

@考试必备

备考专用资料

科学规划内容—系统复习
备考题库训练—题海战术
多重模拟测试—强化记忆
高频考点汇编—精准高效
历年真题演练—考前冲刺

注：下载资料前请认真核对、仔细预览，确认无误后再点击下载。

祝您逢考必过，成功上岸，一战成名

目 录

- 2017 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）
- 2017 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）及详解
- 2016 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）
- 2016 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）及详解
- 2015 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）
- 2015 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题（回忆版）及详解
- 2014 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题
- 2014 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解
- 2013 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题
- 2013 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解
- 2012 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题
- 2012 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解
- 2011 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题
- 2011 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解

2017 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题(回忆版)

一、名词解释(6分*5=30分)

1. 经济全球化
2. 要素禀赋论
3. 直接标价法
4. 转移价格
5. 国际收支平衡表

二、简答题(10分*4=40分)

1. 根据 WTO 的规定,进口国实施反倾销需要满足哪些条件?
2. 简述区域经济一体化类型和各自特点。
3. 简述世界银行的主要机构设置和宗旨。
4. 简述地区性定价的五种形式。

三、论述题(20分*4=80分)

1. 试述关税同盟的经济效应。
2. 企业在产品生命周期的不同阶段采取的促销方法。
3. 新企业进入国际市场的优缺点。
4. 外汇储备的构成、作用和我国外储的规模、结构的特点,你认为如何改善中国的外汇储备的规模和结构。

2017 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题(回忆版)及详解

一、名词解释(6分*5=30分)

1. 经济全球化

答:经济全球化是指以当代科技革命、市场经济和跨国公司的大发展为驱动力,国际贸易、国际金融、国际投资、国际交通和通信的大发展,以及国际间人口的迁移,使生产要素在世界范围内大规模流动,使企业生产的内部分工扩展为全球性的分工,使生产要素在全球范围内优化组合和优化配置,从而使各国相互依存和相互融合空前加速和深化的状态和过程。经济全球化对每个国家来说,都是一柄双刃剑,既是机遇,也是挑战。特别是经济实力薄弱和科学技术比较落后的发展中国家,面对全球性的激烈竞争,所遇到的风险、挑战将更加严峻。

2. 要素禀赋论

答:要素禀赋论最早由两位瑞典经济学家——赫克歇尔和俄林提出,后经萨缪尔森等人不断加以完善。要素禀赋论对比较优势理论进行了进一步的拓展,从各国要素禀赋方面的差异解释了生产成本差异的原因,从而解释了国际贸易发生的根本性原因,为现代国际贸易理论奠定了基础。

要素禀赋论认为:在国际分工中,一国应出口密集使用本国相对丰裕要素生产的产品,进口密集使用本国相对稀缺要素生产的产品。即如果一个国家劳动丰裕,资本稀缺,则应出口劳动密集型产品,进口资本密集型产品;相反,如果一个国家劳动稀缺,资本丰裕,则应出口资本密集型产品,进口劳动密集型产品。

3. 直接标价法

答:直接标价法,又称为价格标价法,是指以一定单位的外币表示的本币的价格,或以本国货币表示的单位外国货币的价格。目前,除了英镑、欧元与美元外,绝大多数货币都采用直接标价法。

4. 转移价格

答:

转移价格又称划拨价格、调拨价格或转让价格,是指跨国公司的母公司与各国子公司之间,或各国子公司之间转移产品和劳务时所采用的价格。国际转移价格不受市场一般供求关系的影响,不是独立各方在公开市场上按“独立核算”的原则确定的价格,而是以跨国公司全球战略和谋求最大限度的利润为目标,由跨国公司总部最高管理人员在综合分析评估交易双方所在国的外汇政策、税收政策、利率水平、经济环境及政治气候等因素以及所属子公司盈利能力等之后确定的价格。

5. 国际收支平衡表

答:国际收支平衡表是指一国根据国际经济交易的内容和范围设置项目,按照复式记账原理,系统地记录该国在一定时期内各种对外往来所引起的全部国际经济交易的统计报表。第二次世界大战以后,国际货币基金组织收集并公布各成员国国际收支平衡表,为此,基金组织制定了编制国际收支平衡表的记账方法和基本内容。

编制国际收支平衡表的记账方法是复式记账法,即每一笔交易都是以价值相等、方向相反的账目表示。因此,国际收支平衡表在反映和记录一个国家对外经济交易时,一切收入项目或负债增加、资产减少项目都列为贷方,或称正号项目;一切支出项目或负债减少、资产增加项目都列为借方,或称负号项目。

