



进出口业务操作

1 交易前准备与交易磋商

进出口业务操作课程团队



进出口业务操作

1-2 交易磋商

进出口业务操作课程团队



进出口业务操作

1-2-2 对外报价

进出口业务操作课程团队



进出口业务操作

1-2-2-1 交易磋商程序（国外询盘）

进出口业务操作课程团队

— 学习目标 —





能力目标

能根据业务进行询盘



知识目标

- 1.掌握交易磋商的程序；
- 2.掌握交易磋商中询盘、发盘、还盘、接受各环节的相关知识；
- 3.掌握发盘的构成条件、发盘的有效期、撤回和撤销；
- 4.掌握接受的构成条件、接受的生效和撤回。





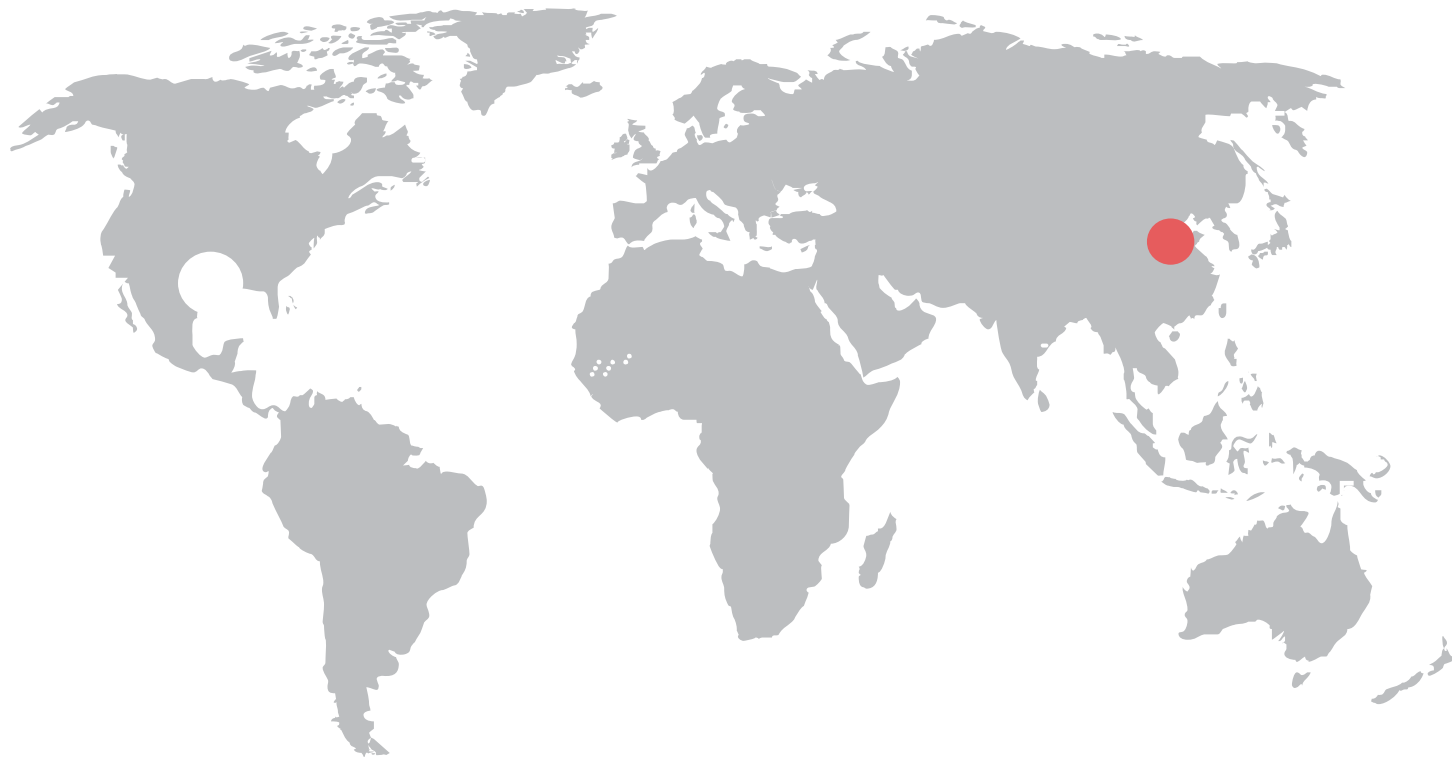
素质目标

- 1.语言能力：具有较高的英语水平，具有与国外客户进行顺畅交流的能力；
- 2.沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，与国内相关业务往来方进行有效沟通；
- 3.学习能力：不断学习外贸领域新知识、新案例、国际贸易惯例新规定或新的国际贸易惯例等，通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等能力；
4. 调研、分析、决策能力：具有调研国内和国际市场，对数据进行分析和归纳的能力，对贸易纠纷、突发事件等做出正确的分析判断和决策能力；
5. 高效严谨、耐心细致、责任心强、吃苦耐劳；
- 6.具有良好的团队合作精神，在工作岗位上正确处理上下级关系和同事间关系；
- 7.具有市场竞争意识



任务





日照金果贸易有限公司

