

21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

国际贸易 实务与案例

Guoji maoyi shiwu yu anli

张晓武 主 编

管玉红 王增文 副主编

 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press



21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

国际贸易 实务与案例

常州大学图书馆
藏书章

张晓武 主 编
管玉红 王增文 副主编



东北财经大学出版社

Dongbei University of Finance & Economics Press

大连

© 张晓武 2012

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务与案例 / 张晓武主编. —大连: 东北财经大学出版社,
2012. 8

(21 世纪高职高专精品教材·经济贸易类)

ISBN 978-7-5654-0956-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 198509 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连建峰印业有限公司印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×260mm 字数: 257 千字 印张: 12 1/4

2012 年 8 月第 1 版

2012 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 张晓鹏 晶 寇

责任校对: 贺 荔

封面设计: 张智波

版式设计: 钟福建

ISBN 978-7-5654-0956-1

定价: 22.00 元

前 言

从 2001 年加入 WTO 至今,我国企业全面参与国际竞争,进军海外市场,对外贸易发展增速已经连续五年保持在 20% 以上。随着国际贸易业务的大幅增长,我国外贸专业人才的需求也呈快速增长之势,对国际贸易人才的能力也提出了较高的要求。

目前,企业对外贸人才的要求主要体现在具有较高的英语应用能力、具备扎实的国际贸易专业知识和较强的业务操作技能等方面,而“国际贸易实务”作为高职院校国际贸易、国际商务、商务英语等专业开设的一门必修专业核心课,在整个国际贸易课程体系中占有非常重要的地位。其教学目的非常明确,就是使学生初步掌握国际贸易的基本素养和操作技能,为进一步学习“外贸英语函电”、“外贸单证实务”、“国际贸易综合实训”等专业技能课程打下一个坚实的基础。在学习国际贸易专业知识时,引入案例教学是一种行之有效的方法,借助案例教学创设一个仿真的模拟业务场景,能使学生更为直观地掌握和巩固国际贸易专业知识,培养他们的综合分析能力和实际操作能力,以适应今后工作岗位的需要。基于这样的考虑,我们组织编写了这本《国际贸易实务与案例》,本教材和其他同类教材相比,主要突出了以下几个特点:

1. 案例的选取突出典型性和实用性,尽量避免选用冗长和过时的案例给教学带来不利的影响,既有课堂上学生的思考讨论,又有教师亲临式的深度解析,真正达到举一反三、触类旁通的效果,来培养学生分析问题和解决问题的能力。

2. 在案例内容的选取上,突出了案例教学的外延,把实训操作案例作为本教材的一个重要组成部分。案例教学的目的并不是单纯地理解和强化专业知识,更深的层次是培养学生的业务操作技能,从而达到学以致用目的。本教材突出了这一特色,将一笔完整的出口业务的流程从业务磋商—报价核算—签订合同—审理信用证—制单结汇,贯穿在不同章节的案例实训中,这样做不仅能够激发学生的学习兴趣,而且对培养学生的业务操作技能具有非常重要的作用。

3. 在案例方面注重双语教学,强化专业和英语的融合。由于国际贸易主要是以英语应用作为背景和基础的,在实际业务中,许多专业术语都是以英语的形式呈现的,学生专业英语水平的高低直接决定其业务水平,所以在知识单元和案例单元涉及的专业术语、合同和相关单证,尽量做到用标准规范的英语去注解,创设一种专业和英语相互融通的学习氛围,使进一步学习外贸函电和单证实务达到事半功倍的效果。

本书由河北外国语学院张晓武担任主编,负责对全书进行统稿修改,管玉红、王增文任副主编。具体分工如下:张晓武编写第 2、5、7、8 章;管玉红编写第 1、6、9 章;王增文编写第 3、4 章。

