

**2018 年湖南省普通高校教师课堂教学竞赛**

# **国际贸易实务**

## 使用教材：

黎孝先、王健主编，国际贸易实务（第六版），对外经济贸易大学出版社，2016年

## 课程分析：

### （一）课程性质和作用

《国际贸易与实务》是一门研究国际货物买卖的有关理论和实践业务的课程，也是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性专业课程。通过对国际贸易实务课程的学习，让学生认识国际贸易实务的基础知识与专业术语；掌握进出口谈判技巧、各项法律环节和规则；掌握进出口业务流程；掌握签订国际贸易合同各项条款中的写作技巧；并能在教师指导下完成业务流程模拟工作和填单制单工作，以便为学生在岗实习和未来从事的工作岗位中打下坚实基础。

### （二）课程的总体设计

本课程结合学生的实际情况，深入浅出，主要通过完成每章节的任务提高学生的兴趣，利用理论学习与实践相结合的教学方式，使枯燥的理论学习变得更易理解更为有趣，且更富有实践性。从建立公司到产品发售，到买卖双方的磋商，最后到合同的签订，通过完成这个简单的贸易流程，结合每个步骤需要填写的单据来讲解相关的知识点。让学生在实践中理解贸易，提高其积极性。

主要方式如下：

1. 理论讲述结合案例分析。
2. 进行课堂任务，通过小组完成每个流程来检验学习效果。
3. 课堂讨论与老师点评相结合，融合各种解决问题的方法，提高效率。

### （三）学情分析

本课程是在先修《西方经济学》、《国际贸易》之后进行，处于学科基础课向专业基础课转移的一个重要承接点。学生已具备了一定的理论基础，能够从经济学角度去思考和分析问题。因此对于《国际贸易实务》课程中的理论基础部分的讲授，实际是对学生已有知识的进一步巩固和深化，同时，本门课程是联系实践类课程的一个重要纽带，在本门课程的学习中，应当着重引导学生用创新的思维去思考问题，灵活的归纳所学知识去解决问题。基于此，确定以下课程目标：

1. 知识目标：使学生熟知外贸业务的专业术语和专业知识，通晓外贸业务操作的程序步骤和外贸合同的各项条件，理解国际法律法规及贸易惯例对外贸操作的主要规定。
2. 能力目标：使学生掌握磋商和订立外贸合同的方法，掌握出口和进口贸易的操作方法，具备独立从事国际货物买卖的工作能力。
3. 情感目标：在教学中渗透对学生的职业道德与操守教育，培养他们诚实守信、善于沟通、严谨、高效的职业素养。

# 参赛内容目录

《国际贸易实务》教学大纲中基本教学内容共 22 章，此次教学设计的 20 个课时分别选自导论、第一章、第二章、第三章、第四章、第五章、第六章、第八章、第十章、第十二章、第十九章等十一章。

1. 国际货物贸易适用的法律 .....	1
选自导论：国际货物贸易适用的法律与惯例	
2. 关于国际贸易术语的国际贸易惯例 .....	5
选自第一章：贸易术语与国际贸易惯例/第二节：国际贸易惯例及其性质和作用	
3. 货物特定化.....	10
选自第二章：适用于各种运输方式的贸易术语/第一节：EXW 术语	
4. FOB 术语 .....	14
选自第三章：适用于水上运输方式的贸易术语/第二节：FOB、CFR 和 CIF 术语	
5. 象征性交货 .....	18
选自第三章：适用于水上运输方式的贸易术语/第二节：FOB、CFR 和 CIF 术语	
6. 凭商标或品牌买卖 .....	21
选自第四章：合同的主体与标的/第三节：进出口商品的质量	
7. 进出口商品的运输标志 .....	25
选自第四章：合同的主体与标的/第五节：进出口商品的包装	
8. 进出口商品的销售包装 .....	29
选自第四章：合同的主体与标的/第五节：进出口商品的包装	
9. 海运的特点与方式 .....	34

选自第五章：国际货物运输/第一节：运输方式	
10. 全部损失·····	39
选自第六章：国际货物运输保险/第二节：海洋运输货物保险保障的范围	
11. 部分损失·····	43
选自第六章：国际货物运输保险/第二节：海洋运输货物保险保障的范围	
12. 汇票的使用·····	47
选自第八章：国际货款的收付/第一节：票据	
13. 顺汇和逆汇·····	51
选自第八章：国际货款的收付/第二节：汇付与托收	
14. 可转让信用证·····	55
选自第八章：国际货款的收付/第三节：信用证付款	
15. 对背信用证·····	59
选自第八章：国际货款的收付/第三节：信用证付款	
16. 不可抗力·····	63
选自第十章：争议的预防与处理/第三节：不可抗力	
17. 仲裁·····	68
选自第十章：争议的预防与处理/第四节：仲裁	
18. 发盘的撤回与撤销·····	74
选自第十二章：国际货物买卖合同的订立/第一节：订立合同的步骤	
19. 接受·····	78
选自第十二章：国际货物买卖合同的订立/第一节：订立合同的步骤	
20. 转口贸易·····	82
选自第十九章：对销贸易/第二节：易货、清算协定项下的交易及转手贸易	

## 第一节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	国际货物贸易适用的法律	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解国际贸易适用的法律； （2）掌握国际贸易适用法律的使用原则。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易实务课程的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）最密切联系原则；</p> <p>（2）《公约》的适用范围。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）案例教学法；</p> <p>（4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，引入新课	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解国际货物贸易的概念，但对于在国际货物贸易中适用的法律不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【前课回顾】</b></p> <p>国际贸易是什么？它有哪些特点？</p> <p>第一，它是一项具有涉外性质的商业活动；</p> <p>第二，国际贸易环境错综复杂，变化多端；</p> <p>第三，它的风险远比国内贸易大；</p> <p>第四，国际贸易线长、面广，中间环节多；</p> <p>第五，国际贸易中的竞争异常激烈。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>思考：若买卖双方没有在进出口合同中约定解决合同争议所适用的法律，应该依据什么法律来处理合同项下的争议？</b></p> <p>一、适用合同当事人所在国国内的有关法律（国内法）</p> <p>世界许多国家都制定了调整与管理对外贸易的法律法规，由于进出口合同双方当事人所在国的法律制度不同，因此，对同一问题可能出现不同的法律规定，从而在法律上会作出不同的解释并得出不同的结论。为了解决这种法律冲突，一般在国内法中规定了解决冲突规范的办法。例如：</p> <p>我国《合同法》第 26 条规定：涉外合同当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同当事人没有选择的，适用与合同有密切联系的国家的法律。</p> <p><b>【案例导入】</b></p> <p>2006 年，中国某公司签订一项进出口合同时，没有约定处理合同争议所适用的准据法，在履约过程中，交易双方在交货品质和付款问题上产生争议，经彼此协商未果，卖方遂向中国国际经济贸易仲裁委员会提请仲裁。在仲裁过程中，交易双方对解决合同争议所适用的法律问题存在分歧。仲裁庭考虑本案合同的签约地、标的物 and 仲裁地都在中国，根据最密切联系原则，裁定按中国法律解决本案实体争议。</p> <p>结合这个案例，可以通过分析例如合同的<b>签约地、标的物所在地、仲裁地</b>等因素来判断与合同<b>有密切联系的</b>究竟是哪一国。</p>	<p>通过回顾上节课的知识点，引出新课内容</p> <p>问题导入新课</p> <p>通过案例分析加强学生对“最密切联系原则”的理解。</p>

## 二、适用有关的国际协定、条约或公约

在国际货物贸易中，由于各国国内法的规定互不相同，加之各国贸易利害关系不同，如单靠某一国家的国内法，已经不能解决国际贸易争议，难以使各方当事人都能接受。因此，各国政府和一些国际组织为了消除国际贸易障碍和解决国际贸易争议，便相继缔结或参加了一些双边或多边的国际协定、条约和公约。我国对外缔结或参加的双边或多边的有关国际货物贸易方面的协定、条约和公约很多，主要包括：

（一）双边协定。指两国之间签订的经贸协议。

（二）多边协定。例如 WTO 组织，我国和东盟签署的《中国—东盟全面经济合作框架协议货物贸易协议》。

（三）国际条约或公约。有关国际贸易的国际条约或公约很多，我国有选择地相继参加了一些有关的国际条约或公约。其中，《联合国国际货物销售合同公约》和《承认和执行外国仲裁裁决公约》，与国际货物买卖合同的订立、履行和处理合同的争议，关系最为密切。

我国是最早加入《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）的缔约国之一，我国核准该公约时，对其适用范围曾提出了保留，即认为该公约的适用范围，**应仅限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间订立的货物买卖合同**。本着对缔约国缔结或参加国际条约或公约“必须遵守”的原则，**在法律适用问题上，条约或公约优先于国内法律**。

### 【案例导入】

2012 年 1 月 2 日，营业地均在香港的交易双方在中国内地签订买卖 2 万公吨锰矿的合同，合同规定目的港为湛江港，但未约定处理合同争议的准据法。后在履约过程中发生争议，卖方提请中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁。申请人认为，本案不适用《公约》，而被申请人则主张本案应优先适用该《公约》，你认为，本案应适用什么法律才合适？并说明理由。

分析：

（1）本案应适用中国国内法。

承上启下，引出第二项内容

重点强调我国核准公约时的保留条件，引起学生注意。

通过导入案例，创设情境，加强学生对《公约》适用条件的理解和掌握。

<p>(2) 按照我国核准《公约》时的保留条件，即认为《公约》的适用范围，应仅限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。本案中双方当事人营业地均在中国香港，因此不适用《公约》。</p> <p>(3) 在本案例中，由于签约地在中国内地，仲裁地也为中国内地，因此选择中国国内法解决本案争端。</p> <p><b>【课堂小结】</b></p> <p><b>问题：</b>若买卖双方没有在进出口合同中约定解决合同争议所适用的法律，应该依据什么法律来处理合同项下的争议？</p> <p><b>解答：</b>根据“条约必须遵守”的原则，首先应该判断该合同是否适用于《公约》，即审核双方当事人的营业地是否分处于不同缔约国。然后再根据“最密切联系”原则，即根据合同的签约地、标的物所在地、仲裁地等因素来判断使用哪一方当事人所在国的国内法。</p> <p><b>【作业布置】</b></p> <p>在我国进出口贸易中，为什么要遵循《联合国国际货物销售合同公约》和国际上公认的准则？</p>	<p>通过对节首问题的解答来对本节课知识点进行梳理，归纳总结。</p> <p>布置课后作业</p>
--	---



## 第二节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	关于国际贸易术语的国际贸易惯例	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解国际贸易适用的惯例； （2）掌握国际中常用的国际贸易惯例。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易适用惯例的学习兴趣，增加学生对国际贸易中法律问题的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）国际贸易习惯做法与国际贸易惯例的区别与联系； （2）国际贸易惯例的特点与性质。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	情境导入，引入新课	约 2 分钟
	新课讲解，课堂练习	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解为何会产生国际贸易惯例，但对于在国际贸易惯例和国际贸易习惯做法不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过相关练习并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【情境导入】</b></p> <p>桑吉号撞船背后：东海那么大，两艘船为何还能撞上？</p> <p>1月6日晚，巴拿马籍油船“桑吉”号与装载约6.4万吨谷物的中国香港籍散货船“长峰水晶”号，在上海辖区长江口以东约160海里处发生碰撞，导致“桑吉”号全船失火。据央视新闻消息，当时“桑吉”号上携带有100万桶（约13.6万吨）凝析油。</p> <p>燃烧了8天后，14日12时左右，“桑吉”轮突然发生爆燃，全船剧烈燃烧，火焰达到800-1000米。至13时45分左右，“桑吉”轮全部被浓烟笼罩，现场一片火海，随后被确认已沉没。截至14日，“桑吉”轮32名船员中，发现并带回2具遗体，其余30人失联。</p>  <p><b>【提出问题】</b></p> <p>第一，卖方在什么地方，以什么方式交货？</p> <p>第二，货物发生损坏或灭失的风险何时由卖方转移给买方？</p> <p>第三，采用何种运输方式来完成货物的运输？</p> <p>第四，由谁负责办理货物的运输、保险和通关过境的手续并承担相关的费用？</p> <p>第五，买卖双方需要交接哪些有关的单据？</p>	<p>导入案例，进行情境设置。</p> <p>通过向学生提问，由学生讨论答题，激发学生的兴趣并引出新课内容。</p>

## 【新课讲授】

若每一笔业务，买卖双方都一一确定上述风险、责任、费用和手续等问题，那么，每笔业务做起来都会很复杂，因此，在长期的国际贸易实践中慢慢形成了一些习惯的交货做法，这些习惯的交货做法用英文缩写表示出来就成为了国际贸易术语，如 FOB、CIF 等，FOB 是 Free On Board 的缩写，CIF 是 Cost, Insurance and Freight 的缩写。

贸易术语是用来表明商品的价格构成，说明货物交接过程中有关的风险、责任和费用划分问题的专门用语。它的使用可以简化交易手续，缩短交易过程，节省磋商的时间和费用，并便于达成交易、便于履约。

但是，在相当长的时间内，在国际上没有形成对各种贸易术语的统一解释。不同国家和地区在使用贸易术语和规定交货条件时，有着各种不同的解释和做法。这就会引起当事人之间的误解、争议和诉讼，为了解决这一问题，国际商会、国际法协会等国际组织以及美国一些著名商业团体经过长期的努力，分别制定了解释国际贸易术语的规则，这些规则在国际上被广泛采用，因而形成了一般的国际贸易惯例。

### 一、国际贸易惯例的含义

国际贸易惯例是指国际组织根据国际贸易实践中逐渐形成的一般习惯做法制定成文的规则，且这些规则，根据当事人意思自治的原则，被国际上普遍接受和广泛使用，而成为公认的国际贸易惯例。

那么，国际贸易惯例与习惯做法有何联系和区别？

联系表现为，国际贸易惯例是在国际贸易的某些习惯做法基础上产生的。

区别表现为，并非任何一种贸易习惯做法都可以成为国际贸易惯例，习惯做法只有经过有关国际权威组织编纂成文，并在国际上被普遍接受和广泛使用，才能成为国际贸易惯例。

### 二、国际贸易惯例的特点

(一) 长期的国际贸易活动中逐渐形成

提出问题，并指出解决方案，引出国际贸易惯例的作用及含义。

提出问题，由学生讨论，并进行引导。

(二) 具有确定的内容而且被许多国家和地区认可

(三) 不具有法律的强制性

(四) 内容随着国际贸易的发展不断更新

### 三、国际贸易惯例的性质

(一) 国际贸易惯例是根据当事人意思自治的原则采用

即合同当事人是否采用某项国际贸易惯例，完全根据自愿的原则。当事人可以采用或排除某项惯例，也可通过各方当事人约定，对某项惯例进行修改。

(二) 国际贸易惯例本身不是法律，不具有强制约束力。

所以，买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不一致的规定。如果双方都同意采用某种惯例来约束该项交易，并在合同中作出明确规定时，那么这项约定的惯例就具有了强制性。

在国际货物买卖合同中，都会对贸易术语进行规定。

### 四、关于贸易术语的国际贸易惯例

(一) 《1932 年华沙-牛津规则》

《1932 年华沙-牛津规则》是国际法协会专门为解释 CIF 合同而制定的，共 21 条。这一规则对于 CIF 的性质、买卖双方所承担的风险、责任和费用的划分以及所有权转移的方式等问题都做了比较详细的解释。

