

普通高等教育规划教材

国际贸易实务

广东机械学院 卢如顺 主编

机械工业出版社

前 言

国际贸易实务是工业外贸和国际贸易专业及其他有关专业的主课之一，它是一门着重研究国际货物买卖的程序、做法以及有关法律规定和国际贸易惯例的学科，包含了进行国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能三方面内容。

本书根据工业外贸的需要，在内容上尽可能地突出了机械、电器、仪表等工业制成品的进出口业务特点。同时，为了适应我国对外贸易事业的发展以及当前国际贸易的具体做法、规定在不断变化和发展的需要，书中吸收了最新修订的与国际贸易有关的国际规则和国际公约，以及当前国际贸易中新的做法。

本书系普通高等教育规划教材。全书共十三章，由国际货物买卖合同的基本条款、贸易洽商、合同履行和贸易方式四大部分组成，可供高等院校工业外贸和国际贸易专业的师生使用，也可作为其他经贸专业和经贸干部培训的基本教材。

本书是根据高等工业学校工业外贸专业教学指导小组于1991年8月成都会议为工业外贸制定的“国际贸易实务”课程教学大纲编写的。编写分工如下：第一、三、四、六章由广东机械学院卢如顺编写；第二、九、十章由湖南大学曾德明编写；第五、十一、十二章由武汉工学院康灿华编写；第七、八、十三章由北京航空航天大学帅正彬编写。卢如顺为主编，上海交通大学罗叔儒为主审。

在本书的审稿会上，上海交通大学、上海工业大学、华东工学院、哈尔滨工业大学、天津大学、福州大学、北京理工大学、杭州电子工业学院、江苏工学院、北京工业大学、浙江丝绸工学院、河北工学院、云南工学院、浙江工学院、华中理工大学、唐山工程技术学院等单位的同志，对本书的讨论稿提出了很多宝贵意见，在此深表谢意。

编写本书时，我们参阅了北京对外经济贸易大学、广州外贸学院和上海外贸学院编写的有关教材，谨此一并致谢。

由于编者水平有限，加之时间仓促，缺点和错误之处，敬请广大读者批评指正。

编 者

1993年2月

目 录

前言

第一章 概述	1
第一节 本课程的研究对象.....	1
第二节 学习方法.....	1
第三节 我国进出口贸易的一般程序.....	2
复习思考题.....	3
第二章 商品的品质和数量	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.....	10
复习思考题.....	13
第三章 商品的包装	14
第一节 包装的种类和要求.....	14
第二节 包装标志.....	17
第三节 定牌、无牌和中性包装.....	18
第四节 合同中的包装条款.....	19
复习思考题.....	19
第四章 贸易术语与商品的价格	20
第一节 贸易术语的含义和作用.....	20
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例.....	20
第三节 《1990年国际贸易术语解释通则》.....	22
第四节 国际贸易中三种常用的贸易术语.....	25
第五节 适用于国际多式联运的贸易术语.....	29
第六节 其他贸易术语.....	31
第七节 贸易术语的选用.....	32
第八节 商品的价格.....	33
复习思考题.....	39
第五章 国际货物运输	40
第一节 运输方式.....	40
第二节 装运期及其规定方法.....	47
第三节 装运港与目的港.....	48
第四节 分批装运和转船.....	49
第五节 运输单据.....	50

复习思考题.....	54
第六章 国际货物运输保险	55
第一节 海运货物保险中的风险与损失.....	55
第二节 海运货物保险条款与险别.....	58
第三节 海运货物保险和合同中的保险条款.....	62
第四节 海运保险单据.....	65
第五节 陆、空、邮运货物保险简介.....	66
第六节 保险索赔与理赔.....	68
复习思考题.....	69
第七章 国际货款的收付	70
第一节 支付工具.....	70
第二节 支付方式.....	74
第三节 买卖合同中的支付条款.....	86
复习思考题.....	87
第八章 商品检验	88
第一节 商检的作用.....	88
第二节 合同中的商检条款.....	88
复习思考题.....	93
第九章 索赔与仲裁	94
第一节 争议和索赔.....	94
第二节 仲裁.....	97
第三节 不可抗力.....	102
复习思考题.....	105
第十章 出口交易的磋商和合同的签订	106
第一节 出口交易的磋商.....	106
第二节 发盘和接受.....	107
第三节 出口合同的签订.....	114
复习思考题.....	115
第十一章 出口合同的履行	116
第一节 出口合同履行的程序.....	116
第二节 催证、审证和改证.....	117
第三节 备货和报验.....	119
第四节 租船订舱和装运.....	120
第五节 制单结汇.....	121

复习思考题.....	126
第十二章 进口交易	127
第一节 进口交易前的准备.....	127
第二节 进口合同的履行.....	129
复习思考题.....	132
第十三章 贸易方式	133
第一节 包销、代理、寄售.....	133
第二节 投标、拍卖、租赁.....	138
第三节 加工装配贸易.....	141
第四节 对销贸易与补偿贸易.....	144
第五节 商品交易所.....	149
复习思考题.....	151

附录 进出口业务中常见的单证	152
附录A 发票.....	152
附录B 提单.....	153
附录C 装箱单.....	154
附录D 保险单.....	155
附录E 汇票.....	156
附录F 信用证.....	157
附录G 原产地证明.....	158
附录H 普惠制产地证明.....	151
附录I 销售合同.....	169
参考文献	160

