

2011年外销员考试辅导：对销贸易的利弊外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_646038.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646038.htm)

导读：对销贸易的利弊

1.对销贸易的有利因素（1）它是一种可以不动用外汇或少动用外汇就可以发展一国对外贸易的有力手段。（2）在贸易保护主义盛行的当代，通过对销贸易，有助于打破西方国家的贸易壁垒，为本国产品，尤其是发展中国家的工业制成品打开市场。（3）有些方式，如产品回购（补偿贸易）或抵销贸易，除了具有一般对销贸易所具有的平衡国际收支的作用外，还具有融通资金和吸收外国资本流入的功能。（4）由于对销贸易采用的是进出结合的做法，故核算其经济效益，可从进出口两方面结合起来通盘考虑，例如，进口盈利，出口亏损，但只要前者大于后者，还是有利可图的。加之，对销贸易是由交易双方私下进行的，这就更增加了决定价格时的灵活性和隐蔽性，而不易被他人所察觉，从而起到补贴出口而不遭报复的作用。（5）从发达国家角度看，通过对销贸易，承诺一定的回购，提供信贷或投资，不仅可以增强其市场竞争能力，而且有助于推销一些用现汇难以销售的产品、技术，争取到一些廉价的原材料或零部件供应。

2.不利因素（1）对销贸易带有浓厚的双边性和封闭性，这其实是以限制性的措施来反对保护主义，其结果反而增加了贸易保护主义的气氛。（2）在上述模式下，决定交易的主要因素已不是商品的价格和质量，而是取决于回购的承诺。这就不可避免地削弱了市场机制的作用

相关推荐：#0000ff>2011年外销员考试出口外汇常识汇总 #0000ff>2011年外销员考试名词解释题

及答案汇总 #0000ff>2011年外销员考试《外贸综合业务》考试  
辅导汇总 2010年全国外销员考试《外贸综合业务》模拟试题  
欢迎进入：#0000ff>2011年外销员课程免费试听 #0000ff>百考  
试题外销员在线考试中心 #0000ff>百考试题外销员论  
坛#f5dff>来源:百考试题 - 外销员考试站 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](http://www.100test.com)