

最新国际贸易实务指南 5000 例

罗锐韧 卫南平 主编

中国经济出版社

(京) 新登字 079 号

责任编辑: 卫南平

版式设计: 金 宁

封面设计: 李 萌

F74-62
L06

P774

最新国际贸易实务指南 5000 例

罗锐初 卫南平 主编

* * *

中国经济出版社

(北京西城区百万庄北街 3 号)

各地新华书店经销

北京市延文印刷厂印刷

787×1092 毫米 16 开 93.875 印张 2463 千字

1994 年 3 月第一版 1994 年 3 月第一次印刷

定价: 168.00 元

ISBN7-5017-3083-0/F·2188

主 编	罗锐韧	卫南平			
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	

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? 什么是发盘? (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同一回事? (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? (5)
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内容有何差别?
..... (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? 撤销与撤回有何区别?
..... (6)
12. 在签定交易合同时, 对综合盘与复合盘的接受有何不同? (7)
13. 在贸易洽谈中, 若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, 该项接受是否可以延期? (8)
14. 一项接受能否被撤回? (8)
15. 什么叫对价? 一项有效的对价在法律上有何限制? (8)
16. 国际商法对合同的承诺有何规定? (8)
17. 什么叫承诺? 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? (9)
19. 在国际贸易中若遇到逾期接受该怎么办? 在什么情况下逾期接受仍然有效? (9)
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? (10)
22. 在签订合同时通常应注意哪些问题? (10)
23. 什么是法律适用条款? 若在合同中未订立此条款有无其它原则可循? (11)
24. 什么是无效合同、可撤销合同与不可强制合同? 三者有何区别? (11)
25. 在什么情况下构成非法合同或无效合同? (11)
26. 欺诈行为与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? (12)
28. 为什么说 CIF 合同是特定类型的合同? 它有哪些特征? (12)

29. 目的港交货合同与 CIF 合同有何区别? (14)
30. 国际商法关于出口合同的履行有哪些规定? (14)
31. 国际商法关于进口合同的履行有哪些规定? (15)
32. 什么是违约? 违约人应负何法律责任? (15)
33. 若发生合同不能履行情况, 未履行的一方能否免责? (16)
34. 什么是未受款卖方? 它有什么权利? (17)
35. 什么是国际贸易中的留置权? (17)
36. 什么是货物停运权? (17)
37. 什么是货物的再售权? (17)
38. 什么是合同的准据法? (18)
39. 什么是法律冲突? 在国际贸易中如何避免法律冲突? (18)
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? 若无事前约定, 按国际惯例应如何处理? (18)
41. 对于买方的订单, 卖方以印刷表格接受时, 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? (19)
42. 应如何印制标准的报价单与销售确认书使出口方较有保障?
..... (19)
43. Quotation of Price 是否构成报价? 对方对之表示承诺时, 合同是否成立? (19)
44. 若买方提出港至港(Pier to Pier)的报价条件, 其目的如何? (20)
45. 出口商在形式装运单上写明建议装运日期, 这对进口商有何不利? (20)
46. 在进行国际贸易中, 信用证与合同的签订应注意什么问题? (21)
47. 在书信与电报中, “即速”两字如何用英文表示? (21)
48. 若由出口商自拟形式发票时, 保险费、运费应如何预算? 若与实际发票不符, 应如何解决?
..... (22)
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? (22)
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, 由买方负担这些费用的条款是否妥当? (23)
51. 什么叫预约合同? (23)
52. “as per sample submitted to you on Aug. 10, 1991”、“according to sample submitted to you on Aug. 10, 1991”与“conforming to sample submitted to you on Aug. 10, 1991”这三句话有何区别? (23)
53. 买卖双方所订的合同应具备何种条件才具备法律效力? (23)
54. 在出口单位与国外进口商签合同时, 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品质方面的索赔? (24)
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? (25)
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? (25)
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? (26)
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? (26)
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, 不