RIZHAO GOLDEN NUT TRADE CO., LTD.

公司名称（中文）：日照金果贸易贸易有限公司

公司名称（英文）：RIZHAO GOLDEN NUT TRADE CO., LTD.

公司地址（中文）：山东省日照市潍坊路201号

公司地址（英文）：201 Weifang Road, Rizhao city, Shandong, China

公司介绍：日照金果贸易有限公司成立于2002年,主要经营花生、南瓜子、葵花子、大蒜、生姜、核桃、芝麻等农产品的进出口业务。





HONGCHING AGRICULTURAL PRODUCTS TRADE CO.

公司名称（英文）：

HONGCHING AGRICULTURAL
PRODUCTS TRADE CO.

公司地址（英文）：NO.23,
LANE 476, LUNMEI ROAD,
CHANGHUA CITY, TAIWAN

公司介绍：HONGCHING

AGRICULTURAL PRODUCTS
TRADE CO. 主要从事农产品的
进出口业务。





任务描述



- 日照金果贸易有限公司业务员鲁平在广交会上结识了台湾 H O N G C H I N G AGRICULTURAL PRODUCTS TRADE CO. 客商李志源先生。由于当时他事务繁忙，仅留下名片，称日后再联系。交易会结束后，鲁平返回日照。随之向李志源先生发去电子邮件，详细介绍了本公司的业务范围，并表示愿意与其公司建立良好的业务关系。





任务描述



- 李志源收到鲁平发来的建交信函以及电子产品目录后，对14CM以上的白瓜子非常感兴趣。遂撰写询盘信函。
- 任务：李志源撰写询盘信函，鲁平收到李志源的询盘信函，根据信函内容准备业务。

