



中等职业教育精品系列教材

进出口贸易实务

主编 / 张岸嫔

*ZHONGDENG
ZHIYE JIAOYU
JINGPIN XILIE JIAOCAI*



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/张岸嫔主编. —上海:立信会计出版社,2008.6

(中等职业教育精品系列教材)

ISBN 978-7-5429-2001-0

I. 进… II. 张… III. 进出口贸易—贸易实务—专业学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 085256 号

策划编辑 赵新民
责任编辑 赵新民 林琳
封面设计 周崇文

进出口贸易实务

出版发行 立信会计出版社
地 址 上海市中山西路 2230 号 邮政编码 200235
电 话 (021)64411389 传 真 (021)64411325
网 址 www.lixinaph.com E-mail lxaph@sh163.net
网上书店 www.lixinbook.com Tel: (021) 64411071
经 销 各地新华书店

印 刷 上海申松立信印刷厂
开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张 11.75
字 数 280 千字
版 次 2008 年 6 月 第 1 版
印 次 2008 年 6 月 第 1 次
印 数 1—3 000
书 号 ISBN 978 - 7 - 5429 - 2001 - 0/F · 1762
定 价 18.00 元

如有印订差错,请与本社联系调换

前言

FOREWORD

中国是近年来国际贸易增长中显眼的“亮点”，表现为中国不仅在全球贸易总量中的份额和排名不断攀升，而且对全球贸易增量的贡献更为显著。本教材正是根据近年来我国对外贸易发展的需要和国际经济贸易形势的新变化、新特点，结合自身的教学和科研成果编写而成的。

进出口贸易实务又称国际贸易实务，是我国中等职业学校国际商务专业的一门主干专业课程，是学习国际商品交换操作技能的综合性应用课程，也是从事对外贸易人员提高业务能力水平的必修课程。为了适应国际市场竞争的需要，提高中等职业学校国际商务专业学生的应用能力，我们认真研究了新的中等职业学校《进出口贸易实务教学基本要求》，根据最新的进出口贸易惯例的要求，以进出口贸易合同内容为基础，以合同签订及履行的业务操作程序为轴心，设计了本教材的内容体系，力求连贯、实际和直截了当，既务实又系统地反映进出口贸易实务的内容、技术与方法。只讲做什么、怎么做，不进行理论探讨，强化作业性训练内容。

本教材由张岸嫔任主编，林蔚暄任副主编。参编人员的具体分工是：第二、第三章和附录由张岸嫔编写；绪论、第一、第八章由林蔚暄编写；第五、第六章由成晓丽编写；第四、第九章由刘伟玲编写；第七章由杜鹃编写，最后由张岸嫔负责统稿。

由于编者水平有限，经验不足，书中难免有一些疏漏，敬请专家和读者批评指正。

编者

2008年5月

目 录

CONTENTS

□ 绪 论		001
	第一节 进出口贸易实务的概念	001
	第二节 进出口贸易的特点和适用的法律	003
	第三节 进出口贸易合同的基本内容和进出口贸易的基本业务程序	005
□ 第 一 章	商品的品名、品质、数量与包装.....	007
	第一节 商品的品名	007
	第二节 商品的品质	009
	第三节 商品的数量	016
	第四节 商品的包装	019
	本章小结	026
	练习题	026
□ 第 二 章	贸易术语和商品的价格	028
	第一节 有关贸易术语的国际惯例	028
	第二节 六种常用贸易术语	030
	第三节 其他贸易术语	039
	第四节 价格的掌握	042
	第五节 合同中的价格条款	046
	本章小结	048
	练习题	048
□ 第 三 章	国际货物运输	051
	第一节 海洋运输	051
	第二节 其他运输方式	054
	第三节 运输单据	058
	第四节 合同中的装运条款	060