(二) 《1990 年美国对外贸易定义修订本》

《1990 年美国对外贸易定义修订本》简称《美国对外贸易定义》，所解释的贸易术语共有 6 种，分别为 EXW (Ex Works), 即产地交货; FOB (Free on Board), 即在运输工具上交货; FAS (Free Along Side), 即在运输工具旁交货; CFR (Cost and Freight), 即成本加运费; CIF (Cost, Insurance and Freight), 即成本加保险费、运费; DEQ (Delivered EX Quay), 即目的港码头交货。其中, FOB 术语又有六种类型, 只有第五种类型, 即 FOB vessel 船上交货 (指定装运港), 与《国际贸易术语解释通则》对 FOB 的解释相近。

《美国对外贸易定义》主要在美洲一些国家采用, 由于它对 FOB 和 FAS 的解释与《通则》有明显差异, 所以, 同美洲国家进行交易时应加以注意。

由国际贸易惯例的含义及特点, 引导学生推导出国际贸易惯例的性质

### (三) 《国际贸易术语解释通则》

《国际贸易术语解释通则》，英文全称为 International Rules for the Interpretation of Trade Terms,简称 INCOTERMS，它是国际商会为了统一对各种贸易术语的解释，于 1936 年制定的。为适应不断变化的贸易形式，先后历经 1953 年、1967 年、1976 年、1980 年、1990 年、2000 年和 2010 年 7 次重大修改和修订（期间播放七种版本的介绍内容）。

#### 【视频导入】

INCOTERMS 对于国际贸易来说，就是英文当中的 ABC，是任何一个学习国际贸易或从事外贸专业的人士必须要掌握的知识。联合国国际贸易法委员会认可《国际贸易术语解释通则》是国际贸易中最常见的术语解释全球标准。目前最新版本为《2010 年国际贸易术语解释通则》，这个版本也是当前的国际贸易当中使用最多的版本。

#### 【课堂练习】

在国际贸易中，对当事人的行为无强制性约束力的规范是（ ）

- A. 国内法                      B. 国际法  
C. 国际贸易惯例              D. 国际条约

分析：A，国际贸易惯例。国内法、国际法和国际条约都属于国际货物贸易适用的法律，而只有国际贸易惯例本身不是法律，不具有强制性。

#### 【课堂小结】

1、国际贸易惯例是在国际贸易的某些习惯做法基础上产生的，它的层次高于习惯做法。

2、国际贸易惯例是根据当事人意思自治的原则采用，本身不是法律，不具有强制约束力。

3、关于贸易术语的国际贸易惯例主要有《1932 年华沙-牛津规则》、《1990 年美国对外贸易定义修订本》和《2010 年国际贸易术语解释通则》。

#### 【作业布置】

了解国际贸易适用的法律与国际贸易惯例有何重要意义？

通过播放短视频，让学生在轻松的环境中再次巩固关于《国际贸易术语解释通则》的知识，并激发学生对该知识点的学习兴趣。

通过课堂练习巩固所学知识。

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

### 第三节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	货物特定化	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解货物特定化的概念； （2）掌握特定化的方式和步骤。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：激发学生对国际贸易中关于货物风险归属和划分的学习兴趣，增加学生对国际贸易实操中细节问题的关注。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）货物特定化的含义； （2）货物特定化的步骤。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	问题导入，前课回顾	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解国际货物运输中存在风险，但对于在风险究竟在何时转移不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【问题导入】</b></p> <p>假如今天中午你的室友们都不想出门，委托你去食堂给大家买蛋炒饭。当你买了四份蛋炒饭拎在手里，开心的走在回宿舍的路上时，一不小心，有一份蛋炒饭掉地上了。请问，这一份蛋炒饭时候哪位室友的？</p> <p><b>【前课回顾】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.风险划分的界限。</li> <li>2.风险可不可以提前转移呢？</li> </ol> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、货物特定化的含义</b></p> <p>即货物必须已正式划归合同项下，即清楚地划出或以其他方式确定为该合同项下的货物。</p> <p><b>【问题重申】</b></p> <p>对于刚刚蛋炒饭的问题，最好的解决方法是在买好蛋炒饭时，在每一份上标上不同室友的名字。那么，当真的发生刚才的事情时，就能够区分掉在地上的究竟是谁的蛋炒饭了。那么，给每份蛋炒饭标识名字，我们就可以理解为是货物特定化。</p> <p>当然，国际贸易当中的货物特定化就不仅仅只是标识名字这么简单。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>二、货物特定化的方式</b></p> <p>（一）在货物上加标记。在合同中买卖双方可以约定对所要进行的交易货物加附何种标记以及如何加附标记等。</p> <p>（二）以装运单据形式将货物特定化。卖方可以将装运单据寄交或传真给买方以表明货物已特定化。</p> <p>（三）向买方发出通知的方式表明货物特定化。卖方可用通知的方式如某某货物已装上某某轮或者某某货物已备与某仓库诸如此类的表述的通知买方货物已特定化。</p> <p>可见，特定化的方式可以是给货物加上标签，以履行合同交货义务为目的的货交承运人行为，以及特定条件下的装运（发货）通知等。总之，凡某种行为能够将特定的货物与特定的合同联系</p>	<p>通过对生活中存在的问题进行提问，激发学生兴趣。</p> <p>回顾上节课的知识点，问题导入新课。</p> <p>重提问题，通过举例说明，让学生对“货物特定化”有形象的理解。</p>

起来，使得该货物即为合同所交易的货物，则该种行为即可起到将货物特定化的作用。

### 三、货物特定化的步骤

货物的特定化一般可分为两个步骤：

订立合同时，作为合同的条款，双方当事人必须对所要提交的货物的特征达成协议，根据这些特征才能对货物进行特定化。即至少要有书面或口头对货物加以描述。

将货物按以上合同要求加附标记或采用其他方式与其他的货物分离并归于双方的合同项下。这时合同的标的也就是被特定化的货物就如同特定物，起到封存或者固定的作用。

### 四、货物特定化的意义

《联合国货物销售合同公约》和《国际贸易术语解释通则》认为货物在特定化之前风险不转移给买方承担。我国《最高人民法院关于审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》规定：货物特定化之前，风险可不转移于买方承担。

所以货物特定化行为有着重要的法律意义。

#### 【案例导入】

X 国的 A 与 Y 国的 B 订立买卖 200 吨包装水泥的合同，双方约定在某日于 A 的仓库交货，由于 A 仓库内有数个不同买家的货物，A 并未将这些货物特定为各具体的买方，B 依约提货运回后发现所提的货物均结块不能使用，故要求 A 给予更换，A 辩称说这些货物是由于运输途中的风险造成的，不予更换。你认为 A 是否有理？为什么？

解析：（1）本案中 A 的辩称理由不能成立。

（2）因为 A 并未将货物清楚地特定化于双方的合同项下，这使得风险并未转移到 B，所以 A 应当承担货物的损失。

（3）从这个案例中看到，如果卖方不将货物特定化于相关合同项下，就会导致如果风险出现，责任仍由其承担而不转嫁到买方的情况。这就说明风险提前转移的前提条件是货物特定化，而且，货物不特定化就会导致风险不发生转移。

以上案例都是包装货物，如果货物是散装的，如何特定化？

通过案例分析加强学生对货物特定化的掌握。





## 第四节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	FOB 术语	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解适用于水上运输方式的 FOB 贸易术语的含义； （2）理解关于买卖双方的主要规定及其变形； （3）熟悉使用 FOB 贸易术语时需要注意的问题。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易术语的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）FOB 术语中责任和费用的划分问题； （2）风险划分界限的变更。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）启发式教学法； （4）启发式教学法</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，导入新课	约 2 分钟
	新课讲解，课堂练习	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解贸易术语的分类及适用情况，但对于 FOB 术语使用应注意的问题不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过相关练习并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【前课回顾】</b></p> <p>FAS 术语。</p> <p>风险转移的界限是装运港船边，适用的运输方式为水上运输。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、FOB 术语的含义</b></p> <p>FOB（Free on Board……named port of shipment）装运港船上交货。在 FOB 项下，卖方要在合同中约定的日期或期限内，将货物运到合同规定的装运港口，并交到买方指派的船只的船上，即完成其交货义务。</p> <p><b>二、关于买卖双方义务的规定</b></p> <p>（一）风险转移问题</p> <p>卖方在装运港将货物交到买方所派船只的船上时，货物损坏或灭失的风险由卖方转移给买方。</p> <p><b>【情境引入】</b></p> <p>有一份 FOB 合同，在装船时，一包货物在装运过程中因起重机吊索断裂落在了货轮的甲板上。按《2000 通则》，该货损由谁负责？按《2010 通则》，该货损由谁负责？</p> <p>分析：按《2000 通则》由买方负责，因为在《2000 通则》中，FOB 风险转移的界限是装运港买方指定的船舶的“船舷”，货物落在甲板上说明货物已经越过“船舷”；按《2010 通则》应由卖方负责，因为《2010 通则》将 FOB 术语风险转移的界限改为“船上”，货物落在甲板上，说明货物还未交到船上，因此应由卖方负责。</p> <p>（二）通关手续和费用划分问题</p> <p>1、卖方自负风险和费用，取得出口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物出口所需的一切海关手续。</p> <p>2、买方自负风险和费用，取得进口许可证或其他官方批准证件，并且办理货物进口所需的一切海关手续。</p> <p>（三）运输合同和保险合同</p> <p>买方负责订立运输合同和保险合同，但如果买方有要求，并</p>	<p>通过回顾上节课的知识点，导入新课内容</p> <p>通过举例说明让学生对《2000 通则》和《2010 通则》风险界限的变更有更形象的理解。</p>

在买方承担风险和费用的情况下，卖方也可按照通常条件订立运输合同。

### 三、使用 FOB 术语应注意的问题

#### (一) 关于风险划分界限的变更

取消了“船舷为界”，《2010 通则》中则规定以货物装到船上，风险才由卖方转移给买方。

#### (二) 关于船货衔接的问题

按照 FOB 术语成交的合同属于装运合同，这类合同中卖方的一项基本义务是按照规定的时间和地点完成装运。如果买方未能按时派船，这包括未经对方同意提前或延迟将船派到装运港，卖方都有权拒绝交货，而且由此产生的各种损失均由买方负责。如果买方指派的船只按时到达装运港，而卖方却未能备妥货物，那么由此产生的费用则由卖方承担。

若买方委托卖方办理租船订舱，卖方可酌情接受，但这属于代办性质，其风险和费用仍由买方承担。而且如果卖方租不到船，他不承担后果，买方无权撤销合同或索赔。

#### (三) 个别国家对 FOB 的不同解释

在签订国际货物买卖合同选用 FOB 贸易术语时，《2010 通则》和《美国对外定义修订本》的区别在于

1、交货地点：比如在纽约船上交货，应表示为 FOB VESSEL NEWYORK。如规定为 FOB NEWYORK，则卖方有权在纽约市的内陆运输工具上交货，不负责交到纽约港口的船上。

2、风险划分界限：INCOTERMS——装到船上

美——船舱 FOB VESSEL

出口手续的办理：INCOTERMS——卖方办理出口手续

美——出口手续费用由买方承担

#### (四) FOB 术语的变形

FOB liner terms FOB	班轮条件买方承担装船费用
FOB under tackle FOB	吊钩下交货买方承担装船费用
FOB stowed FOB	理舱 卖方承担装船费用
FOB trimmed FOB	平舱 卖方承担装船费用

### 【案例导入】

M 化工进出口公司以 FOB 大连向美国加利福尼亚 N 化学制品公司出口化工原料。M 公司在规定的装期前将货物装上了 N 公司指定的某新加坡船公司的海轮。装船前检验货物的品质良好，符合合同规定。但货到目的港旧金山后，N 公司提货时发现部分货物变质。经商检机构检验，是货物包装不良所致。N 公司于是向 M 公司提起索赔，但 M 公司拒赔，理由是：货物装船前检验合格，品质变化是货物装上船后发生的，按《2010 通则》关于 FOB 的规定，风险已经转移给买方，应由买方负责。M 公司的申辩是否有道理？为什么？

分析：M 公司的申辩无道理。货物变质虽然是装上船后发生的，但经商检机构检验是包装不良所致，是卖方的过失造成的损失。FOB 风险转移的规则只适用于自然灾害和意外事故造成的损失，不适用卖方过失造成的损失，因此货损应由卖方负责。

### 【课堂小结】

1、买方派船，卖方交货，船货衔接要求买方应及时将船信息通知卖方以便充分备货；

2、依据租船方式不同，装船费用的承担不同；

3、由于《美国对外定义修订本》和《2010 通则》对 FOB 的解释不同，若是和北美国家进行贸易，应在 FOB 后加上 VESSEL 字样；

4、FOB 风险转移的规则只适用于自然灾害和意外事故造成的损失，不适用卖方过失造成的损失。

### 【作业布置】

FCA、FAS、FOB 这三种贸易术语有何共同特点？

通过案例分析，让学生掌握 FOB 贸易术语的使用。

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结。

布置课后作业

## 第五节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	象征性交货	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解象征性交货的含义； （2）理解其与实际交货的区别； （3）熟悉象征性交货的特点。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，增加学生对国际货物贸易中交货问题的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）实际交货与象征性交货的区别； （2）象征性交货的特点。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，引入新课	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该已经掌握了国际贸易术语的使用，但对于个别贸易术语中交货的情况区分不能很好的理解，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计															
<p><b>【前课回顾】</b></p> <p>FOB、CFR 和 CIF 贸易术语都适用于水上运输方式，风险转移界限都是装运港货物装到船上，除此之外，它们都属于象征性交货。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、象征性交货的含义</b></p> <p>象征性交货是针对实际交货而言。象征性交货指卖方只要按期在约定地点完成装运，并向买方提交合同规定的包括物权凭证在内的有关单证，就算完成了交货义务，而无需保证到货。实际交货是指卖方要在规定的时间和地点，将符合合同规定的货物提交给买方或其指定人，而不能以交单代替交货。</p> <table border="1" data-bbox="226 882 1136 1520"> <thead> <tr> <th></th> <th>实际交货合同</th> <th>象征性交货合同</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>交付实物</td> <td>须于约定时间、地点，将货物实际交付买方控制之下，完成交货</td> <td>在规定日期，在装运港将货物交至船上或交付承运人（第一承运人）保管</td> </tr> <tr> <td>交货地点</td> <td>在约定地点</td> <td>在出口国装运港（地）</td> </tr> <tr> <td>风险划分</td> <td>在约定地点，随交付实物后转移买方</td> <td>在装运港货物装到船上或货交承运人后，转移买方</td> </tr> <tr> <td>物权转移方式和时间</td> <td>在约定地点和时间，以实际交付货物方式，转移货物所有权</td> <td>在通常场合，在买方所在地以交付装运单据方式，转移物权</td> </tr> </tbody> </table>		实际交货合同	象征性交货合同	交付实物	须于约定时间、地点，将货物实际交付买方控制之下，完成交货	在规定日期，在装运港将货物交至船上或交付承运人（第一承运人）保管	交货地点	在约定地点	在出口国装运港（地）	风险划分	在约定地点，随交付实物后转移买方	在装运港货物装到船上或货交承运人后，转移买方	物权转移方式和时间	在约定地点和时间，以实际交付货物方式，转移货物所有权	在通常场合，在买方所在地以交付装运单据方式，转移物权	<p>通过回顾上节课的知识点，引出新课内容</p> <p>通过表格对比分析实际交货和象征性交货</p>
	实际交货合同	象征性交货合同														
交付实物	须于约定时间、地点，将货物实际交付买方控制之下，完成交货	在规定日期，在装运港将货物交至船上或交付承运人（第一承运人）保管														
交货地点	在约定地点	在出口国装运港（地）														
风险划分	在约定地点，随交付实物后转移买方	在装运港货物装到船上或货交承运人后，转移买方														
物权转移方式和时间	在约定地点和时间，以实际交付货物方式，转移货物所有权	在通常场合，在买方所在地以交付装运单据方式，转移物权														
<p><b>二、象征性交货的特征</b></p> <p>1、卖方是凭单交货，买方是凭单付款；</p> <p>2、卖方履行交单义务，只要卖方如期向买方提交了合同规定的全套合格单据，即使货物在运输途中损坏或灭失，买方也必须履行付款义务。反之，如果卖方提交的单据不符合要求，即使货物完好无损地运达目的地，买方仍有权拒绝付款。</p> <p>3、卖方必须履行交货义务。如果货物运达目的地时，卖方提交的货物不符合要求，买方即使已经付款，仍然可以根据合同的</p>																