第一章 概 述

第一节 本课程的研究对象

国际贸易是由进口贸易和出口贸易两部分组成的，故有时也称为进出口贸易。进口贸易是指一国（或地区）向他国（或地区）购进商品的贸易性业务；出口贸易是指一国（或地区）向他国（或地区）出售商品的贸易性业务。因此，国际贸易实务也称为进出口贸易业务，简称进出口业务，即是指两国（或地区）有关当事人通过缔结契约进行买卖商品的一系列具体业务。

国际贸易实务所涉及的内容主要有：进出口商品的买卖价格条件；进出口商品的运输与保管业务；进出口商品的检验工作；对进出口商品的海关监管业务；进出口商品的货运保险业务；为进出口商品结算货款与提供资金的国际结算和银行信用业务；解决进出口贸易纠纷的仲裁工作和司法审理；进出口交易的磋商、合同的签订及其履行；进出口商品的贸易方式等。

综上所述，本课程是以研究进出口业务为对象，以国际货物买卖合同为中心的应用学科，它详细阐述了国际贸易各个业务环节的理论、知识、技能，并介绍国际间进行商品买卖时所采用的各种贸易方式。通过对本课程的学习，使学生能较全面和较熟练地掌握有关的基本理论、基本知识、基本技能、法律规定和国际贸易惯例，并能在实际业务中初步予以具体运用。

第二节 学 习 方 法

“国际贸易实务”是一门政策与业务技术相结合、理论与实践相结合的课程，政策性、实践性和法律性都很强。因此，教学中需注意以下几个问题：

（1）应结合学习我国对外贸易的基本方针和各项政策。只有深刻领会和坚决贯彻执行这些方针、政策，我国的对外贸易才能得以顺利发展。

（2）应结合各个业务环节，有选择地学习我国有关涉外经济的法律和法规，以及有关的国际贸易惯例、公约等法律知识，以加深对问题的理解。

（3）应结合不同时期国内外国际贸易中的事例和案例进行教学，以培养和提高学生分析、解决实际问题的能力。

（4）应注意经常和及时地补充新的资料，研究新的问题，以适应国际贸易在某些规定及具体做法上的不断变化和发展。

（5）应加强实践性环节的学习和参加必要的实践活动，以培养学生的实际操作能力。

第三节 我国进出口贸易的一般程序

进出口贸易的工作环节很多，每个工作环节之间又有着有机的联系。根据我国的实际情况，出口和进口有各自的业务工作程序。在深入学习各个环节之前，应首先对出口和进口程序有一个概貌的了解，然后通过以后各章节的学习，再深入地了解 and 掌握各个环节的基本理论、基本知识以及应注意的问题，并结合实际情况加以运用。

一、出口贸易程序

出口贸易的全过程可以概括为出口前的准备、出口交易磋商和出口合同的履行三大阶段。

(一) 出口前的准备阶段

1. 选择目标市场和确定营销策略

出口企业在进行外销业务之前，首先应通过各种渠道、采用各种方法，在做好对国外市场和客户等方面调查研究的基础上，选择目标市场和客户，并制定出口营销策略(包括产品、价格、销售渠道、促销等策略)。

2. 组织货源

在市场研究的基础上，出口企业要根据出口计划和国外客户的需求组织货源，其中包括与生产或供销部门落实货源，安排和扶植生产，组织进货，以及调运、储存等。出口企业还要与供货企业建立稳定、持久的业务关系，以保持经常、均衡和适时的货源供应。

(二) 出口交易的磋商阶段

交易磋商即为买卖双方通过口头或书面的方式就买卖的商品及各项交易条件进行洽谈商议最后达成协议的全过程。交易双方在此基础上，签订具有法律效力的合同。

一般来说，交易磋商包括：询盘、发盘、还盘、接受和签订合同五个环节。其中，发盘和接受是交易磋商必不可少的两个最基本的环节，只有交易的一方发盘(包括还盘)和交易的另一方接受，交易才能达成，合同才能成立。

(三) 出口合同的履行阶段

合同签订后，履行合同的全部规定。如图1-1所示，在采用信用证支付方式和海运货物情况下，首先应催促对方按时开出信用证。收到信用证后，应对照合同进行审证，如发现不符，或我方按照信用证执行有困难时，应及时请求对方通过开证行修改信用证的有关条款。当做好审证或改证工作后，就应严格按合同和信用证的要求进行备货。如属我方负责运输货物，应按规定的装运期租船订舱；如属买方负责运输货物，我方应将备货情况及时通知对方，并请对方租派运输工具，按时前来接运货物。货物出运之前，还应做好商品检验、投保(如属我方负责投保)以及申报海关(简称报关)等工作。只有在海关

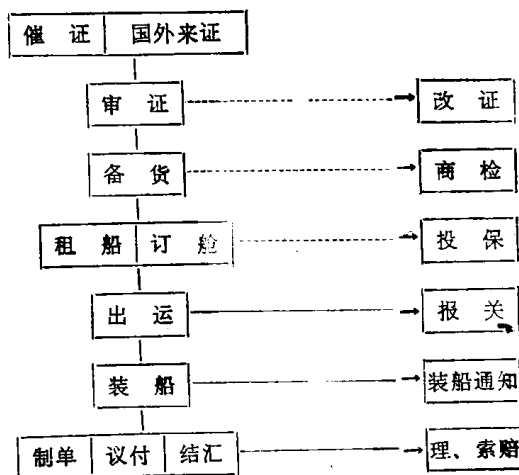


图 1-1

注：(1) 假设为信用证方式付款和海运货物。

(2) 虚线表示如有必要。

查验放行后, 货物才能装运出口。货物装船后, 卖方应立即发出装船通知, 便于买方做好接货准备或投保。根据信用证规定, 制作装运单据, 并凭这些单据办理收款手续。履行合同的过程中, 如果任何一方有违反合同的行为, 就有可能发生索赔、仲裁或诉讼事件。

