

高等院校

精品课

系列教材



进出口贸易实务

杨宏华 尤 璞 陈建新 主 编
孙 敏 邵渭洪 副主编

JINCHUKOU MAOYI
SHIWU



上海财经大学出版社

• 高等院校精品课系列教材 •

进出口贸易实务

杨宏华 尤 璞 陈建新 主 编
孙 敏 邵渭洪 副主编

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口贸易实务/杨宏华,尤璞,陈建新主编. —上海:上海财经大学出版社,2007.12

(高等院校精品课系列教材)

ISBN 978-7-5642-0087-9/F·0087

I. 进… II. ①杨…②尤…③陈… III. 进出口贸易-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(2007)第 175618 号

☐ 责任编辑 梁 源

☐ 封面设计 周卫民

JINCHUKOU MAOYI SHIWU

进出口贸易实务

杨宏华 尤 璞 陈建新 主 编

孙 敏 邵渭洪 副主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

上海望新印刷厂装订

2007 年 12 月第 1 版 2007 年 12 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 20.25 印张 467 千字

印数: 0 001—5 000 定价: 24.00 元

前 言

本人于1988年开始从事国际贸易专业的教学工作。在长期的教学实践中,深感国际贸易教学中理论与实践相脱节的弊端。1994年,在东华大学无锡校区领导的支持下,本人与学校其他同仁一起创建了进出口贸易实验室,率先使用英文打字机带领学生进行了进出口贸易全过程的模拟实验,取得成功,并荣获2000年东华大学校际教学改革成果二等奖。在此过程中,本人把实验全过程的辅导资料汇编成册,即为《进出口贸易实务与操作》一书草稿。当时由于经费原因,此书一直未能出版,实为遗憾。

一晃十多年过去了。2006年年初,江南大学商学院领导为了适应我国对外贸易迅速发展与教学的需要,鼓励我挑头带领年轻教师编著《进出口贸易实务与操作》一书。我们欣然接受了这项光荣的任务。

江南大学商学院有一支精明强干的青年教师队伍,他们中许多人具有博士、硕士学位,既具有丰富的教学经验,又具有在进出口贸易企业工作的实践经历,这是本书能够成功编著出版的前提与基础。

本书的付印出版,是全体编著者共同努力的结晶。时过十年,沧海桑田,《进出口贸易实务与操作》原稿的许多内容已不能适应时代发展的需要。因此,这次编著,可以说是原稿的浴火重生,脱胎换骨。

由于篇幅限制,《进出口贸易实务与操作》全部内容分为《进出口贸易实务》与《进出口贸易实务操作》两本书出版。《进出口贸易实务》一书由杨宏华、尤璞、陈建新担任主编,孙敏、邵渭洪担任副主编。《进出口贸易实务操作》一书由邵渭洪、孙敏、杨宏华、尤璞、陈建新编著。

《进出口贸易实务》作者分工如下:邵渭洪撰写绪论、第一章、第九章,孙敏撰写第六章、第七章、第八章和出口单证,杨宏华撰写第四章、第五章,尤璞撰写第二章、第三章,陈建新撰写第十章、第十一章和附录。

《进出口贸易实务操作》作者分工如下:邵渭洪撰写绪论、第二章、第五章,孙敏撰写第四章、第八章和进口单证,杨宏华撰写第一章、第七章,尤璞撰写第三章、第六章,陈建新撰写第九章。



此外,邵渭洪承担《进出口贸易实务》和《进出口贸易实务操作》两书的策划、修改与总纂工作,孙敏承担两书进出口单证的编制工作,杨宏华承担两书的英文编辑与校对工作。

《进出口贸易实务》和《进出口贸易实务操作》两书的编著要点力求新颖、完整、正确、通俗与实用,以适应中国与世界经济飞速发展的需要。

《进出口贸易实务》一书可以作为全日制大学国际贸易与经济类本科生的重点与必修课程教材使用。

《进出口贸易实务操作》一书作为我国第一本完整论述进出口实务操作过程的专著,既适合全日制大学经济类本科生作为教材使用,同时也可以作为从事对外贸易工作人员的专业类工具书。

