



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高职高专规划教材

刘春林 朱更生 主编

新编出口实务

(经济贸易类专业适用)



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

普通高等教育“十一五”国家级规划教材

高职高专规划教材

新编出口实务

使用本书的学生 (经济贸易类专业适用)

附录 (419) 目録附录并图

主编 刘春林 朱更生

参编 崔鼎昌

越國強壯，更強，更圖，更煥發時，非本國風

机械工业出版社

本书简要介绍了国际贸易的基础知识,如国际贸易术语、国际货物买卖合同、国际贸易业务流程、国际贸易结算方式等,详细介绍了商品的出口业务知识及其整个流程。同时,为了拓展学生的视野,本书还增加了外贸运输和 WTO 的基本法律知识。

为了强化学生的动手能力,本书在相关章节中增加了 4 个板块的单证业务模拟训练,以提高学生的外贸单证操作技能。

本书理论联系实际,克服了理论——理论、概念——概念的旧习,深入浅出,通俗易懂,可以作为高职高专院校外贸专业、财经专业、物流专业的教材,同时也可以作为外贸公司、具有自营出口权企业的从业人员的必备业务参考书。

图书在版编目(CIP)数据

新编出口实务/刘春林,朱更生主编. —北京:机械工业出版社, 2006.12

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
高职高专规划教材

ISBN 978-7-111-20623-1

I. 新... II. ①刘... ②朱... III. 出口—贸易实务—高等学校—教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 160211 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孔文梅 责任编辑:徐春涛 版式设计:冉晓华

责任校对:姜 婷 封面设计:鞠 杨 责任印制:洪汉军

三河市国英印务有限公司

2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

169mm×239mm·5.75 印张·221 千字

0001—4000 册

定价:16.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

销售服务热线电话:(010)68326294

购书热线电话:(010)88379639 88379641 88379643

编辑热线电话:(010)88379757

封面无防伪标均为盗版

前 言

随着 2001 年 12 月 11 日我国加入世界贸易组织 (WTO), 中国大地上掀起了一股学习外经、外贸“热潮”, 尤其是我国外贸体制改革之后, 大批的个体老板、私营企业家取得了合法的外贸自营进出口权, 他们急需寻找海外市场、急需把自己的产品推向国外、急需到国际市场上创办合资或独资企业, 同时他们也急需聘用那种“立竿见影”式的外经、外贸实用型人才。

目前, 国内图书市场上有关外经贸、进出口业务类的书和教材多不胜数, 令人眼花缭乱, 让学生们不知如何选择。我们在浏览和分析当前有关外经贸尤其是进出口业务之类的教材之后, 发现这些教材有一个“通病”——不实惠, 即理论、概述、定义等过于冗长, 而具体案例、实际操作较少。这些书的作者都忽略了这一群体——个体老板、私营企业家, 他们所列举的案例都是大公司的大宗买卖, 其中有些甚至是外销员终生都接触不到的买卖、金额和合同。简而言之, 这些教材缺乏实际操作, 脱离生活, 远离实际。

本教材结合实际, 贴近生活, 在每一章节的前后我们“有的放矢”地增添了一些编者的亲身经历或耳闻目睹的小型案例, 便于学生加深对内容的理解。

本教材的特色在于它增加了对学生动手能力的训练。我们在相关章节后, 增加了实训内容, 要求学生在电脑上进行实际操作。例如: 在询盘、报盘、还盘章节, 由教师来模拟外商, 由学生来模拟出口商, 就一宗业务的操作流程, 进行实际的询盘、报盘和还盘操练。再如: 在合同、单证章节, 则要求学生在教师的指导下, 学会缮制合同、商业发票、装箱单、提单等, 基本上学会审阅信用证。

本教材设计学时为 48 学时, 教师讲授为 34 学时, 学生实训为 14 学时。实训时间占全部学时的 29%, 如此安排, 其用意在于让学生把学到的外贸出口基础知识能很快运用到实际操作中去, 而通过实际动手这个过程反过来又能增强他们对基础知识的理解。参加实训后的学生, 具备了实际动手的能力, 当他们日后进入外贸公司、自营进出口企业, 在外销工作岗位工作时, 就不会感到陌生。实践证明: 中小型外贸公司、自营进出口企业的管理者们十分欢迎这种既懂理论, 又具备实际操作能力的实用型人才。

