

高职高专“十二五”规划教材



国际贸易实务教程

第二版

俞学伟 冯国峰 主编

GUOJI MAOYI SHIWU
JIAOCHENG



化学工业出版社

高职高专“十二五”规划教材

国际贸易实务教程

第二版

俞学伟 冯国峰 主编



化学工业出版社

· 北京 ·

进出口贸易是我国经济发展重要的驱动力之一。为切实提高国际贸易专业学生及从业人员的技能,我们根据最新内容编写了本教材。全书共分九大章节,第一章主要介绍进出口合同中名称、品质、数量、包装条款的基本内容及注意事项。第二章重点介绍国际贸易术语和进出口商品价格核算。第三章、第四章重点介绍国际贸易货物运输及国际运输保险实务。第五章重点介绍了汇票及国际贸易货款结算方式。第六章讲述了国际贸易中争议的预防与处理。第七和第八章分别重点介绍了出口合同和进口合同履行的整个操作过程。最后,第九章介绍了目前常见的国际贸易方式。本教材编写时体现了以实际操作为主,重在提高学生实践技能的思想,因此,全书还穿插了大量的实务案例分析及交易核算例题。

本书既可以作为大中专、高职院校国际经济与贸易、国际贸易实务、国际商务、报关与国际货运等专业的教材,也可以作为国际贸易从业人员在工作中的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务教程/俞学伟,冯国峰主编.—2版.—北京:
化学工业出版社,2015.1
高职高专“十二五”规划教材
ISBN 978-7-122-22263-3

I. ①国… II. ①俞…②冯… III. ①国际贸易-贸易实务-高等职业教育-教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第258621号

责任编辑:于卉

文字编辑:李曦

责任校对:宋玮

装帧设计:关飞

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印刷:北京永鑫印刷有限责任公司

装订:三河市宇新装订厂

787mm×1092mm 1/16 印张16 $\frac{3}{4}$ 字数443千字 2015年3月北京第2版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:34.00元

版权所有 违者必究

前言

本书第一版自 2007 年出版以来,受到了很多院校、老师、学生和专业人士的好评,在阅读和使用本书的过程中,很多热心的读者提出了宝贵的意见和建议,他们的大力支持使我们有足够的动力再版本书。时至今日,第一版教材已经使用了六年有余,在这六年多的时间中,中国的对外贸易经历了较多的困难:国内方面,原材料、用工成本不断上涨;国际方面,金融危机令世界总体需求处于持续低迷状态,新贸易保护主义势力逐渐抬头,各种形式的贸易壁垒层出不穷,中国外贸行业遭受各种各样的反倾销、反补贴调查,国际间无形的贸易战可谓硝烟弥漫。这种极其困难的内、外部环境促使中国外贸行业不断加快转型和升级,并在近两年逐渐显现出一定的成效,中国外贸不仅在总量规模上不断扩大而且在增速上保持着正增长。目前,已有越来越多的大、中、小、微企业参与到国际市场竞争中,这一方面促进了中国外贸的持续增长;另一方面也极大的带动了对高素质外贸人才的需求。

在我国对外贸易不断发展的过程中,国际贸易的各种游戏规则也在不断发生着变化。首先是国际商会《跟单信用证统一惯例(UCP600)》的实施,对以信用证为媒介的国际货款收付起到了一定的影响;其次,《国际贸易术语解释通则(2010)》也已经正式实施,原先 13 个国际贸易术语变更为 11 个国际贸易术语,而且术语的风险划分、费用负担等关键内容的表述也与《国际贸易术语解释通则(2000)》存在着较大的差异;第三,我国的外汇核销、退税制度也进行了新一轮的改革。对于这些国际贸易规则的改变,外贸从业人员需要认真研读领会,否则可能会对进出口贸易的执行产生不良的影响。当然,这些变化也促使我们对教材的内容进行了较多的修改,使得这部教材能够适应我国进出口业务最新的发展需要。一如第一版,我们除了给学生讲解理论知识之外,还结合大量的实际案例和模拟操作练习,给学生机会去动手操作,使学生在掌握基础知识的同时,又具有较强的实际操作能力,在走上工作岗位后,能尽快融入到工作角色中去。本书结构完整,内容较新,适合作为大中专院校国际经济与贸易、国际商务等专业的课堂教材,也可以供外贸职员和其他涉外机构商务人员学习和参考。

