

第 34 回 貿易実務検定[®]試験問題 (B 級)

【 問題 1 / 英文解釈 (三択択一式) 】 各 3 点

次の英文について、最もふさわしいものを 1 つ選び、その記号を解答欄にマークしなさい。

1. We have heard from the Chamber of Commerce of your country that you are planning to import PVC that will be used for making PVC pipes. We are one of the leading manufacturers of a variety of plastics such as PVC, polyethylene and polypropylene in Japan, and would like to enclose our specifications on various grades of PVC together with a price list for your study.

- A) 貴国の商業会議所から貴社が PVC パイプを製造するために PVC を輸入するご計画であるとお聞きしました。当社は日本における各種プラスチック (PVC、ポリエチレン、ポリプロピレンなど) の大手メーカーの一つです。ご検討いただくために当社の各種グレードの PVC の仕様書および価格表を同封いたします。
- B) 貴国の商工業会議所から貴社が塩ビパイプを製造するために塩ビを輸入するご計画であるとお聞きしました。当社は日本における各種プラスチック (塩ビ、ポリエチレン、ポリプロピレンなど) の大手メーカーの一つです。当社の各グレードの塩ビの仕様書および価格表を同封いたしますので、ご検討いただければ幸甚に存じます。
- C) 貴国の商業会議所から貴社が PVC パイプを製造するために PVC を輸入するご計画であるとお聞きしました。当社は日本で PVC、ポリエチレン、ポリプロピレンなどの各種プラスチックを生産しているメーカーです。当社の各グレードの PVC の規格書に価格表を添えてお送りいたします

2. As we are one of the old-established dealers in nonferrous metal products and have a lot of sales outlets throughout Japan, we are confident that we can handle a fairly large quantity of your products. We would greatly appreciate it if you would send us a price list on a CIF Yokohama basis and also let us know the earliest possible time of shipment.

- A) 当社は非鉄金属製品の老舗のディーラーで、日本中に販売チャネルを多数もっていますので、相当量の貴社製品を輸入できる自信があります。CIF 横浜建ての価格表および最も早い引渡時期に関する情報をお送りいただきありがとうございました。
- B) 当社は非鉄金属製品の老舗のディーラーの一つで、日本中に多数の販路もっていますので、かなりの量の貴社製品を売りさばく自信があります。CIF 横浜建ての価格表をお送りいただくと共に、最短の船積期日も併せてお知らせいただければ幸甚に存じます。
- C) 当社は古くからある金属製品のディーラーで、日本中に多数の直販店もっています。したがって、かなりの量の貴社製品を扱う自信があります。CIF 横浜建ての価格表をお送りいただくと共に、最短の出荷時期も併せてお知らせいただければ幸甚に存じます。

3. We are pleased to make you the following firm offer, subject to our receiving your order by July 31, 2010. We believe you will agree that this offer is very advantageous for these top-selling brand digital cameras. We are now flooded with orders from our dealers all over the world. As we are sure that they will run out of stock soon, we would like to recommend that you not miss this chance.

- A) 2010年7月31日までに当社が貴社のご注文書を受領することを条件として、下記の確定オファーをいたします。人気ブランドのデジカメにしては非常に有利な条件のオファーですので、貴社にも必ずご満足いただけるものと確信しております。現在、全世界の当社の顧客から注文が殺到しています。直ぐ品切れになると確信していますので、このチャンスをお見逃しにならないようお勧めいたします。
- B) 2010年7月31日までに貴社が注文書を発送されることを条件として、下記のように確定オファーをお送りいたします。人気ブランドのデジカメにしては非常に有利なオファーであることに貴社もきっとご同意いただけるものと確信しております。現在、全世界の当社のディーラーから注文が殺到しています。直ぐ在庫切れになると確信していますので、この機会にご注文されることをお勧めいたします。
- C) 2010年7月31日までに当社が貴社のご注文をいただくことを条件として、下記の確定オファーをいたします。このオファーが人気ブランドのデジカメにしては非常に有利であることに貴社もきっとご同意いただけるものと存じます。現在、全世界の当社のディーラーから注文が殺到しています。直ぐ品切れになると確信していますので、このチャンスをお見逃しにならないようお勧めいたします。

4. We regret that the high-performance coolers you ordered are not currently available from stock. This is due to the prolonged heat wave that has increased the demand drastically. The manufacturers have, however, promised us a further supply by the end of next month, and if you can wait until then we will fulfill your order promptly.