本教材为了照顾更多读者, 没有过多地突出英语部分, 只是选择了一些不可

回避的专业单词和相关词组要求学生熟记。因此，难度适中。

由于我国大部分进出口公司和具有自营进出口权的企业所经营的业务中，出口业务比重较大，因此，本书只涉及出口实务，而不谈进口业务。

本教材高度浓缩了外贸出口实务中的一招一式。它无疑是职业中专、高职高专的学生，以及目前正从事进出口业务而又想要进一步提高业务水平的同仁们的良师益友。

本书在问世之前，曾经得到“广州海鸥卫浴用品股份有限公司与番禺职业技术学院应用外语系2+1定单式人才培养课题组”崔鼎昌先生的大力支持和协作，在此表示由衷的谢意。

由于时间仓促，加之水平有限，书中难免会有错误和不妥之处，希望同行业的教师、业内人士予以批准指正，我们将不胜感激！

刘春林 朱更生

2006年6月30日

目

录

前 言

第一章 国际货物买卖合同及

基本业务程序 1

第一节 国际贸易的定义 1

第二节 国际货物买卖合同及 进出口业务程序 1

第三节 从事进出口业务必备的 条件和外销员必备的 素质 4

第四节 EDI 在国际贸易中的 应用 6

案例与训练 6

第二章 质量 8

第一节 先行案例 8

第二节 货物质量的表示方法 8

第三节 买卖合同中的质量 条款 12

案例与训练 13

第三章 数量 15

第一节 先行案例 15

第二节 计量单位与计量方法 15

第三节 买卖合同中的数量 条款 18

案例与训练 19

第四章 包装 20

第一节 先行案例 20

第二节 包装的概念、种类及其 作用 20

第三节 包装的选用及其与 运输的配合 21

第四节 包装的标志 24

第五节 买卖合同中的包装

条款 26

案例与训练 28

第五章 贸易术语和出口价格

核算 29

第一节 先行案例 29

第二节 贸易术语 29

第三节 货物的价格构成 35

第四节 货物的价格表示 36

第五节 贸易磋商的环境 41

案例与训练 42

第六章 合同 44

第一节 先行案例 44

第二节 合同的订立 45

第三节 合同的履行 48

案例与训练 50

实训板块 (一) 52

第七章 交货 59

第一节 先行案例 59

第二节 交货地点与时间 59

第三节 交货方式与分装转运 60

第四节 货运单据 61

案例与训练 63

第八章 支付方式 66

第一节 先行案例 66

第二节 国际贸易的支付工具 66

第三节 信用证 70

第四节 汇票 78

案例与训练 83

实训板块 (二) 85

第九章 保险、快递和集装箱

运输	93	第一节 海运提单	137
第一节 先行案例	93	第二节 国际铁路货物运输	
第二节 险种及保险费的计算	93	实务	141
第三节 快递	95	第三节 国际航空货物运输	
第四节 集装箱运输	97	实务	144
案例与训练	98	第四节 国际多式联运	147
第十章 报检、报关、产地证及		案例与训练	147
许可证	99	实训板块 (三)	149
第一节 先行案例	99	第十五章 世界贸易组织	
第二节 商品检验及其机构	99	(WTO) 概述	155
第三节 出口货物通关制度	101	第一节 中国加入 WTO 概况	155
第四节 商品原产地证明书及		第二节 关贸总协定	155
颁证机构	105	第三节 从关贸总协定到世贸	
第五节 配额与许可证	109	组织	156
第六节 出口收汇核销与		第四节 世贸组织机构及其基本	
退税	112	原则	157
案例与训练	115	案例与训练	159
第十一章 索赔、不可抗力与		第十六章 世贸组织中的重要	
仲裁	116	法律制度 (一)	161
第一节 先行案例	116	第一节 先行案例	161
第二节 索赔和理赔	117	第二节 最惠国待遇制度	161
第三节 不可抗力	119	第三节 国民待遇制度	163
第四节 仲裁	120	第四节 关税减让法律制度	164
案例与训练	120	案例与训练	165
第十二章 外贸运输 (一)	121	第十七章 世贸组织中的重要	
第一节 国际货物运输的一些		法律制度 (二)	166
基本问题	121	第一节 禁止数量限制法律	
第二节 运输成本与运输定价	122	制度	166
第三节 海运	125	第二节 倾销与反倾销法律	
案例与训练	127	制度	167
第十三章 外贸运输 (二)	128	第三节 补贴与反补贴法律	
第一节 海上船舶基础知识	128	制度	168
第二节 海上运输经营方式	131	第四节 与贸易有关的知识产权	
第三节 WTO 的相关规定及		法律制度	170
各国承诺	134	案例与训练	171
第四节 国际租船合同	135	实训板块 (四)	173
案例与训练	136	参考文献	176
第十四章 外贸运输 (三)	137		

