

International Trade

国际经济与贸易专业立体化精品教材



免费提供教
学资源下载

国际贸易 实务与案例

主 编 刘秀玲
副主编 周 影

Practice and Cases

- 吸纳同类教材精粹，推陈出新
- 遴选经典本土案例，学以致用
- 精心制作电子教案，方便教学
- 设置知识网络拓展，内容全面
- 配备各类精选习题，易学易用

清华大学出版社



国际经济与贸易专业立体化精品教材

F740.4/101

2008

国际贸易实务与案例

主 编 刘秀玲

副主编 周 影

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

国际贸易实务是一门实践性很强的综合性应用学科,是国际经济与贸易等涉外经济专业的一门主干专业课程。作者在调研的基础上,听取了有关专家学者的建议,参阅了诸多同行的著作文献,用平实浅显的语言展现国际贸易实务深奥而系统的理论、操作程序、操作方式和操作技巧,使教材更加系统、实用。

本教材适合国际经济与贸易等相关专业的本科生、研究生使用,也可供参与国际经济活动研究、教学、实际业务工作的高校、企业人士及相关政策制定人士参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与案例/刘秀玲主编;周影副主编.——北京:清华大学出版社,2008.1
(国际经济与贸易专业立体化精品教材)

ISBN 978-7-302-16700-6

I. 国… II. ①刘… ②周… III. 国际贸易—高等学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 201799 号

责任编辑:李春明 宋延清

装帧设计:杨玉兰

版式设计:北京东方人华科技有限公司

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社 地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn> 邮 编:100084

c-service@tup.tsinghua.edu.cn

社 总 机:010-62770175 邮购热线:010-62786544

投稿咨询:010-62772015 客户服务:010-62776969

印 装 者:北京嘉实印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印张:19.5 字数:466 千字

版 次:2008 年 1 月第 1 版 印 次:2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:28.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系
调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:027090-01



前 言

国际贸易实务是一门实践性很强的综合性应用学科，是国际经济与贸易等涉外经济专业的一门主干专业课程。该学科涉及了经济、法律、管理、市场营销、金融、信息、物流等专业知识。随着经济全球化的日益发展，科学技术和新兴行业不断涌现，国际贸易实务操作方式也不断地突破传统的模式，这使得新的国际贸易规则和国际贸易惯例不断地被修订和更新。而我国开放型经济的持续发展，需要大批熟知和通晓国际贸易规则、惯例和操作方式的涉外经济贸易人才，需要外经贸从业人员不断提高自己的能力和水平。

本教材在调研的基础上，听取了有关专家和学者的建议，参阅了诸多同行的著作和文献，用平实浅显的语言展现国际贸易实务深奥而系统的理论、操作程序、操作方式和操作技巧，使教材更加系统、实用。归纳起来，本教材具有如下特点。

(1) 采用了最新的国际贸易惯例。除了一系列有关的国际公约和国际贸易惯例以外，本教材应用了国际商会最新修订并于 2007 年 7 月 1 日生效实施的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)。

(2) 增设了“案例讨论”。为了提高学生应用知识的能力，本教材的 2~10 章均单独设立一节“案例讨论”，介绍国际贸易实务案例详情，给出讨论的问题。

(3) 配有题型丰富的“复习题”。鉴于国际贸易实务涉及知识的复杂性，为使学生学习时能够清楚而准确地掌握所学的主要内容，本教材各章后面均配有不少于三种题型的“复习题”。

(4) 中英文对照的“合同条款”。国际贸易实务知识的学习重点，在于善于解读和拟定合同条款，为了训练学生在这方面的能力，本教材各章均引入了进出口合同中常用的合同条款实例，且以中英文对照的形式出现在教材中。

为了使教师和学生充分共享教学资源，本教材的编者和出版社将建立精品课程网站，提供案例讨论和复习题答案等辅助材料，以及国际贸易惯例、国际贸易法律、常用的国际贸易单证等辅助内容。选用本教材的教师和读者可以访问如下网址：

<http://lth.wenyuan.com.cn>

本教材共分十一章，由刘秀玲教授设计、策划、组织和定稿。本教材由刘秀玲编写第一、三、四章；周影编写第五、八章；肖杨编写第六、七、十一章；朱瑞雪编写第九、十章；牟岚编写第二章。