本书由俞学伟、冯国峰任主编,陈亮、吴明圣任副主编,季晓芳、张力、舒兵等参与了编写。

具体编写分工如下:俞学伟,第一、二章;陈亮,第三章;冯国峰,第九章;季晓芳,第四、五章;张力,第六章;舒兵,第七章;吴明圣,第八章。由于我们学识水平和能力所限,其中疏漏和不妥之处,敬请使用本教材的老师和读者批评指正。

编者
2014 年 9 月



第一版前言

加入世界贸易组织之后,我国的对外贸易保持着良好的发展势头,同时随着进出口贸易权的不断放开,参与到国际贸易中来的企业越来越多,带动了对外贸易专业人才的需求。

国际贸易是一个系统工程,包括交易前的准备阶段,交易磋商阶段,合同履行阶段,善后处理阶段。每一个阶段都有其自身的内容和环节,需要外贸业务人员去熟悉和掌握。一笔交易的成功与否,获利与否,都与外贸业务人员的业务素质和职业素质有着密切的联系。在国际贸易持续发展的今天,进出口企业需要既有国际贸易的理论基础,又有从事国际贸易实际工作能力的人才。本教材除了给学生讲解理论知识之外,还结合大量的实际案例和模拟操作练习,给学生机会去动手操作,使学生在掌握基础知识的同时,又具有较强的实际操作能力,在走上工作岗位后,能尽快融入到工作角色中去。

本教材内容由三大块组成,第一至六章主要讲述国际货物买卖合同条款的内容和订立注意事项;第七章和第八章主要讲述进出口交易磋商程序和合同履行程序;第九章主要介绍一些国际贸易方式。在本教材的编写过程中,我们还结合最新的国际贸易惯例[如《跟单信用证统一惯例(2007年修订本)》、《2000年国际贸易术语解释通则》]、公约(如《联合国国际货物销售合同公约》)和我国有关法律(如《中华人民共和国合同法》),将其中最重要的知识点融合到教学内容中,使学生能够了解和掌握国际贸易惯例和相关的法律知识。

本书内容系统完整、结构清晰、文字简练、选材合理、实用性强,既可以作为大中专院校国际经济与贸易、国际商务等专业的课堂教材,也可以供外贸职员和其他涉外机构商务人员学习和参考。

本书由冯国峰主编,季晓芳、王利云副主编,俞学伟、张力、舒兵、庄俊成、吴明圣、陈亮、陶怡、顾美君、张海英等老师参加了编写工作。本书在编写过程中得到了南通职业大学和南通农业职业技术学院的领导和同事的大力帮助和支持,特此表示衷心的感谢。另外,在编写过程中,我们参考了国内很多专家学者的宝贵经验和论著等资料,在此一并向他们致谢!

国际贸易实务是一门时效性、综合性和实务性较强的学科,本书力求体现和反映国际贸易的基本做法。由于编者学识水平和能力所限,不妥之处敬请读者批评指正,以便再版时更臻完善。

编者

2007年4月

目 录

»» 绪论 ■ 1

一、《国际贸易实务》的内容	1
二、教学重点和教学安排	1
三、教学方法	1

»» 第一章 合同的标的 ■ 2

第一节 商品名称	2
一、商品名称的命名方法	2
二、买卖合同中品名条款	3
三、订立品名条款时应注意的事项	3
第二节 商品品质	4
一、商品品质的含义及重要性	4
二、商品品质的表示方法	4
三、买卖合同中的商品品质条款	7
四、订立商品品质条款时应注意的事项	8
第三节 商品数量	9
一、商品数量的计算方法和计量单位	9
二、国际贸易中常用的度量衡制度	10
三、重量的计量方法	10
四、买卖合同中的商品数量条款	11
第四节 商品包装	12
一、包装的功能	13
二、包装的种类	13
三、包装标志	14
四、定牌、无牌和中性包装	16
五、买卖合同中的包装条款	17
课后训练题	18

