



管理工程学院

School of Management Engineering

LINGNAN INSTITUTE

国际贸易实务



物流管理教研室

任课教师：汪春霞

明德

笃学

砺能

自强

LINGNAN INSTITUTE



课前预习内容：

阅读 3.1/3.2/3.3/3.4/3.5 五封邮件，翻译并写出买卖双方通过邮件磋商最终达成的交易条件。

本章参考资料：《联合国国际货物销售合同公约》

LINGNAN INSTITUTE

学习内容

Learning content

01 交易磋商

02 订立买卖合同

LINGNAN INSTITUTE



思考

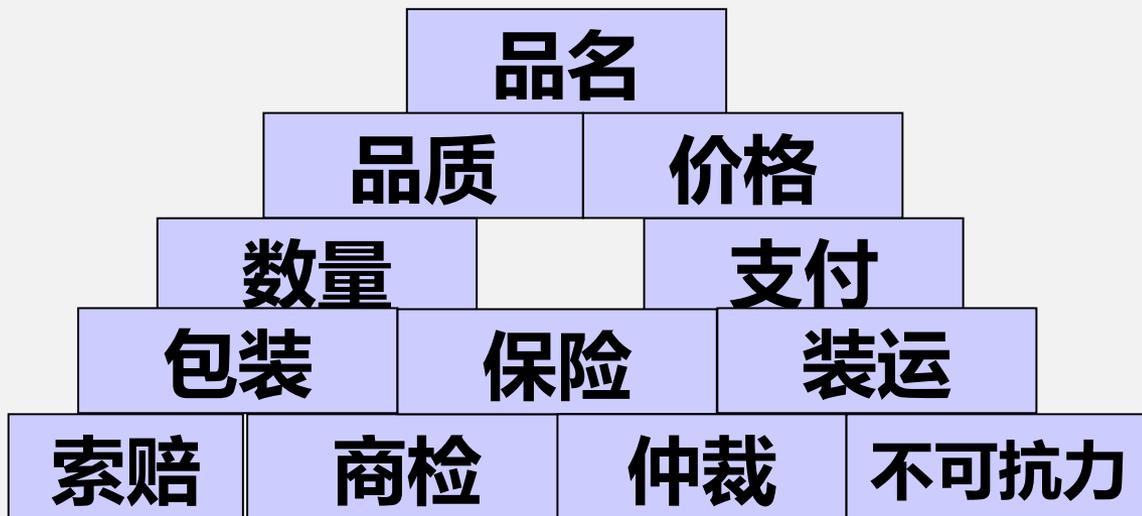
- 1. 什么是交易磋商？交易磋商的基本内容包括哪些？
- 2. 开展交易磋商有哪些形式？
- 3. 交易磋商有哪些基本步骤？

交易磋商的含义

交易磋商是买卖双方对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程，即谈判，交易磋商是订立合同的根据，订立合同是磋商的结果。

LINGNAN INSTITUTE

交易磋商的内容



LINGNAN INSTITUTE

交易磋商的形式

口头磋商：客户来访、交易会、电话、商务代表团谈判

书面磋商：信件、传真、电子邮件等

LINGNAN INSTITUTE

交易磋商的步骤



发盘和接受是达成交易和合同成立必不可少的两个环节。

询盘的含义

询盘（inquiry）又叫询价，也称为邀请发盘（invitation to offer），通常是买方或卖方准备购买或销售某种商品，向对方口头或书面询问买卖该商品的有关交易条件的过程。

询盘可分为：

（1）卖方询盘：是卖方向买方发出的征询其购买意见的行为。

（2）买方询盘：是买方主动发出的向潜在的供货人询购所需货物的业务行为。

询盘的内容及法律效力

询盘的内容：多为询问价格 / 询价。也可询问一项或几项其他交易条件，如价格、规格、品种、数量、包装、装运以及索取样品等

询盘的法律效力：邀约性质，对询盘人没有法律约束力。

发盘的含义及法律效力

发盘（offer）：又称为发价，是卖方或买方向对方提出一定的交易条件，并愿意按照这些条件达成交易的一种肯定表示。

发盘的法律效力：发盘是对发盘人具有法律约束力的“要约”，发盘人在发盘的有效期限内不得任意撤销或修改发盘的内容。发盘一经对方在有效期限内表示无条件地接受，发盘人将受其约束并承担按发盘条件与对方签订合同的法律责任。

