# 国际经济与贸易论文

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-05

*第一篇：国际经济与贸易论文国际经济与贸易专业2024届毕业论文选题参考1.新时期对外开放战略与开放型经济体系建设2、进口体制改革及其对经济内生增长的影响3、贸易政策与产业政策的协调4、区域经济一体化、互利共赢与国际经济风险防范5 自由贸易...*

**第一篇：国际经济与贸易论文**

国际经济与贸易专业2024届毕业论文选题参考

1.新时期对外开放战略与开放型经济体系建设

2、进口体制改革及其对经济内生增长的影响

3、贸易政

策与产业政策的协调

4、区域经济一体化、互利共赢与国际经济风险防范5 自由贸易试验区建设对新时期改革开放的影响 6上海自贸区建设与外经贸体制改革 7对外开放、收入分配与居民消费 8世界经济格局变化以及中国参与全球治理的机遇与挑战9资本账户开放和中国参与全球金融治理10全球产业链重构与中国参与全球产业治理11贸易保护主义新形式、气候变化与中国参与全球贸易治理12关于加速沿边开放对我国经济发展的作用及政策建议13中国总体开放度与分领域开放度评价研究（国际比较、实证分析）14发达国家推动设立自贸区高标准和新规则对我影响分析15中国加快实施自由贸易区战略的布局难点16自由贸易区贸易政策与产业政策协调的实证分析与政策建议 自由贸易区对参与各方经贸关系、区域内生产、营销等经济格局的影响或促进作用的实证分析 中国实施自由贸易区战略，对贸易、产业发展、财政收入、区域协调发展等宏观经济问题的影响分析与评估自由贸易区对提高中国对外开放水平的作用和实证分析我国外资引进战略的改革路径“走出去”战略与跨国公司成长机制创新对外投资合作方式、提升企业国际竞争力思考服务贸易的开放与增长我国发展服务贸易的优势、挑战及政策建议我国金融服务业开放现状与对策我国服务外包产业发展面临的主要问题及对策建议中国如何应对美国主导的国际经贸“规则重塑”全球价值链下的增加值贸易中国外经贸转型升级世界经济形势与企业对外直接投资企业对外直接投资：区位视角企业对外直接投资：企业类型与行业分析企业对外直接投资：战略、治理、绩效与社会责任企业对外直接投资：中国政府的政策与措施多边规则的发展与中国的应对之策企业海外投资净收益的恶化企业对外直接投资受阻的原因与决定因素分析 国内外中小企业“走出去”的经验与教训中小企业“走出去”的风险控制中小企业海外投资存在的问题及对策中小企业对外直接投资的产业与区位选择中小企业集群式对外投资中小企业对外直接投资与在东道国的社会责任履行境外经济贸易合作区与我国中小企业“走出去中小企业“走出去”的实证与案例分析“碳关税”壁垒对我国高碳产业的影响及对策“碳关税”壁垒对我国出口的影响及对策中国与东盟出口竞争力比较分析我国文化贸易逆差及其原因分析服务外包在中国的发展探析中美贸易结构之比较分析高顺差下如何应对国际贸易摩擦我国高比例加工贸易引发的思考绿色壁垒与我国的茶叶贸易中国服务贸易结构与竞争力的国际比较中国对外贸易中遭遇的专利壁垒及对策中国与XXX双边贸易发展中的问题及对策区域经济一体化的发展对FDI的影响山西煤炭出口的现状及对策煤炭企业国际化经营XX省承接国际产业转移的路径选择国际贸易便利化问题UCP600或电子信用证（或“eUCP”）研究信用证支付方式的使用及其风险规避托收支付方式的使用及其风险规避支付方式的比较与选择信用证单证相符原则辨析浅析国际保理业务国际电子商务与网络营销问题论跨国公司的社会责任竞争性外贸报价的技巧分析FOB术语下卖方风险的探讨常用贸易术语的比较与选择全能贸易术语的利用问题浅析信用证项下缮制单据应注意的问题出口信用保险的应用与发展保险基本原则在外贸保险中的应用；.国际多式联运与国际物流的发展国际运输方式的比较与选择海关推动贸易便利化的措施与效果（含“便捷通关”、“无纸通关”和信息技术与海关管理等）电子口岸（或E-海关）建设问题UCP600或电子信用证（或“eUCP”）研究中国贸易自由化问题中国与主要贸易伙伴的贸易关系中国与其他国家的自由贸易区研究中国开发区、保税区、出口加工区研究、自由贸易港、滨海新区开放问题（选择其中一类，或某个区）幼稚工业保护与发展中国家工业化问题研究出口退税问题研究APEC问题研究东盟与“10+3”问题研究（或中国-东盟自由贸易区研究）WTO下的贸易规则研究（一般应选择某项或某类“协议”进行专门研究）QDII对我国国际贸易的影响我国加工贸易转型升级的若干问题思考新型贸易壁垒及我国的应对措施分析欧盟贸易摩擦预警机制与启示产业集聚与跨国公司FDI区位选择-99、----省进出口商品结构优化对策分析“10+3”框架下的中日韩经济合作问题研究 100、我国进口贸易依存度提升问题研究西方对华出口贸易限制的新动向研究

