



商务英语精要 及案例分析

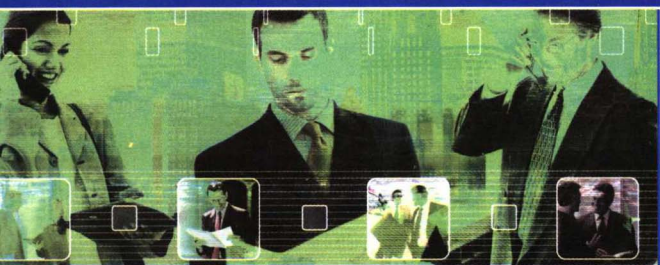
孙圣勇 编著



国防工业出版社
National Defense Industry Press

责任编辑: 尹 艳 yany@ndip.cn
文字编辑: 阎晓春
责任校对: 钱辉玲
封面设计: 李 姗 sli@ndip.cn

商务英语精要 及案例分析



► 上架建议: 商务英语 ◀

<http://www.ndip.cn>

ISBN 978-7-118-05489-7



9 787118 054897 >

定价: 38.00 元

商务英语精要及案例分析

孙圣勇 编著

国防工业出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书从微观与宏观两大层面囊括了国际商务英语的 30 个精要模块,突出了两个结合:商务英语知识与商务案例分析相结合,理论与实际相结合。读者通过学习商务活动中真正需要的模块,从而掌握商务英语交际与沟通的实用技能,具体内容涉及国际贸易、国际经济、工商管理、国际金融、市场营销、财务管理、国际投资、国际服务、国际经济合作、知识经济等各个领域。本书对直接从事国际贸易的工作人员、研究商务英语和国际贸易理论的工作人员、从事商务法律、管理的工作人员及各种层次的爱好经济贸易、企业管理和商务英语的全日制学员以及其他人员会大有裨益。

图书在版编目(CIP)数据

商务英语精要及案例分析/孙圣勇编著. —北京:国防
工业出版社,2008.1
ISBN 978-7-118-05489-7

I. 商... II. 孙... III. 商务—英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 184178 号

※

国防工业出版社出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号 邮政编码 100044)

天利华印刷装订有限公司印刷

新华书店经售

*

开本 787×960 1/16 印张 21½ 字数 505 千字

2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷 印数 1—4000 册 定价 38.00 元

(本书如有印装错误,我社负责调换)

国防书店:(010)68428422

发行邮购:(010)68414474

发行传真:(010)68411535

发行业务:(010)68472764

前 言

本书在广泛选择国内外商务案例的基础上,从微观和宏观两个层面进行了分类和分析,对各类案例密切相关的英语精要进行了总结,明确了各种层次的要点,最终形成了 30 个精要模块系统。对广大商务英语学习者以及直接从事国际贸易和经济合作的工作者如何系统掌握商务实践中真正需要的商务英语,通过把商务理论与具体实践相结合进行仿真学习从而提高解决对外贸易工作中可能遇到的具体问题的能力具有重要作用。微观和宏观两个层面开辟了商务英语和国际贸易案例研究的新境界。

本书从微观与宏观两大层面囊括了国际商务英语的 30 个精要模块,突出了两个结合:商务英语知识与商务案例分析相结合;理论与实际相结合。读者通过学习商务活动中真正需要的模块,从而掌握商务英语交际与沟通的实用技能,具体内容涉及国际贸易、国际经济、工商管理、国际金融、市场营销、财务管理、国际投资、国际服务、国际经济合作、知识经济等各个领域。首先,针对社会对外向型人才的需求,对商务英语精华进行了整合,把商务英语精要建设成为立体交叉式的相对全面的模块,以“必需、精要”为原则,将国际商务理论应用到具体商务案例之中,对基础性、经典性的理论内容作出了重点归纳。将商务英语精要置于真实的商务案例之前,突出说明读者必须掌握这些商务英语知识。其次,通过介绍商务案例基本情况并进行精要分析,强化提高国际商务沟通与交际的应用技能,为读者掌握国际商务有关岗位需求的专业知识、专业技能和素质提供基础保证。强调案例实践有利于读者的实际操作能力和动手能力,在大量的一般的真实案例的基础上,从理论与经验的角度分析了案例、做出了概括,反面案例防止读者重蹈覆辙,正面案例帮助读者举一反三,触类旁通。案例覆盖了国际商务中主要的常见的商务活动,从而把商务英语与案例贯穿起来,形成复合型的整体知识。30 个精要模块展示了商务英语和国际贸易案例研究的新视野。

