

首都经济贸易大学经济学院 434 国际商务专业基础[专业硕士]历年真题及详解（含复试历年真题）

第一部分 初试历年真题及详解

2013 年首都经济贸易大学 434 国际商务专业基础考研真题

2013 年首都经济贸易大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解

一、问答题（每题 15 分，共 90 分）

1. 简述产品生命周期理论的主要内容。

答：（1）产品生命周期是由美国经济学家弗农提出，该理论用产品生命周期来说明国际贸易的原因。弗农认为，产品不同阶段的生产所需要的要素及需求环境是不同的；产品在不同的阶段会在不同国家生产，从而会产生国际贸易。

（2）产品生命周期是指随着技术的变化，产品像生物一样，从出生到衰落，完成一次循环。在产品生命周期的不同阶段，各种投入在成本中的相对重要性也将发生变化。产品生命周期理论将产品生命周期划分为导入期、成长期、成熟期和衰退期阶段，说明在产品生命周期的不同阶段，各国在国际贸易中的地位不同，并把企业的区位选择与海外生产及出口结合起来进行系统的动态分析。该理论将世界各国大体上分为三种类型，即创新国（一般是发达国家）、次发达国家和欠发达国家。

①导入期

导入期是指新产品开发与投产的最初阶段。创新国企业凭借其雄厚的研究开发实力进行技术创新，开发出新产品并投入本国市场。由于需要投入大量的研发力量和人力资本，产品的技术密集度高，且由于生产技术不稳定、产量低，所以成本很高。生产主要集中在创新国，因为新产品的需求价格弹性较小，创新企业通过对新产品技术工艺的垄断地位即可在国内获得高额垄断利润。对于经济发展水平相近的次发达国家偶尔的少量需求，创新企业通过出口即可满足，因此这一阶段无须到海外进行直接投资。

②成长期

成长期是指新产品及其生产技术逐渐成熟的阶段。随着新产品生产和市场竞争的发展，市场出现了一系列变化：新产品的生产技术日趋成熟，开始大批量生产；产品的价值已为经济发展水平相近的次发达国家的消费者所认识，国外需求强劲；需求价格弹性增大，企业开始关注降低生产成本；生产工艺和方法已成熟并扩散到国外，研发的重要性下降，产品由技术密集型逐渐转向资本密集型。与此同时，随着创新国向次发达国家的出口不断增加，进口国当地企业开始仿制生产，而进口国为了保护新成长的幼稚产业开始实施进口壁垒，限制创新国产品输入，从而极大地限制了创新国的对外出口能力。因此，创新国企业开始到次发达国家投资建立海外子公司，直接在当地从事生产与销售，以降低生产成本、冲破市场壁垒，占领当地市场。

③成熟期

成熟期是指产品及其生产技术的定型化阶段。生产技术的进一步发展使产品和生产达到了完全标准化，研发费用在生产成本中的比重降低，资本与非技术型

熟练劳动成为产品成本的主要部分。企业的竞争主要表现为价格竞争，创新国已完全失去垄断优势。于是，创新国企业以对外直接投资方式将标准化的生产工艺转移到具有低成本比较优势的欠发达国家，离岸生产并返销母国市场和次发达国家市场。最后当该技术不再有利可图时，创新国企业将其通过许可方式转让。

④衰退期

模仿国开始向创新国出口，创新国逐步退出生产，成为净进口国。由于这种创新产品在创新国已完全失去竞争优势，因此创新国已着手研究开发新的产品。

2. 跨国公司母国政府为何鼓励本国企业对外直接投资？

答：(1)对外直接投资是指企业以跨国经营的方式所形成的国际间资本转移。一般认为对外直接投资是一国投资者为取得国外企业经营管理上的有效控制权而输出资本，设备，技术和管理机能等无形资产的经济行为。最新的国际直接投资的形式是以利润进行再投资，其就是指投资者把通过直接投资所获得的利润的一部分或全部用于对原企业的追加投资。