**第二篇：国际经济与贸易 论文**

内容摘要:加入WTO,对每个发展中国家的幼稚产业都是个巨大的挑战。我国加入世界贸易组织后,一些竞争力较弱的产业不可避免地受到冲击,因此对WTO幼稚产业保护条款的研究以及制定相应的政策是必要的。本文在分析了WTO幼稚产业保护条款的内涵和我国幼稚产业保护的现状及存在问题的基础上,深入探讨了我国如何更好地援引WTO幼稚产业保护条款,从政府、企业和个人三个不同层面采取相应的措施,科学构建我国幼稚产业适度保护体系。

关键词:WTO条款 幼稚产业 适度性保护

中国入世后,原先的各大产业都受到前所未有的挑战,一些处在起步阶段的幼稚产业更是首当其冲。因此,如何正确理解和把握入世对国内幼稚产业的影响,并发掘解决负面影响的途径和方法,将对我国幼稚产业在面对经济全球化的背景下如何更好地发展有一定的指导意义。目前，我国的幼稚产业主要集中在信息技术、电讯服务、金融保险、汽车、石化领域以及涉及国家经济安全的某些领域。加入WTO，这些产业将受到很大冲击，因此，应调整产业发展战略，确定重点产业发展方向，并采取具体措施加以扶持。在确定重点产业时，要考虑的问题包括：该产业在整个世界上的发展状况及在我国的现状、产业结构、发展模式、前景和由于保护而产生的损益比较。

加入WTO后新条件下的产业发展战略应首先确定产业的定位，即某一产业的发展水平，包括规模、技术及在国际同行业中的地位。政府有关部门应重点研究产业政策的调整方向，确定需要重点扶持的产业，在不违背WTO的原则下，有重点地保护。当然，对于涉及国家安全的领域在开放时应从国家长远发展利益出发，对这类行业中的劣势企业加大保护力度，特别是应用产业政策手段对资本和技术密集型产业给予支持，以抵消市场开放对些产业的冲击，促进中国的产业结构升级，在保护过程中，通过适当的方式对其弱势方面加以帮助，提高其竞争能力。可以由国家投资立项，对高新技术产业进行扶持，协调国内同类企业的关系，加强相互间的技术合作，组建高科技的大企业集团，实现规模经营，争取打入国际市场。

加强对WTO规则的研究，利用这些规则维护我国的利益。加入WTO，必然使我国的国内市场和国际市场接轨，应按产业分别研究加入WTO对本行业的影响及应采取的战略和对策，对不同的产业实行不同的应对策略，充分发挥我国的比较优势，参与国际分工与合作，将我国经济迅速融于全球经济中。开放市场，受到冲击是必然的，关键是如何看待这些冲击，政府应下大力量进行产业重组，组建大型企业集团，有效加强整个民族工业的国际竞争力。

加入WTO，为我国经济的稳定增长，提高产业的整体水平提供了很好的契机，我们应把握机遇，未雨绸缪，制定对策，迎接挑战。

**第三篇：国际经济与贸易**

国际经济与贸易

International Economics and Trade 专业特色：

国际经济与贸易专业是经济学学科的主要分支学科之一，学校在人才引进、课程建设等方面都给予了重点支持。《国际经济学》课程已经列为重点建设课程，4门课已列为双语教学试点课程，大部分专业课程都采用了多媒体教学。

国际经济与贸易专业注重学生的外语能力和计算机应用能力的培养。课程设计比较合理，注重基础理论教育，在提高基础理论素质的同时，也加强动手能力的培养。在选修课上根据不同层面学生的兴趣和爱好，设立了不同的模块。有部分同学通过了报关员考试，注册会计师考试，以及剑桥商务英语、托福、GRE等考试，为今后工作、学习奠定了良好的基础。近3年，毕业生一次就业率达到了90%以上，毕业生报考研究生的录取比例呈不断上升趋势。根据有关反馈信息，大部分毕业生受到了用人单位的重用和好评。

