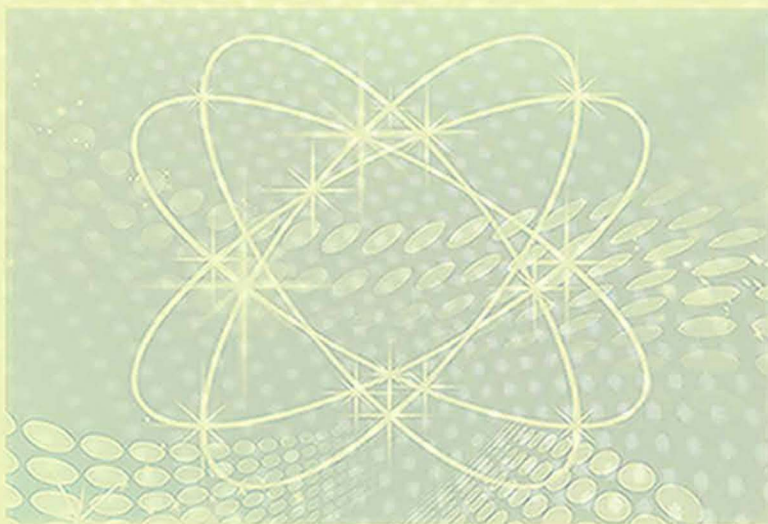


高职考外贸类专业同步综合检测卷

《高职考外贸类专业》编委会 编



电子科技大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

高职考外贸类专业同步综合检测卷 / 《高职考外贸类专业》编委会编. -- 成都 : 电子科技大学出版社,

2017.6

ISBN 978-7-5647-4669-8

I. ①高… II. ①高… III. ①对外贸易—高等职业教育—习题集—升学参考资料 IV. ①F75-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 142672 号

高职考外贸类专业同步综合检测卷

GAOZHUKAO WAIMAOLEI ZHUANYE TONGBU ZONGHE JIANCEJUAN

《高职考外贸类专业》编委会 编

策划编辑 吴艳玲

责任编辑 吴艳玲

出版发行 电子科技大学出版社

成都市一环路东一段 159 号电子信息产业大厦九楼 邮编 610051

主 页 www.uestcp.com.cn

服务电话 028-83203399

邮购电话 028-83201495

印 刷 杭州华艺印刷有限公司

成品尺寸 185mm×260mm

印 张 10.5

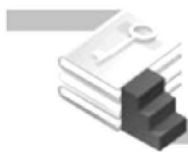
字 数 270 千字

版 次 2017 年 6 月第一版

印 次 2017 年 6 月第一次印刷

书 号 ISBN 978-7-5647-4669-8

定 价 32.00 元



目录 CONTENTS

第一部分 外贸业务协调

项目一 外贸业务联络

任务一 出口交易前的准备	1
任务二 样品寄送 & 任务三 做好出口商品的广告宣传	3
任务四 交易磋商	5
任务五 电话谈判	7

项目二 合同基本条款的订立

任务一 品质条款的订立	9
任务二 数量条款的订立	13
任务三 包装条款的订立	17
任务四 价格条款的订立	21
任务五 装运条款的订立	25
任务六 保险条款的订立	31
任务七 结算条款的订立	37

项目三 合同辅助条款的订立

任务一 检验检疫条款的订立	41
任务二 不可抗力条款的订立	43
任务三 仲裁条款的订立	45
任务四 索赔条款的订立	47

项目四 合同的履行

任务一 准备货物	49
任务二 落实信用证	51
任务三 制单结汇	55

项目五 核算进出口业务效益

任务一 出口换汇成本与出口效益的计算	57
任务二 进出口业务佣金支付	61
任务三 进口环节税费的计算	63

第二部分 外贸商函

Project 1 Establish Trade Relations

Task 1 Look for Clients & Task 2 Establish Business Relations	65
---	----

Project 2 Enquiry

Task 1 Make Enquiries	69
Task 2 Collect Enquiry Information	73

Project 3 Offer and Counter-Offer

Task 1 Process the Information & Task 2 Make a Voluntary Offer	77
Task 3 Ask for Lower Prices	81
Task 4 Increase Selling Prices	85

