

全国 2015 年 4 月高等教育自学考试

国际贸易实务(一)试题

课程代码:00090

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题(本大题共 24 小题,每小题 1 分,共 24 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 因缺乏国际贸易共同法规,一般贸易商遵循的是一些国际贸易上通行的
A. 国际贸易通则
B. 惯例
C. 国际公约
D. 关贸总协定
2. 保护专利权的国际公约是
A. 《世界版权公约》
B. 《马德里协定》
C. 《伯尔尼公约》
D. 《巴黎公约》
3. 国际贸易条约的结构一般包括序言、正文和
A. 结尾
B. 附件
C. 实质性条款
D. 缔约目的和原则
4. 法律上将发盘称作
A. 要约
B. 虚盘
C. 承诺
D. 收盘
5. 国际贸易中买方的基本义务是按照合同和公约的规定
A. 支付货款
B. 租船订舱
C. 进口报关
D. 保护知识产权
6. 《2010 年国际贸易术语解释通则》的制定机构是
A. 世界贸易组织
B. 关贸总协定
C. 国际法协会
D. 国际商会

20. 一份商业汇票的抬头是 Pay to ABC Co. Only, 这属于
- A. 指示性抬头 B. 限制性抬头 C. 持票人抬头 D. 来人抬头
21. 进口关税计算的基数是
- A. FOB 价格 B. CFR 价格
C. CIF 价格 D. CIP 价格
22. 厂商发票的作用是供进口国海关
- A. 估计出口方利润 B. 估计进口方利润
C. 估价、核税及征收反倾销税 D. 与出口国海关进行利润分配
23. 招标人选择几家客户直接进行合同谈判的招标方式是
- A. 两段招标 B. 谈判招标
C. 邀请招标 D. 公开招标
24. 原料来自国外, 产品又销往国外的贸易方式是
- A. 加工贸易 B. 易货贸易 C. 转手贸易 D. 互购贸易

二、多项选择题(本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

25. 国际贸易惯例的主要作用包括
- A. 指导作用 B. 协调、解决纠纷
C. 简化交易成本 D. 明确双方交货时间、地点
E. 便于双方办理保险
26. CIF 贸易术语的变形主要有
- A. CIF 班轮条件 B. CIF 租船条件 C. CIF 卸至码头
D. CIF 吊钩下交货 E. CIF 舱底交货
27. 国际上计算包装重量的方法主要有
- A. 实际皮重 B. 平均皮重 C. 习惯皮重
D. 约定皮重 E. 理论皮重
28. 下列属于特殊附加险的有
- A. 战争险 B. 罢工险 C. 交货不到险
D. 进口关税险 E. 黄曲霉素险
29. 进出口合同中不可抗力的规定方式主要有
- A. 概括式 B. 列举式 C. 定义式
D. 反证式 E. 综合式

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、名词解释(本大题共 4 小题,每小题 4 分,共 16 分)

30. 中性包装
31. 速遣费
32. 循环信用证
33. 补偿贸易

四、简答题(本大题共 3 小题,每小题 6 分,共 18 分)

34. 国际贸易术语在国际贸易中的作用主要有哪些?
35. 请简述对出口商品的品质要求。
36. 在贸易实务中造成发盘失效的情况有哪些?

五、计算题(本大题共 2 小题,每小题 6 分,共 12 分)

37. 上海某公司出口一批货物 300 公吨到英国,对外报价是每公吨 6000 美元 CFRC5%伦敦,其中,每公吨货物的国际海洋运费 400 美元。该公司退税后的实际购货成本为每公吨 12000 元人民币,国内直接和间接费用加 15%。求:该商品出口总成本、外汇净收入、出口换汇成本。(保留两位小数)
38. 深圳一家企业出口某商品至美国,对外报价为每套 1000 美元,CIF 旧金山,美国客户来电要求改报 FOB 深圳价,已知保险费率为 0.8%,按发票金额的 110%投保,国外运费每套产品 120 美元,请计算我国出口公司应该报价为多少?

六、案例分析题(本大题共 2 小题,每小题 10 分,共 20 分)

39. 上海一家企业以 DAT 贸易术语出口一批商品至巴西,货轮在海上遭遇到大风暴,比预定日期晚了 10 天才到达目的港,导致交货日期晚于合同约定日期 5 天,这给巴西进口商造成了 2 万美元的额外损失,巴西进口商以此向上海出口商进行索赔。

问巴西进口商的行为是否合理?

40. 宁波一家电子公司 C 准备向阿根廷出口智能电视机一批,于 2013 年 8 月 1 日向阿根廷一家进口商 A 发盘称:45 英寸智能彩色电视机,每台 800 美元 FOB 宁波,5 日内复到有效。A 商于 8 月 8 日回电表示接受,C 公司当日立即电告对方其接受仍然有效,并着手备货。8 月 10 日,A 商又来电称其 8 月 8 日的接受超出 C 公司发盘有效期,属无效的逾期接受,因此认定合同未生效,要求 C 公司终止相关行为。

请问,根据《联合国国际货物销售合同公约》的相关规定,阿根廷 A 商的做法是否合理?为什么?