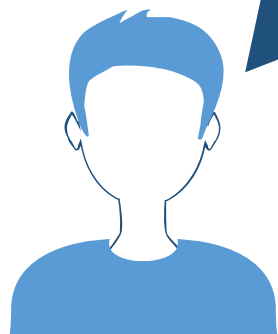


— 知识点 —





交易磋商



交易磋商

- 交易磋商（business negotiation）

交易双方就买卖货物的有关条件进行协商以期达成交易的过程，称之为交易磋商或谈判。





交易磋商形式

交易磋商形式

面对面谈判

电话谈判

函电谈判





交易磋商内容

主要交易条件

- 每笔交易不尽相同
- 品质、规格、标准、数量、包装、价格、交货、支付等

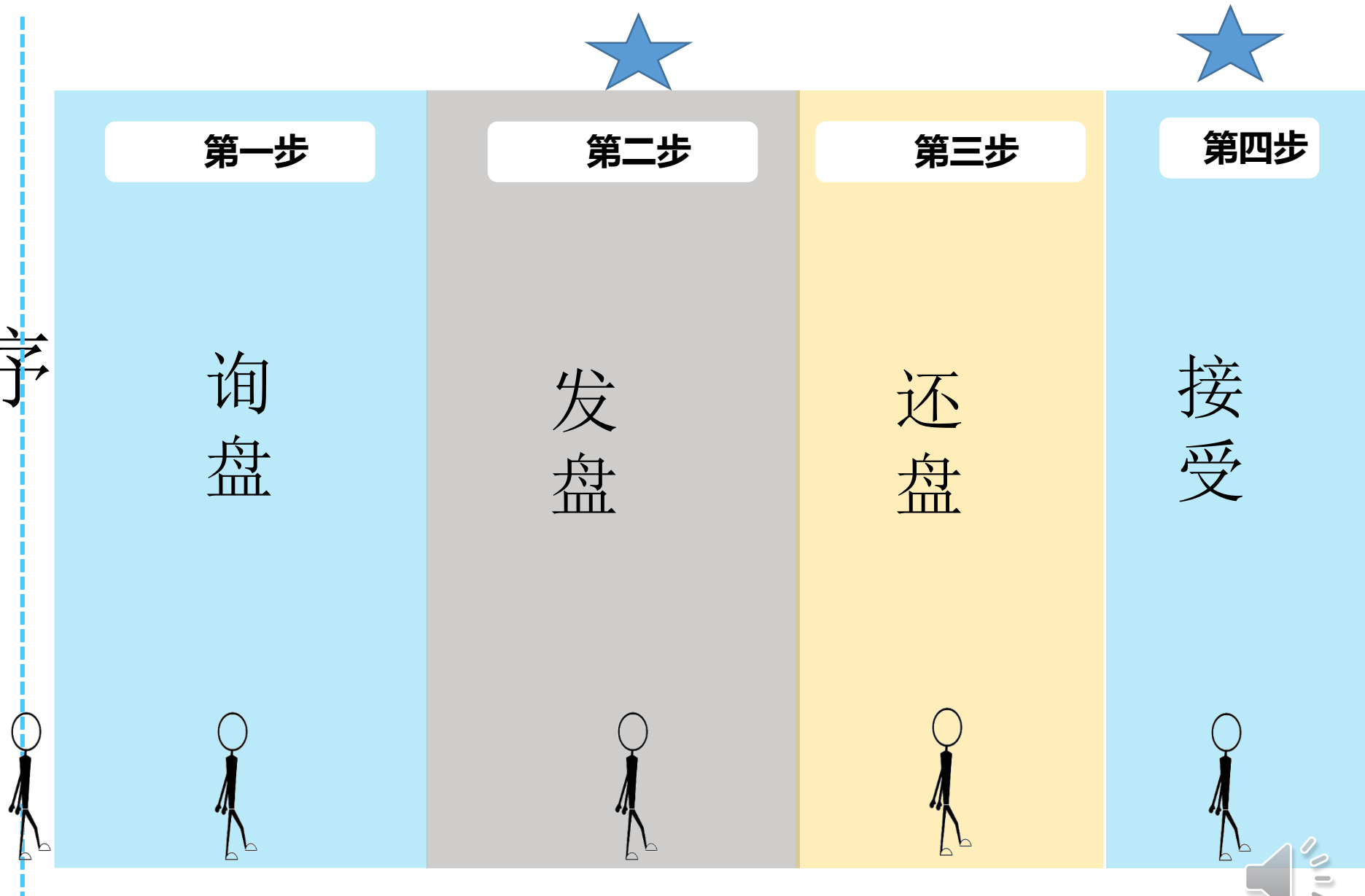
一般交易条件

- 对每笔交易都适用的共性交易条件。
- 大多预先印就在合同的背面或正面的下部。
- 是将来交易的基础，今后洽商其他交易时，不必再重复洽商。
- 商品检验、申诉索赔、仲裁和不可抗力等





交易磋商程序





询盘 (enquiry)



- 也称询价，是交易的一方打算**购买或出售**某种货物，向对方询问买卖该项货物的有关条件，或者就该项交易提出带有保留条件的建议。
- 询盘无法律约束力。





发盘 (offer)