- 寄样又恐难以成交,请问应如何处理? (26)
60. 有些非洲国家,很轻易下订单,而且言明在样品收到后才肯开信用证,但这样使我方很容易被骗走样品,应如何处理这种情况? (27)
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? (27)
62. 请问《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的态度如何? (27)
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?万一原材料价格波动,卖方不愿履行交货责任时,买方是否可以控告卖方? (28)
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? (28)
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? (29)
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负责任? (29)
67. 什么叫“交钥匙”工程? (30)
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?哪一种较为普遍采用?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? (30)
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?要注意些什么? (31)
70. 若对方要约中规定:“本要约的有效期为 10 天”。问应从何时算起? (31)
71. 出口公司接到西欧某进口商发盘并要求“速复”。该发盘送抵出口公司后因故当天未予答复,而两天后才给答复。此时正逢市价猛跌,外商来电声称答复迟延、交易不能达成,并认为“速复”即要求受盘人于 24 小时内答复,问这是否合理? (31)
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 商品分属公司两个部门负责,甲科认为可接受 A 来盘并复电“你××日来电接受”,并将发盘转至乙科,而乙科认为 B 商品开价过低,遂还盘加价。但不久外商来电称:“你公司某日来电已表示接受,B 商品合同成立,不能还盘”。双方出现争执,问应如何处理? ... (32)
73. 北京某公司欲向美出口工艺品,我方于周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,但我方误报为每单位 500 人民币 CIF 纽约,请问在下述三种情况下应如何处理:第一,若当天下午发现问题;第二,若第二天上午九点发现,客户尚未接受;第三,若第二天上午九点发现,且客户已经接受。 (32)
74. 吉林某公司与美国某化肥厂签订一份在 4 月份进口 50 吨化肥的合同,但 4 月 20 日美商来电称需延时交货 6 个月,由于农业急需化肥,我方要求按时交货,但多次交涉无效,我方便通知美方:若不按时交货,我方除撤销合同外还保留索赔权,请问我方措施是否得当? (32)
75. 出口商 A 向进口商 B 以实盘报价 7000 吨商品,而 B 经考虑后决定订 6000 吨,A 拒绝接

- 受,结果发生纠纷。请问:(1)此纠纷如何解决?(2)出口商如何预防这种纠纷的发生?(3)进口商如何预防这种纠纷的发生;(4)若 B 向 A 订 8000 吨,多出的 10000 吨性质如何? (33)
76. 以付款交单成交的货物,若尚未申请进口许可证,而到货后,买方拒领,这是否构成违约? (33)
77. 贸易商与生产厂商签订了购买确认书并约定厂商给贸易商若干佣金,该贸易商性质上是属于直接买主还是外国商人的代理人? (34)
78. 某贸易商(卖方)与买方签订合同:规定卖方从某国进口小麦 5000 吨,以每吨 FOB US \$ 230 转售给买方。合同订立日为 1988 年 11 月 9 日,合同规定:“若小麦生产国政府行政命令或法律行为而导致合同无法履行时,合同失效。”装船期限为 89 年 2 月。卖方又以同样条件与生产国一出口公司签订一份购买小麦合同。但 11 月 12 日,该小麦出口国政府将小麦纳入管制之内,结果卖方必须以专卖价每吨 US \$ 290 购买小麦,于是卖方不履行合同,是否有理? 买方是否可以请求赔偿? (34)
79. 某中间商收到国外客户报价后即转请国内某工厂报价。20 天后,收到国外开来的信用证,于是公司立即向工厂订货并付出定金。不久工厂以缺乏原料为由要求延迟交货。请问,中间商该怎么办? 能否以工厂无法如期交货为由取消交易? (35)
80. 对外报价单备考栏上加一条:“本报价需由本公司最后确认方能生效”,这在国际贸易中是否失礼? 又客户未经确认就按报价单开出信用证,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? (35)
81. 报价时以离岸价发出报价单,对方要求我方以到岸价重报,请问该离岸价报价是否依然有效? (35)
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:在约定期内装船,但以取得舱位为前提。进口商开来的信用证有效至当年的 3 月 15 日,最后装船日为 2 月 28 日。后因舱位紧张,在 2 月底之前仅运出 80 吨。由于信用证已过期,进口商乃自动将信用证有效期延至 6 月 30 日,装船期延至 6 月 15 日,请问:第一,买卖合同是否于 2 月 28 日即失效? 第二,2 月 28 日前无法将 4000 吨全部运出时,对于未运出部分,出口商是否须负责? 第三,进口商自动将信用证有效期及装船期展延,出口商有无在此展延期内将剩余部分装船的义务? (36)
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 A 港口为条件,价格将多 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前者,不料甲公司开出信用证以 A 港为目的地,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及此项金额,而当时运费激增,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 C&F A 港交货,对方未表示异议。但甲公司在装船后,依据该公司前一次电报中称成本加运费 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,请问在信用证及书信中均未说明,而双方又没有订立合同的情况下,该公司应如何处理? (37)