本教材适合国际经济与贸易等相关专业的本科生、研究生使用，也可供参与国际经济活动研究、教学、实际业务工作的高校、企业、相关政策制定人士参考。

编 者



目 录

第一章 绪论	1	复习题	30
第一节 国际贸易实务概述	1	第三章 国际贸易术语	32
一、国际贸易与国内贸易的异同	1	第一节 贸易术语概述	32
二、判定贸易“国际性”的标准	3	一、贸易术语的含义	32
第二节 进出口业务的基本流程	3	二、有关贸易术语的	
一、出口贸易的基本流程	3	国际贸易惯例	33
二、进口贸易的基本流程	5	第二节 六大贸易术语的解释	35
三、国际货物销售合同举例	6	一、FOB, 装运港船上交货	36
第三节 国际贸易的法律规范	8	二、CIF, 成本加保险费、运费	38
一、国际贸易的法律适用性问题	9	三、CFR, 成本加运费	39
二、国际贸易条约	9	四、FCA, 交货承运人	40
三、国际贸易惯例	10	五、CIP, 运费和保险费付至	41
四、各国国内法律	11	六、CPT, 运费付至	42
复习题	12	七、FCA、CPT、CIP 与 FOB、	
第二章 品质、数量、包装	14	CFR、CIF 的区别	43
第一节 品质	14	第三节 其他贸易术语的解释	44
一、品名与品质	14	一、EXW, 工厂交货	44
二、品质的表示方法	15	二、FAS, 船边交货	45
三、合同中的品质条款	18	三、DAF, 边境交货	45
第二节 数量	20	四、DES, 目的港船上交货	45
一、计量单位	20	五、DEQ, 目的港码头交货	45
二、重量的计算方法	21	六、DDU, 未完税交货	45
三、合同中的数量条款	22	七、DDP, 完税后交货	46
第三节 包装	23	第四节 案例讨论	47
一、包装的种类	23	一、六大贸易术语案例	47
二、运输包装的标志	25	二、其他贸易术语案例	48
三、合同中的包装条款	28	复习题	49
第四节 案例讨论	28	第四章 货物的交付(装运)	53
一、品质案例	28	第一节 运输方式	54
二、数量案例	29	一、海洋运输	54
三、包装案例	29	二、铁路运输	59



三、航空运输	61	六、保险的基本原则	95
四、集装箱运输	63	七、提出索赔手续	96
五、国际多式联运	64	八、贸易合同中的保险条款	97
六、大陆桥运输	65	第四节 伦敦保险协会保险	98
七、邮包运输	66	第五节 其他货物运输保险	100
八、其他运输方式	67	一、陆运运输保险	101
第二节 合同中的装运条款	67	二、航空运输保险	101
一、装运(交货)期限	67	三、邮政运输保险	101
二、装运港(地)和目的港(地)	68	第六节 案例讨论	102
三、分批装运与转运	70	复习题	103
第三节 海运提单	71	第六章 价格与成本核算	106
一、海运提单的性质和作用	71	第一节 作价的方法	106
二、海运提单的种类	71	一、影响价格的因素	106
三、海运单	76	二、作价原则	107
第四节 案例讨论	76	三、价格制定的方法	109
一、班轮运输案例	76	第二节 成本核算	111
二、租船运输案例	76	一、出口成本核算	111
三、装运条款案例	77	二、进口成本核算	111
四、提单案例	77	第三节 价格的计算	112
复习题	78	一、不同贸易术语之间的	
第五章 货物运输保险	81	价格换算	112
第一节 风险、损失、费用	82	二、佣金和折扣	113
一、风险	82	三、合同中的价格条款	115
二、损失	83	第四节 案例讨论	117
三、费用	85	复习题	117
第二节 我国海洋货物运输保险	85	第七章 货款的支付	120
一、基本险	86	第一节 支付工具	120
二、附加险	87	一、支票	121
三、保险责任起讫	90	二、本票	122
四、保险除外责任	91	三、汇票	124
五、被保险人的义务	91	第二节 汇付	130
第三节 我国海运保险实务	92	一、汇付的含义及其当事人	130
一、选择投保险别	92	二、汇付方式的种类及流转程序	130
二、确定保险金额	93	三、汇付在国际贸易中的使用	132
三、计算保险费	94	四、合同中的汇付条款	134
四、填写投保单	94	第三节 托收	135
五、支付保险费, 取得保险单	94		