□ 第四章

本章小结	063
练习题	063

货物运输保险	066
第一节 海上货物运输保险	066
第二节 保险实务	070
本章小结	073
练习题	073

□ 第五章

国际货款的收付	076
第一节 支付工具	076
第二节 支付方式	081
第三节 合同中的支付条款	089
本章小结	090
练习题	090

□ 第六章

争议的预防与处理	092
第一节 检验检疫	092
第二节 争议和索赔	094
第三节 不可抗力	095
第四节 仲裁	097
本章小结	099
练习题	099

□ 第七章

交易磋商与合同订立	102
第一节 交易磋商	102
第二节 合同订立	106
本章小结	108
练习题	108

□ 第八章

合同的履行	111
第一节 出口合同的履行	111
第二节 进口合同的履行	123
本章小结	127
练习题	127

□ 第九章

进出口贸易方式	130
第一节 经销	130

第二节 代理	131
第三节 寄售、拍卖和招标投标	133
第四节 加工贸易	134
第五节 对销贸易	136
第六节 期货贸易	137
本章小结	138
练习题	138

□ 附录一	141
销售确认书	141
信用证	142
商业发票	144
提单	145
保险单	146
汇票	147

□ 附录二	148
《2000 年国际贸易术语解释通则》摘选	148

□ 附录三	165
《跟单信用证统一惯例(UCP600)》	165



项内容:

(1) 贸易术语:常用贸易术语、贸易术语的选用。

(2) 进出口贸易合同条款:进出口贸易合同的主要条款,包括品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付;进出口贸易合同的一般条款,包括检验、索赔、不可抗力、仲裁。

(3) 进出口贸易合同的商定与履行:进出口贸易合同的磋商与订立、出口合同的履行、进口合同的履行。

(4) 与进出口贸易有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例:联合国国际货物销售合同公约、2000 年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、中华人民共和国合同法。

三、进出口贸易实务课程的学习方法

在学习方法上,要注重课堂学习与操作练习的结合,加强案例分析和实践环节的训练,以提高实际动手能力。

进出口贸易实务是集法规、惯例、理论和理性知识、业务技术和操作方法为一体的课程。所以,在学习的过程中除了基础知识外还要注意以下几个问题。

(一) 国际法规和惯例

进出口贸易与国内贸易相比,存在着不同的市场环境因素。因此,会产生对相同的业务方法理解不同的问题。为了保证业务操作的公平性和公正性,在进行业务操作时,必须以国际法规和惯例为原则。目前,进出口贸易实务中经常应用的国际法规和惯例主要有:《联合国国际货物销售合同公约》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《2000 年国际贸易术语解释通则》、《中华人民共和国合同法》等。

(二) 相关知识

进出口贸易实务是国际间经济活动的核心环节,它也是一种涉及面广泛的业务实践。可以说,从原材料的采购业务到产品的销售和售后服务业务的全过程,都与进出口贸易实务息息相关。

尽管一个人所从事的进出口贸易实务工作可能集中于其中的某一个环节。但是,如果不了解该环节与其他环节之间的联系,以及其他环节的主要功能、发展水平等,就不可能真正做好该环节的工作。比如,从事商品出口工作的业务人员,应该掌握一些这种商品的生产工艺等生产知识,也应该了解这种商品的性能知识。另外,进出口贸易实务与很多学科都会有较密切的联系,其操作过程会因为其他学科的发展而获得改进,也可能成为其他学科发展的重要载体,如电子商务、物流、金融、市场营销等学科。

(三) 结合实践

进出口贸易实务是一门实践性很强的课程。因此,在学习过程中应该紧密结合贸易操作实践,在课堂教学的基础上进行社会实践和教学实训。比如,到贸易公司、报关企业、生产企业等单位,向业务人员学习有关理论与实践知识;也可以到国际贸易商品展览会去实习。根据教学环节的需要,也可以利用教学软件进行贸易模拟操作实训。

第二节 进出口贸易的特点和适用的法律

一、进出口贸易的特点

进出口贸易是国家(地区)与国家(地区)之间的商品交换。进出口贸易与国内贸易相比,虽然都属商品交换范畴,但由于进出口贸易是在国家(地区)与国家(地区)之间进行的,所以更具有国际性、复杂性、风险性,当然也更具有挑战性。

由于进出口贸易涉及不同国家或地区,在法律体系方面可能存在差异和冲突,还可能受到有关国家或地区对外贸易法律、政策、措施以及外汇管制等方面的制约,其所涉及的问题和范围远比国内贸易复杂。

进出口贸易的交易数量和金额通常都比较大;从合同的商榷开始,一直到最后合同的履行,间隔时间往往比较长;货物由出口国到进口国大都需要经过长途运输,有的还需要使用多种运输方式才能完成。因此,买卖双方在交易过程中承担的商业风险、信用风险、商品风险、运输风险等也比国内贸易大得多。