Project 4 Close the Deal

Task 1 Sign a Contract	89
Task 2 Book a Repeat Order	93

Project 5 Insurance

Task 1 Cover Insurance	97
Task 2 Inform the Customer	101

Project 6 Shipment

Task 1 Discuss the Ways of Shipment	105
Task 2 Amend the Shipping Terms	109
Task 3 Make out the Shipping Advice	113

Project 7 Payment

Task 1 Negotiate Payment Terms	117
Task 2 Pay by L/C	121

Project 8 Claims and Settlement

Task 1 Lodge a Claim	125
Task 2 Settle Claims	129

参考答案	133
------------	-----

第一部分 外贸业务协调

项目一 外贸业务联络

任务一 出口交易前的准备

一、单项选择题

1. 下列关于广交会的说法,错误的是 ()
 - A. 广交会有春季和秋季
 - B. 广交会就是广东省主办的
 - C. 广交会涉及的商品种类和组织众多
 - D. 广交会由中华人民共和国商务部和广东省人民政府主办
2. 下列属于客户资信调查方式的是 ()
 - A. 通过国内和对方的往来银行调查
 - B. 通过厂商企业的组织情况调查
 - C. 通过贸易情况、资信情况调查
 - D. 通过经营范围、经营能力调查
3. 下列不属于寻找国外顾客的方法的是 ()
 - A. 在广交会上寻找
 - B. 充分利用工商名录
 - C. 充分利用来华的各种外国代表团
 - D. 充分利用国内小广告
4. REACH 法规对我国纺织工业的影响有利有弊,下列属于有利影响的是 ()
 - A. 增加了纺织品出口的难度
 - B. 提高了染化料的价格
 - C. 促进我国纺织企业改进技术工艺、提升产品质量
 - D. 增加了纺织行业的成本
5. 出口退税税率的下调对我国出口企业有很多有利的影响,下列不属于有利影响的是 ()
 - A. 促进贸易方式的转变
 - B. 促进产品研发、创新
 - C. 出口量降低
 - D. 扩大产品的影响力

二、是非选择题

判断下列各题,正确的选“A”,错误的选“B”。

1. 为了尽快与对方建立业务关系,给对方报价应越低越好。 ()
2. 对相关行业的法规进行全面调查也很重要。 ()
3. 黄页是工商企业电话号码簿。 ()
4. 利用工商名录和黄页都可以寻找目标客户。 ()
5. 工商名录都是由国际商会编纂的。 ()

三、案例分析题

杭州某公司业务员小李通过互联网某搜索引擎找到了“ABC GARMENT IMP. & EXP. CO., LTD”的官网,在该公司的官网上了解了其各种信息,包括经营范围、业务专长、公司规模、经营状况等。但是小李还是不放心,觉得还应了解该公司的资信状况,可他不知道该如何做。请问:调查客户资信状况的方式和内容有哪些?请简述。

