

商品交易的流程



你打算或者已经购买的第一辆车是



商品贸易的流程

- 一 交易前的准备工作
- 二 交易磋商与合同的订立
- 三 合同的履行

商品贸易的流程

第一节 交易前的准备工作

- ❖ 选择目标市场（市场特点、市场竞争状况、市场价格、市场容量）
- ❖ 选择交易对象（了解客户途径、客户背景、社会地位、资信状况）
- ❖ 核算商品成本
- ❖ 重视相关法律和惯例

商品贸易的流程

第二节 交易磋商

- 一、交易磋商的形式
- 二、交易磋商的内容
- 三、交易磋商的程序

商品贸易的流程

第二节 交易磋商

交易磋商是指当事人就各项交易条件进行协商，以期达成交易的过程。

交易磋商的好坏直接关系到将来当事人之间的权利、义务和经济利益，是合同签订的基础和做好交易的关键所在。为了争取有利的交易条件，磋商过程中难免会产生争端。磋商谈判人员要有认真负责的工作态度、熟练掌握合同内容和谈判技巧，掌握相关的政策、法规和惯例。

商品贸易的流程

第二节 交易磋商

一、交易磋商的形式

口头

客户来访，电话洽谈，交易会，出国推销，或委托驻外机构、海外企业代为在当地洽谈

书面

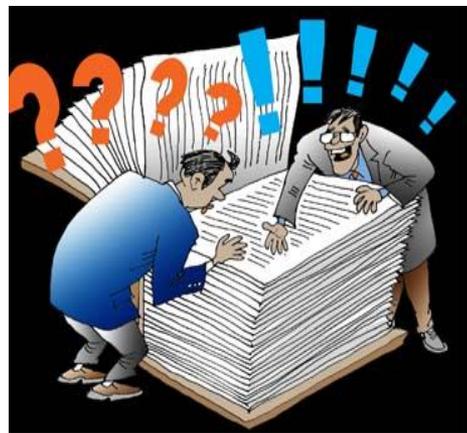
信件、传真、电子邮件等形式进行洽谈

商品贸易的流程

二、交易磋商的内容

品质、数量、包装、运输、保险、
价格、交货和支付条件，检验、
索赔、不可抗力、争议的解决方式等。

约定?/
惯例?



「这当然都是您的保险合同啦！」

张滨画

商品贸易的流程

三、交易磋商的程序

- A: 苹果怎么卖? —————询盘/要约邀请
B: 5元一斤。 —————发盘/要约
A: 好的, 来10斤。 —————接受/承诺
此时, 交易磋商成功! 双方均受约束!

- A: 苹果怎么卖? —————询盘
B: 5元一斤。 —————发盘
A: 太贵了, 4元吧? —————还盘/反要约
B: 好吧! —————接受
此时交易磋商成功, 合同订立。

- (超市买苹果)

商品贸易的流程

三、交易磋商的程序

询盘

发盘

还盘

接受

发盘和接受是达成交易、合同成立的基本环节和必经的法律步骤。

商品贸易的流程

三、交易磋商的程序

询盘

准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探寻该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为。该步骤不具有法律上的约束力，也不是必经程序。

发盘

向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议，如果内容十分确定并且表明发盘人有在其发盘一旦得到接受就接受约束的意思。不仅是商业行为，也是法律行为。

