

====课程习题====

一、课文习题

思 考 题G1 -00

- 1、何谓国际贸易？
- 2、国际贸易何时名副其实？
- 3、国际贸易如何分类？
- 4、国际贸易常用的术语是什么？
- 5、国际贸易教材的主要内容是什么？

思 考 题G1-01

- 1、对外贸易在社会再生产中处于什么地位？
- 2、对外贸易如何实现社会产品？
- 3、对外贸易如何接受经济“传递”？
- 4、对外贸易在参与经济全球化中起什么作用？
- 5、对外贸易如何提高利润率？
- 6、对外贸易如何促进规模经济？
- 7、对外贸易给国民带来什么利益？

思 考 题G1-02

- 1、什么是国际分工？
- 2、国际分工与国际贸易是什么关系？
- 3、第二次世界大战以来国际分工的特点有哪些？
- 4、制约国际分工发展的因素是什么？
- 5、李嘉图比较成本说的主要内容是什么？
- 6、赫一俄生产要素禀赋分工学说的主要内容是什么？
- 7、什么是“里昂惕夫之谜”？
- 8、协议性国际分工的条件是什么？

思 考 题G1-03

- 1、当代世界市场是如何构成的？
- 2、如何进入世界市场？
- 3、世界市场上有多少种交易方式？
- 4、世界市场上如何竞争？
- 5、电子商务的优点是什么？

思 考 题G1-04

- 1、世界市场价格形成的基础是什么？
- 2、世界市场价格有多少类？
- 3、世界市场价格对贸易各国起到了什么作用？

- 4、贸易条件的含义是什么？
- 5、20世纪80年代以来世界各类国家和地区贸易条件变化的趋势如何？

思 考 题G1-05

- 1、国际服务贸易是如何产生的？
- 2、与国际货物贸易相比，国际服务贸易有什么特点？
- 3、第二次世界大战后，国际服务贸易迅速发展的原因是什么？
- 4、当代国际服务贸易发展有哪些特点？
- 5、服务贸易壁垒产生的原因是什么？有哪些类型的服务贸易壁垒？
- 6、世界范围内，服务贸易自由化是如何进行的？

思 考 题G1-06

- 1、何谓知识产权？
- 2、知识产权的国际贸易有何作用？
- 3、国际知识产权的贸易方式有几种？
- 4、知识产权为何需要保护？
- 5、美国通过什么条款保护知识产权？
- 6、《与贸易有关的知识产权协议》出现的背景是什么？
- 7、《与贸易有关的知识产权协议》列出了哪几种需要保护的知识产权？

思 考 题G1-07

- 1、外国直接投资有几类？
- 2、外国直接投资进入考虑的因素是什么？
- 3、跨国公司为何迅速发展？
- 4、跨国公司如何进行内部贸易？
- 5、何谓转移价格和限制性商业做法？
- 6、跨国公司对国际贸易有何影响和挑战？
- 7、有关跨国公司的理论有哪些？
- 8、外国直接投资如何进行自由化？

思 考 题G1-08

- 1、对外贸易政策的目的是什么？
- 2、自由贸易政策的理论依据是什么？
- 3、保护幼稚工业的贸易政策的理论依据是什么？
- 4、凯恩斯为何欣赏重商主义？
- 5、第二次世界大战后贸易自由化的基础是什么？
- 6、新贸易保护主义的特点是什么？
- 7、贸易自由化深入发展的表现是什么？

思 考 题G1-09

- 1、什么是关税？其作用和特点有哪些？
- 2、从征收目的，关税分为几种？
- 3、反倾销税征收的依据是什么？
- 4、普惠制的主要特点是什么？

- 5、海关计税的方法有几种？
- 6、海关税则是如何构成的？
- 7、关税的实际保护率是如何计算的？有何决策意义？
- 8、关税减免包括哪些内容？
- 9、关税减让谈判的方式有几种？

