

第二章、商品的名称、品质、数量和包装2 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/478/2021\\_2022\\_\\_E7\\_AC\\_AC\\_E4\\_BA\\_8C\\_E7\\_AB\\_A0\\_E3\\_c32\\_478462.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E7_AC_AC_E4_BA_8C_E7_AB_A0_E3_c32_478462.htm) 第二节、商品的品质

“商品品质”(QUALITY OF GOODS)，指的是商品的内在质量和外观形态的综合。内在质量包括商品的化学成分，物理和机械性能以及生物结构等；外观形态包括商品的花样，颜色，形态，款式，光洁度等等。商品品质的好坏会直接影响价格、销售和使用，关系到买卖双方的经济利益。因此，品质条款是买卖双方的“合同的要件”，也是交付货物的“约定的质量”。在我们的进出口贸易中，必须要高度重视商品品质，严格把好质量关。

一、“商品的品质”的表示方法:商品的品质(QUALITY OF GOODS)是指商品的“内在质量”和“外观形态”两个方面。(1)“内在质量”指的是商品的化学成分、物理和机械性能以及生物结构等；

(2)“外观形态”指的是商品的花色、造型、款式、颜色及味道等技术指标或要求。每一种具体的商品都会表现为一定的规格或品质，有些商品的品质通过肉眼观察就可以进行鉴定；有的商品除肉眼观察外，还要辅以触、嗅或尝等方式，才能比较全面地鉴定其品质。而国际货物运输中的大多数商品，则须通过仪器检验来鉴定其内在的品质。商品质量的鉴定结果，表现为各种规格指标，对商品的市场价格和销路都会产生重大的影响。从一定意义上来说，商品的使用效能取决于商品的品质状况，任何商品的内在质量和外观形态都必须达到某些特定的技术指标或要，才能保证商品使用效能的实现.因此，在国际货物买卖中，品质条款的确定就成为交易

双方磋商的基本内容之一，商品质量的优劣直接影响交易能否达成。此外，商品的品质还决定商品销售价格等关键因素，随着各国人民生活水平的不断提高，优质名牌产品尽管在价格上要高于一般商品，但仍然越来越受到消费者的青睐。因此，改进和提高商品的品质，不但能增强商品在国际市场上的竞争能力，扩大销售，还能提高销售价格，为国家创造更多的外汇收入。商品的品质是商品的外观形态和内在质量的综合体现，其具体含义为：大小、长短、结构、造型、款色、色泽、光彩，轻重、软硬、味觉，嗅觉，手感，以及各种物理性、化学性、生物学性与技术的指标。某些类别商品，如纺织品、化工产品、机械产品等还有各自的质量指标要求。由此可见，商品的品质的优劣直接影响到商品的使用效能、销路和市场价格，关系到买卖双方的利益。在当前国际市场竞争空前激烈的条件下，各国都把提高商品质量、力争以质量取胜，作为非价格竞争的一个主要组成部分。因此，在我国进出口贸易中，要重视商品质量，严格把好进出口商品质量关。

## 二、商品品质的要求:

进口商品的质量要求，适应我国各方面的要求，考虑到我国现实消费水平，把好进口质量关；了解国外卖方提供的商品质量标准与等级，比较分析我国同类产品的质量差；注意对进口商品质量要求的表达严密性和质量检验的严格性。同时，在进口业务中应注意的问题：

- 1、避免进口商品品质过低损害我国的利益，不利于我国生产与科研的进行；
- 2、避免品质过高，不适合我国当前国情的需要，从而造成不必要的浪费。

至于对于出口商品的要求，则应将“以质取胜”作为基本战略，并以“质量第一，信誉第一”作为指导思想。总体上来说，重视科学技术开

发与新产品的研制，提高技术含量，并将国际质量标准组织生产，加强出口商品检验。

### 三、国际贸易对商品品质的特殊要求

在国际贸易中买卖的商品，在其品质上除应具有能满足消费者某种需要的特性，即有用性和必要坚固耐用外，还要注意国际贸易对商品品质的一些特殊要求。

首先，国际贸易商品要适应各国销售市场的消费习惯和消费水平。由于经济发展的不平衡，世界各国的消费习惯和消费水平相差较大。在消费水平比较高的国家，消费者往往更追求商品款式的新与异，而不过分要求商品的耐用性；而消费水平较低国家的消费者则更重视商品的耐用的程度，对商品的外观形态、包装不十分讲究。

第二，国际贸易商品要适应各国销售市场的季节和其他自然条件。这一方面是由于在不同的季节和其他自然条件下，各国市场对某些商品的品质易受自然条件的影响而发生变化的客观事实。国际贸易商品的品质只有充分照顾到这些方面的要求才有可能扩大销售、提高售价。