虽然商务英语方面的书籍如雨后春笋一般出版,精读、泛读、写作、函电、听说等书籍很多,但是突出案例一般性特征分析的书籍很难找到,在有关案例的书籍中,有些完全是中文,没有将案例分类研究,更没有对分类后的专业英语模块显现出来供读者专门学习,有些案例本身的质量不高,有些案例根本没有分析,从中不能产生直接收获,案例收集也不全面,微观的居多,案例集成缺乏系统分类,从结构上没有理清,案例的来源大多不是来自现实生活中的真人真事,缺乏指导性,最关键的在于没有从案例的商务理论源头进行论述,因为纯粹的实际案例如果不上升到理论的分析 and 强调就起不到应有的作用。比如,“企业战略”案例部分,将世界著名的 SWOT

分析及蓝海战略和盘托出,读者绝对是“一睹为快”。又如,外贸环节接龙部分,环环相连,丝丝相扣,犹如国际贸易的至尊武功——“降龙十八掌”。

本人具有 10 年广东省专业外贸集团的工作经历,具有 3 年广东省省管企业集团的高管经历,具有 9 年中高等教育教学经历,1988 年自学英语考上湖南大学英语专业的硕士学位研究生,2000 年晋升了英语副译审资格,现为武汉大学行政管理专业博士研究生,曾经出版《新世纪主题英语文选》等 5 部著作,2005 年起至今发表在北京大学 2004 版核心刊物目录上的论文及其他各类刊物论文 34 篇。本人竭尽全力集多维专业知识于此一书,深信对直接从事国际贸易的工作人员,研究商务英语和国际贸易理论的工作人员,从事商务法律、管理的工作人员及各种层次的爱好经济贸易、企业管理和商务英语的全日制学员以及其他人员会大有裨益。

孙圣勇
2007 年于广州

目 录

上篇 微观商务英语精要及案例分析

第一章 外贸流程	1	二、定牌商品	71
第一节 外贸流程英语精要	1	三、技术转让	72
第二节 案例分析	3	四、货物包装	73
项目经历	3	五、寄送样品	73
第二章 外贸合同	28	第四章 价格经典	75
第一节 外贸合同英语精要	28	第一节 价格英语精要	75
一、外贸合同用语英语	28	一、价格费用英语	75
二、进口合同英语	29	二、价格行话英语	76
三、出口合同英语	34	三、还价英语	78
四、来料加工和来件装配合同 英语	36	第二节 案例分析	83
五、补偿贸易合同英语	39	一、实盘与还盘	83
六、工程安装合同英语	42	二、报价技巧	84
七、中外合资经营企业合作 英语	46	第五章 数量短缺	85
八、合同英语的注意事项	60	第一节 数量英语精要	85
第二节 案例分析	61	一、数量用语英语	85
一、要约问题	61	二、数量行话英语	86
二、合同是否成立	62	三、数量修饰语英语	89
三、合同条款争议	65	四、数量关系英语	89
四、合同条款变更	66	第二节 案例分析	92
五、合同与信用证	67	一、数量短缺	92
第三章 外贸货物	69	二、增减装条款	95
第一节 外贸货物英语精要	69	第六章 外贸术语	97
第二节 案例分析	70	第一节 外贸术语英语精要	97
一、H. S. 编码	70	一、外贸术语英语	97
		二、INCOTERMS 2000 英语	97
		第二节 案例分析	99

