



中等职业教育国家规划教材
全国中等职业教育教材审定委员会审定

进出口贸易 实务

(第二版)

王万义 吕红军 主编
刘苗苗 张琪 副主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

中等职业教育国家规划教材

进出口贸易实务

(第二版)

主 编	王万义	吕红军
副 主 编	刘苗苗	张 琪
责任主审	姚新超	
审 稿	乔荣贞	姚新超

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/王万义,吕红军主编.—2版.—北京:
对外经济贸易大学出版社,2007
中等职业教育国家规划教材
ISBN 978-7-81134-015-0

I. 进… II. ①王…②吕… 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(2007)第 174960 号

© 2007 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

进出口贸易实务(第二版)

王万义 吕红军 主编

责任编辑:连佩珍

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码:100029

邮购电话:010-64492338 发行部电话:010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸:185mm×260mm 12.75 印张 318 千字

2007 年 12 月北京第 2 版 2007 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-015-0

印数:0 001—5 000 册 定价:21.00 元

中等职业教育国家规划教材出版说明

为了贯彻《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》精神，落实《面向21世纪教育振兴行动计划》中提出的职业教育课程改革和教材建设规划，根据教育部《中等职业教育国家规划教材申报、立项及管理意见》（教职成〔2001〕1号）的精神，我们组织力量对实现中等职业教育培养目标和保证基本教学规格起保障作用的德育课程、文化基础课程、专业技术基础课程和80个重点建设专业主干课程的教材进行了规划和编写，从2001年秋季开学起，国家规划教材将陆续提供给各类中等职业学校选用。

国家规划教材是根据教育部最新颁布的德育课程、文化基础课程、专业技术基础课程和80个重点建设专业主干课程的教学大纲（课程教学基本要求）编写，并经全国中等职业教育教材审定委员会审定。新教材全面贯彻素质教育思想，从社会发展对高素质劳动者和中初级专门人才需要的实际出发，注重对学生的创新精神和实践能力的培养。新教材在理论体系、组织结构和阐述方法等方面均作了一些新的尝试。新教材实行一纲多本，努力为教材选用提供比较和选择，满足不同学制、不同专业和不同办学条件的教学需要。

希望各地、各部门积极推广和选用国家规划教材，并在使用过程中，注意总结经验，及时提出修改意见和建议，使之不断完善和提高。

教育部职业教育与成人教育司

2001年10月

编写说明

在我国改革开放深入发展和加入世界贸易组织的大好形势下，为了适应我国对外经贸中等职业教育发展的需要，我们在对外经贸教育教学指导委员会专业工作委员会的组织和指导下，根据教育部国家规划教材、国际商务重点专业教学改革总体方案和《进出口贸易实务教学大纲》的要求，结合我国对外贸易最新发展，特别是我国入世以后对外经贸政策、法规及其贸易做法方面的变化，编写了这本教材。

本教材在编写过程中，针对中职教育的特点，按照国际商务专业改革方案的要求，力求以能力为本位，以应用为主线，以讲清概念、强化应用为重点，紧密联系业务实际，突出针对性和实用性。

本教材以货物买卖为对象，以合同条款为中心，以国际贸易惯例和法规为依据，全面介绍了国际货物买卖合同的具体内容、合同的履行环节及一般的贸易做法。

本教材将每章内容分为导读、正文和复习思考三部分。导读部分通过概述将本章的学习要求交待给学生，让学生带着任务有目的地学习，正文部分力求简单明了，相关的知识采取了穿插使用资料卡、比一比、议一议等形式展示给学生，增加了可读性并体现了中职教育的层次特点，复习思考部分是以问答题、做一做、案例分析和活动建议等形式帮助学生把握学习中的重点、难点，加深对教材内容的理解和消化吸收，进一步巩固所学知识，培养学生分析问题和解决问题的能力。

参加本教材编写的人员有王万义、吕红军、刘苗苗、张琪、张华、范维湘、吴海霓、刘书文、彭晓英、刘钊、梁爽等，由吕红军修改和总纂，王万义、吕红军任主编，刘苗苗、张琪任副主编，最后由吕红军审定。

