

“十二五”职业教育国家规划教材

21世纪高等职业教育通用技术规划教材(经济类专业)

上海市高职高专经济类专业教学指导委员会组编

国际贸易实务

(第2版)

主 编 姚大伟 马朝阳

副主编 张伟锋

上海交通大学出版社

21 世纪高等职业教育通用技术规划教材编委会

(经济类专业)

主 任 姚大伟(上海思博职业技术学院)

成 员 (以下按姓氏笔画为序)

于北方(沙洲职业工学院)

牛淑珍(上海杉达学院)

韦素华(武汉商业服务学院)

冯江华(上海电子信息职业技术学院)

刘建民(上海商学院)

汤 云(武汉商业服务学院)

严玉康(上海东海职业技术学院)

张炳达(上海中侨职业技术学院)

杨 露(温州科技职业技术学院)

杨丽霞(上海工商外国语学院)

沈家秋(上海工会管理职业学院)

陈福明(苏州经贸职业技术学院)

周英芬(上海建桥学院)

罗 钊(浙江长征职业技术学院)

徐 薇(厦门海洋职业技术学院)

贾巧萍(上海杉达学院)

顾晓滨(黑龙江旅游商贸学院)

黄疆新(上海立信会计学院)

谢富敏(上海商学院赤峰路校区)

马朝阳(河南外贸职工大学)

王 峰(上海医疗器械高等专科学校)

付 昱(上海海洋大学高职院)

刘 健(上海托普信息技术职业学院)

刘淑萍(上海交通职业技术学院)

许文新(上海金融学院)

吴惠荣(镇江高等专科学校)

李荷华(上海第二工业大学)

杨思远(上海欧华职业技术学院)

汪雪兴(上海立信会计学院)

陈 珂(海南经贸职业技术学院)

陈霜华(上海金融学院)

罗 明(浙江长征职业技术学院)

贺 妍(上海立信会计学院)

徐鼎亚(上海大学社科学院)

顾文钧(上海中华职业技术学院)

符海菁(上海思博职业技术学院)

童宏祥(上海立达职业技术学院)

前 言

加入 WTO 以来,中国经济呈现出持续发展的良好势头,在 2008 年以来发生的世界性经济危机的冲击下,中国经济仍保持着稳步的发展,中国在世界上的经济地位愈加重要,中国对外贸易发展也是增速喜人。为满足社会对对外经贸人才的需要,特别是对掌握国际贸易过程操作型人才的需要,编者特编写了这本《国际贸易实务》教材。

在国际贸易相关专业中,国际贸易实务是一门专业基础课,它主要讲述进出口业务的操作过程,其他课程如,国际贸易、国际金融、国际商法、外贸单证、外贸函电等都是围绕着国际贸易实务进行的。因此,学好国际贸易实务课程就为学好其他课程奠定良好的基础。进出口业务是围绕着国际贸易合同进行的,本书以国际贸易合同为主线,主要介绍了国际贸易合同的各项条款、国际贸易合同的磋商与订立、国际贸易合同的履行等内容。通过对这门课的学习,学生可以了解外贸业务的全过程。

本书根据一笔实际的外贸业务背景,并附有一份国际贸易合同、一份信用证和一套信用证项下要求提交的全套结汇单据,供教师讲解,可以使学生学到的知识更贴近实际业务;每章的开头部分,都有引导案例,可以使学生在学习本章内容之前,先对本章的知识有初步的了解,为学生学习本章内容打下基础;为了帮助高职高专的学生进一步掌握所学的国际贸易实务知识、考取相关的职业资格证书,每章后均附有大量的综合测试题,供学生练习;鉴于 2010 年国际商会对《国际贸易术语解释通则》做了修订,本书特别根据《2010 年国际贸易术语解释通则》的内容对贸易术语部分做了详细介绍,使学生在学习国际贸易实务课程时,可以学习到最新相关的国际贸易惯例。

