价，不含佣金和折扣。如果订购数量超过1 000 顶（双），我方将提供最多不超过3%的折扣。

如果你方能在近期内订货，我方将于今年7月至8月发货。由于目前我方所拥有产品的数量有限，请尽早订货。”

第三阶段，一旦弗里曼公司收到报价，就可以根据当地的市场情况和自身的购买能力做出决定，告诉对方是否同意其所报价格。多数情况下，买方都会对产品价格做出讨价还价（也叫还盘）。

例如，在回信中写明“你方价格与其他供应商所提供价格相比偏高，希望你方能考虑降价2%。否则不能订货。”

第四阶段，经过一次或数次的讨价还价之后，其中一家公司最终同意对方提出的交易条件，这笔交易就达成了。

例如，弗里曼公司在回信中写明“你方最新修改的价格是可以接受的，我方愿在此价格基础上订购2 000 双男童鞋”。

(2) 签订合同

在双方相互接受报价的基础上，诚信公司和弗里曼公司签订了以下合同：

正 本
(ORIGINAL)

NO. 2356
DATE December 20, 1999

合 同 CONTRACT

卖方: 北京诚信公司

Sellers: BEIJING CHENGXIN CO., LTD.
Fucheng Road, Beijing, P. R. C.

Cable: PEKXCXCO
Tele: 86—010—93461765
Fax: 86—010—93461766

买方: 英国弗里曼公司

Buyers: FREEMAN CO., LTD.
London, England

下列签字双方同意按下列条款达成交易

The undersigned Sellers and Buyers have agreed to close the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

(1) 货号及品名 ART. NO AND NAME		(2) 数量 QUANTITY	(3) 单价 UNIT PRICE	总价 TOTAL AMOUNT
A083	男童鞋	1 200	6 美元/双	16 150 美元
A015	男童帽	1 000	1.3 美元/顶	
B004	女童鞋	900	8.5 美元/双	

(4) 数量及总值均可有 % 的增减, 由卖方决定。

With % more or less both in amount and quantity allowed at the Seller's option.

(5) 品质条款: 不得低于卖方提供的样品的质量

Terms of Quality: up to samples

(6) 包装: 采用惯常包装

Packing: usual packaging

(7) 价格条款: 以上价格为 CIF 欧洲主要港口价, 而且为净价

Price: the above price is on CIF EMP, net price

(8) 装运期: 2001 年 3~4 月

Time of shipment: March-April

(9) 装运口岸和目的地: 天津, 欧洲主要港口

Port of loading and Destination: Tianjin, EMPS

(10) 保险: 由卖方按发票金额的 110% 在中国人民保险公司投保平安险

Insurance: To be made by the Sellers for 110% of invoice value against FPA with PICC

(11) 付款条件: 买方须于 2001 年 2 月 15 日前将以卖方为受益人的、保兑的、不可撤销的、准许转船的、准许分批装运的即期信用证开到卖方, 信用证议付有效期延至上列装运期后 15 天在北京

到期，凭即期汇票议付。

Terms of Payment: By Confirmed, Irrevocable Letter of Credit, in favor of the Sellers, partial shipments and transshipment allowed, to be available by sight draft, reaching the Sellers before 15th February, 2001 and remaining valid for negotiation in Beijing until the 15th day after the above-mentioned time of shipment.

(12) 检验、异议及索赔：以中国商品检验局出具的品质证书作为付款依据。货到目的口岸后，买方如发现货物品质及/或数量/重量与合同规定不符，除属于保险公司及/或船公司的责任外，买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证书向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出，数量/重量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出。卖方应于收到异议后 30 天内答复买方。

Inspection, Quality/ Quantity Discrepancy and Claim:

The certificates of Quality and Weight issued by the China Commodity Inspection Bureau are to be taken as the basis for effecting payment. In case the quality and / or quantity / weight are found by the Buyers to be not in conformity with the Contract after arrival of the goods at the port of destination, the Buyers may lodge a claim with the Sellers supported by survey report issued by an inspection organization agreed upon by both parties, with the exception, however, of those claims for which the insurance company and / or the shipping company are to be held responsible, Claim for Quality discrepancy should be filed by the Buyers within 30 days after arrival of the goods at the port of destination, while for quantity / weight discrepancy claim should be filed by the Buyers within 15 days after arrival of the goods at the port of destination. The Sellers shall, within 30 days after receipt of the notification of the claim, send reply to the Buyers.

