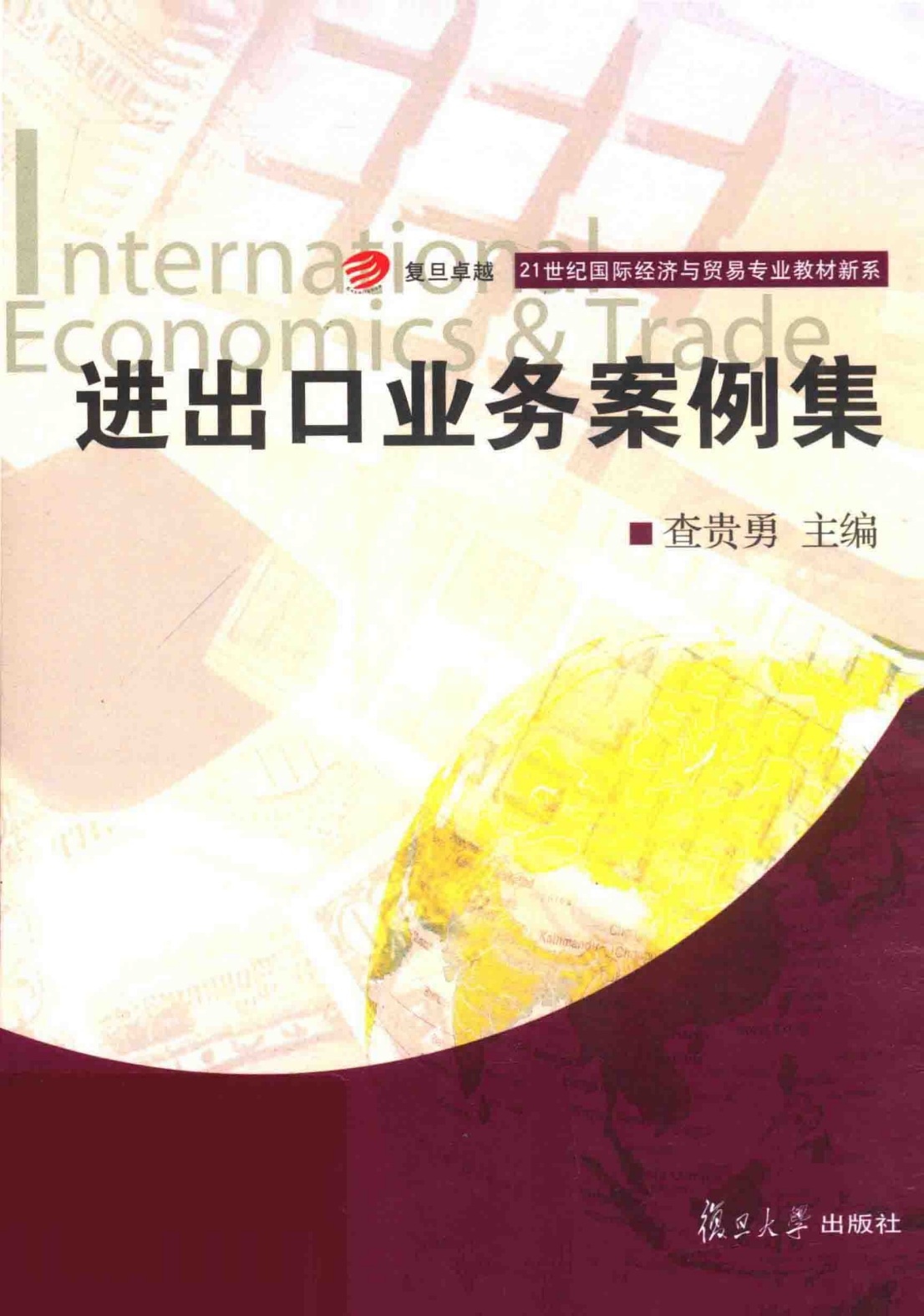




复旦卓越

21世纪国际经济与贸易专业教材新系

进出口业务案例集

■ 查贵勇 主编

复旦大学出版社



复旦卓越

21世纪国际经济与贸易专业教材新系

进出口业务案例集

■ 查贵勇 主编

 復旦大學 出版社

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务案例集/查贵勇主编. —上海:复旦大学出版社, 2013. 12

