

高等院校精品课程系列教材

国际贸易实务

张孟才◎编著



*International
Trade Practice*

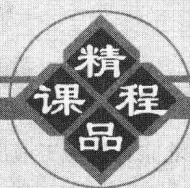


机械工业出版社
China Machine Press

高等院校精品课程系列教材

国际贸易实务

张孟才◎编著



*International
Trade Practice*



机械工业出版社
China Machine Press

国际贸易实务是一门研究国际货物买卖有关理论和实际业务的课程，也是国际经济与贸易专业实用性很强的专业必修课。

本书介绍了买卖双方当事人买卖特定货物所涉及的权利义务的具体规定，表现形式是合同条款，即交易条件的具体化，其中包括成交商品的品名、质量、数量、包装和价格，交付货物的时间和地点，运输方式，保险，价款的支付，检验，索赔，不可抗力和仲裁等。通过本书，读者能熟悉国际货物买卖合同订立和履行的基本环节，掌握各项交易条件和合同条款的规定方法，了解有关国际惯例和法律规则，了解除了传统的进出口贸易外的其他贸易方式。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 张孟才编著. —北京: 机械工业出版社, 2012.3
(高等院校精品课程系列教材)

ISBN 978-7-111-37558-6

I. 国… II. 张… 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(2012)第029136号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 张 昕 版式设计: 刘永青

北京京师印务有限公司印刷

2012年3月第1版第1次印刷

185mm × 260mm • 19.5印张

标准书号: ISBN 978-7-111-37558-6

定价: 36.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210; 88361066

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

前言

中国贸易的迅速发展，改变了美、日、欧的世界贸易“金三角”格局。工作在国际贸易相关部门的国贸人才，经过辛勤地努力，将我国推上世界第二大贸易国的宝座。这一切都和国际贸易实务精品课程建设紧密相关。努力将国际贸易实务教材和课程建设得更加完善，是国际贸易教育工作者的责任和使命。

本书是精品课建设成果的凝练，我们努力把精品课建设提升到更高的层次。国际贸易实务是涉外经贸专业的核心课程，主要研究国际货物买卖过程中的有关理论和实际业务技能，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性课程，是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例，国际金融、国际货物运输与保险等学科基本原理与基本知识的综合运用。这门课程使学生从实践和法律的角度，分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例，以及国际货物买卖的各种实际运作。

在精品课程建设过程中，国际贸易实务的教学团队参考了国内众多权威教材，对课程内容进行了深入的研讨、规划与整合。

本书具有如下鲜明的特点。

第一，在课程结构方面，本书开门见山，结构进程适应业务程序和读者思维。以国际货物买卖合同为主线，开篇即进入国际货物买卖合同的讲解，并以此为起点展开后续内容，使读者立刻受到课程内容的吸引，怀着极强的兴趣进行后续课程内容的学习。

第二，在课程内容方面，本书在参考、借鉴、总结国内众多权威教材的基础上，汲取当前金融危机、欧债危机、石油危机和电子通信环境下贸易工作的经验和教训，强化适用、实用、时用的风险防范意识。

第三，在贸易规则方面，本书吐故纳新，将《国际贸易术语

解释通则2010》、UCP600、《统一国际航空运输某些规则的公约》、《联合国国际贸易法委员会电子商务示范法》等最新贸易惯例、公约及相关法律纳入课程，强调全面、准确、易懂。

第四，在教学条件支持方面，本书提供高质量的教学课件、习题及案例库，并配有参考答案，旨在方便教师教学和学生学习，提高教学和学习质量，如能配合专业实习、业务实训，学生的学习效果和实际业务技能将会提高得更快。

本书由国际贸易实务写作团队共同完成，他们是从从事国际经济与贸易专业教学工作多年的张孟才、姜国庆、孟祥铭、田玉宝、李德军、蒋永宏、邱爱莲、李丹老师。硕士研究生连欣欣、王福壮、尤静、王珊珊、谢水源、张霄霆等为本书的编写做了大量的基础工作。