二、进口贸易程序

同出口贸易相似, 进口贸易的全过程亦可分为进口前的准备、进口交易磋商以及进口合同的履行三大阶段。

(一) 进口前的准备阶段

1. 进口订货卡片

用货部门根据国家或经省、市、自治区批准的进口计划提出订货申请书, 即进口订货卡片。进口订货卡片是各进出口公司办理进口业务的主要依据, 进出口公司即根据进口订货卡片审查和落实外汇来源, 组织订货, 安排进口。

2. 制定进口商品采购方案

进出口公司通过各种渠道和方法, 做好对国外市场、客户等方面的调查研究, 制定进口商品采购方案。其主要内容包括: 确定采购国别、选择客户、确定价格及其他交易条件等。

(二) 进口交易的磋商阶段

为能争取到对我方有利的条件成交, 进出口公司通常要对外发出几个询盘。收到多个来盘后, 对它们进行比较、挑选, 即进行比价, 然后选择适当的来盘对外还盘。经过洽商, 一方有效接受之后, 达成交易, 双方签订书面合同。

(三) 进口合同的履行阶段

如图1-2所示, 合同签订后, 如在采用信用证支付方式和海运货物情况下, 我方首先应向中国银行申请按时开出信用证。如属我方派船接运货物, 应按照合同规定的时间, 提前租船订舱, 并按时派船前往规定的港口接运货物; 如属对方负责运输, 应催促对方按时装运货物。如属我方办理保险, 在收到国外的装船通知后, 还应办理投保手续。中国银行在收到国外的全套货运单据之后, 即进行审单、付款。货物到达我国口岸和指定的目的地后, 我方应申报海关, 办理纳税、验证、验货等手续。只有海关放行后, 货物才能提出关境。按规定向中国进出口商品检验局提出对货物进行检验的申请, 如发现品质或数量与合同规定不符等问题, 应及时向对方索赔或办理仲裁、诉讼等手续。如货物经过检验无误, 则应根据计划和合同规定, 将进口货物分拨给有关订货单位或用户, 并办理国内结算手续。

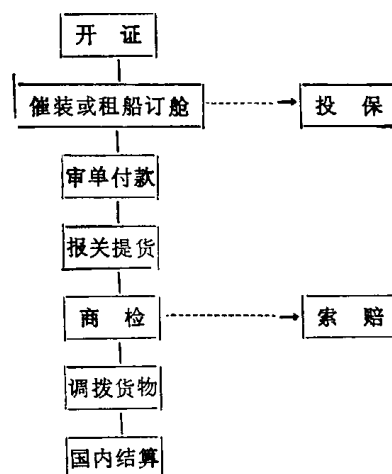


图 1-2

注: (1) 假设为信用证方式付款和海运货物。

(2) 虚线表示如有必要。

复习思考题

1. 简述国际贸易实务所涉及的主要内容。
2. 本课程的研究对象是什么?
3. 试分别简述我国出口贸易和进口贸易的一般程序。

第二章 商品的品质和数量

在国际贸易中，由于各国政治、经济和文化等方面的差异所致，不同国家和地区的市场，对商品品质标准的规定方法和对数量的计量制度乃至法律规定均不相同，甚至大相径庭。所以，每一笔交易中，商品的品质和数量与交易的成败、交易双方的利益得失息息相关。正确选择和确定商品的品质和数量，是交易双方在磋商和签订买卖合同过程中必须解决的重要问题之一。

第一节 商品的品名

一、列明品名的意义

国际贸易最大的特点之一是，买卖双方当事人分处两地，通过现代化的通讯手段进行交易，而且绝大多数交易从订约到交货往往要相隔一定的时间，在很多情况下，买卖双方在交易磋商和签订合同的过程中并没有看到具体的商品，只是凭借对对方卖的标的物进行必要的描述来确定交易标准的。因此，在买卖合同中明确买卖的标的物，是必不可少的。

从法律上看，合同中规定标的物的具体名称，也就确定了买卖双方在货物交接方面的基本权利和义务。按照某些法律和惯例，对商品的具体描述是有关商品说明的一个主要组成部分，是货物交接的基本依据之一。如果卖方交付的货物与合同规定的品名或说明不一致，买方有权拒收，并可提出损害赔偿。

从进出口业务的角度看，这项规定是交易的本质内容，是交易赖以进行的物质基础和前提。只有在规定了品名的前提下，卖方才有可能据以安排生产、加工或收购；买卖双方才有可能据以决定包装、运输方式和保险险别，并在此基础上就交易价格进行磋商，作出相应规定。

二、品名条款的内容

买卖合同中的标的物条款一般比较简单，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，故又称之为“品名条款”。有时为了省略起见，也可不加标题，只在合同的开头部分列入双方同意买入卖出某种商品的文句。

