

《 国际贸易实务 》 课程标准

一、课程基本信息

| | | | |
|------|--------------------|-------|-----------|
| 课程代码 | 270075 | 课程性质 | 必修 |
| 适用专业 | 电子商务专业 | 开设学期 | 第二学期 |
| 课程类别 | 专业选修课 | 课程类型 | B类（理论+实践） |
| 学 分 | 4 | 总 学 时 | 64 |
| 学时分配 | 理论学时：36 ； 实践学时： 36 | | |
| 实施场所 | 教室 | 授课方式 | 教授、练习 |
| 执笔人 | 李萍 | | |
| 审核人 | | | |
| 制订时间 | 2020. 1. 10 | | |

二、课程概述

（一）课程定位

《国际贸易实务》是电子商务专业的专业选修课程。本课程以进出口业务流程为主线，介绍国际商品交换的具体运作过程及其所涉及到的具体环节、技能和方法，从而培养学生在交易前期准备和交易磋商、签订合同、履行合同和进出口业务收尾工作四个阶段的实际操作能力，是一门实践性强、系统性强、技能要求高的课程。

（二）先修后续课程

先修课程有经济学基础、商务礼仪、管理学基础后续课程有移动电子商务、动态网站开发、电子商务综合实训和顶岗实习。

（三）本课程与中职、本科、培训班同类课程的区别。

| 层次 | 区别 |
|-----|------------------------------------------------------------|
| 本科 | 注重理论。通过学习，学生能懂得与国际贸易业务有关的理论知识，但是针对各个业务环节的操作动手能力差 |
| 中职 | 理论知识和操作知识都较浅，只针对外贸企业中的单证员和跟单员岗位，培养出来的学生无法胜任更高级的工作岗位——外贸业务员 |
| 培训班 | 只针对进出口业务中的某一个技能点进行培训，知识缺乏系统化，学生对进出口业务缺乏整体认识。 |

三、课程目标

（一）总体目标：

课程以进出口业务工作过程为主线，两个国际贸易项目贯穿始终，并实现进口和出口业务的统一，通过该课程学习，使学生在掌握必要的理论知识的基础上，熟练掌握国际货物贸易的基本业务流程和基本操作方法，具备完成国际业务各阶段的工作任务的能力，同时培养学生的职业素质，学生能无培训进行国际贸易业务实操，实现就业与上岗零距离。

（二）素质目标：

1. 语言能力：具有较高的英语水平，具有与国外客户进行顺畅交流的能力；
2. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，与国内相关业务往来方进行有效沟通；
3. 学习能力：不断学习外贸领域新知识、新案例、国际贸易惯例新规定或新的国际贸易惯例等，通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等能力；
4. 调研、分析、决策能力：具有调研国内和国际市场，对数据进行分析和归纳的能力，对贸易纠纷、突发事件等做出正确的分析判断和决策能力；
5. 高效严谨、耐心细致、责任心强、吃苦耐劳；
6. 具有良好的团队合作精神，在工作岗位上正确处理上下级关系和同事间关系；
7. 具有市场竞争意识。

（三）知识目标：

1. 了解寻找客户的渠道并了解建交信函的写作要点以及注意事项；
2. 掌握交易磋商各环节询盘、发盘、还盘、接受的相关知识 及相关信函的写作要点及注意事项；
3. 了解国际上通用的国际贸易术语惯例并重点掌握《国际贸易术语解释通则 2010》中所解释的 11 种国际贸易术语；
4. 掌握进口和出口成本核算的方法；
5. 掌握国际货物贸易合同的基本形式和基本内容；
6. 掌握货物的名称、品质、包装、数量、运输、支付、保险、检验、不可抗力、异议索赔等知识以及合同中的品质、包装、数量、运输、支付、保险、检验、不可抗力、异议索赔等条款的制定；
7. 掌握开证、审证、改证的业务流程及操作要点和方法；
8. 熟悉进出口货物报检的流程以及进出口货物报检单的内容和填制方法；
9. 掌握出口订舱委托书的基本内容和填制方法；

10. 熟悉进出口货物报关流程；
11. 熟悉办理国际货物运输保险的做法及熟悉国际货物运输保险单的内容；
12. 基本掌握主要的进出口结汇单据内容、填制方法及单证的审理方法和对不符点单据的处理办法；
13. 掌握进口付汇、报检、报关、提货、索赔等相关手续及事宜；
14. 掌握出口业务善后处理的相关手续及事宜。

