

商务师进出口合同履行及具体操作程序（三）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E8_c67_470096.htm 报关提货 买方付款赎单后，一俟货物运抵目的港，即应及时向海关办理申报手续。经海关查验有关单据，证件和货物，并在提单上签章放行后，即可凭以提货 验收和拨交货物 凡属进口的货物，都应认真验收，如发现品质，数量，包装有问题应及时取得有效的检验证明，以便向有关责任方提出索赔或采取其它救济措施。对于法定检验的进口货物，必须向卸货地或到达地的商检机构报验未经检验的货物，不准销售和使用，为了在规定时效内对外提出索赔，凡属下列情况的货物，均应在卸货港口就地报验，（1）合同订明须在卸货港检验的货物。（2）货到检验合格后付款的（3）合同规定的索赔期限很短的货物。（4）卸货时已发现残损，短少或有异状的货物。如无上述情况，而用货单位不在港口的，可将货物转运至用货单位所在地，由其自选验收，验收中如发现问题，应及时请当地商检机构出具检验证明，以便在索赔有效期内对外提出索赔，货物进口后，应及时向用货单位办理拨交手续，如用货单位在卸货港所在地，则就近拨交货物。如用货单位不在卸货地区，则委托货运代理将货物转运内地，并拨交给用货单位，在货物拨交后，外贸公司再与用货单位进行结算。在履行凭信用证付款的FOB进口合同时，上述各项基本环节是不可缺少的，但是在履行凭其它付款方式和其它贸易术语成交的进口合同时，则其工作环节有别。例如：在采用汇付或托收的情况下，就不存在买方开证的工作环节。在履行CFR进口合同时，买方

则不负责租船订舱，此项工作由卖方办理，在履行CIF进口合同时，买方不仅不承担货物从培育运港到目的港的运输任务，而且不负责办理货运投保手续，此项工作由卖方按约定条件代为办理，这就表明，履行进口合同的环节和工作内容，主要取决于合同的类别及其所采取的支付条件。此外，在履行进口合同过程中，往往因卖方未按期交纲或货到后发现品质，数量和包装等方面有问题，致使买方遭受损失，而需向有关方面提出索赔，进口索赔事件虽不是每笔交易一定发生，但为了维护我方的利益，我们对此项工作应当常备不懈，随时注意一旦出现卖方违约或发生货运事故，应切实做好进口索赔工作，为此，我们必须注意下列事项：查明原因，分清责任的基础上确定索赔对象 根据事故性质和致损原因的不同，向责任方提出索赔。例如：凡属原装短少和品质，规格与合同不符，应向卖方提出索赔，货物数量少于提单所载数量，或在签发清洁提单情况下货物出现残损短缺，则应向卫运人索赔，由于自然灾害，意外事故而使货物遭受承保险别范围内的损失，则应向保险公司索赔。提供索赔证据 为了保证索赔工作的顺利进行，必须提供切实有效的证据如事故记录，短卸或残损证明和联检报告等，必要时，还可提供物证或实物照片等。掌握索赔期限 向责任方提出索赔，应在规定的期限内提出，过期提出索赔无效，在事同内一般都规定了索赔期限：向卖方索赔，应在约定期限内提出，如合同未规定索赔期限，按《联合国国际货物销售合同公约》规定，买方向卖方声称货物不符合合同时，是买方实际收到货物之日起两年。向船公司索赔的时限，按《海牙规则》规定，是货物到达目的港交货后一年。向保险公司索赔的时限，按中国人民保险

公司制定《海洋运输货物保险条款》规定，为货物在卸货全部卸离海轮后两年。 索赔金额 索赔金额应适当确定，除包括受损商品价值外，还应加上有关费用（如检验费等）。 索赔金额究竟多少，其中究竟包括哪些费用，应视具体情况而定。

国际货物买卖合同的商订 在国际贸易中，买卖双方通过彼引洽商就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，一般地说，买卖合同就算订立，买卖双方即存在合同关系。（一）交易磋商 交易磋商是对外贸易的一个重要环节 交易磋商是指买卖双方就交易条件进行洽商，以求达成一致协议的具体过程，它是国际货物买卖过程中不可缺少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段和法定程序，交易磋商的内容包括各种交易条件，它关系到买卖双方的经济利益。这是因为，交易磋商的结果，决定着合同条款的具体内容，从而确定了合同双方录事伯权利和义务，故交易双方对此环节的工作都非常重视。 交易磋商的内容，不令包括商务和技术方面的问题，也包括法律和政策问题，它是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作，这就要坟参加此项工作的人员必须具有较高的政策水平、丰富的商品知识以及有关商务、法律和金融、等方面的专业知识，尤其是要切实掌握有关合同法方面的基本知识，因为在交易磋商过程中，实际上是对上述各种知识的综合运用，而且运用本身又是一种艺术，可见，参加交易磋商的人员除应具备多方面的基础知识外，还应个有善不动声色把原则性和灵活性结合起来，采取灵活机智的策略和洽谈技巧。这样，才能立于不败之地，从而使交易磋商达到预期的最佳效果。 在国际贸易中，交易磋商是一项很艰难复杂的工作，因为交易双方分属不同的国

家或地区，彼此有着不同的社会制度，政治制度，法律体系，经济体制和贸易习惯，有着不同的文化背景，价值观念，信仰和民族习惯而且还有语言和文字沟通方面的困难。可见，我国对外贸易中的交易磋商过错比国内贸易中的洽谈交易复杂和困难得多。在对外磋商交易过程中，由于交易双方的立场及其领导追求的具体目标各不相同，所以在磋商过程中，往往充满尖锐复杂的利害冲突和反复讨价还价的斗争，实际上，交易磋商是对外开展商务活动的一个重要战役，参加交易磋商人员的任务是，根据购销意图将对交易对手的具体化情况，施展各种行之有效的策力学，正确处理彼此间的冲突和矛盾，谋求一致达成一项双方考取主直接关系到双方当事人的利害得失，而且具有法律上的约束力，不得轻易改变，所以是否拍板成交和达成协议，彼此都应持慎重态度，如果由于我方人员失误而导致磋商失败，就会失掉成交的机会，如果由于我方人员急于求成。疏忽大意或其它原因，作了不应有的让步，或接受了不合理的成交条件和有悖于法律规定的条款，交易磋商中出现的这些错误和埋下的隐患，往往事后难以补救，这不仅会使我们在经济上蒙受不应有的损失，而且还可能给履约造成困难，进而影响双方关系，对外造成不良的政治影响，综上所述，足见交易磋商是开展对外贸易的一个很重要的环节，做好这环节的工作，妥善处理交易磋商中出现的各种问题，在平等互利的基础上，达成公平合理的切实可行的协议，具有十分重要的意义，因此，凡从事外经贸活动的人员，都应高度重视交易磋商这一环节的工作。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com