在两书编著出版过程中,各位领导,特别是江南大学商学院副院长徐立青教授、原东华大学无锡校区校长朱杏龙教授对我们的工作给予了积极的无私的支持与帮助。在本书付印出版之际,我谨代表所有的编著者,向他们表示真诚的谢意。

在两书编著出版过程中,李贻春先生为本书提供了大量宝贵的资料,并对《进出口贸易实务操作》一书内容进行了审核与校对,在此表示我们真诚的谢意。

在两书编著出版过程中,上海财经大学出版社市场策划与推广部的何苏湘主任与徐超先生为本书出版付出了辛勤的劳动,在此向他们表示我们真诚的谢意。

此外,在两书编著出版过程中,我们参考了有关资料与教材,主要的参考文献均已列在书后,在此,向有关作者致谢。

由于《进出口贸易实务》一书的撰写是一次全新的探索与尝试,因此,书中内容难免有不妥之处,希望使用此书的老师、同学以及从事对外贸易工作的专业人士多提宝贵意见,以使此书再版之际,内容更趋完善。

邵渭洪

2007年11月于江南大学商学院国际贸易系

目 录

前言	(1)
绪论	(1)
第一章 商品	(4)
第一节 商品的名称与质量	(4)
第二节 出口商品的开发与开发方向	(13)
第三节 商品的数量	(16)
第四节 商品的包装	(21)
第二章 国际贸易术语	(31)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(31)
第二节 有关对贸易术语解释的国际惯例	(33)
第三节 对六种常用的贸易术语的解释	(36)
第四节 对其他贸易术语的解释	(45)
第三章 商品的价格	(51)
第一节 货物价格的表示和换算	(51)
第二节 合同中的价格条款	(55)
第三节 出口贸易成本预核算	(61)
第四节 进口成本的预核算	(67)
第四章 国际货物交付与运输	(71)
第一节 国际货物运输基本概念	(71)
第二节 国际货物运输方式	(73)



第三节 海运提单	(82)
第四节 海上货运单	(96)
第五节 班轮运价与运费	(99)
第六节 买卖合同中的运输条款	(106)
第五章 国际货物运输保险	(111)
第一节 保险的基本原则	(111)
第二节 货物运输保险保障的范围	(116)
第三节 我国海洋运输货物保险的险别与条款	(119)
第四节 我国陆空邮运输货物保险的险别与条款	(124)
第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	(127)
第六节 进出口货物运输保险实务	(129)
第六章 货款结算	(135)
第一节 支付工具	(135)
第二节 汇付与托收	(143)
第三节 信用证付款	(150)
第四节 银行保函与备用信用证	(162)
第五节 不同结算方式的选用	(164)
第六节 买卖合同中的支付条款	(167)
第七章 货物检验与索赔	(169)
第一节 货物的检验	(169)
第二节 索赔	(177)
第八章 不可抗力与仲裁	(182)
第一节 不可抗力	(182)
第二节 仲裁	(186)
第九章 进出口合同的磋商与签订	(198)
第一节 进出口合同磋商的形式与内容	(198)
第二节 进出口合同书面磋商的程序	(199)
第三节 合同有效成立的条件与合同形式	(210)
第四节 电子商务	(214)
第十章 进出口合同的履行	(223)
第一节 出口合同的履行	(223)

第二节 进口合同的履行	(239)
第十一章 国际贸易方式	(245)
第一节 经销	(245)
第二节 代理	(250)
第三节 招标与投标	(255)
第四节 拍卖	(260)
第五节 期货交易	(263)
第六节 加工贸易	(269)
第七节 展卖	(275)
附录	(280)
一、法律法规	(280)
联合国国际货物销售合同公约	(280)
二、出口单证	(297)
1. 销售确认书	(297)
2. 信用证	(299)
3. 汇票	(301)
4. 商业发票	(302)
5. 出境货物报检单	(303)
6. 国外货物运输投保单	(304)
7. 保险单	(305)
8. 原产地证书	(306)
9. 货运委托书	(307)
10. 出口货物报关单	(308)
11. 提单	(309)
12. 出口货物免税明细申报表	(310)
13. 装箱单	(311)
14. 集装箱装箱单	(312)
15. 出口收汇核销单	(313)
16. 装运通知	(314)
参考文献	(315)