一、托收的含义及当事人.....135	三、检验的标准依据..... 170
二、托收的种类.....135	四、检验证书及其作用..... 172
三、托收的性质及在国际贸易 中的应用.....138	五、合同中的检验条款..... 173
四、托收风险的防范.....139	第二节 索赔..... 174
五、合同中的托收条款.....140	一、索赔与争议..... 175
第四节 信用证.....140	二、合同中的索赔与罚金条款..... 176
一、信用证的含义及其当事人.....140	第三节 仲裁..... 177
二、信用证方式的业务流程.....142	一、仲裁及其机构..... 178
三、信用证的内容和特点.....144	二、仲裁协议..... 178
四、信用证的种类.....146	三、仲裁程序..... 179
五、跟单信用证统一惯例 (UCP600).....150	四、合同中的仲裁条款..... 180
六、合同中的信用证支付条款.....150	第四节 不可抗力..... 181
第五节 银行保函和备用信用证.....151	一、不可抗力的含义..... 181
一、银行保函.....151	二、不可抗力的条件..... 182
二、备用信用证.....154	三、合同中的不可抗力条款..... 183
第六节 国际保理.....155	第五节 案例讨论..... 184
一、国际保理的含义和内容.....155	一、检验案例..... 184
二、国际保理业务的当事人.....155	二、索赔案例..... 184
三、国际保理业务的一般流程.....156	三、仲裁案例..... 185
四、国际保理业务的优点.....157	四、不可抗力案例..... 185
第七节 不同支付方式的结合使用.....157	复习题..... 186
一、信用证和汇付的结合使用.....158	第九章 贸易磋商与合同订立..... 188
二、信用证与 D/P 托收的 结合使用.....158	第一节 交易前的准备..... 188
三、跟单托收与汇付的结合使用.....158	一、国际市场调研..... 188
四、跟单托收与备用信用证或 银行保证书的结合使用.....158	二、制定国际贸易计划..... 193
五、汇付与备用信用证或银行 保证书的结合使用.....159	第二节 贸易磋商概述..... 194
第八节 案例讨论.....159	一、贸易磋商方式与程序..... 194
复习题.....163	二、询盘..... 195
第八章 检验、索赔、仲裁与不可抗力.....166	三、发盘..... 196
第一节 检验.....166	四、还盘..... 202
一、检验时间和地点的规定.....167	五、接受..... 202
二、检验机构.....168	第三节 合同的订立..... 204
	一、合同成立的时间..... 204
	二、合同有效成立的条件..... 205
	三、合同的形式..... 206
	四、合同的内容..... 207
	第四节 案例讨论..... 208





一、贸易磋商案例.....	208	三、寄售.....	249
二、合同订立案例.....	210	第二节 拍卖和招投标.....	251
复习题.....	211	一、拍卖.....	251
第十章 合同的履行与违约处理.....	214	二、招投标.....	254
第一节 出口合同履行.....	214	第三节 加工贸易.....	256
一、备货.....	215	一、来料加工.....	256
二、落实信用证.....	216	二、进料加工贸易.....	257
三、报检.....	219	三、进料加工与来料加工的异同.....	258
四、托运.....	220	第四节 租赁贸易.....	259
五、投保.....	223	一、租赁的基本概念.....	259
六、报关.....	223	二、租赁贸易的作用.....	260
七、制单结汇.....	225	三、租赁贸易的种类.....	261
八、出口收汇核销与出口退税.....	227	四、融资租赁和经营租赁的比较 与选择问题.....	262
九、违约及其处理.....	228	第五节 商品交易所与期货交易.....	262
第二节 进口合同履行.....	230	一、商品交易所的现货交易和 期货交易.....	263
一、开证与改证.....	231	二、期货市场.....	263
二、托运.....	232	三、期货交易的基本制度.....	265
三、投保.....	232	四、期货交易的基本操作.....	266
四、审单付汇.....	232	五、期货交易的形式.....	266
五、商品检验.....	233	第六节 电子商务.....	267
六、报关纳税.....	234	一、电子商务概述.....	267
七、索赔.....	235	二、电子商务的分类.....	267
第三节 案例讨论.....	237	三、电子商务与国际贸易.....	268
一、出口合同履行案例.....	237	复习题.....	271
二、进口合同履行案例.....	240	附录 A 出口贸易单证样本.....	273
复习题.....	241	附录 B 《联合国国际货物销售合同 公约》.....	282
第十一章 国际贸易方式.....	244	参考文献.....	300
第一节 经销、代理和寄售.....	245		
一、经销.....	245		
二、代理方式.....	247		



第一章 绪 论

本章导读:

当今的国际贸易受到技术、物流、市场营销、政治、金融、电子商务等多种因素的影响,这使得国际贸易日益专业化和标准化,并且也更加复杂。而贸易意味着财富,意味着世界范围的政治、经济力量 and 影响。因此,迫切需要所有参与国际贸易操作的人士具备完整的专业知识,并致力于提供和开发出具有全球竞争力的产品和服务。学习国际贸易实务,就是要掌握关于国际货物买卖的知识和技巧,熟悉国际贸易从交易准备、洽商、签订合同到履行合同的整个交易过程所涉及的原理、知识和规则,其中的核心和重点内容是合同中交易条款的解读与拟定。因此,在学习本课程之前,需要有一个知识的铺垫,了解国际贸易与国内贸易的异同、进出口的基本程序、贸易合同的基本格式和国际贸易适用的法律问题等。

学习目标:

通过本章的学习,可以在深入掌握国际贸易实务之前,理解国际贸易与国内贸易的区别与联系、进出口贸易的基本程序、国际贸易适用的法律等问题,为后续课程做好铺垫,有利于国际贸易实务知识和技巧的学习及掌握。

关键概念:

国际贸易(International Trade)

国际贸易实务(International Trade Practice)

国际贸易惯例(International Commercial Customs)

第一节 国际贸易实务概述

国际贸易(International Trade)是指世界各国(地区)的实体之间进行的货物、服务和技术交换的活动,其中货物贸易是最早发展起来的,也是最基本的国际贸易形式。国际贸易实务(International Trade Practice)的研究对象就是国家(地区)间货物交换的具体操作过程,包括国家(地区)间货物买卖的程序、操作方法和技巧,这其中应遵循的有关法律和国际贸易惯例等。国际贸易实务是一门实践性、操作性和综合性很强的应用型课程,本课程的学习不仅要注重掌握有关的理论,而且要重视对实际案例的分析。

一、国际贸易与国内贸易的异同

由于国际贸易和国内贸易都是贸易,所以两者之间有相同之处;又由于它们一个是国



际商品交换活动，另一个是国内商品交换活动，所以两者之间又各有不同之处。

1. 国际贸易与国内贸易的相同点

(1) 交易的标的相同

不论是国际贸易还是国内贸易，所交换的商品不外乎是有形的货物和无形的服务及技术这两种。

(2) 交易的目的相同

交易的目的都是为了获取经济利益。

(3) 交易的程序大同小异

均需经过交易前的准备、寻找交易的对象、进行交易的磋商、签订交易合同、履行合同等程序。通常国内贸易仅因节省了前两个环节而使得交易程序相对简单许多。

2. 国际贸易与国内贸易的不同点

(1) 语言环境不同

国内贸易在一个法定语言环境下进行商品交易，基本上没有语言障碍。由于各国法定语言不同，使国际贸易首先遇到的困难就是语言问题，由于历史的原因，为了提供各国交易者之间沟通的便利，英语就成了国际贸易的通用语言。国际贸易工作者必须通晓国际贸易实务英语语言。

(2) 法律环境不同

国内交易处在同一个法律框架之下，交易双方遵循共同的法律准则。由于各国(地区)有自己独立的立法权，各有自己的法律规范，交易各方均不得违背自己国家的法律。这给国际贸易带来了法律方面的障碍，为了解决这个问题，联合国等权威组织和国际商会等民间机构出台了有关的国际公约和国际惯例，如《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会《跟单信用证统一惯例》等。因此，国际贸易所使用的法律规范更多，更为广泛。

(3) 货币不同

国内贸易一般必须使用本币进行交易，这是一个法定货币所规定的。国际贸易则需要使用二十几种国际通行货币，这些货币一般是自由兑换货币。也就是说，绝大多数国家在对外贸易中不能够使用本币，而要使用外币。因此参与国际贸易的企业不仅要本币兑换成外币，而且要承担汇兑风险。也就是国际贸易比国内贸易多出了一块风险，即汇兑风险，也称外汇风险或汇率风险。

(4) 度量衡不同

国际上常用的有四大度量衡制度，即公制、美制、英制和国际单位制，各国通常根据自身情况选择一种作为本国度量衡制度。而国际贸易的出口方所提供的货物不能仅仅按照自己的度量衡来加工，还要按照进口国的度量衡加工，以方便进口国用户使用。

(5) 政策障碍多

各国政府常因保护国内产业和资源的原因，而对进出口货物采取各种各样的限制或鼓励措施，如关税、配额、许可证、出口补贴、出口信贷、繁琐的进出口通关环节等，而国内贸易则不采用这些措施。

