

2023年国际贸易论文选题 国际贸易格局分化及国际贸易秩序演变论文(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

国际贸易论文选题篇一

摘要：随着全球经济的发展、社会的进步，国际贸易格局发生了翻天覆地的变化。国际贸易格局在不断的分化中，产生了多级化的发展趋势。其中发展中国家迅速崛起是多极化的突出表现之一。国际贸易的分化，导致多边贸易规则被进一步弱化，使不同层级、规模、紧密程度的贸易并存，推动了双边贸易协定的制定。本文通过对国际贸易格局分化表现、国际贸易秩序演变进行分析，提出我国发展国际贸易的策略。

关键词：国际贸易；国际贸易秩序；多边贸易

在不断地进行国际贸易交流合作的过程中，国际贸易秩序越来越成为国际贸易的准则。随着发展中国家的迅速发展，国际贸易格局从传统的以美国为核心的一极化转化为多极化。WTO组织内部的成员得到一定程度的扩充，其协议内容，也随国际贸易格局的改变发生着变化。因此，要充分理解国际贸易格局的分化以及国际贸易秩序的演变过程，才能不断适应新的国际贸易格局，充分融入现今的国际贸易秩序当中，在国际贸易中获得更多的利益。

一、国际贸易格局的分化表现

1. 国际货物贸易的多极化

第二次世界大战后一段时期，国际局势是以美国为唯一贸易核心的，美国的贸易总额占全球贸易总额的1/5，美国的出口额占全球出口总额的1/4。随着全球经济的复苏，欧洲国家开始迅速发展，在1950~1960年，国际贸易格局呈现美国、欧洲双雄称霸、双雄对峙的局面。这时欧洲的总贸易额占全球贸易总额的近1/10，欧洲出口总额占全球出口额的1/10，美国的总贸易额占全球贸易总额的1/10，美国出口总额占全球出口额的1/12。在1970~1980年，亚洲各国不断发展，出现了“亚洲四小龙”的东亚经济体，导致国际贸易格局呈现美、欧、亚多级发展的趋势。

2. 发达经济体以及发展中经济体的实力变化

20世纪50年代，发达经济体与发展中经济体在国际贸易额上所占的比重是6:3，在20世纪60年代，其比重发展为7:2，在20世纪80年代，其比重的变化微小，直到20世纪末，其比重始终维持在7:2的状态。在21世纪后，其比重便出现了明显的变化，发展中经济体在国际货物贸易中的比重越来越突出，占国际贸易比重的一半。且在国际货物贸易额的比重上，发展中经济体的贸易额逐年上升，发达经济体的贸易额逐年下降。

3. 国际服务的发展

20世纪80年代，全球服务贸易总的出口额达到4千亿美元[1]。现今，全球服务贸易总额达到5千亿美元，增长幅度明显加大，从而使国际服务贸易的地位越来越高。美国、欧盟、日本、中国等主要经济体的服务贸易出口额占全球贸易出口额的比重越来越高，服务贸易与货物贸易的比重也在逐年增长。其中，中国的服务贸易出口额虽然在逐年升高，但服务贸易出口额的比重仍然低于全球贸易出口额的比重，且中国的货物贸易虽然发展较快，但相较于其他主要经济体的发展相对落后。

二、国际贸易秩序的演变

1. 立足于国际贸易的新格局，维护多边贸易秩序

我国的对外贸易迅猛发展，与wto制定的多变贸易秩序联系密切[3]。遵守wto的多变贸易秩序，是发展我国对外贸易的基础。在wto中，我国实现了参与制定新的国际贸易秩序的愿望，为解决我国的国际贸易纠纷问题提供了良好的制度保障。通过运用wto制定的关于国际贸易的规则，可维护我国的正当利益，进一步减少贸易的摩擦。现今多极化格局的出现，进一步弱化了wto的职能，因此，我国应立足于国际贸易的新格局，主动维护多边贸易的秩序，在多边贸易的谈判中发挥我国应有的贡献。

