# 国际商务管理学选择题与答案

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-16

*第一篇：国际商务管理学选择题与答案《国际商务管理学》补充习题 2专题三单选题：货物生产国与货物消费国通过第三国进行贸易，对第三国而言是（B）。A,过境贸易B,转口贸易C,直接贸易D,多边贸易2，世界贸易组织对任何多边贸易协议的解释和决议，...*

**第一篇：国际商务管理学选择题与答案**

《国际商务管理学》补充习题 2

专题三

单选题：

货物生产国与货物消费国通过第三国进行贸易，对第三国而言是（B）。

A,过境贸易B,转口贸易C,直接贸易D,多边贸易

2，世界贸易组织对任何多边贸易协议的解释和决议，须经部长会议和总理事会成员（C）。A,2/3以上的多数通过B,1/2以上的多数通过C,3/4以上的多数通过D,4/5以上的多数通过 3，价格条款中（A）组成。

A,单价和总值B,单位价格和计量单位C,计价货币和总值D,单位价格金额和价格术语 4，CIF条件下交货，（C）。

A,装运时间先于交货时间 B,装运时间迟于交货时间C,装运时间与交货时间一致D,其先后次序视运输方式而定

5，进口关税是一种间接税，其税负最终由（C）承担。

A,进口商B,出口商C,消费者D，生产商

6，单独海损仅涉及受损货物的所有者单方面的利益，由受损方承担损失，这种损失（A）。

A,属部分损失B,属全部损失C,属推定损失D,有时是全部损失，有时是部分损失 7，通过寄售协议，获得某地区商品专营权的是（A）。

A,代理商B,包销商C,寄售商D,拍卖商

8，买方信贷是指（B）。

A,出口方银行向本国出口商提供的贷款B,出口方银行向外国进口商提供的贷款

C,进口方银行向外国出口商提供的贷款D,进口方银行向本国出口商提供的贷款

9，（B）是出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的依据。A,汇票B,本票C,光票D,支票

10，约束性贷款是指（A）。

A,买方信贷B,卖方信贷C,短期信贷D,进口信贷

11，出口补贴作为一种鼓励出口的措施就是在出口某种商品时给予出口商（A）优惠待遇。A,在现金补贴或财政上B,仅在现金补贴上C,仅在财政上D，仅在退还进口税上 12，在出口业务中，采用托收的支付方式时，汇款的付款人应填写（C）。

A,本国进口人B,本国出口人C,外国进口人D,外国出口人

13，下列哪一项不是国际技术转让的动机（C）。

A,挖掘其它市场潜力B,适应特定的市场环境C,有利于技术差异化D,缺乏利用技术的能力 14，各国政府对国际技术转让进行管理的主要制度性和政策性措施主要有（D）。

A,保护B,管制C,引导和鼓励D,以上都是

15，业主把一个工程分成几个项目或部分发包给几个不同的承包商，各个承包商与业主签订合同，我们称之为（B）。

A,总包合同B,分包合同C,二包合同D,以上都不是

16，技术发展的生命周期包括（A）四个阶段。

A,创新、成长、成熟、衰退B,出生、成长、衰老、死亡C,创新、成长、衰退、死亡D,创新、引入、成长、成熟

17，属于公开竞买的贸易方式是（A）。

A,招标与投标B,拍卖C,包销D,寄售

18，寄售双方当事人的关系属于（B）。

A,买卖关系B,委托与受托关系C,代理关系D,上下级关系

19，买方以信贷方式从卖方购进机器设备进行生产并以所生产的商品或其它劳务支付贷款的贸易方式是

（B）。

A,加工贸易B,补偿贸易C,易货贸易D,租赁贸易

20，下列凭实物表示品质的是（C）。

A,凭规格买卖B,凭标准买卖C,凭样品买卖D,凭说明书和图样买卖

案例分析：

A向B发盘，发盘中说：“供应50台拖拉机，100匹马力，每台CIF香港3500美元，订立合同后两个月装船，不可撤销即期信用证付款，请电复。”B收到发盘后，立即电复说：“我接受你的发盘，在订立合同后立即装船。”但A未作任何答复。问双方的合同是否成立？为什么？

有一份CIF合同，出售小公牛，按CIF莫桑比克港口条件成交。合同规定：“半数价金有装船时支付，以换取装运单据；其余半数价金在到货时付清。”后来货物因风险而损失，未能到达目的港。买方则以此为理由而拒绝支付余数货款，双方发生激烈争论。试问在上述情况下，买方有无拒付余数货款的权利？为什么？ 专题四

单选题：

国际商务组织建立的第一个步骤是（B）。

A,岗位设计B,组织结构设计C,人员配置计划D,在公司范围内选派人员

2，（C）打入模式涉及在企业目标市场国家制造业或其它生产单位的所有权问题，因此需要规模不等的投资。

A,合同B,间接出口C,投资D,直接出口

3，国际商务组织结构的主要类型有（D）。

A, 出口部B,国际部C,区域部和全球组织D,以上均是

4，（D）是指随着产量的增加，产品的平均生产成本不断下降的现象。

A,学习经济B,范围经济C,规模不经济D,规模经济

5，根据波特的竞争优势理论，（A）是指企业把自己的目标集中在一个或少数几个市场上。

A,集中战略B,产品差异化战略C,成本领先战略D,市场细分战略

6，在全球范围内转移核心竞争力的战略属于国际竞争战略的四个类型中的（B）。

A,国际战略B,跨国战略C,全球战略D,多国战略

7，市场营销中的整体产品概念将产品分为三个层次，其中（B）是指供应产品时伴随着各种服务，目的是给消费者以更大的满足。

A,核心产品B,延伸产品C,形式产品D,服务产品

8，（A）是国际市场营销组合策略的首要部分，是其它各组合策略的基础。

A,产品策略B,定价策略C,分销策略D,促销策略

9，市场导向定价法中预测国外市场价格，是指消费者在观念上所认同的产品价值，即（D）。A,实际价值B,统一价格C,实际价格D,感受价值

10，下列关于国际市场中间商的说法不正确的是（B）。

A,国际市场的中间商按照是否拥有商品的所有权可以分为经销商和代理商两大类

B,与经销商相同，代理商也拥有商品的所有权

C,采用经销形式，经销商面临的经营风险比较大，生产企业承担的风险比较小

D,采用代理商形式，生产企业承担的风险比较大，代理商承担的风险比较小

11，（D）是指销售渠道中的每个层次使用同类中间商数目的多少。

A,渠道长度B,产品线长度C,产品线宽度D,渠道宽度

12，（D）是指根据目标市场的特殊情况改进产品，但国际市场的促销方式直接沿用国内市场的促销方式。

A,产品扩展－促销适应B,产品适应－促销适应C,产品扩展－促销扩展D,产品适应－促销扩展 13，国际企业追求标准化经营的根本目的是（C）。

A,经济效益B,巨大市场C,规模经济D,满足需求

14，对企业资源要求较高并且生产的灵活性较差，属于（C）。

A,内部生产的优势B,外部采购的劣势C,内部生产的劣势D,外部采购的优势

15，交易风险是指币值变化对企业现金流量的（A）。

A,短期影响B,长期影响C,未来会计上的反映D,税后净现值的影响

16，如果经营风险是由本国货币贬值造成的，国际企业的主要对策应当是尽可能地使成本变为（B）。A,升值货币B,贬值货币C,稳定货币D,以上均不正确

17，下列关于集权的说法不正确的是（D）。

A,集权模式有利于国际企业全球业务的协调B,集权模式有利于保证公司各项决策与总公司的总体目标相一致C,集权型组织有利于组织变革和调整D,集权型组织不利于减少重复工作

18，利用外部途径聘用人员，最大的好处在于（C）。

A,相对于内部培养来说成本更低B,外部人员带来新的思想方法和工作方法

C,有着更加广泛的选择空间D,招聘风险小

19，（D）又称矩阵结构。

A,全球性产品结构B,全球性地区结构C,全球性职能结构D,混合结构

20，如果一家公司试图在所有东道国（D），那它就会在低薪国家因成本高在市场上站不住脚，而在高薪国家又招聘不到合格的管理人员。

A,实施差别工资B,使用严格等级制工资C,工资递增制度D,保持同一工资水平

21，以下哪种方式或渠道不属于间接出口？（B）

A,贸易公司B,海外营销子公司C,出口管理公司D,合作出口

22，目前全球范围内最高层次的区域经济一体化组织是（B）。

A,经济同盟B,共同市场C,关税同盟D,自由贸易区

23，WTO的（D）有权就该组织管辖的一切问题做出决定。

A,总理事会B,委员会C,理事会D,部长会议

24，以下不属于文化特征的是（A）。

A,文化后先天而得B,文化具有强制性C,文化具有适应性D,文化是不断变迁的25，国际经营人员应（B）“自我参照标准”。

A,坚持B,克服C,发扬D,应用

26，下列哪种争议解决方式所需费用最高？（A）

A,诉讼B,协商C,调解D,仲裁

27，以下不属于国际企业战略特征的是（B）。

A,稳定性B,对抗性C,长期性D,全局性

28，明星业务指具有高市场增长率和（A）的业务。

A,高市场占有率B,高收益率C,高回报率D,高风险

29，（B）是指公司的直属分支机构。

A,子公司B,分公司C,母公司D,合伙企业

30，公司可分为有限责任公司和（A）两种基本形式。

A,股份有限公司B,独资公司C,合伙企业D,合资公司

31，分销渠道各个环节使用的中间商数目多的是（A）。

A,长渠道B,宽渠道C,短渠道D,窄渠道

32，在国际企业的外汇收付中，应争取收汇用（C）。

A,现金B,支票C,硬币D,软币

33，国际直接分销渠道不经过任何（D）。

A,制造商B,消费者C,最终用户D,中间商

34，一般由出口方向进口方提供机器设备，进口方则以这些机器设备生产出的产品偿还出口方，这种补偿方式是（A）。

A,直接补偿B,间接补偿C,技术补偿D,劳务补偿

35，由两个或两个以上的国家所组成的区域经济一体化组织内部成员国之间取消货物的关税和非关税限制，但其对非成员国实行统一的关税政策，这种区域经济一体化形式是（C）。

A,关税同盟B,共同市场C,自由贸易区D,经济同盟

36，不同的民族有着不同的语言、观念文化、行为文化、物质文化等等，这就是（D）。

A,体制差异B,种族差异C,制度差异D,文化差异

37，在国际经营活动中，正确运用语言是十分重要的。对经营活动中所涉及的函电、合同、商品牌名、产品说明、广告等，可将其视作为（B）。

A,口头语言B,文字语言C,体态语言D,人体语言

38，当跨国公司向某一国出口汽车时，有可能受到该国汽车生产商协会的反对。这种协会往往属于（C）。A,性别团体B,年龄团体C,共同利益群体D,亚文化群体

39，广义的国际经营政治环境是指（C）。

A,东道国的政治环境B,国际政治体系C,整个国际政治体系和格局D,东道国的政治体制 40，在对外贸易中，银行为安全起见，在议付货款时均要求提供（A）。

A,清洁提单B,备用提单C,直达提单D,联运提单

41，某企业原来以化工生产为主，现在将业务扩展到餐饮领域，其经营战略为（D）。

A,技术同心多元化战略B,市场同心多元化战略C,相关多元化战略D,非相关多元化战略 42，现代决策理论的创始人是（B）。

A,波特B,西蒙C,孔茨D,梅奥

43，下列各项中，不属于国际企业公司治理结构权利阶层的是（D）。

A,股东大会B,董事会C,监事会D,纪委

44，国际企业组织结构中，矩阵结构属于（D）。

A,产品部结构B,地区部结构C, 职能部结构D,混合结构

45，市场调查中的抽样对象是指（A）。

A,抽样范围B,样本大小C,抽样方法D,抽样时机

46，采用新技术、新材料等制成的前所未有的产品，称为（C）。

A,换代产品B,改进产品C,创新产品D,仿制产品

47，人力资源计划可分为长期计划、中期计划和短期计划。长期计划是对企业总体安排、方向的概括说明，一般在（C）。

A,一年以上B,五年以上C,十年以上D,二十年以上

48，本国派出的经理应熟悉母公司的情况，熟悉母公司的政策、习惯做法及人事状况等，因此西方跨国公司中较为常见的做法是（B）。

A,高层管理人员本土化B,高层管理人员国际化C,高层管理人员区域化D,高层管理人员母国化 49，西方国际企业的习惯做法是，被派遣到国外工作的管理人员被调到基本工资率高于本国的国家时，多数公司会使他们的基本工资（B）。

A,有所降低B,有所提高C,保持不变D,大大降低

50，根据商业信用销售商品，当这些商品以外币计价时，可能产生的风险为（C）。

A,会计风险B,经济风险C,交易风险D,折算风险

51，一国政府对本国居民或公民纳税人征税时，对其中来源于外国的部分，优先考虑有关国家行使地域管辖权对此已征税的事实，允许这部分所得免征或减征本国税收，该原则称为（B）。

A,属地优先原则B,双重征税原则C,属地原则D,属人原则

52，当公司直接卷入在国外的采购或推销，或在海外直接制造产品和提供劳务，并且在海外有自己的长期

派驻人员时，在公司的组织中，可能有一个“国际部”而不只是一个国际“科”，此时，该公司的发展处于（C）。A,国际化的第一阶段B,国际化的第二阶段C,国际化的第三阶段D,国际化的第四阶段53，“拉丁美洲自由贸易协会”属于下列区域经济一体化的哪种类型？（B）

A,关税同盟B,自由贸易区C,完全经济一体化D,经济同盟

54，一个社会或群体的民族特征、风俗习惯、语言、宗教信仰、道德伦理、价值观念、科学技术、教育、社会结构等的总和称为（A）。

A,文化B,法律C,制度D,体制

55，我国曾向伊朗出口10万辆自行车，由于在车座所用皮革上没有注意伊斯兰教的特殊要求，受到伊朗进口商的刁难。这提醒我们在跨国经营活动中应重视其他民族的（B）。

A,生活习惯B,宗教信仰C,体态语言差异D,文字语言差异

56，在一般巴西人的观念中，紫色表示悲哀，因而有紫色饰带的日本钟表会受到巴西人的冷落，这反映了巴西人独特的（A）。

A,审美观念B,质量观念C,消费观念D,时间观念

57，部分采用新原理、新元件、新技术而开发的产品称为（C）。

A,全新产品B,更新换代产品C,改进型新产品D,新产品

58，下列不属于企业战略的定量标准是（D）。

A,销售总额B,利润水平C,投资回收率D,战略风险评估

59，在一种产品的生产经营过程中，产品的单位成本随着企业积累的经验的增加而下降称为（C）。A,效益曲线B,效应曲线C,学习或经验曲线D,效率曲线

60，牙膏厂将牙膏细分为价廉物美、防治牙病、洁齿美容、口味清爽四个市场，该厂细分市场的依据是（C）。A,地理B,人口C,心理D,行为

61，采用新技术、新材料等制成的前所未有的产品，称为（C）。

A,换代产品B,改进产品C,创新产品D,仿制产品

62，下列定价方法属于成本导向定价法的是（C）。

A,市场定价法B,随行就市定价法C,成本加成定价法D,投标定价法

63，下列不属于广告预算确定方法的是（D）。

A,销售比例法B,竞争对手法C,目标任务法D, 市场调研法

64，人力资源计划可分为长期计划、中期计划和短期计划。中期计划是对总体规划和安排的较为详细的说明，一般在（C）。

A,一年以上B,五年以上C,一至五年之间D,五至八年之间

65，国际企业管理人员当地化的缺点之一是，一旦当地管理人员在子公司被提拔到最高职位时，他们就不能再提升了，这就是所谓的当地管理人员的（D）。

A,不可降低性B,不可解雇性C,不可移动性D,不可升迁性

66，在多数西方跨国公司中，被派遣到国外工作的管理人员的收入由三个部分组成，即基本工资、国外工作奖金和（A）。

A,国外工作津贴B,国外住房津贴C,国外税务津贴D,国外教育津贴

67，国际企业进行标准化经营的根本目的是（A）。

A,追求规模经济B,满足市场需求C,满足个性化需求D,提供差异化产品

68，流动资产减去流动负债后的余额称为（C）。

A,实收资本B,营运资本C,净营运资本D,毛营运资本

69，产品的生命周期是指产品的（B）。

A,使用寿命B,市场生命C,磨损寿命D,耐用寿命

70，国际经营者最关心的是（D）是否明确，合理且长期保持不变。

A,政治体制B,政党体制C,法律制度D,政府的政策

案例分析题：

海尔集团的本土制造策略

从1996年海尔在印尼设立第一家工厂至今，每年生产上百种产品，而且这些产品大部分在当地销售。这是海尔本土化制造的国际化道路上的关键一步。当1999年海尔在美国南卡州投资设厂时，曾有人质疑海尔：舍弃国内的劳动力成本低廉的优势，到人力成本昂贵、市场趋于饱和的欧美投资建厂，海尔是否明智？张瑞敏认为，从逆向思维出发，美国很多工厂到中国市场，看好的就是中国廉价劳动力，我们现在唯一一个优势可能就是廉价劳动力，但如果我们总在家里的话，最后我们什么相对优势都没有了。到美国去，主要是获取人才资本包括技术这些优势。美国每两年提高一次家电的能耗标准，如果不在那里设厂，就很难跟上它的要求。到时光凭出口，光凭廉价的劳动力，已经不可能再有优势了。海尔实现制造本土化可以免除美国关税，减少产品运输成本和产品进入本土的成本。而且还可以消除一些每个零售商在售后服务和零部件供应等方面怕麻烦的顾虑。海尔南卡州工厂的产品上打上“美国制造”这个标签，往往是美国消费者取舍的微妙因素，这也可以称为本土品牌和制造的价值。

根据以上材料请回答下列问题：

本土化制造策略有哪些优缺点？

海尔为什么要在欧美这样人工成本高昂的国家设立工厂？

在选择生产地点时，国际企业必须考虑哪些因素？

海尔的本土制造策略对我国企业进行国际经营有哪些启发？

**第二篇：国际商务管理学**

《国际商务管理学》串讲

第一章

国际商务管理概论.........................................................................................................................................................1 第二章

国际商务管理的经济环境.............................................................................................................................................2 第三章

国际商务管理的社会文化环境.....................................................................................................................................5 第四章

国际商务管理的政治法律环境.....................................................................................................................................5 第五章

国际商务管理的技术环境.............................................................................................................................................5 第六章

国际区域市场概论.........................................................................................................................................................6 第七章

国际商务交易对象的寻找和评估.................................................................................................................................7 第十二章 国际贸易业务...............................................................................................................................................................7 第十三章 国际技术贸易业务.......................................................................................................................................................9 第十四章 国际工程承包业务.....................................................................................................................................................11 第十五章 国际市场进入模式和组织决策.................................................................................................................................11 第十六章 国际市场竞争战略.....................................................................................................................................................12 第十七章 国际营销管理.............................................................................................................................................................13 第十八章 国际生产管理.............................................................................................................................................................14 第十九章 国际商务财务管理.....................................................................................................................................................14 第二十章 国际商务人员管理.....................................................................................................................................................16

第一章

国际商务管理概论

一.国际商务活动的形式: 国际贸易、对外直接投资、特许经营,合资经营,工程承包 二.国际服务贸易的特点

无形性；生产和消费过程具有同步性；价值与使用价值的转移分离；一般不经过海关，也不显示在海关统计上 三.服务贸易的方式

《服务贸易总协定》将服务贸易界定为4类： 跨境提供：通过电脑网络、邮电、电讯完成 境外消费：国外就医、海外留学、出国旅游

商业存在：在它国设立的银行、律师事务所、保险公司等 自然人流动：境外务工、讲学 四.国际商务管理

国际商务活动的过程中

寻找、分析、评价市场机会和市场风险 作出决策和实施的一系列管理活动 包括宏观和微观

宏观：从政府和国家整体利益出发 微观：从企业和企业自身利益出发 五.国际商务管理的特殊性 难度大

语言、法律、风俗、贸易政策、市场调查、交易接洽、纠纷处理等 复杂

货币、度量衡、商业习惯、海关、汇兑、运输、保险、支付等 风险大

信用问题、商业风险、汇兑、运输、价格、政治 六.国际商务发展历程 20世纪60年代前

贸易主导阶段 20世纪70年代

投资主导阶段 20世纪80年代后

全球商务阶段 七.当代国际商务的特征

生产活动国际化、国际贸易重要性突现、需求环境趋同、服务贸易比重上升、跨国公司作用加强、区域经济集团、贸易和投资壁垒减少

第二章

国际商务管理的经济环境

一.经济体制

自由市场经济体制：香港、新加坡、美国 计划经济体制

混合经济体制：法国、意大利、瑞典、英国、德国 国家指导经济：日本、韩国 二.经济结构

农业自给型经济；原料输出型经济；工业发展型；工业化国家 三.市场容量

人口：总量、增长趋势、结构状况、分布 收入：GNP、GDP和人均GDP等

经济发展阶段：发达国家偏重产品性能和特色，对质量敏感；落后国家侧重产品价格性能比，对价格敏感 四.国家或地区经济特征

自然条件、地形、气候、基础设施、商业基础服务能力、城市化、通货膨胀率或汇率、外国投资状况 世界上主要的国际经济贸易组织: 五.世界贸易组织（WTO）WTO简介

1995年1月1日成立

总部：日内瓦，现有145名成员

最高权力机构：部长会议（每2年一次）现任总干事：泰国素帕猜

世界上唯一处理国与国之间贸易规则的永久性国际组织 WTO基本原则

非歧视贸易原则、市场准入原则、公平竞争贸易原则、透明度原则、对方发展中国家优惠原则、非歧视贸易原则：

最惠国待遇（MFN：Most-favored nation treatment）： “一成员方对来自或运往其他国家的产品所给予的利益、待遇、特权或豁免，应当立即无条件地给予来自或运往所有其他成员方的相同产品。”

