



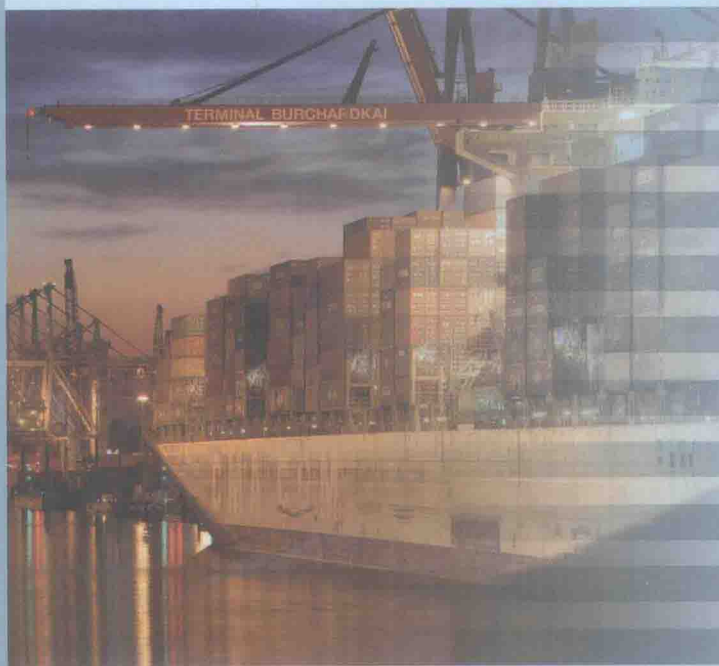
高职高专“十二五”规划教材

经济管理类

国际贸易实务 项目化教程

GUOJIMAOYISHIWU
XIANGMUHUAJIAOCHENG

钱冈 谢徐娟 主编



冶金工业出版社

www.cnmp.com.cn

高职高专“十二五”规划教材·经济管理类

国际贸易实务项目化教程

主 编 钱 冈 谢徐娟
副主编 张 鑫



北 京
冶金工业出版社
2013

内 容 简 介

本书针对高职高专教育的特点,以外贸行业职业岗位的能力需要为本位,以“任务驱动,项目导向”为指针,以国际贸易的具体流程为主线,从进出口交易磋商开始,详细阐述了交易磋商、函电往来、合同签订、进出口合同履行及业务善后等环节及其各项具体操作。

全书包括交易磋商和合同的签订,货物的品质、数量和包装,出口价格核算,进出口货物运输,进出口货物保险,进出口货物结算,商品检验、索赔、不可抗力与仲裁,进出口业务操作流程,国际贸易方式,与国际贸易有关的其他问题等,共计10个项目。

本书可供高职高专院校国际贸易、国际商务、国际市场营销、经济和管理等专业作为通用教材,也可作为企事业单位工作人员岗位培训的教材和自学参考书,还可供全国国际商务专业和国际贸易专业从业人员资格考试参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务项目化教程/钱冈,谢徐娟主编. —北京:冶金工业出版社,2013.9

ISBN 978-7-5024-6427-1

I. ①国… II. ①钱…②谢… III. ①国际贸易—贸易实务—
高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 211625 号

出 版 人 谭学余

地 址 北京北河沿大街嵩祝院北巷 39 号,邮编 100009

电 话 (010)64027926 电子信箱 yjcbs@cnmip.com.cn

责任编辑 刘 源

ISBN 978-7-5024-6427-1

冶金工业出版社出版发行;各地新华书店经销;北京天正元印务有限公司印刷

2013 年 9 月第 1 版,2013 年 9 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16; 16.5 印张; 389 千字; 256 页; 1-3000 册

34.00 元

冶金工业出版社投稿电话:(010)64027932 投稿邮箱:tougao@cnmip.com.cn

(本书如有印装质量问题,本社发行部负责退换)

前 言

本书为适应 21 世纪职业技术教育以就业为导向、以培养具备外贸业务员知识和技能的应用型人才为目标,结合当前国际贸易业务发展的实际需要,以项目化教学作为教改突破方向而编写的。

