

全国国际商务专业
技术资格考试指定

参考书学习问答

初 级

● 孙维炎 王林生 主编



对外贸易教育出版社

J71175/119

全国国际商务专业技术资格

考试指定参考书

学习问答

(初级)

孙维炎 主编
王林生 执行主编
谭建业 副主编
张锡喆 副主编



对外贸易教育出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目 (CIP) 数据

全国国际商务专业技术资格考试指定参考书学习问答: 初级
/ 孙维炎、王林生主编. — 北京: 对外贸易教育出版社, 1994. 5
ISBN 7-81000-668-1

I. 全… I. ①孙… ②王… II. 国际贸易-考试-学习参
考资料 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (94) 第 04122 号

对外贸易教育出版社出版

社址: 北京惠新东街 12 号 邮政编码: 100029

通州印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

850×1168 1/32 17 印张 438 千字

1994 年 7 月北京第 1 版 1994 年 7 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-81000-668-1/F·244 责任编辑 彭秀军

印数 00001—11000 册 定价: 15.50 元

编写说明

根据国家人事部《关于建立国际商务专业技术资格考试问题的通知》(人职发[1993]2号),今年11月将举行首次全国国际商务师资格考试。受人事部、外经贸部委托,根据2号文件精神和考试大纲要求,我社已正式出版《全国国际商务专业技术资格考试指定参考书》初级和中级各一套。为了满足广大考生迎考的需要,帮助考生复习,用最短时间,最有效地掌握各门课程的重点和难点,更有针对性地应试答卷,我社编辑出版了《指定参考书学习问答》初级、中级各一册。这两册《学习问答》均由指定参考书原著作者严格按照国际商务专业技术资格考试大纲和大纲上指定的考试参考用书精心编写,是指定参考书的配套辅导材料,考生应试的终南捷径。

对外贸易教育出版社

1994年5月

主 编：孙维炎 王林生

执行主编：谭建业

副 主 编：张锡峨

编 委：（按姓氏笔划）

王林生 王绍熙 冯大同 刘舒年 陈同仇
苗述风 夏 扬 储祥银 葛 亮 黎孝先
薛荣久

参加编写人员：（按姓氏笔划）

马 葵 王 健 石玉川 刘 园 刘舒年
师玉兴 乔荣贞 陈同仇 张锡峨 苗述风
房英齐 夏 扬 黄 勇 储祥银 彭秀军
黎孝先

目 录

第一部分 基础理论

国际营销学

一、国际营销学导论	(3)
1. 什么叫国际营销?	(3)
2. 与国内营销相比,国际营销的特殊性主要表现在哪些方面?	(3)
3. 国际营销与国际贸易有何不同?	(4)
4. 为什么我国不少企业都积极地从事和扩大各自的国际营销业务?	(4)
5. 根据参与国际市场的程度,企业进行国际营销的方式主要有几种?	(5)
6. 积极出口与消极出口的主要区别是什么?	(5)
7. 什么叫许可贸易?	(5)
8. 在国外设立营销办事处或子公司有什么好处?	(5)
9. 应如何理解“在国外直接生产和营销是企业国际营销的最大参与形式”这句话?	(6)
10. 举例说明企业从事国际营销与产品生命周期之间的内在关系。	(6)
11. 举例说明地区多样化(或多元化)	

的好处。·····	(6)
二、国际营销环境 ·····	(6)
1. 什么叫文化? 它有哪些主要特征? ·····	(6)
2. “语言是文化的镜子”, 你认为这句话有 无道理, 为什么? 举例说明。·····	(7)
3. 请举例说明语言与营销信息沟通之间的 内在关系。·····	(7)
4. 在企业的国际营销中, 经常会因广告、产品 目录、产品使用说明、合同、品牌、谈判等 一系列活动中的翻译问题, 造成重大经济损 失。应如何尽可能地避免翻译上的错误? ·····	(7)
5. 为什么教育是国际营销的文化环境中重要的 因素之一? 它对国际营销决策的影响表现在 哪些方面? ·····	(8)
6. 为什么说宗教会导致不同的需求与消费模式? 举例说明。·····	(9)
7. 各国宗教对企业国际营销的影响归纳起来 主要表现在哪几个方面? ·····	(9)
8. 宗教节日对产品需求会产生什么样的影响? 举例说明。·····	(9)
9. 什么叫社会组织? 它是由哪些部分 组成的? ·····	(10)
10. 研究社会组织对企业的营销有哪些实际意义? 举例说明。·····	(10)
11. 什么叫共同利益群体? 它们对企业的国际营销 会有什么样的影响? 举例说明。·····	(10)
12. 请举例说明国际产品与美学观念之间的 内在关系。·····	(11)
13. 为什么说, 从事国际营销的企业必须重	

