



普通高等教育经济与管理类规划教材

国际贸易实务

主 编 李晓娣

副主编 王玉晶 梁 河

GUOJI
MAOYI
SHIWU



清华大学出版社

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社

<http://press.bjtu.edu.cn>

普通高等教育经济与管理类规划教材

国际贸易实务

主 编 李晓娣

副主编 王玉晶 梁 河

清华大学出版社

北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书以国际贸易合同为主线,结合国际贸易惯例和实际案例分析,首先介绍国际贸易合同的各项条款及相关内容;其次阐述国际贸易合同的商定过程和程序;再次介绍进出口双方履行进出口合同的程序;最后介绍国际贸易方式。本书在阐述国际贸易实务基本原理的同时,结合实际贸易案例,阐述进出口业务的基本技能及经验教训和注意事项。

本书共 11 章,具体包括:商品品名、品质、数量与包装条款;价格条款;国际货物运输;国际货物运输保险;国际货款的收付;商品检验、索赔、不可抗力 and 仲裁条款;国际贸易合同的磋商;国际贸易合同的签订;出口合同的履行;进口合同的履行和国际贸易方式。

本书适用于经济与管理类专业和相关专业的学生,同时也可供对外经贸工作人员及感兴趣的自学人员参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。
版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/李晓娣主编. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社, 2009. 7
(普通高等教育经济与管理类规划教材)

ISBN 978-7-81123-689-7

I. 国… II. 李… III. 国际贸易-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(2009)第 098159 号

责任编辑:黎 丹

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414

印刷者:北京东光印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:20.25 字数:454 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-689-7/F·473

印 数:1~4 000 册 定价:32.00 元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

前 言

由于当前国际贸易领域国际规则和做法经常发生变化,如最新版《跟单信用证统一惯例(UCP600)》已于2007年7月1日开始实施,为了更好适应这些变化,我们专门编写了本教材。本书系统、完整地介绍国际贸易实务的基本理论和基本知识,深入浅出地结合实际案例对国际贸易实务的相关内容进行分析,可以使学生及外贸人员能够掌握最新的国际贸易惯例和进出口业务的基本技能。本书具有通用性、可读性和实践性,并且有通俗易懂、理论联系实际的特色。在编写的过程中,编者力争使本教材体现出国际经济与贸易发展的前沿与热点,旨在为从事经济与贸易专业的人员提供指导与参考。

本书由哈尔滨工程大学的教师编写,教材的框架和提纲经集体讨论拟定。参加本书编写的有李晓娣(绪论,第2章,第8章合写)、王玉晶(第1章、第3章、第4章、第7章、第11章)、梁河(第5章、第6章、第8章合写、第9章、第10章)。全书由哈尔滨工程大学李晓娣担任主编并进行统稿审定,哈尔滨工程大学王玉晶、梁河担任副主编。

本书配有教学课件和相关的教学资源,有需要的读者请从<http://press.bjtu.edu.cn>上下载,或与cbsld@jg.bjtu.edu.联系。在写作过程中,我们参阅和引用了国内大量的文献和著作,在此表示感谢!同时,还得到了北京交通大学出版社黎丹编辑的大力支持和帮助,在此一并致谢!

由于编者水平有限,书中疏漏之处在所难免,希望读者批评指正。

编 者
2009年6月

目 录

绪论	(1)
0.1 本课程的研究对象和性质	(1)
0.2 本课程的研究内容	(1)
0.3 本课程的学习方法	(2)
第1章 商品品名、品质、数量与包装条款	(4)
1.1 商品的品名	(4)
1.2 商品的品质	(8)
1.3 商品的数量	(16)
1.4 商品的包装	(21)
思考题	(31)
第2章 价格条款	(32)
2.1 贸易术语	(32)
2.2 货物的价格	(55)
2.3 价格条款的约定	(65)
思考题	(66)
第3章 国际货物运输	(67)
3.1 运输方式	(67)
3.2 装运条款	(79)
3.3 运输单据	(86)
思考题	(96)
第4章 国际货物运输保险	(97)
4.1 保险的概念及原则	(97)
4.2 海上货物运输承保的范围	(99)
4.3 我国海运货物保险条款	(104)
4.4 我国陆、空、邮运输货物保险条款	(109)
4.5 伦敦保险业协会海运货物保险条款	(111)

