

高等学校国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易实务

综合性课程设计指导

王世军 卢海英 编著



清华大学出版社

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社

<http://press.bjtu.edu.cn>

高等学校国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易实务

综合性课程设计指导

王世军 卢海英 编著

清华大学出版社
北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书是在1993年省级教改成果的基础上,经过15年的国际贸易教学实践研究与创新的结晶。与其他学科的课程设计不同,国际贸易实务综合性课程设计是一种使不同学生(或小组)互为对手的合作型课程设计,为适应这一全新的实践模式特编写此书。本书通过对市场调研、模拟谈判、签订合同、履行合同四个环节的有机综合,精炼和重组了非常复杂和烦琐的国际贸易进出口业务,并放在一个教师可以控制、学生积极参加的教学过程中。本书的案例和实例丰富,而且大部分是由参加课程设计的学生完成的,并有指导教师给予详细评析。

本书不仅可以作为外贸专业学生的教材及从事相关工作师生的参考书,更适用于希望从事国际贸易而没有实践环境的或者是在短时间内(2周)强化国际贸易知识的企业管理人员和各界人士的学习参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务综合性课程设计指导/王世军,卢海英编著. —北京:清华大学出版社;
北京交通大学出版社,2009.8

(高等学校国际经济与贸易专业规划教材)

ISBN 978-7-81123-697-2

I. 国… II. ①王… ②卢… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教学参考资料 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第102161号

责任编辑:吴嫦娥

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969 <http://www.tup.com.cn>
北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414 <http://press.bjtu.edu.cn>

印刷者:北京瑞达方舟印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:16 字数:359千字

版 次:2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-697-2/F·474

印 数:1~4 000册 定价:29.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。
投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

前言

Preface

国际贸易实务综合性课程设计,是为了适应当前教学改革、增加实践教学环节、提高教学质量而设置的一门新课。本书正是为指导国际经济与贸易专业学生进行课程设计而编写的。

在国际贸易中,不论是商品的出口还是进口,就一项具体的交易来说,一般都要经过交易前的准备—贸易磋商—签订合同—合同履行这4个基本阶段。因此,在课程设计时,把学生分成互为买卖的双方,并给予特定的交易标的物 and 一定的约束条件(如价格、支付方式、交货期等),让他们自己完成一笔具体的交易,这就构成了国际贸易实务综合性课程设计的全部过程。

根据上述过程和要求,在本书编写过程中,尽量从实际出发,以方便课程设计为原则来安排本书的内容。本书的内容包括交易前的准备工作、贸易磋商、合同的签订和合同的履行以及学生在课程设计过程中的操作实例分析。

由于国际贸易实务综合性课程设计过程复杂、实施时困难较多,为了适应课程设计的需要,本书在介绍了课程设计主要内容、基本要求和辅助手段的基础上,对如何组织和实施课程设计给予了详细的介绍,对课程设计中可能出现的问题及解决方法进行了探讨。

为了帮助学生完成所要求的文字资料,课程设计实例中包括有国际市场调研报告、销售或谈判计划、谈判记录、国际贸易合同、信用证,以及履行合同时涉及的单证。

本书不仅可用作外贸专业学生的教材,也可供其他从事贸易相关工作的师生参考。

由于编者水平有限,加之国际贸易实务综合性课程设计是全新的课题,涉及内容比较复杂,文中难免有错误疏漏之处,恳切希望读者批评指正。

编者
2009.6

目录

Contents

第1章 课程设计的组织与管理	(1)
1.1 课程设计的指南	(1)
1.1.1 课程设计的思路 and 目的	(1)
1.1.2 课程设计要求	(2)
1.1.3 课程设计的内容	(3)
1.1.4 课程设计的时间安排	(4)
1.1.5 课程设计的教学形式与教师指导方法	(4)
1.1.6 网上课程设计的组织	(5)
1.1.7 课程设计的考核内容与方法	(6)
1.2 课程设计的组织与管理	(6)
1.2.1 课程设计的分组管理	(6)
1.2.2 贸易小组买卖身份与交易对手的确认	(8)
1.2.3 交易标的物的选择与管理	(9)
1.2.4 保留价格的确认和管理	(9)
1.2.5 课程设计的进程管理和文档管理	(10)
1.2.6 课程设计的绩效管理	(11)
1.3 课程设计组织方式的难点和改进	(11)
1.3.1 国际贸易实务综合性课程设计与其它课程设计的区别	(12)
1.3.2 国际贸易实务综合性课程设计的难点和解决方案	(13)
第2章 交易准备与市场调研	(16)
2.1 交易前的准备工作和具体要求	(16)
2.1.1 做好交易前的准备工作	(16)
2.1.2 准备工作的具体要求	(17)
2.2 国际市场调研与课程设计的特殊要求	(19)
2.2.1 国际市场调研的内容	(19)
2.2.2 国际市场调研的基本程序	(20)
2.2.3 国际市场调研的方法	(21)

