

## Лекция 5

### Предложение (оферта) и ответ

*Предложение – это заявление продавца (экспортера) о желании заключить сделку с указанием конкретных условий. В предложении указана подробная информация о сделке, которая в дальнейшем будет указана в договоре купли-продажи: наименование, услуги, условия платежа, упаковка, транспортировка, количество и качество товара и т.п.*

- **Твердое предложение** – дается только одному покупателю и указан срок обязательств покупателя
- **Свободное предложение** – дается нескольким покупателям и не указан срок обязанностей

#### **Фразы:**

Мы только что вышли на рынок с нашей продукцией...

Мы являемся ведущими производителями данного товара...

В ответ на Ваш запрос предлагаем Вам следующее: ...

Ссылаясь на Ваш запрос (предыдущие переговоры), предлагаем Вам в счет действующего торгового соглашения (договоренности)...

Предлагаем технические спецификации и инструкции по эксплуатации...

Сейчас мы предлагаем более широкий перечень услуг...

Наше предложение является чисто информационным

Дополнительные детали можно получить, направив запрос...

Товар предлагаем по цене ... за одну штуку без упаковки

Предложение действительно (в силе) до 20. 5. т.г. Просим подтвердить предложение до 20.5.т.г.

Если наше предложение Вас в чем-нибудь не устраивает, мы непременно изучим Ваши замечания

Запрашиваемый товар мы можем поставить точно в соответствии с Вашей спецификацией. Сообщите нам, пожалуйста, можно ли считать ее твердым заказом

При сравнении нашего предложения с конкурентными просим учесть высокое качество и надежность в эксплуатации наших изделий

Если вы хотите проверить запрос на наши изделия на основе пробного заказа, мы выполним его по возможности в кратчайший срок

К сожалению, из первоначального предложения складских товаров на складе остаются только следующие позиции...

Предлагаем Вам на следующих условиях ...

Мы уверены, что Вас заинтересует...

Предлагаем твердо (оферта обязательная)

Предлагаем без обязательства (оферта негарантированная)

Товар отвечает по качеству Вашим требованиям

## **Пример 1**

### **О предложении на настольно-сверлильные станки**

В ответ на Ваш запрос предлагаем Вам 100 настольно-сверлильных станков модели ТК-378 по цене 1000 долларов США за каждый, FOB порт Гамбург, включая упаковку.

Станки будут упакованы в деревянные ящики, пригодные для отгрузки на судне.

Количество, размер и вес ящиков указаны в прилагаемой спецификации № 689-34, составляющей неотъемлемую часть настоящего предложения.

Срок поставки: 3 месяца со дня получения заказа.

Условия платежа: платеж должен быть произведен посредством безотзывного аккредитива против отгрузочных документов во Внешнеторговом банке России в течение 10 дней после получения уведомления об отгрузке товара.

Просим подтвердить наше предложение до 1.5.т.г.

С уважением,

Заведующий отделом сбыта

Пономарев А.С.

## Пример 2

### О предложении на поставку велосипедов

В ответ на Ваше письмо-запрос на велосипеды № 569/12 от 12.12 прошлого года можем предложить Вам в счет кредитного соглашения № 56/89 от 2013г. 5000 велосипедов кросс-модели по цене 150 долларов США за каждую штуку, франко-вагон польская граница в г....

Велосипеды могут быть отгружены в течение I и II квартала т.г. двумя партиями.

Условия платежа: посредством инкассо против отгрузочных документов в банке продавца.

В остальном действуют Общие условия кредитного соглашения № 762/50 от 2012г.

Настоящее предложение действительно до 19.3.с.г.

С уважением

Главный директор завода

Мойжес П.П.

## Перевод

### Nabídka dodávky stavebních materiálů

Vážení pánové!

Odvoláváme se na naše jednání v Praze v lednu t.r. a nabízíme Vám X kusů z různých druhů stavebních materiálů na účet vzájemných dodávek na rok 2012 v ceně zkušební partie včetně balení.

Termín dodávky: čtvrtletně po X kusů.

Platební podmínky: placení formou inkasa s okamžitou úhradou proti předložení dokladů o zboží a osvědčení jakosti.

Ostatní podmínky podle Smlouvy č. 234/04 z 16.10.2012

Projednejte, prosím, naši nabídku a potvrďte ji do 30.března t.r.

S úctou

T.P. Morozov, Vedoucí odbytového oddělení

### Nabídka na dodávku látek

Dostali jsme Váš dopis z 5.2.t.r. a zaznamenali jsme, že poslední vzorky našich látek, které jsme poslali jako partii na zkoušku Vám zcela vyhovují.

Na základě Vaší poptávky na 700 svitků nabízených látek sdělujeme, že Vám rádi odešleme (v rámci vzájemných dodávek na rok XXX/ podle smlouvy č.53/05) uvedené množství látek v ceně zkušební partie.

Termín dodávky: látky budou odesílané ve stejných partiích ve II.-VI. čtvrtletí t.r.

