

国际商务师专业知识模拟试题及解析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/218/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c29_218764.htm

(一) 试卷结构 (试卷满分100分) 1. 经济学原理 (30%) : 单选、多选、判断、名词解释、计算 ; 2. 国际金融 (30%) : 单选、多选、判断、名词解释、计算 ; 3. 国际商法 (20%) : 单选、多选、判断、名词解释、案例分析 ; 4. 营销与企业管理 (20%) : 单选、多选、判断、名词解释、案例分析 ; (二) 考题类型 : 1. 单项选择 (在备选项中, 只有一项是正确的) (单选一般情况下只涉及一个考点, 在六种题型中属于最简单的一种题型。能否在单选题中拿到尽可能高的分数是能否顺利通过考试的基础。) 2. 多项选择 (在备选项中, 至少有两项是正确的) (在多选题中, 考生只有100%地选中答案才可得分, 不选、多选、少选、错选均不得分; 多选题一般情况下不只涉及一个考点, 因此考生在复习过程中, 应该对相关考点进行归纳和比较) 3. 判断 (一般情况下, 判断题只要求对“一个问题”的大是大非作出判断, 而且是非标准非常清楚, 不会出现模棱两可的情况。) 以上个三种题型为客观题, 考生在考试时, 可以采用“排除、比较、猜测、推理”等各种方法。总之, 要保证客观题的准确率, 只要是会的就一定要答对, 不会的也要尽量猜对。 4. 名词解释 (对于重要的概念, 大家在平时复习的时候, 一定要准确全面的记忆。如果在考试时, 仅凭理解或印象作答, 就有可能因为解释不够全面而失分。 5. 计算 (对于计算题, 应用公式不熟练或计算能力差是计算题失分的一个重要原因, 因此考生不能只看书复习,

要多动手解题，多做练习。) 6. 案例分析 (考生最头疼的就是案例分析了，这是主观性最强的题目。对于商法中的案例，(发挥)...”。对于营销中的案例，考生应注意把握要点。因为案例题是“按点给分”的，即使不能全部答对，也要尽自己可能拿到较高的分数。) 后三种题型属于主观题，考查比较灵活，大家一定要在理解记忆的基础上加以应用。考生只有平时就注重归纳、总结和积累，才能在考试时快捷的作出判断和处理。

一、单项选择题 (以下各题的备选项中，只有一项是正确的，请将正确的选项标号写在题中的括号内。每小题1分，共20分)

1. 一种商品的价格下降了5%，需求量增加了4%，则这种商品()。 A. 需求富有弹性 B. 需求缺乏弹性 C. 需求量的变动率大于价格的变动率 D. 不能确定其需求是否有弹性 答案：B 解析：弹性值等于需求量变化率与价格变化率之比，弹性值大于1为需求富有弹性，小于1为需求缺乏弹性。在本题中，弹性值 = $4\% \div 5\% = 0.8 < 1$ ，所以属于需求缺乏弹性。

2. 关于供给弹性，下面说法不正确的是()。 A. $E_s=0$ ，它表示供给完全无弹性 B. 比较难生产的商品，其供给弹性一般较大 C. 如果产量增加只引起边际成本较大幅度的增加，则该商品的供给弹性一般较小 D. 商品生产周期较短的商品，供给弹性较大 答案：B 解析：A： E_s 表示供给弹性。 B：比较难生产的商品，其供给弹性一般应较小。

3. $MR < MC$ ，()。 A. 这时厂商扩大生产会带来利润的增加 B. 厂商会减少产品产量 C. 厂商的总利润要达到最大，应直到产量增加到边际收益等于边际成本 D. 随着产品产量的不断减少，边际收益递减 答案：B 解析：厂商的利润最大化原则为边际收益 = 边际成本。如果边际收益小于边际成本，

即 $MR < MC$ ，表示厂商生产最后一单位产品所获得的收益小于厂商为生产这最后一单位产品所花费的成本支出。这时厂商扩大生产会带来利润的减少，因此厂商会减少产品产量。所以A、C错误，B正确。根据边际报酬递减规律，随着产品产量的不断减少，边际收益递增且边际成本递减，利润增加，直到产量减少到边际收益等于边际成本，厂商的总利润达到最大。所以D也错误。