本书由中国国际贸易学会常务理事、上海思博职业技术学院副校长姚大伟、全国国际商务单证考试专家委员会委员、河外贸职工大学马朝阳主编,黄河科技学院张伟锋任副主编,参加编写的还有黄河科技学院石磊和贾和平、河南外贸职工大学李留山,最后由姚大伟、马朝阳统稿总纂。其中,姚大伟编写了结论和国际贸易术语部分;马朝阳编写国际货物运输、货款的收付和国际贸易合同的商订部分;张伟编写国际货运保险和商品价格部分;石磊编写品名品质、数量和包装

部分；贾和平编写国际贸易合同的履行部分；李留山编写争议的预防与处理部分。

本书的顺利出版，要感谢上海交通大学出版社范荷英老师的大力支持和帮助。编者在纂写过程中参考了有关的书籍和文献，书中对其未一一列出，在此一并向有关作者表示衷心的感谢！

由于编者水平和能力有限，书中不妥之处敬请读者指正，并提出宝贵意见。

编 者

2013 年 11 月

目 录

1 绪 论.....	1
1.1 国际贸易的含义和特点.....	1
1.2 国际贸易适用的法律和惯例.....	2
1.3 进出口业务程序.....	3
1.4 国际贸易合同的主要内容.....	7
1.5 国际贸易实务的基本内容和学习方法.....	10
同步实务.....	11
2 国际贸易术语.....	12
2.1 贸易术语的概念.....	12
2.2 《2010 年通则》对六种主要贸易术语的解释.....	15
2.3 《2010 年通则》对其他贸易术语的解释.....	23
2.4 贸易术语的选用.....	26
职业判断.....	27
同步实务.....	28
同步测试.....	28
技能提高.....	31
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	31
3 品名、品质、数量和包装.....	36
3.1 品名、品质.....	37
3.2 数量.....	43
3.3 包装.....	48
职业判断.....	53

同步实务.....	53
同步测试.....	53
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	56
4 国际货物运输.....	57
4.1 国际货物运输概述.....	58
4.2 运输方式.....	59
4.3 合同中的运输条款.....	67
4.4 运输单据.....	71
职业判断.....	76
同步实务.....	76
同步测试.....	76
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	79
5 国际货物运输保险.....	84
5.1 国际货物运输保险概述.....	84
5.2 保险条款.....	91
5.3 国际货物运输保险实务.....	98
职业判断.....	103
同步实务.....	103
同步测试.....	103
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	106
6 商品的价格.....	108
6.1 价格的掌握.....	109
6.2 出口和进口价格核算.....	111
6.3 商品成本核算.....	115
6.4 佣金和折扣.....	117
6.5 合同中的价格条款.....	119
同步实务.....	121
同步测试.....	122

职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	123
7 货款的收付.....	124
7.1 支付工具.....	125
7.2 支付方式.....	130
7.3 银行保函和备用信用证.....	145
7.4 各种支付方式的结合使用.....	147
职业判断.....	149
同步实务.....	149
同步测试.....	149
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	151
8 争议的预防与处理.....	158
8.1 商品的检验与检疫.....	159
8.2 异议与索赔.....	164
8.3 仲裁.....	166
8.4 不可抗力.....	169
职业判断.....	172
同步实务.....	173
同步测试.....	173
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	177
9 国际贸易合同的商订.....	178
9.1 交易磋商的形式和内容.....	178
9.2 国际贸易合同订立的程序.....	180
9.3 合同生效的时间与合同生效的条件.....	186
9.4 合同的形式和内容.....	187
职业判断.....	190
同步实务.....	190
同步测试.....	191
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	193

10 国际贸易合同的履行.....	196
10.1 出口合同的履行.....	197
10.2 进口合同的履行.....	219
职业判断.....	227
同步测试.....	227
职业资格认证考试模拟技能强化训练.....	229
参 考 文 献.....	237

