

进出口实务实训电子教案

国际贸易实务

(第三版)

主 编 张晓明 汪荣



清华大学出版社
TSINGHUA UNIVERSITY PRESS





第十章 合同的磋商签订

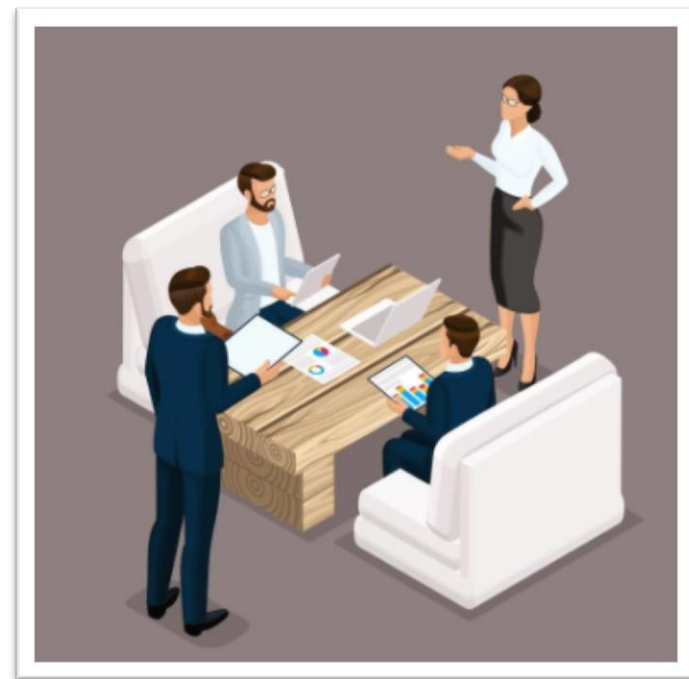
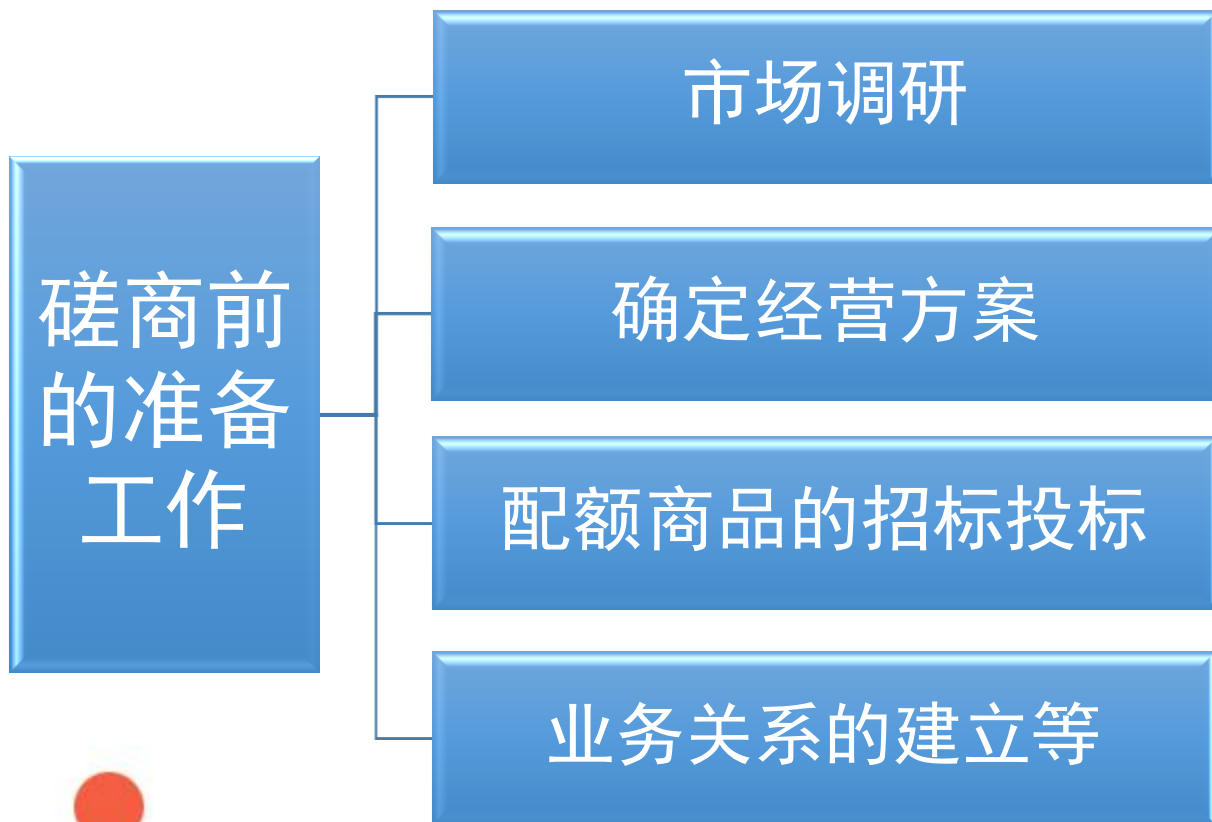
学习目标：