4.6 海运货物保险实务及保险条款	(114)
思考题	(119)
第5章 国际货款的收付	(121)
5.1 支付工具	(121)
5.2 汇付	(131)
5.3 托收	(134)
5.4 信用证	(142)
5.5 银行保函	(161)
5.6 各种支付方式的结合使用	(163)
5.7 合同中的支付条款	(169)
思考题	(171)
第6章 商品检验、索赔、不可抗力和仲裁条款	(172)
6.1 商品检验条款	(172)
6.2 索赔条款	(176)
6.3 不可抗力条款	(183)
6.4 仲裁条款	(186)
思考题	(189)
第7章 国际贸易合同的磋商	(190)
7.1 交易前的准备	(190)
7.2 交易磋商的形式	(200)
7.3 交易磋商的内容	(201)
7.4 交易磋商的程序	(202)
思考题	(211)
第8章 国际贸易合同的签订	(212)
8.1 国际贸易合同有效成立的条件	(212)
8.2 国际贸易合同的形式	(214)
8.3 国际贸易合同的内容	(215)
8.4 签订国际贸易合同应注意的问题	(216)
思考题	(216)

第9章 出口合同的履行	(217)
9.1 履行合同的意義	(217)
9.2 备货	(218)
9.3 催证、审证和更改	(221)
9.4 出口托运	(226)
9.5 制单结汇	(231)
思考题	(240)
第10章 进口合同的履行	(241)
10.1 开立信用证	(241)
10.2 办理运输	(242)
10.3 投保货运险	(242)
10.4 审单和付汇	(243)
10.5 报关接货	(243)
10.6 进口货物的检验和拨交	(245)
10.7 进口索赔	(246)
思考题	(247)
第11章 国际贸易方式	(248)
11.1 招标与投标	(248)
11.2 拍卖与寄售	(250)
11.3 对销贸易	(256)
11.4 加工贸易	(261)
11.5 商品期货交易	(264)
思考题	(276)
附录A 单据样本	(277)
参考文献	(313)

绪 论

0.1 本课程的研究对象和性质

国际贸易是指世界各国或地区之间货物、服务和技术的交换活动，包括货物贸易、服务贸易和技术贸易三个部分。国际贸易实务的研究对象是国家间有形商品交换的具体操作过程，包括该过程经历的环节、操作方法和技能，以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

国际货物贸易属于有形商品交换范畴，与国内贸易在性质上基本相同。但是由于交易过程、交易条件、贸易做法等涉及的问题，使国际货物贸易远比国内贸易复杂，具体表现在以下几个方面。

① 国际货物贸易要涉及不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突，以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异，所涉及的问题远比国内贸易复杂。

② 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大，运输距离较远，履行时间较长，因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。

③ 国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响。

④ 国际货物贸易除了交易双方之外，还需涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合，过程较国内贸易要复杂得多。

《国际贸易实务》就是针对上述特点和要求编写的，它是在总结我国对外贸易实践经验和吸收国际上一些通行的贸易惯例与习惯做法的基础上形成和发展起来的。它是一门具有涉外活动特点的实践性很强的专业基础课程，涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。

0.2 本课程的研究内容

国际货物买卖最基本的贸易方式是单纯的进口、出口业务，即进出口商为购买、出售某种货物进行交易磋商，建立买卖合同关系，然后各自履行合同义务。本书以国际货物买卖为

对象,以交易条件和合同条款为重点,以国际贸易惯例和法律规则为依据,介绍国际货物买卖合同的具体内容及合同订立和履行的基本环节与一般做法。

本课程的研究内容,具体包括下列4个方面。

(1) 贸易合同条款

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权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。在国际货物买卖合同中,应就成交货物的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、结算、检验、索赔、不可抗力 and 仲裁等交易条件作出明确具体的规定。