4. 不完全竞争企业的需求曲线是()。
A. 垂线 B. 向右上方倾斜的直线 C. 水平线 D. 向右下方倾斜的直线
答案：D 解析：完全竞争企业的需求曲线是水平线，不完全竞争企业的需求曲线是向右下方倾斜的直线。所以选D。

5. 已知某企业生产的商品价格为10元，平均成本为11元，平均可变成本为8元。则该企业在短期内()。
A. 停止生产且亏损 B. 继续生产且存在利润 C. 继续生产但亏损 D. 停止生产且不亏损
答案：C 解析：本题中，这一企业商品的价格大于平均可变成本，但小于平均成本。这种情况意味着厂商如果继续生产，厂商所获得的收益除了可以补偿全部的可变成本外，还可以补偿一部分的固定成本，厂商亏损的只是部分固定成本。而厂商如果不生产，他将亏损全部的固定成本。因此，短期内，当价格大于平均可变成本时，厂商一定继续生产。这时的利润最大化原则实际体现为使厂商的亏损为最小。

6. 经济学中所说的长期与短期的划分依据()。
A. 时间的长短 B. 以所有生产要素能否得到调整为界限 C. 以实际量能否达到计划产量为界限 D. 以上都不是
答案：B 解析：根据经济学中长期和短期的定义。识记型知识。

7. 特里芬难题所指的问题是()。
A. 调节国际收支所追求的货币政策和财政政策目标之间的矛盾 B. 本币贬值以扩大

出口与改善本国通货膨胀的矛盾 C . 美国国际收支状况与布雷顿森林体系作用的发挥相矛盾 D . 借债规模与经济发展速度的矛盾 答案 : C 解析 : 布雷顿森林体系以美元作为主要国际储备货币 , 如果美国国际收支保持顺差 , 对美元的信心得以保持 , 但是国际储备资产就难以满足国际经济发展的需要 ; 如果美国国际收支保持逆差 , 国际储备资产得以充足 , 但是对美元的信心就会发生动摇。这种内在矛盾称之为特里芬难题。其它选项也是国际经济中存在的矛盾 , 但不是特里芬难题所指的内容。故选C。

8 . 保付代理中 , () 。 A . 单一的融资业务 B . 出口商可以立即消除信贷风险 C . 票据须由一流的大银行担保 D . 融资票据一般在一年以上 答案 : B 解析 : A : 保理业务除融资之外一般还包括资信调查、承担信用风险、托收、会计处理等综合服务 ; C : 出口商卖断票据后可立即消除信用风险 , 而且不需要担保 ; D : 保理一般为一年以内的短期融资。 故选B。

9 . 国际金融公司的贷款对象是 () 。 A . 发展中国家的私营企业 , 需要政府担保 B . 较贫穷国家的私营企业 , 需要政府担保 C . 较贫穷国家的私营企业 , 不需要政府担保 D . 发达国家的私营企业 , 不需要政府担保 答案 : C 解析 : 国际金融公司主要向低收入国家的生产性企业提供无需政府担保的贷款。 故选C。

10 . 货币期货业务是按照成交单位与交割时间由 () 原则来进行的。 A . 交易所确定的标准化 B . 买卖双方共同商定的 C . 买方确定的 D . 买方确定的 答案 : A 解析 : 为了便利交易 , 交易所详细规定期货合约的标准化条款 , 如资产的数量、品名、品质、交易时间、交割时间和交割地点等 , 交易双方只需要就价格达成一致即可。 故选A。

11 . 买方信贷下 , 贸易合同的

付款条件为（ ）。 A . 延期30天 B . 延期60天 C . 延期90天 D . 即期付款 答案：D 解析：进口商用从出口商所在地银行借得的款项，以现汇付款条件向出口商进行即期支付。故选D。

12 . 布雷顿森林体系汇率浮动不超过（ A ） A1% B 2% C1.5% D3% 答案：A 解析：布雷顿森林体系规定汇率浮动不得超过1%。

13 . 世界银行贷款的资金来源中（ ）占重要地位。 A . 会员国实缴的股金 B . 在国际债券市场发行债券和从富国借款 C . 债权转让 D . 自营业务的利润收入 答案：B 解析：以上都属于世界银行的资金来源，但借款是世界银行的主要资金来源。