»» 第二章 贸易术语和商品价格 ■ 21

第一节 贸易术语概述	21
------------------	----

一、贸易术语的产生和含义	21
二、与贸易术语有关的国际贸易惯例	22
第二节 《2010 通则》中的贸易术语及其应用	27
一、适合水上运输方式的贸易术语	27
二、适合任何运输方式的贸易术语	35
第三节 出口商品价格	43
一、出口商品价格的构成	43
二、出口商品价格核算	44
三、三种常用贸易术语的对外报价核算	45
四、出口还价核算	47
五、出口商品报价盈亏核算	49
六、三种常用贸易术语之间的价格换算	49
第四节 进口商品成本	50
一、进口商品成本的构成	50
二、进口总成本核算	52
第五节 买卖合同的价格条款	52
一、作价方法	52
二、作价时应考虑的因素	54
三、买卖合同中价格条款的主要内容	54
四、价格条款实例	56
课后训练题	56

>>> 第三章 国际货物运输 ■ 60

第一节 海洋运输	60
一、海洋货物运输船舶营运方式	60
二、海洋货物运输运费计算	62
三、海洋货物运输单据	65
第二节 其他运输方式	69
一、铁路运输	69
二、航空运输	70
三、公路、内河、邮政和管道运输	71
第三节 集装箱运输	72
一、集装箱的含义与类型	72
二、集装箱运输	72
第四节 国际多式联运	77
一、国际多式联运	77
二、大陆桥运输	78
第五节 买卖合同中的装运条款	78
一、“装运”和“交货”区分	78
二、装运时间	79
三、装运港（地）和目的港（地）	79
四、分批装运和转运	80

五、装运通知	81
六、买卖合同中装运条款实例	81
课后训练题	81

>>> 第四章 货物运输保险 ■ 84

第一节 保险的基本原则	84
一、保险利益原则	84
二、最大诚信原则	84
三、补偿原则	85
四、近因原则	85
第二节 海运货物保险保障范围	86
一、风险	86
二、损失	87
三、费用	88
第三节 我国海洋货物运输保险险别与条款	89
一、基本险别与条款	89
二、附加险别与条款	90
第四节 我国陆空邮运输货物保险险别	94
一、陆上运输货物保险	94
二、航空运输货物保险	94
三、邮包保险	95
第五节 协会货物保险条款	96
一、伦敦保险协会海运货物保险条款的主要内容和特点	96
二、伦敦保险协会海运货物保险条款中的主要险别	96
三、ICC 条款和我国保险条款的比较	97
第六节 货物运输保险实务	97
一、确定保险金额	98
二、填写投保单	98
三、支付保险费、取得保险单	98
四、保险索赔	100
第七节 买卖合同中的保险条款	100
一、投保人的约定	100
二、保险公司和保险条款的约定	100
三、保险险别的约定	101
四、保险金额的约定	101
五、保险单据的约定	101
六、买卖合同中的保险条款实例	101
课后训练题	101

>>> 第五章 货款的结算 ■ 104

第一节 支付工具	104
----------------	-----

一、汇票	104
二、本票	107
三、支票	108
第二节 汇付和托收	109
一、汇付	109
二、托收	111
第三节 信用证	115
一、信用证的含义	115
二、信用证的有关当事人	115
三、信用证的内容	116
四、信用证支付的一般程序	116
五、信用证的种类	118
六、信用证业务的特点	120
七、SWIFT 信用证	121
第四节 国际保理和出口信用保险	125
一、国际保理	125
二、出口信用保险	126
三、国际保理与出口信用保险的比较	127
第五节 银行保函和备用信用证	128
一、银行保函	128
二、备用信用证	129
第六节 买卖合同中的支付条款	130
一、合同中的汇付条款	130
二、合同中的托收条款	130
三、合同中的信用证条款	131
四、不同支付方式的结合使用	132
课后训练题	133