国际收支平衡表的内容非常复杂、广泛,各国编制的国际收支平衡表也不尽相同,但均包括三个主要项目:①经常项目,反映实际资源在国际间流动的经济行为的项目,它是国际收支平衡表中最基本最重要的项目,主要包括货物、服务、收入和经常转移。②资本和金融项目。其中资本项目的主要组成部分包括资本转移和非生产、非金融资产收买或放弃。金融项目反映金融资产和负债所有权变更的所有权交易的账户,包括直接投资、证券投资、其他投资和储备资产。③平衡项目。它反映经常项目和资本与金融项目收支差额的项目,主要有错误与遗漏项目。

二、简答题(10分*4=40分)

1. 根据 WTO 的规定,进口国实施反倾销需要满足哪些条件?

答:根据《反倾销协议》,实施反倾销措施必须具备的三个基本要件分别是倾销、损害、倾销与损害之间的因果关系。

(1) 倾销的确定

倾销是指一项产品的出口价格,低于其在正常贸易中出口国提供其国内消费的同类产品的可比价格,即以低于正常价值的价格进入另一国市场。具体来说,是看这一产品的价格是否符合以下任何一个条件:①低于相同产品在出口国正常情况下用于国内消费时的可比价格;②如果没有这种国内价格,则低于相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格;或产品在原产国的生产成本加上合理的管理费、销售费等费用和利润。如果符合其中任何一个条件,则倾销存在,否则不算倾销。

(2) 损害的确定

《反倾销协议》中的损害可分为以下三种情况:进口方生产同类产品的产业受到实质损害;进口方生产同类产品的产业受到实质损害威胁;进口方建立生产同类产品的产业受到实质阻碍。

(3) 倾销与损害之间因果关系的认定

进口方主管机构必须对倾销与损害之间的因果关系进行认定。在认定倾销与损害之间的因果关系时,进口方主管机构应审查除进口倾销产品以外的、其他可能使国内产业受到损害的已知因素,包括未以倾销价格产生的进口产品的价格及数量;需求萎缩或消费模式的改变;外国与国内生产商之间的竞争与限制性贸易做法;技术发展、国内产业的出口实绩及生产率等。

2. 简述区域经济一体化类型和各自特点。

答：区域经济一体化是指两个或两个以上的国家和地区，通过相互协助制定经济政策和措施，并缔结经济条约或协议，在经济上结合起来，形成一个区域性经济联合体的过程。按程度区分，一体化可分为以下几种形式：

(1) 优惠贸易安排

优惠贸易安排是区域经济一体化最松散、最初级的一种形式。在优惠贸易安排成员国间,通过签订协定,规定成员国之间在进行贸易时互相提供比与非成员国进行贸易时更低的贸易壁垒。

(2) 自由贸易区

自由贸易区指由签订自由贸易协定的国家组成的贸易区。在区内各成员国取消他们相互之间的贸易壁垒,使商品能够在区内自由流动,但每个成员国仍保留独立的对非成员国的贸易壁垒。

(3) 关税同盟

关税同盟指成员国之间完全取消关税或其他贸易壁垒,并撤除成员国之间的关境,合并成一个统一的对外共同关境,对非成员国实行统一的关税税率所结成的同盟。

(4) 共同市场

共同市场指除共同市场成员国相互间完全取消关税和其他贸易限制,建立对非成员国的共同关税外,成员国间的资本、劳动力等生产要素也可以自由流动。

(5) 经济同盟

经济同盟指成员国间不但商品与生产要素可以完全自由移动,建立对外共同关税,而且要求成员国制定和执行某些共同的经济政策和社会政策,包括货币、财政、贸易、经济发展和社会福利方面的政策等,逐步消除政策上的差异,使一体化的程度从商品交换扩大到生产、分配乃至整个国民经济,形成一个有机的经济实体。

(6) 完全经济一体化

完全经济一体化指各参加国经济真正结合成一个整体,建立超国家的权力机构,各成员国在货币、财政、贸易等政策上完全一致,商品、资本、劳动力在区内完全自由流动,最终的状况如同一个国家。完全经济一体化常常还包含政治上的一体化。这是经济一体化的最高形式。