(2) 一般认为，跨国公司母国政府鼓励本国企业对外直接投资是基于以下两种动机：

①收入动机

a. 吸引新的需求来源。一个公司经常会发展到其增长在本国受到限制的阶段，可能的原因是激烈的竞争。即使没有太大的竞争，它在本国的市场份额也许已接近潜力顶峰。因此一种可能的解决途径就是考虑有需求潜力的国外市场。

b. 进入有超额利润的市场。假如行业内的其他企业证实在其他市场可以取得超额收益，跨国公司也许会决定到那些市场上销售。它也许会打算降低目前过高的价格。

c. 利用垄断优势。如果企业拥有其竞争对手所不具有的各种资源和技能，就有可能变得国际化。如果一个特定企业拥有先进的技术并将这一优势成功的在本国市场上加以利用，它也可能试图在其他国家市场上加以利用。

d. 对贸易限制做出反应。由于过多出口商品到其他国家会损害当地就业形势，当地政府往往对进口做出限制。而对外直接投资能够促进就业，因此也能规避政府对于贸易的限制。

②成本动机

a. 从规模经济中充分受益。试图为其主导产品拓展新的市场领域的公司因规模经济而提高其收益和股东财富。

b. 利用国外的生产要素。各国间的劳动力和土地成本会有很大的不同，跨国公司常试图在劳动力和土地价格相对便宜的地方设立生产点。

c. 利用国外的原材料。基于物流成本的考虑，公司总是避免进口某一国家的原材料，尤其是当其计划再将生产加工好的产品返销给该国的消费者时，更可行的方法是在这些原材料所在国进行生产加工。

d. 利用外国技术。各公司都竞相在国外建厂或购买国外已建成的工厂来学习国外的技术，这些技术接着又会在全球子公司普及以完善生产程序。

e. 对汇率变动做出反应。当企业觉察到某种外币会贬值时，它也许会考虑对该国进行直接投资，因为原先的费用支出相对降低了。这和对外间接投资不同，因为对外直接投资需要较长的周期。因此，判断某种外币会升值时，常会采取对外间接投资策略。

3. 外汇市场的参与者有哪些？其目的分别是什么？

答：外汇市场是指经营外币和以外币计价的票据等有价值证券买卖的市场，是金融市场的主要组成部分。

外汇市场的参与者众多，为了更好地认识外汇市场的主体活动，可以把外汇市场的参与者及其各自的目的概括地分为以下几类：

(1) 外汇银行

外汇银行担当外汇买卖以及资金的融通、筹措、运用与调拨，是外汇市场的主体，90%左右的外汇买卖业务是在外汇银行之间进行的。

外汇银行是经中央银行批准可以从事外汇经营活动的商业银行和其它金融机构，其主要业务包括：外汇买卖、汇兑、押汇、外汇存贷、外汇担保、咨询及信托等。证券咨询机构、报业、声讯服务、广播业、电讯网络业也参与其中的一些咨询信息等服务。

(2) 外汇经纪人和外汇交易员

外汇经纪人是专门介绍外汇买卖业务、促使买卖双方成交的中间人。外汇经纪人分为两类，一类称为一般经纪人，他们要用自有资金参与买卖中介活动，并承担损益。另一类称为跑街经纪人，俗称掮客，他们不参与外汇买卖活动，仅凭提供信息收取佣金，代客户买卖外汇。外汇经纪人主要依靠提供最新、最可靠、对客户最有利的信息而生存，因此他们拥有庞大的信息网和先进的通讯网，善于捕捉并利用信息，开发获利渠道。

外汇交易员是外汇银行中专门从事外汇交易的人员，交易员向客户报价，代银行进行外汇买卖。根据承担工作的责任不同，交易员可分为首席交易员、高级交易员、交易员、初级交易员和实习交易员。