>>> 第六章 争议的预防和处理 ■ 136

第一节 商品检验	136
一、买方的检验权	136
二、商品检验的时间和地点	137
三、商品检验机构和检验证书	138
四、进出口商品检验工作程序	140
五、买卖合同中的检验条款	141
第二节 异议与索赔	142
一、异议	142
二、违约及其法律后果	142
三、索赔与理赔	143
四、买卖合同中的索赔条款	144
第三节 不可抗力	146
一、不可抗力事件的含义及构成条件	146

二、不可抗力事件的处理	146
三、买卖合同中的不可抗力条款	147
第四节 争议的处理	149
一、协商	149
二、调解	149
三、仲裁	150
四、诉讼	152
课后训练题	152

第七章 出口合同的磋商、签订和履行

第一节 出口交易前的准备阶段	155
一、行情调研	155
二、制订经营方案	156
三、出口配额的投标和出口许可证的申领	156
第二节 出口合同的磋商和签订	157
一、交易磋商的形式、内容及程序	157
二、合同的成立和书面合同的签订	160
第三节 出口合同的履行	164
一、准备货物	164
二、出口报验	166
三、落实信用证	166
四、组织装运	169
五、制单、审单和结汇	170
六、违约及其处理方法	178
第四节 出口收汇核销和出口退税	179
一、出口收汇核销	179
二、出口退税	180
课后训练题	183

第八章 进口合同的磋商、签订与履行

第一节 进口合同的磋商和签订	188
一、交易前的准备工作	188
二、进口交易磋商	189
三、进口合同的签订	190
第二节 进口合同的履行	191
一、申请开证和修改信用证	191
二、安排运输和保险	192
三、审单付款	193
四、进口报关、纳税	193
五、进口货物检验	195
六、拨交	197

七、进口付汇核销.....	197
第三节 进口索赔	197
一、进口索赔的对象.....	197
二、进口索赔时应注意的事项.....	198
课后训练题	198

>>> 第九章 国际贸易方式 ■ 201

第一节 经销与代理	201
一、经销.....	201
二、代理.....	202
第二节 拍卖与寄售	203
一、拍卖.....	203
二、寄售.....	204
第三节 招标与投标	205
一、招标与投标的含义.....	205
二、国际招标的方式.....	205
三、招标与投标的基本程序.....	205
第四节 对等贸易	206
一、易货贸易.....	206
二、互购.....	206
三、补偿贸易.....	207
第五节 加工贸易	207
一、对外加工装配.....	208
二、进料加工.....	208
第六节 商品期货交易	208
一、期货交易的含义及特点.....	208
二、套期保值.....	208
三、投机交易.....	209
课后训练题	209

>>> 附录 ■ 212

附录 1 《国际贸易术语解释通则(2010)》节选	212
附录 2 《跟单信用证统一惯例(UCP600)》	230
附录 3 商品等级表	240
附录 4 海洋运输货物运价表	241
附录 5 中国人民保险公司出口货物保险费率表	247

>>> 参考文献 ■ 258

绪 论

国际贸易实务是研究国际货物买卖有关理论和实际业务的课程。通过本课程的学习,要求学生了解外贸业务的基本理论、基本知识和基本技能,掌握进出口交易程序和国际货物买卖合同条款的拟定方法和技巧,从而在国际贸易活动中,既能正确贯彻我国对外贸易的政策,确保最佳经济效益,又能按国际贸易法规办事,成为外贸战线实用型人才。

