

2023 年 10 月高等教育自学考试  
国际商务谈判试题  
课程代码:00186

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。
2. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

选择题部分

注意事项:

每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 20 小题,每小题 1 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. PRAM 谈判模式中的“P”是指

- |       |       |
|-------|-------|
| A. 关系 | B. 协议 |
| C. 计划 | D. 维持 |

2. 在谈判中自始至终坚持贯彻“有理、有利、有节”的方针。这充分体现了国际商务谈判的

- |           |           |
|-----------|-----------|
| A. 友好协商原则 | B. 依法办事原则 |
| C. 平等互利原则 | D. 灵活机动原则 |

3. 一般商品的买卖谈判又称

- |           |           |
|-----------|-----------|
| A. 劳务买卖谈判 | B. 货物买卖谈判 |
| C. 技术贸易谈判 | D. 违约赔偿谈判 |

4. 下列各项中,属于唠叨的谈判对手的心理特征是

- |          |          |
|----------|----------|
| A. 不信任对方 | B. 爱刨根问底 |
| C. 想控制别人 | D. 愿后发制人 |

5. 2022 年夏天发生在巴基斯坦的洪灾导致很多农产品贸易谈判搁浅或中断。这主要体现了影响国际商务谈判环境中的

- |           |           |
|-----------|-----------|
| A. 社会习俗因素 | B. 宗教信仰因素 |
| C. 气候状况因素 | D. 法律制度因素 |

6. 下列各国中,属于英美法系的是

- |       |       |
|-------|-------|
| A. 印度 | B. 中国 |
| C. 巴西 | D. 日本 |

7. 商务谈判工作者中的全能型专家的知识结构呈
- A. “M”形  
B. “T”形  
C. “U”形  
D. “N”形
8. 谈判信息资料整理的第一个阶段是
- A. 对资料的筛选  
B. 对资料的评价  
C. 对资料的保存  
D. 对资料的分类
9. 谈判中的最优期望目标也叫
- A. 最低接受目标  
B. 最高目标  
C. 可接受目标  
D. 实际需求目标
10. 一开始就让出全部可让利益的让步方式适用于
- A. 陷入僵局或危难的谈判  
B. 以合作为主、以互惠互利为基础的谈判  
C. 在谈判竞争中处于不利境地但又急于获得成功的谈判  
D. 己方处于谈判劣势或谈判各方之间关系较为友好的谈判
11. 对对方提出的所有有关问题都一一作出回答。这充分体现了报价解释必须遵循的
- A. 不问不答原则  
B. 避虚就实原则  
C. 能言不书原则  
D. 有问必答原则
12. 产生僵局频率最高的是
- A. 价格  
B. 运输  
C. 质量  
D. 付款
13. 在谈判开始时精力比较充沛，持续时间约占整个谈判时间的
- A. 6.3%~11.3%  
B. 7.3%~12.3%  
C. 8.3%~13.3%  
D. 9.3%~14.3%
14. “您第一次发现商品含有瑕疵是在什么时候？”这种商务谈判的发问类型属于
- A. 探索式发问  
B. 强调式发问  
C. 澄清式发问  
D. 封闭式发问
15. 认为信誉是最重要的
- A. 犹太人  
B. 南亚人  
C. 北欧人  
D. 阿拉伯人
16. 下列各项中，属于日本人的谈判风格的是
- A. 等级观念强  
B. 缺乏信任感  
C. 时间观念不强  
D. 国家意识淡薄
17. 以下各国中，在交流时使用自我泄露频率最高的是
- A. 美国  
B. 法国  
C. 德国  
D. 中国
18. 以下各项中，属于商品期货交易对象的是
- A. 黄金  
B. 外汇  
C. 谷物  
D. 债券

19. 买入期权也称为
- A. 买期保值
  - B. 卖期保值
  - C. 看涨期权
  - D. 看跌期权
20. 在价格调整条款中, 通常使用的价格公式中的 A 是指
- A. 工资在价格中所占比重
  - B. 原料在价格中所占比重
  - C. 专利在价格中所占比重
  - D. 管理费用和利润在价格中所占比重
- 二、多项选择题: 本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分。在每小题列出的备选项中至少有两项是符合题目要求的, 请将其选出, 错选、多选或少选均无分。
21. 国际商务谈判的基本程序一般包括
- A. 准备阶段
  - B. 开局阶段
  - C. 正式谈判阶段
  - D. 签约阶段
  - E. 签约后阶段
22. 与业务谈判有关的财政金融状况主要包括
- A. 外债状况
  - B. 外汇储备状况
  - C. 货币的自由兑换
  - D. 支付能力
  - E. 税法方面的情况
23. 一支国际商务谈判队伍应包括
- A. 技术人员
  - B. 商务人员
  - C. 法律人员
  - D. 财务人员
  - E. 翻译人员
24. 正确使用语言进行阐述的技巧包括
- A. 准确易懂
  - B. 简明扼要
  - C. 分散主题
  - D. 折中迂回
  - E. 措辞得体
25. 影响国际商务谈判风格的文化因素包括
- A. 语言及非语言行为
  - B. 风俗习惯
  - C. 思维差异
  - D. 价值观
  - E. 人际关系

## 非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上, 不能答在试题卷上。

- 三、名词解释题: 本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分。
26. 商务谈判
27. 诉讼
28. 谈判主题
29. 原则式谈判

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 简述国际商务谈判中的环境因素。

31. 简述市场信息的主要内容。

32. 简述谈判中形成僵局的原因。

33. 简述说服技巧的环节。

34. 简述美国人的谈判风格。

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 联系实际说明潜在僵局的直接处理法。

36. 联系实际说明日本商人的谈判风格。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

中国某公司出口一批服装到日本，合同金额为 100 万元人民币（以人民币计价）。为防范外汇风险，双方在合同中规定，如人民币对美元的汇率上下浮动达 2% 时，就按变化后的汇率结算；如达不到上下浮动 2%，则价格不变。假设签订合同的当时汇率为 1:5，折合为 20 万美元。在日商实际结汇时，汇率为 1:6，此时已超过了 2% 的指标，故按结算时人民币对美元的汇率计价，实际要支付 120 万人民币；假如在日商结付时汇率为 1:4，此时日商实际支付货款为 80 万元人民币。

问题：

(1) 上述案例集中体现了哪种应对外汇风险的技术手段？

(2) 使外汇风险消失的对策有哪些？

(3) 在应用外汇风险防范措施时应主要考虑哪些因素？