思 考 题G1-10

- 1、什么是进口的非关税壁垒？
- 2、非关税壁垒兴起的原因是什么？
- 3、影响进口的非关税壁垒有几个？各自的作用是什么？
- 4、技术性贸易壁垒的含义是什么？
- 5、绿色贸易壁垒是如何表现的？
- 6、其他非关税壁垒是如何规范的？

思 考 题G1-11

- 1、何谓出口促进？
- 2、在促进出口中，政府在组织上采取了什么措施？
- 3、行业组织在出口促进中有何作用？
- 4、各国如何利用金融措施促进出口？
- 5、各国为何进行出口管制？
- 6、各国如何进行出口管制？
- 7、国际多边管制出口的机构发生了什么变化？

思 考 题G1-12

- 1、何谓经济特区？
- 2、自由港或自由贸易区的职能是什么？
- 3、保税区有几种类型？
- 4、出口加工区的特点是什么？
- 5、科学工业园区为何兴起？
- 6、综合性特区的主要特点是什么？

思 考 题G1-13

- 1、什么是国际贸易条约与协定？
- 2、双边的贸易条约与协定分为几类？
- 3、双边的贸易条约与协定中的主要法律原则是什么？
- 4、国际商品协定分为几类？
- 5、国际商品协定中的缓冲库存的作用是什么？
- 6、商品共同基金的作用是什么？

思 考 题G1-14

- 1、何谓区域经济一体化？
- 2、区域经济一体化有哪些称谓？
- 3、区域经济一体化有几个层次？
- 4、20世纪80年代以来区域经济一体化为何迅速发展？

5、区域经济一体化对世界贸易有何影响？

6、以何种理论衡量关税同盟的效果？

思 考 题G1-15

1、何谓世界贸易组织？其职能是什么？

2、世贸组织与1947年关贸总协定有何联系与区别？

3、世贸组织负责实施管理的贸易协定与协议有幾大类？

4、世贸组织如何解决世贸组织成员之间的贸易争端？

5、多哈发展回合谈判的主要议题是什么？

6、中国加入世贸组织的法律文件有哪些？

7、根据中国加入世贸组织法律文件，中国享受权利和履行义务的内容有哪些？

8、中国加入世贸组织后，将如何推动中国经济的发展？

思 考 题G1-16

1、发达市场经济国家贸易有何特点？

2、美国为什么成为最大的贸易国家？

3、发展中国家贸易为何发展不平衡？

4、发展中国家制成品出口为何集中在少数国家？

5、东欧国家贸易有何特点？

6、中国对外贸易的特点是什么？

7、中国利用外资与资本外投有什么特点？

思 考 题G2-00

1、国际贸易有哪些特点？了解这些特点对从事国际商务活动有何实际意义？

2、了解国际货物买卖适用的法律和国际贸易惯例对从事国际贸易有何作用？

3、在国际货物买卖中应当遵循哪些基本原则？不遵守这些原则会导致什么后果？

4、在我国进出口贸易中为什么要遵循《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定？

5、根据我国合同法规定，合同应包括哪些主要内容？

6、进口贸易和出口贸易的一般业务程序各包括哪些环节和内容？

7、在国际贸易中包括哪些贸易方式？学会灵活运用和结合使用各种贸易方式有何意义？

8、国际贸易实务课程的主要任务和研究对象是什么？本课程包括哪些主要内容？

9、针对国际贸易实务课程的性质、任务和研究对象，我们应如何学好这门课程？

思 考 题G2-01

1、贸易术语是如何产生的？它的作用如何？

2、国际贸易惯例与法律有何联系与区别？如合同内容与惯例有冲突以什么为准？

3、当事人可否在合同中作出与惯例不符的规定？

4、有关贸易术语的国际惯例都有哪些？各有何不同？

5、学习和掌握国际贸易惯例的意义何在？

思 考 题G2-02

- 1、简述EXW术语的含义及卖方完成交货的条件。
- 2、《2000通则》对FCA条件下卖方交货的地点、风险划分的界限及买卖双方各自承担的责任和费用问题是如何规定的？
- 3、FAS术语与FCA术语有何共同点和区别？
- 4、如何理解按FOR术语成交时以船舷为界划分风险的问题？
- 5、CFR与FOB术语的异同点是什么？
- 6、按照CFR术语成交时，买卖双方各应承担哪些基本义务？
- 7、将CIF术语称作到岸价有何不妥？理由是什么？
- 8、请指出CPT、CIP和FCA三种术语之间的联系与区别。