我们愿意与社会各界学者、权威人士交流，接受批评、互享成果、共同提高，为培养国际经济与贸易人才作出贡献！

张孟才

2012年1月

教学建议

教学内容	教学要点	课时分配			
		本科		专科	
		本专业	非本专业	本专业	非本专业
第一章 国际贸易实务概述	(1) 国际贸易实务课程介绍 (2) 国际货物买卖合同 (3) 进出口贸易的基本流程 (4) 国际贸易的法律与惯例环境	3	3	3	3
第二章 国际贸易术语	(1) 贸易术语及国际贸易惯例概述 (2) 适合海运和内河运输的贸易术语 (3) 适合任何运输方式的贸易术语	4	3	5	4
第三章 进出口商品价格及价格风险防范	(1) 进出口商品价格的构成与汇率风险防范 (2) 佣金与折扣的运用 (3) 进出口商品的作价方法 (4) 进出口商品价格条款的具体内容 (5) 进出口大宗商品的套期保值	6	5	8	6
第四章 国际贸易交易前的准备	(1) 国际市场调研 (2) 企业进入国际市场的渠道 (3) 制订进出口商品经营方案 (4) 出口商品商标的注册 (5) 价格制定与成本核算	3	3	5	3
第五章 国际贸易合同的磋商和订立	(1) 国际货物买卖合同的磋商 (2) 国际货物买卖合同的有效成立	3	3	3	3
第六章 进出口商品属性及其合同条款	(1) 品名和品质及其条款 (2) 数量与数量条款 (3) 包装与包装条款	6	4	7	6
第七章 国际货物运输与装运条款	(1) 国际货物海洋运输 (2) 其他货物运输方式 (3) 运输单据 (4) 装运条款与运输合同	4	4	6	4
第八章 进出口商品检验	(1) 进出口商品检验的含义、分类和作用 (2) 检验标准及检验程序 (3) 检验的时间和地点 (4) 进出口商品检验证书与检验机构	4	3	6	4
第九章 国际货物运输保险与保险条款	(1) 海上风险与损失 (2) 海运货物保险的险别 (3) 陆运保险、空运保险和邮运保险 (4) 我国货运保险的基本做法	4	3	6	4

(续)

教学内容	教学要点	课时分配			
		本科		专科	
		本专业	非本专业	本专业	非本专业
第十章 国际货款的收付与合同约定	(1) 国际货款结算票据 (2) 常用支付方式 (3) 其他付款方式 (4) 各种支付方式的选用	6	6	8	6
第十一章 进出口合同的履行	(1) 出口合同的履行 (2) 进口合同的履行 (3) 索赔与理赔工作	4	3	6	4
第十二章 国际贸易争议的预防和处理	(1) 国际贸易争议与解决方式 (2) 索赔和理赔 (3) 不可抗力及其合同条款 (4) 国际贸易仲裁	4	3	4	4
第十三章 国际贸易方式	(1) 加工贸易 (2) 经销和代理 (3) 拍卖和招投标 (4) 寄售和展卖 (5) 对等贸易与租赁贸易	4	4	6	4
合计		56	48	64	56

在第十章后建议安排两个实验，以把握进出口交易前应掌握的知识技能。

实验一：制订出口商品经营方案（4学时）

实验二：制订进口商品经营方案（4学时）

在课程结束后安排2~4周专业实习，实习结束后安排2周业务实训。通过理论学习、实习、业务实训三个环节的有机配合，确保学生熟练掌握国际贸易实务的基本知识和基本技能，为以后从事实际工作打下坚实的基础。

目 录

前言 教学建议

1 第一章 国际贸易实务概述

1	本章导航
1	学习目标
2	案例导入
3	第一节 国际货物买卖合同
7	第二节 进出口贸易的基本流程
10	第三节 国际贸易的法律与惯例环境
12	延伸阅读
14	本章小结
14	思考题与练习题

16 第二章 国际贸易术语

16	本章导航
17	学习目标
17	案例导入
17	第一节 贸易术语及国际贸易惯例概述
24	第二节 适合海运和内河运输的贸易术语
33	第三节 适合任何运输方式的贸易术语
42	延伸阅读
44	本章小结
44	思考题与练习题

