



21世纪高等院校专业基础课系列规划教材

国际贸易实务

主编 廖良美 饶 华

Guoji Maoyi Shiwu



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

国际贸易实务

主 编 廖良美 饶 华
副主编 白孝忠 戴利兵
丁玉梅 刘应元

Guoji Maoyi Shiwu



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/廖良美 饶华 主编. —武汉: 华中科技大学出版社, 2011. 4
ISBN 978-7-5609-6434-8

I. 国… II. ①廖… ②饶… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 142591 号

国际贸易实务

廖良美 饶华 主编

策划编辑: 曾光

责任编辑: 章红

封面设计: 旻昊图文空间

责任校对: 祝非

责任监印: 张正林

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027)87557437

录排: 武汉佳年华科技有限公司

印刷: 华中科技大学印刷厂

开本: 710mm×1000mm 1/16

印张: 21.25

字数: 452 千字

版次: 2011 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 38.00 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前 言

我国改革开放以来,尤其是加入 WTO 后,对外贸易发展迅速,规模不断扩大,已成为世界贸易大国,目前正向贸易强国迈进,对全球贸易增量的贡献也更为显著。对外贸人才的需求量在不断增加,对外贸人才的质量要求更高。具体来说,现在需要的外贸人才是能系统掌握现代经济学基本原理,通晓国际经济与贸易知识及惯例,同时又能熟练运用外语和计算机开展外贸业务的应用型复合人才。为了适应我国对外贸易进一步发展所需的外贸人才培养要求,培养国际贸易专业学生的应用能力,我们组织了长期从事国际贸易专业教学、实践和科研工作的教师,根据国内外最新修订和公布的有关国际贸易法律、惯例,并结合我国对外贸易实践中出现的新情况、新做法,有针对性地编写了这部教科书。

目前书市上国际贸易实务方面的教材品种较多,其中不乏优秀之作,前人的优秀成果是我们编写这本教材的重要参考来源和写作基础。当然,相比较而言,我们这套教材无论在内容的编写上还是在写作的体例和形式上,都具有自身的一些重要特色。

第一,内容丰富、全面、深入。全部内容由十三章组成,以国际贸易买卖合同为主线,按照进出口业务流程,由浅入深,逐步介绍了国际货物买卖合同中的主要条款,当前世界通行的国际贸易业务的操作方法和步骤,以及国际贸易方式及电子商务在国际贸易中的应用等内容。

第二,形式新颖,直观性、可读性强。运用图文表格、小资料等对复杂、繁琐、晦涩的内容进行概括、补充和说明,使本书形式新颖、深入浅出、易于阅读。

第三,操作性、实践性强。每章列有正文、本章小结、案例分析、中英文对照专业名词及术语、复习思考题,供读者自学。

本教材可供大中专院校外经贸专业及相关专业学生选用,也可供从事对外经贸工作的人员学习、参考。

本书由廖良美、饶华任主编,白孝忠、戴利兵、丁玉梅、刘应元任副主编,参加本书编写的人员及分工如下:廖良美(导论、第二章第四节、第三章、第四章),饶华(第一章、第二章第一、二、三、五节),白孝忠(第十章、第十一章),戴利兵(第九章),丁玉梅(第五章、第七章),刘应元(第八章),刘宇(第六章),吕浩(第十二章),黄涛(第十三章)。全书由廖良美总纂定稿。廖良美、白孝忠、丁玉梅、刘应元、刘宇、吕浩、黄涛工作单位为湖北工业大学经济与政法学院国贸系,饶华工作单位为南昌工学院,戴利兵工作单位为湖北工业大学工程技术学院。

本书在编写过程中参考了国内外同行发表的大量的文献资料，限于篇幅，恕不一一列出，在此，谨向有关文献资料的作者表示衷心的感谢！由于编写时间仓促，编者水平有限，书中错误或不当之处在所难免，敬请读者批评指正。