对于国际贸易人才的培养而言,需要全面、系统、先进的国际贸易知识。本书以国际贸易进出口流程为主线,注重理论与实践相结合。同时,紧紧围绕着理论“够用”,实践“好用”为中心,将原有的知识点进行重新安排,采用任务驱动型教学模式突出实践环节、突出教师与学生的互动。本书通过全方位、多角度、细致地讲解,使学生在仿真环境中系统、规范、全面地学习国际贸易实务,以达到了解、熟悉进出口业务的流程并熟练地进行各个业务环节实际操作的目的,强调对高职高专学生外贸业务实操能力的培养。全书内容实用,案例丰富,并增加了知识链接、技能训练等模块。通过对本书的学习,读者可掌握外贸业务员必备的基本理论和操作技能。

本书内容共分 10 个项目,每个项目均有学习目标、工作任务描述、任务内容、工作任务实施、项目实训、项目小结等;模块中精心设计了各知识点的案例与分析;各项目后附有课后习题,以利于读者更好地掌握所学知识。

本书由钱冈、谢徐娟任主编,张鑫任副主编,戴淑飞、安卓、张延良、李晓雯参加编写。

本书在编写过程中,得到了嘉兴森创时装有限公司严忠明经理、嘉兴马仕特有限公司袁国华经理的大力支持和帮助,他们提供了大量的实务素材和意见,同时也参阅了互联网上的大量信息,在此一并深表感谢。

由于编者水平所限,书中难免有不足之处,敬请使用本书的师生与读者批评指正,以便修订时改进。如读者在使用本书的过程中有其他意见或建议,恳请向编者(bjzhangxf@126.com)踊跃提出宝贵意见。

编 者

目 录

项目一 交易磋商和合同的签订	1	一、包装的种类和作用	28
模块一 书写发盘函	1	二、包装标志	29
一、询盘	1	三、定牌和无牌包装	31
二、发盘	2	四、包装条款	32
三、实训项目设计	5	五、订立包装条款的注意事项	32
模块二 书写还盘函	5	六、实训项目设计	32
一、还盘	5	项目小结	33
二、接受	7	课后习题	33
三、实训项目设计	8	项目三 出口价格核算	37
模块三 书面合同的签订	9	模块一 贸易术语概述	37
一、签订书面合同的意义	9	一、贸易术语的含义与作用	37
二、书面合同的形式及内容	9	二、有关贸易术语的国际惯例	38
三、书面合同的解读	10	三、实训项目设计	41
四、实训项目设计	12	模块二 六种主要的贸易术语	41
项目小结	13	一、FOB	41
课后习题	13	二、CFR	44
项目二 货物的品质、数量和包装	16	三、CIF	45
模块一 品名	16	四、FCA、CPT 和 CIP	47
一、品名的含义	16	五、六种主要贸易术语比较	49
二、品名的命名方式	17	六、实训项目设计	50
三、品名条款	17	模块三 其他五种贸易术语	50
四、订立品名条款的注意事项	17	一、EXW	50
五、实训项目设计	18	二、FAS	51
模块二 品质	19	三、DAT	51
一、品质的含义	19	四、DAP	51
二、表示品质的方法	19	五、DDP	51
三、品质条款	22	六、选择贸易术语应考虑的因素	53
四、订立品质条款的注意事项	23	七、实训项目设计	54
五、实训项目设计	24	模块四 出口报价核算	54
模块三 数量	24	一、作价方法	55
一、计量单位	24	二、计价货币的选择	56
二、计量方法	25	三、单位金额的计算	58
三、数量条款	26	四、出口报价策略	62
四、订立数量条款的注意事项	26	五、实训项目设计	63
五、实训项目设计	27	模块五 出口还价核算	65
模块四 包装	28	一、出口还价的核算方法	65
		二、出口盈亏核算指标的核算	65