3. 简述世界银行的主要机构设置和宗旨。

答: (1) 主要机构设置

世界银行是世界银行集团的简称。世界银行是联合国经营国际金融业务的专门机构,也是联合国的一个下属机构。由国际复兴开发银行、国际开发协会、国际金融公司、多边投资担保机构和国际投资争端解决中心五个成员机构组成: ①国际复兴开发银行通过向中等收入国家和资信良好的低收入国家提供贷款、担保、风险管理产品和咨询服务,并通过协调各国应对地区性和全球性挑战,支持世界银行集团的使命; ②国际开发协会是世界银行的无息贷款(软贷款)和赠款窗口,通过向生产性项目提供贷款,促进欠发达国家的经济社会发展; ③国际金融公司的宗旨主要是向成员国特别是发展中国家的成员国的重点私人企业提供无须政府担保的贷款或投资,鼓励国际私人资本流向发展中国家; ④多边投资担保机构的宗旨是向外国私人投资者提供政治风险担保,并向成员国政府提供投资促进服务,加强成员国吸引外资的能力,从而推动外商直接投资流入发展中国家; ⑤国际投资争端解决中心是世界上第一个专门解决国际投资争议的仲裁机构,通过调解和仲裁方式解决政府与外国私人投资者之间的争端。

(2) 宗旨

世界银行的宗旨在于：对发展中国家用于生产目的的投资提供便利，以协助成员国的复兴与开发，并鼓励发展中国家生产与资源的开发；通过保证或参与私人贷款和私人投资的方式，促进私人对外投资；用鼓励国际投资以开发会员国生产资源的方法，促进国际贸易的长期平衡发展，维持国际收支平衡；在提供贷款保证时，应同其他来源的国际贷款进行配合。世界银行的组织形式是股份制，其最高决策机构是理事会。世界银行作为国际货币制度的辅助性机构，在促进发展中国家发展经济，摆脱长期贸易收支或国际收支逆差方面起到了非常重要的作用。

4. 简述地区性定价的五种形式。

答：（1）地区性定价的含义

地区性定价战略是指将产品卖给不同地区（包括当地和外地）的顾客时，是分别制定不同的价格还是相同价格。

（2）地区性定价的五种形式

①FOB 原产地定价

FOB 原产地定价即买方按照厂价购买某种产品，卖方只负责将这种产品运到产地某种运输工具（如卡车、火车、传播、飞机等）上交货。交货后的一切费用和 risk 均由买方负责。

②统一交货定价

统一交货定价是指企业对于卖给不同地区顾客的某种产品，定价统一为相同的厂价加相同的运费（按平均运费计算），即对全国不同地区的顾客，不论距离远近都实行相同价格。

③分区定价

分区定价是指企业把全国（或某些地区）分为若干价格区，同一种产品在不同的价格区定价也有所不同。运输距离远的价格区价格一般较高，运输距离近的价格区价格一般较低。

④基点定价

基点定价是指企业选定某些城市作为基点，然后按一定的厂价加上从基点城市到顾客所在地的运费来定价（不论货物从哪个城市起运）。顾客可以在任何基点购买，有利于扩张市场。基点定价产品价格缺乏弹性，有利于避免价格竞争。

⑤运费免收定价

运费免收定价是指企业负担全部或部分实际运费，这种方式一般适用于急于扩张市场和想要增加市场竞争力的企业。

三、论述题（20分*4=80分）

1. 试述关税同盟的经济效应。

答：关税同盟是指两个或两个以上国家缔结协定，建立统一的关境，在统一关境内缔约国相互间减让或取消关税，对从关境以外的国家或地区的商品进口则实行共同的关税税率和外贸政策。关税同盟具有以下经济效应：

（1）静态效应

①贸易创造效应。由于关税同盟取消关税，成员国由原来自己生产并消费的高成本、高价格产品，转向购买成员国低成本、低价格的产品，从而使消费者节省开支，提高福利；从一国看，以扩大的贸易取代了本国低效率生产；从同盟整体看，生产从高成本的地方转向低成本的地方，同盟内部的生产要素可以重新配置，可以提高资源的利用效率。

②贸易转移效应。形成关税同盟之后，由于取消了同盟成员国之间的关税但保留了对非同盟成员的关税，从而发生了同盟成员的低效率（高成本）生产取代非同盟成员的高效率（低成本）生产，即在差别待遇的影响下，某一同盟成员把原来向非成员国的低成本进口转向同盟成员国的高成本进口，以及由此而产生的进口成本增加的损失。