掌握交易前必备的专业知识和相应的业务工作，在设定的情境中与国内外客户建立关系，获得调研、编制经营方案和熟练撰写业务洽商信函的技能，促成交易并签订成交合同。





第一节 交易前的准备





第一节 交易前的准备



一、国际市场调研

以科学的方法对国际市场的有关信息进行系统的搜集和分析，即为国际市场调研。市场调研是运用信息来识别和解释商机与存在的问题，为选择目标市场提供依据。



第一节 交易前的准备

一、国际市场调研

市场调研的内容主要包括：

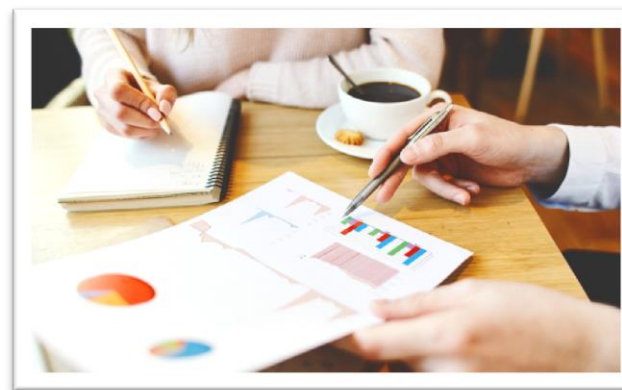
进出口货物

目标市场

国内外客户

销售渠道

竞争者的情况



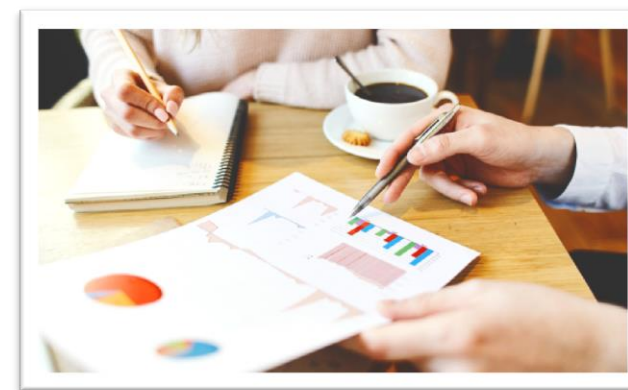
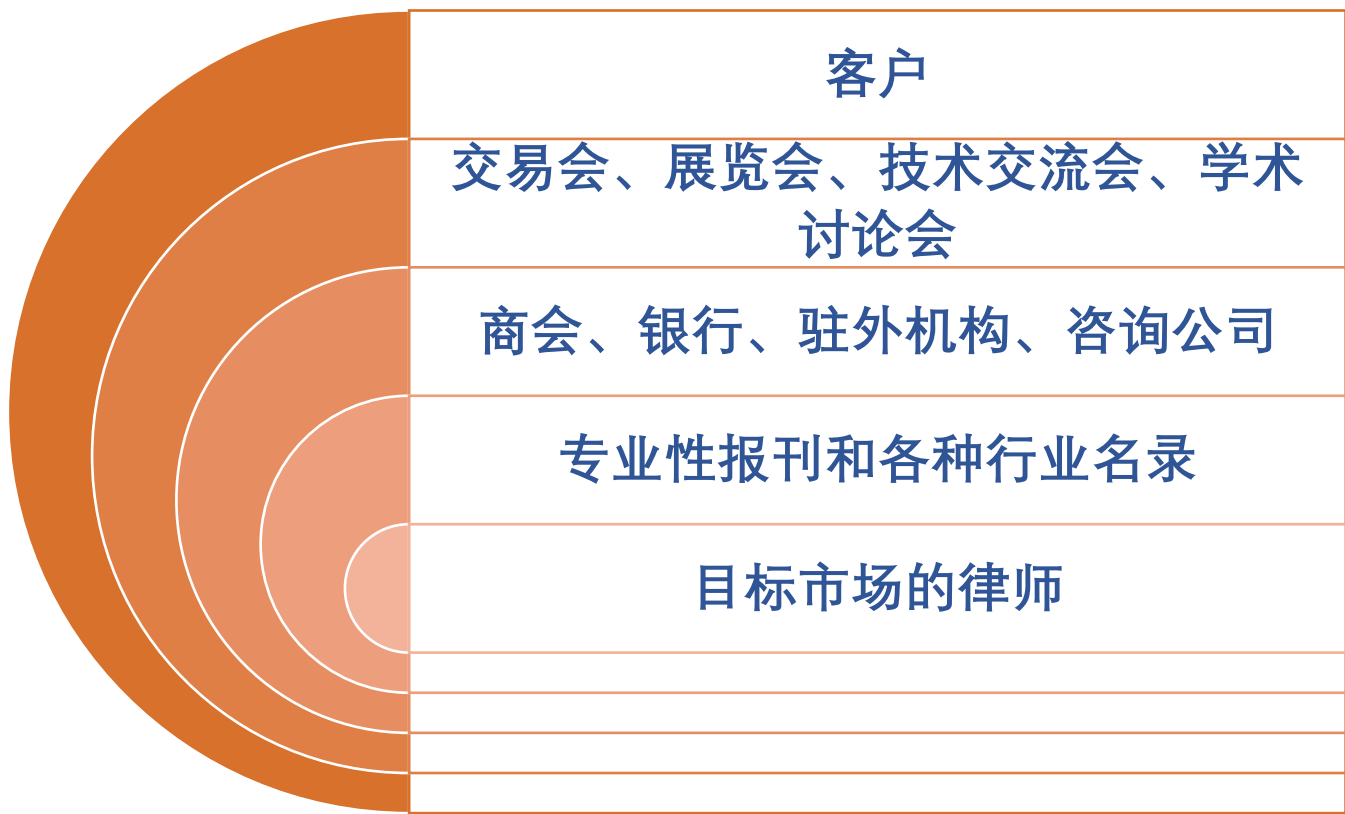


第一节 交易前的准备



一、国际市场调研

国际市场调研的途径包括：



第一节 交易前的准备

一、国际市场调研

国际市场调研的基本程序

确定调研目标

确定信息来源

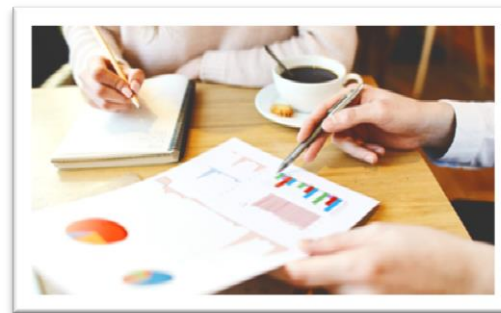
确定调研方式

分析进入市场的可能性

分析盈利的可能性

制订国际市场营销方案

进入国际市场





第一节 交易前的准备



二、进出口经营方案

进出口经营方案是在市场调研基础上，对市场信息进行筛选、分析、归纳，结合本企业的经营目标、企业本身的特点，综合内外可控制与不可控制因素，所制订的行动方案。

经营方案

计划概要	市场现况	企业内外环境分析	财务目标和市场目标	市场营销策略	行动方案	预计盈亏	控制措施	意外应急计划等
------	------	----------	-----------	--------	------	------	------	---------