- A) 残念なことです。貴社ご注文の高性能冷却装置は、現在倉庫から入手できない状態になっています。長年にわたる熱波で需要が急激に増加したためです。しかし、メーカーは来月末までに出荷を増やすと約束していますので、それまでお待ちいただければ貴社の注文を迅速に履行いたします。
- B) 残念ながら貴社ご注文の高性能冷却装置は、現在在庫切れになっています。長期間続いた熱波で需要が急激に増加したためです。しかし、メーカーは来月末までに供給を増やすと約束していますので、それまでお待ちいただければ貴社の注文を迅速に履行いたします。
- C) 貴社ご注文の高性能クーラーが現在在庫切れになっているのは残念です。長期間続いた猛暑で需要が急激に増加したためです。しかし、来月末までにはメーカーから入荷する予定ですので、それまでお待ちいただければ貴社の注文を迅速に履行いたします。

5. Learning from your email of December 5 that you are ready to become our distributor for marketing our office machines in India, we had a discussion with Mr. Acharya of your company who visited Japan earlier this month. Set out below are the

terms and conditions agreed upon by both of us here, but before drafting the formal agreement, we would appreciate your confirming them.

- A) 12月5日付けのEメールで貴社がインドにおける当社製事務器の販売店になっていただけることを知り、今月の初めに訪日された貴社のアチャリアさんと話合いました。こちらで両者が合意に達した諸条件は、下記の通りですが、正式契約書を作成する前に貴社のご確認をいただければ幸甚に存じます。
- B) 12月5日付けのEメールで貴社がインドにおける当社製事務器の特約販売店になっていただけることを知り、今月の初めにアチャリアさんに訪日していただき、話合いを持ちました。ここでの私どもが合意した期間と内容は、以下に述べる通りです。しかし、正式契約書を作成する前にその内容を確認していただければ幸いです。
- C) 12月5日付けのEメールで貴社がインドにおける当社製事務器の一手販売店になっていただけることを知りました。今月の初めに訪日された貴社のアチャリアさんと話し合い、合意に達した諸条件をお伝えしますので、正式契約書を作成する前に貴社のご確認をいただければ幸いです。

6. If you are interested in our proposal, please let us know which of our products are most likely to appeal to your customers, and also terms for commission and other charges on which you would be willing to represent us. Please give us some ideas of the market prospects for our products and suggest ways in which we could help you to develop the market.

- A) 当社のプロポーザルにご興味があれば、当社の製品の中で貴社の顧客の興味を引く可能性が一番高いのはどの製品か、また、当社の代理店になっていただける場合の手数料やその他の費用についてもご連絡ください。当社製品の市場見通しおよび市場開拓に対する当社の支援の仕方についてもご連絡ください。
- B) 当社のご提案に関心をお持ちになれば、当社の製品の中で貴社の顧客に一番関心をもたれる可能性のあるのはどの製品かをご連絡ください。当社を代表していただける場合の口銭などの費用についてもご連絡ください。当社製品の市場調査に関するお考えをお聞かせいただき、また、市場開拓への当社の支援の仕方に関するご提案をいただきたいと思えます。
- C) 当社のプロポーザルに興味がおありの場合は、当社の製品の中で一番売れそうな製品はどれになるかご連絡ください。当社の総代理店になっていただける場合のコミッションやその他の費用についてもご連絡ください。当社製品の市場見通しおよび市場開拓への当社の支援のルートについてもご連絡ください。

7. We received your L/C for your Order of May 15, 2010 yesterday. We have found that the L/C requires us to effect shipment not later than June 20, 2010, though we have accepted this order for June shipment. We would like to ask you, therefore, to amend the L/C to extend the shipping date until June 30 and the validity until July 10, 2010 as stipulated in our Sales Note No.204.

