

硕士研究生入学考试大纲

025400-国际商务专业基础

第一部分 考试说明

一、考试性质

《国际商务专业基础》是我校国际商务专业硕士生入学必考的专业基础课。考试目标是要求考生掌握国际商务相关的基本概念、基本理论和基本技能，能够运用有关基本知识分析和解决国际商务问题，并具备初步的研究与综合应用能力。

二、考试形式与试卷结构

(一) 答卷方式：闭卷、笔试

(二) 答题时间：180 分钟

(三) 题型比例

名词解释 约 20%——30 分

简答题 约 40%——60 分

论述题 约 20%——25-30 分

案例分析 约 20%——30-35 分

第二部分 考察要点

国际间的经济贸易往来实践促成了国际商务专业的形成和发展。国际商务已从原来单纯的货物进出口贸易，发展到现在的各国间的服务贸易、技术贸易、国际投资等经济合作。它涵盖的内容有很多，如“国际贸易”、“国际贸易实务”、“国际商务”、“国际市场营销学”、“国际经济合作”、“国际金融”、“国际商法”、“国际经济贸易法”、“外经贸外语”等等。

本次《国际商务专业基础》课程初试主要涉及“国际商务”与“国际贸易实务”两个方面的相关知识，而“国际贸易理论”和“国际市场营销学”等学科的知识将在复试的笔试环节予以考察。初试具体考查要点如下：

一、国际商务

(一) 全球化

掌握经济全球化的两个主要方面内容：市场全球化和生产全球化；熟悉全球化的兴起和发展的驱动力量；掌握企业经营的国际化、国际商务和跨国公司的相关概念、把握国际商务的特性。

（二） 国际企业的经营环境与跨文化管理

掌握国际商务的经营环境的构成；了解国际商务活动在政治、经济、法律、文化等方面的国别差异；掌握国际商务环境分析和方法，理解国际商务环境对于从事国际商务活动的意义。

（三） 国际贸易和国际投资

掌握国际贸易的相关理论和政策，掌握国际商务活动的理论依据，理解其商务含义；掌握国际投资的相关理论和政策，掌握国际商务活动的理论依据，理解其商务含义。

（四） 国际商务战略管理

掌握国际企业进行全球扩张的主要获利途径和面临的两种基本压力，理解其商业模式和逻辑，掌握国际商务的基本战略；掌握企业进入国际市场的市场、时机、规模和模式选择，明确各种进入模式的优缺点；了解企业出口的主要挑战和策略。

（五） 国际商务的运作和策略

掌握国际企业在产品、分销、定价和促销等方面的基本营销策略以及选择；掌握国际企业在研发和新产品开发方面的基本策略；熟悉企业生产管理的主要内容；掌握选址策略和物流管理策略；掌握国际企业的人力资源管理的人员策略、外派经理人策略、薪酬策略。

（六）能够运用国际商务的有关理论和方法分析中国的现实经济问题。

二、 国际贸易实务

（一） 贸易术语

贸易术语的含义和作用、有关贸易术语的国际惯例、各种主要贸易术语。

（二） 合同的标的

商品的品名和品质、商品的数量、商品的包装。

（三） 商品的运输及保险

交货时间和交货地点、商品的运输方式、商品的运输保险及运费和保险费的计算。

（四）商品价格与成本核算

作价方法、计价货币、佣金与折扣、出口商品成本核算、买卖合同中的价格条款。

（五）货款的支付

货款的支付工具、货款的支付方式、买卖合同中的支付条款。

（六）争议的预防与处理

货物的检验、索赔、不可抗力、仲裁、买卖合同中的争议条款。

（七）交易磋商、合同订立和履行

交易磋商、合同订立、合同的履行。

第三部分 参考书目

1. 《当代全球商务》（原书第9版），查尔斯 W.L. 希尔等编，王炜瀚译，机械工业出版社，2017年。
2. 《国际贸易实务》，吕杜，柳哲编，人民邮电出版社，2014年。
3. 《国际贸易理论与实务》（第四版），陈宪等主编，高等教育出版社，2012年。