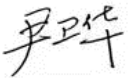


《国际贸易实务》本科课程教学大纲

一、课程基本信息

课程名称	国际贸易实务				
	International Trade Practice				
课程代码	2060359	课程学分		2	
课程学时	32	理论学时	24	实践学时	8
开课学院	商学院	适用专业与年级		会计学、德语专业二年级及以上学生	
课程类别与性质	专业必修课	考核方式		考试	
选用教材	《进出口贸易实务教程》吴百福、徐小微、聂清, ISBN: 9787543231283, 格致出版社、上海人民出版社, 第八版			是否为马工程教材	否
先修课程	国际贸易学 2060848 (3)				
课程简介	<p>国际贸易实务课程是国际经济与贸易专业的核心课程之一。随着我国改革开放不断深入发展, 国际货物贸易一直是推动经济增长和国际合作的重要引擎。本课程主要研究国际间货物买卖的有关理论和实际业务, 是一门法律惯例与业务技术相结合、理论与实际相结合的应用性很强的课程。课程基于校企合作、产教融合, 通过真实货物贸易的案例介绍国际货物买卖的完整业务流程, 包括交易磋商、合同签订和合同履行, 同时融入国际货物贸易相关的国内外法律和国际贸易惯例。学生能够知晓出口货物或进口货物贸易业务的基本操作, 具备初步分析和解决国际货物贸易问题的能力, 养成遵守法律, 遵循惯例的习惯, 形成“重合同、守信用”的职业素养, 维护国家和企业利益。</p>				
选课建议与学习要求	本课程适合会计专业二年级及以上学生, 学生应具备一定的国际贸易理论基础。				
大纲编写人	刘美霞 (签名)		制/修订时间	2025.2.21	
专业负责人	刘略辉 (签名)		审定时间	2025.2.21	

学院负责人	 (签名)	批准时间	2025.2.21
-------	---	------	-----------

二、课程目标与毕业要求

(一) 课程目标

类型	序号	内容
知识目标	1	知晓国际货物买卖合同条款, 包括商品、国际贸易术语、运输、保险、货款结算、检验、索赔、不可抗力及仲裁等。
	2	学会交易磋商程序、签订合同和合同履行环节。
技能目标	3	能正确计算运费、保险费、出口报价和核算业务盈亏以及撰写合同条款。
	4	能完成一笔出口或进口业务磋商交易、出口报价及签署合同等。
素养目标 (含课程思政目标)	5	养成遵守法律, 遵循惯例的习惯, 形成“重合同、守信用”的职业素养, 维护国家和企业利益。

(二) 课程支撑的毕业要求

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。 ④诚信尽责, 为人诚实, 信守承诺, 勤奋努力, 精益求精, 勇于担当。
L03 表达沟通: 理解他人的观点, 尊重他人的价值观, 能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。 ①倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求。
L06 协同创新: 同群体保持良好的合作关系, 做集体中的积极成员, 善于自我管理和团队管理; 善于从多个维度思考问题, 利用自己的知识与实践来提出新设想。 ③能用创新的方法或者多种方法解决复杂问题或真实问题。
L08 国际视野: 具有基本的外语表达沟通能力与跨文化理解能力, 有国际竞争与合作的意识。 ③有国际竞争与合作意识。

(三) 毕业要求与课程目标的关系

毕业要求	指标点	支撑度	课程目标	对指标点的贡献度
L01	④	M	养成遵守法律, 遵循惯例的习惯, 形成“重合同、守信用”的职业素养, 维护国家和企业利益。	100%
L03	①	L	知晓国际货物买卖合同条款, 包括商品、国际贸易术语、运输、保险、货款结算、检验、索赔、不可抗力及仲裁等, 以及各种国际贸易方式。	60%

			学会交易磋商程序、签订合同和合同履行环节。	20%
			能正确计算运费、保险费、出口报价和核算业务盈亏以及撰写合同条款。	20%
LO6	③	L	能完成一笔出口或进口业务磋商交易、出口报价及签署合同等。	100%
LO8	③	H	能完成一笔出口或进口业务磋商交易、出口报价及签署合同等。	100%

三、课程内容与教学设计

(一) 各教学单元预期学习成果与教学内容

第1单元 绪论

教学内容：

- 1.1 本课程教学内容和教学要求的介绍
- 1.2 国际贸易的特点
- 1.3 进出口贸易商订和履行的简要程序
- 1.4 国际货物买卖合同使用的法律与惯例

知识要求：

- ①知道本课程的学习任务和学习方法；
- ②理解商品进出口业务运作的主要环节；
- ③知道有关国际货物买卖合同所涉及的法律、国际惯例及国际公约。

能力要求：

- ①能够描绘一笔出口业务和一笔进口业务的流程图。

教学重点：

有关国际货物买卖合同所涉及的法律、国际惯例及国际公约；商品进出口业务运作的主要环节。

第2单元 商品的品名、品质、数量与包装

教学内容：

- 2.1 商品的品名
- 2.2 商品的品质
- 2.3 商品的数量
- 2.4 商品的包装
- 2.5 国际贸易合同中的标的物条款

知识要求：

- ①知道规定品名条款的注意事项；
- ②理解合同中约定品质的方法；
- ③知道品质机动幅度和品质公差的表示方法；
- ④理解数量的计算方法及数量机动幅度规定方法；
- ⑤知道商品包装的种类；