还盘

是指受盘人不同意或不完全同意发盘内容，进而提出修改或变更的表示。还盘是对发盘的条件进行添加、限制或其他更改的答复。

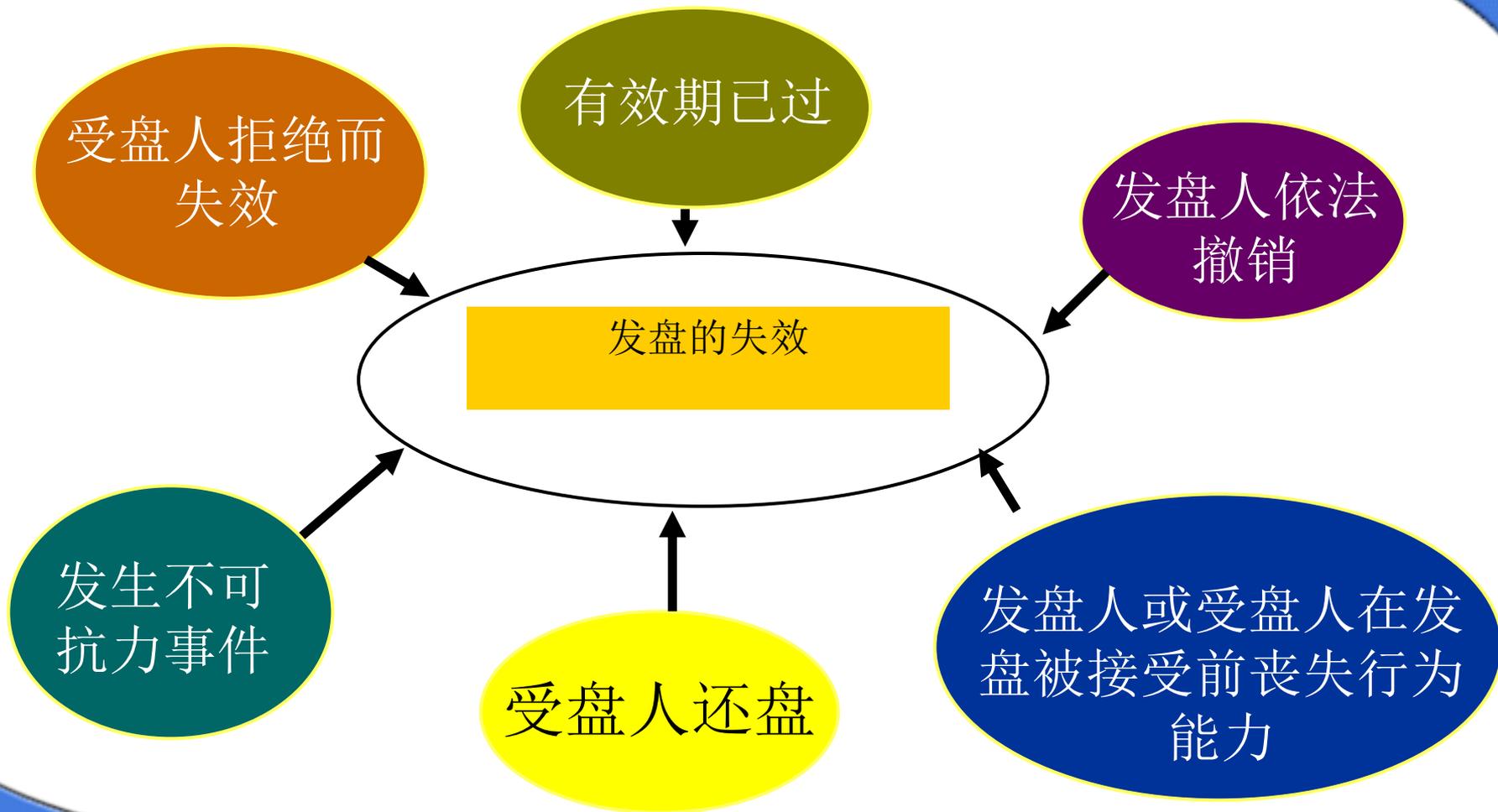
接受

是指受盘人在发盘规定的时限内，以声明或行为表示同意发盘提出的各项条件，并愿意按这些条件达成交易、订立合同的一种肯定表示。

交易磋商各环节的性质及其构成条件

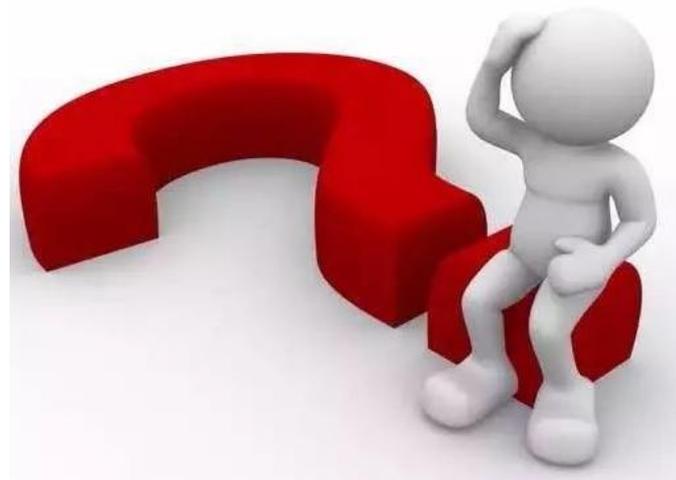
磋商程序	性 质	构 成 条 件
询盘 (要约邀请)	仅作参考，无法律上的约束力	询问价格、品质、数量、包装等成交条件； 邀请对方对自己作出发盘。 询盘与发盘
发盘 (要约)	向对方提出各项交易条件， 愿意按这些条件达成交易、订立合同	表明订约意旨； 向一个或以上特定的人发出； 内容十分确定； 传达到受盘人。
还盘 (反要约)	还盘即新发盘； 对还盘再还盘即是对新发盘还盘 一经还盘，原发盘失效。	受盘人对发盘内容不完全同意进而提出修改或变更；或有条件的接受；
接受 (承诺)	同意对方的各项交易条件， 愿意按这些条件达成交易、订立合同	由特定的受盘人作出； 必须在有效期内作出并送达发盘人； 必须与发盘内容相符；非实质性变更 以口头/书面方式向发盘人明确表示； 缄默或不行动本身不等于接受。

商品贸易的流程



作业1:

- 1、发盘的撤回和撤销
- 2、接受的撤回
- 3、逾期接受的效力
- 4、实质性变更和非实质性变更



商品贸易的流程

甲买车时向丙借款8000元，约定还款日甲无力偿还，朋友乙出面替甲还款，并对甲说：“这8000元就算给你了。”甲却称将来一定会奉还的。事后甲还了乙5005元。后甲乙二人交恶，乙要求甲偿还余款3000元，甲则以乙已送自己8000元为由要求乙退回之前给乙的5000元。问，甲是否有权要求乙退回5000元？乙是否有权要求甲偿还3000元？（ ）

- A. 甲应再还3000元
- B. 乙应退回5000元