本书在编写过程中得到了中化河北有限公司秦皇岛分公司、秦皇岛福斯特·戴劳森国际贸易公司和交通银行秦皇岛分行国际业务结算部等相关企业和部门的大力支持和帮助,



它们提供了第一手的案例和业务资料。此外，本书还参考了大量的教材、专著、论文、网站等的相关内容，在此对相关作者一并表示感谢。

由于编者水平有限，编写专业教材经验不足，书中错误或不妥之处在所难免，敬请读者批评指正，以便不断修订完善。

编 者

2012 年 2 月

目 录

第1章 合同要件之一：商品标的条款 / 1

■ 学习目标 ■ / 1

第一节 商品的名称和品质 / 1

第二节 商品的数量和包装 / 7

案例实训 / 14

第2章 合同要件之二：商品的价格 / 18

■ 学习目标 ■ / 18

第一节 国际贸易术语概述 / 18

第二节 国际贸易术语的主要内容 / 21

第三节 国际贸易术语的选用 / 30

第四节 出口业务价格核算 / 31

案例实训 / 36

第3章 合同要件之三：国际货物运输 / 41

■ 学习目标 ■ / 41

第一节 国际货物运输方式 / 41

第二节 国际货物运输单据 / 49

第三节 合同中的装运条款 / 56

案例实训 / 59

第4章 合同要件之四：国际货物运输保险 / 63

■ 学习目标 ■ / 63

第一节 货物运输保险承保的范围 / 63

第二节 海洋运输货物保险条款 / 67

第三节 其他运输方式下的货运保险 / 72

第四节 进出口业务保险实务 / 73

案例实训 / 78



第5章

合同要件之五：国际贸易支付方式 / 81

■ 学习目标 ■ / 81

第一节 支付工具 / 81

第二节 汇付和托收 / 85

第三节 信用证 / 91

第四节 银行保函和备用信用证 / 98

第五节 支付方式的选择和合同中的支付条款 / 100

案例实训 / 103

第6章

商品检验、索赔、不可抗力和仲裁 / 107

■ 学习目标 ■ / 107

第一节 商品检验 / 107

第二节 索赔 / 112

第三节 不可抗力和仲裁 / 114

案例实训 / 118

第7章

国际贸易交易磋商和合同的订立 / 120

■ 学习目标 ■ / 120

第一节 交易磋商前的准备 / 120

第二节 交易磋商的形式和流程 / 123

第三节 合同的订立 / 130

案例实训 / 136

第8章

进出口合同的履行 / 141

■ 学习目标 ■ / 141

第一节 出口合同的履行 / 141

第二节 进口合同的履行 / 154

案例实训 / 156

第9章

国际贸易方式 / 170

■ 学习目标 ■ / 170

第一节 经销和代理 / 170

第二节 招标和投标 / 173

第三节 寄售和对销 / 177



第四节 加工贸易 / 179

案例实训 / 182

参考文献 / 185



第1章



合同要件之一： 商品标的条款

学习目标

通过本章学习，掌握国际贸易中商品品质、数量、包装条款的基本内容以及规定商品品质、数量、包装条款时的注意事项；了解运输标志及定牌生产和中性包装等问题；能够用规范的英语正确订立合同中的品名、品质、数量、包装条款。

身处两个不同国度的买卖双方，之所以发生业务联系，是因为在某一特定的情况下，供应方经营的某个商品引起了需求方的兴趣，从而围绕商品的有关问题展开了进一步磋商。首先解决买什么、质量如何、买多少、包装怎样等问题，达成交易后，用规范的形式将其写进合同里，这就是合同的商品标的条款，包括商品的名称、品质、数量和包装。同时，它也是买卖双方日后交付货物、进行商品检验和违约处理的主要依据。

第一节 商品的名称和品质

在国际贸易中，大多数情况下，交易双方在洽谈商品交易和签订买卖合同时，很少见到具体商品，一般只是凭借对拟议买卖商品的必要描述，来确定交易的标的。同时，按照有关的法律和惯例，对交易物品的描述，是构成商品说明的一个主要组成部分。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，列明合同标的的具体名称，具有重要的法律和实践意义。

一、商品的名称

在国际贸易中，商品的名称简称“品名”（Name of Commodity），在合同或信用证中称为品名条款。实际上，在合同中，品名和规格往往合并为一项内容，标明品名的同时还标明品种、型号、规格、等级、品质要求等。在这种情况下所成立的条款就应被看做品名品质条款。

（一）品名的含义

商品名称是指能使某种商品区别于其他商品的称呼或概念。好的商品名称能够高度概括商品的自然属性、用途以及主要性能特征。商品命名方式包括：①以其用途命名，如公共汽车、机床、数码相机等；②以其使用原材料命名，通过突出所使用的主要原材料来反映商品的品质，如羊毛衫、玻璃杯、纯棉内衣等；③以其成分命名，使消费者了解商品的独特内涵，如红木家具、钻石手表等；④以制作工艺命名，目的是突出其独特性，提高产