本教材在编写过程中参考了黎孝先主编的《国际贸易实务》，对外贸易经济合作部人事教育劳动司编写的《对外经贸理论与实务》，吴百福主编的《进出口贸易实务教程》以及相关学者的研究成果，在此深表谢意。

教材中存在的不妥之处，敬请各位专家、学者批评指正。

编者

2007年7月

目 录

概述	(1)
第一节 商品进出口交易的程序	(1)
第二节 商品进出口贸易的基本内容	(2)
第一章 商品的品名、品质、数量与包装	(4)
第一节 商品的品名	(4)
第二节 商品的品质	(5)
第三节 商品的数量	(11)
第四节 商品的包装	(15)
第二章 国际贸易术语与商品价格	(24)
第一节 商品的价格构成和国际贸易术语的国际惯例	(24)
第二节 主要贸易术语的解释	(30)
第三节 其他贸易术语的解释	(43)
第四节 进出口价格的掌握	(47)
第三章 国际货物运输	(61)
第一节 海洋运输	(61)
第二节 其他运输方式	(64)
第三节 合同中的装运条款	(68)
第四节 运输单据	(72)
第四章 国际货物运输保险	(79)
第一节 海洋货物运输保险的风险与损失	(79)
第二节 海洋货物运输保险条款	(84)
第三节 陆、空、邮货物运输保险条款	(90)
第四节 进出口货物运输保险实务	(92)
第五章 国际货款的收付	(99)
第一节 收付工具	(99)
第二节 收付方式	(104)
第三节 各种收付方式的结合使用	(115)

第六章 检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁	(118)
第一节 检验检疫	(118)
第二节 索赔	(121)
第三节 不可抗力	(123)
第四节 仲裁	(125)
第七章 交易的磋商与合同的签订	(129)
第一节 交易磋商的程序	(129)
第二节 进出口合同的签订	(135)
第八章 合同履行	(140)
第一节 出口合同的履行	(140)
第二节 进口合同的履行	(156)
第九章 国际贸易方式	(162)
第一节 经销与代理	(162)
第二节 寄售与展卖	(166)
第三节 招标、拍卖	(169)
第四节 期货交易	(172)
第五节 对销贸易	(175)
第六节 加工贸易	(179)
附录1 出口商品检验申请单示例	(183)
附录2 出口货物订舱委托书示例	(184)
附录3 装货单示例	(185)
附录4 收货单示例	(186)
附录5 商业发票示例	(187)
附录6 装箱单示例	(188)
附录7 提单示例	(189)
附录8 一般原产地证示例	(190)
附录9 检验证书示例	(191)
附录10 保险单示例	(192)
附录11 出口货物报关单示例	(193)
附录12 进口货物报关单示例	(194)
附录13 开证申请书示例	(195)

概 述

“进出口贸易实务”是学习国际商品贸易操作技能的综合性应用课程。它是对国际贸易基础知识、商贸法律与案例、国际汇兑实务知识等的综合运用。

本课程的任务是讲授进出口贸易的基本知识、基本程序、买卖合同条款的内容和拟定方法,训练操作技能,培养学生运用所学知识解决一般业务问题的能力。

2001年12月11日,我国已正式成为世界贸易组织成员,这标志着我国在世界经济舞台驰骋的空间更加广阔,商品的交换活动更加频繁,对外向型经济人才的需求更加迫切。入世几年来,中国外贸飞速发展,进出口贸易额迅猛增长,到2006年中国对外贸易规模高达17 606.9亿美元,比上年净增3 387.8亿美元,增长23.8%。其中外贸出口为9 690.8亿美元,增长27.2%,进口为7 916.1亿美元,增长20%,实现贸易顺差1 774.7亿美元。目前我国出口贸易依存度达到37.42%,我国GDP中有近2/5是通过外贸出口实现的。中国对外贸易发展增速连续5年保持在20%以上。因此,掌握好对外经济贸易必需的知识和本领十分必要。如何在国际货物买卖活动中正确地贯彻我国对外贸易的方针政策和购销意图,按国际“游戏规则”参与市场竞争;如何有效地利用国内外两种资源、两个市场,确保取得最佳的经济效益,是我们面临的一个重大课题。