(13) 人力不可抗拒：由于人力不可抗拒事故，使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即以电报通知买方。如买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的发生事故证明文件。

Force Majeure: In case of Force Majeure, the Sellers shall not be held responsible for late delivery or non-delivery of the goods but shall notify the Buyers by cable. The Sellers shall deliver to the Buyers by registered mail, if so requested by the Buyers, a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade or / and competent authorities.

(14) 争端解决：凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，应由双方通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，根据提交仲裁时该会现行有效的规则进行仲裁，仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。仲裁费用，除非仲裁委员会另有决定外，由败诉一方负担。

Claims and Settlements: All disputes arising from the execution of, or in connection with this Contract, shall be settled amicably through friendly negotiation. In case no settlement can be reached, the case shall then be submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission, Beijing, for arbitration in accordance with its Provisional Rules of Procedure. The arbitral award is final and binding upon both Parties. Unless otherwise stated, by the said Arbitration Commission, the arbitration fee should be borne by the losing Party.

本合同以中、英文对照形式写成，两种文字具有同等效力。双方各执本合同正本一份。

This contract is made out in Chinese and English, both versions being equally authentic. Each party shall keep one original of this contract.

卖方

THE SELLERS

北京诚信公司（签字盖章）

BEIJING CHENGXIN CO., LTD.

买方

THE BUYERS

英国弗里曼公司（签字盖章）

FREEMAN CO., LTD.

2. 合同条款的解释

买卖双方签订合同之前会对合同的主要条款进行必要的磋商。只有当双方关于合同条款的内容达成共识后，合同的内容才是双方真实意愿的表示，才符合我国《合同法》规定的“平等、自愿、公平、诚实守信”的原则。

从以上合同条款的内容可以看出，有些条款是大家日常生活中就使用的，有些条款则超出了人们的日常理解，需要大家在学习中去了解。实际上，以上合同中的大部分条款都是由国际惯例和国际贸易法令、法规来约束制定的，它们都有严格的解释。我们在执行一项贸易合同时，一定要了解这些国际惯例和法令、法规，不能想当然。否则，就会违约，给自己和贸易伙伴造成不必要的损失。

根据以上合同，本书将根据有关的惯例和国际贸易法规对主要的交易条款进行详细地分析和解释。主要内容包括：

章 节	对应的合同条款
第一章 国际货物买卖合同的磋商	
第二章 国际货物买卖合同的成立	
第三章 品名、品质、数量、包装	(1) (5) (2) (4) (6)
第四章 进出口商品的价格条款	(3) (7)
第五章 国际货物运输	(8) (9)
第六章 国际货物运输保险	(10)
第七章 国际货款收付	(11)
第八章 商品检验、异议与索赔	(12)
第九章 不可抗力与争端解决	(13) (14)

3. 合同的履行

买卖双方签订合同并不标志着双方的合作已经成功，而是提供了双方合作的基础。买卖双方都应该在“重合同，守信用”的思想指导下，根据合同所规定的责任和义务开始严格履行合同。

