

高纲 4292

江苏省高等教育自学考试大纲

13605 高级商务英语

南京航空航天大学编（2024 年）

I 课程性质与课程目标

一、课程性质和特点

《高级商务英语》是江苏省高等教育自学考试商务英语（专升本）专业的专业核心课，是一门以语言技能为主，商务技能为辅的融实践性、交际性为一体的语言课程。它以大量而真实的语言素材为载体，突出讲授了在特定的商务环境中如何运用英语来说明事物、处理文书、解决问题。通过该课程系统地讲授商务知识和语言知识，提高考生熟练运用语言进行交际的能力，加深对商务知识的理解，加强商务谈判、商务协作等交际能力的培养，能够利用所学英语语言及商务知识较规范化地说明各项商务事件，解决商务活动中的常见问题。

二、课程目标

课程设置的目的是使得考生能够：

1. 阅读能力要求：能读懂中等难度的商务英语文章，了解作者的观点和态度。阅读速度为每分钟 100-140 个单词，理解准确率在 75% 以上。
2. 写作能力要求：能够运用所学语言知识，写出符合国际商务惯例、格式规范的一般性商务报告、商务信函、会议纪要和电子邮件等。要能够做到中心思想明确、结构合理、语言得体。
3. 英汉互译能力要求：能够翻译一般性商务材料。英译汉，要求速度每小时 200—250 个单词；汉译英，要求速度每小时 180—220 个汉字。
4. 词汇要求：认知词汇达到 4000 左右单词，熟练掌握其中约 2500 个词。
5. 综合素质要求：要求考生具有乐观、积极、向上的心理素质和勇于创新、不断更新自身知识体系的精神。

三、与相关课程的联系与区别

《高级商务英语》是建立在专业课程（如《经济学原理（初级）》《国际贸易实务（三）》和《国际市场营销学（二）》）和语言课程（如《高级商务英语听说》《高级商务英语写作》和《商务翻译（英汉互译）》）的基础之上，在阅读实践中培养考生对商务文本的理解能力以及书面表达和沟通能力，是商务英语专业的必修课。通过本课程的学习，使考生掌握用英文阅读商务基本理论知识的能力，了解商务文本的结构与内容特点和语言特色，培养考生理解和解读国际经贸商务信息的能力，加强考生英语沟通和商务专业知识结合的综合应用能力，为

将来的就业打下坚实的基础。

四、课程的重点和难点

1. 词汇和术语：商务英语中有很多专业词汇和术语，如贸易术语、支付方式等，需要考生掌握并理解其含义和应用。

2. 商务信函写作：商务信函是国际商务活动中非常重要的沟通方式，考生需要学会撰写规范、准确的商务信函，包括建立业务关系、询盘、报盘、还盘、订单、支付、保险、索赔等各个环节的函电。

3. 贸易流程：考生需要了解国际贸易的基本流程，包括市场调研、交易磋商、合同签订、支付方式、保险、货运等各个环节的操作流程和要求。

4. 跨文化沟通：国际商务活动涉及不同国家和文化背景的人，考生需要了解不同文化之间的差异，掌握跨文化沟通的技巧和策略。

5. 贸易法规和国际惯例：考生需要了解国际贸易的相关法规和国际惯例，如《联合国国际货物销售合同公约》《国际贸易术语解释通则》等，以更好地进行国际贸易活动。

6. 口头和书面表达能力：考生需要具备较好的口头和书面表达能力，能够清晰、准确地表达自己的意思，进行有效的沟通和协商。

7. 贸易实务操作：考生需要通过模拟贸易活动或实际参与贸易活动，掌握贸易实务操作的基本技能和技巧，如市场调研、交易磋商、合同签订、支付方式、保险、货运等各个环节的实际操作。