三、出口还价策略	67	模块二 我国海运保险条款	113
四、实训项目设计	68	一、基本险	113
项目小结	68	二、附加险	114
课后习题	69	三、承保责任的起讫期限	115
项目四 进出口货物运输	73	四、除外责任	115
模块一 运输方式	73	五、实训项目设计	116
一、海洋运输	73	模块三 其他运输方式下的货运保险	116
二、铁路运输	77	一、陆上运输货物保险	117
三、航空运输	78	二、航空运输货物保险	117
四、国际多式联运	79	三、邮包保险	118
五、集装箱运输	79	四、实训项目设计	118
六、其他运输方式	80	模块四 伦敦协会货物条款	118
七、实训项目设计	82	一、协会货物条款主要险别的	
模块二 装运条款	83	承保风险与除外责任	118
一、装运期	83	二、协会货物条款主要险别的	
二、装运地和目的地	84	保险期限	120
三、分批装运和转运	84	三、实训项目设计	120
四、装运通知	85	模块五 保险实务操作	120
五、装卸时间、装卸率和滞期、		一、选择保险险别	120
速遣费条款	86	二、确定保险金额和计算保险费	121
六、其他装运条款——OCP Clause	87	三、填制投保单并交付保险费	122
七、实训项目设计	88	四、取得保险单据	123
模块三 运输单据	88	五、保险索赔	124
一、海运提单	88	六、买卖合同中的保险条款	125
二、其他主要运输单据	93	七、实训项目设计	126
三、实训项目设计	95	项目小结	126
模块四 海运实务操作	95	课后习题	127
一、托运订舱流程	95	项目六 进出口货物结算	130
二、选择货代	97	模块一 票据	130
三、计算运费	98	一、汇票	130
四、填写订舱委托书	100	二、本票	133
五、实训项目设计	103	三、支票	134
项目小结	105	四、实训项目设计	136
课后习题	105	模块二 汇付	136
项目五 进出口货物保险	108	一、汇付的含义	136
模块一 货物运输保险保障的范围	108	二、汇付的当事人	137
一、保险	108	三、汇付的种类	137
二、风险	109	四、汇付在国际贸易中的应用	140
三、损失	110	五、实训项目设计	141
四、费用	112	模块三 托收	141
五、实训项目设计	112	一、托收方式的定义	141
		二、托收方式的当事人	142

三、托收方式的种类	144	课后习题	181
四、托收项下银行的资金融通	146		
五、托收项下风险及其防范	147	项目八 进出口业务操作流程	184
六、实训项目设计	148	模块一 出口业务操作流程	184
模块四 跟单信用证	149	一、备货与报检	184
一、跟单信用证的当事人	149	二、催证、审证和改证	185
二、跟单信用证的形式及内容	150	三、托运、报关、投保和装船	191
三、跟单信用证的业务程序	154	四、制单结汇	192
四、跟单信用证特点	155	五、出口收汇核销和出口退税	193
五、信用证的类型	156	六、实训项目设计	193
六、跟单信用证统一惯例	158	模块二 进口业务操作流程	194
七、信用证的作用和“软 条款”	159	一、信用证的开立	194
八、实训项目设计	161	二、安排运输和办理保险	195
项目小结	161	三、审单和付款	196
课后习题	161	四、进口报关及验货	197
		五、实训项目设计	198
		项目小结	198
		课后习题	198
项目七 商品检验、索赔、不可 抗力与仲裁	164	项目九 国际贸易方式	201
模块一 商品检验	164	模块一 经销与代理	201
一、检验的时间和地点	164	一、经销	201
二、检验机构	166	二、代理	202
三、检验证书	169	三、实训项目设计	203
四、商检条款	170	模块二 加工贸易	203
五、实训项目设计	171	一、加工贸易的概念	204
模块二 不可抗力	171	二、对外加工装配贸易	204
一、不可抗力概述	171	三、进料加工	206
二、不可抗力的处理	172	四、实训项目设计	208
三、不可抗力条款	173	模块三 招标与投标	208
四、实训项目设计	174	一、招标与投标的含义与特征	208
模块三 争议与索赔	174	二、招标的主要方式	209
一、争议	174	三、招标、投标业务的基本程序	210
二、索赔和理赔	175	四、实训项目设计	210
三、索赔条款	175	模块四 寄售与拍卖	211
四、索赔条款具体实例及 注意事项	177	一、寄售	211
五、实训项目设计	177	二、拍卖	212
模块四 仲裁	178	三、展卖	213
一、仲裁概述	178	四、实训项目设计	214
二、仲裁协议	178	模块五 对销贸易	214
三、仲裁条款	179	一、对销贸易的含义和特点	215
四、实训项目设计	180	二、对销贸易的作用	215
项目小结	180	三、对销贸易的种类	216