- A) 昨日 2010 年 5 月 15 日付の貴注文に対する信用状を受領いたしました。当社は 6 月積みとして本注文をお受けいたしましたにもかかわらず、信用状は船積みが 6 月 20 日までに行われることを要求しています。つきましては、当社の売約書第 204 号に記載されている通りに、船積期日を 6 月 30 日までに、有効期限を 7 月 10 日までに延長するよう信用状の変更を行っていただくようお願い申し上げます。
- B) 昨日 2010 年 5 月 15 日付の貴注文に対する信用状を受領いたしました。当社は 6 月中に船積みすることを条件として本注文をお受けいたしましたのに、信用状では船積みが 6 月 20 日までに行われることになっております。つきましては、当社の契約書第 204 号に記載されている通りに、船積期日を 6 月 30 日までに、信用状の有効期限を 7 月 10 日までに延長していただくようお願い申し上げます。
- C) 昨日 2010 年 5 月 15 日付の貴注文に対する信用状を受領いたしました。当社は 6 月積みを条件として本注文を成約したにもかかわらず、信用状によれば最終船積期日は 6 月 20 日となっております。つきましては、当社の注文請書第 204 号に記載されている通りに、船積みの有効期限を 7 月 10 日までに延長するよう信用状の変更を行っていただきますようお願い申し上げます。

8. On checking the goods we have received today, we have found that almost all of them are seriously damaged evidently through faulty packing. A copy of the survey report and some photos are attached as evidence. We would request you to airfreight the replacements immediately at your expense.

- A) 本日受け取りました貨物をチェックいたしましたところ、明らかに包装不良のためにほぼ全貨物がひどい損傷を受けていることが判明しました。鑑定書の写しと数枚の写真を添付いたします。貴社のご負担で代用品を直ちに航空貨物便で発送して下さるようお願いいたします。
- B) 本日受け取りました商品をチェックするなり、明らかに不完全な包装のためにほぼ全品がひどい損傷を受けていることが判明しました。鑑定報告書の写しと数枚の写真を証拠として添付いたします。貴社のご負担で取替品を直ちに航空貨物便で発送して下さるようお願いいたします。
- C) 本日受け取りました商品をチェックするなり、明らかに包装不十分のためにほぼ全品が全損の状態であることが判明しました。鑑定報告書の写しと数枚の写真を証拠として添付いたします。貴社のご負担で取替部品を直ちに航空貨物便で発送して下さるようお願いいたします。

9. We closely studied a draft of the long-term contract you propose. As it is most urgent that we conduct steady procurement of raw material for pulp, we agree in principle to your proposal. However, we would like to suggest that Article 5 of the draft be amended so that we may have an option to adjust each yearly quantity within five percent (5%) more or less.

- A) 貴社ご提案の長期契約書の草稿を慎重に検討いたしました。パルプ原料の長期安定的な調達を行うことがもっとも重要ですので、当社は貴社のご提案に原則として同意い

たします。しかしながら、各年度の数量を 5 パーセントの増減の範囲内で当社が調整する権利をもつという趣旨となっている草稿の第 5 条を修正していただきたく存じます。

- B) 貴社ご提案の長期契約書のドラフトを入念に検討いたしました。パルプ原料の安定的供給がもっとも急を要しますので、当社は貴社のご提案に全面的に同意いたします。しかしながら、各年度の数量をプラスマイナス 5 パーセントの範囲内で調整する権利を当社がもつように草稿の第 5 条を修正していただきたく存じます。
- C) 貴社ご提案の長期契約書の草稿を入念に検討いたしました。パルプ原料の安定的な調達を行うことがもっとも急を要しますので、当社は貴社のご提案に原則として同意いたします。しかしながら、各年度の数量を 5 パーセントの増減の範囲内で当社が調整する権利をもつように草稿の第 5 条を修正していただきたく存じます。

10. After due consideration of your proposal, we have decided to grant you the exclusive license to manufacture and sell all models of our hair dryer under our patents and manufacturing know-how in Indonesia. We would like you to examine the terms and conditions detailed in the attached draft of agreement, and let us have your frank opinion by return.