(复旦卓越·21世纪国际经济与贸易专业教材新系)

ISBN 978-7-309-10178-2

I. 进… II. 查… III. 进出口业务-案例-汇编-高等职业教育-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第270706号

进出口业务案例集

查贵勇 主编

责任编辑/张志军

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路579号 邮编:200433

网址: fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海春秋印刷厂

开本 890 × 1240 1/32 印张 7.5 字数 198 千

2013年12月第1版第1次印刷

ISBN 978-7-309-10178-2/F · 1987

定价: 16.00 元

如有印装质量问题, 请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

作者介绍

查贵勇，上海海关学院副教授，经济学博士。2004年上海对外贸易学院国际贸易专业研究生毕业，获经济学硕士学位，2007年华东师范大学商学院世界经济专业研究生毕业，获经济学博士学位。长期从事国际贸易实务、进出口实务案例分析、国际商务单证、报关实务、报检实务等本科生课程的教学与研究，担任全国外贸业务员、全国国际商务单证员、全国外贸跟单员、海关总署报关员、报检员等资格考试培训工作，负责全国商科院校技能大赛国际贸易专业竞赛、POCIB全国大学生外贸能力大赛、全国国际贸易职业能力竞赛等外贸职业竞赛的培训工作；2009—2010年赴上海燕兴进出口有限公司开展产学研践习，至今兼任上海燕兴进出口有限公司、三菱电机机电(上海)有限公司、上海海越崑国际货运代理有限公司等业务咨询专家，2013年受聘中国国际贸易促进委员会/中国国际商会调解中心调解员；副主编、参编国际经贸类著作、教材8部，主要有《国际贸易实务(英文)》、《国际贸易理论与实务》、《国际商务》、《国际贸易》和《中国外经贸热点问题研究》等，其中《国际贸易实务(英文)》第三版获2011年度上海市普通高校优秀教材二等奖。

前 言

编者在多年从事国际贸易实务、进出口业务案例等课程的教学、研究工作中,特别是在担任外贸公司业务咨询顾问的实践中,切身感受到,如果外贸从业人员能熟悉国际贸易法规与国际惯例、掌握必要的专业知识、具备良好的专业素养,将能在很大程度上减少操作失误、避免贸易纠纷、防范贸易风险、降低贸易损失。“前事不忘,后事之师”,为避免今后外贸从业人员重蹈覆辙,从过往案例中汲取成功的经验和失败的教训,编者特总结经验,利用主持建设 2011 年度上海海关学院重点课程和 2013 年度上海市重点课程“进出口业务案例分析”的契机,对长期以来从事国际贸易实务教学、科研所收集的案例和在外贸从业实践中的所经历的案例进行整理、分析和总结,形成这本《进出口业务案例集》。

本书从实践和法律的角度出发,就国际贸易实践中可能遇到的纠纷、争端,阐释如何运用相关法律和惯例做出解释和处理,以便使理论与实践、法律与案例相结合,达到学以致用目的。全书共分 9 章:合同标的篇、贸易术语篇、货物运输篇、货运保险篇、国际结算篇、违约索赔篇、合同商定篇、合同履行篇和贸易方式篇。

首先,每篇均以典型真实案例作为导读案例,通过案情简介、案情分析、总结启示等形式,使读者对本章所涉及的进出口业务中的疑难问题有较清晰的认识和理解;其次,配以 40 余道的典型案例题,重点阐释本章业务环节容易产生争议、纠纷的风险点;再

次,参考答案简练明确,并注重答题的规范性,重点阐述如何运用相关法律、惯例、规则等对案例所显示的纠纷、争议进行剖析和处理;本课程组成员以在外贸公司产学研践习中所亲身经历的案件为素材,撰写了以外贸案例剖析为主要内容的专业学术论文,共4编列于附录中,以突出对外贸业务实践环节中具体问题的分析与研究。