- 是交易的一方（发盘人）向另一方（受盘人）提出**购买或出售**某种货物的有关条件，并愿意按照这些条件与对方达成交易的行为。
- 卖方发盘称作售货发盘（selling offer），买方发盘称作购货发盘（buying offer）或递盘（bid）
- 发实盘具有法律效力；发虚盘不具有法律效力。





发盘的构成条件

发实盘

发盘的构成条件

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

发盘要向特定的人提出（指定受盘人，一个或多个）

发盘的内容要十分确定（交易条件要完整、明确、终局性即没有任何保留条件）

表明发盘人受其约束（这种意旨可以用“发盘”、“递盘”等术语或语句加以表明）。





发盘的生效

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

发实盘

发盘的生效

发盘在送达受盘人时生效





发盘的撤回

发实盘

发盘的撤回

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

发盘在送达受盘人之前允许撤回，但是撤回的通知必须在发盘送达受盘人之前或同时送达受盘人。

生效之前允许撤回





发盘的撤销

发实盘

发盘的撤销

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

发盘可以撤销，但是撤销通知必须在受盘人发出接受信息以前送达受盘人。

发盘一旦被接受，合同成立，不能撤销。





发盘不能撤销的情况

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

发实盘

发盘不能撤销的情况

发盘中写明了有效期或“不可撤销”字样

受盘人已采取行动，如寻找用户、组织货源、
开立了信用证等

受盘人已回复接受





发盘的失效

发实盘

发盘的失效

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的解释：

受盘人将拒绝发盘条件的通知送达发盘人

受盘人还盘

发盘人依法撤销发盘

有效期已过

人力不可抗拒的意外（如在有效期内发生了政府禁运）

在发盘被接受前当事人丧失行为能力





发虚盘 (non-firm offer)

- 虚盘不具备实盘的三个条件,不具有法律效力。
- eg. 以我方最后确认为准 (subject to our final confirmation) 或以货物的未售出为准 (subject to goods being unsold) 。



— 知识点 —





还盘 (counter offer)



- 还盘是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示，对任何条件提出修改或变更都构成还盘。
- 还盘既是对发盘的拒绝，也是一份重新发盘。
- 买卖双方可以多次往复还盘，直至接受或谈崩。





接受 (acceptance)



- 是受盘人接到对方的发盘或还盘后，同意对方提出的条件，愿意与对方达成交易、订立合同的一种表示。
- 具有法律效力。





构成接受的条件

《联合国国际货物销售合同公约》对接受的解释：

接受必须由受盘人作出

接受必须与发盘的内容相符

必须在有效期内接受

接受必须明确表示出来

必须以声明或行动表示出来。

声明：口头、书面；

行动：发运货物、买方开立信用证或其他方式支付货款等实际行动表示接受



构成接受的条件

(一旦接受，合同成立)



接受的生效

接受的生效

英美法系以“投邮生效”为原则，即表示接受的函电一经投邮立即生效，只要发出时间在有效期内。

大陆法系（法国、意大利、德国、荷兰等）以“到达生效”为原则，即表示接受的函电须在规定时间内送达发盘人才算生效

《公约》采纳到达生效原则





接受的撤回

《联合国国际货物销售合同公约》对接受的解释：

接受在生效前可以撤回

接受的撤回

撤回的通知必须在接受到达发盘人之前或者和该项接受同时到达发盘人

注：英美法系以“投邮生效”为原则，不存在接受的撤回问题





接受的撤销

《联合国国际货物销售合同公约》对接受的解释：

接受的撤销

接受一经生效，合同成立，不能撤销。



《公约》对有条件接受的规定

《公约》第十九条

(1) 对发价表示接受但载有**添加、限制或其他更改**的答复，即为拒绝该项发价并构成还价。

(2) 但是，对发价表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在**实质上并不变更**该项发价的条件，除发价人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其间的差异外，仍构成接受。如果发价人不做出这种反对，合同的条件就以该项发价的条件以及接受通知内所载的更改为准。

(3) 有关**货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端**等等的添加或不同条件，均视为在实质上变更发价的条件。