四、实训项目设计	220	三、我国知识产权的法律体系	229
项目小结	220	四、专利权法	230
课后习题	221	五、商标权法	233
项目十 与国际贸易有关的其他		六、实训项目设计	233
问题	225	模块三 信用保险	234
模块一 国际融资	225	一、信用保险的概念	234
一、国际融资的含义	225	二、信用保险的分类	234
二、与国际贸易有关的国际		三、实训项目设计	235
融资类型	225	项目小结	235
三、实训项目设计	227	课后习题	235
模块二 知识产权	227	附录	237
一、知识产权的概念和范围	227	参考文献	256
二、知识产权的特点	229		

项目一 交易磋商和合同的签订

学习目标

了解交易磋商的环节，掌握交易磋商的必经环节及内容；重点掌握发盘和接受；了解进出口合同的形式及签订的意义。

工作任务描述

嘉兴森创时装有限公司是一家专业生产真丝和化纤混纺类中、高档时装的中外合资企业，产品远销欧美及世界各地。最近，公司招聘了刚毕业的大学生小章做外贸业务员。初入公司，小章在师傅的带领下，先后熟悉了公司产品，了解了出口市场，并在自己的努力下，寻找到了潜在客户 ABC 国际贸易有限公司。小章面临的任务是考虑如何与 ABC 公司进一步沟通以及该谈些什么内容。

任务内容

1. 掌握交易磋商的四个环节：询盘，发盘，还盘，接受。
2. 了解签订合同的意义，理解进出口合同条款。

工作任务实施

1. 书写发盘函。
2. 书写还盘函。
3. 签订进出口合同，解读掌握合同条款。

模块一 书写发盘函

在国际贸易业务中，进出口交易磋商是交易双方当事人按照一定的程序对各项交易条件表示意见的过程。进出口交易磋商是国际货物买卖的基础，是完成整个交易程序中不可缺少的重要组成部分。

交易磋商有两种形式，一种是口头磋商，一种是书面磋商。无论是口头还是书面的方式，进出口交易的一般程序都分为询盘、发盘、还盘和接受四个环节。

一、询盘

询盘(Inquiry or Enquiry)，也称询价，是指在进出口交易中，交易的一方为出售或购买某种商品向对方询问买卖该项商品的各种交易条件的表示。其内容可以涉及商品的价格、数量、品质、包装、交货和装运等交易的各个方面。

- (1) 询盘多由买方向供应商发出，亦被称为邀请发盘，在法律上称为“要约邀请”。例如，Please quote us your lowest prices of CIF London for Soybean at the earliest delivery. (拟购大豆，请报 CIF 伦敦最低价及最早装运期。)
- (2) 询盘也可由卖方发出，亦被称为邀请递盘。

例如, ① Can supply Soybean 100 metric tons, please bid. (可以提供大豆 100 公吨^①, 请递盘。)

② We can supply the following goods with shipment in July. Please fax us if you are interested. (可供以下产品, 7 月份装运。如果有兴趣请电告。)

课堂讨论: 询盘是不是每笔交易的必经程序? 对买卖双方有没有法律效力?

二、发盘

(一) 发盘的含义

发盘(Offer), 也成为报盘、报价、发价, 法律上称之为“要约”。是买方或卖方向对方提出各项交易条件, 并愿意按照这些条件达成交易、成立合同的肯定意思表示。

在实际业务中, 发盘可以是应对方询盘的要求发出, 也可以是在没有询盘的情况下, 直接向对方发出。一般是由卖方发出的, 但也可以由买方发出, 业务称其为“递盘(Bid)”。

发盘语言要简洁, 各项主要交易条件要交代清楚, 包括商品名称、质量、数量、价格、支付方式、包装、交货期及发盘有效期等。

例如, We have received your fax of May 17th, inquiring for dress, and take pleasure to offer as follows: ... (我方已收到贵方 5 月 17 日发来的关于询问连衣裙的传真, 我方现报盘如下: ……)

发盘对发盘人具有法律效力, 一经受盘人有效接受, 合同即告成立, 当事人双方就产生了具有法律约束力的合同, 受到合同的约束。

(二) 发盘的构成要件

根据《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》)解释, 构成一项发盘必须具备以下四个要件。

1. 有特定的受盘人

发盘必须指定特定的受盘人, 要指明个人姓名或企业的名称。如卖方刊登商品广告, 就只能视为邀请发盘, 而不构成发盘。

2. 表明订约意旨

发盘必须明确表示有订约的意思表示, 也就是说, 发盘人向受盘人表示, 在得到受盘人有效接受时, 将按照发盘的内容订立合同。

3. 发盘内容必须十分确定

发盘的内容必须具有确定性。其内容要符合完整的、明确的、终局的三个要求, 不能有模棱两可、含糊不清的语句, 也不能没有限制性条款, 如“参考价”、“大约”、“我方确认为准”等。

4. 发盘送达受盘人

无论是口头的还是书面的, 发盘必须送达受盘人时生效。

课堂讨论: 发盘中有保留条件, 如仅供参考、以我方最后确认为准或有权先售等加注时, 是否构成发盘?