2.3 国际市场调研报告实例与分析	(22)
2.3.1 国际市场调研报告实例	(22)
2.3.2 调研报告实例分析	(28)
第3章 模拟谈判与交易磋商	(30)
3.1 模拟谈判教学的目的和步骤	(31)
3.1.1 模拟谈判教学的目的	(31)
3.1.2 模拟谈判教学的步骤	(31)
3.2 典型谈判案例的介绍与分析	(32)
3.2.1 案例一的介绍与分析	(32)
3.2.2 案例二的介绍与分析	(34)
3.2.3 简要小结	(37)
3.3 模拟谈判的模型	(37)
3.3.1 理论假设	(37)
3.3.2 模拟谈判的开局报价模型	(38)
3.3.3 模拟谈判的让步模型	(39)
3.3.4 报价幅度的预期	(40)
3.4 模拟谈判的组织	(41)
3.4.1 单一型模拟谈判	(41)
3.4.2 统筹型模拟谈判	(41)
3.5 函电模拟谈判	(42)
3.5.1 函电谈判的基本要求	(43)
3.5.2 函电谈判的步骤和注意事项	(44)
3.6 谈判记录与实例分析	(50)
3.6.1 模拟谈判记录的内容和要求	(50)
3.6.2 模拟谈判记录的实例	(51)
3.6.3 模拟谈判记录分析	(58)
第4章 国际贸易合同的签订	(60)
4.1 课程设计中签订合同的要求和目的	(60)
4.1.1 签订合同的要求	(60)
4.1.2 签订合同的目的	(61)
4.2 国际贸易合同的形式与内容	(62)
4.2.1 国际贸易合同的形式	(62)
4.2.2 国际贸易合同的内容	(62)
4.2.3 学生书写合同时应遵守的基本原则	(63)
4.3 国际贸易合同的格式及分析	(64)

4.3.1 合同的格式	(64)
4.3.2 合同内容的分析	(68)
4.4 国际贸易合同的实例与评析	(69)
4.4.1 国际贸易合同实例	(69)
4.4.2 国际贸易合同实例评析	(73)
4.4.3 简要小结	(78)
本章练习	(79)
第5章 信用证的内容与制作	(83)
5.1 课程设计中开立信用证的要求	(83)
5.1.1 课程设计中开立信用证的要求	(83)
5.1.2 课程设计中信用证内容的要求	(85)
5.2 信用证的实例及简要分析	(86)
5.2.1 信用证内容	(86)
5.2.2 信用证的内容分析	(88)
5.3 信用证的模拟环节与要求	(91)
5.3.1 催证	(91)
5.3.2 开证	(92)
5.3.3 审证	(93)
5.3.4 改证	(97)
5.4 信用证的实例及评析	(99)
5.4.1 信用证实例	(99)
5.4.2 信用证实例评析	(102)
5.4.3 简要小结	(108)
本章练习	(110)
第6章 单据的制作与审核	(115)
6.1 课程设计中单据操作要求和目的	(115)
6.1.1 课程设计中单据操作要求	(115)
6.1.2 课程设计中单据操作的目的	(116)
6.2 汇票的制作与实例评析	(117)
6.2.1 汇票的内容及分析	(117)
6.2.2 汇票的实例及评析	(119)
6.3 发票的制作与实例评析	(122)
6.3.1 发票的内容及分析	(122)
6.3.2 发票的实例及评析	(126)
6.4 海运提单的制作与实例评析	(129)