《公约》对逾期接受的规定

《公约》第二十一条

(1) 逾期接受仍有接受的效力，如果发价人毫不迟延地用口头或书面将此种意见通知被发价人。

(2) 如果载有逾期接受的信件或其它书面文件表明，它是在传递正常、能及时送达发价人的情况下寄发的，则该项逾期接受具有接受的效力，除非发价人毫不迟延地用口头或书面通知被发价人：他认为他的发价已经失效。



— 知识点 —





询盘信函的写作要领

询盘的内容

- 获取对方信息的途径
- 自我介绍
- 致函目的（请列举你可能的目的）
- （索要样品）（如索取样品，要注意哪些问题）

询盘(enquiry) -----买方询盘

DEF INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
G STREET, H.BOX 1234. CALIFORNIA U.S.A.
TEL: 001-212-782-5345 FAX: 001-212-782-5345

ABC TRADING CORPORATION
115 Huanghai road, Rizhao, Shandong China

Date:feb 6,2016

Dear Sirs,

We are pleased to receive your letter of feb. 5, and glad to do business with you.

At present we are in the market for excellent working boots, please quote us art. no.jb601 in your catalogue with indication of packing, may shipment, cif new york.

Awaiting your early reply.

Yours faithfully,

询盘(enquiry) -----卖方询盘

ABC TRADING CORPORATION

115 Huanghai Road , Rizhao, Shandong China

TEL:+86 0633 8773232 FAX:+ 86 0633 8773333

Date : FEB 5,2016

Dear sirs,

We can supply 50000 yds of Printed T/C Poplin 45X45 110X76 56/57”.If you are interested in them, please reply by fax or email.

Yours faithfully,



发盘信函的写作要领

发盘的内容

- 回应对方来函
- 拟定交易条件
- 发盘有效期
- 表示合作诚意

发盘(offer)

ABC TRADING CORPORATION
115 HUANGHAI ROAD, RIZHAO, SHANDONG CHINA
[TEL:+86 0633 8773232](tel:+8606338773232) FAX:+ [86 0633 8773333](tel:+8606338773333)

Date:feb 5,2016

Dear sirs,

Re: working boots

We have received your letter of Feb.6, asking us to offer the subject working boots for shipment to America and appreciated very much your interest in our products.

Now we offer you at your request as follows:

Commodity: working boots Art No. JB601, size run:40-45.

Packing: to be packed in a box, 12 pairs to a carton.

Quantity:20000 pairs.

Price: U.S.Dollars twenty(USD20.00) per pair CIF New York.

Payment: by irrevocable sight L/C

Shipment: From Qingdao to New York in May,2016

Please pay attention to the fact that we have not much ready stock on hand. So your L/C should be opened before March 15,2016 if our price meets with your approval.

Our offer remains effective until Feb.16,2016 our time.

We will send you our sample of JB601 working boots in two days upon receipt of it please advise us.

Looking forward to your early reply.

Yours faithfully,



还盘信函的写作要领

还盘的内容

- 承接前函 Thank you for yourdated on...
- 如果可能，说明还盘理由
- 表明还盘意愿及还盘水平
- 结尾套语



还盘信函的写作要领

撰写还盘函的注意点

- 根据不同国外客户采取不同的还价策略
- 尽可能列出让国外客户降价的理由
- 对于价格条款意外需修改的条款，如交货期、包装等条款，应在还盘函中提出
- 文字简明、切题，以使对方清楚我方意图
- 注明有效期

买方还盘(counter-offer)

DEF INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
G STREET, H.BOX 1234. CALIFORNIA U.S.A.
TEL: 001-212-782-5345 FAX: 001-212-782-5345

ABC TRADING CORPORATION
115 HUANGHAI ROAD, RIZHAO, SHANDONG CHINA

Date:feb 12,2016

Dear Sirs,

We have received your offer and your sample of working boots with thanks.

