

国际贸易纠纷处理 实例2000

罗锐韧 主编



中国对外经济贸易出版社

国际贸易纠纷处理实例 2000

罗锐韧 主编

(上 卷)

中国对外经济贸易出版社



国际贸易纠纷处理实例 2000

罗锐韧 主编

(下 卷)

中国对外经济贸易出版社



图书在版编目(CIP)数据

国际贸易纠纷处理实例 2000/罗锐韧主编. —北京:
中国对外经济贸易出版社, 1998. 1
ISBN 7—80004—620—6

I. 国… II. 罗… III. 对外贸易仲裁—案例 IV. F741.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 29453 号

国际贸易纠纷处理实例 2000

罗锐韧 主编

*

中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷 28 号)
邮政编码: 100710

新华书店北京发行所发行
北京朝阳区经纬印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 16 开本

印张 122.5 2828 千字

1998 年 1 月第 1 版

1998 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—1000 册

ISBN 7—80004—620—6

F·399

定价: 495.00 元

国际贸易纠纷处理实例 2000

编 委 会

主 编	罗锐韧				
副主编	苗 君 (常务)	陈冬鑫	郑春海	李乐苹	
	孟宪刚	沈京梅			
编 委	洪贵路	王 军	孙 进	何少冬	孙燕军
	孟庆亮	韩慧中	庞 俊	罗 辉	王建华
	罗泽生	霍育根	熊 辉	孙义为	徐佳宾
	王文潭	余继业	许建华	欧洪斌	李 军
	黄 岚	万 琳	董纪芦	谢朝纲	桂朝晖
	詹粤萍	薛崇岳	智连学	沈顺友	雷焕春
	郑 青	周锦泉	许朝林	韩慧光	刘 红
	陶 新	花 卉	欧红伟	金 宁	冷柏军
	徐进亮	唐宜红	曾立新		



前 言

西方有识之士曾经预言：“二十一世纪将是中国的世纪。”中国市场作为世界市场不可分割的一部分，将在未来的岁月中，发挥着越来越重要的作用。了解国际市场背景，谙熟全球经济发展走向，掌握国际经济交往规范和惯例，熟悉国际贸易的基本知识和操作技巧是非常重要的。

鉴于此目的，我们编写了《国际贸易纠纷处理实例2000》。在编写本书过程中，我们力求突出以下三个特点：（一）求新。争取做到政策新、知识新、理论新、体例新。（二）全面。全书覆盖面广泛，内容囊括国际贸易活动的各个方面与环节。（三）实用。从实用角度出发，以问题为中心，有针对性地解答在进行国际贸易中所遇到的各种问题。本书区别于其他相关书的最大特点是：将国际贸易实务内容穿插于几千个案例之中，采用一问一答的形式，操作性更加明显。

全书侧重于国际贸易活动的实际指导，对国际贸易理论、国际经济合作、国际贸易合同的磋商和签订、国际市场营销及国际商法等知识，从理论上作了精辟的阐述；并从实务上对国际贸易价格、数量、质量、包装、装运、保险等过程中可能出现的各种问题进行可操作性的指导；此外，对国际贸易中信用证的使用、货款支付与融资的技巧、海关商检的手续及索赔的程序等作了详细的说明，以理论指导实务，操作性更强。

让世界了解中国，让中国走向世界，是普天下炎黄子孙、拳拳志士的共识和心愿。我们在国家税务总局进出口税收管理司与对外经济贸易部计划财务司的大力支持与协助下，以及在有关部门及国际贸易专业方面的专家、学者帮助下，编写了这本书，并希望它能够对我国社会主义市场经济体制改革和对外开放的不断发展作出应有的贡献。