14 . 关于承诺，下面的说法错误的是（ ）。 A . 要约人指定必须以普通书信作出承诺，承诺人用E-mail作出承诺，这在法律上是有效的 B . 英美法认为，即使表示承诺的函件在传递过程中丢失，只要受要约人能证明已把函件付了邮资，写妥地址交到邮局，合同仍可成立 C . 迟到的承诺也是有效的承诺 D . 承诺可由受要约人授权的代理人作出 答案：C 解析：A：受要约人可以采用比要约所指定或所采用的方式更为快捷的通讯方式承诺，这种承诺法律上是有效的。 B：英美法对承诺生效时间的认定是“投邮生效” C：迟到的承诺是否有效要具体情况具体分析。我们上面已讲，不再详述； D：受要约人包括其本人及其授权的代理人。故本题的正确选项为C

15 . 根据《中华人民共和国票据法》的规定，下列选项中，不属于票据权利消灭的情形是（ ） A . 持票人对前手的再追索权，自清偿日或被提起诉讼之日起3个月未行使 B . 持票人对前手追索权，在被拒绝承兑或被拒绝付款之日起6个月未行使 C . 持票人对支票出票人的权利，自出票日期起6个月未行使 D . 持票人对本票出票人的权利

，自票据到期日起2年未行使 答案：D 解析：提示承兑期限、提示付款期限、票据权利的灭失时效 票据种类 提示承兑期限 提示付款期限 票据权利的灭失时效 汇票 见票即付 无需提示承兑 出票日起1个月 出票日起2年 定日付款 到期日前提示承兑 到期日起10日 到期日起2年 出票后定期付款 见票后定期付款 出票日起1个月 本票（见票即付）自出票日起，付款期限不得超过2个月 出票日起2年 支票（见票即付）自出票日起10日 出票日起6个月 此外： 持票人对前手的追索权，在被拒绝承兑或被拒绝付款之日起6个月。 持票人对前手的再追索权，自清偿日或被提起诉讼之日起3个月。 从上述内容中，我们可以看出，持票人对本票出票人的权利，自票据出票日期起2年未行使而消灭，而非到期日起2年，故D选项错误。 本题应选D。

16．根据我国《产品质量法》规定，下述说法中正确的是（ ）

A．在进行损害赔偿时，如果已经承担了民事责任，就可以相应地免除行政责任或刑事责任。 B．在产品责任的举证方面，我国目前采用过失责任和无过失责任原则并举 C．因产品存在缺陷造成损害要求赔偿的诉讼时效为1年，于当事人知道或应当知道其权益受到损害时起计算。 D．产品责任法规定的要求赔偿的请求权，在造成损害的缺陷产品交付最终用户、消费者满5年后丧失。

答案：B

解析：A：在进行损害赔偿时，并不会因为已经承担了民事责任，就免除其行政责任和刑事责任。 C：因产品存在缺陷造成损害要求赔偿的诉讼时效为2年，于当事人知道或应当知道其权益受到损害 时起计算。 D：产品责任法规定的要求赔偿的请求权，在造成损害的缺陷产品交付最终用户、消费者满10年后 丧失。 所以本题的正确答案为B。

17．世界上第一

个关于反倾销的国内立法是（ ） A . 加拿大反倾销法 B . 美国反倾销法 C . 日本反倾销法 D . 英国反倾销法 答案：A 解析：世界上第一个关于反倾销的国内立法是1904年的加拿大反倾销法。识记型知识。

18 . 集中型发展战略的缺点是（ ） 。 A . 不利于实现生产的专业化 B . 不利于达到规模经济的效益 C . 经营的风险小 D . 对环境的适应能力强 答案：B 解析：集中型战略是指集中在狭窄的细分市场中寻求成本领先优势或差异化优势。采用集中化战略的风险在于，众多的竞争者可能会认识到集中型战略的有效性，并模仿这一战略，或消费者的偏好转向市场中的大路货商品。另外，采用集中型战略的企业，可能会由于在某个狭小的市场空间中获得成功而产生一种错误的安全感，并以此向更为广阔的市场拓展，这样做会带来极为严重的后果。所以集中型发展战略利于实现生产的专业化，但是它不利于达到规模经济的效益，对环境的适应能力较差，经营的风险相应得也比较大，故本题的正确答案应该是B。

