

综合辅导：单证号资格考试复习资料四十 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_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c32_478848.htm (六)伦敦保险业协会海运货物保险条款除我国使用的“中国保险条款

”(CHINA INSURANCE CLAUSE，即C.I.C)外，伦敦保险协会制订的“协会货物保险条款”(INSTITUTE CARGO CLAUSE，简称I.C.C.)在国际保险行业中被广泛地使用。从1912年开始经过多次修改，目前适用的是1982年1月1日的修订本。“协会货物条款”(I.C.C.)的险别有：I.C.C.(A)险，此险承保的风险类似我国的“一切险”(ALL RISKS，简称A.R.)。I.C.C.(B)险，此险承保的风险类似我国的“水渍险”(WITH PARTICULAR AVERAGE，简称W.P.A)。I.C.C.(C)险，此险承保的风险类似我国的“平安险”(FREE FROM PARTICULAR AVERAGE，简称F.P.A)，但比平安险的责任范围要小。除上述三种险以外，还有战争险，罢工险和恶意损害险三种，值得注意的是战争险和罢工险可以作为独立险别单独投保。第三节、陆、空、邮运输货物保险的险别陆运、空运和邮包运输保险，是在海运货物保险的基础上发展起来的。由于陆运、空运和邮包运输同海运可能遭致货物损失的风险种类不同，所以陆运、空运和邮包运输保险与海上货运保险的险别极其承保的责任范围也有所不同。一，陆运货物保险来源：www.danzhengyuan.com陆运货物保险的基本险有“陆运险”、“陆运一切险”两种，还有“陆上运输冷藏货物险”，具有基本险性质。陆运货物保险的责任起讫，同样采用“仓至仓”条款。保险人负责从

被保险货物运离保险单载明的起运地发货人仓库或储存处，所开始运输时生效，包括正常运输过程中的陆上和与其有关的水上驳运在内，直到该项货物运交保险单所载明的目的地收货人最后仓库，或储存处所，或被保险人用做分配、分派或非正常运输的其他储存处所为止。如运抵上述仓库或储存处所，则以被保险货物运抵最后卸载的车站满60天为止。2，空运货物保险空运货物保险的基本险有“空运险”、“空运一切险”两种。空运货物保险的责任起讫，也采用“仓至仓”条款，但与海洋运输的“仓至仓”条款不同，如果货物运抵保险单所载明的目的地，而未运抵保险单所载明的收货人仓库或储存处所，则以被保险货物在最后卸离飞机后满30天保险责任即告终止。3，邮包运输保险邮包运输保险的基本险有“邮包险”、“邮包一切险”两种，保险的责任起讫，采用“门至门”条款。自被保险邮包离开保险单所载起运地寄件人的住所，运往邮局时开始生效，直至被保险邮包运抵保险单所载明的目的地的邮局，自邮局签发到货通知书当天午夜起满15天为止。在此期间，邮包一经递交收件人的住所时，保险责任即告终止。另外，上述三类险别都可以酌情加保一种或若干附加险。

第六章、进出口贸易的准备、磋商和合同的签订

进出口贸易的磋商(也称交易磋商)，是买、卖双方通过口头或书面的形式，对所买卖货物的有关交易条件进行商讨，并达成共识的过程。进出口贸易的磋商一般可分为四个环节：询盘，发盘，还盘和接受。其中“发盘和接受”是成交的基本环节，是合同成立的“要件”。进出口贸易的磋商内容包括拟签订合同的各项条款：品名，品质，数量，价格，包装，运输，保险，付款以及商检，索赔，仲裁和不

可抗力等。其中，品名，品质，数量，价格，包装，运输，保险，付款等条款一般被认为是交易的“主要条件”。商检，索赔，仲裁和不可抗力等其他条件被认为是交易的“一般交易条件”。一般交易条件往往是买卖双方洽谈贸易的前提和基础，通常印在合同(约)的背面共同遵守。交易的“主要条件”根据每笔生意不同要逐条谈妥，难以通用。