1 绪 论



知识目标

- ★ 了解国际贸易的含义和特点，以及国际贸易适用的法律和惯例；
- ★ 掌握进出口业务程序及国际贸易合同的内容；
- ★ 了解本课程的主要内容和学习方法。



能力目标

- 能熟练掌握进出口业务程序中各环节工作；
- 能熟练掌握国际贸易合同的主要内容。



高级职业资格考核要点

国际贸易 国际贸易特点 国际贸易惯例 国际贸易合同



引导案例

美城进出口贸易有限公司(MAITY INTERNATIONAL CO. LTD.)是一家集研发、生产、销售服装为一体的外贸企业，通过德国杜塞尔多夫 CPD 国际服装展与德国客户 DESEN EUROPE GMBH 建立了业务关系。通过了解和沟通，DESEN EUROPE GMBH 对美城进出口贸易有限公司的“RAIKOU” Homewear (“瑞蔻”家居服)产生了兴趣，于是双方就买卖“瑞蔻”家居服的各项交易条件通过 Email 进行磋商，最终达成交易。

思考：美城进出口贸易有限公司是通过什么途径接触到德国客户，并与客户进行磋商，进而达成交易的？

1.1 国际贸易的含义和特点

1.1.1 国际贸易的含义

国际贸易又称进出口贸易，是指不同的国家(或地区)之间输出或输入商品、

服务或技术的贸易活动。它包括进口(输入)和出口(输出)两个方面。按传统或狭义的定义,进出口贸易仅指货物的进出口。1986年的关贸总协定乌拉圭回合谈判,根据当时实际状况和未来国际经济来往趋势,将对外贸易的定义扩展为货物贸易、技术贸易和服务贸易三项内容。国际贸易实务是一门研究国家(或地区)之间货物买卖的有关理论和实际业务操作的学科,是一门实用性很强的课程。

1.1.2 国际贸易的特点

与国内贸易相比,国际贸易有下述一些特点:

(1) 语言不同。国际贸易中最通行的商业语言是英语,而英语的使用在非英语系国家,还会存在较大的语言障碍。

(2) 法律、风俗习惯不同带来贸易困难多。各贸易国家商业法律、宗教信仰、风俗习惯、民族文化差别很大,这些都会影响国家间的经济贸易。

(3) 各国货币与度量衡差别很大,使国际贸易更复杂。由于各国使用不同的货币,度量衡制度也不统一,就需要进行相应的货币兑换和度量衡单位换算。

(4) 国际贸易风险较多。国际贸易中存在有多种风险,如信用风险、商业风险、汇兑风险、运输风险、价格风险、政治风险等等。虽然国内贸易也存在一定风险,但这些风险在国际贸易中表现更为突出。

此外,国际贸易中还会受到交易洽谈不便、海关制度不同、货物运输路途遥远等因素影响,带来较多的贸易困难。

1.2 国际贸易适用的法律和惯例

1.2.1 国内法

国内法是由一个国家制定或认可的,并在本国主权管辖范围内生效的法律。每个国家都有自己一整套的法律体系和制度。国际贸易合同双方当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。若同一问题双方当事人所在国的法律规定不同,可按国际私法中法律冲突规范的原则来解决。例如,《中华人民共和国合同法》第126条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与该合同有最密切联系的国家的法律。”

1.2.2 国际条约

国际条约简单地讲就是国家之间的明示协议。根据参加国家的多少可分为

双边条约和多边条约。一般来说, 条约对缔约国有约束力, 而对非缔约国无约束力。由于各国国内法规定差异很大, 加之各国贸易利害关系不同, 在国际贸易中, 单靠某一国内法是不能解决各国当事人的利害冲突的。为此, 各国政府和一些国际组织相继缔结和订立了一些双边和多边国际条约或公约, 其中有些已为大多数国家所接受。其中, 1988 年 1 月 1 日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》是国际贸易方面最重要的一项国际公约。