- A) 貴社のご提案を熟慮いたしました結果、当社の特許と製造ノウハウに基づき当社のヘアドライヤーの一部機種をインドネシアで製造販売する独占的使用権を貴社に許諾することに決定いたしました。添付の契約書草稿に詳述されている諸条件をご検討のうえ、率直なご意見をお聞かせいただきますようお願いいたします。
- B) 貴社のご提案を慎重に検討いたしました結果、当社の特許と製造ノウハウに基づき当社のヘアドライヤー全機種をインドネシアで製造販売する独占的実施権を貴社に許諾することに決定いたしました。添付の契約書ドラフトに詳述されている諸条件をご検討のうえ、折返し率直なご意見をお聞かせいただきますようお願いいたします。
- C) 貴社のご提案を熟慮した結果、当社の特許と製造ノウハウに基づき当社のヘアドライヤー全機種をインドネシアで製造する独占的ライセンスを貴社に提供することに決定いたしました。添付の契約書草稿に詳述されている諸条件をご検討のうえ、率直なご意見をできるだけ早くお聞かせいただきますようお願いいたします。

【 問題 2 / 英作文（三答択一式） 】 各 3 点

次の日本語について、最もふさわしいものを 1 つ選び、その記号を解答欄にマークしなさい。

- 1. 御社の翻訳機に関する仕様書および CIF ハンブルグ建て価格表を航空郵便で送って頂ければ幸甚に存じます。当社として関心がありますのは、技術的に最先端の製品です。当社の顧客は、品質に大変敏感ですので、取り扱うのは、特に魅力のある製品に限定するのが賢明だと考えています。

- A) We would like to ask you to airmail to us specification on your translation machinery as well as a price list based on CIF Hamburg basis. We would be interested in the most-advanced technically items. We think it would be sensible to handle only those items which have a unique appeal to our extremely quality-conscious customers.
- B) We would appreciate if you would airmail us specification on your translation machinery along with a CIF Hamburg price list. What we would be interested in is the technically most-advanced ones. As our customers are very quality-conscious, we think it would be advisable to deal only those items which have a unique appeal.
- C) We would like you to send us by airmail specifications on your translation machinery and a price list on a CIF Hamburg basis. We would be interested in the technically most-advanced items. Because our customers are extremely quality-conscious, we think it would be sensible to handle only those items which have a unique appeal.

2. 昨日 E メールでご連絡しましたように、1,000 トンの大豆および 2,000 トンのトウモロコシに対する 2010 年 6 月 15 日付け当社の注文第 102 号は、7 月 31 日にサンフランシスコ港を出港する当社用船の穀物運搬船「箱根丸」で船積して頂くようお願い致します。

- A) As per our yesterday's email, we would like you to ship our order No.102 of June 15, 2010 for 1,000 M/T of soybean and 2,000 M/T of corn by our chartered grain carrier, the "Hakone Maru," sailing from San Francisco on July 31.
- B) As we emailed to you yesterday, we would like to ask you to shipping our order No.102 of June 15, 2010 for 1,000 tons of soybean and 2,000 tons of maize by a cereal carrier, "Hakone Maru" we chartered, leaving from San Francisco on July 31.
- C) As advised you by email yesterday, we appreciate your shipping our order No.102 of June 15, 2010 for 1,000 M/T of soya bean and 2,000 M/T of field corn by our chartered grain carrier, the "Hakone Maru", sailing of San Francisco on July 31.

3. 貴社商品につきましては、委託販売条件で取り扱うことをご提案いたします。当社の提案をご承諾いただければ、販売促進に十分な資金を使う予定ですので、本商品の販売を倍増することができると確信しております。

- A) We would like to propose that we make a deal of your goods under the terms of consignment. If you can accept our proposal, we are sure that we can make sales of your goods to double because we are planning to use sufficient funds for sales increase.
- B) We would like to propose that we handle your goods on a consignment sales basis. If you can accept our proposal, we are confident that we will be able to double sales

- of your goods because we have a plan to use sufficient funds for sales promotion.
- C) We would like to suggest that we handle your goods on a commission basis. If you can agree to our proposal, we are positive that we can double increase sales of your goods because we have a plan to spend sufficient money for sales promotion.