第一节、交易磋商前的准备

在进出口交易的磋商前，外贸企业必须认真做好交易前的各项准备工作。准备工作做得越充分和细致，在商订合同过程也会越主动和顺利。

一、出口交易磋商前的准备工作

(一) 加强市场调研，选择合适目标市场在出口交易磋商前，要加强对国外市场的调查研究，应通过各种途径广泛了解供求情况、价格动态、各国有关的贸易政策法规、措施和习惯做法，以便从中选择适当的目标市场，并合理确定市场布局。对国外市场调研主要有三个方面，即，国别调研、市场调研和客户调研。其中，以后两项为重点。市场调研，是以具体出口商品为对象，了解哪些市场有销售这种商品的可能性，及有关市场对该商品花色、品种、规格、质量、包装、装潢等的需要和习惯爱好等等。在对市场调研的基础上，根据国家的外贸方针政策和扩大出口市场的需要和可能，适当选择和安排市场。原则上应全盘考虑，合理布局，市场既不宜过分集中，也不宜过分分散，必须注意开拓新市场。

(二) 建立和发展客户关系客户是我们交易的对象，在出口业务中，国外客户主要包括各国的进口商、大百货公司、超市、连锁店、厂商和经纪商等各种类型的商人。在交易前，应对客户的资信情况进行全面调查，分类排队，选择出成交可能性最大的合适客户。对客户的资信调查主要包括其

政治经济背景、支付能力、经营范围、经营能力、经营作风等内容。调研途径可以通过国内外银行、商会、咨询公司、我驻外商务机构等渠道进行。还可以通过实际业务的接触和交往活动，诸如，通过举办交易会、展览会、技术交流会、学术讨论会等场所进行了解。此外，在选拔客户时，既要注意巩固老客户，也要物色新客户，以便在广阔的国际市场上，形成一个广泛的有基础和活力的客户网。（三）制定出口商品经营方案为了更有效地做好交易前的准备工作，使对外洽谈交易有所依据，一般在预先制定进出口商品经营方案。出口商品经营方案内容因商品不同而不一，大致包括以下几个方面：1、货源情况，主要包括：实际生产能力、可供出口的数量，以及出口商品的品质、规格和包装等情况；2、国外市场情况主要包括国外市场需求和价格变动趋势；来源：www.danzhengyuan.com3、出口经营情况其中包括出口成本、创汇率、盈亏率的等情况，并提出经营的具体意见和安排；4、推销计划和措施按照国别或地区，按品种、数量或金额列明推销的计划进度，以及按推销计划采取的措施，诸如，对客户了解、贸易方式、收汇方式的运用，对佣金和折扣的掌握等。（四）办理商标注册国际贸易中的大多数商品都是有牌子和商标的，按照许多国家的有关法律规定，商标和牌子必须在该国合法注册，才能得到国家法律的承认和保护。目前，各国对商标所有权或专用权的管理，大致有四种制度：一是“使用在先原则”，即，谁先使用某商标，就拥有该商标的所有权（因这种方法弊端较多，现采用已经不多）；二是“注册在先原则”，即，谁先依法注册，就取得该商标在注册国家的所有权；三是“混合原则”，即，原则

上以注册在先来确定商标所有权，但申请注册时须经公告一段时间，如无人提出异议，才给予承认和保护；四是“双重原则”，即，如有先注册者和首先使用者分属两人时，商标所有权属于首先注册者，首先使用者自己仍可继续使用，但不得转让。根据我国《商标法》规定，我国采用上述三种做法，公告期为三个月。过去，我国企业对商标法在国外注册的工作不够重视，有的商标在国外市场被他人抢先注册或假冒，从而使我方蒙受巨大经济损失。我出口商品商标如何在国外市场办理注册呢？一般是先在国内注册，以取得国内法律的保护。然后，再委托中国国际贸易促进委员会或进出口商会商标处或国外友好团体、客户代向国外办理注册。外国人在我国申请商标注册，按规定应委托法定代理人中国贸促会代办。