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,且在卖方的报价单上签字,接着甲正式将销售单送贸易商签字,不料在4月5日以普通邮件寄还的销售单丢失,而卖方疏忽亦未敦促对方退还销售单。事隔数月,至七月初卖方才发觉,但所订货价已涨几倍,因而双方发生纠纷。请问:第一,本契约是否有效?第二,若卖方坚持本契约无效而坚持要求加价是否合理?第三,客观分析,新加坡客户已签订有确认接受的证明,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;若不加价,卖方将蒙受巨额损失,应如何解决? (37)
85. 形式发票的有效期间为91年7月28日,某公司于8月2日通知客户说该形式发票因汇率变动关系而作废,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?又该公司在接到双方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? (38)
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。但若买方在信用证上设法加上“质量依据销售合同(或样品)”,从而把信用证与销售合同连接在一起,这个条款是否有效?若有效,是否破坏了信用证的独立性?若买方以质量与合同不符为理由拒付,议付银行有无责任? (38)
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800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日来开信用证,有效期到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?未能及时拒付能否被视为默许?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——契约性——的新要约与承诺?依据信用证统一惯例,不可撤销信用证须经买方、卖方、银行同意才生效力,所以这种电报同意在民法上有无契约效力? (39)
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? (40)
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,请问这种更改后的订单能否发生效力? (40)
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次展延,请问信用证到后,可否将单价调整? (40)
91. 以电报作了20余万码布匹交易,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余万码的品质依此2万码为标准,并多次要求买方确认,但买方却要求以卖方出售的另一批类似物为标准。请问若卖方不交付前次20余万码货物,是否构成违约? (41)
92. 投标确定后,接到买方合同的预发本,发现其中没有记载价格条款,卖方要求增加合同滑动条款,即要求因原料涨价,成品也应照此涨价。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的理由,是依据“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;卖方的理由是依据标

- 单中的一条规定“单价应包括×年×月×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，相反对未知原料加价可据以调整成品价，因而这可以转嫁给买方。请问：卖方因合同未签，是否可以拒绝交货？理由何在？…… (41)
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？…… (42)
94. 与外商技术合作生产商品时，订约应注意的事项及合同内容应包括有哪些？…… (42)
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与指导费；(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。…… (43)
96. (1)不管是离岸价还是到岸价方式，货物装船并备齐信用证所要求的文件，出口商可否算完成了出口责任？若由于船被扣押或其它原因，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，货物到达指定进口港，国外进口商是否可以单方面理由拒绝提货或藉口退回？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？…… (43)
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？或在什么场合下应负此责？…… (44)
98. 由买方来料加工，因原料不适用而造成卖方生产上的损失，应在合同中如何订立双方的责任？若损失发生在货币币值变化时，又该如何订立？其责任归谁？…… (44)
99. 卖方以承兑交单方式将货运给乙方，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，有无合理的处理方式？…… (45)
100. 国外进口商来我国订购一批商品，言明按月(8~12月)分批发货，而信用证将分五次开立。该进口商已在我国出口公司所开形式发票上确认，并说回国后即开出信用证。我公司向国内制造企业办理了相应的订购手续。请问，经我方确认后的形式发票有何效力？若买方违约不把信用证开出或仅开出部分，则此时形式发票有何效力？而我国出口商在上述情况下又该采取何种措施以保障自身与制造企业的利益？…… (45)
101. 某出口商应中东某进口商的请求开出形式发票。不久，进口商不签合约而直接开出信用证，且信用证上的申请人公司名称与原往来公司名称不同，但信箱号码一样。请问：第一，形式发票的效力是否等同于合约？第二，进口商的公司名称前后不同，原因何在？须如何处理？…… (46)
102. 某公司向国外制造商预购机器且以美元计价，该公司已按约付二成货款给代理商。美元贬值，国外制造商拒绝装船。在信用证未开但合同已经订立、货款的20%也支付给代理商的情况下，是否可以诉讼索赔？…… (46)
103. 买方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？…… (47)
104. 我方甲公司拟进口一批货物，请国外乙公司发价。5月1日乙公司发出要价“5月31日前报价为离岸价，每箱2美元共200箱罐装鲨鱼，7月份纽约港装运”，甲则发出以