编 者

2010 年 1 月

目 录

导论	(1)
第一节 国际货物买卖的基本业务程序	(1)
第二节 国际货物买卖合同的特点	(3)
第三节 国际货物买卖合同订立所适用的法律法规	(3)
第四节 国际货物买卖合同的形式	(5)
第五节 国际货物买卖合同的基本内容	(6)
第一章 国际贸易的商品名称、品质、数量和包装	(11)
第一节 商品的名称	(11)
第二节 商品的品质	(13)
第三节 商品的数量	(23)
第四节 商品的包装	(29)
第二章 国际贸易术语	(40)
第一节 贸易术语的含义和作用	(40)
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	(41)
第三节 《国际贸易术语解释通则 2000》	(43)
第四节 《国际贸易术语解释通则® 2010》	(56)
第五节 常用贸易术语的运用	(72)
第三章 国际货物运输	(78)
第一节 运输方式	(78)
第二节 装运条款	(90)
第三节 运输单据	(93)
第四章 国际货物运输保险	(102)
第一节 风险与损失	(102)
第二节 国际货物运输保险条款	(105)
第三节 国际货物运输保险实务	(111)
第四节 合同中的保险条款	(114)
第五章 国际贸易商品的价格	(118)
第一节 国际货物买卖价格的划分	(118)
第二节 成交价格的控制	(120)
第三节 计价货币的选用	(124)

2 ◀ 国际贸易实务

第四节	佣金与折扣的运用	(125)
第五节	合同中的价格条款	(128)
第六节	出口货物成本核算和盈亏分析	(131)
第六章	国际货物买卖价款的收付	(134)
第一节	支付工具	(134)
第二节	汇付与托收	(141)
第三节	信用证付款	(150)
第四节	银行保函和备用信用证	(164)
第五节	各种支付方式的选用	(168)
第七章	货物的报关与检验	(173)
第一节	海关管理与报关	(173)
第二节	一般进出口货物报关程序	(181)
第三节	出入境货物检验检疫概述	(184)
第四节	检验检疫证书及其作用	(186)
第五节	检验条款的规定	(189)
第八章	争议、索赔、仲裁和不可抗力	(198)
第一节	争议与索赔	(198)
第二节	仲裁	(201)
第三节	不可抗力	(209)
第九章	国际商务谈判	(215)
第一节	国际商务谈判的重要性和谈判前的准备	(215)
第二节	国际商务谈判的基本原则和步骤	(220)
第三节	国际商务谈判中应处理好的关系	(226)
第四节	国际商务谈判的基本方法和技巧	(237)
第十章	国际货物买卖合同的订立	(243)
第一节	订立合同的步骤	(243)
第二节	合同的形式与内容	(251)
第三节	书面合同的订立	(255)
第十一章	进出口合同的履行	(259)
第一节	出口合同的履行	(259)
第二节	进口合同的履行	(278)
第十二章	国际货物贸易方式	(283)
第一节	包销与商业代理	(283)
第二节	寄售、拍卖和展销	(286)
第三节	招标与投标	(292)

第四节	商品交易所的期货交易·····	(295)
第五节	国际租赁贸易·····	(298)
第六节	对外加工贸易、补偿贸易和对等贸易 ·····	(302)
第十三章	国际电子商务·····	(309)
第一节	电子商务的概念与分类·····	(309)
第二节	电子商务的特点与发展层次·····	(313)
第三节	国际贸易与电子商务的关系·····	(316)
第四节	电子商务在外贸业务运作中的作用·····	(318)
第五节	国际电子商务发展面临的新问题和前景展望·····	(322)
参考文献	·····	(331)

导论

第一节 国际货物买卖的基本业务程序

国际货物买卖是国际经济交往的主要内容,是国际贸易的核心。国际贸易以合同为中心而运转。但是,属于国际贸易性质的合同种类很多,其中以国际货物买卖合同最为重要。国际货物买卖的基本业务流程包括交易前的准备、合同的商定和履行三个阶段。现将国际货物买卖的基本业务流程简述如下,具体内容见后面相关章节的介绍。

一、出口贸易的业务流程

(一) 交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- (1) 落实货源和做好备货工作;
- (2) 加强对国外市场与客户的调查研究,选择适销的目标市场和资信好的客户;
- (3) 制定出口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易时胸有成竹;
- (4) 开展各种形式的广告宣传和促销活动。

(二) 商订出口合同

在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,磋商可通过当面谈判、交换函电或电子数据交换进行,磋商的内容为合同条款的内容,包括商品的名称、品质、数量、包装、价格,以及装运、支付方式、商品检验检疫、索赔、不可抗力 and 争议的处理办法等。合同的订立一般要经

