

全国应用型高等院校精品系列教材

GUOJI MAOYI SHIWU

国际贸易实务



马 桢 武汉生 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press



全国应用型高等院校精品系列教材

国际贸易实务

主	编	马 楨	武汉生
主	审	张建昌	王 淙
副 主	编	方宝林	杨 静
主要参编人员		许素青	毛 青 马义玲

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 马桢, 武汉生主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2014
全国应用型高等院校精品系列教材
ISBN 978-7-5663-0945-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 317027 号

© 2014 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际贸易实务

主编 马 桢 武汉生

责任编辑: 戴 菲

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010 - 64492338 发行部电话: 010 - 64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 260mm 16.5 印张 382 千字

2014 年 1 月北京第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0945-7

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 31.00 元

出版说明

应用型高等教育是在我国高等教育开始进入大众化阶段后,为适应市场对人才培养多方面的要求,扩大高等教育内涵的形势下产生的,主要培养应用型人才,促进职业、技能和知识的直接结合,为经济建设服务。对外经济贸易大学出版社为适应教育发展的形势,努力推动应用型高等院校的教材建设,组织编写了这套全国应用型高等院校精品系列教材。

本套教材具有以下特点:

1. 对接社会和专业需求,体现市场最新发展趋势

本套教材涵盖了商务英语、英语和财经等专业,在了解市场需求的基础上,对编写及内容体系的构建进行了创新探索和实践,一些先进的教学理念及最新知识点都在教材中得以体现。

2. 以就业为导向,强调应用性和适用性

针对应用型院校的特点,本套教材内容的编写以就业为导向,充分体现了应用性和适用性,强调能力的培养和技术的应用。教材编写过程中,教师结合自身的教学实践、调研论证和各行业专家对工作岗位的实际要求来安排课程结构和内容,形成了应社会所需,与市场接轨,与企业合作,实践与理论相结合的全新教材编写理念。

3. 教学方法和内容设计以学生为中心,提高教学效果

本套教材在传统教学方法的基础上进行改革,以学生为中心。为达到最好的教学效果,本套教材多运用启发、引导、讨论和参与式教学,激发学生的学习兴趣、营造独立思考的氛围、提高学生独立思考和解决问题的能力。

本套教材暂包括《实用大学英语综合教程1-4》、《商务英语口语》、《商务英语写作》、《商务英语阅读》、《国际商务谈判》、《旅游英语》、《酒店英语》、《经济学基础》、《国际贸易实务》、《国际单证实务》、《报关报检实务》、《市场营销》、《基础会计》、《财务会计》、《财务管理》、《工商管理实务》等。本套教材的编写得到了有关院校领导和教师的大力支持,在此一并表示感谢。编写教师不但具有丰富的教学经验,且有一线工作经历,主持或参与过多项应用技术研究,有力地保证了本套教材的质量和水平。

每册教材均配备有PPT课件(网站下载 www.uibep.com),并根据课程内容选配教学参考书或者MP3光盘,提供立体化教学资源辅助教学。

对外经济贸易大学出版社

2013年7月

我国加入世界贸易组织前的 2000 年对外贸易额为 4 743 亿美元，世界排名第八，占世界进出口额的 3.5%，2012 年在全球经济低迷的背景下，我国货物和服务进出口贸易额为 43 380 亿美元，占世界进出口额的 9.9%，世界排名第二。而在改革开放初期的 1978 年，我国的进出口贸易额仅占世界进出口额的 0.8%，世界排名第 29 位，因此，对外贸易作为开放经济条件下经济发展的三驾马车之一，不仅带动一国经济的增长，更重要的是改变了一国在全球经济中的地位。国际贸易能够促进国际分工，促进专业化生产，提高劳动生产率。在长期贸易扩大，劳动生产率提高的影响下，各国人民的生活水平得以提高，对外贸易让我们的生活更为丰富。

