



高职高专规划教材

GUOJI MAOYI SHIWU

# 国际贸易实务

(第二版)

主 编 徐宣全 张 琦

副主编 田祖佑 宋秀峰

主 审 鲁丹萍



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS  
浙江大学出版社

# 国际贸易实务

(第二版)

|     |     |     |
|-----|-----|-----|
| 主 编 | 徐宣全 | 张 琦 |
| 副主编 | 田祖佑 | 宋秀峰 |
| 主 审 | 鲁丹萍 |     |

浙江大學出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

国际贸易实务 / 徐宣全, 张琦主编. — 杭州: 浙江大学出版社, 2004. 8

高职高专专业规划教材

ISBN 978-7-308-03752-5

I. 国... II. ①徐... ②张... III. 国际贸易—贸易  
实务—高等学校: 技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 065979 号

**策 划** 钟仲南 朱 玲

**责任编辑** 傅百荣

**出版发行** 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: [zupress@mail.hz.zj.cn](mailto:zupress@mail.hz.zj.cn))

**经 销** 浙江省新华书店

**排 版** 浙江大学出版社电脑排版中心

**印 刷** 杭州杭新印务有限公司

**开 本** 787mm×960mm 1/16

**印 张** 17.75

**字 数** 350 千

**版 印 次** 2007 年 8 月第 2 版 2007 年 8 月第 8 次印刷

**印 数** 23501—28000

**书 号** ISBN 978-7-308-03752-5

**定 价** 28.00 元

## 内 容 简 介

本书主要内容有:国际贸易商品的一般描述(品质、数量、包装)、贸易术语及价格、国际货物运输及保险、货款的结算、争议的预防和处理、合同的磋商与签订,进出口合同履行等,还对国际贸易方式作了介绍。本书遵循了“应用性原则”,每章前面设有教学目标,后面设有思考题和国际贸易实务相关网站,着重突出对国际贸易实际工作技能的培养。本书适合高职高专经贸类专业学生学习,也可作为经贸行业和大中型企业的培训教材。

## 国际贸易系列教材编委会

主 任: 陈国方

副主任: 方 宁 徐宣全

委 员: 陈玲俐 邢 伟 胡德华 论卫星

鲁丹萍 张 琦 张海荣 陈国龙

俞 潞 朱春兰 章安平

# 前 言

高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分,其培养目标主要是强调能力的培养和技术的应用,高职教育的培养目标就是要培养具有扎实的理论知识和较强的实际操作能力相结合的复合型人才,在理论上以实用为主够用为度,在实践上以应用为主。为了适应高职教育的特点,我们编写了高职高专国际贸易系列教材之一《国际贸易实务》。全书共分十章,其中,导论、第七章由徐宣全执笔;第六章、第十章由田祖佑执笔;第一章由金宁执笔;第二章、第四章由张琦执笔;第三章由戴钦照执笔;第五章由张茂江、王长虹执笔;第八章由谢骏执笔;第九章由任孝瑜执笔。徐宣全、张琦担任主编,徐宣全负责制定了本教材的编写大纲,并对全书进行总纂修改,田祖佑、宋秀峰担任副主编,最后由鲁丹萍任主审。教材的编写过程中参阅了大量的相关教材及资料,茹大威、滕颖、陈静红、冯乐章、张治、柴美娟等同志也提供了一些很有价值的资料,在此,特向这些教材和资料的作者和提供者表示深切的感谢!