2 ◀ 国际贸易实务

过询盘、发盘、还盘、接受等环节。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。

(三) 出口合同的履行

出口合同订立以后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如果是按照 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就出口方而言,主要包括下列各环节的工作:

- (1) 认真备货,按时、按质、按量交付约定的货物;
- (2) 落实信用证,做好催证、审证、改证工作;
- (3) 及时租船订舱,安排运输、保险,并办理出口报关手续;
- (4) 缮制、备妥有关单据,及时向银行交单结汇,收取货款。

二、进口贸易的业务流程

(一) 交易前的准备

进口交易前的准备工作,主要包括下列事项:

- (1) 制定进口商品经营方案或价格方案,以便在对外洽商交易和采购商品时,做到心中有数,避免盲目行事;
- (2) 在对国外市场与外商资信调查研究的基础上,并经过货比三家,选择适当的采购市场和供货对象。

(二) 商订进口合同

商订进口合同与商订出口合同的程序与做法基本相同,但须要强调指出的是,如果属购买高科技产品、成套设备或大宗交易,更应注意选配好洽谈人员,组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子,并切实做好比价工作。

(三) 进口合同的履行

履行进口合同与履行出口合同的程序相反,工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式成交,买方履行合同的程序一般包括下列事项:

- (1) 按合同规定向银行申请开立信用证;
- (2) 及时派船到对方口岸接运货物,并催促卖方备货装船;
- (3) 办理货运保险;
- (4) 审核有关单据,在单据相符时付款赎单;
- (5) 办理进口报关手续,并验收货物。

第二节 国际货物买卖合同的特点

国际货物买卖合同(contract for the international sale of goods)亦称国际货物销售合同,是指营业地处于不同国家或地区的当事人之间所订立的货物买卖契约。与一般的国内货物买卖合同相比,它具有如下特点。

一、合同当事人的营业地处于不同的国家或不属于同一个国家的地区

要判断某项合同是国际货物买卖合同还是国内货物买卖合同,其鉴别标准是双方当事人的营业地,而不是他们的国籍。即使双方当事人具有相同的国籍,只要他们的营业地设在不同的国家内,他们之间订立的合同即应看做是国际货物买卖合同。

二、合同的标的是进出口货物,即有形动产,而不是股票、债券、投资证券、流通票据和其他财产,也不包括不动产和提供劳务的交易

由于国际货物买卖合同当事人的营业地在不同的国家或不属于同一个国家的地区,其所买卖的标的须要出入国境,所以国际货物买卖合同也称为进出口合同。

三、合同的内容具有涉外因素

合同的出口方是为了取得金钱上的对价(consideration)才把有形动产及其所有权转移给进口方的。由于合同当事人的营业地分别处于不同的国家或不属于同一个国家的地区,合同关系的产生、变更或消灭的法律行为可能在不同国家完成。同时,作为合同标的物的货物要越过国境,从一个国家(或地区)运往另一个国家(或地区),要涉及长距离运输过程中可能发生的各种风险,货款的支付要涉及外币的使用,其结算方式与国内货物买卖的结算方式也不相同。合同签订后,还可能因为标的物的毁灭、战争的爆发、有关国家政府政策的变化,以及“非他所能控制的障碍”的发生等而导致各种风险或争议,所以,国际货物买卖合同在订立和履行过程中会遇到许多国内货物买卖合同不大涉及的法律问题。

四、合同的法律适用可能涉及国际贸易惯例、国际贸易条约或一个以上的国家的国内立法

详见第三节介绍。

第三节 国际货物买卖合同订立所适用的法律法规

订立和履行国际货物买卖合同,必须使其符合法律规范,只有这样,它才能既受

法律的约束,又得到法律的保护。国际货物买卖合同当事人的营业地既然分别处于不同的国家,而不同的国家有关法律规定又常常不相一致,一旦发生争议,到底应该以哪个国家的法律作为判断是非和解决纠纷的依据,就是一个需要研究的问题。在长期的国际贸易实践中,各国都对自己的货物买卖合同所适用的法律作出了具体的规定。例如《中华人民共和国涉外经济合同法》(以下简称《涉外经济合同法》)的第5条规定:“合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律。”“中华人民共和国法律未作规定的,可以适用国际惯例。”