第一节 商品进出口交易的程序

国际商品交易活动包括商品的进口和出口两方面,现以出口商品为例,介绍商品交易的过程。

出口商品从生产加工开始到销往国外的消费者手中需要经过一系列过程,经过许多业务环节,每一个业务环节之间密切相联,无论出口还是进口,从基本业务程序看,大致可以分为以下三个阶段。

一、交易前的准备工作阶段

交易前的准备工作分为以下几个方面:

1. 进行国际市场调研。国际市场调研包括对进出口国别地区的调研,对商品市场的调研和对客户的调研,其目的是做到知彼知己,掌握主动。

2. 制定出口商品的经营方案或价格方案。出口商品的经营方案是指出口企业根据国家的方针政策和自己的经营意图对出口商品在一定时期内所作的全面业务安排。其目的是实现

企业的预期目标。而价格方案的内容比较简单,局限于成本核算与出口定价,适用于新小商品。

3. 落实货源,制定出口商品的生产计划。
4. 广告宣传。其目的是向国外客户和消费者介绍我国的出口商品。
5. 对外建立业务关系。这是正式开展业务的重要步骤,是能否达成交易的基础。

二、交易的洽谈与合同订立阶段

交易的洽谈一般经过询盘、发盘、还盘、接受的过程,最后达成一致意见签订合同。在这个过程中,发盘和接受是两个不可缺少的环节。合同的内容包括五个方面:

1. 合同的标的。包括买卖货物的品名、品质、数量和包装等。
2. 价格。
3. 卖方义务。卖方的义务有三个方面的内容:(1)交付货物;(2)移交一切与货物有关的单据;(3)转移货物所有权。具体包括交货的时间、地点、方式、提交单据的种类和份数等。
4. 买方义务。买方义务有两个方面的内容:(1)支付价款;(2)收取货物。具体包括货款支付的时间、地点、方式、币别和派船时间等。
5. 预防争议和解决争议的方法。具体包括货物的检验、索赔期限、免责条款和仲裁等。

三、合同的履行阶段

合同履行程序的繁简取决于所使用的贸易术语和付款方式等,以 CIF 条件成交,以信用证方式付款为例,合同的履行要经过“货”、“证”、“船”、“款”几个环节:

1. 备货(货)

根据合同规定按时、按质、按量准备好货物。

2. 催证、审证和改证(证)

在信用证付款条件下,要向客户催开信用证,收到信用证后要立即根据合同进行审核,发现不符合同规定且不能接受的内容,应立即通知客户改证。

3. 安排装运(船)

出运货物应经过租船订舱、办理保险、报验、报关等程序。经海关查验放行后将货物装船出运并取得运输单据。

4. 制单结汇(款)

货物出运后,缮制和备妥各种单据向有关银行交单,收取货款。

以上是出口业务的一般程序,实际业务中有可能出现争议与索赔等问题,这就必须本着实事求是的原则,按合同规定,认真处理,以维护出口企业的对外声誉。

第二节 商品进出口贸易的基本内容

商品进出口贸易涉及的内容十分广泛。无论是国别、地区政策、法律法规适用,文化、宗教、信仰的了解,贸易方式选择、贸易纠纷的解决等,还是商品本身的质量、数量、包装、价格、运输、保险和货款收付,都是必须学习的内容。就一笔具体交易而言,所涉及的基本内容有以下

几个方面:

一、合同条款

国际货物买卖是通过交易的磋商、合同的签订和合同的履行进行的,签订和履行合同对买卖双方的利害关系重大,因此,阐述合同条款的法律意义及其所体现的权利与义务关系,是本课程最基本的内容。

国际货物买卖合同条款主要包括商品的品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、收付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等,应通过学习掌握合同条款的基本内容及其规定方法。