- 视对不同国家不同的价值观念的研究?
举例说明。 (11)
14. 为什么说, 要搞好国际营销, 就必须认真研
究和分析异国的文化环境? (12)
15. 异国文化的差异性是我们从事国际营销的一
大障碍, 那么应如何去克服它? (13)
16. 什么叫“自我参照标准”? 克服它带来
的障碍的四个步骤是什么? (13)
17. 什么叫“文化变迁”? 它对企业的国际
营销会带来什么样的影响? 举例说明。 (14)
18. 市场规模的大小, 一般来说取决于两个
重要的因素, 是哪两个因素? (14)
19. 当我们研究一个国家的人口因素时, 应
着重了解哪些方面的情况? 举例说明。 (14)
20. 衡量一国市场规模大小的另一个重要
因素是该国人口的收入水平。应如何
分析收入水平?
..... (15)
21. 单独使用人均收入这一指标来衡量一国市场
的潜力往往会产生哪些弊病? (15)
22. 为什么在研究一国的经济特性时, 不容忽视
对该国的自然条件的了解与分析? (16)
23. 按照经济学的观点, 世界各国的经济发展
可分为五个阶段, 是哪五个阶段? 这种经
济发展的阶段理论对企业的国际营销有何
指导意义? (16)
24. 为什么企业在选择外国市场时, 基础设施是
评估市场吸引力的重要内容之一? (16)
25. 一个国家的城市化程度对该国的市场潜力

- 有何影响? (17)
26. 一个国家的通货膨胀会对企业在该国的营销产生什么影响? 举例说明。 (17)
27. 为什么在进入一国市场之前, 企业应详细了解该国的外来投资现状? (18)
28. 从事国际营销的企业, 为什么要关心和了解国际政治和法律环境? (18)
29. 一个国家的政府在该国的国民经济中起什么样作用? 对外国企业来说, 这些政府的作用对营销会产生什么样的影响? (18)
30. 一个国家的政府在经济上的政策与行为都有其既定的目标。请举例说明企业了解和研究政府行为目标的必要性。 (19)
31. 一国政治稳定与否的标志主要有哪些? 为什么要了解东道国的政治稳定性? (20)
32. 什么叫政治干预? 政治干预的主要形式有哪些? (20)
33. 什么叫本国化? 本国化与没收、征用或国有化的区别是什么? (20)
34. 什么叫外汇管制? 外汇管制对国际企业的影响主要表现在哪些方面? (21)
35. 什么叫进口限制? 进口限制一般都有哪些形式? 进口限制对国际企业有何影响? (21)
36. 一国政府的税收管制会给当地的外国企业带来什么影响? (21)
37. 为什么在研究一国的政治环境时, 必须了解该国的国际关系? 要了解东道国的国际关系应注意哪些方面的问题? 举例说明了解东道国的国际关系的重要性。 (21)

38. 一个国际企业在对自己在东道国的政治风险进行评估时, 应同时分析公司外部因素和公司内部因素。请说明这两大因素的具体内容。 (22)
39. 企业应如何减少其在东道国的政治风险? (23)
40. 为了减少政治风险, 企业在东道国要尽可能地减少公司的可见性, 从而降低其政治敏感度。但同时, 又必须搞好与当地的公共关系。这两者之间是
否矛盾? (23)
41. 国际法律环境主要由哪些部分组成? 请列举主要的一些国际与国内的经济法规。 (23)
42. 请简要指出英美法与大陆法的主要特点。 (24)
43. 国际法律环境对国际营销会产生什么影响? 请举例说明。 (24)
- 三、国际营销组合策略 (25)
 1. 什么叫整体产品概念? 它由哪些部分组成? (25)
 2. 国际企业的产品设计策略主要有哪几种? (26)
 3. 举例说明采用产品和宣传直接延伸的好处与不足。 (26)
 4. 国际企业根据国外市场的需求改变原有产品或产品宣传时, 实际上是为了适应国内市场与国际市场这两者之间的差异, 请简述这些差异主要反映在哪些方面? (27)
 5. 作为国际企业, 为什么要重视不断开发新产品这项工作? 简述其重要性。 (27)