(3) 一般客户

一般客户指外汇市场上除外汇银行之外的企业、机关、团体。他们是外汇的最初供应者和最终需求者，比如从事进出口贸易的企业，进行跨国投资的企业和偿还外币负债的企业，以及需要汇款的个人等。一般客户的外汇买卖活动反映了外汇市场的实质性供求，尽管这部分交易在外汇市场交易中比重不大，但对一国国民经济却产生实际影响。

(4) 外汇投机者

外汇投机者是通过预测汇率的涨跌趋势，利用某种货币汇率的时间差异，低买高卖，赚取投机利润的市场参与者。外汇投机者对外汇并没有真实的需求，如

调整头寸，或清偿债权债务，他们参与外汇买卖纯粹是为了寻找因市场障碍而可能利用的获利机会，这些机会是隐蔽的，难以被发现。

外汇投机者通常以风险承担者形象出现在外汇市场上，他们出入于各个外汇市场，频繁地买卖外汇，使各外汇市场的汇率趋于一致、汇率更接近外汇供求状况，因此外汇投机者是外汇市场上不可缺少的力量，投机活动是使外汇市场完善的有效途径。

(5) 中央银行

中央银行是外汇市场的特殊参与者，它进行外汇买卖不是为了谋取利润，而是为了监督和管理外汇市场，引导汇率变动方向，使之有利于本国宏观经济政策的贯彻或符合国际协定的要求。

中央银行一般设立外汇平准基金，专门用于买卖外汇，以实现干预外汇市场的目的。中央银行还利用利率工具，调整银行利率水平，直接干预远期汇率的决定。中央银行干预外汇市场时，买卖外汇金额非常庞大，而且行动迅速，对外汇市场的供求有很大影响。

当今世界，各国中央银行间的合作不断加强，常常联合行动干预外汇市场，成为外汇市场的领导者。中央银行的货币政策是决定汇率的一个重要因素。

4. 布雷顿森林体系崩溃的原因有哪些？

答：美元停止兑换黄金和固定汇率制的垮台，标志着战后以美元为中心的布雷顿森林体系瓦解。其崩溃的原因有以下几点：

(1) 制度自身的缺陷

以美元为中心的国际货币制度崩溃的根本原因是这个制度本身存在着不可解脱的矛盾。在这种制度下，美元作为国际支付手段与国际储备手段，发挥着世界货币的职能。

①美元作为国际支付手段与国际储备手段，要求美元币值稳定，才会国际支付中被其他国家所普遍接受。而美元币值稳定，不仅要求美国有足够的黄金储备，而且要求美国的国际收支必须保持顺差，从而使黄金不断流入美国而增加其黄金储备。否则，人们在国际支付中就不愿接受美元。

②全世界要获得充足的外汇储备，又要求美国的国际收支保持大量逆差，否则全世界就会面临外汇储备短缺、国际流通渠道出现国际支付手段短缺。但随着美国逆差的增大，美元的黄金保证又会不断减少，美元又将不断贬值。第二次世界大战后从美元短缺到美元泛滥，是这种矛盾发展的必然结果。

(2) 美元危机与美国经济危机频繁爆发

资本主义世界经济此消彼长，美元危机是导致布雷顿森林体系崩溃的直接原因。

①美国黄金储备减少。多次爆发的美元危机使得尼克松总统不得已于1971年8月15日宣布停止承担美元兑换黄金的义务。1973年美国爆发了最为严重的经济危机，没有充分的黄金储备作基础，严重地动摇了美元的信誉。

②美国通货膨胀加剧。美国发动侵越战争，财政赤字庞大，不得不依靠发行货币来弥补，造成通货膨胀。加上两次石油危机，石油提价而增加支出；同时，由于失业补贴增加。劳动生产率下降，造成政府支出急剧增加。美国消费物价指数急剧上升给美元的汇价带来了巨大冲击。

