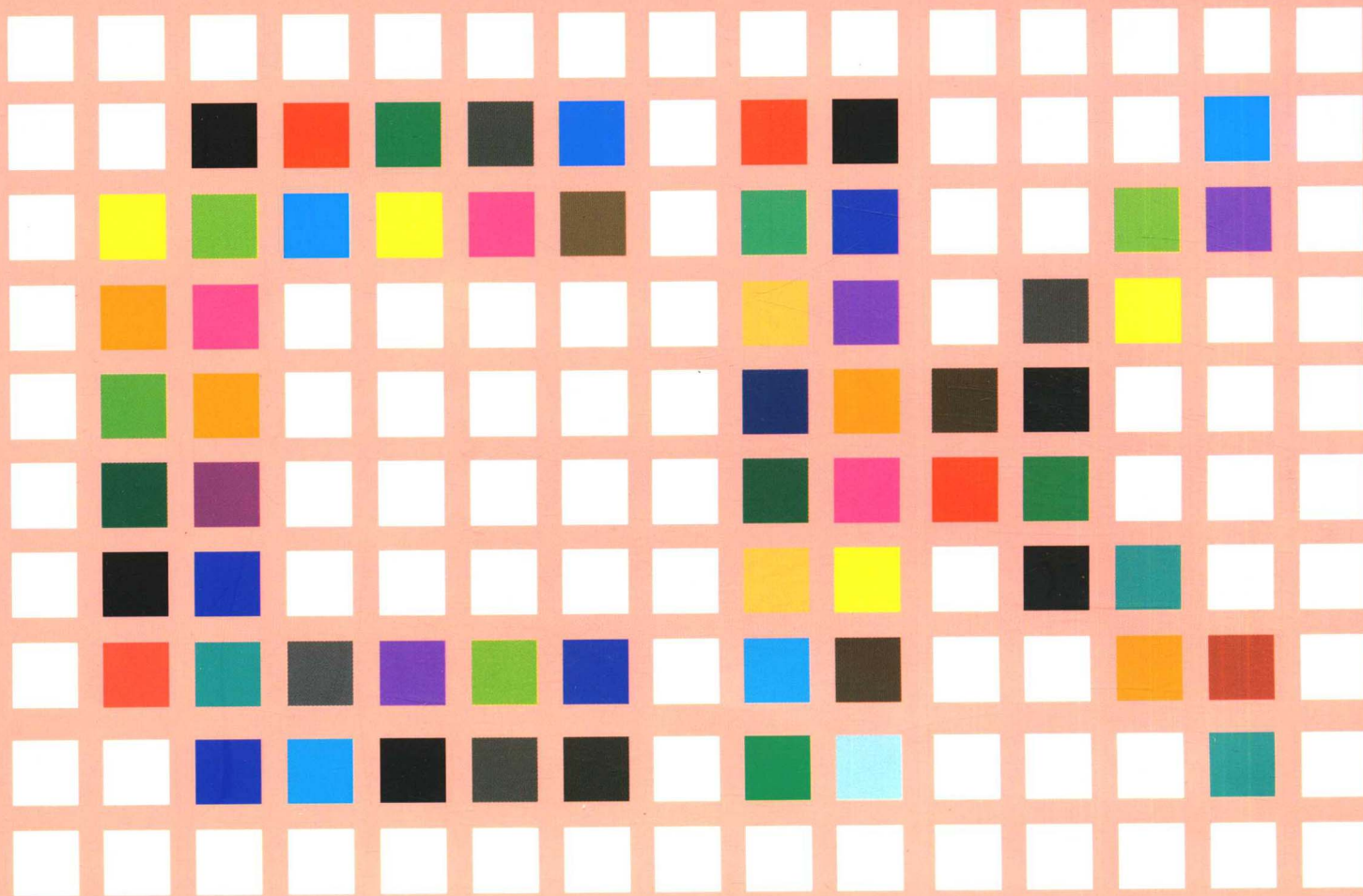


全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材
全国国际商务科研“十二五”规划2014年度课题成果
国际商务领域急需紧缺人才培养工程指定用书