本专业设有“国际贸易”与“国际物流”两个方向，培养的学生应较系统地掌握经济学基本原理和国际经济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易和国际物流的基础知识与基本技能，了解中国对外贸易和当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的对外贸易现状，能够在各种经济管理部门和企业，特别是涉外经济部门、外资企业及政府机构从事实际业务、管理、调研工作的高级专门人才。

The objective of this major is to train students as specialized applied talents, who can master basic principles of Economics and International Economy and Trade, basic knowledge and technique of International Trade, understanding the present tendency situation of international trade and Chinese polices, laws and regulations in trade and the current situation of trade in main countries and areas.The undergraduates in International Economy and Trade can be engaged in practical businesses, management, investigation and research in foreign related economic departments, foreign companies and government pisions.Students will study International Trade and International Logistics.培养要求：

学生应掌握马克思主义经济学和国际经济、国际贸易、国际物流的基本理论和基本知识，受到经济学、管理学的基本训练，掌握理论分析和实务操作的基本能力；能熟练的掌握一门外语，具有较强的听、说、读、写、译的基本能力，能利用计算机从事涉外经济工作。学生毕业后，能在经济管理部门或企业，特别是涉外经济贸易部门、外资企业及各级政府机构从事实际业务、管理、调研及宣传策划工作，或在相关科研单位及大专院校相关专业从事科研、教学等方面工作。

师资队伍：

该专业现有教师18名，其中教授6名，副教授3名，4名具有经济学博士学位，6名在读博士，80%以上的教师具有硕士学位；聘请了南开大学博士生导师贾根良教授担任兼职教授。主要课程：

政治经济学、微观经济学、宏观经济学、国际经济学、计量经济学、世界经济、世界贸易组织、国际金融、国际结算、货币银行学、财政学、会计学、统计学、国际贸易、国际物流、市场营销、经贸英文选读、跨国公司、计算机基础等。

**第四篇：国际经济与贸易 文档**

论国际贸易业务关系的建立国际贸易的成功，始于业务关系的建立。建立良好的业务关系，对于国际贸贸易来说，是重中之重。

一般来说，建立业务关系的途径有很多。

1、通过第三方介绍推荐

2、通过企业网站

3、互联网搜索4展览会或博览会

5、广告等等多种方法。但是，通过这些方法，我们发现，这些潜在的合作伙伴，大多数是我们素未谋面过的。所以，很有可能，在建立业务关系时，可能就为失败埋下了伏笔。下面我们来看一个案例。

中国某技术进出口公司受本国甲公司的委托，于2024年12月28日与美国乙公司签订购买9 000吨钢材的合同。之后，乙公司因无力履约，请求中国某技术进出口公司同意将卖方变更为瑞士丙公司。瑞士丙公司随即于2024年3月14日向中国某技术进出口公司发出电传称：“货物已在装船港备妥待运”，“装船日期为2024年3月31日”，要求中国某技术进出口公司“将信用证开给挪威信贷银行（在卢森堡），以瑞士丙公司

为受益人”。同年3月26日，瑞士丙公司又向中国某技术进出口公司发出电传称：“所供钢材可能由我们的意大利生产厂或西班牙生产厂交货”，并告知了钢材的价格条款、交货日期等。2024年4月1日，瑞士丙公司的法定代表人授权乙公司董事长，代表瑞士丙公司与中国某技术进出口公司在上海就乙公司与中国某技术进出口公司所订立的原合同签订了《合同修改协议书》，约定将钢材数量由原定的9 000吨增至9 180吨，价款为229.5万美元不变。

2024年4月19日，中国某技术进出口公司通知中国银行上海分行开出以瑞士丙公司为受益人、金额为229.5万美元的不可撤销的信用证。信用证载明：钢材“从意大利拉斯佩扎装运到温州，最迟装运期限为2024年5月5日前。不允许分批装运，不允许转船运输”，“受益人必须保证所发的每件货物都与合同中的约定完全一致”。随后，瑞士丙公司将全套单据通过银行提交中国某技术进出口公司。提单签发的日期为2024年5月4日，载明装运人为瑞士丙公司、并由其

