



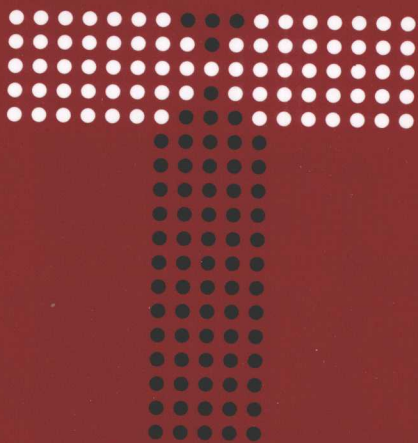
世纪精睿

高职高专全信息化经济管理类系列教材

高等教育经济管理类“十二五”规划教材

国际贸易实务 习题与实训指导

主 编 鲁丹萍 周渝霞



GUOJI MAOYI SHIWU
XITI YU
SHIXUN ZHIDAO



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

013042459

F740.4
215



世纪精睿

高职高专全

高等教育经济管理类“十一五”规划教材

国际贸易实务习题与实训指导

主 编 鲁丹萍 周渝霞

副主编 冯晓宇 陶梅华



F740.4
215

上海交通大学出版社



北航

C1650267

内 容 提 要

本为《国际贸易实务》教材的配套练习用书,由两个部分组成,一是对教材主要概念和规则的理解运用,通过常规的题型加以练习,如:填空、选择、判断、计算、案例分析等,二是模拟试卷,覆盖了国际贸易实务课程教学和考试的主要内容配有参考答案。

本习题集既可供高等院校财经类专业学生复习使用,也适合作为外贸工作者的学习、培训用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务习题与实训指导/鲁丹萍,周渝霞主编.

—上海:上海交通大学出版社,2013

高职高专全信息化经济管理类教材

ISBN 978-7-313-09368-4

I. 国... II. ①鲁... ②周... III. 国际贸易—
贸易实务—高等职业教育—习题集 IV. F740.4-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 308236 号

国际贸易实务习题与实训指导

鲁丹萍 周渝霞 主编

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

同济大学印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:9.75 字数:249 千字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

印数:1~3 030

ISBN 978-7-313-09368-4/F 定价:24.00 元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话:021-65982320

前 言

为了适应高等教育结构的调整,大力发展高等职业教育,我们组织了长期从事国际贸易专业教学、实践和科研工作的教师,根据有关国际贸易的法律和惯例,结合我国外贸实践,在《国际贸易实务》(该课程 2004 年获浙江省精品课程称号,2007 年获国家级精品课程称号)的基础上,编写了专门训练快速掌握国际贸易理论与实务知识的立体化教材。

本书作为《国际贸易实务》教材的配套练习用书,项目编排上同教材。全书由两个部分的内容组成,一是对教材主要概念和规则的理解运用,通过常规题型加以练习,如:填空、选择、判断、计算、案例分析等,二是模拟试卷。根据高职高专经贸类学生的特点,本书在帮助学生掌握国际贸易理论和实务的相关知识的同时,侧重于学生能力的培养。每项目的练习题都紧扣教材的重点和难点,且配有标准答案,以便学生灵活掌握教材的内容。学生可将本书作为复习应试用书。

本书重点突出,题型标准,答案简明,信息量大,针对性强,能帮助学生在短时间内掌握本教材的重点和难点,是应考的指南。本书可作为高等职业技术学院、大中专院校经贸专业及相关专业学生辅助教材,也可作为外经贸工作者的参考书,是师生教学的重要参考资料。本教材网络资源地址为:<http://218.75.26.40/jw/>。

本书由温州职业技术学院的鲁丹萍教授和沙洲职业工学院的周渝霞讲师主编,中国环境管理干部学院的冯晓宇和江苏省张家港职业教育中心校的陶梅华担任副主编。

本书的顺利出版,要感谢温州职业技术学院的领导和老师给予的大力支持和帮助!本书在撰写过程中参考了大量的书籍和文献,书中未一一列出,在此一并向有关作者和出版社表示衷心的感谢!