国民待遇（National treatment）关税减让 取消数量限制 市场准入原则：

规定各成员国扩大市场准入程度，即对等地开放本国市场，“投之以桃，报之以李” 新会员交纳“会员费”，即开放商品或服务市场，以允许外国商品进入本国市场 公平竞争贸易原则: 各成员国不应采取不公正的贸易手段进行竞争，特别不能以倾销和补贴的方式销售本国产品 透明度原则

提高各成员的贸易政策和法规的透明度

各成员需公布的贸易政策法规有：（1）海关法规；（2）进出口管理的有关法规和行政规章制度；（3）有关进出口商品征收的国内税、法规；（4）进出口商品检验、检疫的有关法规和规章；（5）外汇管理的法规；（6）利用外资的立法及规章；（7）知识产权保护的法规和规章；（8）有关出口加工区、自由贸易区、边境贸易区、经济特区的法规和规章；（9）有关服务贸易的法规；（10）仲裁裁决规定等 对发展中国家优惠原则

发达国家尽最大努力对发展中国家成员开放其货物和服务市场，提供技术援助和人员培训等 允许发展中国家有更多的时间适应WTO相关条款的规定

给予人均GDP在765美元以下的最不发达国家特殊优惠，这些国家几乎不承担任何义务，但享受一切权利 人均GDP在1000美元以下的发展中国家可以承担较低水平的义务，并给予较长的过渡期安排 六.国际货币基金组织（IMF）

政府间的国际金融组织，联合国的专门机构 1945年29国政府签署“布雷顿森林协定”，IMF正式成立；总部：华盛顿 1947年3月1日，正式办理业务 2025年5月，成员国184个 IMF宗旨: 促进货币合作;促进国际贸易发展，保持就业和高收入；稳定国际汇率；协助成员国建立多边支付体系，消除外汇管制；为国际收支不平衡成员国提供资金 IMF的组织机构

理事会：最高权利机构；每年秋季年会；

执行董事会：处理日常业务的常设机构；执行董事任期2年

国际货币金融委员会：1999年成立；每年2次会议；就重大问题提出报告或建议 发展委员会：1974年成立，就关键发展问题和促进发展中国家经济发展所需金融资源问题向IMF和WORLD BANK提出建议；一年2次会议

总裁：最高行政长官，由执行董事会推选，任期5年；负责业务工作（目前总裁是德国人科勒）IMF资金来源: 基金份额,借款,信托基金.七.世界银行（World Bank)全称：国际复兴开发银行 负责长期贷款的国际金融机构 1945年12月27日成立 总部：美国华盛顿 联合国的一个专门机构

IMF的成员才能加入世界银行

国际开发协会：向最贫穷的国家提供无息贷款；资金主要来源于较富裕的成员国的捐款。贷款总额占集团的1/4 国际金融公司：为私营部门提供投资资金；为政府和企业提供技术援助和咨询服务，促进发展中国家经济发展 多边投资担保机构：向私人投资者提供政治风险担保；提供投资促进服务，加强发展中成员国吸引外资的能力 国际投资争端解决中心：解决投资争端（调停或仲裁）世界银行宗旨、业务和资金来源

宗旨：为成员国生产性投资提供长期贷款和技术援助

主要业务：对发展中成员国提供长期贷款；对成员国政府或经政府担保的私人企业提供贷款和技术援助 资金来源：发行债券、成员国缴纳的股金、借款、利息收入 世界银行组织机构

理事会：最高权力机构，每年秋季年会 执行董事会：负责日常业务的常设机构

行长：担任执行董事会主席，负责全面管理；由美国公民担任 八.经济合作与发展组织（OECD）

由工业化国家组成的政府间国际经济组织 从事经济和社会发展政策研究 1961年在巴黎成立 30个成员国

主要目的：协调二战后欧洲经济的恢复工作和管理美国根据马歇尔计划提供的贷款 OECD的宗旨和原则

宗旨：维护财政稳定，确保经济持续增长，保证充分就业，提高生活水平，促进世界经济发展 原则：多边非歧视原则的基础上，遵循国际贸易规则，扩大世界贸易。OECD组织机构

理事会：最高决策机构 执行委员会

秘书处：负责日常事务 辅助机构

OECD主要活动

对世界经济和社会发展各领域进行前瞻性研究，并提出政策选择 定期审议各成员国的经济社会发展状况和政策 与非成员国开展对话和合作 九.国际商会（ICC）1919年在巴黎成立

全球唯一代表所有企业的权威代言机构 宗旨：促进贸易和投资，为世界贸易服务

组织机构：理事会、国家委员会、执行理事会、会长、特别任务小组秘书长、委员会、仲裁院和犯罪服务机构 ICC的作用（P63）

制定商业规则和标准；促进全球经济增长和繁荣；传播商业专门知识；倡导国际商务 十.中国贸促会是全国民间对外经贸组织，在15个国家和地区设有驻外代表处

1986年，贸促会以国家委员会名义申请加入国际商会，于1995年1月1日国际商会中国国家委员会在北京正式成立。1988年贸促会组建了中国国际商会

中国贸促会、中国国际商会已经加入了许多国际组织，如世界知识产权组织、国际保护工业产权协会、国际商事仲裁机构联合会等

贸促会的宗旨和任务

宗旨：遵循法律和政策，开展促进对外贸易、利用外资、引进外国技术等活动，促进中国同外界经济关系，加强中国和世界人民的了解和友谊。任务：（1）联络工作；（2）参加和举办展览；（3）仲裁；（4）出具证明（原产地、不可抗力证明）；（5）代理商标注册和专利申请；（6）咨询（知识产权）；（7）调查和收集信息；（8）资信调查服务；（9）培训；（10）负责国际商会中国国家委员会的日常工作；（11）其他 十一.国际标准化组织（ISO）全球性非政府组织

最大、最具权威性的国际标准化专门机构 146个成员国，总部：日内瓦

宗旨：促进标准化，以便于商品和服务的国际交换

主要活动：制定国际标准，协调标准化工作；情报交流；与其他国际组织合作 ISO9000和ISO14000

两大系列 十二.其他主要国际性标准化组织 国际电工委员会（IEC）

美国电气电子工程师学会（IEEE）国际电信联盟（ITU）

美国国家标准学会（ANSI）英国标准学会（BSI）德国标准化学会（DIN）法国标准化协会（AFNOR）十三.企业标准化认证的作用

强化品质管理，提高企业效益；增强客户信心，扩大市场份额 获得国际贸易“通行证”，消除国际贸易壁垒 节省第二方审核的精力和费用 有利于产品品质竞争 第三章

国际商务管理的社会文化环境

一.文化的基本构成要素: 价值观和态度：时间观念、变革的态度、财富观、风险意识。例如：经济发展伴随着价值观的变化，如日本的文化改变

语言：口头、书面、身体

教育水平：日本要求详细的说明书；巴基斯坦73%文盲，用形象化的促销比文字说明好习俗和风俗习惯 宗教信仰与伦理 物质文化

二.社会结构的类型： 个人主义和集体主义 强调社会阶层和强调平等 三.行为差异尺度: 权力距离 ；回避不确定性 ；个人主义 ；男性化程度

四.商业文化的构成因素: 工作态度：职业伦理和忠诚度 激励动机：物质和精神激励 时间观念 同僚文化 空间文化 着装文化

第四章

国际商务管理的政治法律环境

一.政治环境的影响大小和性质取决于： 1.该国政府在经济发展中的作用 2.政治环境的稳定性

3.该国政府与其他国家的国际经济合作关系

二.政治风险：没收、征用与国有化、外汇管制、进口限制、税收管制、价格管制、劳工政策 三.法律环境具有一定的特殊性: 1.国内法律：母国制定的法律。如：出口控制（国别、产品、价格）、外汇管理、反托拉斯法

2.国际法律与组织：如通商航海条约、避免双重征税协定、IMF、WTO、ISO、保护工业产权巴黎公约等 3.国外法律体系

第五章

国际商务管理的技术环境

一.科技水平的发展：

蒸汽机：产量大增、火车和轮船出现 电子计算机（40年代）：美国成为经济强国和第一贸易大国 信息技术（70年代）：日本崛起、国际贸易结构改变、国际贸易方式改变（EDI、INTERNET）二.技术进步对国际商务的影响

P118）（见第六章

国际区域市场概论

一、欧洲联盟（EU）

1993年11月1日成立，目前世界上最大的、最成功、影响最大的地区经贸组织（15个国家）2025年1月1日开始使用单一货币欧元

除英国、丹麦、瑞典之外，12国已结成单一货币联盟 10个新成员国于2025年5月1日正式加入 主要条约：《罗马条约》、《马约》、欧洲统一法案 成立原因：

1、二战后对永久和平的渴望

2、保持在世界政治和经济舞台的地位

二、北美自由贸易区（NAFTA）

1994年1月1日建立，15年内彻底消除内部贸易壁垒 美国、加拿大、墨西哥三国 主要条约：〈美加自由贸易协定〉、〈北美自由贸易协定〉 成立原因：

1、三国的客观需要

2、国际经济格局的变化 北美自由贸易区主要内容：

降低与取消关税；开放金融保险市场；放宽对外资的限制；保护知识产权

三、亚太经济合作组织（APEC）

1989年建立，松散的地区经贸组织（21个国家和地区）以贸易和投资自由化和便利化为基石 每年一次首脑会议 建立原因：

1、二战后日本的崛起

2、“四小龙”的成功

3、中国的开放

4、垂直分工不断深化

5、各国经济互补性强及各国外向型发展战略 APEC主要特点

开放性：成员国间的优惠措施适用于非成员国

灵活性：在实现贸易投资自由化规定的时间表内，允许各成员根据自身具体情况，选择进程和速度 多层次性：开展多层次的经济合作

渐进性：先易后难、先初期后高级的，渐进的、长期的发展过程 中国与APEC 1991年中国加入APEC，是重要成员 中国参与APEC的基本原则：“相互尊重、协商一致、循序渐进、稳步发展；相互开放、不搞排他；广泛合作、互利互惠；缩小差距、共同繁荣。”

中国政府一贯认为，推动贸易投资自由化与便利化和开展经济技术合作，是APEC两个同等重要的任务。

四、东南亚国家联盟（ASEAN）东盟，包括10个国家 东盟内部差距较大 中国的主要伙伴之一

预计2025年取消内部关税，发展成关税同盟 中国与东盟

从2025年1月1日起，中国与东盟自由贸易区（CAFIA）将全面启动

该自由贸易区建成以后将形成一个拥有18亿人口、国内总产值近2万亿美元、贸易总额达12000亿美元的经济体，成为世界上最大的自由贸易区 该贸易区的时间框架为：2025年起中国与东盟开始正常轨道产品的降税；2025年中国与文莱、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国建成自由贸易区；2025年中国与越南、老挝、柬埔寨、缅甸建成自由贸易区

五、拉美一体化联盟（LAIA）11国组成

前身为拉美自由贸易区

成员间经济发展水平差异大 成立早，发展迟缓

六、安第斯共同市场（ANCOM）安第斯条约组织

对外国投资限制非常严 避免产品责任

有利于国际间经济合作和技术交流

第七章

国际商务交易对象的寻找和评估

1、寻找交易对象的渠道： 公开出版物；

请国外银行介绍客户；

请国内外的准则会组织、行业组织、贸易促进这机构或友好协会介绍关系； 请驻外使馆商务处或外因驻华使馆介绍合作对象； 通过参加国内外展览会、交易会建立关系； 利用国内外的专业咨询公司介绍客户。

2、对客户资信的评价主要包括的内容：国外企业的组织机构情况、政治情况、资信情况（资金、信用）、经营范围、经营能力。

3、考察交易对象的主要途径：通过银行或咨询机构调查；通过国外的工商团体进行调查；通过驻外机构和在实际业务活动中对客户进行考察。

4、评价对象的基本方法是：加权平均积分法。交易对象的信用等级划分为：优质、良好、一般、限制四个等级。

5、考察和评估交易对象中的不确定因素包括三个方面： 资料的完整性和准确性； 评估体系的准确性与科学性； 评估对象情况变化的风险。

第十二章 国际贸易业务

国际货售合同

国际货物销售合同 基本条款 品质条款(Quality clause)数量条款(Quantity clause)包装条款(Packing clause)价格条款(Price clause)支付条款(Terms of payment)运输条款(Delivery clause)保险条款(Insurance clause)检验条款(Inspection clause)违约条款(Breach clause)不可抗力条款(Force majeure clause)

不可抗力：是提在合同签订后，不是由于当事人的过失或疏忽，而于由于发生了当事人所不能预见、无法避免和无法预防的意外事故，以致不能履行或不能如期履行合同，遭受意外事故的一主可以免除履行合同的责任或可以延期履行合同，另一方无权要求损害赔偿。

1、构成不可抗力必须具备以下三人条件：

1)它是在订立合同以后，合同履行完毕之前发生的，并且是在订立合同时当事人所不能预见的； 2)它不是由于任何一方当事人的过失或疏忽行为所造成的，即不是由于当事人的主观原因所造成的； 3)它是双方当事人所不能控制的，即这种事件的发生是不能预见、无法避免、无法预防的。

2、不可抗力条款的内容：不可抗力事故的范围、不可抗力的法律后果、因不可抗力而不能履行合同的一方当事人应承担的义务。

3、不可抗力事故的范围包括：一类是由于自然力量所引起，如地震、海啸、台风、暴风雪、火灾、旱灾、水灾等；另一类是社会力量所引起的，如战略、罢工、政府禁令。

4、不可抗力的法律后果表现在三个方面：解除合同、免除部分责任、延迟履行合同。

5、装运港船上交货价FOB：指卖方在合同规定的装运港把货物装到买方指定的船上，并负责承担货物在装运港越过船舷有的一切费用和风险。

6、FOB条件下买卖双方的基本责任和义务：

卖方承担的责任和义务：

1)负责在合同规定的装运港和期限内，将货物装上买方指定的船只，并及时通知买方； 2)负责货物在装运港越过船舷以前的一切费用和风险； 3)负责办理出口手续； 4)负责提供有关货运单据。买主承担的责任和义务：

1)负责租船订，支付运费，并将船期和船名及是通知卖方，以便卖方准备好货物装船； 2)负担货物在越过船舷之后的一切风险和费用；

3)接受卖方提供的有关货运单据，并按合同规定支付货款； 4)负责佃便保险和支付运费，输在目的港收货和进口手续。

7、FOB条件下，卖方要自负风险和费用，领取出口许可证或其他官方证件、办理出口手续，提供证明卖方已按规定完成交货义务的证据。

8、FOB的几种变形：班轮条件、吊钩下交货、理舱费在内、平舱费在内。

9、FOB的适用范畴：按2025通则的规定，只适用于海运和内河船运；

10、运费、保险费在内价CIF：指卖方负责租船订舱，按期在装运港将合同规定的货物装上运往约定目的港的船上，输保险手续，并负责支付运费、保险费。卖方仅负责货物在装运港越过船舷以前发生的风险。适用于海运和内河船运

11、买方负担：货物装船后自装运港到目的港的运费、保险费以外的费用，买方还要自负取得进口许可证或其他官方证件的风险和费用，办理进口手续并按合同规定支付货款。

12、CIF条件下买卖双方的责任如下： 卖方责任：

1)负责租船订舱，在合同规定的装运港和期限内，将货物装上船厂并支付至目的港的运费，装船后通知买方； 2)负担货物越过船舷以前的一切费用和风险； 3)负责办理保险并支付保险费； 4)负责办理出口手续；

5)负责提供有关货运单据，包括正式的保险单据。买方责任：

1)负担货物越过船舷后的一切费用和风险；

2)接受卖方提供的有关货运单据，并按合同规定支付货款；

3)自负取得进口许可证或其他官方证件的风险和费用，办理进口手续。

13、CIF的变形：CIF班轮条件、CIF舱底交货、CIF卸到岸上。

14、成本加运费CFR：它是介乎于FOB和CIF之间的一种价格术语，由卖方负责运输安排，但买方负责保险。除此以外，其他的风险、费用划分及权利义务大体与CIF相同，是象征性交货。

15、卖方应向买方提供“已装船提单”，这表明双方约定由卖方承担物装入船舱为止的一切风险和费用责任。

16、出口合同的履行程序包括：备货、催证、审证、改证、租船订舱、报验、报关、投保、装船、制单结汇。

17、《跟单信用证统一惯例》规定：

信用证示未数量不得增减，可有5%的增减； 信用证以“大约”“近似”词语时，允许有关指标有10%的增减。

18、审证的主要内容： 1)开证行的资信状况； 2)信用证的金额；

3)装运期、交单期和到期日及到期地点。

19、交单期规定的交间期应为受益人装运后制单留有充分的时间，如信用证未规定交单期，则理解为应在实际装运日之后21天内必须交单。且无论如何，不得迟于信用证到期日。20、信用证必须规定一个到期日和到期地点。

21、经商检机构检验合格，发货人应在签发证书之日起60天内报运出口，否则需重新申报检验。

22、通关手续：按受申报、审核单证、查验货物、征税、结关放行五道手续。

23、应在装货的24小时之前向运输所在地或出境地海关申报。

24、报关时向海关提交单证包括：出口货物报关单、出口许可证、装货单或运单、发票、装箱单、出口收汇核销单、海关认为必要时应交验的贸易合同、产地证和其他有关证明。

25、商品所使用的产地证主要有几种：普通产地证、普惠制产地证、纺织品产地证、对美国出口的原产地声明书，有三种格式：单一国家声明书、多国家产地声明书、非多种纤维纺织品声明书又称否定声明书。

26、我国银行对议付信用证的出口结汇有两种方式：收妥结汇、定期结汇

27、结汇方式有：议付信用证、付款信用证、承兑信用证

28、单证不一致时出口商可采取的措施：凭保议付、表提、电担、有证托收。

29、进口合同的履行程序：开立信用证、租船订舱、办理保险、审单付款、接货报关、检验、索赔

30、对销贸易包括：易货、记账贸易、互购、产品回购、转手贸易等属于货物买卖范畴，以进出结合、出口抵补进口为共同特征和各贸易方式的总称。

31、对销贸易的不利因素：

1)对销贸易带有浓厚的双边性和封闭性，这其实是以限制性的措施来反对保护主义，其结果反而增强了贸易保护主义的气氛；

2)决定交易的主要因素已不是商品的价格和质量，而是取决于回购的承诺，这就不可避免地削弱了市场机制的作用。

32、按照代理权限的大小，代理分为：总代理（有权指派分代理，并分离分代理的佣金）、独家代理（不得在规定的时间、地区内通过其他代理人销售）、佣金代理（一般代理）

33、寄售：是出口商委托国外代销商向用户进行现货买卖的一种交易方式。

34、寄售的优点：先发运后销售的现货买卖方式、是现货现买，能抓住销售时机； 缺点：货未售出之前发运，售后才能收回货款，资金负责较重； 1.货物需在寄售地安排存仓、提货，代销人不承担费用和风险； 2.三一代销人不守协议，会带来损失；

3.如果货物滞销，需要运回或转运其他口岸，出口商将受损失。

35、拍卖的竞价方式：增价拍卖、减价拍卖、密封递价拍卖

36、密封递价拍卖又称招标式拍卖，有两个特点： 一是除价格条件外，还可能有其他交易条件需要考虑； 二是可以采取公开开标方式，也可以采取不公开开标方式。适用于大型设施或数量较大的库存物资或政府罚没物资时。

37、拍卖的一般程序：准备阶段、正式拍卖、付款和交货

第十三章 国际技术贸易业务

1、技术贸易的特点：

1)技术贸易是在技术所有权受到保护的前提下发生的； 2)技术商品可以进行多次转让交易； 3)技术贸易的双方通常是“同行”； 4)技术贸易谈判所涉及的内容非常复杂和广泛； 5)技术贸易是当事双方一个较长期的合作过程； 6)技术贸易的当事者无重复购买和销售的行为。

2、技术价值和价格决定一个最显著的特征是难以给予准确的定量化计算，即具有不确定性。1)技术商品在价值决定上具有单一性；

2)技术价格在单一性往往导致技术商品的垄断性； 3)技术商品往往可以多次出售，因此难以确定价格； 4)技术交易不存在集中的交易场所和公认的定价机制。

3、国际技术贸易的主要形式有：许可证贸易、技术咨询服务、交钥匙工程承包、合作生产与合作研究、技术补偿贸易、特许专营等。

4、许可证贸易：又称许可贸易，是交易双方以签订技术使用许可协议的形式所进行的技术贸易，即通过签订许可证协议，许可人允许受许可人在一定条件下使用他的专利、商标或专有技术，而由受许可人支付一定的报酬作为取得此项使用权的价格的交易。它是技术贸易最主要的形式。许可协议的对象是工业产权。

5、根据使用技术的地域法范围和使用权的大小不同，国际许可证协议分为：独占许可协议、排它许可协议、普通许可协议、可转让许可协议、交叉许可协议。

6、交钥匙工程承包：指工程承包方负责完成从拟订建设方案、设计、采购设备、土木工种、安装调试到人员培训等全部工作，直到项目建成、验收合格之后才交给委托方的一种工程承包形式。