(2) 贸易合同的磋商与签订

贸易合同的磋商即贸易谈判,它是进出口交易的重要环节之一。交易磋商以订立合同为目的,一旦双方就有关商品的各项交易条件取得一致意见,贸易合同即告成立。根据国际惯例,交易磋商的过程实际上也就是合同成立的过程。交易磋商是贸易合同的根据,而贸易合同是磋商的结果。贸易合同的磋商包括邀请发盘、发盘、换盘和接受四个环节。合同签订后,买卖双方就应重合同、守信用、各自享受合同规定的权利和承担约定的义务。

(3) 贸易合同的履行

在国际贸易中,买卖双方经过交易磋商达成了协议,签订了合同,其目的是为了履行合同,实现商品或劳务的交换。签订的合同未能履行就要承担经济 and 法律责任。要有效地完成进出口业务,不仅要做好合同的磋商和签订工作,还要按合同规定的条款履行各自的义务 and 责任。因此,对外贸易人员不仅要了解合同成立的法律步骤 and 履行合同的基本程序,而且还应了解如何处理履约过程中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

(4) 贸易方式

贸易方式是在买卖双方交易过程中随着不同商品、不同地区 and 不同对象,根据双方的需要形成的。当前在国际贸易中流行着各种各样的贸易方式,各种贸易方式也可交叉进行,随着国际贸易的发展,新的贸易方式不断涌现。在国际贸易方式中,除单边进口 and 单边出口外,还包括招标、投标、拍卖、寄售、易货贸易、补偿贸易、互购、来料加工、进料加工 and 商品期货交易等。

0.3 本课程的学习方法

① 理论与实际相结合。在学习本课程时,要将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策与中国经济 and 国际市场的实际情况紧密地结合起来,与国际货物买卖的业务实践有效地结合起来。通过理论知识与案例的结合运用,不断提高分析问题和解决问题的能力。

② 将本课程的学习与国际商法课程的内容联系起来,把国际贸易业务实践同国际贸易

法律联系起来。国际货物买卖合同的成立必须经过一定的法律步骤,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件,履行合同是一种法律行为,因此本课程的内容与国际贸易法律具有密切的联系。

③ 将国际惯例和规则与我国国情结合起来。有关国际贸易方面的各种规则,如《2000年国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》(URC522)和《跟单信用证统一惯例》(UCP600)等,这些规则是当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,是国际贸易界从业人员遵守的行为准则。在学习本课程时,应结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和规则,按照国际规范办事,加速同国际市场接轨。

④ 将实践训练与技能培养贯穿于学习过程的始终。在学习本课程时,加强案例分析和实务模拟训练,并结合到外贸企业进行参观和实务操作,增加感性认识,做到学以致用。

第1章

商品品名、品质、数量与 包装条款

学习目标

熟练掌握：商品品质的表示方法、品质的机动幅度和品质公差、计量单位和计量方法、溢短装条款、合同中品质条款、数量条款和包装条款的规定方法及其注意事项。

理解：商品品名、品质、数量与包装的重要性。

熟悉：商品的命名方法。

内容提要

本章介绍了商品品名、品质、数量与包装条款，列明商品品名是交易得以进行的前提，商品品质是货物外观形态和内在素质的综合反映，可以凭实物表示和凭说明表示。在合同中加列品质公差条款或品质机动条款能确保合同灵活履行；在合同中规定溢短装条款能使交货数量具有一定的灵活性。商品的包装分为运输包装和销售包装两类。

本章关键词

品名 品质 数量 包装 品质公差 溢短装条款

1.1 商品的品名

1.1.1 品名的重要性

列明品名首先是由国际贸易的特点决定的。国内的零售贸易通常是看货成交，一手交钱，一手交货。而国际贸易不同，从空间上看，买卖双方当事人分处两地，一般都通过电报、电传、电子邮件等现代通信手段进行联系；从时间上看，国际贸易通常是远期交易，从磋商到签订合同和履行合同都需要很长一段时间；磋商和签订合同时并没有看到交易的商品，只是凭借对拟订交易的标的物进行必要的描述和说明来确定交易的标准，因此在合同中列明标的物就成为不可缺少的了。