思 考 题G2-03

- 1、简述DAF术语的含义及其适用范围。
- 2、请比较DES与CIF术语的区别。
- 3、《2000通则》对DEQ术语作了什么新的规定？
- 4、当买方要求卖方将货物交到进口国的内陆地点时，应选用何种贸易术语成交？
- 5、请指出DDU与DDP术语的异同点。

思 考 题G2-04

- 1、简述EXW术语的特点。
- 2、F组中包括的三种术语有何共同特点？
- 3、采用装运港交货的三种常用贸易术语成交时各应注意那些问题？
- 4、FOB的变形是怎样产生的？常用的变形有哪几种？
- 5、CFR和CIF的变形是怎样产生的？如果卖方不愿意承担卸货费用可选用哪种变形？
- 6、与其他组贸易术语相比C组术语有何显著特点？
- 7、什么是到达合同？它与装运合同有何区别？
- 8、在国际贸易中如何确定合同的性质？确定合同性质的意义何在？

思 考 题G2-05

- 1、何谓标的物？在国际货物买卖合同中列明标的物的意义何在？
- 2、构成合同标的物应具备哪些条件？在规定标的物条款时需要注意哪些事项？
- 3、品质条款在合同中的法律地位如何？约定品质条款应注意哪些事项？
- 4、采用ISO9000系列标准对发展我国出口贸易有何实际意义？
- 5、表示品质的方法多种多样，应如何结合商品特点合理选择和运用？
- 6、数量条款在合同中的法律地位如何？约定数量条款应注意哪些事项？
- 7、在某些大宗商品交易中为什么要约定溢短装条款？溢短装的选择权应当由谁掌握？
- 8、在合同未约定溢短装条款的情况下能否多装或少装？
- 9、搞好出口商品包装和订好包装条款有何重要意义？
- 10、何谓条形码？在我国出口商品包装上使用条形码标志的意义何在？
- 11、何谓中性包装？在国际贸易中为什么会出现中性包装？
- 12、为什么在运输包装上要刷写有关标志？

思考题G2-06

- 1、国际运输方式包括哪些？在选用运输方式时应考虑哪些因素？
- 2、何谓班轮运输？班轮运输有哪些特点？
- 3、班轮公司计收运费的标准和办法有哪些？
- 4、租船运输包括哪几种方式？在不同租船方式下，船方收取租金的办法是如何规定的？
- 5、装运期在合同中的法律地位如何？规定装运期的方法有哪些？
- 6、装运港和目的港在合同中的地位如何？规定装运港和目的港应注意什么问题？
- 7、买卖合同中的装卸时间有哪些规定方法？规定装卸时间应注意什么问题？
- 8、何谓滞期费和速遣费？在买卖合同中为什么要规定滞期和速遣条款？
- 9、什么叫分批装运？什么叫转运？《跟单信用证统一惯例》对分批装运和转运问题有何规定？
- 10、为什么在买卖合同中要规定装运通知的条款？
- 11、提单的性质和作用如何？国际上有关提单的国际公约有哪些？
- 12、提单从不同角度可以分为哪几种？在我国出口贸易中通常采用的是哪种提单？
- 13、何谓过期提单？过期提单的效力如何？
- 14、国际铁路货物联运单和运单副本的性质和作用如何？
- 15、多式联运单据和联运提单有何区别？
- 16、航空运单和邮包收据的性质和作用各如何？它们与海运提单的性质有何区别？