品的信誉,如五粮液、手工西装、精炼油等;⑤以褒义词命名,如脑黄金、生命一号、智多星等;⑥以人物或产地命名,如山西陈醋、龙井茶叶、四川榨菜等。

在国际贸易合同中,商品的名称应该明确、具体,适合商品特点。采用外文名称时,要做到译音正确,与原名称意思保持一致,避免含糊不清或过于笼统空泛,如使用“食品、服装、机器”(Food、Garment、Machine)等。

此外,在对外贸易中,外文名称的翻译要贴切,符合实际词语内涵;品名尽量不要使用汉语拼音,最好使用国际通用英语名称;否则,可能会造成误解,容易引起争议。

(二) 品名条款的内容

国际货物买卖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,列明缔约双方同意买卖的商品名称。有时为省略起见,也可以不加标题,只在合同开头部分,写上双方同意买入、卖出某种商品的文字。

就一般商品而言,在只列明双方意欲买卖的商品名称时,由于一种商品可能有不同的品种、型号、等级,为明确起见,可以把有关品种或品质产地概括性地描述进去。在这种情况下,它是品名条款和品质条款的合并。

品名条款是国际货物买卖合同中的主要条款之一,在规定此条款时,应注意以下问题:①必须明确、具体,能确切反映交易标的物的特点,避免空泛、笼统的规定,以利于合同的履行。②针对商品实际做出实事求是的规定。合同条款中规定的品名,必须是卖方能够提供的商品,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不利影响。③尽可能使用国际上通用的名称。有些商品的名称,各地叫法不同,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选用合适的品名,以利节税、节费。某些商品由于不同的用途可冠以不同的名称,在确定品名时,应从有助于降低关税、避开贸易壁垒、节省运费的角度出发,选择对进出口有利的品名,如直接选用轿车模型会征收较高关税,而稍作变通,改为轿车模型(玩具)可以征收较低关税。同理,由于采用的名称不同,在运费分级表中的等级也不一样,收取的运费也高低不同。

二、商品的品质

1. 商品的品质(Quality of Goods)。它是指商品的内在品质和外观形态的综合。前者包括商品的物理性能、机械性能、化学成分和生物特征等自然属性,后者包括商品的外形、色泽、款式和透明度等。

2. 商品品质的重要性。在国际贸易中,提高商品的品质具有十分重要的意义,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作为非价格竞争的一个主要组成部分,它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,不仅可以增强出口商品的竞争能力,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。

合同中的品质条款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。《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，如卖方交货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代货物，甚至拒收货物和撤销合同。

交货品质低于合同要求显然是违约行为，而若交货品质高于合同要求也有可能构成违约。其原因有多方面，如品质过高，买方办理进口手续时可能会多交税；另外，品质过高，可能会使货物不能适应买方的使用目的，买方需重新加工后使用，从而会增加买方的额外费用。



动脑筋

我青岛某公司向日本出口一批苹果，合同及来证上均写明为三级品，但到发货时该公司才发现三级苹果库存告罄，于是改以二级苹果交货，并在发票上加注：“二级苹果仍按三级计价”。

这种以好顶次的做法是否妥当？

3. 商品品质的表示方法。不同种类的货物，有不同表示质量的方法。在国际贸易中，表示货物质量的方法有多种，归纳起来可分为两大类：用实物表示和文字说明表示。如果用实物表示，又分为两种：

其一，看货买卖（Sale by Actual Quality）。它通常是先由买方或其代理人在卖方所在地验看货物，达成交易后，卖方即应以验看过的商品交付，且只要卖方交付的是验看过的货物，买方不得对品质提出异议。看货买卖多用于小批量的贵重物品（金、银首饰、珠宝玉器、贵重工艺品、名人书画等）的现货交易（拍卖、展卖、寄售等）。

其二，凭样品买卖（Sale by Sample）。用样品表示货物品质的方法称为凭样品买卖，即买卖双方约定以样品作为交货品质依据。在实际业务中，并不是所有的货物都可以凭样品买卖，只有部分工艺品、服装、轻工业品、土特产品及其他不易用文字说明品质的货物可采用凭样品买卖的方式。此外，卖方还应保证做到未来提供的货物能与样品完全一致。

