36.国际贸易政策的目标：一、保护国内就业和产业的发展；二、改善国际收支；三、保护公平竞争；四、保障国家安全；五、保护消费者健康；六、推动对外政策目标

　　37.国际贸易政策措施：一关税；二补贴；三进口配额制和自愿出口限制；四进口许可证制；五外汇管制；六本地成分要求；七行政管理措施。

　　38.国际商务两种成本：一信息沟通成本；二运输成本

　　39.寻找国际商务交易对象：

　　一公开出版物；

　　二请国外银行介绍客户；

　　三请国内外商会组织、行业组织、贸易促进机构或友好协会介绍关系；

　　四请驻外使馆或外国驻华使馆介绍合作对象；

　　五通过参加国内外展览会、交易会建立关系；

　　六利用国内外的专业咨询公司介绍客户

　　40.对客户资信评估的内容：一国外企业的组强机构情况；二政治情况；三资信情况（资金加信用）；四经营范围；五经营能力

　　41.考察交易对象的主要途径：一通过银行或咨询机构调查；二通过国外的工商团体进行调查；三通过驻外机构和在实际业务活动中对客户进行考察

　　42.国际经营与国内经营相比（特点/重要性）往往风险大，涉及资金多，一旦决策失误，损失也更大，因此国际商务活动要求掌握的信息要更充分更及时更准确

　　43.国际商务项目调研的内容：

　　一国际商务宏观环境调研PEST：A国际贸易制度B经济环境C政治法律环境D社会文化环境

　　二国际市场产品需求调研：A消费品需求调研B产业用品需求调研　经济发达国家侧重于产品款式、性能及特色；经济发展水平低国家侧重于产品功能与实用性

　　三国际市场竞争环境调研：A价格信息调研B分销渠道调研C促销调研D竞争调研

　　44.在国际市场调查中，由于各国社会文化等情况不同会产生很多国内调查所没有的问题与障碍（国际商务特殊性）

　　一语言问题

　　二其他社会文化问题：A排外情结B当地调研市场的发展况C妇女地位问题D家庭结构问题E社会传统和心理因素问题三基础设施问题

　　45.国际商务项目管理的特殊性：

　　一国际商务项目的业主方（出资方）通常对项目的进度和流程订有严格的程序

　　二国际商务项目的管理通常引入第三方管理模式

　　三国际商务项目通常采取项目分包模式

　　四国际商务项目管理环境比较复杂

　　五国际商务项目管理的风险性比较大，管理要求高

　　六国际商务项目管理对国际商务项目管理人员的素质要求较高

　　46.国际招标业务的特殊性：一差异性大；二业务复杂；三风险性强；四投标门槛和障碍多

　　47.国际商务项目谈判的特殊性：

　　一国际商务项目谈判双方之间的商务联系是两国或两个地区之前经济关系的一部分，经常涉及两国之间的政治和外交关系

　　二它所适用的法律关系比国内商务复杂得多

　　三国际商务谈判的谈判人员来自不同国家或地区，具有不同的社会文化背景和政治经济体制

　　四国际商务谈判涉及的内容多，如资产、货物、知识产权、人员的跨国转移

　　48.要约：也称发盘或发价，是指一方当事人向另一方提出订立合同的建议

　　49.要约包括内容：

　　一订约的意图和订约的条件；二要约人能否撤回要约或更改要约内容；三要约失效的条件

　　50.有效的要约具备的条件：

　　一要约必须是一个或一个以上特定的人发出；二内容必须十分明确、肯定；三要约必须送达受要约人

　　51.承诺：也称为接受，指受要约人完全同意要约条件的意思表示

　　52.有效的承诺具备的条件：

　　一承诺必须是受要约人作出的；二承诺内容与要约内容完全一致；三承诺在要约有效的期限内作出；四承诺必须通知要约人

　　53.我们可以把限制性商业做法理解为合同一方对另一方施加的造成不合理限制的合同条款或做法

　　54.限制性条款的种类：

　　一搭售条款：指合同一方强近另一方从其或其指定处购买不需要的产品或服务，以此作为订立合同的条件二限制交易对象：指合同一方强迫另一方不能与其竞争对手进行交易

　　三限制经营范围规模：指合同一方强迫另一方只能在一定区域内或一定市场范围内从事经营活动

　　四固定价格：指合同一方强迫另一方按照其制定的价格销售产品