思考题G2-07

- 1、进出口货物为什么要投保运输险？
- 2、在海运货物保险中，保险公司承保哪些风险、损失和费用？
- 3、何谓实际全损？何谓推定全损？请用实例说明？
- 4、请用实例说明施救费用与救助费用的区别？
- 5、何谓共同海损？它与单独海损有何区别？
- 6、在国际保险业务中所使用的“仓至仓(w/w)”条款是什么意思？
- 7、国际货物运输为什么要加保战争险？中国人民保险公司关于战争险的保险期限是如何规定的？
- 8、伦敦保险协会货物保险条款规定承保哪几种险？在保险实务中如何具体运用？
- 9、采用CIF条件成交时，按国际惯例，保险金额如何确定？并说出其理由？
- 10、中国人民保险公司关于进出口货物投保陆运险、航空运和邮包险是怎样规定的？
- 11、买卖合同中的保险条款主要包括哪些内容？规定此条款时应注意什么问题？

思考题G2-08

- 1、进出口商品的作价原则是什么？在确定进出口商品价格时应考虑哪些因素？
- 2、我国进出口货物的作价办法有哪几种？在选用各种作价办法时应注意什么问题？
- 3、在出口贸易中为何强调加强成本核算？如何计算出口商品盈亏率、出口商品换汇成本和出口创汇率？
- 4、在进出口贸易中为什么要正确选择计价货币？
- 5、在国际贸易中如何正确使用佣金与折扣？
- 6、进出口合同中的价格条款包括哪些内容？规定此条款时应注意什么问题？

思考题G2-09

- 1、何谓汇票？汇票有哪几种？汇票在市场上是怎样流转使用的？
- 2、远期汇票可以在市场上贴现，加注“不受追索”字样的远期汇票，对其在市场上贴现有何影响？
- 3、何谓本票？银行本票与商业本票的区别何在？

- 4、何谓支票？何谓空头支票？出票人对其签发的支票应承担什么责任？
- 5、汇付的性质与作用如何？
- 6、何谓托收？其性质、特点与作用如何？采用托收应注意什么事项？
- 7、在远期付款交单条件下，进口商凭信托收据借单提货。如日后进口商在汇票到期时拒付，收不回货款的责任由谁承担？
- 8、信用证的性质、特点和作用如何？为什么它在国际贸易中被广泛采用？
- 9、信用证付款方式涉及的当事人有哪些？各当事人之间的相互关系怎样？
- 10、信用证的主要内容有哪些？它与买卖合同有什么关系？
- 11、在国际贸易中常见的信用证有哪些？其使用情况各如何？
- 12、何谓备用信用证？其使用范围怎样？它与信用证有何不同？
- 13、在采用信用证付款方式时，装运期、交单期和信用证有效期之间有什么关系？
- 14、何谓保函？见索即付保函与有条件保函的区别何在？
- 15、何谓分期付款？何谓延期付款？两者有何区别？
- 16、在一笔大宗出口交易中，对托收与信用证两种付款方式如何结合使用，才有利于安全收汇？

思 考 题G2-10

- 1、在国际货物买卖合同中为什么要订立商品检验合同？该条款主要包括哪些内容？
- 2、关于进出口商品的检验时间和地点通常有哪几种规定办法？
- 3、在国际贸易中商检证书有哪些作用？
- 4、在国际货物买卖合同中为什么要订立索赔条款？该条款包括哪些主要内容？
- 5、在国际货物买卖合同中约定索赔期限的方法有哪些？《联合国国际货物销售合同公约》对货物的索赔期限是怎样规定的？
- 6、在国际货物买卖合同中规定违约金条款有何意义？该条款应包括哪些基本内容？规定该条款时应注意哪些事项？