下还价:“对你 5 月 1 日报价还盘为 5 月 20 日前离岸价,每箱 1.8 美元共 200 箱罐装鲨鱼,7 月份纽约装运。”到 5 月 20 日甲尚未收到回电。鉴于该货价看涨,甲于 5 月 22 日去电“你 5 月 1 日……我们接受。”请问:本例中,乙公司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?……………(47)

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?……………(51)
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?
……………(51)
3. 根据《1990 年国际贸易术语解释通则》,FOB 贸易双方的主要责任有哪些,请简要介绍一下。……………(52)
4. 根据《1990 年国际贸易术语解释通则》,C&F 贸易双方的主要责任有哪些?……………(52)
5. 根据《1990 年国际贸易术语解释通则》,CIF 贸易双方的主要责任有哪些?……………(52)
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。
……………(52)
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 F.O.B 纽约。请问这里的“F.O.B 纽约”有无特殊的解释?……………(53)
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 CIFC₃ 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?……………(53)
9. 厦门某公司欲与南朝鲜做一笔来料加工业务。来料价格为 70 万美元 CIF 厦门,加工成成品约有 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殖率为多少?……………(54)
10. 国内某公司与某外商洽谈进口某商品,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于新加坡每运费吨为 89 美元,保险费率合计为 0.95%,试问:单纯从价格的角度上来讲,我方是否可以接受该项回盘?……………(54)
11. 国内某外贸公司与美国某贸易商洽谈一项出口业务,我方的出口报价最低价为每单位 3500 美元 CIF 纽约,而美商要求我方改报 CIFC₅ 含佣价。问:在 FOB 净收入不减少的情况下,应报 CIFC₅ 纽约价为多少?……………(54)
12. 设 1991 年 1 月 4 日伦敦市场的外汇间接标价法 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?……………(54)
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 C&FC₃ 曼谷,而外商又来电要求改报为 C&FC₅ 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?……………(54)
14. 大连某公司向南朝鲜出口某商品,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 $42 \times 28 \times 25\text{cm}^3$,经计算知道该批货物的出口总成

- 本为 1250 元人民币每公吨,外销价为每公吨 200 美元 C&F 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 37%,在此基础上再加上燃油附加费 29%,试计算该商品换汇成本和盈亏率(1 美元=5.423 元人民币)。…………… (55)
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。试计算在下述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 级货直运悉尼港,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%,港口拥挤附加费每运费吨 40 港元。设 HKD100=CN¥66。试计算此时运费的大小。…… (55)
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?…………… (55)
17. 请写出下列变换公式:(1)由 C&F 价变为 CIFC₅ 价;(2)由 CIF 价变为 C&F 价;(3)由 CIF 价变为 CIFC₅ 价;(4)由 C&FC₃ 价变为 C&FC₅ 价。…………… (56)
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?…………… (56)
19. 一般报价单上应如何注明才对出口商最有利?…………… (56)
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 C&F 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?…………… (57)
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。…………… (57)
22. 什么是升水(at premium);贴水(at discount)、平价(at par)?…………… (57)
23. 如果出口商在对外报 CIF 价时,期望有 5%的利润,在计算时是否可简单地列式为[进价(C)+保险价(I)+运费(F)]×(1+5%)?…………… (57)
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 C&F 或是 CIF 成交较好?就出口商而言又如何?…………… (57)
25. 向国外出口纸张时,(1)以 FOB, C&F, 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?是否需要保一切险?(3)数量以面积计算较好,还是以“重量”计算为最好?…………… (58)
26. CIF 与 EX-ship 有何不同?…………… (58)
27. 在国际贸易合同上注明 C&F 或 CIF 价格条件时,卖方是否有义务替买方找船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的现象时,责任又应该由谁负担?…………… (59)