有关国际货物买卖合同的各国法律、国际公约和国际惯例很多,最著名的有以下一些。

一、有关货物买卖的法律

(一) 大陆法系国家有关货物买卖的法律

- (1) 《法国民法典》第3卷第6编。
- (2) 《德国民法典》第2编第7章。
- (3) 《日本民法典》第2章第3节。
- (4) 《瑞士商务法典》。

(二) 英美法系国家有关货物买卖的法律

- (1) 英国1973年修订的《货物买卖法(Sale of Goods Act)》;
- (2) 美国1977年修订的《统一商法典(Uniform Commercial Code)》(简称UCC)。

(三) 《中华人民共和国涉外经济合同法》

二、有关货物买卖的国际公约

(1) 1964年《国际货物买卖统一法(The Uniform Law on International Sale of Goods)》;

(2) 1964年《国际货物买卖合同成立统一法(The Uniform Law on the Formation of Contract for International Sale of Goods)》;

(3) 1980年《联合国国际货物销售合同公约(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)》,简称《销售合同公约》。

三、有关货物买卖的国际惯例

- (1) 《1932年华沙-牛津规则(Warsaw-Oxford Rules 1932)》;

(2)《1941年美国对外贸易定义修订本(Revised American Foreign Trade Definition 1941)》;

(3)《国际贸易术语解释通则 2000》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2000,简称 INCOTERMS 2000)。

(4)《国际贸易术语解释通则® 2010》(ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms,简称 Incoterms® 2010)。

第四节 国际货物买卖合同的形式

国际货物买卖合同一旦成立,当事人的任何一方不能单方面地修改合同的内容或拒绝履行自己的义务,否则,就应承担违反合同的法律責任。合同的形式概括起来有以下三种。

一、口头的

即当事人双方在自愿和互相信任的基础上就某项货物的买卖口头达成协议(当面洽妥或通过电话商妥)而不要求作文字记载,但在法律上具有合同的效力。这多半发生在买卖双方彼此熟悉、可用人证证明且交易金额不大的交易活动中。

二、书面的

即当事人双方就有关条件洽妥后,用文字明确记载下来,并签字生效。

三、要式的

即必须按照法定形式或手续订立的合同。世界各国对于买卖金额较大的国际货物买卖大多采用要式合同,合同常用缎带火漆装订,并签字盖印。

《联合国国际货物销售合同公约》(1980年)(以下简称《销售合同公约》)并不要求合同必须以书面形式订立。该公约第11条规定:“销售合同无须以书面订立或书面说明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”阿拉伯人把口头协议看得比书面协议更为重要;美国人和德国人认为书面合同或书面协议是达成交易的条件;希腊人把签订合同看成是谈判的一个阶段,完成了规定的任务后谈判才算终结。我国《涉外经济合同法》第7条规定:必须“以书面形式达成协议并签字”。这是考虑到涉外经济合同(包括货物买卖合同)是情况较复杂、金额较大的重要合同,应采取严肃慎重态度,不宜采用口头形式,以免发生争议时举证困难。为此,我国政府在1986年12月11日核准《联合国国际货物销售合同公约》(1980年)时,根据我国《涉外经济合同法》的规定,对该公约的上述规定作

出了两项保留,其中之一是国际货物买卖合同的订立、修改和终止都必须采用书面形式,但书面形式可以包括信件、电报和电传。这是我国涉外经济贸易业务中排除采用口头形式合同的法律依据。

国际货物买卖合同既可由买方制作,也可由卖方制作。由买方制作的称为“购货合同”,由卖方制作的称为“销售合同”。书面合同有两种形式:一种为正式合同,如销售合同;一种为确认书,如销售确认书。它们的性质和法律效力完全一样。

第五节 国际货物买卖合同的基本内容

国际货物买卖合同一般由三个部分组成,即合同的首部(约首)、正文(主体)和尾部(约尾)。首部通常包括合同的名称、编号、序言,订约的日期、地点,订约当事人的名称和法定地址,等等。这一部分的内容有两点必须特别注意:① 要把订约当事人的全名称和详细地址列明,因为有些国家的法律规定这是合同正式成立的条件;② 要明确订约的地点,因为在合同中如果没有对合同适用的法律作出规定,则根据某些国家的法律规定和贸易习惯的解释,可适用于合同订立国家的法律。尾部通常包括使用的文字和文体、生效日期、当事人的签字,以及合同的份数。有的合同还根据需要制作了附件附在后面,作为合同不可分割的一部分。合同的尾部涉及合同的效力范围和有效条件的主要问题,所以又称为效力部分。