以上是本课程的重点和难点，考生在学习过程中需要注重实践和应用，提高自己的综合素质和能力水平。

II 考核目标

本大纲在考核目标中，按照识记、领会和综合应用三个层次规定其应达到的能力层次要求。三个能力层次是递进关系，各能力层次的含义是：

识记：这是最基本的认知层次，要求考生能够识别和记住商务英语中的基本词汇、术语和概念，以及相关的商务知识和信息。

领会：在识记的基础上，考生需要能够理解商务英语中相关概念和原理的内涵和外延，把握不同概念之间的联系和区别，以及理解商务英语在商务活动中的应用和意义。

综合应用：这是最高的认知层次，要求考生能够综合运用所学的商务英语知识和技能，在模拟或真实的商务环境中进行分析、判断、推理和解决问题，具备较高的口头和书面表达能力，以及跨文化沟通和协作的能力。

总体来说，高级商务英语考核目标的三个能力层次要求考生不仅能够掌握商务英语的基本知识和技能，还能够深入理解其内涵和应用，以及在复杂的商务环境中综合运用所学知识和技能进行分析和解决问题。

III 课程内容与考核要求

第一章 国际商务简介

一、学习目的与要求

通过本章的学习，了解国际商务的基本概念、理论和实务，掌握国际商务环境、贸易方式、跨国经营与管理等方面的知识和技能，具备全球化视野和跨文化沟通能力。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①商品交换；②世界经济舞台；③国外直接投资；④多国企业；⑤商业和投资银行；⑥有价证券投资；⑦金融风险；⑧支付差额；⑨法律文件；⑩有效经营。

领会（阅读、翻译）：①商务；②国际商务；③国际商务活动范围；④国际风险；⑤国际商法；⑥商业信用；⑦国际商务管理；⑧世界贸易组织（WTO）的基本概念和特点。

综合应用：①国际风险的应对；②商业信用中买方汇款时的三种不同方法；③信汇、电汇和票汇等。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①商业信用中买方汇款时的三种不同方法：信汇、电汇和票汇。

第二章 商务组织

一、学习目的与要求

通过本章的学习，了解现代商务组织的基本元素和治理结构，企业制度的演

变和公司治理结构的基本原理，商务组织的类型、特点和发展趋势；掌握商务组织的创新和发展方向；商务组织的类型、特点和发展趋势，商务组织的创新和发展方向。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①独资企业；②普通合伙企业；③法人；④合股公司；⑤董事长；⑥国有企业；⑦资本摊缴；⑧多数股权；⑨优先股股东；⑩公司章程。

领会（阅读、翻译）：①现代商务组织的基本元素和治理结构；②企业制度的演变和公司治理结构的基本原理；③商务组织的类型、特点和发展趋势；④商务组织的创新和发展方向。

综合应用：①一般合伙企业的定义、形式和终止；②公司的特征、种类、管理层、股东和股息；③跨国公司的特征和对社会发展的影响。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①一般合伙企业的定义、形式和终止；②公司的特征、种类、管理层、股东和股息；③跨国公司的特征和对社会发展的影响。

勘误：P22 Test Yourself 第3题第一行，there 改为 three。

第三章 经营方式

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握不同经营方式的特点、优势和劣势，了解各种经营方式的适用范围和条件；深入了解市场环境和竞争态势，掌握市场分析和市场调研的方法和技巧；熟悉经营方式的选择和管理技巧，了解如何根据市场需求和企业实际情况选择合适的经营方式；具备在复杂多变的市场环境中灵活应对的能力，能够根据不同情况进行经营方式和策略的调整。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①最终消费者（用户）；②增值价值；③批发商；④产品花色品种；⑤地方效用；⑥邮售；⑦专业商店；⑧现金流量；⑨存货控制；⑩市场分区（分片）。

领会（阅读、翻译）：①不同经营方式的特点、优势和劣势，各种经营方式的适用范围和条件；②市场环境和竞争态势，市场分析和市场调研的方法和技巧；

③经营方式的选择和管理技巧,如何根据市场需求和企业实际情况选择合适的经营方式。

综合应用:①特许经营权的定义与分类,优点和不足之处;②代理的定义及分类,代理协议,委托人和代理人的关系以及代理的终止;③电子商务的定义,优势和前景。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点:①特许经营权的定义与分类,优点和不足之处;②电子商务的定义,优势和前景。