由于时间仓促,编者水平和能力所限,书中难免存在不妥之处,请读者原谅,并提出宝贵意见。

作 者

2012 年 9 月

目 录

项目一 建立业务关系	1
项目二 商订出口贸易合同	6
项目三 制定商品品质、数量、包装和价格条款	11
项目四 制定货物运输与保险条款	19
项目五 制定国际贸易支付条款	31
项目六 制定争议的预防和处理条款	35
项目七 履行出口贸易合同	42
项目八 办理出口核销、退税	47
项目九 商订进口贸易合同	52
项目十 履行进口贸易合同	56
模拟试卷一	63
模拟试卷二	67
模拟试卷三	71

模拟试卷四	76
模拟试卷五	81
模拟试卷六	85
模拟试卷七	90
模拟试卷八	94
模拟试卷九	98
模拟试卷十	102
参考答案	106
参考文献	149

赠送课件说明:

充实教学内容、丰富教学资源、改进教学方法是高校教师提高教学质量的基本思路,也是我们编写教材的宗旨。为方便教师教学,我们配套制作了本教材的教学课件,免费提供给使用本教材的教师。为保证教师获得课件,请授课教师填写开课情况证明,同时注明联系方式,并邮寄(或传真)至下列地址,我们将在 48 小时内寄出课件,或向教师提供用户名和密码,在本社网站(www.jiaodapress.com.cn)上下载课件。

联系人:王华祖

地址:上海交通大学出版社职教图书出版中心 上海市番禺路 951 号

邮编:200030

电话:(021)60403028,(021)60403030(fax)

E-mail:jimshua@hotmail.com

4. 黑龙江某服装企业获得外贸经营权和在海关办理注册登记后,可以在()办理企业的报关业务。

- A. 中华人民共和国关境以外各个口岸地
- B. 中华人民共和国关境内各个口岸地或者海关业务集中的地方
- C. 中华人民共和国国境内的任何区域
- D. 中华人民共和国关境以外海关业务集中的地方

5. 《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》有效期限为(),报关单位凭此办理报关业务。

- A. 两年
- B. 五年
- C. 三年
- D. 四年

6. 根据()的有关规定,从事出入境检验检疫报检工作的自理报检单位在首次报检时必须先办理备案登记手续,取得报检单位备案登记号,方可办理相关检验检疫报检手续。

- A. 工商行政管理局
- B. 海关总署
- C. 国税局
- D. 国家质检总局

7. 浙江省 A 机械企业办理对外贸易经营者备案登记手续后,即获得了进出口业务自营权。按照规定,A 企业如果是自行从事外贸业务,至少需要配备()以上的工作人员。

- A. 3 名
- B. 5 名
- C. 4 名
- D. 6 名

8. 对于国际贸易从业人员来说,()是从事这一职业必须具备的第一大技能。

- A. 掌握国际贸易知识与实务操作技能
- B. 跨越语言的障碍
- C. 了解特定商品知识
- D. 具有良好的职业道德和团队协作精神

9. 在进出口业务中,()成为国际贸易双方面对面接洽的最主要方式。

- A. 展卖
- B. 拍卖
- C. 寄售
- D. 包销

10. 我国出口商品最重要的展销方式为()。

- A. 华交会
- B. 广交会
- C. 小交会
- D. 到国外举办展览会

1.3 多项选择题

1. 某食品生产企业计划从事进出口业务,该企业可以通过以下两种途径开展进出口业务,即:()。

- A. 进行对外贸易经营者备案登记以获得进出口自营权
- B. 在商务部临时登记以获得外贸经营权
- C. 请具有进出口自营权的企业代理进出口业务
- D. 通过中介机构联系外贸业务