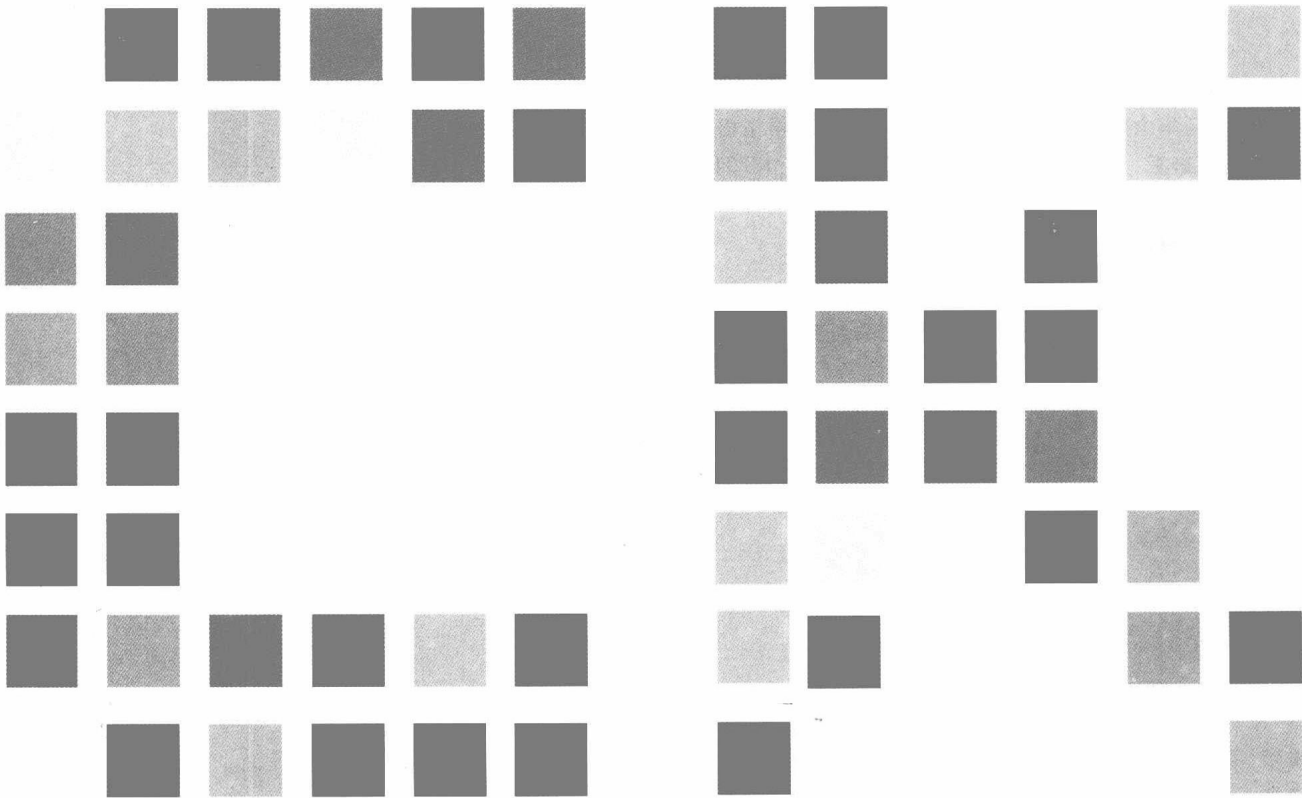
出口业务操作

—— 习题与实训

姜 宏 编著

清华大学出版社





出口业务操作 —— 习题与实训

姜 宏 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书是《出口业务操作》的配套习题与实训手册,共分四篇:第一篇为出口业务知识测试题,对应主教材各章主要知识点,旨在巩固对重点内容的理解和掌握;第二篇为出口业务知识测试题答案与解析;第三篇为出口业务操作实训,包括两个完整的出口实训项目,需结合“出口业务操作单证簿”使用;第四篇为出口业务操作实训答案与解析。

本书适合高等职业院校和应用型本科院校国际贸易、国际商务、国际物流等专业的师生作为实训教材使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

出口业务操作——习题与实训/姜宏编著. —北京:清华大学出版社,2015

全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材

ISBN 978-7-302-38847-0

I. ①出… II. ①姜… III. ①出口业务—高等教育—教学参考资料 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 000904 号

责任编辑:陈凌云

封面设计:毛丽娟

责任校对:李 梅

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

社 总 机:010-62770175

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

邮 编:100084

邮 购:010-62786544

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:210mm×285mm

总印张:12.5

总 字 数:304 千字

(附光盘 1 张)