进出口贸易还会受到交易双方所在国家政治、经济以及其他客观条件的影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是在当前国际局势动荡不定,市场竞争日益激烈,贸易摩擦时有发生,各国货币汇率浮动频繁,货价经常波动,经济、金融危机难以准确预测的背景下,买卖双方在交易过程中所承担的政治风险、价格风险、行情风险、汇兑风险等大大超过了国内贸易。

进出口贸易地域广、期限长、中间环节多。具体来说,进出口贸易的每笔交易除了买卖双方之外,通常还需要得到国内外的运输、保险、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门的协作与配合,或接受其监督与管理。关系错综复杂,稍有不慎就可能造成损失或引起纠纷,以致提交仲裁或司法诉讼,从而影响交易的完成与合同的履行。

因为从事进出口贸易的难度大、要求高,加之国际市场广阔,从业机构和人员的情况复杂,所以非常容易产生争议或出现欺诈现象。受骗上当甚至蒙受严重经济损失的情况屡见不鲜,这就要求从事进出口贸易的人员,不仅必须掌握进出口贸易的基本原理和基本政策,而且还要掌握进出口贸易的基本知识和基本技能,提高整体素质,特别是要掌握国际市场的动态变化,并且善于随机应变,这样才能在进出口贸易市场上立于不败之地。

二、进出口贸易合同适用的法律

进出口贸易活动不仅是进行货物买卖的商业行为,而且是一种我国企业与国外客户双方的法律行为。进出口贸易合同不仅体现了双方的经济关系,也包含了双方的法律关系。因此,当事人的权利和义务要得到法律的保护并受法律的监督和约束,双方签订的合同必须是符合法律规范。进出口贸易合同适用的法律,概括起来有以下三种。



（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。进出口贸易合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。

例如,按照我国法律订立合同,包括涉外合同都必须遵守中华人民共和国法律,由于进出口贸易合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理争议的问题。我国企业只要与国外当事人达成协议,可在合同中选择处理合同争议所适用的法律,如既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律,或双方同意的第三国法律,或有关的国际条约来处理合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择,当发生争议时,只能由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

（二）国际条约

进出口贸易合同的订立和履行必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边的国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此在政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中,自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》是与我国进行货物进出口贸易关系最密切,也是最重要的一项国际公约。该公约共101条,分4个部分,包括适用范围和总则、合同的订立、货物销售和最后条款。我国是最早加入该公约的缔约国之一。我国政府曾派遣代表参加了1980年的维也纳会议,为公约的定稿和通过作出了一定的贡献。在1986年12月11日核准该公约时,我国曾根据该条约第95条和第96条的规定,对该公约的适用范围和合同形式作出了保留。

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例也是进出口贸易合同应当遵循的重要的法律规范。国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一,是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容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。

例如,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(UCP600)》、《跟单备用信用证惯例》和《托收统一规则》就是被世界上绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例。

虽然国际贸易惯例不是法律,对合同当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。但是,国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人经济关系和法律关系的作用。必须指出的是,由于国际贸易惯例不是法律,对当事人无普遍的强制性,所以当事人在采用时,可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果当事人在进出口贸易合同中作出了与国际贸易惯例不符的规定,在解释合同当事人义务时应以合同规定为准。

第三节 进出口贸易合同的基本内容和 进出口贸易的基本业务程序

一、进出口贸易合同的基本内容

进出口贸易合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议,是当事人双方各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时,进行补救、处理争议的法律文件。为此,一项有效的合同必须具备必要的内容,否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时遇到困难。有些内容,如未作规定,还会导致合同无效。一般说来,进出口贸易合同应具备以下五个方面的基本内容:

- (1) 合同的标的,主要包括货物的名称、质量、数量和包装。
- (2) 货物的价格,通常包括货物的单价和总价,或确定价格的方法,有时还规定有关价格调整的条款。
- (3) 卖方的义务,主要是何时何地以何种方式交付符合合同规定的货物,如何移交与货物有关的单据和转移货物的所有权等。
- (4) 买方的义务,主要是何时以何种方式支付货款和收取货物。
- (5) 争议的预防与处理,主要包括商品检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁等事项的规定。