《国际贸易实务》是讲解如何完成进出口货物贸易具体操作的应用型教材。只有熟悉了国际贸易业务的基本程序、相关法律、法规、惯例，以及进出口合同内容对履约的约束等情况下，才能顺利地完成进出口交易。课程的目标是学生通过学习本课程能够熟练地进行进出口核算，起草合同，并能够根据合同条款安排进出口履约环节。因此，本教材围绕着国际贸易合同，从签订进出口合同之前的交易磋商到合同主要条款拟定，以及合同完成后的经济效益分析，全过程地结合合同条款对应的法律和惯例，以“案例导入——理论知识——条款内容——实战演练”的模式，突出国际贸易实务的应用型和操作性特点。

本书是由马祯老师根据多年在国际贸易专业的教学经验，结合近年来国际贸易专业学生的特点，提出“懂法规、重应用”的编写理念和“打开合同、关闭合同”的章节构架。《国际贸易实务》注重知识体系的有序衔接，突出应用能力和操作能力的培养。“打开合同”即本书第一章，让学生熟悉合同的结构和内容，约束合同的法律法规和惯例等，“关闭合同”即教材第十章，合同履行及履行完毕后进出口商的业务总结和效益分析，第二到九章是合同的各条款及其相应法律与惯例。本教材打破传统的教材编写模式，力求在编写风格和形式上有所突破，以出口业务的合同为主线，以每一个合同条款为任务单元，通过合同条款涉及的知识点展开每一章节内容，以小见大，通俗易懂。

本教材定位为培养应用型和实践型国际贸易人才。首先，教材遵循“先示范、再训练”的学习原则，加深学生对理论知识的巩固与应用，训练难度由浅入深、从易到难。其次，本教材跟进行业发展，反映岗位要求。教材中所遵照的法律和惯例均采用最新、最权威和最具代表性的成果，避免学生所学知识与社会脱节，例如《2010 贸易术语解释通则》、《UCP600》、《ISBP》（第五次修订本）、《鹿特丹规则》等。同时，教材中选用真实、典型



的案例，能够反映当前国际贸易中容易存在的问题。

本教材将实际进出口业务中的习惯做法选用在教材的基本理论中，例如当前业务习惯采用形式发票替代合同，本教材便把形式发票的相关知识添加在第一章合同概述中。汇付结算方式中除了传统的信汇、电汇和票汇三种类型之外，凭单付汇的方式在业务中更为常见，因此，在第七章的进出口合同的支付条款中加列了凭单付汇的知识，使得教材与进出口业务实践相联系。

本教材共十章，由马祯、武汉生担任主编，方宝林、杨静担任副主编，由马祯编写第一章和第三章，方宝林编写第四章和第五章，杨静编写第二章和第八章，许素青编写第六章和第七章、马义玲编写第九章，毛青编写第十章。马祯、武汉生教授负责本书的总纂和统稿工作。张建昌教授、王淙教授负责审核本教材。方宝林教授有多年进出口经验，并在高校有多年的教学经验，在本书的编写过程中提出了很多建设性的宝贵意见。本书的编写过程中也得到了我从事外贸的学生的支持，学生将他们所做的真实业务提供给我们，供我们编写时参考。国内外专家和同行的大量文献资料和研究成果，以及我的从事外贸的大学同学刘金凤、刘婷婷等丰富的业务经验给予了我们灵感和启迪，同时，西安翻译学院的领导和同事对本书的编写给予了极大的鼓励和支持，对外经济贸易大学出版社也给予了大力的协助，在本书即将出版之际，我们在此一并感谢。