二、合同的签订和履行

国际货物买卖是以合同为中心进行的,它要经历交易磋商、合同的签订和合同的履行等过程。

交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘、接受、签订合同等几个环节,其中发盘和接受是不可缺少的。合同签订后,买卖双方按合同规定在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。合同履行是实现买卖双方当事人各自的经济目的、实现货物和资金按约定方式转移的过程,既是经济行为,又是法律行为。

三、贸易方式

随着国际经济关系的不断变化和国际贸易的迅速发展,国际贸易的方式愈来愈多样化。除通常采用的单边进口和单边出口之外,还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、商品交易所、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握这些贸易方式的做法、特点及其作用是十分必要的。

四、有关国际贸易的法规惯例

国际货物买卖与法律和国际惯例联系十分密切。实际业务中,将要涉及到各个国家的法律法规和国际贸易惯例,比如合同法、货物买卖法、票据法、代理法、知识产权保护法等法律规定。特别是《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》(国际商会第 600 号出版物)、《托收统一规则》(国际商会第 522 号出版物)等,在学习过程中应重点了解和掌握。

国际货物的买卖不同于国内贸易。由于买卖双方分处两国,社会制度、法律法规、贸易习惯及其做法不同,交易所面临的情况亦错综复杂;由于买卖商品的数量一般较大,且要经过长途运输,途中的风险与损失在所难免;由于国际政治形势变化莫测,国际经济形势也扑朔迷离,开展国际商品贸易的难度不言而喻;由于国际商品贸易所涉及的业务环节多、部门广、市场范围大,如有不慎,产生纠纷,遭受损失的后果不堪设想。这就要求未来的对外经贸工作人员,不仅要掌握好国际贸易理论、政策和法规惯例,还要掌握好商品贸易的操作规程,具有应用所学知识解决一般业务问题的能力,学以致用,不断创新,在不断增强职业能力和创新能力的同时,为我国对外经济贸易事业的发展作出贡献。

第一章

商品的品名、品质、数量与包装

【导读】

在国际贸易中,形形色色的各国商人追逐的是利益,买卖的是商品。显然,商品是一切交易的核心,也是进出口贸易的核心,而买卖任何一种有形的商品,都有其具体的名称,并表现为一定的品质。每笔交易都离不开一定的数量,而交易的大多数商品,通常都需要适当的包装。因此,买卖双方洽谈交易时,首先必须就商品的品名、品质、数量与包装这些主要交易条件谈妥,并在合同中具体订明。本章的学习要求是:

1. 了解品名、品质、数量和包装条款在国际货物买卖合同中的意义;
2. 掌握品名、品质、数量和包装条款的内容及规定方法;
3. 能熟练运用进出口贸易中常用的计量方法。

第一节 商品的品名

一、约定品名条款的意义

商品的品名(Name of Commodity)是指“商品的名称”,是在合同的开头部分所列明的缔约双方同意买卖的那种商品的名称,又称“品名条款”。

约定品名条款是买卖合同中不可缺少的一项主要交易条件。按照有关的法律和惯例,对成交商品的描述,是构成商品说明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。

约定品名条款具有重要的法律和实践意义。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。

二、合同中的品名条款及举例

国际货物买卖合同中的品名条款并无统一的格式,通常都在“商品名称”或“品名”的标题下,列明交易双方成交商品的名称。合同中的品名条款举例如下:

[例1] 品名:东北大豆

Name of Commodity:Northeast Soybean

[例2] 品名:中国桐油

Name of Commodity: Chinese Tong Oil

资料卡

商品品名命名方法

1. 以其主要用途命名

这种方法在于突出其用途,便于消费者按其需要购买,如织布机、杀虫剂。

2. 以其所使用的主要原材料命名

这种方法能通过突出所使用的主要原材料反映出商品的质量,如棉布、羊毛衫。

3. 以其主要成分命名

这种方法可使消费者了解商品的有效内涵,有利于提高商品的身价,如人参珍珠霜。

4. 以其外观造型命名

这种方法有利于消费者从字义上了解该商品的特征,如绿豆、喇叭裤。

5. 以其制作工艺命名

这种命名方法的目的在于提高商品的威望,增强消费者对该商品的信任,如精制油。

6. 以人物命名

这种命名方法目的在于引起消费者的注意和兴趣,如孔府家酒。

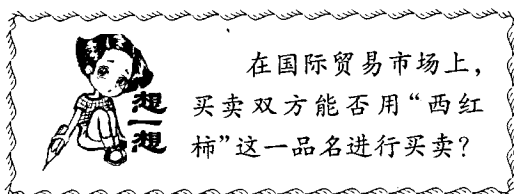
品名条款虽然简单,但要予以足够的重视,否则会产生贸易纠纷。订立品名条款应注意的问题:

1. 内容必须明确、具体,避免空泛、笼统的规定。

2. 条款中约定的品名,必须是卖方能够供应且买方所需要的商品,凡做不到或不必要的描述词句都不应列入。

3. 尽可能使用国际上通用的名称。

4. 注意选用合适的品名,以利减低关税,方便货物的进出口并可以节省运费。



第二节 商品的品质

一、约定品质条款的意义

商品的品质(Quality of Goods)是指商品的内在素质和外观形态的综合。前者包括商品的物理性能、机械性能、化学成分和生物特性等自然属性;后者包括商品的外形、色泽、款式或透

明度等。

品质条款是合同的主要条件,卖方所交货物的品质如果不符合合同的规定,买方则有权撤销合同并要求损害赔偿。

资料卡

《联合国国际货物销售合同公约》规定:

卖方交货必须符合约定的质量,如卖方交货不符约定的品质条件,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。

商品品质关系到买卖双方的利益。当今国际市场是以消费者需求为中心的买方市场,消费者最关心的已不再是价格,而是商品的品质,并且对品质的要求越来越高,因此,提高商品品质也成了各国出口商赢得竞争的一种手段。

商品品质决定商品价格。在进出口商品实际交易中,买卖双方还要考虑商品的实际使用效能,以及售后服务质量,对品质的要求是综合性的。品质的优劣,直接影响到商品使用价值,而使用价值的高低,又决定了商品价格的高低。

二、表示品质的方法

国际贸易中的商品,种类繁多,特点各异,故表示品质的方法也多种多样。归纳起来,包括凭实物表示和凭说明表示两类。

(一)凭实物表示品质

凭实物表示品质,包括凭成交商品的实际品质(Actual Quality)和凭样品(Sample)两种表示方法。前者是指看货买卖;后者是指凭样品买卖。

1. 看货买卖

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,一旦达成交易,卖方就必须按对方验看过的商品交货。只要卖方交付的是验看过的货物,买方就不得对品质提出异议。采用看货成交的买卖是有限度的,多采用寄售、拍卖和展卖业务。

2. 凭样品买卖

样品是指从一批商品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商品品质的少量实物。凡以样品表示商品品质并以此作为交货依据的,称为“凭样品买卖”(Sale by Sample)。



议一议

看货买卖有哪些局限性?

比一比

参考样品与标准样品的区别

样品分为参考样品和标准样品。

参考样品(Sample for Reference),是指买卖双方为了发展彼此的贸易关系而采用互相寄送,仅供对方了解的商品,不作为成交或交货时的品质依据。参考样品在寄送时一定要注明“仅供参考”字样。

标准样品(Type Sample),是指“凭样品买卖”中的“样品”。这种样品一经双方同意或对方接受,即成为交货时的品质依据,卖方必须承担交货时品质与标准样品一致的责任。

按样品提供者不同,凭样品买卖可以分为以下几种:

(1)凭卖方样品买卖(Sale by Seller's Sample)。是指由卖方提供样品并作为交货的品质依据。日后,卖方所交整批货物的品质,必须与卖方样品相符。

资料卡

凭卖方样品买卖时应注意的问题

1. 提供的样品要有代表性,品质既不要偏高,也不要偏低。偏高会造成交货困难,偏低则在价格上吃亏。
2. 应留存一份或数份同样的样品,作为复样(Duplicate Sample),以备日后交货或处理争议时核对之用。
3. 寄发样品和留存复样,要注意编号和注明日期,以便日后查找。
4. 要留有一定余地,在合同中加列“品质与样品大致相同”的条款,以利于卖方日后交货。