本书所选择的案例,不仅是一笔以巨额代价换来的宝贵财富,更是值得后继者学习和借鉴的生动具体的活教材。本书既可作为大专院校国际贸易实务的配套教辅资料,又可作为全国国际商务单证员、全国外贸跟单员、报关员等资格考试的辅助资料,还可作为外贸从业人员入职培训、自主学习、专业培训的辅导教材,以提升学生和从业人员外贸专业知识、实践技能和综合素质。

目 录

第一章 合同标的篇	1
一、案例导读	1
二、案例分析题	2
三、参考答案	10
第二章 贸易术语篇	19
一、案例导读	19
二、案例分析题	24
三、参考答案	31
第三章 货物运输篇	39
一、案例导读	39
二、案例分析题	40
三、参考答案	58
第四章 货运保险篇	72
一、案例导读	72
二、案例分析题	74
三、参考答案	80
第五章 国际结算篇	87
一、案例导读	87

二、案例分析题	89
三、参考答案	104
 第六章 违约索赔篇	116
一、案例导读	116
二、案例分析题	118
三、参考答案	130
 第七章 合同商定篇	141
一、案例导读	141
二、案例分析题	143
三、参考答案	154
 第八章 合同履行篇	162
一、案例导读	162
二、案例分析题	165
三、参考答案	181
 第九章 贸易方式篇	192
一、案例导读	192
二、案例分析题	196
三、参考答案	199
 附录一	204
附录二	213
附录三	221
附录四	227
 参考文献	231
后记	232

第一章

合同标的篇

案例导读

案情介绍

我国某公司 A 向孟加拉国某公司 B 出口一批货物,合同价值约为 20 000.00 美元,货物为汽车配件,共有 10 个型号,其中有四个型号要求根据客户样品制造。付款方式为,客户先支付定金 1 000 美元,剩余部分 30%和 70%分别以 L/C 和 T/T 支付(在货物生产完毕通知客户支付)。客户随即开来信用证,A 公司按合同和 L/C 要求开始生产货物,但发现其中某产品按客户样品要求定做的货物不能完成,由于客户订货的数量比较少,开发该产品十分不合算。因此,打算从其他厂家购进该产品,却一直无法找到生产该产品的厂商。而此时已接近装船期了,其他货物亦相继生产完毕。A 公司只好告诉 B 公司上述问题。B 公司要求取消所有的货物并退还定金和样品。理由是,要求定做的货物是十分重要的,不能缺少,因 A 公司没有按时完成货物,错过其商业机会。A 公司也感到无可奈何,确实理亏,只好答应客户的要求,承担一切

货物积压的损失。请分析 A 公司应从本案中汲取的教训。

【评析】

A 公司从本案中可汲取如下教训：(1) 对客户的样品没有做仔细研究，就简单地认为自己可以生产或从其他地方购买，以致确认客户的定单。(2) 对于客户特别重要的货物，应该给予重视。因为客户将样品从国外带到中国交给 A 公司订做，A 公司确认可以生产，最后却没有生产出来，客户当然感到十分失望。要是换成其他产品不能完成，或许客户会勉强答应不至于取消合同。(3) 根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》) 的规定，一方当事人重大违约时，另一方当事人可以取消合同并要求赔偿损失。本案的卖方已构成重大违约(数量不足)，对方要求合理。

二 案例分析题

1. 货物上面已打上进口商的特别商标，但该客户拒绝提货，请问如果把这批货品转卖给进口地的另一客户，是否构成侵犯他人商标权？

2. 合同规定水果罐头装入箱内，每箱 30 听。卖方按合同规定如数交付货物，但其中有一部分是装 24 听的小箱，买方以包装不符合合同规定为由拒收整批货物，卖方则坚持买方应接受全部货物，理由是经买方所在地的公证人证实：不论每箱是装 24 听或 30 听，其市场价格完全相同。你认为哪方主张有理？为什么？

3. 某公司出口一批脱水菠菜到香港，质量条款规定“水分不超过 8%”，试分析该公司实际交货质量高于或低于该标准时，卖方所要承担的责任。

4. 我国某公司与日本进行一笔煤炭出口贸易，合同规定“成交

中国煤炭 10 000 公吨,5%增减,由卖方选择,增减部分按合同价格结算。”货物运抵日本后,经日本海关检查发现煤炭实际吨数为 10 700 公吨。据此日商提出降价 5%的要求,否则拒收多交的 700 公吨煤炭。请问日商做法是否合理?请说明理由。如果认为其不合理,请提出正确的做法。

5. 我某公司向韩国出口一批大豆,双方签订的合同中规定:数量 2 000 公吨,单价 150 美元/公吨,允许 10%的数量增减。对方如期开来信用证,证中规定:总金额 300 000 美元,数量 2 000 公吨。我方未要求改证,直接发货 2 100 公吨。我方是否能安全收汇?为什么?