内陆出口与外贸术语	99	第九章 信用证	126
第七章 外贸提单	102	第一节 信用证英语精要	126
第一节 外贸提单英语精要	102	一、信用证类别英语	126
一、提单关联英语	102	二、信用证有关当事人英语	126
二、提单中常见英语	102	三、信用证金额英语	127
三、备单须知英语	103	四、跟单文句英语	127
四、提单制单中关键词英语	104	五、汇票英语	127
五、根据信用证相关内容确认 提单英语	106	六、发票英语	128
第二节 案例分析	107	七、提单英语	128
一、提单效力	107	第二节 案例分析	129
二、倒签提单	108	一、游戏规则	129
三、提单破绽	109	二、到期日与交单期	130
四、无单放货(关于承运人)	110	三、备用信用证	131
五、无单放货(关于记名提单)	110	四、拒受信用证修改	133
六、提单拒付	111	五、漏列加价条款	133
第八章 货代储运	113	六、不许分批装运和转运而后 又同意修改增装数量	134
第一节 货代储运英语精要	113	第十章 单证关联	137
一、仓储英语	113	第一节 单证关联英语精要	137
二、运输英语	115	一、单证缩略语英语	137
三、运输注意事项英语	115	二、报关英语	141
四、海运缩略语英语	115	三、报关单证英语	141
五、船务简缩语英语	116	第二节 案例分析	142
六、交货条件英语	117	一、审单经验荟萃	142
七、附加费英语	117	二、单证一致	144
八、物流管理英语	117	三、出单人分歧	146
第二节 案例分析	118	四、单据合并	147
一、误解装运条款	118	五、单据不表示发票号码	149
二、货物灭失	120	六、分批与分套	150
三、船舶描述错误	121	第十一章 押汇收汇	153
四、误解等量分批	121	第一节 押汇收汇英语精要	153
五、Partial shipments are allowed in two lots	123	一、收汇押汇术语英语	153
六、装船货损	124	二、收汇押汇行话英语	154
		三、收汇押汇方式英语	155

第二节 案例分析	155	四、商品目录差错	167
一、出口押汇与保买票据	155	第十四章 外贸仲裁	170
二、拒不付款	156	第一节 外贸仲裁英语精要	170
第十二章 复杂违约	157	一、仲裁定义英语	170
第一节 复杂违约英语精要	157	二、仲裁特征英语	170
一、违约处理英语	157	三、仲裁作用英语	170
二、违约责任英语	157	四、仲裁要求英语	170
三、押金及违约金条款英语	157	五、仲裁用语英语	170
第二节 案例分析	158	六、仲裁条款英语	171
一、单方终止合同	158	第二节 案例分析	171
二、问题货代	159	一、合同争议	171
三、船名、船期通知及货物质量	160	二、载货集装箱丢失	172
第十三章 外贸索赔	162	三、仲裁陷阱	173
第一节 外贸索赔英语精要	162	第十五章 外贸谈判	174
一、投诉英语	162	第一节 外贸谈判英语精要	174
二、提出索赔英语	162	一、广交会英语	174
三、理赔英语	163	二、谈判模拟英语	175
四、拒绝赔偿英语	163	第二节 案例分析	179
五、索赔条款英语	164	一、谈判策略	179
第二节 案例分析	164	二、探测技巧	180
一、索赔条款	164	三、拖延战术	182
二、索赔全程	166	四、对付咄咄逼人	183
三、索赔纠纷	167	五、迅速成交	184

下篇 宏观商务英语精要及案例分析

第一章 客户关系	187	五、关系经验	195
第一节 客户关系英语精要	187	六、买家查询	197
一、CRM 概念英语	187	七、国际展会	197
二、客户关系术语英语	188	第二章 语言技巧	199
第二节 案例分析	191	第一节 语言技巧英语精要	199
一、关系型客户	191	一、数字英语(及读法)	199
二、小恩小惠	192	二、时间英语	199
三、拜访客户	192	三、日期英语	200
四、接近客户	194	四、年代英语	200