(2)凭买方样品买卖(Sale by Buyer's Sample)。是指由买方提供样品并作为交货的品质依据。日后,卖方所交整批货物的品质,必须与买方样品相符。

(3)对等样品(Counter Sample)。在国际贸易中,谨慎的卖方往往不愿意承接凭买方样品交货的交易,以免因交货品质与买方样品不符而招致买方索赔甚至退货的危险。在此情况下,卖方可根据买方提供的样品,加工复制出一个类似的样品交买方确认,这种经确认的样品,称为“对等样品”或“回样”。

(二)凭说明表示品质

凭说明表示品质,是指用文字、图表、照片等方式来说明成交商品的品质。这类表示品质的方法有以下几种:

1. 凭规格买卖(Sale by Specification)

商品的规格是指用来反映商品品质的主要指标,如化学成分、含量、纯度、容量、性能、大小、长短、粗细等。商品不同,表示商品品质的指标亦不同;



议一议

一笔既凭规格又凭样品的买卖,如果卖方所交货物与规格完全相符,但与样品有差别,卖方是否仍要负责任?

商品用途不同,要求的品质指标也会有所不同。用商品的规格来确定商品质量的方法称为“凭规格买卖”。这种表示质量的方法简单方便、准确具体,在国际贸易中使用最为广泛。

〔例〕素面缎	门幅	长度	重量	成分
	(英寸)	(码)	(姆米)	
	55	38/42	16.5	100% 真丝

2. 凭等级买卖(Sale by Grade)

商品的等级(Grade)是指同类商品,按其规格上的差异,分为各不相同的若干等级。

〔例〕鲜鸡蛋 蛋壳呈浅棕色、清洁、品质新鲜

特级	每枚蛋净重	60~65 克
超级	每枚蛋净重	55~60 克
大级	每枚蛋净重	50~55 克
一级	每枚蛋净重	45~50 克
二级	每枚蛋净重	40~50 克
三级	每枚蛋净重	35~40 克

同类商品不同等级的产生是长期生产与贸易实践的结果,为了便于履行合同和避免争议,在品质条款列明等级的同时,最好一并规定每一等级的规格。这对简化手续、促进成交和体现按质论价等方面都有一定的作用。

3. 凭标准买卖(Sale by Standard)

商品的标准是指将商品的规格、等级予以标准化并以一定的文件表示出来。

资料卡

ISO9000 质量系列标准与 ISO14000 环境管理系列标准

ISO9000 系列标准是国际标准化组织为适应国际贸易发展需要,针对制造业、服务业所制定的品质管理及品质保证标准。该标准将企业管理分为 20 个质量要素,然后要求企业将与这些要素有关的活动以文件的形式固定下来,并称之为“文件化的质量体系”。在贯彻执行“文件化质量体系”中,企业可向有资格的权威认证机构申请认证。

ISO9000 质量认证体系有 9001、9002 和 9003 等三种。ISO9001 是开发设计、生产、安装、服务的质量保证体系;ISO9002 是生产和安装的质量保证体系;ISO9003 是最终产品检验和试验的质量保证体系。

ISO14000 系列标准是在 1992 年联合国世界环境与发展大会提出,于 1996 年颁布的国际性的环境管理体系标准。它是由环境管理系统、环境行为评价系统、环境稽核与环境检测系统、生命周期评定系统、环境标志系统、产品标准中的环境指标系统等 6 个子系统组成。该标准已成为全世界必须遵守的行为准则。

在国际贸易中对于某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品,往往采用“良好平均品质”(Fair Average Quality, F. A. Q.)这一术语来表示其品质。良好平均品质是指由同业公会或检验机构从一定时期或季节、某地装船的各批货物中分别抽取少量实物加以混合拌制,并由该机构封存保管,以此实物所显示的平均品质水平,作为该季节同类商品品质的比较标