19 . 某企业一年对某种材料的总需求量为5000件，每件的价格为20元，每次订购所需的费用为250元，保管费用率为12.5%，则最优订货批量为（ ）次。 A . 2 B . 3 C . 4 D . 5 答案：D 解析：本题考察成本控制的一个基本公式： $V \times R \times (EOQ / 2) = (A \times D) / EOQ$ 其中：V是单价，R是保管费用率，EOQ是一次进货的数量，A是每次进货费用，D是总需求。将题中数据带入公式，则 $20 \times 12.5\% \times (EOQ / 2) = (250 \times 5000) / EOQ$ 求解，得出 $EOQ = 1000$ 则最优订货批量为： $D/EOQ = 5000 \div 1000 = 5$ ，所以本题正确答案为D。

20 . 人们购买空调所获得的核心产品是（ ）。 A . 调节室内温度 B . 空调机 C . 制造新鲜空气 D . 终身保修

答案：A 解析：整体产品的概念包括：核心产品、有形产品、附加产品3个层次，核心产品是最基本的层次，它是满足顾客需求的核心内容，例如食物是满足人们充饥和营养的需要。所以经过简单分析可以看出，空调的核心产品就是调节室温，本题的正确答案应该是A。

21. 生产者在某一地区仅通过少数几个精心挑选的中间商来分销产品，这是（ ）分销策略。 A. 广泛 B. 密集 C. 选择性 D. 独家 答案：C 解析：分销渠道的设计有密集型分销、独家分销和选择性分销，选择性分销介于密集型和独家分销之间，是精心挑选几家中间商进行经营。显然本题的正确答案是C。

二、多项选择（以下各题的备选项中，至少有两项是正确的，请将正确的选项标号写在题中的括号内。每小题1.5分，共15分）

1. 在需求曲线上，（ ）。 A. 需求变动反映为整个需求曲线的移动 B. 需求曲线向右移动表示为需求增加 C. 任何一点在同一条需求曲线上向左上方移动表明价格上升 D. 任何一点在同一条需求曲线上向左上方移动表明需求量增加 答案：A、B、C 解析：D：任何一点在同一条需求曲线上向左上方移动，表明的是需求量的减少。（可以通过画图，画一条向右下方倾斜的直线来进行理解）

2. 在下面各种情况下，厂商能够实现生产要素最优组合的是：（ ） A. 在某点的要素的边际技术替代率等于要素价格之比 B. 在扩展线上任何一点扩大生产时 C. 等成本线与某一条等产量线的相交点 D. 两种要素的价格之比等于两种要素的边际产量之比 答案：A、B、D 解析：厂商实现生产要素最优组合的情况是：在某点的要素的边际技术替代率等于要素价格之比；两种要素的价格之比等于两种要素的边际产量之比；等产量线与等成本线相切。所以

， A、 D正确， C错误。对于B，根据扩展线定义，扩展线是指企业生产规模变动（从而成本预算支出随之变动）时，所有等成本线和等产量线切点的连线，是企业实现要素最优组合条件下生产规模扩大的轨迹，所以B正确。

3. 下列说法正确的是（）。 A. 在完全竞争市场上，整个行业的需求曲线是一条向右下方倾斜的曲线 B. 完全竞争对个别厂商产品需求曲线是一条由既定市场价格出发的平行线 C. 如果消费者的收入增加而商品的价格不变，则消费可能线向左平行移动 D. 正常利润是企业家才能的价格，它包括在成本之中

答案： A、 B、 D 解析： C错误。如果消费者的收入增加而商品的价格不变，则消费可能线应该向右平行移动。

4. 有利于出口商资产负债表改善的融资方式是（）。 A. 卖方信贷 B. 买方信贷 C. 福费廷 D. 保付代理

答案： C、 D 解析： 出口商如从银行贷款，则会增加其负债数字，提高企业的资产负债比率，恶化资产负债表的情况，对企业的资信不利。而出口商利用福费廷和保理业务，在出卖票据后可立即收到现金，资产负债表中的负债不仅不会增加，反而使表中的资产增加，改善资产负债比率，有利于企业的有价证券上市。故选CD。