第三，世界各国在长期的发展过程中形成了各不相同的宗教与文化特点，这是中国际交往中必须尊重的。国际贸易商品各个方面的内容也要适应各国销售市场的民族风俗、文化传统、消费习惯和爱好特点，特别是要注意一些国家在宗教信仰方面的有关规定，保证销往这些国家的商品在包装、造型、商标图案等方面不能与进口国的有关规定相抵触。

第四，国际贸易商品要适应进口国政府有关法令和条例的规定。例如，发达国家对进口蔬菜、水果、茶叶等商品的农药残留、陶瓷的含铅量、花生及花生制品的黄曲霉素含量、电器的安全指标等都有规定，凡是达不到规定或要求的商品，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

项费用。因此，要使商品顺利地进入国际市场，就必须要了解各国对进出口商品品质的管理规定，避免因此而遭受损失。具体来说，应做以下几个方面工作：强化质量意识，提高商品信誉，把好质量关，出口商品要符合样品标准或说明书注明的用途、规格、性能等等。发扬传统优势产品，开拓新产品。力求适销对路，即重视不同目标市场，不同消费层次，不同消费需要的特点及变化。建立行之有效的商品生产企业管理和质量管理体系。出口商品应重视与符合进口国（地区）有关法令和要求，充分尊重进口国家的民族传统与文化习俗。

#### 四、品质的表示方法

不同种类的货物，有不同表示品质的方法。在国际贸易中，表示货物品质的方法有多种，归纳起来可分为两大类：用实物表示和用文字表示。

（一）以实物表示商品的品质

##### 1、凭样品表示（SALE BY SELLER'S SAMPLE）

样品（SAMPLE）通常是指一批货物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出售货物品质的少量实物。凭样品表示是指买卖双方同意根据样品进行磋商和开立合同，并以样品作为交货品质的依据。这种方法又称“凭样品买卖”（SALE BY SAMPLE）。凭样品买卖的方法一般适用于难于标准化、规格化，难于用文字说明其品质的商品，如部分工艺品、服装、土特产品、轻工产品等。凭样品买卖可分为凭卖方样品买卖和凭买方样品买卖两种。

##### 凭卖方样品买卖，凭“方样品买卖”（SALE BY SELLER'S SAMPLE）。

卖方所提供的能代表整批交货品质的少量实物，即为“代表性样品”（REPRESENTATIVE SAMPLE）。在向国外客户寄送代表性样品时，应留存一份或数份同样的样品，以备日后交货或处理争议时核对之用，

该样品称为“复样”（DUPLICATE SAMPLE）。寄发样品和留存复样，都应编上相同的号码或注明提供寄送日期，以便日后联系时引用并便于查核。某些货物由于其特点和交易的需要，可使用封样（SEALED SAMPLE）。封样是由第三者（如商检局）将从整批货物中抽取出来的样品分成若干份，在每份样品经包裹捆扎后用火漆或铅封，除第三者留下若干外，其余封样交卖方使用。封样有时也可以由卖方自封，或由买卖双方会同加封。

凭买方样品买卖 凭买方提供的样品磋商交易和订立的合同，并以买方样品作为交货品质的依据，称“凭买方样品买卖（SALE BY BUYER'S SAMPLE）”。凭买方样品买卖，也称“来样成交”。为了防止日后交货困难及减少发生纠纷，在买方来样的情况下，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”（COUNTER SAMPLE）或称“回样”，亦称“确认样品”（CONFIRMING SAMPLE）。当对等样品为买方接受之后，则日后卖方所交货物的品质须以对等样品为准。此外，还有买卖双方为了发展贸易关系、介绍商品而相互寄送的样品，应标明“仅供参考”字样（FOR REFERENCE ONLY），以免与标准样品混淆，因为参考样品对买卖双方均无约束力。应该指出，采用以样品表示商品的品质的方法，容易在履约过程中在交货品质方面产生争议。因此，只有在不能用文字说明商品的品质的交易中，才可以酌情采用这种方法。但是在实际业务中，经常可以用样品表示的某一个或几个方面的品质状态。例如，用样品表示商品的颜色，称“色样”（COLOUR SAMPLE）；用样品表示商品的造型，称“款式样”（PATTERN SAMPLE）。而

与此同时货物其他方面的品质状况，就可以采用其他相应的方法（如文字说明）来表示。单纯用样品表示商品品质的方法在实际业务中已不多见。

2、看货成交 看货成交，这是直接根据商品目前的实际品质状况进行交易的一种方法，买方或其代理人一般要到卖方所在地验看货物，若认为商品品质符合其购买意图，就以达成交易。这属于现货交易方式。由于买方或其代理人已经验看过货物，所以除非货物的缺陷是内在的，否则一般不能在到货物后，就货物的品质向卖方提出异议。

> 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。  
详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)