准,一般是对中等货而言。在我国,某些农副产品的交易中也使用 F. A. Q. 表示品质,习惯上称其为“大路货”,其交货品质一般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。采用这种方法,除在合同中注明 F. A. Q. 字样外,一般还订明该商品的主要规格指标。

【例】中国桐油 良好平均品质 游离脂肪酸不超过 4%

4. 凭说明书和图样买卖(Sale by Descriptions and Illustrations)

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比较严格,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其品质的全貌,对于这类商品的品质,通常以说明书附以图样、照片、设计图纸、分析表以及各种数据来说明其具体性能和结构特点。按这种表示品质的方法成交时,卖方所交货物必须符合说明书和图样的要求。买方为了维护自身利益,往往要求在买卖合同中加订卖方品质保证条款和技术服务条款。

5. 凭商标和品牌买卖(Sale by Trade Mark or Brand Name)

商标(Trade Mark)是指生产者或商号用来识别其所生产或出售的商品的标志,它可由一个或几个具有特色的单词、字母、数字、图形或图片等组成。品牌(Brand Name)是指工商企业给其制造或销售的商品所冠以的名称,以便与其他企业的同类产品区别开来。一个品牌可用于一种产品,也可用于一个企业的产品。

在国际市场上,一些名牌商品的品质比较稳定,并且在市场上已树立了良好的信誉,买卖双方交易时,习惯上就采用这些商品的商标或品牌来表示其品质。



图 1-1 世界一些著名的商标或品牌

6. 凭产地名称买卖(Sale by Origin)

在国际货物买卖中,有些产品,因产区的自然条件、传统加工工艺等因素的影响,在品质方

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,一般也可用产地名称来表示其品质。例如:长白山人参、北京烤鸭、张家口粉丝等。

三、合同中的品质条款及举例

(一)品质条款的基本内容

合同中的品质条款主要列明商品的品名、规格或品牌等项内容,如果是凭样品买卖,则要列明样品的编号或寄送日期。合同中的品质条款举例如下:

[例1] 凭样品买卖的品质规定

品质:质量应严格符合卖方于2007年1月10日提供的样品。样品号:NT002 长毛绒玩具熊,尺码:24英寸。

Quality: Quality to be Strictly as per Sample Submitted by Seller on 10th January, 2007.

Sample Number: NT002 Plus Toy Bear Size 24.

[例2] 凭规格买卖的品质规定

品质:饲料蚕豆,水份[最高]15%,杂质[最高]2%。

Quality: Feeding Broadbean, Moisture [max] 15%, Admixture [max] 2%.

(二)品质机动幅度与品质公差

订立品质条款时,一般要求明确、具体、切合实际,以防产生不必要的争议,但也不能订得过死,要有一定的回旋余地,因此要注意条款的科学性和灵活性。

1. 品质机动幅度

品质机动幅度是指允许卖方所交货物的品质指标可有一定幅度范围内的差异,只要卖方所交货物的品质没有超出机动幅度的范围,买方就无权拒收货物,这一方法主要适用于初级产品。

品质机动幅度的规定方法主要有以下三种:

(1)规定范围。对某项货物的品质指标规定允许有一定的差异范围。例:漂布,幅阔35/36英寸,即布的幅阔在35英寸到36英寸的范围内均合格。

(2)规定极限。对有些货物的品质规格,规定上下限。常用的表示方法有:最大、最高、最多、最小、最低、最少。

(3)规定上下差异。例如:灰鸭毛,含绒量18%,上下1%。

在品质机动幅度内,一般不另行计算增减价,即按照合同价格计收价款。但有些货物,如果经买卖双方协商同意,也可在合同中规定按交货的品质情况加价或减价,这就是品质增减价条款。

[例] 东北大豆

水份每增减1%	合同价格减增1%
杂质每增减1%	合同价格减增1%
含油量每增减1%	合同价格增减1.5%

Northeast Soybean

Moisture Per Unit $\pm$ 1% Price $\mp$ 1%

Admixture Per Unit $\pm$ 1% Price $\mp$ 1%

Oil Content Per Unit $\pm$ 1% Price $\pm$ 1.5%