就一般商品而言，有时在合同中也只列明双方意欲买卖的商品名称，例如水泥、钢材、铝锭等。但是一种商品往往有许多不同的品种、型号和等级。因此，为明确起见，也可把有关品种、品质及其产地或型号的概括性描述包括进去，作进一步的限定。有的合同甚至包括商品的品质规定，也就是将品名条款和品质条款合并在一起。合同中有关品名的规定并没有统一的、固定不变的格式。如何规定，可根据双方当事人的意思予以确定。

三、品名条款规定方法及注意事项

在国际货物买卖合同中，品名条款是合同中的主要条款，所以，在拟定此项条款时，应当注意下列事项：

1. 必须做到内容明确、具体

文字的表达应能确切反映标的物的特点，切忌空洞、笼统，以免给日后履行合同造成不应有的困难，导致贸易纠纷的产生。

2. 尽可能使用国际上通行的名称

有些商品的名称在不同的地方可以有不同的叫法。为了避免误解，应该尽可能使用国际上通行的名称。在一些成交金额巨大的合同中，亦可采用双方协商定义的方式来确定标的物的名称。

3. 恰当选择商品的不同名称

如果一种商品可以有不同的名称，则在确定品名时，必须从中选择有利于减低关税或方便进出口的名称作为合同的品名。

4. 必须考虑品名与运费的关系

目前通行的班轮运费是按商品等级规定收费标准的，这样就产生了同一商品因名称不同而收取的费率截然不同的现象。因此，应该选择费率低的品名。

第二节 商品的品质

一、品质的重要性及对品质的要求

商品的品质，亦称商品的质量。它是商品的内在质量和外观形态的综合，是决定商品使用效能的重要因素。商品内在质量指气味、滋味、成分、性质（能）和组织结构等。例如金属的物理性能、抗拉强度、伸长率、抗压强度、抗弯强度等。商品外观形态则指商品的外型、构造和款式等。

商品的质量具有经济、政治意义。商品品质的优劣直接影响到商品的使用效能和市场价格。在出口中，改进和提高出口商品的质量，不仅可以提高我国商品在国际市场上的竞争能力，扩大销售，提高售价，为国家创收更多的外汇，而且还可以提高我国商品在国际市场的信誉，反映我国科学技术及社会主义经济建设发展水平。在进口中，严格把好进口商品质量关，可使进口商品在最大程度上适应国内生产、科研和消费的需要。

具体要求如下：

1. 在出口商品品质方面

（1）保持出口商品品质的稳定性。这是维护商品信誉和巩固国外市场的重要条件。质量没有过关的商品，不应出口。同时，已有外销市场的出口商品品质、规格、花色、品种和式样等，也必须不断改进和提高，以适应不断变化的国外市场的需求。

（2）适应不同市场、不同消费者对商品品质的要求。由于世界各国经济发展的不均衡，科学技术发展水平的悬殊，各民族的爱好的和生活习惯不尽相同，因此出口商品品质必须适应这种差异，以满足不同消费者的需要。与此同时，应贯彻以销定产、产销结合的原则，使出口商品产销对路。

（3）适应各国政府有关法律与条例的规定。世界各国对外贸易或有关管理部门对某些进口商品的品质往往有一定的要求或规定。凡是品质不符合规定或要求的商品，一律不准进口，有的甚至还要就地销毁，并由货主承担由此而产生的各种费用。因此，要使我国商品能够顺利地进入国际市场，就必须充分了解各国对进出口商品贸易的管制办法和税收制度，在不违反我国外贸方针政策，以及在我国生产条件允许的前提下，努力做到适应进口国家的有

关法律规定和要求。

(4) 适应国外市场销售季节、销售方式和自然条件的要求。由于季节、销售方式和自然条件不一,国际市场对某些商品的品种或品质规格往往也会有不同的要求。同时,在运输、装卸、存储的流通过程中,气候的变化对某些商品也会引起物理或化学变化。因此,注意季节、销售方式和自然条件的差别,掌握商品在流通过程中的变化规律,使我国出口商品的品质适应这些方面的不同要求,也是保证扩大出口的重要条件之一。

(5) 加强售前、售后服务。搞好对机、电、仪、成套设备的技术服务、质量维修和零配件供应,以及出口商品的使用说明等工作,为商品的质量和使用的各种保证和便利。

2. 在进口商品品质方面

进口商品也应符合国际市场、自然条件和有关法律规定的要求,不应低于国内对品质、规格的实际需要,使之真正符合我国社会主义经济建设、科学研究、国防建设和人民生活的需要。

二、商品品质的表示方法

合同中的品质条款是合同的重要条款之一。它既是构成商品说明的重要组成部分,又是买卖双方交接货物时对货物品质进行评定的依据。

国际贸易中,由于交易商品种类繁多,特点各异,因此,表示商品品质的方法也有多种。归纳起来,基本上有两大类。

(一) 以实物表示法

这种表示法是指以作为交易对象的商品的实际品质,或以代表商品品质的样品来表示商品品质。通常有下列几种方法:

1. 看货成交

由卖方在货物存放地点向买方展示准备出售的货物,经买方现场检视满意后达成交易。也即根据检视时商品的实际品质进行买卖。采用这种方法时,交易往往是在卖方所在地进行,由买方直接派人或买方的代理人验看货物,只要他认为商品品质符合购买意图,就可以凭看货成交。如果卖方交付的是经检视的商品,买方就不得对其品质提出任何异议。