7、交钥匙合同是：设计合同、许可合同、土木工程合同以及机械工程合同构成的一个复杂整体。

8、交钥匙合同的标的物一般分两类：一类是有形资产、无形资产

9、补偿贸易的主要优点：

1)对技术受让方而言，不用支付现汇或只支付部分现汇就可以获得现金、成熟的技术及机器设备，较快地形成新的生产能力；

2)对于技术出让方而言，可以发挥其现有的销售渠道优势，转销被偿的商品，获得成熟技术多次转让的收益。不足：

交易内容复杂，涉及面广，因此补偿贸易合同的签订要花费比较多的时间。

10、在国际技术转让方面的国际立法包括两类：有关工业产权的国际公约、有关国际技术转让的国际条约。

11、有关工业产权的国际公约中具有代表性的是《保护工业产权巴黎公约》、《专利合作条约》、《商标国际注册马德里协定》。

12、导致技术所有者转让技术的动机包括：缺乏利用技术的能力；挖掘其他市场的潜力；获得充分的补偿；适应特定的市场环境；有利于产业技术标准化。

13、国际技术转让的战略有三个：延长技术生命周期战略；扩大技术效用战略；寻找出路战略。

14、技术的生命周期划分四个阶段：创新阶段、成长阶段、成熟阶段、衰退阶段。

15、技术价格主要包括：直接转让费用、研究与开发费用的补偿价值、市场机会损失补偿价值、技术转让税负。

16、各国政府对国际技术转让进行管理主要出于以下考虑：本国国民经济长期发展规划；国家主权、安全和社会公共利益、扶助国内企业，防止外国商业歧视；政治方面的考虑。

17、各国政府对国际技术转让进行管理的主要制度性和政策性措施有三方面：保护、管制、引导和鼓励。

18、在国际技术转让的实践中，技术商品的具体计价方法同支付方式是紧密结合的，主要形式有三种：统包价格，或称一笔总算价格；提成价格；固定与提成相结合的价格。

9、提成支付：即根据许可项下的技术投产后，使用该项技术所得实际经济效益计算，按一定比例或方法定期提成，定期支付。

0、经济效益的三种衡量方法：产量、销售价格、利润

21、技术转让方可通过：直接扩大技术转让收益、间接扩大技术转让收益的方法扩大技术转让收益。

22、技术补偿贸易：指技术输出方向技术输入方提供制造某种产品的技术、机器设备、原材料或零部件、技术服务、在一段时间内，由输入方用进口技术和设备生产的产品或所得的收益偿付输出方的技术与设备价款的贸易方。

23、补偿贸易的两个特点：

1)补偿贸易具有易货贸易的性质； 2)补偿贸易具有延期付款的性质；

24、执照商品补偿方式的不同，补偿贸易可分为：直接补偿、间接补偿、部分补偿

25、特许专营：一般指一家已经取得成功经验的企业，将其商标、商号名称、服务标志、专利、专有技术及经营管理方法或经验转让给另一家企业使用，由此收取特许使用费的交易合作形式。

26、目前国际上流行的特许专营协议可分为三种类型：特许经营产品销售、特许经营某种或某些服务项目、综合性特许经营

27、一般对特许方的权利义务有如下规定：

1)特许方为特许产品作广告宣传并负担部分或全部广告费； 2)向接受方传授经营管理知识； 3)协助和监督接受方对企业的经营；

4)审核接受方是否在指定市场上从事特许产品的销售和服务； 5)收取特许费，通常以接受方销售额的一定百分比计价。

第十四章 国际工程承包业务

1、国际工程承包：指通过国际间的招标、投标、议标或其他协商方式，由具有法人地位的承包人与业主之间，按照一定的价格和条件签订承包合同，承包人提供自己的技术、资本、劳务、管理、设备、材料，等按照合同规定的要求组织项目实施，并在项目经业主验收合格后根据合同约定的价格和支付收取费用的一种业务形式。

2、国际工程承包的特点：差异性大、综合性强、项目周期性长、合同金额大、合作范围广、履约方式的连续性、贸易避垒盛行等。

3、国际工程承包项目的程序：项目规划、项目设计、项目招标、项目实施、项目运营。

4、国际工程承包合同的类型：

1)按照承包工程项目技术含量的多少，分为：劳务密集型、技术密集型；

2)按照承包项目的定价方式的不同，分为：总价合同、单价合同、成本加酬合同； 3)按照承包项目的承包方式的不同，分为：总包合同、分包合同、二包合同；

4)按照项目性质的不同，分为：咨询服务合同、勘察设计合同、施工承包合同、供货安装合同、劳务合同、项目管理合同、交钥匙合同。

5、国际咨询师协会（FIDIC）编制的，产经几个国际性组织批准的FIDIC条款，包括三个部分：《土木建筑工程师（国际）施工合同条款》、《电气与机械工程合同条款》、《业主/咨询工程师标准服务》。

6、总价合同包括四种形式：固定总价合同、调整总价合同、固定工程量总价合同、固定工程量总价合同、管理费用总价合同。

7、FIDIC条款大体可归纳为七个方面：一般性条款、法律条款、商务条款、技术条款、权利与义务条款、违约惩罚与索赔条款、附件和补充条款。

第十五章 国际市场进入模式和组织决策

1、进入国际市场的战略是一个综合计划，主要包括：目标、任务、资源、政策等四个方面的内容。

2、产品/市场打入策略的要素包括：目标产品/市场信息的选择；目标市场的对象和任务；目标市场的打入模式的选择；目标市场的市场营销计划；国际营销的控制系统。

3、一个公司打入国际市场的途径可归结为三类： 1)从目标国家外部的生产基地向目标国家出口产品； 2)通过合同方式输出部分生产资源；

3)将技术、资本、人力等企业资源转移到国外，自己生产或结合当地资源制造产品在当地市场出售。

4、根据出口途径的不同，出口打入模式或分为：间接出口、直接出口

5、间接出口：指企业通过处于本国或他国的代理商或经销商向国外销售商品。优点：投资小、不需要对公司的产品和经营组织进行大的调整、不用建立昂贵的海外销售力量、风险小。不足：销售渠道的控制性很差、销售价格高、盈昨水平低

6、全同打入模式：指企业与目标国家的经济实体间的长期非资产式联合，它涉及该公司的技术和人力资源向目标国家经济实体的转移，但通常不涉及直接的投资。

7、合同打入模式包括：许可经营、协议生产、管理协议、技术服务合同

8、制定市场营销计划，管理者必须对：产品、价格、销售渠道、储运、促销等方面作出决策。

9、国际市场营销计划的内容： 1)具体的市场及任务；

2)为实现这些目标和任务的政策； 3)资源配置和时间安排； 4)目标市场分析； 5)市场环境描述； 6)竞争分析；

7)财务评估和控制。

简单的说，国际市场营销计划包括：外部环境分析、目标确定、资源配置三个方面。

10、经营决策是组织决策的依据。

11、国际商务组织按照结构的不同主要分为：出口部、国际部、国际营销公司

12、按照区域公司决策权的大小，区域部或划分为：紧密控制的区域部、松散控制的区域部

13、国际商务组织的建立：组织结构设计、岗位设计、制定人员配置计划、在公司范围内选取派人员、在当地市场招聘人员五个步骤

第十六章 国际市场竞争战略

1、企业竞争战略：指企业最高管理层作出的有关企业长期发展目标和竞争手段的一系列重大决定。

2、企业竞争战略的四个特征：

1)企业竞争战略的目标必须简单、一致、具有长期性； 2)企业竞争战略必须反映对竞争环境的深刻理解；

3)在制定企业竞争战略时必须客观评价自向的资源能力； 4)与企业竞争战略相适应的执行能力。

3、一个成功的企业，其竞争战略必须达到五个方面的要求： 1)企业竞争战略必须与企业目标和价值观相一致； 2)企业竞争战略必须与行来环境相一致； 3)企业竞争战略必须与资源与能力相适应； 4)企业竞争战略必须与企业组织和制度相适应； 5)企业竞争战略内部的适应性。

4、核心竞争力：指对于企业战略和业绩水平发挥根本性作用的资源和特长。

5、美国哈佛大学的迈克尔波特在1980年的《竞争优势》中提出了在竞争战略：成本领先战略、差异化战略、集中战略。

6、一个企业产品或服务的成本主要与投入成本、规模经济、学习经济、范围经济、产品设计、加工技术、设备利用率有关

7、成本领导战略：即企业以低于竞争对手的价格向顾客提供产品或服务。

8、产品差异化：指冬季同本行业中其他企业所没有的独特产品，形成独家经营的市场。有两种形式：运用新技术、新材料和新工艺为产品增添新的功能和效用，称为产品实体差异化；在基本不改变产品性能和效用的基础上改变产品的非物质特性，使之具有条款合消费者期望、为消费者使用产品着想、吸引消费者、树立优质的品牌形象等特征，称为产品观念差异化。

9、产品属性包括：一致性、可靠性、质量、技术创新

10、集中战略：指企业把自己的目标集中在一个或几个市场上。优点：对企业资源总量的要求低、企业要以集中力量向某一特定子市场提供最好的服务，取得局部竞争优势。不足：放弃了其他的市场机会、市场风险大。适用于中、小型企业。

11、国际竞争战略：指企业制定的参与国际市场竞争的战略。制定国际竞争战略的着眼点包括：区位优势、规模经济、学习经济、政策适应、市场适应等要素。

12、根据企业对国际市场的重视程度和参与国际竞争的方式：国际竞争战略分为：国际战略、多国战略、全球战略、跨国战略等基本类型。

13、企业采取国际战略的基本着眼点是通过向国外市场转让当地缺乏的有价值的技能和产品来创造价值。

14、企业采取多国战略的基本着眼点是最大限度地适应各个区域市场的需要特点。

5、采取全球战略的基本着眼点是最大限度地适应各个区域市场的需求特点。

16、采取全球战略的基本着眼点是全球范围内综合利用各种有利的生产条件，求得成本的最小化。

17、采取跨国战略的基本着眼点是在全球范围内转移核心竞争力。

第十七章 国际营销管理

1、市场营销的基本原理：了解顾客需要特征，并针对顾客需求采取有针对性的市场营销策略。营销组合工具包括：产品、价格、渠道、促销

2、国际市场营销的核心和实质是：分析和掌握国际市场多种多关的市场营销环境，并在此基础上采取有针对性的各种经营战略、手段和技巧。

3、产品：指能够提供给市场、用于满足人们某种欲望和需要的任何事物，包括实物、服务、场所、组织、想法等。

4、整体产品要领中的产品由一个层次构成：核心产品、有形产品、附加利益产品。

5、国际市场的产品需求与国内市场有差异表现在：使用习惯、用途、产品标准、产品基本。产品开发、生产、销售都有一定的特殊性。

6、国际市场产品开发的基本策略有四种：产品延伸、产品适应、产品创新、国际产品。

7、品牌设计的注意事项：

品牌应具备显著特征，便于识别、传播和记忆、便于联想和区别； 品牌设计要符合商标法和社会公德；

品牌要尊重目标市场的民情风俗、文化传统和背景。品牌名称应与产品的性质、品牌定位相符合。

8、国际市场价格的形成机制与国内市场基本相同，成本、供求关系、竞争、关税、中间商环节是影响价格决策的主要因素。

9、国际市场商品价格类型：国家垄断价格、以跨国公司的国际市场经营为代表的国际垄断价格、世界自由市场价格。

10、企业的定价目标可分为：利润目标、市场份额目标

11、根据自身状况和市场竞争态势，企业在国际营销中可以采取：市场领导价格策略、市场跟随价格策略、进攻性价格策略。

12、国际市场销售渠道：指商品从一个国家的生产企业流向国外最终消费者或用户的流程，是商品所有权的转移所必须经过的途径及相就设置的中间机构。

13、国际市场常见的销售渠道包括三个环节：出口国国内的销售渠道、出口商与进口商之间的销售渠道、进口国国内的销售渠道

14、各国国内消费品的流通渠道有四种：生产者—消费者；生产者—零售商—消费者；生产者—批发商—零售商—消费者；生产者—代理商—批发商—零售商—消费者。

15、国际市场销售渠道具有：商品流通渠道长、国际市场中间商的功能各异、社会文化习俗影响着中间商的经营方式等特点。

16、美国市场的特点：开放、进入障碍小、各种类型的中间商比较发达。

17、西欧各国的销售渠道的特点：进入障碍大、能够覆盖整个西欧地区的大型连锁商业企业少。

18、影响国际市场销售渠道的因素有：产品（单价、体积及重量、易腐性和易毁性、技术性和服务的要求、新产品）、环境（政治、经济、文化、法律）、市场、出口企业自身条件等因素。、19、市场环境因素包括：消费者的数量和分布状况；成交量大少； 潜在顾客数量；消费者购买频率；消费者的购买习惯；竞争者的渠道

20、企业在销售渠道宽度上有三种策略选择：密集分销、选择分销、愿意经销

21、国际市场销售渠道决策包括两方面：企业必须确定渠道目标；企业必须根据渠道目标的要求作出各种有关渠道设计的决策。

22、这些决策包括：是否使用中间商、选择国际市场中间商的决策（包括渠道长短、渠道宽窄以及选择具体渠道成员的决策三个方面）

23、国际市场销售渠道的控制，制造商常用的力量有五种：强制力量、奖赏力量、合法力量、专家力量、声望力量。

24、制造商确定与中间商关系的基础有三种：合作、伙伴、分销规划

25、评价渠道的标准有：经济性、控制性、适应性

26、渠道成员的评价指标：销售量；市场份额；平均库存水平、向顾客交货的时候长短、损坏和丢失商品的处理；对用户的服务水平；在促销和培训项目中的合作程度；与其他成员的配合程度；提供反馈的质量；满意度的高低等八项。

27、渠道冲突有三类：垂直渠道冲突、水平渠道冲突、多渠道冲突

28、管理渠道冲突的方法： 1)制定出整个系统的总体目标；

2)在不同渠道层次间短期交换人员，达到相互了解和认同的目的；

3)同化，即一个渠道成员接纳另一个渠道成员的领导进入自己的咨询委员会、董事会，增加相互交流意见的机会； 4)在各种同层次或不同层次渠道成员间建立行业组织，增进彼此间交流。

29、国际市场促销与国内市场促销在构成内容上不同，包括广告、人同推销、营业推广、公共关系四个要素。两者的区别在于：促销的对象不同、面临的营销环境不同、在传播渠道及费用等方面存在很多不同、国际促销常常受到国际因素的影响。

0、常见的广告媒介有：印刷媒介、视听媒介、直邮广告、户外广告、31、在媒体决策时，主要考虑媒介的国际性、媒介的可获得性、媒介的覆盖范围、媒介的费用、媒介的质量。

32、国际企业在选择广告代理商时，要考虑：覆盖范围、服务质量、国际公司自身实力、联系与控制、国际协作的必要性、代理商形象、公司组织

33、基根将国际营销中产品开发与促销策略结合起来，提出五种国际营销策略：产品扩展—促销扩展；产品扩展—促销适应；产品适应—促销扩展；产品适应—促销适应；产品创新。

34、国际市场促销面临的障碍主要包括：促销对象的购买心理、购买习惯难以把握；促销费用高昂；难以获得有效的促销媒介；受母国与东道貌岸然国关系及母国国际形象的影响。

第十八章 国际生产管理

1、企业要获得自己所需要的产品有两个基本的来源：一是由公司或其子公司进行生产，称内部生产；二是从外部独立的供应商那里采购，称外部采购。

2、企业的价值链包括两部分：基本活动（原材料采购、生产、销售到售后服务）、辅助活动（企业基础设施、人力资源管理、产品研发等职能活动）

3、内部生产的优势：成本优势、独特的产品、保护技术秘密、有利于整个生产过程的协调、有利于保持稳定的产品质量。

4、内部生产的不足：企业资源的要求较高、内部生产的灵活性比较差。

5、外部采购的优势：战略上的灵活性、成本优势、有利于避开贸易壁垒。

6、外部采购的不足：很难获得专门的产品供应、面临汇率和其他条件变化的风险、价格波动频繁且幅度大。

7、战略联盟：指两个或更多的企业，为实现某一个战略目标而建立起的合作性的利益共同体。目的旨在增强企业间的长期竞争优势，从企业的基本任务和方向中衍生出经营目标，进而赢得长远的相对优势。

8、在选择国际生产地点时考虑的因素：国家因素、技术因素（固定成本水平、最小的效率规模、是否适合精益制造）、产品因素（产品的价值重量比、产品需求的差异性）

在选择国际生产地点时存在两个基本的策略：集中生产策略、分散生产策略

第十九章 国际商务财务管理

企业双重的融资渠道：国际企业母公司的渠道、国际企业子公司的渠道

1、跨国公司选择最佳融资来源的目标（标准）是：经过外汇风险调整后，使公司外部资金成本降至最低；在选择公司集团内部资金时，使公司的全球性税负及政治风险降至最低，公司各个经营单位都应将谋求整个公司全球性综合资金成本最优化更为其经营目标。

2、国际企业财务管理目标分为：融资成本最低化、避免或降低经营风险

3、达到融资成本最低化的三种策略原则：避免或减少纳税、尽量利用各种补贴贷款、争取东道国当地信贷配额。

4、跨国公司的融资至少要承担两种经营风险：政治风险、外汇风险

5、国际投资项目的资本预算方法包括：现金流量估计、现金流量折现两个基本步骤

6、国际投资中面临的风险主要包括：政治风险（通货膨胀、汇率变化、需求变化、生产投入要素价格变化）、经济风险

7、对风险进行评估后，企业有两种方法进行调整：j根据风险的程度调高现金流量的折现率；k不改变折现率，而根据风险程度调整项目未来的现金流量

8、国际企业筹集资金的来源：公司内部资金融通、东道国融资、第三国及多国融资、国际资本市场、国际经验组织贷款。

9、公司内部资金融通的形式有：

1)增股筹资，父公司通过购买子公司的股权，向子公司增加投资； 2)母公司向子公司提供贷款； 3)子公司之间相互贷款；

4)通过转移价格机制在内部进行资金转移。

10、国际投资的来源分为：国内资本市场、国际资本市场

11、国际资本市场的来源主要包括：离岸货币市场资金、国际金融组织、组织各国政府资金

12、国际企业的融资有两类：股本融资、债务融资（借贷融资、债券融资）。

13、选择融资形式的考虑因素：债权人报酬、融资税负、公司财务结构与经营控制。

14、国际筹资的障碍：

1)国际筹资受本本国经济发展水平和金融政策的制约；

2)国际投资筹资的资金提供方往往要求资金的需要者提供合乎特定要求的申请资料，包括公司的财务报表、经营发展计划甚至特定的项目计划；

3)一些国家资本市场的发展水平比较低，这也阻碍了本国企业从国际资本市场取得资金。

15、国际企业货币管理的目标：资金效率最大化、税收负担最小化

16、国际企业通常彩的货币管理技术有：集中存款、多边净额

17、多边净额：指一个国际企业的父公司与各个子公司之间并不就每一笔业务进行支付，而是先进行内部结算，只就各方间现金结算的余额进行支付。好处是大大降低了交易成本。

18、集中存款中心的优势：

1)集中存款的总金融比较大，可以获得最高的利息收入；

2)如果集中存款中心位于一个重要的国际金融中心如英国伦敦、美国纽约，则能获得更多的短期投资的机会； 3)集中存款中心可以聘请高素质的金融专家从事投资活动，大大提高投资的效率。

19、国际企业转移资金的主要手段：股利返回、特许权使用费、其他服务收费、转移价格、弗罗廷贷款。20、弗罗廷贷款：指国际企业的父公司与子公司之间通过一家国际银行作为金融中介进行的贷款。

21、弗罗廷贷款的两个优势：一是可以饶过东道貌岸然国政府为限制外国子公司将资金转移到母公司而设置的障碍；二是可避税。

22、股利返回：指子公司通过向股东发股利的形式向母公司转移资金。

23、特许使用费：是被特许权人为了使用特许权人拥有的技术、专利、商标等无形资产向特许权人支付的费用。

24、转移价格：指跨国公司的母公司与子公司之间、子公司与子公司之间进行内部交易时所采用的价格。

25、弗罗廷贷款：指国际企业的父公司与子公司之间通过一家国际银行作业金融中介进行的贷款。

26、按照作用对象的不同，外汇风险分三大类：交易风险、会计风险、经营风险。

27、交易风险：指在交易的成交期和结算期之间由于汇率变化造成的损益。

28、会计风险：指国际企业在编制合并会计报表时，由于汇率的变化造成海外子公司资产负债值在母公司会计报表上的损益变化。

29、经营风险：指汇率变化对企业经营、创新能力的影响。经营风险涉及对未来价格、销售额和成本的长期影响。30、减少外汇风险的方法有：货币技术、收付款时间策略、国际生产策略。

31、减少外汇风险的货币技术：指通过产生一个与未来外汇流量数量相同但方向相反的外汇资金流的方式来消除外汇风险，主要包括远期外汇保值、现汇加资金市场保值、外汇期权、外汇掉期。