2. 《报关单位管理人员情况登记表》填写过程中,企业管理人员的填报范围为()。

- A. 法定代表人
- B. 报关业务负责人
- C. 会计主管或者财务经理
- D. 报关员

3. 根据国家质检总局的有关规定,实行自理报检单位的备案登记的对象包括()。

- A. 有进出口经营权的国内各类企业(含三资企业)
- B. 出口货物的生产企业

- C. 进口货物的收货人或其代理人
D. 出口货物运输包装生产企业
4. 按照相关规定,自行从事外贸业务的机构至少需要配备的工作人员不包括()。
- A. 单证员 B. 注册会计师 C. 报检员 D. 业务员
5. 在我国,主要进口商品的零售渠道包括()。
- A. 专卖店模式 B. 网店模式 C. 经销代理模式 D. 商场卖场模式
6. 我国是奢侈品消费大国,奢侈品消费已占全球市场约四分之一的市场份额。以下()属于我国进口的奢侈品品类范畴。
- A. 酒类、珠宝首饰 B. 手表、箱包 C. 香水、化妆品 D. 食品类
7. 广东省 A 公司为纺织品贸易公司,其在出口贸易过程中要正确选择自己的客户,所以有必要对客户进行筛选。对客户进行筛选时要考虑()方面的基本情况。
- A. 经营能力和经营作风 B. 客户背景
C. 支付能力 D. 经营范围
8. 温州市华美纺织品进出口贸易公司在开拓国际市场的过程中,想与德国一家著名的贸易公司建立业务联系。在明确目标客户以后,华美公司需要向德国这家知名公司表明来意,撰写建交信函。如果你是业务员玛丽,你认为建交信函应该包括的内容有()。
- A. 获悉途径 B. 自我介绍
C. 明确来意,说明理由 D. 等待答复,落款格式
9. 从事国际贸易者一般通过展会建立联系、开拓市场、发展贸易关系。展会的几种常见组织形式包括()。
- A. 网络展卖会 B. 进出口商品交易会
C. 赴国外举行中国商品展卖会 D. 国际展览会
10. 以下城市中,()是世界著名展会城市。
- A. 嘉兴 B. 东京 C. 米兰 D. 纽约

1.4 判断题

1. 在我国,直接进行进出口贸易需要办理对外贸易经营者备案登记、对外贸易经营者海关注册、自理报检单位备案登记等手续。 ()
2. 外贸业务员没有必要学习专业英语术语。在业务中遇到相关的专业英语术语,只要随时查阅字典就可以。 ()
3. 随着互联网的日益普及,各国都出现了类似阿里巴巴这样的国际贸易电子商务平台,这已成为中小外贸企业寻找客户的一种有效途径。 ()
4. OEM(Original Equipment Manufacturer,自有品牌制造商),是指生产商自行建立自有品牌,并以此品牌行销市场的一种作法。 ()
5. 目前我国进口的外国商品主要包括初级产品、工业制品和高科技产品三大类。 ()
6. 当今世界,许多国际知名消费品品牌都在我国通过合同契约形式授权国内企业成为其在中国市场的总经销或总代理,再经由他们来实现其产品在中国的销售。 ()
7. 著名服装品牌“GUCCI”的产品主要通过设立网店来实现其零售。 ()

8. 对进口商品的国际市场调研工作十分重要,比如所进口的商品是否符合有关国家政策法规及贸易习惯,这一点进口商必须要弄清楚。()

9. 进口方案制订过程中,企业通常要考虑货源情况、国内市场情况、进口经营情况以及交易方式与交易条件等基本情况。()

10. 建交信函撰写过程中, Miss 是目前流行的对女士的称谓,不涉及婚姻、年龄等个人隐私,只涉及性别,所以在商界日益得到普及和应用。()

11. 世界展览业的超级大国是德国和美国,展览大国有法国、意大利、英国等。()

12. “深交会”是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。()