《联合国国际货物销售合同公约》是联合国国际贸易法委员会于 1980 年 4 月 11 日在维也纳召开的外交会议上通过的, 于 1988 年 1 月 1 日生效。截至 2010 年 6 月, 批准加入和认可该公约的国家有 74 个。1981 年 9 月 30 日中国签署该公约, 1986 年 12 月 11 日交存核准书, 成为正式会员。我国在核准加入时, 对该公约的适用范围和合同形式提出了两点保留: 一是关于合同双方营业地的保留, 即在我国, 该公约的适用范围仅限于营业地点分处于不同的缔约国的当事人之间订立的货物买卖合同; 二是合同形式的保留, 即我国认为, 国际贸易合同必须采用书面形式, 不采用书面形式的国际贸易合同是无效的。后来, 我国新的《合同法》做出修改, 规定合同可采用非书面形式。因此, 第二项保留现在已经没有意义了。

1.2.3 国际贸易惯例

国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一, 它通常是由国际组织或商业团体根据国际贸易长期实践中逐渐形成的一般贸易习惯做法而制定成文的国际贸易规则。惯例本身不是法律, 也不具有法律的强制性, 但当事人可以在合同中规定加以采用, 基于合同的法律约束力, 使惯例被强制遵守。当然, 对此当事人可自愿选择是否采用。

在国际贸易方面影响较大、适用范围广泛的国际贸易惯例主要有: 国际商会制定的, 于 2007 年 7 月 1 日生效的《跟单信用证统一惯例》(UCP600), 1996 年 1 月 1 日生效的《托收统一规则》(URC522), 2011 年 1 月 1 日生效的《2010 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010)等。

1.3 进出口业务程序

一笔进出口业务, 一般分三个阶段进行。

1.3.1 交易前的准备阶段

1.3.1.1 国际市场调查

是指进出口企业通过各种途径广泛收集市场资料,对国外市场消费者需求、市场供求状况、价格动态、政策法令措施和贸易习惯、竞争者状况、销售渠道等方面进行研究,以便选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。

1.3.1.2 制订商品经营方案

商品经营方案内容包括国外市场的特点、国内货源情况、世界经济贸易动向和价格趋势、销售意图和经营方针、计划初步安排、营销计划和措施、价格和掌握的幅度、佣金和折扣的运用、支付方式的运用和掌握、预期利润等。

1.3.1.3 寻找国外客户、与客户建立业务关系

企业可以通过建立企业的英文网站、在互联网上发布信息、Google 关键词推广、参加国内外展会、浏览我国驻外机构网站上发布的信息、报刊上刊登的信息、向商会和咨询公司等寻找到国外客户的信息,并且与国外客户建立业务关系。

1.3.1.4 广告宣传

目前国际市场是买方市场,买方选择的余地很大,卖方之间竞争激烈,广告宣传是必要的。

1.3.1.5 商标注册

按照国际惯例,商标权的取得是以注册在先为准。近年来,一些境外企业或个人掀起了抢注中国知名商标的狂潮,恶意抢注暴露了国内企业在商标注册和国际知识产权保护上的软肋。

1.3.2 磋商交易与订立合同阶段

1.3.2.1 磋商交易的概念和内容

磋商交易是指买卖双方就买卖某项商品的各项交易条件进行谈判,以取得一致意见的过程。磋商交易的内容包括品名品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、商检、索赔、仲裁、不可抗力。其中,前七项为主要交易条件,后四项为次要交易条件。