^① 1 公吨 = 1 000 千克。

(三) 发盘阶段应注意的问题

1. 发盘的有效期

发盘的有效期是指受盘人可以对发盘表示接受的时间限制,如“发盘限5月10日复到有效”或“发盘有效期至5月10日”。规定发盘有效期,一方面是对发盘人的一种限制,在发盘有效期内,发盘人受此约束,并且不得任意撤销发盘,即如果受盘人在有效期内将接受通知送达发盘人,发盘人将承担按发盘条件订立合同的责任;另一方面也是对发盘人的一种保障,一旦超过有效期,发盘人不再受此约束。

发盘是否规定有效期并非构成发盘不可缺少的条件。但是为了避免纠纷,最好发盘时明确规定发盘有效期。

2. 发盘的生效、撤回和撤销

《公约》第15条对发盘生效时间作了明确规定:“发盘在送达受盘人时生效。”发盘的撤回是指发盘在被送达受盘人之前,即发盘未生效前,取消该发盘。

发盘撤回的条件:撤回通知比发盘先到达受盘人或撤回通知与发盘同时到达受盘人。

发盘的撤销是指在发盘已生效后,在受盘人未做出接受之前,发盘人以一定方式解除发盘。

在下列情况下,发盘不能再撤销:

- (1) 发盘中注明了有效期,或以其他方式表示发盘是不可撤销的;
- (2) 受盘人有理由依赖该发盘是不可撤销的,并且已本着对该发盘的依赖行事。

【知识链接 1-1】

我国某对外工程承包公司于5月3日以电传请意大利某供应商发盘出售一批钢材。我方在电传中声明:要求这一发盘是为了计算一项承造一幢大楼的标价和确定是否参加投标之用;我方必须于5月15日向招标人送交投标书,而开标日期为5月31日。意供应商于5月5日用电传就上述钢材向我发盘。我方据以计算标价,并于5月15日向招标人递交投标书。5月20日意供应商因钢材市价上涨,发来电传通知撤销他5月5日的发盘。我方当即复电表示不同意撤盘。于是,双方为能否撤销发盘发生争执。及至5月31日招标人开标,我方中标,随即电传通知意供应商我方接受该商5月5日的发盘。但意商坚持该发盘已于5月20日撤销,合同不能成立。而我方则认为合同已经成立。对此,双方争执不下,遂协议提交仲裁。试问,如你为仲裁员,将如何裁决?说明理由。

分析:

如果我是仲裁员,将裁决如下:合同已成立。理由如下:

(1) 意大利与中国均为《联合国国际货物销售合同公约》之缔约国,双方当事人交换的电传也未排除《公约》的适用,因此本案应受《公约》制约。

(2) 意商发盘是不可撤销的:

① 我方在询盘中已明确告知对方邀请发盘的意图。

② 意方知悉中方意图后向中方发盘,中方有理由相信该项发盘是不可撤销的,并已本着该项信赖行事,参与了投标。

③ 该项发盘未规定有效期,应视为合理时间有效,本例合理时间应为开标后若干天。

(3) 意商5月20日来电撤销发盘,中方立即拒绝,撤销不能成立。《公约》规定,一项发盘,受盘人有理由信赖该项发盘是不可撤销并已本着该项信赖行事,该项发盘不能撤销。

(4) 我方中标后立即通知意方接受,接受生效,双方合同成立。

(四) 书写发盘函

发盘在有效期内不得任意撤销或修改,一旦经对方有效接受,发盘人将受约束。因此,在书写发盘函时必须慎重,表达准确无误。一般来说,书写发盘函包含如下内容。

(1) 确认收到对方询盘。

(2) 发盘。说明自己可以接受或提供的产品的交易条件,如品名、规格、质量、数量、价格、支付和装运等主要交易条件。当然,为避免纠纷,应明确指出该发盘的有效期。

(3) 陈述市场行情,表明本产品在市场上受欢迎程度,请对方及早订货。

下附某贸易公司的一封发盘函,以供参考。

UNIVERSAL TRADING CO., LTD.