⑥知道商品包装的标志；

⑦理解合同中标的物的品质、数量、包装条款的规定方法。

能力要求：

①能够根据交易标的实际情况，运用合适的方法表示商品品名、品质、数量及包装；

②能根据实际要求制作运输标志即唛头。

教学重点：

合同中约定品质的方法；品质机动幅度和品质公差；数量的计算方法；数量机动幅度；包装的标志。

第3单元 贸易术语及其国际惯例

教学内容：

3.1 贸易术语及其国际惯例概述

3.2 INTOTERMS 2020 装运港船上交货的 FOB、CFR、CIF 贸易术语

3.3 INTOTERMS 2020 货交承运人的三种贸易术语

3.4 INTOTERMS 2020 目的地交货的三种贸易术语

3.5 INTOTERMS 2020 其他两种贸易术语

3.6 贸易术语的选用

知识要求：

①知道贸易术语的含义，有关贸易术语的国际惯例；

②理解《INTOTERMS 2020》对 11 种主要贸易术语的买、卖双方责任、费用、风险划分的解释；

③理解常用贸易术语 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 和 CIP 的价格构成；

④评价 FOB、CFR、CIF 贸易术语的异同以及 FCA、CPT 和 CIP 贸易术语的异同。

能力要求：

①能够根据业务实际需要，选择合适的贸易术语；

②能够运用常用贸易术语 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 和 CIP 的知识点，分析业务案例。

教学重点：

《INTOTERMS 2020》对六种主要贸易术语（FOB、CFR、CIF、FCA、CPT 和 CIP）的解释及其在实践中运用应注意的问题。

教学难点：

FOB、CFR、CIF 贸易术语下买卖双方责任、费用、风险划分及价格构成；选择合适的贸易术语。

第4单元 国际贸易运输

教学内容：

4.1 运输方式

4.2 装运条款

4.3 运输单据

知识要求：

①知道海洋运输和其他各种运输方式的基本知识；

②理解海运运费、航空运费的计费标准；

③理解海运班轮提单的性质、作用以及主要种类；

④知道海运以外其他运输方式运输单据的性质和作用；

⑤评价买卖合同中的装运条款的基本内容。

能力要求:

- ①能根据业务实际情况,选择合适的运输方式,确定合理的交货时间和地点;
- ②会计算海运运费(班轮:散货运输和集装箱运输)和航空运费;
- ③能看懂海运提单;
- ④能够对 FOB 和 CFR 贸易术语之间价格转换;能够对 FCA 和 CPT 贸易术语之间价格转换;
- ⑤能够分析国际货物运输案例;
- ⑥能签订恰当的合同国际货物运输条款。

教学重点:

海运运费(班轮:散货运输和集装箱运输)的计算;FOB 和 CFR 贸易术语之间、FCA 和 CPT 贸易术语之间价格转换;海运班轮提单的内容。

教学难点:

海运运费的计算。

第 5 单元 国际贸易运输保险

教学内容:

- 5.1 国际货物运输保险概述
- 5.2 海洋运输货物保险保障的范围
- 5.3 我国海洋运输保险条款
- 5.4 我国陆运、空运、邮包运输货物保险
- 5.5 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款
- 5.6 我国进出口货物运输保险实务

知识要求:

- ①理解货物运输保险的风险、损失和费用的概念;
- ②知道中国保险条款(海运、陆运、空运和邮运);
- ③知道伦敦协会货物保险条款;
- ④知道保险金额、保险费的含义及计算方法;
- ⑤分析买卖合同中保险条款的规定方法;
- ⑥理解保险单据的作用、格式和内容。

能力要求:

- ①会计算保险金额和保险费;
- ②能够根据业务实际选择合适的保险险别;
- ③能看懂保险单据;
- ④能够对 CFR、CIF 贸易术语之间价格转换;能够对 CPT 和 CIP 贸易术语之间价格转换;
- ⑤能够分析海运保险案例;
- ⑥能够签订恰当的合同国际货物运输保险条款。

教学重点:

我国《海洋运输货物保险条款》和险别;保险单据;保险金额和保险费计算公式;CFR、CIF 贸易术语之间、CPT 和 CIP 贸易术语之间价格转换。

教学难点:

保险金额及保险费计算。

第 6 单元 进出口商品的价格

教学内容:

6.1 价格概述

6.2 出口报价过程

6.3 出口成本和盈亏核算

知识要求:

- ①知道国际贸易商品的常用作价方法;
- ②知道佣金及折扣的含义及计算方法;
- ③评价合同中价格条款的规定方法;
- ④理解出口商品换汇成本的含义和计算方法;
- ⑤理解进出口盈亏核算的含义和核算方法。

能力要求:

- ①会计算佣金及折扣, 以及含佣价和净价;
- ②能够对 FOB、CFR、CIF、CIFC 之间价格进行转换; FCA、CPT、CIP、CIPC 之间价格进行转换;
- ③根据提供的资料报出出口 FOB、CFR、CIF 和 CIFC 价格, 以及出口 FCA、CPT、CIP 和 CIPC 价格;
- ④能够根据所提供的业务资料, 计算出口商品换汇成本, 核算盈亏;
- ⑤能够根据业务实际情况, 签订恰当的单价及总金额条款。

教学重点:

六种常用贸易术语的价格构成及相互之间价格换算; 出口报价、换汇成本和盈亏核算; 价格条款。

教学难点

出口报价、出口换汇成本和盈亏核算

第7单元 国际贸易货款结算

教学内容:

- 7.1 支付工具
- 7.2 汇付
- 7.3 托收
- 7.4 信用证
- 7.5 银行保函与备用信用证
- 7.6 各种支付方式选用的方法及注意事项

知识要求:

- ①知道汇票、本票和支票的定义、内容、种类及其使用;
- ②理解汇付的特点、方式及其在实践中的使用;
- ③知道托收的种类、特点和相关国际惯例 (《托收统一规则》(URC522)), 分析其利弊;
- ④理解信用证的定义、主要当事人及基本收付程序;
- ⑤分析信用证主要内容, 评价信用证的特点;
- ⑥知道银行保证函和备用信用证的含义、性质及用途;
- ⑦理解信托收据 (Trust Receipt, 简称 T/R) 的性质及其使用。

能力要求:

- ①能看懂汇票;
- ②能够正确分析汇付、托收和信用证相关案例;
- ③能够根据业务实际情况选择恰当的收付方式, 并学会签订合同中相应的支付条款。

教学重点：

汇票的种类及其使用；T/T 方式及其在实践中的使用；托收的种类及收付程序；信用证的基本收付程序、主要内容、特点和种类；收付方式的选用和合同中的支付条款。

教学难点：

信用证内容和特点。

第 8 单元 检验与检疫、索赔、不可抗力和仲裁

教学内容：

8.1 商品检验与检疫

8.2 索赔

8.3 不可抗力

8.4 仲裁

知识要求：

①知道检验的时间和地点的规定，理解我国商检机构的主要工作及其法定检验，分析商检条款的主要内容；

②分析违约的法律责任，索赔条款的类型及其运用；

③理解不可抗力的含义及其法律后果，不可抗力条款的规定方法和援引不可抗力条款应注意的事项；

④理解仲裁协议的作用及形式以及仲裁条款的基本内容。

能力要求：

①学会选择合适的检验机构。

②对贸易争议能提出合理的索赔或做出理赔的意见。

③能够签订恰当的合同检验、索赔、不可抗力和仲裁条款。

④能够分析国际贸易中不可抗力案例。

教学重点：

检验的时间和地点的规定；违约的法律责任；索赔的类型；不可抗力的法律后果；仲裁协议的作用

第 9 单元 国际货物买卖合同的商订

教学内容：

9.1 交易磋商一般程序

9.2 合同的订立

9.3 国际货物买卖合同

知识要求：

①知道交易磋商的一般程序；

②理解构成发盘和接受的条件；

③分析国际货物买卖合同或确认书的基本内容。

能力要求：

①运用所学的《公约》条款，能够正确判断合同是否成立；

②能够签订条款严谨的国内购销合同和国际货物买卖合同。

教学重点：

交易磋商的一般程序；发盘和接受的法律规定；买卖合同的形式；书面合同的内容和签订。

第 10 单元 进出口合同的履行

教学内容：

10.1 出口合同履行的一般程序

10.2 进口合同履行的一般程序

知识要求：

- ①理解《公约》规定买卖双方的基本义务；
- ②综合分析出口合同履行的基本环节及其内容；
- ③综合分析进口合同履行的基本环节及其内容。

能力要求：

能够理顺 CIF（或 CIP）、CFR（或 CPT）或 FOB（或 FCA）贸易术语与 D/P、L/C 或 T/T 收付方式任意组合履行出口或进口合同程序。

教学重点：

出口合同履行的基本环节及其内容；进口合同履行的基本环节及其内容。

第 11 单元 国际贸易方式**教学内容：**

11.1 经销和代理

11.2 招标与投标

11.3 拍卖和寄售、展卖

11.4 对等贸易

11.5 加工贸易

11.6 商品期货交易与套期保值

知识要求：

- ①知道经销和代理、招标与投标、拍卖和寄售、展卖、对等贸易、加工贸易、商品期货交易与套期保值等各种贸易方式的基本特征；
- ②理解进料加工业务与来料加工业务的区别。