③贸易条件效应。一般来说，关税同盟的贸易转移会具有大国效应，即同盟内国家减少从同盟外国家的进口导致外部世界市场的供应价格下降。这样，同盟成员国的贸易条件就可能会得到改善。由于贸易条件改善，同盟成员国的社会福利也得以增加。

④

社会福利效应。社会福利效应是指关税同盟的建立对一国的社会福利将会带来的影响。一般说来,贸易创造效应是关税同盟的主要经济效应,它的积极作用明显超过贸易转移效应的消极影响。但就其所带来的福利效应而言,不同国家的生产者和消费者并不是相同的。对于不同出口国来说,组成关税同盟后,高成本出口国出口增加,产量上升,贸易创造效应明显大于贸易转移效应,福利效应增加,而低成本出口国则会减少出口和产出,其福利也必然因贸易规模缩小而下降。

(2) 动态效应

①规模经济效应。关税同盟建立以后,在排斥第三国产品的同时,为成员国之间产品的相互出口创造了良好的条件。所有成员国的国内市场组成了一个统一的区域性市场。市场范围的扩大促进了企业生产的发展,使生产者不断扩大生产规模,降低成本,达到规模经济,并且进一步增强同盟内的企业对外,特别是对非成员国同类企业的竞争能力。因此关税同盟所创造的大市场效应引发了企业规模经济的实现。这种效应比较适合于一些国内市场狭小或比较依赖对外贸易的国家。

②竞争效应。在各成员国组成关税同盟前,许多部门已经形成了国内的垄断,几家企业长期占据国内市场,获取超额垄断利润,不利于各国的资源配置和技术进步。组成关税同盟以后,由于各国市场的相互开放,各国企业面临着来自于其他成员国同类企业的竞争,谁在竞争中取胜,谁就可以享受大市场带来的规模经济的利益,否则就会被淘汰。各企业为在竞争中取得有利地位,必然会纷纷改善生产经营,增加研究与开发投入,增强采用新技术的意识,不断降低生产成本,从而在同盟内营造一种浓烈的竞争气氛,提高经济效率,促进技术进步。

③关税同盟的建立有助于吸引外部投资。关税同盟的建立意味着对来自非成员国产品的排斥,同盟外的国家为了抵消这种不利影响,可能会将生产点转移到关税同盟内的一些国家,在当地直接生产并销售,以绕过统一的关税和非关税壁垒。这样客观上便产生了一种伴随生产转移而发生的资本流入,可吸引大量的外国投资。

④关税同盟的建立还会产生某些负面影响。首先,关税同盟的建立促成了新的垄断的形成,如果关税同盟的对外排他性很大,那么这种保护所形成的新垄断又会成为技术进步的严重障碍。其次,关税同盟的建立可能会拉大成员国不同地区之间经济发展水平的差距。关税同盟建立以后,资本会逐步向投资环境好的地区流动,如果没有促进地区平衡发展的政策,会拉大一些国家中的落后地区与先进地区的差别。

2. 企业在产品生命周期的不同阶段采取的促销方法。

答: (1) 产品生命周期

产品生命周期是指产品的市场寿命,即一种新产品从开始进入市场到被市场淘汰的整个过程。产品生命周期理论认为产品生命是指市场上的营销生命,产品和人的生命一样,要经历形成、成长、成熟、衰退这样的周期。就产品而言,也就是要经历一个开发、引进、成长、成熟、衰退的阶段。弗农的产品生命周期理论将产品的生命周期分为导入期、成长期、成熟期、衰退期四个阶段。

(2) 产品在导入期的促销方法

①利用现有产品的支持

由于产品处于导入期,产品的质量、性能还无法被消费者认识,因此可以配合着现有市场上成熟的产品一起销售,提升新产品知名度与认可度。

②利用销售促进早期适用

由于产品刚开发出来,消费者对其没有任何印象,因此可以采用一些特殊手段开发出消费者的需求,建立起对该产品的印象,如免费品尝、免费体验、免费试用等。

③利用各种广告宣传、介绍新产品。

④利用人员销售说服中间商进货。

(3) 产品在成长期的促销方法

- ①进一步扩大销售网点，渗透、开拓市场，满足广大顾客的需要，增加销售量。

②加强广告宣传,并从产品介绍转向树立产品形象,采用说服力广告,着重宣传产品质量、性能、服务及维护方法,针对本产品的特点,通过与其他同类产品的对比,显示其优势,创造品牌效应。同时加强售后服务,强化消费者的购买信心。