思 考 题G2-11

- 1、何谓不可抗力？在国际货物买卖合同中为什么要规定不可抗力条款？
- 2、不可抗力条款包括哪些内容？规定该条款时应注意哪些事项？
- 3、关于不可抗力事件范围的规定有哪几种方法？我国进出口合同通常采用的是哪一种规定方法？
- 4、何谓仲裁？为什么仲裁是解决国际经贸争议的重要方式？
- 5、在国际货物买卖合同中为什么要规定仲裁条款？仲裁条款应包括哪些主要内容？
- 6、仲裁协议有哪几种形式？其作用如何？
- 7、我国仲裁机构审理国际经贸仲裁案件所遵循的原则有哪几项？
- 8、我国参加《承认与执行外国仲裁裁决公约》的意义何在？该公约包括哪些基本内容？

思 考 题G2-12

- 1、为什么国际商务谈判非常重要？谈判前应做哪些准备？
- 2、什么是双赢的谈判？如何理解国际商务谈判中的双赢？
- 3、双赢的谈判应该符合什么标准？
- 4、商务谈判有哪些步骤？请根据自己的亲身经历举例说明这些步骤？
- 5、什么是实质利益谈判法？其基本指导思路是什么？
- 6、请用实例说明实质利益谈判法中人的因素、实质利益因素、方案因素和标准因素？
- 7、在国际商务谈判中有哪些交流的障碍？应该如何解决交流的障碍问题？

- 8、在长期的国际商务伙伴之间，为什么实质利益谈判方式优于立场性的谈判方式？
- 9、采取什么样的方法和步骤谈判双方可以更快地寻找到双赢的解决方案？
- 10、在商务谈判中让步的基本原则和方法是什么？如果谈判双方在某一个问题上，例如价格的高低上出现僵局，应采取什么方法和步骤来化解僵局？

思考题G2-13

- 1、磋商交易中可能出现哪些环节？为什么发盘和接受是其中不可缺少的基本环节？
- 2、何谓发盘？构成发盘应具备哪些条件？
- 3、《联合国国际货物销售合同公约》对发盘内容有哪些基本要求？我们在外贸业务实践中对发盘内容应如何掌握？
- 4、在发盘生效问题上国际上有哪些不同的规定？明确发盘生效的时间有何意义？
- 5、发盘能否撤回和撤销？《联合国国际货物销售合同公约》关于发盘的撤回与撤销问题是怎样规定的？
- 6、何谓接受？构成接受应具备哪些条件？
- 7、在接受生效时间问题上国际上有哪些不同的规定？
- 8、何谓逾期接受？逾期接受的法律后果如何？《联合国国际货物销售合同公约》对逾期接受有何规定？
- 9、接受能否撤回或修改？《联合国国际货物销售合同公约》关于接受撤回与修改问题有何规定？
- 10、一项有法律约束力的合同应具备哪些条件？

思考题G2-14

- 1、履行出口合同包括哪些基本程序？
- 2、出口企业在备货和印制运输标志时应注意哪些事项？
- 3、审核国外开来的信用证时应注意什么问题？按国际惯例，出口企业应如何对待和处理开证行开来的信用证修改通知？
- 4、货运服务机构有哪些类型？如何选择货运服务机构？
- 5、什么是押汇？它与收妥结汇有什么区别？
- 6、什么是“电提行”？电提对出口商有什么保障？
- 7、请分析国际保理业务的特点？对于非信用证结算方式，是否都有必要采用保理的方式来收回货款？
- 8、在进口环节中，海关向进口企业或收货人征收（包括代征）的主要税种有哪些？它们是如何计算的？
- 9、大副收据与提单有何联系与区别？
- 10、出口收汇核销单的主要作用是什么？
- 11、制作发票应该注意什么问题？
- 12、何谓海关发票？其主要作用是什么？
- 13、什么是普惠制单据？它有什么作用？
- 14、制作和审核结汇单据的基本原则是什么？