规定向卖方提出索赔。

**★小思考：为何 CIF 术语属于典型的象征性交货**

因为 CIF 术语虽然是卖方承担到目的港的运费和保险费，但是卖方在装运港将货物装上船之后，即告完成交货义务，且货物的风险自货物装到船上后，就由卖方转移给了买方。所以，CIF 贸易术语是一种典型的象征性交货。

**【案例导入】**

有一份 CIF 合同，货物已在规定的期限和装运港装船，但受载船只在离港 4 小时后因触礁沉没。第二天，当卖方凭提单、保险单、发票等单证要求买方付款时，买方以货物已经全部损失为由，拒绝接受单证和付款。试问：在上述情况下，卖方是否有权利凭规定的单证要求买方付款？

分析：（1）卖方有权利凭规定的单证要求买方付款。

（2）此案例涉及 CIF 术语，CIF 术语条件成交时，买卖双方的风险界点在于货物装到船上，货物在装运港装到船上以前的风险由卖方承担，之后的风险由买方承担。另外 CIF 合同典型象征性交货，即卖方凭单交货，买方凭单付款，只要卖方所提交的单据是齐全的、正确的，即使货物在运输途中灭失，买方仍需付款，不得拒付。

（3）结合本案例，卖方已完全履行了自己的合同义务，货物灭失是在离港 4 小时的事情，风险早已转移给买方，再加上 CIF 术语象征性交货的特点，所以尽管这批货物在运输途中已完全灭失，买方仍需用付款。所卖方有权利凭规定的单证要求买方付款。

**【课堂小结】**

- 1、象征性交货即凭单交货，凭单付款；
- 2、C 和 F 字母开头的贸易术语都属于象征性交货，但 CIF 术语最具典型性；
- 3、象征性交货方式下，卖方除了履行交单义务，还必须履行交货义务。

**【作业布置】**

哪些贸易术语属于象征性交货？

通过提问引起学生讨论，调动积极性。

通过案例分析让学生掌握象征性交货的使用。

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业



## 第六节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	凭商标或品牌买卖								
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解商标和品牌的含义； （2）理解商标和品牌的区别与联系。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，增加学生对国际贸易中知识产权的关注程度。</p>								
<b>教学重点</b>	<p>（1）商标和品牌的概念</p> <p>（2）商标和品牌的区别与联系</p>								
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、视频资料）</p> <p>（2）情境教学法</p> <p>（3）启发式教学法</p>								
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——视频导入——课堂小结——布置作业								
<b>教学时间 安排</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left; width: 60%;">教学内容</th> <th style="text-align: left; width: 40%;">时间分配</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>前课回顾，视频引入</td> <td>约 2 分钟</td> </tr> <tr> <td>新课讲解，课堂练习</td> <td>约 11 分钟</td> </tr> <tr> <td>课堂小结，布置作业</td> <td>约 2 分钟</td> </tr> </tbody> </table>	教学内容	时间分配	前课回顾，视频引入	约 2 分钟	新课讲解，课堂练习	约 11 分钟	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
教学内容	时间分配								
前课回顾，视频引入	约 2 分钟								
新课讲解，课堂练习	约 11 分钟								
课堂小结，布置作业	约 2 分钟								
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解为何会产生国际贸易惯例，但对于在国际贸易惯例和国际贸易习惯做法不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过相关练习并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>								
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>								



品牌与商标都是用以识别不同生产经营者的不同种类、不同品质的商品名称及其标志，但是，一个品牌，必须经过有关部门的审核之后，获准登记注册，才能成为商标。

商标实行法律管制，企业拥有该品牌的专用权，该名称标记均受法律保护，其他任何企业不得仿效使用。因此，商标是一种法律术语，也就是享有法律保护的某个品牌。

## 二、商标和品牌的区别与联系

至此，我们已经了解了品牌与商标的区别和联系，可以概括为以下两点：

品牌是市场概念，指的是产品或服务的象征，实质上是品牌使用者对顾客在产品特征、服务和利益等方面的承诺。

商标是法律概念，指的是符号性的识别标记，它是已获得专用权并受法律保护的品牌或品牌的一部分。

## 三、适用范围

在市场上，有一些行销已久、质量稳定、信誉良好的产品，其商标与品牌也往往为买方或消费者所青睐，在这种情况下，商品的品牌与商标会被生产商与销售商直接用来表示其质量，与买方交易，这种方法称为“凭商标或品牌买卖”。而此种方法在“精致市场”中尤为突出，这是为什么呢？

有些名牌产品的制造者为了维护其商标的信誉，对其产品都规定了严格的品质控制，以保证其产品质量达到一定的标准。因此，商品或品牌本身实际上是一种品质象征。

**【视频导入】**（插入 IPHONE X 的宣传视频。）

我们从短片中可以看到，该商品的品质管控非常严格，这就保证了其产品质量达到了一定的标准。因其品质优良、稳定，具有一定的特色，因此适用于“精致市场”。

对于名牌产品，人们可以在交易中只凭商标或品牌进行买卖，无需对品质提出详细要求。但是，如果一种品牌的商品同时有许多不同型号或规格，为了明确起见，就必须在规定品牌的同时还应说明其规格和型号。

通过导入视频，说明精致市场与品牌之间的关系



### 佳能相机规格型号

例如，创维牌液晶电视有很多规格和型号，买卖双方在交易时可以指定“创维牌液晶电视，型号 SC374，220V，50HZ”。

注意：此外，应当说明，如果我国企业接受国外客户订货，并约定印刷外商提供的品牌时，应注意该品牌是否合法，以免出口商品运往国外时触犯进口国家的商标法而引起纠纷。

#### 【课堂练习】

凭商标或牌号买卖的方式适用于（ A ）

- A. 品质稳定的工业制成品
- B. 工艺品
- C. 电器、仪表等技术密集型产品
- D. 规格差异较大的产品

#### 【课堂小结】

- 1、品牌通常由文字、图形或二者组合构成；
- 2、品牌获准登记注册则成为商标；
- 3、品牌是市场概念，商标是法律概念；
- 4、当商品或品牌实际已成为自身品质象征时，则可使用“凭商标或品牌买卖”。

#### 【作业布置】

请同学们利用身边的例子解释商品和品牌的区别。

通过课堂练习巩固学生对所学知识的掌握

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

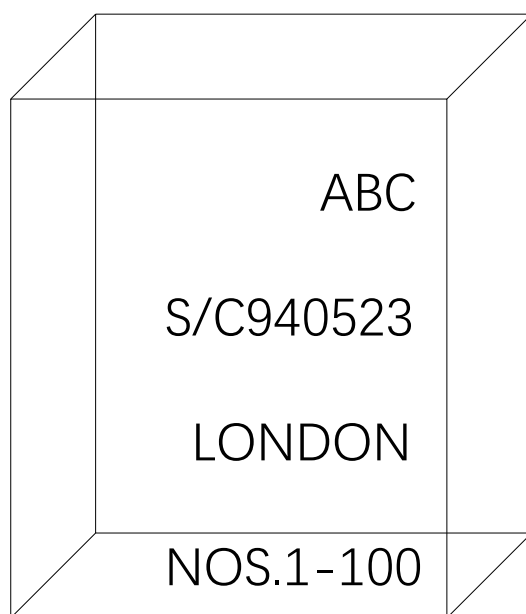
## 第七节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	进出口商品的运输标志	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解运输标志的分类； （2）理解运输标志的内容； （3）熟悉唛头的刷制。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，能够运用所学的理论知识进行实践操作。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易实务课程的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）运输标志的内容； （2）主唛和侧唛的刷制。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，引入新课	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生能够理解国际贸易运输包装的作用，但对于运输包装上需要哪些必备的标志并不十分理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	



“PANAMA”为中转港。

4、货物件号。包括总件数和每件货物的顺序号，如“NOS.1-100”，“100”是总件数，“1”是顺序号。有的还在 NOS. 前加 C,如“C/NOS.1/100”，这里的“C”是“carton”（纸箱）的缩写，表示该批货物一共 100 箱，该箱是第 1 箱。



如果一批货物有不同规格，为了方便识别，运输标志的件号应分组编制。例如，某批货物共 90 件，三种规格，每个规格各 30 件，运输标志的件号可分为“NOS.1-30”，“NOS.31-60”、“NOS.61-90”三组，但单证上的件号应统一为“NOS.1-90”。

#### 【课堂练习】

请按下列要求制作唛头：一批 200 箱合同号（S/C No.）为 S09295 的货物运往 NEW YORK 收货人为 A.P. Co.

**Shipping Mark**  
**A. P. Co.**  
**S/C NO. S09295**  
**NEW YORK**  
**C/NOS. 1-200**

通过课堂练习，实时掌握学生对知识的把握程度

## (二) 侧唛

侧唛指的是印刷在外包装两侧的货物标志，包括毛重、净重、尺码、生产国别等信息。

<b>Side Mark</b>	
<b>G.W.:</b>	<u>35KGS</u>
<b>N.W.:</b>	<u>32KGS</u>
<b>MEAS:</b>	<u>100×80×30</u>
<b>MADE IN</b>	<u>AMERICA</u>

### 【课堂练习】

南京外贸公司(N.F.CO.)向英国东方公司(B.E. CO.)出口一批大衣,毛重为 10kg/箱,净重为 8kg/箱,箱件尺寸为 50cmx20cmx30cm,运输标志(唛头)为: S/C234108 / LONDON / Nos. 1-200。请写出正唛和侧唛的内容。

### 【课堂小结】

运输标志又称为唛头,包括主唛和侧唛,主唛内容包括收件人代号、参考号、目的港/地、货物件号;侧唛内容包括毛重、净重、体积和生产国别。

### 【作业布置】

拼箱装的货物如何刷制唛头?

通过课堂练习,实时掌握学生对知识的把握程度

通过对本节课知识点进行梳理,归纳总结

布置课后作业



## 第八节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	进出口商品的销售包装	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解进出口商品销售包装的分类； （2）熟悉进出口商品销售包装的要求。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货物贸易中商品销售包装的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）进出口商品销售包装的文字说明；</p> <p>（2）条形码标志。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，引入新课	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解运输包装和销售包装之间的区别，但对于销售包装的细节要求不甚了解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【前课回顾】</b></p> <p>上节课我们学习了进出口商品的运输包装，其主要功能是容纳和保护。但是，进出口商品除了运输包装以外，直接接触商品并随商品进入零售网点和消费者直接见面的包装称为销售包装。这类包装除必须具有保护商品的功能外，更应具有促销的功能。那么，对于进出口商品的销售包装，具体有哪些要求呢？</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、对销售包装的要求</b></p> <p>（一）便于陈列展售。商品的造型结构，必须适于陈列展售，以吸引顾客和供消费者选购。</p>  <p>（二）便于识别商品。采购商品时，顾客一般都希望对包装内的商品有所了解，在销售包装上辅以醒目的图案及文字标志，可以使人一目了然。</p> <p>（三）便于携带和使用。</p>  <p>（四）要有艺术吸引力。这样有利于吸引顾客、提高售价和扩大销路。</p> <p>（五）要符合有关国家的法律规定及文化习俗。例如：信奉伊斯兰教的国家禁用猪或类似猪的图案（如熊和熊猫）；沙特阿</p>	<p>通过回顾上节课的知识点，引出新课内容</p> <p>问题导入新课</p> <p>通过实际图片，给学生感官刺激，加深对课程内容的理解</p>

拉伯严禁在文具上印绘酒瓶、教堂、十字架图案；英国商标上忌用人像作商品包装图案，忌用大象、山羊图案，喜好白猫；法国忌核桃、黑桃图案，视孔雀为恶鸟，视马为勇敢的象征。

我国出口德国的红色鞭炮曾在相当长的一段时期内打不开销售局面，产品滞销。我国出口企业在进行市场调研后将鞭炮表面的包装用纸和包装物改成灰色，结果使鞭炮销售量直线上升。

## 二、销售包装的分类

### (一) 挂式包装



### (二) 堆叠式包装

### (三) 携带式包装



### (四) 易开包装 (易拉罐、易撕口等等)

### (五) 喷雾包装

### (六) 配套包装



### (七) 礼品包装

通过举例让学生了解对于销售包装的注意事项

图示举例销售包装的分类

## (八) 复用包装

### 三、销售包装的文字说明

在销售包装上应有必要的文字说明，如商标、品牌、品名、产地、数量、规格、成分、用途和使用方法等。且应符合有关国家标签管理的规定。

通过实物举例分析销售包装的文字说明



使用的文字说明必须简明扼要，并让销售市场顾客能看懂，必要时也可以中外文同时并用。

### 四、条形码标志

条形码是由一组带有数字的黑白及粗细间隔不等的平行条纹所组成，是利用光电扫描阅读设备为计算机输入数据的特殊的代码语言。条形码问世以来，相继被广泛用于银行、邮电通信、图书馆、仓储货运、票证及工业生产自动化领域。

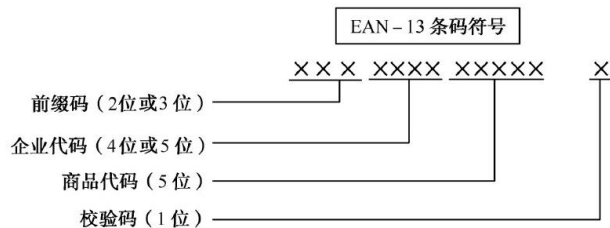
目前，国际上惯常使用的条形码有两类，一种是美国统一代码委员会编制的 UPC 码，一种是国际物品编码协会编制的 EAN 码。

#### 商品条码的种类



均分为缩短版和标准版，缩短版 8 位，标准版 13 位。缩短版通常用于储运环节，而标准版用于销售环节。

我国于 1991 年加入国际物品编码协会，该会分配给我国的国别号为“690-695”，中国香港为“489”，中国台湾为“471”，中国澳门为“958”。此外，我国书籍代码为“978”，杂志代码为“977”。



目前，条形码在许多国家都得到广泛应用，许多国家的超市都使用条形码技术进行自动扫描结算。如商品包装上没有条形码，即使是名优商品，也不能进入超市，而只能当低档商品进入廉价市场。甚至有的国家规定，某些商品包装上无条形码标志，不予进口。