1.3.2.2 磋商交易的程序

磋商交易的一般程序见图 1.1。磋商交易的必要程序见图 1.2。

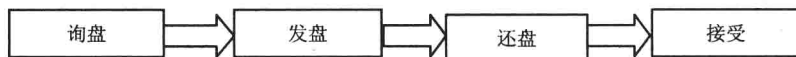


图 1.1 磋商交易的一般程序

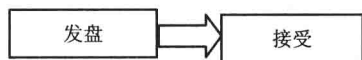


图 1.2 磋商交易的必要程序

询盘是指交易的一方欲出售或购买某项商品，向交易的另一方询问买卖该项商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及品名品质、数量、包装、价格、装运、支付等，多数情况下，询问的是价格，所以询盘又叫询价。询盘多数由买方发出。

发盘是指交易的一方欲出售或购买某项商品，向交易的另一方提出买卖该项商品的主要交易条件，并愿意按照这些条件达成交易的口头或书面的表示。

还盘是指受盘人不同意或不完全同意发盘的内容，对发盘提出修改或附加条件的表示。一经还盘，发盘即告失效，还盘属于一项新的发盘。

接受是指交易的一方在接到对方的发盘或还盘后，在其有效期内，表示同意。一方一旦对发盘或还盘表示接受，国际贸易合同即告成立。

1.3.2.3 国际贸易合同的订立

买卖双方通过询盘、发盘、还盘、接受或仅通过发盘和接受对买卖双方交易商品的各项交易条件进行磋商，取得一致意见后，买卖双方即达成交易。为了稳妥起见，买卖双方一般需要订立书面合同，作为国际贸易合同成立的证据和买卖双方履行合同的依据。

1.3.3 履行合同阶段

1.3.3.1 出口合同的履行

履行典型的按 CIF 术语成交、采用信用证结算的出口合同时，业务环节包括：

(1) 备货、报检。卖方要严格按国际贸易合同规定的装运期将符合合同规定的品名品质、数量、包装的货物准备好。如果卖方出口的商品属于我国进出口商品检验法规定的法定检验的商品，货物备好后，卖方还要将货物向出入境检验检疫

疫机构报检，检验检疫机构检验合格后，会签发出境货物通关单，作为海关放行的报关单据之一。

(2) 催证、审证、改证。卖方在备货的同时，还要根据需要，进行催开信用证、审核信用证和修改信用证。催开信用证是指卖方催促买方按时向银行申请开证，以便卖方按时履行交货义务；审核信用证是指卖方收到国外银行开来的信用证后，按照合同条款审核信用证，看信用证内容是否符合合同的规定；经过审核，如果发现信用证有与合同不符且对卖方不利的地方，即可要求买方修改信用证。

(3) 租船、订舱、报关、投保、装船出运。按 CIF 术语成交，办理租船、订舱手续是卖方的义务，船租订好之后，卖方在装货前还要办理报关和投保的手续，然后就可以将货物装船出运了。按照 CIF 术语的解释，卖方只要在装运港将货物装上船就履行了其交货的义务。

(4) 制单结汇。在信用证结算方式下，银行是否对卖方付款，唯一的条件就是看卖方提交的单据是否符合信用证的规定。单据符合信用证规定，银行就对卖方付款，否则，银行可以拒付。所以，卖方在履行了交货义务后，即要按照信用证的规定准备好各种单据，按时向银行交单结汇。

(5) 出口退税。卖方出口的商品如果是国家鼓励出口的、有出口退税的商品，结汇后，出口企业还可以凭相关的单据向国税局办理出口退税的手续。

至此，一笔出口业务基本完成了。但是，如果货物运抵目的港，买方接受货物前，请进口国商检机构对商品进行复验，结果证明卖方交付的货物不符合合同的规定，买方还可以向卖方提出索赔，卖方还要理赔。

1.3.3.2 进口合同的履行

履行典型的按 FOB 术语成交、采用信用证结算的进口合同时，业务环节包括：

(1) 申请开证。在采用信用证结算的交易中，向银行申请开立信用证是买方的义务。买方要按国际贸易合同的内容填写开证申请书，向银行交纳押金和手续费，请银行给卖方开立信用证，由开证银行对卖方做出有条件的书面的付款保证。银行对卖方付款的条件就是卖方向银行提交的单据要符合信用证的规定。