版 次:2015 年 8 月第 1 版

印 次:2015 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:32.00 元(全二册)

产品编号:059963-01

随着我国经济发展进入新常态,我国的对外贸易也进入了稳增长、调结构、提质量为特征的新常态。这对我国国际贸易和国际商务人才的培养提出了新的挑战。

中国国际贸易促进委员会商业行业分会、中国国际商会商业行业分会(以下简称“中国贸促会商业分会”),是1988年经中国国际贸易促进委员会批准成立的全国性行业贸易促进机构,在促进中国商品流通行业开展对外贸易、利用外资、引进国外先进技术、推动双边和多边交往合作,推进校企合作、培养高素质技能型外贸人才等方面发挥着积极作用。

为加强国际商务领域的科研工作,推动国际贸易职业技能综合实训教学资源研究、开发与应用,中国贸促会商业分会决定开展全国国际商务科研“十二五”规划2014年度课题(国际贸易职业技能综合实训教学资源开发研究专项课题)的立项申报。该课题共包括5项子课题,课题名称及课题主持人分别是:“进口业务操作”实训教学资源开发研究(北京劳动保障职业学院姜宏)、“出口业务操作”实训教学资源开发研究(北京劳动保障职业学院姜宏)、“报关实务与操作”实训教学资源开发研究(苏州经贸职业技术学院陈相芬)、报检实务操作(四川商务职业学院曾理)、“外贸单证操作”实训教学资源开发研究(浙江金融职业学院章安平)。

该课题的研究成果包括两部分内容:一是“全国高职高专国际贸易专业理实一体化系列教材”的编写;二是外贸实训软件及实训教学资源的开发。

参与本课题研究和教材编写的老师都是国际贸易领域的优秀教师,他们编写的教材都入选了“十二五”职业教育国家规划教材。本套教材的编写,充分参照了《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T28158-2011)和《高等职业学校国际贸易实务专业教学标准(试行)》的要求,力求突出以下三个特点:理实一体,突出实务操作技能培养;仿真单证,强调真实业务操作体验;配套光盘,全真演练外贸软件操作。

为充分体现“理实一体化”的编写思路,帮助学生提升业务操作技能,本套教材配套有北京南北天地科技股份有限公司开发、制作的“外贸实训软件与单证考试练习系统演示”光盘,视频演示外贸实训软件和外贸单证考试软件的应用与管理。用户可以通过每本书封底附赠的“刮刮卡”获取该软件的免费试用账号,有条件的院校可以尝试应用该软件进行教学。

培养外贸专业人才,促进对外贸易发展,是中国贸促会商业分会的使命与责任。本课题是在外贸新常态下,充分整合行业、企业、院校资源所进行的有益尝试,希望能对高职国际贸易、国际商务专业教学提供帮助。

中国国际贸易促进委员会商业行业分会会长



2015年6月

本教材针对高等职业院校国际贸易实务及相关专业领域,按照教育部专业教学基本要求确定教学目标,选取教学内容,旨在培养学生具备国际贸易运营类四级岗位国际贸易业务员所需的出口业务操作技能。

根据《国际贸易业务的职业分类与资质管理》(GB/T 28158—2011),国际贸易业务员的工作内容主要是协助业务主管收集客户信息、按照业务主管要求办理国际贸易所需的各类文件及相关事宜、参与贸易洽谈。该岗位要求业务员能够根据国际贸易业务方案收集信息、寻找客户,能够根据贸易合同办理国际贸易各业务环节所需文件及其他相关手续,能够应用电子商务技术,能够进行基本的跨文化交际,能够应用外语进行基础的商务活动;要求熟悉国际贸易业务流程,熟悉国际商务礼仪,熟悉相关国际贸易商品知识,了解相关国际贸易规定和惯例,了解国际贸易单证相关标准。

根据《高等职业学校专业教学标准(试行):财经大类/文化教育大类》对高等职业教育国际贸易专业教学的基本要求,“出口业务操作”课程是国际贸易实务专业的专业核心课程,主要介绍出口准备、出口磋商签约、出口履约和出口善后等知识。通过相关内容的学习与练习,学生能够掌握出口业务的基本处理规范,以适应出口业务员工作岗位的需要。课程主要教学内容包括出口准备工作,调查贸易政策和打样、寄样操作,核算出口报价和书写发盘函,核算出口还价和书写还盘函操作,接受和签订出口合同操作,审证和改证业务操作,签订国内购销合同和生产跟单操作,出口托运、报检、报关和投保操作,出口制单、审单和收汇操作,出口业务善后操作等内容。