6.4.1 海运提单的内容和分析	(129)
6.4.2 海运提单的实例及评析	(132)
6.5 保险单的制作与实例评析	(136)
6.5.1 保险单的内容及分析	(136)
6.5.2 保险单的实例及评析	(140)
6.6 原产地证书的制作与实例评析	(146)
6.6.1 普惠制 Form A 的内容及分析	(147)
6.6.2 普惠制 Form A 的实例及评析	(150)
6.7 商检证书的制作与评析	(155)
6.7.1 商检证书的内容及分析	(155)
6.7.2 商检证书的实例及评析	(157)
6.8 包装单据的制作与实例评析	(160)
6.8.1 包装单据的内容及分析	(160)
6.8.2 包装单据的实例及评析	(161)
6.9 单据的审核与实例评析	(164)
6.9.1 单据审核的原则和指南	(164)
6.9.2 单据审核的重点及问题处理方法	(166)
6.9.3 单据审核实例及评析	(169)
本章练习	(170)
附录 A 单证疑难问题集锦	(188)
A.1 合同篇	(188)
A.2 信用证篇	(190)
A.3 单据篇	(194)
附录 B 课程设计实例	(204)
B.1 《市场调研报告》样例	(204)
B.2 《谈判记录》样例	(209)
B.3 合同样例	(215)
B.4 信用证样例	(218)
B.5 议付单据样例	(220)
附录 C 课程设计常用资料	(225)
C.1 世界主要港口	(225)
C.2 各国主要银行、标识及网站	(231)
C.3 各国主要航运公司、标识及网站	(236)
C.4 各国主要保险公司、标识及网站	(240)
参考文献	(245)



课程设计的组织与管理

国际贸易中进出口业务非常复杂和烦琐，如何精炼和重组实际业务环节并放在一个可控的教学过程中，是一项系统工程，国际贸易综合课程设计正是为适应这一挑战而提出的创新性课题。与其他由学生（或小组）单独完成的课程设计不同，国际贸易实务综合性课程设计是一种使不同学生（或小组）互为对手的合作型课程设计。学生不仅要完成自己的工作，而且还要与其竞争对手合作，共同完成课程设计。要使这种合作型综合课程设计既达到培养学生灵活应用专业知识，又达到锻炼学生实践能力的目标，就需要对课程设计进行缜密的组织和管理。指导教师和学生参与课程设计前，应该认真阅读本章的内容，熟悉课程设计的流程和内容，根据教学要求和时间的安排，合理进行课程设计，以保证课程设计的效果。本章包括课程设计的指南、课程设计的组织与管理、课程设计组织方式的难点和改进等。

1.1 课程设计的指南

1.1.1 课程设计的思路 and 目的

国际贸易实务综合性课程设计是在国际贸易实务课程的教学过程或后期，为学生安排的互为对手的综合性实践环节。其基本思路是：把学生分成互为买卖的双方，并给予特定的交易标的物 and 一定的约束条件（如价格、支付方式、交货期等），让他们自己通过市场调研、模拟谈判、签订合同和制单结汇 4 个环节完成一笔具体的交易；学生必须完成所要求的文字资料，包括国际市场调研报告、销售或谈判计划、谈判记录、贸易合同、信用证，以及履行合同时涉及的单证和信用证要求的有关单证等；教师通过课程设计网络平台对课程设计进行动态管理，并根据学生的平时表现、提交文档、谈判成绩和答辩成绩综合评价学生课程设计的表现和成绩。

由于国际经济与贸易专业本身的特点,组织学生进行实践操作是一项非常复杂的工作。现在主要的实践教学环节是组织学生到外贸公司或企业调研、实习。教学实践表明,学生在外贸公司、企业短时间的实践活动,很难得到系统全面的训练,特别是互为对手的谈判训练,也就达不到预期的目的,再加上课堂教学中实践环节的不足,使学生缺少必要基本技能训练和灵活应用所学知识的能力。本课程针对上述问题,设置了这种互为对手的综合性和课程,并与理论教学同步进行。学生在学习理论内容的同时,课下进行实践活动,并利用假期进行有目的的实践活动,很好地实现了理论教学和实践教学的有机结合,弥补了现在的项目调研、公司实习等实践教学的不足。

1.1.2 课程设计的要求

1. 选题

由于外贸专业课程设计实务性强,涉及面广,内容复杂,因此在选题时既要考虑选题内容的完整性、典型性,又要考虑其可行性。

完整性是指课程设计应是一个相对独立体,能构成一个小系统,能体现外贸公司业务的全过程,并且使课堂知识和实际工作得到有机的结合。系统不在于大小而在于完整,以便学生理论联系实际,得到全面锻炼。