一、《国际贸易实务》的内容

① 国际货物买卖合同的标的:商品的名称和质量、商品的数量、商品的包装。

② 商品的价格和贸易术语:国际贸易术语、买卖合同中的价格条款、出口成本的核算与佣金和折扣。

③ 货物的交付:交付时间和地点、运输方式、保险。

④ 货款的结算:票据、汇付和托收、信用证、银行保证书和备用信用证、不同结算方式的选择使用、买卖合同中的支付条款。

⑤ 争议的预防与处理:索赔、不可抗力、仲裁。

⑥ 进出口合同的磋商、订立与履行。磋商的4个环节包括邀请发盘、发盘,还盘、接受,合同成立,买卖双方履约。

⑦ 国际贸易方式:经销和代理、招标与投标、拍卖和寄售、对等贸易、对外加工装配业务、期货交易。

二、教学重点和教学安排

(一) 教学重点

① 商品的价格和贸易术语:贸易术语、成本核算。

② 货物的交付:运费核算、保险。

③ 货款的结算:票据、信用证。

④ 争议的预防与处理:不可抗力的认定和处理。

⑤ 重要的国际贸易单证:汇票、商业发票、海运提单、保险单。

(二) 教学安排

在学习书上所讲内容的同时,熟悉《联合国国际货物销售合同公约》、《2010年国际贸易术语解释通则》(以下简称《2010通则》)、《跟单信用证统一惯例,2007年修订本》国际商会第600号出版物(以下简称《UCP600》)、《中华人民共和国合同法》(以下简称我国《合同法》)等与国际货物买卖密切相关的法律和惯例。

三、教学方法

以理论讲授为主,结合案例教学,使学生通过对典型案例的分析,掌握相关知识。此外,每章均设置针对性的习题供学生练习,以加强学生运用所学知识分析问题、解决问题的能力,以便更好地掌握贸易实务的理论知识与实践技巧。

第一章

合同的标的

【学习目标】

通过本章的学习,熟悉关于合同标的各项条款的内容和规定方法,包括品质条款、数量条款以及包装条款,重点掌握商品品质的表示方法,了解国际贸易中惯常使用的计量单位,在订立品质与数量条款时学会使用机动幅度条款,选用合适的出口包装。

所谓标的,也就是合同法律关系的客体,是指合同当事人之间权利义务所指向的对象。如果合同没有标的,合同也就不可能成立。合同标的,既可以是物,也可以是行为。合同标的物,可以是有形物,如货物买卖合同中的电视机,也可以是无形物,如供电合同中的电力;还可以是行为,如美容合同中的整容服务行为。而国际货物买卖合同中的标的指的是前者,是进入国际市场的有形物,即货物,在这种情况下,标的也被称之为“标的物”。

在商订国际贸易合同时,首先必须要解决的问题是明确规定标的物及其品质。因为进入国际市场的商品种类繁多,即使是同一种商品,其品种、花色、质量、外观等也会有所不同。标的物及其品质的不同,不仅会影响商品的用途、运输方式,而且会造成价格上的差异。其次,合同的标的必须以一定的量来表示,数量的约定是有效的货物买卖合同必不可少的内容。此外,在国际贸易中,商品的包装也是一项不可忽视的重要内容,按照一些国家法律的规定,合同中的包装内容是商品说明的组成部分。包装不仅是保护商品在流通过程中的品质完好和数量完整的重要条件,而且还会对货物的运输和销售产生影响。这些交易条件都直接关系到买卖双方的利益,因此,都需在买卖合同中做出具体规定以明确责任。

第一节 商品名称

一、商品名称的命名方法

商品的名称或品名是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品名称在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要性能特征。