(四) 能力目标：

1. 能熟悉商品、了解市场、寻找客户、制定产品营销和经营方案
 2. 能准确进行成本核算、交易磋商；
 3. 能规范签订国际贸易合同；
 4. 能有效履行国际贸易合同
- ①能申请开立信用证
 - ②能审核信用证
 - ③能修改信用证
 - ④能备货、报检
 - ⑤能办理国际货物的托运和装船
 - ⑥能办理货物的报关和投保
 - ⑦能制单结汇
 - ⑧能办理进出口业务收尾工作

四、课程内容

| 序号 | 项目（模块） | 工作任务 | 学时 |
|----|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | 交易前准备与交易磋商 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 与供货商建立业务关系 2. 与进口商建立业务关系 3. 询盘 4. 出口商价格核算 5. 出口商发盘 6. 进口商核算进口商还盘 7. 出口商报含佣价 8. 进口商还价核算与递盘 9. 出口商再次核算并重新递盘 | 18 |

| | | | |
|---|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| | | <ul style="list-style-type: none"> 10. 进口商还价核算与还盘 11. 出口商还价核算与还盘 | |
| 2 | 签订合同 | <ul style="list-style-type: none"> 1. 起草对外贸易合同； 2. 进口商能撰写接受信函； 3. 出口商能撰写寄送销售合同信函； 4. 进口商能撰写回寄销售合同信函。 5. 签订合同中的品名和品质条款 6. 签订合同中的数量、包装条款、价格条款 7. 签订合同中的汇付条款 8. 签订合同中的托收条款 9. 签订合同中的信用证条款 10. 签订合同中的运输运输条款 11. 根据货物性质和运输方式合理选择投保险别； 12. 签订合同中的保险条款 13. 签订合同中的检验、异议索赔、不可抗力和仲裁条款 | 22 |
| 3 | 履行合同 | <ul style="list-style-type: none"> 1. 进口开证 2. 出口商改证 3. 方改证 4. 出口商筹备货物资金 5. 出口商安排生产 6. 工厂开立发票 7. 出口商报检 8. 填写订舱委托书 9. 缮制发票、箱单 10. 出口报关 11. 出口投保 12. 出口商发送装船通知 13. 出口商缮制结汇单据 14. 出口商审单并交单议付 | 16 |

| | | | |
|--|--|------------------------------------------------------------------|--|
| | | 15. 进口付汇报关 16. 海关放行，商检验货 17. 提取货物办理核销 18. 出口公司办理外汇核销与退税 | |
|--|--|------------------------------------------------------------------|--|

五、实训项目设计

| 编号 | 实训项目（任务）名称 | 素质目标 | 知识目标 | 能力目标 | 实施步骤 | 可展示的结果或考核标准 |
|----|------------|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 交易磋商 | <p>(1) 增强学生主动参与学习的欲望，激发学生的探究心理；</p> <p>(2) 教学过程中，通过小组完成任务，培养学生的团队协作能力</p> | 掌握进出口业务基本流程；掌握交易前的准备与询盘、发盘、还盘、接受的相关业务知识。 | 能进行交易前准备的相关业务工作和熟练进行询盘、发盘、还盘、接受 | <p>1. 交易磋商的发盘、还盘与价格</p> <p>2. 成本核算与发盘、还盘实际进程</p> <p>3. 价格核算及发盘、还盘的情境操作</p> | <p>可展示的结果：</p> <p>1. 根据业务资料，进口商进价核算；</p> <p>2. 进口商还盘；</p> <p>3. 出口商盈亏测算；</p> <p>4. 出口商降低利润后重新测算；</p> <p>5. 出口商还盘</p> <p>验收标准：</p> <p>1. 测算准确</p> <p>2. 还盘信函结构合理、语言顺畅</p> |
| 2. | 签订合同 | 1) 增强学生主动参与学习的欲望，激发学生的探究心理； | 掌握合同的签订等相关知识及业务过程 | 能进行填制成交核算表以及买卖合同，能进行催证操作。 | <p>1. 签订合同的相关知识</p> <p>2. 签订合同的实际进程</p> | <p>可展示的结果：</p> <p>签订合同中货物的数量、包装和价格等条</p> |