While appreciating the good quality of your boots, we find your price is rather too high for the market we wish to supply. We also point out that very excellent working boots are available in our market from several European manufacturers, all of them are at prices from 10%-15% lower than yours. Such being the case, we have to ask you to consider if you can make a 10% reduction in your price, our order would be around 25000 pairs. Your concession would be highly appreciated.

Looking forward to your early reply.

Yours Faithfully,

卖方还盘(counter-offer)

ABC TRADING CORPORATION
115 HUANGHAI ROAD, RIZHAO, SHANDONG CHINA
[TEL:+86 0633 8773232](tel:+8606338773232) FAX:+ [86 0633 8773333](tel:+8606338773333)

DEF INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
G STREET, H.BOX 1234. CALIFORNIA U.S.A.

Date:feb 12,2016

Dear Sirs,

Re: working boots

We learn from your letter of Feb.12 that our price is found to be on the high side.

We believe our price is quite realistic, it is impossible that any other suppliers can underquote us if their products are as good as ours in quality. In order to assist you to compete with other dealers in the market, we decide to reduce 2% of the price quoted to you in the letter of Feb.7, if your order reaches 25000 pairs. As you know the market is firm with an upward tendency we hope you accept it without any delay.

Your early reply will be highly appreciated.

Yours Faithfully,



接受信函的写作要领

发盘的内容

- 对对方的发盘或还盘表示感谢
- 清楚地表达接受对方发盘或还盘，重复交易条件并请对方确认
- 进一步强调合同履行中需要注意的问题
- 表达合同达成的喜悦心情并对未来交易作进一步展望

接受(accept)

ABC TRADING CORPORATION
115 HUANGHAI ROAD, RIZHAO, SHANDONG CHINA
TEL:+86 0633 8773232 FAX:+ 86 0633 8773333

DEF INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
G STREET, H.BOX 1234. CALIFORNIA U.S.A.

Date: Feb 12,2016

Re: working boots

Thank you for your email today.

After due consideration, we decide to accept your price. Now we confirm supplying the working boots on the following terms and conditions:

Commodity: working boots Art No. JB601

Packing: to be packed in a box, 12 pairs to a carton, size run 40-45, size assorted:

<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
40	41	42	43	44	45

Quantity: 50000 pairs

Price: USD19 per pair CIFC 3% New York

接受(accept)

Payment: by irrevocable sight L/C

Shipment: From Qingdao to New York in May, 2016

We will send you our sales confirmation for your signature.

Thank you for your cooperation and expect that we can expand the trade between us in the future.

Yours Faithfully,

案例



■ 案例讨论

案例情况说明：

2011年2月5日，加拿大休顿电子有限公司向我国H电子集团公司提出出售集成电路板20万块，每块FOB维多利亚港25美元的发盘。我H公司接到发盘后，于2月7日还盘，将数量减至10万块，价格降至20美元并要求对方即期装运。2月10日，加拿大休顿公司电传H电子公司，同意数量减至10万块，但价格每块只能降至22美元，新发盘有效期为10天。H电子公司于2月15日电传表示接受。但2月18日，加拿大休顿公司再次来电取消2月10日的发盘，于是双方发生纠纷。

- 讨论

根据《公约》的规定，此项撤盘是否有效？

■ 案例解决

- 讨论点：根据《公约》的规定，此项撤盘是否有效？
-

美国休顿公司2月10日同意价格降至22美元，数量减至10万块的电传，就是一份新的发盘，有效期10天。我方公司有效期内（2月15日）表示接受，按照《公约》规定，对于已经被明确接受的发盘是不能撤销的。这时美国休顿公司只能受该发盘的约束，并按照发盘的内容规定签订合同，而不能取消发盘。

案例



■ 案例讨论

案例情况说明：

我出口公司于5月10日向外商发盘某商品每公吨USD 200 CFR London,有效期至5月17日复到。5月12日收到该外商发来电传称：“接受USD 180 CFR London””，我未予答复。5月14日，该商品价格剧涨。外商于5月15日又向我公司电传表示“接受你方5月10日发盘信用证已开出”。