谨以此书献给中国走向腾飞发展的新世纪！

《国际贸易纠纷处理实例2000》编委会

一九九七年十二月

目 录

第一章 国际贸易实务(一) 合同的磋商与签订

1. 国际货物买卖合同的签订有哪些程序? (3)
2. 买卖合同的成立应具备哪些要素? (3)
3. 国际商法关于合同的要约有哪些规定? (3)
4. 请举例说明什么是询盘(Inquiry)? 什么是发盘(Offer)? (4)
5. 什么是要约? 在国际贸易中的发盘行为是否属于要约行为? (4)
6. 什么是邀请要约? 它同贸易中的虚盘是否是一回事? (5)
7. 如何区别实盘与虚盘? 判断的主要依据是什么? (5)
8. 在国际贸易中, 一项实盘的有效期是如何确定的? (6)
9. 《联合国国际货物销售合同公约》中的有效发盘与我国习惯上使用的实盘有何差别?
..... (6)
10. 一项实盘在什么情况下可以失效? (6)
11. 在国际贸易中, 一项实盘在受盘人表示接受前, 发盘人能否撤销? 撤销与撤回有什么区别?
..... (7)
12. 在签订交易合同时, 对综合盘和复合盘的接受有何不同? (7)
13. 在贸易洽谈中, 如果接受通知在接受期限的最后一天, 而发盘人营业地点正是假日或非营业日因而未能送达发盘人时, 请问: 该项接受是否可以延期? (8)
14. 一项接受能否被撤回? (8)
15. 什么是对价? 一项有效的对价在法律上有什么限制? (8)
16. 国际商法关于合同的承诺有哪些规定? (9)
17. 什么叫承诺? 在国际贸易中的接受行为是否属于承诺行为? (9)
18. 如何表示接受? 法律对此有何要求? (10)
19. 在国际贸易中如果遇到逾期接受怎么办? 在什么情况下逾期接受仍然有效?
..... (10)
20. 我国进出口合同有哪些类型? (10)
21. 进出口合同的内容有哪些? (11)

22. 在签订合同时通常应注意哪些问题?	(11)
23. 什么是法律适用条款? 如果在合同中未订立此条款有无其他原则可循?	(11)
24. 什么是无效合同、可撤销合同和不可强制合同? 它们之间有何区别?	(11)
25. 在什么情况下构成非法合同或无效合同?	(12)
26. 欺诈行为和由于欺诈行为而进行的法律行为是否是一回事?	(12)
27. 如何区别国际贸易中使用的合同、协议和草约?	(13)
28. 为什么说 CIF 合同是特定类型的合同? 它具有哪些特征?	(13)
29. 目的港交货合同(DES contract)与 CIF 合同有什么区别?	(15)
30. 国际商法关于出口合同的履行有哪些规定?	(15)
31. 国际商法关于进口合同的履行有哪些规定?	(16)
32. 什么是违约? 违约人应负什么样的法律责任?	(16)
33. 如果发生合同不能履行情况, 未履行的一方能否免除责任?	(17)
34. 什么是未受款卖方? 作为未受款卖方在法律上可享受什么权利?	(18)
35. 什么是国际贸易中的留置权?	(18)
36. 什么是货物停运权?	(18)
37. 什么是货物的再售权?	(19)
38. 什么是合同的准据法?	(19)
39. 什么是法律冲突? 在国际贸易中如何避免法律冲突?	(19)
40. 国际贸易合同所依据的法律是否可由贸易双方事前约定? 如没有事前约定, 按国际惯例应如何处理?	(20)
41. 对于买方的订单, 卖方以 Printed Form(印刷表格)接受时, 若其中所载条款是订单中所没有的, 这种方式是还盘还是接受? 契约是否成立?	(20)
42. 如何印刷标准的报价单与销售确认书对出口方较有保障?	(20)
43. 请问 Quotation of Price 是否构成报价? 对于 Quotation of Price, 对方表示承诺时, 合同是否成立?	(21)
44. 如买方要求港至港(Pier to Pier)的报价条件, 其目的如何?	(21)
45. 出口商在形式装运单上写明“advise ship date”(建议装运日期), 这对进口商有何不利?	(22)
46. 在进行国际贸易中, 信用证和合同的签订应注意什么问题?	(22)
47. 通常在书信及电报中“即速”二字如何用英文表示?	(23)
48. 如由出口商自拟形式发票时, 保险费、运费应如何预算? 如与实际发票不符, 应如何解决?	(23)
49. 形式发票的性质如何? 可否代替报价单? 可否代替售货确认书?	(24)