本教材是《出口业务操作》的配套习题与实训手册,建议与主教材配套使用。本教材前两部分为专业知识复习题和答案解析,旨在对主教材关键知识点进行测试和强化。同时,也可以为学生准备相应的职业资格或专业考试进行训练,帮助学生把握重点、难点知识。本教材后两部为出口实训项目和参考答案。按照不同交货条件和结汇方式之组合,安排货物出口操作项目,以不同阶段面临的不同形势和情况布置学习任务,一个任务的完成或问题的解决牵引出下一个或多个任务,各个任务之间可能是环环相扣的,也可能是并列进行的。在一个复杂的项目里,既要实现企业的盈利目标,又要符合国家的法律、法规和国际贸易惯例、规则。同时,与不同业务主体之间的商流、物流、信息流和现金流,要求业务员具有良好的系统思维能力和沟通能力,有章法地完成各项工作任务,重点培养学生综合业务处理能力。为方便项目操作,本书还提供了出口业务操作常用单证。

本教材配套的所有习题和实训项目,均由北京南北天地科技股份有限公司嵌入其教学系统——南北外贸教学实训软件之中,配套实训项目按照外贸企业的出口业务流程实现 ERP 系统全流程操作,所有的练习题和实训任务实现作业和考试的自动选题、考试、评分,体现了教、学、做、训、评一体化。在此,特别感谢北京南北天地科技股份有限公司彭一清总裁以及教学事业部聂丽霞副总经理、陶畅女士、李菲菲女士、卜洁白女士等为该系统升级所做出的果断决策和所付出的辛勤努力。

由于时间仓促,书中难免存在纰漏与不妥,恳请各位读者、教师同行与实践专家批评指正。反馈意见邮箱地址:jianghong@bvtlss.cn。

编者

2015年1月

第一篇 出口业务知识测试题

第一章	出口贸易流程	<<<3
第二章	国际贸易术语	<<<4
第三章	出口价格核算	<<<7
第四章	出口准备	<<<9
第五章	出口磋商签约	<<<10
第六章	国际货款支付	<<<13
第七章	国际货物运输	<<<16
第八章	国际货物运输保险	<<<18
第九章	出境货物报检报关	<<<21
第十章	出口制单结汇	<<<22
第十一章	出口善后	<<<24

第二篇 出口业务知识测试题答案与解析

第一章	出口贸易流程	<<<27
第二章	国际贸易术语	<<<29
第三章	出口价格核算	<<<33
第四章	出口准备	<<<35
第五章	出口磋商签约	<<<37
第六章	国际货款支付	<<<40
第七章	国际货物运输	<<<43
第八章	国际货物运输保险	<<<45
第九章	出境货物报检报关	<<<48
第十章	出口制单结汇	<<<50
第十一章	出口善后	<<<52

第三篇 出口业务操作实训

项目1 FOB+T/T 条件中国绘图机出口至新加坡 <<<57

任务 1.1	建立业务关系	57
任务 1.2	核算出口价格	57
任务 1.3	起草发盘函	58
任务 1.4	核算还价利润,起草还盘函	59
任务 1.5	起草销售合同	60

任务 1.6 履行出口合同	60
任务 1.7 核算出口利润	63

项目2 CIF+L/C 条件中国桑蚕丝制品出口至法国 <<<64

任务 2.1 建立业务关系	64
任务 2.2 核算出口价格	64
任务 2.3 起草发盘函	66
任务 2.4 核算还价利润,起草还盘函	66
任务 2.5 起草销售合同	67
任务 2.6 审证改证	68
任务 2.7 起草国内采购合同	70
任务 2.8 出运货物	71
任务 2.9 出口货物投保	72
任务 2.10 出口货物报检	73
任务 2.11 出口货物报关	73
任务 2.12 发送装船通知	74
任务 2.13 制单结汇	74

第四篇 出口业务操作实训答案与解析

项目1 FOB+T/T 条件中国绘图机出口至新加坡参考答案 <<<77

任务 1.1 建立业务关系	77
任务 1.2 核算出口价格	78
任务 1.3 起草发盘函	79
任务 1.4 核算还价利润,起草还盘函	80
任务 1.5 起草销售合同	82
任务 1.6 履行出口合同	84
任务 1.7 核算出口利润	94