5. 在宽限期内，借款人（）。 A. 不偿付贷款本金 B. 偿付贷款本金 C. 不支付已提取贷款的利息 D. 支付已提取贷款的利息

答案： A、 D 解析： 宽限期是借款人只支付贷款利息而不需要归还本金的期限。故选AD。

6. 加入欧元区要达到的“趋同标准”包括（）。 A. 财政预算赤字不超过GDP的3% B. 政府债务余额不超过GDP的30% C. 通货膨胀不超过1.5% D. 名义长期利率不超过三个通货膨胀率最低国家前一年水平的1.5%

答案： A、 C 解析： 《马斯特里赫特

条约》规定的趋同标准为：（1）财政预算赤字不超过GDP的3%；（2）政府债务余额不超过GDP的60%；（3）通货膨胀不超过1.5%；（4）名义长期利率不超过成员国中三个通货膨胀率最低国家前一年水平的2%；（5）货币至少在两年内不对其他成员国货币贬值。显然，A、C符合上述标准，故选AC。

7. 以下说法中，不正确的是（ ）

A. 在组织机构设置方面，有限责任公司和股份有限公司都要求同时设立股东会、董事会和监事会。

B. 法定资本公积金包括股票超面额发行所得净溢价额、资产估价增值所获得的估价溢价等等

C. 公司向发起人、国家授权投资的机构、法人发行的股票应当为记名股票

D. 我国公司法规定：法定盈余公积金的提取比例为10%，而且分配股利后的公司法定盈余公积金不得低于注册资本的35%。

答案：A、D

解析：A：股份有限公司要求三会同时具备，但对于有限责任公司，仅要求设立股东会，在人数较少时，可以设立执行董事和执行监事来代替行使董事会和监事会的职能。

D：这句话前半句是对的，后半句是错的。分配股利后的公司法定盈余公积金不得低于注册资本的25%。故本题的正确选项为AD

8. 根据《反不正当竞争法》的规定，下列行为中，不属于不正当竞争行为的是（ ）

A. 经营者以低于成本价格销售鲜活商品的行为

B. 擅自使用他人的企业名称或者姓名，引人误以为是他人商品的行为

C. 最高奖为5000元的有奖销售行为

D. 经营者以低于成本的价格销售商品用于清偿债务的行为

答案：A、C、D

解析：下列情况不构成不正当竞争行为：（1）销售鲜货商品；（2）处理有效期限将到的商品或者其他积压的商品；（3）季节性降价；（4）因清偿债务、转产、歇业降价销售商品。

显然，A、D选项均包括在上述行为中，故均不属于不正当竞争行为。对于C选项，由于它的最高奖金是5000元，并没有超过5000元，所以也不属于不正当竞争行为。故本题的正确选项为ACD

9．成本领先战略适用于（ ）。 A．企业经营广泛、市场庞大、消费者众多时 B．市场狭小、消费者数目有限的企业 C．技术要求高，在现有技术条件下难以降价的企业 D．企业只关注市场中某一区域的消费群体 答案：A、B、D 解析：成本领先战略是指企业通过努力挖掘现有资源优势，在行业内保持整体成本领先的战略。当企业经营广泛、市场庞大、消费者众多时，企业可以考虑采用这种战略，从而以最低的成本为其产品定价。对于市场狭小、消费者数目有限的企业，或者企业只关注市场中某一区域的消费群体，而且这些消费者的消费水平不高，企业仍然可以采用关注于成本的方法取得竞争优势。因而本题的正确答案是ABD,而选项C只有在技术能够改进的时候，才能成为实施成本领先战略的一种方式。所以C是错误的。

10．以市场为导向的营销观念包括（ ）。 A．社会营销观念 B．市场营销观念 C．产品观念 D．推销观念 答案：A、B 解析：选项中的4种营销观念是在不同时期居于主流的营销哲学的体现，其中市场营销观念和社会营销观念是当代较为流行的营销观念，二者的区别在于社会营销在满足消费者利益的同时强调符合社会的整体利益，但它们都是以市场作为导向的。而C、D中的产品观念和推销观念还是以产品本身作为导向的，所以本题的正确答案是AB。