50. 形式发票的格式内要不要列明有效期限?规定在发出形式发票后,因汇率、物价变动而引起价格变动时,由买方负担这些增加费用的条款是否妥当? (24)
51. 什么叫预约合同? (24)
52. “as per sample submitted to you on Aug. 10,1991”,“according to sample submitted to you on Aug. 10,1991”,“conforming to sample submitted to you on Aug. 10, 1991”,这三句有什么区别? (25)
53. 买卖双方所订的合同应具备何种条件才具备法律效力? (25)
54. 外销货物,在出口企业与国外进口商签订合同时,应包含哪些主要项目?开来信用证时应注意哪些事项?尤其是如何注意避免在品质方面的索赔? (25)
55. 以电传方式进行贸易磋商时,该电传是否构成买卖双方的一项契约? (26)
56. 以承兑交单方式报价时如何报最好?是否可以以离岸价条件报价? (27)
57. 在进口西药的情况下,订立契约及处理信用证时要注意哪些事项? (27)
58. 为防止卖方违约,可否要求卖方提供履约保证金,并应如何办理? (28)
59. 国内某公司打算外销一批货物,客户要求寄样。我方若免费寄样,担心遇到样品商人,若不寄样,又恐怕难以成交,请问应如何办理这种事? (28)
60. 有些非洲国家,很轻易下定单,而且言明在样品收到后才肯开信用证。但这样使我方容易被骗走样品,遇到这种情形如何处置? (28)
61. 对等样品为不易描述的商品时,如何要求进口商(出口商)确认,以确保自己的利益?如对方具有恶意时,如何处置? (29)
62. 《联合国国际货物销售合同公约》于1988年1月1日起正式生效,请问其适用范围和我国对其态度如何? (29)
63. 除交易协定书(事先订立的)外,卖方的确认书算不算正式契约?万一原料价格波动,卖方不愿履行交货责任时,买方是否可以控告卖方? (30)
64. 合同的效力问题:①除经双方往返签字外,是否须经公证人(如律师等)的签署?什么情况下需要?②合同的效力消失的情况有哪些?如对方未开信用证或信用证内容不符时,合同是否随之消失? (30)
65. 国际货币汇率发生变化时,已收到汇款单或信用证,但在给对方的报价单上并未注明币值变动的损失归买方负担,此时应如何处理? (31)
66. 国际汇率的变动对于买卖双方的影响,如调解无效,双方可否均以不可抗力为由而不承担责任? (31)
67. 什么叫“交钥匙工程”? (32)
68. 贸易商手中握有国外订单,有多少种方式可与厂商达成交易?哪一种为较普遍采用?哪一种方式可保障贸易商的权益?哪一种方式对厂商较有保障? (32)

69. 在中南美洲普遍采用承兑交单、付款交单方式的条件下,我方应如何与之进行贸易?在交易时要注意些什么? (33)
70. 如对方要约中规定:“本要约的有效期为 10 天”,问应从何时算起? (33)
71. 某出口公司接到西欧某进口商带电发盘订购某项商品,并要求“速复”。该发盘送抵出口公司后因故当天未予答复,而迟后两天才给答复。此时适逢国外市价跌落,外商接我出口公司复电后,却来电声称我方出口公司答复迟延,交易不能达成,并认为“速复”即要求受盘人于二十四小时内答复,问这是否合理? (34)
72. 外商发来一复合盘向出口公司订购 A、B 两种货品,因为 A、B 两种货品分属出口公司的两个部门负责,甲科认为 A 商品的来盘可以接受即随即复电:“你××日来电接受”,后将发盘转至乙科室。乙科认为客户对 B 货品出价过低,于是还盘加价。但不久即接外商来电称:“你公司某日来电已表示接受,B 商品的合同已成立,不同意还盘。”以致双方出现争执,问应如何处理? (34)
73. 北京某外贸公司与美国某贸易商洽谈一项出口交易,我方打算向美出口某手工艺品,我方于星期一上午十时,以自动电传向美国纽约的贸易商发盘,公司原定价为每单位 500 美元 CIF 纽约价,但我方工作人员由于一时疏忽而误报为每单位 500 元人民币 CIF 纽约价,请问在下述三种情况下各应如何处理才较为妥当:①如果是在当天下午发现问题,应如何处理? ②如在第二天上午九点发现,客户尚未接受,应如何处理? ③如果在第二天上午九点发现,客户已接受,又应如何处理? (34)
74. 吉林某进口公司与美国化肥厂签订一项进口 50 吨化肥的合同,合同规定交货期为 4 月份,但到 4 月 20 日,我方接到外商来电称:“需要推迟交货 6 个月”,当时国内正值化肥短缺,农业部门急需化肥,我方坚决不同意迟延交货,后经多次交涉无效,我方便正式通知美方,如不按期交货,我方除撤销合同外并保留索赔权。请问,我方所采取的措施是否得当? (35)
75. 出口商 A 向进口商 B 以实盘报价 7000 吨的货品,而进口商 B 经过考虑后,向出口商 A 订 6000 吨的货品。出口商 A 拒绝接受,结果发生纠纷。请问:①此纠纷如何解决? ②出口商应如何预防此种纠纷的发生? ③进口商如何预防此种纠纷的发生? ④如果进口商 B 向出口商 A 订 8000 吨的货品,多出来的 1000 吨性质如何? (35)
76. 以付款交单成交的货物,若 I/P(进口许可证)尚未申请,而到货后,买方拒领,这是否构成违约? (36)
77. 贸易商与生产厂商签订了购买确认书并约定厂商应给该贸易商若干佣金时,该贸易公司性质是属于直接买主还是外国商人的代理人? (36)
78. 某贸易商(以下简称卖方)与某工厂(以下简称买方)签订合同,规定卖方从某国进口小麦 5000 吨,以每吨 FOB 价 230 美元转售给买方。合同的签订日期是 88 年 11 月 9 日,