(2) 租船订舱，派船接货。在 FOB 术语条件下，租船订舱是买方的义务，买方要按照国际贸易合同规定的时间将船租订好，然后派船到装运港接运货物。

(3) 投保。卖方将货物装船后，需要向买方发出装船通知，买方凭以向保险公司办理货物运输保险的手续。

(4) 审单付款。收到卖方提交的单据后，买方和银行要仔细审核单据是否符合信用证的规定。如果单据符合信用证规定，买方即要通过银行对外付款；否则，即可拒付。

(5) 进口报检。如果买方进口的商品属于法定检验的范围,海关放行后,买方还要向商品检验检疫机构报检,商品检验检疫机构检验合格,即签发入境货物通关单,进口人凭以向海关报关。

(6) 进口报关。买方审单付款取得全套货运单据后,即可准备好报关单据,向进口国海关办理进口报关手续。海关核验单单相符、单货相符,即放行。

(7) 接受货物(或拒收货物)。根据商品检验检疫机构检验检疫结果,如果货物是符合国际贸易合同规定的,买方即接收货物;否则,可以拒收货物或者提出索赔。

1.4 国际贸易合同的主要内容

国际贸易合同又称“国际货物买卖合同”,它是不同国家和地区之间的买卖双方就货物交易所达成的协议。通过签订书面合同,买卖双方当事人的权利和义务确定下来,成为双主履行合同的依据。并且,在发生争议时又是判定双方是否违约和承担责任的依据。因此,订立国际贸易合同对当事人双方十分重要。

1.4.1 国际贸易合同的形式

国际贸易合同主要包括合同和确认书两种形式。

1.4.1.1 合同

合同(Contract)的内容比较全面详细。除了包括合同的主要条款:品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付条件外,还包括一般合同条款:商品检验、索赔、仲裁和不可抗力等。卖方草拟的合同称为销售合同(Sales Contract);买方草拟的合同称为购货合同(Purchase Contract)。

1.4.1.2 确认书

确认书(Confirmation)是合同的简化形式。确认书的内容一般包括:品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验等条款。对于索赔、仲裁、不可抗力等一般条款都不予列入。这种格式的合同,适用成交金额不大、批次较多的轻工日用品。

1.4.2 国际贸易合同的内容

国际贸易合同的内容一般包括以下三个部分。

1.4.2.1 合同的首部

合同的首部包括开头和序言、合同名称、合同编号、缔约时间、缔约地点、当事人的名称和地址等。

合同的首部举例如图 1.3 所示。

美城进出口贸易有限公司		
MAITY INTERNATIONAL CO., LTD		
地址: 中国上海市江宁路29号		编号 DSN13008
Address: NO.29 JIANGNING ROAD, SHANGHAI, CHINA		No. _____
Fax: _____	销售合同	日期 6TH DEC, 2012
Tel.: _____	<u>SALES CONTRACT</u>	Date: _____
买方: DESEN EUROPE GMBH		地点 Shanghai, China
The Buyers: _____		Signed at: _____
地址: GIRARDETSTRASSE 2-38, EINGANG 4 D-45131 ESSEN, GERMANY		
Address: _____		
兹经买卖双方同意成交下列商品订立条款如下:		
The undersigned Sellers and Buyers have agreed to close the following transactions according to the terms and conditions		
Stipulated below:		

图 1.3 合同的首部

在规定这部分内容时应注意两点: 第一, 要把当事人双方的全称和法定详细地址列明, 有些国家法律规定这些是合同正式成立的条件; 第二, 要认真规定好缔约地点, 因为合同中如对合同适用的法律未作出规定时, 根据有些国家的法律规定和贸易习惯的解释, 可适用合同缔约地国的法律。

1.4.2.2 合同的主体部分

这部分规定了双方的权利和义务, 包括合同的各项条款, 如品名品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、仲裁和不可抗力等。