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 L/C 金额外支付。请问上述情况是否与 CIF 条件一样? (59)
29. 何谓 CIFR? (59)
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输费? (59)
31. 请说明 FAS 与 FOB 的具体区别。 (60)
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, 装船费用是否仍可要求厂商支付? (60)
33. 交易双方以 FOB 条件成交时, 如合同没有详细的规定, 交易双方或船方在装船时各需负担哪些费用? (61)
34. 如果是以成本加运费价 (C&F) 条件进行交易, 而信用证上又指定轮船公司, 这是否合理? (61)
35. 以成本加运费价 (C&F) 进口货物, 在目的港卸货费用应由轮船公司还是由货主负担? (61)
36. 请问到岸价格 (CIF) 与目的港船上交货价 (Ex-ship) 的主要区别是什么? (61)
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? (62)
38. 请问 FOB Airplane 与 FOB Airport 有何不同? (62)
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? (62)
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 (C&F), 但法国进口商所开来的信用证均指定隶属于运费同盟的 CMCB 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它国家高, 对我方出口竞争不利, 请问有何解决办法? (62)
41. 以 CIF 或 C&F 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? (63)
42. “Total C&F (FO) keelung US \$ 20000” 此句中 FO 即 Free Out 为何种意义? ... (63)
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)? (63)
44. 在 FOB、C&F、CIF 三种情况下, 装船后货物所有权如何归属? (64)
45. 什么是 FAS, Ex-ship, Ex-Quay? (64)
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承担? ... (64)
47. 以成本加运费价 (C&F) 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? ... (65)
48. 从出口商角度来说, 是按 FOB, 还是按 C&F 成交较好? (65)
49. 当信用证以离岸价基础开立, 在纽约的美商同时要求提出保险单时, 此价格条款应为 FOB China 或为 C&I Guang Zhou 或是 C&I New York? (65)

50. 货船在广州开出后在中途港将货卸下,而另装货开往他港,这时货主应采取什么办法处理较为合理? (65)
51. 如果信用证货币牵涉到第三国货币,进口商应如何转移汇率风险? (66)
52. 最近国内某厂商接到国外客户来信,要求以 CIF 报价,并以 B. T. N 为原则,请问: B. T. N 与 CIF 报价有何关系? B. T. N 是什么意思? 又问: L. D. P. 应做何解释? 与贸易上的关系如何? (66)
53. 国外进口商要求 C&FC₁₀, 应如何订约及付款? (66)
54. 外商常要求报价条件为成本加运费价,佣金 5%(C&FC₅)或到岸价佣金 5%(CIFC₅),请举一实例说明正确的报价。另外,佣金应根据什么计算较为有利? (66)
55. 如果是 FOB 条件,在装运港货已上钩,尚未进入船栏杆,此期间应由买主还是卖主负责? (67)
56. 如货物在海运途中发生损失,而致使此损失发生的原因并不包括在保险项目内,请问:
(1)如果交易条件为 CIF,则损失应该由谁负担?(2)如为 FOB 则损失应由谁负担?
(3)此种损失在何种情况下可向船方索赔? 船方赔偿最高额是多少? (67)
57. 买卖条件为工厂交货(Ex-factory),到工厂收货时,请问:(1)用卡车到工厂装货时,工资应该由哪方负担?(2)如用集装箱到工厂装货时又如何? (67)
58. 某贸易商向某制造厂的订货条件是:成本价,工厂交货(FOB factory),贸易商又以 CIF 报价给国外进口商,而货物装上船后,船公司发给不清洁提单(unclean B/L),此责任可否要求由工厂负责? (68)
59. 买卖双方以 FOB 条件成交时,买方所洽船只船位不足,在开始装船后,才发现货物不能全数装船,但余量不多。卖方又发现信用证条款规定:不允许分批装运,如要求修改信用证,时间上又来不及,此时应如何处理? (68)
60. 在以 FOB 或 C&F 条件出口时,如装船时货物掉入海中,承运人将蒙受损失,事先应采取什么措施加以预防? (68)
61. 信用证上注明集装箱运输,价格条件为离岸价(FOB),如又要求保险条款时应该如何处理? (68)
62. 如买卖合同中的成交条件为离岸价(FOB),或成本加运费价(C&F)时,则买方应在何时办理保险较为适宜? 如未投保,是否在船抵目的港后仍有必要投保? 如有必要,保险公司是否会接受? 投保哪种险较为有利? (69)
63. 请问在 FOR、FAS、C&F、FOB 四种交货条件下,报关费应由谁负担? 是出口商还是制造厂? (69)
64. 以铁路交货出口,即期信用证付款,如货物已进入铁路货物仓库,但尚未装船时发生火灾。请问:承运人凭什么向银行押汇? 是否可取得该款(因货物在进仓后的风险已属于买方负责)? (69)
65. C&FC₅ 或 CIFC₅ 的条件中 C₅(5%的佣金),是 FOB 的 5%,还是 C&F 或 CIF 的 5%? (69)
66. 输往美国的货物如目的地不在港口的附近,而在内地时,其运输方式有“海陆桥”及“内陆转运”,请问两者有何区别,运费有何不同,请以到岸价(CIF)及离岸价(FOB)的报价方法分别说明。 (70)