第一章 国际货物买卖合同及基本业务程序

第一节 国际贸易的定义

国际贸易是指在世界各国、各地区之间，商品跨越国界所进行的交换活动和行为。贸易既包括有形的、物质性的商品（如货物）的交换（称之为有形贸易）；也包括海运、保险、旅游、劳务、技术以及其他相关的经济联系与往来（称之为无形贸易）。世界各国在经济方面都具有依赖性和互补性。

一笔生意、一单买卖，必有一个买方和一个卖方。买方有可能是进口商、批发商、零售商，而卖方则可能是出口商、批发商、生产厂家。但有时在买、卖双方之间也有一个至两个中间人，这就是买方或卖方的代理人（agent），也称“掮客”。代理人可以代表买方或者卖方来签订合同，但没有合同的决定权，如无权决定价格、交货期等。

每笔生意完成之后，由买方或卖方给予中间人一定的佣金（commission）作为报酬。佣金的数目一般在合同货物 FOB 总价值的 5% 之内，俗称 C3 或 C5 等。

第二节 国际货物买卖合同及进出口业务程序

国际货物买卖合同（contract for the international sales of goods）是货物买卖合同中的一种，也称外销合同，它与国内贸易合同（也称内销合同）的主要区别是前者会有涉外因素。

总体来讲，买卖合同分为合同（contract）、销售合同（sales contract）、销售确认书（sales confirmation）和订单（order）四种。

上述四种，只是在形式或内容上有简单和复杂之分，但经买卖双方签字确认之后，均具有法律效力。

一、国际货物买卖合同的结构

在外贸公司或具有进出口权的公司的内部，一般设有外销员、外贸业务员、报关员、单证制作员和跟单员等岗位。在规模大的公司和制度比较健全的公司内部，上述各种人员分工较细，一个人负责一项工作，进行流水作业。而在小公司内部，分工则并不明显，一个外销员可能既做合同，又跟单，又准备货源，又制单，集几种人员工作于一身，这在外贸圈子内，被称为“十项全能”。

外销员和外贸业务员是指在企业运营的过程中，以客户为中心，与客户签下合同的专职人员。报关员是指具有报关资格，在企业准备出口前向海关进行申报

出口的专职人员。单证制作员是指在外销员或外贸业务员与外商签订合同之后,依照合同缮制各种出口单证的专职人员。跟单员是指在企业运营过程中,围绕着订单的质量去工作,对交货期负责的专职人员。

跟单分为业务跟单和生产跟单两种。业务跟单就是对客户进行跟进,以缔结业务合同为目标所进行的一系列活动。而生产跟单就是对已接手的订单监控生产进度、货运报关跟进,以确保货物装上船为目标所进行的一系列活动。跟单员的工作内容主要包括外贸业务跟单、物料采购跟单、生产跟单、运输跟单和客户跟踪等。

国际货物买卖合同一般分为两种:简单合同和复杂合同。简单合同用于老客户或较熟的客户,而复杂合同则用于新客户和较生的客户。复杂合同只不过比简单合同多出三大条款:索赔、仲裁和不可抗力。两种合同经买卖双方签字后,均具有法律效力。