典型性是指课程设计的内容应着重于学生灵活应用基本理论、基本知识的能力,锻炼学生实际工作能力,并使设计内容尽量结合外贸业务的实际,达到举一反三的效果。

可行性是指综合考虑时间、设备、学生水平、教师力量等情况下完成设计的现实性。由于外贸专业课程设计内容多,涉及面广,设计过程一环套一环,因此,在选题时应予以充分的重视。

2. 思想上和物资上的准备

在进行课程设计前,担任课程设计的教师和学生首先要统一思想,统一认识,明确任务和要求。教师不仅要做好有关工具(如计算机)和有关材料(如空白单证样张)等准备工作,还应对设计方案提前验证,对可能出现的问题和解决方法要了如指掌,心中有数。准备工作越充分,设计进行就越顺利。

如有可能,应为教师和学生提供在网络环境下进行课程设计的工作条件,并配有外贸业务的软件。

3. 时间要求

对四年制本科生来说,时间安排应与国际贸易实务课程结合进行,如能有两周或三周的认识实习作为铺垫则效果更佳。课程设计具体包括以下两部分。

① 课内教学：在国际贸易实务课程的教学过程中，安排适当的实践活动。如进行材料准备、模拟谈判等。

② 课外实践：与认识实习结合，在外贸公司实习一段时间，并按要求进行课程设计。

在课程设计中为保证时间上的主动，可将学生提前分组，使学生有更多的时间查找有关资料，从而可以充分利用有效时间进行谈判和制备有关的单证。

4. 文字资料的撰写及交流

学生在整个课程设计过程中，一般要求完成的文字资料有国际市场调研报告、销售或谈判计划、谈判记录、国际贸易合同、信用证以及履行合同时涉及的单证和信用证要求的有关单证等。由于撰写文字资料是对学生的一项基本功训练，这样可使学生加深对理论知识的理解，并使实践经验得到升华。

在课程设计的各个阶段，教师要经常组织学生对设计内容、设计过程中遇到的问题和解决方法及心得体会进行交流，相互借鉴，相互受到启发，提高设计水平。

1.1.3 课程设计的内容

国际贸易实务综合性课程设计的内容是根据外贸公司的实际业务的内容和程序确定的。

在国际贸易中，不论是商品的出口还是进口，就一项具体的交易来说，一般都要经过交易前的准备—贸易谈判—签订合同—合同履行这四个基本阶段。因此，在课程设计时，把学生分成互为买卖的双方，并给予特定的交易标的物 and 一定的约束条件（如价格、支付方式、交货期等），让他们自己完成一笔具体的交易，这就构成了本课程设计的全过程，具体的内容和步骤如下。

1. 交易前的准备工作

互为买卖双方的学生通过随机抽签取得了自己的交易标的物 and 约束条件后，根据国际市场的行情和现状，进行调研分析，确定自己的销售策略和谈判计划。在现有的条件下，要求学生应充分利用网络环境或者其他渠道进行市场行情的调研，解决市场调研中信息量不足等问题。

2. 模拟谈判

买卖双方经过前面的准备后，就具体的标的物进行模拟谈判，并在限定的时间内达成协议，完成自己的谈判记录。鼓励学生用外语或通过网络进行谈判，在网络环境下双方的通信记录也可以作为谈判记录进行考核。

3. 签订合同

买卖双方就谈判的结果签订一份完整的国际贸易合同。不同贸易合同履行方式不同,在签订合同时,要考虑合同的履行。在国际贸易中最常使用的是以信用证支付,象征性交货的做法。因此,在课程设计中要求学生签订以信用证支付,象征性交货的贸易合同。

4. 合同的履行

根据信用证支付,象征性交货的贸易合同的惯例,买方应根据合同开立信用证。卖方催开、审核、修改信用证并且根据信用证的要求制备所需要的单证。

以上仅是课程设计最基本的内容,在具体的实施过程中,参加者可视具体情况适当增减。

1.1.4 课程设计的时间安排

根据综合课程设计的内容,具体的时间安排如下。

① 课程设计的准备和动员(4学时):安排在开设本课程的学期开始,一般与理论课同步进行。包括课程设计的动员、学生分组、课程设计原理等内容。

② 市场调研(8学时):学校调研和暑假实践相结合。学生分组后,结合课程学习,针对特定的标的物进行国际市场调研,在学校进行必要的调研,暑假期间到工厂或外贸公司进行实地调研,完成调研报告。