限于编写者的水平,以及时间仓促,书中难免存在诸多疏漏和不足,敬请读者批评指正。

编 者

2004 年 3 月

# 目 录

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 导 论                  | 1   |
| 第一章 商品的一般描述          | 10  |
| 第一节 商品的品质            | 10  |
| 第二节 商品的数量            | 15  |
| 第三节 商品的包装            | 18  |
| 第二章 国际贸易术语和商品的价格     | 24  |
| 第一节 国际贸易术语概述         | 24  |
| 第二节 六种主要贸易术语         | 27  |
| 第三节 其他七种贸易术语         | 31  |
| 第四节 商品的价格            | 33  |
| 第五节 买卖合同中的价格条款       | 46  |
| 第三章 国际货物运输           | 49  |
| 第一节 国际海上货物运输         | 49  |
| 第二节 集装箱运输            | 57  |
| 第三节 其他运输方式           | 61  |
| 第四节 海运提单             | 65  |
| 第五节 买卖合同中的运输条款       | 70  |
| 第四章 国际货物运输保险         | 75  |
| 第一节 海上货物运输保险承保的范围    | 76  |
| 第二节 海上货物运输保险条款及险别    | 80  |
| 第三节 其他运输方式货物保险       | 86  |
| 第四节 货物运输保险实务         | 90  |
| 第五章 货款的结算            | 94  |
| 第一节 支付工具             | 94  |
| 第二节 支付方式             | 101 |
| 第三节 支付方式的选用及合同中的支付条款 | 120 |
| 第六章 争议的预防和处理         | 127 |
| 第一节 商品检验             | 127 |

---

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| 第二节 索赔·····                            | 135 |
| 第三节 不可抗力·····                          | 138 |
| 第四节 仲裁·····                            | 141 |
| <b>第七章 合同的磋商与签订</b> ·····              | 149 |
| 第一节 交易磋商前的准备·····                      | 149 |
| 第二节 交易磋商的一般程序·····                     | 151 |
| 第三节 国际商务谈判的策略·····                     | 158 |
| 第四节 合同的签订·····                         | 164 |
| <b>第八章 出口合同的履行</b> ·····               | 168 |
| 第一节 备货·····                            | 168 |
| 第二节 落实信用证·····                         | 170 |
| 第三节 安排运输·····                          | 174 |
| 第四节 制单结汇·····                          | 177 |
| 第五节 对违约的处理·····                        | 182 |
| <b>第九章 进口合同的履行</b> ·····               | 184 |
| 第一节 开证、托运和投保·····                      | 184 |
| 第二节 审单和付款·····                         | 187 |
| 第三节 报关、提货·····                         | 188 |
| 第四节 进口索赔·····                          | 190 |
| <b>第十章 国际贸易方式</b> ·····                | 193 |
| 第一节 经销与代理·····                         | 193 |
| 第二节 寄售与展卖·····                         | 199 |
| 第三节 拍卖与招标、投标·····                      | 204 |
| 第四节 国际加工贸易·····                        | 209 |
| 第五节 对销贸易·····                          | 214 |
| 第六节 补偿贸易·····                          | 218 |
| <b>附录</b> ·····                        | 223 |
| 附录一 国际贸易实务相关网站·····                    | 223 |
| 附录二 《联合国国际货物销售合同公约》(节选)·····           | 224 |
| 附录三 《国际贸易术语解释通则》(节选)·····              | 237 |
| 附录四 《跟单信用证统一惯例(UCP600)》(2007年修订本)····· | 252 |
| 附录五 合同及单据样本·····                       | 267 |
| <b>参考文献</b> ·····                      | 276 |

# 导 论

国际贸易实务有广义和狭义之分,广义的国际贸易实务包含国际货物买卖、加工贸易、租赁贸易、技术贸易和劳务输出业务等;狭义的国际贸易实务则专指国际货物买卖业务。国际贸易实务课是高职教育国际经贸类专业一门必修的专业基础课,在整个专业课程体系处于极其重要的地位。该课程又是一门实践性很强的对外贸易综合性课程,对国际商务、经贸英语、电子商务、市场营销、企业管理、涉外会计等专业的学生以及从事外经贸业务的人员而言,掌握国际贸易实务方面的知识也是十分必要的。那么怎样才能掌握这门课程呢?我们必须对下列问题有所了解。

## 一、国际贸易实务课程的研究对象

按照原对外经济贸易合作部(现并入商务部)审定的全国统编教材大纲的要求,《国际贸易实务》这门课程的研究对象是指狭义的国际贸易实务,是国家间有形商品交换的具体运作过程,包括国与国之间货物买卖的有关原理、实际进出口业务过程所经历的环节、操作方法和技能,以及应遵循的法律和惯例等行为规范。对高等职业教育来说,更应突出其国际间商品交换具体过程的实践性特点。