| | | | | | | |
|---|------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | (2) 教学过程中，通过小组完成任务，培养学生的团队协作能力 | | | 3. 签订合同情境下的仿真操作 | 款 验收标准： 签订合同中货物的数量、包装和价格等条款准确 |
| 3 | 履行合同之落实信用证 | (1) 增强学生主动参与学习的欲望，激发学生的探究心理； (2) 教学过程中，通过小组完成任务，培养学生的团队协作能力 | 掌握合同的履行程序、环节，掌握支付方式各相关知识 | 能进行信用证的开证、审证、改证，会撰写改证函。 | 1. 支付方式相关知识 2. 支付方式的实际进程——开证与改证 3. 合同履行情境下开证与改证的仿真操作 | 可展示的结果： 1. 找到信用证中的不符点； 2. 撰写修改信用证信函 验收标准： 1. 不符点寻找准确； 2. 撰写的信用证修改函结构合理、内容正确、语言顺畅。 |

| | | | | | | |
|---|-----------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | 履行合同之制单结汇 | <p>(1) 增强学生主动参与学习的欲望，激发学生的探究心理；</p> <p>(2) 教学过程中，通过小组完成任务，培养学生的团队协作能力</p> | 掌握制单结汇与处理问题单据的知识与操作技巧 | 能制单结汇、按照程序完成交单议付、审单付款。 | <p>1. 制单结汇与处理问题单据</p> <p>2. 制单、理单、结汇实际进程</p> <p>3. 制单、理单、结汇情境操作</p> | <p>可展示的结果：</p> <p>1. 撰写完成的装运通知</p> <p>2. 填制完成的发票、装箱单、提单</p> <p>验收标准：</p> <p>1. 撰写的装运通知准确、合理、发送及时；</p> <p>2. 填制完成的发票、装箱单、提单正确无误，做到了单证一致、单单一致。</p> |
|---|-----------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

六、课程实施计划

| 单元 | 周次 | 学时 | 项目（任务） | 教学方法手段 | 教学场所 |
|----|----|----|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------|
| 1 | 1 | 2 | 认识国际贸易 | 案例分析、小组讨论、讲授法、演示法 | 教室 |
| 2 | 1 | 2 | 1 交易前准备与交易磋商 1-1 交易前准备与建交 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 3 | 2 | 2 | 1. 交易前准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-1 选择贸易术语 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 4 | 2 | 2 | 1. 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-1 交易磋商程序（国外询盘） | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 5 | 3 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-2 确定报价基础数量 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 6 | 3 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-3 核算成本 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 7 | 4 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 | 案例分析、角色 | 教室 |

| | | | | | |
|----|---|---|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----|
| | | | 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-4 核算海运费 | 扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | |
| 8 | 4 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-5 对外报价 (FOB、CFR、CIF) | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 9 | 5 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-6 核算佣金 1-2-2-7 核算折扣 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 10 | 5 | 2 | 1 交易前的准备与交易磋商 1-2 交易磋商 1-2-2 对外报价 1-2-2-8 深度洽谈 (进口商还价, 出口商还价核算、出口商还盘) | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 11 | 6 | 2 | 2 签订合同 2-1 进口方接受、订立贸易合同 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 12 | 6 | 2 | 2 签订合同 2-2 订立合同条款— —品名、品质条款 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 13 | 7 | 2 | 2 签订合同 2-2 订立合同条款— —数量、包装和价格 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情 | 教室 |

| | | | | | |
|----|----|---|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----|
| | | | 条款 | 境模拟、演示法 | |
| 14 | 7 | 2 | 2 签订合同 2-4 签订合同条款— —支付条款 2-4-1 签 合同条款—支付条款 (汇付) | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 15 | 8 | 2 | 2 签订合同 2-4 签订合同条款— —支付条款 2-4-2 签 合同条款—支付条款 (托收) | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 16 | 8 | 2 | 2 签订合同 2-4 签订合同条款— —支付条款 2-4-3 签 合同条款—支付条款 (信用证) | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 17 | 9 | 2 | 2 签订合同 2-5 签订合同条款— —运输条款 | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 18 | 9 | 2 | 2 签订合同 2-6 签订合同条款— —保险条款 | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 19 | 10 | 2 | 2 签订合同 2-7 签订合同条款— —检验、索赔、仲裁 和不可抗力条款 | 案例分析、角色 扮演、小组讨 论、讲授法、情 境模拟、演示法 | 教室 |
| 20 | 10 | 2 | 3 履行合同 3-1 落实信用证(一) | 案例分析、角色 扮演、小组讨 | 教室 |