思考题G2-15

- 1、什么是违约？大陆法与英美法在违约的构成方面有什么区别？
- 2、什么是要件？什么是担保？违反要件和违反担保的法律后果有什么不同？
- 3、《联合国国际货物销售合同公约》对违约是如何划分的？
- 4、按照各国法律及《联合国国际货物销售合同公约》的规定，对于违约的基本救济方法有哪些？
- 5、《联合国国际货物销售合同公约》与我国《合同法》在实际履行方面有哪些不同的规定？
- 6、什么是约定的损害赔偿？在国际货物买卖合同中规定违约金条款应该注意什么问题？
- 7、根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，如何确定法定损害赔偿的范围？

- 8、根据我国《合同法》的规定，在什么情况下，可以采取解除合同的救济方法？
- 9、如果卖方不交货，买方根据《联合国国际货物销售合同公约》可以采取哪些救济方法？
- 10、按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定卖方所交货物与合同不符，买方可采取的救济方法有哪些？
- 11、什么是留置权？在什么情况下可以行使该项权利？
- 12、未收货款的卖方，在哪些情况下可以行使转售货物的权利？

思 考 题G2-16

- 1、什么是经销？经销协议中涉及的当事人之间是什么关系？
- 2、在经销协议中规定最低承购额的意义何在？
- 3、在经销方式下通常还可要求经销商承担哪些其他义务？
- 4、出口销售业务中的独家代理与独家经销有何异同？
- 5、在独家代理情况下，委托人可否与代理区域内的其他客户直接进行交易？

思 考 题G2-17

- 1、寄售方式与正常出口销售有何不同？
- 2、寄售协议在性质上与代理合同又有什么区别？
- 3、寄售业务对于寄售人、代销人以及买方各有哪些有利之处？
- 4、在我国进出口贸易中开展展卖业务的意义何在？
- 5、利用展卖方式促进出口销售应注意哪些问题？

思 考 题G2-18

- 1、招标投标与正常交易在成交方式上有何关键区别？
- 2、公开招标与选择性招标有何不同？
- 3、投标人在投标时应注意什么问题？
- 4、招标投标业务中涉及的投标担保和履约担保各有什作用？
- 5、拍卖与招标投标在竞争方式上有何不同？
- 6、拍卖这种古老的交易形式为什么在今天的国际贸易舞台上仍占有一席之地？
- 7、国际货物拍卖的三种出价方法各有何不同特点？

思 考 题G2-19

- 1、何谓期货交易？期货交易在国际贸易中的地位如何？
- 2、期货交易与现货交易有哪些区别和联系？
- 3、期货交易的主要特点是什么？
- 4、为什么期货交易必须通过经纪佣金商或场内经纪人来从事交易？
- 5、清算所在期货市场上处于什么地位？
- 6、期货交易的保证金有哪些类型？如何交纳？
- 7、套期保值与投机的主要区别是什么？
- 8、如何给套期保值下定义？
- 9、为什么说套期保值可以转移现货交易的风险？
- 10、何谓基差？基差如何影响套期保值效果？
- 11、何谓基差交易？试举例说明如何进行基差交易？
- 12、为什么期货交易所允许以“期货换现货”的场外交易？

思 考 题G2-20

- 1、简述对销贸易的含义及其特点。
- 2、广义的易货与狭义的易货的关键区别是什么？
- 3、采用互购或反购方式对于当事人有什么意义？
- 4、开展补偿贸易时应注意哪些问题？

思 考 题G2-21

- 1、比较来料加工与进料加工的利弊。
- 2、在进料加工合同中规定工缴费标准和计算方法时应注意什么问题？
- 3、何谓境外加工贸易？开展境外加工贸易的意义何在？
- 4、开展境外加工贸易应注意哪些事项？

思 考 题G2-22

- 1、电子商务是技术问题还是商务问题？如何从商务角度理解电子商务？
- 2、电子商务如何分类？请解释为什么从这样的角度来对电子商务分类？
- 3、什么是EDI？EDI在商业机构对商业机构(B2B)的电子商务中起到什么作用？
- 4、从商务角度简单解释一下电子商务的特点。
- 5、传统实物市场与虚拟市场有什么区别？请举例说明它们之间的关系。
- 6、电子商务的运作方式对于从事国际化经营的企业有什么意义？
- 7、从我们每个个人角度出发，电子商务对我们的未来工作方式有什么影响？
- 8、企业电子商务的实施需要哪些阶段？
- 9、国际贸易中的电子商务与传统电子商务的关系如何？
- 10、在国际贸易中实施电子商务会遇到什么问题？
- 11、电子商务在我国外贸企业中的作用是如何体现的？
- 12、我国的传统外贸企业如何迎接电子商务时代的挑战？

