

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、地点、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！](#)

习题班：自考 365 网校与北大燕园合作推出，共计 390 门课程，均涵盖该课程全部考点、难点，在线测试系统按照考试难度要求自动组卷、全程在线测试、提交后自动判定成绩。我们相信经过反复练习定能使您迅速提升应试能力，使您考试梦想成真！[立即报名！](#)

论文答辩与毕业申请指导班：来自主考院校的指导老师全程视频授课，系统阐述申报自考论文的时间、论文的选题、论文的格式及内容、与导师的沟通技巧等，并提供论文范例供学员参考。[立即报名！](#)

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

全国 2007 年 7 月高等教育自学考试

国际商务管理学试题

课程代码：00947

一、单项选择题（本大题共 25 小题，每小题 1 分，共 25 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. 经济联盟组织的产生（ ）
 - A. 是地区经济一体化的结果
 - B. 减少了市场的复杂性
 - C. 降低了竞争的激烈程度
 - D. 非成员国企业进入联盟的难度提高
2. 根据人均收入（人均 GNP 或 GDP）的差异，世界各国和地区可分为（ ）
 - A. 高收入国家、中等收入国家和低收入国家
 - B. 计划经济国家与市场经济国家
 - C. 社会主义国家和资本主义国家
 - D. 发达国家、欠发达国家和不发达国家
3. 在其他国家境内的本国律师事务所、银行分支机构提供的服务属于服务贸易中的（ ）

- A. 越境提供
B. 境外消费
C. 商业存在
D. 自然人移动
4. 商业文化的核心因素是 ()
A. 激励动机
B. 时间观念
C. 空间文化
D. 工作态度
5. 以下国家中, 时间观念最差的国家是 ()
A. 美国
B. 德国
C. 巴西
D. 俄罗斯
6. 美国给予中国正常贸易待遇是指 ()
A. 普通关税待遇
B. 最惠国关税待遇
C. 特惠税待遇
D. 普遍优惠制税待遇
7. 世贸组织协议的范围 ()
A. 只包括商品
B. 只包括服务
C. 只包括政府采购
D. 同时包括商品、服务和政府采购
8. 非关税壁垒 ()
A. 必须通过立法规定
B. 使用时是很僵化的
C. 具有很大的针对性
D. 很难具有隐蔽性
9. 初涉国际商务活动的中小企业, 要建立国外客户关系, 适于通过哪种渠道寻找交易对象?
()
A. 公开出版物
B. 请国外银行介绍客户
C. 参加国外展览会建立关系
D. 利用国外专业咨询公司介绍客户
10. 关于政府采购的特点, 下列说法错误的是 ()
A. 采购规模大
B. 采购过程规范
C. 通常优先购买本国产品
D. 通常采取邀请招标的形式
11. 招标业务最早起源于 ()
A. 美国
B. 英国
C. 德国
D. 日本
12. 世界各国政府和国际机构普遍规定对政府采购或重大项目采购采取的形式为 ()
A. 公开招标
B. 非公开招标
C. 邀请招待
D. 有限竞争招标
13. 在双方所在地之外的第三地进行的谈判叫 ()
A. 不求结果的谈判
B. 主客场轮流谈判
C. 封门性会谈
D. 中立地谈判
14. 合同主要有三种表现形式, 即书面合同、口头合同和 ()

- A. 法定合同
B. 议定合同
C. 行为合同
D. 商务合同
15. 关于承诺的生效时间, 英美法系的国家实行的原则是 ()
A. 到达生效
B. 投邮生效
C. 签订合同时生效
D. 双方约定生效
16. 国际商务纠纷的调节按照第三方的不同可以分为 ()
A. 工人调解
B. 官方调解
C. 行会调解
D. 协会调解
17. 在对外贸易中, 按 FOB 条件成交的, 办理保险的通常是 ()
A. 出口商
B. 进口商
C. 发货人
D. 委托人
18. 补偿贸易中的直接补偿也称 ()
A. 间接补偿
B. 部分补偿
C. 产品返销
D. 产品回购
19. 在国际经营发展的四个阶段中, 属于第一阶段的是 ()
A. 间接出口
B. 直接出口
C. 国际化经营
D. 全面的跨国经营
20. 企业核心竞争力的表现形式是 ()
A. 简单化的
B. 综合性的
C. 多种多样
D. 不稳定的
21. 企业以低于竞争对手的价格向顾客提供产品或服务, 就是所谓的 ()
A. 市场领先战略
B. 成本领先战略
C. 市场扩张战略
D. 成本扩张战略
22. 国际营销与国内营销的主要区别是 ()
A. 国际营销费用高
B. 国际营销利润高
C. 国际营销语言复杂
D. 国际营销环境复杂
23. 国际市场销售渠道目标是指 ()
A. 对渠道规模的要求
B. 对渠道容量的要求
C. 对渠道体系的要求
D. 对渠道能力的要求
24. 选择生产地点的两种基本策略是 ()
A. 集中生产策略与规模生产策略
B. 规模生产策略与分散生产策略
C. 集中生产策略与分散生产策略
D. 跨国生产策略与国内生产策略
25. 国际企业财务管理的目标是 ()
A. 降低经营风险
B. 融资成本和经营风险最低

C. 融资成本最低化

D. 盈利

二、名词解释题（本大题共 5 小题，每小题 3 分，共 15 分）

26. 最惠国待遇

27. 项目评估

28. 国际贸易纠纷

29. 卖方垄断

30. 转移价格

三、简答题（本大题共 5 小题，每小题 4 分，共 20 分）

31. 简述 WTO 的基本原则。

32. 国际商务活动中对客户资信评估主要包括哪些？

33. 简述国际商务项目谈判的特殊性。

34. 比较加工装配贸易与进料加工贸易有何不同？

35. 减少外汇风险的方法主要有哪些？

四、论述题（本大题共 2 小题，第 36 小题 13 分，第 37 小题 12 分，共 25 分）

36. 论政府在经济发展中的作用。

37. 试述国际竞争战略的着眼点和基本类型。

五、案例分析题（本大题共 1 小题，15 分）

38. 背景资料：A 公司是一家荷兰厨具制造企业，靠近欧盟人口中心，它原以为只要生产两种标准化的“欧洲产品”向欧洲消费者销售，就可以同时满足北欧和南欧的要求。但它很快发现，所谓“欧洲消费者”，只是一个神话。比如，炉子的顶部，A 公司原来只打算生产两种，结果发现需要 11 种。比利时人喜欢用大壶，因此需要大号的炉子；德国人喜欢椭圆形的壶；法国人需要小炉子。德国人喜欢烤炉的把手置于顶部，法国人则希望把手在前面。大多数法国人和德国人喜欢黑色和白色的炊具；英国人则需要各种不同的颜色。A 公司为此及时作出决策，为不同国家的顾客提供不同款式、质量的产品。结果 A 公司的出口收入大幅增加。

阅读以上资料后回答：（1）世界不同国家或地区的消费者在消费需求上各自有什么特点？

（2）对国际市场产品需求的调研包括哪些内容？

（3）一个国家或地区对某种消费品的需求总量取决于哪些因素？