绪 论

《进出口贸易实务》与《进出口贸易实务操作》是两本互为关联的姊妹书。其中,《进出口贸易实务》重点阐述了国际货物贸易的法则与方法,是经济贸易类专业学生必须学习的重点专业基础课程之一。《进出口贸易实务操作》阐述了国际货物贸易的程序与细节,是一门国际贸易专业学生与专业实习同步学习的热门课程。

中国加入世界经济贸易组织后,随着中国在世界政治地位与经济地位的不断上升,随着地区经济一体化与经济全球化浪潮的加速,中国经济建设正进入一个稳定快速发展的大好时期。作为一个经济贸易类专业的学生与工作人员,通过两书内容的学习,将能熟悉与掌握有关国际货物贸易的基本理论、基础知识与实用技能,以在今后工作实践中灵活应用,为中国经济的和谐发展与世界经济的有序繁荣做出自己应有的贡献。

一、两书的内容

《进出口贸易实务》一书的框架由四部分内容构成:

第一章商品至第八章不可抗力与仲裁是对一份进出口合同条款内容的剖析与分解,通过学习,能使读者对进出口合同每项条款的制定法则有一个系统深入的了解,并应做到将来在工作实践中能熟练应用。

第九章进出口合同的磋商阐述了国际贸易书面磋商的程序与法则、进出口合同有效成立的条件与合同形式,通过学习,使读者在工作岗位上,在积极维护我方权益的前提下,能有礼有节地与外商进行书面磋商,并且能完整正确地签订一份成功的进出口合同。

第十章进出口合同的履行则分别对进口合同与出口合同履行过程作了简单必要的介绍,以使读者有一个大体感性的了解。

第十一章国际贸易方式对当前国际货物贸易的七种方式作了简单介绍,以使读者能灵活地适应不同工作岗位的需要。

受国际版权限制,附录摘录了与《进出口贸易实务》相关的1个国际法律、法规与全套出口实例单证,供读者参考。



《进出口贸易实务操作》一书的框架由七部分内容构成:

第一章出口业务的准备工作与第二章进口业务的准备工作分别介绍了出口业务中市场的开拓与客户的寻找程序与策略,以及进口业务中国家进口政策的掌握与熟悉、订购市场的安排、交易对象的选择与具体进口方案的制定,通过学习,能使读者详细了解进出口业务准备工作的细则,以利读者在工作实践中的运用。

第三章进出口商品报价核算是从事国际贸易人士应该熟练掌握的基本功。

第四章进出口合同的形式、条款与范本是对姊妹书《进出口贸易实务》第一章至第八章内容的系统归纳与总结,并提供五种中英文合同范本以供读者参考。

第五章涉外商务谈判对国际贸易口头磋商的程序与策略做了详尽介绍,以使读者在涉外谈判中能争取主动有利地位。

第六章信用证的开立、审查与修改,第七章出口货物托运与报关单据制作,第八章结汇、退税与结汇单据的制作、审核详尽介绍了出口合同履行过程中的程序与操作细节,这是所有从事对外贸易工作的人士在实际工作中必须掌握的技能。

第九章进口合同的履行是对姊妹书《进出口贸易实务》第十章内容的程序化与细节化。

附录光盘收录了 26 个国际与国内法律、法规,制作了全套进口实例单证,以供读者参考。

二、两书的编著要点

1. 完整性

两书内容覆盖国际货物买卖的完整程序、法则与细节,并收录了相关的国际与国内法律与法规,是两本具有一定系统性与完整性的正式教材。

2. 新颖性

两书内容力求搜集、采用国内外最新的政策、法律、法规、方法、单证、数据、案例、理论与观点,与时俱进,适应国内外贸易环境急剧变化与发展的需要。两书所有法律、法规发布日期截止到 2007 年 6 月 30 日。