13. 我国企业在参加国外机构举办的国际博览会的同时,还可以赴国外与外商联合主办我国出口商品展卖会。采取该种形式,展卖会的各种费用,如展品的运费、保险费、广告宣传费、展出场地的租金等均需我国企业自行承担。()

14. 展会准备工作过程中,一般要选派熟悉外贸业务、英语口语流利、精通产品知识的人员参展。()

15. 亚洲的香港、迪拜、东京、新加坡等城市是世界著名展会城市。()

1.5 简答题

1. 企业进行对外贸易经营者备案登记的程序包括哪些步骤?
2. 国际贸易从业人员要求掌握哪些国际贸易知识与实务操作技能?
3. 企业在选择目标市场时要考虑哪些方面的因素?
4. 国际贸易客户可以通过哪些途径获得?
5. 试述展卖的作用。

1.6 案例分析题

1. 浙江金华土特产公司(属独资经营企业)近年来发现开拓海外市场的重要性,于是想通过办理外贸经营者备案登记手续获得外贸自营权。在办理外贸经营者备案登记手续过程中,该公司按照要求准备了一些书面材料,打算持准备好的资料直接到金华市外经贸局行政服务中心窗口领取正式的《对外贸易经营者备案登记表》。但是,金华市外经贸局行政服务中心窗口的工作人员告知该公司所准备的资料不全,还缺合法公证机构出具的财产公证证明,该公司只有备齐了全套资料才能申领《对外贸易经营者备案登记表》。那么,申领正式的《对外贸易经营者备案登记表》,到底需要提交哪些材料呢?

2. 江苏省 A 公司为玩具进出口贸易公司,该公司是国内最大的毛绒玩具、婴儿玩具供应商之一,近些年在国内玩具行业影响力颇大。该公司拥有两家大型玩具生产工厂,厂房面积近 20 000 平方米,具有一定规模,平均年销售额达到 3 000 万美元。该公司现为阿里巴巴会员,通过网上寻找客户,取得了良好的效果。试分析这种寻找客户的方法效果如何? 该公司还可以通过什么方法开拓更广的海外市场?

3. 广东某机械进出口公司是一家私营企业,随着公司业务不断发展,公司负责人觉得有必要在海关注册登记申请为自理报关企业。公司总经理对申请自理报关企业的手续和步骤

不是很了解,于是派业务部李经理去了解情况。试分析:进出口货物收发货人如何才能申请为自理报关企业?

4. 每年一届的意大利米兰国际家具展览会于 2012 年 4 月在新米兰国际展览中心如期举行,展品范围包括:酒店、餐厅、客厅、寝室、饭厅、客厅用家具、家具工业配件、灯具、大厅及庭院装潢、藤蔓制家具、儿童家具、悬吊式家具、临时性家具、金属家具、园艺家具、办公家具、厨房卫浴等。此次展会可谓是世界家具、配饰、灯具流行的风向,是现代家具时尚设计的前沿,不仅是向意大利出口家具的平台,更是全世界家具业界人士每年都热切期待的家具顶级盛会。对于上海 W 家具进出口公司来说,参加这次展会有利于增强该公司家具产品品牌的国际影响力,于是在 C 会展服务有限公司的组织下,W 公司前往米兰进行考察并参加了此次展会。这次展会,W 公司不仅提高了公司产品的知名度,同时还获得了更多的订单。试分析国际展览会具有哪些作用?

5. 每年春秋两季在广州举办的广交会,是中国目前历史最久、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多且分布国别地区最广、成交效果最好、信誉最佳的综合性国际贸易盛会。新成立的宏达贸易有限公司想借着 2012 年春季广交会的机会,发展更多的客户,提高公司和产品的国际知名度。最近一段时间,宏达贸易公司的董事长带领公司管理层正研究该如何开展参加广交会的准备工作。试分析参加广交会要做哪些准备工作?