因此，在我国商品包装上，必须使用条形码标志，以适应国际市场的需要。

### 【课堂小结】

进出口商品的销售包装是直接接触商品并随商品进入零售网点和消费者直接见面的包装，除了必须具有保护商品的功能外，还应具有促销功能，因此，销售包装的装潢画面要美观大方，富有艺术上的吸引力，并突出商品特点。除此之外，还应当有必要的文字说明和条形码标志。

### 【作业布置】

请同学以一件商品举例说明其销售包装和运输包装。

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

## 第九节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	海运的特点与方式	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解海运的特点； （2）掌握海运的方式及其注意事项。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易实务课程的学习兴趣，增加学生对国际海洋运输的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）班轮运输的特点；</p> <p>（2）租船运输的特点。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）启发式教学法；</p> <p>（4）启发式教学法</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	案例引入，导入新课	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该了解了国际货物运输的各种运输方式，但是对于海运的方式和特点不能很好的理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过相关练习并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【案例导入】</b></p> <p>我某公司与南美商人按 CIF 条件达成一笔花生酥糖交易，我方在规定时间内将货物装上直驶目的港的班轮，由于货轮陈旧，船速太慢且沿途到处揽活，结果航行 4 个月才到达目的港。花生酥糖因受热时间过长，全部软化，难以销售。外商就此向我方提出索赔。</p> <p>你认为，这个事件的主要责任人应该谁？对，轮船公司。那么它为什么做的不对？这就要从今天我们所学的内容中来寻找答案了。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、海运的特点</b></p> <p>（一）运量大。据有关统计，一艘万吨轮的运载量大约相当于 250 个火车车皮，200 架常规货运飞机，500 辆汽车。今天超巨型油轮已达到 50 万吨--70 万吨。</p> <p>（二）通行范围广。海运利用的是世界上广大的自然领域，可以到达世界各大洲的大多数国家。</p> <p>（三）运费低。运量大，利用自然海域等特点决定了海运的运费是各种运输方式中最低廉的。据有关统计，海运运费只相当于铁路运费的 1/5，公路运费的 1/10，航空运费的 1/30。</p> <p>适合运输的货物种类多。可以说，除了鲜活、易腐、时效要求高的货物，海运几乎适合于所有货物的运输，大至煤炭、钢铁、石油、火车头，小至一般件杂货。</p> <p>海运的方式可分为班轮运输与租船运输两大类。在了解班轮运输和租船运输的具体内容前，我先通过一个例子让大家对这两个概念有个形象的理解。</p> <p>假设这个周末，班级准备组织一次活动，定在某个公园郊游。那么班委会让大家以何种方式到达目的地呢？班费充裕的班级会选择包车去，班费羞涩的可能会让同学们自行搭乘公交车去。前者我们就可以理解为租船运输，时间、路线、起止地均由租车的班委和汽车租赁公司双方商定；而后者就可以理解为班轮运输，</p>	<p>通过案例导入，分析过程中引导学生回答问题导入新课。</p> <p>通过举例说明海运的特点。</p> <p>举例让学生对班轮运输与租船运输的区别能形象理解。</p>

公交车有固定的路线、固定的停靠点、固定的始发时间和固定的票价。

## 二、海运的方式

### (一) 班轮运输

又称定期船运输，指船舶按照预定的航行时间表，在固定的航线和港口往返航行的海运方式。班轮运输的特点是：

- 1、“四固定”，即航线、船期、停靠的港口、运费基本固定；
- 2、“一负责”，即货物由承运人负责配载装卸，运费内已包括装卸费用，承托双方不计算滞期费和速遣费；
- 3、不签运输合同，只签提单，提单即班轮运输的运输合同；
- 4、一般在班轮码头仓库交接货物。

由此可见，班轮运输具有手续简便、价格核算方便的优点。

### 【案例重申】

我某公司与南美商人按 CIF 条件达成一笔花生酥糖交易，我方在规定时间内将货物装上直驶目的港的班轮，由于货轮陈旧，船速太慢且沿途到处揽活，结果航行 4 个月才到达目的港。花生酥糖因受热时间过长，全部软化，难以销售。外商就此向我方提出索赔。

分析：该案例中海运方式为班轮运输，且应该为直驶目的港的班轮。而该班轮在运输途中到处揽活，明显不符合班轮运输的有关规定。由此可见，主要责任人在于班轮公司，外商应当向班轮公司提出索赔。

### 【问题引入】

如果国际贸易中交易的产品是大宗散货，且装运港与目的港之间无直达班轮，这种情况下，你们觉得，应该选择何种海洋运输方式呢？对了，海洋运输方式除了班轮运输，还有一个是租船运输。那为什么它能承担大宗散货的运输呢？

从国际贸易运输总量来看，班轮运输约占 20%，但它运送的大多是价值较高的货物；租船运输大约占 80%，但它运送的主要是大宗低值货物。

### 【新课讲授】

### (二) 租船运输

通过对节首问题的解答来巩固班轮运输的知识点。

提出问题，引导学生进行思考，并起到承上启下的作用



又称不定期船运输，船舶的营运是根据船舶出租人与承租人双方签订的租船合同来进行的，一般进行的是特定货物的运输。

区别于班轮运输，租船运输具有以下特点：

1、船期、航线、装运港和目的港等均由租船人和船东双方商定；没有相对于定期班轮运输的船期表和航线。

2、适合于大宗散货运输，运费比班轮运输低廉，可以选择直达航线。

3、租船运输中提单的性质不完全与班轮运输中的提单的性质相同，它一般不是一个独立的文件，对于承租人和船舶出租人而言，仅相当于货物收据。

4、船舶营运中的风险以及有关费用的负担、承租人与船舶出租人之间的权利和义务根据租船合同的规定来确定。

5、在租船运输中，船舶港口使用费、装卸费及船期延误，按租船合同规定由船舶出租人和承租人分担、划分及计算，而班轮运输中船舶的一切正常营运指出均由船方负担。

由此可见，租船运输的优点是运输量大，运费比班轮运费低廉，可以选择直达航线，因此是大宗低值货物的主要运输方式。

租船运输的方式包括定程租船、定期租船和光船租船三种。

定程租船（Voyage Charter）。又称航次租船，是指由船舶所有人负责提供船舶，在指定港口之间进行一个航次或数个航次，承运制定货物的租船运输。船舶所有人与租船人双方的责任、义务以定程租船合同为准。

定期租船（Time Charter）。又称期租船，是指由船舶所有人将船舶出租给承租人，供其使用一定时期的租船运输。船舶所有人与租船人双方的责任、义务，以定期租船合同为准。

光船租船（Bareboat Charter）。是指船舶所有人将船舶出租给承租人使用一个时期，但船舶所有人所提供的船舶是一艘空船，既无船长，又未配备船员，承租人需要自行安排船长、船员，并负责他们的给养和船舶营运惯例所需的一切费用。实际上属于单纯的财产租赁，在国际贸易中很少使用。

<b>【课堂小结】</b>		
异:	班轮运输	租船运输
含义	是指船舶在特定航线上和固定港口之间,按事先公布的船期表进行有规律的、反复的航行。	是根据双方协商的条件,船舶所有人(船东)将船舶的全部或一部分出租给租船人使用,以完成特定的货物运输任务,租船人按约定的运价或租金支付运费的商业行为。
特点	有固定的航线、港口、船期、费率	没有固定的航线、港口、船期和运价。
服务对象	非特定的分散的众多货主	特定的大宗货物
适用范围	有利于一般货物和不是整船的小额货物运输	低值的大宗货物,而且一般是租用整船装运
灵活性	较差、按船期表出船	较强、可避免停船损失
确定权利义务依据	以签发提单条款为依据,并受统一的国际公约制约	以租船合同的形式加以确定
费用	运价合理,但较高	受供求关系影响较大,属竞争价格,比班轮运价低
付费方式	按相对固定的运价费率付给	受供求影响大,需事先进行调查、研究
同:都具有海洋货物运输的特点,运速慢、运量大、风险高,适用于各种大宗型货物,运输能力强,同时这两种运输方式都有利于促进我国海洋货物运输业的发展,促进国际贸易,发展我国对外贸易和完成进出口货物运输任务。		
<b>【作业布置】</b>		
在国际贸易实践中,定程租船最为常用,定期租船和光船租船相对较少。为什么?		

通过比较分析,引导学生对本节课的知识点进行归纳总结。

布置课后作业

## 第十节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	全部损失	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解全部损失的定义； （2）掌握全部损失的分类及其构成条件。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易中海洋运输保障范围的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）实际全损和推定全损的构成条件； （2）实际全损和推定全损的区别。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	案例引入	约 2 分钟
	新课讲解，案例重审	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解国际货物贸易中保险的重要性，但对于哪些风险、费用和损失属于保险的范围不甚了解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【案例导入】</b></p> <p>2013年11月7日，装载有900个集装箱的从广州往泰国的DRAGON货轮，在越南胡志明港附近海域与另一货船相撞，侧翻后沉入海中。事故发生后，船公司与打捞公司签订打捞协议，由于船已沉入海底，船舱内货物无法打捞，只能打捞到堆在甲板上的56个集装箱。经清算，打捞上来货物的价值不抵施救费用、集装箱堆场存放费用等，因此，这56箱货物被货主放弃。</p>  <p>如果很不幸的，同学们正好属于这些集装箱的货主之一，发生了这样的事情，同学们想到的第一个办法是什么？找保险公司索赔。一般在国际贸易货物运输当中，为了规避各种风险，我们都会购买货物保险。但是，保险公司并不是会对所有的风险进行保障，也不是会理赔所有的损失。因此，我们就必须要弄清楚：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.这次事故是什么风险导致的？</li> <li>2.事故中的损失属于什么性质？</li> </ol> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p>一、保障的风险</p> <p>（一）海上风险</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.自然灾害：是指自然界产生的人力不可抗拒的灾害。如恶劣</li> </ol>	<p>通过引入案例，进行情境假设，并提出问题引出新课内容，激发学生的学习兴趣</p>

<p>气候、雷电、洪水、地震、海啸、流冰、火山爆发等。</p> <p>2.意外事故：是指装载有货物的船舶在海上运行中，遇到难以预料的原因所造成的事故。如搁浅、触礁、碰撞、爆炸、火灾、沉没、船舶失踪等。</p> <p>(二) 外来风险</p> <p>1.一般外来风险：是指由一般外在原因造成的风险。如偷窃、短量、破碎、串味、包装破裂、锈损等。</p> <p>2.特殊外来风险：是指除一般外来风险以外的其他外来因素所致的货物损失，如战争、罢工、交货不到和拒收等。</p> <p><b>二、全部损失</b></p> <p>全部损失 (total loss)是指整批货物或不可分割的一批被保险货物在运输途中全部灭失或视同全部灭失。全部损失包含两种情况，实际全损(actual total loss)和推定全损(constructive total loss)。</p> <p>(一) 实际全损</p> <p>实际全损指保险标的发生保险事故后灭失，或者受到严重损坏完全失去原有形体、效用，或者不能再归保险人所有。包括以下四种情况：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.保险标的物完全灭失或损毁(例如载货船舶沉入深海无法打捞)</li> <li>2.保险标的物失去原有价值或作用(茶叶串味后不能饮用)</li> <li>3.保险标的的所有权丧失，已无法追回(载货船舶被海盗劫持，所载货物被分发殆尽)</li> <li>4.船舶失踪(国际惯例：6个月；我国：2个月)</li> </ol> <p>(二) 推定全损</p> <p>推定全损是指保险标的物发生事故后，虽然没有完全毁灭，但对其进行救助或修理的费用估计已达到或者超过保险价值，于是对此货物推定为全损。包括以下四种情况：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、保险标的物受损后，其修理费用超过货物修复后的价值；(例如一台货价 15000 美元的精密仪器，在海运途中因为船舶互撞事故，船身震动激烈，导致仪器受损，若要修复原装，需修理费用 16000 美元)</li> <li>2、保险标的物的实际全损已经无法避免，为防止全损所需的施救费用，将超过获救后标的物的价值；</li> <li>3、保险标的物受损后，其整理和继续运往目的港的费用，超</li> </ol>	<p>引导学生列举海上运输中存在的风险，并进行归类，继而引出保障的风险类别。</p> <p>重点解释实际全损的四种情况，帮助学生理解实际全损的概念</p> <p>重点解释推定全损的四种情况，帮助学生理解推定全损的概念</p>
--	--

过货物到达目的港的价值：

4、被保险人失去标的物的所有权，而收回所有权的费用已超过收回标的物的价值（仍然是载货船舶被海盗劫持，不过这次海盗要求付一亿赎金，可实际货物总值不足 3000 万）

**【案例重申】**

这个船发生碰撞后侧翻沉入海中。碰撞沉没之后，船公司对其进行打捞，船舱内的 844 个集装箱无法打捞，最后只打捞甲板上的 56 个集装箱，经清算发现根本不抵施救费用、集装箱堆场存放费用等，因此，也被货主放弃。那我们一起来讨论一下，首先，这个货轮在海上行驶的过程当中是遭遇了什么类型的风险？意外事故，碰撞。属于海上风险的一种。那接下来就要分析是按照什么性质的损失来进行赔偿了。844 个是实际全损，56 个是推定全损。

**【作业布置】**

何谓实际全损？何谓推定全损？请用实例说明。

通过对节首案例的解答来对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

## 第十一节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	部分损失	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解部分损失的含义； （2）掌握单独海损和共同海损的构成条件。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易中海洋运输保障范围的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）单独海损和共同海损的构成条件；</p> <p>（2）单独海损和共同海损的区别。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）案例教学法；</p> <p>（4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	案例引入	约 2 分钟
	新课讲解，案例重审	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习以及学生对本节内容的预习，学生应该可以理解国际货物贸易中保险的重要性，但对于哪些风险、费用和损失属于保险的范围不甚了解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	





一是单独海损必须是意外的、偶然的、海上风险事故直接导致的船舶或货物的损失；

二是单独海损由受损的货主或船方自行承担。

其特点就是：

- ① 没有人为因素；
- ② 部分货物受损；
- ③ 只涉及到受损方的利益，不涉及共同利益。

## 二、共同海损

在海洋运输途中，当船舶、货物或其他财产遭遇共同危险时，为了解除共同危险，有意采取合理的救难措施，所直接造成的特殊牺牲和支付的特殊费用，称为共同海损。在船舶发生共同海损后，凡属共同海损范围内的牺牲和费用，由有关获救受益方根据获救价值按比例分摊。

其特点就是：

- ①人为故意的结果；
- ②旨在采取牺牲较小的损失来避免大的损失；
- ③不仅包括货物损失，还包括费用损失。

例如，还是那艘倒霉的货轮，在继续航行的途中，再次遇到恶劣气候偏离航线而触礁，船底划破了一个大裂缝，海水不断渗入。为了船货的共同安全，船长下令抛掉一部分货物，并组织人员堵塞裂缝。船的裂缝补好后继续航行。

构成共同海损应具备下列条件：

- 1、共同海损的危险，必须是真实存在、紧迫的和不可避免的；
- 2、共同海损行为必须是为了船、货的共同安全而有意采取的紧急、合理的措施；
- 3、共同海损必须是主动采取合理措施所作出的特殊牺牲和支付的额外费用；
- 4、共同海损行为必须是最终有效的，即终于避免了船、货的全损，共同海损才能成立。