- 讨论

此项交易是否达成？我公司应如何处理？为什么？

■ 案例解决

- 讨论点：此项交易是否达成？我公司应如何处理？为什么？
-

此项交易并未达成。因为对方接受时候把价格从200美元降低为180美元，属于实质性变更，构成还盘，我方原发盘自动失效，而对方5月10日来电只能算是新的发盘，我方可以抬高价格重新发盘。

案例



■ 案例讨论

案例情况说明：

我某外贸公司3月1日向美商发去email，发盘供应某农产品1000公吨并列明“牢固麻袋包装”。美商收到我方电传后立即回复表示“接受，装新麻袋装运”，我方收到上述回复后即着手备货，准备于双方约定的4月份装船，两周后，某农产品国际价格猛跌，美商于6月20日来电称：“由于你方对新麻袋包装的要求未予确认，双方之间无合同”，而我方坚持合同已有效成立，双方发生争执。

- 讨论

试评析此案

■ 案例解决

- 讨论点：试评析此案
-

美方的说法是不对的，双方合同成立。虽然对方接受时候把我方发盘中的牢固麻袋包装改为新麻袋包装，但是属于非实质性变更，只要我方没有立即马上表示反对，双方合同关系成立。

— 任务实施 —



From: lzy@hongching-agr.com.cn

To: lp@rzgn.net

Mr. Lu Ping,

We are pleased to receive your e-mail of XXX together with your catalogue.

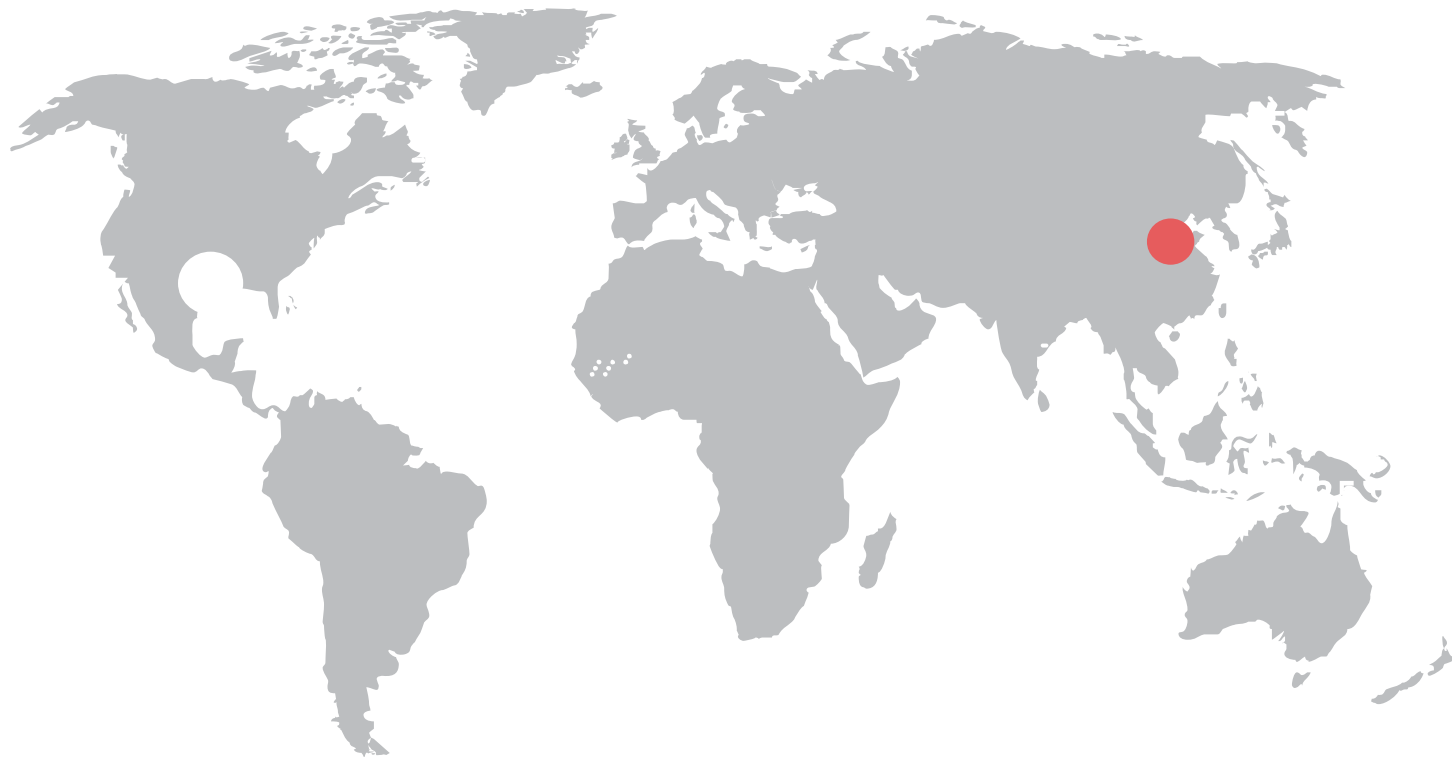
We are one of the largest importers of foodstuffs in Taiwan. We are interested in SNOW WHITE PUMPKIN SEEDS 14CM AND UP. Please give us your offer on FOB LOADING PORT, CFR AND CIF KAOHSIUNG.

