

广东科学技术职业学院 2019 年自主招生
国际经济与贸易专业《专业综合理论》考试大纲
(面向报考国际合作学院国际经济与贸易专业中职考生)

一、考试目的

国际经济与贸易专业《专业综合理论》科目考试大纲是针对中等职业技术学校国际贸易专业类毕业生升入高等职业技术学院入学考试而制定的。本考试旨在考核学生掌握经济基础知识、市场营销和国际贸易基础知识水平和职业技能，为学生进一步深造学习国际贸易专业提供依据。

二、命题的指导思想和原则

本大纲作为国际经济与贸易专业招生考试课程《国际经济与贸易专业综合理论》考试命题的重要依据。本次考试以考察学生基本知识掌握情况为主，在突出对学生国际贸易职业技能考核的同时，严格按《国际贸易专业综合理论》考试大纲的内容和要求命题，强调对经济基础知识和国际贸易的基本理论、基本能力的掌握。

三、考试内容

(一) 基本要求

- 1、了解经济基础知识；掌握市场营销和国际贸易的基本概念；
- 2、掌握市场营销和国际贸易的基本原理和内容；
- 3、熟练掌握市场营销的 4PS 策略及应用；
- 4、熟练掌握交易磋商和合同签订。

(二) 考试内容

根据《国际经济与贸易专业综合理论》大纲的要求，并考虑中等职业教育的教学实际，特制定本科目考试的内容。

考试内容分以下三个部分：

1、经济基础知识（60 分）

(1) 商品与货币

- ①了解商品的概念；
- ②掌握货币概念和理解货币的基本原理；
- ③掌握价值规律及其应用。

（2）企业

- ①掌握企业概述和理解现代企业制度；
- ②了解工商企业的概念。
- ③掌握金融机构的概念。

（3）市场

- ①了解市场的概念与作用；
- ②掌握商品市场及其特征；
- ③掌握金融市场的内容。

2、市场营销基础知识（60 分）

（1）市场营销概念和目标市场

①了解市场营销及其功能、市场营销的基本概念、目标市场营销策略、市场定位的概念。

②掌握市场营销观念、市场细分、目标市场、目标市场营销策略的选择、市场定位方式。

（2）产品策略

- ①了解产品的概念、介绍产品组合和产品生命周期。
- ②掌握运用产品生命周期的营销策略。

（3）价格策略

- ①了解企业定价目标和影响定价的因素和定价方法。
- ②掌握新产品定价、心理定价以及相关产品定价的各种技巧。

（4）渠道策略

- ①了解分销渠道的概念及特征。
- ②掌握分销渠道的功能和作用、营销渠道选择的因素、影响分销渠道的各种因素。

（5）促销策略

- ①了解促销及其作用、营业推广的概念、公共关系的概念及其内容。
- ②掌握促销、人员推销的含义及特点、公共关系的原则。

3、国际贸易基础知识（30 分）

（1）国际贸易概况

- ①了解国际贸易的含义，掌握国际贸易分类、国际贸易与国内贸易的异同。
- ②掌握国际分工、中国对外贸易概况。

（2）国际贸易政策与措施

- ①掌握关税特点和种类。
- ②了解非关税措施的含义和特点，掌握常用的传统非关税措施。
- ③掌握鼓励出口的主要促进措施。

（3）国际贸易条约、协定与组织

- ①了解贸易条约与协定。
- ②掌握世界贸易组织的运行机制和基本原则等内容。
- ③掌握区域经济一体化的主要形式及其对国际贸易的影响。

四、试题类型

单项选择题；多项选择题；判断题；简答题；论述题。

五、考试方式及考试时间

- 1、考试方式：闭卷、笔试；
- 2、记分方式：满分为 150 分；
- 3、考试时间：90 分钟。

六、教材及主要参考书

- 1、《财经基础知识》（第二版）（国家级职业教育规划教材），康宇，中国劳动社会保障出版社，2018 年 08 月出版；
- 2、《市场营销知识》（第五版）（中等职业教育国家规划教材），杜明汉，孙金霞，中国财政经济出版社，2019 年 01 月出版；
- 3、《国际贸易基础知识》（第四版）（中等职业教育国家规划教材），肖文，应颖，高等教育出版社，2018 年 01 月出版。