③ 模拟谈判(6学时):安排在课程学习期间、暑假和短学期进行。学生在前期调研的基础上,根据保留价格进行面对面或网上谈判,上交谈判记录和成交价格。

④ 签订合同(4学时):安排在暑假或短学期进行。学生根据前面的谈判结果,签订一份完整的贸易合同并上交。

⑤ 单证制作(8学时):安排在暑假或短学期进行。学生制作信用证和结汇单据,并相互审核后提交。

⑥ 质疑答辩(3学时):安排在短学期进行。安排教师答疑,学生上交所有的课程设计资料,准备课程设计答辩。

1.1.5 课程设计的教学形式与教师指导方法

由教师在理论讲授时分组和布置任务,一边授课,一边要求学生在课下进行实践,暑假期间进一步调研和进行,暑假后短学期集中完成,具体包括课内教学、课外实践、课程设计操作、集中答辩等四个环节。

① 课内教学：在国际贸易实务课程的教学过程中，进行分组，布置任务，安排适当的实践活动。如进行材料准备、模拟谈判等。

② 课外实践：与暑期认识实习结合，在外贸公司实习一段时间，并按要求进行课程设计。

③ 课程设计操作：安排在暑假短学期集中进行，安排指导教师进行答疑。

④ 集中答辩环节：安排1~2天时间对学生的课程设计质疑。

1.1.6 网上课程设计的组织

在参与课程设计前，指导教师和学生应该认真阅读本部分内容，并熟悉网络环境和软件，根据教学要求和时间的安排，合理进行课程设计，保证课程设计的效果。网络环境下组织和管理课程设计主要包括选课和注册管理、分组管理、谈判管理、文档管理和成绩管理，各个子模块的功能和作用如下。

1. 课程设计选课和注册管理

包括学生选课信息管理（学生选课信息录入、学生选课信息查询、选课信息列表与打印）和课程设计注册信息（学生注册管理、学生注册信息查询）。

2. 课程设计分组管理

包括课程设计大组管理（大组分组管理、大组状态查询）、课程设计小组管理（学生小组自由分组、学生小组自由分组结果、教师小组分组管理、学生贸易分组结果）、谈判对手分组管理（确认谈判对手、谈判对手查询列表）、标的物管理（标的物信息录入、标的物信息查询列表、分配标的物、标的物分配结果查询）、保留价格管理（分配保留价格、保留价格查询列表）、贸易小组信息详情（列表）。

3. 课程设计谈判管理

包括谈判过程管理（开始谈判、组内谈判、组间谈判、结束谈判）、成交价格管理（成交价格提交、成交价格查询、谈判成绩查询列表）。

4. 课程设计文档管理

包括文档过程管理（设置提交文件、上传文件与下载文件、上交文档查询）、文档成绩管理（文档成绩录入、文档成绩查询）等。

5. 课程设计成绩管理

包括平时成绩管理（平时成绩录入、平时成绩查询）、谈判成绩管理（成交价格查

询、谈判成绩查询)、文档成绩查询(文档成绩录入、文档成绩查询)、答辩成绩管理(答辩成绩录入、答辩成绩查询)、课程设计总成绩(总成绩录入、总成绩查询)等。具体内容参见软件说明和网站。

1.1.7 课程设计的考核内容与方法

课程设计的考核内容包括平时表现(5%)、谈判收益(10%)、文字材料(70%)、答辩结果(15%)四部分。在考核过程中,教师根据学生课程设计过程中的表现,在谈判过程中的盈利水平,学生提交的上述各种资料,以及答辩过程中的表现给予相应的成绩。课程设计要求学生提交相关的文字资料有国际市场调研报告、销售或谈判计划、谈判记录、贸易合同、信用证,以及履行合同时涉及的单证和信用证要求的有关单证。根据这些材料教师分别给予相应的成绩,然后与平时表现、谈判收益、答辩结果三部分的成绩加权平均。