第四章 经济学入门

一、学习目的与要求

通过本章的学习,掌握经济学的基本概念、原理和方法,了解经济学的学科体系和研究方法;深入了解供求关系、价格机制、市场结构等微观经济学原理,掌握微观经济学分析的基本框架和工具;熟悉宏观经济学的基本原理和政策工具,了解宏观经济的运行规律和调控手段;具备基本的经济思维和分析能力,能够运用经济学原理和方法分析现实生活中的经济问题和现象。

二、考核知识点与考核要求

识记:专业术语、行业缩略词、常见短语,如:①总体运行;②宏观经济学;③微观经济学;④通货膨胀;⑤扩展性的货币政策;⑥紧缩性的货币政策;⑦货币流通;⑧货币投放量;⑨经济萧条;⑩均衡数量。

领会(阅读、翻译):①经济学和宏观经济学的基本概念;②货币和财政政策;③微观经济学的基本概念;④需求曲线,供应曲线和均衡价格的基本概念;⑤需求变化和数量变化的关系;⑥供应变化和供应数量变化的关系。

综合应用:①需求曲线;②供应曲线;③均衡价格;④需求变化和数量变化的关系;⑤供应变化和供应数量变化的关系。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点:①需求变化和数量变化的关系;②供应变化和供应数量变化的关系。

第五章 竞争的种类

一、学习目的与要求

通过本章的学习，了解不同类型的竞争特点、优势和劣势，掌握不同竞争类型的适用场景和条件，培养在不同竞争环境下灵活应对的能力。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①私营企业制度；②垄断性竞争；③垄断；④供求规律；⑤市场价格；⑥零售商店；⑦公用事业公司；⑧寡头卖主垄断。

领会（阅读、翻译）：①纯粹竞争；②垄断性竞争；③寡头卖主垄断；④垄断的基本概念和特点。

综合应用：①如何使竞争风险最小化：追随顾客、阻止竞争者的优势。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①如何使竞争风险最小化：追随顾客、阻止竞争者的优势。

勘误：P45 第二行，monopolistic competition 重复，去掉一个。

P47 第二段第 6 行，antitrust 改为 antitrust。

第六章 市场经济

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握市场经济的基本概念和原理，了解市场经济的发展历程和趋势；深入了解供求关系、价格机制、竞争机制等市场经济的基本运行机制，掌握市场经济的基本规则和特点；具备独立思考和解决问题的能力，能够运用市场经济原理和方法分析现实生活中的经济问题和现象。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①市场经济；②计划经济；③股市；④经济力；⑤供给力；⑥需求力；⑦经济体系；⑧市场价格；⑨供求均衡；⑩购买力；⑪供给量；⑫价格体系。

领会（阅读、翻译）：①市场经济的基本概念和原理；②市场经济的发展历程和趋势；③供求关系、价格机制、竞争机制等市场经济的基本运行机制；④市

场经济的基本规则和特点。

综合应用：①供给和需求的关系；②市场价格的变化。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①供给和需求；②市场价格。

第七章 国际贸易术语及定价原则

一、学习目的与要求

通过本章的学习，以《2010年国际贸易术语解释通则》和其他非价格商业术语为例，掌握国际贸易中常用的贸易术语和定价原则，掌握不同贸易术语的含义、特点和适用范围，具备在国际贸易中合理确定商品价格的能力。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①EXW；②FCA；③FAS；④FOB；⑤CFR；⑥CIF；⑦CPT；⑧CIP；⑨DAT；⑩DAP；⑪DDP。

领会（阅读、翻译）：①国际贸易术语的发展历史；②《2010年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的定义；③如何确定进出口商品的价格；④计价货币的选择；⑤佣金与折扣；⑥其他非价格商业术语。

综合应用：①以《2010年国际贸易术语解释通则》和其他非价格商业术语为例，掌握国际贸易中常用的贸易术语和定价原则；②掌握不同贸易术语的含义、特点和适用范围，具备在国际贸易中合理确定商品价格的能力。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①《2010年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的定义；②其他非价格商业术语。

第八章 营销的含义

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握营销的基本概念、基本原则和基本方法，掌握营销的基本要素，如目标市场、消费者市场、消费品类等，了解营销在企业中的重要性和作用，掌握消费者需求的洞察和分析方法。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①营销观念；②服装零售商；