任务二 样品寄送 & 任务三 做好出口商品的广告宣传

一、单项选择题

1. 凡凭样品买卖,如合同中无其他规定,则卖方所交的货物 ()
 - A. 可与样品大致一样
 - B. 允许有合理的公差
 - C. 必须与样品一样
 - D. 由卖方自行决定
2. 凭样品买卖时,样品 ()
 - A. 只能由卖方提供
 - B. 只能由买方提供
 - C. 既可由卖方提供,也可由买方提供
 - D. 上述答案都不对
3. 买卖双方凭规格达成交易,并将参考样品给买方,货到目的港经检验,各项指标均与合同规定相符,但有一项不符合参考样品,买方 ()
 - A. 有权提出索赔,品质应符合参考样品
 - B. 无权提出索赔,卖方不受参考样品的约束
 - C. 有权提出索赔,品质不但要符合合同,还应符合参考样品
 - D. 有权提出索赔,参考样品是交货依据
4. 为了保证货样一致,浙江某外贸公司据来样复制并要求买方确认,这种复制的样品称为 ()
 - A. 复样
 - B. 成交样品
 - C. 回样
 - D. 参考样品
5. 在凭样品买卖中,取样很关键。下列不是取样应注意的是 ()
 - A. 样品要有代表性
 - B. 应符合客户的要求
 - C. 要做好标签并保留样品
 - D. 样品的质量要最高
6. 下列属于赠品的传播功能的是 ()
 - A. 赠品的选配须有明确的营销目的
 - B. 赠品能够多角度有效地传播主促品卖点
 - C. 赠品须在风格上同主促品保持一定的内在关联
 - D. 赠品须同活动主题和活动内容保持一致,并要充分考虑赠品同活动主要背景的协调
7. 广告宣传越来越深入人们的日常生活,下列广告宣传方式最常用的是 ()
 - A. 展览会、陈列室
 - B. 报纸、广播
 - C. 电视广告
 - D. 样本、说明书
8. 广告宣传的方式很多,下列正确的是 ()
 - A. 采用样本、图片、说明书等形式进行宣传
 - B. 利用视频广告进行宣传
 - C. 利用广告赠品进行宣传
 - D. 以上都对
9. 下列属于赠品的诱买功能的是 ()
 - A. 赠品须同品牌形象保持基本的一致
 - B. 赠品是品牌的有效载体
 - C. 赠品风格和类别能够多角度地帮助传播品牌诉求
 - D. 赠品能将活动主题具体化,反映、突出活动主题

10. 下列不是广告宣传应注意的是 ()
- A. 只求实事求是
 - B. 既要实事求是,又能大胆创新
 - C. 要介绍和突出产品的特点
 - D. 宣传的语言文字要简单明了、通俗易懂

二、是非选择题

判断下列各题,正确的选“A”,错误的选“B”。

- 1. 未将样品约定作为买卖合同的条件明示于合同之中,也可构成凭样品买卖。 ()
- 2. 凭规格买卖,又提供了参考样品,则卖方所交货物的品质既要完全符合规格,又要和样品完全一致。 ()
- 3. 在凭样品买卖中,卖方交付的货物必须与样品具有同一品质。 ()
- 4. 在凭样品买卖中,买方提供样品,经卖方复制样品后再寄给买方确认,卖方提供的复制样品叫作复样。 ()
- 5. 参考样品不能作为正式检验的依据。 ()
- 6. 广告宣传的方式、渠道很多。 ()
- 7. 广告需要展现产品优点也需要实事求是。 ()
- 8. 赠品有传播与诱买的功能。 ()
- 9. 广告是仅通过声音和画面传送的一种信息。 ()
- 10. 卖家在选择赠品时,品质越高越好,越有卖点越有传播功能。 ()

三、案例分析题

- 1. 宁波某公司在联系国外客户的过程中,为了推销某商品,主动先向买方寄送了样品。事后,该公司要求在合同中加列一条:“交货品质以合同规定为准,样品仅供参考(sample only for reference)。”双方达成交易后,国外客户收到宁波某公司发来的货物,发现货物与样品严重不符,故国外客户向宁波某公司提出了索赔。请问:国外客户的索赔是否有理?为什么?
- 2. 20 世纪 90 年代,“舒肤佳”进入中国市场,短短几年就登上销量第一的宝座,其成功的因素很多。请问:在广告宣传方面,“舒肤佳”成功的关键因素是什么?