商品命名的方法有许多,概括起来主要有以下几种。

1. 以其主要用途命名

这种方法在于突出用途,便于消费者按其需要购买,如洗衣机、护肤霜、去污粉等。

2. 以其使用的主要原材料命名

这种方法通过突出所使用的主要原材料，来反映出商品的质量，如羽绒服、羊毛衫、玻璃杯等。

3. 以其主要成分命名

以商品所含的主要成分命名可使消费者了解商品的有效内涵，有利于提高商品的身价，如五粮液、八宝饭、人参蜂王浆、参茸大补丸、裘皮大衣等。

4. 以其外观造型命名

以商品的外观造型命名，有利于消费者从字义上了解该商品的特征，如喇叭裤、佛手瓜、绿豆等。

5. 以其褒义词命名

这种命名方法能突出商品的使用效能和特性，有利于促进消费者的购买欲望，如青春宝、太阳神口服液等。

6. 以人物名字命名

即以著名的历史人物或传说中的人物命名，其目的在于引起消费者的注意和兴趣，如孔府家酒、张小泉剪刀等。

7. 以制作工艺命名

这种命名方法目的在于提高商品的威望，增强消费者对该商品的信任，如二锅头酒、精制油、迷你织布机等。

二、买卖合同中品名条款

在国际贸易中，买卖双方商订合同时，必须列明商品名称，品名条款是买卖合同中不可缺少的一项主要交易条件。

按照有关法律和惯例，对成交商品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。若卖方所交货物不符合约定的品名或说明，买方有权要求损害赔偿，直至拒收货物或撤销合同。因此，列明成交商品的具体名称具有重要的法律意义和实践意义。

国际货物买卖合同中的品名条款在实际业务中没有统一的格式，通常都在“商品名称”（Name of Commodity）的标题下列明成交商品的名称。有的合同中也可不加标题，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。

品名条款的规定，还取决于成交商品的品种和特点。就一般商品而言，只须列明商品名称即可。但有的商品往往具有不同的品种、型号、等级，为了明确起见，在列明商品名称的同时，还可将商品的品种、型号、等级的概括性描述包括进去，在这种情况下，实际上已把商品的品名条款与品质条款结合在一起。

三、订立品名条款时应注意的事项

为了防止履约过程中买卖双方对商品名称产生争议，在买卖合同中规定商品名称条款时应注意以下事项。

第一，商品名称必须明确、具体，避免空泛、笼统或含糊的规定，以确切地反映商品的用途、性能和特点。第二，商品名称尽可能采用国际上通用的名称。若使用地方性的名称，交易双方应事先就其含义取得一致意见。对某些新商品的译名，应力求准确、易懂，并符合

国际上的习惯称呼。第三,确定商品名称时必须考虑其与关税、运费的关系。每一种商品在海关税则中都有自己的 HS 编码,可便于进出口商人办理海关手续时在海关税则中查询到该商品适用的税率,从而计算出应缴的关税税额。若所选名称不一样,则适用的税率也不相同,缴纳的关税税额也会有高有低。合理选择商品名称,可有利于减低关税,方便进出口和节省运费。最后,商品名称必须切实反映商品的实际情况,凡做不到或不必要的描述性的词句,都不应列入品名条款。

第二节 商品品质

一、商品品质的含义及重要性

商品的品质,是指商品的内在质量和外观形态的综合。前者包括商品的物理性能、机械性能、生物特征、化学成分等自然属性;后者包括商品的外形、色泽、款式、味觉和嗅觉等。

提高商品的品质具有非常重要的意义,因为品质的优劣直接影响商品的使用价值和价值,它是决定商品使用效能和影响商品价格的重要因素。在当前国际竞争空前激烈的条件下,许多国家都把提高商品品质,力争以质取胜,作为非价格竞争的一个主要组成部分,也是加强对外竞销的重要手段之一。因此,在出口贸易中,不断改进和提高出口商品的品质,不仅可以增强出口竞争能力,扩大销路,提高销价,为国家和企业创造更多的外汇收入,而且还可以提高出口商品在国际市场上的声誉,并反映出口国的科学技术和经济发展水平;在进口贸易中,严格把好进口商品质量关,使进口商品适应国内生产建设,满足科学研究和消费上的需要,是维护国家和人民利益,确保提高企业经济效益的重要问题。

由于国际贸易的商品种类繁多,即使是同一种商品,在品质方面也可能因自然条件、生产技术和加工工艺水平以及原材料的使用等因素的影响而存在差别,这就要求买卖双方在商订买卖合同时首先就品质条件做出明确规定。

合同中的品质条件,是构成商品说明的一项重要组成部分,是买卖双方交接货物的依据。英国《货物买卖法》把品质条件作为合同的要件;《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)规定卖方交货必须符合约定的质量,如卖方所交货物不符合约定的品质条件,买方有权要求损害赔偿,也可要求修理或交付替换货物,甚至拒收货物或撤消合同,这就进一步说明了商品品质的重要性。