2、收付款时间策略：指国际企业可以根据汇率变化的趋势选择提前或推迟收账和付款。

33、远期外汇保值：指按照某一约定的价格提前购买或出售一定数量的外汇资金，从则与未来的外汇收入或支出相抵消。

34、外汇期权：指按照某种价格（汇率）买进或卖出一定数量的某种货币的权力。优点可防止由于汇率变化而产业的损失，又保留了由于汇率变化而获利的机会。

35、外汇掉期：指在某一日期即期卖出甲货币，买进乙货币的同时，反方向买进远期甲货币，卖出远期乙货币.第二十章 国际商务人员管理

1、人员管理相关的国际商务组织决策包括：集权与分权决策、组织结构决策、组织协调和控制决策。

2、集权与分权的主要区别在于：授权程度的不同

3、集权与分权决策的主要内容是确定母公司与子公司的决策权限

4、集权模式的优点主要有四个方面：

1)集权模式有利于国际企业全球业务的协调；

2)集权型组织能够保证公司各项决策与公司的总体目标相一致； 3)集权型组织有利于组织变革和调整； 4)集权型组织有利于减少重复工作；

5、集权型组织的不足正是分权型组织的优势，分权型组织的优势体现在五个方面： 1)过度的集权会导致公司最高管理层不堪重负，最终导致决策失误和延迟； 2)分权型组织有利于提高员工的工作积极性； 3)分权型组织具有更大的灵活性；

4)分权型组织有利于提高决策的科学性；

5)分权型组织有利于加强组织的自我控制能力。

6、组织结构决策：指企业按照什么标准划分和建立企业的内部组织。

7、企业建立内部组织的主要标准包括：职能、地域、产品类型。按照这些标准建立的组织分别称为职能型组织、地域型组织、产品型组织。

8、职能型组织：指组织内部按照财务、生产、营销、研发等不同职能划分为不同的部门，各个部门直接接受公司最高管理层的领导，彼此之间处于平等的地位。适合于产品类型和经营地域比较集中的企业。

9、地域型组织：指组织内部按照经营地域的不同划分为不同的区域组织，各个区域组织直接接受公司总部的领导。适用于经营地域广阔而且各个地区差异很大的企业。

10、产品型组织：指组织内部按照经营产品类别的不同是分为若干产品分部，各个产品部门之间彼此独立，各自接受最高管理层的领导。

11、导致国际企业内部协调工作很困难的障碍有三个：职能上的差异、目标上的差异、管理人员的个体差异

12、组织协调与控制的方法：

1)明确组织战略的目标，并以此指导企业内部各个职能部门、产品部门、区域组织的活动； 2)建立组织内部的人员整合机制；

3)发展合作型的组织关系和非正式沟通网络 4)建立内部考核和评估机制。

13、企业通过设立标准、执行计划、考核实际绩效、分析偏差原因、改进标准和计划工作来进行组织控制。

14、国际商务人力资源管理决策主要包括：人员配备决策、培训与管理决策、绩效评估和报酬决策。

15、对员工的要求主要包括三个方面：业务技能、公司文化适应能力、国际文化适应能力。

16、国际商务人员从来源国的汪同分三种类型：公司母公司人员、子公司所在国人员、第三国人员。

17、国际企业的人员配备策略主要分三种基本类型：母公司为中心任务人员配备策略、以多国为中心任务的人员配备策略、以全球为中心的人员配备策略。

18、国际商务人员培训的主要内容包括：文化培训、语言培训、生活培训。

19、国际雇员的薪酬主要包括：基本工资、生活津贴、外派被偿等项目 国际雇员的基本工资一般与其在母经的类似职位的工资水平相当

**第三篇：国际商务管理学总结**

《国际商务管理学》课程考试说明

来源:河南招生考试信息网 加入时间：2025-05-24 点击数：

1756 高等教育自学考试是对自学者进行的以学历教育为主的国家考试，是个人自学、社会助学和国家考试结合的高等教育形式。命题工作是自学考试质量保证体系的核心环节，为做好《国际商务管理学》课程全国统一命题工作，特制定本课程考试说明。

一、课程性质和考试目标

1、课程性质

《国际商务管理学》课程是全国高等教育自学考试商务管理专业（本科段）开设的一门专业课程、是一门建立在管理学，国际贸易理论和实务、商务沟通理论、市场营销学等一系列经济学、管理理论基础上的应用学科。它主要研究国际商务活动的环境、业务活动过程及其规律性，强调国际商务活动的事务层面，即开展国际商务活动的程序。其内容具有综合性、应用性、实践性和程序性的特点。

《国际商务管理学》课程的任务是：使自考应考者比较全面系统地了解和掌握国际商务管理的基本知识从中了解到国际商务管理的基本理论，特别是《国际商务管理学》理论的发展变化过程，学会比较和分析各种国际商务管理学的基本理论，特别是国际商务管理学理论的发展变化过程，从而培养和提高正确分析解决国际商务管理理论与实践问题的能力，以便毕业后能够较好地适应国际商务工作的需要。

2、考试目标

通过本课程的学习，要求考生：

（1）掌握国际商务管理的基本知识、基本方法与技能，充分认识国际商务活动的复杂性、特殊性。

（2）将国际商务管理的基本理论与具体的国际商务活动紧密地联系起来，具备独立完成国际商务全部活动的能力。

二、考试内容

本课程的考试内容以课程考试大纲为依据。其内容为：

教材第一章是对国际商务管理内涵的介绍，需要掌握的内容是国际商务管理的概念、特殊性，国际商务的发展历程。

教材第二章是对国际商务管理的经济环境分析，着重掌握的内容是经济体制的不同类型，经济发展水平的差异及对国际商务活动的影响，主要国际经济贸易组织。

教材第三章至第五章是对国际商务管理的社会文化环境、政治法律环境、技术环境的介绍。要求掌握文化及其基本构成要素，行为方式与商业文化，文化特征与经济发展主要法律制度的类型，政治环境的主要考察内容，技术环境的影响。

教材第六章介绍的是国际区域市场，要求重点掌握北美自由贸易协定的内容，欧盟市场的主要特征，在日本从事国际商务活动的特点。

第七章至第十章介绍的是国际商务项目流程，要求重点掌握寻找国际商务交易对象的途径，国际商务项目调研与评估，国际招投标业务的特殊性，国际商务谈判的策略，订立国际商务合同的原则，国际商务纠纷产生原因与解决方法。

第十二章介绍国际贸易业务，要求掌握国际货物销售合同的基本内容，有关贸易术语的国际贸易惯例，各种融资方式的优缺点。

第十三章至第十四章是对技术贸易、工程承包业务的介绍，要求掌握国际技术贸易，国际工程承包的含义与特点，国际技术转让惯例，国际工程承包合同的主要内容。

第十五章至二十章介绍国际商务管理决策，要求重点掌握国际市场进入模式，企业竟争战略的含义，国际市场产品管理，内部生产与外部采购，国际财务管理特点，国际商务人力资源管理决策。

三、命题的原则

1、命题标准

坚持质量标准，注重能力考查，使考试合格者能达到一般普通高等学校同专业同课程的结业水平，并体现自学考试以培养应用型人才为主要目标的特点。在题量上保证中等水平的考生能够在规定的考核时间内完成全部试题的回答，并有适当的时间检查答案。

2、考试依据和范围

以全国高等教育自学考试指导委员会2025年颁布的《国际商务管理学考试大纲》（以下简称大纲）为考试依据，以《国际商务理学》（王文潭主编，高等教育出版社，2025年11月出版）教材为命题范围。试题的答案及评分参考按所指定教材中的有关提法来编制。

3、本课程考核的知识与能力的关系

学好《国际商务管理学》需要一些必备的相关知识：即管理学，国际贸易学，市场营销学等知识。学习《国际商务管理学》要注重对基础知识的理解和分析，将理解、识记、领会与分析联系起来，把基础知识和理论转化为理解和分析能力。命题中，要体现既测试基础知识，基本理论和掌握程度，又测试分析能力的原则。

4、重点与覆盖面的关系

试题覆盖到章，重点章节的权重比例大一些，次重点章节的权重比例小一些，一般章节的分数适当。单章考核分数最高不超过20%。

四、考试形式与试卷结构

1、考试形式

本课程考试形式为闭卷笔试方式，考试时间为150分钟，评分采用百分制，60分为及格线。

2、试卷内容结构

试卷内容以第1、2、7、8、9、11、16、19章为重点，其分数比例不低于60%。其它章节均为一般考核点。《国际商务管理学考试大纲》已明确不列为考核内容的不作为试卷内容。

3、试卷能力结构

本课程试卷考核的能力层次结构比例为：

识记：理解：应用的比例为20:30:50

4、试卷的难度结构

本课程考核的难度结构比例为：易：较易：较难：难的比例为20：30：30：20

5、试卷的题型结构

客观性试题与主观性试题的比例为40：60

题型包括：单项选择题、名词解释题、简答题、论述题、案例（分析）题。

6、本门课程有无特殊要求（包括考生可携带的工具）：无。

五、《国际商务管理学》课程试题样卷

1、单项选择题（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，请将其代码填在题后的括号内。错选、多选或未选均无分）

（1）由于服务贸易提供的是非实物形态的某种特殊使用价值，因而又被称做

A．有形贸易 B.无形贸易 C.技术贸易 D.实物贸易 【 】

（2）绿色壁垒是指

A.技术标准 B.卫生检疫规定 C.商品包装和标签的规定 D.环境标准 【 】

2、名词解释题

国际商务

补偿贸易

3、简答题

（1）国际商务管理的经济环境包括哪些内容?

（2）国际商务纠纷产生的原因有哪些?

4、论述题

（1）试述国际商务谈判策略。

（2）试述影响国际商务活动的主要法律制度。

5、案例（材料）分析题

一份不平衡的合资合同

1989年6月，中国某进出口公司（甲方），中国某生产企业（乙方）与日本企业（丙方）建立了一家合资公司。合资协议规定甲乙丙三方各占投资的20%、29%、51%，合资期限15年。协议规定：制造产品所需的各种原材料由丙方负责采购进口，成品由丙方负责在海外销售；销售渠道由甲方代理出口。

合资公司创立前，产品供不应求，产量连年翻番，到1991年已经达到计划指标的600%。但是合资企业的利润率却始终无法达到各方原来协议的12.5%，到1991年还未达到5%。另一方面，日方公司则在日本发展迅速。

请分析：

1、在此案例中，合资协议存在哪些不妥当的地方？

2、应如何避免类似问题的出现？

国际商务管理学总结（1）

(2025-05-07 22:54:53)转载 标签：

杂谈

《国际商务管理学》总复习

第一章 国际商务管理概论

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

国际商务P2 国际商务管理P4 宏观国际商务管理P4

三、简答

1．当代国际商务的特征是什么？P8 2．国际商务发展的三个历程是什么？P7

四、论述

试论述国际商务管理的特征。P5

第二章 国际商务管理的经济环境

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

经济体制P13 国家指导经济P15 最惠国待遇P35

三、简答

1．国际货币基金组织的宗旨和职责是什么？P40 2．世纪银行的宗旨和职能是什么？P48 3．标准化认证的作用是什么？P74

四、论述

试论述WTO的基本原则。P5

第三章 国际商务管理的社会文化环境

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

文化P77 价值观P79 态度P79 霍夫斯泰德的四分度行为分析P92 会阶层P90 权力距离P93 回避不确定性P94 文化变迁P101

三、简答

1．文化的基本构成因素有哪些？P79 2．商业文化的构成因素有哪些？P95 3．文化冲突产生的原因是什么？P100

四、论述

试论述个人主义的社会结构和群体主义的社会结构。P87

第四章 国际商务管理的政治法律环境

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

社

二、名词解释

外汇管制P110 价格管制P111 进口限制P111 知识产权P122 倾销P124 反托拉斯法P125 外汇管制P131

三、简答

1．政治法律环境考察的内容是什么？P106 2．如何对政治环境进行评估？P113 3．影响国际商务活动的主要法律制度有哪些？P121 4．政府鼓励出口的措施有哪些？P133 5．政府如何对国际商务活动进行协调？P135

四、论述

试论述国际商务管理活动所面临的法律环境的特殊性。P115

第五章 国际商务管理的技术环境

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释（无）

三、简答

1．科技发展对商务活动的影响有哪些？P148 2．技术进步对全球商务环境有哪些影响？P157

四、论述

试论述第二次世界大战之后国际商务活动的主要变化。P152

第六章 国际区域市场概论

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释（无）

三、简答

《北美自由贸易区协定》的主要内容是什么？P157

四、论述

试述美国、欧盟及日本市场的典型特征。P152

专题一补充习题

一、单选题

1.毕博（中国）咨询公司向美国企业提供的在华投资咨询业务属于服务贸易中的（C）。

A.越境提供 B.境外消费 C.商业存在 D.自然人移动 2.在下列商务活动中，哪一笔属于国际商务活动（B）？ A.美国花旗银行上海浦东分行向美国花旗银行总行贷款 B.美国花旗银行上海浦东分行向中国建设银行浦东分行贷款 C.美国花旗银行上海浦东分行向美国城市银行上海浦东分行贷款 D.美国花旗银行上海浦东分行向美国第一国民银行总行贷款

3.二十世纪80年代至今，国际商务发展的历程已经进入了（B）阶段。A.贸易主导阶段 B.全球商务阶段 C.投资主导阶段 D.企业国际化阶段 4．二十世纪80年代以来，跨国公司对外直接投资的重点转向（D）。A.农业 B.制造业 C.建筑业 D.服务业 5．下列国家中属于混合经济体制的国家是（B）。A.美国、韩国、法国 B.德国、法国、英国 C.日本、美国、意大利 D美国、中国、日本

6.分析一个国家或地区的市场容量主要看以下哪几个方面（A）？ A.人口、收入、经济发展阶段 B.经济体制、社会阶层、政党制度 C.人均收入、GNP、GDP D.经济特征、经济联盟组织、经济总量 7.下列国家中城市人口达到100%的国家是（D）。A.美国 B.日本 C埃塞俄比亚 D.新加坡 8.在混合经济体制下（B）。A.政府制定所有的重大经济决策

B.政府对那些实行私有制不能使社会利益最大化的部门进行直接的干预或经营 C.国家在企业经济活动过程中起着重要的指导作用 D.价格由供给及需求的相互作用决定 9.东南亚国家联盟的英文缩写为（C）。A.EU B.NAFTA C.ASEAN D.APEC 10.仅在区域成员国（A）的区域经济一体化形式为自由贸易区。A.取消内部关税分配额 B.统一对外关税 C.经济一体化 C.政治一体化 11.国际货币基金组织成立于（C）。

A.1935年 B.1940年 C.1945年 D.1950年 12.国际货币基金组织的业务活动以（A）为主。

A.贷款 B.财政政策咨询 C.外汇制度咨询 D.统计服务 13.世界银行的正式名称是（A）。

A.国际复兴开发银行 B.国际开发协会 C.国际金融公司 D.多边投资担保机构 14.中国是世界银行的创始国之一，（D）我国在该行及其附属机构的合法席位得以恢复。A.1970年7月1日 B.1972年5月15日 C.1978年10月1日 D.1980年5月15日

15.下列哪个组织属于独立于联合国之外的永久性国际组织（A）？ A.WTO B.IMF C.WB D.ISO 16.世界贸易组织的组织机构包括（C）。A.理事会、执行董事、总裁、业务机构 B.理事会、执行董事、行长、业务机构

C.部长会议、总理事会、分理事会、总干事、秘书处 D.理事会、执行董事、总干事、业务机构 17.下列说法不正确的是（D）。

A.截止到2025年5月底，IMF与WB的成员国均为184个。

B.一个国家只有在取得IMF成员国的资格后，才有可能成为WB成员。C.世界银行最主要的资金来源是利用国际市场筹资。D.国际货币基金组织的每一个成员享有相同的投票权。18.下列不属于文化的范畴是（C）。

A.风俗 B.语言 C.肤色 D.宗教 19.印度教徒禁止食用（A）。

A.猪肉 B.牛肉 C.羊肉 D.狗肉 20.造成文化差异最根本和最直接的因素是（A）。

A.自然地理环境 B.文化自身的因素 C.民族优越感 D.语言上的障碍 21.以下国家中，时间观念最差的国家是（D）。A.美国 B.意大利 C.英国 D.巴西

22.消费者在购买决策时，一般会规避以下哪几种风险（B）？ A.经济风险、政治风险、道德风险 B.经济风险、安全风险、声誉风险 C.经济风险、安全风险、道德风险 D.经济风险、政治风险、声誉风险 23.世界上信徒最多的三大宗教是（C）。

A.印度教、儒教、犹太教 B.基督教、伊斯兰教、佛教 C.基督教、伊斯兰教、印度教 D.基督教、印度教、佛教 24.以下哪种语言是世界上使用最广泛的语言（A）？ A.英语 B.汉语 C.法语 D.印地语 25.伊斯兰教的信徒禁止（A）。

A.喝酒 B.喝咖啡 C.吸烟 D.喝葡萄汁 26.生活节奏最快，最注意准时的是（D）。

A.中国人 B.印度人 C.印尼人 D.新加坡人 27.实行对外开放，发展对外经济关系，是（D）的必然趋势。

A.生产社会化 B．国际资本流动 C.经济国际发展 D.竞争国际化 28.市场经济的主要功能和本质特征是利用市场机制的（B）。A.公平收入分配，实现机会平等 B.调节资源配置

C.构建现代企业制度 D.实行公平竞争，优胜劣汰 29.如果一国货币汇率下跌，即对外贬值，这会导致（A）。

A.本国旅游收入增加 B.本国旅游收入减少 C.减少本国出口 D.本国出口不变

30.世界贸易组织所规定的最惠国待遇原则实质是（C）。

A．削减关税和减少其它贸易壁垒，扩大成员国之间的货物贸易和服务贸易 B.保证国际贸易环境的稳定性和可预见性 C.在出口成员和进口成员之间实施非歧视待遇 D.在不同成员之间实施非歧视待遇 31.世界贸易组织在决策时，主要遵循（C）原则。

A．简单多数 B．三分之二多数票 C．协商一致 D．仲裁、斡旋、调解和调停

32.下列哪一项不属于政府干预对外贸易的目的（B）。A．保护国内产业 B.提高经济效益，促进资源优化配置 C.实现国内充分就业 D.实现国内收支平衡 33.一个国家的经济发展水平主要取决于（C）。A．科学技术的发展和政党制度 B.对外经济政策和所属的经济联盟组织 C.科学技术的发展和经济活动的组织形式 D.政治体制和经济体制

34.对国际商务活动而言，最重要的两种成本是（A）。A.信息沟通成本和运输成本 B.市场开发成本和信息沟通成本 C.人力资源成本和运输成本 D.市场开发成本和人力资源成本 35.成文法又称（B）。

A.习惯法 B.大陆法系 C.英美法系 D.普通法系 36.下列哪个国家不属于欧盟的成员国（D）。

A.奥地利 B.希腊 C.意大利 D.挪威 37.北美自由贸易区正式成立于（D），贸易区以美国为核心。A.1989年1月1日 B.1992年12月17日 C.1995年1月1日 D.1994年1月1日 38.东盟成员国中经济最发达的国家是（A）。A.新加坡 B.马来西亚 C.印度尼西亚 D.日本 39.阿根廷的官方语言为（C）。A.英语 B.法语 C.西班牙语 D.葡萄牙语 40.欧盟最高的决策机构为（B）。

A.部长理事会 B.首脑会议 C.欧盟委员会 D.欧洲议会

二、案例分析题

我国节能灯在欧盟市场的命运

飞利浦是节能灯的发明者，但是在近期的产品开发中并无建树，而中国的产品却因不断进行技术创新，成本下降，样式繁多，深受消费者喜爱。而且，节能灯是绿色产品，在欧洲市场大受欢迎，于是大量中国产品就出口到欧盟。在激烈的市场竞争中，中国的产品越来越有竞争力，许多品种都是独一无二的，销路非常好。这使飞利浦等公司渐感市场竞争不力，于是给中国厂商设下了圈套。其办法是，飞利浦伙同另一家德国厂商西凡尼亚向中国节能等厂商收购产品。但从1999年开始，这种收购发生了变化，其数量大，但质量要求极低，价格也很低。于是，便挑起了中国厂商的激烈竞争。许多中国厂商为获得飞利浦及西凡尼亚的订单，竟相以微利报价，从而导致中国节能灯的市场价格严重下滑。同时飞利浦公司收购的节能灯明明是中国制造的，但在灯体和包装上却印上飞利浦商标，只有一行极小的字表明是中国制造，然后飞力浦利用中国某进出口公司作为出口商，协助将其节能灯销往欧盟。

飞力浦此举有两个目的：第一，用质量更低、价格也更低的中国产品在欧盟市场上排挤其它中国产品，从而扩大市场占有率。第二，由于其产品是通过中国进出口公司做代理，欧盟有关机构就可以轻易获得中国节能灯低价倾销欧盟的海关证据。

当大量中国厂商为了同飞利浦竞争，被迫压低价格，大打价格战的时候，飞利浦早已伙同其它厂商，从容收集着中国节能灯倾销的证据。2025年4月4日，飞利浦与其它两家公司向欧盟委员会提出诉讼，要求对来自中国的节能灯进行反倾销调查。2025年5月，欧盟委员会发布公告，宣布接受这三家欧盟节能灯厂商的诉讼请求。此时，中国企业才意识到，中国人被飞利浦公司“耍”了。2025年4月下旬开始，他们积极进行反倾销应诉准备。但专家认为，此案中国企业的前景并不乐观。因为按照欧盟反倾销税的期限为5年。届时如果裁决中国企业倾销成立，则欧盟对中国节能灯征收的高额反倾销税将持续到2025年，中国节能灯企业将被基本上赶出欧盟市场。请根据案例思考并回答下列问题：