### 【案例重申】

某货轮从天津新港驶往新加坡，在航行途中船舶货舱起火，

重点解释实际全损的四种情况，帮助学生理解实际全损的概念

再次利用单独海损中的对比举例加深学生印象

大火蔓延到船舱，船长为了船、货的共同安全，下令往舱内灌水，火很快被扑灭。但由于主机受损，无法继续航行，于是船长雇佣拖轮将船拖回新港修理，修好后重新驶往新加坡。这次造成的损失共有：

- (1) 1000 箱货被火烧毁；【单独海损】
- (2) 600 箱货被水浇湿；【共同海损】
- (3) 拖轮费用以及额外增加的燃料和船上人员的工资。【共同海损】

**【素质拓展】**

现在我们假设，在这个案例中，因救火牺牲的 600 箱货物价值及另加的拖轮费用和燃料、人员工资共计 50 万元。那我们就要看获救的货物都涉及到哪些利益方。假设获救财产总价值 1000 万元，涉及到 5 个利益方。船舶是最大的获救方，占了 700 万。甲乙丙分别占了 120 万、100 万和 70 万。其中还有运费方损失 10 万。请问，涉案五方分别承担的分摊额度是多少？

	分摊比例	分摊金额（万元）
船主	70%	35
货主甲	12%	6
货主乙	10%	5
货主丙	7%	3.5
运费方	1%	0.5

**【课堂小结】**

比较项目	单独海损	共同海损
致损原因	由所承保的风险直接导致传、货受损	为解除或减轻风险，人为地有意识的造成
损失的承担者	受损者自己承担	受益各方根据获救利益的大小按比例分摊
损失的内容	保险标的物	除保险标的外，还包括支出的特殊费用

**【作业布置】**

何谓实际全损？何谓推定全损？请用实例说明。

通过对节首案例的解答巩固所学知识点。

对案例进行后续拓展分析，使学生掌握共同海损究竟如何分摊。

通过比较分析，对所学知识进行归纳总结。

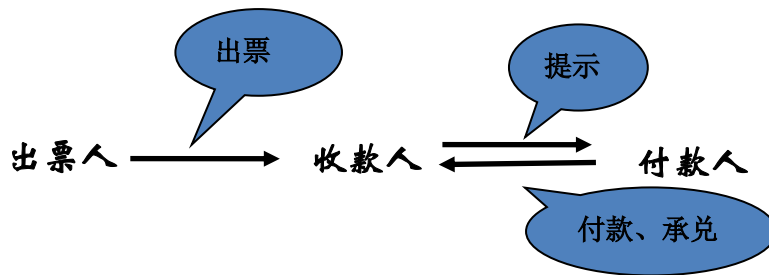
布置课后作业

## 第十二节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	汇票的使用	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解汇票的含义； （2）掌握汇票的基本内容。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解决现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货款支付的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）汇票的使用； （2）汇票的填制。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	问题引入	约 2 分钟
	新课讲解，课堂练习	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过先修课程的学习，学生应该了解了国际货款支付的流程，但对于支付工具不甚了解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【问题引入】</b></p> <p>国际贸易，特别是出口贸易中收取货款是贸易的最终目的，货款的收付关系到买卖双方的切身利益。因此，买方在何时、何地、以何种方式付款就成为买卖双方共同关系的问题。</p> <p>怎样进行货款的结算？</p> <p>国际货款收付中主要的支付工具是票据，其中汇票是使用最为广泛的一种支付工具。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、汇票的含义和基本内容</b></p> <p>汇票是一个人向另一个人签发的，要求见票时或在将来的固定时间或可以确定的时间，对某人或某指定人或持票人支付一定金额的无条件的书面支付命令。</p> <p>各国票据法对汇票内容的规定有所不同，但一般一致认为应包括下列基本内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 载明“汇票”字样；</li> <li>(2) 无条件支付命令；</li> <li>(3) 确定的金额；</li> <li>(4) 付款人名称，又称受票人，在进出口业务中，通常是进口人或者指定的银行；</li> <li>(5) 收款人名称，又称收款人，在进出口业务中，通常是出口人或其指定的银行；</li> <li>(6) 出票日期；</li> <li>(7) 出票人签章，在信用证业务中，通常是出口方。</li> </ol> <div data-bbox="261 1505 1118 1912" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;"><b>Bill of Exchange</b></p> <p>No. _____ (汇票号码)</p> <p>Drawn under (出票依据) _____ L/C No. _____ Dated _____</p> <p>Payable with interest at _____ % (付款利息)</p> <p>Exchange for (汇票金额) _____ Beijing, China (出票时间和地点) _____</p> <p>At (见票) _____ Sight of this FIRST of Exchange (Second of Exchange being unpaid) (付一不付二)</p> <p>Pay to the order of (收款人) _____</p> <p>The sum of (金额) _____</p> <p>To (致付款人) _____</p> <p style="text-align: right;">_____ (出票人) (Signed)</p> </div> <p><b>二、汇票的使用</b></p> <p>汇票的使用，也称汇票票据行为，一般包括出票、提示、承</p>	<p>通过问题导入新课</p> <p>通过图示帮助学生理解汇票的基本内容</p>

兑、付款等，如需转让，通常经过背书行为转让。但当汇票遭到拒付时，还要涉及做成拒付证书和行使追索等法律权利。



通过图示帮助  
学校理解汇票  
的使用

### （一）出票（ISSUE）

由两个动作组成，一是由出票人写成汇票并在汇票上签字；二是出票人将汇票交付给收款人（只有经过交付，汇票才开始生效）。

### （二）提示（Presentation）

又称见票，是指收款人或持票人将汇票提交付款人要求付款或承兑的行为。分为付款提示和承兑提示。承兑提示指远期汇票的持票人向付款人出示汇票，要求付款人承诺到期付款的行为。

★付款提示和承兑提示均应在法定期限内进行。我国《票据法》规定，见票即付和见票后定期付款汇票自出票日后一个月内提示；定日付款或出票日后定期付款汇票应在汇票到期日前向付款人提示承兑。而对于已经承兑的远期汇票的付款提示期限，则规定为自到期日其 10 日内。

### （三）承兑（Acceptance）

付款人对远期汇票表示承担到期付款责任的行为。

问题：即期汇票需要该程序吗？

### （四）付款（Payment）

是指付款人向持票人按汇票金额支付票款的行为。

即期汇票（见票即付）

远期汇票（经过承兑后，在汇票到期日付款）

### （五）背书（Endorsement）

转让汇票权利的法定手续，由汇票持有人在汇票的背面签上自己的名字或在加上受让人的名字，并把汇票交给受让人的行为。

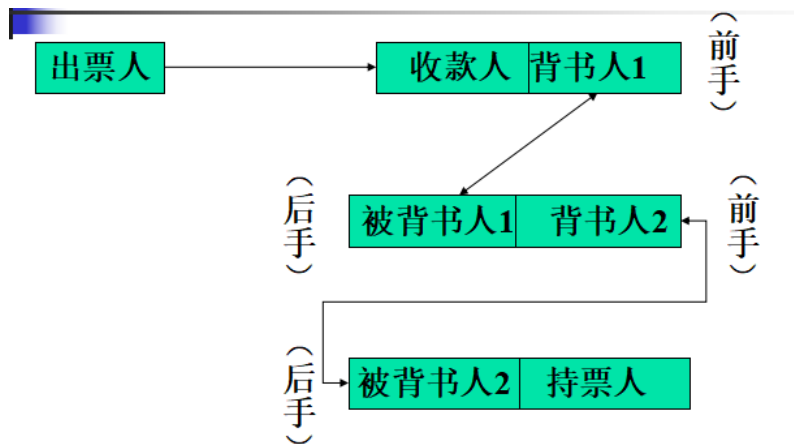
问题：现有一汇票，王志强要把它转让给刘宝石，应如何书写呢？

通过提问激发  
学生讨论和学  
习热情，更加  
牢固的掌握汇  
票的使用

不记名背书：只需背书人在汇票背面签字，但不记载被背书人的名称。即只需王志强签名。

记名背书：背书人先做被背书人的记载，再签字。即在汇票背面写上“付给刘宝石”，然后王志强再签名，

对于受让人来说，所有在他以前的背书人以及元出票人都是他的“前手”，而对于出让人来说，所有在他让与以后的受让人都是他的“后手”。前手对后手负有担保汇票必然会被承兑或付款的责任。



通过图示举例  
让学生理解背  
书的含义

#### (六) 拒付 (Dishonor)

是指持票人提示汇票要求承兑或要求付款时遭到拒绝，或付款人避而不见、死亡、宣告破产等以致付款事实上已经不可能执行。

汇票在合理时间内提示遭到拒绝，持票人将立即产生追索权，他有权向其“前手”追索票款。但必须具备以下条件：

- 1、汇票遭到付款人拒绝承兑或拒绝付款；
- 2、持票人已在法定期限内向付款人作承兑提示或付款提示；
- 3、持票人为了行使追索权应及时做成拒付证书。

#### 【课堂小结】

即期汇票流程是出票、见票、付款；远期汇票流程是出票、见票、承兑、付款。如果需要转让就背书，如果被拒付就向前手追索

#### 【作业布置】

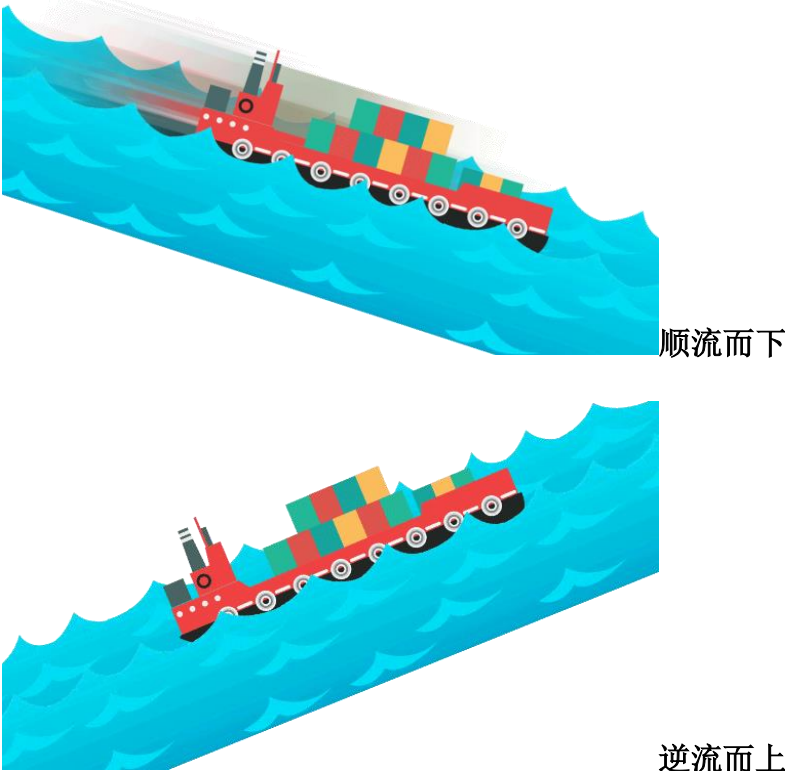
汇票在市场上是怎样流转使用的？

通过对本节课  
知识点进行梳  
理，归纳总结

布置课后作业

### 第十三节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	顺汇和逆汇	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解顺汇和逆汇的概念； （2）掌握顺汇和逆汇的流程。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解决现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货款支付的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）顺汇和逆汇的含义；</p> <p>（2）顺汇和逆汇的流程图。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	情境引入	约 2 分钟
	新课讲解	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习，学生已经掌握了汇票的使用流程，但对于支付工具和资金流向的关系并未关注，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【情境导入】</b></p>  <p>水流就是资金，小船就是支付工具。顺流而下那种方式是顺汇，逆流而上的是逆汇。</p> <p>根据资金的流动方向与支付工具（汇票）的传递方向，支付方式可以分为顺汇和逆汇。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、概念</b></p> <p>顺汇是指资金从付款一方转移到收款一方，由付款方主动汇款的方式，是国际间通过银行进行资金转移的一种方式，资金的流动方向与汇票传递方向相同。汇付采用的是顺汇方法，其在国际贸易中的使用方式分为预付货款和货到付款。</p> <p>逆汇是收款人出票，通过银行委托其国外分支行或代理行向付款人收取汇票上所列款项的一种支付方式，资金的流动方向与汇票传递方向相反。托收采用的是逆汇方法。</p> <p><b>二、当事人</b></p> <p>通常涉及四个当事人：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 汇款人。通常是进口商。</li> <li>(2) 收款人。通常是出口商。</li> </ol>	<p>通过设置两个小情境引起学生注意，引出新课内容</p>



(3) 汇出行。通常是在进口地的银行。

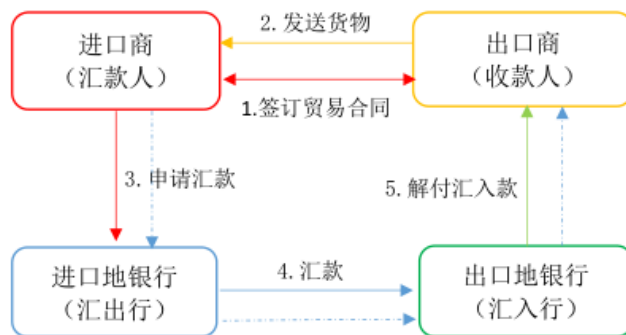
(4) 汇入行。通常是在出口地的银行。

在采用汇付时，汇款人在委托汇出行办理汇款时，要出具汇款申请书。此项申请书是汇款人和汇出行之间的一种契约。

在采用托收时，出口人根据买卖合同先行发运货物，然后开立汇票连同商业单据，向出口地银行提出托收申请，委托出口地银行通过其在进口地的代理行或往来银行向进口人收取货款。委托人与托收行之间需要签订托收委托书。

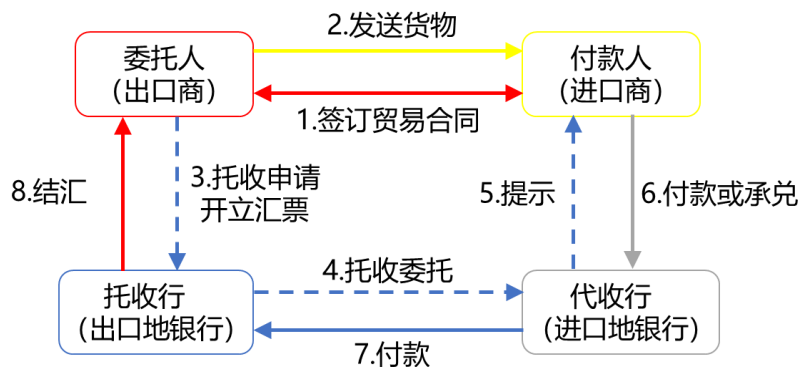
### 三、流程图

图中实线是资金流动方向，虚线是信用工具流动方向。



顺汇流程图

说明：进出口商签订贸易合同后，出口商发运货物，将全套单据快递给进口商；进口商向银行提交汇款申请书，并开支票转移资金；进口地银行开立即期汇票，向出口地银行寄送汇票通知；出口地银行通知出口商收款并解付汇款。



逆汇流程图

说明：进出口商签订贸易合同后，出口人根据买卖合同先行发运货物，然后开立汇票连同商业单据，向出口地银行提出托收申请，委托出口地银行通过其在进口地的代理行或往来银行向进