6. 我方某公司向美国出口一批女式套裙,合同中规定红色:绿色为 3:7,美商如期开来信用证,但证上写明绿色:红色为 3:7。我方仍按合同装运,取得相关单据,到银行议付时遭拒付。银行拒付有无道理?我方应如何处理?

7. 我生产企业向马来西亚客户出口汽车配件,品名为 YZ-8303R/L,但生产企业提供了 YZ-8301R/L。两种型号的产品在外形上非常相似,但却用在不同的车型上,因此客户不能接受,要求我方调换产品或降低价格。我方考虑到退货相当麻烦,费用很高,因此只好降低价格 15%了结此案子。请对此案进行分析。

8. 我某出口公司与匈牙利商人订立一份出口水果合同,支付方式为货到验收后付款。但经买方验收后发现水果总重量缺少 10%,而且每个水果的重量也低于合同规定,匈商既拒绝付款,也拒绝提货。后来水果全部腐烂,匈海关向中方收取仓储费和处理水果费用 5 万美元。我出口公司陷于被动。请分析我出口公司应汲取的教训。

9. A 公司以 CFR 价格出口 3 000 吨小麦给 B 公司。A 公司按规定的时间和地点,将 5 000 吨散装小麦装船,其中的 3 000 吨卖给 B 公司。货抵目的港后,由船公司负责分拨。A 公司装船后及时发出装船通知给 B 公司。受载船只在途中遇险,使该批货损失 3 000 吨,其余 2 000 吨安全运抵目的港。B 公司要求 A 公司交货,但 A 公司宣称卖给 B 公司的 3 000 吨小麦已全部灭失,且按 CFR 合同,货物风

险已在装运港越过船舷时转移给 B 公司, A 公司对此项损失不负任何责任。请分析 A 公司的上述观点是否正确?

10. 大连某出口公司向日本出口一批大米, 在洽谈时, 谈妥出口 2 000 公吨, 每公吨 280 美元 FOB 大连口岸。但在签订合同时, 在合同上只是笼统地写了 2 000 吨, 我方当事人认为合同上的吨就是指公吨, 而发货时日商要求按长吨供货。外商的要求是否合理? 应如何处理?

11. 某厂外销布匹 4 万米, 合同上订明: 红白黄绿四种颜色各 1 万米, 并附有允许卖方溢短装 10% 的条件。该厂实际交货数量为红色 10 400 米, 白色 8 000 米, 黄色 9 100 米, 绿色 9 000 米, 共计 36 500 米。白布虽超过 10% 的溢短装限度, 但就四种颜色布的总量来说, 仍未超过条件。在此情况下, 是否只有白布部分违约还是全部违约?

12. 买方向卖方订购 50 吨货物, 合同规定 A, B, C, D, E 五种规格按同等数量搭配, 卖方按合同开立发票, 买方凭发票和其他单据付了货款。货到后发现所有 50 吨货物均为 A 规格, 买方只同意接收其中的 1/5, 拒收其余的 4/5, 并要求退回 4/5 的货款。卖方争辩说, 不同规格搭配不符合合同, 只能给予适当经济赔偿, 不能拒收, 更不能退款。于是诉诸法院, 你认为法官该如何判决? 理由何在?