47 第三章 进出口商品价格及价格风险防范

47	本章导航
48	学习目标
48	案例导入
49	第一节 进出口商品价格的构成与汇率风险防范
52	第二节 佣金与折扣的运用
53	第三节 进出口商品的作价方法
54	第四节 进出口商品价格条款的具体内容
55	第五节 进出口大宗商品的套期保值
61	延伸阅读
62	本章小结
63	思考题与练习题

66 第四章 国际贸易交易前的准备

66	本章导航
67	学习目标
67	案例导入
68	第一节 国际市场调研
71	第二节 企业进入国际市场的渠道
75	第三节 制订进出口商品经营方案
77	第四节 出口商品商标的注册
79	第五节 价格制定与成本核算
86	延伸阅读

86	本章小结	135	第三节 运输单据
87	思考题与练习题	144	第四节 装运条款与运输合同
88	第五章 国际贸易合同的磋商和订立	147	延伸阅读
88	本章导航	148	本章小结
88	学习目标	149	思考题与练习题
89	案例导入	151	第八章 进出口商品检验
89	第一节 国际货物买卖合同的磋商	151	本章导航
96	第二节 国际货物买卖合同的有效成立	152	学习目标
99	延伸阅读	152	案例导入
99	本章小结	152	第一节 进出口商品检验的含义、分类和作用
100	思考题与练习题	154	第二节 检验标准及检验程序
102	第六章 进出口商品属性及其合同条款	157	第三节 检验的时间和地点
102	本章导航	159	第四节 进出口商品检验证书与检验机构
102	学习目标	163	延伸阅读
103	案例导入	165	本章小结
104	第一节 品名和品质及其条款	165	思考题与练习题
110	第二节 数量与数量条款	168	第九章 国际货物运输保险与保险条款
113	第三节 包装与包装条款	168	本章导航
118	延伸阅读	169	学习目标
119	本章小结	169	案例导入
120	思考题与练习题	170	第一节 海上风险与损失
122	第七章 国际货物运输与装运条款	172	第二节 海运货物保险的险别
122	本章导航	176	第三节 陆运保险、空运保险和邮运保险
123	学习目标	177	第四节 我国货运保险的基本做法
123	案例导入	181	延伸阅读
124	第一节 国际货物海洋运输	181	本章小结
128	第二节 其他货物运输方式	182	思考题与练习题

