

高等院校经济管理系列规划教材

国际贸易实务

张梅 主编



中国矿业大学出版社

China University of Mining and Technology Press

International Trade Practice

国际贸易实务

第2版



第2版

中国对外贸易出版社

高等院校经济管理系列规划教材

国际贸易实务

主 编 张 梅
副主编 夏志红 涂玉华

中国矿业大学出版社

内 容 提 要

本书由四篇内容组成:第一篇为国际货物买卖合同条款,包括商品的名称、品质、数量、包装,国际贸易术语,商品的价格,国际货物运输与保险,国际货款的收付,商品的检验,索赔、不可抗力和仲裁等内容;第二篇为国际货物买卖的交易洽商和合同订立,包括国际商务谈判与国际货物买卖合同的订立等内容;第三篇为国际货物买卖合同的履行,包括出口合同的履行和进口合同的履行等内容;第四篇为国际贸易方式。

本书不仅可以作为高等院校的国际经济与贸易专业和经管类非国际经济与贸易专业学生学习的教材,而且可以作为涉外各类考证和各类干部培训国际经贸基础知识的参考书,也可作为有志于从事国际经贸工作的人员自学之用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/张梅主编. —徐州:中国矿业大学出版社,2010.8

ISBN 978 - 7 - 5646 - 0687 - 9

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易—贸易实务
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 116574 号

书 名 国际贸易实务

主 编 张 梅

责任编辑 陈振斌 史凤萍

责任校对 张海平 潘利梅

出版发行 中国矿业大学出版社

(江苏省徐州市解放南路 邮编 221008)

营销热线 (0516)83885307 83884995

网 址 <http://www.cumtp.com> E-mail: cumtpvip@cumtp.com

排 版 中国矿业大学出版社排版中心

印 刷 徐州中矿大印发科技有限公司

经 销 新华书店

开 本 787×960 1/16 印张 22 字数 418 千字

版次印次 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

定 价 33.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前 言

我国在加入世界贸易组织后,贸易大国的地位迅速崛起并不断巩固和提高。2009年,我国进出口总额达到22 703万美元,成为世界出口“冠军”。随着我国对外贸易的发展,我国外贸人才的需求缺口加大,社会急需一大批基本功扎实、操作能力强并富有创新精神的外贸实用型和复合型人才。《国际贸易实务》是国际经济与贸易及相关专业的主干课程,是一门实践性很强的课程。为适应教育教学的需要,根据国际最新修订、颁布的有关法规和条例,并结合国际贸易中现行的惯例和习惯做法,我们编写了此教材。

本书由四篇内容组成:第一篇为国际货物买卖合同条款,包括商品的名称、品质、数量、包装,国际贸易术语,商品的价格,国际货物运输与保险,国际货款的收付,商品的检验,索赔、不可抗力 and 仲裁等内容;第二篇为国际货物买卖的交易洽商和合同订立,包括国际商务谈判与国际货物买卖合同的订立等内容;第三篇为国际货物买卖合同的履行,包括出口合同的履行和进口合同的履行等内容;第四篇为国际贸易方式。本教材在总结前人研究成果及编者多年教学积累的基础上,对上述内容进行了最新的论述。

本教材有以下特点:

(1) 在体例安排上,突出技能培养。本书强调知识的系统性和完整性,注重学生技能水平的训练及解决实际问题的创新能力的培养;书中安排了较多的案例分析和案例讨论等项目,以强化学生对国际贸易业务环节处理技巧的掌握。

(2) 在内容安排上,着力体现理论和实践相结合。在科学性的前提下,突出应用性、实践性,本书详细介绍了出口商品价格的核算、国际贸易单证制作等操作性强的内容。

(3) 结构科学合理。为便于教师和学生使用,本书设计了以下学习板块:

学习目标——介绍每章的学习目标和能力训练目标,提出了学生学习本章后要达到的要求,能够自我评价;

案例导入——通过引入案例,为学习每章内容创造一个学习情境;

本章小结——通过对本章基本概念、基础知识和方法的归纳与总结,加强学生对本章重点和难点知识的理解与记忆;

复习思考题——主要用以巩固所学知识 with 技能,依据每章的学习目标,通过

内容丰富的练习题,便于学生进行拓展性思考,培养学生理论与实践相结合的能力。

本书不仅可以作为高等院校的国际经济贸易专业和经管类非国际经济与贸易专业学生学习的教材,而且可以作为涉外各类考证和各类干部培训国际经贸基础知识的参考书,也可作为有志于从事国际经贸工作的人员自学之用。