切记:签订合同必须采用书面形式,任何口头形式的合同均得不到法律上的有效支持,极易引起买卖双方的误解和扯皮。

在实际业务中,外销员可以根据具体情况来订立合同条款。虽然,各式各样的合同内容不尽相同,但万变不离其宗,它们均具有基本相同的项目。这些基本项目,是一项有效的国际买卖合同必须具备的内容。

国际货物买卖合同的基本内容可以分成以下三个部分:

1. 效力部分

效力部分指国际货物买卖合同的开头和结尾、规定、合同的编号、签订日期、地点以及签约双方公司的名称。在合同的结尾通常注明合同使用的文字及其效力,以及双方方法的签字等。

2. 权利与义务部分

这是合同的主要部分,也是核心部分,具体包括货物的名称、品质、数量、包装、单价、总价、贸易术语、交货期以及装运港、目的港等。

3. 索赔与仲裁部分

主要包括商品的检验、索赔、不可抗力与仲裁条款,这是合同的安全保障部分。

二、进出口贸易的基本业务程序

进出口贸易流程的环节很多,各个环节之间往往都有密切联系,在实际工作中,还经常会出现交叉进行的情况。总体来说,进出口业务程序大体上可分为交易前准备、磋商和签订合同、履行合同三个阶段,如图 1-1 所示。这既是进出口业务实际操作程序,也是本书的框架体系,即以合同要素为线索形成的核心业务内容和以业务程序为线索形成的操作内容。