五、书信格式英语	201	第六章 电子商务	247
六、商务英语表达中的常见 错误	204	第一节 电子商务英语精要	247
第二节 案例分析	205	一、电子商务术语英语	247
语言技巧	205	二、美国电子商务发展的政策框架 (A Framework for Global Elect- ronic Commerce)原则英语 ...	247
第三章 避税策划	206	第二节 案例分析	249
第一节 避税策划英语精要	206	网络贸易	249
一、税务术语英语	206	第七章 外贸策略	251
二、税务专用英语	207	第一节 外贸策略英语精要	251
三、税务业务英语	207	一、策略术语英语	251
第二节 案例分析	208	二、加盟策略英语	251
一、利用优惠政策避税	208	三、广告术语英语	252
二、利用进口价格避税	209	第二节 案例分析	253
三、利用进口增值税避税	210	一、军事启示	253
四、利用消费税避税	211	二、出口策略	255
五、利用出口价格避税	212	第八章 外贸对策	257
六、利用出口增值税避税	213	第一节 外贸对策英语精要	257
七、利用反倾销税避税	213	一、对策术语英语	257
八、利用保税制度避税	214	二、对策常用英语	257
第四章 国际招标	215	第二节 案例分析	258
第一节 国际招标英语精要	215	一、环节接龙	258
一、招标邀请英语	215	二、品牌制高点	260
二、投标者须知英语	216	三、SA8000 标准	261
第二节 案例分析	236	第九章 外贸风险	263
计算机招标	236	第一节 外贸风险英语精要	263
第五章 市场营销	240	一、外贸风险术语英语	263
第一节 市场营销英语精要	240	二、风险管理英语	264
一、市场营销术语英语	240	第二节 案例分析	264
二、市场营销理念英语	241	一、合同风险条款	264
第二节 案例分析	242	二、FOB 条款风险	265
一、傻瓜化	242	三、可转让信用证风险	266
二、营销策划	243	四、空运方式下的信用证风险 ...	268
三、营销策略	244		

五、信用证"软条款"风险	269		
六、过期提单风险	270		
第十章 企业战略	272	第十三章 外贸税务	293
第一节 企业战略英语精要	272	第一节 外贸税务英语精要	293
一、SWOT 分析英语	272	一、税目英语	293
二、蓝海战略英语	273	二、税务术语英语	293
第二节 案例分析	274	三、会计术语英语	294
一、小企业与大市场	274	四、认定表英语	295
二、香港企业战略	275	五、税收英语	295
第十一章 贸易摩擦	277	第二节 案例分析	297
第一节 贸易摩擦英语精要	277	一、出口退税	297
一、倾销确定英语	277	二、出口货物退(免)税管理	
二、反倾销调查英语	279	办法	299
三、协商及争端解决英语	281	三、出口货物退(免)税若干	
四、现场调查程序英语	282	解析	304
第二节 案例分析	284	四、外贸出口企业出口退税	
一、钢板反倾销	284	操作	307
二、氧化锌反倾销	285	第十四章 外汇管理	314
三、轴承反倾销	285	第一节 外汇管理英语精要	314
第十二章 外贸诈骗	288	一、各国货币英语	314
第一节 外贸诈骗英语精要	288	二、外汇术语英语	314
案件术语英语	288	三、外汇贷款英语	316
第二节 案例分析	289	第二节 案例分析	323
一、代理信用证诈骗	289	一、外汇体制改革的基本情况	323
二、货代诈骗	290	二、外汇管理的基本制度	324
三、跟单信用证诈骗	291	三、按照进出口货物监管方式	
参考文献	330	分类使用出口收汇核销单	326
		四、“口岸电子执法系统”出口	
		收汇系统	327