本书由张梅教授(郑州轻工业学院)担任主编,并负责总纂定稿,夏志红(河南财经政法大学)和涂玉华(郑州航空工业管理学院)担任副主编。本书具体编写分工如下:刘艳丽(郑州轻工业学院)编写绪论、第九章、第十一章、第十四章;夏志红编写第一章、第六章、第十章、第十二章;张梅编写第二章、第八章、第十三章;刘焱(郑州轻工业学院)编写第三章、第五章、第十五章;涂玉华编写第四章、第七章。

由于编者水平和知识有限,再加之国际贸易形势发展较快,因此,难免存在疏漏和不足,如有不妥之处,恳请使用者多提宝贵意见和建议,以便我们进一步修改和完善。

本书在编写过程中广泛参考了已出版的同类教材和相关的网络资料,在此向所有的有关作者表示衷心的感谢。

编 者

2010年5月

目 录

绪论	1
----	---

第一篇 国际货物买卖合同条款

第一章 商品的名称和品质	11
第一节 商品的名称	11
第二节 商品的品质	14
第二章 商品的数量	23
第一节 数量的计算	23
第二节 合同中的数量条款	27
第三章 商品的包装	31
第一节 包装的种类	31
第二节 商品的包装标志	34
第三节 中性包装和定牌生产	39
第四节 合同中的包装条款	40
第四章 国际贸易术语	43
第一节 贸易术语的含义及作用	44
第二节 关于贸易术语方面的国际贸易惯例	45
第三节 《2000 通则》对六种主要贸易术语的解释	50
第四节 《2000 通则》对其他贸易术语的解释	63
第五章 商品的价格	68
第一节 作价原则	68

第二节	作价方法	70
第三节	常用价格间的换算	71
第四节	出口商品成本核算	73
第五节	佣金与折扣	80
第六节	合同中的价格条款	82
第六章	国际货物运输	88
第一节	国际货物运输概述	88
第二节	运输方式	90
第三节	合同中的运输条款	103
第四节	运输单据	107
第七章	国际货物运输保险	114
第一节	海上货物运输保险承保的范围	115
第二节	我国海运货物保险险别与条款	118
第三节	伦敦保险业协会海运货物保险险别与条款	123
第四节	我国陆空邮货物的保险险别与条款	126
第五节	进出口运输保险实务	129
第六节	合同中的保险条款	132
第八章	国际货款的支付	135
第一节	支付工具	136
第二节	汇付	146
第三节	托收	149
第四节	信用证	156
第五节	合同中的支付条款	176
第九章	商品的检验	180
第一节	商品检验的时间和地点	181
第二节	商品检验的机构	184
第三节	商品检验证书	187
第四节	合同中的商检条款	190

第十章 索赔、不可抗力和仲裁	194
第一节 索赔	194
第二节 不可抗力	202
第三节 仲裁	211

第二篇 国际货物买卖的交易洽商和合同订立

第十一章 国际商务谈判	221
第一节 国际商务谈判的准备	222
第二节 国际商务谈判的基本原则与程序	230
第三节 国际商务谈判的基本技巧	238
第十二章 国际货物买卖合同的订立	244
第一节 交易磋商的形式与内容	244
第二节 国际货物买卖合同订立的程序	246
第三节 合同成立的时间与合同生效的要件	260
第四节 合同的形式与内容	262

第三篇 国际货物买卖合同的履行

第十三章 出口合同的履行	269
第一节 备货、报验	270
第二节 催证、审证和改证	276
第三节 租船订舱、报关和投保	281
第四节 制单结汇	290
第十四章 进口合同的履行	305
第一节 进口许可证	306
第二节 信用证的开立和修改	306
第三节 租船订舱、保险、审单付汇及报关提货	311
第四节 进口货物检验与进口索赔	317

第四篇 国际贸易方式

第十五章 国际贸易方式	325
第一节 经销与代理	325
第二节 招标、投标和拍卖	329
第三节 寄售与展卖	332
第四节 期货交易	334
第五节 对销贸易	336
第六节 加工贸易	337
参考文献	341