3. 正确性

两书内容务求程序正确、法则正确、细节正确、方法正确、单证正确、数据正确,以正确引导学生走上职场之路,不误人子弟。

4. 通俗性

两书内容追求通俗易懂。全书贯穿各类案例与单证,作为教材,可以在教师指导下深入浅出地领会;作为参考书目,可以自学自解,运用于工作实践之中。

5. 实用性

两书内容以适用、实用为宗旨。两书所有专用词语均引以英文标示,在两书书尾分别附有全套出口实例单证与进口实例单证。因此,两书内容既能基本满足从事对外贸易工作的各类人员需要;又能基本满足对外贸易程序中的各个阶段需要。

三、两书的学习方法

两书内容广泛、繁杂、中英文结合,又贯穿国内外许多法律法规,初学者往往不知所措,无处下手。因此,掌握一定的学习方法,可以帮助读者寻求快速入门的途径,以达到事半功倍的效果。

1. 渐进性

渐进性是指两书的学习必须按部就班、循序渐进,不能有急躁情绪,幻想一口吃成胖子,追求“快速成才”。这是因为,《进出口贸易实务》的内容基本上是《进出口贸易实务操作》内容的基础,只有吃透前一本书的内容,才能理解后一本书的内容,不能本末倒置。

2. 理解性

《进出口贸易实务》一书其实质是国际货物买卖中法律通则的应用与实施。因此,对《中华人民共和国合同法》、《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》(2007年修订本)与《托收统一规则》(1995年修订本)这五个法律与法规的深刻理解是学习《进出口贸易实务》一书内容的要领。我们在学习中,对每个章节都要结合相关的法律与法规,对其字里行间的内容都要真正理解,并结合案例,彻底搞明白。千万不要不懂装懂、似懂非懂,以免在工作中出现失误,给国家和集体造成不必要的损失。

3. 实践性

《进出口贸易实务操作》一书其实质是对国际货物买卖中行业规则的理解与应用。因此,对国际货物买卖的完整程序、法则与细节的彻底了解与实际运用是学习《进出口贸易实务操作》一书内容的要领。我们在学习中,重点是要做到能完整、熟练、正确地进行电子商务交流,签订各类进出口合同,制作全套进出口单证。在此期间,学校有条件的要配合实验室进行模拟实验,并且要到实习基地去进行实际操作。只有在理论联系实际的学风中,我们才能真正学好这两门课。

第一章 商 品

标的(Subject Matter)是指法律行为所要达到的目的。国际货物买卖合同的标的是进入国际贸易领域的货物。

《联合国国际货物销售合同公约》第三十五条(1)款规定,“卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符,并必须按照合同所规定的方式装箱或包装。”

因此,明确规定标的物及其品质、数量、包装要求,是商订国际货物买卖合同时必须首先考虑的问题。

第一节 商品的名称与质量

商品的名称与质量是国际货物买卖双方当事人在交易时必须首先洽谈与协商的条款。只有详细明确统一地商订合同标的物的名称、品种、规格、质量等要求,才能打下交易成功的基础。

一、商品的名称与命名方法

商品的名称(Name of Commodity)是指特定商品区别于其他商品的称呼。

列明商品名称对于国际货物买卖的成交具有重大现实意义。国际货物买卖绝大多数为非现货交易。作为非现货交易的买卖必须明确买卖标的物标准,以作为买卖双方交接货物的法律依据,当双方产生买卖标的物争议时,又可成为买方索赔的法律依据。

归纳一下,古今中外,命名商品的方法大致有以下几种:

1. 以其主要用途命名。如旅游鞋、自行车、电话机。
2. 以其所使用的主要原材料命名。如棉布、羊毛衫、玻璃杯。
3. 以其主要成分命名(多用于滋补品)。如人参蜂王浆。
4. 以其外观造型命名。如绿豆、喇叭裤。
5. 以其褒义词命名。如健力宝、可口可乐。

6. 以人物名字命名。如孔府家酒。

7. 以制造工艺命名。如二锅头。

商品的命名是一项重要的工作,因为它能反映商品的属性、用途与特性;同时,好的商品名称还能促进消费,开拓市场,增加商品价值。所以,聪明的企业家往往在商品的命名上花费莫大的功夫。