2. 要努力维系与东亚经济体的区域贸易，制定新的发展措施

经历了东南亚的金融危机后，在东南亚区域建立了东亚自由贸易区域。早期的东亚自由贸易区域包括东南亚十三国，发展至今，其区域增添了澳大利亚以及印度、新西兰三个国家。建立这个区域的根本目的是促进东南亚各国的经济发展与合作，减少贸易产生的摩擦，但现今这个贸易组织缺乏相应的管理体系，呈现松散的状态，无法发挥其应有的作用。我国应制定新的发展措施，坚持“一带一路”战略，在建设基础设施的同时加快软件的开发与建设，促进东亚区域贸易的发展。

3. 要实现良好的双边贸易

我国的对外贸易主要是对美国进行的货物贸易，我国的广阔的市场使多国对外贸易的依赖程度大大加深。但我国并未将自身的贸易实力转化为对外关系的改善，反而使我国的对外关系变得越来越差，因此，我国要时刻坚持互利共赢的对外关系理念，充分调动自身的优势，形成良好的国际互动机制。

4. 进一步深化改革开放

我国经济的发展已经进入新常态，我国对外贸易的货物数量在逐年升高，因此，加快结构的升级、发展方式的转型已经成为我国发展对外贸易的根本方法。我国要进一步深化改革开放力度，立足于全球化的发展趋势，逐步推动对外贸易的转型，以及服务贸易的发展。四、结论综上所述，面对国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变，我国应积极主动应对不断变化的格局以及秩序，努力将自身的利益最大化。因此，各个经济共同体要时刻注意国际贸易的发展情况，平衡利弊，将自身的利益融入国际贸易秩序中。

参考文献：

国际贸易论文选题篇二

摘要：

国际贸易实务课程对于从事国际经济与贸易行业的人员具有较强的理论指导和实践操作作用。因此，在明确教学目标的前提下，选取合适、典型、贴近生活的案例运用到平时的课堂教学中，实践证明，该方法是将理论知识转化为实践操作能力和水平的行之有效的方法。

关键词：国际贸易实务；案例教学；能力培养

一、国际贸易实务课程的性质和目标要求

国际贸易实务是涉外经济与贸易各学科专业必修的一门专业基础课程，是一门专业研究国际间商品交换的综合应用学科。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际运输与保险、国际金融和结算等学科的基本原理与基础知识的运用，具有很强的实践性。因此，只有正确掌握国际贸易实务知识，学会分析和处理实际业务问题的能力，才能在国际

市场中贯彻和落实对外贸易方针和政策，规避和防范国际贸易风险，从而实现最佳经济利益。这就要求该门课程的任课教师必须采取科学有效的教学方法进行课堂教学，才能培养出合格、优秀的外贸专业人才。

二、课堂教学中实施案例教学法的作用

所谓案例教学法就是指采用以真实的事件为基础所撰写的案例(case)进行课堂教学的过程。案例教学法通过学生针对案例充分表达自己的见解，以达到一种高层次的认知学习目标。简言之，案例教学法是一种通过列举与教学内容相关的事例，从而有助于学生更好地理解教学内容的一种教学方法，主要使用在法学、管理学等学科的教学。教师在课堂教学中合理运用案例教学法，则能收获良好的教学效果。

1. 有利于活跃课堂气氛，加深学生对教学内容的领会和灵活运用

传统的课堂教学法是教师在台上讲，学生在台下听，听没听，听多少，懂没懂，这些都无法在课堂中得知，学生对于知识点的理解只是死记硬背。在案例教学中，学员拿到案例后，先要进行消化，查阅各种理论知识，通过这种过程，学生加深了对知识的理解，对于不同见解学生可以相互间进行交流，师生间也可进行交流，课堂气氛活跃，教学效果自然好。

2. 有利于激发学生学习的积极性，收获成就感

传统的教学方法只告诉学生怎样去做，其内容在实践中缺少实用性，而且乏味无趣，在一定程度上损害了学生的课堂学习积极性和学习效果。在案例教学法中没人告诉你应该怎么办，而是需要自己去主动思考、创造，使枯燥乏味变得生动活泼，而且案例教学的稍后阶段，每位学员都要对自己和他人的方案发表见解。通过这种经验交流：一是可取长补短、促进人际交流能力的提高，二是起到一种激励的效果，学生解

决问题后的满足感和成就感会油然而生。

3. 有利于提高学生分析和解决实际问题的能力

我国古代有成语故事叫纸上谈兵，只有理论知识，没有实践经验行不通，这和现代课堂教学中，只有书面的理论知识而缺少实际的分析和解决问题能力相同。案例教学法的性质决定了学生对摆出的案例应首先分析缘由，促使学生站在实际问题的角度，想问题、解决问题，久而久之，学生解决问题的能力就会加强，更贴近实际。