几分耕耘，几分收获。各位读者良好的建议也会使我们不断更新、不断进步！

编者 马 祯

2013 年 11 月 西安

目录

mulu

第一章 国际货物买卖概述	1
第一节 国际货物买卖的含义与特点	2
第二节 国际货物买卖合同	4
第三节 与国际货物买卖相关的法律与惯例	15
第四节 国际货物买卖业务流程	17
第二章 交易标的、数量及包装	23
第一节 交易标的	24
第二节 数量	33
第三节 商品的包装	38
第三章 国际贸易术语	49
第一节 国际贸易术语的概念与惯例	49
第二节 《2000 通则》的贸易术语	55
第三节 《2010 通则》的贸易术语	68
第四节 贸易术语的选用	70
第四章 国际货物运输	77
第一节 运输方式	78
第二节 海运费计算	89
第三节 运输条款	95
第四节 运输单据	106
第五章 国际货物运输保险	117
第一节 货运保险概述	118
第二节 海上货物运输保险承保的范围	118
第三节 我国海运货物保险条款	128
第四节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	136
第五节 其他运输方式下的货运保险	140
第六节 进出口货物保险实务	142
第六章 进出口业务中的商品的价格	153
第一节 进出口商品的价格换算与报价核算	154
第二节 佣金与折扣	162
第三节 进出口中的价格条款	164



第七章 进出口业务中货款的支付	171
第一节 支付方式	172
第二节 支付工具	187
第三节 合同中的支付条款	194
第八章 出入境检验检疫与索赔	203
第一节 检验时间和地点	205
第二节 检验机构	208
第三节 检验证书	212
第四节 违约与索赔	214
第九章 不可抗力与仲裁	221
第一节 不可抗力	222
第二节 仲裁	226
第十章 进出口合同的订立与履行	231
第一节 交易磋商与合同的订立	232
第二节 出口合同的履行	239
第三节 进口合同的履行	242
第四节 我国进出口贸易中的经济效益分析	244
参考文献	255

第一章

国际货物买卖概述



案例导引

2011年5月,美国某贸易公司(以下简称进口方)与中国江西某进出口公司(以下简称出口方)签订合同购买一批日用瓷具,价格条件为 CIF LOS-ANGELES,支付条件为不可撤销的跟单信用证。出口方随后又与宁波某运输公司(以下简称承运人)签订运输合同。运输途中由于驾驶员的过失发生了车祸,错过了信用证规定的装船日期,两箱瓷具受损。出口方要求美国进口方延长信用证有效期,对方则要求货价降 5%。出口方回电,同意受震荡的两箱瓷具降价 1%,但认为其余货物并未损坏,不能降价,但进口方坚持要求全部降价。最终出口方还是做出让步,受震荡的两箱降价 2.5%,其余降价 1.5%,为此受到货价、利息等有关损失共计达 15 万美元。

出口方认为造成货物降价及利息损失的根本原因在于承运人的过失,坚持要求其全部赔偿。3 个月后经多方协商,承运人最终赔偿各方面损失共计 5.5 万美元,出口方实际损失 9.5 万美元。

《联合国国际货物销售公约》第 50 条规定,如果货物不符合合同,不论价款是否已付,买方都可以减低价格,减价按实际交付的货物在交货时的价值与符合合同的货物在当时的价值两者之间的比例计算。



学习目标

1. 了解国际货物买卖的研究范围和内容;
2. 理解国际货物买卖的特点;
3. 掌握国际货物买卖合同适用的法律;
4. 掌握国际货物买卖合同的内容和形式;
5. 理解国际货物买卖的业务流程与步骤。