184 第十章 国际货款的收付与合同约定

184 本章导航

184 学习目标

185 案例导入

186 第一节 国际货款结算票据

192 第二节 常用支付方式

212 第三节 其他付款方式

218 第四节 各种支付方式的选用

221 延伸阅读

222 本章小结

222 思考题与练习题

225 第十一章 进出口合同的履行

225 本章导航

226 学习目标

226 案例导入

227 第一节 出口合同的履行

248 第二节 进口合同的履行

251 第三节 索赔与理赔工作

255 延伸阅读

256 本章小结

257 思考题与练习题

259 第十二章 国际贸易争议的预防和解决

259 本章导航

259 学习目标

260 案例导入

260 第一节 国际贸易争议与解决方式

262 第二节 索赔和理赔

266 第三节 不可抗力及其合同条款

269 第四节 国际贸易仲裁

273 延伸阅读

274 本章小结

275 思考题与练习题

277 第十三章 国际贸易方式

277 本章导航

277 学习目标

278 案例导入

278 第一节 加工贸易

283 第二节 经销和代理

286 第三节 拍卖和招投标

289 第四节 寄售和展卖

292 第五节 对等贸易与租赁贸易

296 延伸阅读

297 本章小结

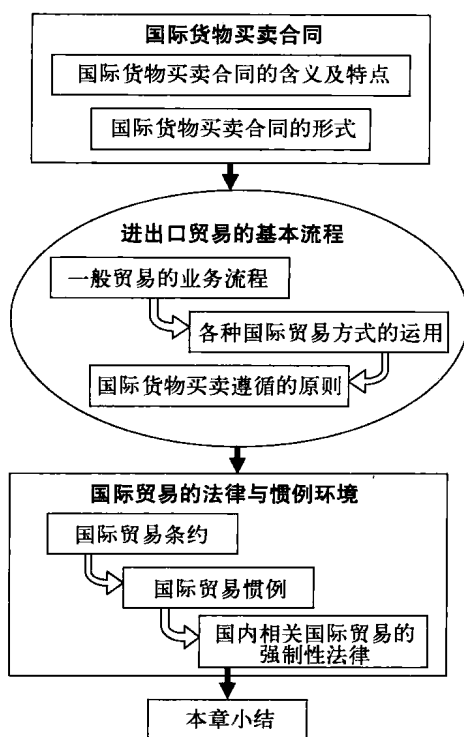
298 思考题与练习题

300 参考文献

第一章

国际贸易实务概述

【本章导航】



【学习目标】

知识目标：掌握国际货物买卖合同的含义、形式及特点

技能目标：掌握一般进出口贸易的基本业务流程

素质目标：了解国际贸易的法律及惯例环境，了解相关国际公约与国际贸易惯例



【案例导入】

2009年4月20日,美国钢铁工人联合会以中国大量进口轮胎损害了当地轮胎工业的利益;若不对中国轮胎采取措施,到2009年年底还会有3 000名美国工人失去工作为由,向美国贸易委员会提出申请,要求美政府对中国出口的用于客车、轻型卡车、迷你面包车和运动型汽车的2 100万个轮胎实施进口配额限制;6月29日,美国国际贸易委员会就对中国轮胎采取特保措施,提出了对乘用车、轻型货车用中国制轮胎征收3年特别关税的方案,第1年~第3年额外征收的关税分别为55%、45%、35%;9月2日,美贸易代表办公室在咨询财政部、劳工部、商务部等部门意见后,向美国总统奥巴马提出相关建议,由其最终裁决;9月11日,奥巴马最终裁决,对从中国进口的所有小轿车和轻型卡车轮胎实施为期3年的惩罚性关税:税率第一年为35%,第二年为30%,第三年为25%。印度、巴西等国也跟风美国相继对中国轮胎进行特保调查。中国生产的轮胎中有40%出口,而其中1/3出口美国。这意味着第一年中国的轮胎产品将不能出口到美国了。据初步测算,这将影响到10万名左右工人的就业,损失约10亿美元出口额。9月13日,中国商务部作出决定,对美国部分进口汽车产品和肉鸡产品启动反倾销和反补贴立案审查程序。从金额上看,中美反倾销案的金额相当,均为约20亿美元;在专家组驳回上述所有指控的情况下,中国于2011年5月24日通知WTO争端解决机构,就本案中的相关问题向上诉机构上诉,从而开始了上诉程序。

根据WTO上诉机构报告,WTO上诉机构最终驳回了中国的上诉,判定美国对中国出口至美国的轮胎征收惩罚性关税符合WTO规则。

分析与启示

中国政府义无反顾地选择了WTO体制内的争端解决途径,并以国家的名义,代表所有受到伤害的中国企业,向WTO争端解决机制寻求救济。中国政府的行为向世人展示了中国是一个负责任的国家,既然中国选择了WTO,就会坚定地依照WTO规则行事,中国期待一个公正、合理和法制化的国际贸易环境。在整个纠纷解决过程中,中国不失时机地运用了WTO规则提供的所有平台,充分进行了有理、有利、有节的抗争。

资料来源: <http://auto.ce.cn/zt/iron/index.shtml>。

国际贸易实务是一门主要研究有形商品国际交换具体过程的学科,具有涉外活动特点,是实践性很强的综合性应用学科。涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的某些基本原理、基本知识和基本技能的运用。从国家的角度来看,具体体现在以进出口合同为核心的进出口业务活动的各个环节。通过学习,学生可以在了解国际上通行的国际贸易规则与国际贸易惯例的基础上,掌握各种合同条款的基本内容及其规定办法,明确合同订立的法律步骤和履行合同的基本程序,把握除传统的贸易方式外在当今国际贸易活动中出现的新贸易方式。