【 問題 3 / 貿易用語（三択一式） 】 各 2 点

次の英文は、貿易用語に関する記述ですが、最もふさわしい日本語を1つ選び、その記号を解答欄にマークしなさい。

1. A document supplied by a bank or a credit reporting agency that summarizes a company's credit standing and present financial position.
A) 信用照会
B) 市場調査報告書
C) 信用調査書

2. Words or symbols placed on the outside of export-packed goods to indicate the shipment's destination etc.
A) 商標
B) 荷印
C) 注意マーク

3. Payment terms under which a buyer receives the goods on undertaking to make payment at an expiry date by accepting a draft.
A) 一覽後定期払い
B) 手形支払書類渡し
C) 手形引受書類渡し

4. Transferring a cargo from one carrying vessel to another at an intermediate port, before arrival at the ultimate port of destination.
A) 通し船荷証券
B) 積替え
C) 一部船積

5. A named company having the right to claim the merchandise from the carrier at destination.
A) 荷受人
B) 荷送人
C) 海貨業者

6. A party in whose favor a documentary credit is opened by an applicant.
- A) 被保険者
 - B) 開設依頼人
 - C) 受益者
7. Contracting party's actual failure or refusal to perform its obligations under the contract.
- A) ハードシップ条項
 - B) 解約
 - C) 契約違反
8. A document issued by an insurance company to an insured person, specifying the exact losses to be covered. This document is usually issued in the case of a CIF or CIP contract.
- A) 保険承認状
 - B) 保険証券
 - C) 保険証明書

【 問題 4 / 貿易英語（三択択一式） 】 各 3 点

次の各問について、最もふさわしいものを1つ選び、その記号を解答欄にマークしなさい。

下記の貿易用の販売契約に関する英文を読み、設問 1 から 15 に答えなさい。

Request for Offers and Offering

There are a number of forms customarily used in the formation of export agreements.

Sometimes the first document involved in the formation of an export agreement is a request from the buyer to the seller for an offer. Ordinarily, such a request will ask for an offer from the seller for a specific quantity of the goods etc. When receiving such a request for an offer, the seller should be particularly careful to ascertain whether the request contains other terms and conditions of purchase that are incorporated by reference to another document. If other terms are referenced, the best precaution is to ask the buyer to send such terms and conditions for the seller's review before replying. If additional terms of purchase are provided, they should be reviewed to determine if they conflict with the seller's usual terms and conditions of sale.

In response to a request for an offer, the seller ordinarily prepares and forwards an

offer. Before making an offer for any specific quantity of the goods etc., it is extremely important that the seller accurately calculate its additional costs relating to an export.

Purchase Orders

The next document that may occur in an export transaction is a purchase order (PO) issued by the buyer. Purchase orders are likely to contain additional terms and conditions that the buyer wants to be a part of the export agreement when the purchase order is accepted by the seller. Even though the seller may expect that no sales agreement will be formed until it has received the buyer's purchase order, if it has previously sent an offer to the buyer, the terms and conditions stated in the buyer's purchase order may govern the sales agreement. Of course, the terms and conditions contained in the buyer's purchase order are always written to be most favorable to the buyer. Another way in which the seller can try to guard against such a result is to expressly state in its offer that no export agreement will exist until such time as the seller has received a purchase order from the buyer and has issued its purchase order acceptance.