能力要求

1. 熟悉不同货物运用不同形式的国际货物买卖合同,能够分析国际货物买卖的特点;
2. 运用《联合国国际货物销售合同公约》规定理解国际货物买卖合同的属性。

第一节 国际货物买卖的含义与特点

一、国际货物买卖的含义

国际货物买卖是不同国家或地区的买卖双方通过交易磋商确定交易条件,然后订立国际货物买卖合同,并按照合同约定的贸易条件履行买卖双方各自义务的全过程。从不同当事人的角度分为进口贸易和出口贸易。按照《联合国国际货物销售合同公约》第1章第1条规定,买卖双方当事人营业地处于不同的国家,由双方签订的货物销售合同,即便是工厂交货,卖方无须运出国境交付,这种合同也具有国际性,属于国际货物买卖,反之,若买卖双方的营业地处于一个国家,即使他们所订立的合同要求将货物由一国运往另一国,也不属于国际货物买卖。例如甲国某公司在乙国设立了一个子公司A,子公司A与乙国的B公司签订了一份买卖合同,合同规定,要求B公司将货物运往甲国,并交付给甲国A公司的母公司。这种合同由于当事人营业地均在乙国,因此不属于国际货物买卖。从含义上讲,国际货物买卖合同是国际货物买卖的核心内容,买卖双方一旦订立合同,就必须按照合同约定的交易条件履约。买卖双方在确定交易条件时,往往要进行多次的讨价还价,即交易磋商。双方在交易磋商时通常是按照国际法律法规和约定成俗的国际惯例进行谈判,双方应熟悉公司所经营产品的国际市场价格和未来的价格走势,熟悉国际航运市场和不同国家的外贸政策和外汇管理情况。

二、国际货物买卖的特点

与国内货物买卖比较,国际货物买卖是不同国家或地区之间的商品交换活动,交易环境和交易对象的差别使国际货物买卖有其独特之处:

(一) 语言、习俗、法律等差异造成交易难度高

由于各国贸易商和消费者的民族特性、宗教信仰、风俗习惯都有较大的差别,如对颜色、数字、图案都有不同的忌讳和偏好,这就需要外贸工作人员在国际业务交往时,考虑到各国的文化差异。你可以和美国人谈“在他方便的时候(at his convenience)”会面;而对英国人、澳大利亚人或其他用英国英语的人则不宜用“convenience”这个词,因为“convenience”的意思是“厕所”。同样,容积单位蒲式耳“bushel”和加仑“gallon”在英国和美国的观念是不同的。前者所代表的容积在英国比在美国要大3%,而后者则要大20%。在法律方面,许多西方发达国家针对性地制订了一系列贸易保护主义法规。这样,国际货物买卖交易的各个环节,都要比国内货物买卖的技术性更强,难度更高。

（二）商业、运输以及经济、政治风险大

国际货物买卖的当事方分处不同的国家（或地区），彼此进行资信调查都比较困难，容易给不法经营者造成诈骗的机会；同时，国际货物买卖要将货物从出口国运至进口国，跨国的海关手续因不同国家的规定不同而产生风险，在运输过程中，路途的遥远容易遭遇海盗、触礁、沉没等风险。由于世界上经济、政治发展的不稳定，商品的价格、货币的汇率以及当事国的政治局势的变动等，都可能使当事方承担比国内贸易更大的风险。

（三）交易复杂，接洽不便

对外贸易虽然有一些可遵循的国际惯例，但这些惯例不同于国际条约，不具备强制性的约束力，一旦交易双方就货物品质、规格、数量、交货期、包装、支付等问题发生异议，要取得圆满解决，也并非易事。同时，国际货物买卖竞争激烈，变化大。为了争夺国外市场，保护本国的生产和市场，许多国家都采用了关税和非关税壁垒，又对本国出口商品从生产到出口采取了资本输出、外汇倾销、出口补贴等支持措施。另外，对外贸易中的商品价格变化较快，新技术，新产品层出不穷，这都使经济不发达和科技落后的国家在对外贸易中处于劣势。