③购买动机；④最终用户；⑤非营利性机构；⑥采购制度；⑦产品规格；⑧招标；⑨低价产品；⑩可自由支配的收入；⑪多人挣钱型家庭；⑫价格和质量比较；⑬投币式自动售货机；⑭营销调研。

领会（阅读、翻译）：①营销的基本定义和概念；②营销的基本要素，如：目标市场、工业市场、政府和公共机构市场、消费者市场；③消费品的类别。

综合应用：①营销和效用；②工业市场；③消费品的类别。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①营销和效用；②工业市场；③消费品的类别。

第九章 营销组合与产品促销

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握营销组合的基本概念和原则，了解营销组合在企业中的重要性和作用；熟悉产品促销的策略、方法和技巧，掌握各种促销工具的优缺点和使用场景；具备在实践中运用营销组合和产品促销知识解决问题的能力，能够根据企业实际情况和市场环境制定有效的营销策略。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①营销战略；②促销；③产品策划；④品牌名称；⑤市场总销售；⑥产品生命周期；⑦分销渠道；⑧中间商；⑨批发商；⑩促销技巧。

领会（阅读、翻译）：①营销组合的基本概念和原则；②营销组合在企业中的重要性和作用；③产品促销的策略、方法和技巧。

综合应用：①各种促销工具的优缺点和使用场景，如：实物分销，促销，登广告，产品包装。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①产品策划；②广告。

第十章 国际支付与结算

一、学习目的与要求

通过第十章的学习，了解国际支付与结算的基本概念、种类、方式和流程等基本知识，掌握相关的风险防范措施和单证、票据和文件等工具，熟悉相关的国

际贸易惯例和规则，培养实际操作能力和法律意识，提高沟通能力和团队合作能力。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①国际支付和结算；②信用工具；③汇票；④本票；⑤支票；⑥汇款；⑦预先贷款；⑧赊账业务；⑨托收；⑩信用证；⑪保证书；⑫保险；⑬商业发票。

领会（阅读、翻译）：①国际支付与结算的基本概念；②信用工具的基本概念和功能；③支付条件和支付方式的种类和基本流程。

综合应用：①几种支付方式的优缺点和使用场景；②信用证的流程及利弊。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①看懂各种单据，如：信用证，提单，保险单据，商业发票等。

第十一章 国际贸易实务简介

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握国际贸易实务的基本概念、基本知识和基本技能；熟悉国际贸易实务中涉及的各项业务环节和交易程序，如交易前准备、交易磋商、签订合同、履行合同、支付与结算、货物运输与保险、索赔与仲裁等；了解国际贸易实务中涉及的国际贸易惯例、法律和法规，如国际贸易术语、国际贸易惯例、进出口商品检验、国际贸易仲裁等；培养实际操作能力和应用能力，能够根据所学知识进行基本的国际贸易业务操作和管理。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①商务参赞处；②资信情况；③报关；④提单；⑤公正的调查报告；⑥法律地位；⑦履约保函；⑧订舱；⑨商业诚信；⑩进口许可证。

领会（阅读、翻译）：①国际贸易实务的基本概念、基本知识和基本技能；②国际贸易实务中涉及的各项业务环节和交易程序，如交易前准备、交易磋商、签订合同、履行合同、支付与结算、货物运输与保险、索赔与仲裁等。

综合应用：①交易磋商的各个环节；②进出口合同的履行。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①交易磋商各个环节；②进出口合同的履行。

第十二章 汇率

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握汇率的定义和概念，理解汇率的背后意义；了解汇率的种类和标价方法，包括直接标价法和间接标价法，即期汇率和远期汇率。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①外汇汇率；②中央银行；③货币当局；④本国货币；⑤肮脏浮动；⑥直接标价；⑦交叉汇率；⑧即期汇率；⑨远期汇率；⑩储备货币；⑪基准货币；⑫信用评级；⑬经纪人服务；⑭欧洲货币单位；⑮欧洲汇率机制。

领会（阅读、翻译）：①汇率的定义和概念，汇率的背后意义；②汇率的种类和标价方法，包括直接标价法和间接标价法，即期汇率和远期汇率。

综合应用：①直接标价法和间接标价法；②交叉汇率；③即期汇率和远期汇率。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①直接标价法和间接标价法；②交叉汇率；③即期汇率和远期汇率。