Purchase Order Acknowledgments, Acceptances and Sales Confirmations

When a purchase order is received, some sellers make a purchase order acknowledgment. A purchase order acknowledgment may state that the seller has received the purchase order from the buyer and is in the process of evaluating it, such as checking on the credit of the buyer or determining the availability of raw materials for manufacture, but that the seller has not yet accepted the purchase order and will issue a purchase order acceptance at a later date. Sales confirmations usually perform the same role as purchase order acceptances. The seller will normally include its detailed terms and conditions of sale in its purchase order acceptance or sales confirmation. If the buyer's request for an offer or purchase order does not contain detailed terms and conditions of purchase, the seller can feel reasonably comfortable that its terms and conditions of sale will control if included in the purchase order acceptance or sales confirmation. If the buyer has previously sent detailed terms and conditions of purchase to the seller, however, the seller is at risk that those terms and conditions will control unless the seller expressly states in its offer that the purchase order is accepted by the seller and the export is made only on the seller's terms and conditions of sale and thereafter (prior to production and shipment) the buyer confirms its acceptance of the seller's terms.

1. 下記の記述について正しいものはどれか。
 - A) 輸出契約書を作成するには、多くの書式が慣習的に用いられている。
 - B) 一般的に用いられている輸出契約書は、一定の書式に基づいて作成される。
 - C) 輸出契約書は、各企業の書式に基づいて作成される。

2. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) 買手から売手に対してオファーの提出を求めて来たら直ちに輸出契約書が作成される場合もある。
- B) 売手が買手からオファー提出依頼書を受け取ったら、輸出契約書を作成する作業が開始されるきっかけとなる場合もある。
- C) 輸出契約書を作成する際に最初に関わる書類が買手から売手へのオファー提出依頼書という場合も時折ある。

3. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) 通常、オファー提出依頼書は、特定数量の商品等をオファーするよう売手に依頼するものである。
- B) 特定数量の商品等をオファーするよう売手に依頼するのは、通常、見積依頼書による。
- C) 買手が特定数量の商品等をオファーするよう売手に依頼する場合は、通常、売手にプロフォルマ・インボイスを送付する。

4. 下記の記述について誤っているものはどれか。

- A) 売手は、オファー提出依頼書を受け取ったら、別の参照書類にその他の購入諸条件が含まれていないかどうかを特に慎重に確認しなければならない。
- B) 売手は、オファー提出依頼書を受け取ったら直ちに買手の購入諸条件を参照してオファー作成作業に着手する。
- C) オファー提出依頼書の受領後の売手の最初の作業は、依頼書以外の参照書類に依頼書に記載のない購入諸条件が含まれていないかどうかを確認する作業である。

5. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) オファー提出依頼書以外にその他の諸条件が参照されていても、オファー作成に当たり特に配慮する必要はない。
- B) オファー提出依頼書以外にその他の条件が参照されている場合に取りべき最善の対応策は、これらの条件を考慮に入れたオファーを作成することである。
- C) オファー提出依頼書以外にその他の条件が参照されている場合に売手の取るべき最善の対応策は、オファーする前に売手が検討すべき諸条件を提示するよう買手に依頼することである。

6. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) 追加の購入条件が買手から提供された場合、売手の通常の販売諸条件と矛盾する条件があれば、オファーしない。
- B) 売手の要求に基づき追加の購入条件が買手から提供された場合は、その条件が売手の通常の販売諸条件と矛盾する点がないかどうかを検討する。
- C) 追加の購入条件が買手から提供されても、売手の通常の販売諸条件と矛盾する条件を無視してオファーを作成する。

7. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) 売手は、オファーを作成する前に、輸出に関わる追加費用を正確に計算しなければならない。
- B) 売手は、オファー作成用の計算書に基づいて輸出に関わる追加費用を計算する。
- C) 売手は、先ず、オファーを作成する際に必要となるコスト計算書を作成する。
8. 下記の記述について正しいものはどれか。
- A) 売手がオファーした後に出てくる書類は、買手が発行した注文確認書である。
- B) 売手がオファーした後に出てくる書類は、買手が発行した注文請書である。
- C) 売手がオファーした後に出てくる書類は、買手が発行した購入注文書である。
9. 下記の記述について正しいものはどれか。
- A) 購入注文書に追加の諸条件が含まれている場合は、買手は、売手はその購入注文書を受諾したら輸出契約の一部になることを要求していることを意味する。
- B) 売手が購入注文書を受諾しても、それに含まれている追加の諸条件は輸出契約の一部になることを買手が要求しているとは限らない。
- C) 買手が購入注文書に追加の諸条件を含めていた場合、売手はその購入注文書を受諾しても、売手の明示的な同意がなければ、輸出契約の一部になることはあり得ない。
10. 下記の記述について正しいものはどれか。
- A) 売手が以前にオファーを買手に送付していても、買手の購入注文書に記載されている諸条件は、売手が受諾を確認しない限り販売契約に適用される可能性はない。
- B) 売手が買手の購入注文書を受領するまではいかなる場合も、買手の購入注文書に記載されている諸条件は、販売契約に適用されない。
- C) 買手の購入注文書を売手が受領して始めて輸出契約が成立すると売手は想定しているかもしれないが、オファーが以前に買手に送付されていれば、買手の購入注文書に記載されている諸条件が販売契約に適用される可能性がある。
11. 下記の記述について誤っているものはどれか。
- A) 買手の購入注文書には常に買手にもっとも都合の良い条件が記載されている。
- B) 売手が買手に都合の良い条件を飲まされないようにするには、売手が買手から購入注文書を受領し、購入注文受諾書を発行するまでは販売契約が成立しない旨をオファーに明記しなければならない。
- C) 売手が買手に都合の良い条件を受諾せざるを得ない状況に追い込まれないようにする一つの方法は、購入注文書を受領しても購入注文受諾書を発行しないことである。
12. 下記の記述について誤っているものはどれか。
- A) 購入注文書を受け取ったら、購入注文受領書を作成する売手もいる。その受領書には、売手が購入注文書を受領し、その内容を検討しているので、追って購入注文受諾書を発行する旨が記載される。
- B) 購入注文受領書を採用した売手は、買手の信用状態のチェックまたは製造用原料の入

手可能性の判断などの内容を検討した後、問題がなければ購入注文受諾書を受領書に添附して送付する。

- C) 購入注文受領書を作成する売手は、購入注文書を受領した旨を伝えると同時に、現段階ではその購入注文書を受諾しているわけではないので、内容の検討が終了したら購入注文受諾書を送付する旨を連絡する。

13. 下記の記述について誤っているものはどれか。

- A) 販売確認書と購入注文受諾書は、通常、同じ役割を果たしており、売手は、通常、購入注文受諾書または販売確認書にその詳細な販売諸条件を記載する。
- B) 購入注文書を受け取った売手は、通常、詳細な販売諸条件を購入注文受諾書または販売確認書に記載する。
- C) 輸出取引においては、販売確認書は、通常、購入注文受諾書とは異なった性格を有しているため、いずれを利用するかについて慎重に検討する必要がある。

14. 下記の記述について正しいものはどれか。

- A) 買手のオファー提出依頼書または購入注文書に詳細な購入諸条件が記載されていなければ、売手は、その販売諸条件を購入注文受諾書または販売確認書に記載すればそれが適用されると考えてもかまわない。
- B) 買手のオファー提出依頼書または購入注文書に詳細な購入諸条件が記載されていようがいまいがそれに関係なく、売手は、その販売諸条件を購入注文受諾書または販売確認書に記載してその販売条件とすることができる。
- C) 買手がそのオファー提出依頼書または購入注文書に詳細な購入諸条件を記載していても、売手がその販売諸条件を購入注文受諾書または販売確認書に記載すれば、その諸条件が輸出契約条件とみなされる。

15. 下記の記述について誤っているものはどれか。

- A) 買手が以前に詳細な購入諸条件を売手に送付している場合は、売手がそのオファーの中に、売手が購入注文書を受諾すること、輸出は売手の販売諸条件に基づいてのみ行われること、製造および船積の前に買手が売手の販売条件を確認することを明記していない限り、買手の諸条件が適用される危険がある。
- B) 売手がそのオファーの中に売手が買手の購入注文書を受諾することなどの契約成立条件を明記していれば、買手が以前に詳細な購入諸条件を売手に送付していても、買手の諸条件が適用される危険はない。
- C) 買手が以前に詳細な購入諸条件を売手に送付している場合は、いかなる場合も買手の諸条件が適用される。