二、进口交易磋商前的准备工作

(一) 落实进口许可证和外汇目前，我国仍实行进出口许可证管理制度和外汇管制，故在外贸磋商之前，应先办理一系列申报审核手续，有些商品需要先向主管部门领取准许进口的批文之后，才能向对外经贸部门申领进口许可证。

(二) 审核进口订货卡片按照现行办法，在办妥许可证件和落实了用汇来源后，用货部门应填进口订货卡，作为企业对外订立合同和办理有关工作的依据。进口订货卡片包括商品名称、要求到货时间、目的港和目的地等内容。企业办理进口业务部门惧怕到订货卡片后，应根据平时积累的资料和当时的市场情况，对订货卡的各项内容进行必要的审核。

(三) 研究制订进口商品经营方案对于大宗进口交易应认真制定书面进口商品经营方案，作为采购商品和安排进口业务的依据。其主要内容大致包括以下几个方面：一) 数量的掌握，根据国内需要的轻重缓急

和国外市场的具体情况，适当安排订货数量和进度，在保证满足国内需要的情况下，争取在有利的时机成交，既要防止前松后紧，又要避免过分集中；二）采购市场的安排，根据国别（地区）政策和国外市场条件，合理安排进口国别（地区），在选择对我方有利的市场的同时，又要避免市场过分集中；三）交易对象的选择，应选择资信好、经营能力强，并对我们友好的客户作为成交对象。为了减少中间环节和节约外汇，一般应向厂家直接订购。在直接采购有困难的情况下，可通过中间商代购；四）价格的掌握，根据国际市场的价格，并结合采购意图，拟订出价格掌握的幅度，以作为洽谈的依据。在价格的掌握上，既要防止价格偏高造成经济损失，又要避免价格偏低，而完不成采购任务；五）贸易方式的运用，在经营方案中，应根据采购的数量、品种、贸易习惯做法等因素，对贸易方式的采用提出原则性的意见；六）交易条件的掌握，交易条件应根据商品的品种、特点、进口地区、成交对象和经营意图，在平等互利的基础上酌情确定和灵活掌握。

第二节、交易磋商的形式、内容和程序

一、交易磋商的形式

可分为“口头”和“书面”两种。（一）、“口头”交易磋商，主要是指在谈判桌上面对面的商谈，如，参加各种交易会、洽谈会以及贸易小组出访，邀请客户来华洽谈等。此外，还包括双方通过国际长途电话等形式进行的交易磋商。口头洽谈交易有利于及时了解交易对方的态度和诚意，尤其是适合于谈判内容复杂、涉及问题较多的交易。（二）、“书面”交易磋商，主要是指通过信件、电报、传真、E-MAIL、网上交易等通讯来洽谈交易。随着现代通讯技术的发展，书面洽谈也越来越简便易行，且其费用比较低

廉，故在日常业务中通常采用的做法。实务中，上述两种做法往往结合使用。交易磋商的内容，涉及拟签订的买卖合同的各项要款，包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力等因素。其中，品名品质、数量、包装、价格、装运和支付等六项交易条件，一般被认为是交易的主要条件，是每笔交易中必须逐条谈妥的。而其他条件，如商检、索赔、仲裁和不可抗力等，往往印成一张书面文件或者印在本企业合同的背面，作为“一般交易条件”，事先送对方，经过双方协商同意后，即成为今后双方进行交易的基础，而不需要每次都重复商洽。“一般交易条件”协议对缩短交易洽谈时间，减少费用开支等均有益处，因此，在国际贸易中广泛采用。