第一节 国际货物买卖合同

一、国际货物买卖合同的含义及特点

(一) 国际货物买卖合同的含义

货物买卖合同是买卖双方自愿订立的规定双方当事人权利义务关系的协议。货物买卖合同是一种双务合同，卖方的义务是把货物的所有权移交给买方从而取得货款，买方的义务是向卖方支付货款从而取得货物。这是货物买卖合同区别于其他种类合同的一个主要特征。国际货物买卖合同是货物买卖合同的跨国延伸。1980年《联合国国际货物销售合同公约》规定，国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同。由于国际货物买卖合同的当事人位于不同国家，其政治、经济、文化背景和法律制度等均不相同，使得其诸如货物运输、政府许可、海关手续、价款支付等业务环节上与国内贸易相比更为复杂。

(二) 国际货物买卖合同的特点

1. 国际货物买卖合同具有国际性

确定一个货物买卖合同是否具有国际性，关键是要确定当事人的营业地。所谓营业地，是指固定的、永久性的、独立营业的场所。代表处机构所在地的处所就不是《联合国国际货物销售合同公约》意义上的营业地。这些机构的法律地位实际上是代理关系中的代理人，它们是代表其本国公司进行活动的。因此，某国当事人和外国公司驻该国的常驻代表签订的货物买卖合同仍然具有公约意义上的国际性。

2. 国际货物买卖合同的标的物是货物

货物买卖合同的标的物是有形货物，《联合国国际货物销售合同公约》将下列产品排除在公约的适用范围之外。

- (1) 供私人、家属或家庭使用而进行的购买。
- (2) 经由拍卖方式进行的买卖。
- (3) 根据法律执行应进行的买卖。
- (4) 各种债券或者货币的买卖。
- (5) 船舶或飞机的买卖。
- (6) 电力的买卖。

3. 国际货物买卖合同的性质为货物买卖

国际货物买卖合同仅涉及货物的买卖行为。其他类型的合同，如租赁合同、承揽合同等，不属于国际货物买卖范畴。按照英国1979年《货物买卖法》的规定，买卖合同是指由卖方将货物的所有权转移给买方，以换取买方的货款作为代价。在船只租赁合同中，出租人并不将船只的所有权转给承租人，承租人取得的是船只的使用权而非所有权，而出租人取得的是租金亦非价款。

二、国际货物买卖合同的形式

合同的形式是交易双方当事人就确立、变更、终止民事权利义务关系达成一致的方式，是合同当事人内在意思的外在表现形式。根据《联合国国际货物销售合同公约》和《中华人民共和国合同法》的规定，当事人订立合同有书面形式、口头形式和其他形式。

（一）书面形式合同

书面形式是指合同书、信件以及数据电文等可以有形地表现所载内容的合同形式。数据电文是指包括电子数据交换（EDI）、电子邮件、电报、电传或传真在内通过电子方式传递的信息，《中华人民共和国合同法》、《联合国国际贸易法委员会电子商务示范法》都确认电子合同的有效性。

1. 书面合同的类型

在国际贸易中书面合同主要有销售合同、购货合同、销售确认书、成交确认书、协议、备忘录、意向书、订单等。我国对外贸易业务中主要采用的书面合同是销售合同、销售确认书两种。

（1）正式合同（contract）。正式合同是带有“合同”字样的法律契约。包括销售合同和购货合同。合同的文字解释要清楚、经济责任要明确，并对双方有约束性，签订手续完备。

（2）确认书（confirmation）。确认书包括销售确认书和购货确认书，它较正式合同简单，是买卖双方在通过交易磋商达成交易后，寄给双方加以确认的列明达成交易条件的书面证明，经买卖双方签署的确认书，是法律上有有效的文件，对买卖双方具有同等约束力。

（3）协议（agreement）。协议在法律上是合同的同义词。只要协议对买卖双方的权利和义务作出明确、具体和肯定的规定，即使书面文件上被冠以“协议”或“协议书”，一经双方签署确认，即与合同一样对买卖双方都具有约束力。有时，协议是主合同中不可分割的组成部分，与主合同一样具有法律效力。此外，协议根据买卖双方磋商的内容和过程，有时是初步性协议，有时是原则性协议。