1.7 实训操作题

1. 将以下建交函翻译成英语。

敬启者:

承蒙安德森公司的介绍,得知贵公司在贵国经营家用电器的进口业务。作为上述产品最大的制造商和出口商之一,我们希望借此机会表示与你方建立业务关系的愿望。

自 2005 年以来,我们一直经营这类产品,在生产和营销方面具有丰富的经验。我们可以保证我们的产品质量优良,价格合理。这些产品在我国销路很好,我们相信在贵国也一定会畅销。

随函寄上商品目录一份,介绍我方目前经营的产品。请将你方目前感兴趣的商品告知我方。一旦接到你方的具体询价,我们将寄给你方样本和报价单。

期待你方早日答复。

销售部经理 丁启明

2012 年 2 月 3 日

2. 根据以下业务资料拟写一份建交函。

A 公司为一主营轻工业品的国有公司,有着近 40 年的经营轻工业品进出口业务的经验。最近,通过一位老客户 Mr. Schmidt 的介绍,得知西班牙的 MONARCH TRADING S. A. 系当地大百货公司和超级市场的采购代理,欲购一批中国产的玻璃器皿。A 公司欲与该公司建立业务关系,向对方推荐 Daily 牌玻璃杯(Daily Brand Tumblers),并随寄最新样本。请参照上述背景资料,给对方发一份建立业务关系的信函,要求格式正确、内容完整、语气诚恳热切。

项目二 商订出口贸易合同

2.1 填空题

1. 交易磋商主要有_____、_____和_____三种形式。
2. 通常情况下,交易磋商包括_____、_____、_____和_____四个环节。
3. 在交易磋商中,只有_____和_____是每笔交易必不可少的两个基本环节。
4. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,合同成立的时间是_____。
5. 国外某买方向我出口公司来电:“接受你方 15 日发盘请降价 6%。”此来电属交易磋商的_____环节。
6. 某项发盘于某月 12 日以电报形式送达受盘人,但在此前的 11 日,发盘人以传真告知受盘人,发盘无效,此行为属于_____。
7. 英美法认为,发盘_____撤销;大陆法认为,发盘_____撤销。
8. 《联合国国际货物销售合同公约》采用_____的办法,规定:在发盘已送达受盘人,但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内,只要_____,仍可将其发盘撤销,如_____,发盘人则无权撤销该发盘。
9. 发盘多由卖方发出,这种发盘称为_____。
10. 书面合同的内容一般由三个部分组成,即_____、_____和_____。

2.2 单项选择题

1. 希望和他人订立合同的意思表示为()。
A. 要约 B. 要约邀请 C. 承诺 D. 邀请
2. 在下列条件中,()不是构成发盘的必备条件。
A. 发盘的内容必须十分确定 B. 主要交易条件必须齐全
C. 向一个或一个以上特定的人发出 D. 表明发盘人承受约束的意旨
3. 交易磋商的两个基本环节是()。
A. 询盘和接受 B. 发盘和签合同
C. 接受和签合同 D. 发盘和接受
4. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,发盘和接受的生效采取()。
A. 投邮生效原则 B. 签订书面合约原则
C. 到达生效原则 D. 发出生效原则
5. 按照《联合国国际货物销售合同公约》的解释,有效的接受必须()。
A. 以口头或书面声明方式表示出来 B. 以某种行为方式表示出来
C. 以上两者均可 D. 以上两者须同时具备
6. 我国 A 进出口公司于 2010 年 11 月 15 日上午 8:50 在网上向美国 B 公司发出要约。规定承诺须于 11 月 20 日前到达 A 公司才有效。11 月 18 日,A 公司同时接到 B 公司的承诺和撤回承诺的通知。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,在此情况下()。
A. 该合同成立