③美国国际收支持续逆差。二战结束时，美国利用在战争中膨胀起来的经济实力和其他国家被战争削弱的机会，大举向西欧、日本和世界各地输出商品，使美国的国际收支持续出现巨额顺差，其他国家的黄金储备大量流入美国。各国普遍感到“美元荒”。西欧各国经济的增长，出口贸易的扩大，其国际收支由逆差转为顺差，美元和黄金储备增加。美国由于对外扩张和侵略战争，国际收支由顺差转为逆差，美国资金大量外流，形成“美元过剩”。这使美元汇率承受巨大的冲击和压力，不断出现下浮的波动。

5. 解决国际商务纠纷的途径有哪些？

答：国际商务活动由于经常涉及不同的文化、理念、传统以及法律体系，因此争议分歧在所难免。这些问题处理不好就会导致很严重的后果。国际商务纠纷的解决方法主要有以下几种：

(1) 友好协商：争议双方通过友好协商，达成和解。

(2) 调解：在争议双方自愿的基础上，由第三者出面从中调解。实践表明，这也是解决争议的一种的途径。我国仲裁机构采取调解与仲裁相结合的办法，收到了良好的效果。其具体做法是：结合仲裁的优势和调解的长处，在仲裁程序开始之前或之后，仲裁庭可以在当事人自愿的基础上，对受理的争议进行调解解决。如调解不成功，仲裁庭仍按照仲裁规则的规定继续进行仲裁，直到做出终局裁决。

(3) 仲裁：争议所涉及到的金额巨大或后果严重，双方都不肯做出较大让步，虽经长期反复协商、调解仍不能解决问题；或者一方态度不好，有意毁约，没有解决问题的诚意，则只有采取仲裁。仲裁是按仲裁程序，由仲裁员做裁判，对双方争议的事项做出裁决。仲裁员的裁决是有约束力的。如果败诉方不执行裁决，胜诉方有权向法院申请强制执行。法院可根据胜诉方的要求，出面强制败诉方执行仲裁裁决。

(4) 诉讼：向法院起诉。双方当事人发生争议后，通过协商和调解均不能解决，或争议所涉及到的金额巨大或后果严重，合同中又没有签订仲裁条款，则双方当事人的任何一方都可以向有管辖权的法院起诉，申请判决。诉讼须按诉讼程序法，判决按实体法进行，一旦法院判决了结果，则必须执行，没有协调的余地。

国际商务纠纷的解决方法多种多样，各有其优点和缺点，企业在处理商贸纠纷时，要充分考虑到自身的条件、企业间的商贸关系、企业信誉、纠纷处理成本以及各国法律对国际商贸纠纷处理的差异，合理，理性地选择纠纷的解决方法，维护自身的经济利益。

6. 国际分销渠道设计应考虑哪些因素？

答：分销渠道设计是指建立以前从未存在过的分销渠道或对已经存在的渠道进行变更的营销活动。设计渠道一般包括分析服务产出水平、确定渠道目标、确定渠道结构方案和评估主要渠道方案四个方面。国际分销渠道设计应考虑以下因素：

(1) 顾客特性

渠道设计深受顾客人数、地理分布、购买频率、平均购买数量以及对不同促销方式的敏感性等因素的影响。当顾客人数多时，生产者倾向于利用每一层次都有许多中间商的长渠道。但购买者人数的重要性又受到地理分布的修正。购买者对不同促销方式的敏感性也会影响渠道选择。

（2）产品特性

那些与其价值相比体积较大的产品，需要通过生产者到最终用户搬运距离最短、搬运次数最少的渠道来分销。非标准化产品通常由企业推销员直接销售，这主要是由于不易找到具有该类知识的中间商。需要安装、维修的产品经常由企业自己或授权独家专售特许商来负责销售和保养。单位价值高的产品则应由企业推销人员而不通过中间商销售。

（3）中间商特性

设计渠道时，还必须考虑执行不同任务的市场营销中间机构的优缺点。例如，由制造商代表与顾客接触，花在每一顾客身上的成本比较低，因为总成本由若干个顾客共同分摊。但制造商代表对顾客所付出的努力则不如中间商的推销员。一般来讲，中间商在执行运输、广告、储存及接纳顾客等职能方面，以及在信用条件、退货特权、人员训练和送货频率方面，都有不同的特点和要求。