西方企业家给产品取名的程序是严密而又复杂的。首先得深入基层,摸透消费者的心理,最终定夺,常常是从 100 多个名字中仅选出三四个。然后,公司还要以高薪聘请语言学家试听,听听被选中的名称是否顺耳并有新意,会不会产生歧义。他们不惜工本的目的是要找到一个简明扼要、恰如其分、琅琅上口的商品名称。定下来的名称最后由律师们来审核确定,以防止重名与触犯法律。如今,已红得发紫,如雷贯耳的英特尔公司“奔腾”(Pentium)一名就是由美国加州“莱克西肯品牌公司”首创的,它是从 400 多个待选名称中层层筛选出来的。

二、商品质量的含义

商品的质量(Quality)是商品的外观形态和内在品质的综合。

商品的外观形态是指通过人们的感觉器官可以直接获得的商品外形与特性。比如商品的大小、形状、粗细、长短、软硬、香甜、轻重等。而商品的内在品质则指商品的物理、化学与生物特性,它需要借助仪器设备的测试与分析才能获得。比如商品的成分、含量、色牢度等。

三、商品质量在国际贸易中的重要性

国际市场对产品质量要求极其严格,具体表现在以下几个方面:

1. 质量是国际市场通行证

产品质量是国际市场上消费者选择产品的主要依据。西方人买东西的主要依据:一是需要,二是质量(品牌),三才是价格。因此,在国际市场上,人们往往把产品质量当作企业的生命。德国奔驰轿车可以做到 15 年正常行驶无故障行驶,是因为大众汽车公司一个汽车方向盘加工工序就有 106 道,而我们原有的加工工序只有 6 道。

2. 优质优价

在国际市场上,质量是价格的代名词。一分钱一分货,同一商品的质量差价拉开的档次可以高达几十倍,甚至上百倍。

20 世纪 90 年代,在香港商场里,货架上衬衣标价如下:英国箭牌 520 港元、港产鳄鱼牌 150 港元、北京产天坛牌 36 港元、天津产钻石牌 15 港元。

意大利 21 级变速自行车 560 美元、中国上海产 15 级变速自行车 85 美元。

女西服套裙中国内地产 800 港元,意大利产 7 000 港元。

1996 年美国进口皮鞋价格平均为 9.47 美元,其中:意大利产 23.78 美元、西班牙产 17.93 美元、韩国产 17.55 美元、泰国产 14.61 美元、巴西产 12.95 美元、印度尼西亚产 11.17 美元、墨西哥产 10.79 美元、菲律宾产 9.5 美元、中国台湾产 9.22 美元、中国内地



产 7.09 美元。

3. 处罚严厉

世界各国,特别是发达国家对伪劣产品都有严格的索赔制度。1986 年,日本有一顾客在其国内购买中国产童装,被口袋内的大头针刺破手指,中国厂家赔偿了 1 万美元。因此,目前中国服装厂生产出口服装,所有的缝纫机断针都要归档,如丢失必须找回;在包装之前必须用验针机进行严格检验,这已成为一种制度。

4. 食品质量要求苛刻

各国都有食品卫生法,以控制食品质量。

(1) 新鲜

鲜肉类在零上 2~3°之间保存期为 10 天,上面打有屠宰日期;鲜蛋也为 10 天,每只鸡蛋上都有下蛋日期;麦当劳薯条炸后保存时间为 7 分钟,炸鸡为一个半小时。

(2) 卫生

要求新鲜食品从加工、运输、储存直到销售,各个环节全使用冷藏车与冷气柜。另外,要求食品中不得含有任何人造添加剂、人造色素与残留农药,要求达到百万分之一的精度。

(3) 统一规格

所有水果、蔬菜、鸡蛋都要求一样大小,放在统一指定的容器中。

(4) 售前加工

所有生鲜食品打开即可下锅。瓜子剥皮、鱼肉成片。

四、对出口商品的质量要求——以销定质

首先,要坚持“质量第一,信誉第一”的指导思想,在全面质量管理上下工夫,努力提高出口商品的质量。

其次,要根据世界各国生活习惯、经济发展程度、购买力与实际用途来确定商品质量。不同市场、不同消费者、不同用途商品不同质量,叫以销定产、以销定质。一般来说,对发达国家出口,一般商品质量相对要求较高;对一次性产品,商品的质量相对要求较低。