1.欧盟是主要的国际经济联盟组织之一，这些经济联盟组织的成立对国际商务有哪些重大的影响？

2.反倾销诉讼适用的条件是什么？ 3.飞利浦公司伙同其它公司大量收购中国节能灯的最终目的是什么？ 4.你是如何看待国际商务活动中的各种贸易壁垒？ 5.本案例对我国企业开展国际商务活动有什么借鉴意义？ 专题二 国际商务项目流程

第七章 国际商务交易对象的寻找和评估

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释（无）

三、简答

1．在国际商务活动中对客户资信进行评估的途径有哪些？P196 2．考察和评估交易对象中的不确定因素有哪些？P198

四、论述

试论述寻找国际商务交易对象的各种途径及其优缺点。P192

第八章 国际商务项目调研与评估

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释 项目评估P221

三、简答

1．国际商务项目调研应注意的问题是什么？P199 2．国际商务项目调研的内容有哪些？P199 3．国际商务项目调研的步骤是什么？P208

四、论述

1．试论述国际商务项目调研的优点。P219 2．试论述国际商务项目评估的重要性和特殊性。P221

第九章 国际商务谈判

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

国际商务谈判P244 准合同P247

三、简答

1．国际商务谈判的特点是什么？P244 2．国际商务谈判的类型有哪些？P246 3．国际商务谈判的步骤是什么？P250 4．国际商务谈判有哪些策略？P245

四、论述

试论述国际商务项目谈判的特殊性。P115

第十章 国际商务合同的签订与履行

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

国际商务合同P256 要约P257 承诺P257 的解除P265 索赔条款P269 格式条款P270 价格P273

三、简答

1．有效要约的条件是什么？P257

合同的形式P258 P271 合同 限制性条款固定2．国际商务合同的形式有哪些？P258 3．合同成立的方式有哪几种？P260 4．合同成立的条件是什么？P261 5．合同的中止条件是什么？P263 6．合同的终止条件是什么？P264

四、论述

1．试论述限制性条款的种类。P271 2．试论述签订国际商务合同的过程中应注意的问题。P373

第十一章 国际商务纠纷的处理

国际商务管理学（2）(2025-05-07 22:56:47)转载 标签：

教育

第十一章 国际商务纠纷的处理

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

过失P274 欺诈P274 不可抗力P275 协商P279 调解P279 P281 仲裁程序P283 诉讼P287

三、简答

1．国际商务纠纷产生的原因是什么？P274 2．国际商务纠纷的类型有哪些？P276 3．简述解决国际商务纠纷的原则。P277

仲裁P280 仲裁协议4．诉讼与仲裁的区别是什么？P287

四、论述

试论述解决国际商务纠纷的原则与方法。P277-279

专题二补充习题

一、选择题

1.对于国际商务经验不多、渠道不广的中小企业，特别是初涉国际商务活动的企业，一般适宜采用（A）的方式来寻找国际商务交易对象的途径。

A.查阅公开出版物 B.请国外银行介绍客户 C.参加商品交易会 D.通过商会介绍 2.中国商品交易会，又称（D），创办于1957年，每年在春秋举办两次。

A.天津商品交易会 B.上海商品交易会 C.深圳商品交易会 D.广州商品交易会 3.国际商务宏观调研的内容主要包括（D）。

A.国际贸易制度 B.经济、政治和法律环境 C.社会文化环境 D.以上都是 4.基尼系数是衡量一个国家（C）的一个数量化指标。

A.收入水平B.社会制度 C.收入差距 D.经济制度

5.一个国家或地区对于某种消费品的需求总量主要取决于（B）。

A.收入差距和收入水平B.人口规模和收入水平 C.人口总量和人口结构 D.经济总量和收入水平6.国际商务项目调研的首要步骤是（C）。

A.确定信息来源和调研方案 B.实施调研方案 C.确定课题和任务 D.整理、评估与分析资料

7.在国际商务谈判中，一般应该争取在（A）进行谈判。

A.主场 B.客场 C主场和客场轮流 D.中立地

8.中国A公司和日本B公司在东京进行商务谈判，该谈判为（C）。A.多边谈判 B.主场谈判 C.客场谈判 D.中立地谈判

9.合同在其有效期届满和按照合同约定的条件得到履行以前，经当事人一方向另一方发出通知，提前结束合同的效力，这种情况称为（B）。

A.合同的变更 B.合同的解除 C.合同的转让 D.合同的成立 10.关于承诺的生效，大陆法系实行的原则是（C）。

A.投邮寄生效 B.签署日生效 C.到达生效 C.双方协商 11.下列哪一项不属于限制性条款的内容（A）。

A.格式条款 B.搭售条款 C.限制交易对象 D.固定价格

12.某项发盘于某月11日以电报的形式送达受盘人，但在此之后的13日，发盘人以传真告受盘人，发盘无效，此行为属于（D）。

A.发盘的撤回 B.发盘的修改 C.一项新发盘 D.发盘的撤销 13.下列调研方法不属于概率抽样的是（B）。

A.分层抽样 B.判断抽样 C.分群抽样 D.简单随机抽样 14.国际商务合同的签订一般采用下列哪种形式（A）？ A.书面形式 B.口头形式 C.签证形式 D.登记形式

15.甲乙双方签定合同后，情况发生了变化，甲方向乙方提出解除合同，乙方同意。这种解除属于(C)A.法定解除 B.主张解除 C.协商解除 D.非法解除 16.发明专利权的期限为20年，自(B)之日起计算。A.发明 B.申请 C.确认 D.使用 17.以下资料中属于第一手资料的是(D)A.公开出版物 B.行业组织资料 C.内部资料 D.企业调研资料 18.谈判的核心人员一般以（C）为宜。A.2人 B.3人 C.4人 D.5人 19.国际商务纠纷产生的原因是多方面的，下列哪一项是由于当事人主观原因造成的（B）？

A.过失 B.欺诈 C.情境变迁 D.不可抗力

20.合同法规定格式条款的理解有争议的，其解决方式有(D)A.按通常理解解释 B.按不利于格式条款提供人的原则解释

C.非格式条款优于格式条款 D.以上均正确

二、案例分析

1989年6月，中国某进出口公司（甲方）、中国某生产企业（乙方）与日本三家企业（丙方）建立了一家合资公司。合资协议规定甲乙丙三方各占投资的20%、29%、51%，合资期限为15年。协议规定；制造产品所需的各种原材料由丙方负责采购进口，成品由丙方负责在海外销售；渠道甲方代理出口。

合资公司成立后前，根据双方核算及达成的协议，年利润率为12.5%。

企业投产后，产品供不应求，产量连年翻番，到1991年已经达到计划指标的600%。但是合资企业的利润率却始终无法达到各方原来协议的12.5%，到1991年还没有达到5%。另一方面，日方公司则在日本发展迅速。根据以上材料，请回答下列问题；

1.国际商务合同的签订应当遵循什么样的基本原则？ 2.在此案例中，合资协议存在哪些不妥当的地方？ 3.应如何避免类似问题的出现？

专题三 国际商务业务类型 第十二章 国际贸易业务

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

品质机动幅度P294 品质公差P294 汇票P301 本票P303 汇票P306 托收306 信用证P307 银行保证函P313 海运提单P322 投保金额P324 保险条款P325 贸易术语P328 出口信贷P359 国际保理P359 福费庭业务P362 对销贸易P367 总代理P368 独家代理P369 佣金代理P369 寄售P371 拍卖P373

三、简答

1．简述海洋运输装运条款的内容。P320 2．简述信用证的种类。P308 3．保险条款的主要内容是什么？P324 4．简述FOB、CIF、CFR三种价格术语。P335 5．简述加工装配贸易的形式。P363

四、论述

1．试论述国际贸易常见的支付方式。P304 2．试论述进出口合同的履行程序。P340

第十三章 国际技术贸易业务

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

许可贸易P378 技术咨询服务P384 合作生产P386 技术补偿贸易P387 特许专营388

三、简答

1．简述国际技术贸易的特点。P377 2．简述国际许可贸易协议的类型。P378 3．简述国际技术转让的动机。P392 4．简述国际技术转让的动机。P392 5．简述国际技术转让战略。P392

四、论述

1．试论述技术生命周期与国际技术转让策略。P393 2．试论述国际技术商品的定价策略。P397

第十四章 国际工程承包业务

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

总价合同P402 单价合同P402 成本加酬金合同P403 总包合同P403 分包合同P403 二包合同P404

三、简答

1．简述国际工程承包的特点。P399 2．简述国际工程承包项目程序。P400

专题三补充习题

一、选择题

1.货物生产国与货物消费国通过第三国进行贸易，对第三国而言是（B）。A.过境贸易 B.转口贸易 C.直接贸易 D.多边贸易

2.世界贸易组织对任何多边贸易协议的解释和决议，须经部长会议和总理事会成员（C）。A.2/3以上的多数通过 B.1/2以上的多数通过 C.3/4以上的多数通过 D.4/5以上的多数通过 3.价格条款由（A）组成。

A.单价和总值 B.单位价格和计量单位

C.计价货币和总值 D.单位价格金额和价格术语。4.CIF条件下交货，（A）。

A.装运时间先于交货时间 B.装运时间迟于交货时间

C.装运时间与交货时间一致 D.其先后次序视运输方式而定 5.进口关税是一种间接税，其税负最终由（C）承担。

A.进口商 B.出口商 C.消费者 D.生产商

6.单独海损仅涉及受损货物的所有者单方面的利益，由受损方承担损失，这种损失（A）。A.属部分损失 B.属全部损失

C.属推定损失 D.有时是全部损失，有时是部分损失 7.通过寄售协议，获得某地区商品专营权的是（B）。A.代理商 B.包销商 C.寄售商 D.拍卖商 8.买方信贷是指（B）。

A.出口方银行向本国出口商提供的贷款 B.出口方银行向外国进口商提供的贷款 C.进口方银行向外国出口商提供的贷款 D.进口方银行向本国进口商提供的贷款

9.（B）是出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的依据。

A.汇票 B.本票 C.光票 D.支票 10.约束性贷款是指（A）。

A.买方信贷 B.卖方信贷 C.短期信贷 C.进口信贷

11.出口补贴作为一种鼓励出口的措施就是在出口某种商品时给予出口商（A）优惠待遇。A.在现金补贴或财政上 B.仅在现金补贴上 C.仅在财政上 D.仅在退还进口税上

12.在出口业务中，采用托收的支付方式时，汇款的付款人应填写（C）。

A.本国进口人 B.本国出口人 C.外国进口人 D.外国出口人 13.下列哪一项不是国际技术转让的动机（C）。

A.挖掘其它市场潜力 B.适应特定的市场环境

C.有利于技术差异化 D.缺乏利用技术的能力

14.各国政府对国际技术转让进行管理的主要制度性和政策性措施主要有（D）。A.保护 B.管制 C.引导和鼓励 D.以上都是

15.业主把一个工程分成几个项目或部分发包给几个不同的承包商，各个承包商与业主签订合同，我们称之为（B）。

A.总包合同 B.分包合同 C.二包合同 D.以上都不是 16.技术发展的生命周期包括（A）四个阶段。

A.创新、成长、成熟、衰退 B.出生、成长、衰老、死亡 C.创新、成长、衰退、死亡 D.创新、引入、成长、成熟 17.属于公开竞买的贸易方式是（A）。

A.招标与投标 B.拍卖 C.包销 D.寄售 18.寄售双方当事人的关系属于（A）。

A.买卖关系 B.委托与受托关系 C.代理关系 D.上下级关系

19.买方以信贷方式从卖方购进机器设备进行生产并以所生产的商品或其他劳务支付贷款的贸易方式是（B）。

A.加工贸易 B.补偿贸易 C.易货贸易 D.租赁贸易 20.下列凭实物表示品质的是（C）。

A.凭规格买卖 B.凭标准买卖 C.凭样品买卖 D.凭说明书和图样买卖

二、案例分析题

1.A向B发盘，发盘中说：“供应50台拖拉机，100匹马力，每台CIF香港3500美元，订立合同后两个月装船，不可撤销即期信用证付款，请电复。”B收到发盘后，立即电复说：“我接受你的发盘，在订立合同后立即装船。”但A未作任何答复。问双方的合同是否成立?为什么?

2.有一份CIF合同，出售小公牛，按CIF莫桑比克港口条件成交。合同规定：“半数价金有装船时支付，以换取装运单据；其余半数价金在到货时付清。”后来货物因风险而损失，未能到达目的港。买方则以此为理由而拒绝支付余数货款，双方发生激烈争论。试问在上述情况下，买方有无拒付余数货款的权利?为什么?

专题四 国际商务管理决策

第十五章 国际市场进入模式和组织决策

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

间接出口P412 直接出口P412 合同打入模式P413 投资打入模式P413

三、简答

1．简述进入国际市场策略的要素。P3411 2．简述进入国际市场的主要模式。P412 3．国际商务组织的建立步骤是什么？P417

四、论述

试论述国际商务组织的主要类型。P416

第十六章 国际市场竞争战略

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

企业竞争战略P419 核心竞争力P422 成本领先战略P423 规模经济P424 学习经济/范围经济P424 产品差异化P425 集中战略P425 国际竞争战略P426

三、简答

1．简述企业竞争战略的特征。P419 2．简述战略适应的含义。P421

四、论述

1．试论述制定国际竞争战略的着眼点。P426 2．试论述国际竞争战略的类型。P428

第十七章 国际营销管理

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

最低限价P440 促销P463 广告标准化P465 固定汇率制/浮动汇率制/钉住汇率制P438 国际市场营销渠道P444

三、简答

1．简述国际市场需求的特殊性。P432 2．简述品牌决策的作用。P436 3．简述影响国际营销定价的主要因素。P438 4．简述国际市场商品价格类型。P440 5．简述国际市场销售渠道的特点。P446 6．简述国际市场销售渠道的内容P455 7．企业获取中间商合作的力量主要有哪些？P459 8．简述国际促销的特殊性。P463 9．国际企业如何选择广告代理商？P472 10．国际商场促销的障碍是什么？P475

四、论述

1．试论述国际市场产品开发的基本策略。P435 2．试论述国际市场定价策略。P442

第十八章 国际生产管理

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

价值链P477 战略联盟P483 精益生产P486

三、简答

1．简述内部生产的优劣势。P478 2．简述外部采购的优劣势。P480

四、论述

1．试论述选择生产地点考虑的因素。P484 2．试论述选择生产地点的策略。P497 第十九章 国际商务财务管理

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

资本预算P492 筹资结构P496 集中存款P500 多边净额P501 股利返回P502 弗罗廷贷款P504 远期外汇保值P505 外汇掉期P506

三、简答

1．简述跨国公司融资的战略目标。P491 2．简述全球货币管理的目标。P499 3．简述外汇风险管理的类型。P504 4．简述减少外汇风险的方法。P505 5．简述跨国资金转移的法律后果。P507

四、论述

1．试论述全球货币管理的技术。P500 2．试论述跨国资金转移的主要手段。P502

第二十章 国际商务人员管理

一、单选

请按书上所划重点及辅导书上的每章习题进行复习。

二、名词解释

职能型组织P511 地区型组织P511 产品型组织P511 矩阵结构组织P511 简答

1．简述组织协调与控制的障碍。P512 2．简述对国际商务人员的基本要求。P516 3．简述国际商务人员培训的内容。P518

四、论述

三、试论述国际商务人员配备的策略。P517

专题四补充习题

一、单选题

1.国际商务组织建立的第一个步骤是（）。

A.岗位设计 B.组织结构设计 C.人员配置计划 D.在公司范围内选派人员

2.（）打入模式涉及在企业目标市场国家制造业或其它生产单位的所有权问题，因此需要规模不等的投资。

A.合同 B.间接出口 C.投资 D.直接出口 3.国际商务组织结构的主要类型有（）。

A.出口部 B.国际部 C.区域部和全球组织 D.以上均是 4.（）是指随着产量的增加，产品的平均生产成本不断下降的现象。

A.学习经济 B.范围经济 C.规模不经济 D.规模经济 5.根据波特的竞争优势理论，（）是指企业把自己的目标集中在一个或少数几个市场上。

A.集中战略 B.产品差异化战略 C.成本领先战略 D.市场细分战略 6.在全球范围内转移核心竞争力的战略属于国际竞争战略四个类型中的（）。

A.国际战略 B.跨过战略 C.全球战略 D.多国战略

7.市场营销中的整体产品概念将产品分为三个层次，其中（）是指供应产品时伴随着各种服务，目的是给消费者以更大的满足。

A.核心产品 B.延伸产品 C.形式产品 D.服务产品

8.（）是国际市场营销组合策略的首要部分，是其它各组合策略的基础。A.产品策略 B.定价策略 C.分销策略 D.促销策略

9.市场导向定价法中预测国外市场价格，是指消费者在观念上所认同的产品价值，即（）。

A.实际价值 B.统一价格 C.实际价格 D.感受价值 10.下列关于国际市场中间商的说法不正确的是（）。

A.国际市场的中间商按照是否拥有商品的所有权可以分为经销商和代理商两大类

B.与经销商相同，代理商也拥有商品的所有权

C.采用经销形式，经销商面临的经营风险比较大，生产企业承担的风险比较小

D.采用代理商形式，生产企业承担的风险比较大，代理商承担的风险比较小 11.（）是指销售渠道中的每个层次使用同类中间商数目的多少。A.渠道长度 B.产品线长度 C.产品线宽度 D.渠道宽度

12.（）是指根据目标市场的特殊情况改进产品，但国际市场的促销方式直接沿用国内市场的促销方式。

A.产品扩展--促销适应 B.产品适应--促销适应

C.产品扩展--促销扩展 D.产品适应--促销扩展 13.国际企业追求标准化经营的根本目的是（）。

A.经济效益 B.巨大市场 C.规模经济 D.满足需求 14.对企业资源要求较高并且生产的灵活性较差，属于（）。A.内部生产的优势 B.外部采购的劣势 C.内部生产的劣势 D.外部采购的优势

15.交易风险是指币值变化对企业现金流量的（）。

A.短期影响 B.长期影响 C.未来会计上的反映 D.税后净现值的影响

16.如果经营风险是由本国货币贬值造成的，国际企业的主要对策应当是尽可能地使成本变为（）。A.升值货币 B.贬值货币 C.稳定货币 D.以上均不正确 17.下列关于集权的说法不正确的是（）。

A.集权模式有利于国际企业全球业务的协调

B.集权模式有利于保证公司各项决策与总公司的总体目标相一致

C.集权型组织有利于组织变革和调整

D.集权型组织不利于减少重复工作

18.利用外部途径聘用人员，最大的好处在于（）。

A.相对于内部培养来说成本更低

B.外部人员带来新的思想方法和工作方法

C.有着更加广泛的选择空间 D.招聘风险小 19.（）又称矩阵结构。

A.全球性产品结构 B.全球性地区结构

C.全球性职能结构 D.混合结构 20.如果一家公司试图在所有东道国（），那它就会在低薪国家因成本高在市场上站不住脚，而在高薪国家又招聘不到合格的管理人员。

A.实施差别工资 B.使用严格等级制公司 C.工资递增制度 D.保持同一工资水平21.以下哪种方式或渠道不属于间接出口？()A.贸易公司 B.海外营销子公司 C.出口管理公司 D.合作出口 22.目前全球范围内最高层次的区域经济一体化组织是()。A.经济同盟 B.共同市场 C.关税同盟 D.自由贸易区 23.WTO的()有权就该组织管辖的一切问题做出决定。A.总理事会 B.委员会 C.理事会 D.部长会议 24.以下不属于文化特征的是()。

A.文化是先天而得的 B.文化具有强制性 C.文化具有适应性 D.文化是不断变迁的 25.国际经营人员应()“自我参照标准”。A.坚持 B.克服 C.发扬 D.应用

26.下列哪种争议解决方式所需费用最高？()A.诉讼 B.协商 C.调解 D.仲裁 27.以下不属于国际企业战略特征的是()。

A.稳定性 B.对抗性 C.长期性 D.全局性 28.明星业务指具有高市场增长率和()的业务。

A.高市场占有率 B.高收益率 C.高回报率 D.高风险 29.()是指公司的直属分支机构。

A.子公司 B.分公司 C.母公司 D.合伙企业 30.公司可分为有限责任公司和()两种基本形式。

A.股份有限公司 B.独资企业 C.合伙企业 D.合资企业 31.分销渠道各个环节使用的中间商数目多的是()。A.长渠道 B.宽渠道 C.短渠道 D.窄渠道 32.在国际企业的外汇收付中，应争取收汇用()。A.现金 B.支票 C.硬币 D.软币 33.国际直接分销渠道不经过任何()A.制造商 B.消费者 C.最终用户 D.中间商

34.一般由出口方向进口方提供机器设备，进口方则以这些机器设备生产出的产品偿还出口方，这种补偿贸易方式是()A.直接补偿 B.间接补偿 C.技术补偿 D.劳务补偿

35.由两个或两个以上的国家所组成的区域经济一体化组织内部成员国之间取消货物的关税和非关税限制，但其对非成员国实行统一的关税政策，这种区域经济一体化形式是()A.关税同盟 B.共同市场 C.自由贸易区 D.经济同盟

36.不同的民族有着不同的语言、观念文化、行为文化、物质文化等等，这就是()A.体制差异 B.种族差异 C.制度差异 D.文化差异

37.在国际经营活动中，正确运用语言是十分重要的。对经营活动中所涉及的函电、合同、商品牌名、产品说明、广告等，可将其视作为()A.口头语言 B.文字语言 C.体态语言 D.人体语言