| | | | | | |
|----|----|---|------------------------|-------------------------------|----|
| | | | | 论、讲授法、情境模拟、演示法 | |
| 21 | 11 | 2 | 3 履行合同 3-1 落实信用证（二） | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 22 | 11 | 2 | 3.履行合同 3-2 备货、报检 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 23 | 12 | 2 | 3 履行合同 3-3 托运装船 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 24 | 12 | 2 | 3 履行合同 3-4 报关、投保 | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 25 | 13 | 2 | 3 履行合同 3-5 制单结汇（一） | 案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 26 | 13 | 2 | 3 履行合同 3-5 制单结汇（二） | 析、案例分析、角色扮演、小组讨论、讲授法、情境模拟、演示法 | 教室 |
| 27 | 14 | 2 | 3 履行合同 3-6 进出口业务收尾 | 案例分析、角色扮演、小组讨 | 教室 |

| | | | | | |
|----|----|---|----|----------------|----|
| | | | | 论、讲授法、情境模拟、演示法 | |
| 28 | 14 | 2 | 总结 | 案例分析、小组讨论、讲授法 | 教室 |

七、课程考核

| 考核方式 | 成绩构成 | 评价标准 | 权重 1 | 考核方式 | 成绩 1 | 权重 2 | 成绩 2 | 成绩 3 |
|-------|------|------------------------------------------------------------------|------|----------|------|------|-------------|-------------|
| | | | | | | | (成绩 1*权重 2) | (成绩 2*权重 1) |
| 形成性考核 | 小组任务 | 对每一次小组的实操任务进行考核。 考核时间: 每一项任务完成后 | 40% | 学生自评 | | 10% | | |
| | | | | 组内对成员的评价 | | 15% | | |
| | | | | 小组互评 | | 15% | | |
| | | | | 教师评定 | | 60% | | |
| | 学习态度 | 遵守课堂纪律、积极参与课堂教学活动、按时完成作业 考核时间: 平时做好记录, 期末统计 | 20% | 学生自评 | | 10% | | |
| | | | | 组内对成员的评价 | | 15% | | |
| | | | | 小组互评 | | 15% | | |
| | | | | 教师评定 | | 60% | | |
| 期末考核 | 期末考试 | 采用期末闭卷考试的方式, 考察学生对必要的理论知识 and 实践操作知识的掌握情况 考核时间: 期末 | 40% | | | | | |

| | | | |
|--|----|--|--|
| | 合计 | | |
|--|----|--|--|

备注：1. 小组互评成绩=其他小组对本小组评价成绩的平均值，也是本小组所有成员的成绩；
 2. 教师评定=教师评定的本小组的成绩，也是本小组所有成员的成绩；
 3. 成绩 2=成绩 1*权重 2；
 4. 成绩 3=成绩 2*权重 1

八、课程实施条件

（一）师资队伍要求

课程组的规模达到师生比 1：16，专兼职教师比例达到 1：1；课程主讲教师资格：具备中级以上技术职称及相应职业资格，具有 2 年以上企业工作经历，具备双师素质。

（二）教学场所要求

- 1、教学环境：多媒体教室、国商实训室
- 2、设备要求

九、课程资源

（一）教材编写情况

教材：刘文广 张晓明主编，高等教育出版社，2012

参考资料：

- 黎孝先. 国际贸易实务. 对外经济贸易出版社，2000
- 吴百福，徐小微. 进出口贸易实务教程. 上海人民出版社，2011
- 张坚. 国际商务实用手册. 中国纺织出版社，2004
- 张亚芬. 国际贸易实务与案例教程. 高等教育出版社，2006