简要分析:国际贸易实务综合性课程设计最好作为一门独立的课程单独设置,并与国际贸易实务课程同时进行。课程设计既可以分散进行也可以集中进行,根据我们多年的教学经验,课程设计内容和时间安排对设计的最终效果非常重要。本指南推荐的课程设计过程是一个分散与集中相结合的方案,它包括了课堂教学、暑假、短学期三个时间段,根据不同时间段的特点,安排课程设计的不同内容,所需的学时由指导教师具体掌握。如果没有安排独立的课程实践环节,可以在国际贸易实务课程中简单进行。由于课程设计体系内容复杂,不推荐完成全部内容,可以有选择地完成如模拟谈判、开立信用证的部分内容。

1.2 课程设计的组织与管理

要使课程设计既达到培养学生灵活应用专业知识,又达到锻炼学生实践能力的目标,需要对国际贸易实务综合课程设计进行缜密的组织和管理。本节详细介绍课程设计组织和管理,包括在网络环境下如何组织和管理课程设计,主要包括分组管理、标的物管理、保留价格管理、过程管理、文档管理和成绩管理等。组织和管理工作是搞好课程设计的基础性工作,对课程设计的效果有决定性影响。

1.2.1 课程设计的分组管理

国际贸易实务综合课程设计是在教学环境下模拟实际进出口业务,因此要实施课程设计,就必须按照实际业务的要求,将学生分成互为买卖的双方,使学生在特定的环境

下明确自己的交易标的物 and 约束条件, 互为竞争对手进行谈判。分组管理既可以在课堂上进行, 也可以通过网络进行, 后者相对于前者更灵活和科学。课程设计的分组管理包括注册管理、贸易大组管理、贸易小组管理等。

1. 注册管理

为了更好地进行课程设计, 必须对参与课程设计的学生进行注册以确认身份, 由管理人员授予其不同的权限。从网络管理的角度看, 网络用户可以分为正式客户和过客。

正式客户是指选修“国际贸易实务课程设计”课程并经网上注册的客户。学生注册的基本信息包括学校、班级、学号、姓名、性别、联系方式等基本信息, 指导教师在学生注册前应将选修该课程的学生信息输入选课信息库。学生在网上注册并经网络管理人员根据选课信息确认后, 该学生成为网络课程设计的正式客户。

如果选课信息库中没有该学生的选课信息, 则该学生可以过客身份参加课程设计。与正式客户相比, 过客往往不需要选课和具体的指导老师, 灵活性更大。

如果有多个学校的学生同时参与课程设计, 需要不同学校教师之间的合作, 完成选课信息库的信息输入。

2. 贸易大组管理

如果同时进行课程设计的学生比较多, 可以按班级或学校分成若干个贸易大组进行管理。推荐一个大组的学生人数以 180 人为限, 分成 60 个贸易小组, 便于标的物的选择和课程设计的 management。

贸易大组是指导教师管理课程设计进程基本单元, 指导教师对学生的要求、标的物的选择、对课程设计进度的控制都是在一个贸易大组内完成。

3. 贸易小组管理

贸易小组是指导教师管理课程设计的最小单元, 交易对手、标的物、保留价格的分配都以贸易小组为操作单元, 贸易小组内学生的成绩是相同的。因此, 要求贸易小组内学生应该团结和合作, 共同完成课程设计的任务。

经过注册的学生, 1~3 人可以自由搭配, 组成一个贸易小组。由于课程设计的内容比较多, 单个学生独立完成困难较多。根据多年的教学实践, 极力推荐 3 个人一组, 在条件许可的情况下, 最好是男生与女生搭配组合。

在网络环境课程设计时, 指导教师根据注册学生的人数在网上公布贸易小组的数量和具体要求。学生根据指导教师的要求, 自由搭配, 并将搭配结果在网上公布。教师对少数没有参与或搭配不合理的学生进行调整, 并正式公布贸易小组的名单。为了方便学生相互谈判, 贸易小组的数量必须是偶数。

1.2.2 贸易小组买卖身份与交易对手の確認

为了进行模拟谈判,在划分好贸易小组后,可以经过随机抽取或自由选择等方式,确认贸易小组的卖方或买方身份,选择自己的交易对手。

1. 课堂教学环境的分组

在课堂教学环境下,教师可以让贸易小组的学生根据自己的偏好自由选择作为卖方或买方,然后由指导教师协调和确认。这种方法虽然可以满足部分学生的要求,但协调难度非常大,实施困难。