进出口经营方案有文字叙述和表格两种形式。



第一节 交易前的准备



三、配额及许可证的申领

(一) 出口配额招标和许可证申领

出口配额 (Export Quotas) 是一国政府在一定时期内对某些商品的出口数量或金额规定最高限额的制度, 限额外商品不准出口或者予以处罚。我国出口配额采用招标办法确定。

在网上申请、审批, 生成的电子数据每两小时自动传给海关。





第一节 交易前的准备



三、配额及许可证的申领

(二) 进口配额和许可证申领

进口配额 (Import Quotas) 是一国政府在一定时间内对某些商品的进口数量或金额规定最高限额的制度，超过规定限额的不准进口。

我国普通商品进口配额全部取消，仅对小部分限制进口的商品实行进口配额和许可证管理。





第一节 交易前的准备



四、业务关系的建立

(一) 出口商与供货商建立关系

1. 创建供货商数据库，包括商品信息。



2. 建立与供货商的关系，发函建立关系，表达愿望和目的、需要和相关要求（样品的品名、货号、规格、数量、出厂价格、包装种类及包装细数、包装规格、每件的毛净重、月产量、最低起定量、交货期及交货地点、支付时间和方式、产品优势、设计及生产周期）等。



第一节 交易前的准备



四、业务关系的建立

(二) 出口商与进口商建立关系

1. 寻找客户，建立客户档案。
2. 发函建立业务关系。与客户初次沟通的函件可以是专函，也可以直接询盘（Inquiry）。专函应附公司业务资料。





第一节 交易前的准备



四、业务关系的建立

(三) 买方的交易准备工作

包括国内需求调研，掌握国内销售渠道，了解进口管理措施；

进行国外市场调研，根据国内需求选择交易对象；

在国家外汇管理局办理列入“对外付汇进口单位名录”
(获进口付汇权)；

作好进口估算，制定进口经营方案，实施交易磋商。

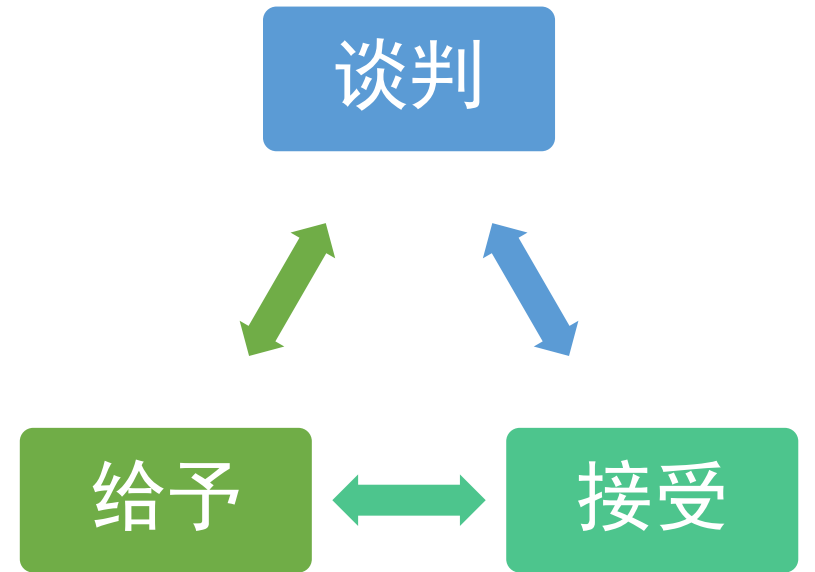


第二节 进出口合同的磋商



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（Business Negotiation）或谈判。

谈判是双方“给予”与“接受”的互助过程，是通过冲突实现合作的过程，是双方适用法律、政策及道德规范形成统一意见的过程，是互惠而不均等的公平。

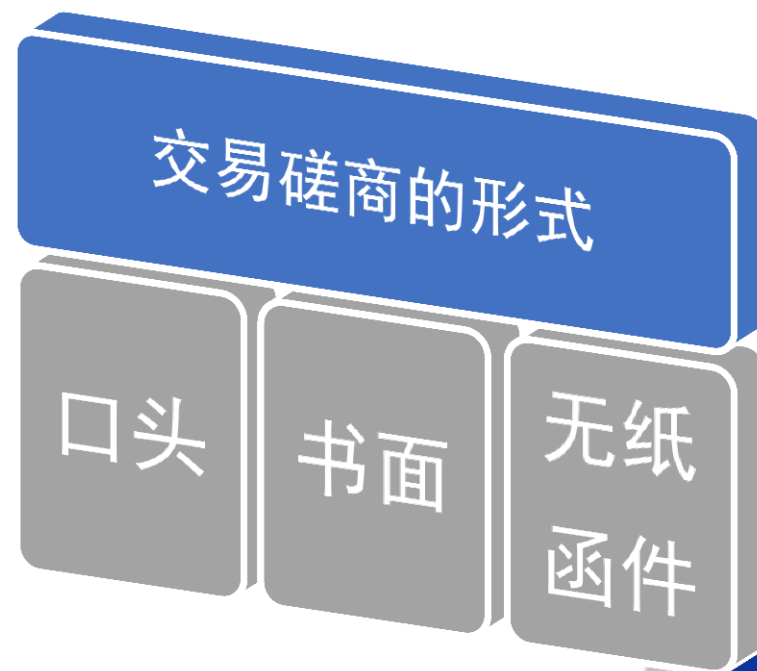
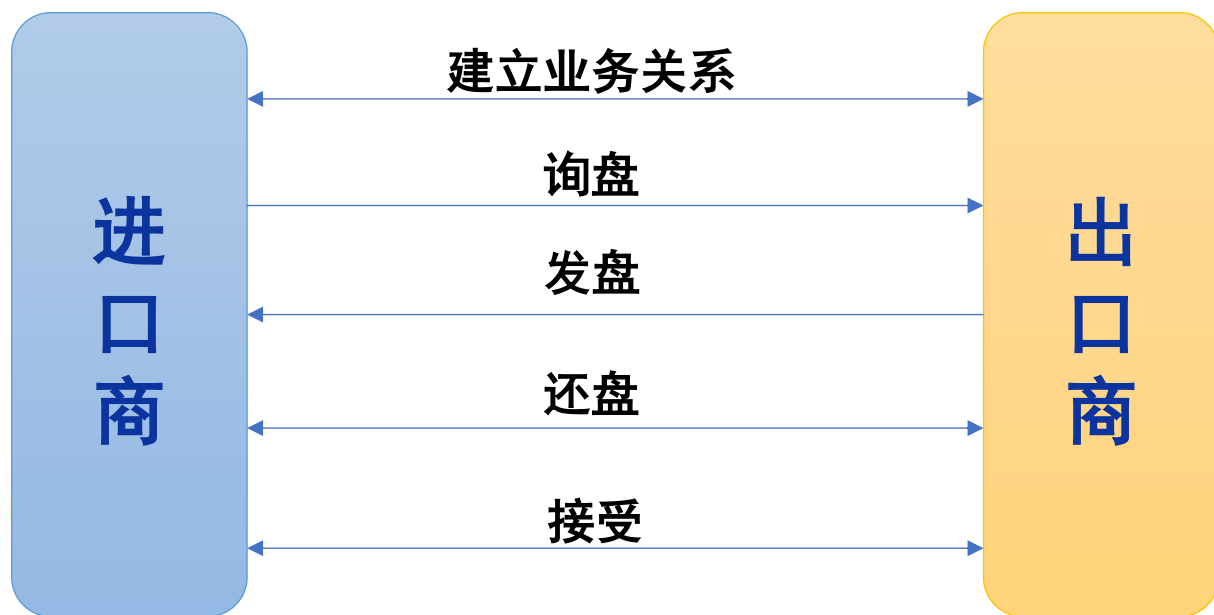