二、商品品质的表示方法

国际贸易中交易的商品特点各异,表示品质的方法也多种多样。归纳起来,包括以实物表示和凭文字说明两大类。

(一) 以实物表示商品品质

以实物表示品质 (Actual Quality/Sample), 包括凭成交商品的实际品质 (Actual Quality) 和用样品 (Sample) 表示两种方法,前者指看货买卖,后者指凭样品买卖。

1. 看货买卖

看货买卖 (Sale by Actual Quality) 是指买卖双方根据成交货物的实际品质进行的交易。

当买卖双方采用看货成交时,买方或其代理人通常先在卖方存放货物的场所验看货物,

一旦交易达成,卖方就应用对方验看过的商品交货,只要卖方所交货物是对方验看过的,买方就不得对其品质提出任何异议。拍卖、寄售和展卖这样的业务可采用这种方法;具有独特性质的商品,如珠宝、首饰、字画、特定工艺制品(牙雕、玉雕、微雕等)尤为适用。

2. 凭样品买卖

样品是指从一批货物中抽出来的或由生产、使用部门设计、加工出来的,足以反映和代表整批货物质量的少量实物。买卖双方按货物样品确定买卖商品的品质并以此作为交货依据的,称为凭样品买卖(Sales by Sample)。

(1) 凭样品买卖的种类 按照样品的来源不同,凭样品买卖可分为“凭卖方样品买卖”、“凭买方样品买卖”以及“对等样品”。

① “凭卖方样品买卖”(Sale by Seller's Sample)。顾名思义,即以卖方所提交的样品作为买卖双方交货的依据。

在采用凭卖方样品买卖时应注意:一是样品的代表性,即卖方所选择的送交买方确认的样品要有充分的代表性,能代表将来交货的整批货物品质;二是要留样,即卖方在向买方送交代表性样品时,应留存一份或数份相同的样品,即“复样”,以备将来组织生产、交货或处理质量纠纷时作核对之用。

② “凭买方样品买卖”(Sale by Buyer's Sample)。在我国也称为“来样制作”。由于买方对目标市场的需求状况比较熟悉,因此由买方提供样品往往更能直接地反映出当地消费者的需求,根据买方样品生产出来的商品也比较适销。

实际业务中,凭买方样品买卖时应注意:一是在确认以买方提交的样品成交之前,卖方必须考虑按来样制作特定产品所需的原材料供应、加工技术、生产设备和生产安排的可行性,以确保将来能够正确履约;二是注意工业产权的问题,为防止将来被卷入侵犯第三方工业产权的纠纷,在订立合同时即应规定,“该商品在国际市场销售中不侵犯第三方权益,如构成侵权行为,卖方概不负责,由买方承担。”

③ “对等样品”(Counters Sample)。在国际贸易中,如卖方认为按买方来样供货没有确切把握,卖方可根据买方来样仿制或从现有货物中选择品质相近的样品提交买方确认。这种样品称为“对等样品”或称“回样”。买方一旦认可,该样品即成为卖方交货的品质依据,实际上也就是变“凭买方样品买卖”为“凭卖方样品买卖”。

(2) 凭样品买卖的基本特点 无论由谁提供样品,一经双方当事人确认便成为交接货物的品质依据,卖方必须承担所交货物品质与样品完全一致的责任,这是凭样品买卖的基本特点。

质量稳定、容易掌握的产品可以采用凭样品成交,质量不稳定及交货品质无法与样品绝对相同的产品,如木材、煤、矿产品等天然品则不宜使用凭样品买卖。对那些必须采用样品成交,而难以做到货样一致或无法保证批量生产时质量稳定的产品,可在订立合同时规定一些弹性条款。例如,“质量与样品大致相同”(quality to be about equal to the sample)或“质量与样品近似”(quality to be similar to the sample)。