为了克服上述问题,教师可以通过随机抽取方式确认贸易小组的卖方或买方身份。推荐的方法是教师先制作一些成对的卡片(可以借助扑克牌),上面分别注明买方和卖方,以及交易的标的物 and 条件,卡片的数量和贸易小组数量相同,然后让学生随机抽取,就可以确认贸易小组的卖方或买方身份和对手。这种方法不仅确认了交易小组的身份,同时明确了交易对手和标的物。其优点是效率高,便于组织和管理;缺点是学生不能改变和选择自己的身份和交易对象。

2. 网络教学环境的分组

在网络教学环境下,交易小组的卖方或买方身份也可以通过自由选择或随机抽取方式确认。由于在网络教学环境下每个交易小组选择的卖方或买方身份、交易对手、标的物等动态信息可以在网站公开,网络分组相对于课堂分组更加灵活和方便管理。与前面的课堂分组不同,网络分组可以将每个交易小组的买卖身份、交易对手和标的物的确认分开进行,具体过程如下。

在指导教师公布贸易小组数量后,在一定的时间内,每个贸易小组的学生可以自由申请本小组的卖方或买方身份,教师按照网上申请的先后顺序确认每个贸易小组的身份;或者由教师或学生通过网络软件随机抽取的方式确认。

在每个交易小组的身份公布后,在一定的时间内,每个交易小组学生经过初步接触,可以自由选择自己的交易对手和标的物,并经教师确认备案,对少数没有参与或搭配不合理的学生进行调整,并正式公布交易对手名单;或者由教师或学生通过网络软件随机抽取的方式确认交易对手和标的物。

每个交易小组提交的自由选择的信息在未经指导教师确认前,可以更正和修改。如果某一交易小组改变分组信息,应重新提交申请。一旦申请经指导教师确认并公布结果,每个交易小组的身份和对手信息不能再修改。

1.2.3 交易标的物的选择与管理

在课程设计时,选择合适的交易标的物对买卖双方来说都非常重要。一旦确定了交易标的物,学生在后续的市场调研、签订合同等环节都要围绕这一标的物展开。因此,在课程设计中选择交易标的物的原则和要求如下。

1. 选择实际交易的商品

虽然课程设计是在模拟环境下进行的,但要求学生交易的标的物是国际贸易中具体交易的商品,交易小组代表的是实际业务中出口或进口该产品的公司,从而使“虚”的课程设计与“实”的产品和公司有机联系起来。如果交易小组经过该公司授权或批准,可以代理该产品的出口或进口,则课程设计变成一笔实际业务,将会取得更好的效果。

学生可以在网上获取有关企业实际交易商品的信息,如果条件允许,最好到企业和公司实习,更深入了解产品质量和产业的现状,使课程设计的市场调研有的放矢,并在调研报告中提供有关产品和公司的详细信息,便于指导教师确认和检查。

2. 不能重复选择相同标的物

同时进行课程设计的大组内的各个小组选择交易标的物不能相同,这样可以避免学生之间抄袭。在前面的分组中,各个交易小组可以初步确认交易的标的物,允许学生经过深入市场调研后,重新修改其交易标的物,但各个小组选择的标的物不能相同。如果由指导教师随机分配交易标的物,则指导教师首先将指定的标的物输入标的物信息库。

1.2.4 保留价格的确认和管理

1. 卖方和买方保留价格

保留价格是课程设计模拟谈判中的重要概念,分为卖方保留价格和买方保留价格。卖方保留价格 s 是表示卖方愿意售出的最低价格,对任何一个最终合同值 x 来说,如果它小于 s ,则表示卖方还不如不签订合同;如果 x 大于 s ,那么我们认为 $(x-s)$ 是卖方的盈余值,卖方盼望着尽可能地增大这个盈余值。

买方保留价格 b 是表示买方愿意购买的最高价格。对于任何一个最终合同值 x ,如果它大于 b ,表示买方还不如不签订合同;如果 x 小于 b ,那么 $(b-x)$ 是买方盈余值,买方也希望尽可能增大这个盈余值。

确定自己的保留价格,估计对手的保留价格,对实际业务中交易双方来说是非常重