二、进出口贸易的基本业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、商定合同和履行合同三个阶段。交易前的准备阶段是商定合同能否顺利进行的保证,也是履行合同的基础;商定合同是能否达成协议和确定双方权利、义务与责任的关键阶段;履行合同则是买卖双方按照合同条款履行自己的权利和义务。

(一) 出口贸易的基本业务程序

(1) 出口交易前的准备工作,主要包括国情调研、商品市场调研、客户调研、制定出口商品经营方案或价格方案;落实货源;制定出口商品生产计划;开展广告宣传;选定客户和建立业务关系。

(2) 出口交易磋商和合同订立。在做好上述准备工作之后,从事交易的各方需与对方通过当面谈判、交换函电或电子数据交换等方式,就合同条件进行磋商,一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同宣告订立。合同条款的内容包括商品品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付方式、商品检验检疫、索赔、不可抗力和争议的处理办法等。

(3) 出口合同的履行。出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履

行各自承担的义务。如按 CIF 或 CIP 条件和凭信用证付款方式达成的交易,卖方在履行出口合同过程中主要完成下列各环节的工作:备货、催证、审证、托运、报关、装运、制单结汇。

(二) 进口贸易的基本业务程序

(1) 进口交易磋商和合同订立。其做法与出口贸易基本相同,但应做好价格比较工作,以便在与外商谈判中争取到对己方最有利的条件。

(2) 签署合同或购货确认书。

(3) 进口合同的履行。买方履行合同的程序一般包括开立信用证、租船订舱(CIF 或 CFR 价)、保险、审单、付款、买汇赎单、货到后报关(交纳关税)、商检、提货或拨交、验收、索赔。

1

第一章

商品的品名、品质、数量与包装



学习目的

1. 掌握进出口贸易合同中订立品名和品质条款的重要性和基本方法
2. 掌握数量条款的计量单位、溢短装条款及订立方法
3. 学习包装的类型及作用、包装标志、定牌和中性包装
4. 掌握包装条款包含的基本内容

在进出口贸易中,交易的每种商品都有其具体的名称,并表现为一定的品质。每笔进出口商品交易都要规定一定的数量,而交易的大多数商品,通常都需要有适当的包装。商品的品名、品质、数量与包装都是贸易合同中的主要条款或交易中必不可少的条件。因此,买卖双方交易磋商时,必须就这些主要交易条件谈妥,并在合同中作出明确具体的规定。

第一节 商品的品名

商品的品名(name of commodity)是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念,它在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征。

一、列明品名的意义

进出口贸易同国内贸易不同。在进出口贸易中,看货成交,一手交钱、一手接货的情况极少。进出口贸易从订立合同到交付货物往往需要相隔一段较长的时间。而且,在很多情况下,交易双方在交易磋商和合同订立时,并没有见到具体的商品,一般只是凭借对将要进行买卖的商品作必要的描述来确定交易的标的。于是,在进出口贸易合同中,商品



的品名,就成为必不可少的条件。

按照有关的法律和惯例,对交易标的物的描述,是构成商品说明(description)的一个主要组成部分,是买卖双方交接货物的一项基本依据,它关系到买卖双方的权利和义务。若卖方交付的货物不符合约定的品名或说明,买方有权提出损害赔偿要求,直至拒收货物或撤销合同。因此,列明合同标的物的具体名称,具有重要的法律和实践意义。

另外,品名还是根据《商品名称及编码协调制度》(H. S)计算关税税费以及计算储存、运输等相关费用的依据,并能影响最终交易的价格等。

二、品名条款的内容

进出口贸易合同中的品名条款的规定并无统一的格式,可由交易双方酌情商定。

(一) 单独订立

合同中的品名条款一般比较简单,通常都是在“商品名称”或“品名”的标题下,列明交易双方成交商品的名称。如花生、铁钉等。有时为了省略起见,也可不加标题,只在合同的开头部分,列明交易双方同意买卖某种商品的文句。

(二) 结合品质共同订立

品名条款的规定还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品来说,有时只要列明商品的名称即可。但有的商品,往往具有不同的品种、等级和型号。因此,为了明确起见,也可以把有关具体品种、等级或型号的概括性描述包括进去,作进一步限定。此外,有的甚至把商品的品质、规格也包括进去,在此情况下,它就不单是品名条款,而是品名条款与品质条款的合并。如东北大米,特级。