勘误：P119, Test Yourself 练习第 4 题，第二段第 2 行，he 改为 the。

第十三章 国际商务谈判策略

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握国际商务谈判的基本策略和技巧，包括建立良好的谈判氛围、提出合理的报价、运用谈判策略和技巧、解决谈判中的冲突等；熟悉国际商务谈判中的心理战术和沟通技巧，包括正确地运用语言和行为、识别和理解对方的意图、建立互信和合作关系等；研究国际商务谈判中的文化差异和跨文化交流，包括了解不同国家和地区的文化背景、分析文化差异对谈判的影响、学习跨文化交流的技巧等；通过案例分析和模拟谈判等实践教学手段，能够实际运用所学策略和技巧，提高谈判水平和综合素质。

二、考核知识点与考核要求

识记：专业术语、行业缩略词、常见短语，如：①商务谈判；②报价；③一揽子价格方案；④文化差异；⑤价值观念；⑥时间观念；⑦人际关系；⑧补偿贸易；⑨技术引进；⑩合资经营。

领会（阅读、翻译）：①国际商务谈判的基本概念；②谈判前的准备工作；③谈判中应注意的问题；④文化差异对国际商务谈判的影响。

综合应用：①国际商务谈判的基本策略和技巧，包括建立良好的谈判氛围、提出合理的报价、运用谈判策略和技巧、解决谈判中的冲突等；②熟悉国际商务谈判中的心理战术和沟通技巧，包括正确地运用语言和行为、识别和理解对方的意图、建立互信和合作关系等；③研究国际商务谈判中的文化差异和跨文化交流，包括了解不同国家和地区的文化背景、分析文化差异对谈判的影响、学习跨文化交流的技巧。

三、本章重点、难点

本章的重点和难点：①谈判前的准备工作；②谈判中应注意的问题；③文化差异对国际商务谈判的影响。

勘误：P124，第5点 Constituting the Price Package 中，第3行，warehouse 改成 warehouse。

IV 关于大纲的说明与考核实施要求

一、自学考试大纲的目的和作用

课程自学考试大纲是根据专业考试计划的要求，结合自学考试的特点而确定。其目的是对个人自学、社会助学和课程考试命题进行指导和规定。

课程自学考试大纲明确了课程学习的内容以及深广度，规定了课程自学考试的范围和标准。因此，它是编写自学考试教材和辅导书的依据，是社会助学组织进行自学辅导的依据，是考生学习教材、掌握课程内容知识范围和程度的依据，也是进行自学考试命题的依据。

二、课程自学考试大纲与教材的关系

课程自学考试大纲是进行学习和考核的依据，教材是学习掌握课程知识的基本内容与范围，教材的内容是大纲所规定的课程知识和内容的扩展与发挥。课程内容在教材中可以体现一定的深度或难度，但在大纲中对考核的要求一定要适当。

大纲与教材所体现的课程内容应基本一致；大纲里面的课程内容和考核知识

点，教材里一般也要有。反过来教材里有的内容，大纲里就不一定体现。

三、关于自学教材

本课程使用教材为：《国际商务英语综合教程》（第三版），廖瑛主编，对外经济贸易大学出版社出版，2016年。

四、关于自学要求和自学方法的指导

本大纲的课程基本要求是依据专业考试计划和专业培养目标而确定的。课程基本要求还明确了课程的基本内容，以及对基本内容掌握的程度。基本要求中的知识点构成了课程内容的主体部分。因此，课程基本内容掌握程度、课程考核知识点是高等教育自学考试考核的主要内容。

为有效地指导个人自学和社会助学，本大纲已指明了课程的重点和难点，在章节的基本要求中一般也指明了章节内容的重点和难点。

1. 自学要求

明确学习目标：在开始自学之前，首先需要明确自己的学习目标。是想通过商务英语考试，还是想提高自己在商务环境中的口语和写作能力？只有明确了目标，才能更好地制定学习计划和选择合适的学习材料。

具备基本的商务知识：在高级商务英语的学习中，需要具备一定的商务知识，如商务礼仪、商务谈判、国际贸易等。因此，在开始自学前，建议先了解一些基本的商务知识，以便更好地理解和学习高级商务英语。