通过流程图让学生对顺汇和逆汇有形象了解

口人收取货款。进口地银行收到汇票及单据后，向进口商提示付款，进口商付款并取得单据，进口地银行贷记后出口地银行收入账户。

**【课堂小结】**

	顺汇	逆汇
概念	资金从付款一方转移到收款一方，由付款方主动付汇的方式，是国际间通过银行进行资金转移的一种方式，汇款资金从汇款人到收款人的流向，资金的流动方向与汇票传递方向相同；	收款人（债权人）出票，通过银行委托其国外分支行或代理行向付款人收取汇票上所列款项的一种支付方式，汇款资金从汇款人到收款人的流向，资金的流动方向与汇票传递方向相反
支付形式	预付货款；货到付款；分期付款；	付款交单；
风险	商业信用，风险较大；预付货款，买家承担较大风险，货到付款，卖方承担风险。	托收是商业信用，出口商承担主要风险，出口商发货之后才收款； 银行信用，单证无误，就没有收汇的风险

**【作业布置】**

汇付和托收的性质怎样？采用这两种方式应注意哪些事项？

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

## 第十四节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	可转让信用证	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解可转让信用证的概念； （2）掌握可转让信用证的适用范围。</p> <p>能力目标：培养学生的实践动手能力，利用理论知识来进行实践操作。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货款支付的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）可转让信用证的转让次数；</p> <p>（2）使用注意事项。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	问题导入	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习和对本节课的预习，学生已经掌握了信用证的使用流程，但对于信用证的各个分类并不十分了解，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【问题导入】</b></p> <p>在存在中间商的情况下，如果第二受益人想通过银行信用取得货款，而又不挤占中间商资金的话，应该怎么办？这个时候可以利用可转让信用证。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、含义</b></p> <p>可转让信用证指信用证的受益人（第一受益人）通过开证申请人请求开证行授权转让行（承担付款、承兑或议付的银行）将信用证的全部和部分转让给一个或数个受益人（第二受益人）使用的信用证。</p> <p>可转让信用证只能按原信用证的条款转让，但信用证的金额、商品单价、到期日、交单日、装运日等可以减少或缩短。</p> <p><b>二、适用范围</b></p> <p>可转让信用证通常适用于有中间商存在的情况。</p> <p>中间商做转手买卖一般是先买进再卖出，但这样要办理进口和出口两道手续，还要垫付一笔资金。</p> <div data-bbox="258 1205 1088 1612" data-label="Diagram"> </div> <p>而采用可转让信用证，中间商（第一受益人）只要办理单证交接手续即可，将可转让信用证项下执行权利转让给实际供货商，由实际供货商（即第二受益人）装运出口、交单取款。中间商不用垫付资金，等于得到了一笔融资。</p> <p><b>三、可转让信用证的作用</b></p> <p>可见，在有中间商充当中介的交易中，作为第一受益人的中</p>	<p>问题导入新课</p> <p>利用 PPT 动态图示让学生形象了解可转让信用证的适用情况。</p>

中间商可通过向实际供货商（第二受益人）转让信用证，借以向实际供货商提供付款的银行保证，同时又不占用中间商自己的资金。如此，通过利用可转让信用证，有利于增强实际供货商的履约信心，保证中间商从实际供货商处获取货物，赚取差额利润，同时简化了交易及货款支付手续。

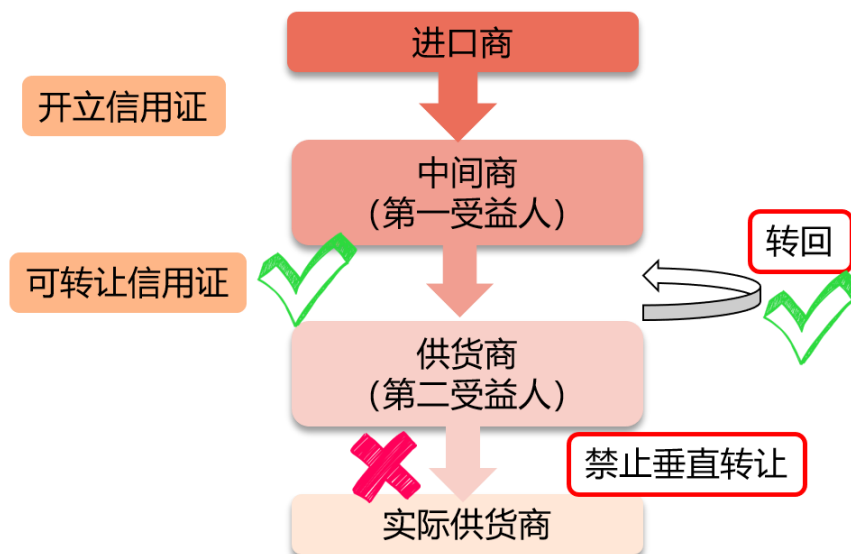
#### 四、使用可转让信用证应注意的问题

（一）第一受益人在选择信用证受让人时，应注意其资信及资信及履约能力的审查。信用证的转让，并不等于买卖合同的转让，如第二受益人不能按时交货或单据有问题，第一受益人（原出口人）仍要负买卖合同上的卖方责任。

（二）对第二受益人来说，可转让信用证的风险比一般信用证大。因为转让行没有付款责任，要等开证行付款后它才付款；即使第二受益人提交了相符交单，如果中间商换单发生差错，第二受益人也可能遭到损失；虽然第二受益人可以凭与中间商签订的合同向中间商索赔，但手续十分麻烦，而且不少中间商实力薄弱，无法承担责任。

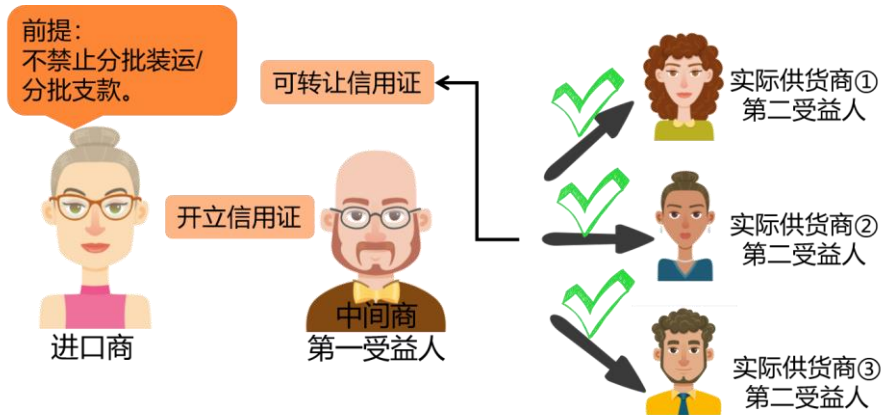
#### （三）转让次数及受让人

1、除非信用证另有规定，可转让信用证只能转让一次。因此，信用证不能应第二受益人的要求转让给任何其后的第三受益人，即禁止“垂直转让”。但允许第二受益人将收到的可转让信用证重新回转给第一受益人，此做法不属于二次转让。



通过 ppt 动态图示，介绍可转让信用证两种转让情形

2、如可转让信用证不禁止分批装运/分批支款，则可转让信用证可分为若干部分，在总和不超过信用证金额的情况下，分别办理转让，即可转让给多个第二受益人，这些转让的总和被认为只构成该信用证的一次转让，属允许之列。



### 【课堂小结】

- 1、可转让信用证适用于存在中间商的情况；
- 2、可转让信用证只能按原信用证的条款转让，但信用证的金额、商品单价、到期日、交单日、装运日等可以减少或缩短。
- 3、在使用可转让信用证时，中间商和实际供货商都应注意对方资信的审查；
- 4、可转让信用证并不能无限制转让，而是只能转让一次。

### 【作业布置】

可转让信用证适用于什么情况？举例说明。

通过对本节课知识点进行梳理，归纳总结

布置课后作业

## 第十五节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	对背信用证	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解对背信用证的起源和概念； （2）掌握对背信用证的使用。</p> <p>能力目标：培养学生的实践动手能力，利用理论知识来进行实践操作。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货款支付的学习兴趣。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）对背信用证的适用范围；</p> <p>（2）对背信用证的使用。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）；</p> <p>（2）情境教学法；</p> <p>（3）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	前课回顾，新课引入	约 2 分钟
	新课讲解，情境分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习和对本节课的预习，学生已经掌握了信用证的使用流程，但对于信用证的各个分类并不十分了解，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【前课回顾】</b></p> <p>上节课我们学习了可转让信用证。可转让信用证适用于存在中间商的情况，但是只能转让一次。但当一笔交易有两个以上的中间商存在时，第一中间商将可转让信用证转让给第二中间商后，其后的受益人如何通过银行信用取得货款？此时，可以利用对背信用证来解决刚才的问题。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、对背信用证的含义</b></p> <p>对背信用证盛行于第二次世界大战后。因战后物资严重不足，出现卖方市场，商品制造商的地位较高，出口商作为中间商即使根据海外寄来的信用证订货，制造商也要求预付货款或提供某种确保付款的方法。此时，出口商不是向制造商预付货款，而是以国外寄来的信用证作抵押并提交其通知行，请该银行为制造商重新开立一张新证，由于该新证期初附在原证的背面，所以对背信用证名称由此而来。</p> <p>对背信用证，是指受益人要求原证的通知行以原证为基础，另开一张内容相似的新信用证。两个信用证在出口地银行是“背对背”的形式。</p> <div data-bbox="225 1330 1139 1733" data-label="Diagram"> </div> <p>进口商开来的信用证称为母证，出口商向实际供货商开出的信用证称为子证。母证的金额一般较大且交货期较长。（问题：为什么？）</p> <p>回答：1、母证金额比子证大，是因为中间商要赚取利润。</p>	<p>通过回顾上节课的知识点，问题导入新课</p> <p>介绍历史故事说明对背信用证起源。</p> <p>利用 PPT 动态显示流程图，使学生形象理解。</p> <p>提出问题引起学生思考</p>

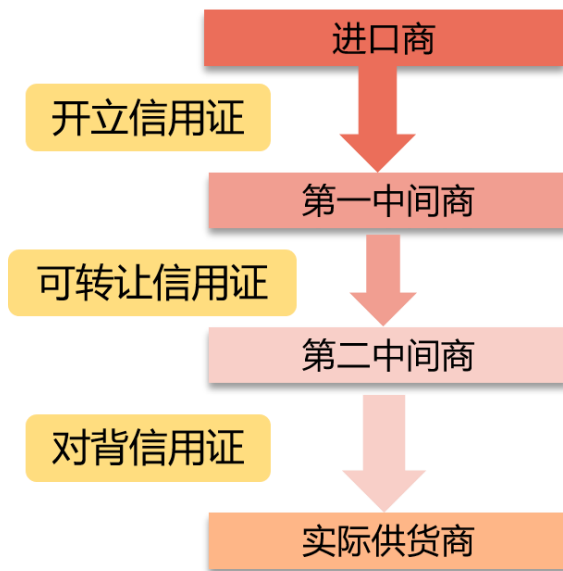


2、母证交货期比子证交货期长，作为中间商，才不会耽误最终的交单期。

## 二、对背信用证的适用情况

1、当中间商收到的以自己为受益人的信用证为不可转让信用证时。为向实际供货商提供付款保证，获得所需货物，遂以原证为抵押请求原证通知行或另一家银行重开一张以实际供货商为受益人的新证（即对背信用证），以解决不可转让信用证禁止转让的局限性。

2、信用证虽规定“可转让”，但该笔交易有两个以上的中间商存在时。第一中间商将可转让信用证转让给第二中间商后，第二中间商及以后的中间商可通过一次开立对背信用证直至到达实际供货商的办法，以解决可转让信用证只能转让一次的局限性。



### 【情境引入】

## 三、对背信用证的使用

让我们来举例进行说明，三个角色，进口商、实际供货商、中间商。首先，进口商通过银行开立信用证给中间商，我们称这份信用证为信用证 A；这份信用证 A 是进口商用来购买中间商的货物。

然后，中间商将信用证 A 的基本内容抄录，按照进口商的条件，通过银行开立信用证给实际供货商，我们称这份信用证为信用证 B，这份信用证 B 是用于中间商购买实际供货商的货物。

利用 PPT 动态显示流程图，加深学生印象

引入情境，形象解释对背信用证的使用

再接下来，当实际供货商接到信用证 B 时，开始备货，制作全套议付单据，通过银行交单给中间商，并得到议付货款。

最后，中间商将实际供货商提交的单据抄录，制作成中间商自己为出票人的全套单据，通过银行提交给进口商。

**【课堂小结】**

同学们在毕业之后，如果创业的话，一定要掌握好对背信用证。既可以应用中间商开拓市场，也可以自己作为中间商，斡旋于买卖双方之间，借鸡生蛋，空手套白狼，进行获利。

**【作业布置】**

对背信用证和可转让信用证都适用存在中间商的情况，二者有何区别？

通过对本节课知识点进行梳理，提出学生未来发展的意见

布置课后作业

## 第十六节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	不可抗力	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解不可抗力的定义； （2）理解不可抗力的范围； （3）掌握不可抗力条款的内容。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识来解释和分析现实问题。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货物买卖合同的争议与索赔条款的学习兴趣，增加学生对合同拟写的细节关注。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）不可抗力的含义； （2）不可抗力的后果。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）启发式教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	视频导入	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过上节课的学习和对本节课的预习，学生已经初步了解国际贸易中必然存在争议，但对于争议的体现形式和解决方案并不十分理解，通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	



另一种是由于“社会力量”引起的，如战争、罢工、政府禁令等。



不可抗力是一项免责条款，买卖双方通常主要是卖方都可以援引它来解释自身所承担的合同义务，这种援引在多数情况下是扩大不可抗力的范围，以减少自己的合同责任。

#### 四、合同中的不可抗力条款

国际货物买卖合同中不可抗力条款的内容虽然不尽相同，但归纳起来，一般有以下几点：

##### （一）不可抗力事件性质与范围的约定方法

###### 1、概括式规定

在合同中不具体规定哪些事故属于不可抗力，只笼统规定“由于不可抗力的原因”，对具体内容和范围并未具体说明。这种方法含义模糊，解释伸缩性大，不宜采用。

###### 2、列举式规定

在合同中详细列明不可抗力的范围，虽然具体明确，但文字繁琐，且可能出现遗漏情况，这样仍可能发生争执。

###### 3、综合式规定

合同中列明可能发生的不可抗力事件的同时，又加上“以及双方同意的其他不可抗力事件”的文句，这样就为双方当事人共同确定未列明的意外事故是否构成不可抗力提供了依据。这种规定方法既具体明确，又有一定的灵活性，比较科学，在我国进出口合同中，多采用这一种。

##### （二）不可抗力的后果

一种是解除合同；另一种是延期履行合同。采用哪种方式处

理，可在合同中具体规定；如合同没有明确规定，一般的解释是：如不可抗力事件只是部分地或暂时地阻碍了合同的履行，则变更合同（延期履行合同）；如不可抗力事件的发生使合同的履行成为不可能，则可解除合同。

### （三）发生事故后通知对方的期限和方式

当发生不可抗力事件影响合同履行时，当事人必须及时通知对方，对方亦应于接到通知后及时答复，如有异议也应及时提出。

如果发生不可抗力事件的一方不及时或在合理的时间内通知对方，则发生不可抗力事件的一方不能免责，应该承担对造成的损害的赔偿责任。

### （四）不可抗力事件的证明

国际贸易中，当一方援引不可抗力要求免责时，都必须向对方提交证明文件，作为发生不可抗力的证据。国外，一般由当地的商会或合法的公正机构出具；在我国，由中国国际贸易促进委员会或设在口岸的分会出具。