三、确定品名的方法

确定商品名称常见的方法有:以商品的主要用途命名,如收音机、电视机、杀虫剂等;以商品的主要成分命名,如橡木家具、薄荷糖、钻石手表等;以商品的主要原材料命名,如羊毛衫、玻璃杯、塑料桶等;以商品的外观造型命名,如喇叭裤、蝙蝠衫等。除此之外,还有以商品的制作工艺命名、以人物或产地命名等方法。

四、规定品名条款的注意事项

进出口贸易合同中的品名条款是合同中的主要条件。因此,在规定此项条款时,应注意下列事项:

(1) 必须明确、具体。表达条款内容时,必须能确切反映交易标的物的特点,避免空泛、笼统的规定,以便于合同的履行。

(2) 针对商品实际作出实事求是的规定。条款中规定的品名,必须是卖方能够供应而买方所需要的商品,凡做不到或不必要的描述性词句,都不应列入,以免给履行合同带来困难。

(3) 尽可能使用国际上通用的名称。有些商品的名称,各地叫法不一,为了避免误解,应尽可能使用国际上通行的称呼。若使用地方性的名称,交易双方应事先就其含义取得共识,对于某些新商品的定名及其译名,应力求准确、易懂,并符合国际上的习惯称呼。

(4) 注意选用合适的品名。商品的名称看似只是一种商品的叫法,但品名是否科学、合理,会直接影响消费者的消费心理,诱发或削弱消费者的购买欲望。有些商品具有不同的名称,因而存在着同一商品因名称不同而交付关税和班轮运费不一的现象,且其所受的进出口限制也不同。因此,要注意品名与进口国的关税、进口限制及品名与运费、仓储费的关系。为了减低关税、方便进出口和节省运费开支,在确定合同的品名时,应当选用对我方有利的名称。

第二节 商品的品质

商品的品质(quality)是指商品的内在质量和外观形态的综合。商品的内在质量是指商品内在的物理构造、化学成分、机械性能和生物特征等需借助各种仪器设备分析才能获得的技术指标;商品的外观形态主要是指商品的外形、款式、颜色、光泽、香气度、软硬度、长度、透明度等通过感官可感觉到的特征。

一、商品品质的重要性

品质是构成商品说明的重要组成部分,是买卖双方交接货物的依据。

在进出口贸易中,对于出口商而言,商品的品质直接影响其出口定价的高低、市场销路的宽窄,直接关系到出口国的国家形象。在贸易摩擦加剧时,可能还会影响到产品能否顺利进入目标市场。对于进口商而言,进口商品的质量则关系到它的使用功能,因而影响其销量;进口商品的质量会影响其加工成品或工程的质量,从而影响该国的经济建设;如果是消费品,甚至可能关系到消费者的生命安全。在国际市场的激烈竞争中,各国厂商都把提高商品品质作为加强对外竞争的重要手段。近年来,各国消费者对商品品质的要求已越来越高,光靠低廉的价格已不能达到扩大销售的目的,只有切实加强商品的质量管理,根据国外消费者的需求,不断提高商品品质,增加花色品种,改进商品款式,努力做到产品适销对路,才能开拓和巩固国外市场,做到以质取胜。此外,在当今贸易保护主义盛行、各国纷纷采取进口配额等措施限制进口的情况下,提高出口产品档次,促进产品的升级换代,也是突破配额限制、增加出口收汇的重要途径。

二、商品品质的规定方法

在进出口贸易合同中,商品的品质条款是买卖双方交接货物的品质依据。如发生所交货物的品质与合同规定不符时,卖方要承担违反合同的法律責任,买方有权对因此而受到的损失向卖方提出赔偿要求或解除合同。因此,在交易磋商和合同订立时,都应正确掌握和订明品质条款。

在进出口贸易中,表示商品品质的方法基本上分为两大类:一是用文字说明来表示;二是以实物样品来表示。至于在具体业务中应以何种方式表示,则必须根据商品种类、特

性,交易习惯及交易磋商的方式而定。

(一) 用文字说明表示的方法

在进出口贸易中,大部分商品适用以文字说明来表示品质,尤其是工业品无法用样品来确定商品品质,只能用文字说明表示,因而可采用“凭文字说明销售”(sale by description)的方法。具体又可分为下列几种。

