

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

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？