（1）凭卖方样品买卖（Sale by Seller's Sample），即由卖方选择样品提供给买方凭以成交。在此种情况下，买卖合同中应订明：“品质以卖方样品为准”（Quality as per Seller's Sample）。日后，卖方所交整批货物的品质，必须与其提供的样品相同，即合同一经订立，卖方提供的样品就成为履约时双方交接货物的品质依据。因此，在凭卖方样品买卖时必须做好以下几个方面的工作：

第一，卖方所提供的样品必须是具有充分代表性的样品，只有这样才能保证交货时货物品质与样品相符。通常，卖方应选择中等货色的货物做样品。

第二，卖方寄出样品（称为原样）时应留存“复样”（Duplicate Sample），其作用有三：一是作为将来加工生产的依据；二是作为交货时质量对比的依据；三是作为将来处理争议的依据。在寄出的样品和留存的复样上应编上相同的号码，以方便日后使用。留存的复样应妥善保管，有些还需注意保管室的温度、湿度和采用科学的贮藏方法，防止变质。

第三，标准样品通常由双方共同封存，称为“封样”（Sealed Sample）。

（2）凭买方样品买卖（Sale by Buyer's Sample）。它是指由买方提供样品达成交易。我国出口业务中亦称为“来样成交”或“来样制作”。由于买方较熟悉市场对货物品质的要求，这也是国际贸易实务中一种较为普遍的做法。但由于原材料、加工技术、设备和生产条件等方面的局限，凭买方样品买卖可能会给卖方交货时满足品质要求带来一定的困难，为争取主动，在实际业务中卖方可以作以下考虑：



第一, 根据买方来样复制或选择品质相近的样品, 即“回样”(Return Sample)或称“对等样品”(Counter Sample)、“确认样品”, 寄交买方, 在得到买方确认后, 卖方即可按“对等样品”交货。这样就等于把“凭买方样品买卖”变为“凭卖方样品买卖”。这是我国出口业务中较为常用且较为稳妥的做法。

第二, 在合同中订明或另加声明, 如果出现因来样所引起的知识产权等第三者权利问题与卖方无关, 概由对方负责。

第三, 订立弹性品质条款。若根据买方来样成交在制造技术上确有困难, 难以做到货、样完全一致, 可以预先在合同中特别订明一些弹性品质条款, 如“品质与样品大致相同”(Quality to be about equal to the sample), 以便留有一定的回旋余地。但是, 买卖双方对“大致相同”的理解应达成一致; 否则, 交货时难免引起争议。

(3) 参考样品(Reference Sample)。它通常是指在用文字说明表示品质时, 寄给对方作为所供货物参考之用的样品, 以便对方对己方货物品质有较多的了解。但这种参考样品仅作为宣传介绍使用, 只供对方在决定是否购买时以参考, 而不能作为交货的品质依据。因此, 为了避免误解, 在对外寄送此种样品时应加注“仅供参考”(For Reference Only)字样。尽管如此, 参考样品的选择仍需注意应与今后出口货物的品质接近或大体一致, 否则就失去了参考意义。

(4) 凭样品成交应注意的问题。

第一, 凡凭样品买卖, 卖方交货品质必须与样品完全一致。在凭样成交条件下, 买方应有合理的机会对卖方交付的货物与样品进行比较, 卖方所交货物, 不应存在在合理检查时不易发现的有导致不合商销的瑕疵。买方对与样品不符的货物, 可以拒收或提出赔偿要求。因此, 卖方应在对交货品质有把握时采用此法, 而且应严格按样品标准交货。

第二, 以样品表示品质的方法, 只能酌情采用。凭样品买卖, 容易在履约过程中产生品质方面的争议, 所以不能滥用此种表示方法。凡能用科学的指标表示商品质量时, 就不宜采用此法。在造型上有特殊要求或具有色、香、味等方面的特征以及其他难以用科学指标表示质量的商品, 可采用凭样品买卖的方法。在当前的国际贸易中, 单纯凭样品成交的情况不多, 在不少场合, 只是以样品来表示商品的某个或某几个方面的质量指标。