67. 国内厂商向出口商报价言明 FOB US \$ 15 包括佣金 5%, 请问出口商向国外进口商如何报价法? 是否报离岸价 15 美元或再高一点? 在这种价格下, 出口商可否与国内工厂订约, 言明工厂必须负责一切出口手续将货装上船为止?
..... (70)
68. 运动杂货品如塑料鞋、篮球等的出口报价条件为 C&F(成本加运费)或 CIF(到岸价)时, 由于不知买方的采购数量, 故报价时需将运费摊入每一单价内, 此时运费应如何计算方合理及简单? (70)
69. 大宗物资进口(如黄点、玉米、小麦等), 以离岸价(FOB)及成本加运费价(C&F)(但必须将 FOB 及 C&F 分开报)招标时, 国外供应商为什么总是压低 C&F 价而提高 FOB 价?
..... (70)
70. 某公司产品与油价有密切的关系, 据成本分析部门的分析, 油价每上涨 1%, 公司产品每打成本将增加美金 1 元。由于油价随时有调整的可能, 本公司为避免因油价的调整而受损, 拟在报价单上加注油价调整条款, 如何表达较妥?
..... (71)
71. 某公司收到国外供应商报价单, 其中价格部分以 US \$ 153 per set FOB Japaness port (s), O. P. O 表示, 在这里 O. P. O 代表什么意思? (71)
72. 某公司以 C&F(成本加运费)价外销一批水泥, 合同中规定应于装船前将船名通知买方, 且须经同意后, 才可装船。卖方根据此条款, 谈妥船只后, 将船名通知买方, 并获其同意。然而事后才获悉该船是逾龄船, 所以买方保险时不得不付出巨额的附加保险费(A. P), 损失惨重。问: 在 C&F 条件下, 这种逾龄船保险费是应该由卖方还是买方负担? 国际惯例如何? (71)
73. 进口商已开信用证(可转让、可分批装货), 到期时应出口商的要求修改信用证而进口商答应 10 天内修改(出口商限定在 7 天内修改), 最后出口商也同意, 但出口商由此提出先运出 80% 数量, 其余 20% 要求加价, 从进口商的立场看应如何处理? (1) 合同成立, 价格可随市场行情升降吗? (2) 如果 80% 仍有利可图, 20% 的余量可以取消吗? (3) 为防止出口商变相涨价, 在信用证上或契约中如何限制?
..... (72)

第三章 国际贸易实务(三) 数量

1. 在进出口贸易洽谈时, 应如何与外商订立数量条款? 主要应注意哪些事项? (75)
2. 请区分一下毛重、净重、净净重与毛作净? (75)
3. 计算皮重的方法有几种? (75)
4. 纯净重是什么意思? 请举实例说明。 (75)
5. 就外汇银行而言, 短装与分装区别在何处? 当信用证规定不能分装时, 在多少百分比之间视为短装? (76)
6. 货物在海运中受损或短少, 是应先向船方还是先向保险公司索赔? 其手续如何进行? (76)
7. 自国外进口矿石, 因提货方常申请船边提货, 若货物短载, 往往提货后才发现, 这种情况下可否向出口商索赔? (77)