其次,列明商品品名是交易得以进行的前提。从卖方来说,列明交易的品名后才能进行生产、加工或收购,交货才有依据;从买方来说,接货才有据可循。买卖双方才能确定包装、运输方式和保险事宜,从而关系到双方的权利和义务。因此,没有明确的商品名称,交易无从谈起。根据有关法律及惯例,作为标的物的交易商品其具体名称是合同的主要组成部分。如果卖方交付的货物与合同规定的品名不符,买方有权提出索赔,甚至拒收货物,而卖方则须承担相应责任。

1.1.2 商品命名方法

命名商品的方法有很多,概括起来,主要有以下7种。

(1) 以其主要用途命名

这种方法在于突出其主要用途,便于消费者按其需要购物,如消毒液、电风扇、自行车等。

(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、玻璃杯、冰糖燕窝等。

(3) 以其主要成分命名

以商品所含的主要成分命名,可使消费者了解商品的有效内涵,有利于提高商品的身价,一般适用于以大众熟知的名贵原材料制造的商品,如人参珍珠霜、钻石戒指等。

(4) 以其外观造型命名

以商品的外观造型命名,有利于消费者从字义上了解该商品的特征。如喇叭裤、宝塔糖等。

(5) 以其制作工艺命名

这种命名方法目的在于提高商品的声望,增强消费者对该商品的信任,如酿造酱油、精制油等。

(6) 以人物命名

即以著名的历史人物或传说中的人物命名以引起消费者的注意和兴趣,如王致和豆腐乳、孔府家酒等。

(7) 以其褒义词命名

这种命名方法能突出商品的使用效能和特性,有利于促进消费者的购买欲望,如青春宝、脑白金等。

好的商品名称,不但能高度概括出商品的特性,而且还能促进消费者的消费心理,诱发消费者的购买欲望。为了使生产或销售同类商品的厂商或销售商区别开来,商品的名称又常常与品牌名相融合,构成描述、说明货物的重要部分。

1.1.3 合同中的商品品名条款

国际货物买卖合同中的品名条款比较简单,没有统一格式。如有“商品名称”或“品名”(Name of Commodity)的标题,则在其下列明交易双方同意买卖商品的名称;如没有标题,则在合同的首部直接以文句列明。

一项合同如果只涉及某一种商品的买卖,其产品名称栏里就只能写明该项商品的名称。但在许多情况下,买卖双方在洽谈合同时可能同时就两种或两种以上的商品达成交易,这时候只要双方同意,也可以将各有关产品的名称分列在同一栏里,并分别写明各自的数量、单价、总值等项。

品名条款在合同中的位置顺序也没统一固定的格式,有的合同把商品的“品名、品质、规格”作为一项条款安排在合同主体部分的最前面,而将数量条款、包装条款、价格条款等分列其后,但也有的合同将装运条款、支付条款、保险条款等安排在前面,而将“品名、品质、规格”条款放在其后。如何具体安排,买卖双方制作合同前应互相商定。

列明品名时,需要注意以下问题。

(1) 品名要求明确具体

合同中的品名规定必须能确切地反映交易商品的特点,宽泛、笼统的规定不利于合同的履行。因为一种商品通常有不同的品种、型号、产地和等级,有时只简单列明买卖商品的名称还不够明确具体,这时须扩充品名条款,增加部分品质条款的内容,以适应海关进出口的具体规定。如我国1985年进口税率中,30吨以上的货车零件税率为6%;18~30吨的货车零件为20%;大客车零件为50%。如果仅以“汽车零件”的品名报关,就没有适用税率,从而有可能造成税率损失。

(2) 针对实际作出实事求是的规定

品名条款中规定的品名,必须是卖方能够供应买方所需要的商品,凡做不到或不必要的描述性词句都不应列入,以免给履行合同带来困难。如我国某公司同日本公司签订出口羊绒衫合同,价值100万美元。合同规定羊绒含量为100%,商标上也标明“100%羊绒”。当对方检验后,发现羊绒含量不符合合同规定而提出索赔,要求赔偿200万美元。最后我方公司赔偿数十万美元结案。