（4）备忘录（memorandum）。备忘录也是书面合同的形式之一。它是指在买卖双方磋商过程中，对某些事项达成一定程度的理解、谅解及一致意见，将这种理解、谅解及一致意见以备忘录的形式记录下来，作为双方今后进一步磋商达成最终协议的参考，并作为今后双方交易与合作的依据。由于备忘录不具有最终交易条件达成一致、合同有效成立的性质，故不具有法律约束力。

（5）意向书（expression）。意向书是指买卖双方当事人在磋商尚未达成最后协议之前，为达成某种交易的目的，而表示一种意愿的，并把设想、意愿、初步商订的条件以书面形式记录下来，作为今后谈判的参考与依据。由于它只是买卖双方的一种意愿表示，而不是最后商定签署的契约，因此，不属于法律文件，不具有法律约束力。

在进出口业务中，对大宗商品或成交金额比较大的交易，一般采用合同形式，对金额不大、批数较多的小土特产品和轻工业品一般采用确认书形式。货物买卖合同或确认书，一般由我方根据双方磋商的条件缮制正本一式两份，我方签字后寄交给对方，经对

方查核签字后留存一份，另一份寄还我方，双方各执一份，作为合同订立的证据和履行合同的依据。

2. 书面合同的内容结构

书面合同的内容一般由如下三部分组成。

(1) 约首。是指合同的序言部分，其中包括合同的名称、订约双方当事人的名称和地址。除此之外，在合同序言部分常常写明双方自愿订立合同的意愿和执行合同的保证。

(2) 本文。这是国际货物买卖合同的主体部分（也可称为必要条款），这些条款具体规定双方当事人的权利和义务，是一项合同区别于另一项合同的主要部分，其主要条款包括：标的物条款、数量条款、品质条款、价款条款、履行期限与地点条款，以及方式违约责任与解决争议方法条款等。买卖双方当事人可根据交易货物的特点和实际需要，对合同的内容条款作出相应的约定。

(3) 约尾。一般列明合同的份数，使用的文字及其效力，订约的时间、地点及生效的时间。合同的订约地点往往要涉及合同准据法的问题，因此要慎重对待。我国出口合同的订约地点一般都写在我国。有时，一些合同将“订约时间和地点”在约首订明。

在国际贸易中常用的书面合同有销售合同、购货合同、销售确认书等。在具体业务中当事人常将重复使用的合同条款事先拟定并印刷，这些条款称为格式条款，又称标准条款，含有这些条款的合同称为格式合同或标准合同（见图1-1）。

（二）口头形式合同

口头形式是交易双方当事人之间通过对话方式，包括当面谈判和电话方式而订立的合同。采用这种形式简便易行，对保证交易迅速达成起着一定的作用。但因其缺乏文字依据，一旦发生纠纷，当事人往往举证困难，不易分清责任。

（三）其他形式合同

其他形式是指可能存在的除书面形式、口头形式之外的合同形式。如通过发运货物或者预付货款等形式表示对合同内容的确认。

合同的上述形式均具有相同的法律效力，当事人通常可以根据需要进行选择。但应该注意，在法律作出强制性规定和当事人作出约定的情况下，应该根据法律的规定和当事人的约定。《中华人民共和国合同法》规定，“法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”当事人在订立买卖合同时，要根据国际公约或国内法的规定及双方当事人的意愿来确定买卖合同的具体形式。