第二节 进出口合同的磋商



磋商程序主要包括四个环节：询盘、发盘、还盘和接受。
其中发盘和接受是达成交易必不可少的两个环节。





第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

询盘（Inquiry）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。





第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

询盘主要是试探对方交易的诚意和了解其对交易条件的意见，内容涉及价格、规格、品质、数量、包装、交货期以及索取样品、商品目录等，多数是询问价格。如果是新客户，则应表达建立贸易关系的愿望，说明去函目的、本公司及产品的概况等。



第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

磋商函电示例10.1：卖方询盘（2021年2月5日去电）

ABC TRADING CORPORATION

115 Hangzhou Road, Chaoyang District, Changchun, China
Tel: (086-0431 86566278) Fax: (086-0431 86787776)

TO:DEF INTERNATIONAL TRADING CO
FM:ABC TRADING CORPORATION

FAX: 001 212 789 1678
FAX: 086-0431 86787776

DATE:FEB 5, 2021

Dear Sirs,

Through the courtesy of our Commercial Councilor's Office in America we notice that you are interested in doing business with us.

Our lines are mainly exp. & imp. of light industrial products. We wish to establish business relations by some practical transactions. To give you a general idea of the various kinds of shoes now available for export, we enclose a copy of our latest catalogue and a price list for your reference. We hope some of them you are interested in. It will be a great pleasure to receive your inquiries for any of the items against which we will send you our favorable quotations.

We would appreciate receiving your specific inquiries.

Yours faithfully,
Huang Helong (Mr)
Shoes Department



第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

磋商函电示例10.1：卖方询盘（2021年2月5日去电）

ABC贸易公司

中国长春市朝阳区杭州路115号

电话：086-043186566278

传真：086-043186787776

发至：DEF 国际贸易公司 传真：0012127891678)

来自：ABC 贸易公司 传真：086-043186787776

日期：2021年2月5日

敬启者：

我方驻美国商务委员办公室已转告贵方与我方做生意的意愿。

我们主要经营轻工业产品的进出口业务，希望通过一些实际的交易来建立业务关系。为使贵方对我方出口的各种鞋类产品有一个大致的了解，我们随函附上一份最新的产品目录和价目表，供贵方参考。我们希望收到您对我们任何感兴趣项目的询价，我们将提供优惠的报价。

如果您能提出具体要求，我们将不胜感激。

鞋类部
黄鹤龙



第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

磋商函电示例10.2: 买方询盘(2021年2月6日来电)

DEF INTERNATIONAL TRADING CO.

G STREET, H. BOX 1234. CALIFORNIA, U. S. A.
Tel:001 212 782 5345 Fax: 001 212 789 1678

Mr. Huang Helong

ABC Trading Corporation.
115 Hangzhou Road, Chaoyang District, Changchun, China

DATE: FEB 6, 2021

Dear Mr. Huang,

We are pleased to receive your fax 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 indications of packing, May shipment, CIF New York, including our 3% commission .

We await your early reply.

Yours sincerely,
Villard Henry
Purchasing division



第二节 进出口合同的磋商



一、询盘

磋商函电示例10.2：买方询盘(2021年2月6日来电)

DEF国际贸易公司

G街，邮政信箱1234，美国加利福尼亚州
电话：001 212 782 5345 传真：001 212 789 1678)

黄鹤龙先生

ABC贸易公司

中国长春市朝阳区杭州路115号

日期：2021年2月6日

尊敬的黄先生：

我们很高兴收到你方2月5日的传真，也很高兴与你方做生意。

目前我们正在寻购优质工作靴，请报贵公司产品目录中JB601货号的价格，注明包装，5月装运，CIF纽约，包括3%的佣金。

我们期待您的早日回复。

谨上，

维拉德·亨利

采购部



第二节 进出口合同的磋商



二、发盘

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 (磋商函电示例 10.3)。





第二节 进出口合同的磋商



二、发盘

发盘有实盘和虚盘两种性质。实盘是发盘人以成交为目的的明确表示，具备明确完整、肯定、无保留三个条件；虚盘则存在不肯定的表示，不具备实盘的三个条件，不具有法律效力，例如：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）。

第二节 进出口合同的磋商

二、发盘

发盘可以是应对方的询盘作出的答复，也可以在没有任何邀请的情况下直接发出。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）。在实盘有效期内，发盘人将受其约束，不得任意撤销或修改其内容，一经对方接受就要承担按照发盘条件与对方订立合同的法律责任。





第二节 进出口合同的磋商



二、发盘

磋商函电示例10.3: 卖方发盘 (2021年2月7日去电)

ABC TRADING CORPORATION

115 HANGZHOU ROAD, CHAOYANG DISTRICT, CHANGCHUN ,CHINA
TEL:086-0431 86566278 FAX: 086- 0431 86787776

TO: DEF INTERNATIONAL CO.
FM: ABC TRADING CORPORATION

FAX: 001 212 789 1678
FAX: 086- 0431 86787776

DATE: FEB 7, 2021

Dear Mr. Villard Henry ,

Re: Working Boots

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

Now we offer you at your request as follows: .