- B. 该合同不成立
 C. 必须 A 公司同意 B 公司撤回, 该合同才不成立
 D. 必须 A 公司不同意 B 公司撤回, 该合同才成立
7. 我国有权签订对外贸易合同的为()。
 A. 自然人 B. 法人
 C. 法人或自然人 D. 自然人或法人且需取得外贸经营权
8. 一项发盘, 经过还盘后, 则该项发盘()。
 A. 失效 B. 仍然有效
 C. 对原发盘人有约束力 D. 对还盘人有约束力
9. 某公司对外发盘时规定了发盘的有效期, 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定, 这项发盘()。
 A. 不得撤销 B. 可随意撤销
 C. 在对方表示接受前可以撤销 D. 撤销的通知先于发盘到达对方即可撤销
10. 我国法律规定, 我国签订的涉外经济合同, 必须以()订立, 否则无效。
 A. 口头形式 B. 书面形式
 C. 以行为表示 D. 以口头形式或书面形式

2.3 多项选择题

1. 在()情况下, 发盘失效。
 A. 发盘有效期满 B. 还盘
 C. 政府禁令 D. 受盘人拒绝
 E. 发盘人打算撤回
2. 根据《联合国国际货物销售合同公约》规定, 发盘内容必须十分确定, 发盘内容要素是()。
 A. 价格或付款方式 B. 品名 C. 品质 D. 数量
 E. 交货时间、地点
3. 根据《联合国国际货物销售合同公约》规定, 受盘人对()等内容提出添加或更改, 均作为实质性变更发盘条件。
 A. 价格 B. 付款 C. 品质 D. 数量
4. 根据我国法律, ()是不具有法律约束力的合同。
 A. 通过欺骗对方签订的合同 B. 采取胁迫手段订立的合同
 C. 我某公司与外商以口头形式订立的合同 D. 走私物品的买卖合同
5. 从是否具有法律效力的角度, 发盘分为()。
 A. 还盘 B. 实盘 C. 虚盘 D. 询盘
6. 交易磋商的形式有()。
 A. 口头谈判 B. 信件 C. 传真 D. 网上洽谈
7. 要约可以被撤回, 但撤回通知应在要约到达受要约人()到达, 要约才可被撤回。
 A. 之前 B. 之后 C. 之前一天 D. 同时

8. 下列关于接受所必须具备的条件中,叙述正确的是()。

2.4 判断题

1. 函电谈判是应用最广泛、最普遍、最经常的交易磋商方式。 ()

2. 面对面谈判的特点是比较正式、正规,能够使谈判的内容深入细致,便于施展谈判的策略和技巧。 ()

3. 询盘可采用口头方式,亦可采用书面方式。询盘在通常的交易中是必不可少的环节,是一宗交易磋商的开始,因此这项工作非常关键。()

4. 发盘一经对方在有效期限内表示无条件接受,发盘人将受其约束并承担按照发盘条件与对方订立合同的法律责任。 ()

5. 发盘的撤回与撤销没有本质区别,在实务中,有的时候两者可以通用。 ()

6. 发盘人发盘后发生了不可抗力事件情况下,发盘即告失效。()

7. 还盘既是受盘人对发盘的拒绝,也是受盘人以发盘人的地位向原发盘人提出的新发盘。()

8. 接受既属于商业行为,也属于法律行为,接受产生的法律后果是双方达成交易,合同成立。()

9. 磋商当事人不是在自愿和真实的基础上达成的协议,双方当事人也必须严格履行,因为该合同已经成立并具有法律约束力。 ()

10. 签订合同时,合同的标和内容必须符合双方国家法律的规定,这样的合同才是有效的合同,才受法律保护。 ()

11. 签订书面合同具有重要的意义,其形式并不限于某种特定的格式,任何载明双方当事人名称、标的物的质量、数量、价格、交货和支付等交易条件的书面文件,都足以构成书面合同。

12. 交易双方合同一经订立,就成为具有法律效力的文件,对订立的双方均有法律的约束力,双方应当按照合同的约定履行自己的义务,任何一方不得擅自变更或者解除合同。()