1. 凭规格买卖

商品的规格(specification)是指一些能反映商品品质的主要指标,如成分、含量、纯度、容量、尺寸、重量等。不同种类的商品,表示其质量的指标也不同。

凭规格买卖(sale by specification),因其方法简便、描述品质准确而在国际贸易中应用最为广泛。

【例 1-1】China Northeast bean 中国东北大豆

Moisture(max)15% 水分(最高)15%
Oil content(min)17% 含油量(最低)17%
Impurity(max)1% 杂质(最高)1%
Admixture(max)9% 不完善粒(最高)9%

2. 凭等级买卖

商品的等级(grade)是指同一类商品,根据长期生产及贸易实践,按其品质的差异或重量、成分、外观、效能等的不同,用文字(如大、中、小)、数字(如一、二、三)或符号(如 A、B、C)所作的分类。

一般而言,一种商品的每一等级都有相对固定的规格,只需等级明确,即可了解所要买卖的商品的品质,无需再列明等级品质的具体规格。而如果买卖双方对等级理解有差异时,就必须列明每一等级的规格。

凭等级买卖(sale by grade)可以更好地满足各种不同层次消费的需求,有利于安排生产和加工整理工作的进行。例如,皮蛋按其重量、大小分为奎、排、特、顶、大五级。钨砂按其含三氧化钨、锡等成分的不同,划分为特级、一级和二级。

【例 1-2】Chinese green tea 中国绿茶

Special chunmee special grade Art N041022 特珍眉 特级 货号 41022
Special chunmee grade 1 Art N09317 特珍眉 1 级 货号 9317
Special chunmee grade 2 Art N09307 特珍眉 2 级 货号 9307

3. 凭标准买卖

商品的标准(standard)是指政府机关或商业团体统一制定和公布的标准化了的品质指标。在进出口贸易中,人们也经常使用有关部门公布的某项标准作为说明和评定卖方交货质量的依据。对一些已经有了被广泛接受的标准商品,一般是倾向于按该项标准进行交易,不另订规定。凭标准买卖(sale by standard)的好处是手续简易,由于每个标准都代表一定的品质,一般只需列明标准的名称和等级即可。

【例 1-3】Rifampicin B. P. 1993 利福平英国药典 1993 年版

商品的标准除由国家政府机构和国际上的标准化组织颁布外,有的是由有关的行业

公会、贸易协会或商品交易所制定的。由于各国的标准常随生产技术和情况的变化而变化,所以,同一国家颁布的某类商品的标准往往就有不同年份的版本。版本不同,品质标准的内容也不尽相同。因此,在援引标准时,应标明援引标准的版本年份。另外,要注意有些标准的强制性。目前世界上的各种标准有一些是有约束性的,品质不符合标准要求商品,不得进口或出口。例如,销往美国、加拿大的电器产品,必须符合美国保险人公会(Underwriter Laboratories Inc, UL)下的检验机构规定的认证标准。

商品的标准按制定部门的所辖范围不同,一般可以分为以下几类:

(1) 企业标准,即一个企业范围内的标准,它只对该企业的产品质量有效。

(2) 团体或行业标准,即某一团体或行业制定的标准,它局限于相应行业。如美国材料试验协会(ASTM)标准。

(3) 国家标准,即由国家制定的标准,它限于该国使用。如法国国家标准(NF)。

(4) 区域标准,即由区域标准化组织制定的标准。如欧洲标准化委员会(CEN)制定的标准。

(5) 国际标准,即由国际性机构制定的标准。如国际标准化组织(ISO)制定的标准。

一般来说,许多商品既有国家规定的国家标准,也有政府部门规定的部颁标准。在进行这些商品的贸易时,当然可根据这些标准进行买卖。但是,为了扩大进出口,增加产品在国际市场上的适销程度,应根据需要和可能,尽量采用国际上通行的标准。

在国际市场上买卖农副产品时,还有一种常见的“标准”,即良好平均品质(fair average quality, FAQ),习惯上称作大路货,以与精选货(selected goods)相对而言。按照一些国家的解释,良好平均品质是指一定时期内某地出口商品的平均品质水平。具体做法是:通常由装货地有关行业的权威机构就该季节出口的各批货物中,抽出一部分样品予以混合调配,以此代表该季节的平均品质。所以,在使用 FAQ 标准时,应注明“当年收获”或“某年产品”的良好平均品质。实际交货品质如高于或低于该标准者,则按比例增减价。