绪 论

国际贸易实务是一门研究国与国之间有形商品即货物买卖的有关理论和实际业务的课程。通过本课程的学习,能够使学生理解和掌握国际贸易实务的基本概念和理论,掌握进出口业务整个操作流程,能实际处理外贸业务,并且通过实务、案例分析等多种方式的综合练习,培养学生发现、分析和解决国际贸易问题的基本方法和手段。

一、国际贸易实务的研究对象、基本内容及学习方法

(一) 国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务课程针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律、惯例和国际商品交换过程中的各种实际运作;总结国内外的实践经验,掌握从事国际贸易的原则和方法;学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易行为同国际接轨。

在国际间商品交换的具体过程和环节中,由于交易双方存在法律上的不同规定和采用不同的贸易习惯,所以在涉及双方的利害关系时,往往会出现各种矛盾和斗争。研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易、完成约定的进出口任务是国际贸易实务课程的中心课题。

国际贸易的标的包括货物、服务和技术。目前,无论在国内或国外,货物贸易仍然是国际贸易中最主要和最基本的部分。此外,有关技术贸易和服务贸易的业务做法,大多是从货物贸易的基本做法中演变出来的,甚至直接沿袭货物贸易的基本做法。所以,有关货物贸易的基本理论和业务做法是每个从事国际贸易实际工作的人员必须掌握的基本知识。同时,掌握国际货物贸易的知识也是更好地掌握国际服务贸易和国际技术贸易的重要途径。本书所阐述的国际贸易实务的原理、知识、方法、技能,基本是就国际货物贸易而言的。

(二) 国际贸易实务的基本内容

国际贸易实务是一门综合性、实践性很强的学科,它涉及的范围包括国际贸易基本政策、国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等知识。国际贸易实务的主要内容有以下方面。

1. 国际贸易法律规范

国际贸易活动只有在一定的法律规范下开展,才能保证国际贸易持久有序而健康地进行,才能保证交易双方的利益不受侵害。国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件,各国的法律、国际条约和国际惯例共同组成了国际贸易法律规范的框架,这三个方面的内容是从事国际贸易实务活动必须要学习和掌握的。

2. 国际贸易的条件

贸易商为了实现各自的经济目的,在贸易中必然要提出一系列的贸易条件。国际贸易就是围绕这些贸易条件进行的,贸易商之间的谈判也主要是针对这些贸易条件的。当各项贸易条件在贸易商之间达成一致后,便以合同的形式把这些条件确定下来。此后,贸易商各自按事先商定的贸易条件履行义务、完成交易,并最后获得期望的利益。国际贸易条件主要包括货物的品质(质量)、数量、包装、价格、交货(运输和保险)、支付、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等条件。我们将前六项条件称为主要交易条件,后四项交易条件称为一般交易条件。

3. 国际贸易程序

国际贸易程序,即国际贸易的业务流程,是指国际贸易实务操作是按怎样的顺序进行的。这大体上可分成三个阶段:第一个阶段是国际贸易准备阶段,第二个阶段是交易磋商和订立合同阶段,第三个阶段是履行合同和违约处理阶段。

4. 国际贸易方式

要发展对外贸易,就要研究和运用新型的国际贸易方式。在当代国际贸易中,已经有很多贸易方式被广泛应用。例如,为了稳定贸易双方长期关系的包销和寄售,为了引起买家和卖家之间竞争的招标、投标和拍卖,生产和贸易相结合的加工贸易,进口和出口相结合的易货贸易、互购贸易、补偿贸易,以不转移货物所有权为特点的租赁贸易,以有特定组织形式和买卖公开竞争为特点的期货交易,等等。

(三) 国际贸易实务的学习方法

根据本课程的性质、特点、任务和基本内容,在学习过程中要注意以下几点。

1. 要注意理论联系实际

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将“国际贸易”、“中国对外贸易概论”等先行课程中学到的基础理论和基本政策加以具体运用。在学习过程中,要重视案例、实例分析和平时的操作练习,要开展模拟教学、现场教学活动,并结合到校外参观、实习,增加感性知识、加强基本技能的训练、提高业务素质和商务运作能力,真正做到学以致用;力求做到理论与实践、政策与业务有效结合,不断提高分析与解决实际问题的能力。

2. 国内外相关法律的学习

国际贸易相关法律的内容同本课程关系密切。因为国际货物买卖合同的成立必须经过一定的法律步骤,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。在学习本课程时,应同有关国际贸易法律课程内容联系起来考虑。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