注重听说练习：高级商务英语涉及到很多口语表达和听力理解技巧，因此需要注重听说练习。可以通过听商务英语节目、看商务英语电影、和外教进行口语交流等方式来提高自己的听说能力。

积累词汇和语法知识：高级商务英语需要大量的词汇和语法知识，因此需要不断地积累和巩固。可以通过背诵单词、阅读英文文章、写作练习等方式来提高自己的词汇和语法水平。

培养跨文化意识：商务英语是国际交流中使用的语言，因此需要了解不同文化背景下的商务习俗和沟通方式。在自学过程中，可以关注一些国际商务方面的资讯和文章，了解不同国家的商务文化，培养自己的跨文化意识。

2. 自学方法

制定学习计划：在自学过程中，需要制定合理的学习计划，明确每天的学习

任务和时间安排。可以制定一个长期的学习计划,再将其分解为具体的短期计划,以便更好地执行。

选择合适的学习材料: 根据自己的学习目标和需求,选择合适的学习材料。可以选择一些经典的商务英语教材、课程视频、商务英语应用书籍、商务英语电影等作为学习材料。

注重实践应用: 商务英语是一门实践性很强的学科,因此需要注重实践应用。可以通过模拟商务场景、进行角色扮演、参与商务谈判等方式来提高自己的实践能力。

做好笔记和总结: 在学习过程中,需要做好笔记和总结,记录重要的知识点和学习心得。这有助于巩固学习成果,同时也可以为后续的学习提供参考。

寻找学习伙伴: 可以寻找一位高水平的学习伙伴,共同学习和练习商务英语。可以通过线上或线下方式与其他商务英语学习者互动,共同进步学习。

利用互联网资源: 互联网上有很多丰富的商务英语资源,可以通过 MOOC 在线课程、英文商务网站、英文商务交流社区等方式来学习商务英语,获取商务资讯和实践经验。

五、应考指导

1. 如何学习。在高级商务英语中,语言质量是非常重要的。考生应该注重提高自己的语言水平,尤其是口语和写作能力。要熟练掌握专业词汇和表达方式,以便能够准确、专业地表达自己的想法。

商务英语不仅仅是语言交流,更是文化交流。在跨国合作中,考生需要了解不同国家的文化习俗和商务礼仪,避免因文化差异而产生的误解和冲突。

学习高级商务英语需要多看、多听、多实践。可以通过看英文电影、听英文广播、参加英语角等方式来提高自己的语言能力。同时,也可以通过参加培训班、读书等方式来系统学习商务英语。

高级商务英语注重细节和规范。考生需要掌握正确的语法、拼写和标点符号等基础知识,避免因小错误而影响整个沟通效果。

2. 如何考试。考试分为主观题和客观题。

主观题答题时要注意熟悉考试题型和要求,字迹工整,段落与间距合理,卷面赏心悦目;答案要誊写在答题纸上,不要超出所给的框架范围,避免因扫描不

到或者识别不清而造成不必要的失分。

客观题的答案要填写在答题卡上，注意答题卡填写规范，避免因填写错误而造成不必要的失分。

最后，注意考试时间和题量，合理安排时间，先易后难。

3. 如何处理紧张情绪。正确处理对失败的惧怕，要正面思考。在考试前做好充分的准备，包括复习知识、准备文具和规划答题时间等；对考试的各个环节有充分的了解和准备，可以减少考试时的紧张情绪。呼吸是缓解紧张情绪的有效方法之一，在考试前和考试过程中，注意自己的呼吸节奏，并尝试深呼吸来放松身体和心情。睡眠不足会导致身体和大脑疲劳，从而增加紧张情绪，因此，在考试前要保证充足的睡眠时间，以保持身体和大脑的活力。

4. 如何克服心理障碍。正确认识考试的性质和目的，不要把考试看得过于重要，不要将其视为评价自己能力的唯一标准。同时，要认识到考试成绩不理想并不意味着自己能力不行，而是需要继续努力提高自己的知识水平和能力。