### 【举例说明】

如由于战争、地震、水灾、火灾、暴风雨、雪灾或其他不可抗力的原因，致使卖方不能全部或部分装运或延迟装运合同货物，卖方对于这种不能装运或延迟装运本合同货物不负有责任。但卖方须以电讯方式通知买方，并须在 15 天内以航空挂号信件向买方提交由中国国际贸易促进委员会（中国国际商会）出具的证明此类事件的证明。

### 【案例引入】

#### 案例 1:

我某进口企业按 FOB 条件向欧洲某厂商订购一批货物。当我方派船前往西欧指定港口接货时，正值埃及与以色列发生战争，埃及被迫关闭苏伊士运河。我所派轮船只得绕道南非好望角航行，由于绕道而增加航程，致使船只延迟到达装货港口。欧洲厂商要求我方赔偿因接货船只迟到而造成的仓租和利息，我方拒绝了对方要求，因此引起争议。

问题：请问欧洲厂商的要求合理？为什么？

分析：欧洲厂商的要求不合理。因为我方所派船只迟到，是由于战争造成，这属于社会原因引起的不可抗力，是法定免责事项，对欧洲厂商提出的赔偿要求，我方可不予理睬。

结合所学内容，列举不可抗力条款，帮助学生理解和吸收所学知识

通过连续的案例分析，检测学生知识的掌握情况



## 第十七节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	仲裁	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解仲裁的概念； （2）理解仲裁与诉讼的区别； （3）掌握仲裁条款的主要内容。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识来解释和分析现实问题。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际货物买卖合同的争议与索赔条款的学习兴趣，增加学生对合同拟写的细节关注。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）仲裁与诉讼的区别； （2）仲裁协议的分类。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例式教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	问题导入	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过上节课的学习和对本节课的预习，学生已经初步了解国际贸易中必然存在争议，但对于争议的体现形式和解决方案并不十分理解，通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	



教学内容	教学过程设计
<p><b>【问题导入】</b></p> <p>如果你的两个室友因为一个小误会吵起来了，此时根据事态的发展，你会如何处理？</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p>买卖双方解决合同争议有四种途径：</p> <p>(1)协商(Consultation, Negotiation)，它是指在发生争议后，由当事人双方直接进行磋商，自行解决纠纷。</p> <p>(2)调解(Conciliation)，是指发生争议后，双方协商不成，则可邀请第三者居间调停。</p> <p>(3)诉讼(Litigation)即打官司，是指由司法部门按法律程序来解决双方的贸易争端。这通常是通过协商或调解难以达成协议，以致诉诸法律。</p> <p>(4)仲裁(Arbitration)亦称公断，是指买卖双方按照在争议发生之前或之后签订的协议，自愿把它们之间的争议交给仲裁机构进行裁决</p> <p><b>一、仲裁的特点</b></p> <p>1、仲裁机构受理案件以自愿为基础。</p> <p>仲裁机构对争议案件的受理，以当事人自愿为基础。双方当事人通过仲裁解决争议时，必须签定仲裁协议。</p> <p>2、当事人选择余地大。</p> <p>提交仲裁的当事人可以自由选择仲裁地点、仲裁机构、仲裁员、仲裁程序法及仲裁所适用的实体法。</p> <p>3、仲裁裁决一般是终局的，对当事人双方有约束力。</p> <p>4、仲裁手续简单，处理问题迅速。</p> <p>国际贸易仲裁机构是专门处理国际经济贸易争议的专业民间组织，手续和程序比法院的诉讼程序简单得多。</p> <p>5、有利于保护商业秘密。</p> <p>法院开庭审理一般公开进行，只有某些涉及国家机密或个人隐私的案件，可以不公开审理。仲裁庭审理案件一般不公开进行，以有利于保守当事人之间的商业秘密和维护其商业信誉。</p>	<p>通过提问，激发学生的学习兴趣，通过讨论引出新课内容。</p> <p>通过举例说明解决合同争议的四种途径，并通过对比引出仲裁</p> <p>通过对比，得出仲裁是解决贸易纠纷的常用方式</p>

<p>6、不会中断双方的贸易关系。</p> <p>提交仲裁出自双方自愿，当事人双方在仲裁庭的地位彼此平等，不是法庭上原告和被告的关系。这对于维护当事人的信誉，保持正常的贸易往来，十分有利。</p> <p><b>二、仲裁与诉讼的区别</b></p> <p>1、受案范围不同。仲裁侧重于商业交易引起的纠纷，对于婚姻、收养、监护、扶养、继承等具有人身关系的民事纠纷，仲裁机构不予受理。行政争议也不在仲裁机构的受案范围之内。</p> <p>2、仲裁需依据自愿原则。当事人采用仲裁方式解决纠纷，应当由双方自愿达成仲裁协议，或在合同中订立有明确的仲裁条款。同时，仲裁协议或仲裁条款必须明确约定仲裁机构，否则视为无效。</p> <p>3、审理人员不同。诉讼案件由法院指定法官审理，当事人不能选择法官。仲裁案件中，当事人具有一定范围内自主选择仲裁员的权利，而仲裁员自身，可能是律师，可能是学者，也可能是业界专家，这使得仲裁员看待事情的角度和法官会有所不同。</p> <p>4、审理程序不同。仲裁制度是一裁终局的，不存在诉讼中的二审或再审情况。在实践中，仲裁机构对于程序的掌握也比法院更为灵活一点。</p> <p><b>三、仲裁协议</b></p> <p>仲裁协议——双方当事人达成的、自愿将其相互间已发生的或将来可能发生的争议提交仲裁解决的书面文件，是申请仲裁的必备文件。没有仲裁协议，仲裁机构将不受理</p> <p>1、仲裁协议的类型</p> <p>仲裁条款 <b>arbitration clause</b>—双方在争议前订立的、常以合同条款形式达成。常用方法，订立容易，节省时间，许多仲裁机构都合用标准仲裁条款。但其仅适用于合同纠纷</p> <p>争议协议书 <b>submission</b>—当事人在争议发生后订立。范围可订得较广，但在纠纷发生后，双方不易达成仲裁协议，实践中少用</p> <p>以上两种形式的仲裁协议具有同等的法律效力。</p> <p>2、仲裁协议的作用</p>	<p>通过提问，引导学生进入一下环节</p> <p>指出仲裁协议的重要作用，区别法律。</p>
---	---

(1) 约束双方当事人只能以仲裁方式解决争议，且不得向法院起诉

(2) 排除法院对有关案件的管辖权

(3) 使仲裁机构取得对争议案件的管辖权

仲裁协议三方面作用互相联系，其中，排除法院对有关争议的管辖权很关键，即只要双方订立了仲裁条款或其他形式的仲裁协议，就不能把有关争议案件提交法院审理，如果任何一方违反协议，自行向法院提起诉讼，对方可根据仲裁协议要求法院停止司法诉讼程序，把有关争议案返还仲裁庭审理。

因此，双方当事人在签订合同时如果愿意把日后可能发生的争议交付仲裁，而不愿诉诸法律程序，就应在合同中订立仲裁条款，以免一旦发生争议，双方因不能达成提交仲裁的协议而不得不诉诸法律。我国对外贸易实践也说明，在合同中订立仲裁条款比不规定要好。

#### 四、仲裁条款的基本内容

提交仲裁的事项—因本合同而产生的或与本合同有关的一切争议均应提交××仲裁机构裁决。而仲裁机构一般均按仲裁协议约定的范围进行裁决

##### 1、仲裁地点

(1) 力争规定在我国仲裁。

(2) 有时在被告所在国仲裁。

(3) 在双方同意的第三国仲裁。

##### 2、仲裁机构

(1) 由双方当事人在仲裁协议中规定一个常设的仲裁机构；

(2) 由双方当事人指定仲裁员所组成的临时仲裁机构，当争议案处理完毕后，它将自动解散。

目前我国常设的仲裁机构是设在北京的中国国际经济贸易仲裁委员会及其分别设在深圳和上海的分会。世界许多国家也都有常设的国际贸易仲裁机构。



通过介绍中国国际经济贸易仲裁委员会，让学生熟悉中国国情

### 3、仲裁程序

如何提出仲裁申请、选定仲裁员、怎样审理、裁决的效力、裁决费用的支付等。各国常设的仲裁机构一般都有自己的仲裁规则

### 4、仲裁裁决的效力

是否终局性、对双方当事人的约束力、能否向法院上诉等。我国进出口合同的仲裁条款中，一般规定仲裁裁决是终局性的各国一般都不允许上诉法院，即使上诉，法院一般也只审查程序，不审实体。

### 5、仲裁的费用负担

一般由败诉方承担。

### 五、仲裁裁决的承认与执行

一方当事人在国外，涉及到一个国家的仲裁机构所作出的裁决要由另一个国家的当事人去执行的问题。为了解决在执行外国仲裁裁决问题上的困难，国际上订立了多边国际公约，1958年6月10日联合国在纽约签订了《承认与执行外国仲裁裁决公约》(Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Award)。该公约强调两点：承认双方当事人所签订的仲裁协议有效；根据仲裁协议所作出的仲裁裁决，缔约国应承认其效力并有义务执行。

通过提问，引导学生思考国际仲裁的执行

<p><b>【案例导入】</b></p> <p>我某外贸公司与某外商签订一份出口合同，合同中订有仲裁条款仲裁地点为北京，后来发生交货品质纠纷，外商不愿到北京仲裁，于是在当地法院起诉，当地法院向我外贸公司寄来传票。请问我公司应如何处理？</p> <p>分析：我方可以将传票退还给外国法院，指出其对该案件是没有管辖权的，将争议案件退交北京仲裁庭截断。</p> <p>本案例涉及仲裁协议问题所谓仲裁：是指交易双方达成书面协议，自愿将他们之间的纠纷提交给一个双方同意的第三者进行裁判，第三者的裁决对双均有约束力，仲裁协议有形式有：仲裁条款和提交仲裁的协议，仲裁协议的作用有：<b>A</b> 发生争议，只以仲裁；<b>B</b> 排除法院对有关案件的管辖权；<b>C</b> 使仲裁机构取得对争议案件的管辖权。</p> <p>结合本案例，我方与外商的出口合同中明确有以双方自愿为基础的仲裁外商不但不愿遵守，且在当地法院起诉，根据仲裁的作用外商的做法违背了仲裁协议，是无理论依据的，故我方可以将传票退还给外国法院，指出其对该案件没有管辖权，坚持将该案件由北京仲裁庭截断。</p> <p><b>【课堂小结】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、仲裁程序比较简便，花费的时间、精力和费用比诉讼少；对抗性没有诉讼强，有利于保守商业秘密；仲裁机构一般比较专业，解决争议的效力较高。</li> <li>2、只要双方订立了仲裁条款或其他形式的仲裁协议，就不能把有关争议案件提交法院审理。</li> <li>3、仲裁效力具有终局性。</li> </ol> <p><b>【作业布置】</b></p> <p>我国仲裁机构审理国际经贸仲裁案件应遵循哪些原则？</p>	<p>通过案例分析，检验学生本次知识点的掌握情况</p> <p>梳理总结知识点</p> <p>布置课后作业</p>
---	---

## 第十八节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	发盘的撤回与撤销	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解发盘的含义； （2）理解发盘生效的时间； （3）掌握发盘撤回与撤销的条件。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力以及应变能力，利用理论知识分析和解释现实问题。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易中交易磋商的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）发盘的撤回； （2）发盘的撤销。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间 安排</b>	教学内容	时间分配
	视频导入	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特 征分析</b>	<p>通过前课内容的学习，学生已经掌握了国际货物买卖合同中的各项条款和要素，但对于订立合同的步骤并不十分理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【视频导入】</b></p> <p>这是大家熟知的动画片《喜羊羊与灰太狼》，老虎泰哥写了一封信要喜羊羊交给老虎妹。那么请问，假如这封信是一份有效的发盘，那么它什么时候对老虎妹开始产生效力？你觉得是泰哥发出时还是老虎妹收到时？泰哥如果在喜羊羊走了不久后觉得信里有些内容表述不当，想要改一改，还可不可以拿回来？什么时候拿回来？到底什么是发盘？</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、发盘的含义</b></p> <p>《公约》规定：凡向一个或一个以上的特定的人提出的订立合同的建议，如果其内容十分确定并且表明发盘人有着其发盘一旦得到接受就受其约束的意思，即构成发盘。</p> <p>什么是特定的人？就是向有名有姓的公司或个人提出。那什么叫内容十分确定？是指在提出的订约建议中，至少应包括三个基本要素，即标明货物的名称，明示或默示地规定货物的数量或规定数量的方法，明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。如果把里面的关键词提取出来，那么十分确定就是指包括商品名称、数量和价格三个要项。</p> <p>另外，在通常情况下，发盘都具体规定一个有效期，作为对方表示接受的时间限制，超过发盘规定的时限，发盘人即不受约束。</p> <p><b>二、发盘生效的时间</b></p> <p>以口头方式作出的发盘，其法律效力自对方了解发盘内容时生效；</p> <p>以书面形式作出的发盘，其生效时间分为：</p> <p>发信主义，即认为发盘人将发盘发出的同时，发盘就生效；</p> <p>受信主义，又称到达主义，即认为发盘必须到达受盘人时才生效。</p> <p>《公约》规定，发盘送达受盘人时生效，我国也采取到达主义。</p> <p>明确发盘生效的时间，有起重要意义：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、关系到受盘人能否表示接受</li> <li>2、关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容</li> </ol>	<p>通过播放视频，师生互动，提问引出新课内容</p> <p>提问引导，加深学生印象。</p>

### 三、发盘的撤回

《公约》规定，一项发盘，只要在其尚未生效之前，都是可以修改或撤回的。在受盘人收到该发盘之前或同时将发盘的撤回或更改通知送达受盘人，则发盘即可撤回或修改。

但是，由于现在买卖双方的交易磋商基本都是采用电话、传真、EMAIL等即时传达方式，所以基本不存在撤回问题。这也使得在现代科技的情况下，发盘的撤回，法律意义更重于实践意义。

### 四、发盘的撤销

《公约》规定，在发盘已送达受盘人，即发盘已经生效，但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销。如一旦受盘人发出接受通知，则发盘人无权撤销该发盘。

除外情况：

- 1、在发盘中规定了有效期，或以其他方式表示该发盘是不可能撤销的；
- 2、受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。

#### 【案例导入】

法商于9月5日向我某外贸公司发盘，供货某商品一批，有效期到9月10日，我公司于9月6日收到该项发盘，法商在发出发盘后，发现该项商品行情趋涨，遂于9月6日以加急电报致电我公司要求撤销其要约。我公司于9月7日收到其撤销通知，认为不能同意其撤销发盘的要求，2小时后，我公司回电法商，完全同意其9月5日发盘内容，法商收到我接受通知的时间是9月8日，请问：买卖双方之间是否存在合同关系，简述理由。