二、交易磋商的一般程序

交易磋商的程序一般包括四个环节，即，询盘、发盘、还盘和接受。其中，“发盘”和“接受”是达成一笔交易所不可缺少的两个基本环节。

1、询盘

询盘(INQUIRY)又称询价，指交易的一方为了购买或销售货物，向对方提出有关交易条件的询问。询问可以由买方发出，也可以由卖方发出。询盘的内容可以只询问价格，也可以询问多项的交易条件，要求对方发盘。询盘只是询盘人与被询盘人之间的一般性的商务联系，只起到邀请对方发盘的作用，对双方都没有法律上的约束力。询盘通常是交易的起点，因此，被询盘人必须十分重视并及时地作出回应。

2、发盘

发盘(OFFER, QUOTATION)又称发价、报价和报盘。它在法律上称“要约”，是指买卖双方的一方向对方提出各项交易条件，并愿意按照这些条件与对方达成交易，订立合同的一种肯定的表示。来源：www.danzhengyuan.com发盘是一种商业行为，又

是一种法律行为，一项发盘一经发出，对发盘人就立即产生法律上的约束力。发盘在有效期内，发盘人不得任意撤消或修改内容。假如对方完全同意发盘内容，并按时答复。那么，双方合同关系即成立，交易达成。发盘人可以是卖方，也可以是买方。卖方的发盘叫销售发盘(SELLING OFFER)；买方发盘叫购买发盘(BUYING OFFER)，也称“递盘”(BID)。

3、还盘。还盘(COUNTEROFFER)，又叫还价。它是指受盘人不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件，为与发盘人协商而提出修改或变更的表示。还盘可以针对商品的价格条件，也可以针对品质，数量，交货时间，交货地点，付款方式等交易条件。还盘的行为在买卖双方之间可以反复进行。还盘是受盘人对发盘人发盘的拒绝，也是受盘人向原发盘人作出的新的发盘。还盘后，还盘人由原先的受盘人变为新的发盘人。还盘一经作出，原发盘即失去效力，原发盘人亦不再受其约束。还盘是具有法律效力的。

4、接受。接受(ACCEPTANCE)，法律上称“承诺”。它是指受盘人接到发盘人的发盘或发盘人接到受盘人的还盘，同意对方提出的条件，愿意与对方达成交易，订立合同的一种肯定的表示。“接受”产生的重要法律后果就是“达成交易，成立合同”。接受的形式一般用“函电”和“口头”的方式来表达。但是，在国际上“接受”也可以“用行为表示出来”。《联合国国际货物销售合同公约》第96条规定：“凡是参加《公约》时声明合同必须以书面形式订立或书面证明的国家，不适用以行为表示接受的这一规定。”我国在《公约》上签字时，作过上述声明，因此以“行为”表示接受的这一规定在我国是不适用的。在交易磋商的四个环节中，发盘和接受是“

达成交易，成立合同”所必不可少的两个基本环节。出口货物交易程序一览表(图116)第三节、合同的成立和书面合同的签订

一、合同有效成立的条件

如果一方的发盘经对方有效接受，合同即告成立。但是，合同是否具有法律效力，还有视其是否具备了一定的条件，不具法律效力的合同是不受法律保护的。至于一个合同须具备那些条件才算有效成立，主要可以归纳为以下几点：

- (一) 当事人必须在自原愿和真实的基础上达成协议：商订合同必须是双方自愿的、任何一方都不得把自己的意志强加给对方，不得采取欺诈或胁迫的手段。因此，订立合同依当平等互利、协商一致的原则，采取欺诈或胁迫手段订立的合同无效；
- (二) 当事人应具有相应的行为能力当事人应具有相应的行为能力，即，双方当事人应具有商订国际贸易买卖合同的合法基础。一般的要求是，作为自然人，应当是成年人，不是神智不清者，且应有固定的住所。作为法人，应当是已经依法注册的组织，有关业务应当属于其法定经营范围之内，负责交易洽商与签约者应当是法人的法定代表人或其授权人。
- (三) 合同的标的和内容都必须合法合同的标的，是指交易双方买卖行为的客体，也就是说，双方买卖的商品必须符合双方国家法律的规定，这个合同才是有效的，合同的内容也是如此。否则，此合同无效。
- (四) 必须是互为有偿的国际货物买卖合同是双方的、是钱货互换的交易，一方提供一定的货物，另一方支付相应的对价。如果一方不按时交货；或另一方不按合同规定支付价款，都要承担赔偿对方损失的责任。
- (五) 合同的形式必须符合法律规定的要求无论采用书面方式还是口头方式，均不影响合同的效力。