任务四 交易磋商

一、单项选择题

1. 某项发盘于某月 15 日以电报形式送达受盘人,但在此前的 14 日,发盘人以传真告知受盘人发盘无效,此行为属于 ()
A. 发盘的撤回 B. 发盘的修改 C. 一项新发盘 D. 发盘的撤销
2. 美国某买方向我轻工业品进出口公司来电:“拟购美加净牙膏大号 2 000 罗,请电告最低价格、最快交货期。”此电属交易磋商的 ()
A. 发盘 B. 询盘 C. 还盘 D. 接受
3. 我某公司于 8 月 5 日以电报对美商发盘,限 9 日复到有效。对方于 8 日以电报发出接受通知,由于电信部门的延误,我公司于 12 日才收到美商的接受通知,事后我公司未表态。此时 ()
A. 该逾期接受仍具有接受效力,合同成立
B. 该逾期接受丧失接受效力,合同未成立
C. 只有发盘人毫不迟延地表示接受,该逾期接受才具有接受效力,否则合同未成立
D. 由电信部门承担责任
4. 我某贸易公司 8 月 10 日向国外某客商发盘,限 8 月 15 日复到有效。8 月 13 日接到对方复电称:“你 10 日电接受,以获得进口许可证为准。”该接受 ()
A. 等于还盘 B. 在我方缄默的情况下,则视为有效接受
C. 属有效接受 D. 属于一份非实质性变更发盘条件的接受
5. 根据《联合国国际货物销售合同公约》规定,下列内容的修改不属于实质性变更发盘的是 ()
A. 货物的包装 B. 货物的价格 C. 货物的数量 D. 交货时间与地点
6. 德国某商人 10 月 15 日向国外某客商用口头发盘,若德商与国外客商无特别约定,国外客商 ()
A. 应立即接受方可使合同成立 B. 任何时间表示接受都可使合同成立
C. 当天表示接受方可使合同成立 D. 在两三天内表示接受可使合同成立
7. 发盘人将已经被受盘人收到的发盘予以取消的行为叫 ()
A. 撤回 B. 撤销 C. 还盘 D. 接受
8. 我某贸易公司向新加坡某客户出口一批货物,该公司于 8 月 16 日发盘,限 8 月 20 日复到有效。8 月 18 日接对方来电称:“你方 16 日电接受,希望在 5 月装船。”我方未提出异议,于是 ()
A. 这笔交易达成 B. 需经该公司确认后交易才达成
C. 属于还盘,交易未达成 D. 属于有条件的接受,交易未达成
9. 我某公司 6 月 18 日向英国某公司发盘,限 6 月 25 日复到有效。我某公司向英国公司发盘的第二天,收到英国公司 6 月 17 日发出的内容与我公司发盘内容完全相同的交叉发盘,此时 ()
A. 合同即告成立
B. 合同无效

- C. 我公司向英国公司或英国公司向我公司表示接受,当接受通知送达对方时,合同成立
D. 必须是我公司向英国公司表示接受,当接受通知送达英国公司时,合同成立
10. 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 ()
A. 接受生效的时间 B. 发盘送达受盘人的时间
C. 合同获得国家批准的时间 D. 交易双方签订书面合同的时间

二、是非选择题

判断下列各题,正确的选“A”,错误的选“B”。

1. 交易磋商中的“接受”送达发盘人后,只要发盘人没有表态,受盘人仍然可以将其撤销。 ()
2. 一项发盘表明是不可撤销的,则意味着发盘人无权撤回该发盘。 ()
3. 《联合国国际货物销售合同公约》规定,发盘生效的时间为发盘送达受盘人时。 ()
4. 买方来电表示接受,但要求将 D/P 改成 D/A,卖方缄默,合同不成立。 ()
5. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的解释,接受必须用声明或行动表示出来,沉默或不行动本身不等于接受。 ()
6. 如发盘未规定有效期,则受盘人可在任何时间内表示接受。 ()
7. 根据《联合国国际货物销售合同公约》解释,一项发盘即使是不可撤销的,也可于拒绝通知送达发盘人时终止。 ()
8. 交易磋商的内容必须包括 11 种交易条件,在此基础上合同才能成立。 ()
9. 在交易磋商过程中,发盘是由卖方做出的行为,接受是由买方做出的行为。 ()
10. 通常认为,在电子商务方式下,一项表示接受的数据电文在受益人系统发出该电文之时生效。 ()

三、案例分析题

1. 我某贸易公司向国外某商人询购某商品,不久我方收到对方 6 月 15 日的发盘,发盘有效期至 6 月 22 日。我方于 6 月 20 日向对方复电:“若价格能降至 86 美元/件,我方可以接受。”对方未作答复。6 月 21 日我方得知国际市场行情有变,于当日又向对方去电表示完全接受对方 6 月 15 日的发盘。请问:(1)我方的接受能否使合同成立?为什么?(2)构成一项有效接受的要件有哪些?