3. 外贸专业英语的学习

对于外贸专业人员来说,不仅要掌握相关的专业知识,而且还必须会用英语与外商交流、谈判以及收发传真、信函、E-mail等。如果专业英语知识掌握不好,就难以胜任工作,甚至影响业务的顺利进行。因此在学习过程中,应加强英语学习,掌握外贸专业英语知识。

4. 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,我们必须根据“洋为中用”的原则,结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以利于在贸易做法上加速同国际市场接轨。

二、国际贸易的特点

国际贸易属商品交换范畴,虽与国内贸易并无实质差别,但由于它是在国与国之间进行的,所以具有国际性,其特点主要表现在以下几个方面。

(一) 国际贸易既是一项经济活动,也是一项涉外活动

由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策,在履约中要重合同、守信用,对外保持良好的形象。

(二) 国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易既然是国与国之间的商品交换,必然涉及两个不同国家或地区,必然受到有关国家对外贸易政策、措施以及外汇管制等方面的制约,其所涉及的问题远比国内贸易复杂。

(三) 国际贸易面临的风险更大

在国际贸易中,交易数量和金额通常都比较大,从磋商订立合同开始一直到履行合同,间隔时间一般比较长,货物由出口国运到进口国通常都需经过长途运输,遇到各种自然灾害、意外事件和其他风险的可能性较大,所以买卖双方在交

易过程中所承担的风险也远比国内贸易大。

(四) 国际贸易受国际局势变化影响,不稳定性大

国际贸易还会受到交易双方所在国家的政治、经济形势以及其他客观条件影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是当前国际形势动荡不定,经济、金融危机此起彼伏,市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,各国货币汇率浮动频繁,物价经常波动,在这样的情况下,从事国际贸易的难度也就越来越大。

(五) 国际贸易线长面广,中间环节多

国际贸易的每笔交易除了买卖双方以外,往往还需要得到国内外的运输、保险、海关、检验与检疫和银行等部门的协作、配合,或接受其监督管理,其中关系错综复杂,稍有不慎,就可能造成损失或引起纠纷,以致发生提请仲裁或司法诉讼。

三、国际贸易适用的法律

进出口贸易活动,不仅仅是双方之间进行货物买卖的一种商业行为,而且是一种我方企业与国外客户双方的法律行为。因此,双方所签订和履行的国际货物买卖合同必须要得到法律的承认,必须是符合法律规范的合同。概括来讲,国际贸易适用的法律有以下三种。

(一) 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际贸易活动必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。在我国,有关对外贸易的法律法规主要有:《中华人民共和国对外贸易法》(以下简称《对外贸易法》)、《中华人民共和国民法通则》(以下简称《民法通则》)、《中华人民共和国海关法》(以下简称《海关法》)、《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)、《中华人民共和国海商法》(以下简称《海商法》)、《中华人民共和国仲裁法》(以下简称《仲裁法》)、《中华人民共和国进出口商品检验法》(以下简称《进出口商品检验法》)、《中华人民共和国票据法》(以下简称《票据法》),等等。

各国的国内法,由于各国背景不同,对同一问题可能各国规定并不相同,这时要参照国内法中规定的冲突规范的办法,我国《合同法》第一百二十六条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

(二) 国际贸易条约

在国际贸易中,交易双方还必须遵守国家对外缔结或者参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定。国际贸易条约是国际货物买卖法律的重要渊源。它是国家之间通过国际组织或国际会议共同制定的、用来明确经济贸易方面的相互权利和义务的书面协议。国际贸易条约

产生的原因就是各国制定的有关贸易的法律存在着差异。

有关国际货物买卖法律的国际条约主要有:1980年《联合国国际货物销售合同公约》、《国际货物买卖合同时效公约》、《国际货物买卖合同法律适用公约》、1924年《统一提单若干法律规定的国际公约》(又称《海牙规则》)、1968年《关于修订统一提单若干法律规定的国际公约议定书》(又称《海牙—维斯比规则》)、1978年《联合国海上货物运输公约》(又称《汉堡规则》)等。其中,1980年《联合国国际货物销售合同公约》(缩写 CISG)是迄今为止有关国际货物买卖合同的一项最为重要的国际条约,它是由联合国国际贸易法委员会主持制定的,于1988年1月1日起正式生效。我国是该公约的缔约国之一。