三、书面合同的签订

买卖双方经过交易磋

商，一方发盘被另一方有效接受，交易即达成，合同即告成立。但是在实际业务中，按照一般习惯做法，买卖双方达成协议后，通常还要签订一份正式的书面合同，将各自的权利和义务用书面方式加以明确。（一）签订书面合同的意义

- 1) 书面合同是契约成立的证据书面合同的签订，对于口头协商达成的交易尤其重要。按照法律的要求，凡是合同必须提供证据，以证明合同关系的存在，且双方发事人一旦发生争议，提交仲裁或诉讼，如仅有口头协议，“口说无凭”，不能提供充足的证据，则很难得到法律的保护。因此，国际贸易额中一般多要求签订书面合同，尽管有些国家的合同法并不否认口头合同的效力。
- 2) 书面合同是履行契约的依据国际货物买卖合同的履行涉及面广，环节复杂，若仅有口头协议，将会使履行合同变得十分困难。即使通过函电达成的协议，如不将分散于函电中的协议条款集中到一份文件上，也会给履行合同带来麻烦。因此，在实际业务中，双方一般都要将各自的权利与义务用文字规定下来，作为履行合同的依据。
- 3) 书面合同是契约生效的条件一般情况下，合同的生效是以接受的生效为条件，多数国家合同法规定，只要接受生效，合同就告成立。但是，有些国家的法律则规定，签订正式书面合同才是合同生效的条件，某些按规定需经政府机构审批的合同，也必须是正式的书面合同。

（二）合同的形式书面合同既可以是有一定格式的，也可以以信件、电报、电传文件作为书面合同的形式。在国际贸易中，对合同的形式亦没有具体的限制，买卖双方既可采用正式的合同、确认书、协议，也可采用备忘录等多种形式。在我国进出口业务中，书面合同主要采用两种形式，一种是条款较完备

、内容较全面的正式合同，如进口合同或购买合同以及出口合同或销售合同。这种形式适合于大宗商品或成交金额较大的交易；另一种是内容较为简单的简式合同，如销售确认书和购买确认书。这种格式的合同适用于金额不大、批数较多的小土特产品和轻工产品，或者已订有代理、包销等等长期协议的交易。这两种形式的合同，虽然在格式上、条款项目和内容的繁简上有所不同，但在法律上具有同等效力，对买卖双方均有约束力。（三）合同的内容书面合同的内容一般由下列三部分组成：1、约首约首，是指合同的序言部分，其中包括合同的名称、订约双方当事人的名称和地址（要求写明全称）。此外，在合同序言部分常常写明双方订立事同的意愿和执行合同的保证。2、正文正文是合同的主体部分，具体规定了买卖双方各自的权利和义务，一般称为合同条款。如，品名条款、品质条款、数量条款、价格条款、包装条款、交货（装运）条款、支付条款、及商检、索赔、仲裁和不可抗力条款等。3、约尾一般列明合同的份数，使用的文字及其效力，订约的确良时间和地点及生效的时间。合同订约地点往往要涉及合同准据法的问题，因此，要谨慎对待，我国的出口合同的订约地点一般都写在我国。三、合同的修改和终止合同一经订立，就成为具有法律效力的文件，对双方都有约束力。因而，合同依法成立，即具有法律约束力。当事人应当履行合同约定的义务，任何一方不得撤擅自变更或者解除合同。但是在实际业务中，合同签订之后，有时一方或双方当事人发现需要对合同的某些内容加以修改或补充。在这种情况下，必须经过双方协商同意，才能对合同进行修改。我国《涉外经济合同法》规定：“双方协商同意终止合同