另外,我们的出口商品生产企业还要了解进口国对进出口商品的管理规章与制度,客随主便,研究开发出适应有关国家各种合理要求的出口商品,以增强中国商品在国际市场的竞争能力。

最后,我国商务部实行出口商品质量许可证制度。由责任部门对生产出口商品的企业进行监督检查,不符合出口标准的企业严禁其产品出口。

五、对进口商品的质量要求——适应国情民情

国际市场上商品琳琅满目,作为发展中国家,我们的国家还不富裕,我们的人民购买力还远远达不到发达国家的水平。由此,我们在进口商品时,首先要考虑质量适中,适应我们的国情与民情。其次,要货比三家,综合考虑与选择出口国家、地区与企业。另外,要适时复检,把好进口商品质量关。最后,我们要尽力禁止那些危害国家安全与社会公共利

益的商品,破坏生态环境的商品,以及对人民生命和健康产生危害的商品进口。

六、商品质量的规定方法

在国际贸易中,商品种类繁多,规定商品质量的方法也多种多样。归纳起来,大致分为以下两大类。

(一)以实物表示商品质量

1. 看货买卖

(1)定义。买卖双方根据成交商品的实际品质进行交易。

(2)商品范围。用于寄售、拍卖、展卖贵重珍稀商品,如宝石、古董、玉雕、字画等。

(3)交易过程。买方及代理人在卖方所在地验看货物,达成交易并交付货物。

(4)交易特点。买方在验看货物,成交付款获得货物后,不得对商品品质提出异议。

此方式很少采用。

2. 凭样品买卖(Sale by Sample)

(1)定义

以样品表示商品品质并以此作为交货依据的交易。

《联合国国际货物销售合同公约》第三十五条(2)款规定,“货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式相同”。

(2)种类

①凭卖方样品买卖(Sale by Seller's Sample)

一般来说,国际货物买卖中的样品,大多数由卖方提供。在实际交易中,卖方提供的样品要具有代表性,卖方向买方寄出样品时,要保留“复样”(Duplicate Sample)或“留样”(Keep Sample)。

②凭买方样品买卖(Sale by Buyer's Sample)

凭买方样品买卖又称“来样成交”或“来样制作”。由于买方熟悉目标市场的需求状况,买方提供的样品往往更能直接地反映出当地消费者的需求。在我方确认按买方样成交之前,必须充分考虑我方生产制造特定产品所需原材料供应、加工技术、加工设备和生产安排的可行性,以保证今后按质、按量、按时履约的可能性。

③对等样买卖(Sale by Counter Sample)

在服装等既要适应买方市场需要,又要考虑我方加工能力的出口商品交易中,卖方可以根据买方来样仿制样品提交买方。这种样品称对等样品(Counter Sample)或回样(Return Sample)。

(3)注意事项

①送样要合适。

送交样品质量太高,日后交货困难;质量太低影响成交,价格吃亏。因此,应该选送具有代表性的中上样为好。

②一式多份、留存底样。

样品买卖双方各执一份,另一份交商检局封存,以作为发生品质纠纷时裁决的依据,



封存的样品称为封样 (Sealed Sample)。卖方在标准样品 (Type Sample) 和留存的复样 (Duplicate Sample) 上要编制相同的号码, 注明样品提交买方的具体日期。同时要妥善保管, 密封、防潮、防蛀, 以保证样品质量的稳定性。

③留有余地。

采用凭样品成交而对出口商品品质无绝对把握时, 应在磋商签约时与买方约定交货质量与样品相似或大致相同, 并在合同条款中做出明确规定。

例如, 品质与卖方于 X 日提供的样品大致相同。

Quality be similar to sample submitted by the seller on X.

