

中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构



- 自考名师全程视频授课，图像、声音、文字同步传输，享受身临其境的教学效果；
- 权威专家在线答疑，提交到答疑板的问题在 24 小时内即可得到满意答复；
- 课件自报名之日起可反复观看不限时间、次数，直到当期考试结束后一周关闭；
- 付费学员赠送 1G 超大容量电子信箱；及时、全面、权威的自考资讯全天 24 小时滚动更新；
- 一次性付费满 300 元，即可享受九折优惠；累计实际交费金额 500 元或支付 80 元会员费，可成为银卡会员，购课享受八折优惠；累计实际交费金额 1000 元或支付 200 元会员费，可成为金卡会员，购课享受七折优惠（以上须在同一学员代码下）；

英语/高等数学预备班：英语从英文字母发音、国际音标、基本语法、常用词汇、阅读、写作等角度开展教学；数学针对有仅有高中入学水平的数学基础的同学开设。通过知识点精讲、经典例题详解、在线模拟测验，有针对性而快速的提高考生数学水平。[立即报名！](#)

基础学习班：依据全新考试教材和大纲，由辅导老师对教材及考试中所涉及的知识进行全面、系统讲解，使考生从整体上把握该学科的体系，准确把握考试的重点、难点、考点所在，为顺利通过考试做好知识上、技巧上的准备。[立即报名！](#)

冲刺串讲班：结合历年试题特点及命题趋势，规划考试重点内容，讲解答题思路，传授胜战技巧，为考生指出题眼，提供押题参考。配合高质量全真模拟试题，让学员体验实战，准确地把握考试方向、将已掌握的应试知识融会贯通，并做到举一反三。[立即报名！](#)

真题测试班：通过真题的在线模拟测试，由自考 365 网校的专家名师指明未来考试中可能出现的“陷阱”、“雷区”、“误区”，帮助学员减少答题失误，提高学员驾驭和应用所学知识的能力，迅速提高应试技巧和强化所学知识，顺利通过考试！[立即报名！](#)

自考实验班：针对高难科目开设，签协议，不及格退还学费。全国限量招生，报名咨询 010-82335555 [立即报名！](#)

全国 2007 年 1 月高等教育自学考试
国际贸易实务(一)试题
课程代码：00090

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，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1.按照 D 组术语成交，货物运抵指定进口国交货地之前的一切责任，由（ ）

- A. 卖方负担
- B. 买方负担
- C. 承运人负担
- D. 保险公司负担

2.使用托收方式时，如果进口商无理拒付，托收行和代收行在付款责任方面（ ）

- A. 不承担责任
- B. 承担部分责任
- C. 有责任
- D. 视情况分析

3.发盘的撤回与撤销的区别在于（ ）

- A. 前者发生在发盘生效后，后者发生在发盘生效前

- B.前者发生在发盘生效前，后者发生在发盘生效后
C.两者均发生在发盘生效前
D.两者均发生在发盘生效后
- 4.联合国欧洲经济委员会简化国际贸易程序工作组制定的标准运输标志不包括（ ）
A.目的地
B.收货人
C.许可证号
D.件号
- 5.ICC 中的货物（A）、（B）、（C）条款的内容大体等于 CIC 条款中的（ ）
A.平安险、水渍险、一切险
B.一切险、水渍险、平安险
C.水渍险、一切险、平安险
D.水渍险、平安险、一切险
- 6.凡凭样品买卖，如合同中无其他规定，则卖方所交的货物（ ）
A.可以与样品大致相同
B.许可合理的公差
C.可以与样品不同
D.必须与样品一致
- 7.DDU 属于（ ）
A.象征性交货
B.实际交货
C.完税后交货
D.边境交货
- 8.D/P 和 D/A 的区别主要是（ ）
A.交单的前提不同
B.收款的时间不同
C.运输方式不同
D.单据的要求不同
- 9.代表货物所有权凭证的单据是（ ）
A.邮包收据
B.航空运单
C.海运提单
D.承运货物收据
- 10.国际货物贸易中出现的索赔，通常是（ ）
A.贸易索赔
B.运输索赔
C.保险索赔
D.三者均是
- 11.海运提单，就收货人抬头而言，国际上使用最为普遍的是（ ）
A.Straight B/L
B.Order B/L
C.Bearer B/L
D.Open B/L
- 12.按照《2000 通则》的解释，若以 FOB 条件成交，买卖双方风险点是（ ）