在合同中有如下规定：“如果因小麦生产国政府的行政命令或法律行为，而导致无法履行本合同时，本合同无效。”装船期限为 89 年 2 月。卖方为了履行合同，又以同样的条件与某小麦生产国的一出口公司签订一份购买小麦的合同。但到了 11 月 12 日，该小麦出口国政府为了扩大专卖范围，将小麦列入其管制之内。结果尽管卖方（该贸易商）以每吨 230 美元订下了买卖合同，仍需按专卖价格每吨 290 美元买进小麦，于是卖方不履行合同。问卖方不履行合同有无道理？买方是否可以请求赔偿损失？

..... (36)

79. 某中间商在接到国外客户询价后即转请国内某工厂报价。收到报价后，即加上若干利润转向国外客户报价。20 天后，接到国外开来的信用证，于是该公司立即向工厂订货，并付出一定订金。哪知不久后工厂以缺乏原料为由，要求延迟交货期。请问，在此情况下，该中间商应怎么办？可否以工厂无法如期（依信用证规定）交货为由取消交易？

..... (37)

80. 对外报价单备考栏加一条：“本报价需由本公司最后确认才能生效”的条文，这在国际贸易上是否失礼？又客户未经我们确认就按报价单上的价目开出信用证，适逢价格变化或不能如期交货，无法接受，该公司要不要负法律责任？..... (38)

81. 报价时以离岸价(FOB)发出报价单，对方要求我方以到岸价(CIF)重报，请问该 FOB 报价是否仍然有效？..... (38)

82. 某公司外销一批钢筋共 400 吨到 A 国的 B 地，约定在今年 2 月底以前装运，由于到 B 地的船期不稳定，所以在销售确认书上加注：在约定期间内装船，但以能取得舱位为前提。国外进口商开来的信用证有效至 3 月 15 日，最后装船日期为 2 月 28 日。后因舱位紧张，在 2 月底以前仅装出 80 吨。由于信用证已过期，进口商便自动将信用证有效期延伸到 6 月 30 日，装船期延长至 6 月 15 日。请问：①买卖契约是否于 2 月 28 日即失效？②2 月 28 日前无法将 400 吨全部运出时，对于未运出部分，出口商是否须负责？③进口商自动将信用证有效期及装船期延长，出口商有无在此展延期间内将剩余部分装船的义务？..... (38)

83. 某公司以成本加运费价 B 港口报价给甲公司，并说明若以成本加运费价 A 港口为条件，价格多 5%。但因难觅前往 A 港口的船只，故该公司在一个多月的洽谈中坚持以成本加运费 B 港口为交货条件，不料甲公司开出信用证以 A 港为目的地，与该公司发出的还盘不符，货物总价比成本加运费 B 港交货多 5% 外还多出 2300 美元。因其信用证及来往信件中均未提到此项金额，而该公司按当时运费激增，计算买方开来的金额勉强够上成本加运费 A 港口，于是接下此项交易，并寄上销货确认书，注明 CFR A 港交货，对方未表示意见。但甲公司在装船后，根据该公司前一次电报中称成本加运费价 A 港口价格比成本加运费 B 港口多 5% 为理由，要求索回 2300 美元，请问在这张信用证

及书信中均未说明,而双方又没有订立买卖合同的情况下,该公司应如何处理?