”时，“合同即告中止”，“变更或解除合同的通知或者协议，应当采用书面形式。合同只需双方当事人协议，就可更改或终止”。注：此处将附一份正式的合同：第七章、出口合同的履行第一节、履行合同的义务一、合同的有效成立在国际贸易中，买卖合同一经依法有效成立，有关合同的当事人必须分别全面履行合同规定的义务。我国《涉外经济合同法》规定：“合同依法成立，即具有法律约束力。当事人应当履行合同约定义务，任何一方不得擅自变更或者解除合同”。因此，履行合同既是经济行为，又是法律行为。一方当事人若发生了不属于不可抗力或其他免责范围内的不符合合同规定的行为，就构成了违约，另一方当事人可视不同情况采取合同的补救措施，以维护其合法权益。当然，付诸履行的合同必须是依法成立的合同，凡违反国家法令、规章制度和社会公共利益，如犯有包庇走私、逃汇、套汇等违法行为的合同，不得据以履行。凡需经政府批准，以领取进口或出口许可证，获得配额等为条件方能生效的合同，只有在有关条件实现时才能付诸履行。履行合同是当事人双方共同的责任，双方当事人按照合同规定履行各自的义务，行使和取得各自的权利。在实际业务中，合同所规定的双方权利和义务所涉及的问题是多种多样的，由于商品不同、交易的条件不同、议定的条款和选用的惯例不同，每份合同规定的当事人的权利和义务也有所不同。然而，所有的买卖合同均有其共同的基本方面。即，在出口方，就是按照合同规定交付货物于买方；在进口方，就是按照合同规定支付货款和收取货物，包括支付本身应当承担的一切费用和领取与货物有关的单据。合同的当事人必须全面地履行各自的义务，合同规定

的每一个条款，采用每一项惯例，都有具体内容，而各条款、各惯例以及条款与惯例之间又常有一定的联系。全面履行合同，不仅要求在执行每一条款和惯例的具体内容时不得有任何贻误，而且还必须从合同的整体出发，做到必要的一致而无任何矛盾。尤其应当指出的是，在履行合同过程中，不仅要求当事人的行为完全符合合同的明文规定，而且还应符合合同虽未明文规定，但按照法律和惯例当事人应尽的默契义务。

二、“重合同、守信用”是履行合同的基本原则“重合同，守信用”是我国对外贸易以至整个经济活动一向遵循的原则，也是签订和履行进出口货物买卖合同时必须遵守的一项原则。重合同，就是要求在对外进行交易磋商和签订合同时必须认真和重视，无论在发盘或接受表示缔约的肯定意旨时以及在签订书面合同之前，必须慎重考虑国家的方针、政策、效益和法律保障，更必须慎重考虑履行合同的主客观条件和可以产生的后果。合同一经订立，绝不能因事先考虑不周、疏忽失职，而任意地片面修改或撕毁，也绝不能因货源、运输等方面不落实而将应履行的义务任意解除。因此，在重合同，守信用的原则下指导下，签订的买卖合同，还必须遵循这一原则付诸履行。不履行合同中的任何一项义务，都将构成违反合同的行为，违约者必将为此付出高昂的代价。

>重合同，守信用，不仅关系到一份合同的经济目的和经济效益的实现，更关系到国家的对外信誉。而国家的对外信用信誉，则远不是一份合同的经济得失所能衡量的，也不是从法律角度所能评价的。树立和维护信誉是一件非常重要，而又不易做到的事。关键在于我外贸工作者在思想上重视，在行为上落实，始终坚持重合同、守信用的原则。应当指出