（4）竞争特性

生产者的渠道设计，还受到竞争者所使用的渠道的影响，因为某些行业，的生产者希望在与竞争者相同或相近的经销处与竞争者的产品抗衡。例如，食品生

产者就希望其品牌和竞争品牌摆在一起销售。有时，竞争者所使用的分销渠道反倒成为生产者所避免使用的渠道。

(5) 企业特性

企业特性在渠道选择中扮演着十分重要的角色，主要体现在：

①总体规模。企业的总体规模决定了其市场范围、较大客户的规模以及强制中间商合作的能力。

②财务能力。企业的财务能力决定了哪些市场营销职能可由自己执行，哪些应交给中间商执行。财务薄弱的企业，一般都采用“佣金制”的分销方法，并且尽力利用愿意并且能够吸收部分储存、运输以及融资等成本费用的中间商。

③产品组合。企业的产品组合也会影响其渠道类型。企业产品组合的宽度越大，则与顾客直接交易的能力越大；产品组合的深度越大，则使用独家专售或选择性代理商就越有利；产品组合的关联性越强，则越应使用性质相同或相似的市场营销渠道。

④渠道经验。企业过去的渠道经验也会影响渠道的设计。曾通过某种特定类型的中间商销售产品的企业，会逐渐形成渠道偏好。例如许多直接销售给零售食品店的老式厨房用具制造商，就曾拒绝将控制权交给批发商。

⑤营销政策。现行的市场营销政策也会影响渠道的设计。例如，对最后购买者提供快速交货服务的政策，会影响到生产者对中间商所执行的职能、最终经销

商的数目与存货水平以及所采用的运输系统的要求。

(6) 环境特性

当经济萧条时，生产者都希望采用能使最后顾客以廉价购买的方式将其产品送到市场。这也意味着使用较短的渠道，并免除那些会提高产品最终售价但并不必要的服务。

二、论述题（每题 20 分，共 60 分）

1. 配额与关税的政策效应有何区别？

答：（1）小国征收进口关税的经济效应

图 1-1 小国征收进口关税的经济效应

①关税的生产效应

关税的生产效应是指征收关税后，国内进口替代部门的生产厂商面对的国内市场价格提高，从而能够补偿因产出增加而提高的边际成本，于是国内生产增加。

如图 1-1 所示，在自由贸易下，对应于世界价格

，国内生产为

；征收关税之后，国内价格由原来的

上升至

，此时，国内生产提高到

，即征收关税后，国内生产增加了

。生产者剩余增加面积为

。

②关税的消费效应

图 1-1 中，征收关税后，国内消费量为

，与征收关税前的消费量

相比，消费量减少了

。消费者剩余减少面积为（

）。

③关税的税收效应

关税的税收效应是指政府由于征收关税而获得的财政收入。征收关税所获得的收入=进口量×关税率。图 1-1 中，关税收入为

，即矩形面积

。

由图 1-1 可知，关税的净福利效应=生产者福利增加-消费者福利损失+政府财政收入

。所以，对于小国而言，关税会降低社会福利水平，社会福利的净损失为

。

（2）小国实施进口配额的经济效应

如图 1-2 所示，在自由贸易条件下，国内外价格均为

，国内生产和消费分别为

、

，进口为

。现实施配额管理，假定配额为

，而且

，于是国内价格由原来的
上涨为

，国内生产增加至

，国内消费减少至

。

图 1-2 配额的福利效应

此时，生产者剩余增加部分为

，消费者剩余减少部分为

。与关税不同的是，实施配额不会给政府带来任何财政收入。综合起来，配额的净福利效应=生产者剩余增加-消费者剩余损失

=

。其中，

、

分别为生产扭曲和消费扭曲，

为配额的净损失。

被称为配额收益或配额租金，实际上是一种垄断利润，它的去向视政府分配配额的方式而定。

通过以上分析可以看到，与关税相比，进口配额可能给本国的经济福利造成更大的损失，也更容易导致经济效率的损失，且其分配机制还易于在政府官员中滋长腐败习气，因而进口配额是一种劣于关税的贸易保护措施。但也要看到，进口配额作为一种纯粹的行政干预手段，在进口限制方面比关税手段更准确、更有效。