2. 凭样品买卖 (Sales by Sample)

在这类买卖中,样品称之为“标准样品”,通常是从一批商品中抽取出来或由生产和使用部门设计加工出来的,能够代表该项商品整体品质的少量实物,即从大货中抽取的可以代表全部大货的一小部分实物。

凡是以样品表示商品品质并以此作为交货依据的买卖,称为凭样品的买卖。根据样品提供方的不同又分为:

(1) 凭卖方样 (By Seller's Sample)。由卖方提供样品作为成交和履约依据进行的交易,称为凭卖方样买卖。这也是我出口贸易中最为常见的一种品质表示方法。凭卖方样成交的做法大致如下:

- 1) 双方当事人在合同中规定以卖方样品作为交货依据;
- 2) 卖方妥善选择样品,使之具有代表性;
- 3) 卖方寄送样品;
- 4) 买方确认样品。

应当注意的是:样品品质偏高,会使我方在实际交货时难以做到与样品一致,导致买方

索赔或解约；品质偏低则不仅在售价上要吃亏或交货时遇到市价下跌，对方仍会以交货与样品不符为由拒收并作市场索赔。此外，出口时应与商检、工厂等方面共同研究、加封、编号，作为封样，然后再寄出（封样应一次制作二份以上，除寄给买方外，自己保留一份）；最好送商检部门一份留作底样，与自留的复样一道作为交货或处理品质纠纷时的依据。

按照各国法律和惯例，卖方寄送的样品须经买方确认后，才能作为交货的品质依据。

(2) 凭买方样 (By Buyer's Sample)。凭买方样又称“来样成交”，即由买方事先提供样品，卖方同意以此作为交货的品质依据。

在出口贸易中，除首先考虑供货可能性外，还应根据买方样品加工复制一个类似的样品供买方确认后，作为交易的品质依据。这种经买方确认的样品，称为“对等样” (Counter Sample)，或称“回样”，业务上有时称为“确认样” (Confirming Sample)。这种做法的实际效果，是将凭买方样转为凭卖方样，可减轻卖方交货的品质责任。

按照西方国家法律的解释，凡是凭样品的买卖，卖方交货必须与样品完全一致。因此，如果货、样不能做到完全一致的话，则这种商品不宜凭样品成交。

如果买卖双方在寄送样品时已明确申明“仅供参考” (for reference only)，或纯属以介绍商品、促成交易为目的而寄出的样品，且合同中未订明以该样品为交货依据，则将这类样品视为“参考样品” (Sample for Reference)。用这种方式达成的交易不属于凭样品买卖，卖方无义务按参考样品的品质指标交货。

(二) 用说明表示法

凡以文字、图表、照片等方式来说明商品的品质者，均属于凭说明 (Description) 表示商品品质的范畴。具体又分为下列几种：

1. 凭规格买卖 (Sales by Specification)

商品规格 (Specification of Goods) 是一些足以反映商品品质的主要技术指标，例如化学成分、含量、性能、长短、容积等等。买卖双方在洽谈交易时，可以通过提供规格来说明一种商品的基本品质状况。在国际贸易中，用来说明商品品质的指标因商品不同而异。即使是同一种商品，由于用途不同，对规格的要求也不一定相同。

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货物的具体情况灵活调整的特点，所以在国际贸易中应用较广。

2. 凭等级买卖 (Sales by Grade)

商品的等级 (Grade of Goods) 是指把同一种商品，按其规格的差异，分为品质优劣不同的若干等级，每一级都规定有相对固定的规格。例如，我国出口的钨砂就主要根据其三氧化钨和锡含量的不同，分为特级、一级、二级三种。

由于不同等级的商品有不同的规格，而每一等级的规格又是固定不变的。因此，如果对方已经熟悉某级别的具体规格，就可以只列明等级，毋需赘述具体内容。但应明确规定等级的意义。

商品的等级，一般是出口商或制造商根据其长期生产和了解该项商品的经验，在掌握其产品品质规律的基础上制定的。所以，只有质量稳定并在国际市场上已经树立起一定信誉的商品，才能规定等级。它有助于更好地满足各种不同的消费需要，简化交易手段，做到优质优价。同时也有利于安排生产和加工整理工作的进行。

3. 凭标准买卖 (Sales by Standard)

标准是指统一化了的规格和等级及其检验方法。目前,在我国有国家标准、部颁标准和企业标准。在国际上,有国际标准和国外先进标准。前者是指国际标准化组织制定的标准、国际电工委员会制定的标准以及有权威的国际组织制定的标准;后者是指经济发达国家及公认的区域性标准化组织制定的标准。故在凭标准买卖时,必须确切了解所采用的标准内容,并应考虑能否做到,绝不能轻易、盲目地采用。

从法律上看,目前世界上的各种标准有一些是有约束性的,品质不符合标准要求商品不得进口或出口。但有不少标准则没有法律上的效力,仅供买卖双方参考使用,买卖双方可另行约定品质的具体要求。

不过,在国际贸易中,对于一些已经有了被广泛接受的标准的商品,一般均倾向于按该项标准进行交易,不另订规格。这样做的好处是手续简易,只需列明标准的名称和等级即可。而且对许多工业品来说,可以方便生产或加工,节约原材料,降低成本,买方也可争取到比较便宜的价格。