（二）课程建设情况

院级精品资源共享课

（三）实训平台资源

Pocib

<http://www.mofcom.gov.cn>——商务部

<http://www.customs.gov.cn/Portal0/default.htm>——中国海关网

<http://www.ccpit.org/>——中国国际商会

<http://www.aqsiq.gov.cn/cms/template/index.html>——国家质量监督检验检疫总局

跨境 BtoC 平台主要有：eBay、速卖通、亚马逊、Wish 平台、敦煌网

跨境 BtoB 平台：阿里巴巴国际站

十、需要说明的其他问题

十一、本课程常用术语中英文对照表

| | |
|-------------------------------------------------------------|-----------------|
| Internet: | 互联网 |
| EDI (electronic data interchange): | 电子数据交换 |
| Enquiry: | 询盘 |
| Offer: | 发盘 |
| counter offer: | 还盘 |
| Acceptance: | 接受 |
| business negotiation: | 交易磋商 |
| International trade customs: | 国际贸易惯例 |
| Trade terms: | 贸易术语 |
| INCOTERMS 2010: | 国际贸易术语解释通则 2010 |
| Unit price: | 单价 |
| Amount: | 金额 |
| Commission: | 佣金 |
| Discount: | 折扣 |
| FCL(full container load): | 整箱装 |
| LCL(less than container load): | 拼箱装 |
| Sales Contract: | 销售合同 |
| Sales Confirmation: | 销售确认书 |
| Agreement: | 协议 |
| Memorandum: | 备忘录 |
| Order: | 订单 |
| Indent: | 委托订购单 |
| Remittance: | 汇付 |
| Mail transfer(M/T): | 信汇 |
| Telegraphic transfer(T/T): | 电汇 |
| Demand draft or Remittance by Banker's Demand Draft,简称 D/D: | 票汇 |
| D/P(documents against payment): | 付款交单 |
| D/A(documents against acceptance): | 承兑交单 |
| Bill of exchange: | 汇票 |
| sight draft: | 即期汇票 |
| demand draft: | 即期汇票 |
| clean draft: | 光票 |
| documentary draft: | 跟单汇票 |
| Draw: | 出票 |
| Presentation: | 提示 |
| Acceptance: | 承兑 |
| Payment: | 支付 |
| Endorsement: | 背书 |
| Dishonour: | 拒付 |
| promissory note: | 本票 |
| cheque, check: | 支票 |
| Letter of credit: | 信用证 |

Applicant, opener:开证申请人
Beneficiary: 受益人
opening bank,issuing bank:开证行
advising bank, notifying bank:通知行
correspondent bank:往来银行
confirming bank:保兑行
negotiating bank:议付行
paying bank, drawee bank:付款行
reimbursement bank:偿付行
Issuing Date: 开证日期
Expiry Date: 信用证有效期限
Expiry Place: 有效地点
Documentary Credit Number: 信用证号码
Currency Code Amount: 信用证币别和金额
Description of goods and/or services: 信用证货物描述
Documents Required Clause: 信用证单据条款
Price Terms: 信用证价格条款
Shipment Date: 信用证装运期限
Period for Presentation of Documents: 信用证交单期限
Reimbursing Bank: 信用证偿付行
Reimbursement Clause: 信用证偿付条款
Banking Charges Clause: 信用证银行费用条款
Valid Conditions Clause: 信用证生效性条款
Special Conditions: 信用证特别条款
name of commodity: 品名
quality of goods: 品质
sale by sample: 凭样品买卖
sale by buyers' sample: 凭买方样品买卖
sale by seller's sample: 凭卖方样品买卖
shipping sample: 装船样品
colour sample: 色彩样品
duplicate sample: 复样
original sample: 原样
counter sample: 对等样品, 回样
confirmation sample: 确认样
for reference only: 仅供参考
Sale by description: 凭文字说明买卖
sale by standard: 凭标准买卖
FAQ(fair average quality): 良好平均品质
GMQ(good merchantable quality): 上好可销品质
sale by trade mark or brand name: 凭商标或牌号买卖
sale by description and illustration: 凭说明书和图样买卖
sale by name of origin: 凭产地买卖
quality latitude: 品质机动幅度

quality tolerance: 品质公差
The metric system: 公制
the British system: 英制
the U.S. System: 美制
The international system of units, SI: 国际单位制
gross weight: 毛重
net weight: 净重
Gross for net: 以毛作净
real tare, actual tare: 实际皮重
average tare: 平均皮重
computed tare: 约定皮重
customary tare: 习惯皮重
legal weight: 法定重量
net net weight: 实务净重
conditioned weight: 公量
theoretical weight: 理论重量
shipping packing: 运输包装
sales packing: 销售包装
packing mark: 包装标识
shipping mark: 运输标志或唛头
indicative mark: 指示性标志
warning mark: 警告性标志
packing clauses: 包装条款
neutral packing: 中性包装
Ocean transport: 海洋运输
liner transport: 班轮运输
weight ton: 重量吨
measurement ton: 尺码吨
freight ton: 运费吨
ad.val., a.v., : 从价费率
open rate: 议价
additional charge: 附加费
voyage charter: 定程租船
time charter: 定期租船
bare boat charter: 光船租船
container transport: 集装箱运输
time of shipment: 装运时间
port of shipment: 装运港口
port of destination: 目的港
partial shipment: 分批装运
shipping advice: 装运通知
lay time: 装卸时间
running days: 连续日
working days of 24 hours: 累计 24 小时工作日