第三, 采用凭样成交而对品质无绝对把握时, 应在合同条款中相应作出灵活的规定, 如“品质与样品大致相同”或“品质与样品近似”(Quality is nearly same as the sample)。为了预防因交货品质与样品略有差异而导致买方拒收货物, 也可在买卖合同中订明: “若交货品质稍次于样品, 买方仍需受领货物, 但价格应由双方协商相应减低。”当然, 此项条款只限于品质稍有不符的场合, 若交货品质与样品差距较大, 买方仍有权拒收货物。



动脑筋

广西某外贸公司与越南某客商凭样品成交达成一笔出口镰刀的交易。合同中规定复验有效期为货物到达目的港后的 60 天。但事隔半年, 越南来电称: 镰刀全部生锈, 只能降价出售, 越南因此要求广西的这家公司按成交价格的 40% 赔偿其损失。该外贸公司接电后立即查看留存的复样, 也发现了类似情况。

问: 该公司应否同意对方的要求, 为什么?

如果用文字说明表示, 又分为以下几种情况:

(1) 凭规格买卖(Sale by Specification), 即用一些足以反映商品品质的主要指标来

确定买卖商品的质量，包括化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短、粗细等。如电池，从1号到5号，长短粗细及电容量都不相等。如某种特定的规格适应特定的用途，一般不能混用。例如，花生仁，规格：水分最高12%，杂质最高1%，含油量最低18%（Peanut Kernel, Specification: Moisture 12% Max, Admixture 1% Max, Oil Content 18% Min）。

凭规格买卖时，卖方只需在合同中列明主要指标，对商品品质不起重大影响的次要指标不要过多罗列；同时，说明商品品质的指标会因商品不同而异，即使是同一商品，如用途不同，对规格的要求也会有差异。例如，买卖大豆时，如作榨油用，就要求在合同中列明含油量指标；如食用，则不一定列明含油量，但蛋白质的含量就成了应当列明的重要指标。

用规格表示商品品质的方法，具有简单易行、明确具体且可根据每批成交货物的具体品质状况灵活调整的特点，故在国际贸易中被广为运用。其适用的商品有粮油、食品、化工产品和矿石等。

（2）凭等级买卖（Sale by Grade）。商品的等级是指同一类商品，按其品质、成分、效能、形状、重量等的差异，用文字、数码或符号所做的分类。它通常是由制造商或出口商根据长期生产和出口该类货物的经验，在掌握其品质规律的基础上制定出来的。它有助于满足各种不同需要，也有利于根据不同需要安排生产和加工整理。买卖双方可根据彼此的意愿予以调整或改变，并在合同中具体订明。

为了便于履行合同和避免争议，在品质条款中列明等级的同时，最好一并规定每一等级的具体规格。这对简化手续、促进成交和体现按质论价等都有一定的作用。如冷冻对虾按重量、大小分为一级、二级、三级三个等级，一级每磅9~12只，以后每差一级，增加3只。

Frozen Prawn	冷冻对虾
Grade 1 9~12pcs/lb	一级 每磅9~12只
Grade 2 13~16pcs/lb	二级 每磅13~16只
Grade 3 17~20pcs/lb	三级 每磅17~20只

（3）凭标准买卖（Sale by Standard）。标准是指商品规格标准化。商品的标准一般由标准化组织、政府机关或商业团体等机构加以规定并公布。援引某个标准时，应载明采用的版本年份。品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品等往往采用以下方法：

其一，良好平均品质（Fair Average Quality, FAQ）。所谓FAQ，是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平，即中等货，俗称“大路货”，有时还可列明主要规格。例如，“中国桐油，大路货，游离脂肪酸最高4%”。

其二，上好可销品质（Good Merchantable Quality, GMQ）。其含义不清，现已很少采用。

（4）凭说明书和图样买卖（Sale by Descriptions and Illustrations）。它是指以说明书并附以图样、照片、设计图纸、表格及数据来说明产品的具体性能和结构特点。有时，还要订立卖方品质保证条款和技术服务条款。例如，品质和技术数据必须与卖方所提供的产品说明书严格相符（Quality and technical data to be strictly in conformity with the description



submitted by the seller.)。其适用产品包括技术密集型产品、成套设备、大型机械产品、电器、仪表等。

(5) 凭商标或牌号买卖 (Sale by Trade Mark or Brand Name)。在国际市场上, 一些名牌产品的品质比较稳定, 在市场上树立了良好的信誉, 买卖双方在交易时, 习惯上就采用这些商品的商标或品牌来表示其品质。