二、判定贸易“国际性”的标准

对于一笔货物贸易而言，由于国际贸易和国内贸易所使用的法律不同，首先一个重要的问题是必须明确其是否属于国际贸易的范畴，也就是确定其是否具有“国际性”。在国际贸易实务中，常会出现各种违约和争议，而解决违约和争议需要依据其是否具有国际性而使用不同的法律。

在判定一笔货物贸易是否具有“国际性”(Internationality)时，常考虑以下几个因素：

①买卖双方当事人的营业地是否处于不同的国家；②货物是否从一国运往另一国；③订立合同的行为是否完成于不同的国家；④当事人是否具有不同的国籍。

按照英国《1977年不公平合同条款法》(Unfair Contract Terms Act, 1977)，合同当事人如果营业地处于不同的国家，且符合②、③、货物交付第三国这三个情况之一，就认为该交易具有“国际性”。

联合国国际法委员会1980年制定的《联合国国际货物销售合同公约》中则采用单一的营业地标准，即把合同当事双方的营业地不同作为交易“国际性”的唯一标准。按照此规定，买卖双方营业地如果都设立在同一个国家，即使货物须由一国运往另一国或者第三国都视为不具有“国际性”。与此相反，只要当事双方营业地在不同国家设立，即使货物在国内不同地点交付，也应视为具有“国际性”，适用该公约。如果当事人有多处营业地，则公约规定采用最密切联系原则，之后再判定其国际性问题。

第二节 进出口业务的基本流程

一、出口贸易的基本流程

出口贸易一般经过出口交易前的准备、出口交易磋商与合同订立、出口合同的履行这三个阶段，具体程序如图1-1所示。

1. 出口交易前的准备

(1) 出口市场调研，制订出口商品经营方案

出口前要做好出口市场调研，即使是面对熟悉的市场和老客户也需要对该出口市场新的形势有所跟踪。出口市场调研主要包括对进口国别(地区)的宏观经济调研、目标市场调研和交易对象的调研三个方面。