在提单上背书。由瑞士丙公司开具的销货发票，载明钢材数量为9 161吨，货款2 290 250美元。同年6月1日，中国银行上海分行将上述货款汇付瑞士丙公司。货款汇付后，中国某技术进出口公司因未收到上述钢材，从2024年7月起连续10余次以电传、函件向瑞士丙公司催询和交涉。

但瑞士丙公司或拒不答复，或以种种托词进行搪塞。经中国某技术进出口公司一再催促，瑞士丙公司才于同年9月5日回电称：“中国港口拥挤，船舶将改变航线”，“最迟抵达日期预计为2024年10月20日”。届时，中国某技术进出口公司仍未收到钢材，去电指责瑞士丙公司的欺诈行为，并声言要“将此事公之于众”时，瑞士丙公司于同年10月30日致电中国某技术进出口公司，全盘推卸自已作为合同卖方和货款受益人的责任。根据双方提供的证据证实，瑞士丙公司在意大利和西班牙既无钢厂，也无钢材；向中国某技术进出口公司提交的意大利卡里奥托钢厂的钢材质量检验证书、重量证书和装箱单均系伪造。以瑞士丙公司为托运人并

经其背书的提单上载明的装运船“阿基罗拉”号，在2024年内并未在该提单所载明的装运港意大利拉斯佩扎停泊过，从而证明瑞士丙公司并未将钢材托运装船，所提交的提单是伪造的。

瑞士丙公司在答复中国某技术进出口公司催问的电函中所称“中国港口拥挤”和“船舶将改变航线”的情况也纯属虚构。

这个案例中，中国方面通过第三方介绍和瑞士建立的业务关系而被诈骗，造成了己方方面的经济损失。瑞士丙公司在无钢材的情况下，谎称“货物已在装运港备妥待运”，“装船－日期为2024年3月31日”，“在我方银行收到信用证两周内交货”，诱使中国某技术进出口公司与其签订合同。这证明，瑞士丙公司在签订《合同修改议定一书》时，就使用了欺诈手段。瑞士丙公司在收到中国某技术进出口公司指示中国银行上海分行开出的信用证后，在货物没有装船的情况下，向中国某技术进：出口公司提交了包括提单在内的全套伪造单据，以骗取中国某技

术进出口公司的巨额货款。

这样的例子，在国际贸易中，数不胜数。所以说，业务关系的建立，并不是盲目的。在业务贸易关系建立时，一定要慎之又慎。那么，我们又应该怎么做呢？

首先，在确立业务关对象前，我们就要对其信用、资质、经济状况、经营状况等等各个方面做出详细的调查。确定可以和对方建立业务关系。其次，是确定双方业务关系建立的信函来往。不论是我方写出还是收地到信函，都要注意细节。我方发出的信函中，应该写明信息来源和目的，做出自我介绍，并要求对方寄出有关资料，表达我方愿望。而在受到对方信函时，也要审查信函要点。当确定无误后，就可以询盘发盘还盘，一笔贸易就可以开始了，当然，其后的环节，也是需要谨慎的。

国际贸易创造的利润固然是客观的，但是其风险也是巨大的。只有怀着如履薄冰谨慎仔细的心态，才可以让贸易顺利，让成功始于开始。

**第五篇：国际经济与贸易**

国际经济与贸易专业（专升本）人才培养方案

一、培养目标

本专业培养的学生应比较系统地掌握经济学的基本原理和国际经济学的基本理论，掌握国际贸易的基础知识与基本枝能，了解主要国家与地区的社会经济状况和当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易规则和惯例、及中国对外贸易的政策法规。本专业为涉外经济部门、外资企业及政府机构培养从事业务操作、分析管理、和宣传策划工作的专门人才，培养适应经济全球化与我国进一步对外开放的外经贸人才。

二、基本培养规格

1、具有宽广扎实的国际经贸理论基础和广泛的专业知识，了解国内外相关贸易制度、政策、法规及国内外本专业最新发展动态。

2、具有较强的英语应用能力和一定的计算机办公软件操作能力。

3、全面了解和掌握国际经贸及相关的专业理论、方法和实用技能。

三、主要课程

管理学微观经济学宏观经济学国际贸易国际贸易实务国际市场营销国际商法国际金融国际结算 国际投资 商务交流 电子商务投资与管理国际经济 国际商务贸法国际货物运输

四、修业年限

业余5年

五、毕业总学分及课内总学时

毕业总学分：100学分

课内总学时（含网络课件、辅导答疑等）：2789学时

六、教学实践、毕业论文：

毕业论文占10学分

七、学位授予

授予管理学学士学位。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！