商品的品质标准是随生产和技术的变化而不断修改和变动的。同一个部门制定的某一种商品的标准,可能有不同年份的不同版本。版本不同,内容也异。因此,在援引标准时,必须列明所援引的标准是哪一年份制定的版本,以免因所依据的版本不同而发生品质纠纷。

除了按等级和标准说明品质外,目前尚有一些品质变化较大的初级产品贸易,由于长期形成的习惯或出口的国家尚未对产品品质予以等级化或标准化,有时采用FAQ (Fair Average Quality) 表示品质的方式。

所谓“FAQ”,一般是指中等货,俗称“大路货”。但其具体的定义在国际上并不统一,大体上有下列几种解释:

(1) 指农产品每个生产年度的中等货。采用这种解释时,一般是由生产国在农产品收获后,经过对产品进行广泛抽样,从中制定该年度的“良好平均品质”的标准和样品,并予以公布,作为该年度“FAQ”的标准。

(2) 指某一季度或某一装船月份在装运地发运的同一种商品的“平均品质”。它一般是从各批出运的货物中抽样,然后综合起来,取其中作为良好平均品质的标准。它可由买卖双方联合抽样,或共同委托检验人员抽样,送交指定的机构(可以是进口地的行业公会)检验决定。

4. 凭说明书和图样的买卖 (Sales by Illustration)

有些商品,尤其是机械、电子、仪表等技术密集型产品,由于其构造和性能复杂,很难用几个简单的指标来说明其品质的全貌,而且有些产品即使名称相同,但由于所使用的材料、设计或技术的某些差别,也会在功能方面产生很大的不同。因此,对这类商品的品质,一般以说明书并附以图样、照片、设计图或分析表及各种数据,来说明其具体的性能及构造特点。按这种方式进行的交易,称为“凭说明书买卖”。

有些凭说明书买卖的机电仪产品,除在合同中订有品质检验条款外,还订有品质保证条款和技术服务条款,明确规定卖方须在一定期限内保证其所出售的商品质量符合说明书上所规定的指标,如在保证期内发现品质低于规定的指标,或部件的工艺质量不良,或材料内部有隐患而产生缺陷时,买方有权提出索赔。卖方有义务消除缺陷或更换有缺陷的商品或材料,并承担由此而引起的各项费用。

5. 凭商标或牌号买卖

9

商标是生产者或商号用来识别他所生产或出售的商品标志，它可以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。

牌号是指工商企业给其制造或销售的产品所冠的名称，以便与其他企业的产品区别开来。例如，柯达（KODAK）胶卷，西门子电机等。一个牌号可用于一种产品，也可用于一个企业的所有产品，如松下电器。

这类商品所使用的商标，一般都是经过卖方长期努力在国际市场上打开了销路的名牌，商标或牌号本身就代表着一定的质量水平。

因此，在出口贸易中，对于采用牌号、商标或产地名称成交的商品，一定要保证按传统的质量交货。凡不够条件或质量不稳定的商品，一般不要卖牌号货或产地货。为了使牌号货或产地货的质量有保证，除保持和不断提高名牌商品的质量外，最好能制定统一的规格和标准作为内部掌握，严格把好质量关，凡不合标准的，一律不予出口，以免影响出口商品的声誉。

凭牌号或商标的买卖，一般只适用于一些品质稳定的工业制成品或经过科学加工的初级产品。

6. 凭产地名称买卖

在农副土特产品的交易中，有些产品因生产地区的自然条件、传统加工工艺或其他因素的影响，在品质方面具有其他地区产品所不具备的独特风格或特色，对于这部分产品，习惯上也可以用产地的名称来说明其品质要求。

在用说明来表示商品品质时，卖方应承担所交货物与合同规定的品质说明一致的义务。买方则拥有在卖方所交货物与合同规定不符合时要求扣价、换货、损失赔偿、拒收货物以至撤销合同的权利。

在国际贸易中，有时会出现双方在合同中规定凭样品买卖，又规定有品质说明的情况。在这种情况下，卖方应承担所交货物既符合合同有关品质说明的规定，又与样品完全一致的双重义务，任何一方面的不符均构成违约，这是应该注意的。

三、有关品质机动幅度的规定

在订立合同的品质条款时，应体现平等的原则，防止出现对单方面有利的片面条款。某些产品的实际交货品质与合同的规定难免会出现一些差异。为了照顾买卖双方的利益，可允许卖方交货的品质在一定幅度内高于或低于合同规定的品质要求。同时，根据实交货物的品质状况，按规定比例予以增价或减价。

有的合同除规定增减价幅度外，还进一步规定，如果实交货物的品质低于合同允许的幅度，买方即有权拒收货物。

增减价条款一般只应用于对价格有重要影响但允许有一定机动幅度的主要指标。对于次要指标或不允许有机动幅度的重要指标，就不适用。

在工业品合同中，有时对一些品质指标也规定有“品质公差”（Tolerance）。由于这类商品在生产过程中受科技或生产水平所限，往往会有一些品质误差。这些误差有些是国际上所公认的，有些是经买卖双方同意的。在国际贸易中，卖方交货品质只要在公差范围内，则免负品质责任，而且不计算增价或减价。

