

绝密 ★ 考试结束前

全国 2018 年 4 月高等教育自学考试
国际商务谈判试题

课程代码:00186

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 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。

2. 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. 《谈判的艺术》一书的作者是

- A. 马什
B. 盖芬
C. 迈耶
D. 尼尔龙伯格

2. “有理、有利、有节”,这种做法集中体现了国际商务谈判中的

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

3. 下列有关国际商务谈判的说法中,不正确的是

- A. 按国际惯例办事
B. 以价格为谈判核心
C. 影响谈判的因素有限
D. 以经济利益为主要目标

4. 下列各项中,属于迟疑的谈判对手的心理特征是

- A. 不自信
B. 想逃避
C. 见异思迁
D. 不信任对方

5. 下列各国中,采用英美法系处理国际商务谈判纠纷的是

- A. 荷兰
B. 瑞士
C. 法国
D. 中国

6. 下列有关涉外仲裁协议的说法中,正确的是

- A. 不能继续向法院上诉
B. 不能临时设置仲裁庭
C. 不能在第三国仲裁
D. 不能自由选用仲裁规则

7. 下列有关大陆法与普通法的说法中，正确的是
- A. 大陆法强调判例的作用
B. 日本采用的是大陆法
C. 英美法强调成文法的作用
D. 苏格兰采用的是英方法
8. 谈判的期望目标又称为
- A. 最低目标
B. 最高目标
C. 可接受目标
D. 实际需求目标
9. 商务谈判人员的最佳年龄一般在
- A. 20~45 岁
B. 25~55 岁
C. 30~55 岁
D. 40~60 岁
10. 常常打着其母公司的招牌进行业务洽谈的客商是
- A. 皮包商
B. “骗子”客商
C. 借树乘凉的客商
D. 投机取巧的客商
11. 下列各项中，属于潜在僵局的直接处理法的是
- A. 站在对方立场上说服对方
B. 先肯定局部，后全盘否定
C. 用对方的意见去说服对方
D. 先重复对方的意见，然后再削弱对方
12. “色拉米”香肠式谈判让步方式的做法是
- A. 等额地让出可让利益
B. 先高后低然后又拔高
C. 大幅度递减然后反弹
D. 最后阶段一步让出全部利益
13. 拉夫·尼可拉斯研究发现，即使是积极地听对方讲话，听者也仅能记住讲话内容的不到
- A. 30%
B. 40%
C. 50%
D. 60%
14. 谈判要达成协议时会出现精力充沛期，其持续时间约占整个谈判时间的
- A. 3.3%~8.7%
B. 3.7%~8.3%
C. 3.2%~8.6%
D. 3.6%~8.2%
15. “按照贵方要求，我们的观点不是已经阐述清楚了吗？”这种商务谈判的发问类型属于
- A. 借助式发问
B. 探索式发问
C. 强调式发问
D. 澄清式发问
16. 下列各项中，不属于日本商人谈判风格的是
- A. 精明自信
B. 勤奋刻苦
C. 干脆利落
D. 等级观念强

17. 谈判中, 强调“一时多用”的是
- A. 瑞士人
 - B. 中东人
 - C. 德国人
 - D. 北美人
18. 利用保险市场和信贷担保工具避险不包括
- A. 预付款担保
 - B. 投标保证金
 - C. 向保险公司投保
 - D. 向保险专家咨询
19. 下列各项中, 不属于人员风险的是
- A. 质量风险
 - B. 技术风险
 - C. 素质风险
 - D. 沟通风险
20. 下列有关商务谈判汇率风险的说法中, 正确的是
- A. 是一种技术风险
 - B. 包括交易结算风险
 - C. 不包括会计风险
 - D. 无法通过技术手段规避

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. 僵局阶段
 - E. 签约阶段
22. 谈判者的一般心理特征主要表现为
- A. 个性
 - B. 情绪
 - C. 态度
 - D. 印象
 - E. 知觉
23. 依据谈判信息载体的不同, 可将信息分为
- A. 实物信息
 - B. 语言信息
 - C. 文字信息
 - D. 市场信息
 - E. 声像信息
24. 在国际商务谈判中, 使用条件问句的优点有
- A. 互做让步
 - B. 获取信息
 - C. 寻求共同点
 - D. 代替“NO”
 - E. 创造双赢解决方案
25. 德国人的谈判风格有
- A. 严谨保守
 - B. 讲究效率
 - C. 崇尚契约
 - D. 自信固执
 - E. 非常守时

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. 国际商务谈判
27. 诉讼
28. 戏剧式模拟
29. 谈判计划

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在哪些方面？
31. 简述涉外仲裁协议的内容。
32. 简述谈判组织的构成原则。
33. 简述商务谈判中潜在僵局的间接处理法。
34. 简述商务谈判中提问的主要时机。

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 试述理想的让步方式。
36. 联系实际分析美国商人的谈判风格。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 背景材料：

2011 年 6 月，浙江某企业与一美国公司签订了一份进口合同，以 CIF 上海每公吨 200 美元购买 1 万吨化学原料，以美元支付。签约时的汇率为 6.2 元人民币兑 1 美元，当年 10 月履约时，汇率变为 6.8:1。这导致该中国企业发生支付困难。

问题：

- (1) 中国企业遇到的汇率风险具体属于哪种类型？
- (2) 中国企业若要与美方分担外汇风险，可采取什么措施？
- (3) 中国企业若要使外汇风险消失，可采取哪些对策？