- (39)
84. 卖方甲(工厂)在今年三月报价给贸易商乙,并转至新加坡客户丙确认接受,并且在卖方的报价单上签字,接着卖方甲正式将销售书送贸易商签字,不料在4月5日以普通邮件寄还的销售单丢失,而卖方也疏忽未催促贸易商退还销售单。事隔数月,至七月初卖方才发觉,但订的货价已猛涨至几倍,因而双方引起纠纷,请问:①本契约是否有效? ②如卖方坚持本契约无效,而需要加价,是否合理? ③客观分析,新加坡客户已签有确认接受的证明,只不过中间的贸易商手续欠缺,而将加价放在客户,于心不忍,如不加价,卖方将蒙受巨额损失,应如何解决? (40)
85. 形式发票的有效期限为91年7月28日,该公司又于8月2日通知客户该形式发票因汇率变动关系而作废,但客户于9月9日开来信用证,对此信用证,该公司有无装船义务? 又该公司在接到对方9月9日所开出的信用证后,立即通知客户于9月底将差额货款汇来。结果迄今无消息,该信用证已到期,应如何处理? (41)
86. 依据《跟单信用证统一惯例》,银行所处理的是单据,而且信用证与交易合同是独立的两回事,但如买方在信用证上设法加上“质量依据销售合同(或样品)”,而把信用证和销售合同连在一起,这个条款的效力如何? 如有效,是否破坏了信用证的独立性? 如买方以质量与合同不符拒付时,议付银行有无责任? (41)
87. 买卖合同与信用证效力互为独立,设合同规定采购A产品500公斤,并应于91年1月30日以前开来信用证,2月15日以前装船。买方于1月28日开来信用证,有效期至2月10日,到期卖方无法装运,电请信用证延至2月20日。买方以电报同意。但卖方押汇(2月16日)后为买方拒付,请问信用证与合同条件不符可否视为新要约? 未能及时拒绝能否被视为默许? 电报同意延期,可否视为合同的新要约、承诺或只能视为信用证一契约性一的新要约、承诺? 根据信用证统一惯例,不可撤销信用证须经买方、卖方、银行同意才生效力,故此电报在民法上有无契约的效力? (42)
88. 买方未接到卖方报价而直接开出信用证,卖方收到后未将信用证退回时,卖方是否要承担契约义务? (42)
89. 卖方在接到买方的订单后认为其内容有某些地方不合意便自行更改,盖上更正章后签字寄回买方,日后由于更改部分发生纠纷,请问这种更改过的定单能否发生效力? (43)
90. 某货物价格高涨,在去年底接到客户的信用证,其后经2—3次延长,请问信用证到后,可否将单价调整? (43)
91. 以电报作了20余万码的布匹的交易,约定装船日期为7—9月,但信用证始终未开到,其间为了安全,买方先以试购方式订立2万码的合同,并已装船。卖方来电称订20万

码余的品质依此 2 万码为标准,并多次要求买方确认,但买方却要求以卖方售给另一家类似货物的品质为准。请问卖方如不交前 20 余万码货物,是否构成违约?

- (44)
92. 在投标确定后,接到买方合约的预发本,发现其中没有记载价格条款,卖方要求增列合同滑动条款,即要求因原料涨价,成品也应照此加价。因此,无法达成协议。在这种情况下,卖方是否有权拒绝交货?而买方主张不得加入滑动条款(价格调整)的理由,是根据“成交价是稳定的固定价格”,并且卖方在还价中没有提及这种要求;而卖方主张加入此条款的理由是根据标单中有一条款规定“单价应包括 $\times$ 年 $\times$ 月 $\times$ 日原料涨价部分的加价”,即已知的原料加价不得再据以调整成品价,相反地对于未知原料加价应可再据此调整成品价格,因为那是卖方成本的增加,不应由卖方来承担该项加价,应该转嫁给买方。请问卖方因合约未签,是否可以拒绝交货?理由何在?(在未接到买方的合约副本以前已交大约 1/10 的货物。) (44)
93. 若某商品的产销涉及他国专利权的问题,在合同上已注明其风险由买方负责,这样出口商可否完全免责? (45)
94. 与外商技术合作生产商品时,订约时应注意的事项及合约内容应包括哪些? ... (45)
95. 对于安装试车技术指导的合同,为解决下列问题,在买卖合同中应如何规定?①因其它工程而影响本合同的安装试车;②因未完成试车,对方要求增加生活费、指导费;③对方把试车未完成归罪于我方人员素质不高与环境不适;④试车结果性能离标准相差甚远。 (46)
96. ①不管是离岸价方式还是到岸价方式,货物装在正规的船上,并备齐信用证所要求的文件,出口商可否就算完成了出口责任?若由于船被扣押或其他原因,进口商收不到货物是否会拒付或被索回货款?②以信用证交易,货物已运到指定进口港,国外进口商是否可以单方面理由拒绝提货或藉口退货?若他们这样做,出口商是否会遭到拒付或被索回货款?若是,有何办法预防? (46)
97. 贸易商与工厂在权益上是什么关系?彼此应尽的义务与应享的权利是什么?例如:贸易商是否为工厂的货款负全责?或者在什么场合下应负此责? (47)
98. 由买方来料加工,因原料不适用致使卖方生产发生损失,延迟交货,对此应如何在合同中订立双方责任?假若此次损失发生在货币币值变化时,又应如何订立?其责任归谁? (47)
99. 卖方以承兑交单方式将货物运销给乙方,汇票期限未到而突遇美元贬值,因事先未订明处理办法,可否要求乙方负担或分摊损失?如乙方不同意,有没有合理的处理方式? (48)
100. 某外国进口商来我国订购一批商品,并言明按月分批发货(即从 8—12 月按月份出