13. 出口合同规定商品名称为“手工制造书写纸”(handmade writing paper), 买主收到货物后, 经检验发现货物部分工序为机械操作, 而我方提供的所有单据均表示为手工制造, 按该国法律应属“不正当表示”和“过大宣传”, 遭用户退货, 以致使进口人蒙受巨大损失, 要求我方赔偿。我方拒赔, 主要理由有: (1) 该商品的生产工序基本上是手工操作, 在关键工序上完全采用手工制作; (2) 该笔交易是经买方当面先看样品成交的, 而实际货物质量又与样品一致, 因此就认为货物与双方约定的品质相符。后经中国国际贸易促进委员会有关人士调解后, 双方在友好协商过程中取得谅解。对此请进行评论。

14. 某粮油食品进出口公司出口一批驴肉到日本。合同规定, 该批货物共 25 吨, 装 1 500 箱, 每箱净重 16.6 千克。如按规定装货, 则总重量应为 24.9 吨, 余下 100 千克可以不再补交。当货物运抵日

本港口后,日本海关人员在抽查该批货物时,发现每箱净重不是 16.6 千克而是 20 千克,即每箱多装 3.4 千克。因此,该批货物实际装 30 吨。但在所有单据上都注明 24.9 吨。议付货款时也按 24.9 吨计算,白送 5.1 吨驴肉给客户。此外,由于货物单据上的净重与实际重量不符,日本海关还认为我方少报重量有帮助客户逃税的嫌疑,向我方提出意见。经我方解释,才未予深究。但多装 5.1 吨驴肉,不再退还,也不补付货款。请对本案给予分析。

15. 国内公司 A 与国外客户 B 在 2000 年 12 月份下了 1×40' 集装箱产品 P1(货号为 828-12)的订单。由于此次进口国海关对于“828”等几种产品征收很高的反倾销关税,客户在 E-MAIL 上要求所有包装上不能显示货号“828”。而公司 A 在给供应商下订单时仅仅注明了在货物的外箱上不能注明“828”,其他具体要求跟此客户以前的出货一致(以前订单的彩卡包装上都有“828”),所以造成彩卡包装生产下来都有“828”字样。客户在收到公司 A 寄来的货样照片时,发现彩卡上仍有“828”字样,随即提出去掉“828”。由于我们的货物已全部完成,若换彩卡会造成 5 万元的经济损失,同时交货期将推迟 20 天。A 公司告诉客户货物已全部生产完毕,若返工将造成 5 万元的损失并希望客户接受有“828”的彩卡。最后客户答应愿意接受 A 公司的货物,但是客户疏通海关需要 2 000.00 美元的费用,A 公司只好同意接受。请分析此案。

16. 国内某单位向英国出口一批大豆,合同规定水分最高为 14%,杂质不超过 2.5%,在成交前我方曾向买方寄过样品,订约后我方又电告买方成交货物与样品相似,当货物运到英国后,买方提出货物与样品不符,并出示相应的检验证书,表明货物的质量比样品低 7%,并以此要求我方赔偿 15 000 英镑的损失。请问:我方是否可以该项交易并非凭样品买卖而不予理赔?

17. 某纺织厂向加拿大出口一批绣花被罩,国外要求花绣在被罩的横面。但合同签订后,该厂在加工时,认为花纹应绣在被罩的竖面才较明显,便擅自决定改变了绣花部位。货物出口到国外后,买方以布局与合同不符为由,要求全部退货。我方应如何处理较妥当?

18. 某出口公司向日本出口一批苹果。合同规定是三级品,但到发货时才发现三级苹果库存告急,于是该出口公司以二级品交货,并在发票上加注:“二级苹果仍按三级计价”。请问:这种以好顶次的做法是否妥当?

19. 某公司定购钢板 400 M/T,计 6 英尺、8 英尺、10 英尺、12 英尺四种规格各 100 M/T,并附每种数量可增减 5% 的溢短装条款,由卖方决定。卖方实际交货为:6 英尺,70 M/T;8 英尺,80 M/T;10 英尺,60 M/T;12 英尺,210 M/T,总量未超过 420 M/T 的溢短装上限的规定。对于出口商按实际装运数量出具的跟单汇票,进口商是否有权拒收拒付?

20. 合同规定中国某贸易公司出口茶叶一批,一等品,共 1 000 公斤,但装船时发现一等茶叶数量不够,故以 100 公斤二等茶叶充当,问卖方该做法是否妥当?