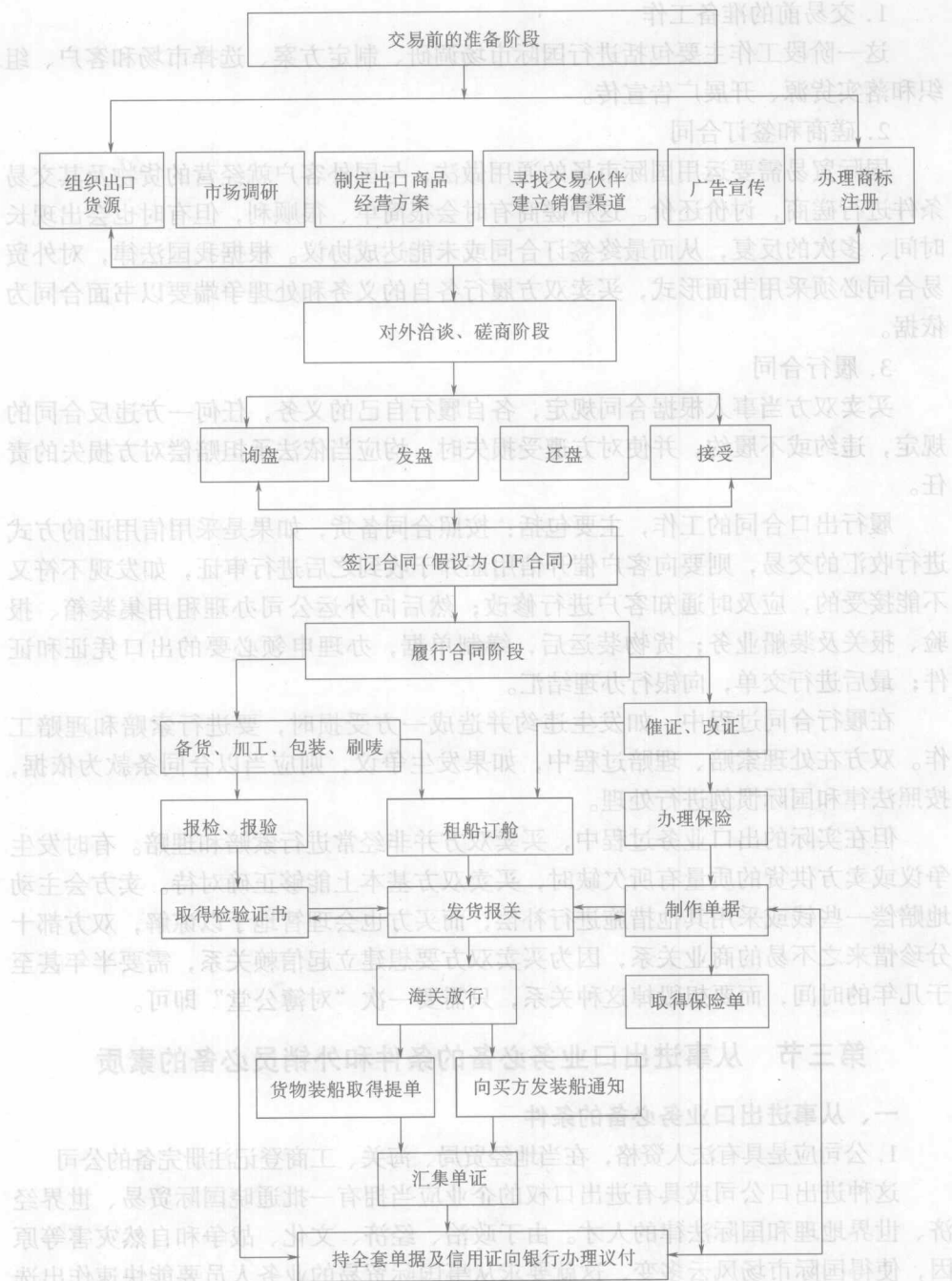


图 1-1 出口业务流程图

1. 交易前的准备工作

这一阶段工作主要包括进行国际市场调研、制定方案、选择市场和客户、组织和落实货源、开展广告宣传。

2. 磋商和签订合同

国际贸易需要运用国际市场的通用做法，与国外客户就经营的货物及其交易条件进行磋商，讨价还价。这种磋商有时会很简单、很顺利，但有时也会出现长时间、多次的反复，从而最终签订合同或未能达成协议。根据我国法律，对外贸易合同必须采用书面形式，买卖双方履行各自的义务和处理争端要以书面合同为依据。

3. 履行合同

买卖双方当事人根据合同规定，各自履行自己的义务，任何一方违反合同的规定，违约或不履约，并使对方遭受损失时，均应当依法承担赔偿责任对方损失的责任。

履行出口合同的工作，主要包括：按照合同备货，如果是采用信用证的方式进行收汇的交易，则要向客户催开信用证并于收到之后进行审证，如发现不符又不能接受的，应及时通知客户进行修改；然后向外运公司办理租用集装箱、报验、报关及装船业务；货物装运后，缮制单据，办理申领必要的出口凭证和证件；最后进行交单，向银行办理结汇。

在履行合同过程中，如发生违约并造成一方受损时，要进行索赔和理赔工作。双方在处理索赔、理赔过程中，如果发生争议，则应当以合同条款为依据，按照法律和国际惯例进行处理。

但在实际的出口业务过程中，买卖双方并非经常进行索赔和理赔。有时发生争议或卖方供货的质量有所欠缺时，买卖双方基本上能够正确对待。卖方会主动地赔偿一些钱或采用其他措施进行补偿，而买方也会理智地予以谅解，双方都十分珍惜来之不易的商业关系，因为买卖双方要想建立起信赖关系，需要半年甚至于几年的时间，而要想毁掉这种关系，只需要一次“对簿公堂”即可。

第三节 从事进出口业务必备的条件和外销员必备的素质

一、从事进出口业务必备的条件

1. 公司应是具有法人资格，在当地经贸局、海关、工商登记注册完备的公司

这种进出口公司或具有进出口权的企业应当拥有一批通晓国际贸易、世界经济、世界地理和国际法律的人才。由于政治、经济、文化、战争和自然灾害等原因，使得国际市场风云多变，这就要求从事国际贸易的业务人员要能快速作出选择，能够及时掌握各国政治、经济等方面的动向，随时调整自己的应变方案。如果没有合格的人才，是很难做到的。

2. 公司应具备良好的信誉和资金，要以诚信为本

由于国际贸易大多是大宗交易，要想经营得好，没有雄厚的资金和良好的商业信誉，是绝对不能成功的。直接从事国际贸易的制造商和供应商，需要大量的资金购买原料和机器进行生产，就算是一般的专业贸易商，为了掌握不可多得的商机，也同样需要大量资金。如果资金过少，很难投入生产，也很难获得委托者的信赖。信誉是一个公司的根本，像品质差异，不按时付款、交货等失信行为，都会影响自己的信誉。