2. 我某外贸公司向英国某客商询售某商品,不久我方接到英商发盘,有效期至 9 月 20 日。我方于 9 月 23 日用电传表示接受对方发盘,对方一直没有音讯。因该商品供求关系发生变化,市场价格迅猛上涨,9 月 26 日对方突然来电要求我方必须在 9 月 30 日前将货发出,否则我方将要承担违约的法律责任。请问:(1)我方是否应该发货?为什么?(2)英美法和大陆法对“接受生效时间”规定有什么区别?(3)何为“逾期接受”?

任务五 电话谈判

一、单项选择题

1. 下列不属于面对面谈判的适用范围的是 ()
 - A. 交易比较复杂的谈判
 - B. 比较大型的谈判
 - C. 面谈会紧张的谈判
 - D. 比较重要的谈判
2. 下列属于电话谈判的缺点的是 ()
 - A. 谈判成本低
 - B. 节省时间
 - C. 很难判定接电话人的反应
 - D. 不易分神
3. 进行电话谈判时,好的开场白能给对方留下很好的印象。下列不是一个好的开场白应注意的问题的是 ()
 - A. 礼貌
 - B. 语气
 - C. 介绍自己
 - D. 少开口,多聆听
4. 下列不属于电话谈判的准备工作的是 ()
 - A. 收集谈判的相关资料
 - B. 电话旁边放一杯水、一支笔、一本笔记本
 - C. 把打算问的问题一列下
 - D. 谈判中语气和缓
5. 干脆利落的开场白很重要,做到这一点需要 ()
 - A. 做好十足准备
 - B. 提出相应的问题
 - C. 学会聆听
 - D. 态度积极

二、是非选择题

判断下列各题,正确的选“A”,错误的选“B”。

1. 电话谈判因为看不到彼此,所以更容易说出不,避免尴尬的场面。 ()
2. 在电话谈判中,要想取得谈判优势,必须等待对方先打来电话。 ()
3. 电话谈判中干脆利落的开头不重要。 ()
4. 任何一种谈判方式都需要做好充足的准备。 ()
5. 现如今,谈判方式主要是函电谈判。 ()

三、案例分析题

宁波纺织品公司小李想要拓展业务,主动打电话给某外商的中国代理经理 Mr.Smith,不料却是 Mr.Smith 的秘书小王接的电话。

小王:您好,总经理办公室。

小李:请问 Mr.Smith 在吗?

小王:Mr.Smith 认识您吗?

小李:请告诉他,我是宁波纺织品公司的业务员小李。请问他在吗?

小王:他在,请问您找他有什么事吗?

小李:我是宁波纺织品公司的业务员小李,请问怎么称呼您?

小王:叫我小王就好。

小李:小王您好,我知道 Mr. Smith 很忙,不能随便接电话。不过,您放心,我绝对不会占用总经理太多时间,我相信这会是一次有意义的对话,请您帮我转接好吗?

秘书小王终于把小李的电话转接给了 Mr. Smith。

请问:小李的表现有哪些可取之处?