8. 信用证上写着 5000 码,依统一惯例,其数量可增减 5%,然而信用证上又注明数量增减不得超过 2%,请问是依据 2%还是 5%? (77)
9. 信用证上金额注明“不超过总额 5000 美元”,此项货物为布匹并注明大约 5000 码,每码 1 美元,依信用证统一惯例,其可有大约 10%的数量增减,若出口时以 5500 码的布押汇,是否有问题? (77)
10. 某公司产品是以“箱”或“支”为单位,而信用证上只说明品名而未指明数量,请问是否可享受信用证统一惯例第 43 条的 $\pm 5\%$ 容许差额? (77)
11. 对于合同中的数量条件,如使用集装箱运输时因集装箱尺寸不一,实际出运数量常与信用证的合同数量有出入,不能符合其条件,是否可加“大约”字句以示 $\pm 10\%$ 的宽容范围? (78)
12. 某一买卖合同中的数量条件中有如下的规定:数量 10000 吨,可溢出 10%,按装运数量计价,但卸货量短少如超过 3%时,超过 3%部分由卖方负担。假设卖方装出重量为 10000 吨,实际卸货重量为 9500 吨,请问买方应按多少重量付款?又假如契约中约定:按装运数量计价,但卸货数量短少如超过 3%,短少部分全由卖方负担。则买方应按多少重量付款? (79)
13. 某公司外销一批化学品至东南亚,其中某种成分,公司报出时言明至少 95%,但客户改为至多 95%。请问 mini-num 95%与 more than 95%有何差异? (79)
14. 某公司进口货物时,常发现短缺或质量不符,请问有何防止办法? (79)
15. 某出口商外销一批化学品,出口商在出口地已作商检,进口商于进口地也作商检,但两个商检结果其纯度不同,请问如何解决? (80)
16. 某公司自 A 港装冷冻鱼货 50 吨(散装),并经公证处公证在案,船运到 B 港卸货 48 吨,也经公证处公证,请问航运中失重 2 吨,投何种保险可获理赔,船方对于失重是否负赔偿责任? (80)
17. 国内某进口公司从日本进口一批彩电,共 4000 台,合同中规定 4 种规格的电视要平均搭配,即 24 英寸、20 英寸、18 英寸、16 英寸的彩电各 1000 台。但我方在验货后发现 4000 台彩电均为 24 英寸。请问:我方应采取什么措施为好? (81)
18. 黑龙江省某贸易出口公司与俄罗斯进行一笔黄豆出口交易,合同中的数量条款规定如下:每袋黄豆净重 100 公斤,共 1000 袋,合计 100 吨,但货物运抵俄罗斯后,经俄罗斯海关检查发现每袋黄豆净重只有 94 公斤,共 1000 袋,合计 94 吨,当时正遇市场黄豆价格下跌,俄罗斯以单货不符为由,提出降价 5%或的要求,否则拒收。请问俄罗斯的要求是否合理,我方应采取什么补救措施? (81)
19. 大连某出口公司向日本出口一批大米,在洽谈时,谈妥出口 2000 吨,每公吨 US \$ 280 FOB 大连口岸,但在签订合同时,在合同上只是笼统地写了 2000 吨,我方当事人认为合同上的吨就是指公吨而言,而发货时日商却要求按长吨供货。请问外商要求是否合理,应如何处理此项纠纷? (81)
20. 内蒙古某出口公司向南朝鲜出口 10 公吨羊毛,在合同上规定按公量计算,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份净剩羊毛 8 公斤，亦即该批货物的实际回潮率为 25%，通过下式计算： $\text{公量} = \text{实际重量} \times (1 - \text{实际回潮率}) \times (1 + \text{标准回潮率})$ ，求得上述货物的公量为 8.325 公吨，问这一计算方法是否正确？

..... (82)

21. 上海某出口公司与日商成交出口 200 吨大米，合同规定用袋装，每袋净重为 70 公斤，总量可以有 4% 的机动幅度。请问，在信用证金额也有 5% 增减的情况下该批货物最多能装多少袋，最少应装多少袋才不至于违反合同的有关规定？..... (82)

22. 黑龙江某出口公司向苏联出口一批黄豆，合同规定：每公吨 180 美元，共计 1000 公吨，并且规定数量可增减 10%。从苏联开来的信用证中规定金额为 18 万美元，1000 公吨。我方工作人员认为数量可增减 10%，便以 1100 公吨发货装运，请问我方凭单证向银行议付时是否会遭到拒付？为什么？..... (82)

23. 在进出口贸易中，常常发现有的国家在开来的信用证上要求在装箱单上分别注明毛重、净重、净净重，请问：这有何用途？..... (82)

第四章 国际贸易实务(四) 品质与包装

1. 请说明一下在进出口贸易中表示商品品质的方法有哪些？..... (87)

2. 出口商应如何与国外进口商订立合同才可避免对品质规格方面的索赔？..... (87)

3. 什么是适销品质？..... (88)

4. 国外客户已下订单，但信用证预计须很长一段时间才能开来，且卖方没有把握买方一定会开出信用证。此时货价已在上涨，请问是否备货等待信用证开来后装运？.....