38.当跨国公司向某一国出口汽车时，有可能受到该国汽车生产商协会的反对。这种协会往往属于一个()A.性别群体 B.年龄群体 C.共同利益群体 D.亚文化群体 39.广义的国际经营政治环境是指()A.东道国的政治环境 B.国际政治体系

C.整个国际政治体系和格局 D.东道国的政治体制

41.某企业原来以化工生产为主，现在将业务扩展到餐饮领域，其经营战略为()A.技术同心多元化战略 B.市场同心多元化战略

C.相关多元化战略 D.非相关多元化战略 42.现代决策理论的创始人是()A.波特 B.西蒙 C.孔茨 D.梅奥

43.下列各项中，不属于国际企业公司治理结构权利阶层的是()A.股东大会 B.董事会 C.监事会 D.纪委 44.国际企业组织结构中，矩阵结构属于()A.产品部结构 B.地区部结构 C.职能部结构 D.混合结构 45.市场调查中的抽样对象是指()A.抽样范围 B.样本大小 C.抽样方法 D.抽样时机 46.采用新技术、新材料等制成的前所未有的产品，称为()A.换代产品 B.改进产品 C.创新产品 D.仿制产品

47.人力资源计划可分为长期计划、中期计划和短期计划。长期计划是对企业总体安排、方向的概括说明，一般在()A.一年以上 B.五年以上 C.十年以上 D.二十年以上

48.本国派出的经理应熟悉母公司的情况，熟悉母公司的政策、习惯做法及人事状况等，因此目前西方跨国公司中较为常见的做法是()A.高层管理人员本土化 B.高层管理人员国际化

C.高层管理人员区域化 D.高层管理人员母国化

49.西方国际企业的习惯做法是，被派遣到国外工作的管理人员被调到基本工资率高于本国的国家时，多数公司会使他们的基本工资()A.有所降低 B.有所提高 C.保持不变 D.大大降低

50.根据商业信用销售商品，当这些商品以外币计价时，可能产生的风险为()A.会计风险 B.经济风险

C.交易风险 D.折算风险

51.一国政府对本国居民或公民纳税人征税时，对其中来源于外国的部分，优先考虑有关国家行使地域管辖权对此已征税的事实，允许这部分所得免征或减征本国税收，该原则称为()A.属地优先原则 B.双重征税原则

C.属地原则 D.属人原则

52．当公司直接卷入在国外的采购或推销，或在海外直接制造产品和提供劳务，并且在海外有自己的长期派驻人员时，在公司的组织中，可能有一个“国际部”而不只是一个国际“科”，此时，该公司的发展处于（）

A.国际化的第一阶段 B.国际化的第二阶段 C.国际化的第三阶段 D.国际化的第四阶段

53．“拉丁美洲自由贸易协会”属于下列的区域经济一体化的哪种类型？（）A.关税同盟 B.自由贸易区 C.完全经济一体化 D.经济同盟

54．一个社会或群体的民族特征、风俗习惯、语言、宗教信仰、道德伦理、价值观念、科学技术、教育、社会结构等的总和称为（）A.文化 B.法律 C.制度 D.体制

55．我国曾向伊朗出口10万辆自行车，由于在车座所用皮革上没有注意伊斯兰教的特殊要求，受到伊朗进口商的刁难。这提醒我们在跨国经营活动中应重视其他民族的（）A.生活习惯 B.宗教信仰 C.体态语言差异 D.文字语言的差异

56．在一般巴西人的观念中，紫色表示悲哀，因而有紫色饰带的日本钟表会受到巴西人的冷落，这反映了巴西人独特的（）

A.审美观念 B.质量观念 C.消费观念 D.时间观念 57．部分采用新原理、新元件、新技术而开发的产品称为（）A.全新产品 B.更新换代产品 C.改进型新产品 D.新产品 58．下列不属于企业战略的定量标准是（）

A.销售总额 B.利润水平C.投资回收率 D.战略风险评估 59．在一种产品的生产经营过程中，产品的单位成本随着企业积累的经验的增加而下降称为（）

A.效益曲线 B.效应曲线 C.学习或经验曲线 D.效率曲线

60．牙膏厂将牙膏细分为价廉物美、防治牙病、洁齿美容、口味清爽四个市场，该厂细分市场的依据是（）

A.地理 B.人口 C.心理 D.行为

61．采用新技术、新材料等制成的前所未有的产品，称为（）A.换代产品 B.改进产品 C.创新产品 D.仿制产品 62．下列定价方法属于成本导向定价法的是（）

A.市场定价法 B.随行就市定价法 C.成本加成定价法 D.投标定价法 63．下列不属于广告预算确定方法的是（）

A.销售比例法 B.竞争对手法 C.目标任务法 D.市场调研法

64．人力资源计划可分为长期计划、中期计划和短期计划。中期计划是对总体规划和安排的较为详细的说明，一般在（）

A.一年以上 B.五年以上 C.一至五年之间 D.五至八年之间 65．国际企业管理人员当地化的缺点之一是，一旦当地管理人员在子公司被提拔到最高职位时，他们就不能再提升了，这就是所谓的当地管理人员的（）A.不可降低性

B.不可解雇性 C.不可移动性 D.不可升迁性

66．在多数西方跨国公司中，被派遣到国外工作的管理人员的收入由三个部分组成，即基本工资、国外工作奖金和（）

A.国外工作津贴 B.国外住房津贴 C.国外税务津贴 D.国外教育津贴 67．国际企业进行标准化经营的根本目的是（）

A.追求规模经济 B.满足市场需求 C.满足个性化需求 D.提供差异化产品 68．流动资产减去流动负债后的余额称为（）

A.实收资本 B.营运资本 C.净营运资本 D.毛营运资本 69．产品的生命周期是指产品的（）

A.使用寿命 B.市场生命 C.磨损寿命 D.耐用寿命

70．国际经营者最关心的是（）是否明确，合理且长期保持不变 A.政治体制 B.政党体制 C.法律制度 D.政府的政策

二、案例分析题

海尔集团的本土制造策略

从1996年海尔在印尼设立第一家工厂至今，每年生产上百种产品，而且这些产品大部分在当地销售。这是海尔本土化制造的国际化道路上的关键一步。当1999年海尔在美国南卡州投资设厂时，曾有人质疑海尔：舍弃国内的劳动力成本低廉的优势，到人力成本昂贵、市场趋于饱和的欧美投资建厂，海尔是否明智？张瑞敏认为，从逆向思维出发，美国很多工厂到中国市场，看好的就是中国廉价劳动力，我们现在唯一一个优势可能就是廉价劳动力，但如果我们总在家里的话，最后我们什么相对优势都没有了。到美国去，主要是获取人才资本包括技术这些优势。美国每两年提高依次家电的能耗标准，如果不在那里设厂，就很难跟上它的要求。到时光凭出口，光凭廉价的劳动力，已经不可能再有优势了。海尔实现制造本土化可以免除，美国关税，减少产品运输成本和产品进入本土的成本。而且还可以消除一些每个零售商在售后服务和零部件供应等方面怕麻烦的顾虑。海尔南卡州工厂的产品上打上“美国制造”这个标签，往往是美国消费者取舍的微妙因素，这也可以称为本土品牌和制造的价值。根据以上材料请回答下列问题： 1.本土化制造策略有哪些优缺点？

2.海尔为什么要在欧美这样人工成本高昂的国家设立工厂？ 3.在选择生产地点时，国际企业必须考虑哪些因素？

4.海尔的本土制造策略对我国企业进行国际经营有哪些启发

**第四篇：“国际商务管理学”串讲**

“国际商务管理学”串讲

1.国际商务，是指不同国家或地区之间所进行的有关的商品、服务、技术、生产要素、知识产权等方面的交易或交流活动。

2.国际商务活动的形式：一 国际贸易，即进出口 二 对外直接投资 三通过特许经营、合资经营、工程承包、工程承包等对外经营活动

3.国际商务活动的最基本形式是国际贸易

4.服务商品与有形商品相比，有自身特点：一生产与消费同时进行 二价值与使用价值的转移分离

5.国际商务管理：是指在从事国际商务活动的过程中寻找、分析、评价有利的市场机会和不利的市场风险，作出相应决策并加以实施的一系列管理过程。

6.宏观国际商务管理是指一国的政府或行业主管部门，从一国整体利益角度出发，对从事国际商务活动的本国企业的经营活动所进行的限制、引导、帮助等活动。

7.微观国际商务管理是指某个企业或企业集团从利益角度出发，在从事国际商务管理活动的过程中寻找、分析、评价有利的市场机会和不利的市场风险，作出相应决策并加以实施的一系列管理过程8.国际商务管理的特殊性：（案例）

一从事国际商务管理活动要比从事国内商务活动困难得多A语言不同B法律、风俗习惯不同C商务活动的障碍多于国内D市场调查困难E交易振法困难多F纠纷处理困难

二国际比国内复杂多A各国的货币与度量衡差别很大B商业习惯C海关制度及贸易法规不同D国际汇兑复杂E货物运输和保险手续复杂

三国际商务活动风险大A信用风险B商业风险C汇兑风险D运输风险E价格风险F政治风险

9.现代国际商务发展与历程可以划分为三阶段：一20世纪60年代以前：贸易主导阶段二20世纪70年代：投资主导阶段三20世纪80年代至今：全球商务阶段10.国际商务活动的得点是寻找和开发适应国际市场销售的11.经济体制划分为四四种主要类型：一市场经济：在市场经济中，根本没有政府参与，经济系统中的个人或企业本着自身利益最大化的原则作出与自身有关的所有经济决策（中国香港、新加坡、美国）二指令经济：是与市场经济完全对立的一种经济体制，也称计划经济。在指令经济中，一国或地区的商品和服务的数量及价格都是由政府计划计划的（朝鲜）三混合经济：在混合经济中，一部分是国有制和政府计划机制另一部分是私有制和市场机制（德国、法国、英国、意大利、瑞典）四国家指导经济：指国家在企业经济活动中起着重要指导作用的经济体制类型，在这种经济中政府通过产业政策指导私营企业的投资活动以及通过其他规定指导企业从事符合国家目标的商务活动

12.经济发展水平包括三个问题：一市场容量差异A人口：人口分布、人口总量、人口增长B收入：国民生产总值、人均收入、收入分布C经济发展阶段

13.世界各国的经济发展可以分为四个主要类型：一自给自足经济：农业为主二原料出口经济：以生产、出口自然资源为主，对一般生活用品进口需求较大三工业化过程中经济：制造业，对生产资料需求较大四工业化国家经济：工、农业商度发展，商品和资金的主要输出国

14.国家或地区经济特征：一自然资源二地形三气侯四基础设施五商业基础服务能力六城市化七通货膨胀率八外国投资状况

15.国际经济联盟组强依照经济结合的程度及相互依存的关系分为：一自由贸易区：特征，成员国内部取消关税对非成员国分别保留自已关税制度二关税同盟：成员国之间不仅取消关税而且对非成员国实行统一的关税制度三共同市场或经济共同体：不仅对内取消关税对外实行统一的关税制度，还取消对劳动力、资本等生产要素在成员国之间流动

16.世界上主要的国际经济联盟组织有：

一欧盟EU：英国、爱尔兰、德国、法国、荷兰、比利时、卢森堡、西班牙、葡萄牙、奥地利、意大利、希腊、瑞典、丹麦、芬兰15个国家A除英国、丹麦、瑞典之外12国已结成单一货币联盟B从2025年1月1日起使用单一货币欧元二北美自由贸易区NAFTA：美国、加拿大、墨西哥，1992年12月17日签订，1994年1月1日起生效，计划在15年内彻底消除内部贸易三亚太经济合作组织APEC、1992年组成，21个成员国四东南亚国家联盟CASEAN：印度尼西亚、马来西亚。新加坡、泰国、越南、菲律宾、文莱。老挝、缅甸、柬埔寨10国

17.国际经济联盟组织对国际商务的重大影响：一创造了新的营销机会二增强了竞争的激烈程度三增强了市场与复杂性四改变了市场壁垒的结构

18.世界贸易组织WTO：成立于1995年1月1日，总部在日内瓦

19.关税及贸易总协定GATT：1948年1月1日正式生效

20.WTO最高决策权力机构是部长大会，至少每年召开一次

21.部长大会下设总理会和秘书处，负责WTO的日常会议和工作

22.1945年12月27日，正式成立国际货币基金组强IMF，总部美国华盛顿，2025年5月底IMF已有184个成员国，1947年3月1日开始办理业务，理事会是IMF的最高权力机构

23.国际商会ICC成立于1919年，在法国巴黎设有国际秘书处

24.ISO9000质量管理体系标准，ISO14000环境管理体系

25.文化定义为一个群体所共有的价值观和行为准则的体系

26.文化的基本构成因素：一价值观和态度二语言三教育四习惯和风俗习惯五宗教与伦理六物质文化27.教育发达程度可以用识字率和普教水平来描述。

教育水平与国际商务管理的关系体现在：一教育水平直接影响人们的消费行为二教育情况决定了当地人力资源的基础水平三教育水平是制约国际商务活动的重要因素，影响到企业的国际商务管理

28.马克斯韦伯在＜新教伦理与资本主义精神＞一书中认为新教伦理强调努力工作和创造财富，并认为这是资本主义在西方国家发展的重要动力——新教工作伦理

29.个人主义倾向：英国、美国、荷兰、加拿大；集体主义倾向：厄瓜多尔、危地马拉、巴基斯坦、印度尼西亚

30.荷兰学者霍夫施泰德，把不同文化中行为差异的尺度分为：一权力距离：是指一个社会中不同的组织和构成员在权力上的差异程度（美国权力距离最大）二回避不确定性：指不同文化中社会成员对不确定性风险的接受程度，即人们到不确定性的威协并建立制度和信念来减少或回避这一不确定性的程度三个人主义：具有明显个人主义倾向的国家重视个人独创性和成就，具有集体主义倾向的国家重视集体的成就例：中国四男性化程度：指追求成功、金钱为物质的倾向；主要标志：财富和社会承认

31.政府在经济发展中的作用：一参与者二管理者32.政治风险一没收、征用与国有化二涉外经济管制：A外汇管制B进口限制C税收管制D价格管制E劳工问题

33.国际商务管理活动所面临的法律环境具有一定特殊性：一与国际商务管理有关的国内法律二国际性法律与组强三国际商务管理面对的国外法律体系

34.倾销：是指低于产品正常价值的价格将产品输入到另一国（地区）的商业行为

35.按WTO的有关规定，对进口产品实行反倾销制裁的3个条件：一出口方有倾销行为二进口方国内企业受到损害三该倾销行为与该损害之间有因果关系36.国际贸易政策的目标：一保护国内就业和产业的发展二改善国际收支三保护公平竞争四保障国家安全五保护消费者健康六推动对外政策目标

37.国际贸易政策措施：一关税二补贴三进口配额制和自愿出口限制四进口许可证制五外汇管制六本地成分要求七行政管理措施

38.国际商务两种成本：一信息沟通成本二运输成本

39.寻找国际商务交易对象：一公开出版物二请国外银行介绍客户三请国内外商会组织、行业组织、贸易促进机构或友好协会介绍关系四请驻外使馆或外国驻华使馆介绍合作对象五通过参加国内外展览会、交易会建立关系六利用国内外的专业咨询公司介绍客户40.对客户资信评估的内容：一国外企业的组强机构情况二政治情况三资信情况（资金加信用）四经营范围五经营能力

41.考察交易对象的主要途径：一通过银行或咨询机构调查二通过国外的工商团体进行调查三通过驻外机构和在实际业务活动中对客户进行考察

42.国际经营与国内经营相比（特点/重要性）往往风险大，涉及资金多，一量决策失误，损失也更大，因此国际商务活动要求掌握的信息要更充分更及时更准确

43.国际商务项目调研的内容：一国际商务宏观环境调研PEST：A国际贸易制度B经济环境C政治法律环境D社会文化环境二国际市场产品需求调研：A消费品需求调研B产业用品需求调研 经济发达国家侧重于产品款式、性能及特色；经济发展水平低国家侧重于产品功能与实用性三国际市场竞争环境调研：A价格信息调研B分销渠道调研C促销调研D竞争调研

44.在国际市场调查中，由于各国社会文化等情况不同会产生很多国内调查所没有的问题与障碍（国际商务特殊性）一语言问题二其他社会文化问题：A排外情结B当地调研市场的发展况C妇女地位问题D家庭结构问题E社会传统和心理因素问题三基础设施问题45.国际商务项目管理的特殊性：一国际商务项目的业主方（出资方）通常对项目的进度和流程订有严格的程序二国际商务项目的管理通常引入第三方管理模式三国际商务项目通常采取项目分包模式四国际商务项目管理环境比较复杂五国际商务项目管理的风险性比较大，管理要求高六国际商务项目管理对国际商务项目管理人员的素质要求较高

46.国际招标业务的特殊性：一差异性大二业务复杂三风险性强四投标门槛和障碍多

47.国际商务项目谈判的特殊性：一国际商务项目谈判双方之间的商务联系是两国或两个地区之前经济关系的一部分，经常涉及两国之间的政治和外交关系二它所适用的法律关系比国内商务复杂得多三国际商务谈判的谈判人员来自不同国家或地区，具有不同的社会文化背景和政治经济体制四国际商务谈判涉及的内容多，如资产、货物、知识产权、人员的跨国转移48.要约：也称发盘或发价，是指一方当事人向另一方提出订立合同的建议

49.要约包括内容：一订约的意图和订约的条件二要约人能否撤回要约或更改要约内容三要约失效的条件

50.有效的要约具备的条件：一要约必须是一个或一个以上特定的人发出二内容必须十分明确、肯定三要约必须送达受要约人

51.承诺：也称为接受，指受要约人完全同意要约条件的意思表示

52.有效的承诺具备的条件：一承诺必须是受要约人作出的二承诺内容与要约内容完全一致三承诺在要约有效的期限内作出四承诺必须通知要约人

53.我们可以把限制性商业做法理解为合同一方对另一方施加的造成不合理限制的合同条款或做法

54.限制性条款的种类：一搭售条款：指合同一方强近另一方从其或其指定处购买不需要的产品或服务，以此作为订立合同的条件二限制交易对象：指合同一方强迫另一方不能与其竞争对手进行交易三限制经营范围规模：指合同一方强迫另一方只能在一定区域内或一定市场范围内从事经营活动四固定价格：指合同一方强迫另一方按照其制定的价格销售产品

凭说明表示品质：规格、等级、标准、说明书和图样、商标或品牌

品牌公差：是指国际性工商组织所规定的或各国同行业所公认的产品品质与误差 二数量条款：交货数量和使用计量单位 公量：是以商品的干净重（即烘干商品水分后的重量）加上国际公定回潮率与干净重的乘积，这样所得出的重量 溢短装条款：是指在合同的数量条款中明确规定交货数量，可以增加或减少但增减的幅度以不超过规定的百分比为限，约定多或少10% 三包装条款 中性包装：指既不标明生产国别、地名和厂商名称，也不标明商标或品牌的包装 采用中性包装，是为了打破进口国家在地区与关税、非关税壁垒以55.签订国际商务合同的过程中应注意的问题：先要做好市场调查和了解对方的资信情况二订立国际商务合同必须符合合同当事人所在国家法律的规定三对于国际商务合同的风险必须进行认真评估四国际商务合同的条款必须齐备，文字表达必须准确五要注意订好担保条款六对于仲裁条款应明确地加以规定七应尽量在本国签订国际商务合同56.国际商务产生纠分的原因：变迁四不可抗力57.不可抗力，以后，不是由于订约者任何一方的过失或疏忽，而是由于发生了当事人既不能预见，又无法避免的意外事件，以致不能履行或不能如期履行合同58.解决国际商务纠分的方法：纠纷的当事人或其代理人通过直接的纠纷达成一致意见，从而使收纷得到解决的一种方式优点：A务往来B用D有利于协议的执行较大时，的协议不具备法律效力，当事人在履行过程中可以随时推翻已经达成的协议二调解：指国际纠纷的当事人在第三方的主持下，通过谈判、对话对所发生的纠纷达成一致意见，从而使纠纷得到解决的一种方式第三方充当纠纷双方的调停人，具有一定中立性、权威性的第三方的介入大大提高了解决方案的公正性和达成协议的可能性，对于协议的执行也有很好的监督作用三仲裁：也称公断，是指买卖双方在纠纷发生之前或发生之后，签订书面协议，自愿将纠纷提交双方所同意的第三者予以裁决，以解决纠纷的一种方式A仲裁裁决为终局性裁决单，处理问题迅速及时，而且费用低裁条款、仲裁协议书有管辖权的法院起诉另一方当事人的形式解决纠纷59.国际货物销售合同的基本内容：实特表示品质包括凭成交商品的实际品质或凭样品以实物表示品质