上篇 微观商务英语精要及案例分析

第一章 外贸流程

第一节 外贸流程英语精要

export credit 出口信贷	return commission 回佣
export subsidy 出口津贴	port of shipment 装运港
dumping 商品倾销	discount, allowance 折扣
exchange dumping 外汇倾销	port of discharge 卸货港
special preferences 优惠关税	wholesale price 批发价
bonded warehouse 保税仓库	port of destination 目的港
favorable balance of trade 贸易顺差	retail price 零售价
unfavorable balance of trade 贸易逆差	import licence 进口许可证
import quotas 进口配额制	spot price 现货价格
free trade zone 自由贸易区	export licence 出口许可证
value of foreign trade 对外贸易值	forward price 期货价格
value of international trade 国际贸易值	current price prevailing price 现行价格(时价)
generalized system of preferences-GSP 普遍优惠制	world (international) market price 国际市场价格
most-favored nation treatment 最惠国待遇	FOB-free on board 离岸价
trade term 价格条件	CFR-cost and freight 成本加运费价
freight 运费	CIF-cost, insurance and freight 到岸价(成本加运费、保险费价)
unit price 单价	delivery 交货
wharfage 码头费	steamship 轮船(缩写 S. S.)
total value 总值	shipment 装运、装船
landing charges 卸货费	charter(the chartered ship) 租船
amount 金额	time of delivery 交货时间
customs duty 关税	voyage charter 定程租船
net price 净价	time of shipment 装运期限
stamp duty 印花税	time charter 期租船
price including commission 含佣价	shipper, consignor 托运人
port duty 港口税	

consignee 收货人	firm offer 实盘
regular shipping liner 班轮	bid, bidding 递盘
lighter 驳船	bid firm 递实盘
shipping space 舱位	counter offer 还盘
tanker 油轮	offer 发盘(发价)
clearance of goods 报关	offer firm 发实盘
cargo receipt 陆运收据	inquiry, enquiry 询盘(询价)
to take delivery of goods 提货	price indication 指示性价格
airway bill 空运提单	reply immediately 速复
original B/L 正本提单	reference price 参考价
optional port 选择港(任意港)	usual practice 习惯做法
optional charges 选港费	business negotiation 交易磋商
optional charges to be borne by the Buyers 或 optional charges for Buyers' account 选港费由买方负担	without engagement 不受约束
shipment during January 或 January shipment 一月份装船	business discussion 业务洽谈
shipment not later than Jan. 31st. 或 shipment on or before Jan. 31st. 一月底装船	subject to reply 限……复
shipment during Jan. /Feb. 或 Jan. /Feb. shipment 一/二月份装船	subject to reply reaching here 限……复到
shipment during... in two lots 在……(时间)分两批装船	time of validity 有效期限
shipment during... in two equal lots 在……(时间)平均分两批装船	valid till 有效至
in three monthly shipments 分三个月装运	purchase contract 购货合同
in three equal monthly shipments 分三个月, 每月平均装运	sales contract 销售合同
immediate shipments 立即装运	purchase confirmation 购货确认书
prompt shipments 即期装运	sales confirmation 销售确认书
shipments within 30 days after receipt of L/C 收到信用证后 30 天内装运	general terms and conditions 一般交易条件
partial shipment not allowed, partial shipment not permitted, partial shipment not unacceptable 不允许分批装船	subject to prior sale 以未售出为准
indent 订单	subject to seller's confirmation 需经卖方确认
book, booking 订货, 订购	subject to our final confirmation 需经我方最后确认
cable reply 电复	auction 拍卖
	consignment 寄售
	invitation of tender 招标
	submission of tender 投标
	agent 一般代理人
	general agent 总代理
	agency agreement 代理协议
	accumulative commission 累计佣金
	compensation trade 补偿贸易
	processing on giving materials 来料加工
	assembling on provided parts 来料装配
	exclusive right 独家经营/专营权