③配合人员销售和公共关系等手段。

(4)产品在成熟期的促销方法

在此阶段,市场上的竞争者增多,各种促销工具的重要程度依次是销售促进、广告、人员推销,广告以提醒式的广告为主。

(5)产品在衰退期的促销方法

在此阶段,企业应该把促销规模降到最低,以保证足够的利润收入。具体来说,只需少量的广告活动来保持老顾客的记忆,人员销售可以大幅削减,公共宣传可以全面停止。

3. 新企业进入国际市场的优缺点。

答:一旦企业找到了有吸引力的市场,在其他外国企业之前进入一个外国市场,就说这种进入很早,与早进入一个市场相关的经常具有的优势通常被称作第一进入者(先入者)优势,与早进入一个市场相关的经常具有的劣势通常被称作第一进入者(先入者)劣势。

(1) 第一进入者(先入者)优势

①通过建立强大的品牌形象,抢先阻止竞争对手和赢得需求的能力。

②扩大市场销量,实现经验曲线,领先于竞争对手,获得成本优势的能力——形成进入壁垒,即这种成本优势能使先入者把价格降低到后来者之下,从而把后者驱逐出市场。

③先入者创造出转换成本,从而把消费者牢牢地捆绑在它们所提供的产品和服务上的能力。这样的转换成本使后来者很难赢得顾客。

(2) 第一进入者(先入者)劣势

先进入者主要的劣势可能包括开拓成本。开拓成本是先入者必须承担而后来者可以避免的成本。当外国的经营体制与企业的国内市场有很大不同时,企业必须花费巨大的努力、时间和开支以学习这些游戏规则,并由此产生开拓成本。先入者劣势主要包括:

①由于不了解外国环境而犯一些大的错误导致的经营失败的成本。作为一个外国企业,总有一些不利条件,而当外国企业很早地进入一个国家市场时,这种不利条件就更大。研究可以确证,如果一个国际企业在一些其他外国企业已经进入一个国家市场后再进入,那么其生存的可能性就会增加。后来者可以通过观察和从先入者所犯的错误的教训中受益。

②促销和建立产品供给的成本,其中包括对消费者的培训费用。这些成本在对一个当地消费者不熟悉的产品进行促销时尤其巨大。当东道国消费者不熟悉产品时,促销成本更大。相反,后来者可以通过观察先入者在市场中如何着手开展工作,通过避免先入者代价昂贵的错误,通过开发由先入者对顾客培训而创造的市场潜力等而省下许多先入者在学习和顾客培训上的投资。

③规则的变化可降低先入者的投资价值。一旦规则发生了变化,从而降低了先入者的投资价值,那么先入者往往会比后来者陷入更严峻的劣势中。这在管理企业的实践规则尚未定型的许多发展中国家是有重大风险的。规则发生变化,使以前对在那个国家从事经营活动的最佳企业模式的假设失效时,先入者就发现自己处于劣势之中。

4. 外汇储备的构成、作用和我国外储的规模、结构的特点,你认为如何改善中国的外汇储备的规模和结构。

答:(1) 外汇储备的构成以及作用

外汇储备又称为外汇存底,指一国政府所持有的国际储备资产中的外汇部分,即一国政府保有的以外币表示的债权,是一个国家货币当局持有并可以随时兑换外国货币的资产。狭义而言,外汇储备是一个国家经济实力的重要组成部分,是一国用于平衡国际收支、稳定汇率、偿还对外债务的外汇积累。广义而言,外汇储备是指以外汇计价的资产,包括现钞、国外银行存款、国外有价证券等。外汇储备是一个国家国际清偿力的重要组成部分,同时对于平衡国际收支、稳定汇率、维护国际信誉、抵抗金融风险有重要的影响。

(2) 我国外汇储备的规模特点

1994 年外汇体制改革以来,除个别年份外,我国国际收支出现持续的双顺差。加之我国现行的外汇管理体制限制企业和银行自由持有外汇,事实上实行钉住美元的人民币汇率制度,以上几方面因素共同导致我国外汇储备的规模高速增长。2017 年 5 月中国外汇储备规模达到 30536 亿美元,存量巨大;同时每年又新增大量的外汇储备,增量同样巨大。

(3) 我国外汇储备的结构特点

在币种结构上,我国外汇储备由美元、欧元、日元、英镑等储备货币构成,其中美元的比重在 70%以上。在资产结构上,我国持有较多的美国政府国债,同时,中国还持有较多的“两房”等美国政府机构债。