1. Commodity: working boots Art No. JB601 size run : 40—45.
2. Packing: to be packed in a box ,12 pairs to a carton.
3. Quantity: 21000pairs.
4. Price: U. S. Dollars twenty(USD20.00) per pair CIFC3%New York
5. Payment: by irrevocable sight L/C.
6. Shipment: From Dalian to New York in May, 2021

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, 2019 if our price meets with your approval.

Our offer remains effective until Feb 16, 2021 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,
Huang Helong
Shoes Department



第二节 进出口合同的磋商



二、发盘

磋商函电示例10.3：卖方发盘（2021年2月7日去电）

ABC贸易公司

中国长春市朝阳区杭州路115号

电话：(086-043186566278) 传真：(086-043186787776)

发至：DEF国际贸易公司 传真：(0012127891678)
来自：ABC贸易公司 传真：086-043186787776

日期：2021年2月7日

尊敬的维拉德·亨利先生：

回复：工作靴

贵方2月6日要求我方提供装运到美国的工作靴的传真已收悉，非常感谢贵方对我产品的兴趣。现按贵方要求报价如下：

1. 商品：工作靴，货号：JB601，尺码：40—45。
2. 包装：盒装，每箱12双。
3. 数量：21000双。
4. 价格：每双20美元，CIFC3%纽约（纽约到岸价格C3%）。
5. 付款方式：不可撤销即期信用证。
6. 装运：2021年5月大连至纽约。

特别提示，我方现货很少。如果报价符合贵方要求，请贵方在2021年3月15日前开立信用证。

我方报价有效期至2021年2月16日。

我们收到JB601工作靴样品后将在两天内寄给贵方，收到后请告知我们。

期待您早日回复。
鞋类部 黄鹤龙



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

还盘 (Counter Offer) 是指受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示, 可以针对价格、支付方式、交货期等任一条件作出变更。还盘是对发盘的拒绝, 等于受盘人向原发盘人提出一项新的发盘。买卖双方可以多次讨价还价, 往复还盘, 直至接受或谈崩 (见磋商函电示例10.4.5.6)。





第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.4：买方还盘（2021年2月12日来电）

DEF INTERNATIONAL TRADING CO.

G STREET, H. BOX 1234. CALIFORNIA, U. S. A.
Tel:001 212 782 5345 Fax:001 212 789 1678

Mr. Huang Helong
ABC TRADING CORPORATION
115 HANGZHOU ROAD, CHAOYANG DISTRICT, CHANGCHUN , CHINA

DATE: FEB 12, 2021

Dear Mr . Huang,

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 is available in our market from several European manufacturers, all of them are at prices from 10%--15% below 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.

We are looking forward to your early reply.

Yours sincerely,
Villard Henry
Purchasing Division



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.4：买方还盘（2021年2月12日来电）

DEF国际贸易公司

G街，邮政信箱1234，美国加利福尼亚州

电话：001 212 782 5345

传真：001 212 789 1678

黄鹤龙先生

ABC贸易公司。

中国长春市朝阳区杭州路115号

日期：2021年2月12日

尊敬的黄先生：

我们已收到贵方的报盘和工作靴样品，非常感谢！

我们对靴子的质量感到满意，但贵方的报价太高了！我们市场上有几家欧洲制造商生产的工作靴，质量非常好，价格却比你们的低10%-15%。因此，请您考虑降价10%，我们的订单约25000双左右。如蒙让步将不胜感激！

期待您早日答复。

谨上，

维拉德·亨利

采购部



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.5：卖方还盘（2021年2月13日去电）

ABC TRADING CORPORATION

115 HANGZHONG ROAD CHAOYANG DISTRICT, CHANGCHUN CHINA

Tel: 086-0431 86566278

Fax: 086-0431 86787776

TO: DEF INTERNATIONAL TRADING CO.

FAX:001 212 789 1678

FM: ABC TRADING CORPORATION.

FAX: 086-0431 86787776

DATE: FEB 13, 2021

Dear Mr. Villard Henry,

Re: working boots

We learn from your fax 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 under-quote 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 fax 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 would be highly appreciated.

Yours faithfully,

Huang Helong

Shoes Department



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.5：卖方还盘（2021年2月13日去电）

ABC 贸易公司

中国长春市朝阳区杭州路115号

电话：(086-043186566278) 传真：(086-043186787776)

发至：DEF 国际贸易公司

传真：0012127891678

来自：ABC 贸易公司

传真：086-043186787776

日期：2021年2月13日

尊敬的维拉德·亨利先生：

回复：工作靴

您2月12日的传真收悉，得知您认为我们的价格偏高。

实际上我们的价格是很现实的，如果其他供应商的产品质量和我们一样好，他们的价格就不可能比我们的报价低。为了帮助贵方与市场上的其他经销商竞争，如果订单达到25000双，我们决定在2月7日传真报价的基础上降低2%。您知道，市场坚挺，呈上升趋势，希望您能尽快接受。

如蒙早日回复，将不胜感激！

黄鹤龙
鞋部



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.6：买方还盘（2021年2月14日来电）

DEF INTERNATIONAL TRADING CO.
G. STREET, H BOX 1234. CALIFORNIA U. S. A.
TEL : 001 212 782 5345 FAX: 001 212 789 1678

Mr .Huang Helong
ABC Trading Corporation
115 HANDGZHOU ROAD CHAOYANG DISTRICT CHANGCHUN , CHINA

DATE: FEB 14 ,2021

Dear Mr. Huang,

We are glad to receive your fax of Feb 13, 2021

We have taken your quality into a full consideration and decided to place an order with you as follows:

Working boots(JB601)

Quantity: 5004 pairs

Price:USD 19.00/pair CIFC3% New York

Packing: size assorted

	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
12 pairs to a carton	40	41	42	43	44	45

Other terms and conditions as per your offer in the fax of Feb 7,2021.

Please make reply as soon as possible.

Looking forward to your favorable reply.