总之，国际货物买卖是一项具有涉外性质的商务活动，易受国际局势变化的影响，买卖的风险较大，线长、面广、环节多、市场竞争激烈，竞争环境复杂。

三、对外贸工作人员的素质要求

随着我国的进一步国际化，外向型经济人才越来越显得紧缺，从事外贸工作的人员越来越多。那么，做外贸都需要哪些专业知识和技能呢？主要有以下几个方面：

1. 知晓相关的外国语言。这是在对外贸易中从与外商洽谈起直至办理各种贸易单证的基础，也是系统研究各种有关对外贸易的国际惯例的基础。
2. 掌握市场营销学知识。对外贸易商品品种繁多，对象各异，竞争又十分激烈，掌握了市场营销学知识，就能取得最好的效果。
3. 熟悉本国对外贸易的法规、政策和国际惯例以及各国商事法规。这就可以做到依法办事，既充分利用了本国政府对对外贸易所实行的各种鼓励措施，又能顺利地办好相关一系列手续。也可以通过了解国际惯例及各国的法规顺利完成合同项下的基本义务。
4. 了解对方国家关税壁垒与非关税壁垒措施。对此了解后，才能较好地确定我们的相应对策，使产品较为顺利地进入对方市场。
5. 运用国际金融有关知识，正确地选择计价货币，并采用相应的措施，防范汇率风险。同时，正确地选择结算方式，以保证出口收汇的安全、按时和如数收款。也可以运用合理的融资方式，周转资金，降低经营风险。
6. 应了解涉外保险知识。明确可能的风险，进行相应的保险，懂得发生损失时的索赔，就可以防范不必要的损失。
7. 懂得商品学知识。唯有这样，才能对有关商品的生产、收购、包装、储存、运输、推销等作出适当的安排。

8. 要有世界地理和运输知识。选择最适当的运输方式、最直接的运输路线、最低廉的运输费用, 从而降低交易成本。

9. 要懂得财务、统计学方面的知识, 对进出口业务进行核算并能够熟练处理进出口业务中的各种单据, 提高经营效益。



知识链接

文化差异

尽管做贸易的积极性人所共有, 但不同的文化背景对同样的业务语言和举止行为有不同的反应, 因而外贸工作人员必须在沟通差异上作出努力。

一位美国外贸专家曾讲到, 美国一位出口业务经理有一次要同时写信给三位外国经销商解释提价的原因, 在写信给德国经销商时, 他的信很快进入正题; 在写给黎巴嫩经销商的信中, 他就不那么直截了当, 而是首先作了较为详细的解释; 而在写给秘鲁经销商的信中, 他则用了一页篇幅客套一番, 从第二页才开始解释提价的原因。

不了解各国非语言方面的文化差异, 也会导致贸易往来方面的困难。例如在德国, 一个外国人如用食指表示“一”, 则可能被理解为“二”, 因为德国人表示“一”的方法是用拇指, 而用拇指和食指才表示“二”。

第二节 国际货物买卖合同

国际货物买卖合同是一笔外贸业务活动的执行基础。因此, 签订国际货物买卖合同是第一步, 也是最关键的一步。合同的正确与否将影响到全局业务的成败。

在交易开始前, 我们通常要考虑产品销到哪个市场, 价格怎样, 竞争状况如何, 怎样销售等问题, 这就要求我们加强对国际市场的调查研究, 通过各种途径广泛了解产品和市场情况, 以便从中选择适当的产品和市场, 并有针对性地通过了解客户资料, 进行筛选, 选定目标市场和目标客户, 然后写建交函, 介绍公司情况和经营的产品情况, 也可附寄产品册子和公司简介, 并将公司网站地址和联系方式告诉对方, 初步建立业务关系后, 进行交易磋商, 确定各项交易条件, 直至签订合同。

国际货物买卖合同是在当事人双方通过交易磋商取得一致的基础上订立的。交易磋商的过程也就是订立合同的过程。在交易磋商的过程中, 往往是伴随着一系列业务函电往来实现的。对外贸易方在经过国际市场调查、选定目标市场后, 开始与目标客户建立业务关系, 并进行具体的交易磋商, 主要包括询盘、发盘、还盘与接受四个环节。其中, 发盘和接受是决定性的, 也是订立合同的必要的和基本的法律程序。为了明确交易双方的权利和义务, 一般采用书面形式确定下来, 经双方签字, 各执一份, 据以执行。