2. 为了挽救美国的工作岗位，美国需要限制纺织品进口。请用相关理论分

析这一做法是否正确。

答：(1) 美国通过限制纺织品进口以达到挽救美国的工作岗位的目的是不正确的。

(2) 比较优势理论认为，国家间应按“两优取其重，两劣取其轻”的比较优势原则进行分工，即是多生产并出口具有相对比较优势的产品，少生产并进口具有相对比较劣势的产品，从而实现社会劳动的节约，给贸易双方都带来利益。比较优势理论的主要内容：

①比较优势理论的分工原则

“两优取其重，两劣取其轻”。具体来说，两国生产两种相同的产品，A 国生产两种产品的成本均高于 B 国，在比较优势理论看来，两国仍然可以进行分工：A 国生产其成本较低的产品，B 国生产其成本最低的产品。按照此原则来分工，在资本、劳动力总数均不变的条件下，可使产品增加。两国通过交换产品，均能获利，从而达到节约社会劳动的目的。

②比较优势理论的基本观点

李嘉图认为国际贸易中起决定作用的不是绝对优势，而是比较优势，并且把比较优势理论作为国际分工理论的基础。他认为每个国家不一定要生产每种产品，而是应该生产那些利益较大或不利较小的商品，接下来两国进行交换，两国都会受益。

比较优势理论认为，国际贸易的基础是生产技术的相对差别（而非绝对差别），以及由此产生的相对成本的差别。每个国家都应根据“两利相权取其重，

两弊相权取其轻”的原则，集中生产并出口其具有“比较优势”的产品，进口其具有“比较劣势”的产品。

(3) 根据比较优势理论，各国应专业化生产和出口本国有比较优势的商品，进口本国有比较劣势的商品，这样的国际分工和贸易对各国都有好处，都能获得贸易所得。美国的纺织品缺乏比较优势，应限制生产，以进口为主。为了挽救美国的工作岗位，可以通过大力发展美国有比较优势的产业和商品生产来实现。如果美国通过限制纺织品进口来挽救美国的工作岗位，则会导致贸易伙伴的贸易报复，限制美国有比较优势产品（如资本密集型和技术密集型产品）的出口，反而使美国的工作岗位难以挽救。

3. 翻译下文，并分析说明中日韩三国建立自由贸易区对我国对外经贸的影响。

Effects of Regional Economic Integration

Few topics in international business are as holy contested and involve as many groups as the effects of regional trade agreements on people, jobs, companies, cultures, and living standards. The topic often spurs debate over the merits and demerits of such agreements. On one side of the debate are people who see the bad that regional trade agreements cause—on the other, those who see the good. Each party to the debate cites data on trade and jobs that bolster their position. They point to companies that have picked up and moved to another country where wages are lower after a new agreement was signed or companies that have stayed at home and kept jobs there. The only thing made clear as a result of such debates is that both Sides are right some the time.

答：（1）翻译

区域经济一体化的影响

在国际商务中，很少有话题（像区域经济一体化这样）受到神圣的争议，并且很少有区域贸易协定对人、工作、企业、文化和生活标准的影响涉及了很多群体。区域经济一体化的话题常常激发了人们对于这一协定优缺点的争论。一些人认为区域贸易协议的影响不好，另一些人认为它是好的。参加争论的每一方都引用贸易和工作的数据来支撑他们各自的立场。他们指向那些每当签订一个协议之后就转向工资更低的国家并从中获益的那些公司，和那些始终在国内发展，保证工作也在国内的公司。这些争论惟一明晰的一点是两方的观点有时候都是对的。