Yours sincerely,
Villard Henry
Purchasing division



第二节 进出口合同的磋商



三、还盘

磋商函电示例10.6：买方还盘（2021年2月14日来电）

DEF国际贸易公司

G街，邮政信箱1234，美国加利福尼亚州
电话：001 212 782 5345 传真：001 212 789 1678

黄鹤龙先生

ABC贸易公司。
中国长春市朝阳区杭州路115号

日期：2021年2月14日

尊敬的黄先生：

很高兴收到你贵方2021年2月13日的传真。我们已充分考虑到贵方的质量，决定向贵方订购，具体如下：

工作靴：JB601

数量：50004双

价格：19美元/双CIFC3%纽约

包装：每箱12双，混码

	1	3	3	2	2	1
	40	41	42	43	44	45

其他条款和条件见贵公司2021年2月7日传真。

期待您尽快回复。

谨上，
维拉德·亨利
采购部



第二节 进出口合同的磋商



四、接受

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（磋商函电示例七）。

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。





第二节 进出口合同的磋商



四、接受

接受即认可对方的条件，也叫确认。接受函包括感谢对方所作的让步并表示按对方条件成交，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。





第二节 进出口合同的磋商



四、接受

磋商函电示例10.7：卖方接受（2021年2月14日去电）

ABC TRADING CORPORATION

115 HANGZHOU ROAD, CHAOYANG DISTRICT, CHANGCHUN , CHINA

TEL: 086-0431 8652267

FAX: 086-0431 86787776

TO: DEF INTERNATIONAL TRADING CO.

FAX: 001 212 789 1678

FM: ABC TRADING CORPORATION

FAX: 086-0431 86787776

DATE: FEB 14, 2021

Dear Mr. Villard Henry,

Re: working boots

Thank you for your fax today.

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

1. Commodity :working boots Art No. JB601

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

3. Quantity:50004 pairs.

4. Price:USD19.00 per pair CIFC3%New York

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

5. Payment: by irrevocable sight L/C.

6. Shipment: From Dalian to New York in May , 2021 .

We will send you our sales confirmation for your signature.

Thank you for your cooperation.

Yours faithfully,

Huang Helong

Shoes department



第二节 进出口合同的磋商



四、接受

磋商函电示例10.7：卖方接受（2021年2月14日去电）

ABC 贸易公司

中国长春市朝阳区杭州路115号

电话：(086-043186566278) 传真：(086-043186787776)

发至：def 国际贸易公司

传真：(0012127891678)

来自：abc 贸易公司

传真：(086-043186787776)

日期：2021年2月14日

尊敬的维拉德·亨利先生：

回复：工作靴

感谢您今天的传真。

经过慎重考虑，我们决定接受您的价格。现在，我们确认按以下条款和条件提供工作靴：

1. 商品：工作靴货号：JB601

2. 包装：盒装，每箱12双，规格40—45，混码：

1	3	3	2	2	1
40	41	42	43	44	45

3. 数量：50004双。

4. 价格：每双USD19.00 CIFC3%纽约

5. 付款方式：不可撤销的即期信用证。

6. 发货：2021年5月大连至纽约。

我们将寄上销售确认书供贵方签章。

谢谢合作。

黄鹤龙

鞋类部



第二节 进出口合同的磋商



五、交易磋商的内容

交易磋商的内容构成了合同的重要条款，围绕双方权利义务的对等来展开，磋商内容不外乎货物本身状况及货款的收付及其争议的处理，具体包括品质规格、成交数量、内外包装的确定、价格的确定、装运、保险的办理、结算方式的确定以及检验、索赔、仲裁和不可抗力、所需单据等项内容。业务中，检验、索赔、仲裁、不可抗力等通常印在合同中，双方无异议，可不必逐条协商，以节省时间。





第二节 进出口合同的磋商



六、交易磋商的技巧

(一) 确定谈判态度

根据谈判对象与谈判结果的重要程度来决定所要采取的态度。

(二) 创建良好气氛

首先找到双方一致的地方入手，遇到僵持时可以拿出共识来化解分歧，遇到分歧时也要面带笑容，委婉相对，避免敌意。

(三) 了解谈判对手

我们把握对手信息越多，越能掌握主动权。了解对方的谈判目的、经营性质、经营情况、谈判代表的性格、对方的文化、对手的习惯与禁忌等。了解其它竞争对手的情况。

(四) 控制谈判节奏

要体现出公平，对手就会被你潜移默化的引导，局势将向你的一边倾斜。学会适时让步，结果以双赢为最终目的。

(五) 让步式进攻

抛出高要求以降低对手对利益的预期，关键是如何达成双方的心里平衡，包括预期的达到、自己获得的利益、对手的让步、自己获得了主动权、谈判时融洽的气氛等，有时可以输掉谈判，只要赢得利益。



