

河北省07年下半年国际商务自学考试大纲 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/242/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B2\\_B3\\_E5\\_8C\\_97\\_E7\\_9C\\_810\\_c67\\_242813.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/242/2021_2022__E6_B2_B3_E5_8C_97_E7_9C_810_c67_242813.htm)

一、课程性质和学习目的 《国际商务》是高等教育自学考试经管类非国际贸易专业（本科段）的一门专业基础课，也是其它非经管类（如外语等）专业（本科段）的经管类必选科目，它融合国际贸易理论与实务、国际投资理论与实务和国际商务谈判，动态性很强。设置本课程目的在于使学生能够在相关理论的指导下，了解国际贸易和国际投资的作用、研究国际交换和国际投资中的利益分配，掌握国际贸易、国际合作、合资的运作方式，熟悉国家对进出口、合资合作、服务贸易等方面的政策及规定。通过本课程的学习，使学生掌握国际商务的基础知识和相关学科知识，了解企业国际商务活动概况、环境特点和趋势，从本土到世界的企业国际化过程，企业国际商务中的汇率因素问题，企业国际商务中的法律因素问题，企业国际商务活动中的文化因素问题，企业国际商务活动的内部管理问题等基本内容。在学习的同时，培养学生的比较分析能力和案例分析能力以及辨证分析能力，使其具有较强的操作能力和分析、解决问题能力，成为符合国内外市场需求的、对外商投资能够理性思考以及对我国企业境外投资能够冷静决策并能创新的高素质人才。

二、课程内容和考核目标 第1章 引言 要求学生掌握国际商务学的研究对象以及企业商务活动国际化的过程，了解国际商务学的五大课题。

- 1、国际商务学及其研究对象
- 2、企业商务活动国际化的三大过程
- 3、国际商务学的五大课题

识记：国际商务；领会：国际商务学的五

大课题；企业商务活动国际化的三大过程。应用：国际商务学及其研究对象。第2章 国际商务活动概论 掌握世界经济一体化的三大纽带：国际商务活动、跨国公司和国际商务体制，熟悉乌拉圭回合多国贸易协议的主要内容，了解主要的国际协议、条约和组织。1、世界经济一体化的三大纽带 2、乌拉圭回合多国贸易协议的主要内容 识记：乌拉圭回合多国贸易协议；世界经济一体化的三大纽带 领会：乌拉圭回合多国贸易协议的影响。应用：世界经济一体化与我国经济。第3章 国际竞争的主要类型 掌握国际竞争的主要类型，价值链概念以及价值链与国际竞争之间的关系；了解全球市场、多国市场和大宗贸易市场及其各自竞争的相关特点，以及价值链与国际分工、价值链的地理布局、价值链的变化趋势和价值链与国际营销策略选择。1、国际竞争的重要类型 2、价值链和国际竞争 识记：国际竞争的主要类型；价值链概念；国际分工；战略环节 领会：全球市场、多国市场和大宗贸易市场及其各自竞争的相关特点；应用：价值链的地理布局、价值链的变化趋势；价值链与国际营销策略选择。第4章 国家竞争优势及其来源 掌握国家竞争优势的概念及其主要来源，理解比较贸易优势、国家产业政策优势论、管理文化优势论、劳工组织优势论、帝王过度扩张论；掌握国家竞争优势的“波特四因素”模型：生产要素，需求情况，相关产业，企业组织、战略和竞争程度；理解基本生产要素和高等生产要素。1、国家竞争优势 2、竞争优势的“波特四因素”模型 识记：比较贸易优势；国家产业政策优势论；管理文化优势论；劳工组织优势论；帝王过度扩张论；生产要素。领会：竞争优势的“波特四因素”模型；基本生产要素；高等生产要素；

相关产业；通用要素；特殊要素。应用：国家竞争优势及其来源；企业国际竞争策略。第5章 国际化的过程 掌握企业国际化的演变发展及其主要阶段；掌握跨国公司的存在和发展的由来：追求高额股息论、眼界开阔论、垄断优势论、市场内化论、产地优势论、跨国投资的多元论；1、经营国际化和企业国际化 2、经营国际化的“渐进论” 3、经营国际化的“带动论” 4、企业国际化和跨国公司 识记：垄断优势；市场内化论；跨国公司：“试验性”出口阶段：“积极”出口阶段。领会：经营国际化的“渐进性”及其原因；经营国际化的主要阶段；经营国际化的“带动论”；关键企业带动论；应用：跨国投资的条件；企业国际化的规律；企业如何从“试验性”出口阶段进入“积极”出口阶段。第6章 目标市场选择 掌握如何筛选目标市场，掌握估算目标市场需求的方法：回归分析、缺口分析、动态分析、需求要素分析，了解国际商情调研的特殊性和新产品跨国普及的地理规律，理解选择目标市场的一些有关理论：比较成本和相对优势、产品周期理论等。1、国际商情调研的特殊性 2、如何筛选目标市场？ 3、估算目标市场需求的一些简易方法 4、新产品跨国普及的地理规律 5、选择目标市场的一些有关理论 识记：目标市场；目标市场的筛选过程；跨国公司：“试验性”出口阶段：“积极”出口阶段；回归分析；缺口分析；动态分析；需求要素分析；比较成本和相对优势；产品周期理论；领会：国际商情调研的目的；国际商情调研数据的可靠性和可比性；筛选目标市场的标准；创新普及理论；100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)