（2）中日韩三国建立自由贸易区对我国对外经贸的影响

略。

2012 年首都经济贸易大学 434 国际商务专业基础考研真题

2012 年首都经济贸易大学 434 国际商务专业基础考研真题及详解

一、简答题（每题 15 分，共 90 分）

1. 简述要素禀赋论的主要内容。

答：要素禀赋理论又称 H-O 定理，最早是由两位瑞典经济学家——赫克希尔和俄林师生俩提出的，后经萨缪尔森等人不断加以完善。要素禀赋理论从要素禀赋相对差异出发，解释国际贸易的起因与贸易形态。要素禀赋理论的推理过程如下：

（1）商品价格的国际绝对差异是国际贸易产生的直接原因。商品价格的国

际绝对差异是指同种商品在不同国家以本国货币表示的价格按照一定的汇率换算成以同种货币表示的价格时，两者的差异。

(2) 商品价格的国际绝对差异是由各国生产相同产品的成本差异造成的。

(3) 各国生产相同产品的成本差异是由各国生产要素的价格不同造成的。

(4) 各国生产要素的价格差是由各国生产要素的相对丰裕度不同造成的。

(5) 各国生产要素的不同丰裕度和生产各种产品所使用的要素比例不同(即不同商品的要素密集程度不同)，使各国在生产相同产品时，分别在不同的产品上具有比较优势。

按照这种分析，得出如下结论：在国际分工中，一国应出口密集使用本国相对丰裕要素生产的产品，进口密集使用本国稀缺要素生产的产品。即如果一个国家劳动丰裕，资本稀缺，则应出口劳动密集型产品，进口资本密集型产品；相反，如果一个国家劳动稀缺，资本丰裕，则应出口资本密集型产品，进口劳动密集型产品。

2. 国际贸易政策包括哪两种基本类型？各国制定对外贸易政策的目的是什么？

答：对外贸易政策是指一国政府根据本国的政治经济利益和发展目标而制定的在一定时期内的进出口贸易活动的准则。它集中体现为一国在一定时期内对进出口贸易所实行的法律、规章、条例及措施等。它既是一国总经济政策的一个重要组成部分，又是一国对外政策的一个重要组成部分。

(1) 国际贸易政策的基本类型

从政策本身的性质和作用来看，国际贸易政策有两种基本类型：自由贸易政策、保护贸易政策。

①自由贸易政策是指国家对国际贸易活动采取不干预或尽可能不干预的基本立场，对商品进出口不设置障碍、不给予优惠和特权，也不对外贸活动进行管制和干涉，从而使商品能够自由地进出口和实行竞争的贸易政策。

②保护贸易政策是指利用国家权利对外贸活动进行干预和管制通过高额关税或非关税措施来限制外国商品进入，保护本国产业免遭外国产品竞争，同时采用各种优惠，鼓励本国商品出口，刺激本国工业发展的贸易政策。保护贸易政策，在不同的历史阶段，由于其所保护的对象、目的和手段不同，可以分为：重商主义，保护幼稚工业论，超保护贸易政策，新贸易保护主义。

(2) 各国制定对外贸易政策的目的

①扩大本国产品的出口，即通过各种出口鼓励政策来促进本国出口商多出口；

②保护国内市场，即通过关税和各种非关税措施来限制外国产品的进口，削弱外国产品的竞争力；

③积累资金，即通过关税、国内税和其他税费政策，增强中央和地方的财政收入；

④优化全国产业结构，即针对不同情况实行有差别的对外贸易政策，发展短线产业，压缩长线产业。

3. 什么是外汇倾销？举例说明其作用条件。

答：（1）外汇倾销是利用本国货币对外贬值的机会，向外倾销商品和争夺市场的行为。这是因为本国货币贬值后，出口商品用外国货币表示价格降低，提高了该国商品在国际市场上的竞争力，有利于扩大出口；而因本国货币贬值，进口商品的价格上涨，削弱了进口商品的竞争力，限制了进口。