以出口市场调研为基础，根据国家的出口政策和本企业经营目标制定出口商品经营方案。并做好成本核算和定价策略。

(2) 选择交易对象

对可能的各交易对象进行调研，从中选择资信情况良好、经营能力较强、对本方友好且没有偏见的客户作为交易对象。

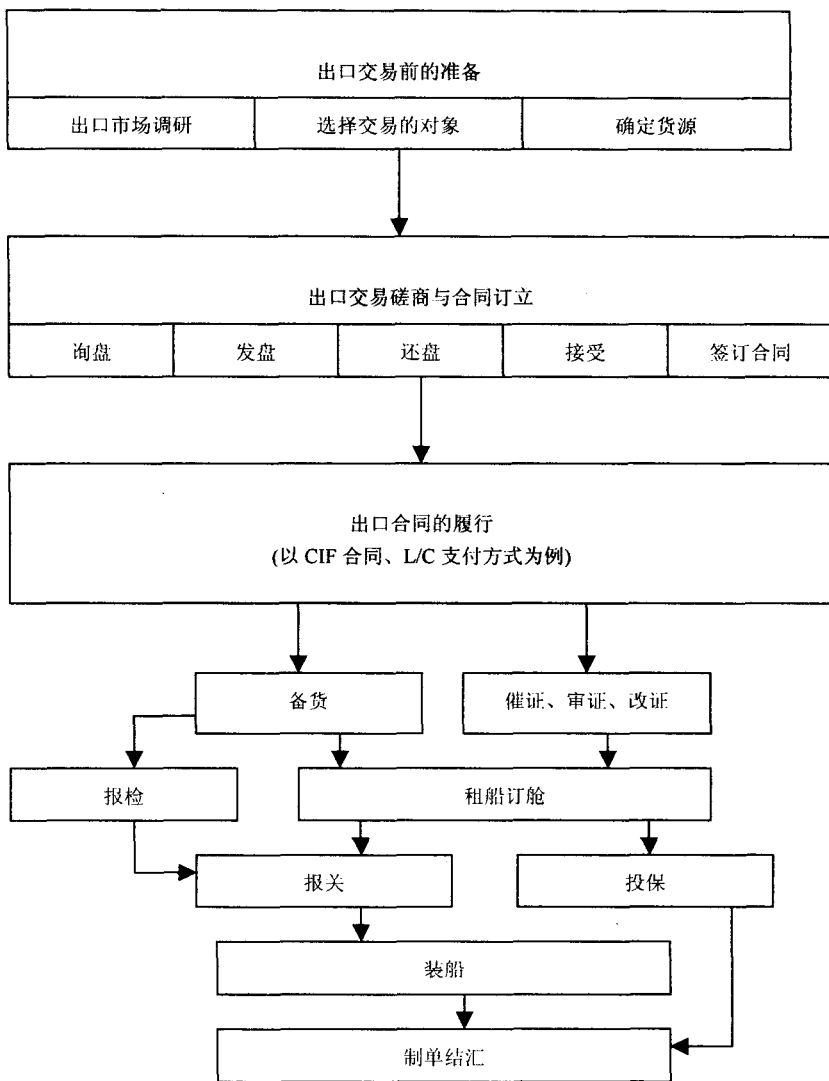


图 1-1 出口贸易的一般程序

(3) 确定货源

在制定出口商品经营方案之前或同时，联系货源。基于供货单位或生产部门落实货物收购、生产和调运，在保证货源的前提下，制定可行的出口商品经营方案，在此基础上进行对外合同磋商，以确保出口交货的顺利完成。

2. 出口交易磋商与合同订立

根据前一阶段选择的交易对象，通过合适的通讯方式主动向对方发函，经过询盘、发盘、还盘等环节，就合同的商品品质、数量、价格、支付、货物交付等各项交易条件进行磋商，最后达成交易，签订合同。

3. 出口合同的履行

交易达成后，出口方履行合同一般因合同所采用的贸易术语而有所不同。在采用 CIF 贸易术语和信用证支付方式下，出口合同的履程序需要经过备货、落实和审查信用证、报检、租船订舱、报关、投保、装船、制单结汇等环节，从而完成交货并向买方提供相关的单据。