合同的主体部分举例如图 1.4 所示。

1.4.2.3 合同的结尾部分

合同的结尾部分包括合同的份数、使用文字和效力、双方当事人的签字及盖章。

合同的结尾部分举例如图 1.5 所示。

1.品名及规格 Commodity & Specifications	2.数 量 Quantity	3.价格条款 Price Terms
		单价 Unit Price 金额 Amount
"RAIKOU" Homewear		CIF Hamburg
RH1140 Blue	400 PCS	€ 5.88
RH1150 Pink	400 PCS	€ 6.08
DRRW005 Gray	400 PCS	€ 5.38
DRRW008 Purple	400 PCS	€ 5.18
合计 Total:	1,600 PCS	总计 Total: € 9,008.00

总金额 Total amount: Say Euro Nine Thousand and Eight Only

4. 包装: Packing: IN CARTON OF 40 PCS EACH

唛头: Shipping Marks: RAIKOU/homewear/www.raikou.eu

5. 装运期: Time of Shipment: NOT LATER THAN 15TH FEB., 2013.

装运口岸及目的地: Loading port & Destination:

从 到 经 From SHANGHAI to HAMBURG via

准许转运及分批: Transshipment & Partial Shipments are allowed

6. 保险: 由卖方按发票金额110%投保一切险及战争险按中国人民保险公司海运货物保险及战争险条款负责。若用其他方式运输, 保险条款应作相应变更。

Insurance: To be effected by the Sellers for 110% of Invoice value against All Risks and War Risk as per Ocean Marine Cargo and War Clauses of the People's Insurance Company of China (PICC). In case shipment effected by other mode, terms of insurance should be altered accordingly.

7. 付款办法: 买方须通过卖方所接受的银行于2012年12月31日前开立并送达卖方不可撤销的即期信用证, 于装运期后15天在中国议付有效。

Payment: The buyers shall open through a bank acceptable to the sellers an irrevocable sight letter of credit, reaching the sellers not later than 31st DEC., 2012 and remaining valid for negotiation in China until the 15th day after time of delivery.

8. 商检: 品质、重量、产地、兽医以中国上海进出口商品检验局签发的检验证书为准。

Inspection: Quality, Weight, Origin and Veterinary to be based on Inspection Certificate issued By Shanghai Imp. & Exp. Commodity Inspection Bureau of the People's Republic of China (CCIB).

9. 索赔: 买方对于装运货物的任何索赔, 必须于货到提单规定的目的地30天内提出, 并须提供经卖方同意的公证机构出具的检验报告, 否则不予受理。属于保险公司或运输公司责任范围以内者, 卖方不予受理。

Claim: Any claims by the Buyers regarding the goods shipped should be filed within 30 days after arrival of the goods at the destination specified in the relative B/L and supported by a survey report issued by a surveyor approved by the Sellers, otherwise the Sellers shall refuse to consider. Claims in respect of matters within responsibility of insurance company and/or shipping company will not be considered by the Sellers.

10. 仲裁: 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, 按照该会现行的仲裁规则在该会进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方均有约束力。
Arbitration: 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 by the Commission in accordance with its existing rules of arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.

11. 不可抗力: 如因战争、地震、水灾、火灾、暴风雨、雪灾或其他不可抗力的原因致使卖方不能全部或部分装运或延迟装运合同货物, 卖方对这种不能装运或延迟装运本合同货物不承担责任。但卖方须用电报或电传通知买方, 并须在15天内以航空挂号信向买方提交由中国国际贸易促进委员会出具的证明此类事故的证明书。

Force Majeure: If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part by reason of war, earthquake, flood, fire, storm, heavy snow or other causes of Force Majeure, the sellers shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However the sellers shall notify the buyers by cable or telex and furnish the latter within 15 days by registered airmail with a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade attesting such events or events.

图 1.4 合同的主体部分