- C. 乙不必退回甲5000元，甲也不必再还乙3000元
- D. 乙应退还甲5000元及银行存款同期利息

《合同法》第25条规定：“承诺生效时合同成立”；第32条规定：“当事人采用合同书形式订立合同的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立。”第33条规定：“当事人采用信件、数据电文等形式订立合同的，可以在合同成立之前要求签订确认书。签订确认书时合同成立。”

根据第25条规定，承诺到达要约人时合同即告成立，但第32条、33条又规定了不同的合同成立时间规则，这三个条文的适用关系是：若同时存在各条适用情形而三者又不一致的，应以第33条为准；若同时存在第25条、32条适用情形的，应以32条为准；若只存在第25条适用情形，或双方签字盖章时间与承诺生效时间一致，则可适用第25条。注意：第32条中的签字与盖章之间是选择关系，即当事人既可以只签字而不盖章，也可以只盖章而不签字，也可以既签字又盖章。双方当事人的签字、盖章行为既可以同时同地完成，也可以异地完成。在异地完成情况下，以最后一方当事人完成签字或盖章时间为合同成立时间。

商品贸易的流程

三、交易磋商的程序

询盘

发盘

还盘

接受

发盘和接受是交易磋商
的必备环节，接受生效时
合同成立。

商品贸易的流程

思考题：

1月20日上午9时，张某到市中心一大型超市准备购物。由于当时是雨后初晴，天气寒冷，加上超市刚刚开门，其门前台阶上尚有一层冰未清理，当张某刚跨上该台阶，即摔倒在地。超市保安随即将不能动弹的张某送至附近的医院，并通知了张某的家人。

经医院诊断张某胫腓骨骨折，住院治疗15日，医疗费2500元，出院后还要休养3个月。事后，张某向该超市索赔，超市却以张某未进入超市营业厅购物，双方之间并未形成买卖合同关系，因而其没有义务承担顾客在营业厅外的安全责任为由拒赔。

10月8日，张某向法院提起诉讼，要求超市赔偿医疗费、误工费、护理费、营养费等合计人民币7321元。你认为法院会怎样认定？