正文是合同的主要部分,具体规定着买卖双方的权利和义务,所以也叫做权利义务部分。它包括合同的主要条款和一般条款。

一、合同的主要条款

(一) 品名和品质条款

这是合同双方对商品品名和商品的质量、等级、规格、牌号、产地等的具体规定。卖方必须按合同规定的商品和品质交付货物,否则买方有权提出索赔,甚至拒收货物、撤销合同。商检部门在进行检验、仲裁机构或法院在解决品质纠纷时也都以本条款的规定作为依据。

(二) 数量条款

这是合同双方交接货物和处理数量争议时的依据。在数量条款中,买卖双方一般要订明交易的数量与计量单位。按重量计量的商品,还应订明所使用的计量方法。有些商品由于某些自身的特性,计量难以十分精确,或者由于受包装、运输条件的限制,实际装货过程中不时出现多装或少装现象,因此在洽商数量条款时,应规定交货

数量的机动幅度,即加订“溢短装条款”。

(三) 包装条款

按照国际贸易习惯和某些国家的法律规定,包装应是货物的组成部分之一。包装条款就是具体规定商品包装的方式、使用的材料、费用负担和运输标志。如果货物的包装与合同的规定或行业习惯出入很大,买方有权索赔损失,甚至拒收货物。包装方式和包装材料的选择常常视商品的特性和运输方式而定。包装费用一般都包括在货价之内。如果买方提出特殊包装要求,卖方可以单另计算包装费用。

(四) 价格条款

价格条款是确定买方支付货款数额的依据。价格条款一般包括单价和金额(或总值)两个项目。

单价由4个部分组成,即计量单位、计价货币、单位价格金额和价格术语(亦称贸易术语)。单价的各个组成部分必须规定得明确、具体,不能有任何遗漏或含糊。例如,计量单位应与数量条款所使用的计量单位相一致,计价货币必须明确是哪一个国家(或地区)的货币,单位价格金额应按合同双方商妥的价格准确无误地填写,单价和总金额所用的货币必须一致,价格术语必须在国际商会修订的全新的《国际贸易术语解释通则》或其他国际组织制定的有关贸易术语解释规则之内商定选用一个术语,以明确买卖双方的责任和义务。

(五) 装运条款

装运条款主要包括运输方式、装运时间、装运港(站)、目的港(站)、运输单据、装运通知等内容。

运输方式包括水路运输、铁路运输、航空运输、邮政运输、联合运输等多种形式,认真选择好合理的运输方式,是安全、迅速、准确、节省地完成国际贸易货运的重要保证。装运时间应视不同的商品、港口、船位等情况而定,要规定得明确、具体、适度,不能太短,也不宜太长。装运港和目的港与价格条件密切相关,所用的价格术语必须明确港口的名称,因为港口的选定直接关系到买卖双方所承担的运输责任和风险。装运港多由卖方提出,目的港多由买方提出,然后再由双方洽商确定。运输单据具体反映了同货运有关的各种关系人的责任和权益,是货物运输业务中最为重要的证件,是结汇工作的主要依据。装运通知是出口方按照合同规定在货物装船之后向进口方发出的通知,内容包括载货船名、装船完毕的日期,以及货物的名称、规格、数量等,其目的是使买卖双方共同做好船货的衔接,并明确双方各自应负的责任。按照国际惯例,如果出口方未发出或迟发装船通知,致使进口方漏保或未及时保险,出口方应负责赔偿进口方因此而蒙受的损失。

（六）支付条款

支付条款是货款及其从属费用如何计价、结算,以及在什么时间和地点、采取何种方式收付,这是买卖双方磋商时讨价还价的焦点。在选择使用何种货币计价或支付时,首先要考虑的是货币是否是可自由兑换的货币。因为选用可自由兑换的货币便于调拨和运用,也有助于必要时转移汇价风险。一般说来,出口方总希望使用“硬”币,进口方总希望使用“软”币,这是减少或避免外汇风险的一种可行措施。