二、Sample Test Paper**1、Paper 1****TEST ON INTERNATIONAL TRADE and Affairs**

FOR ENGLISH MAJORS

Class: Student No: Name: Score:

PART I. *Translate the following terms: (15%)*

1. From English into Chinese:

1. INCOTERMS 2000
2. Neutral packing
3. Clean bill collection
4. Customs territory
5. Standby L/C
6. FCA
7. Ante-dated B/L
8. Hook damage
9. Short ton
10. Sole agency

2. From Chinese into English:

1. 中国国际贸易促进会
2. 晴天工作日
3. 联运直提提单
4. 对开信用证
5. 滞期

Part II. *Answer the following questions. (25%)*

1. What is the classification of weight of the cargo? How to calculate the tare?
2. What stages do MNEs progress through?
3. What is Inter' division of labor? What are the types of Inter' division of labor?
4. What are the factors influencing the package?
5. What are the contents of C.I.C?

PART III. *Read the following statements carefully, then decide which is true (T) and which is false (F). (30%)*

- () 1. Foreign trade can be also called as " external trade" and "overseas trade".
- () 2. Special trade refers to the export across national territories + the import across national territories.
- () 3. Favorable trade balance is the situation of the excess of import over export.
- () 4. For one single country, the larger the volume of its openness is, the better its national economy will be.
- () 5. To promote the diplomacy is one of the functions of foreign trade in China.
- () 6. The old international economic order has embodied "equal, fair, open, and mutual benefit " principles.
- () 7. According to absolute advantage theory, one country should focus on the production line which she has greater advantage on, or the production line which she has less

disadvantage on.

() 8. Tariff may encourage the efficiency and improve the competitive capacity among the domestic enterprises.

() 9. Tariff will help to increase a country's revenue.

() 10. Preferential duty rate is exactly as that of general preferential system duty.

() 11. Foreign exchange control is the one of NTBs.

() 12. One of the export incentive policies is to set up SEZ.

() 13. GNP & GDP have the same meaning, and the volumes of them are usually same.

() 14. "Fair Trade", "Tariff Reduction", "Transparency", "Non-discrimination" are the major principles of WTO.

() 15. In 2001, China Succeeded in entering into WTO as a developed member country.

() 16. The wording of "quality to be exactly in accordance with the sample" is often used for expressing the quality of sales by sample.

() 17.

Tolerance clause refers to the deviation from a given standard of size, quality or some other measurable characteristic allowed in the specifications for a product.

() 18. Marketing package should be attractive, able to be placed directly on shelf for sale, suitable in quantity, portable or easy to handle, and right or proper choice of package materials.

() 19. "Keep upright" is one the indicative marks for package.

() 20. Marginal cost excludes fixed cost and just takes variable cost into consideration, the result of this cost divided by the total exported units will be lower than the previous calculated break-even price.

() 21. A price term in a sales contract is made up of currency, unit price, unit and term of delivery.

() 22. The most favored term of delivery for the exporter is DDP.

() 23. The terms of delivery related to the place of shipment include FOB, EXW, CFR, FCA, FAS, etc..

() 24. In term of delivery of CIP, the buyer is responsible for shipping space chartering.

() 25. The delivery orders, just as bill of lading, are directions to the carrier to deliver to the holder the amount of cargo mentioned, so a sub-sale can be effected by sending to each sub-buyer a delivery order in respect of that part of cargo sold to them.

() 26. T/T is more quickly than M/T but more expensive than M/T.