，一份买卖合同得以有效履行，取决于买卖双方。所以除了我方要严格遵守重合同，守信用外，还必须随时密切注意国外商人履行合同的情况，要求对方切实履行合同规定的义务，并对其违反合同的行为采取必要的措施，加以防范。

第二节、出口合同履行的实施国际货物销售合同的签订，表达了买卖双方当事人的经济愿望，但是只有履行了合同才能实现各自的经济目的。履行合同既是一种“经济行为”，又是一种“法律行为”。图1-1-6“重合同，守信用”是我国对外贸易所一贯遵循的原则。遵循这一原则不但关系到实现一份合同的经济目的和效益，更关系到国家的对外信誉。出口合同的履行的工作环节比较多，手续也比较繁杂。业务部门在出口合同的履行的过程中，要涉及到公司内部各个部门之间以及与外单位的协作配合来实现出口合同的顺利履行。出口合同的履行工作主要包括：备货，催证，审证，改证，租船订舱，报验，报关，投保，装船以及制单结汇等内容。其中货，证，船，款四大环节最重要，是履行出口合同的关键所在。抓住“货，证，船，款”四大环节，履行出口合同的具体工作如下：

一、备货（一）卖方的基本义务准备货物是履行出口合同的重要环节。《联合国国际货物销售合同公约》明确指出：“卖方必须按照合同和本公约的规定交付货物，移交一切与货物有关的单据，并转移货物所有权。”我国《合同法》也规定：“出卖人应当履行向买受人交付标的物或者交付提取标的物的单证，并转移标的物所有权的义务。”又规定：“出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。”由此可见，按照合同规定交付货物、移交单据和转移货物所有权是卖方的三项

基本义务。其中，交付货物又是最主要的义务。因为，只有交付了货物，才谈得上移交单据和转移货物所有权。而做好备货工作，就是为了履行交货义务准备物质基础。应当强调提出的是，根据法律，当事人应当按照约定全面履行自己的义务。在履行合同过程中，不仅要求当事人的行为或不行为完全符合合同的明文规定，而且，还应符合合同的默示条件，即，依照诚实信用原则，或者根据交易习惯应当履行的义务，包括合乎适用的法律和公认的国际惯例。为此，在备货工作中，对以下问题尤其应该重视。(1)质量货物的质量必须与出口合同的规定相一致，严格按照买卖合同约定的质量要求，交付货物是卖方的一项基本义务。凡凭规格、等级、标准、说明书、图片等文字说明达成的合同，交付货物的质量必须与合同规定的规格、等级、标准等文字说明相符；如系凭样品达成的合同，则必须与样品相一致；如既凭文字说明，又凭样品达成的合同，则两者均须相符。在凭文字说明达成的合同中，有时对商品质量仅作简化规定，如，仅列明了货号、型号、商标牌名、产地名称等。对于这种合同，卖方有责任交付合同规定的货号、型号、商标产地名称等所应该具备的、为买卖双方所共知的、或为同行业所公认质量的货物。值得注意的是，倘若在订立合同前，卖方为了宣传推广，曾向买方散发各种宣传品介绍合同商品的质量，这些宣传品中介绍的质量，也将成为对合同质量简化规定的补充，卖方所交货物的质量也应与这些宣传品所介绍的内容相符。在凭样品销售交易中，一般都在合同中规定卖方交付货物的“质量与样品相符”或类似的条款。在实际业务中，凭以交易的样品，通常是由卖方从待售的整批货物中抽取出来的，有