要建立自信心，首先要充分了解自己的优势和不足，并针对不足之处采取相应的措施进行提高。其次，要经常进行积极的自我暗示和鼓励，例如告诉自己“我能行”“我一定能够做好”等。

制定合理的复习计划可以帮助自己更好地掌握知识和技能，同时也可以避免临时抱佛脚的情况出现。在制定复习计划时，要根据自己的实际情况和时间安排，合理分配时间和精力，确保复习效果和质量。

积极的心态可以帮助自己更好地面对考试和挑战，同时也可以提高自己的幸福感和生活质量。要培养积极心态，首先要学会感恩和欣赏身边的人和事物，其次要学会自我激励和自我肯定，最后要保持乐观和开放的心态。

六、关于考试命题的若干规定

1. 考试方式为闭卷、笔试，考试时间为 150 分钟。评分采用百分制，60 分为及格。考生只准携带 0.5 毫米黑色墨水的签字笔、铅笔、圆规、直尺、三角板、橡皮等必需的文具用品。不可携带计算器。

2. 本大纲各章所规定的基本要求、知识点及知识点下的知识细目，都属于考核的内容。考试命题既要覆盖到章，又要避免面面俱到。要注意突出课程的重点、章节重点，加大重点内容的覆盖度。

3. 命题不应有超出大纲中考核知识点范围的题，考核目标不得高于大纲中所规定的相应的最高能力层次要求。命题应着重考核考生对基本概念、基本知识和基本理论是否了解或掌握，对基本方法是否掌握。

4. 本课程在试卷中对不同能力层次要求的分数比例大致为：识记占 20%，领会占 65%，综合应用占 15%。

5. 要合理安排试题的难易程度，试题的难度可分为：易、较易、较难和难四个等级。每份试卷中不同难度试题的分数比例一般为：2 : 3 : 3 : 2。

6. 本课程考试试卷中可能采用的题型有：阅读理解题、词组翻译题、选词填空题、简答题和短文翻译题等。

附录 题型示例

一、阅读理解题

Traditionally, business simply meant exchange or trade for things people wanted or needed, but today it has a more technical definition, which is the production, distribution, and sale of goods and service for a profit. Business includes production, i.e. the creation of products or the offer of services, distribution, sale and profit. One good example is the conversion of iron ore into metal machine tool parts. Machine tools, made up of various parts, need to be moved from a factory to a market place or a machine dealership, which is known as distribution. The sale means the exchange of goods or services for money. For example, a machine tool is sold to someone in exchange for money or a mechanic offers a service by repairing a machine tool for money, which we call sales.

From the above, we can say, business is a combination of all these activities: production, distribution and sale, through which profit or economic surplus will be created. The major goal in functioning of any business company is to make profit, the money that remains after all the expenses are paid. So, creating profit or economic surplus is a primary goal of business activities.

1. According to the passage, which is not included in business?

A. Production B. Distribution C. Profit D. Technology

参考答案：D

二、词组翻译题

1. 有价证券投资

参考答案： portfolio investments

三、选词填空题：请将下列单词，填到对应的题号中。

corporations	imperialism	classifying	human	developed
shift	made	technology	global	minimize
group	because	confront	critics	whether
combination	rules	minority	changes	scopes

Investment in one country by individuals and organizations from another is an important aspect of international business. Investment may be for portfolio in the form of securities or direct capital in the form of productive facilities. Colonialism and __1__ have often been described in terms of powerful nations exploiting the __2__ and natural resources of weaker, less-developed countries. While some exploitation __3__ still remain, most developing as well as __4__ nations now substantially control the types, __5__ and ownership terms of investments __6__ by foreigners.

Much of the __7__ private investment is now made by multinational __8__ (MNCs). Technical distinctions in __9__ such global corporations are sometimes made to reflect __10__ multinational investments and operations are made exclusively by an executive __11__ from one nation or by a __12__ of different national investment leaders. Clearly, these multinational organizations play a major role in world trade and investments __13__ of their demonstrated management skills, __14__, financial resources, and related advantages.

MNCs, nevertheless, must __15__ frequently governmental and other __16__ who contend that such far-flung companies are able to __17__ or avoid national regulation by virtue of their ability to __18__ new (and at times old) investments from one country to another. Some governments have adopted exacting __19__ which MNCs must follow in their countries, the most common of which requires a majority or significant __20__ of domestic as opposed to foreign ownership.