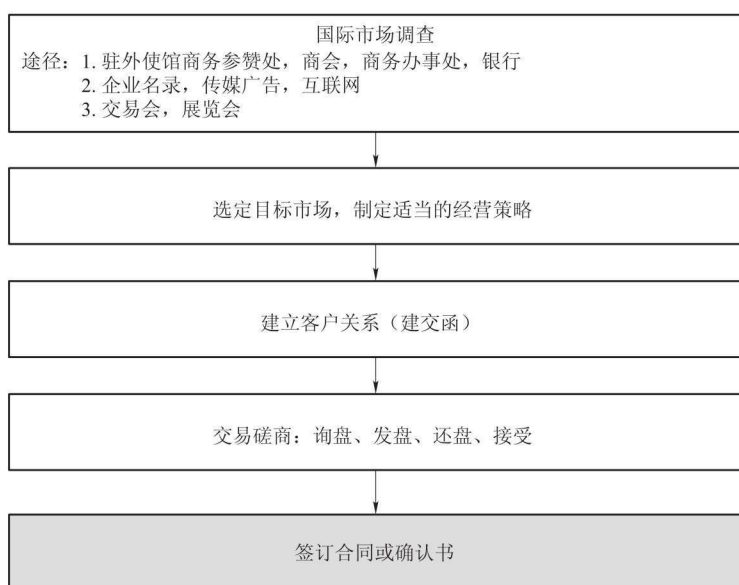


图 1-1 国际货物买卖合同签订流程图



小知识

开拓海外市场的相关网站

www.bizeurope.comwww.centretrade.comwww.exporttoday.comwww.worldchamers.comwww.icc-ibcc.orgwww.worldtradezone.com

一、国际货物买卖合同的形式

国际货物买卖合同一般金额大，内容繁杂，有效期长，因此许多国家的法律要求采用书面形式。但英、德、法等国的法律对一般货物买卖合同形式都没有严格要求具备一定形式。联合国《国际货物销售合同公约》第十一条规定，销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制，可以用包括人证在内的任何方法证明。因此，国际货物买卖合同可以用书面、口头或其他方式订立、证明，不受形式方面的限制。

国际货物买卖合同常见的书面形式有正式的合同（Contract）、确认书（Confirmation）、协议（书）（Agreement）、备忘录（Memorandum）、订单（Order）、委托订购单（Indent）等。除此之外，由于进出口业务中多为老客户，彼此相互信任，或者进口国有外汇管制时，双方为了简化业务，通常不签署合同，而是采用形式发票，或者依据交易磋商信函内容直接开出信用证开始业务。目前，我国主要使用正式合同和确认书两种，前者适合较大交易或成套设备，内容完整，对买卖双方的权利义务规定的较为详细，反正面均有内容；后者适合一般的件杂货等，内容简单，只在正面规定合同的交易条件。虽然在格式上、条款项目上和内容的繁简上有所不同，但在法律上具有同等效力，对买卖双方均有约束力。

除书面协议外，须经国家主管部门批准的合同，如技术引进或输出合同、补偿贸易合同、来料加工合同、来件装配合同等，必须经国家主管部门批准方可生效成立。一般的国际货物买卖合同无须国家主管部门批准，即可有效成立。

(一) 正式合同 (Contract)

正式合同又称为全式合同，在签订正式合同时，不仅要对商品的质量、数量、包装、价格、保险、运输及支付加以明确规定，而且对检验条款、不可抗力条款、仲裁条款都详尽列明，明确地划分双方的权利和义务。为了明确责任，避免争议，合同内容应该全面详细，对双方的权利、义务以及发生争议的处理均有详细规定，使用的文字应为第三人称语气。根据合同起草人的不同，有售货合同 (Sales Contract) 和购货合同 (Purchase Contract)，前者由卖方起草，后者由买方起草，一般各公司会以固定格式印刷 (有的制成表格)，成交后，由业务员按双方谈定的交易条件逐项填写并经所有权人签字，然后寄交对方审核签字。合同一般为一式两份，一份供对方自留，一份经对方签字认可后寄回。

正式合同样本：

售货合同 SALES CONTRACT

卖方： 陕西诒华进出口公司

编号：

NO: SXYH001

SELLERS: SHAANXI YIHUA IMPORT AND EXPORT CORP.