分析：买卖双方之间的合同关系成立，法商撤销其要约无效。

此案例涉及发盘撤销问题，《公约》规定：发盘的撤销有两种情况例外：

- ①发盘规定了有效期或以其它方式表明此发盘是不可以撤销的；
- ②受盘人本着对发盘人的信任已对该项发盘采取了行动则发盘不能撤销

结合本案例：法商向某外贸公司发盘时规定了有效期，所以在有效期内，法商是不能撤销其发盘的，而我某外贸公司表示接

指出在实际操作中发盘的撤回几乎不存在，引发学生思考。

通过案例，帮助学生了解发盘撤销的条件



受的通知是在法商规定的发盘有效期内到达法商的，所以双方合同关系成立。

**【课堂小结】**

- 1、根据《公约》规定，发盘在送达受盘人时生效；
- 2、一项发盘，只要在其尚未生效之前，都是可以修改或撤回的。在受盘人收到该发盘之前或同时将发盘的撤回或更改通知送达受盘人，则发盘即可撤回或修改。
- 3、发盘的撤销是在发盘已经生效，但受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销。

**【作业布置】**

构成发盘需具备哪些条件？发盘何时失效？

根据本节课知识点，归纳梳理总结

布置课后作业

## 第十九节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	接受								
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解接受的含义； （2）理解接受生效的时间； （3）掌握《公约》对逾期接受的规定。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力以及应变能力，利用理论知识分析和解释现实问题。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易中交易磋商的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>								
<b>教学重点</b>	<p>（1）接受生效的时间； （2）逾期接受的处理。</p>								
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>								
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业								
<b>教学时间安排</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">教学内容</td> <td style="text-align: right;">时间分配</td> </tr> <tr> <td>视频导入</td> <td style="text-align: right;">约 2 分钟</td> </tr> <tr> <td>新课讲解，案例分析</td> <td style="text-align: right;">约 11 分钟</td> </tr> <tr> <td>课堂小结，布置作业</td> <td style="text-align: right;">约 2 分钟</td> </tr> </table>	教学内容	时间分配	视频导入	约 2 分钟	新课讲解，案例分析	约 11 分钟	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
教学内容	时间分配								
视频导入	约 2 分钟								
新课讲解，案例分析	约 11 分钟								
课堂小结，布置作业	约 2 分钟								
<b>学习者特征分析</b>	<p>通过前课内容的学习，学生已经掌握了国际货物买卖合同中的各项条款和要素，但对于订立合同的步骤并不十分理解，关键在于通过对情境练习的分析与讨论上，只要通过讲解相关的情境案例并进行启发式教学，应该可以解决这个问题。</p>								
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社</p> <p>（2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>								

教学内容	教学过程设计
<p><b>【视频导入】</b></p> <p>这是大家熟知的动画片《喜羊羊与灰太狼》，老虎泰哥写了一封信要喜羊羊交给老虎妹。咱们把情节拓展一下，如果老虎泰哥在信中规定一个时间，比如说 10 月 31 日前回复。然后老虎妹收到信后立即进行了回复，表示认同他信里所有的内容。也交给喜羊羊让他送给老虎泰哥。假设，喜羊羊因为和灰太狼斗智斗勇，耽误了时间，直到 11 月 1 日才将这封信送到老虎泰哥手上。请问，这封信是否还有效？大家都很踊跃，都有道理。但是如果老虎泰哥发出的是一封具有法律效力的发盘，那么老虎妹这封信很明显迟到了，这种迟到的接受究竟有没有效？</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、接受的含义</b></p> <p>是指受盘人在发盘规定的时限内，以声明或行为表示同意发盘提出的各项条件。</p> <p>《公约》规定，接受既可通过口头或书面向发盘人声明，也可通过其他实际行动来表示接受。沉默或不行为本身并不等于接受，但如果沉默或不行为与其他因素结合在一起，足以使对方确信沉默或不行为是同意的一种表示，即可构成接受。</p> <p><b>二、构成接受的要件</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.接受必须由受盘人做出。</li> <li>2.接受内容应与发盘内容一致。</li> <li>3.接受必须在发盘规定的时效内作出。</li> <li>4.接受通知的传递方式应符合发盘的要求。</li> </ol> <p><b>三、接受生效的时间</b></p> <p>发信主义，即认为发盘人将发盘发出的同时，发盘就生效； 受信主义，又称到达主义，即认为发盘必须到达受盘人时才生效。</p> <p>《公约》规定，接受送达发盘人时生效。此外，接受还可以在受盘人采取某种行为时生效。如果根据发盘或依照当事人业已确定的习惯做法或惯例，受盘人可以作出某种行为来表示接受，无须向发盘人发出接收通知。例如，发盘人在发盘中要求“立即</p>	<p>通过播放视频，师生互动，提问引出新课内容</p> <p>通过举例，帮助学生掌握构成接受的要件</p>

装运”，受盘人可做出立即发运货物的行为对发盘表示同意，而且这种以行为表示的接受，在装运货物时立即生效，合同即告成立，发盘人就应受起约束。

#### 四、接受的撤回

《公约》规定，如果撤回通知于接受原发盘应生效之前或同时送达发盘人，接受得予撤回。

但是，由于现在买卖双方的交易磋商基本都是采用电话、传真、EMAIL 等即时传达方式，所以基本不存在撤回问题。这也使得在现代科技的情况下，接受的撤回，法律意义更重于实践意义。

#### 【案例导入】

中国甲公司于 5 月 9 日发商务电传至西班牙乙公司，该电传称“可供白糖 1500 公吨，每公吨 500 美元，FOB 青岛，10 月装船，不可撤销信用证付款，本月内答复有效。”乙公司于 6 月 9 日回电：“你方 5 月 9 日报盘我接受。”甲公司未予答复。问：乙公司的接受回复是否有效？”发盘要求在本月内答复有效，而这个乙公司却是在 6 月 9 日回电，明显已经超过发盘有效期。

#### 五、逾期接受

虽然各国法律一般认为逾期接受无效，它只能视作一个新的发盘，但《公约》对这个问题做了灵活的处理。

《公约》第 21 条第 1 款规定：只要发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为该项逾期的接受可以有效，愿意承受逾期接受的约束，合同仍可于接受通知送达发盘人时订立。如果发盘人对逾期的接受表示拒绝或不立即向受盘人发出上述通知，则该项逾期接受无效，合同不能成立。

《公约》第 21 条第 2 款的规定：如果载有逾期接受的信件或其他书面文件显示，依照当时寄发情况，只要传递正常，它本来是能够及时送达发盘人的，则此项逾期的接受应当有效，合同于接送通知送达发盘人时订立，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为起发盘因逾期接受而失效。

以上表明，逾期接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。

#### 【案例重申】

我们回到那个案例。这个案例中的接受显然是逾期接受，那么，这个逾期接受属于第一种情况还是第二种？第一种，那么甲

指出在实际操作中接受的撤回几乎不存在，引发学生思考。

通过案例，帮助学生了解《公约》对逾期接受的处理方式

通过案例重申巩固学生所学

<p>公司未予回复的话，该逾期接受还有效吗？</p> <p><b>【课堂练习】</b></p> <p>1.构成有效接受的条件包括（ ）</p> <p>A. 接受必须是受盘人做出的</p> <p>B. 受盘人表示接受，要采取声明的方式</p> <p>C. 接受内容要与发盘内容相符</p> <p>D. 接受的通知要在发盘的有效期内送达发盘人才能生效</p> <p>E. 接受也可以是发盘人和受盘人以外的第三者做出的</p> <p>答案：ACD。</p> <p>2.根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，迟到的接受仍具有效力的条件是（ ）</p> <p>A. 发盘人未作表示</p> <p>B. 受盘人的过失造成了接受迟到</p> <p>C. 发盘人毫不迟疑地用口头或书面形式表明订立合同的意思</p> <p>D. 由于传递方面的失误造成接受迟到，而且发盘人没有及时表示拒绝</p> <p>E. 发盘人对迟到的接受立即表示拒绝</p> <p>答案：CD。</p> <p><b>【课堂小结】</b></p> <p>1、接受生效的时间分为投邮生效和到达生效，《公约》规定到达生效；</p> <p>2、与其接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。</p> <p><b>【作业布置】</b></p> <p>接受能不能撤回或者撤销？请举例说明。</p>	<p>知识。</p> <p>通过课堂练习检验学生对本节课内容的掌握情况。</p> <p>通过最初的情境假设进行归纳梳理总结。</p> <p>布置课后作业</p>
--	--

## 第二十节段 教学设计

<b>本讲专题</b>	转口贸易	
<b>教学目的</b>	<p>知识目标：（1）了解世界著名的转口贸易城市和国家（地区）； （2）理解转口贸易的定义和发展原因； （3）掌握转口贸易的发展条件。</p> <p>能力目标：培养学生的逻辑思维能力，利用理论知识分析和解释现实问题的能力。</p> <p>情感目标：通过本小节内容的学习，激发学生对国际贸易实务课程的学习兴趣，增加学生对国际贸易的关注程度。</p>	
<b>教学重点</b>	<p>（1）转口贸易的定义和发展原因； （2）转口贸易的发展条件。</p>	
<b>教学方法</b>	<p>（1）直观教学法（多媒体课件、资料）； （2）情境教学法； （3）案例教学法； （4）启发式教学法。</p>	
<b>教学过程</b>	前课回顾——讲授新课——课堂小结——布置作业	
<b>教学时间安排</b>	教学内容	时间分配
	问题导入	约 2 分钟
	新课讲解，案例分析	约 11 分钟
	课堂小结，布置作业	约 2 分钟
<b>学习者特征分析</b>	<p>本节课内容是该课程的结尾部分，在前期学习的基础上，学生对于国际贸易实务已经有了宏观上的了解。因此本节课主要从外贸层面解释转口贸易的重要性。</p>	
<b>参考资料</b>	<p>（1）黎孝先.《国际贸易实务》（第六版）.对外经济贸易大学出版社 （2）保罗·R·克鲁格曼.《国际贸易》（第十版）.中国人民大学出版社</p>	

教学内容	教学过程设计
<p><b>【问题导入】</b></p> <p>同学们知道中国出口的前三大市场是那些国家（地区）吗？</p> <p>最奇怪的地方是，市场极为狭小的中国香港居然是中国第二大出口市场。2015年，香港是中国第二大出口市场。中国对香港出口额是对美国出口额的81%，是对日本出口额的2.44倍。事实上，长期以来，香港在中国出口中的比重一直居于前三名。在很多年份，香港甚至超过美国成为中国第一大出口市场。香港市场狭小，能消化这么多的中国出口吗？显然是不能的。那么，</p> <p>为什么中国对香港的出口规模如此庞大？要回答这个问题，就得学习今天的内容---转口贸易。</p> <p><b>【新课讲授】</b></p> <p><b>一、转口贸易</b></p> <p>（一）转口贸易的定义</p> <p>转口贸易是指一国（或地区）进口某种商品不是以消费为目的，而是将它作为商品再向别国出口的贸易活动。</p> <p>关键词：转卖（图示）</p> <p>重点讲解“转卖”，即先买入再卖出，其本质是交易行为。这个国家（或地区）既不是生产国也不是消费国，称为第三方国家（或地区）。</p> <p>在运输时，货物是否也要从第三方中转呢？</p> <p>在运输时，货物可以直接从生产国运到消费国；也可以先从生产国运到第三方国家（地区），再运到消费国。</p> <p>第三方国家（或地区）可以只参与交易过程，也可以同时参与交易和运输过程。那么，为什么要发展转口贸易呢？</p> <p>（二）发展转口贸易的原因</p> <p>可以获得转口利润（先买后卖，赚取差价）</p> <p>可以获得仓储、运输、装卸、税收等收入</p> <p>可以刺激金融、通讯、物流等配套行业发展。</p> <p>通过提问题，从交易过程和运输过程两方面分析转口贸易的好处。转口贸易可以带来一系列好处，很多城市甚至国家（地区）</p>	<p>通过经济现象提出问题，导入新课</p> <p>讲解转口贸易的概念</p> <p>提出问题，引入到发展转口贸易的原因</p> <p>采用启发式教学法引导学生分析转口贸易带来的好处</p>

<p>都因此繁荣起来。例如，著名的转口贸易城市有英国的伦敦和荷兰的鹿特丹。（插入伦敦图片和鹿特丹港图片）</p> <p>著名的转口贸易国家（地区）有新加坡和中国香港。新加坡拥有亚太地区最大的转口港和世界最大的集装箱港口之一。香港是远东的航运中心，拥有全球最繁忙和最高效的国际集装箱港口之一。（插入视频）</p> <p>为什么这些地方的转口贸易如此发达？</p> <p>（三）发展转口贸易的条件</p> <p>思考：以香港为例，你认为香港发展转口贸易具备了哪些条件？</p> <p>地理位置条件、政策条件、配套产业等。</p> <p>1、地理位置</p> <p>地理位置优越，交通便利，位于中国语邻近亚洲国家的要冲，是亚洲太平洋周边的中心。是新加坡和上海间唯一充分开拓的现代化深水港。（需要配合实际图片）</p> <p>深水港和浅水港，哪个更有优势？</p> <p>船越重，需要越深的水位。深水港是港口吞货能力强大的保障。地理位置上的优势保证该地区可以成为国际物流中心，有运输的便利性。</p> <p>那么，在转口贸易的转卖过程中，是否有限制性的条件呢？例如，转口贸易进口时，如果征收了关税，会对转口贸易产生什么影响？</p> <p>2、关税政策</p> <p>转口贸易对关税政策有什么要求？</p> <p>先进口再出口的过程中，如果进口时征收了关税，再次出口时的卖价就需要更高才能盈利，这不利于转口贸易的顺利进行。（需要图示）关税应该尽可能低，最好是零关税。香港是否符合条件呢？</p> <p>香港是自由港，关税基本为零。自由港意味着所有商品（少数特殊商品除外）都是零关税，这是发展转口贸易的重要保障。</p> <p>3、基础设施和配套行业</p>	<p>通过例子加深对转口贸易好处的印象</p> <p>提出问题，引入到发展转口贸易的条件</p> <p>引导学生分析发展转口贸易的地理位置条件</p> <p>采用启发式教学引导学生分析发展转口贸易所需的关税政策</p>
--	---



<p>转口贸易对基础设施和配套行业有什么要求？</p> <p>完善的基础设施、发达的配套行业能有效促进转口贸易。香港的基础设施完善，交通、金融、通信等配套行业发达。</p> <p>总结：发展转口贸易需要具备自然条件和人为条件。自然条件包括地理位置、港口水位高度等；人为条件包括政策环境、基础设施、产业环境等。</p> <p>（知识点学习完毕，解答导入新课时提出的问题）</p> <p>为什么中国对香港的出口规模如此庞大？</p> <p>答案是大量的转口贸易。</p> <p>香港是中国重要的贸易中转站。中国对香港出口的产品中，有很大一部分是通过转口出口到其他国家和地区的。</p> <p><b>【课堂小结】</b></p> <p>1、转口贸易的定义</p> <p>转口贸易指一国（或地区）进口某种商品不是以消费为目的，而是将它作为商品再向别国出口的贸易活动。</p> <p>2、发展转口贸易的原因</p> <p>可获得转口利润，以及仓储、运输、装卸、税收等收入，并能促进金融、通讯、交通等行业的发展。</p> <p>3、发展转口贸易的条件</p> <p>一是自然条件，如优越的地理位置。二是人为条件，如贸易政策环境和配套产业环境。</p> <p><b>【作业布置】</b></p> <p>同属于第三方国家进行的贸易行为，转口贸易与过境贸易的区别是什么？</p>	<p>采用启发式教学引导学生思考转口贸易的基础设施和配套行业条件</p> <p>分析导入新课时提出的问题，检验学生对知识的掌握情况</p> <p>总结归纳，巩固本堂课所学知识</p> <p>布置课后作业</p>
--	---