目前,国际贸易的三大支柱是货物贸易、技术贸易和服务贸易。尽管技术贸易和服务贸易所占的比重已经很大,并且该比重还在不断上升,但货物贸易仍然是国际贸易中最基本和最重要的部分。这不仅是因为货物贸易在国际贸易中占有最大的比重,而且许多有关技术贸易和服务贸易操作方法都是从货物贸易演变而来的,甚至有的还直接沿用了货物贸易的基本做法。所以本教材所阐述的国际贸易实务的原理、知识、方法和技能都是就国际货物贸易而言的。

国际货物贸易的具体过程是通过进出口业务各个环节来完成的,由于不同国家间在法律、文化、习俗以及贸易习惯上存在差异,因此,在贸易过程中,当涉及到双方的利害关系时经常会出现矛盾和争议,研究如何既很好地协调贸易各方的关系,又以平等互利、公正合理为基础达成约定的进出口交易,实现双方利益的双赢,是本课程学习的中心问题。



## 二、国际贸易实务课程的主要内容

国际贸易实务是一门综合性应用课程,涉及的范围比较广泛,它包括商品的一般描述、商品的价格、国际货物运输与保险、国际货款的结算、争议的预防和处理、合同的磋商与签订、进出口合同的履行和国际贸易方式等方面的内容,概括地说,主要有以下几个方面。

### (一)国际货物买卖的合同条款

国际货物买卖合同应具备合同的标的、货物的价格、买方的义务、卖方的义务、争议的预防和处理等五个方面的内容。合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利和义务的具体体现,也是双方履行合同的法律基础和依据。由于各国法律都规定买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款。因此,合同内容的多样性就不可避免了。这就要求我们必须把合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利义务关系作为国际贸易实务课程的基本内容来研究。

针对内容多样的国际货物买卖合同,除订明采用何种贸易术语成交外,主要还应包括商品名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等交易条件作出明确规定。在了解各种合同条款的基本内容及其规定办法的同时,还应重视其法律和实践意义。

### (二)合同的商定和履行

买卖双方通过函电或面对面形式经过磋商就各项交易条件取得一致协议后,交易即告达成,双方之间就构成了合同关系。国际贸易的任何交易都是从磋商合同开始的,商务谈判是订立合同的前提。交易磋商前的准备一般包括谈判人员的选配,目标市场、交易对象的选择,进出口商品经营方案的制定等。交易磋商的一般程序包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中发盘和接受是合同成立不可缺少的基本环节和法律步骤。在合同商定的过程中,采取正确的谈判策略和技巧非常重要。合同成立以后,订约双方应信守合同,在享有合同规定权利的同时也要承担约定的义务,即履行合同。合同的履行,是实现货物和资金按约定方式转移的过程。由于履行合同的过程很复杂,经常会出现争议或法律纠纷,因此我们不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,而且还要掌握合同履行中产生争议的解决办法,保障当事人的合法权益。

### (三)国际贸易方式

据不完全统计,国际贸易方式有几十种,并且随着世界经济一体化的发展,国际间的经济合作日益加深,国际贸易方式也愈益呈现出多样化和综合化趋势,除了通常使用的单边进口和单边出口这种逐笔售定的贸易方式外,还出现了融

货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式,例如:包销、代理、寄售、商品期货交易、租赁贸易、转口贸易和加工装配贸易等。近几年,电子商务也越来越多地应用到国际贸易领域,促使国际贸易发生了深刻的变化。我们必须了解各种国际贸易方式的特点,在实际业务中,把各种贸易方式有机结合起来,灵活运用。

#### (四) 进出口业务操作技能训练

国际贸易实务理论知识学习的最终目的是应用到实际业务中去。进出口业务操作技能训练是在掌握国际贸易实务基本理论的前提下,通过模拟实际操作来提高学生的实际动手能力,该技能训练主要包括下列内容:建立业务关系、价格核算、交易磋商、合同签订、开证、审证、报检、托运、报关、保险、制单结汇等。由于高职高专国际贸易专业以培养应用型人才为目标,进出口业务操作技能训练部分尤为重要,为了使学生更好地掌握技能操作知识,提高动手能力,在国际贸易实务教学过程中,往往单独开设进出口业务模拟实训、单证实务等课程。因此本教材没有包括技能训练部分。

