

## 【国际贸易实务】

### 【Practice of International Trade】

#### 一、基本信息

课程代码:【0060123】

课程学分:【4】

面向专业:【国际商务、物流管理】

课程性质:【院级必修课】

开课院系:职业技术学院

使用教材:【国际贸易实务 黎孝先主编 对外经济贸易大学出版社】

参考书目:国际贸易实务案例与解答 程铭 上海大学出版社

全国外贸业务员培训认证考试大纲 北京 中国商务出版社

外贸业务综合实训 章安平 中国人民大学出版社

课程网站: <http://www.uibep.com>

课程网站网址【海关总署 <http://www.customs.gov.cn/>】

【质检总局 <http://www.aqsiq.gov.cn/>】

【商务部 <http://www.mofcom.gov.cn/>】

先修课程:【无】

#### 二、课程简介

国际贸易实务是国际商务专业和相关专业如物流管理专业的核心课程,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的课程。本课程主要教授进出口业务工作的基本知识和基本技能。通过本课程的学习,使学生掌握国际商品买卖的品质、数量、包装、价格、运输、结算、索赔、仲裁等进出口合同的内容与相关要求,熟练运用合同的签订与履行等环节的要领和操作手段与方法,并有选择地介绍国际贸易的习惯做法、贸易惯例和必要的法律规定使学生获得规避风险的知识与能力。

#### 三、选课建议

国际贸易实务适合国际商务专业、物流专业及相关专业如商务英语等专业,二年级学生的学习。

#### 四、课程与专业毕业要求的关联性

专业毕业要求	关联
L01: 品德修养。拥护中国共产党的领导,坚定理想信念,自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观,增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神,践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训,积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。	
L021: 专业能力。调查预测能力。熟悉调查方案的策划,调查问卷的设计,掌握常用的资料分析与预测方法,熟悉调查报告的写作。	
L022: 市场开拓能力。熟悉 SWOT 分析、波士顿矩阵、STP 分析、4P 组合、营销组织与控制等,并能有效应用。	

L023: 生产运作能力。清楚生产运作系统的设计、进度管理、质量管理、技术管理、设备管理等。	
L024: 人力资源能力。熟悉人力资源工作规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬与福利、劳动关系管理,并能设计方案。	
L025: 财务管理能力。清楚资金的筹集、投资、运营、分配和财务计划与决策、财务预算与控制、财务分析与考核等	
L026: 商务管理能力。熟悉商务范围、时间、成本、人员、沟通、风险、采购、集成管理等。	●
L027: 营销管理能力。能用已有的思维成果和创新的方法进行策划。熟悉营销策划原理与步骤、策划创意与文案、营销策划整体设计及运用等。	
L028: 具备电子商务应用能力	
L031: 表达沟通。倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求	
L032: 应用书面或口头形式,阐释自己的观点,有效沟通	
L041: 自主学习。能根据需要确定学习目标,并设计学习计划。	
L042: 能搜集、获取达到目标所需要的学习资源,实施学习计划、反思学习计划、持续改进,达到学习目标。	
L05: 健康发展。懂得审美、热爱劳动、为人热忱、身心健康、耐挫折,具有可持续发展的能力。	
L061: 协同创新。在集体活动中能主动担任自己的角色,与其他成员密切合作,善于自我管理和团队管理,共同完成任务。	
L062: 有质疑精神,能有逻辑的分析与批判。	
L063: 能用创新的方法或者多种方法解决复杂问题或真实问题。	
L071: 信息应用。能够根据需要进行专业文献检索。	
L072: 能够使用适合的工具来搜集信息,并对信息加以分析、鉴别、判断与整合。	●
L081: 国际视野。具备外语表达沟通能力,达到本专业的要求。	●
L082: 理解其他国家历史文化,有跨文化交流能力。	
L083: 有国际竞争与合作意识。	

备注: LO=learning outcomes (学习成果)

## 五、课程目标/课程预期学习成果

序号	课程预期学习成果	课程目标 (细化的预期学习成果)	教与学方式	评价方式
1	L026	商务管理能力。能够针对具体业务所给背景进行业务合同模拟谈判,能够进行中英文合同签署	边讲边练	情景表演
2	L072	能够使用适合的工具来搜集信息,并对信	讲课	综合报告

