

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



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？