构成一项有效发盘的条件

- (1) 发盘要有特定的受盘人。特定的受盘人可以是自然人也可以是法人，可以是一个人也可以是多个人，但不可以泛指广大公众。
- (2) 发盘的内容必须十分确定。发盘的内容确定是指发盘的条件是完整的、明确的、终局性的。*内容上至少应包括三个要素：品名、数量、价格*
- (3) 表明发盘人受其约束的意思
- (4) 发盘必须送达受盘人。这里的“送达受盘人”是指将发盘内容通知对方或送交对方本人 / 营业场所 / 通信地址。

发盘的有效期

(1) 含义：发盘的有效期，是发盘人受发盘约束的期限，在此期限内不得任意撤销发盘；也是受盘人表示接受的期限，在此期限内作出答复，才算有效。

(2) 在发盘中通常都规定有效期，如规定“本发盘限6月6日复到此地”

如未规定有效期，受盘人应在“合理时间”内接受才能有效

发盘的撤回和撤销

(1) 撤回的含义：如果一项发盘还没有到达受盘人，发盘人为了使该项发盘不发生效力，以一种更快捷的通信方式将撤回通知先于发盘送达受盘人或同时送达受盘人，取消原发盘的效力。

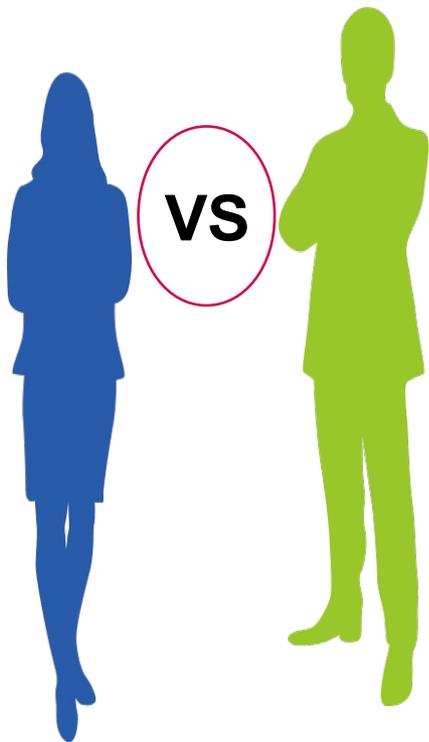
(2) 撤销的含义：如果一项发盘已经到达受盘人，在受盘人在有效期内未表示接受前，发盘人为了使该项已生效的发盘失去效力而通知受盘人取消原发盘的效力，该行为称为发盘的撤销。

有关撤回和撤销的规定，请参考《联合国国际货物销售合同公约》第 15 条和第 16 条的规定。

《联合国国际货物销售合同公约》对发盘的规定

《公约》15条第2款

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，即发盘可以撤回或修改。也就是说只要发盘还未生效，发盘对发盘人就没有约束力，所以发盘是可以撤回的



《公约》16条

在发盘已送达受盘人，即发盘已经生效，但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销。一旦受盘人发出接受通知，则发盘人无权撤销该发盘。但在下列情况下，发盘不得撤销：①在该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，并已本着对发盘的信赖行事，如寻找客户、组织货源等

发盘效力的终止

- (1) 在有效期内未被接受或在合理时间内未被接受。
- (2) 被受盘人拒绝或还盘。
- (3) 发盘被成功撤回或撤销。
- (4) 发盘人发盘后，发生了不可抗力事件。
- (5) 发盘人或受盘人在发盘被接受之前丧失行为能力。