(4) 我国外汇储备规模的改善策略

①管理好现有外汇储备。具体需要从以下方面着手:第一,战略性资产配置与战术性资产配置相结合,一部分储备作为战略性资产服从于国民经济宏观目标的需要,另一部分储备作为战术性资产灵活配置,追求营利性,同时做好币种与资产两个维度的结构管理;第二,逐步加大委托经营储备的比重,提高储备的营利性。

②用好现有外汇储备。具体从以下两个方面合理有效利用外汇储备:第一,由财政举债置换一部分外汇储备用于充实社会保障资金,缓解社会保障资金问题对经济发展的制约;第二,由财政举债置换一部分外汇储备用于建立重要战略性物资的储备(如石油储备、粮食储备等)。

③减顺差。我国可以通过实施“走出去”战略,抓住人民币升值带来的低成本契机,增加对海外的投资。

④实施制度“松绑”。从短期看,就是扩大市场主体的外汇持有权;从长期看,必须加强外汇市场建设,增加市场主体,创设市场工具,为市场参与者的风险管理提供多样的、有效的市场工具,实现真正意义上的从“藏汇于国”向“藏汇于民”的跨越。

⑤增加汇率弹性。从短期看,人民币的升值节奏必须考虑到市场预期及宏观经济的承受能力。从长期看,治本之策是完善外汇市场,借此完善人民币汇率机制与制度,实现真正的人民币汇率在市场上的双向浮动。

(5) 我国外汇储备结构的改善策略

由于国际外汇市场动荡不已,储备货币汇率波动频繁,我国外汇储备结构管理的市场风险增加。另外,我国外汇储备币种结构以美元为主,2002 年以来,美元汇率持续下跌,欧元汇率不断上升,这使我国外汇储备面临贬值的风险。

我国可以根据外汇市场变化,适时、适度调整其外汇储备的币种结构,以防范或降低外汇风险。同时实现外汇储备币种的多元化,避免由于币种过于单一而遭受巨大的汇率波动的风险。面对复杂多变的国际金融市场和持续增长的外汇储备,我国外汇储备结构管理应强化中央银行对国际储备的管理职能,储备管理部门应该不断完善储备经营管理体制,努力提高国际储备经营管理水平。

2016 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题(回忆版)

一、名词解释(每题 6 分,共 30 分)

1. 转口贸易

2. 雁形形态生产模式
3. 特别提款权
4. 国民待遇原则
5. 集中性营销策略

二、简答题(每题 10 分,共 40 分)

1. 什么是战略性贸易政策,其选择标准什么?
2. 简述垂直型对外投资和水平型对外投资的经济效应。
3. 什么是欧元区。
4. 国际经营战略有哪些。

三、论述题(每题 20 分,共 80 分)

1. 跨国公司的类型及其特征。
2. 国际营销管理有哪些策略。
3. 什么是国际债务危机,有何影响?
4. 谈谈你对中国设立“上海自由贸易试验区”意义的认识。

2016 年上海财经大学 434 国际商务专业基础考研真题(回忆版)及详解

一、名词解释(每题 6 分,共 30 分)

1. 转口贸易

答:转口贸易是指两国的进出口贸易是通过第三国的中间商把货物转手来完成的贸易方式。这种贸易方式在生产国为间接出口,在消费国为间接进口,因而是一种间接贸易方式。交易的货物可以由出口国运往第三国,在第三国不经过加工再销往消费国;也可以不通过第三国而直接由生产国运往消费国,但生产国与消费国之间并不发生交易关系,而是由中转国分别同生产国和消费国发生交易。

转口贸易的发生,主要是有些国家(或地区)由于地理的、历史的、政治的或经济的因素,其所处的位置适合于作为货物的销售中心。这些国家(或地区)输入大量货物,除了部分供本国或本地区消费外,又再出口到邻近国家和地区。

2. 雁形形态生产模式

答:雁形结构生产方式是指通过国外引进——国内生产——产品出口的循环使后起国实现产业结构工业化,重工业化和高加工度化的生产方式。雁形结构生产方式,是指依据技术差距论,对于早期模仿国可能向后进模仿国发展贸易,形成与创新国相关对应的理论格局。在国际贸易具体实践中,发展中国家把从欧美等技术先进国家引进技术生产的商品,进一步向最不发达的国家转移。