(3) 品名要国际通行

有些商品名称不一,转译成他国文字,更易造成误解。曾有这样的案例:买卖合同中规定的品名为“Apple wine”,而卖方交货时内外包装上都印有“Cider”的字样。虽然二者的中文含义一样,但在海关的监管、税收和统计分类中却不是一回事,所以买方提出索赔。一般来说,合同中的品名应尽量使用国际通行的名称。如在《国际商品分类表》中已有正式名称的,就应当按照该表的统一叫法办理,这样做不仅符合国际惯例,而且为采用电子数据交换准备了条件。如果不得不使用地方性名称,交易双方须就其含义达成共识,并以文字明确在案;如果是新商品的定名及译名,则力求易懂、准确,且符合国际习惯。

(4) 注意选用合适的品名

某些商品具有不同的名称，在确定合同的品名时应从降低关税、节省运费和方便进出口的角度出发，选用对我方有利的名称。国际上的班轮运输收费是按商品等级规定其标准的，同一商品，如果名称不同，其收费率可能也不一样。选用一个合适的名称，就有可能节省运费，降低成本。此外，有些国家的海关税则和进出口限制的某些规定与进出口商品的名称有某种联系。选择恰当的品名，有时能降低关税，或者能方便商品的进口和出口。

案例分析 1-1

品名不清惹出一场麻烦

【案情介绍】

某进出口公司（以下简称“我方公司”）在某年秋交会与日本某实业株式会社签订出口合同一份，供应“土纸”一批，因品名规定不当，引致收货人——日本实业株式会社（以下简称“日方公司”）收货后，以交货品质与合同规定不符为理由向我方公司提出索赔，要求赔偿金额为人民币 2 403.04 元。后经我国贸促会法律事务处和有关驻外机构从中帮助和调解，终得圆满解决。

20 × × 年秋交会期间，我方公司与日方公司签订土纸出口合同一份，其中条款规定如下。

品名：土纸（即手工制造书写纸）。

数量：100 束。

价格：每束人民币 22.90 元，CIF 横滨。

付款：即期信用证付款，并凭我方公司出具的发票、提单，我国商检局出具的品质与质量检验证书为付款依据。买方有复验权，但复验费由买方自理。

签约后，日方公司开证履约，翌年 1 月份，日方公司按上述合同条款规定将信用证及时开到我方，货物于同年 3 月 31 日如数装船付运，经香港转船运抵日本横滨港。但是，卸货后遂开箱复验并认定：“抄纸”和“干燥”工序均为机械操作，故“品名”表示为“手工制纸”是不当的，随后日本公司根据下列两点理由向我方提出索赔。

① 合同规定“品名”为“土纸”（即手工制造书写纸，handmade paper），而且卖方提交的发票、提单、品质与重量检验证书、产地证明等有关单证上亦同注明是手工制造书写纸，但实际交货并非如此，因此交货品质与合同规定显然不符。

② 如果卖方提交有关单证和商品包装标签上的品名与实际交货不符的话，按照日本法律规定，这属“不正当表示”和“过大宣传”，均属非法行为。这样的货品，即使降价出售也会遭顾客退货，只能长期压在库里面蒙受损失。

我方公司对日方公司上述索赔要求表示不能接受。理由是该商品的生产工序基本上是手工操作的，特别是“关键工序”则全是手工的，其特点也是显而易见的。

然而,日方公司不满意我方答复,遂于同年9月9日致函我国贸促会法律事务处申办调解。翌年2月15日正式提出仲裁裁决争议,并在仲裁申请书上要求我方赔偿损失人民币2 403.04元,其中包括货款损失人民币2 205.96元和公证费人民币197.08元。

最后,经由我国贸促会法律事务部门从中调解,并由我有关驻外机构联系有关各方进行友好协商,同时代表我方公司作出表示:在技术革新过程中,现时该产品的部分生产工序已经改用机械操作,因此愿意给予赔偿。而该日方公司表示愿意放弃其原先要求的索赔金额,从而争议案件终得圆满解决。