二、进口贸易的基本流程

进口贸易一般也经过进口前准备、进口交易磋商与合同订立、进口合同的履行三个阶段，只是本方为进口方，其在交易中的角色不同。具体程序如图 1-2 所示。

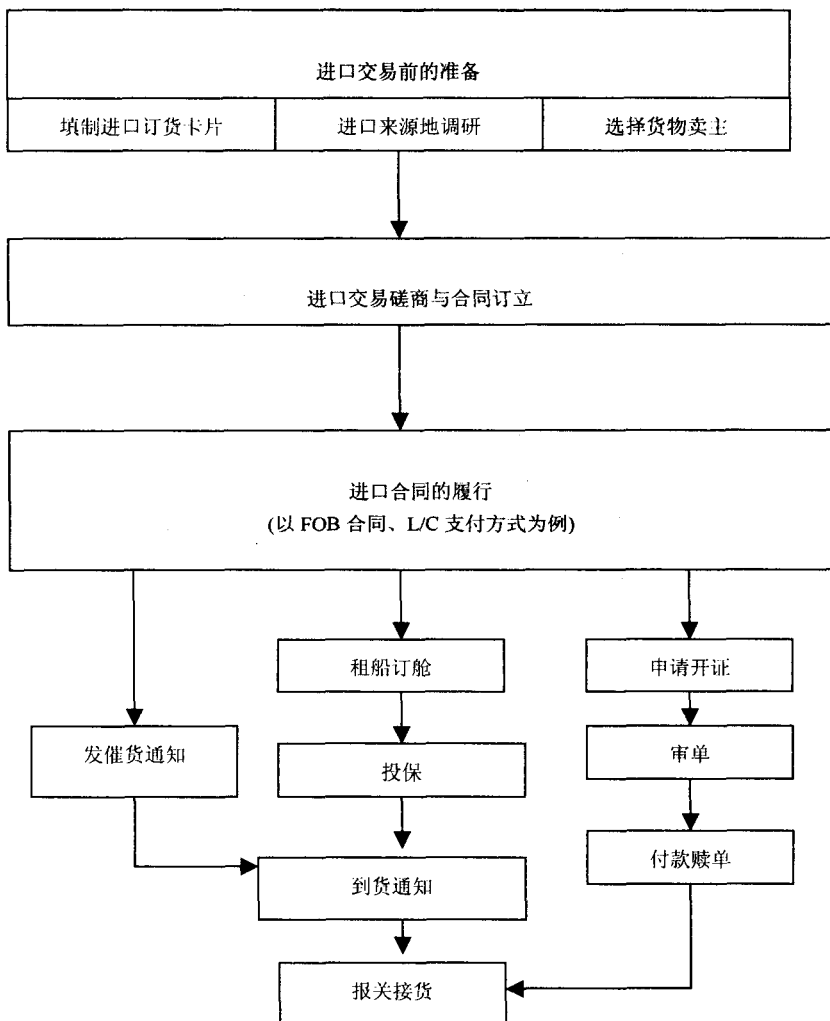


图 1-2 进口贸易的一般程序



1. 进口交易前的准备

根据用货单位填制的进口订货卡片,对国外货源市场进行深入调研,从商品的品质、价格、生产供应、技术水平等方面对国外出口国的主要供应商进行对比分析,选择合适的货物卖主。

2. 进口交易的磋商与合同订立

与出口交易磋商相对应,进口交易磋商是本方作为进口方进行的,磋商的程序与出口基本相同。合同订立后,通常需要签订书面合同。

3. 进口合同履行

进口合同履行程序也因贸易术语不同而不同,以 FOB 合同并采用信用证支付为例,进口合同履行需经过申请开证、向卖方发催货通知、租船订舱、投保、审单付款等环节。

三、国际货物销售合同举例

书面合同的基本内容由约首(合同的首部)、主体(合同的条款)和约尾(合同的结尾)三部分构成。

1. 约首

约首包括合同名称、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方的详细名称和地址等,一些有关订约意图说明文字也放在此处。

2. 主体

货物买卖的主要交易条款构成合同的主体内容。因此,合同主体一般包括以下几个方面的内容:

(1) 货物条款

包括货物的品名、规格、质量、数量、包装等。

(2) 价格条款

包括货物单价、总价、贸易术语等。

(3) 货物交付条款

包括交货时间、地点、运输方式、运输保险等。

(4) 支付条款

包括支付工具、支付时间、支付地点和支付方式等。

(5) 争议处理条款

包括检验、索赔、仲裁和不可抗力等。

3. 约尾

约尾包括缔约双方签字、合同份数、合同文字效力、附件效力、使用的法律和惯例等。

下面给出一份销售合同的例子(见表 1-1)。

表 1-1 合同举例

销售合同 SALES CONTRACT			
卖方 SELLER:	明星化工进出口公司 Super Star Chemical Industry Im. & Ex. Co.	编号 NO.:	SC07102
		日期 DATE:	2007-3-10
		地点 SIGNED IN:	中国大连开发区辽河西路 10 号 No.10 Liaohe Road West, Dalian E&T Development Zone, China
		通讯方式:	86-0411-87652300
买方 BUYER:	Smith & Sons Co., Ltd.	地点:	美国纽约 30 大街 106 号 No.106 30 Street New York USA
		通讯方式:	1-76328701
<p>买卖双方同意以下条款并达成协议。 This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER, in accordance with the terms and conditions stipulated below.</p>			
1. 品名及规格 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms	4. 金额 Amount
锌钡白(Lithophone) 硫化锌含量最低 28% (ZnS content 28% min.)	500 公吨 (500M/T)	CIF 纽约每公吨 110 美 元含佣 3% (USD110 Per M/T CIFIC 3% N.Y.)	55000 美元 (US\$55000)
Total:	500 公吨 (500M/T)		55000 美元 (US\$55000)
允许 With	5%	溢短装: 卖方可多装或少装百分之五, 价格按合同单价计算。 More or less of shipment: 5% More or less, each difference shall be settled at the contract price.	
5. 总值 Total Value	伍万伍仟美元整 United States Dollar Fifty Five thousands only.		
6. 包装 Packing	玻璃纤维(Glass-fibre)袋装, 每 50 公斤/袋 Packing in Glass-fibre bag, 50kg each.		
7. 唛头 Shipping Marks	<div style="border: 1px solid black; width: 30px; height: 30px; display: inline-block; text-align: center; line-height: 30px;">S</div> NEWYORK NO.1—up		