- 售),而信用证将分五次开。此进口商已在我国出口公司所开的形式发票上确认,并说回国后即将信用证开出。为能如期装船,我方出口公司向制造企业办妥订购手续。请问,经买主确认后的形式发票在贸易上有何效力?倘买主违约不把信用证开出或仅开出部分(其余未开),则形式发票在此情况下有何效力?我方出口公司将按什么途径解决,才能保障自身与制造企业的利益免受损失? (48)
101. 某出口商应中东某进口商的请求开出形式发票。不久,进口商不签合同而直接开来信用证,信用证上的申请人公司名称与原来的公司名称不同,但信箱号码一样。请问:①形式发票的效力是否就等于合同?②进口商的公司名称前后不同,原因何在?须如何处理? (49)
102. 某公司向国外制造商预购机器,以美元计价,经双方订立合约条款后,该公司已按约付二成货款交给代理商。美元贬值,国外制造商却不接受合约规定的条款,不予装船。请问在信用证未开时,合同已签订,货款也支付给代理商二成,该公司是否可提出诉讼索赔? (50)
103. 买主在订货后临近装运日期时,突然未经提示任何理由而要求取消订单,并要求卖方退还已付定金,请问应如何处理? (50)
104. 甲贸易商打算进口一批货品,请国外乙公司发价。5月1日乙公司发出“5月31日以前报价为离岸价,每箱2美元共200箱罐装鲨鱼,7月份纽约港装运”的电报销售要价,而甲贸易商则发出如下的电报还价:“对你5月1日的报价还盘为5月20日前离岸价每箱1.8美元共200箱罐装鲨鱼纽约装运。”到5月20日甲贸易商仍未收到回电。鉴于该货价有上涨趋势,甲贸易商于5月22日指出如下电报“你5月1日……我们接受”。请问在本例中,乙公司的原报价是否继续约束乙公司至5月31日?乙公司能否因货价看涨而不理甲? (50)

第二章 国际贸易实务(二) 价格

1. 在订立价格条款时应着重考虑哪些问题? (55)
2. 请简要介绍一下《1990年国际贸易术语解释通则》有什么特点? (55)
3. 根据《1990年国际贸易术语解释通则》,FOB术语下买卖双方的主要责任有哪些,请简要介绍一下。 (56)
4. 根据《1990年国际贸易术语解释通则》,CFR术语下买卖双方的主要责任有哪些? (56)
5. 根据《1990年国际贸易术语解释通则》,CIF术语下买卖双方的主要责任有哪些? (56)
6. 请问:《1990年国际贸易术语解释通则》对多少贸易术语作出解释?请简要介绍一下。 (57)