项目2 CIF+L/C 条件中国桑蚕丝制品出口至法国参考答案 <<<95

任务 2.1 建立业务关系	95
任务 2.2 核算出口价格	96
任务 2.3 起草发盘函	97
任务 2.4 核算还价利润,起草还盘函	98
任务 2.5 起草销售合同	100
任务 2.6 审证改证	102
任务 2.7 起草国内采购合同	104
任务 2.8 出运货物	105
任务 2.9 出口货物投保	106
任务 2.10 出口货物报检	108
任务 2.11 出口货物报关	110
任务 2.12 发送装船通知	113
任务 2.13 制单结汇	113

／ 第一篇 ／

出口业务知识测试题

一、单项选择题

1. 以下合同文件由卖方起草制作的是()。
A. Order B. Purchase Contract C. Sales Confirmation D. Purchase Confirmation
2. 出口商向船公司洽订舱位,经船公司接受后,即由船公司签发()。
A. B/L B. S/O C. D/O D. L/C
3. 下列环节需要在出口报关前完成的是()。
A. 出口押汇 B. 出口检验 C. 领取提单 D. 付款赎单
4. 出口商在从事国际贸易时,应办理如下事项:①签订买卖合同;②办理出口押汇;③接受信用证;④报价;⑤货物装运。其正确顺序为()。
A. ④①③②⑤ B. ④①⑤③② C. ③④①⑤② D. ④①③⑤②
5. CIF 条件交易时,()不是出口程序的必要步骤。
A. 洽订舱位 B. 投保货物运输险 C. 缴纳关税 D. 出口报关
6. 开立信用证属于国际贸易流程中的()阶段。
A. 交易准备 B. 签约 C. 履约 D. 善后

二、名词解释

1. 装货单(Shipping Order, S/O)
2. 销售确认书(Sales Confirmation, S/C)
3. 订单(Order)
4. 装船通知(Shipping Advice)

三、简答题

1. 影响进出口贸易流程的因素有哪些?
2. 常见的签约方式有哪几种?
3. 签约成交前的出口程序包括哪几个阶段? 每个阶段的主要任务是什么?
4. 签约成交后的进口程序主要包括哪几个步骤?

一、单项选择题

1. 《1932 年华沙-牛津规则》是国际法协会专门为解释()合同而制定的。
A. FOB B. CFR C. CIF D. FCA
2. 在交货地点上,《1990 年美国对外贸易定义修订本》中对()的解释与《2010 通则》中对 FOB 的解释相同。
A. FOB Under Tackle B. FOB
C. FOB Vessel D. FOB Liner Terms
3. FOB 条件下,买方未经卖方同意提前派船到港,则卖方()。
A. 无权拒绝交货 B. 无权拒绝交货,但可以索赔
C. 有权拒绝交货,不承担空舱费 D. 必须马上交货
4. 按 FOB 条件成交时,卖方在将货物备妥后,一般按约定向买方发出()。
A. 装运通知 B. 转运通知 C. 保险通知 D. 提货通知
5. 采用 FOB 变形,主要是解决在()条件下货物的装船费用问题。
A. 班轮 B. 程租船 C. 期租船 D. 光船租船
6. 以 CFR 成交,应由()。
A. 买方办理租船订舱及保险 B. 卖方办理租船订舱并保险
C. 卖方办理租船订舱,买方办理保险 D. 买方办理租船订舱,卖方办理保险
7. 某公司与英国一家公司以 CFR Landed 的条件成交了一笔生意,按国际惯例,这批货物在目的港的卸货费用、驳船费用应由()承担。
A. 买方 B. 卖方 C. 船方 D. 港务部门
8. 根据《2010 通则》的解释,CFR 术语仅适用于水上运输。如果卖方先将货物交到货站或使用滚装与集装箱运输时,应采用()为宜。
A. FCA B. CIP C. CPT D. DDP
9. FOB 与 CFR 术语的主要区别在于()。
A. 风险划分的界限不同 B. 办理运输的责任方不同
C. 办理货运保险的责任方不同 D. 办理进出口通关手续的责任方不同
10. 某公司按 CIF 条件出口一批货物,但因海轮在运输途中遇难,货物全部灭失,买方()。
A. 可借货物未到岸之事实而不予付款 B. 应该凭卖方提供的全套单据付款
C. 可以向承运人要求赔偿 D. 由银行决定是否付款
11. 采用 CIF 条件成交时,按《2010 通则》的解释,买卖双方的风险划分是以货物()为界。
A. 离岸 B. 越过船舷 C. 交承运人 D. 装上船
12. 就卖方承担的装船前后货物运输风险而言,在 CIF 和 FOB 两种贸易术语中,()。
A. 前者较后者大 B. 后者较前者大 C. 两者相同 D. 无法比较