..... (88)

5. 品质公差与品质幅度的区别是什么？..... (89)

6. 在我国出口贸易中，采用“凭卖方样品买卖”成交时，我方向外商寄送样品时应注意哪些问题？..... (89)

7. 何谓包装标志？包装标志分几种？..... (89)

8. 什么是中性包装？我国对外出口是否也用中性包装？如采用中性包装应注意哪些事项？..... (89)

9. 目前国际上流行的销售包装有哪些类型？..... (90)

10. 什么是 AIDMA 和 UPC？..... (90)

11. 外销商品包装为什么不宜过重，如何避免由于包装过重而引起索赔纠纷？..... (91)

12. 什么是标准出口包装？出口包装的标准是什么？..... (91)

13. 外销商品包装有哪些要求？..... (91)

14. 为什么在交易中有时买方要求卖方出口商品使用买方指定的商标或品牌名，这对卖方有什么利弊？..... (92)

15. 为了避免因包装问题引起纠纷，在签合同时应该注意哪些问题？..... (92)

16. 请介绍一下各国对颜色的不同喜好。..... (92)

17. 国内某出口公司与日本某公司达成一项出口交易，合同指定由我方出唛头。因此我方在备货时就将唛头刷好。但在货物即将装运时，国外开来的信用证上又指定了唛头。

- 请问:在此情况下我方应如何处理? (95)
18. 菲律宾某公司与上海某自行车厂洽谈进口业务,打算从我国进口“永久”自行车 1000 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。请问:我方是否可以接受? 在处理此项业务时,应注意什么问题? (95)
19. 国内某贸易公司向俄罗斯出口大豆,合同中规定数量为 1,000 公吨,用麻袋装。我方在装运中由于麻袋数量不足,有 100 公吨的货物擅自改用塑料袋代替麻袋装运。请问,我方的行为是否构成违约? 对方是否有权拒收或以此向我方提出索赔? ... (96)
20. 国内某厂向国外出口一批灯具。合同上规定为每筐 30 只,共有 100 筐。我方工作人员为方便起见,改为每筐 50 只,共装 60 筐,灯具的总只数不变。请问:这种处理方式是否会构成违约? (96)
21. 上海某出口公司出口一批自行车到国外,合同规定用木箱装运。开来的单证上也注明为 Packed in Wooden Case,但在 Case 之后又有 C. K. D 三个缩写字。我方所有的单据均未发现差错。但货物运到国外目的港后,被海关罚款并多上税。外商向我方提出索赔要求,请问我方有无责任,是否应接受其索赔要求? (96)
22. 我国内某单位向英国出口一批大豆,合同规定水份最高为 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;并出示相应的检验书证明货物的质量比样品低 7%,并以此要求我方赔偿 15000 英镑的损失。请问:在此情况下我方是否可以该项贸易并非凭样买卖而不予理赔? (96)
23. 青岛某纺织厂拟定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。请问我方应如何处理较为妥当? (97)
24. 北京某纺织厂先后向美国出口纯毛纺织品数批,货到国外后买方一一收货,从未提出任何异议。但数月之后,买方寄来制成的服装一套,声称用该厂的毛料制成的衣服色差严重,难以投入市场,向该厂提出索赔原成交价格的 25%,共计约 6 万美元。请问我方是否接受索赔,为什么? (97)
25. 吉林某进出口公司向国外出口一批非食用的玉米。在合同中对品质条款作了如下的规定:以 98% 的纯度为标准。杂质超过 2% 时,每超出 1% 按 FOB 价折让 5%,不够 1% 时按比例折算,若货物杂质超过 5% 则买方有权拒收。请问,订立这样的条款是否合理,有何不足之外? 该如何变动才能对双方有利? (97)
26. 大连某厂向中东出口一批门锁,合同规定 3/4 月份装船,但需买方认可回样(Counter Sample)之后方能发运。2 月下旬买方开来的信用证上亦有同样的文字。该厂三次试回样,均未获得买方认可,所以该厂迟迟未能如期装船。到 5 月份后,外商(买方)以该厂延误船期为由提出索赔要求,请问我方应如何处理为妥? (98)
27. 上海某自行车厂向菲律宾出口自行车计 3000 辆,合同中规定黑色、墨绿色、湖蓝色各 1000 辆,不得分批装运。该厂到发货时发现湖蓝色的自行车库存仅有 950 辆,因短缺的数额较少(只有 50 辆),便以黑色自行车 50 辆顶替湖蓝色出口。请问该厂的此种做法是否妥当? 是否会引起纠纷? (98)