3. 特别提款权

答:特别提款权,又称“纸黄金”,是国际货币基金组织创设的一种储备资产和记账单位,代表会员国在普通提款权之外一种使用资金的权利。特别提款权按照成员国上年底对基金组织缴纳的份额比例分配。会员国在发生国际收支逆差时,可用特别提款权向基金组织指定的其它会员国换取外汇,以偿付国际收支逆差或偿还基金组织的贷款,还可与黄金、自由兑换货币一样充作国际储备。但是,由于特别提款权只是一种记账单位,不是真正的货币,使用时必须先换成其他货币,不能直接用于贸易或非贸易的支付。

4. 国民待遇原则

答:非歧视原则包括最惠国待遇原则和国民待遇原则。其中,国民待遇原则是指一成员对其他成员的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所提供的待遇,不低于本国同类产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所享有的待遇。

5. 集中性营销策略

答:

集中性营销战略是指企业选择一块小市场来定位营销的战略。因为厂商只关注一个单一的细分市场,所以它们可以集中精力了解细分市场成员的需求、动机和满意度,也可以把精力集中在制定一个高度专业化的营销组合上。小企业通常会采用集中性营销战略来行之有效地和一些大企业进行竞争,也有一些企业运用集中性营销战略在自己的细分市场站稳了脚跟。通过集中营销,企业不但能够在其服务的细分市场中取得很强的市场地位,同时还可节约大量经营开支。

二、简答题(每题 10 分,共 40 分)

1. 什么是战略性贸易政策,其选择标准什么?

答:(1) 战略性贸易政策的含义

战略性贸易政策,是指在“不完全竞争”市场中,政府积极运用补贴或出口鼓励等措施对那些被认为存在着规模经济、外部经济或大量“租”(某种要素所得到的高于该要素用于其他用途所获得的收益)的产业予以扶持,扩大本国厂商在国际市场上所占的市场份额,把超额利润从外国厂商转移给本国厂商,以增加本国经济福利和加强在有外国竞争对手的国际市场上的战略地位。战略性贸易政策理论可以分为利润转移理论和外部经济理论两大分支。

(2) 战略性贸易政策的选择标准

战略性贸易政策的选择主要是指对目标产业的选择,目标产业的选择标准包括以下几个方面:

- ① 补贴后的目标产业所获得的总收益必须大于补贴的总成本,这要求目标产业具有良好的成长性,能够不断扩大规模,降低成本,具有动态规模效应;
- ② 目标产业必须存在一定的进入壁垒,因此要求目标产业的市场结构必须是不完全竞争的市场结构;
- ③ 目标产业面临着外国的激烈竞争或存在着潜在的竞争者,补贴的结果可以导致竞争对手削减生产计划或减少产出,以使国内的公司占有更大的市场份额;
- ④ 目标产业的国内企业的集中程度要比国外竞争对手高或至少与竞争对手的集中程度相同;
- ⑤ 目标产业相对于外国竞争者有较大的成本优势,增加生产会带来较大的规模经济或学习经济;
- ⑥ 目标产业的国内新技术外溢给外国竞争者的最小。传统观点认为由于存在大量的外溢效应,政府的 RD 补贴对整个世界是有利的。但从单个国家的角度出发,并不考虑其他国家的损失和收益,技术外溢给国内公司还是外国公司是相当重要的;
- ⑦ 目标产业的 RD 投入和资本投入比重高。例如中国技术密集度高的新兴主导产业,即电子及通信设备、电气机械及器材、交通运输设备、普通机械和专业设备等产业,尤其是其中的装备制造制造业,可以成为加入 WTO 后新时期战略性贸易政策扶持的主要战略性产业。

2. 简述垂直型对外投资和水平型对外投资的经济效应。

答:(1) 垂直型对外投资和水平型对外投资的含义

垂直型对外投资也称为纵向型直接投资,是指一国企业或跨国公司到国外建立子公司或附属机构,这些国外子公司或附属机构与母公司之间实行纵向专业化分工协作。

水平型对外投资也称为横向型直接投资,是指一国的企业到国外进行投资,建立与国内生产和经营方向基本一致的子公司。

(2) 它们各自的经济效应

① 垂直性对外投资的经济效应

垂直型对外直接投资使得全球生产的专业化分工与协作程度增高,各个生产经营环节紧密相扣,便于公司按照全球战略发挥各个子公司的优势;而且由于专业化分工,每个子公司只负责生产一种或少数几种零部件,有利于实现标准化、大规模生产,获得规模经济效益。垂直型的对外直接投资与出口主要体现为互补关系,在垂直型对外直接投资条件下,可能导致较高水平的原材料贸易和中介投入,对产品出口具有较强的促进效应。