又称人力不可抗拒，缺点：

B具有灵活性 四诉讼：指纠纷当事人通过向具A看现成货成交一过失二欺诈三情境是指在合同签订

一协商：谈判对所发生C可以节省诉讼费A当双方当事人分歧比B双方当事人达成 主持双方的谈判C仲裁的程序简两种形式：仲一品质条款：B凭样品成交一首及适应交蝗的特殊需要四价格条款：由单价和总值组成，单价包括计量单位、单位价格金额、计价货币、价格术语五支付条款：主要涉及支付工具、付款时间、地点及支付方式：使用各种结算工具将货款汇交收款人的一种结算方式，汇付属于商业信用，费用低。缺点：风险大，资金负担不平衡出口人在货物装运后，开具以进口方为付款人的汇票，委托出口地银行通过委托进口地的分行或代理行代进口人收取货款的一种结算方式。采用的逆汇法承诺付款的书面文件；优点：信用证支付解决了汇付和托收中买卖双方风险承担责任严重不平衡的缺陷，使买卖双方的权利都得到了可靠的保障高，时间较长，程序复杂 洋运输（国际贸易中最主要的运输方式）内河、公路、管道航道四通八达；缺点：速度慢，航行风险大，到达日期不准。定的运费率，运价以集装箱：于提高运输质量，减少货物损差货运成本A由式结合，促进了多式联运发展B调解定通常按违约条款是在订立合同以后，合同履行完毕之前发生后的，并且是在订立合同时当事人所不能预见的一方当事人的过失或疏忽行为所造成的，即不是由当事人的主观原因所造成的特点：的，而这种事件的发生是不能预见、无法避免、无法预防的 ——牛津规则＞ C＜以约＞ 方指定的船上，并负责承担货物在装运港越过船舷前的A汇付，又称汇款，采用的是顺汇法C信用证：是一种银行开立的有条件的 六运输条款：运输方式：海 海洋运输优点：运量大、运费低、班轮运输：固定的船期、航线、停靠港口、固W/M表示，即按货物毛重或体积优点A提高装卸效率，加速了船舶困难CD简化货运手续，便伸货物运输 七保险条款：由双方协CIF或CIP价格的11%计算 十不可抗力条款 构成不可抗力条件：C要是双方当事人所不能控制

60.有关贸易术语的国际贸易惯例：B＜1941年美国对外贸易定义修订本＞2025年国际贸易术语解释通则＞

61.FOB：指卖方在合同规定的装运港把货物装到买优点：手续简便，B托收，是缺点：支付费用较、铁路、航空、B有利E多种运输方 八检验条款 九A要B要不是由于任何A＜1932年华河D＜1958年纽约公对国际商务可以保持和增进双方合作关系，有利于今后业可以使问题得到较快的解决很难通过协凋方式解决争议特点：是付款人通过银行，托收属于商业信用，节省各项费用，降低

一切费用和风险（不包括运费、保险费，只包括货物价值）

62.CIF：指卖方负责租船订舱，按期在装运港将合同规定的货物装上运往约定目的港的船上，办理保险手续，并负责支付运费和保险费（成本+运费+保险）63.CFR：是由卖方负责运输安排，买方负责保险（成本+运费）

64.出口合同的履行程序包括备货、催证、审证、改证、租船订舱、报验、报关、投保、装船、制单结汇65.进口合同的履行程序，包括开立信用证、租船订舱、办理保险、审美付款、接货报关、检验、索赔66.出口信贷：指一个国家为了鼓励出口，增强本国74.进入国际市场的主要模式：一出口打入二合同打入三投资打入

75.制定国际竞争战略的着眼点主要包括区优势、规模经济、学习经济、政策适应和市场适应等要素76.国际市场产品管理的特殊性：一国际市场需求的特殊性 A国际市场顾客在使用习惯上的差异B国际市场顾客在使用用途上的差异C各国市场产品标准上的差异D国际市场顾客在产品基本要求方面的差异 二国际市场产品开发、生产和销售的特殊性77.国际市场产品开发的基本策略：产品延伸二产品适应三产品创新四国际产品

78.影响国际营销定价的主要因素：成本、供求、关商品的竞争能力，通过本国银行对本国出口商或国外进口商提供的贷款67.款

68.贷款

69.A一次支付务三交钥匙工程承包四合作生产与合作研究五技术补偿贸易六国际特许经营是交易双方以签订技术使用许可协议的形式所进行的技术贸易，即通过签订许可证协议，许可人允许受许可人在一定条件下使用他的专利、商标或专有技术，而由受许可人支付一定的报酬，作为取得此项使用权的价格的交易。掌握的技术、信息、经验和技术条件，包括雇佣的工程技术人员、技术设备和技术资料等，协助另一方完成某项特定的技术经济任务，达到双方商定的目标。匙工程承包：指工程承包主负责完成从拟订建设方案、设计采购设备、土木工程、安装调试到人员培训等全部工作，直到项目建成、验收合格之后才交给委托方的一种工程承包形式。术输入方提供制造某种产品的技术、机器设备、原材料或零部件、技术服务在一段时间内，由输入方用进口技术和设备生产的产品或所得的收益补偿给输出方的技术与设备价款的贸易方式。70.其商标、商号名称、服务标志、专利、专有技术以及经营管理方法或经验转让给另一家企业使用，由此收取特许使用费的交易合作形式71.挖掘其他市场与潜力三获得充分的补偿四适应适定的市场环境五有利于产业技术标准化72.二扩大技术效用战略三寻找出路战略73.项目周期长、风险大四合同金额大，竞争激烈五合作范围广六履行方式的连续性七贸易壁垒盛行 指出口方银行向本国出口商提供的货指出口方银行向外外国进口商提供的B提成支付CA 许可证贸易，又称许可贸易，技术咨询服务：指技术贸易的一方利用自已 技术补偿贸易：指技术输出方向技指一家已经取得成功经验的企业，系、竞争、关税、中间商环节国公司的国际市场经营为代表的国际龚断价格三世界自由市场价格跟随价格策略三进攻性价格策略支付条款： B相结合 二技术咨询服可以分为经销商和代理商，经销商指以自已的名义购买商品，拥有商品所有权并承担商品销售风险的中间商；代理商以自已或委托人的名义销售商品，商品的所有权属于委托人，代理商不承担商品的销售风险市场、出口企业自身条件等因素营销环境不同三在传播渠道政策等方面存在很多不同点四国际促销常常受到国际关系因素的影响交钥广告策略、广告信息和创意以及尽可能多相同媒介点：可以降低广告制作成本和广告方面的管理费用，有利于在全球范围内树立统一的企业形象各国的市场需求 的广告性、针对性和适用性比较强一各国的消费者与购买动机是否一致二市场的共同点将三产品的性质和潜在市场的大小购买心理难于把握二促销费用高昂且不易把握三难以获得有效的促销媒介四受本国与道国关系及母国国际形象的影响。

79.国际市场商品价格类型：一国家龚断价格二以跨

80.国际市场定价策略：一市场领导价格策略二市场

81.国际市场的中间商按照是否拥有商品的所有权

82.企业在进行渠道决策时，总要考虑产品、环境、83.国际促销的特殊性：一促销的对象不同二面临的84.广告标准化：指在不同国家和地区，采用相同的 优 缺点：不适应

85.广告多样化指针对不同国家和地区分别做不同 优点：可以充分考虑不同国家和地区的特殊

86.企业是否实行标准化的广告决策要考虑的因素： 87.国际市场促销的障碍：一促销对象的购买习惯和

卖方信贷：买方信贷：国际技术贸易的形式：一许可证贸易、与

特许专营：国际技术转让的动机：一缺乏利用技术的能力二国际技术转让的战略：一延长技术生命周期战略国际工程承包的特点：一差异性大二综合性强三

**第五篇：《国际商务管理学》复习材料**

《国际商务管理学》复习材料

注：A：案例，L：论述，J：简答 无标注：单选 下划线：考过 国际商务管理概论

名词：国际商务P2；国际贸易P2；服务P3；国际商务管理P4；宏观国际商务管理P4；微观国际商务管理P5； 重点：

1，国际商务活动最基本的形式P2； 服务商品自身的特点J及服务贸易的四种方式P3； 2，国际商务管理的特征（L）P5；经营国际商务要具备一定的条件（J）P7； 3，当代国际商务的特征（J）P8。国际商务发展历程三阶段(J)P7；

一般：国际商务活动形式三大类P2；资本主义时期国际贸易同以往存在的不同P3； 国际商务管理的经济环境

名词：经济体制P13；国家指导经济P15；人口分布P20；市场P20；国家或地区经济特征P23；基础设施P23；最惠国待遇P35；国民待遇原则P36；公平贸易原则P37；允许实施例外和保障措施原则P38；国际货币基金组织（IMF）P39；经济合作与发展组织P57； 重点：

1, 环境的差异对国际商务管理活动产生最大的影响P13；经济体制划分为四种主要类型P13；

2,市场经济体制下，社会生产活动的数量和种类是由 的信息。P13；纯粹的市场经济在现实中是不存在的，我们通常所说的 国家和地区。一般来说，都属于经济市场化程度比较高的经济体。P14；企业应考虑的宏观环境A/P13-148 3, 市场经济体制良好运行的关键因素是 要起作用。政府的一个重要职能就是。P14； 4,指令经济是与 也称为计划经济。实行指令经济的基本出发点 的缺陷。P14；

5,混合经济是介于 经济体制。混合经济在西欧相当普遍，都可以划分为混合经济。P15； 6,产业政策的基本工具是 进行投资。P15。属于公认的国家指导经济体制。P16；转轨经济是指处于 经济体P16。

7, 分析不同国家经济发展水平的差异包括三个问题P19；分析一个国家的市场容量主要看三方面P19；分析人口因素主要看 P19；人口总量往往制约着 首要因素。P19。人口增长趋势预示着。P20 8,收入分析包括三个常用指标P20；通货膨胀率是反映 的综合指标P25；欧盟是目前世界上最大的经济贸易集团。P28；

9,经济联盟组织的产生是 则不利。国际经济联盟组织可以分为三种 P27；北美自由贸易区包括 联盟P28；

10,亚太经济合作组织是 年，包括 个国家和地区。成员合作以 为基石P29；

11，东盟包括 10国。成员中除 属于高收入国家外，其他国家属于中低收入国家P29；拉美一体化联盟由 组成。

12，国际经济联盟组织对国际商务的重大影响（J）P30；世贸组织成立于，其前身是 P31；1995年 结晶。WTO与 “三大支柱”。P32；WTO的宗旨是（J）。WTO的具体目标是（J）P33；WTO是一个 法人地位P33； 13，WTO的主要任务 ；WTO的基本职能J/L/P33包括 ；WTO协议的范围 ；WTO的组织机构 决定P33；

14，WTO的基本原则J/P35；国际货币基金组织宗旨和职责（J）P40;以及成立日期、机构、资金来源P39；

15，世界银行宗旨和职能（业务范围）（J）P48；以及成立日期、成员国、组织机构、资金来源P46；

16，经济合作与发展组织是一个 国际经济组织P57；宗旨、原则、组织机构、重点对象P57； 17，国际商会成立于 年，是全球 机构、宗旨、组织机构、地位和作用中国与其合作、中国贸促会宗旨作用任务P61；

18，国际标准化组织简称，是一个 专门机构。宗旨、主要活动、P70；企业标准化认证的作用（J）P74；

一般：1,一般来说，经济较发达的国家偏重于 较为敏感P22；世界各国经济发展阶段可分为四种主要类型P22；

2,商业基础设施服务包括 P23；欧盟包括 15个国家，其中除 欧元。欧盟候选十国于2025年5月1日正式加入P28；

3,GATT的主要任务是 国际贸易规则P32；在总理事会下设三个分理事会 P34； 国际商务管理的社会文化环境

名词：文化A/P77；价值观P79；态度P79；风险意识P81；教育P83；习俗和风俗习惯P84；宗教P85；社会结构P86；社会阶层P90；权利距离P93；回避不确定性P94；“男性化”P95；文化变迁P101;重点：

1，文化包括 物质文化P77；态度是 倾向。价值观构成了 基础。是 的标准。文化的基本构成要素A/P79；

2，在一定价值观 社会规则，这些规则包括（J）P80；语言是 的缩影。通过语言进行 重要条件P81；另外，在使用语言时，还要注意 的运用P82；教育水平与国际商务管理的关系体现在（J）P83；

3，在从事商务活动时，必须对以下物质条件进行评估（J）P86；根据个体与群体关系 集体主义的P87；个人主义的社会结构和群体主义的社会结构（L）P87；

4，社会阶层是按照 划分的P90；按照社会流动性大小 如美国。最严格的是 制度。大部分国家的阶层 下层阶级P91；

5，霍夫施泰德的四尺度行为分析（J）P92；荷兰学者霍夫施泰德发现可以通过 男性化程度P92；权利距离所强调的是 态度。在高度权利差距的国家 特征P93；

6，商业文化的构成要素J/P95;商业文化也就是 着装文化等。工作态度是 方面。职业伦理首先 岗位P95；职业伦理还要求 工作P96； 7，企业对员工的激励手段 很多方面P96；时间观念不仅 紧迫感。是否守时是 基本方面P97； 8，空间文化包括 内容。工作场所的布置 尊重程度。在国际商务活动中最常见的着装 服装P99；

9，文化冲突产生的原因（J）P100;文化不是固定不变的 文化变迁P101；文化不仅对在该国从事 经济发展P103；

一般：1，世界上的主要宗教有P85；宗教可以极大的影响 关系。宗教还会影响习惯。也会影响 生活，对 巨大的。P85；具有比较强个人主义倾向 集体主义倾向P87；个人主义盛行的西方国家人们强调 ；集体主义盛行的国家人们强调 P88；（注意理解即可，不要背，看懂就行）2，霍夫施泰德发现 墨西哥。也就是说权威 一般模式。而在具有中低度权利差距的国家中 透明P93；霍夫施泰德的研究表明 等国具有比较强的回避不确定特征。等国具有比较低的回避不确定特征P94；

3，具有明显个人主义倾向。具有集体主义倾向的国家 P95；这里的男性化 倾向。高度男性化 挑战P95；

4，对企业的忠诚度表现在 很多方面P96；在这种类型的文化中 同事关系。P98；

5，虽然世界上有五分之一的人口 汉语；其次 第二语言，在其他情况相似的条件下 地区，教育对经济 资源状况，其次，十分重要的P104－105；宗教对经济发展的影响 影响上。社会结构对 处理方式上。P105； 国际商务管理的政治法律环境

名词：国家指导经济P108；没收P110；国有化P110；进口限制P111；税收管制P111；价格管制P111；国际商务法律环境P115；国内法律P115；出口国别控制P115；知识产权P122；专利权P122；商标、商标权P122；著作权P122；不正当竞争P123；倾销P124；反托拉斯法P125；产品责任法P125；合同P126；国际贸易政策P127；补贴P129；直接补贴P129；间接补贴P129；边境税调整P129；进口配额制P129；绝对配额制P129；关税配额P130；自愿出口限制P130；进口许可证制P130；外汇管制P131；

重点：1，企业在其他国家从事经济活动时，必然要受该国政治环境的影响，其性质取决于三方面 P106；政府在经济发展中的作用L/P106；一国政府在本国经济发展中的作用是由 决定的。政府介入经济活动有两种情况 P106；政治法律环境考察的内容（J）P106；

2，政府作为管理者管理经济的主要目的是 P107；在发达市场经济国家 经营活动。在实行指令经济体制国家 审批制；在实行混合经济制度的国家 作用P107；而在实行国家指导经济体制的国家 自由市场经济国家。为了赢得政府的支持 大很多。P108；国际商务管理活动的政治风险包括 劳工政策等。P110；涉外经济管制主要有P110；

3，从事国际商务活动的企业应做到：（即如何对政治环境进行评估）（J）P113；

4，对企业来讲法律环境就是 竞争规则P115；国际商务管理活动所面临的法律环境具有一定特殊性（L）P115；

5，与国际商务管理有关的国内法律包括（注意含义J）P115；法律可以分为，企业往往希望 审理案件P119； 6，世界上大多数国家现行的法律制度 重视习惯和案例P119；不同的法律制度 所有者P120； 7，东道国法律因素对国际商务管理活动的影响（注意“如„”J）P120；影响国际商务活动的主要法律制度（J）P121；

8，反倾销与 范围P123；不正当竞争是法律禁止的行为，主要形式包括 地方保护等P124；倾销往往 可能P124；

9，按照WTO的有关规定 因果关系P124；产品责任法的立法程序和保护程度可能带来的障碍（J五条）P125；

10，总的来说 等等。大陆法系国家的合同法是以 不成文法P127；政府往往通过 进行干预和协调P127；

11，国际贸易政策的目标有（J）P127；主要的贸易政策措施有（注意含义J、L）P129； 12，政府鼓励出口的行政措施有（J）P133；国际商务活动的政府间协调三个方面内容（J）P134；

一般：1，政府以经济活动主体的身份参与经济活动主要有两种形式 P106；政治不稳定的指标P109；

2，当地政府 的持续性P109；一般来说，政策的变化 机遇P110；此处的国际关系指 母国的关系从事国际商务管理活动的企业 一个重要部分，国际关系的第二个方面是 关系。母国与东道国参加 第三个方面P112；

3，对企业国际商务影响比较大的国际协约主要有（注意含义及缩写、J）P116；对知识产权的保护是为了 P123；

4，重商主义学说产生于 经济思想。17至18世纪逐渐发展为。重商主义的中心思想是 使国家富强P138；重商主义者认为 创造顺差的目的。重商主义有早期和晚期之分 输出。晚期重商主义 得到发展。但是在总体上 顺差P139；

5，英国是最早实行 贸易政策。二战后各国政府 贸易政策P142；20世纪80年代初 管理贸

易政策；1986年关贸总协定进行了 谈判。还试图将 贸易问题。乌拉圭回合 最长的P143；乌拉圭回合协议内容主要涉及P144； 6，世贸组织成立后积极推动 开放。与关贸总协定相比 强制手段。而在WTO框架内则采取 的做法，如果争端各方 作出决定P145； 国际商务管理的技术环境

重点：1，现代科学技术是 决定性因素；科技发展对商务活动的影响表现在（六个方面、J）P148；

2，一个国家的经济发展水平取决于 组织形式P149；在现代经济中技术进步 成本上。对于国际商务活动 成本P150；

3，技术进步对全球商务环境的影响J/P152；二战后，国际商务活动出现了明显变化（四个方面L）P152； 4，为了保证企业经营的一体性和 经营体系P153；所有这些变化都指向了 业务交易。P154； 国际区域市场概论

重点：1，北美地区包括三个国家即 成员。1989年 自由贸易区P155；北美自由贸易区是世界上最大的区域市场P156；《北美自由贸易区协定》的主要内容（J）P155；试述美国、欧盟及日本市场的典型特征（L）P152；

2，欧盟总部设在，原15个成员国，2025年5月塞浦路斯等十国加入欧盟。目前是最大的经济贸易集团。前身是欧共体，2025年1月1日启动单一货币欧元，除英国、芬兰、瑞典外十二国均已使用。

3，欧盟的组织机构包括。欧盟理事会 两次会议。欧洲会议是 机构。欧盟的共同政策有J/P167；欧盟于1971年7月1日起开始实施普惠制方案。是中国最大的外国直接投资者之一，欧盟国家是中国引进先进技术设备的最大供应者。

4，东盟全称 政治联盟。现有10个成员国。为实现建立东盟自由贸易区的目标，东盟采取的措施有（J）P176；“东盟十加三”是指东盟与 三个国家P181；

一般：1，美国是世界上经济规模最大的国家，也是最富裕的国家之一。对外贸易十分发达，是世界上最大的贸易国，农产品是外汇收入最大的项目。是中国最大的贸易伙伴。P159； 2，加拿大是西方七大工业国之一，是世界上最大的渔业产品出口国。对外贸依赖严重，是中国第十大贸易伙伴。P162；

3，墨西哥是资源丰富的国家，石油和天然气是最重要的动力资源，美国是墨西哥最大的贸易伙伴，中国是墨西哥第六大进口国。

4，日本为仅次于美国的世界第二大经济强国。资源贫乏，工业高度发达，是国民经济的主要支柱。对外贸易占国民经济的重要地位。中日互为重要贸易伙伴，经济合作密切。日本是一个以集体主义文化为主要特征的国家。

5，南美洲主要经济大国为巴西、阿根廷。巴西是拉美面积最大、第一经济大国。阿根廷为第二大国。南方共同市场是南美地区最大的区域经济组织。

6，非洲是世界第二大洲，最不发达40个国家中有31个在非洲。国际商务交易对象的寻找和评估 名词：资金P195；信用P195； 重点：1，寻找国际商务交易对象的途径及优缺点（L）P192；参加展览会这类活动的优点是。缺点是。P194；

2，对客户资信评估的内容J2/P195；资信情况包括 主要内容P195；对客户资信进行评估的途径（J）P196；

3，考察和评估交易对象中的不确定因素（J）P197； 一般：1，在国际商务活动中，银行主要的作用 P192；请专业咨询公司介绍客户的好处是 费

用较高。P194；

2，评价交易对象的基本方法P196； 国际商务项目调研与评估

名词：国际商务项目调研P199；政治法律环境P201；政治干预P202；社会文化环境P202；探索性调研P209；描述性调研P210；因果性调研P209；预测性调研P210；二手资料P211；询问法P212；实验法P213；抽样调查P214；随机抽样P215；简单随机抽样P215；等距抽样P215；分层随机抽样P215；分群抽样P215；项目评估P221；敏感性分析P224；招标P236；投标P236；政府采购招标P237；公开招标P237；邀请招标P238；资格预审P240；开标P241；联合体投标P241；

重点：1，国际商务项目调研的内容（J、L）P199；国际商务宏观环境调研（J）P200；企业在国外从事国际商务活动 非关税壁垒P200；国际商务活动的经济环境分为两个层次：第一 第二。对经济环境调研内容包括 等方面。在评估市场规模时 情况。P201；政治环境方面包括 国际关系P201；