(二) 以文字说明表示商品品质

在国际贸易中,除部分商品的品质不易用文字说明加以描述而采用凭实物买卖外,大部分采用的是凭文字说明来表示商品的品质(Sale by Description),具体可分为以下几种。

1. 凭规格、等级或标准买卖

(1) 凭规格买卖(Sale by Specification) 这种方法明确具体,简单方便,是国际贸易中使用最广的一种方法。

规格是指用以反映商品品质的主要指标,如:成分、含量、纯度、大小、长短、粗细、容量、性能等。在国际贸易中,买卖双方凭规格买卖商品时,应提供具体规格来说明商品的基本品质状况。在实际业务中,由于商品及商品用途有所不同,说明商品品质的指标也会有所差异。

例:中国大豆	含油量 (Oil Content)	最低 (min) 17%
	水分 (Moisture)	最高 (max) 16%
	杂质 (Admixture)	最高 (max) 1%
	不完善粒 (Imperfect grains)	最高 (max) 8%

(2) 凭等级买卖 (Sale by Grade) 是指同一类商品,按质地的差异或尺寸、形状、重量、成分、构造、效能等的不同,用文字、数字或符号做出分类。如大、中、小;重、中、轻;一、二、三;甲、乙、丙;A、B、C等。适用的商品有茶叶、鸡蛋、生丝等。

例:中国绿茶 特珍一级 货号 0601
特珍二级 货号 0675

在凭等级买卖时应注意,等级是在贸易实践中产生的,不具有强制性,所以在合同中规定等级时最好同时明确该等级的具体指标系数,以防双方当事人由于对等级的认识不同而产生争议。

(3) 凭标准买卖 (Sale by Standard) 标准是规格和等级的标准化。国际贸易中使用某种标准作为说明和评价商品品质的依据,称作凭标准买卖。标准一般由标准化组织、政府机关、行业团体、工商组织、商品交易所等制定、公布,并在一定范围内实施。如国际标准化组织 ISO 标准,国际电工委员会 (IE) 制定的标准等。我们应根据具体情况,并权衡利弊,采用国际上通行的标准或我国自己规定的标准。

在国际贸易中,有些农副产品的品质变化较大,难以确定统一的标准,一般采用“良好平均品质”和“上好可销品质”来表示。

“良好平均品质” (Fair Average Quality, FAQ),是指某一季度或者某一装船月份在装运地发运的同一种商品的“平均品质”(指农产品的每个生产年度的中等货)。“上好可销品质” (Good Merchantable Quality, GMQ),指卖方交货品质只需保证为上好的、适合于销售的品质即可。这种标准更为笼统,一般只适用于木材或冷冻鱼类等物品。由于此种方法在执行中容易引起争执,我国在对外贸易中很少使用。

2. 凭牌名或商标买卖 (Sale by Brand Name or Trade Mark)

牌名或商标是企业给其生产或销售的商品所冠的标志,用于区别其他企业的同类商品。企业在将商品打入进口国之前,务必要注意该国有关商标使用权的法律规定,办理好登记手续,以维护自己的商标专用权。

牌名或商标代表着一定的质量水平,是企业的无形资产,是企业在市场竞争中谋求非价格竞争优势的重要手段。一些知名商标或品牌本身实际上就是一种品质象征,往往能诱发买方或消费者的强烈购买欲望,成为企业强有力的竞销手段。因此对质量稳定,信誉良好,并为消费者所熟悉喜爱的产品,可以凭牌号或商标来规定其品质,这种方法称为“凭牌名或商标买卖”,如红双喜牌乒乓球、中华牌香烟、欧米茄牌手表等。

3. 凭说明书和图样买卖

凭说明书和图样买卖 (Sale by Descriptions and Illustrations) 是指以说明书并附以图样、照片、设计图纸、分析表及各种数据来说明货物的具体性能和结构特点,按这种表示品质的方法进行交易。在国际贸易中,有些机器、电器和仪表等技术密集型产品,因其结构复杂,对材料和设计的要求严格,用以说明其性能的数据较多,很难用几个简单的指标来表明