【小资料】

在国际货币市场上,汇率趋升的货币被称为“硬”币,汇率趋降的货币被称为“软”币。国际贸易货款的计价和结算,可以采用卖方国家的货币,也可以采用买方国家的货币,还可以采用第三国的货币,最终采用何种货币取决于买卖双方的协商结果。由于目前各国普遍实行浮动汇率制度,若选用的是非本国货币,货款的支付又采用了远期支付方式,则出口方或进口方会面临汇率变化带来的汇率风险。货款的计价结算,采用“硬”币,对出口方而言,意味着收到货款时用相同的外币可换回更多的本币;采用“软”币,对进口方而言,意味着支付货款时,可以用较少的本币换到所需支付的外币。因此,在签订合同时,出口方一般倾向于选用“硬”币,进口方一般倾向于选用“软”币。

汇付是买卖双方支付货款的一种最简便的方式。使用这种方式时,进口方只须按照合同规定的条款将货币通过银行付给对方即可。

托收是出口商根据合同的规定在发货后,按发票金额出具汇票,连同各项货运单据交当地银行委托其国外代理行向进口商收取货款。

信用证是银行根据进口方的要求向出口方开具的一种付款凭证,授权出口方按信用证规定条款,开立以开证行或其代理行为付款人的汇票,并保证该汇票和有关单据的持有人在与信用证条款相符的条件下得到付款。

（七）保险条款

保险条款的规定方法与合同所采用的价格条件有着直接的联系,主要规定由谁负责投保和支付保险费用,以及投保的险别和投保的金额,等等。保险人向保险公司按一定金额投保一定的险别,交纳一定数额的保险费后,如果所保货物发生投保范围内的损失,保险公司即有义务按规定给被保险人以经济上的补偿。

根据运输方式的不同,国际货物运输保险可分为水上货物运输保险(包括海上运输货物和内河运输货物保险)、航空运输货物保险、陆地运输货物保险(包括铁路运输货物保险和公路运输货物保险)。其中海上运输货物保险历史最久、业务量最大,与海上运输货物保险有关的法律制度,对空运和陆运货物保险都有很大的影响。目前国际保险市场上所使用的海运货物保险条款中,影响最大的是伦敦保险协会制订的

“协会条款(Institute Cargo Clause,简称 I C C)”,此外还有美国条款、法国条款、日本条款等。中国人民保险公司参照国际保险的习惯并结合我国保险工作的实际制定了“中国保险条款(China's Insurance Clauses,简称 C I C)”,并根据不同的运输方式,分为“海洋运输货物保险条款”、“陆上运输货物保险条款”、“航空运输货物保险条款”、“邮包保险条款”,以及“海洋运输冷藏货物保险条款”和“海洋运输散装桐油保险条款”两种专门保险条款。

二、合同的一般条款

(一) 检验条款

国际贸易中的商品检验是指商品检验机构对与买卖合同有关的商品的品质、重量、包装、标记、产地、残损等情况实施查验分析和公证鉴定,并出具相关的检验证明。对商品实施检验,其目的在于通过有资格的非当事人出具证明,作为买卖双方交接货物、支付货款和处理索赔的依据,也作为确定与进出口商品残损有关的承运人、保险人、港口装卸部门等责任的依据。检验条款一般包括检验机构、检验权与复验权、检验与复验的时间和地点、检验标准和方法、检验证明等。

(二) 索赔条款

在国际货物买卖合同执行过程中,当事人常常因为彼此间的责任和权利问题而引起争议。无论是买方还是卖方,一旦违反了合同规定的义务,在法律上都构成了违约行为,都应该向遭受损害的一方承担赔偿责任。处理好双方的争议,妥善解决好索赔问题,有利于合同的正确履行,从而促进贸易业务的健康发展。索赔条款的主要内容是规定提出索赔的期限和索赔的依据。索赔期限实际上是买方在货到目的地后检验的期限,其长短因商品的不同而不同,通常规定为货到目的地后 30~60 天。索赔依据为双方同意的公证机构出具的检验报告。

(三) 不可抗力条款

不可抗力条款是国际货物买卖合同中普遍采用的一项例外条款,其内容一般包括:不可抗力事故的范围,不可抗力事故的后果,发生事故后通知对方的方式,出具事故证明的机构。它的作用在于:说明买卖双方签订合同后,如果发生一些事先无法预见或无法预防的意外事故使一方当事人不能履行或不能如期履行合同时,该当事人可以免除履行合同的责任或延迟履行合同责任。

(四) 仲裁条款

国际货物买卖合同通常订有仲裁条款,其目的是为了了解决贸易中发生的争议。