<p>8. 装运期及运输方式 Time of Shipment & means of Transportation</p>	<p>2007年5月装运, 允许分批和转船 Shipment in May/2007, allowing partial shipment and transshipment.</p>
<p>9. 装运港及目的地 Port of Loading & Destination</p>	<p>大连港装船运往纽约 From Dalian to New York.</p>
<p>10. 保险 Insurance</p>	<p>由卖方按中国人民保险公司海洋货物运输保险条款, 按发票总值 110%投保一切险和战争险。 To be covered by the Seller for 110% of total invoice value against A.R. and War risks per and subject to the relevant ocean marine cargo clauses of the People's Insurance Company of China.</p>
<p>11. 付款方式 Terms of Payment</p>	<p>买方应由卖方可接受的银行于装运月份前 30 天开立并送达卖方不可撤销即期信用证, 至装运月份后第 15 天在中国议付有效。 The Buyers shall open through a bank acceptable to the Sellers an Irrevocable Sight Letter of Credit to reach the Sellers 30 days before the month of shipment, valid for negotiation in China 15th day after shipment.</p>
<p>12. 品质与数量异议 Quality/Quantity Discrepance</p>	<p>货到港后 7 天内提出数量异议, 30 天内提出品质异议。 Any discrepancy about quantity should be presented within 7 days after the arrival of the goods at the port of destination, any discrepancy about quality should be presented within 30 days after the arrival of the goods at the port of destination.</p>
<p>13. 不可抗力 Force Majeure</p>	<p>如发生洪水、火灾、地震等人力不可抗力事故, 当事人需于 15 天内通知对方, 当事人可免责。 If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part by reason of flood, fire, earthquake or other cause of Force Majeure, the Seller shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However, the Seller shall notify the Buyer within 15 days.</p>
<p>14. 仲裁 Arbitration</p>	<p>如发生争议, 双方应友好协商解决。如不能协商解决, 应将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会, 根据该会的仲裁规则进行仲裁。该仲裁裁决属于最终裁决, 对双方均有约束力。 All disputes arising out of the performance of, or relating to this contract, shall be settled through friendly negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation the case shall be then submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration in accordance with its Rules of Arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.</p>
<p>15. 备注 Remarks</p>	
<p>The Buyer</p>	<p>The Seller</p>
<p>Smith</p>	<p>张建华</p>
<p>(signature)</p>	<p>(signature)</p>

第三节 国际贸易的法律规范

国际贸易使用的法律规范主要包括国际贸易公约、国际贸易惯例和当事人相关国家的国内法律。由于在国际贸易中的当事人处在不同的国家, 每个国家都有自己的国内法, 而不同国家的国内法对同一问题的有关法律规定往往并不一致, 这就涉及到国际贸易的法律适用性问题。

一、国际贸易的法律适用性问题

由于国际贸易关系是一种涉外的民事关系，就产生了法律适用性问题，即需要了解究竟适用当时双方哪一国的法律、第三国的法律、国际公约或者国际惯例。

根据《中华人民共和国民法通则》第 145 条及《中华人民共和国合同法》第 126 条对我国涉外合同的法律适用性规定，我国涉外合同的法律适用性应依据以下几个原则。

1. 意思自治原则

除我国有关法律另有规定以外，涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，并在合同中约定。

2. 最密切联系原则

若涉外合同的当事人在合同中没有约定，则使用与合同有最密切联系的国家的法律。

3. 适用国际条约的原则

针对我国缔结或者参加的国际条约，如果与我国的有关民事法律规定不同，则适用国际条约的规定，但我国声明保留的条款除外。

4. 适用国际惯例原则

除了我国有关法律的限制外，国际惯例可以适用于我国涉外经济合同。

二、国际贸易条约

国际贸易条约是有关国际贸易的国际条约。所谓国际条约是指两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称，主要有《联合国国际货物销售合同公约》、《国际货物买卖合同法律适用公约》、《日内瓦统一票据法公约》、《统一提单若干法律规定的国际公约》等。下面就《联合国国际货物销售合同公约》进行介绍。

《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)是联合国国际贸易法委员会在 1964 年的两个海牙公约(《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》)的基础上制订的。1980 年 3 月在由 62 个国家代表参加的维也纳外交会议上通过。按照公约第 99 条的规定，公约在有 10 个国家批准之日起 12 个月后生效。并于 1988 年 1 月 1 日生效。根据该《公约》的规定，国际货物买卖合同有以下三个特点：第一是国际性，即国际货物买卖合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物买卖合同；第二是买卖的对象是货物，其中有 6 种买卖排除在《公约》之外，这 6 种买卖有供私人、家人或家庭使用的货物的买卖，拍卖的货物，公债、股票、投资证券、流通票据或货币的买卖，船舶或飞机类货物买卖，电力买卖，强制执行当事人所在国法律或其规章的货物的买卖；第三是买卖的性质，即双方交易具有买卖的性质，卖方要将货物的所有权转移给买方，而买方必须支付货款。