中国有一句古话，叫做“无奸不商”，是说商人都应该奸诈，否则就赚不了钱。实际上，这是一种曲解。作为一个商人，应当“奸”，这是指他要精明，要善于捕捉商业机会，而不是人的品格上的奸诈。

电视连续剧《乔家大院》中所描写的晋商乔致庸，正是由于他的诚信，不好不诈，才赢得了同仁们的信赖和尊重，成为晋商中的一代英豪。

3. 公司应能及时、准确地捕捉到商业信息

作为一个精明的商人，应该对瞬息万变的市场和客户随时作出反应，从而对变化作出个人的选择。应变能力要快、准、狠，“静如处女”“动如脱兔”，这两句成语典型地描述了一个商人的应变状态。

二、外销员必备的素质

1. 外销员要“一专多能”

“一专”是指要精通外语。由于对外贸易具有跨国性和多国性的特点，所以，外销员要精通外语，绝不能依赖他人翻译。依赖别人翻译不仅会丧失很多贸易机会，还会被“翻译”撬走客户，且不懂贸易的人翻译出来的东西也很难使用。

“多能”是指外销员还要掌握市场营销知识、商务谈判技巧、外贸业务及相关知识、商品知识、世界经济及地理知识等。

特别值得一提的是，一个优秀的外销员一定要具有商品知识，要对经营的商品十分内行，如尺寸、产品质量、包装和国外市场售价等，还应该知道竞争者的商品特点、用途、使用方法、维修和售后服务等情况。

“外销员不懂得商品照样可以销售”这种论点是错误的，因为许多进口商对商品的了解远远高于出口商。不懂商品，如何洽谈质量？又如何洽谈价格和支付方式？

2. 外销员要有良好的个人修养

外销员待人接物应谦虚谨慎，讲话要能把握分寸，与客户谈判要有理有节，不卑不亢；还要具有坚毅的性格、克服困难的勇气、强烈的事业心和吃苦耐劳的精神。除此之外，外销员还应具有独立作战的能力和高超的社会交际能力。

总之，外销员是一个公司的“窗口”，外销员的一举一动、一言一行以及水平高低基本上代表了所在公司的形象。

第四节 EDI 在国际贸易中的应用

EDI, 即 electronic data interchange 的缩写, 中文意思是“电子数据交换”。它是指按照协议, 对具有一定结构性的标准经济信息, 经过电子数据通信网络, 在商业贸易伙伴的电子计算机系统之间进行交换和自动处理。EDI 的广泛应用, 使国际贸易业务能够按照国际统一的标准和程序进行商务处理, 大大缩短了贸易周期, 它还能够减少错误, 降低成本, 为贸易全球化提供更便捷的方式。

从报关、报验来讲, 传统的方法是由各公司的报关员和报验员去专门跑海关、跑商检, 不仅耗时, 而且效率很低, 阻碍了对外贸易的发展。如果采用电子计算机和网络技术的话, 报关员和报验员就没有必要再跑海关和商检了, 而只需要在本公司的电子计算机前轻击键盘、移动鼠标, 几分钟便可把全部的资料传递给海关和商检。

EDI 与传统的外贸业务不同, 它利用电子计算机及网络技术实现了进出口业务无纸化办公, 使合同履行(报关、报验、投保、产地证、装运和结算)在网上完成。这种转变, 具有无可比拟的优越性, 无疑是一种实质性的变革, 是一场革命。

随着世界经济一体化的发展, 在经历了相当长的时间之后, 对外贸易的发展已经日趋完善, 国际贸易由原来的实物买卖上升到单据买卖, 以 CIF 价格成交条件完成的进出口合同, 被人们称为凭单买卖的“象征性交货”。国际贸易的单据化特点也为在进出口行业率先采用 EDI 技术奠定了基础。因此, 目前对外贸易领域是开展 EDI 技术最好的一个领域。

虽然外销员不亲自操纵报关、报验具体业务, 但要对 EDI 无纸化办公这个步骤有一定的了解。

案例与训练

一、必须掌握的英文词语

contract

seller and buyer

accept

customer

customs

agent

commission

international foreign trade

electronic data interchange (EDI)

二、名词解释

国际贸易 代理人 佣金 简易合同和复杂合同

三、简答题

1. 国际贸易的定义是什么?
2. 国际贸易买卖合同由哪几部分构成? 具体条款有哪些?
3. 什么是代理人? 其应得的佣金是多少?
4. 进出口业务的基本操作程序是什么?
5. 试述一名优秀的外销员应具备的素质。
6. 合同的种类有哪 4 种?