DATE: MAY6, 2013

SIGN AT: XI'AN

地址： 陕西西安明德路 15 号

传真：

ADDRESS: 15# MINGDE ROAD, XI'AN, SHAANXI, CHINA FAX: 86-029-85224274

买方：

BUYERS: TONY WEDING CO.LTD

地址：

传真：

ADDRESS: ROOM26#,GREEN BUILDING ,CENTURY ROAD HONGKONG FAX: 81- 5231167

兹经买卖双方同意，成交下列商品，订立条款如下：

The undersigned buyers and sellers have agreed to close the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

品名及规格 NAME OF COMMODITY & SPECIFICATIONS	单价 UNIT PRICE	数量 QUANTITY	金额及术语 AMOUNT & PRICE TERMS
<i>Man's Wind Breaker Style No. YM082 Colour: Black</i>	<i>CIFC5 HONGKONG USD15.10/PC</i>	<i>2500PCS</i>	<i>CIFC5 HONGKONG USD75500.00</i>

数量及总值均允许增加或减少___%, 由卖方决定。

总金额: **USD75 500.00**

With___percent more or less both in the amount and quantity of the S/C allowed.

Total Value: **SAY U.S. DOLLARS SEVENTY FIVE THOUSAND FIVE HUNDRED ONLY**

包装: PACKING: **20PCS ARE PACKED IN ONE EXPORT STANDARDS CARTON**

装运期: TIME OF SHIPMENT: **BEFORE AUG 10, 2013**

装运港和目的港: 是否允许分批装运, 是否允许分批转船:

PORTS OF LOADING & DESTINATION: From **TIANJIN** to **HONGKONG** With Partial shipments **ALLOWED** and transshipment **NOT** allowed.

保险: 由卖方按中国人民保险公司条款照发票总值 110%投保一切险及战争险。如买方欲曾加其他险别, 须于装船前征得卖方同意, 所增加的保险费由买方负担。

INSURANCE: To be covered by the Sellers for 110% of Invoice value against All Risks and War Risk as per the relevant clauses of The People's Insurance Company of China. If other coverage is required, the Buyers must have the consent of the Sellers before shipment and the additional premium is to be borne by the Buyers.

付款方式: 买方应由卖方所接受的银行, 于装运月份前 30 天, 开具以卖方为受益人的不可撤销的, 保兑的可转让的即期信用证。至装运月份后第 15 天在中国议付有效。

PAYMENT: The buyers shall open with a bank acceptable to the Sellers an irrevocable, confirmed, without recourse, transferable divisible Sight Letter of Credit to reach the Sellers 30 days before the month of shipment, valid for negotiation in China until 15th days after the month of shipment.

唛头: 买方应在合同装运期前 30 日内, 将唛头的详细说明以明确的形式通知卖方, 否则由卖方自行决定。

SHIPPING MARKS: The detail instructions about the shipping marks shall be sent in a define form and reach the sellers 30 days before the time of shipment aforesaid. Otherwise, it will be at the seller's option.

一般条款: (请参看本合同背面)

GENERAL TERMS AND CONDITIONS:

(Please see overleaf)

买方开证时, 请注明本合同号码。
When opening L/C please mention
our S/C Number.

买方签字

THE SIGNATURE OF BUYERS

(合同背面)

卖方签字:

THE SIGNATURE OF SELLERS

一 般 条 款

GENERAL TERMS AND CONDITIONS

1. 付款条件:

买方所开信用证不得增加和变更任何未经卖方事先同意的条款。若信用证与合同条款不符, 买方有责任修改, 并保证此修改之信用证在合同规定的装运月份前至少 15 天送达卖方。即期付款交单: 买方须凭卖方开具的即期跟单汇票, 于见票时立即付款, 付款后交单。否则卖方有权向买方追索逾



期利息。

Terms of Payment:

In the Buyer's Letter of Credit, no terms and conditions should be added or altered without prior to the Sellers consent. The Buyers must amend the letter of credit, if it is inconsistent with the stipulation of this contract, and the amendment must reach the Sellers at least 15 days before the month of shipment stipulated in this contract.