一些初级产品的交易合同，则往往在品质指标外加订一定的品质机动幅度，并辅以价格调整条款，允许卖方交货的品质可以和合同要求的品质略有不符，只要没有超过机动幅度的范围，买方就无权拒收。但可根据合同规定调整价格。这就是进出口业务中所谓的品质增减

价条款。

根据我国的实践，品质增减价条款可以有下列几种不同规定方法：

(1) 对机动幅度内的品质差异，可根据交货时的实际品质，按规定予以增价或减价。

(2) 只规定交货幅度的下限，对低于合同规定而不超出一定范围者，即予以扣价；对高于合同规定者，却不予增价。

(3) 在上述第二种规定方法的基础上，对机动幅度范围内的商品实际品质，按其低劣程度不同，采用不同的扣价办法。例如，低于合同品质规定1%，扣价1%，低于合同品质规定1%以上者，加大扣价比例，以此来限制卖方的交货品质。

但应注意，出口合同中有关品质规定要留有余地，进口合同中则应订立得尽可能详尽些。

此外，有些国家的商人为了排除“卖方交货品质与合同不符，买方有权撤销合同并要求赔偿损失”的法律规定，会在合同中明确规定“如卖方实交货物有缺陷，不符合合同规定，买方不得拒收或撤销合同，但可要求卖方给予损失赔偿”的条文。

第三节 商品的数量

正确掌握进出口商品的数量，不仅关系到外贸任务的完成，也关系到国家对外政策和企业经营意图的贯彻执行。同时，在具体的交易中，数量的掌握还是一种磋商手段，运用得当，可以促进交易的达成，有利于正确地把握价格和进行价格磋商。

按照有些国家的法律，数量条款所约定的数量是交接货物的依据。卖方交付的数量如果少于合同约定，买方有权拒收货物或要求损失赔偿；如果多于合同数量，买方可选择全部拒收、只拒收超出部分或接受整批货物。联合国《国际货物销售合同公约》也规定，买方可以收取或拒绝收取多交部分的货物或多交货物当中的一部分。如果卖方短交，则可允许卖方在规定交货期届满之前补交，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，买方也保留要求损失赔偿的权利。

一、计量的单位

由于国际贸易的商品种类繁多，特点各异，各国市场传统习惯不同，因而用以作为商品计量的单位也不尽一致，且各国采用的度量衡制度不同，故采用的计量单位和计量方法也不同。

目前，在国际贸易中，一般商品按重量、个数、长度、面积、体积和容积等单位来计算。

(一) 按重量 (Weight) 计算

大宗农副产品、矿产品以及一部分工业成品，都习惯按重量计算。在按重量计量时，可根据各种商品的具体情况，分别按公吨、长吨、短吨；公担、英担；公斤、磅、克等计量。对一些贵重商品，如黄金、白银，一般采用克或盎司 (Ounce) 计量，金刚钻则采用克拉 (Carat) 作为计量单位。

(二) 按个数 (Number) 计算

一般杂货及工业制品，习惯上按数量进行买卖。这种方法所使用的计量单位较多，常见的有个、件、套、台、打、令、卷、双、袋、箱、桶、包等。

(三) 按长度 (Length) 计算

这种方法常用于金属绳索、电线电缆等类商品的买卖。常用的长度计量单位有公尺(米)、英尺和公里等。

(四) 按面积 (Area) 计算

有些商品,如玻璃板、地毯、皮革,习惯上以面积作为计量单位,常见的有平方米、平方英尺、平方码等。

(五) 按体积计算

常见的计量单位有立方米、立方英尺、立方码等。按体积单位成交的商品不多,仅应用于木材、天然气和化学气体的交易。

(六) 按容积计算

常见的有公升、加仑、蒲式耳等。其中蒲式耳是美国用来作为各种谷物的计量单位。但是每蒲式耳所代表的重量则因不同谷物为比重不同而异。公升和加仑用于液体商品,如酒类、石油等。

我国的度量衡一般采用公制,并逐步采用国际单位制。但为了适应国外市场的需要和习惯,在对外成交时,也采用对方习惯的计量单位。因此,在交易磋商和签订合同时,必须明确规定使用哪一种度量衡制度,以免造成误会和纠纷。同时,还要掌握各国度量衡制度之间的换算方法。

二、重量的计算方法

(一) 毛重 (Gross Weight)

毛重是指商品本身的重量加包装的重量。这种计重办法一般适用于低值商品。

(二) 净重 (Net Weight)

净重是指商品本身的重量,即除去包装后的商品实际重量。

净重是国际贸易中最常见的计重办法。不过,有些价值较低的农产品或其他商品,因包装与商品本身价格相差无几,有时采用“以毛作净”(Gross for Net)的办法计重。

在采用净重计重时,必须由毛重扣除皮重。国际上通行的计算皮重的方法主要有如下四种:

1. 按实际皮重 (Actual Tare or Real Tare) 计算

实际皮重即指包装的实际重量,是对整批货物的包装逐件衡量后所得的总和。

2. 按平均皮重 (Average Tare) 计算

如果商品所使用的包装比较划一,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,然后求其平均重量,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的标准化,用平均皮重计算净重的做法已日趋普遍。

3. 按习惯皮重 (Customary Tare) 计算

一些商品,由于所使用的包装材料和规格已比较定型,皮重已为市场所公认。因此,在计算其皮重时,不必逐件重复过秤,按习惯上公认的皮重乘以总件数即可。

4. 按约定皮重 (Computed Tare) 计算

即以买卖双方事先协商约定的皮重作为计算的基础。

国际上有多种计算皮重的方法,究竟采用哪一种方法,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的习惯,由双方当事人事先在合同中约定,以免事后引起

