

绝密 ★ 考试结束前

全国 2013 年 7 月高等教育自学考试 国际技术贸易试题

课程代码: 00093

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前, 考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后, 用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动, 用橡皮擦干净后, 再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题 (本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 技术转移通常是 (B) 1-10
A. 人为的主动有意识的行为
B. 非人为的主动有意识的行为
C. 人为的被动无意识的行为
D. 非人为的被动无意识的行为
2. 知识产权按客体的性质来划分, 可以分为 (D) 1-23
A. 软件技术与硬件技术
B. 自主知识产权和非自主知识产权
C. 专有技术与非专有技术
D. 著作权与工业产权
3. 适用于工业产权或著作权许可的合同主体称呼方式是 (A) 3-59
A. 许可方和被许可方
B. 供方和受方
C. 买方和卖方
D. 出口方和进口方
4. 序文又称为 (D) 3-66
A. 正文
B. 首部
C. 附件
D. 鉴于文句
5. 下列有关专利权的特点表述不正确的是 (B) 4-79
A. 专利权是国家或代表几个国家的地区机构授予的权利
B. 专利权是一种完全的所有权
C. 专利权是一种排他性的权利
D. 专利权是一种有地域范围的权利
6. 下列关于技术秘密和专利技术的论述正确的是 (D) 5-105
A. 专利独占性较弱
B. 技术秘密独占性很强
C. 技术秘密有固定的保护期限
D. 专利技术内容是公开的

- A. 技术谈判和实务谈判 B. 技术谈判和商务谈判
C. 前期谈判和后期谈判 D. 专业谈判和商务谈判
18. 谈判技巧中的“调和”是一种 (C) 15-310
A. 软硬兼施战略 B. 柔软战略
C. 折中妥协战略 D. 不软不硬战略
19. 下列哪项是我国技术出口初级阶段的特点? (A) 17-329
A. 技术出口速度明显加快 B. 技术出口国别和出口方式向多元化发展
C. 技术出口规章开始建立 D. “科技兴贸”战略有效实施
20. 默示选择是指 (A) 12-254
A. 合同当事人未订立法律适用条款
B. 合同当事人未在合同中明确规定双方的权利和义务
C. 合同当事人未约定管辖法院
D. 合同当事人未在合同中约定争端解决方式

qq593777558

- A. 技术贸易对象的独占性
- B. 国际技术市场的特殊性
- C. 供、受双方的利益再分配
- D. 国家间技术发展不平衡
- E. 各国经济实力的差异性

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上, 不能答在试题卷上。

三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 4 分, 共 16 分)

31. 技术服务 7-148

答:

是指受托方应委托方的请求, 运用所掌握的专业技术知识和经验, 为解决特定技术课题为委托方提供的知识性服务。

32. 费用扣除法 11-245

答:

是指跨国纳税人将其国外已缴纳的所得税作为已开支费用, 从其总所得收入中扣除, 汇回本国, 按本国所得税率进行纳税。

33. “半交钥匙”工程承包 13-278

答:

是指承包人承担工程项目的可行性研究、勘察、设计、制定施工计划、工程建设、安装, 经过试车, 运转符合合同规定标准, 即将工程项目移交给发包人。

34. 共有专利权 17-338

答:

是指两个或两个以上的人共同研制某项技术, 经申请获得专利后, 权利归所有研究的人员共有, 即共有专利权。

四、简答题 (本大题共 4 小题, 每小题 6 分, 共 24 分)

35. 简述知识产权的特点。 1-21

答:

- (1) 知识产权具有形式但无物质实体。
- (2) 知识产权是财产性的权利。
- (3) 知识产权是一种“私人专有权利”。
- (4) 知识产权“客体共享, 权利专有”。

36. 试用协议的主要内容有哪些? 5-126

答:

- (1) 当事人。
- (2) 技术的披露。
- (3) 试用权。
- (4) 试用期。
- (5) 试用费。
- (6) 保密和不使用义务。

37. 简述商业秘密和技术秘密的区别。 9-197

答:

- (1) 商业秘密与技术秘密的范围不同。

- (2) 商业秘密与技术秘密的侧重点不同。
- (3) 商业秘密和技术秘密概念产生的年代不同。
- (4) 保护的法律不同。

38. 简述双重征税对国际技术贸易的影响。 11-242

答:

- (1) 双重征税迫使许可方提高转让技术的报价, 增加其交易成本。
- (2) 双重征税减低了许可方的市场竞争力。
- (3) 双重征税导致被许可方引进技术成本增加, 期得利益减少。
- (4) 双重征税将给许可方和被许可方国家的国际收支带来消极影响。

五、计算题 (本大题 10 分)

39. 美国某企业向中国某企业转让某项技术, 其报价为 80 万美元, 若中国所得税税率为 30%, 美国所得税税率为 40%, 请计算双重征税后美方企业实得的技术使用费是多少? 若美方期望实际所得的技术使用费为 80 万美元, 则其报价应调整为多少? 11-242

答:

$$\begin{aligned} (1) \text{ 实得技术使用费} &= 80 - (80 \times 30\%) - (80 \times 40\%) \\ &= 80 - 24 - 32 \\ &= 24 \text{ 万} \end{aligned}$$

(2) 许可方要保持使用费仍为 80 万美元, 必然提高技术使用费报价, 设报价为 X, 则:

$$\begin{aligned} X \times (1 - 30\% - 40\%) &= 80 \\ X &= 266.67 \text{ 万美元} \end{aligned}$$

六、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

40. 试述技术服务与技术咨询的业务程序。 7-152

答:

技术服务与技术咨询的业务程序大致如下:

一、选择合适的技术服务或技术咨询机构。社会上的技术服务和技术咨询机构有以下几种类型:

- 1、独立开业的服务、咨询专家或专家组。
- 2、专业服务、咨询公司。
- 3、工程公司。
- 4、专业科学研究机构。
- 5、高等院校。

二、拟定服务、咨询任务书。咨询任务书, 是委托方拟订的技术课题、咨询项目的初步说明书, 其内容包括:

- 1、项目名称。
- 2、主题。
- 3、范围。
- 4、质量和时间要求。
- 5、工作环境。
- 6、条件。
- 7、资金来源

三、对报价书或投标书进行比价或评标。

技术服务或技术咨询机构收到或买到咨询或服务任务书后, 应认真研究服务、咨询任务书的内容, 确定课题是否属于本机构的专业范围, 评估课题难易程度、所需知识结构和知识水平、工作量大小等。

四、磋商技术服务或技术咨询条件。一般磋商的内容主要是：

- 1、服务、咨询的主题和工作范围。
- 2、成果形式及质量要求。
- 3、双方的责任和义务。
- 4、工作进度和提供服务或咨询成果的最后期限。
- 5、成果验收与接受。
- 6、服务咨询费的金额与支付办法。
- 7、违约责任。

五、签订技术服务或技术咨询合同。

当事人经反复磋商对各项条件达成一致后，签订具有法律约束力的书面合同，作为受托方执行技术服务或技术咨询工作的依据和成果考核的标准。

41.试述技术出口的业务环节。17-334

答：

一、选择可供出口的技术项目。选择的标准有：

1、贸易标准

- (1) 是否符合我国对外贸易政策，并有利于促进外贸出口。
- (2) 是否符合我国产业出口政策，并有利于促进国民经济发展。
- (3) 是否符合我国对外承诺的义务。

2、技术标准

- (1) 是否危及国家安全。
- (2) 是否符合我国科技政策，并有利于技术进步。
- (3) 是否属于成熟的产业化技术，并能带动大型和成套设备、高新技术产品的生产和经济技术合作。
- (4) 技术是否成熟可靠并经过验收或鉴定。未经验收或鉴定，是否已经生产实践证明。

二、对选就的技术项目报批。选好技术出口项目后，技术出口经营者应该根据技术项目的类型填写技术出口申请文件：

- 1、属于自由出口的技术，填写《出口技术申请书》。
- 2、属于限制出口的技术及相关产品，填写《中国限制出口技术出口申请书》。
- 3、属于国家规定的保密技术，按照国家有关规定执行。

三、技术出口经营者的内部准备。正式对外联系之前，技术出口经营者应做好内部准备工作：

1、选择出口方式。包括：

- (1) 许可转让方式。
- (2) 直接投资方式。
- (3) 合资或独资企业方式。

2、人员与物资准备，指供方准备合格的技术服务人员 and 与技术配套的机器设备、原材料、零部件等。

3、撰写必要的宣传材料。技术出口经营者应向国外商务机构、企业散发宣传资料，以扩大影响，尽快打开技术出口的局面。

4、编写技术说明书。说明书的内容一般包括：

- (1) 技术的基本特征。
- (2) 最低限度的技术数据、简单图纸。
- (3) 技术的优越性和经济效益。
- (4) 技术的法律地位。

5、办理委托。委托的做法一般有两种：

(1) 技术所有者按一定的价格将技术卖给有技术出口权的公司, 由该公司自担风险、自负盈亏, 对外开展工作。

(2) 技术所有者与有技术出口经营权的公司签订代理协议, 委托其代理出口。

四、对外联系。

1、选择拟出口的市场。技术所有者或代理公司应该有的放矢地对技术出口市场进行调查了解。调查了解的内容主要有:

(1) 技术产品的供求情况和满足程度。

(2) 市场需求的技术和技术水平。

(3) 技术产品的销售前景, 在目标市场的使用价值。

2、选择客户。选择有实力、信誉良好的客户, 是提高技术出口成功率, 减少商业风险的有效途径。对外联系之前, 调查了解客户的基本情况十分重要。了解的内容主要有:

(1) 企业的法律性质。

(2) 企业规模、技术水平, 主要生产产品。

(3) 生产经营状况、财务状况和信誉程度。

(4) 当前使用的技术和来源。

(5) 对引进技术的消化、吸收能力和组织营利性生产的能力。

五、初步谈判。在选择客户后, 技术所有者或代理公司就应与客户进行实际接触, 就有关技术问题、商务条件交换意见, 探讨对该技术的需求及市场前景, 深入了解客户获得技术的愿望和能力, 从中找出比较理想的、交易成功可能性大的客户。

六、实质性谈判。实质性谈判一般分为技术谈判和商务谈判:

1、技术谈判侧重在合同中的技术条款, 如技术主题、范围、人员培训、技术指导、资料、产品质量保证, 考核验收等。

2、商务谈判侧重商务条件的谈判, 如使用费的构成、支付与清算、付款担保、违约责任等。

七、签订合同。在主要条款达成一致的前提下, 技术所有者或代理公司就应拟定合同草本。然后, 双方根据合同草本逐字逐句进行推敲, 进一步统一双方意见, 使各条款中规定的权利、义务取得平衡。最后形成完整的技术出口合同。

八、合同报批。技术出口合同经双方法人代表或其授权人正式签字后, 技术所有者或代理公司应依据国家法律、法规进行合同报批:

1、属于限制出口的技术, 申领《技术出口许可证》。

2、属于自由出口的技术, 申领《技术出口合同登记证》。