本书将在第十章、第十一章中详细介绍出口合同和进口合同的履行过程。

一般对外贸易活动中，出口合同的履行过程的主要环节如图 1 所示，进口合同的履行过程的主要环节如图 2 所示。

本书对以上过程的介绍基本上是本着可操作性的原则组织的。

二、世界贸易组织关于国际货物买卖的有关措施及协定

随着中国加入世界贸易组织，我国已不再是一个不受国际贸易规则约束的国家，世界贸易组织的所有规则将直接影响今后我国对外贸易政策的制定和实施。

作为新加入的发展中国家，我国在入世后既要享受发展中国家的优惠待遇，但同时更多的是要承担作为世界贸易组织成员国应负的责任。

作为从事对外贸易活动的企业，必须要对这些责任和义务有深入的了解。因为这些责任和义务也就是今后从事外贸活动所必须遵守的规则。了解这些内容，既有助于外贸企业在经营活动中利用相关规则保护自己，也有助于企业更好地把握我国政府今后将会出台的方针、

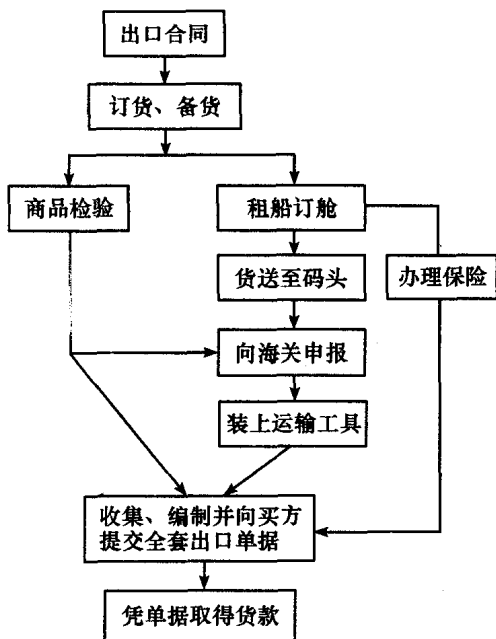


图1 出口合同的履行过程

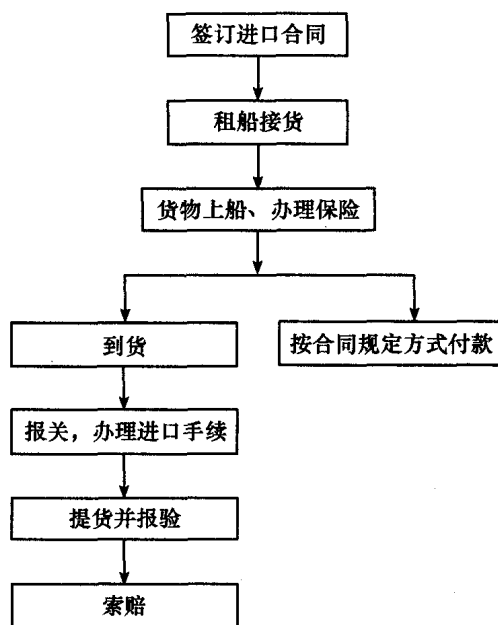


图2 进口合同的履行过程

政策，更好地做好商业预测，为企业的良好发展服务。

在本书的这部分内容中，首先将简单介绍世界贸易组织的产生和基本规则；其次，将重点介绍世界贸易组织协定中与货物贸易有关的协定。这些协定主要包括：关税与贸易总协定、农业和纺织品服装协定、非关税措施协定以及贸易救济措施协定。

第一部分 国际货物买卖交易磋商

第一章 国际货物买卖合同的磋商

§ 1—1 概 述

交易磋商，又称为谈判，是指买卖双方为了买卖商品，对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程。交易磋商是合同成立的基础。

正如国际贸易活动中的其他行为一样，交易磋商过程也是一个严肃的过程，它同样受有关国际惯例和法规的约束。在国际贸易中，对国际货物买卖合同的磋商过程具有权威性解释的文件是《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》，见附录一）。《公约》中的相关规定被作为联合国各成员国进行贸易活动遵循的一般原则。