13. 以 CIF 和 CFR 条件成交时,货物运输保险分别由卖方和买方办理,运输途中货物灭失和损坏的风险()。
- A. 前者由卖方承担,后者由买方承担 B. 均由卖方承担
C. 均由买方承担 D. 前者由买方承担,后者由卖方承担
14. 根据《2010 通则》的解释,由卖方办理进口清关手续的术语是()。
- A. EXW B. FCA C. DAT D. DDP
15. 根据《2010 通则》的解释,由买方办理出口清关手续的术语是()。
- A. EXW B. FOB C. FCA D. CPT
16. 我国甲公司要与比利时某公司签订销售合同,出口服装到比利时,要采用海陆联运方式,甲公司承担货物运至目的地的运费和保险费。根据《2010 通则》,应采用的贸易术语是()。
- A. FOB B. CIF C. EXW D. CIP
17. 根据《2010 通则》,DAT 术语和 DAP 术语的适用范围是()。
- A. 适用于任何运输方式 B. 适用于水上运输
C. 适用于单一运输方式 D. 只适用于陆运
18. 按《2010 国际贸易术语解释通则》DAP 与 DAT 的不同之处为()。
- A. 货物到达指定地点后,DAP 卖方要负责卸货,DAT 卖方不负责卸货
B. 货物到达指定地点后,DAP 卖方要负责进口报关,DAT 卖方不负责进口报关
C. 货物到达指定地点后,DAP 卖方要负责报检,DAT 卖方不负责报检
D. 货物到达指定地点后,DAP 卖方不负责卸货,DAT 卖方要负责卸货

二、多项选择题

1. 我国出口公司甲公司与德国进口公司乙公司签订贸易合同,规定采用 CIF 贸易术语,采取 L/C 付款,则甲公司需要承担的基本义务有()。
- A. 租船、发货、装船,并支付运费,及时向乙公司发出已装船通知
B. 提供进口许可证,办理货物水上运输保险和进口清关手续
C. 承担货物在装运港越过船舷之后的一切费用和支付保险费、进口关税及费用
D. 提供商业发票、相关货运单据和相应电子信息
2. 不适用于空运方式的贸易术语有()。
- A. FOB B. CIF C. DAP D. CIP
3. 风险划分以货交第一承运人为界,并适用于各种运输方式的贸易术语有()。
- A. FAS B. CPT C. CIF D. CIP
4. 若买卖双方以 CFR 卸至岸上术语成交,以下正确的有()。
- A. 卖方应承担货物运至目的港以前的一切风险
B. 当货物卸至目的港后,卖方的交货完毕
C. 装运港的船上买卖双方风险划分的界限
D. 卖方在装运港船上完成交货义务
5. 有关贸易术语的国际贸易惯例有()。
- A. 《2010 年通则》 B. 《1932 年华沙-牛津规则》
C. 《1990 年美国对外贸易定义修订本》 D. 《汉堡规则》
6. 某进口公司按 FOB 条件进口一批货物,采用程租船运输,如进口方不愿承担装船费用,则应采用()。
- A. FOB Liner Terms B. FOB Under Tackle
C. FOB Stowed D. FOB Trimmed

- ### 三、判断题

- #### 四、案例分析题

1. 我国出口公司甲公司与加拿大乙公司签订合同出口面料,贸易术语为 CFR(《2010 通则》)。合同规定最迟装运日期为 5 月 10 日,甲公司于 5 月 7 日装船完毕,由于当日是节假日,甲公司业务员未及时向乙公司发出装运通知,导致乙公司未能对货物进行投保,装载货物的船只在 5 月 8 日遇海上飓风沉没。请问应该由何方承担货物损失责任? 说明理由。
2. 我国出口公司甲公司与澳大利亚乙公司签订合同出口大豆,贸易术语为 FCA(《2010 通则》),集装箱装运,装运期为 4 月。甲公司于 2005 年 3 月 31 日收到乙公司的装运通知,为及时装船,甲公司 4 月 1 日将货物交给承运人存于上海码头仓库。当天晚上货物因仓库火灾全部灭失。请问甲公司是否应承担损失? 说明理由。