三、判断（如果你认为下列各题的解释是正确的，请在括号内划‘√’，如果是错误的，请划‘×’。每小题1分，共10分）

1．政府为限制某商品价格上涨而实行最高限价

政策，最高限价是指高于均衡价格的价格。答案：× 解析：前半句正确，后半句错误。最高限价政策的含义是指：政府为限制某商品价格的上涨而规定的低于该商品均衡价格的最高价格。

2. 当要素价格不变，成本增加时，等成本线向外平行移动。答案：× 3. 等成本线内的任何一点表明生产者用全部的既定成本在购买该点的劳动和资本组合以后没有剩余。答案：× 解析：等成本线内的任何一点表明生产者用全部的既定成本在购买该点的劳动和资本组合以后仍有剩余。

4. 卖方信贷就是延期付款。（ ）答案：× 解析：卖方信贷是出口信贷的一种形式，而延期付款时贸易合同的支付条件，卖方信贷是为了便于出口商以延期付款方式出卖设备，所以不能说卖方信贷就是延期付款。

5. 在进出口业务中，当我方进口时应争取以硬币计价；当我方出口时应争取以软币计价。（ ）答案：× 解析：出口应争取使用硬币，进口则争取使用软币。以出口商为例，选择使用硬币，如果收汇时该货币果真升值，即可以收回较多数额的本币；选择软币恰恰相反，到时只能收回较少数额的本币。

6. 欧洲美元就是在欧洲流通的美元。（ ）答案：× 解析：欧洲美元是在美国境外流通的美元。

7. 州法院隶属于联邦法院。（ ）答案：× 解析：州法院隶不隶属于联邦法院，二者拥有各自独立的审判权利。

8. 所有合伙人对合伙企业承担连带的债务责任。（ ）答案：× 解析：这句话太绝对了，有限合伙就是一种特殊的合伙企业形式。在有限合伙中，优先合伙人相应的承担有限责任，而不是无限责任。

9. 产品组合、产品线、产品项目3个概念按照从大到小的顺序排列依次是：产品线、产品组合、产品项目。（ ）答案：× 解析：产品组合指企业提

供给市场的全部产品线和产品项目的组合，即经营范围和结构。产品线指相互关联的产品，即产品大类。产品项目指产品大类中不同档次、品种、质量、价格的产品。从概念可以看出应该是产品组合、产品线、产品项目。（ ）10. 市场营销组合、目标市场、市场细分、市场定位四者之间的层次关系为市场细分、目标市场、市场定位和市场营销组合。答案：

四、名词解释（每题4分，共24分）

1. 福费廷福费廷是指在大型设备贸易中，出口商把经进口商银行承兑的、期限在半年以上到五六年的远期汇票，无追索权地售予出口商所在地的银行或金融机构，提前取得现款的一种资金融通形式。它是出口信贷的一个类型。
2. 价格歧视价格歧视是指一个厂商在同一时间内对同一种商品实行两种或两种以上的价格。
3. 出口信贷出口信贷指为扩大本国设备的出口，出口商所在地的银行向本国出口商或外国进口商（或其银行）发放的给予利息贴补和信贷担保的一种融资方式。
4. 企业战略是指在一定的环境和资源分析基础上，确定企业的目标以及达到目标手段的综合性的谋略或规划。具有对抗性、长期性、全局性、纲领性、风险性等特点。
5. 不可抗力不可抗力是指这样一些意外事故：它是在签订合同以后发生的；它不是由于任何一方当事人的过失或疏忽所造成的；它是双方当事人所不能控制的，即这种事故的发生是不能预见、无法避免、无法预防的。
6. 需求层次理论需求层次理论是由美国心理学家和行为科学家马斯洛提出来的。这一理论认为，人们一般是按照由低到高的次序来实现某种需求的满足，即只有当较低层次的需求得到满足时，较高层次的需求才会起一定的激励作用。

五、计算（第1题7分，第2题8分，

共15分) 1. 在一个完全竞争, 成本固定的行业中为数个厂商, 每个厂商都具有下列长期总成本函数: $LTC = 0.01q^3 - 1.2q^2 + 111q$, 其中 q 是年产量。市场对其产品的需求曲线为: $Q = 6000 - 20p$, 其中 Q 是年行业销售量。(1) 计算该行业的长期均衡产量。(2) 长期均衡下该行业中将有多少厂商?