21. 国内某公司出口至俄罗斯黄豆一批,合同的数量条款规定:每袋重 100 公斤,共 1 000 袋,合计 100 公吨。货抵俄罗斯后,经检验,黄豆每袋毛重 100 公斤,净重 96 公斤,1 000 袋。适值黄豆价格下跌,俄罗斯客户以单货不符为由提出降价 5% 的要求,否则拒收。请问:买方的要求是否合理?为什么?

22. 我某公司与国外成交女士衬衣一批,客户开来信用证规定数量 9 000 件,金额、数量均无“大约”,而该证又不准许分批装运。公司在发货时发现实际库存数量只有 8 995 件,原因是已取样 5 件寄外商,又因为装运期已近,信用证也来不及修改,遂装运 8 995 件。在这种情况下,是否能向银行顺利结汇?

23. 某纺织厂收到国外进口商开来的信用证购买棉布,金额 5 万美元($\pm 5\%$),数量 10 万米($\pm 5\%$),同时规定允许分批装运。因此,该厂第一批出口数量为 98 000 米,汇票金额为 49 000 美元;第二批再装运 7 000 米,价值 35 000 美元。出口商如此处理是否有风险?为什么?

24. 美国某公司向香港某商人订购一批商品,并指定唛头 ML NEWYORK; L/C NO. 20080901A; NO. 1 - 40; MADE IN HONGKONG.

香港商人将该订单转给昆山某工厂。该昆山工厂是否可接受该订单? 陈述理由。

25. 中国 A 公司向美国 B 公司以 CIF 洛杉矶出口运动自行车 500 辆, 在合同规定的装运期内, 将其与出口给 C 的 1 000 辆自行车装于同一船舶, 提单注明 N/M。后船舶在航行途中遇到海啸, 其中 230 辆自行车落海。于是 A 宣布运给 B 的 500 辆中的 230 辆车落海, 且货物已越过装运港船舷, 风险转移, 故 B 应对该损失负责。对此, B 提出异议, 认为 A 并未完成交货义务。双方产生争议, 提交仲裁。您认为该案应该如何处理?

26. 菲律宾客户与上海某自行车厂洽谈进口永久牌自行车 10 000 辆, 但要求我方改用“剑”牌商标, 并在包装上不得注明“Made In China”字样。(1) 买方为何提出这种要求? (2) 我方能否接受? 为什么?

27. 进口方委托银行开出的信用证上规定: 卖方须提交“商品净重检验证书”。进口商在收到货物后, 发现除质量不符外, 卖方仅提供重量单。买方立即委托开证行向议付行提出拒付, 但货款已经押出。事后, 议付行向开证行催付货款, 并解释卖方所附的重量单即为净重检验证书。请分析: 重量单与净重检验证书一样吗? 开证行能否拒付货款给议付行?

28. 我外贸公司从美国 A 公司进口货物一批, 合同规定交货数量 20 公吨, 允许溢短装 10%。美方装船时, 共装运 24 公吨。根据《公约》, 我方可采取如下哪些措施: (1) 有权全部拒收; (2) 有权拒收 2 公吨; (3) 可接受多交的 2 公吨, 但不需另行付款; (4) 可接收多交的 2 公吨, 并按合同价计算价款; (5) 可全部接收, 也可拒绝多交的 2 公吨。

29. 内蒙古某出口公司向韩国出口 10 公吨羊毛。在合同中规定按公量计算, 标准回潮率定为 11%。经抽样证明, 10 公斤纯羊毛用科学方法去掉水分净剩羊毛 8 公斤, 即该批货物的实际回潮率为 25%。通过下式计算: $\text{公量} = \frac{\text{实际重量} \times (1 - \text{实际回潮率})}{(1 + \text{标准回潮率})}$, 求得上述货物的公量为 8.325 公吨。请分析该计算方法

是否正确?