Rm 1201 - 1216 Maying Plaza, 131 Dongfang Road, Shanghai, China

Zip: 200120 Tel: 021 - 58818844 58818766 Fax: 021 - 58818840

E-mail: young@www.universal.com.cn

TO: TIVOLI PRODUCTS PLC (FAX: 31 74123737)

FM: UNIVERSAL TRADING CO., LTD (FAX: 21 58818840)

DT: MARCH 13, 2012

Dear Mr. Trooborg,

We are pleased to receive your Inquiry of March 6 and to hear that you are interested in our plush toys. We would like to quote as follows based on per 20' FCL. Quantities less than that are slightly higher.

Commodity	Article No.	Packing	Cartons per 20'FCL	CIFC3 Amsterdam in USD
New Design Brown Bear	KB0677	8 sets/ctn	135	13.65 per set
Bear in Ballet Costume	KB5411	12 pcs/ctn	162	8.12 per pc
Plush Twin Bear	KB0278	4 sets/ctn	213	14.61 per set
Toy Bear in Sweater	KB7900	8 pcs/ctn	302	9.89 per pc
Dalmatian Dog	KD2346	8 pcs/ctn	225	6.96 per pc
Charming Pig	KP2273	60 pcs/ctn	138	4.96 per pc
Long Hair Cat	KC2048	30 pcs/ctn	105	6.99 per pc

Shipment: To be effected within 2 months from receipt of the relevant L/C.

Payment: By sight L/C.

Insurance: For 110% invoice value covering All Risks and War Risks.

We will keep this offer valid only for 7 days.

In addition, we have sent the samples you requested. In order to assist you in promoting sales at the initial stage, they are free of charge.

As we are receiving orders day to day and our present stocks are nearly exhausted, we would advise you to place an order as soon as possible if deliveries are required to be prompt.

We are looking forward to your initial order.

Yours truly,

Universal Trading Co., Ltd

Li Junwei (Mr.)

Toy Department

三、实训项目设计

出口公司：嘉兴森创时装有限公司

Jiaxing Senchuang (weichuang) Fashionable Garment Co., Ltd. (简称 S.C. 公司)

Qixing Town, Nanhu, Jiaxing, Zhejiang, China, 314002

TEL: 0573 - 83881388 FAX: 0573 - 83881308

潜在客户：ABC

P. O. BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA

TEL: 001 - 613 - 7893503 FAX: 001 - 613 - 7895307

交易商品：Lady Silk Fashion (女式真丝时装)

Lady Embroidered Long Dress (女式绣花长款连衣裙)

Lady Lapel Embroidered Dress (女士翻领绣花裙装)

Lady Stripe Dress (女士条纹裙装)

Lady Hollow Leaves Skirt (女士镂空树叶片裙装)

如果你是嘉兴森创时装有限公司的业务员，请自行选择一种或一种以上产品，试着给 ABC 公司写一封发盘函。相应的交易条件自行拟定。

模块二 书写还盘函

一、还盘

受盘人不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件，并提出对发盘的修改意见而进一步与发盘人协商的行为，就是还盘。

(一) 还盘的含义

还盘 (Counter-offer)，又称还价，在法律上称为反要约，是指受盘人对发盘中交易的条件不完全同意而提出修改或变更的意思表示。还盘实质上是受盘人对发盘的拒绝，也是受盘人以发盘人的地位做出的新发盘。经还盘原发盘即失去效力，原发盘人不再受此约束。

课堂讨论：一笔进出口贸易是否一定需要经过还盘才能达成？还盘是交易磋商的必经程序吗？

(二) 书写还盘函

由于还盘直接决定着贸易利益的实现，关系着合同能否顺利达成，因此书写还盘函时同样要谨慎用词，表意准确。

首先，要确认收到对方来函，表示感谢，如“*We have received your offer and with thanks*”。还要特别注明此报盘的日期及涉及的内容，使得整个环节一目了然。