(6) 凭产地名称买卖 (Sale by Name of Origin)。某些产品尤其是地方农副产品, 因受产区特有的自然条件、传统加工工艺等因素影响, 品质方面具有其他产区的产品所不具有的独特风格和特色。对于这类产品, 可以用产地名称来表示品质。

4. 合同中品质条款的规定。在品质条款中, 一般要写明货物的名称和具体质量。在凭样品买卖时, 合同中除了要列明货物的名称外, 还应订明凭以达成交易的样品的编号, 必要时还要列出寄送和确定的日期; 在凭文字说明买卖时, 应针对不同交易的具体情况, 在买卖合同中明确规定货物的名称、规格、等级、标准、牌名及商标或产地名称等内容; 在以图样和说明书表示货物质量时, 还应在合同中列明图样、说明书的名称、份数等内容。由于表示方法不同, 在合同中的书写也不同。现举例如下:

其一, 看货买卖。

其二, 凭样品买卖。例如, Quality: Plush Toy Bears, Quality to be strictly as per sample submitted by seller on the 10th June, 2011. Sample Number: NT002. (长毛绒玩具熊, 品质: 质量应严格符合卖方于 2011 年 6 月 10 日提供的样品。样品号: NT002)。

其三, 凭规格买卖。例如, Quality: Northeast Soybean. Moisture 14% Max, Admixture 1% Max, Oil Content 18% Min. (东北大豆, 品质: 水分最高 14%, 杂质最高 1%, 含油量最低 18%)。

其四, 凭等级买卖。例如, Quality: Chinese Green Tea, Special Grade, Art. No. 41022. (中国绿茶, 品质: 特级, 货号 41022)。

其五, 凭标准买卖。例如, Quality: Amoxil Capsule British Pharmacopoeia 2006. (阿莫西林胶囊, 品质: 英国药典 2006 版)。

其六, 凭说明书和图样买卖。例如, Quality: Quality and technical data to be strictly in conformity with the description submitted by the seller. (品质: 品质和技术数据必须与卖方所提供的产品说明书严格相符)。

其七, 凭商标或牌号买卖。例如, Quality: "Changcheng" brand colour television set. Model: CB385 PAL/BG. 2 round pin plug, with remote control. ("长城牌" 彩色电视机。品质: 型号, CB385, 制式 PAL/BG, 双圆头插座, 带遥控)。

其八, 凭产地名称买卖。例如, Jingdezhen Porcelain (景德镇陶瓷), West Lake Dragon Tea (西湖龙井)。

5. 制定品质条款应注意的事项。商品的品名条款是出口合同的基本条款, 卖方应按合同规定的品名品质条款交货, 否则买方有权提出索赔或者拒绝收货, 甚至撤销合同。因此, 订立品质条款时, 应根据商品的特性来确定表示品质的方法, 凡可用一种方式来表示的, 就不要采用两种或两种以上的方法。此外, 要从生产实际出发, 防止把品质条款订得过高或过低, 给生产或交货造成困难或影响销售。品质条款应符合有关国家或相关国际组



织的标准，以提高产品的竞争能力。

其一，品质表示方法的选用。

(1) 一般来说，凡能用科学的指标说明其质量的商品，则适用于凭规格、等级或标准买卖；品质条款的内容和文字要做到简单、具体、明确，既能分清责任又方便检验检疫，应避免使用“大约”、“左右”等笼统字眼。

(2) 有些难以规格化和标准化的商品，则适用于凭样品买卖。

(3) 有些质量好并具有一定特色的名优产品，适用于凭商标或品牌买卖。

(4) 有些性能复杂的机器、电器和仪表，适用于凭说明书和图样买卖，特别是技术性强、金额大的产品，应订立品质保证条款和技术条款。

(5) 有些具有地方风味和特色的产品，可凭产地名称买卖。

其二，合理规定品质机动幅度和品质公差。

(1) 品质机动幅度 (Quality Latitude)：指买方允许卖方所交货物的质量可变动的范围。只要卖方所交货物品质没有超出机动幅度的范围，买方就无权拒收货物。其主要适用于初级产品、某些工业制成品。其规定方法如规定范围：棉布幅阔 47/48 英寸；规定极限：东北大豆，水分最高 14%，含油量最低 18%；规定上下差异：羽绒的含绒量 16%，允许上下浮动 1%。