项目二 合同基本条款的订立

任务一 品质条款的订立

一、单项选择题

1. 确定有多个不同名称的货物品名时,应主要考虑 ()
 - A. 品名简洁
 - B. 品名通俗
 - C. 海关规定
 - D. 品名新颖
2. 货物的外在素质包括 ()
 - A. 化学成分和性质
 - B. 物理性质
 - C. 色、香、味
 - D. 机械性
3. 二锅头是以商品的_____命名。 ()
 - A. 制作工艺
 - B. 主要用途
 - C. 褒义词
 - D. 外观造型
4. 太阳神口服液是以商品的_____命名。 ()
 - A. 制作工艺
 - B. 主要用途
 - C. 褒义词
 - D. 外观造型
5. 我方欲进口一套机电设备,一般应选用的表示品质的依据为 ()
 - A. 凭卖方样品买卖
 - B. 凭买方样品买卖
 - C. 凭说明书买卖
 - D. 凭商标或牌号买卖
6. 一种样品若没有标明是参考样品还是标准样品,应看作是 ()
 - A. 参考样品
 - B. 标准样品
 - C. 双方协商
 - D. 参考国际标准
7. 凭样品买卖时,在合同中除了列明“凭样品买卖”外,还应加列 ()
 - A. 样品编号及寄送日期
 - B. 样品制作日期
 - C. 样品使用范围
 - D. 样品制造所用的原料
8. 经买方确认并成为合同中不可缺少的一部分的成交样品被称为 ()
 - A. 复样
 - B. 标准样品
 - C. 封样
 - D. 对等样品
9. 参考样品中注明“仅供参考”的原因是,参考样品是 ()
 - A. 询盘
 - B. 发盘
 - C. 还盘
 - D. 接受

10. 凭买方样品买卖时,买方样品的商标、知识产权等问题应由_____负责。 ()
A. 买方 B. 卖方 C. 买卖双方 D. 制造商
11. ISO、英国的 BS、美国的 ANSI 和法国的 NF 都属于 ()
A. 规格 B. 等级
C. 标准 D. 商标或牌号
12. 对初级产品的交易,一般在质量条款中灵活制定品质指标,通常使用 ()
A. 质量公差 B. 质量机动幅度
C. 交货品质与样品大体相等 D. 规定一个约量
13. 经过精加工的农产品通常用_____表示商品品质。 ()
A. 规格 B. 等级
C. 标准 D. 商标或牌号
14. 适用于良好平均品质的商品是 ()
A. 衣服 B. 鱼类
C. 农副产品 D. 机械
15. 适用于上好可销品质的商品是 ()
A. 衣服 B. 鱼类
C. 农副产品 D. 机械

二、是非选择题

判断下列各题,正确的选“A”,错误的选“B”。

1. 凭样品买卖要加注文字说明。 ()
2. 所有的商品都可以作为标的物。 ()
3. 良好平均品质一般指中等货。 ()
4. 在国际货物买卖中,以实物表示品质包括看货买卖、凭样品买卖和凭规格买卖。 ()
5. 为了便于履行合同并体现出以质论价的原则,对于一些初级产品的交易,在质量条款中,除了规定质量指标外,往往还加上质量机动幅度并附以价格调整条款。 ()
6. 商品的等级一般是用于同一类商品上。 ()
7. 凡是质量不太稳定的商品最好不要采用凭牌号或商标买卖。 ()
8. 代表性样品又被称为原样。 ()
9. 在凭对方样品进口成交时,应在合同中规定我方对整批到货有复验权的条款。 ()
10. “成分、含量、纯度”等是商品品质表示方法中的“等级”。 ()
11. 卖方所交货物的质量,只要在质量公差范围内,买方不得拒收,但可以要求调整价格。 ()
12. 在出口贸易中,表示品质的方法很多,大多数商品的买卖都是凭样品买卖。 ()
13. 卖方根据买方的要求所打的样品往往要经过反复确认,才能大批量生产。 ()
14. 土特产品很少采用凭样品成交,而用文字说明来表示商品的品质。 ()
15. 在出口凭样品成交业务中,为了争取国外客户,便于达成交易,出口企业应尽量选择质量最好的样品请对方确认并签订合同。 ()

三、案例分析题

1. 我国某公司向马来西亚出口苹果一批。合同规定是二级货,但发货时该等级的商品不足,我方用一级货取代原来在合同中规定的二级货,并在发票中注明,一级苹果按二级计价。请问:(1)我国公司的这种做法是否妥当?为什么?(2)这样做会造成怎样的后果?