6. 发展国际新产品的主要策略有哪些？主要优点是什么？举例说明 (28)
7. 请以流程图说明开发国际新产品的程序。 (29)
8. 一个新产品的构思或设想主要有哪些来源？ (29)
9. 在国际新产品的开发过程中，哪几个阶段最为重要？ (29)
10. 在对新产品构思进行筛选时，应着重注意哪些方面的问题？ (30)
11. 什么叫做新产品的商业分析？ (30)
12. 在新产品的研制阶段，企业应具体做哪些工作？ (30)
13. 为什么新产品在研制之后还必须经过试销方能最终投入商业化生产？企业在试销阶段着重处理好哪几方面的问题？ (30)
14. 在新产品的商业化阶段，企业应着重处理好哪几个方面的问题？ (31)
15. 利用包装促进产品销售已日益成为国际企业的营销手段。请归纳包装对于出口产品的主要作用。 (31)
16. 在制订国际产品包装策略时，企业应考虑哪些方面的因素？ (31)
17. 什么叫国际分销渠道？它在企业的国际营销中起何作用？ (32)
18. 什么叫标准化分销模式？它有哪些利弊？ (33)
19. 什么叫多样化分销模式？它有哪些利弊？ (34)
20. 应如何理解“对某国分销模式的选择，不仅取决于当地市场条件，还取决于企业自身的一些特点”这句话？ (34)
21. 什么叫渠道长度？在制订渠道长度策略

- 时,应考虑的主要因素有哪些? (34)
22. 什么叫渠道宽度?在制定渠道宽度策略
时,应注意哪些问题? (36)
23. 在对广告媒介进行选择时,为什么要充
分考虑产品的性质? (38)
24. 应如何理解“以何种广告媒介宣传产品
有时并不取决于经销这个产品的企业”
这句话? (38)
25. 影响广告媒介覆盖面的主要因素是什么? (39)
26. 影响广告媒介成本的主要因素有哪些? (40)
27. 什么叫信息传递效果评估?信息传递效
果评估应具体做哪些工作? (40)
28. 什么叫销售效果评估?影响销售效果评
估的因素有哪些? (40)
29. 评估广告对销售效果的影响的常用
方法是什么? (41)
30. 什么叫人员推销?这种形式的推销有哪
些特点? (41)
31. 一个国际企业通过人员推销应达到什么
目标?确立这些目标的好处是什么? (41)
32. 根据“公式化推销”理论,请列举人员
推销的七个主要阶段。 (42)
33. 为了接近顾客和向顾客介绍产品,推销
人员必须做充分的接触前的准备。请列
举准备工作的具体内容。 (42)
34. 根据“公式化推销”理论,“接近”被视
为一独立的重要推销阶段。为什么? (43)
35. 为什么说“事后跟踪”是推销过程中不
可分割的一部分?它的具体内容是什

- 么? (43)
36. 什么叫营业推广? 它有哪些好处? (43)
37. 营业推广的方式很多, 请列举主要的一些方式, 并说明它们分别属于哪一大类的营业推广。 (44)
38. 在制订国际产品的价格时, 应考虑哪些因素? 为什么要考虑这些因素? (44)
39. 在分析价格的需求因素时, 应注意了解哪些方面的问题? (45)
40. 一个国际产品的价格就其成本结构而言, 可分为生产成本与销售成本两个部分。试举例说明这两个部分中的一些具体成本。 (45)
41. 为什么在制订国际产品价格时, 要考虑竞争这一因素? (46)
42. 产品特性指的是什么? 为什么产品特性在某种程度上决定了产品的价格水平? 举例说明。 (46)
43. 国际产品的价格结构中, 分销渠道因素是一个重要的因素。请问这一因素具体包括哪些方面的问题? (47)
44. 有人说: “产品成本规定了价格的底数, 竞争者的价格和替代品的价格是企业制订价格时的坐标, 而独特的产品是价格的最高限度。” 你是否同意这一观点? 为什么? (47)
45. 通货膨胀因素会给国际产品的价格带来什么样的不利影响? 怎样克服这些不利影响? (48)

46. 东道国政府对在其国家的外国企业的产品价格实行干预, 主要表现在哪几个方面? (48)
47. 国际性的价格协定对国际企业的价格策略会有什么影响? (49)
48. 专利权协议、卡特尔、联营和同业公会对国际产品的价格起什么样的作用? (49)
49. 成本加成计算实例。 (50)
50. 什么叫边际成本定价法? 它的优点是什么? ... (51)
51. 使用边际成本定价法应注意哪些方面的问题? (53)
52. 什么叫市场导向定价法? (53)
53. 什么叫竞争导向定价法? 在什么情况下较为适用? (53)
- 四、国际营销的短期营销计划 (54)
 1. 什么叫短期营销计划? 它与长期营销计划有何不同? (54)
 2. 应如何制订子公司的短期营销计划? (54)
 3. 应如何制订母公司的短期营销计划? (55)
 4. 在制定公司营销计划时, 为什么应注意公司资源在各国之间的配置? (55)
 5. 为什么在制订公司营销计划时, 不但要注意公司资源的配置, 还应注意对竞争对手的分析? 应注意哪些方面? (55)