exclusivity agreement 独家经营/包销/代理协议	commodity inspection bureau 商品检验局
sole agency, sole agent, exclusive agency, exclusive agent 独家代理	inspection certificate 检验证书
quality 品质	number 个数
original sample 原样	net weight 净重
specifications 规格	capacity 容积
duplicate sample 复样	gross for net 以毛作净
description 说明	volume 体积
countersample 对等样品	tare 皮重
standard 标准	gross weight 毛重
reference sample 参考样品	more or less clause 溢短装条款
catalogue 商品目录	foreign exchange 外汇
sealed sample 封样	devaluation 贬值
pamphlet 宣传小册	foreign currency 外币
tolerance 公差	revaluation 法定升值
article No. 货号	rate of exchange 汇率
assortment 花色(搭配)	floating rate 浮动汇率
sample 样品	balance of payments 国际收支
5% plus or minus 5% 增减	hard currency 硬通货
representative sample 代表性样品	direct quotation 直接标价
fair average quality 大路货(良好平均品质),即指某一地区一定时期农副产品的平均品质	soft currency 软通货
claim 索赔	indirect quotation 间接标价
disputes 争议	gold standard 金平价
penalty 罚金条款	buying rate 买入汇率
arbitration 仲裁	inflation 通货膨胀
force majeure 不可抗力	selling rate 卖出汇率
arbitral tribunal 仲裁庭	fixed rate 固定汇率
certificate of origin 产地证明书	gold standard 金本位制度
inspection certificate of quantity 品质检验证书	gold points 黄金输送点
inspection certificate of weight 重量检验证书	mint par 铸币平价
	paper money system 纸币制度
	international monetary fund 国际货币基金

第二节 案例分析

项目经历

[案例基本情况]

我国出口公司: A 公司

国外进口公司：B 公司

项目代理：C 公司

交易商品：一天生产 600 吨水泥的成套厂 A Complete Plant of 600TPD CEMENT

成交方式：交锁匙工程

付款方式：即期信用证(L/C at sight)

开 证 行：SONALI 银行

通 知 行：中国银行广东省分行

出口口岸：广州黄埔港

主要设备工厂：某矿山机器厂

其他工厂：某电器公司、某港口机械厂、某机械厂、某电缆厂、某耐磨材料有限公司、某除尘设备厂等八家工厂或公司

设 计 院：某建材工业设计院

货运代理公司：某省外运代理公司

1995 年 9 月 13 日，A 公司与 B 公司通过代理 SILTTRADE INTERNATIONAL (BANGLADESH) 签订关于出口年产 600 吨水泥的成套厂项目合同，合同总金额为 200 万美元。后来，B 公司通过孟加拉国 SONALI BANK 开来 200 万美元的信用证，信用证规定要提供孟加拉国公证公司的检验证明。A 公司经中国银行广东省分行向 SONALI BANK 开出 20 万美元的履约保函，A 公司协商某建材工业设计院组织合同货物的生产并发运，顺利办理了 180 万美元的信用证议付，同时严格按照财务部门有关出口退税的要求申请退税，全部获准退税；货物发运抵达目的工厂后，A 公司派员检查货物情况及工厂“三通一平”情况，1997 年 5 月，A 公司首批专家进驻工地，1998 年 3 月，B 公司签发项目完工证书，当月收回 20 万美元，1998 年 9 月，保函失效，项目顺利完成。

【案例分析】

第一、外贸业务常常需要跨部门运作。本案例涉及 A 公司的部门有成套设备部、储运部和财务部。其中，成套设备部负责接洽业务和业务统筹，储运部负责出运安排、制单、核销，财务部门负责应收、应付账款。项目执行过程中要加强联络与沟通。成套项目往往须由集团公司总经理签字生效，副总经理直接领导执行。

第二、这是 A 公司和 B 公司就一个成套设备项目的贸易实务案例。如果成套设备出口能够理解清楚，一般性的单机出口就“势如破竹”了。项目总金额 200 万美元，信用证规定分批结汇，还涉及开出履约保函，要求质押保证金，情况较为复杂，商务英语水平要求较高。