(2) 品质公差 (Quality Tolerance)：指为国际所公认的产品品质的机动幅度或允许误差。凡在品质公差范围内的货物，买方不得拒收或要求调整价格。其主要适用于工业制成品，如机械表走时每天误差若干秒，圆柱体直径误差百分之若干毫米。

第二节 商品的数量和包装

一、商品的数量

商品的数量是国际货物买卖合同中的主要交易条件之一。《公约》规定，按约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务。若交货数量少于约定的数量，卖方应在规定的交货期届满前补交，但不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支，即使如此，买方也有保留要求损害赔偿的权利。若卖方交货数量大于约定的数量，买方可以拒收多交的部分，也可以收取多交部分中的一部分或全部，但应按合同价格付款。

(一) 计量单位和计重方法。

1. 计量单位。国际上的计量单位主要有：

第一，重量单位：公吨 (Metric Ton, M/T)，长吨 (Long Ton)，短吨 (Short Ton)，千克 (Kilogram, Kg)，克 (Gram)，磅 (Pound, lb)，盎司 (Ounce, oz)。其中，公制：1 Metric Ton = 1 000 Kg；英制：1 Long Ton = 1 016 Kg；美制：1 Short Ton = 907.2 Kg，1 Ounce ≈ 28.35g。重量单位适用于粮油食品、化工产品、工矿产品，如煤炭、矿石、大豆、花生等。

第二，数量单位：件 (Piece)、双 (Pair)、套 (Set)、打 (Dozen)、罗 (Gross)、袋 (Bag)、包 (Bale) 等。其中，1 罗 = 12 打 = 12 × 12 支；1 令 = 480 张 (英制)，1 令 = 500 张 (美制)。数量单位适用于工业制成品和日用百货，如车辆、家电、灯具、衣服等。



第三, 长度单位: 米 (Metre)、英尺 (Foot)、码 (Yard)。其中, 1 Yard = 3 Feet; 1 Foot = 12 Inches; 1 Yard $\approx$ 0.9144 Metres。长度单位适用于布匹、电线电缆、PVC 管等。

第四, 面积单位: 平方米 (Square Metre)、平方英尺 (Square Foot)、平方码 (Square Yard)。面积单位适用于皮革、玻璃、建材等。

第五, 体积单位: 立方米 (Cubic Metre, CBM)、立方英尺 (Cubic Foot)、立方码 (Cubic Yard)。体积单位适用于木材、天然气、化学气体等。

第六, 容积单位: 公升, 加仑 (Gallon, 适用于流体货物), 蒲式耳 (Bushel, 适用于谷物等)。其中, 1 Gallon $\approx$ 4.54 Litres; 1 Bushel = 8 Gallons。

2. 计重方法。国际上的计重方法主要有:

(1) 毛重 (Gross Weight)。它是指商品本身的重量加包装物的重量, 这种计重办法一般适用于低值商品。

(2) 净重 (Net Weight)。它是指商品本身的重量, 即除去包装物后的商品实际重量。《公约》第 56 条规定: 如果价格是按货物的重量规定的, 有疑问, 应按净重确定。有些价值较低的农产品或其他商品, 有时也采用“以毛作净” (Gross for Net) 的办法计重, 即以毛重当做净重计价。例如, Mung Bean, 500 M/T in gunny bag of 50kgs, gross for net (绿豆, 500 公吨, 麻袋包装, 每袋 50 千克, 以毛作净)。在采用净重方式计重时, 对于如何计算包装重量, 国际上有下列几种做法:

第一, 按实际皮重 (Actual Tare)。实际皮重即包装的实际重量, 它是指对包装逐件衡量后所得的总和。

第二, 按平均皮重 (Average Tare)。如果商品所使用的包装材料比较整齐划一, 重量相差不大, 就可以从整批货物中抽出一定的件数, 称出其皮重, 然后求出平均重量, 再乘以总件数, 即可求得整批货物的皮重, 近年来, 随着技术的发展和包装用料及规格标准化, 用平均皮重计算的做法已日益普遍, 有人把它称为标准皮重。

第三, 按习惯皮重 (Customary Tare)。一些商品由于所使用的包装材料和规格已定型, 皮重已为市场所公认, 因此, 在计算其皮重时, 无须对包装逐件过秤, 按习惯上的公认皮重乘以总件数即可。