④如果是买方样成交, 应该在合同中明确规定: 如果发生由买方来样引起侵犯第三者工业产权的问题, 与卖方无关, 概由买方负责。

⑤天然产品由于品质难以控制与划一, 因此一般不宜凭样品买卖。

(二) 以文字说明表示商品质量

以文字说明表示商品质量是规定商品质量的另一种方法。具体有以下几种方式:

1. 凭规格买卖 (Sale by Specification)

(1) 规格的定义。指一些足以反映商品品质的主要指标。

(2) 规格的内涵。包括: 成分、含量、纯度、尺寸、粗细、性能、容量等。

如: 8 号铁丝、12 mm 螺纹钢、28 英寸山地车。

(3) 凭规格买卖的优点。简单易行, 明确具体, 灵活适用, 在外贸中应用很广。

(4) 注意事项。卖方只需在合同中列入主要指标, 而对商品品质无重大影响的次要指标不要过多罗列。

例: 热轧卷板 (Hot rolled steel sheet in coil)

规格: 2.70MM×1 227MM×COIL

3.20MM×1 227MM×COIL

2.70MM×922MM×COIL

2. 凭等级买卖 (Sale by Grade)

(1) 等级的定义。指用文字、数码和符号所表示的商品分类。如大号、中号、小号、一级、二级、三级等。

(2) 等级的特点。经验积累, 约定成俗, 等级交货, 补充说明。

(3) 等级的优点。满足不同需求, 简化交易手续, 有利于生产安排, 实行优质优价。

例: 鲜鸡蛋

蛋壳呈浅棕色、清洁、新鲜、大小均匀

shell light brown and clean, even in size

特级 每枚蛋净重 60~65 克

Grade AA: 60~65gm per egg

超级 每枚蛋净重 55~60 克

Grade A: 55~60gm per egg

一级 每枚蛋净重 50~55 克



Grade B: 50~55gm per egg

3. 凭标准买卖(Sale by Standard)

(1)标准的定义。指商品规格标准化。

(2)标准的分级。分为国际标准(如 ISO9000)、区域标准(如欧盟标准)、国家标准(如中国国家标准)、地方标准(如江苏省标准)、企业标准五级。其要求高低程度并不按次序划分。

(3)标准的特点。统一制定,公布于众,分级有别,酌情采用。

(4)标准的采用顺序。在我国对外贸易中,一般情况下,出口商品力争采用国内标准,可以采用国际标准,避免采用进口国标准,以利于我国出口企业的履约;进口商品因为我国科学技术水平与发达国家还有相当差距,因此,一般以出口国国家标准与国际标准为依据,中国标准较少采用。

各种标准的采用均需标明标准颁布的年份,以免发生纠纷。

(5)ISO9000 标准体系。ISO9000 系列标准是国际标准化组织(简称 ISO)于 1987 年制定的品质管理和品质保证标准,是国际经济交往中确认质量保证能力的依据。目前全世界有 70 多个国家和地区将 ISO9000 系列标准转化为本国国家标准加以实施。我国在 1988 年就等效采用了 ISO9000 系列标准,1992 年 7 月又等同转化为 GB/T19000 系列,根据自愿原则在我国开展企业质量体系认证工作。采用 ISO9000 标准必须由国际标准化组织承认的质量体系认证机构进行资格认可,质量合乎标准后才能颁发 ISO9000 质量证书,从而获得进入国际市场的通行证。1993 年成立的国家商检局中国进出口商品质量认证中心是 22 家认证机构中最具权威的认证机构。

实施 ISO9000 企业质量体系认证工作,有助于改善和提高我国企业和产品在国内外消费市场中的形象,适应国际市场对产品质量的新要求,提高中国产品在国际市场的竞争能力。

例:国际标准茶叶。

International standard tea.

4. 凭良好平均品质买卖(Fair Average Quality 或 F. A. Q.)

F. A. Q. 指装运地在某一时期运销的货物由权威机构选定的平均品质水平。一般是合同规定的生产年份的中等货,俗称“大路货”,主要运用于质量难以划一的农副产品交易。采用这种方法,除在合同中注明 F. A. Q. 字样外,一般还需订明该商品的主要规格指标。

例:2005 年收获中国产花生,良好平均品质,水分最高 13%,杂质最高 5%,含油率最低 44%。

Chinese Groundnut 2005 Crop F. A. Q. Moisture (max.) 13% Admixture (max.) 5% Oil Content (min.) 44%.

5. 凭说明书和图样买卖(Sale by Description and Illustration)

(1)定义。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商品的具体性能及结构特点的交易。