2. 我方从某国进口特种钢板一批,合同规定 5 种尺码,即 6 尺、7 尺、8 尺、9 尺和 10 尺。每种尺码平均搭配。但货到后,我方发现卖方所交的钢板只有 6 尺一种尺码。请问:(1)我方应如何处理?(2)请依据《联合国国际货物销售合同公约》说明理由。

3. 我某出口公司向外国某客户出口榨油大豆一批,合同中规定大豆的具体规格为含水分 14%、含油量 18%、含杂质 1%。国外客户收到货物不久,我方便收到对方来电称:我方的货物品质与合同规定相差甚远,具体规格为含水分 18%、含油量 10%、含杂质 4%,并要求我方给予合同金额 40%的损失赔偿。请问:(1)对方的索赔要求是否合理?为什么?(2)合同中就这一类商品的质量条款应如何规定为宜?

4. 北京 K 公司向伊拉克出口北京冻鸭一批, 合同规定: 所有鸭子必须按伊斯兰教方法屠宰。但 K 公司并不清楚伊斯兰教的宰法, 在加工时改用科学的“钳杀法”。货到国外后遭对方拒收, 并通知 K 公司, 或当地销毁, 或立即退货。请问: (1) 造成损失的原因是什么? (2) 我方北京 K 公司该如何处理?

5. A 公司从国外进口一批青霉素油剂, 合同规定该商品品质“以英国药局 1953 年标准为准”。但货到目的港后, 发现商品有异样, 于是请商检部门进行检验。经反复查明, 在英国药局 1953 年版本内没有青霉素油剂的规格标准, 结果商检人员无法检验, 从而使 A 公司对外索赔失去了依据。请问: (1) 造成这样结果的原因是什么? (2) 从此案中, A 公司应吸取什么教训?

任务二 数量条款的订立

一、单项选择题

1. 在国际贸易中买卖双方是否采用以毛作净的方法,应根据 ()
 - A. 货物的性质
 - B. 数量的多少
 - C. 包装件数的多少
 - D. 商品的名称
2. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定,买方若收取了卖方多交的货物,则多交部分的款项应按_____收取。 ()
 - A. 合同价
 - B. 装船时的市价
 - C. 到货时的市价
 - D. 双方协商
3. 我方以每箱 100 美元 CIF 伦敦出口货物 100 箱,实际交货 105 箱,对方全部收取,我方应收款 ()
 - A. 10 000 美元
 - B. 10 500 美元
 - C. 9 500 美元
 - D. 双方协商
4. 下列当事人中,在溢短装条款下,无权对货物多装或者少装部分进行处理的是 ()
 - A. 卖方
 - B. 买方
 - C. 承运人
 - D. 银行
5. 重量单位一般不适用于 ()
 - A. 农副产品
 - B. 矿产品
 - C. 日用消费品
 - D. 部分工业制成品
6. 容积单位一般不用于 ()
 - A. 小麦
 - B. 天然气
 - C. 大米
 - D. 石油
7. 有些商品因其使用的包装材料和规格比较统一,衡量时可以抽出若干件商品的包装,求得其包装重量的平均值,称之为 ()
 - A. 实际皮重
 - B. 平均皮重
 - C. 习惯皮重
 - D. 约定皮重
8. 塑料地板一般按_____来计量。 ()
 - A. 重量
 - B. 长度
 - C. 面积
 - D. 体积
9. 加仑属于 ()
 - A. 重量单位
 - B. 体积单位
 - C. 容积单位
 - D. 面积单位
10. 某公司出口矿产品 100 公吨,每公吨 500 美元,合同规定数量可增减 10%。国外开来信用证金额为 50 000 美元,数量约 100 公吨。卖方交货时,市价呈下跌趋势,我方应交货_____公吨。 ()
 - A. 100
 - B. 95
 - C. 105
 - D. 95—105 之间任意数字均可