第四, 按约定皮重 (Computed Tare), 即以买卖双方事先约定的包装重量作为计算的基础。

国际上有多种计算皮重的方法, 究竟采用哪一种来求得净重, 应根据商品的性质、所使用包装的特点、合同数量的多少以及交易习惯, 由双方当事人事先约定并写入合同, 以免事后引起争议。

3. 公量 (Conditioned Weight)。它是指在计算货物重量时, 用科学仪器抽去商品中所含的水分, 再加上标准含水量所求得的重量。有些商品, 如棉花、羊毛、生丝等吸湿性比较强, 所含水分受客观环境的影响较大, 所以其重量也表现出很强的不稳定性, 为了准确计算这类商品的重量, 国际上通常采用公量方法。公量的计算公式如下:

$$\text{公量} = \text{商品干净重} \times (1 + \text{公定回潮率})$$

$$= \text{商品净重} \times (1 + \text{公定回潮率}) \div (1 + \text{实际回潮率})$$

$$\text{实际回潮率} = \text{实际含水量} \div \text{干重}$$



算一算

内蒙古某出口公司向日本出口 10 公吨羊毛，标准回潮率为 11%，经抽样证明 10 千克纯羊毛用科学方法抽干水后为净重 8 千克干羊毛，求用公量计算的交货重量为多少？

4. 理论重量 (Theoretical Weight)。对于一些按固定规格生产和买卖的商品，只要其重量一致，每件重量大体是相同的，所以一般可以从件数推算出总量。如钢板等有固定尺寸和规格的商品，均可采用此法。但是，这种计重方法是建立在每件货物重量相同的基础上的，重量如有变化，其实际重量也会发生差别，因此，只能作为计重时的参考。

5. 法定重量 (Legal Weight)。它是指商品加上直接接触商品的包装物料（如销售包装）等的重量，而除去这部分重量所表示出来的纯商品的重量，则称为实物净重。按照一些国家海关法的规定，在征收从量税时，即按照商品重量计收关税，商品的重量是以法定重量计算的。



动脑筋

我国某出口公司以 CIF 条件与澳大利亚客商签订了一份出口 500 公吨大豆的合同，合同规定：双层新麻袋包装，每袋 50 千克，外销价格为每公吨 200 美元 CIF 悉尼，以即期信用证方式付款。该公司凭证出口并办妥了结汇手续。货到后买方来电称：该公司所交货物扣除皮重后不足 500 公吨，要求我方退回因短量而多收的货款。

问：对方的要求是否合理？为什么？

(二) 合同中的数量条款

1. 数量条款的基本内容。按重量成交的，需订明计算重量的方法、交货数量的机动幅度和作价办法。例如，Quantity: 1 000M/T, gross for net, with 3% more or less at seller's option, such excess or deficiency to be at the contracted price. (数量：1 000 公吨，以毛作净，3% 增减幅度，由卖方选择，增减部分按合同价格计算)。

2. 订立数量条款的注意事项。

(1) 正确掌握成交数量。对于出口商品，在商定具体数量时，应当考虑下列因素：

第一，国外市场的供求状况。要正确运用市场供求变化规律，按照国外市场的实际需要合理确定成交量，以保证我国出口商品卖个适当的价钱；对于我国的主销市场和常年稳定供货的地区与客商，应经常保持一定的成交量，防止因成交量过小，或供应不及时，使国外竞争者乘虚而入，使我方失去原来的市场和客户。

第二，国内货源的供应情况。在有生产能力和货源充足的情况下，可适当扩大成交量；反之，则不应盲目成交，以免给生产企业和履行合同带来困难。

第三，国际市场的价格动态。当价格看跌时，应多成交，快脱手；价格看涨时，不宜急于大量成交，应争取在有利时机出售。

第四，国外客户的资信情况和经营能力。对于资信情况不了解和资信欠佳的客户，不宜轻易签订成交数量较大的合同；对小客户也要适当控制成交数量，而大客户成交数量过小，将缺少吸引力。总之，要根据客户的具体情况确定适当的成交数量。

对于进口商品，在商定具体成交数量时，应当考虑下列因素：①国内的实际需要。应根据实际需要确定成交量，以免盲目成交。②国内的支付能力。当外汇充裕而国内又有需要时，可适当增加进口商品数量；如外汇短缺，应控制进口，以免浪费外汇和出现不合理