国际货物买卖合同 Sales Contract		
编号 (No.):		
签约地 (Signed at):	日期 (Date):	
卖方 (Seller):		
地址 (Address):		
电话 (Tel):	传真 (Fax):	电子邮箱 (E-mail):
买方 (Buyer):		
电话 (Tel):	传真 (Fax):	电子邮箱 (E-mail):
买卖双方经协商同意按下列条款成交:		
The undersigned Seller and Buyer have agreed to close the following transactions according to the terms and conditions set forth as below:		
1. 货物名称、规格和质量 (Name, Specifications and Quality of commodity):		
2. 数量 (Quantity):		
3. 单价及价格条款 (Unit price and Terms of Delivery):		
除非另有规定, 贸易术语均应依照国际商会制订的《国际贸易术语解释通则2010》办理。(The trade terms shall be subject to International Rules for the Interpretation of Trade Terms 2010 provided by International Chamber of Commerce unless otherwise stipulated here in.)		
4. 总价 (Total Amount):		
5. 允许溢短装 (More or Less): %		
6. 装运期限 (Time of Shipment):		
收到可以转船及分批装运之信用证 _____ 天内装运 (Within _____ days after receipt of L/C allowing transshipment and partial shipment.)		
7. 付款条件 (Terms of Payment):		
买方须于 _____ 前将保兑的、不可撤销的、可转让的、可分割的即期付款信用证开到卖方, 该信用证的有效期至装运期后 _____ 天在中国到期, 并必须注明允许分批装运和转船 (By Confirmed, Irrevocable, Transferable and Divisible L/C to be available by sight draft to reach the Seller before _____ and to remain valid for negotiation in China until _____ after the Time of Shipment The L/C must specify that transshipment and partial shipments allowed).		
买方未在规定的时间内开出信用证, 卖方有权发出通知取消本合同, 或接受买方对本合同未执行的全部或部分, 或对因此遭受的损失提出索赔 (The Buyer shall establish the covering Letter of Credit before the above-stipulated time, failing which, the Seller shall have the right to rescind this Contract upon the arrival of the notice at Buyer or to accept whole of and part of this Contract non-fulfilled by the Buyer, or to lodge a claim for the direct loss sustained if any).		
8. 包装 (Packing):		
9. 保险 (Insurance):		
按发票金额的 _____ % 投保 _____ 险, 由 _____ 负责投保 (Covering _____ Risks for _____ % of Invoice value to be effected by the _____).		
10. 品质/数量异议 (Quality/Quantity Discrepancy):		
如买方提出索赔, 凡属品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出, 凡属数量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出, 对所装货物所提任何异议于保险公司, 轮船公司、其他有关运输机构或邮递机构所负责者, 卖方不负任何责任 (In case of quality discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 30 days after the arrival of the goods at port of destination, while for quantity discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 15 days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the Seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to causes for which the Insurance Company, Shipping Company, other Transportation Organization/or Post Office are liable).		

图1-1 国际货物买卖合同范例 (中英文对照)

11. 由于发生人力不可抗拒的原因,致使本合约不能履行,部分或全部商品延误交货,卖方概不负责 (The Seller shall not be held responsible for failure or delay in delivery of the entire lot or a portion of the goods under this Sales Contract in consequence of any Force Majeure incidents which might occur. Force Majeure as referred to in this contract means unforeseeable, unavoidable and insurmountable objective conditions).

12. 仲裁 (Arbitration):

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会,按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力 (Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration which shall be conducted in accordance with the Commission's arbitration rules in effect at the time of applying for arbitration. The arbitral awards is final and binding upon both parties).

13. 通知 (Notices):

所有通知用_____文写成,并按照如下地址用传真/快件送达给各方。如果地址有变更,一方应在变更后_____日内书面通知另一方 (All notices shall be written in _____ and served to both parties by fax/courier according to the following addresses. If any changes of the addresses occur, one party shall inform the other party of the change of address within _____ days after the change).

14. 本合同为中英文两种文本,两种文本具有同等效力。本合同一式_____份。自双方签字(盖章)之日起生效 (This Contract is executed in two counterparts each in Chinese and English, each of which shall be deemed equally authentic. This Contract is in _____ copies effective since being signed/sealed by both parties).

The Seller:

卖方签字:

The Buyer:

买方签字:

图1-1 (续)

第二节 进出口贸易的基本流程

一、一般贸易的业务流程

一般贸易是指单边输入关境或单边输出关境的有形商品的进出口贸易方式,其交易的货物是企业单边售定的正常贸易的进出口货物。除一般贸易外还有很多贸易方式,如加工贸易、补偿贸易等方式。通常所指的进出口贸易都是一般贸易。由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口贸易还是出口贸易,其业务程序都包括交易前的准备、合同的商订和合同的履行三个阶段,如图1-2所示。

(一) 交易前的准备阶段

出口交易前的准备工作,主要包括如下事项。

- (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) 制订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) 开展多种形式的广告宣传和促销活动。

进口交易前的准备工作,主要包括如下事项。

- (1) 制订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。