解: (1) 令 $LAC = LMC$, 求得 LAC 最小点。(1分) $LAC = LTC \div q = (0.01q^3 - 1.2q^2 + 111q) \div q = 0.01q^2 - 1.2q + 111$ (1分) $LMC = (0.01q^3 - 1.2q^2 + 111q) ' = 0.03q^2 - 2.4q + 111$ (1分) $LAC = LMC$ $0.01q^2 - 1.2q + 111 = 0.03q^2 - 2.4q + 111$ $0.02q^2 - 1.2q = 0$ 求解, 得出 $q = 60$ (舍去 $q = 0$, 现实经济中不可能) (2分) 当 $q = 60$ 时, $LMC = LAC = 75$, 所以 $P = 75$ (1分) 再由需求曲线 $Q = 6000 - 20p$: 当 $P = 75$ 时, $Q = 4500$ (1分) 所以该行业的长期均衡产量为4500。(2) 由于 $Q = 4500$, 且 $q = 60$ 所以长期均衡下该行业中将有 $4500 \div 60 = 75$ 个厂商。(1分) 2. 假设伦敦外汇市场外汇牌价为: 即期汇率 3个月远期 美元 1.5800 1.5820 0.70.9美分 问: (1) 美元3个月的实际汇率是多少? 解: 由于本题中3个月远期价差是前小后大, 故采取加法。 $1.5800 + 0.0070 = 1.5870$ (1分) $1.5820 + 0.0090 = 1.5910$ (1分) 即美元3个月的实际汇率为: 1.5870 1.5910 (1分) (2) 某商人如卖出3个月远期美元1万元, 届时可换回多少英镑? 解: 这笔交易对银行来说, 就是用英镑买入美元, 银行本着低价买进高价卖出的原则, 所以银行使用的买入价应是1英镑买进1.5910美元, 所以三个月后该商人可换回 $10,000 \div 1.5910 = 6,285.36$ 英镑。(2分) (3) 如按上述即期汇率, 我机械公司出口一批机床原报价每台1.8万英镑, 现英商要求我方改用美元报价, 则应报多少美元? 解

：我方应使用银行买入美元的即期汇率1英镑 = 1.5820报价，以便到货款收回时从银行换回相应的1.8万英镑。（1分）即 $18,000 \times 1.5820 = 28,476$ 美元。（2分）

六、案例分析（每题8分，共16分）

1. 我某进出口公司于3月1日就出口自行车向某英商发一要约，限其3月5前答复，价格是CIF伦敦每辆45英镑，装运期为6月份。对方于3月2日回电，表示完全接受我方的报盘，但装运期必须改为5月份。由于我公司没有回电，英商于3月4日又来电表示完全接受我方3月1日的要约，我方当即电告对方货已售出，而英商则认为合同已告成立，要求我公司履行合同。问我公司是否应该履行合同？为什么？

解析：（1）我方和英商之间的合同没有成立，故我公司不应该履行合同。（1分）（2）这属于“对要约中的条件作了变更的承诺的效力”问题：对要约表示接受时，如载有添加、限制或其他更改，应视为对要约的拒绝，并构成反要约，合同不能成立。（除非要约人在不过分延迟的期间内以口头或书面形式表示同意，承认此反要约。）（1分）对要约表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项要约的条件，则除要约人在不过分延迟的期间内以口头或书面形式提出异议外，仍可作为承诺，合同仍可有效成立。在这种情况下，合同的条件就以该项要约所提出的条件以及承诺时所附加或更改后的条件为准。（1分）凡在要约中对下列事项作了添加或变更者，均认为在实质上变更了要约的条件：A. 货物的价格；B. 付款；C. 货物的质量与数量；D. 交货的时间与地点；E. 当事人的赔偿责任范围；F. 解决争议的方法等；（1分）（3）结合此案例，很明显英商在3月2日中的回电中，将“装运期为6月份