() 27. L/C and collection enjoy the banking credit when compared with the commercial credit modes ---- remittance.

() 28. Commercial invoice, insurance policy and bill of lading are the most important three documents for payment of cargo.

() 29. Insurable value refers to the actual value of the insured property, and it is equal to sum (amount) insured in volume.

() 30. Amicable settlement, Conciliation and Arbitration are the friendly ways to settle the trade disputes.

Part IV. Draw a procedure chart to illustrate the operation of payment by D/P sight. And explain them in detail.(12%)

Part V. Translate the following passages.(10%)

1. From English into Chinese:

Taking a broad perspective, e-commerce may be seen as the process of conducting commercial transactions using any electronic communication technology to achieve an organizational goal. In such a sense, e-commerce is not totally new and dates back to the days when interaction between buyers and sellers began to occur over the telephone and later via fax. Toady e-commerce includes EDI, electronic banking, digital cash transactions and other forms of electronic payment via a closed network or over the Internet.

1. From Chinese into English:

折扣是指卖方按照商品的原价给对方一定比率的价格减让。在市场竞争激烈的情况下，此法是加强竞争的一种手段。折扣的名目比较繁多，有数量折扣、季节性折扣、额外折扣等。

Part VI. Case discussion: Read the following passage, then answer the questions. (8%)

Company Expands Business in China

-----Kodak Devoted to Improving Product Quality

The future of Eastman Kodak is closely linked to China's development, Daniel Carp, chairman and CEO of the company, said last week.

"Kodak will continue its commitment to the Chinese imaging industry through new investments, state-of-the-art imaging technology and modern management," he said.

As the only imaging company authorized by the Chinese government to produce sensitized goods in China, Kodak manufactures a full line of products in China now, including film, paper, traditional and digital cameras, film processing equipment and digital imaging systems.

Although the company declined to disclose its revenue from China, it said that between 1998 and 2000, the company paid more than US\$ 200 million in taxes and duty to the Chinese Government.

In just three years, the company has established a solid manufacturing base in China, with plants in Shanghai, Xiamen in East China's Fujian Province.

The quality of products produced in China meets Kodak's rigorous world standards, Carp said at the Shanghai Forum for 21st Century International Entrepreneurs which was held on Saturday in Shanghai.

Beginning this year, Kodak will be exporting 100 and 200 speed film and paper manufactured in China to Japan.

"In fact, the standards here in China have, in some cases, exceeded our standards elsewhere," he said, "Kodak's first six-sigma camera production---the highest international standard for quality---has been verified our Shanghai factory."

The company has also achieved ISO9000 standard---another world-class quality benchmark--for film and equipment made in China.

"When the company decided to invest US\$ 1.2 billion in China, we knew that this would mean a long-term commitment to building the photography industry in China," he said, "We are here to stay and we are making further investments for long-term growth."

He told some 400 domestic entrepreneurs participating the forum that the most valued quality in this company, with a history of more than 110 years, is the ability to say "yes" to change.

This quality not only enabled the company to overcome all the challenges on its road to becoming world leader in the imaging industry, but also ensured its success in the Chinese market.

"Of course, saying 'yes' to change also means saying 'yes' to risk, 'yes' to uncertainty, and even 'yes' to the possibility of failure," he noted.

In order to ensure success during a period of rapid changes, the company has transferred the ability to say "yes" to change into four actions.

ÿ Creating a new infrastructure for conducting business and service customers;

ÿ Developing the scientific and technological strengths needs for the new business and serving customers;

ÿ Re-focusing efforts on building brand strength and customer loyalty; and

ÿ Investing for long-term results.

He said with the four strategies, Kodak has come a long way in China in a relatively short time span.

In 1996, China was the 17th largest market in the world for Kodak products and services.

Today, China is Kodak's second largest roll film market in the world.

Questions:

1. Analyze how Kodak becomes successful in China.
2. From the four strategies of Kodak, try to define its corporate logos. And what do you think needs to be added?