2，东道国政府对外国企业在本国经营鼓励或是限制往往 文化干扰P201；法律环境主要由三部分组成 调研P202；

3，对国际市场产品需求的调研主要包括A/P202；国际商务管理人员在研究一国的人口---更加重要A/P203； 4，产业市场与消费者市场相比（J）直接购买P206；国际市场竞争环境调研的内容包括 P207。5，国际商务调研包括四个主要步骤（J）P208；市场调研可分为四种类型（J）P209；调研方法主要分 三大类。P212；询问法又可分为几种方式（注意优缺点）P212；观察法优缺点P213；实验法的优缺点P213；问卷设计的步骤（J）P213；随机抽样方法主要有P215；分群抽样常用于两种情况P215；

6，实施调研方案会产生的问题与障碍（J、An）P216；为克服困难企业可采取的措施P217；二手资料中的问题P218；

7，利用国际商务代理的优势（L）P220；国际商务项目评估的重要性和特殊性（L）P221；企业内部评估的一般流程（J、L）P225；项目评估的原则J/P226；

8，起草商业计划书应注意的问题（J、L）P231；国际商务项目管理的特殊性L/P233、内容L/P233；

9，联合体是一个 资格。P241；国际招投标业务的特殊性J/P242；

一般：1，国际商务项目调研应注意的问题（J）P199；国际市场产品需求的调研包括哪些内容AP202;国家对某种消费品的需求总量取决于哪些因素AP202;在确定了需求总量之后 多个方面P204；经济发达的国家偏重于 实用性P205；消费需求上各自特点AP205；

2，对产业用品的需求属于 需求P206；产业市场的购买 投资趋势P206；价格信息调研的主要内容。分销渠道调研是。对于从事国际商务活动的企业 关键。P207；经济较发达的国家偏重于 较为敏感。国际商务竞争调研主要包括三个方面P208；二手资料的利用和分析具有几个作用P211；现场调研方案包括（J）等方面的内容P212；

3，在实际运用中往往以调查法为主，以观察法为辅P213；实验法对于研究变量之间的因果关系非常有效P213；

4，非随机抽样方法属于 抽样误差。常用的非随机抽样主要有：任意抽样、判断抽样、配额抽样（注意含义）P216；

5，国际商务人员在选择二手资料时通常会从 几个方面加以评估P218；定性分析主要依靠 结论。定量分析 关系P219 6，项目评估的主要内容包括。项目技术可行性评估主要包括。判断一个项目 来判断。判断一个项目实施产业化的可行性主要通过 来判断。P222；影响实施产业化可行性的主要因

素包括 等因素P223；项目商业可行性评估主要包括 实施能力评估。P223；项目实施能力评估的内容包括 的内容P224；商业计划书正文的内容（J）P229；

7，采用招标形式购买产品或发包工程具有 的特点P236；公开招标需符合的条件及优点P237；邀请招标的特点P238；

8，组织招标投标的主要形式P239； 国际商务谈判

名词：国际商务项目谈判P244；一般性会见P246；封门性会谈P246；意向书P246；协议书P246；准合同P247；合同P247；索赔谈判P247；谈判区P251；

重点：1，国际商务谈判的特点（谈判的一般特点及国际商务项目谈判的特殊性J）P244；国际商务谈判的类型（J）P246；合同必须具备 自动失效P247；

2，国际商务谈判的步骤（J）P250；谈判发生的客观基础是 协商的利益P251；达成协议是谈判中最重要的目标。达成协议的关键 交易条件P251；国际商务谈判的策略（J）P253； 3，强硬型谈判策略的特点。运用这种策略时要注意 底限。具体战术有P253；

4，心理型谈判策略的方法是 交易条件。这种策略是一种 谈判策略。常用的战术手段有P254；

5，拖延型谈判策略即 协议。常用的战术有P254；虚实结合策略是在谈判中 交易条件。战术有P255；

一般：1，按目标谈判可以分为 索赔谈判P246；准合同中附带条件P247；按参与者地位不同划分谈判可以分为 合作谈判等P248；按举行地点的不同划分可以分为 中立地谈判P248；按照内容不同划分 劳务合作谈判等P249； 国际商务合同的签订与履行

名词：国际商务合同P256；要约P257；承诺P257；合同的形式P258；口头形式P258；书面形式P259；公正形式P259；鉴证形式P260；批准形式P260；登记形式P260；自动成立P261；合同的变更P264；合同的解除P265；预期违约P266；不可抗力P268；索赔条款P269；格式条款P270；限制性条款P271；搭售P271；限制交易对象P272；限制经营范围P272；固定价格P272；

重点：1，从法律角度讲合同磋商的过程也就是要约与承诺的过程P256；要约的内容P257；有效要约的条件J/P257；要约在被送达 生效。要约在 撤销。但在以下情况下要约不能撤销P257；在以下情况下要约失效P257；

2，有效承诺的条件P257； 要约称为反要约P258；关于承诺的生效时间 “投邮生效主义”P258；

3，国际商务合同的形式（J）P258;合同成立的方式（J）及条件（J）P261；订立合同的原则（J）P262；

4，合同当事人应当按照 义务P263；合同中止的条件（J）P263；

5，合同权利义务的终止（J）P264；以下情况下债务人可以将标的物提存（J）P265； 6，中国合同法规定有下列情况之一的当事人可以解除合同（J、L）P265；合同一方违约另一方可采取的救济措施A/P266；

损失赔偿数额A/P267；损失赔偿额的确定A/P267；

7，限制性条款的种类（注意含义L）P271；限制性贸易做法的实质 重要目标P272；签订国际商务合同过程中应注意的问题（L）P273；

一般：1，合同有三种表现形式，即 P258；常见的合同形式（注意含义）P258；合同成立的方式P260；

2，合同当事人可以将 除外：P264；合同的变更主要有以下几种P264；在以下情况下一方可以行使中止权P267；

3，订立索赔条款有两种方式（注意含义）P269；格式条款P270； 国际商务纠纷的处理

名词：过失P274；欺诈P274；不可抗力P275；国际贸易纠纷P276；合法性原则P277；协商P279；调解P279；仲裁P280；仲裁协议P281；仲裁程序P283；诉讼P287；诉讼保全P289； 重点：1，国际商务纠纷产生的原因（J）P274；类型（J）P276；合同利益的变化可以分为几种不同情况P275；

2，解决国际商务纠纷的原则（注意含义、J、L）P277；解决国际商务纠纷的方法L/P279 ； 3，协商解决纠纷的优缺点（J）P279；调解可以分为 司法调解P280；仲裁的特点（L）P281；仲裁程序内容P283；

4，裁决是仲裁程序的最后一个环节。这种裁决被称为是最终裁决。P284；当事人对于 履行裁决P285；《纽约公约》是关于 引起的争议P285；仲裁机构是 选择和授权。常设仲裁机构是指 永久性仲裁机构P287；诉讼与仲裁的区别（J、L）P287；

5，法院审理国家经济诉讼的程序（注意相关含义、L）P289；在国际经济诉讼中 诉讼保全等P289；

6，法庭调查主要是 物证等。P289；对于判决的执行各国法律规定有 强制执行P290； 一般：1，国际商务纠纷可以分为几种类型P276；仲裁协议应尽可能 如下内容：P282；无效裁决的几种情况P284；

2，以我国法院受理涉外经济纠纷的条件为例须具备的条件（J）P288；各国法律规定管辖权的原则P288； 国际贸易业务

名词：商品的品质P293；样品P294；凭说明表示商品品质P294；品质机动幅度P294；品质公差P294；公量P297；法定重量P297；溢短装条款P297；中性包装P298；定牌P298；运输（指示性、警告性）标志P299；价格术语P300；汇票P301；跟单汇票P302；承兑P302；记名背书P303；本票P303；支票P304；划线支票P304；保付支票、转帐支票P304；汇付P304；电汇、信汇P305；票汇P306；托收P306；信用证P307；跟单信用证P308；不可撤销信用证P308；保兑信用证P308；议付信用证P309；可转让信用证P309；循环信用证P309；背对背信用证、对开信用证P310；银行保证函P313；国际铁路联运P317；集装箱运输P319；滞期费、速遣费P321；海运提单P322；清洁提单P323；联运提单P323；指示提单P323；投保金额P324；保险条款P325商品检验P326；贸易术语P328；FOB术语P334；CIF条件P336；象征性交货P339；商业发票P349；交单P355；出口信贷P359；国际保理P359；福费庭P362；对销贸易P367；总代理、独家代理、佣金代理P369；寄售P371；拍卖P373； 重点：1，国际贸易是最常见的国际商务活动P293；凭说明表示品质的方法（J）P294；根据包装在流通中 功能P298；

2，采用中性包装是为了 一种手段P298；包装条款主要包括 等内容P298；价格条款由 四项内容P299；

3，2025通则包括13种贸易术语。支付条款主要涉及 等问题P301；支付工具中的票据可分为 汇票为主P301；

4，汇票是一种无条件支付的委托，有三个当事人 P301；汇票的种类（各种汇票含义）P301；汇票的票据行为P302；

5，国际贸易中使用的均为银行本票P304；支票的种类（含义）P304；国贸中常用的支付方式（L）P304；

6，汇付三种方式的含义P305；汇付的优点在于 不平衡。在我国外贸实践中，汇付一般只用来 结算方式P306；

7，信用证支付的特点（J）P307；在信用证条件下，实行 单证相符P307；信用证的种类（注

意含义J）P308； 8，在银行保函中担保人所承担的责任是第一性的、直接的付款责任。保函与跟单相比 P313； 9，信用证与汇付结合常用于 交易。汇付与银行保函或信用证结合常用于 等货款的结算P314；

10，海洋运输是国际贸易中最主要的运输方式。特点是运量大运费低，但速度慢，风险大。可分为班轮与租船运输P315 11，铁路运输是 准点运营P317；航空运输有 节省包装费用P318；运输方式有 快递业务P319；集装箱运输以其 促进了国际多式联运的发展P319；国际多式联运须具备的条件（J）P320；海洋运输装运条款（J）P320；

12，海运提单的种类（注意含义）P322；提单背书有空白背书和记名背书两种（含义）P323； 13，保险条款的主要内容(J)P324；构成不可抗力的条件P327（J）；有关贸易术语的国际惯例 P329；《2025通则》是目前应用范围最广影响最大的一项国际惯例P331；FOB价格术语的变形P335；使用FOB术语的注意事项（J）P336；

14，使用CIF术语的注意事项（J）P338；三种术语在具体业务中应注意的问题（J）P339；简述三种术语（J）P335；

15，进出口合同履行程序（J、L）P340；备货的要求（J）P340；法律对货物品质的要求（J）P341； 16，审证的主要内容（J）P343；信用证还规定 21天内必须交单P343；出口货物的发货人 下列单证：（J、L）P346；

17，制作出口单据有：（J）P348；原产地证明的含义及我国使用的种类P353；主要结汇方式P356；

18，进口合同的履行P357；进口索赔对象P358；买方信贷、卖方信贷含义及出口信贷的特点P359；

19，国际保理业务的范围及优点（J、L）P360；简述加工装配贸易的形式（J）P363；加工装配和进料加工的区别（J、An）P363；独家代理的内容（J）P370；

20，采用寄售应注意的问题（J）P372；增价拍卖是最常见的拍卖方式，减价拍卖适合于数量大批次多的鲜活商品P373；

一般：1，表示品质的方法P293；在国际贸易中通常采用 国际单位制P295；计算重量的方法P296；

2，汇付业务涉及的当事人有。P305；托收方式的当事人有 P306；对出口商来说采用信用证支付可以。对进口商来说采用信用证支付可以。信用证支付方式的主要缺点是 P307；信用证的当事人P311；信用证支付的程序P311；

3，班轮运输的特点P315；班轮运费包括基本运费和附加费P315；集装箱包箱费率三种方式P316；租船可以分定程租船和定期租船（含义）P317；国际贸易中常见的保险单证P326；不可抗力的法律后果P328；

4，在出口国交货的贸易术语有三组 ；在进口国交货的贸易术语有五种 P331；了解三种术语买卖双方责任与义务P334；

5，交货时间是买卖合同的主要条件P340；交货数量是合同的一个重要交易条件P341；对于数量机动幅度《跟单信用证统一惯例》的规定：（1）信用证未规定数量不得增减„„可以有5％的增减。（2）信用证以“大约”、“近似”„„有10％的增减。P342；在下列情况下卖方应注意向买方发出函电提醒或催促对方开立信用证 P343；

6，要求改证时应注意下列改正规则 P344；租船定舱的简单程序P345；货物备齐后应向商品检验局申请检验，一般应在出运前一周内提出申请P346；发货人应在签发证书 申报检验P346；

7，我方出口合同大多以 保险手续P347；发票的主要作用 凭据；海运提单缮制及注意事项：P350；

8，检验证书的有效期 应重新报验P355；交单应注意的问题及方式P355；单证不一致时可采取的措施P356；

9，国际保理业务的程序P361；福费庭业务的主要程序（J）P362；加工装配业务含义、形式、合同内容、管理P363；加工装配与进料加工贸易的区别J/P363； 10，对销贸易的形式及利弊P367；寄售的利弊、内容P372；拍卖方式、程序及注意问题P373； 国际技术贸易业务

名词：技术P376；许可证贸易P378；独占许可P378；排他许可P378；普通许可P378；可转让许可P379；交叉许可P379；许可协议P379；一次总付P381；提成支付P381；技术咨询服务P384；交钥匙工程承包P385；合作生产P386；合作研究P386；技术补偿贸易P387；产品返销P387；综合补偿P388；部分补偿P388；特许专营P388；限制性商业惯例P390；技术生命周期P393；统包价格P397；

重点：1，纳入技术贸易的技术（包括）P376；国际技术贸易的特点J/P377；技术商品定价的（困难）特点A/P377；

2，国际许可证协议的五种类型（注意含义J）P378；补偿贸易的主要特点（J）P387；国际特许专营的含义与类型P388；

3，国际技术转让的动机（J）P392；国际技术转让的战略J/P392；技术生命周期的阶段及技术转让策略（L）P393；

4，技术转让制度性和政策性措施P395；国际技术商品定价策略（L）P396；技术商品价格构成（J）P396；提成价格双方必须考虑的因素P397；

一般：1，技术的三方面内容P376；国际技术贸易的主导形式有三种 P377；许可贸易协议的主要内容P379；许可协议的范围P380；支付条款方式的三种P381；合作生产与合作研究的主要特点P387；特许方的权利义务P389；

2，国际技术转让的国际立法P389；扩大技术转让收益的方法P397； 国际工程承包业务

名词：国际工程承包P399；总价合同P402；单价合同P402；成本加酬金合同P403；总包合同P403；分包合同P403；二包合同P404；交钥匙合同P405；

重点：1，国际工程承包合同的特点（J、L）P399；按照承包项目的定价方式划分可以划分为（注意含义优缺点，J、An）P402；按照承包方式不同可以划分为（注意含义优缺点，J、An）P403；国际工程承包项目的程序（J）P400；

2，影响最为广泛的是 条款P405；商务条款指 P406；技术条款指 P407；权利与义务条款包括（J）P408；

一般：1，按照承包项目的技术含量划分可以划分为P402；按照项目性质划分P404； 2，FIDIC条款大体上可以归纳为（J、L）P405；附件条款的内容包括 409； 国际市场进入模式和组织决策

名词：间接出口、直接出口P412；合同打入模式、许可经营、协议生产、管理协议、投资打入模式、合资经营P413；区域部P417；

重点：1，进入国际市场的战略是 的内容。进入国际市场策略的要素（J）P411；

2，进入国际市场的主要模式（J）P411；出口打入模式主要是 最简单的方法P412；间接出口与直接出口的优缺点（J）P412；国际商务组织结构类型（含义L）P416；建立步骤（J）P417；

一般：1，投资打入模式的方式及优缺点A/P413；国际经营发展的四个阶段P414； 国际市场竞争战略

名词：企业竞争战略P419；核心竞争力P422；成本领先战略P423；规模经济P424；学习经济、范围经济P424；产品差异化、集中战略P425；国际竞争战略P426；聚集效应P426； 重点：1，企业竞争战略的特征（J）P419；战略适应的含义（即成功企业竞争战略的要求J）P421；

2，迈克尔波特的竞争战略（注意分别或一起出J、L）P423；国际竞争战略的含义及优缺点（J）P426 3，一个企业在将生产设施 很大的风险P426；制定国际竞争战略的着眼点及类型L/P426； 国际营销管理

名词：整体产品、核心产品、有形产品P432；国际产品P436；固定汇率制、浮动汇率制、钉住汇率制P438；最低限价P440；卖方垄断、买方垄断P441；国际市场销售渠道P444；经销商、代理商P446；密集分销、选择分销、独家分销P457；分销规划P460；促销P463；广告标准化P465；

重点：1，整体产品的三个层次（J）P432；国际市场产品管理的特殊性LP432国际市场需求的特殊性L/P432；国际市场产品开发、生产和销售的特殊性（注意优缺点、J、An）P434；国际市场开发的基本策略（L）P435；品牌决策的作用（J）P436；影响国际营销定价的主要因素（J）P438；国际市场商品价格类型（J）P440；国际市场定价策略（L）P442；

2，国际市场销售渠道的特点（J）P446；影响国际销售渠道决策的因素（J、L）P452； 3，国际市场销售渠道决策内容（J、L）P456；获取中间商合作的力量（J）P459;国际市场销售渠道的管理与控制（L）P459；企业与中间商关系的管理（J）P459； 4，渠道冲突的三种类型P461；国际促销的特殊性An/P463；

5，国际广告标准化与多样化的含义与优点P465；企业是否实行标准化广告决策应考虑的因素（J）P465；

6，选择国际广告媒介应考虑的因素（J、An）P469；国际企业选择广告代理商应考虑的因素A/P472；

7，基根的五种国际营销战略（J、An）P474；国际市场促销的障碍（J）P475；

一般：1，国际市场品牌策略P436；限价是各国政府 市场价格P440；最高限价是指 市场价格。国际垄断价格分为 国际市场价格P441；从长期看 国际市场出口产品P441； 2，国际市场常见的销售渠道三环节P444；各国国内消费品、生产资料的流通渠道（注意“常见于”）P445；

3，美国市场的特点是 采购商品的能力。两者的区别在于 相对较长P449；而在日本的销售渠道中 表现在 450；

4，中东国家销售渠道的主要特点P452；选择的标准主要包括 中间商的策略P458；评价过程中的标准P459；

5，渠道成员评价指标P461；渠道冲突的原因P461；渠道成员的管理方法P462；

6，如企业广告文稿需翻译应遵循的原则（J）P466；广告形式的限制（J）P467；常见的广告媒介类型P467；

7，广告代理商的两种选择P472； 国际生产管理

名词：价值链P477；战略联盟P483；精益生产P486；MRP P487；JIT P490；

重点：1，企业的价值链包括 等职能活动P477；内部生产的优势和劣势（J）P478；外部采购的优势和劣势（J）P480；

2，战略联盟的目的旨在 相对优势P484；选择生产地点考虑的因素J/P484；精益生产的手段（J）P486；

3，何时可以优先考虑集中生产策略（J、L）P488；获得所需的原材料是 竞争优势。实际上，物流被 利润源泉P489；跨国公司融资战略目标J/P491；试论述选择生产地点的策略（L）P497；

一般：1，决定一个企业生产优势的因素包括 等多种因素P478；对于那些成本压力很大的中低技术 两个方面P479；

2，从国家因素方面看 考虑因素P484；无论哪一种形式的采购 的思想P490； 国际商务财务管理

名词：资本预算P492；现金流量估计P492；离岸货币P495；离岸货币市场P495；筹资结构P496；货币借贷P496；股本融资P497；税收抵免P500；集中存款P500；多边净额P501；股利返回P502；转移价格P503；弗罗廷贷款P504；交易风险P504；会计风险P505；经营风险P505；远期外汇保值P505；现汇加资金市场保值P506；外汇期权P506；外汇掉期P506；收付款时间策略P506；

重点：1，跨国公司融资战略目标J/P491；折现，即按照 折现率P493；国际投资中面临 价格变化P493；国际筹资来源J/P494；

2，债券是 债权证明P496；与货币信贷相比 中小投资者购买P497；国际筹资的障碍（J）P498；

3，全球货币管理的目标（J）P499；全球货币管理的技术（L）P500；

4，跨国资金转移的主要手段（L）P502；通过转移价格的手段转移资金的优势及不足（J）P503；

5，外汇风险管理的类型（J）P504；减少外汇风险的方法J/P505；跨国资金转移的法律后果（J、L）P507；

一般：1，国际企业财务管理目标可分为P491；国际企业通常 收取费用P493；

2，国际投资的来源可以分为 两大类P495；国际资本市场的来源 各国政府资金P495； 3，国际企业的融资形式大致可以分为 债券融资P496；选择融资形式的考虑因素（J）P497； 4，采用弗罗廷贷款的优势 可以避税P504； 国际商务人员管理

名词：职能型组织P511；地域型组织P511；产品型组织P511；矩阵结构P511；

重点：1，集权与分权的主要区别在于是受权程度的不同。集权模式的优点（J）P509；分权组织的优势（J）P509；

2，组织协调与控制的障碍（J）P512；组织协调与控制的方法（J）P513；国际商务人员的基本要求（J）P516；

3，国际商务人员培训的内容J/P518；国际商务人员配备策略的类型（注意优缺点L）P517； 一般：1，因此，国际商务组织 各国子公司。对于规模经济效益 市场的需要P510；职能型组织适合于 公司P511；

2，地域型组织适合于 诺基亚公司。产品型组织适合于 公司。P511；国际商务人员的来源P516；

3，国际雇员的薪酬主要包括 等项目P519；

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！