#### (五) 电子商务与国际贸易

近年来,电子商务对国际贸易的作用越来越大,几乎所有的国际贸易专业都专门开设了电子商务课,因此本教材没有做专门介绍。

### 三、国际货物买卖的特点

国际货物贸易同国内贸易同属商品交换范畴,二者并无本质区别,但国际贸易又具有国际性,与国内贸易相比,具有以下特点:

#### (一) 国际货物贸易比国内贸易更加复杂

国际货物贸易涉及两个或两个以上的国家或地区,不同的国家拥有不同的法律制度和具体规则,国际货物贸易必然要受到相关国家或地区的对外贸易政策、措施、法律制度等方面的制约。

#### (二) 国际货物贸易比国内贸易风险大

国际货物贸易一般从磋商订立合同到履行合同间隔的时间比较长,运输的路途也比较远,有时还采取多式联运,因此国际货物贸易的风险比较大。

#### (三) 国际货物贸易比国内贸易更具有不稳定性

国际货物贸易往往会受到所在国的政治经济以及其他客观条件的影响,尤其是当前国际局势动荡不定,市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈,汇率频繁变动,经济、金融危机时有发生,这些都加剧了国际货物贸易的不稳定性。

#### (四) 国际货物贸易比国内贸易更易产生经济纠纷

由于国际货物贸易中包括许多中间环节,涉及面广,除双方当事人外,往往

还涉及到中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、海关、港口、仓储、金融、运输、保险等部门,因此,与国内贸易相比,更容易产生经济纠纷。

#### (五)国际货物贸易比国内贸易竞争更加激烈

国际货物贸易往往参与者众多,企业实力较强,有时还要受到参与国政府的鼓励和支持,因此,竞争更为激烈。

### 四、进出口贸易的基本业务程序

无论是出口业务,还是进口业务,其基本程序可概括为三个阶段:准备阶段,磋商和订立合同阶段,履行合同阶段。

#### (一)出口贸易的基本业务程序

##### 1. 出口交易前的准备

出口交易前主要应作如下准备工作:

① 做好对国际市场的调查研究。主要包括对进口国别地区的调查研究、对商品市场的调查研究和对交易对象的调查研究三个方面。

② 制订出口商品经营方案或价格方案。制订出口商品经营方案或价格方案是以对国际市场调查研究为基础的,出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期内所作出的全面业务安排。价格方面的内容一般比较简单,局限于成本核算与出口定价。

③ 落实货源、制订出口商品生产计划。在制订出口商品经营方案或价格方案的同时或先后,应根据经营方案和商品的特点,及时与生产、供货部门落实货源收购、调运或制订出口商品生产计划。

④ 广告宣传。广告宣传的内容及其采用的方式与手段要针对不同的市场和商品的特点,要注意实际效果,要符合我国的国情。

⑤ 选定客户和建立业务关系。通过对业务对象深入细致的调查,选定资信情况良好、经营能力较强、对我友好(或不抱偏见)的客户,通过采取主动发函、发电等方式进行初步联系并与之建立业务关系。

##### 2. 出口交易磋商和合同订立

在与选定的国外客户建立业务关系以后,双方就货物买卖的各种交易条件进行实质性谈判,即交易磋商。交易磋商包括面对面的磋商、书信磋商和数据电文磋商等方式。在实际业务中,通常当事人双方要签署一份有一定格式的书面合同。

##### 3. 出口合同的履行

出口合同的履行主要包括:

① 准备货物。即根据出口合同规定按时、按质、按量准备好货物。

② 落实信用证。落实信用证主要包括:催证、审证和修改信用证等。

③ 安排装运。即收到信用证并经审核无误后,应办理的货物装运手续。

④ 制单结汇。货物装运后,应缮制和备妥各种单据,包括商业发票、运输单据和保险单等。单据备妥后,即可向有关银行交单收取货款。

出口业务基本程序见图 0-1。

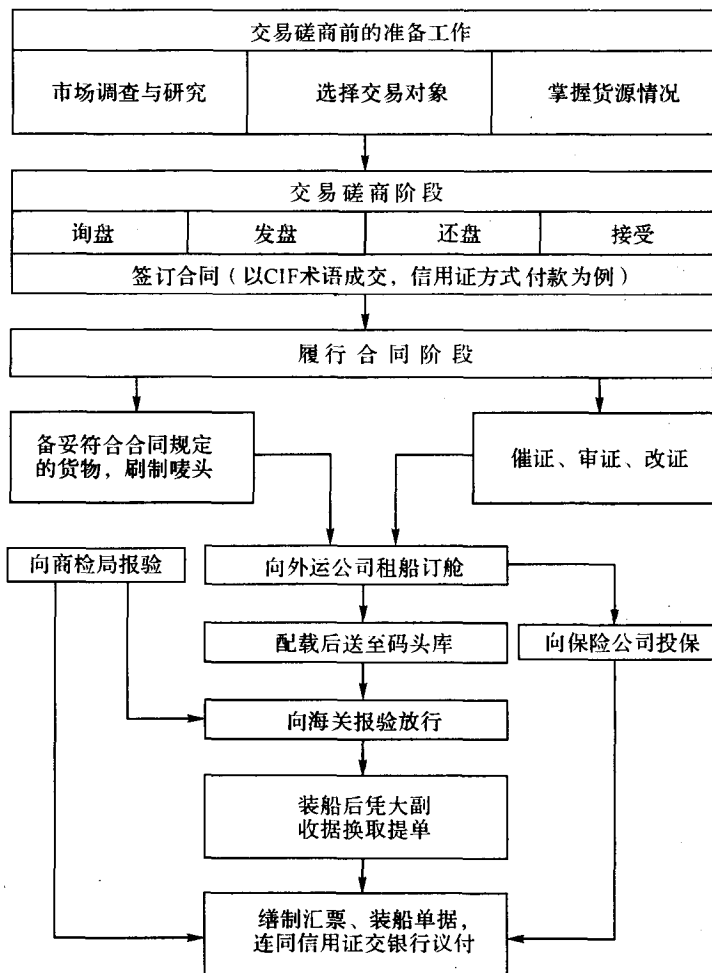


图 0-1 出口交易的一般程序

## (二) 进口贸易的基本业务程序

进口贸易的业务程序也分为:交易前的准备、交易磋商和合同订立以及合同履行三个阶段。

其具体工作有些与出口业务相同,如市场调研、选择客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等。但也有不同之处,简述如下:

### 1. 进口交易前的准备

① 从商品的供应、价格、规格、技术水平等方面对供应国的主要生产者进行比较,力争从产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的市场采购。

② 对客户进行调研,了解其购销渠道,减少不必要的中间环节,降低进口成本。

### 2. 进口交易磋商和合同的订立

进口交易磋商和合同的订立的做法与出口基本相同,但要特别注意做好价格比较工作,力争签订对我方较有利的购货合同或购货确认书。

### 3. 进口合同的履行

我国进口货物,按 FOB、FCA 条件和信用证方式付款订立合同较多,其履行程序一般包括向银行申请开立信用证、催货、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报验、拨交等环节。

进口业务基本程序见图 0-2。

无论是进口还是出口,在订立合同以后,任何一方不履行合同或在履行中有违反合同的情形,使对方蒙受了损失,受害方都有权按合同的规定向违约方提出索赔。如果双方对是否违约或损失金额意见不一就会引起争议,这就要求以法律和国际惯例为依据处理双方的争议。

## 五、国际货物买卖合同适用的法律

国际货物买卖是一种跨越国界的经济活动,同时,也是跨越国界的法律行为。因此,它的法律关系调整要比在同一法律制度下国内货物买卖的法律关系复杂得多。国际货物买卖合同的订立和履行,必须符合有关法律规定,主要包括三个方面:

### 1. 各国有关国际贸易的法律

西方国家大多是高度发达的商品经济国家,为了调整商品买卖过程中的买方和卖方之间的权利、义务关系,保障商品交换的顺利进行,他们制定了一套比较完备的有关商品买卖的法律。由于西方各国都实行市场经济,无论是大陆法系还是英美法系,他们的买卖法一般既适用于国内贸易,又能适用于国际贸易。我国市场经济发展得比较晚,所制定的有关法律在同国际接轨方面还存在着一定的差距,特别是加入世界贸易组织以后,此类矛盾将更加突出。《中华人民共和国合同法》是 1999 年 3 月 15 日第九届全国人民代表大会第二次会议通过的,新合同法是我国有关货物买卖的根本法律,同以前的有关法律相比,新合同法更尊重市场经济规律和国际商务惯例。

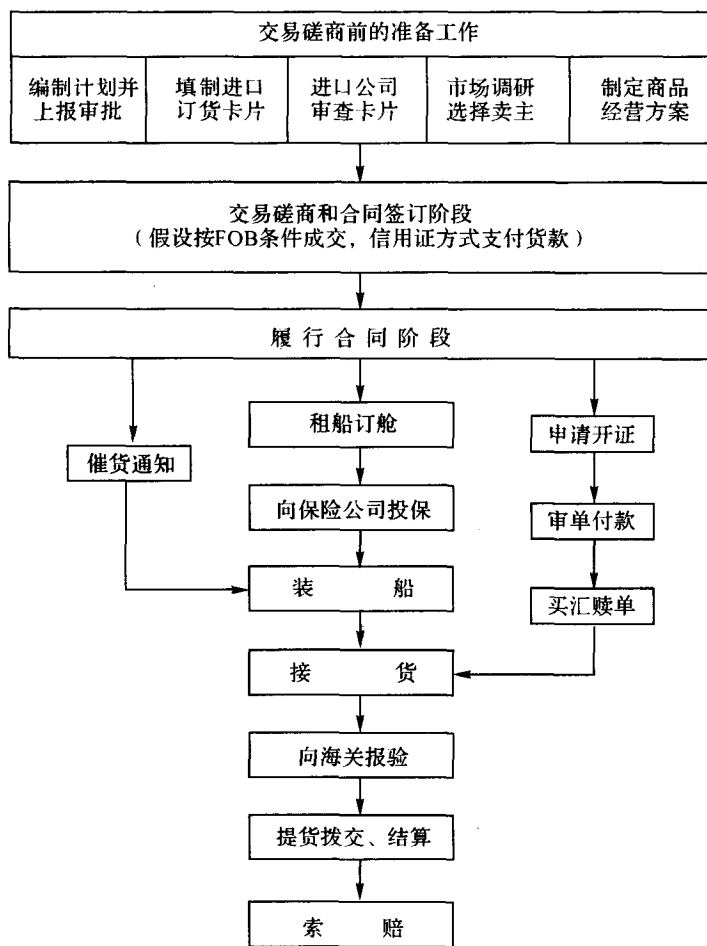


图 0-2 进口交易的一般程序

由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,所在国的国内法对他们又都具有约束力,而不同国家有时对同一问题在法律上的规定又存在诸多的差异,一旦出现争议、引起诉讼,究竟以何种法律为依据呢?《中华人民共和国合同法》第126条作出原则规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家法律。”据此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人取得协议,可在合同中选择处理合同争议所适用的法律,例如,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,或者有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择的,则当发生争议

时,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。

## 2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)或称国际商务惯例(International Commercial Practice),也是国际货物买卖合同应当遵循的重要法律规范。它是指在长期国际贸易实践中逐渐形成和发展起来,为大多数国家所认可和遵循的一些习惯做法和解释。国际贸易惯例通常是由国际性组织或商业团体制定的有关国际贸易成文的通则、准则和规则。

国际贸易惯例有以下几个特点:

- ① 它是在长期的国际贸易活动中逐渐形成的。
- ② 它具有确定的内容而且被许多国家和地区认可。
- ③ 它不具有法律强制性,只有当事人双方经过协商选用某一国家贸易惯例,并在合同中明确规定时,这一国际惯例具有法律约束力。