【分析】

该争议案,尽管金额不大,事后又终得圆满解决,但值得引为教训加以吸取。商品名称是合同品质条款的重要组成部分,签约时应当加以恰当约定,力求简明、准确、完整、严密,容不得半点模棱两可或带争议性,否则难免会引起贸易纠纷或遭受严重损失。本案例可算是个很好的具体说明:既然现时该商品的加工生产方法部分已改用机械操作,那么在与客户签约成交时就不应该简单重复地沿用旧名了,而应该根据已经发生变化了的情况相应加以恰当约定,以求更好地适应实际需要和排除任何争议。例如,不妨把它改为“土纸”(中国土法生产)(processed in the Chinese traditional method),打起官司来也许会较为主动些。

1.2 商品的品质

1.2.1 品质的含义及重要性

货物的品质(Quality of Goods)是货物外观形态和内在素质的综合反映。货物的外观形态包括货物的表面形态、结构、色泽、手感、味觉等;货物的内在素质包括货物的物理和机械性能、化学成分、生物结构、加工技术水平等。此外,还有一些品质条件虽没有明确在列,但交易双方在洽谈时通常也予以考虑,如商品的实际使用效能、适用新技术的能力、零部件的供应情况、商品维修的质量保证等。所以商品的品质是一些综合性的条件,既包括一般性的有形的质量特征,也包括无形的潜在的实际使用价值。

提高货物质量具有十分重要的意义,因为品质的优劣直接影响货物的使用价值和价格,它是决定货物使用效能和影响其市场价格的重要因素。在当前国际市场竞争空前激烈的条件下,许多国家都把“提高货物质量、力争以质取胜”作为非价格竞争的一个主要组成部分,成为加强对外竞销的重要手段之一。因此在出口贸易中,不断改进和提高出口产品的质量,不仅可以增强出口竞争能力,扩大销路,提高售价,为国家和企业创造更多的外汇收入,而且还可以提高出口产品在国际市场的声誉,反映出口国的科学技术和经济发展水平。在进口

贸易中,严格把好进口质量关,使进口货物适应国内生产建设、科学研究和人民生活的需要,是维护国家和人民利益并确保提高企业经济效益的重要问题。

为了使进出口货物的品质适应国内外市场的需要,在出口货物的生产、运输、存储、销售过程中,必须加强对品质的全面管理,在进口货物的订货、运输、接管等环节中,应当切实把好质量关。

由于国际贸易的货物种类繁多,即使是同一种货物,在品质方面也可能因自然条件、技术和工艺水平及原材料的使用等因素的影响而存在种种差别,这就要求买卖双方在商订合同时就必须就品质条件作出明确规定。

合同中的品质条件是构成货物说明的重要组成部分,是买卖双方交换货物的依据。英国货物买卖法把品质条件作为合同的要件。《联合国国际货物销售合同公约》规定,卖方交付货物必须符合约定的质量。如卖方交货不符合约定的品质条件,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,这就进一步说明了品质的重要性。

1.2.2 商品品质的表示方法

国际贸易中交易的商品品种繁多、特点各异,无法规定统一的方法表示商品的品质。通常的表示有以下几种。

1. 以实物表示品质,它包括看货买卖和凭样品买卖

看货买卖的做法是: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,卖方应按买方验看过的商品交货。只要卖方交付的是买方验看过的货物,买方就不得对品质提出异议。这种做法多用于寄售、拍卖和展卖业务中。

凭样品买卖(Sale by Sample)是指交易双方根据实物样品进行洽谈并签订合同。作为品质依据的样品应该是标准样品,即从一批商品中抽取出来的,或由生产、使用部门设计并加工出来能代表一般商品品质的少量实物。凭样品签订合同后,卖方须交付与样品相同的货物。这种做法通常用于部分工艺品、服装、土特产品、轻工产品等。