”改为了“装运期为5月份”，这实际上是对国际货物买卖合同公约第19条第3款中规定的“交货的时间与地点”的变更，也就是说：英商在3月2日中的回电中出现了实质性变更。这应视为对发价的拒绝，构成的是反要约。（2分）而我在英商于3月4日又来电表示完全接受我方3月1日的报盘之前都一直没有回电，也就是说我方并未在不过分延迟的期间内以口头或书面形式表示同意，即：我方并不承认此反要约，也就是说合同并不能成立。（2分）

2. 河北旭日集团1998年4月决定拨给旭日集团南昌分公司500台旭日升冰机，准备用于放置在内各零售食杂店销售旭日升冰茶。营销策划者江西新盟广告公司决定利用“全市居委会正大规模开展社区服务安置下岗职工创满堂红竞赛”的机会，向社会的细胞管理组织街道居委会赠送冰机促销方案。4月25日，分公司立即与市政府有关部门联系，方案快速送至市政府、市民政局、市容局等有关部门并得到首肯，一路绿灯通行，城管、工商、市容、防疫、税务等部门也大力支持减免各种费用。第一步如期成功。第二步，在江西南昌八一广场上，举行一个大型捐赠仪式，现场热烈场面盖过了炎炎夏日。500台冰柜顺利而热闹地发放下去了。新闻各界给予了高度的评价和热情的报道。广大市民还经常性地从报纸和电视上看到了旭日升捐赠冰柜支持再就业的报道。旭日升好像成为了下岗再就业的代名词和饮料界代言人。1998年的5月份，在南昌市的各大街小巷忽如一夜春风来，旭日升冰柜遍地开，成了南昌市下岗再就业工程的典范之一。为刺激冰柜销售额的上升，新盟广告公司又将“旭日升行动”向前推进了一步。1998年6、7月份，世界杯足球赛在法兰西拉开战幕，全世界的球迷

们都在如痴如醉的享受着这道世纪“大餐”。新盟公司趁势而动，推出了新一轮的促销攻势“迎’98世界杯，‘旭日升’与南昌球迷共圆足球梦，2000只足球等着你”。从6月10日开始，在南昌街头旭日集团赠送的社区服务再就业冰柜点，购买贴有足球标志的旭日升冰茶及系列产品，可获名牌足球一只。凭球可参加“领明星风采，‘旭日升’射门有奖大赛”。两个活动互相连贯，一气呵成，旭日升又一次向成功彼岸推进了一步。活动效果取得了空前的成功，推动了各零售点和旭日升冰柜点的大量销售，活动传播到了那些没有机会来参与活动的消费者，更增添了对旭日升冰茶消费的忠实程度，为旭日升的成功又增添了精彩的一笔。请回答：1. 本案例中新盟广告公司第一轮以政府、下岗职工和新闻媒介为主要对象开展促销活动，这种促销策略是（ ）。A. 营业推广 B. 人员推销 C. 广告 D. 公共关系 答案：D（2分）2. 本案例中新盟广告公司第二轮以球迷和消费者为主要对象开展促销活动，这种促销策略是（ ）。A. 营业推广 B. 人员推销 C. 广告 D. 公共关系 答案：D（2分）3. 本案例中新盟广告公司结合世界杯足球赛，赠送相关礼品开展促销活动，这种促销策略是（ ）。A. 营业推广 B. 人员推销 C. 广告 D. 公共关系 答案：A（2分）4. 本案例中新盟广告公司通过冰柜赠送仪式，获得新闻媒介的免费宣传开展促销活动，这种促销策略是（ ）。A. 营业推广 B. 人员推销 C. 广告 D. 公共关系 答案：C（2分）解析：本案例重点考察了几种促销方式：广告促销、营业推广、人员推销、公共关系营销。需要同学们从实际案例中识别、理解各种促销方式的不同和相互联系。广告指特定广告主以付费方式对创意、产品

、服务的非人员促销及介绍，广告的基本功能是扩大市场、促成交易。人员推销指企业派出专职或兼职人员直接向潜在的购买者推销产品的活动。营业推广指能够迅速刺激需求、鼓励购买的各种促销方式。包括：优惠券、有奖销售、抽奖等等形式。公共关系指要搞好企业与整个社会公众的关系，以长期目标为主的间接促销手段。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