其次，要说明自己的态度。还盘时就可以就某一项交易条件，也可以同时涉及几项。说明自己哪些条件不能接受，希望对方做出修改。在实际业务中，对于双方已经同意的交易条件一般不需重复列出。如果来往函电较多，受盘人可以在表示接受时，将最后商定的交易条件一一列出。

最后，提出我方的条件，并催促对方行动，如“*We have to ask you to consider if...*”，或者“*Your offer price is too high...*”；同时表明自己对达成交易的渴望，如“*Looking forward to your early reply*”等。

下附某国际贸易公司的还盘函，以供参考。

TIVOLI PRODUCTS PLC

Berstofsgade 48, Rotterdam, The Netherlands

Tel: 31 74123721 Fax: 31 74123737 E-mail: chila@www.tvl.com.nl

TO: UNIVERSAL TRADTNG CO., LTD. (FAX: 21 58818840)

FM: TIVOLI PRODUCTS PLC (FAX: 31 74123737)

DT: MARCH 15, 2012

Dear Mr. Li:

We are glad to receive your offer of March 13, 2012 and relative samples.

In reply, we regret to say that your prices are not competitive enough. Information here indicates that push toys from other sources in your country are sold about 5% lower than yours.

We really appreciate the good workmanship and cute designs of your products, but price still counts much, especially in the initial sale stage. Moreover, your minimum quantity is also too big for a trial order.

To set up the trade, may we suggest you give a special discount as follows:

Art No.	Unit Price CIFC3 Amsterdam	Quantity	
KB0677	USD 13.00	1 080 sets	1 × 20' FCL
KB7900	USD 9.00	1 208 pcs	Total 1 × 20' FCL
KP2273	USD 4.60	4 140 pcs	
KC2048	USD 6.40	3 150 pcs	1 × 20' FCL

In addition, one of our customers would order 1 × 40 FCL for KB0278 if you could reduce your price to USD 13.30 per set CFC5 Amsterdam. We think it is for your interest to make such a concession.

As the markets of keen competition, we expect your immediate acceptance.

Yours sincerely,

TIVOLI PRODUCTS PLC

Chila Trooborg

Purchasing Manager

二、接受

(一) 接受的含义

接受(Acceptance), 法律上又称承诺, 指的是交易的一方同意对方在发盘中提出的各项交易条件, 并按照这些条件与对方订立合同的一种肯定意思的表示。

(二) 构成有效接受的条件

(1) 接受必须由指定的受盘人作出。

(2) 接受必须是在发盘的有效期内作出, 并送达发盘人。如果超过有效期接受的, 称为逾期接受, 这在法律上构成一项新的发盘, 原发盘人可以拒绝。

(3) 接受的内容必须与发盘内容完全相符。按照法律原则, 接受是无条件、无保留地同意发盘中的交易条件。但如果是非实质性的变更, 仍构成有效接受。

(4) 接受必须表现出来。沉默或不行动都不构成接受。接受必须由受盘人以一定的方式表示出来, 可以是口头或书面行动, 也可以用发货或付款的行为来表示。

【知识链接 1-2】

逾期接受也称为“迟到的接受”, 是指接受通知到达发盘人的时间已超过了发盘所规定的有效期, 或发盘未规定有效期而超过合理时间才送达发盘人。《联合国国际货物销售合同公约》及各国法律均认为逾期接受无效, 只能视作一项新的发盘。

《联合国国际货物销售合同公约》对逾期接受作了灵活处理, 规定在下列两种情况下逾期接受仍具有效力: ①如果发盘人毫不迟延地用口头或书面方式通知受盘人, 确认该项逾期接受有效, 合同仍可于接受通知送达发盘人时订立; ②如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明, 在传递正常的情况下, 应是能够及时送达发盘人的, 则此项逾期接受仍视为有效, 除非发盘人毫不迟延地用口头或书面方式通知受盘人, 认为发盘因逾期接受而失效。

因此, 一项逾期接受是否有效, 关键在于发盘人的态度。

(三) 书写接受函

如果确定接受发盘人的各项交易条件, 受盘人就要在有效期内发出接受的通知, 以便正式签订书面合同。

下附某贸易公司客户的接受函, 以供参考。

TIVOLI PRODUCTS PLC

Berstofsgade 48, Rotterdam, The Netherlands

Tel: 31 74123721 Fax: 31 74123737 E-mail: chila@ www. tvl. com. ntl

TO: UNIVERSAL TRADTNG CO. , LTD. (FAX: 21 58818840)

FM: TIVOLI PRODUCTS PLC

(FAX: 31 74123737)

DT: MARCH 24, 2012

Dear Mr. Li:

Thank you for your fax of March 15, 2012.