在国际贸易中,单纯的凭样品买卖并不多,一般都规定商品的某几个方面的质量指标以样品为依据。例如,品质样品(Quality Sample)用以表示商品的品质;色彩样品(Color Sample)用以表示商品的颜色;花样(型式)样品(Pattern Sample)用以表示商品的式样、花色等。

根据样品来源不同,可将凭样品买卖分为以下3种。

第一种是卖方样品(Seller's Sample)。即凭卖方提供的样品作为品质依据进行买卖。一般在买卖合同中规定:“品质以卖方样品为准”(Quality as per Seller's Sample)。日后卖方所交正货(bulk)品质只要与其提供的样品一致,买方便不得提出品质方面的异议。所以卖方在提供代表性样品时,应留存复样,即一份或数份相同的样品,以备日后交货或争议时核对之用。

第二种是买方样品(Buyer's Sample)。在交易中,买方为了确保所购商品符合自己的要

求,有时也会提供样品交由卖方依样生产。凭买方样品买卖即指买卖双方根据买方提供的样品进行洽谈并订立合同,卖方须按此样品交付货物。一般在买卖合同中规定:“品质以买方样品为准”(Quality as per Buyer's Sample)。日后卖方所交正货必须与买方样品一致。

凭买方样品成交,可提高出口货物的适应性和竞争力,但作为生产者的卖方应注意原材料供应、技术条件及安排生产的可能。凭买方样品买卖,还要特别注意侵犯知识产权问题。过去惯常的做法是,在合同中加列一个“工业产权争议免责条款”,并规定“货物不论发生在买方国家或其他任何国家或地区的有关专利、商标等侵权行为由买方负责,卖方对此概不负责”。但是,随着科学技术的进步、世界经济的发展,国际贸易领域的侵权商品越来越多,国际社会对此非常重视,许多国家在法律法规上逐步完善和加强对知识产权的保护,并且知识产权保护的标准也逐渐国际化。所以,一旦发生了侵权之诉,作为侵权商品的生产者和出售者仅仅根据合同中的这一免责条款,是难以逃脱其应承担的侵权责任的。因此在接受买方样品时,一定要作细致的调查,以防在不知情的情况下成为侵犯他人知识产权的被告。

第三种是对等样品(Counter Sample)。国际贸易中,卖方考虑到交付的货物与买方样品可能不符而招致买方提出索赔或退货要求,通常不愿承接凭买方样品买卖的交易,而要求凭对等样品买卖。对等样品是指卖方根据买方提供的样品,加工复制出类似的并经买方确认的样品。以此样品为依据订立合同后,卖方交付货物的品质即以对等样品而非买方样品为准。

与凭实物买卖相比,凭样品买卖虽减少了签订合同时一一验货的不便,却增加了“货”、“样”难以一致的新的不便。所以在实际的国际贸易操作中,使用这种方法须特别谨慎,且应注意以下问题。

① 凡是能用科学指标表示商品品质的商品,不宜凭样品买卖。除非在造型上或色、香、味方面有特殊要求,以及其他难以用科学指标表示品质的商品。

② 凭样品外销时,应选择具有代表性的样品,质量偏高或偏低都不利。偏高会增加生产及交货的难度;偏低则失去定价主动权。

③ 凭样品买卖应争取以己方样品为依据,以此掌握质量主动权。如卖方对品质无绝对把握,可在合同中订立一些灵活的规定,如“品质与样品大致相同”(Quality shall be about equal to the sample)或“品质与样品近似”(Quality is nearly same as the sample)。为确保货物在品质略差于样品时不致被买方拒收,也可在合同中订明:“若交货品质稍次于样品,买方仍受领货物,但价格应由双方协商相应降低。”

④ 买卖双方以介绍商品为目的而寄出的样品最好标明“仅供参考”(For Reference Only)字样,以免与标准样品混淆。

2. 凭说明表示品质,即用文字、图表、照片等方式来表示

实际上,国际贸易中以实物或实物样品作为品质依据的并不多,大多还是通过文字、图表、照片等说明的方式表示商品的品质,即交易双方订立合同以约定的规格、等级、标准作为确定商品品质的依据,具体有以下几种。