第二节 进出口合同的磋商



七、交易磋商的注意事项

(一) 谈判环境



谈判室应宽敞通风，不设电话；

谈判座位可面对面，但不要形成一方占主导地位；

谈判环境

安排秘书传递信息、复印文件；

休息室安装电话，谈判间歇安排茶点。



第二节 进出口合同的磋商



七、交易磋商的注意事项 （二）保密事项

不在公共场所（如机舱、车厢过道）谈论业务；

不要将文件留在洽谈室；

密 保密事项 **密**

不要过分信任当地代理，遇到有人向自己透露竞争者的秘密消息，保持怀疑，防止骗局；

如果是骗局，不露声色策略应对。

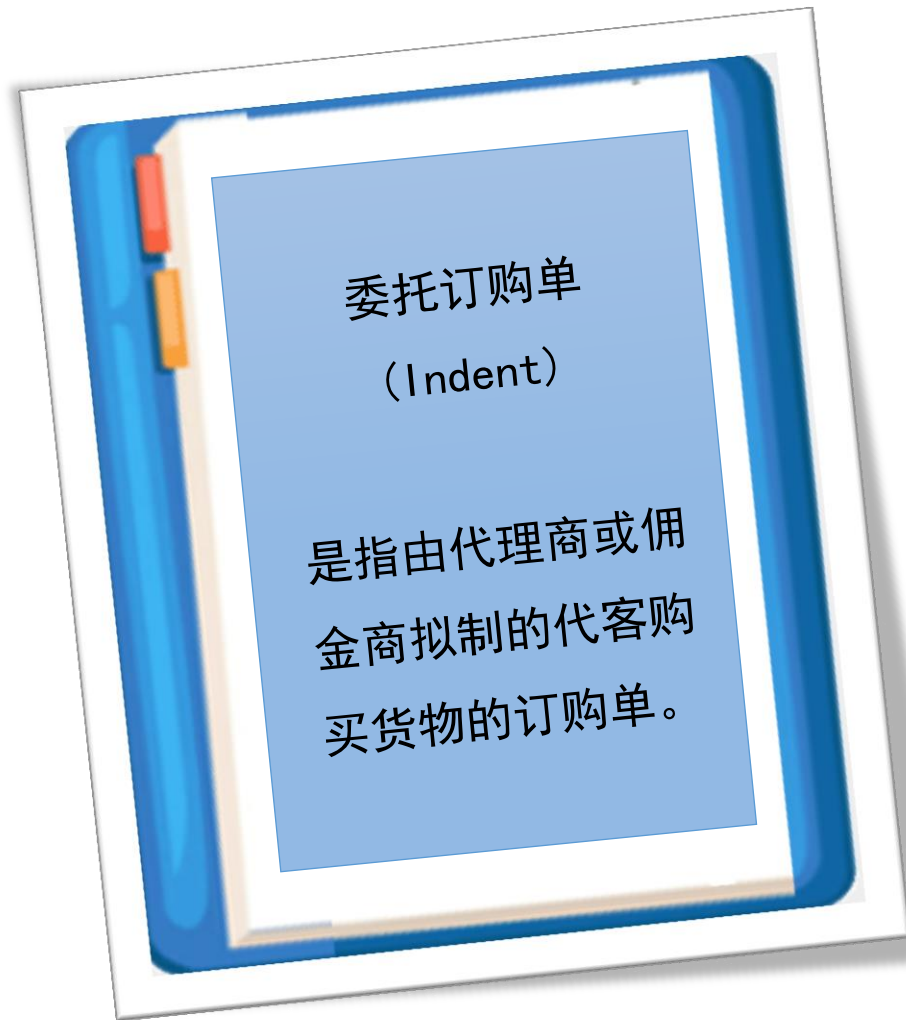
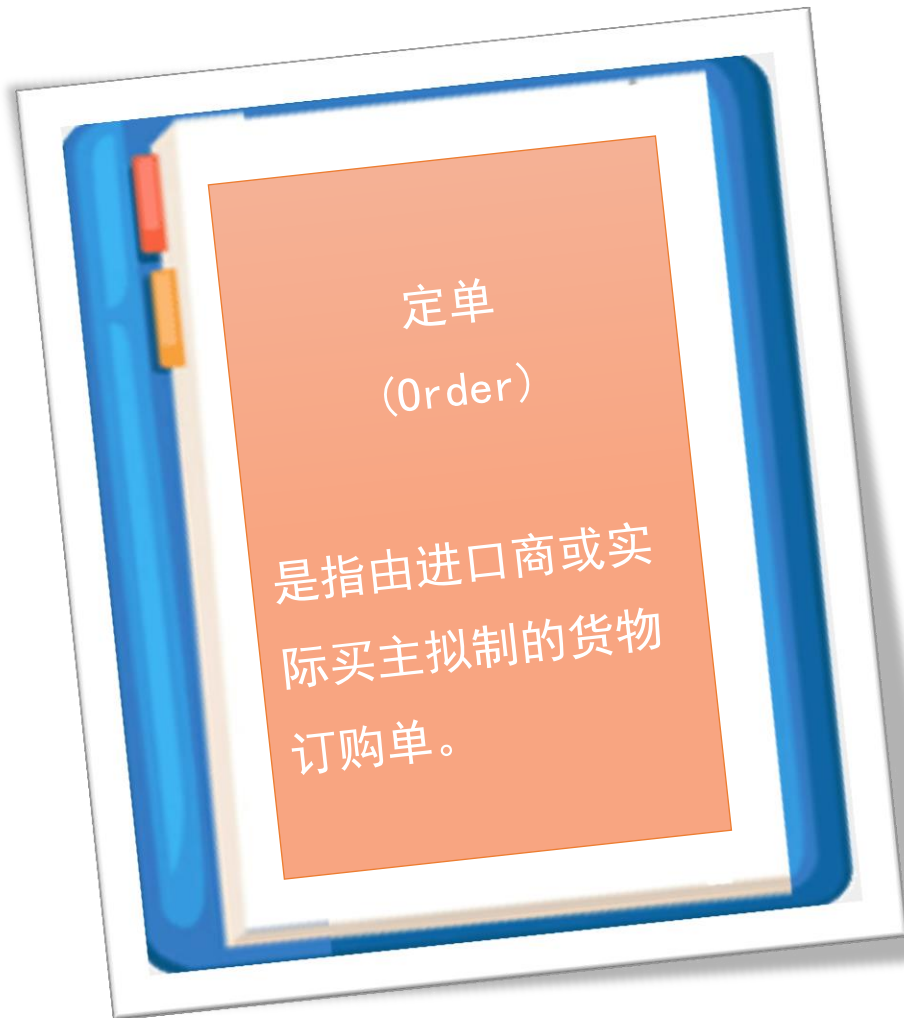


第三节 进出口合同的签订



一、书面合同的签订

(一) 书面合同的形式 (不常用)



第三节 进出口合同的签订

一、书面合同的签订

函电成交的，一方拟定签署后寄交另一方会签，并附上一封成交函

磋商函电示例10.8:

卖方寄出合同函（2021年2月15日去函）

ABC TRADING CORPORATION

115 Hangzhou Road, Chaoyang District, Changchun China

TEL:86-0431 86566278 FAX: 86-0431 86787776

DATE: FEB. 15, 2021

Dear Mr .Villard Henry,

With reference to our exchanged faxes, we are pleased to come to a deal on working boots of 50004 pairs at the price of USD19.00 per pair CIFC3% New York for shipment in May. Enclosed you will find our Sales Confirmation No.21JCMA1234 in duplicate of which please countersign and return one copy to us for our file. We trust you will open the relative L/C at an early date.