13. 检验条款、索赔条款、仲裁条款和不可抗力条款属于合同的基本条款。 ()

14. 当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。无论采用书面方式还是口头方式,均不影响合同的效力。所以,在我国,双方当事人之间如有口头合同,在诚信建立的基础上没有必要再签订书面合同。()

15. 如果在核对函电或者谈判记录的过程中发现有不清楚之处,应向对方澄清之后,再表示接受。()

2.5 简答题

1. 出口交易磋商主要涉及哪些内容?
2. 在实际进出口业务中,表示接受时应注意哪些问题?
3. 询盘时应注意哪些问题?
4. 逾期接受应该如何处理?
5. 发盘的构成条件有哪些?

2.6 案例分析题

1. 我出口企业对意大利某商人发盘限 10 日复到有效,第 9 日意商用电报通知我方表接受该发盘,由于电报局传递延误,我方于第 11 日上午才收到对方的接受通知,而我方在收到接受通知前获悉市场价格已上涨,对此,我方应怎样处理?

2. 7 月 17 日中国某出口公司 A 向荷兰 B 公司电报发盘:“售农产品 C514 300 吨,即期装船,不可撤销即期信用证付款,每吨 CIF 鹿特丹 USD900,7 月 25 日前电复有效。”B 公司于 7 月 22 日复电如下:“你 7 月 17 日发盘,我接受 C514 300 吨,即期装船,不可撤销即期信用证付款,每吨 CIF 鹿特丹 USD900,除通常的装运单据以外,要求提供产地证、植物检验证明书、适合海洋运输的良好包装。”A 于 7 月 25 日复电如下:“你 22 日电,十分抱歉,由于世界市场价格变化,收到你接受电报以前,我货已另行售出。”为此,双方就合同是否成立发生激烈的争论。请阐述你的观点及理由。

3. 我某出口公司于 2 月 1 日向美商报出某农产品价格,在发盘中除列明各项必要条件外,还表示:“Packing in sound bags.”在发盘有效期内美商复电称:“Refer to your telex first accepted,packing in new bags.”我方收到上述复电后,即着手备货。数日后,该农产品国际市场价格猛跌,美商来电称:“我方对包装条件做了变更,你方未确认,合同并未成立。”而我出口公司则坚持合同已经成立,于是双方对此发生争执。你认为,此案应如何处理?试简述理由。

4. 某外贸土特产品进出口公司,拟向某外商出口一批土产品。双方就出口商品品名、规格、质量、数量、价格、包装、交货日期、付款方式等交易条件通过电报往来进行磋商。3 月份基本达成协议,唯有价格一项,中方坚持单价不得低于每公吨 1500 美元,并要求外商在“两个月内答复”。下半年,国际市场该土特产品的价格猛涨,外商才复电可按中方 1500 美元/公吨的价格成交。此时,中方发现国内货源已紧缺,无法供货,故未予理睬,外商于数日后未接到中方答复,便指责中方违约,并要求中方承担违约责任。试分析:中方是否要承担违约责任?为什么?

2.7 实训操作题

1. 广东美妙进出口公司出口一批童装给吉米贸易有限公司,请草拟一份出口合同,要求

合同条款规范、完整和清晰。

Fill in the contract forms in English with the following particulars:

具体背景资料如下:

合同号码:2012-03

卖 方:广东美妙进出口公司

买 方:吉米贸易有限公司

商品名称:童装

规格货号:ART. NO. BS-22

数 量:3500 打

单 价:每打 138 美元 CIFC5 纽约

总 金 额:483 000 美元

装运条件:自收到信用证的 30 天起,最迟不迟于 2012 年 5 月 31 日装运

支付条款:不可撤销的即期信用证

包 装:每 12 打装 1 纸箱,200 个纸箱装 1 个 20 英尺集装箱

唛 头:由卖方选定

保 险:由卖方按发票金额的 110%投保一切险和战争险

签约日期:2012 年 3 月 1 日

2. 请根据以下业务资料模拟商定出口合同,要求在商定出口合同前制定完整且详细的磋商方案,并开会讨论,选择最优方案。

出口商:呼伦贝尔进出口贸易公司

进口商:新加坡某公司

业务资料:

呼伦贝尔进出口贸易公司向新加坡某公司出口羊绒衫。由于新加坡消费市场很大,买方派人到卖方所在地磋商订货合同。由于山羊绒等原料价格的持续走高,劳动力等生产成本的不断增加,出口纯羊绒衫单价出现明显上涨,已经从前几年约 12 美分/克的价格上涨到现在约 20 美分/克。买卖双方磋商时,市场价呈现上升趋势。卖方要求大幅度提高成交价以防将来不能供货;买方则坚持,未来难料,马上涨价不公平,使谈判僵持不下。

买方旨在多订货以抢占新加坡市场,而且呼伦贝尔的羊绒衫品质非常好,受到消费者的青睐。此外,新加坡其他的公司也在进口类似产品,买方认为只要卖方别太过分,可以适当调高进口采购价。

卖方刚刚打开新加坡市场,眼见长期客户对其出口业务很有利,然而货物收购价格的上扬也让其有几分担忧,但是,稳住客户还是当前的首要工作。于是,卖方打算为这次出口合同的商定做好详细又周密的准备工作。

磋商预期目标:

双方要对市场变化作出充分的预测,在此基础上,确定成交价及双方合作方式。

要求:假设你是呼伦贝尔进出口贸易公司负责此次项目磋商的负责人,请你组织你的谈判团队制定磋商方案,并要求开会讨论,确定最优方案。

项目三 制定商品品质、数量、包装和价格条款

3.1 填空题

1. 商品的品质是指_____。
2. 样品是指_____。
3. 现在国际上有_____, _____、_____, _____、_____
_____四种常用的度量衡制度。
4. 平方米、平方英尺、平方码等单位主要适用于按_____计算的商品,如_____
_____等商品。
5. 理论重量(Theoretical Weight)是指_____,这种方法适用于那些尺寸、规格、重量大致相等的物品。
6. 中性包装有_____和_____两种做法。
7. 采用定牌包装,是为了利用买方的_____和他们的_____,以提高商品售价和扩大销路。
8. 我国出口商品包装遵循的原则是:科学、经济、_____, _____、_____。
9. 包装条款的主要内容有_____, _____、_____和_____。
10. 运输标志一般由三个部分组成,依次分别是:_____, _____、_____。
11. 国际货物买卖合同中的单价条款由以下四部分内容组成:_____, _____、_____
_____和_____。
12. 一般来说,在选择支付货币时,出口应争取使用_____成交,进口则应争取采用_____
_____成交。
13. 进出口贸易中,一般来说,出口时应争取使用_____和_____术语;进口时则争取使用_____
_____术语。
14. _____是国际商会根据国际货物贸易的发展,对《2000年国际贸易术语解释通则》的修订,2010年9月27日公布,于_____实施。
15. 和《2000年通则》相比,《2010年通则》中出现了两个新的贸易术语,即:_____和_____
_____。
16. 《2010年通则》将贸易术语整合为_____种,且按照所适用的运输方式划分为两大类,即适用于_____
_____方式的七种(EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP)和适用于_____
_____方式的四种(FAS, FOB, CFR, CIF)。
17. 《2010年通则》不再设定“船舷”的界限,只强调在 FOB, CFR 和 CIF 条件下买卖双方的风险以_____
_____为界,卖方承担_____,买方承担_____。
18. 《2010年通则》首次明确这些术语不仅适用于国际销售合同,也适用于_____
_____。
19. 在选用贸易术语时,要考虑五个方面的因素,即_____, _____、_____, _____、_____
_____和_____。
20. 目前,被我国银行普遍接受结汇(注:即可将收到的该种外汇卖给银行换取人民币)的