Platební podmínky: platby budou prováděny prostřednictvím neodvolatelného akreditivu proti přepravným dokladům.

Kvalita zboží: podle předloženého osvědčení jakosti

Ostatní podmínky: podle podmínek Smlouvy č.12/28 z r. 2000

Táto nabídka platí, pokud ji potvrdíte během 10 dnů ode dne obdržení tohoto dopisu.

S úctou

Ředitel společnosti XXX

## **Ответ на предложение (акцепт)**

*В случае, если покупатель согласен со всеми условиями предложения, он подтверждает его. Если покупатель не согласен с условиями и не заинтересован в покупке, он отклоняет предложение.*

### **Фразы:**

Мы согласны с условиями Вашего предложения от... и просим отгрузить нам в качестве пробной партии...

Мы тщательно рассмотрели Ваше предложение на... и сообщаем, что ...

В принципе/ в общем мы согласны, но некоторые пункты для нас неприемлемы

Поскольку Ваши цены и условия соответствуют нашим требованиям, мы заказываем у Вас...

Мы будем рады поместить наш заказ у Вашей фирмы

Просим отдельно указать цены /условия поставки... на...

Я не могу сообщить Вам окончательное решение, пока мы не рассмотрим некоторые пункты Вашего предложения поподробнее и не внесем некоторые поправки в договор.

Мы учли все аспекты / мы приняли во внимание все аспекты, но данное предложени мы не сможем принять

Ввиду завышенной цены мы не сможем принять предложение

На основании Вашего предложения мы заказываем Вам... Просим составить контракт

Если вы предложите скидку в 15%, мы обдумаем возможность закупки большего количества товара

За наличный расчет до 10 дней мы предоставляем скидку в размере 2%

К сожалению, мы не сможем дать Вам предложение на интересующий Вас товар

Подтверждаем получение Вашего заказа и принимаем его к выполнению

Мы незамедлительно/без отлагательства сможем подписать с Вами контракт на вышеприведенные товары после получения от Вас подтверждения о возможности их поставки в X квартале с.г.

## **Пример**

Уважаемые господа!

Настоящим подтверждаем наше согласие на закупку партии велосипедов на следующих условиях:

Количество – 1500 штук

Цена за единицу товара – 150 долларов США

Условия поставки – франко-вагон, чешско-польская граница г...

Качество – европейский стандарт

Срок поставки - II, III кварталы т.г.

Упаковка и маркировка – стандартные

Условия платежа – инкассо против отгрузочных документов в банке продавца.

В ближайшее время вышлем Вам наш контракт для подписания.

С уважением

Директор торгового предприятия

Проворов Н.В.

## **Перевод**

### **Odpověď na nabídku I**

Vážení pánové!

Potvrzujeme, že jsme obdrželi Vaši nabídku z 7.11.2011 a sdělujeme Vám, že ji nebudeme moci využít, protože Vámi uvedená cena zboží je vyšší, než ceny v nabídkách jiných firem, které máme k dispozici. Kromě toho dodací termíny zboží, které nabízíte, jsou příliš vzdálené.

Pokud máte zájem, aby jste nám toto zboží prodali, pak laskavě přehodnoťte podmínky a sdělte nám novou cenu a pro nás přijatelnější dodací lhůty.

S úctou,

Michalik P. předseda Promimport, a.s.

### **Odpověď na nabídku II**

Vážení pánové!

Dostali jsme Vaši nabídku na přístroje.

Na výstavě PRIBOR v Moskvě, která se konala 15.-18. prosince min. roku, se odborníci naší firmy seznámili s Vašimi přístroji.

Bohužel ve vaší ofertě nejsou uvedeny všeshny technické údaje. Vzhledem k tomu vás žádáme o zaslání probného technického popisu a rovněž vzorek Vašeho zboží.

Kvůli zdržení Vás žádáme, aby jste Vaši nabídku prodloužili do 3.3.2012

S úctou

Dostal P. ředitel chemické laboratoře

**Задание 1.** Напишите письмо-предложение, указав в нем:

1. Адрес отправителя
2. Адрес получателя
3. Дату отправления письма
4. Тему письма
5. Обратитесь к адресату
6. Текст – выразите предложение на поставку товаров (придумайте каких) и укажите в нем цену, условия поставки, возможные льготы, вес, стоимость упаковки и сроки поставки. В приложении отправьте техническую спецификацию.
7. Закончите письмо формулой речевого этикета

**Задание 2.** Напишите ответ на предложение, указав в нем:

1. Адрес отправителя
2. Адрес получателя
3. Дату отправления письма
4. Тему письма
5. Обратитесь к адресату
6. Текст – вас заинтересовало предложение, присланное на прошлой неделе и вы посылаете письмо в котором выражаете заинтересованность в конкретном товаре конкретного количества (придумайте какого), но некоторые условия поставки вас не устраивают (придумайте какие). Выразите просьбу изменить условия поставки на более подходящие для вас условия (придумайте какие) и выразите ваше ожидание скорого ответа.
7. Закончите письмо соответствующей формулой речевого этикета.