- A.货交承运人保管
B.装运港船舷
C.货交买方处置
D.目的港船舷
- 13.对班轮运费的理解,正确的是()
A.包括装卸费,不计滞期费、速遣费
B.包括装卸费,应计速遣费、滞期费
C.包括装卸费和滞期费,不计速遣费
D.包括装卸费和速遣费,不计滞期费
- 14.根据《跟单信用证统一惯例》规定,“about”表示允许交货数量的增减幅度是()
A.3%
B.5%
C.10%
D.15%
- 15.独家代理和包销两种贸易方式,()
A.前者是委托代理关系,后者是买卖关系
B.前者是买卖关系,后者是委托代理关系
C.都是委托代理关系
D.都是买卖关系
- 16.从交货方式上看,CIF是一种典型的象征性交货。这句话的含义是()
A.卖方以态度明确的函电表示交货
B.买方对不符合合同要求的货物,只要单据合格,无权索赔
C.卖方无须实际准备足货,只要少量样品即可代表
D.卖方以提交全套合格单据来履行交货义务
- 17.在《2000 通则》中解释的 13 个贸易术语中,卖方责任最大的是()
A.EXW
B.FOB
C.DDP
D.DDU
- 18.如果合同中未明确规定以何种方法计量的话,货物的计量方法一般应为()
A.毛重
B.净重
C.以毛做净
D.公量
- 19.如果信用证不允许分批装运,卖方用同一船只、在同一航次中多次装运货物前往同一目的地,而且提单上也写明了不同的装船日期及不同的装运港口,那么根据《跟单信用证统一惯例》的规定,卖方的这种运输应该被视为()
A.一次性发货,没有分批装运
B.分批装运
C.视合同而定
D.由买卖双方协商决定是否违约

- 20.以下拍卖方式中,哪一种成交速度最快?()
- A.减价拍卖
B.增价拍卖
C.密封递价拍卖
D.公开拍卖
- 21.下列关于补偿贸易方式的叙述中,不正确的是()
- A.补偿贸易是以信贷为基础的贸易形式
B.以设备提供信贷和回购协议是补偿贸易的两个基本组成部分
C.可以用直接产品和间接产品补偿
D.不能用劳务补偿
- 22.银行可以拒付的理由是()
- A.货与合同不符
B.信用证和合同不符
C.进口商要求拒付
D.单证不符
- 23.投机交易的基本原则是()
- A.买期保值
B.卖期保值
C.贱买贵卖
D.转移价格风险
- 24.仲裁协议是仲裁机构受理争议案件的必要依据,仲裁协议的达成()
- A.必须在争议发生之前
B.只能在争议发生之后
C.既可以在争议发生之前,也可以在争议发生之后
D.必须在争议发生的过程中

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,请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

- 25.CIF 和 CIP 术语的区别在于()
- A.交货地点
B.运输方式
C.风险划分界限
D.出口结关手续
E.进口结关手续
- 26.寄售业务的特点包括()
- A.是期货交易
B.寄售人与代销人是买卖关系

- C.是现货交易
D.寄售人与代销人是委托代售关系
E.代销人不承担任何风险和费用，货物出售前的风险和费用均由寄售人承担
- 27.英国伦敦保险协会所制定的《协会货物保险条款》规定，可单独投保的险种包括（ ）

- A.ICC(A) B.ICC(B)
C.ICC(C) D.战争险和罢工险
E.恶意损害险

- 28.汇票付款期限的规定方法有（ ）
- A.见票即付 B.见票后若干天付款
C.出票后若干天付款 D.提单签发日后若干天付款
E.指定日期付款

- 29.具有强制法律效力的裁决文件有（ ）
- A.协商结果 B.调解书
C.仲裁裁决书 D.诉讼判决书
E.仲裁协议

三、名词解释（本大题共 4 小题，每小题 4 分，共 16 分）

- 30.公量
31.电子商务
32.中性包装
33.不可撤销信用证

四、简答题（本大题共 3 小题，每小题 6 分，共 18 分）

- 34.简述发盘效力终止的原因。
35.为什么不能称 CIF 为“到岸价”？
36.简述销售代理的作用。

五、计算题（本大题共 2 小题，每小题 6 分，共 12 分）

- 37.某公司对外报价某商品每箱 50 美元 CIF 纽约，国外要求改报 CFR 纽约，并给予 5%的佣金，设保险费率为 1.05%，按发票金额的 110%投保，应报多少美元？（计算结果保留 2 位小数）
38.某出口公司与西欧某中间商达成一笔交易，合同规定我方出口某商品 25000 公斤,每公斤 15 美元 CFRC2%汉堡，其中海运运费为每公斤 0.15 美元。出口后出口公司向国外中间商汇付佣金。计算：（1）该出口公司向中国银行购

买交付佣金的美元共需多少人民币？（2）该出口公司的外汇净收入为多少美元？（牌价:1 美元=8 人民币元，计算结果保留 2 位小数）

六、案例分析题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

39.A 公司向 B 公司出口一批货物，按 CIF 条件成交，B 公司通过 C 银行开给 A 公司一张不可撤销的即期信用证。当 A 公司于货物装船后持全套合格单据向银行办理议付时，B 公司倒闭。同时传来消息，称这批货在离港 72 小时后触礁沉没。问：C 银行能否以 B 公司倒闭及货物灭失为由拒付货款，并述理由。

40.上海某公司的产品在东南亚市场有比较高的知名度，市场销路较好。俄罗斯某公司向上海公司要求订货，说明最终市场在上海公司从未涉及的中东国家，并以开拓新市场为由要求上海公司降价 20%，上海公司考虑到开拓新市场同意俄罗斯某公司的要求，以 FOB 美元术语成交，价值 10 万美金，并在合同中注明俄罗斯公司不得将货物卖至东南亚。然而上海在合同履行过程中发现，俄罗斯公司直接把货物销往印度，于是向俄罗斯公司索赔 20% 的优惠款，俄罗斯公司以 FOB 项下目的地由买方指定，卖方无权干涉为由予以拒绝。试问：上海公司的要求是否合理？为什么？