②水平型对外投资的经济效应

水平性对外直接投资使母子公司之间在公司内部相互转移生产技术、营销诀窍和商标专利等无形资产,有利于增强各自的竞争优势与公司的整体优势、减少交易成本,从而形成强大的规模经济。水平型的对外直接投资与出口主要体现为替代关系,水平型对外直接投资是指一国企业将生产资本输出到另一国,在投资所在国设立子公司,根据当地情况从事某种产品的设计、生产和销售等全部经营活动。

3. 什么是欧元区。

答:欧元区是指欧洲联盟成员中使用欧盟的统一货币——欧元的国家区域。1999年1月1日,欧盟国家开始实行单一货币欧元和在实行欧元的国家实施统一货币政策。到2015年,使用欧元的国家包括德国、法国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、爱尔兰、希腊、西班牙、葡萄牙、奥地利、芬兰、斯洛文尼亚、塞浦路斯、马耳他、斯洛伐克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛。英国、丹麦、瑞典等国家暂没有加入欧元区。目前,欧元区已经成为世界上最大的经济体。

依照欧元区稳定和增长协议,各国财政赤字必须控制在GDP的3%以下,且各国都要有进一步降低赤字的目标。与汇市其他汇率相比较,欧元兑美元最容易受到政治因素的影响,法国、德国或意大利的国内因素以及有地缘关系的东欧国家政治、经济上的不稳定都会影响到欧元的市场表现。

(1) 欧盟成员国加入欧元区的标准

- ①每一个成员国削减不超过国内生产总值3%的政府开支;
- ②国债必须保持在国内生产总值的60%以下或正在快速接近这一水平;
- ③在价格稳定方面,通货膨胀率不能超过三个最佳成员国上年通货膨胀率的1.5%;
- ④该国货币至少在两年内必须维持在欧洲货币体系的正常波动幅度以内。

(2) 加入欧元区的好处

- ①加入欧元区降低了货币兑换成本。旅行者和商人不再需要为旅行和套期保值支付手续费;
- ②加入欧元区,各种价格的关系直接明了,这样会引导更多的资源流向更具竞争力的企业,优化了资源配置;
- ③欧元对成员国政府施加了强有力的宏观经济纪律,加强了宏观经济环境的稳定性。

(3) 加入欧元区的弊端

- ①各国政府失去了实施独立货币政策的权力。
- ②丧失了通过制定财政政策来调控经济的灵活性。当一国面临财政困难时,由于欧元区国家都使用同一种货币,所以风险很容易传递到其他国家。容易导致有些国家成为“搭便车者”,不用应对本国的财政问题,而其他负责任的国家会替它们分担损失。

4. 国际经营战略有哪些?

答:国际经营战略包括国际战略、多国战略、全球战略以及跨国战略。

(1) 国际战略。这种战略的核心内容是确定怎样在母公司的技术创新和开发能力上建立起强有力的竞争优势,在产品生命周期的哪个阶段通过跨国经营方式把技术、产品或设备转移到国外,转移到哪些国家更有利于跨国经营的发展,采用什么形式实现这种技术转移。显然,母公司具有雄厚的创新技术实力是运用这种战略的前提条件。

(2) 多国战略。这种战略的核心内容是确定各东道国市场的需求特征,生产什么样的产品才能满足东道国市场的需求,怎样从组织结构、决策机制、人力资源、经营方式等方面提高子公司对东道国经营环境的适应能力。经营的灵活性和对市场需求变化的及时反应,是子公司适应能力的重要表现。在母公司的总体跨国经营战略指导下,每个国外子公司都需要根据所处经营环境的特点判定有利于开拓当地市场的经营战略。

（3）全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

（3）全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品, 怎样在全球范围内合理配置有限生产资源, 实现全球产品的大规模生产经营, 如何通过集权管理和决策, 有效协调和控制全球范围内的生产活动, 从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

（3）全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

（3）全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

（3）全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

(3) 全球战略。全球战略的核心内容是确定什么样的产品是全球产品，怎样在全球范围内合理配置有限生产资源，实现全球产品的大规模生产经营，如何通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，从而提高全球性经营效率。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/755021221324011223>