国际商法

- 一、国际商法总论 (57)
 1. 什么是国际商法? (57)

2. 国际商法的渊源是什么?	(57)
3. 中国法律渊源有哪些?	(58)
二、中国经济合同法、涉外经济合同法	(59)
1. 中国有关合同的法律有几个, 分别调整 哪些合同关系?	(59)
2. 《经济合同法》的适用范围是什么?	(60)
3. 有效经济合同的要件有哪些?	(60)
4. 经济合同应具备哪些主要条款?	(61)
5. 什么是无效经济合同?	(61)
6. 无效经济合同的原因有哪些?	(61)
7. 对无效经济合同如何处理?	(62)
8. 什么是经济合同的担保及担保有几种主要形 式?	(62)
9. 经济合同的变更或解除应具备哪些条件?	(63)
10. 经济合同主体变更有什么法律后果?	(63)
11. 什么情况下可免除承担违约责任?	(64)
12. 涉外经济合同成立的实质要件是什么?	(64)
13. 涉外经济合同成立的形式要件是什么?	(64)
14. 《涉外经济合同法》中关于签订确认书合同 方告成立的规定是什么?	(65)
15. 哪类涉外经济合同须经国家批准方能成立? ...	(66)
16. 什么是无效的涉外经济合同?	(66)
17. 造成无效涉外经济合同的原因是什么?	(67)
18. 什么是可撤销的合同?	(68)
19. 涉外经济合同履行的原则是什么?	(69)
20. 涉外经济合同违约责任的构成条件是什么? ...	(69)
21. 对违反涉外经济合同的补救措施主要有哪 几种?	(70)
22. 什么是不可抗力?	(71)

23. 因不可抗力而不能履行合同的一方应承担哪 些义务?	(71)
24. 什么是涉外经济合同的转让及其条件?	(72)
25. 什么是涉外经济合同的变更及其条件?	(72)
26. 什么是涉外经济合同的解除及其条件?	(73)
27. 什么是涉外经济合同的终止及其条件?	(73)
28. 合同变更、解除和终止的法律后果是什么? ...	(74)
29. 解决涉外经济合同争议的途径有哪些?	(74)
30. 解决涉外经济合同纠纷时法律适用的原则是 什么?	(75)
三、国际货物买卖法	(76)
1. 国际货物买卖法中的主要国际贸易惯例有哪 些?	(76)
2. 试述《1980年联合国国际货物买卖合同公约》 的适用范围。	(77)
3. 简述国际货物买卖合同成立的程序。	(77)
4. 什么是发价(要约)?	(78)
5. 发价的撤回与撤销的区别什么?	(78)
6. 什么是发价的终止?	(79)
7. 接受(承诺)的方式有哪些?	(79)
8. 接受生效的时间是如何确定的?	(80)
9. 什么是迟到的接受?	(81)
10. 什么是对发价内容有所变更的接受?	(81)
11. 国际货物买卖合同中卖方的基本义务有哪 些?	(82)
12. 国际货物买卖合同中买方的基本义务有哪 些?	(85)
13. 国际货物买卖合同中卖方违约时买方可采取 哪些补救方法?	(86)

14. 国际货物买卖合同中买方违约时卖方可采取 哪些补救办法?	(89)
15. 联合国国际销售合同公约中关于货物所有权 转移是如何规定的?	(91)
16. 《华沙·牛津规则》中规定在 CIF 价格 条款合同履行中, 货物所有权转移的时 间是什么?	(91)
17. 国际货物销售合同公约中关于货物风险 转移的时间和地点是怎么规定的?	(91)
18. 国际货物买卖合同中交货地点是如何规定 的?	(93)
19. 什么是国际货物买卖合同中所规定的交货? 分为哪些种类?	(93)
20. 在什么情况下, 国际货物买卖合同中的买 方可以解除合同?	(94)
四、代理法	(94)
1. 什么是代理?	(94)
2. 代理权产生的原因有哪几种?	(95)
3. 代理人的义务有哪些?	(96)
4. 本人(被代理人)的义务有哪些?	(97)
5. 本人及代理人同第三人的关系是怎样的?	(98)
6. 无权代理的法律后果是什么?	(99)
五、中国外商投资企业法	(100)
1. 中国外商投资企业设立的主要法律依据 是什么?	(100)
2. 简述中外合资经营企业的法律特征。	(101)
3. 试述设立中外合资经营企业的法定程序。	(101)
4. 中外合资经营企业的投资总额与注册资本如 何构成? 两者是什么关系?	(104)