2. 商品检验:

买卖双方同意以装运口岸国家质检总局提供的检验证书, 作为品质和数量的交货依据。

Commodity Inspection:

It is mutually agreed that the Certificate of Quality and Quantity issued by the AQSIQ at the port of shipment shall be taken as the basis of delivery.

3. 装船通知:

卖方在货物装船后, 立即将合同号、品名、数量、毛重、净重、发票金额、提单号、船名及装船日期以传真形式通知买方。

Shipping Advice:

The Sellers shall, immediately upon the completion of the loading of the goods, advised by fax the Buyers of the contract number, commodity, quantity, gross and net weight, invoiced value, bill of lading number, name of vessel and sailing date etc.

4. 索赔:

有关质量的索赔, 应于货到目的地后三个月内提出, 有关数量的索赔, 应于货到目的地后 30 天内提出, 提出索赔时, 买方须提供卖方认可的公证机构出具的检验报告, 但属于保险公司或轮船公司责任范围内者, 卖方不负任何责任。

Claims:

Claims concerning quality shall be made within 3 months and claims concerning quantity shall be made within 30 days after the arrival of the goods at destination. Claims shall be supported by a report issued by a reputable surveyor approved by the Sellers, claims in respect of matters within the responsibility of the insurance company or of the shipping company will not be considered or entertained by the Sellers.

5. 不可抗力:

因不可抗力事故所致, 不能如期交货或不能交货时, 卖方不负任何责任。但卖方必须向买方提供由中国国际贸易促进委员会或其他有关机构所出具的证明。

Force Majeure:

The Sellers shall not be responsible for late delivery or non-delivery of the goods due to the Force Majeure. However, in such case, the Sellers shall Submit to the Buyers a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade of other related organization as evidence.

6. 仲裁:

因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应友好协商解决, 若协商不能获得解决,

则应提交北京中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会, 根据该仲裁委员会的程序进行仲裁, 仲裁裁决是终局的, 对双方均有约束力。

Arbitration:

All disputes arising from the execution of or in connection with this contract shall be settled through amicable negotiation if no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to the Foreign Trade Arbitration Commission of China Council for the Promotion of the International Trade, Beijing, for arbitration in accordance with its provisional rules of procedure. The arbitral award is final and binding upon both parties.

7. 其他:

对本合同的任何变更和增加, 仅在以书面经双方签字后, 方为有效, 任何一方在未取得对方书面同意前, 无权将本合同规定之权利及义务转让给第三者。

Other Conditions:

Any alterations and additions to the contract shall be valid only if they are made out in writing and signed by both parties. Neither party is entitled to transfer its right and obligation under this contract to a third party before obtaining a written consent from the other party.

8. 本合同附件为本合同不可分割的一部分, 在合同中, 中英文两种文字具有同等法律效力。

All annexes to this contract shall form any integral parts of this contract. Both texts of this contract in English and Chinese are equally valid.

9. 其他条款:

Other Terms:

本合同自双方签字之日起生效。

This contract shall be valid from the date when it is signed by both parties.

(二) 确认书 (confirmation)

确认书又称为简式合同, 一般而言, 确认书只规定一些主要条款, 诸如质量、数量、包装、价格、支付、交货和保险等, 而对检验、不可抗力、仲裁条款加以省略。确认书是合同的简化形式, 使用的文字为第一人称语气。这种确认书一般用于一些成交金额不大、批次较多的轻工日用品、小土特产品, 或已有包销、代理等长期协议的交易。根据起草人的不同, 有售货确认书(Sales Confirmation)和购货确认书(Purchase confirmation)。如果双方建立业务关系时, 已经订有一般交易条件, 如对洽谈内容较复杂的交易, 往往先签订一个初步协议(Preliminary agreement), 亦或先签订备忘录(Memorandum), 把双方已商定的条件确定下来, 其余条件以后再行洽商。在这种情况下, 可采用确认书的方式, 将已签协议作为该确认书的一个附件。然而, 现在中小外贸公司使用的简式确认书多没有仲裁、不可抗力、异议索赔条款等, 往往在意外发生时易造成纠纷, 因此建议补充此类条款。