		息加以分析、鉴别、判断与整合。		
3	L081	国际视野。达到本专业的要求。能够进行课后业务相关资料查询，国际汇率，出口退税率查询	边讲边练	情景表演

## 六、课程内容

### 模块一交易前准备

#### 1. 进口交易准备

理解进口交易准备过程，知道国际市场调研的基本内容项目，可以综合分析国际市场调查，运用各种渠道寻找客户，运用信函建立客户关系。

#### 2. 出口交易准备

分析出口市场调研活动，运用各种渠道寻找目标客户建立出口业务关系，运用信函等形式建立客户关系。

### 模块二交易磋商与合同订立

#### 1. 交易磋商

知道交易磋商的形式和程序，理解询盘、发盘、还盘、接受的法律意义，分析合同成立的要件。

#### 2. 合同订立

分析合同成立时间，运用合同有效成立条件，理解国际货物买卖合同，运用国际货物买卖合同的结构和内容。

### 模块三贸易术语与价格核算

1. 知道贸易术语含义，综合运用国际贸易术语的国际惯例，理解 EXW,F 组术语，C 组属于，D 组术语的不同，运用《2010 通则》。

2. 知道进出口货物价格构成运用作价原则和方法核算进出口报价，理解佣金和折扣的计算方法。

### 模块四合同履行

#### 1. 审核信用证

理解信用证内容，分析信用证和合同的异同，理解汇付、托收、信用证收款方式的风险大小，综合掌握出口合同履行整个过程，运用出口报关和报检，运用出口结汇和退税流程。

#### 2. 准备出口货物

理解货物品质的表示方法，运用买卖合同的品质条款，综合运用计量单位和计量方法，知道买卖合同的数量条款，分析包装的概念种类及作用，综合分析及运用包装的选用和运输方式的选择，知道运输标志、指示性和警告性标志。

#### 3. 办理货物运输

知道海上货物运输特点，理解班轮运输流程，综合运用班轮运费的计算，分析租船运输的特点，分析滞期费和速遣费，评价 B/L 的性质和作用，综合分析海上货物运输事故及索赔；理解铁路货物联运，理解国际航空货物运输，分析航空运单的性质和作用；理解集装箱运输和国际多式联运，综合分析多式联运单据；运用买卖合同中的装运条款，综合分析分批装运和转船。

#### 4. 办理出口报检

理解货物检验的意义，知道货物检验时间和地点。

5. 办理出口货物报关

知道出口通关整个流程，综合运用出口货物报关单填制，

6. 办理货物运输保险

理解货物保险的作用，分析保险利益原则，综合分析海上货物运输保险的范围-海上风险、损失和费用，运用全部损失和部分损失，评价施救费用和救助费用，评价共同海损和单独海损；运用保险金额和保险费核算。

7. 办理出口收汇和出口退税

理解票据的基本特征，综合评价票据的基本当事人，运用缮制汇票，比较分析汇票、本票、支票，运用汇付和托收收款，理解出口退税整个流程。

8. 进口合同履行

知道进口合同履行整个流程，理解信用证申请、开立、修改、交单付款，运用进口报关及报检。

模块五贸易纠纷处理

理解贸易纠纷的产生，知道索赔和理赔，评价不可抗力，运用仲裁条款，分析仲裁协议，理解总裁程序。

## 七、课内实验名称及基本要求

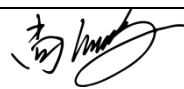
序号	实验名称	主要内容	实验时数	实验类型	备注
1	建立国际贸易业务关系	根据所给材料，模拟买卖双方，建立业务关系，介绍公司司法信息，产品信息	8	综合型	
2	计算进出口商品价格核算	熟悉贸易术语，可以报出 FOB, CFR, CIF 三种贸易术语价格	8	综合型	
3	海运提单制作，海运费计算	海运费拼箱和整箱计算，海运提单制作和审核	6	设计型	
4	信用证申请和审核	根据买卖合同申请开立信用证，根据来证和合同审核信用证，对不符点进行修改	8	验证型	
5	进出口货物保险费计算，保险险别投保单练习	熟悉三种基本险别，一般附加险，特殊附加险；保险费用计算，保险单投保	8	综合型	
6	国际货物买卖合同制作	4人一小组，每两人扮演买卖双方，根据所学课程，制作详细中英文买卖合同	10	综合性	
		合计	48		

## 八、评价方式与成绩

总评构成 (1+X)	评价方式	占比
1	期末闭卷考试	50%
X1	案例分析	20%
X2	案例分析	20%
X3	课堂表现	10%

撰写人：王修远

系主任审核签名：



日期：2023.09.15