7. 国内某进口公司与美国某公司洽谈钢材进口交易, 美方提出的报价是: 钢板 450 公吨, 每公吨 280 美元 FOB 纽约。请问这里的“FOB 纽约”有无特殊的解释? (57)
8. 国内某进出口公司向澳大利亚出口某商品, 外销价为每公吨 500 美元 CIF C₃ 悉尼港, 支付运费为 70 美元, 保险费 6.5 美元, 佣金 15 美元。如设该公司收购该商品的收购价为每公吨 1800 元人民币, 且国内直接和间接费用加 17%, 请计算一下该商品的换汇成本为多少? (58)
9. 厦门某公司欲与韩国做一笔来料加工业务。来料价格为 70 万美元 CIF 厦门, 加工成品约有 20 万件, 出口价为每件 6.12 美元 CIF 釜山, 应支付的海运运费为 5600 美元, 保险费为 7200 美元, 试计算一下该笔业务的外汇增值率为多少? (58)
10. 国内某公司与某外商洽谈出口某商品, 我方发盘为每公吨 3000 美元 CIF 新加坡, 而外商的递盘为 2880 美元 FOB 中国口岸, 经查该货物由中国港口运至新加坡按体积 10 级货物每吨运费为 89 美元, 保险费率合计为 0.95%, 试问: 单纯从价格角度上来讲, 我方是否可接受该项回盘? (58)
11. 国内某外贸公司与美国某贸易商洽谈一项出口业务, 我方的出口最低报价为每单位 3500 美元 CIF 纽约, 而美商要求我方改报 CIF C₅ 含佣价。问: 在 FOB 净收入不减少的情况下, 应报 CIF C₅ 纽约价为多少? (58)
12. 设 1991 年 1 月 4 日伦敦市场外汇间接标价法 1 英镑=1.9884 美元, 一个月远期升水为 3.20 美分, 三个月远期贴水为 2.86 美分, 试计算一个月和三个月远期汇率各为多少? (59)
13. 国内某公司与泰国某公司洽谈出口一批商品, 原报价为每公吨 1000 美元 CFR C₃ 曼谷, 而外商来电要求改报 CFR C₅ 曼谷, 试计算在 FOB 净收入不减少的情况下我方应报价为多少? (59)
14. 大连某公司向韩国出口某商品, 共计 25 公吨, 纸箱包装, 包装净重 25 公斤, 毛重为 27.25 公斤, 每个纸箱的尺码为 42×28×25cm, 经计算知道该批货物的出口总成本为每公吨 1250 元人民币, 外销价为每公吨 200 美元 CFR 釜山, 海运运费按 M10 级计算, 设大连到釜山 10 级货运费为 100 元人民币, 外加币值附加费 35%, 在此基础上再加上燃油附加费 29%, 试计算该商品换汇成本及盈亏率(1 美元=5.423 元人民币)。 (59)
15. 国内某公司向澳大利亚出口某商品共计 1200 箱, 目的港为悉尼港。用纸箱包装, 每箱毛重 27 公斤, 体积为 0.040 立方米, 运费的计算标准为 W/M10 级。试计算在下列两种情况下的运费各为多少: ①用中远直达船直抵悉尼。中远直达船 10 级货直抵悉尼港, 基本运费为 150 元人民币, 加币值附加费 36%, 再加燃油附加费 29%, 港口拥挤附加费 40%, 试计算此时运费的大小。②香港中转, 享受程船运费及香港中转费免费优