第三、信用证规定要提供孟加拉国公证公司的检验证明究竟可否接受？艺高才能胆大。因为了解到信用证中的孟加拉国公证公司通常授权日本 OMIC 公司检验，日本 OMIC 公司授权广东商检公司实施检验，广东商检公司承诺可以委托办理。各级授权环环相扣，步步为营，不能有一个环节悬空。

第四、在实际业务中，租船订舱、报验、申领核销单等工作往往是贸易公司的不同部门同时进行的，次序不分先后，要制定出口货物流程进度表。

出口货物流程主要包括：磋商、订货、付款方式、备货、包装、通关、装船、运输保险、提单、结汇。

一是磋商。

交易磋商的程序可概括为四个环节：邀请发盘、发盘、还盘和接受。发盘和接受是每笔交易必不

可少的两个基本环节或法律步骤。

第一个环节:邀请发盘。

邀请发盘是指交易的一方打算购买或销售某种商品,向对方询问买卖该项商品的有关交易条件,或者就该项交易提出带有保留条件的建议。

邀请发盘在通常的交易中不是必不可少的环节,然而在一些特殊的贸易方式下,如招标投标、拍卖等,情况则有所不同。邀请发盘有不同的形式,其中最常见的是询盘。

询盘是为了试探对方交易的诚意和了解其对交易条件的意见。内容可以涉及价格、规格、品质、数量、包装、交货期以及索取样品、商品目录等,而多数是询问价格,所以,通常将询盘称作询价。邀请发盘的另一种常见做法是提出内容不肯定或附有保留条件的建议。这种建议对于发盘人没有约束力,它只是起到邀请对方发盘的作用。在业务中往往是卖方货源尚未落实,提出的条件带有不确定性,或者为争取较好的价格,同一批货向两个以上客户邀请递盘,以便择优成交。也有的是买方为了探询市场情况和进行比价,同时向多家供货商提出发盘的邀请。

这类邀请发盘从形式上看,有的内容不明确,如在提出价格时使用参考价或价格倾向;有的主要交易条件不完备,即使对方表示接受,仍需要商定其他主要交易条件,除非双方事先已有约定或有习惯做法;还有的附有保留条件,如在提出交易条件之后,注明“以我方最后确认为准”,或者“有权先售”等。这样,即使提出的交易条件明确、完备,仍不能算是有效的发盘,而属于邀请发盘。

第二个环节:发盘。

发盘是指交易的发盘人,向受盘人提出购买或出售某种商品的各项交易条件,并表示愿意按这些条件与对方达成交易、订立合同的行为。

发盘既是商业行为,又是法律行为,在合同法中称为要约。发盘可以是应对方的邀请发盘作出的答复,也可以是在没有邀请的情况下直接发出。发盘多由卖方发出,这种发盘称作售货发盘,也可以是由买方发出,称作购货发盘或递盘。

《联合国国际货物销售合同公约》第十四条第一款解释:“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议,如果十分确定,并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨,即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或默示地规定数量和价格或者规定如何确定数量和价格,即为十分确定。”

从上述解释来看,构成一项发盘应具备以下三个条件。

(1) 发盘要有特定的受盘人,受盘人可以是一个人,也可以是一个以上的人,可以是自然人,也可以是法人,但必须特定化,而不能是泛指广大的公众。因此,一方在报刊杂志或电视广播中作商业广告,即使内容明确完整,由于没有特定的受盘人,也不能构成有效的发盘,而只能看作是邀请发盘。

(2) 发盘的内容须十分确定。对于什么是“十分确定”,《公约》的解释是在发盘中明确货物,规定数量和价格,在规定数量和价格时,可以明示,也可以暗示,还可以只规定确定数量和价格的方法。《公约》的这一规定与有些国家(如美国)有关合同法规定一致,按美国有关合同法的规定,对于发盘中没有规定的其他事项,可以在合同成立之后按照《公约》中关于买卖双方权利义务的有关规定来处理。在我国的外贸业务中,一般都要求在发盘中列明商品名称、品质或规格,数量、包装、价格、交货和支付等必要条件,这样,一旦对方接受,便可据以制作详细的书面合同。这样做既有利于减少事后的争执,也有利于合同的订立和履行。