weather working days of 24 consecutive hours: 连续 24 小时晴天工作日
load/discharge rate: 装卸率
Demurrage: 滞期费
dispatch money: 速遣费
air transport: 航空运输
scheduled air-line: 班机运输
chartered carrier: 包机运输
Consolidation: 集中托运
air express: 急件快递
air waybill: 航空运单
road transport: 公路运输
inland water transport: 内河运输
parcel post transport: 邮政运输
pipeline transport: 管道运输
Insurance: 保险;
China Insurance Clauses, CIC: 中国保险条款
Free from Particular Average, FPA: 平安险
With Average or With Particular Average, WA or WPA: 水渍险
Warehouse to Warehouse Clause, W/W Clause: 仓至仓条款
Theft pilferage and Non-delivery, TPNL, 偷窃、提货不着险;
Fresh Water and Rain Damage Risk, F.W.R.D.: 淡水雨淋险;
Leakage Risk: 渗漏险
Shortage Risk: 短量险
Intermixture and Contamination Risk: 混杂、沾污险
Clash and Breakage Risk: 碰损、破碎险
Taint of Odour Risk: 串味险
Sweat and Heating Risk: 受潮受热险
Hook Damage Risk: 钩损险
Breakage of Packing Risk: 包装破裂险
Rust Risk: 锈损险
All risks: 一切险
War risk: 战争险
Strike Riots and Civil Commotions, SRCC: 罢工暴动民变险
Failure to Delivery: 交货不到险
Import Duty: 进口关税险
On Deck: 舱面险
Rejection Risk: 拒收险
Aflatoxin Risk: 黄曲霉素险
Fire risk extension clause-for storage of cargo at destination H.K., Including Kowloon, or Macau, FREC, Hong Kong, Macau: 到香港 (包括九龙在内) 或澳门存仓火险责任扩展条款
Letter of credit: 信用证
Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP: 跟单信用证统一管理
Confirmed L/C: 保兑信用证
Sight L/C: 即期信用证

T/T reimbursement clause: 电报索偿条款
Usance L/C: 远期信用证
Acceptance L/C: 承兑信用证
Deferred Payment L/C: 延期付款信用证
Usance L/C Payable at sight: 假远期信用证
Bill of lading: 提单
Transferable L/C: 可转让信用证
Non-transferable L/C: 不可转让信用证
Revolving L/C: 循环信用证
Reciprocal L/C: 对开信用证
Back to back L/C: 对背信用证
Anticipatory L/C: 预支信用证
Red clause L/C: 红条款信用证
Payment L/C: 付款信用证
Negotiable L/C: 议付信用证
Insurance policy: 保险单
Insurance certificate: 保险凭证
Bill of lading: 提单
Shipping advice: 装运通知
Commercial Invoice: 商业发票
Packing list: 装箱单
Certificate of origin: 原产地证明书
Beneficiary's certificate: 受益人证明

附件 1 课程实训项目开设及耗材使用明细

| 编号 | 课程实训项目名称 | 实训类型 | 实训要求 | 实训类别 | 每组人数 | 循环次数 | 计划学时 | 对应专业 | 使用耗材名称及数量 | | | |
|----|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|---------|-----------|------|----|------------|
| | | | | | | | | | 耗材名称 | 计量单位 | 数量 | 型号、规格或标准要求 |
| 1 | 交易磋商 | 综合性 | 必修 | 专业基础 | 6-8人 | | 4 | 国际经济与贸易 | 电脑 | 台 | 40 | |
| 2 | 签订合同 | 综合性 | 必修 | 专业基础 | 6-8人 | | 4 | 国际经济与贸易 | 电脑 | 台 | 40 | |
| 3 | 履行合同之落实信用证 | 综合性 | 必修 | 专业基础 | 6-8人 | | 4 | 国际经济与贸易 | 电脑 | 台 | 40 | |
| 4 | 履行合同之子学习情境制单结汇 ⁵ | 综合性 | 必修 | 专业基础 | 6-8人 | | 4 | 国际经济与贸易 | 电脑 | 台 | 40 | |