第二章 质 量

第一节 先行案例

山东省威海市某冷藏厂，同日本一家公司签订了一项出口单冻鲑鱼的合同，数量 40t，总价值 30 万美元。合同上除了规定价格、包装、质量、支付方式及交货期外，还在质量条款上单独地附加了一条，即“每条单冻鲑鱼的重量不得低于 1 000g”。签合同时，具有自营出口权的冷藏厂厂长错误地估计了形势，认为有把握收购到 40t 规格大于 1kg 的鲑鱼，并且有单冻加工的能力，能按期交货，于是就签订了合同。

然而，当时的鱼汛期并不旺，很难捕捉和收购到体重大于 1 000g 的大号鲑鱼。接近交货期，仅仅收到了 39t 左右，于是厂长指示外销员掺杂进约 1t 左右体重在 1 000g 以下的中号鲑鱼，按期发货。

精明的日本商人在接到货物之后，立即进行了开箱抽样检查，发现了少部分与合同不相符合的中号鲑鱼。于是冷藏封箱，急电我方冷藏厂厂长，要求退货，进行索赔。

我方厂长自知理亏，只好表示歉意，强调理由，然而日本商人依然不同意，索赔数额很大，经过多次反复磋商最后以中方厂长撤回货物（当然从日本至威海的海运费由中方承担），赔偿日本公司 5 万美元而终结。

所以产品质量是相当重要的，在质量问题上，来不得半点虚假，更不能以次充好，以小充大。

第二节 货物质量的表示方法

货物的质量，也称货物的品质，是指货物的内在质量和外观形态两者之间的综合统一。前者包括货物的物理性能、机械性能、生物特性及化学成分等自然属性；后者则包括货物的外形、色泽、款式、味觉和嗅觉等。在出口贸易中，由于交易的货物种类繁多，再加上市场交易习惯各不相同，因此，表示质量的方法多种多样，概括起来，主要分为两大类：以实物来表示产品质量；以文字来说明产品质量。

国际货物买卖合同的标的是货物，而货物的质量又是合同中最重要条款之一。它既是进出口公司的主要交易条件，又是买卖双方进行磋商时需要首先取得一致的条款。因此，买卖双方在洽谈和签订合同时，要正确地选择表示货物质量

的方法,明确规定货物的质量,订好质量条款。合同一旦生效,卖方要严格履行合同中的质量条款,否则,很容易引起纠纷,甚至于造成索赔。

一、以实物来表示货物质量

1. 看货买卖 (sales by inspection)

看货买卖是指买卖双方根据成交货物的实际品质来进行交易。通常是由买方在卖方所在地验看货物,达成交易之后,卖方即应按验看过的货物进行付货,买方当面付款提货。由于是面对面交易,卖方交付的是已经经过当面验看过的货物,所以买方就不得对货物的质量提出异议。

一般情况下,由于买卖双方远隔千山万水,看货买卖的方式并不多见,这种交易方式适合于拍卖珠宝、字画、首饰以及工艺品。

如果买卖双方相隔不远,买方则十分喜欢这种看货买卖的方式,尤其是韩国人、日本人,他们很喜欢这种“验明正身”的方式,而不太信赖中国商检部门所出具的商检证明。卖方在进行看货买卖时,必须在合同上明确说明这就是质量检验的标准。经过看货检验后的产品,合格后由买方贴上封条,然后发运到目的地。在此之后,不再进行产品质量的检验。卖方一定要坚持上述规则,以免吃亏。

2. 凭样品买卖 (sales by sample)

样品是从一批货中抽取出来,或专门设计、生产出来以反映和代表卖方整批货物质量的少量实物。

当样品由卖方提供时,称“凭卖方样品买卖”(sales by seller's sample),当样品由买方提供时,则称为“凭买方样品买卖”(sales by buyer's sample)。