（2）外汇倾销应具备以下条件：

①货币贬值的程度要大于国内物价上涨的程度。一国货币的对外贬值必然会引起货币对内也贬值，从而导致国内物价的上涨。当国内物价上涨的程度赶上或超过货币贬值的程度时，出口商品的外销价格就会回升到甚至超过原先的价格，即货币贬值前的价格，因而使外汇倾销不能实行。

②其他国家不同时实行同等程度的货币贬值，当一国货币对外实行贬值时，如果其他国家也实行同等程度的货币贬值，这就会使两国货币之间的汇率保持不变，从而使出口商品的外销价格也保持不变，以致外汇倾销不能实现。

③其他国家不同时采取另外的报复性措施。如果外国采取提高关税等报复性措施，那也会提高出口商品在国外市场的价格，从而抵消外汇倾销的作用。

4. 试述国际生产折中理论的主要内容。

答：邓宁提出了公司要到国外进行投资，应当在三个方面具有优势，即所有权优势、区位优势 and 内部化优势。简单说来，跨国公司以其特有的所有权优势，寻找具有投资区位优势的东道国进行直接投资，并根据其内部化优势采用适当的组织形式。这种理论被称为OLI范式，以强调上述的三种优势；同时因为它三种优势理论的折中，也被称为外国直接投资或国际生产折中理论。

(1) 所有权优势

所有权优势指跨国公司特有的优势，凭借这些优势，跨国公司能够拥有足够的市场影响力以抵消在国外生产的劣势。所有权优势可以是跨国公司特有的产品或生产工艺，它的一个特点是可以在公司内部跨国流动。

根据邓宁的理论，所有权优势被分为两类。一类是资产优势，指的是公司所拥有的有形投资或无形资产。另一类是跨国公司在跨国生产经营中拥有的资源共享和组织协调方面的优势。所有权优势回答了为什么跨国公司在当地设厂生产而非直接出口的问题。

(2) 区位优势

要在国外市场上利用跨国公司的所有权优势获利，公司必须将其特有的优势与国外当地的生产要素结合起来。由于各国资源禀赋存在差别，各国生产要素的边际效率和相对价格也存在差别，地理距离的远近会导致运输成本不同，各国的贸易开放程度也有不同，因此公司在决定设立国外分支机构时要综合地权衡各国的区位优势。

影响跨国公司投资地点的区位优势分为三种。第一种是经济优势，第二种是社会和文化优势，最后一种是政治性优势。对于跨国公司来说，最具有吸引力的区位优势具有以下特征：规模巨大、正在成长的高收入市场、低成本、具有充裕的投资国稀缺要素、稳定的政治经济环境、对 FDI 持欢迎态度以及文化上和地理上与投资国较为接近。

很明显，不同区位的相对吸引力会随着时间而变化，所以一个东道国在一定程度上可以加强自己作为 FDI 吸收地的竞争优势。

(3) 内部化优势

企业之所以采用对外直接投资而不是技术授权是因为，在市场不完善或者市场失灵的情况下，和在市场上交易相比，跨国公司的特有优势如产品和工艺等在公司内部能得到更有效的利用，即跨国公司的内部市场比外部市场要更有效率，这称为内部化优势。所以，内部化优势解释了为什么一个公司会选择跨国公司的组织形式。

总之，所有权优势能够解释企业进行海外投资的现实基础，区位优势能够解释企业为什么会到某个特定的国家或地区开展投资活动，内部化优势能够说明在跨国投资的过程中怎样来获得实际的经济收益。

5. 东道国鼓励或限制对外直接投资的措施有哪些？

答：(1) 东道国鼓励对外直接投资的措施有：

①财政激励，主要表现在各种税收规定上，例如降低所得税率、提供免税期、加速折旧、投资与再投资补贴以及进口税减免等，总体目标是降低外国投资者的税收负担。

②金融激励，涉及优惠信贷和金融市场，主要包括东道国政府对外国投资项目提供货币赠与、以低于竞争性市场利率提供贷款、提供贷款担保以及股权参与

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/305310012231011333>