一、单项选择题

1. 上海甲公司向美国纽约乙公司报价,出口货物从上海运至纽约,单价的正确表示方法应为()。
A. USD 100.00 PER CARTON
B. USD 100.00 PER CARTON CIF NEW YORK
C. USD 100.00 PER CARTON FOB NEW YORK
D. USD 100.00 PER CARTON CIF SHANGHAI
2. 我国出口公司的出口单价表达正确的是()。
A. 每箱 200 欧元 FOB 广州
B. 每吨 300 美元 CIF 大连
C. 每箱 500 英镑 FOB 中国
D. 每吨 500 欧元 FOB 马赛
3. 我国出口报价时,单价可写成()。
A. FOB 上海每吨 120 美元
B. 每箱 95 英镑 CIF 伦敦
C. CIF 纽约每件 80 元
D. 每箱 200 美元 CIF 美国
4. 代理人所获得的收入为()。
A. 工资
B. 奖金
C. 佣金
D. 利润
5. 佣金和折扣的规定应合理,其比率一般为(),不宜过高。
A. 1%~3%
B. 1%~5%
C. 1%~10%
D. 1%~15%
6. 出口换汇成本高于当时的外汇牌价时,说明该笔出口业务()。
A. 亏损
B. 盈利
C. 不亏不盈
D. 不能确定
7. 一笔业务中,若出口销售人民币净收入与出口总成本的差额为正数,说明该笔业务()。
A. 盈利
B. 亏损
C. 收支平衡
D. 可能盈利,也可能亏损
8. 国际贸易货款的支付中选用计价货币的原则是()。
A. 收硬付硬
B. 收硬付软
C. 收软付硬
D. 收软付软
9. 按一般惯例,速遣费通常为滞期费的()。
A. 1/2
B. 1/3
C. 一倍
D. 2/3
10. 我方某公司对外报价为 CIF 价 1 000 欧元,外商要求改报 FOB 价,假设保险费率为 0.85%,运费为 60 欧元,则我方应报价()欧元。
A. 930.65
B. 990.5
C. 903.5
D. 935

二、计算题

1. 甲公司出口货物总价为 CIF 纽约 10 000 美元,按 CIF 价的 110%投保一切险,保险费率为 0.5%。计算应支付的保险费为多少美元。
2. 合同规定 CIP 净价为 95 美元,佣金率为 5%。计算按 CIP 价格计算的佣金为多少美元。
3. 出口商品 215 公吨,外销价格为每公吨 180 美元 FOB SHANGHAI。合同签订后,由于运输保险问题,外商要求价格条件改为 CIF SINGAPORE。经了解、核查,该货到新加坡的基本运费为每公吨 20 美元,

港口附加费为 10%，如果按 CIF 加一成投保一切险和战争险，一切险和战争险的保险费率分别为 0.5% 和 0.3%。请问我方报的 CIF 最低价应为多少？

4. 某公司出口一批商品共 1 000 公吨，出口价格为每公吨 2 000 美元 CIF 伦敦。客户现要求改报 FOBC5% 上海价。查该商品总重量为 1 200 公吨，总体积 1 100 立方米，海运运费按 W/M 计收，每运费吨基本运费率为 120 美元，港口附加费 15%；原报价的保险金额按 CIF 价另加成 10%，保险险别为一切险，保险费率为 1%，请计算该商品的 FOBC5% 上海价。

5. 甲公司出口货物总价为 10 万美元 CIF 新加坡，其中从上海至新加坡的海运运费为 3 800 美元，保险按 CIF 总值的 110% 投保一切险，保险费率为 1%。该货物的出口总成本为 50 万元人民币。收汇当日外汇买入价为 100 美元/626 元人民币。请计算该货物的出口盈亏额。