目前,我国对某些农副产品也使用 FAQ 来表示品质,其品质标准一般是以我国产区当年生产该项农副产品的平均品质为依据而确定的。这种“标准”含义非常笼统,实际上并不代表固定、确切的品质规格。在使用这种方法时,除在合同中注明“FAQ”字样外,通常还订明该商品的主要规格指标。至于有的合同只用“FAQ”,不订明具体规格,则只是为了简化,适用于交易双方事先有协议或者对方是老客户,因其有习惯的共同理解。但这种简化做法,容易引起纠纷,在一般情况下应避免使用。

【例 1-4】 中国花生仁 良好平均品质

水分 不超过 13%

不完善粒 最高 5%

含油量 最低 44%

Chinese groundnut FAQ

Moisture(max) 13%

Admixture(max) 5%

Oil Content(min) 44%



【例 1-5】巴西大豆 1998 年新产 良好平均品质

Brazilian soybean 1998 new crop FAQ

国外买卖木材和冷冻鱼虾等水产品时,有时采用上好可销品质(good merchantable quality, GMQ)标准。所谓上好可销品质是指卖方只需保证其交付的货物品质良好,适合商销,而在成交时无需以其他方式去说明商品的具体品质。一般用于无法以样品或国际公认的标准来检验的产品。如木材、冷冻鱼虾等。交货后如发生品质争议,通常由同业公会聘请专家以仲裁方式解决。由于这种货物品质的规定方法含义不清,比较笼统,很容易引起争执。因此,我国一般不采用这种方法。

4. 凭商标或牌名买卖

商标(trademark)是商品的一种标志,一般由文字、记号、图案或它们的组合所构成,它是区别生产或经营的同类产品并代表其商品品质的标志。牌名(brand)是指企业给其制造或销售的商品所冠的名称,以便与其他企业的同类产品区别开来。

凭商标或牌名买卖(sale by trademark or brand)有助于购买者识别产品。一般对在国际市场上行销已久、品质稳定、信誉良好并为买主所熟悉的产品,可凭商标或牌名进行交易。因为这些商品的商标或牌名已能代表一定的品质。如航空牌羽毛球、白猫牌洗衣粉、红双喜乒乓球器材等。

有时买方在熟知卖方所提供的商品品质的情况下,要求在卖方的商品包装上使用买方指定的商标或牌名,这就是通常讲的定牌。采用定牌的做法,可以有效地利用买方(包括大百货公司、超级市场和专业商店)的经营能力和其企业的商誉或名牌声誉,以扩大商品的销量和提高商品的售价。必须指出的是,使用买方的定牌并不意味着以商标或牌名表示商品品质,而是在以规格、等级、标准或其他的方法表示商品品质时,或是在交易双方对商品品质有了一致认识的基础上,对商标或牌名所做的灵活规定。

5. 凭产地名称买卖

凭产地名称买卖(sale by name of origin)是凭商品的产地即可表明其特有品质的做法。因为有些商品,特别是农副产品,由于产地的自然条件、传统加工工艺等因素的影响,在品质上有其他地区所不具备的特色,在国际上享有盛誉。如青岛啤酒、法国香水、龙口粉丝、四川榨菜等。

6. 凭说明书和图样买卖

凭说明书和图样买卖(sale by description)是指用文字并辅以图样、照片、图纸等来说明商品的规格、性能、质量的方法。进出口贸易中,一些技术含量较高、结构和性能较复杂的工业品,如机器、电器、仪表仪器、成套设备等,无法用样品或几项简单的指标来代表品质的全貌,在对外销售这类商品时,就需凭说明书和图样来具体表示该商品的品质。

在实务中,究竟采用何种方式规定成交商品的品质,要根据商品的特性、市场交易习惯等,要从有利于扩大出口、维护自身利益的角度来合理选择。

(二) 以实物表示成交商品的品质

在进出口贸易实务中,有些商品由于其本身的特点,难以用文字来说明品质,因而需要用实物来表示。我国出口贸易实务中,有部分工艺品、服装、轻工业品和土特产品采用