争议。

(三) 公量 (Conditioned Weight)

即用科学方法除去商品中所含实际水分,再另加标准水分所求得重量。这种方法经常用于水分含量不稳定、易受空气湿度影响的商品,如羊毛、生丝和棉花等。

(四) 理论重量 (Theoretical Weight)

对于一些按固定规格与固定尺寸生产和买卖的商品,如可锻铸铁、钢板等,只要其规格和尺寸一致,每件重量大体是相同的,所以一般可从其件数推算出总量。

三、数量条款的订立

数量条款是合同的重要条款之一,是买卖双方交接货物和处理争议的依据。在实际履约过程中,有些商品由于其自身特性、生产条件、运输工具的承载能力等因素的影响,卖方要做到严格按量交货是有一定困难的。因此,为了避免因实际交货不足或超过而引起的法律责任,方便合同的履行,对于这些数量难以严格限定的商品,如大宗的农副产品、矿产品以及某些工业制成品,通常的做法是在合同中规定交货数量允许有一定范围的机动幅度。这种条款一般称为“溢短装条款”。为了订好数量条款,在磋商交易和签订合同过程中,应注意以下几点:

(一) 规定机动幅度的方法

在合同中规定数量机动幅度,可以采取各种不同的形式。常见的有:

1. 采用“约量”(About、Circa、Approximate)

即在合同的数量条款中只规定“约量”等带伸缩性的字眼,来说明合同的数量有一个约量,从而使卖方交货的数量可以有一定范围的灵活性。

应该指出的是,目前在国际贸易中,对于约、近似、左右等用语尚缺乏统一的解释,它有2%、5%甚至10%的伸缩。不同行业、不同国家,都可能有不同的解释,履行起来极易引起纠纷。为了明确责任和便于合同的执行,最好在合同数量条款中不采用“约量”,而规定明确的溢短装幅度。

2. 具体规定增减幅度

就是在合同中具体规定数量允许有一定范围的机动。它可以有两种订法:一是只简单地规定机动幅度。例如,“数量1000公吨,2%伸缩”;二是在规定上述幅度的同时,还约定由谁行使这种选择权,以及溢短装部分如何计价等。例如,“数量1000公吨,为适应舱容需要,卖方有权多装或少装5%,超过或不足部分按合同价格计算。”后面这种规定方法,一般适用于大宗交易。

(二) 合理地规定溢短装条款

在采用数量机动幅度时,买卖双方应在合同中明确规定溢短装条款(More or less Clause)。按照这一条款,卖方在交货时可以溢交或短交合同数量的百分之几。例如,“中国大米10万公吨,卖方可溢交或短交2%(China Rice, 100 000 metric tons with 2% more or less at seller's option)”。

按照国际商会《跟单信用证统一惯例》(1983年修订本第400号出版物)的规定,如果信用证中没有规定交货数量的机动幅度,货物数量允许有5%的伸缩幅度。但货物数量按包装单位或个体计数时,此项伸缩则不适用。

合同数量的溢短装,一般由卖方决定。但也有由买方决定的。在合同数量大、商品价格

波动剧烈的情况下，为了防止卖方或买方利用溢短装条款故意多装或少装，有的合同在规定的溢短装条款时，还规定只有在为了适应船舱的需要时才能适用。

在国际贸易中，粮食、化肥、矿砂、食糖等大宗商品，一般都用整船运输。由于船舶结构、积载因素和装载技术上的差异，在实际装船时，往往会出现多装或少装的情况。按照国际航运惯例，船舶的实际装载量应由船长根据实际情况决定。船长决定的实际装载量与卖方提出的交货量往往会有差异，这就有必要对每批装船的数量规定一个机动的幅度。在大宗交易的情况下，如果对合同全部数量需要订立溢短装条款，则最好也同时规定每批装船数量的溢短装。这样，责任明确，不易引起争议。

鉴于某些国家法律规定，如果卖方所交货物的数量大于或小于合同规定的数量，买方都有权拒收全部货物。因此，对于某些难以准确地按合同规定数量交货的出口商品，一般都应在合同中订立溢短装条款，以免买方利用卖方在交货数量上的某些难免的差异而挑起争端。

（三）溢短装数量的计价方法

目前，对在机动幅度范围内超过或低于合同数量的多装或少装部分，一般都按合同价格结算，这是比较常见的做法。但是，数量上的溢短装在一定条件下关系到买卖双方的利益。在按合同价格计价的条件下，交货时市价下跌，多装对卖方有利；但若市价上升，多装却对买方有利。因此，为了防止有权选择多装或少装的一方当事人利用市场的变化有意多装或少装以获取额外的好处，有的合同就规定，多装或少装部分不按合同价格计价，而代之以按装船日的行市或货到日的市场价格计算。如果双方未能就装船日或货到日、或市场价格取得协议，即可交由仲裁解决。

复习思考题

1. 怎样才能订好品名条款？
2. 在出口业务中，对商品品质有哪些要求？
3. 在国际贸易中，表示商品品质的方法有哪些？
4. 凭样品成交应注意哪些问题？
5. 什么是溢短装条款？订立该条款时应注意哪些问题？