(3) 表明发盘人受其约束。这是指发盘人在发盘时向对方表示在得到有效接受时双方即可按发盘的内容订立合同。

发盘中通常都规定有效期,作为发盘人受约束的期限和受盘人接受的有效时限。但规定有效期并非构成发盘的必要条件,如果发盘中没有明确规定有效期,受盘人应在合理时间内接受,否则无效。何谓“合理时间”,需视交易的具体情况而定,一般按惯例处理。

《公约》第15条解释,“发盘于送达受盘人时生效”。发盘虽已发出,但在到达受盘人之前并不产生对发盘人的约束力,受盘人也只有在接到发盘后,才可考虑是否接受的问题,在此之前凭道听途说表示接受,即使巧合也属无效。

《公约》第15条第二款规定:“一项发盘,即使是不可撤销的,也可以撤回,如果撤回的通知在发盘到达受盘人之前或同时到达受盘人”。这一规定是基于发盘到达受盘人之前对于发盘人没有产生约束力,所以,发盘人可以将其撤回。但是,发盘人要以更快的通信方式使撤回的通知赶在发盘到达受盘人之前到达受盘人,或起码与其同时到达。反之,如果发盘的通知已先到达受盘人,发盘即已生效,对发盘人产生了约束力。这时,发盘人再想改变主意,就不是撤回的问题,而是撤销的问题了。

《公约》第16条的规定如下:

(1) 在未订立合同之前,发盘可以撤销,如果撤销的通知于受盘人发出接受通知之前送达受盘人。

(2) 但在下列情况下,发盘不得撤销。

① 发盘中写明了发盘的有效期或以其他方式表明发盘是不可撤销的。

② 受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的,而且受盘人已本着对该发盘的信赖行事。

以上规定表明,发盘在一定条件下可以撤销,而在一定条件下又不得撤销。可撤销的条件是在受盘人发出接受通知之前将撤销的通知传达到受盘人。不可撤销的条件有二:一是发盘中明确规定了接受的有效时限,或者虽未规定时限,但在发盘中使用了“不可撤销”的字眼,如 firm、irrevocable 等,那么在合理时间内也不得撤销;二是受盘人从主观上相信该发盘是不可撤销的,并且在客观上采取了与交易有关的行动,如寻找用户、组织货源等,这时,发盘人也不得撤销,因为发盘人再撤销发盘会造成严重的后果。

《公约》第17条规定:“一项发盘,即使是不可撤销的,于拒绝通知送达发盘人时终止”。当受盘人不接受发盘提出的条件,并将拒绝的通知送到发盘人手中时,原发盘就失去效力,发盘人不再受其约束。

除此之外,在以下情况下也可造成发盘的失效:受盘人作出还盘;发盘人依法撤销发盘;发盘中规定的有效期届满;不可抗力因素造成发盘的失效,如政府禁令或限制措施;在发盘被接受前,当事人丧失行为能力或死亡或法人破产等。

第三个环节:还盘。

还盘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,为了进一步协商,对发盘提出修改意见,还盘可以用口头方式或者书面方式表达出来,一般与发盘采用的方式相符。还盘可以针对价格,也可以针对品质、数量、交货时间及地点、支付方式等重要条件提出修改意见。

贸易谈判中,一方在发盘中提出的条件与对方能够接受的条件不完全吻合的情况是经常发生的。特别是大宗交易,很少有一方一发盘即被对方无条件全部接受的情况。所以,虽然从法律上讲,还盘并非交易磋商的基本环节,也就是说,交易的达成可以不经过还盘这一环节,然而,在实际业务中,还盘的情况是经常发生的。有时,一项交易须经多次还盘,才最后达成协议、订立合同。

还盘是对发盘的拒绝。还盘一经作出,原发盘即失去效力,发盘人不再受其约束。一项还盘等