还盘的含义及法律效力

还盘（counter offer）：是受盘人对发盘内容不同意或不完全同意而做出相应的修改或变更的意思表示。

还盘的法律效力：一方的发盘经对方还盘以后即失去效用，发盘人不再受原发盘约束。

接受的含义及法律效力

接受（acceptance）：在法律上称为“承诺”，是交易的一方在对方发盘或还盘后完全同意对方提出的交易条件，愿意与对方达成交易，并及时以声明或行为表示出来。

接受的法律效力：交易即告达成，合同亦即成立，双方即应分别履行其所承担的义务。

构成一项有效接受的条件

(1) 接受必须是由特定的受盘人做出

(2) 接受必须以某种方式表示出来

受盘人对发盘表示接受，既可以通过口头或书面方式向发盘人声明接受，也可以通过其他实际行动表示接受，沉默或不行动本身并不等于接受。

(3) 接受必须在发盘的有效期内传达到发盘人

《公约》采用“到达生效”的原则，在第18条第2款中规定：接受于到达发盘人时生效。

(4) 接受时必须无条件即无保留地全部同意发盘的全部内容

关于逾期接受的问题

逾期接受：是指接受通知到达发盘人的时间已经超过了发盘所规定的有效期，或在发盘未规定有效期时，已超过了合理的时间。

逾期接受是否有效？

(1) 逾期接受在一般情况下无效

(2) 但为了符合实际业务的需求，可采取一些行为使逾期接

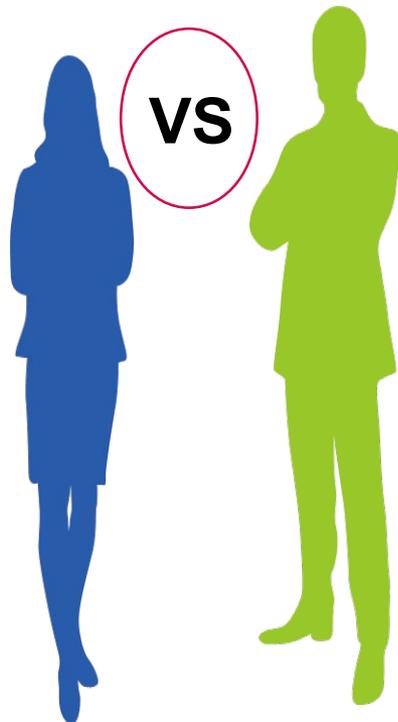
受有效。请参考《联合国国际货物销售合同公约》第 21 条的规定。

LINGNAN INSTITUTE

《公约》对逾期接受的有关规定

《公约》 21 条第 1 款

如果发盘人毫不迟延地用口头或书面的方式将其确认有效的意见通知受盘人，逾期接受仍有接受的效力。如果发盘人对逾期接受表示拒绝或沉默，则该项逾期接受无效，合同不能成立。



思考与训练

我方某一公司对意大利 ABC 公司发出一项发盘，其中发盘规定“限 10 月 25 日复到有效”。意大利 ABC 公司的接受通知于 10 月 26 日上午到达我方。对此我方公司应做何处理？

LINGNAN INSTITUTE



接受的撤回

撤回：如果撤回通知先于原接受通知送达发盘人或与原接受通知同时送达发盘人，则接受得以撤回。

接受通知一旦送达发盘人即不能撤销。

买卖合同的订立

01 合同有效成立的条件

当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议；

当事人应具有相应的行为能力；

合同的标的和内容必须合法；

合同必须有对价或约因；

合同形式必须符合法律规定的要求

02 书面合同的形式

销售合同、购买合同，销售确认书、订单等

03 书面合同的结构

三部分（约首、正文、约尾）

课前预习内容：

阅读 P57 页示范 3.6 的销售确认书，
思考一份外贸合同由哪些基本内容构成？

LINGNAN INSTITUTE



3

买卖合同的阅读练习

资料：合同样本 1-4 见附件

要求：

1. 翻译合同条款
2. 整理关键词，能读会写。

LINGYUAN INSTITUTE



3

买卖合同的阅读练习

资料：交易磋商的函电往来

任务：根据交易磋商的结果，撰写销售合同确认书。

LINGYUAN INSTITUTE



六、课后作业

- **SOC4** : 结合自己的生活体验和跨境电商相关知识, 分析跨境电商和传统国际贸易的不同, 写成小论文, 题目自拟, 字数不少于 800 字。

- **具体要求**

- 1. 个人作业, 小论文题目自拟, 格式参考附件
- 2. 评分标准: 观点合理 20%、结构完整 20%、思路清晰 20%、内容充实 20%, 语言通顺格式规范 20%。

LINGNAN INSTITUTE



七、练习与自测

- 登录得实平台，完成自测练习。

LINGNAN INSTITUTE





管理工程学院

School of Management Engineering

LINGNAN INSTITUTE



谢谢！

師