　12、不可抗力：又称人力不可抗拒，是指在合同签订以后，不是由于订约者任何一方的过失或疏忽，而是由于发生了当事人既不能预见，又无法避免的意外事件，以致不能履行或不能如期履行合同。

　　13、品质机动幅度：指经交易双方商定，允许卖方交货的品质与合同要求的品质略有不同，只要没有超出机动幅度的范围，买方就无权拒收。

　　14、国际保理：又称保付代理业务或承购应收账款业务，是指出口商以商业信用形式出口商品，在货物装船后立即将发票、汇票、提单等有关单据卖断给承购应收账款的财务公司或专门组织，即保理商，收进全部或部分货款，从而取得资金融通的业务。

　　15、总包合同：指约定一家承包商组织实施某项工程或某阶段工程的全部任务，对业主承担全部责任，履行承包商所拥有的全部权利的合同。

　　16、回避不确定性：是指不同文化中社会成员对不确定性风险的接受程度，即人们感觉到不确定性的威胁并建立制度和信念来减少或回避这一不确定性的程度。

　　17、要约：也称发盘或发价，是指一方当事人向另一方提出订立合同的建议。寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书、商业广告等都属于要约邀请。商业广告的内容符合要约规定的视为要约。提出要约的一方成为要约人，另一方成为受要约人。

　　18、出口信贷：是指一个国家为了鼓励商品出口，增强本国商品的竞争能力，通过银行对本国出口厂商或进口商提供的贷款。出口信贷主要用于期限长、金额大的出口商品。

　　19、技术补偿贸易：指技术输出方向技术输入方提供制造某种产品的技术、机器设备、原材料或零部件、技术服务，在一段时间内，由输入方用进口技术和设备生产的产品或所得的收益偿付输出方的技术与设备价款的贸易方式。

　　20、转移价格：指跨国公司的母公司与子公司之间、子公司与子公司之间进行内部交易时采用的价格，由于转移价格的水平可以不受市场正常价格限制，因此通常认为调高或调低交易价格就可以在母公司与子公司之间或者子公司相互之间实现转移资金的目的。

　　21、国际商务：是指在不同国家或地区之间所进行的有关商品、服务、技术、生产要素、知识产权等方面的交易或交流活动。

　　22、联合体投标：是指两个以上法人或者其他组织组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标的行为。组成联合体的目的是增强投标竞争能力，减轻联合体各方因支付巨额履约保证金而产生的资金负担，分散联合体各方的投标风险、弥补有关各方力量的相对不足，提高共同承担的项目完工的可靠性。