一、单项选择题

1. 属于个别调查项目的是()。
 - A. 该市场的政治状况
 - B. 该市场的产业结构
 - C. 该商品在该市场的生产量
 - D. 该市场的金融状况
2. 贸易商进行市场调查时,()是收集原始资料的来源。
 - A. 派人或亲自出国访问调查得来的资料
 - B. 本国驻外使馆提供的资料
 - C. 报纸、杂志发布的信息
 - D. 国内外市场研究机构发表的报告
3. 进出口厂商在推广交易的函电中标示“Our reference: Bank of China, Beijing Branch, Beijing”,是为了()。
 - A. 方便贸易伙伴开立信用证
 - B. 方便贸易伙伴进行信用调查
 - C. 方便贸易伙伴以 T/T 汇款
 - D. 方便贸易伙伴以 D/A 交易
4. ()不是信用调查的内容。
 - A. 经营项目
 - B. 资本额
 - C. 公司负责人姓名及简历
 - D. 员工福利
5. 在招揽生意时,所寄送的价格表(Price List)的主要性质是()。
 - A. 可替代买卖合同
 - B. 属于实盘报价
 - C. 仅供买方参考
 - D. 可供申请信用证之用
6. 调查有关贸易伙伴经营能力、技术能力等事项,属于信用调查项目中的()。
 - A. Character
 - B. Capacity
 - C. Capital
 - D. Condition
7. 以下寻找贸易伙伴的方式中,成本最低的是()。
 - A. 寄发信函
 - B. 出国访问
 - C. 刊登广告
 - D. 参加商展
8. ()不属于 3C 信用调查的目的。
 - A. 减少商业风险
 - B. 了解交易对手的信用
 - C. 了解市场状况
 - D. 取得办理出口保险的文件
9. We would be delighted to () business relations with you.
 - A. set
 - B. enter
 - C. establish
 - D. open
10. We have () from the Chamber of Commerce in Hamburg that you are a leading manufacturer of light industrial products in China.
 - A. learned
 - B. known
 - C. written
 - D. told

二、简答题

1. 市场调查的目的是什么?
2. 市场调查的方法有哪几种?
3. 贸易商寻找国外贸易伙伴的方法有哪几种?

一、单项选择题

1. 交易磋商的两个基本环节是()。
A. 询盘、接受 B. 发盘、签合同 C. 接受、签合同 D. 发盘、接受
2. 以下发盘有效的是()。
A. 请改报装运期 10 日复到有效 B. 你 15 日电每公吨 30 英镑 20 日复到有效
C. 你 15 日电可供 100 件参考价每件 8 美元 D. 你 15 日电接受,但以 D/P 代替 L/C
3. 受盘人对发盘表示接受,但对原发盘内容进行了修改或添加,这是()。
A. 一个无效还盘
B. 还盘的一种形式,如具备发盘条件,就构成一个新的发盘
C. 一个无效接受
D. 一个有效接受
4. 我国某粮油进出口公司向欧洲某客户出口一批食品,该公司于 16 日发盘,5~6 月装船,19 日复到有效。18 日接对方来电称:“16 日电接受,希望尽量在 5 月装船。”我方未提出异议。于是,()。
A. 这笔交易达成 B. 须经中方公司确认后才能达成
C. 属于还盘,交易未达成 D. 属于有条件接受,交易未达成
5. 某公司于 4 月 15 日用特快专递发盘,限 4 月 29 日复到有效。4 月 25 日下午 3 时同时收到受盘人表示接受的特快专递和撤回接受的电传。根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》),此项接受()。
A. 可以撤回 B. 不得撤回,合同成立
C. 在我方同意的情况下,可以撤回 D. 能否撤回无法确定
6. 根据《公约》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. 口头协商原则 D. 送达生效原则
7. 根据《公约》规定,合同成立的时间是()。
A. 接受生效的时间 B. 交易双方签订书面合同的时间
C. 在合同获得国家批准时 D. 当发盘到达受盘人时
8. 对于某些品质变化较大而难以规定统一标准的农副产品,其表示品质的方法通常是()。
A. 看货买卖 B. 凭样品买卖 C. 良好平均品质 D. 上好可销品质
9. 凭样品买卖时,如果合同中无其他规定,那么卖方所交货物()。
A. 可以与样品大致相同 B. 必须与样品完全一致
C. 允许有合理公差 D. 允许在包装规格上有一定幅度的差异
10. 出口日用消费品、轻工业品及机械产品常用的计量单位是()。
A. 重量单位 B. 数量单位 C. 长度单位 D. 面积单位
11. 某合同中的价格条款规定“每箱 FOB 大连 25 美元,总值 7 500 美元”,此时的美元是()。
A. 计价货币 B. 支付货币 C. 硬币 D. 软币