参考答案：

- | | | | | |
|----------------|-----------------|-----------------|----------------|--------------|
| 1. imperialism | 2. changes | 3. human | 4. developed | 5. scopes |
| 6. made | 7. global | 8. corporations | 9. classifying | 10. whether |
| 11. group | 12. combination | 13. because | 14. technology | 15. confront |
| 16. critics | 17. minimize | 18. shift | 19. rules | 20. Minority |

四、简答题

国际商务作为管理训练的一个领域具有跨国边界商务活动的专门特征。这些活动可能是商品、服务、资金或个人的活动；技术、信息或者数据的转让活动；或者甚至是对雇员的监督活动。国际商务作为管理训练的分支出现，是由于跨国界的商业交易日益增长的范围和复杂性产生了新的、特殊的管理问题和政府政策问题。这些问题没有在传统的商业和经济领域里受到足够的注意。

商务（商业交易）延伸到不同的主权政治团体之间，在世界经济舞台上不是新现象。一些商业公司已在国外直接投资和国外管理许多年了，主要在（但并不限于）采矿、石油、农业领域。然而，国外贸易从一个单一民族国家出现迄今具有悠久的历史。但是，自从第二次世界大战结束以来，国际商务活动的形式发生了奇异的变化。在许多国家，成千上万的公司已经发展成为具有所有权控制或其他跨国界联系的多国企业。这些企业持有对商业各方面的全球观点---从市场到资源---他们把市场和生产结合起来发展到世界规模。传统国际贸易一直在各个国家独立公司之间的贸易形式中不断发展。但是，在整个过程中，贸易的重要性已经倾斜到跨国商业交易的其他形式上，并且更迅速地发展起来。

国际商务领域涉及各种类型的跨边界商业交易问题。这些问题也是国际公司和政府正在面临和解决的问题。这个领域包括商品的国际交易、技术和数据这类无形商品的国际转让，以及国际服务的实行，如银行和交通中的国际交易。它给予多国企业特殊的关注---所谓多国企业，即一个把基地设在一个国家，却由一国或多国运作的企业，关注这些企业在国际上做生意的一整套方法。

1. What features does international business deal with?

参考答案：

1. International business as a field of management training deals with the special features of business features of business activities that cross national boundaries.

五、短文翻译题：请将下列短文翻译成汉语。

1. Traditionally, business simply meant exchange or trade for things people wanted or needed, but today it has a more technical definition, which is the production, distribution, and sale of goods and service for a profit. Business includes production, i.e. the creation of products or the offer of services, distribution, sale and profit. One good example is the conversion of iron ore into metal machine tool parts. Machine tools, made up of various parts, need to be moved from a factory to a market place or a machine dealership, which is known as distribution. The sale means

the exchange of goods or services for money. For example, a machine tool is sold to someone in exchange for money or a mechanic offers a service by repairing a machine tool for money, which we call sales.

From the above, we can say, business is a combination of all these activities: production, distribution and sale, through which profit or economic surplus will be created. The major goal in functioning of any business company is to make profit, the money that remains after all the expenses are paid. So, creating profit or economic surplus is a primary goal of business activities.

参考答案:

传统上, 商务仅指人们所需要的物品的交换或贸易。但是, 今天商务有更为科学的定义, 它是指为了利润而进行货物和劳务的生产、分配和销售的一种活动。商务包括生产, 即产品的创造和劳务的提供、分配、销售和利润。将铁矿转化为机床零件就是一个很好的实例。由各种零件组成的机床需要从工厂运到市场或转移给机械经销商, 这就是大家知道的分配过程。将产品和劳务交易成金钱就是销售。例如, 将一台机床卖给某人成交得钱, 或者一名机修工提供修理机床的服务而得钱, 我们都称之为销售。

综上所述, 我们可以说, 商务是指生产、分配、销售一切活动的组合, 通过这些活动, 创造利润和经济盈余。任何一家商业公司商务活动的主要目的就是创造利润, 即支付一切开支后余下来的钱。所以创造利润或经济盈余是商业活动的基本目标。