We have decided to accept your proposal to payment to be made by sight L / C, but would like these terms to be reviewed in the near future.

Following is our order No. 98 - CS004 for your plush toys:

Commodity	Art No.	Quantity	Unit Price	Packing	Numbers of Countainer
New Design Brown Bear	KB0677	1 080 sets	USD 13. 35	8 sets/ctn	1 × 20 ' FCL
Toy Bear in Sweater	KB7900	1 208 pcs	USD 9. 30	8 pcs/ctn	1 × 20 ' FCL
Charming Pig	KP2273	4 140 pcs	USD 4. 70	60 pcs/ctn	
Long Hair Cat	KC2048	3 150 pcs	USD 6 065	30 pcs/ctn	1 × 20 ' FCL
Plush Twin Bear	KB0278	1 880 sets	USD 13. 30	4 sets/ctn	1 × 40 ' FCL
Price Terms	CIFC3 Amsterdam		Amount	USD 91 061. 90	
Insurance	Effectted by the seller for full order amount plus 10% covering All Risks and War Risk.				

We would appreciate shipment by the end of May. But if any of the listed items can't satisfy this request, please inform us immediately and do not send substitutes in their place.

We are looking forward to your acknowledgment.

Yours sincerely,

TIVOLI PRODUCTS PLC

Chila Trooborg

Purchasing Manager

三、实训项目设计

受盘人: ABC INTERNATIONAL TRADING CO. (ABC CO.)

P. O. BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA

TEL: 001 - 613 - 7893503 FAX: 001 - 613 - 7895307

发盘人: 嘉兴森创时装有限公司

Jiaxing Senchuang (weichuang) Fashionable Garment Co., Ltd. (简称 S. C. 公司)

Qixing Town, Nanhu, Jiaxing, Zhejiang, China, 314002

TEL: 0573 - 83881388 FAX: 0573 - 83881308

交易商品: Lady Silk Fashion (女式真丝时装)

Lady Embroidered long dress (女式绣花长款连衣裙)

Lady Lapel embroidered dress (女士翻领绣花裙装)

Lady Stripe dress (女士条纹裙装)

Lady Hollow leaves skirt (女士镂空树叶片裙装)

如果你是ABC CO.的业务员,请根据收到的发盘函进行还盘,相应的交易条件自行拟定。

模块三 书面合同的签订

一、签订书面合同的意义

经过交易磋商,一方的发盘或还盘被对方有效地接受后,交易即告成立,买卖双方就构成了合同关系。磋商过程中双方的往来电函就是合同的书面证明,具有法律约束力。但在实际业务中,买卖双方为了更好地明确双方的责任及义务,买卖双方习惯在接受后,再签订一份书面合同。

签订进出口合同的意义主要在于:

- (1) 是合同成立的依据;
- (2) 是合同生效的条件;
- (3) 是合同履行的依据;
- (4) 是确定进出口双方责任义务的依据;
- (5) 进口方申请开立信用证的依据;
- (6) 出口方办理货物检验的依据;
- (7) 双方处理索赔以及诉讼或仲裁的依据。

二、书面合同的形式及内容

在进出口贸易中,对于书面合同的形式没有特定的限制,主要有合同、确认书、协议和备忘录等形式。在我国进出口业务中,使用最多的是合同和确认书两种形式。

书面合同的内容一般由三个部分组成。

(一) 约首

约首是合同的首部,包括合同的名称、合同编号、订约日期、订约地点、买卖双方的名称和地址、序言等内容。序言主要是写明双方订立合同的意愿、执行合同的意愿和保证等内容,对双方都有约束力。双方的名称要求用全称,地址要详细。

(二) 本文

这是合同的主体部分,规定了双方的权利和义务,具体列明合同的各项交易条款,如商品名称、品质规格、数量包装、单价和总值、交货期限、支付条款、保险、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁条款等。为避免签订合同后交易双方发生争执,应把这些条款规定的准确、详细且严密。

(三) 约尾

约尾是合同的结尾部分,列明合同使用的文字、合同的份数、订约的时间、地点及生