的是由卖方为了推广或便于洽谈交易和日后据以生产交货试制的产品样品，也有的是应买方提出的要求，卖方据以生产供应的样品。根据法律的一般规定，无论依据哪一方提供样品达成的交易，卖方所交货物的质量都必须与合同所规定的样品相符。但是，如果由于所买卖的货物的特性或生产加工技术等原因，卖方难以保证所交货物的质量与样品完全相符，卖方应在磋商时向买方声明，并在合同中规定交货质量与样品相似或允许有所差异。来源：www.danzhengyuan.com这样，日后交货质量与样品相似或两者差异不超过约定的允许范围，仍应视作卖方履行了合同。在既凭文字说明相符，又要与凭样品销售的交易中，依照法律，卖方所交货物的质量既要与合同规定的文字说明相符，又要与凭以达成交易的样品相符。对于这种合同，如只符合文字说明而不符合样品或者相反，均属违反合同，买方都有权拒收、索赔甚至宣告合同无效。有必要指出，合同中的质量条款是买卖双方交接货物有关质量的依据，卖方所交货物的实际质量不能低于合同规定，低于合同规定就是违约行为，货物实际质量也不宜高于同一规定，高于合同规定，有时也会构成违约。如果依法有效的国际货物买卖合同，未规定货物质量或者规定不明确的，按照我国《合同法》，当事人可以协议补充，不能达成补充协议的，按照合同有关条款或者交易习惯、行业标准或符合合同目的的特定标准履行。需要指出的是：卖方交付的货物除须严格符合买卖合同的质量要求外，尚需适合通常的用途，及订立合同时买方通知的特定用途。按照国际贸易法律的一般规则，卖方所交货物的质量，除了必须与买卖合同的规定相一致外，还应按情况承担默示的合同责任。其中，

货物要适合通常用途、订立合同时买方通知的特定用途，这是卖方的两项极为重要的默示责任。对此，《联合国国际货物销售合同公约》明确规定：除双方当事人业已另有协议外，卖方交付的货物要适用于同一规格货物通常使用的目的；或者适用于订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定目的。否则，即为货物与合同不符，买方就有权拒收货物，并提出索赔。我国《合同法》也作了类似规定，分述如下：

适用通常的用途一般情况下，买卖合同内规定货物的质量，而不规定货物的用途。但卖方仍须负责交付适合于同一规格货物通常用途的货物。所谓“适合通常的用途”，是指货物的“可销性”(saleable)或“可转销性”(resaleable)。这种“可销性”和“可转销性”，不决定于某一特定买方的喜恶。如果货物的质量不为该买方所接受，而对其他人来说，却是可以接受的，那么，该货物无疑是适合通常用途的。适合通常的用途，在采用英美法的国家，称作具有“商销性

”(Merchantability)或符合“商销品质”(Merchantable Quality)。在国际货物买卖中，买方购买货物很多不是为了自用，而是为了转销。因此，卖方所提拱的适合用途的货物，必须是在正常商业经营中可以转销的，即，适合于商销。这种“可转销性”涉及对货物外观和内在质量两方面的要求。以日用消费品来说，即使所交货物内在质量良好，但外观质量上有缺陷，往往也将影响可转销性，从而被认为不适合通常用途。

适合特定的使用目的。交付货物必须适合特定的使用目的，除个别情况外，不在买卖合同中具体规定，因此，它通常也是一项卖方的默示义务。按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，要卖方承担此项义务应具备以下两个前提条

件：1)在订立合同时或前，买方曾明确表示或默示地使卖方知道，所购货物的特定使用目的；2)买方依赖于卖方的技能和判断力来挑选，或提供适合特定用途的货物。在一般情况下，判定货物的通常用途并不困难，但对特定的使用目的，就必须有待买方的事先通知。如果卖方不能保证日后所交货物能适应买方所通知的特定使用目的，他就应该在订立合同时告知买方，或在合同中明示排除此项特定用途，如买方仍决定购该货物，则卖方可以不承担交付货物的质量，和包装适合特定使用目的的责任。(2)包装交付货物的包装必须符合出口合同的规定。货物的包装，如同品质一样，也是买卖合同的主要条款。有的国家法律把合同中“包装条款”视作对货物说明的组成部分，卖方必须按照合同规

www.100test.com