We look forward to receiving your further enquiries.

Yours faithfully,

Huang Helong

Shoes department





第三节 进出口合同的签订



一、书面合同的签订

磋商函电示例10.8：卖方寄出合同函（2021年2月15日去函）。

ABC TRADING CORPORATION

115 Hangzhou Road, Chaoyang District, Changchun China

TEL: 86-0431 86566278 FAX: 86-0431 86787776

DATE: FEB. 15, 2021

尊敬的维拉德·亨利先生

根据我们双方的往来函电，我们很高兴能就5万零4双工作靴达成协议，每双成本加运保费至纽约价19.00美元，含佣金3%，五月份装运。随函附上我方21jcma1234号销售确认书一式两份，请会签后寄回一份存档。请贵方会早日开出信用证。

我们期待收到贵方进一步的询盘。

黄鹤龙
鞋部



第三节 进出口合同的签订

一、书面合同的签订

磋商函电示例10.9：买方回寄合同函（2021年2月23日来函）



DEF INTERNATIONAL TRADING CO.
G street,H box 1234.California,U.S.A.
Tel:001 212 782 5345 Fax: 001 212 789 1678
Mr.Huang Helong

ABC Trading Corporation
115 Hangzhou Road,Chaoyang District,
Changchun, China

Date: Feb 23,2021

Dear Mr.Huang,

We have duly sent your Sales Confirmation No.21JCMA1234 covering 50 004 pairs working boots we have booked with you. Enclosed please find the duplicate with our counter –signature.

The relative L/C will be established with Bank of China, New York Branch in your favor in a few days. It will reach you in due course.

Yours sincerely,
Villard Henry
Purchasing division

第三节 进出口合同的签订

一、书面合同的签订

磋商函电示例10.9：买方回寄合同函（2021年2月23日来函）



DEF INTERNATIONAL TRADING CO.
G street,H box 1234.California,U.S.A.
Tel:001 212 782 5345 Fax: 001 212 789 1678
Mr.Huang Helong

ABC Trading Corporation
115 Hangzhou Road,Chaoyang District,
Changchun, China

Date: Feb 23,2021

尊敬的黄先生：

我们已按时寄出贵方寄来的编号为21JCMA1234的50004双工作靴的销售确认书。随函附上我方会签的副本一份，请查收。

几天后将由中国银行纽约分行开立以你方为受益人的信用证，它会如期送达。

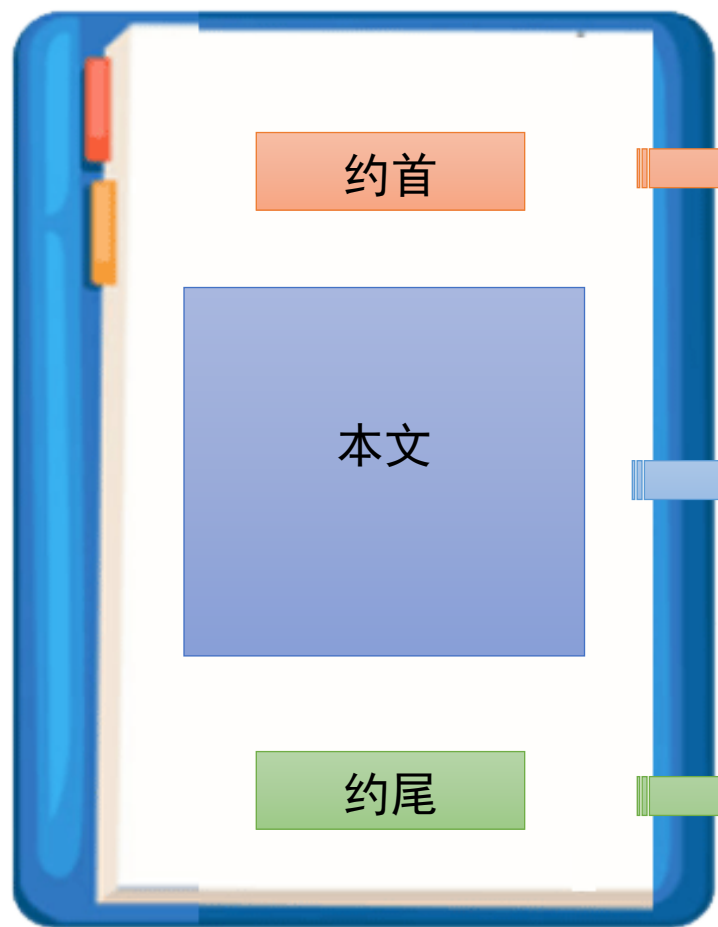
谨上，
维拉德·亨利
采购部



第三节 进出口合同的签订



一、书面合同的签订 (二) 书面合同的内容



约首

是合同的序言部分，包括合同的名称、合同号码、订约当事人的名称和地址等；

本文

是合同的主体部分，具体包括品名、品质、规格、数量、价格、包装、交货条件、运输与保险条件、支付方式以及检验、索赔、不可抗力和仲裁条款等；

约尾

一般列明订约时间和地点及双方当事人签字等项内容。订约地点涉及到合同准据法的问题，我们写中国。



第三节 进出口合同的签订



二、签订合同的注意事项

首先要遵守平等互利。

其次寄出前审核合同条款之间是否保持一致。

再次，检查对方签字寄回的合同，防止对方偷换合同条款。一旦发现立即通知对方更正。

合同各执一份作为履约依据。





本章小结：

从交易磋商的准备到签订合同，一般包括以下环节：国际市场调研——选定目标市场——建立客户关系——磋商——签订合同。交易磋商的准备和建立相应的业务关系是进出口工作的第一步。

市场调研为卖方制订营销目标和最后做出决策提供依据。出口经营方案是在市场调研和成本核算基础上，综合出口企业内外可控制与不可控制因素，结合市场具体需求制订的行动方案。配额招标、投标和许可证的申领是配额商品出口必须事先做好的工作，否则，交易无法进行。

磋商程序主要有询盘、发盘、还盘、接受等几个环节，其中询盘往往同建立关系函合一，该函的发出及对方的回应意味着进出口磋商的开始。发盘和接受不可或缺。



国际贸易实务

(第三版)

谢谢！

制作：张晓明 汪 荣

2022 年 1 月