- ① 它的内容随国际贸易实践的发展不断更新扩大。

## 3. 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的政治、经济、贸易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。国际货物买卖合同的订立和履行还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。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、贸易议定书以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、商标、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。

在各种国际贸易条约中,《联合国国际货物销售合同公约》是与我国货物进出口贸易关系最多和最重要的一项国际条约。该公约于1980年3月在维也纳召开的国际外交会议上通过,并于1988年1月1日生效。我国是该公约的最早缔约国之一,1986年12月我国向联合国秘书长递交了《国际货物销售合同公约》核准书,成为该公约的缔约国,因而,我国的涉外企业在与其他缔约国进行货物买卖时,该公约将自动适用。

在法律适用的问题上,我国缔结或参加的国际条约,除我国在缔结或参加时声明保留的条款以外,实行条约必须遵守并优先于国内法。

## 六、国际贸易实务课程学习中应注意的问题

### (一)贯彻理论联系实际的原则

所谓理论联系实际是指将已经学习过的国际贸易基本原理,中国对外贸易

理论与政策知识与国际贸易业务、国际贸易的具体做法有机地结合起来,不断提高分析与解决实际问题的能力。

#### (二)注重进出口业务与法律的联系

众所周知,国际货物买卖业务是按照一定的法律步骤,通过订立合同、履行合同来开展的。对当事人来说,合同是有约束力的法律文件,合同的履行、争议的处理均属法律行为。所以国际贸易实务的学习,必须与有关国际贸易的法律知识相联系。

#### (三)注意国际贸易惯例的学习和运用

国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等,这些“通则”、“惯例”、“规则”已成为国际贸易界共同遵守的行为准则。我国与国际市场的接轨比较晚,只有加强对这些国际贸易惯例的学习和灵活运用才能适应中国加入 WTO 和全球经济一体化的需要。

#### (四)坚持学以致用原则

国际贸易实务课本身就是一门实践性很强的课程,在注重理论学习的同时,更应注重案例(实例)分析、模拟实训、校外实习等实践环节的学习,为将来的实际业务工作打下良好的基础。

#### (五)要注意及时补充新知识

国际贸易活动本身是可持续的不断向前发展的,因而国际贸易的操作方法和相关规定也必然会发生变化,我们在学习中要及时地补充新内容,研究新法规、新术语、新业务、新操作方法,才能适应形势发展的需要。

### 【思考题】

1. 国际贸易实务课程的研究对象是什么?
2. 国际贸易实务课程的主要学习内容是什么?
3. 国际贸易实务课程学习中应注意哪些问题?
4. 学习掌握国际贸易惯例的意义是什么?
5. 进出口业务的基本程序有哪些?



# 第一章 商品的一般描述

**【学习目标】** 通过对本章的学习要求能够了解国际货物买卖合同中关于商品的品质、数量、包装的基本内容及其在订立合同时应注意的问题,掌握并能够在进出口业务中运用:

1. 表示商品品质的方法;
2. 重量和数量的表示方法及数量的机动幅度;
3. 包装的标志、种类、包装条款。

## 第一节 商品的品质

国际贸易中,交易商品的品质是买卖双方进行交易的主要依据之一。在买卖合同中订立具体的商品品质条款,如明确商品的名称和品质,是买卖合同中的一项重要条款,保证贸易的顺利完成。

### 一、商品品质的重要性

商品的品质(Quality of Goods),是商品的内在品质和外观形态的综合,是商品适合一定用途,满足用户需要的各种特性。前者包括商品的物理性能、机械性能、生物特征及化学成分等自然属性;后者包括商品的外观、色泽、款式和气味等。

《联合国国际货物销售合同公约》规定:“卖方交付的货物,必须符合约定的质量。如果卖方交货不符合合同的规定,买方有权要求损害赔偿,拒收货物,甚至撤销合同,商品的品质将影响到买卖双方的权利义务。”因此,磋商交易、订立合同时,必须正确掌握和订明品质条款。

### 二、对商品品质的要求

#### (一)对出口商品的品质要求

1. 针对各国不同的消费需求来确定出口商品品质。世界各国(地区)经济水