凭卖方样品买卖时,卖方在选送样品时要考虑其具有充分的代表性。在选送样品递交给买方的同时,卖方应当保存另一个与送交样品质量完全相同的样品,以备后用,俗称“封样”(keep sample)。应将“封样”封存以备今后组织生产、交货或处理质量纠纷时作核对之用。“封样”是一个有力的证据。留存的“封样”上面最好标明编号、买方的公司、提交买方的日期等。留存的“封样”要妥善保管,诸如采取密封、防潮、防虫措施等,从而保证样品质量的稳定。

切记:递送给买方的样品,绝对不要挑选质量顶尖的,只要质量上乘即可。卖方这样做是给自己埋下一个小小的“伏笔”,防止大规模向买方供货时,其大规模产品的质量达不到样品的质量,从而引起纠纷或索赔。

凭买方样品买卖时,由于买方熟悉目标市场,所以买方提供的样品往往能够更加直接地反映当地消费者的需求。这种由买方提供样品的做法在实际操作过程中屡见不鲜,在我国称之为“来样成交”或“来样制作”。

在实际运作过程中,卖方为了避免日后履约的困难,应根据买方提供的样品,如法炮制,仿制出外观形象和内在质量与其相近或相似的自产品的样品,提

交给买方，请其确认，俗称“打样”。

买方一旦确认了卖方的“打样”作为双方交易的依据，就等于把“凭买方样品买卖”转变成了“凭卖方样品买卖”。在出口业务中，凡以买方样品作为交接货物的质量依据时，为防止意外纠纷，还应在合同中明确规定，如果发生了由买方来样而引发的工业产权等第三者权利问题时，与卖方无关，一概由买方负责。

无论是由买方提供样品，还是由卖方来提供样品，一旦双方确认后，样品便成为履行合同时交换货物的质量依据。卖方应承担交付货物的质量与凭以达成交易的样品完全一致的责任，否则，买方有权拒收货物甚至于索赔。这是凭样品买卖的基本特点。因此一些质量稳定、容易掌控的产品可以采用凭样品成交，而一些质量不稳定的产品以及某些交货质量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采用凭样品买卖。

对于那些非要采用凭样品成交不可，但在某些制造、加工技术上确实有困难，难以做到与样品一致或无法保证大批量投产时质量稳定的产品，则应在订立合同时特别规定一些弹性条款，如“质量与样品大致相同”(quality to be about equal to the sample)或“质量与样品相近”(quality to be similar to the sample)，从而表示交货质量无法与样品严格相符。

二、以文字说明来表示货物质量

在出口货物买卖中，大多数采用以文字说明的方法来表示货物质量，这种方法被称为“凭文字说明买卖”(sales by description)，具体有以下几种方式：

1. 凭规格、等级或标准买卖 (sales by specification, grade or standard)

规格是指用以反映货物质量的主要指标，如成分、含量、大小、长短、粗细、容量、性能等。用规格确定货物质量而进行的买卖，被称为“凭规格买卖”。例如：合金圆锯片，直径 300mm，中间孔 30mm，厚度 3.2mm，100 个锯齿 (alloyed saw blade with $\phi 300\text{mm}$, hole $\phi 30\text{mm}$ thickness 3.2mm, 100 teeth)。

等级是指同一类货物，按其质地的差异，或尺寸、形状、重量、成分的不同，用文字、数字或符号所作的分类，如大、中、小，重、中、轻，A、B、C 等。例如：我国出口的服装，按其尺码的大小，分为大 (L)、中 (M)、小 (S) 和超大号 (XL) 或 (XXL)。

标准是规格和等级的标准化，它一般由标准化组织、政府机关和商会制定、公布，并在一定范围内实施。除国际标准外，世界各国都有自己的标准。我国有国标、部标和企业标准。在国际贸易中，买卖双方常常使用某种标准作为评价和说明货物质量的依据，凭标准买卖。例如：目前，我国出口到欧洲的机电产品必须要经过“CE”认证，否则，欧洲各海关就会将未经过“CE”认证的机电产品拒之于门外。

在出口业务中，有些农副土特水产品的品质变化较大，很难确定统一的标