一、交易磋商的形式

在实际业务中，交易磋商的形式通常有两种：口头形式和书面形式。《公约》认为，贸易双方可以根据自己的贸易习惯选择双方可以接受的贸易磋商形式。

1. 口头形式

口头形式一般包括当面洽谈和电话洽谈。当面洽谈通常发生在贸易双方会面时。随着我国经济的发展，经常会有外商到我国考察和我国公司派代表团出国考察、参展、推销等活动。在这种情况下，就可以实现买卖双方就某项合作或交易而坐在谈判桌前进行谈判。电话洽谈通常是最后签订合同打基础。电话洽谈的好处是可以节省洽谈时间，简化洽谈过程。但在电话洽谈时一定要做到随时以书面形式记录通话内容，归档待查。

口头形式的特点是直接、简便、快速。但口头形式没有凭证，在买卖双方发生争议时取证困难，难以分清责任。

2. 书面形式

在国际贸易中，有大约 80% 的成交合同是通过书面形式来完成的。根据《公约》，书面形式包括电报和电传。但随着现代通信业的发展，新出现的传真和电子邮件也被归为书面交流形式。书面文件法律上被认为是据可查的，在任何情况下都具有法律效力。在外贸业务中，关于业务的书面文件，不论长短，都可以作为日后解决法律纠纷的依据，所以一定要注意保存。

为了适应商品经济的发展，目前绝大多数国家在法律上对货物买卖合同基本上都采取“不要式原则”，即认为当事人不论采用口头形式还是书面形式，或是采用其他某种形式来订立买卖合同，都是合法的和有效的。

《公约》认为，交易磋商，甚至是销售合同，“无需以书面形式订立或书面形式来证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制”。这表明，《公约》承认在订立买卖合同时，书面形式和口头形式的法律地位是相同的。

我国在加入《公约》时，对交易磋商和合同形式提出了保留，坚持认为，国际买卖合同必须采用书面形式。我国《涉外经济法》第7条规定：“当事人就合同条款以书面形式达成协议并签字，即为合同成立”。我国《关于适用〈涉外经济合同法〉若干问题的解答》规定：涉外经济贸易订立合同未采用书面形式的，应当确认无效。因此，我国企业在签订国际货物买卖合同时必须采用书面形式。

二、交易磋商的内容

在交易磋商过程中，一项交易的所有内容都可以成为交易磋商的对象。通常情况下，如果买卖双方是初次接触，对对方的贸易习惯、信用背景、合同执行能力等都不了解，所以在磋商时往往是事无巨细。双方只有在磋商时考虑到每个细节，才能避免日后在执行合同时产生歧义，从而产生不必要的贸易纠纷。但如果买卖双方是多年的贸易伙伴，相互基本了解对方的贸易模式，有些常用的条款就没有必要再仔细斟酌和洽谈，只要重申“按照以前的条款执行”即可。比如在合同中的不可抗力条款、争议解决条款、商品检验条款等内容。

三、交易磋商的过程

根据诚信公司和弗里曼公司的贸易交流可以看出，国际货物买卖合同的磋商一般会经过四个过程。在《公约》中，交易磋商的四个过程分别被称为询盘（Enquiry）、发盘（Offer）、还盘（Counter-offer）和接受（Acceptance）。其中发盘和接受是达成交易、合同成立所不可缺少的基本环节和必经的法律步骤。

§ 1—2 交易磋商的四个过程

一、询盘

询盘是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为，是一种探寻的表示。

1. 询盘有两种发出方法

(1) 询盘可以由卖方发出

诚信公司在给各贸易伙伴的产品介绍信中可以这样表达：“我方现在可以出口儿童鞋帽，而且可以根据买方需要进行生产。现在我们寄去参考价格表。如果你方对我方的产品感兴趣，请尽快与我方联系。”

通过这封信可以看出，卖方急于销售货物，希望得到感兴趣的买方的回答。实际上是在询问“你方是否对我方的产品感兴趣”。

(2) 询盘也可以由买方发出