《联合国国际货物销售合同公约》第一条和第十一条关注其适用范围和合同形式,我国对此两点保留:

(1) 我国坚持国际货物买卖合同必须采用书面形式,因此采用口头或其他形式的合同无效。

(2) 我国《联合国国际货物销售合同公约》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。因此如果双方当事人的营业地分处于不同的国家,只要一方不是缔约国,即使按照国际私法的规则适用于缔约国的法律,《联合国国际货物销售合同公约》依旧不适用。

(三) 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,它是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些较为明确和内容固定的贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。在当今国际贸易中影响很大和应用广泛的国际贸易惯例有:国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》和国际法协会制定的《1932年华沙—牛津规则》等。

国际贸易惯例虽然不是法律,但是国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。国际贸易惯例为贸易当事人提供了共同遵守的行为准则,为解决当事人之间的纠纷提供了依据。我国的《民法通则》第一百四十二条明确规定,中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。

当国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以合同的规定为准。虽然国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人不具有强制性约束力,但是买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性约束力,买卖双方都应遵守。在发生争议时,法院和仲裁机构也可以参照国际贸易惯例来确定当事人的权利与义务。

四、国际贸易的基本业务流程

在国际贸易中,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,可先后进行,也可先后交叉进行,或者齐头并进。无论进口或出口交易,一般都包括交易前准备、商定合同和履行合同三个阶段。以下分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简要介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。

(一) 出口贸易的基本业务程序

1. 出口交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括对国际市场调查研究、制定商品经营方案、落实货源或制订出口商品生产或收购计划、进行广告宣传、选定客户并与之建立关系等。

2. 出口交易磋商和合同订立

外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系之后,即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性的谈判,即交易磋商。磋商的内容主要是买卖货物的各种交易条件。交易磋商既可通过交换书信、数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等书面形式进行,也可通过电话、当面谈判的口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节,但是达成交易、订立合同的基本程序是:一方向另一方发盘和另一方对该发盘做出接受。除另有约定外,国际货物买卖合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而,在实际业务中,为了明确责任,便于履行,或使口头合同生效,通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同,例如出口销售合同或售货确认书。

3. 出口合同的履行

出口合同有效订立以后,买卖双方就应根据合同规定,各自履行自己的义务。若有违反或不履行,致使对方蒙受损失,违约方必须承担赔偿责任。目前我国出口贸易中使用较多的是按 CIF 或 CIP 术语和凭信用证付款方式达成的合同,外贸企业履行这类合同需要进行的工作主要有:准备货物、落实信用证、安排装运和制单结汇等。此外,如出口商品属国家配额或许可证管理范围的,出口企业在对外磋商交易前,应根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定,向国家外经贸管理部门申请并取得出口配额或出口许可证。

(二) 进口贸易的基本业务程序

1. 进口交易前的准备

进口交易前准备的具体工作内容大部分与出口贸易相同,主要不同点是进口交易的市场调研,在此阶段,首先要弄清楚所要采购的商品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平,根据商品的不同规格和技术条件进行分析比较,以

便在贯彻国别地区政策的前提下,选择从产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的市场采购。其次,对客户的调研,不仅要充分了解他们的资信情况、经营能力和经营作风、以往与我国企业间业务往来情况,而且要了解他们的购销渠道,以便正确选择供货对象,减少不必要的中间环节,降低进口成本,节约外汇支出。

根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定,凡属限制进口的货物,进口经营者应视不同货物事先向主管部门办理进口配额或进口许可证。

2. 进口交易磋商和合同订立

进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口贸易基本相同。但特别应做好比价工作,以便在与外商谈判中争取到对我方最有利的条件。

在通过发盘与接受达成交易以后,大都还需签署一份有一定格式的书面合同,如购货合同或购货确认书。

3. 进口合同的履行

我国进口货物,如果是按 FOB、FCA 条件和信用证方式付款订立的合同,其履行程序一般包括向银行申请开立信用证、催证、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口检验、拨交等环节。

以上是进出口贸易的一般业务程序的基本环节。倘若合同订立之后,一方不履行,或在履行中有违反合同规定的情形,受损害方有权按合同规定向违约方提出索赔。倘若双方对是否违约或对损失金额的看法不一,就会引起争议,产生索赔与理赔以及处理争议的问题。对此,应本着实事求是的精神,依据法律和国际惯例,按照买卖合同的规定,认真处理,以维护企业的权益和对外声誉。