30. 国外客户 C 在某年 5 月份向 A 公司签发 $1 \times 40'$ H 集装箱的产品 P3 的订单中,很多产品的包装为新的包装,A 公司在签发订单 1 个月后还不能得到确切的装箱尺寸。由于工厂在给包装箱尺寸时都是箱子的内径,实际上外径比内径都大 0.5 厘米,由此造成所有货物生产完毕和计算总体积时,才发现共多出 10 立方米。A 公司将此情况告诉国外客户,客户表示多出的货物他们不要了,且不可能为 10 立方米的货物支付运费。A 公司提出可否由其支付海运费,将货物运至目的港。可是客户还是不同意,因为多余的货为拼箱出运,客户还要在目的港重新办理清关手续。A 公司只得要求仓库在装箱时注意节省空间,务必尽可能地多装货物,最后此高柜比平时的柜子多装 4 立方米的货物,将存货减到最少。至于留下的存货,A 公司在以后的订单中,以低廉的价格卖给其他客户。请分析 A 公司应汲取的教训。

31. 某年 10 月 7 日,香港 LINKVEST 有限公司与奥玛维塔船务公司(ALMAVITA SHIPPING CO.)签订航次租船合同,租用后者的“奥玛维塔”轮(M/V ALMAVITA),运输一批钢材从乌克兰伊利切夫斯基至中国汕头港。租船合同附加条款约定:“如果承租人或他的代理人要求,船长应授权承租人和/或他的代理人代表船长,按照大副收据签发任何所出示的提单,而不对本租船合同产生影响。承租人应赔偿出租人因提单与大副收据不一致而给出租人造成的损失。”11 月 14 日,F. H. Bertling Gesellschaft 作为承租人的代理,代表“奥玛维塔”轮船长,在维也纳签发了两套已装船清洁提单。提单记载,已装上“奥玛维塔”轮的乌克兰盘元数量为 19 484 卷,毛重为 10 039. 432 公吨。提单记载的货物数量与大副收据一致,重量则是按照信用证的要求记载,比大副收据少 9. 388 吨。“奥玛维塔”轮在汕头港卸货,经中华人民共和国广东进出口商品检验局检验,短少 240 卷 142. 412 吨。货物收货人汕头市潮兴贸易公司向广州海事法院提起诉讼,请求判令奥玛维塔船务公司偿付短货损失、检验费、短货部分的保险费和违约金等共 38 024 美元及人民币 150 838. 43

元。奥玛维塔船务公司答辩认为,其没有签发也没有授权自称代表船长的 F. H. Bertling Gesellschaft 公司签发提单。该提单对奥玛维塔船务公司没有任何法律约束力,请求法院驳回汕头市潮兴贸易公司的诉讼请求。请对该案例进行分析。

32. A 公司在某年委托其客户指定的船公司出口近 50 万美元的货物,涉及 50 多万人民币的出口退税。具体情况是,由于 A 公司采购时是以“盒”为单位采购的,A 公司提供的报关单上也注明“506000 BOXES”,所以工厂的增值税发票开的单位也是以“盒”为单位。由于船公司在重新填写报关单时却将“BOXES”漏打,只标明“6000KGS”,因此海关计算机上该产品的数量为“6 000 千克”,导致报关单上的内容与发票上的数量和单位不同,A 公司不能正常退税。A 公司要求船公司办理改单(修改报关单据),就是要在品名下注明“506000 BOXES”,但由于船公司的一再拖延,导致 A 公司无法办理退税手续。A 公司不断催促船公司办理改单,考虑到手续麻烦需要较长时间,要求对方必须在 3 个月内将改后的单据退还给 A 公司,否则要其承担由于不能正常退税造成的相关经济损失。3 个月后,总算了解此案。请分析 A 公司的教训。

33. 某地一进出口公司向巴西出口一批非食用玉米。合同规定:品质为适销品质,以 98%的纯度为标准,杂质小于 2%,运输方式为海运,支付方式采用远期汇票承兑交单,以给予对方一定的资金融通。合同生效后两个月货到,对方以当地的检验证书证明货物质量比原订规定低,黄曲霉毒素超标为由,拒收货物。经查实,原货物品质不妨碍其销售,对方违约主要是由于当时市场价格下跌。后经多次商谈,我方以降价 30%完成合同。请分析我方的教训。

34. 合同中数量条款规定,出口产品一批:“2 000 M/T 5% more or less at the seller's option”,试计算卖方为履行合同应该交货的数量。

35. 上海晨星贸易公司(Shanghai Morning Star Trading Corp.)与德国汉堡 Hensen Co. Ltd. 订立购货合同(HS2012020201),进口一批货物,目的地为上海。该批货物共 600 件,纸箱装,每箱 30 件。