能力要求：

- ①能阐述招投标、拍卖、对等贸易等贸易方式的基本做法。

教学重点：

不同贸易方式的特点

(二) 教学单元对课程目标的支撑关系

教学单元	课程目标	1	2	3	4
	第 1 单元 绪论		√		
第 2 单元 商品的品名、品质、数量与包装		√	√	√	
第 3 单元 贸易术语及其国际惯例		√	√	√	
第 4 单元 国际贸易运输			√	√	√
第 5 单元 国际贸易运输保险		√	√	√	√

第6单元进出口商品的价格		√	√	√
第7单元国际贸易货款结算	√	√	√	
第8单元检验与检疫、索赔、不可抗力和仲裁		√	√	
第9单元国际货物买卖合同的商订			√	√
第10单元 进出口合同的履行	√		√	

(三) 课程教学方法与学时分配

教学单元	教与学方式	考核方式	学时分配		
			理论	实践	小计
第1单元 绪论	讲授、讨论教学法	口头评价	2	0	2
第2单元 商品的品名、品质、数量与包装	讲授、问题本位教学法、讨论教学法	单元测验与期末考试	2	0	4
第3单元 贸易术语及其国际惯例	讲授、问题本位教学法、讨论教学法	口头评价、单元测验与期末考试	6	0	6
第4单元 国际贸易运输	讲授、问题本位教学法、探究教学法、讨论教学法	实验评价、单元测验与期末考试	2	2	4
第5单元 国际贸易运输保险	讲授、问题本位教学法、探究教学法、讨论教学法	实验评价、单元测验与期末考试	2	2	4
第6单元进出口商品的价格	讲授、问题本位教学法、探究教学法	实验评价、单元测验与期末考试	2	2	4
第7单元国际贸易货款结算	讲授、问题本位教学法、探究教学法、讨论教学法	口头评价、单元测验与期末考试	4	0	4
第8单元检验与检疫、索赔、不可抗力和仲裁	讲授、问题本位教学法、讨论教学法	口头评价、单元测验与期末考试	2	0	2
第9单元国际货物买卖合同的商订	讲授、问题本位教学法、讨论教学法	口头评价、单元测验与期末考试	2	2	2
合计			24	8	32

(四) 课内实验项目与基本要求

序号	实验项目名称	目标要求与主要内容	实验时数	实验类型
1	计算运费实验	根据业务背景资料，计算海运散货、集装箱货物运费以及航空运费。能够进行 FOB 和 CFR、FCA 和 CPT 两组贸易术语之间的出口报	2	综合型

		价变换。		
2	计算保险费实验	根据业务背景资料，计算保险金额和保险费。能够进行 FOB、CFR 和 CIF 贸易术语之间出口报价变换，以及 FCA、CPT 和 CIP 贸易术语之间的出口报价变换。	2	综合型
3	出口报价核算实验	根据业务背景资料，运用成本利润率法报出出口 FOB、CFR、CIF 和 CIFC 价格。	2	综合型
4	交易磋商及进出口合同签订	根据所提供的业务资料，交易达成后，能够签订条款齐备的国际货物买卖合同。	2	综合型

四、课程思政教学设计

第 1 单元，通过让学生查阅我国货物贸易的发展进程及进出口总额，知晓我国国际贸易的历史阶段，树立国家荣誉感和自豪感。

第 2 单元，通过让学生撰写商品标的条款，引导学生树立诚信意识，强调诚实守信的商业道德的重要性。

第 3 单元，通过国际贸易术语解释通则对贸易术语的解释，加强学生对国际贸易法规的学习和理解，防止因缺乏法律意识而导致经济损失，注重保护国家和企业利益。

第 5 单元，通过实际办理保险案例分析，让学生学会遵守最大诚信原则投保，一旦货物出险，能够客观地、实事求是地提供索赔材料索赔。

第 7 单元，通过案例讨论违约责任承担，让学生学会遵守合同规定，按时支付货款。

第 10 单元，通过一笔完整的进口和出口业务流程案例资料，让学生明白国际贸易业务是一项系统性工作，团队合作、耐挫抗压是业务顺利进行的关键。

五、课程考核

总评构成	占比	考核方式	1	2	3	4	合计
1	50%	期终闭卷考试	20	10	60	10	100
X1	10%	平时表现（课堂表现、线上自主学习情况、考勤情况）	10	20	60	10	100
X2	15%	课内实验			90	10	100
X3	15%	线上单元测试			90	10	100

六、其他需要说明的问题

无