- 惠, 10 级货至悉尼港基本运费 520 港元, 加燃油附加费 32%, 港口拥挤附加费每吨运费 40 港元。设 HKD100=CNY66。试计算此时运费的大小。…………… (60)
16. 请问: 如 FOB 价变为 CIF 价应如何换算, 由 CIF 价变换为 FOB 价时又该如何换算?
…………… (60)
17. 请写出下列变换公式: ①由 CFR 价变为 CIF C_2 价; ②由 CIF 价变为 CFR 价; ③由 CIF 价变为 CIF C_3 价; ④由 CFR C_3 价变为 CFR C_5 价。…………… (60)
18. 我国对外出口商品, 在汇率为 1 美元折合人民币为 5.732 元时, 每件商品的出口价定为 45 美元。目前, 由于人民币汇率上升, 变为 1 美元折合人民币 5.682 元。请问, 此时出口价格应调至多少美元才可保持原人民币收入不变? …………… (60)
19. 一般报价单上应如何注明才对出口商最有利? …………… (61)
20. 国内某公司与欧洲某贸易商洽谈出口一批针织品。外商提出要求我方报 CIF EMP 或报 CFR EMP 价。请问: 这种要求对我方有何不利之处? 我方是否可以接受其报价?
…………… (61)
21. 广州某单位与奥地利某公司洽谈一项出口交易, 向奥地利出口一批电风扇。外商来电要求我方报 C. I. F 维也纳价。请问: 我方应该如何回复? 并分析这种报价对我方的利弊。…………… (61)
22. 什么是升水(at premium); 贴水(at discount)、平价(at par)? …………… (62)
23. 出口商在对外报 CIF 价时, 如果期望有 5% 的利润, 在计算时是否可简单地列式为[进货价(C)+保险费(I)+运费(F)] $\times$ (1+5%)? …………… (62)
24. 就进口商而言, 在什么情况下, 以 FOB(离岸价)成交较好? 什么情况下以 CFR 或是 CIF 成交较好? 就出口商而言又如何? …………… (62)
25. 向国外出口纸张时, (1)以 FOB, CFR, CIF 哪种为最好(对工厂而言)? (2)仅保“水渍险”是否包括“天雨”在内? 是否需要投保一切险? (3)数量以面积计算较好, 还是以“重量”计算为最好? …………… (63)
26. CIF 与 DES 有何不同? …………… (63)
27. 在国际贸易合同上注明 CFR 或 CIF 价格条件时, 卖方是否有义务租船订舱并负责将货品运达客户指定港口? 如果买方特别指明货物应由某公司的船只托运, 而在运输途中因船务纠纷出现不到货现象时, 责任又应该由谁负担? …………… (64)
28. 合同上的交易条款是 FOB Guang Zhou(离岸价, 广州), 但所开出的信用证为 FOB Guang Zhou to London, 提单上注明须预付运费, 并要求海上保险单。海上运费和保险费(Ocean Freight and Premium)可从信用证金额外支付。请问上述情况是否与 CIF 条件一样? …………… (64)
29. 何谓 CIFR? …………… (65)

30. 如以 FOB 成交, 进口商是否需要负担出口商所在地的内陆运费? (65)
31. 请说明 FAS 与 FOB 的具体区别。 (65)
32. 厂商以 FOB 报价给贸易商, 报关费用是否应由厂商负担? 若货是以集装箱装运, 装箱费是否仍可要求厂商支付? (66)
33. 交易双方以 FOB 条件成交时, 如合同没有详细规定, 交易双方或船方各需负担哪些费用? (66)
34. 如果是以成本加运费价(CFR)条件进行交易, 而信用证上又指定轮船公司, 这是否合理? (66)
35. 以成本加运费价(CFR)进口货物, 在目的港的卸驳费用应由轮船公司还是由货主负担? (67)
36. 请问到岸价格(CIF)与目的港船上交货价(DES)的主要区别是什么? (67)
37. 以离岸价(FOB)付款交单(D/P)方式出口的货物, 如遭拒付时, 运费由谁负担?
..... (68)
38. FOB Liner Terms Shanghai 是指卖方必须在上海港将货物装上班轮。对吗? 为什么?
..... (68)
39. 国内某厂与美国厂商洽谈, 准备进口一批货物, 美方建议按 FOB Factory 条件成交, 请问 FOB Factory 与 EX Factory 有何不同? (68)
40. 国内某厂销往非洲的棉布是由当地法国进口商代理, 由于习惯其报价条件为成本加运费价(CFR), 但法国进口商所开来的信用证均指定隶属于运费同盟的 CMC R 公司独家承运。而其他国家销往非洲的棉布则不受此限, 因此, 使我方的运费较之其他国家高, 对我方出口竞争不利, 请问有何解决办法? (68)
41. 以 CIF 或 CFR 成交的交易, 进口方是否可以在信用证中对船公司加以限制, 例如要求卖方必须装由运费同盟的船只或由指定船运公司承揽? (69)
42. "Total CFR (FO) keelung US \$ 20000", 此句中 FO 即 Free Out 为何意义?
..... (69)
43. 以 FOB 成交, 进口商是否需要负担出口商所在地的费用(包括报关费、手续费、卡车费.....)? (69)
44. 在 FOB、CFR、CIF 三种情况下, 装船后货物所有权如何归属? (70)
45. 什么是 FAS、DES、DEQ? (70)
46. 按 CIF 成交但未注明 FO 情况下, 其在输入港发生的卸货费用应由何方负担?
..... (70)
47. 以成本加运费价(CFR)成交, 船公司向买主收取额外费用, 买方欲将其转嫁给出口商负担, 并要求以后提单须注明“装卸船方免责”(FIO), 这种要求是否合理? (70)