Waiting for your early reply.

Best regards,

— 拓展任务 —





日照金果贸易有限公司

RIZHAO GOLDEN NUT TRADE CO., LTD.

公司名称（中文）：日照金果贸易贸易有限公司

公司名称（英文）：RIZHAO GOLDEN NUT TRADE CO., LTD.

公司地址（中文）：山东省日照市潍坊路201号

公司地址（英文）：201 Weifang Road, Rizhao city, Shandong, China

公司介绍：日照金果贸易有限公司成立于2002年,主要经营花生、南瓜子、葵花子、大蒜、生姜、核桃、芝麻等农产品的进出口业务。





BAJA TRADING EST

公司名称（英文）：BAJA
TRADING EST

公司地址（英文）：Siteen Street,
Malaz, P.O.# 101, Ar-Riyad - 116,
Riyadh, Saudi Arabia

公司介绍：BAJA TRADING EST
成立于1994年，主要从事农产品的
进出口业务。





任务描述



- 日照金果贸易有限公司业务员鲁平在Anuga 2014 世界食品博览会上认识了沙特阿拉伯 **BAJA TRADING EST** 业务员 **Mohammad Sameer Khan**，交易会结束后，鲁平返回日照。随之向 **Mohammad Sameer Khan** 发去电子邮件，详细介绍了本公司的业务范围，并表示愿意与其公司建立良好的业务关系。





任务描述



- **Mohammad Sameer Khan**收到鲁平发来的建交信函以电子产品目录了后，对葵花子非常感兴趣。遂撰写询盘信函。
- **任务：** **Mohammad Sameer Khan**撰写询盘信函，鲁平收到**Mohammad Sameer Khan**的询盘信函，根据信函内容准备业务。

拓展任务 实施





From: baja@hotmail.com

To: lp@rzgn.net

Dear Miss Lu Ping,

We are pleased to receive your e-mail of XXX together with your catalogue.

We are interested in SUNFLOWER SEEDS. We would like you to quote your best price for the above mentioned article based on FOB LOADING PORT, CFR AND CIF JEDDAH basis.

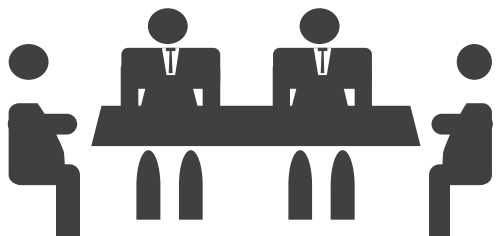
Waiting for your early reply.

Best regards,

— 反思总结 —



反思总结



- 交易磋商的过程：询盘、发盘、还盘和接受
- 不同交易磋商环节的函电有着不同的要求和特点，且具有不同的法律效力。正确地撰写这四个环节的函电是完成交易磋商的重要前提。

THANK YOU