三、案例教学法在国际贸易实务课程教学中的应用

国际贸易实务课程的性质决定了该门课程教师要在课堂教学中运用大量的案例来强化学生对所学理论知识的理解和灵活运用，从而达到预期的教学效果。

1. 如何选取与运用国际贸易实务案例

实施国际贸易实务教学法首先要做的一项工作就是收集和整理教学案例，这是基础。需要注意的是选择的教学案例必须与教学内容要求相符合，并为教学内容服务，这是前提。当然，一个好的教学案例，有助于学生更好地理解所讲授的内容，达到更好的学习效果。因此，科学合理的案例选取与运用就显得十分重要。

(1) 案例的选择需要注意几点：一是国际贸易实务案例必须很好地为教学内容服务，以达到教学目标要求；二是案例要有科学性，能够反映国际贸易实务事件的典型特点，紧紧围绕大纲相关要求；三是国际贸易实务案例要体现与时俱进的原则，所列举的案例要符合当代国际贸易结算的规则和政策，体现时代特性。

(2) 案例的选择要具有真实性，典型性和现实性。案例的选择

不在于数量多，而贵在于内容精，要符合学生的认知规律。心理学家认为，人的注意力在一定程度上取决于对所认知事物的需要、兴趣和态度。所以，一些社会中的典型真实事件、与生活息息相关的案例，更能引起学生的兴趣和好奇心，从而产生对国际贸易知识了解的意愿，提高了学生希望了解和掌握国际贸易业务的愿望。另外，教学案例的选择要具有代表性，以便能够很好地为要讲授的国际贸易知识点服务，案例的来源最好要真实可靠，最好是具有一定社会影响力的重大事件，这样容易被学生理解。

(3)运用案例教学法时教师要注重引导，充分发挥学生的主体地位。教师要提前备课，营造良好的案例教学讨论氛围，当好导师和主持人，调动学生参与研讨学习的积极性和热情，把学生放在主体学习和讨论的位置上，学生在讨论中思考问题，在分析问题中收获知识。

2. 如何组织和实施国际贸易实务案例课堂教学

组织课堂案例教学要分步骤进行：一是让学生课前准备。在对案例进行讨论前，提前使学生做好对课堂理论知识的预习，如学习相关的贸易术语、事件所涉及的国际规则和注意事项等；告知案例双方当事人的具体情况，使学生尽快对案例产生兴趣，主动将所预习的知识与案例联系起来，并尝试分析案例。二是对学生摆出案例。教师将案例摆出后，教师要引导学生思考其中所涉及到的与国际贸易实务相关的知识点和存在的问题，让学生主动提问，培养学生发现问题的能力。在发现主要问题后，寻找研究和解决问题的重点。三是组织学生开展研讨。这个阶段是学生发现问题后解决问题的关键阶段，教师要创设情境，引导学生运用课前预习的国际贸易实务知识去理解问题、发现问题和分析问题，大胆进行讨论。也可以分小组进行讨论，这样将讨论升级到更高的形式，最后每个小组派代表进行发言，发言不是个人的意见，而是小组群体讨论的结果，更理性、更合理。在案例研讨中，教师要鼓励学生大胆地提出自己的观点和意见，以鼓励学生保持

参与活动的积极性和有效的创新思维活动，与学生一起讨论各种方案的可行性和科学性，从中选择最佳的解决方案，提升学生理解问题、分析问题和解决问题的能力。四是拓展与案例相关的知识点。这也是案例教学的重要环节，对于拓宽学生知识面和思维的发散具有重要作用，使学生学会融会贯通，举一反三。五是教师作案例综述点评。教师要对学生在案例分析研讨中的积极表现给予评价，以便日后能更好地开展案例教学。教师有必要对抛出的案例进行全面分析和总结，揭示其包含的知识点、客观规律和解决问题的最佳方法，使学生对问题有更加全面的认识。

四、结语

教育家苏霍姆林斯基曾说：让学生体验到一种自己亲身参与与掌握知识的情感，乃是唤起他们特有的对知识的兴趣的重要条件。当一个人不仅在认识世界，而且在认识自我的时候，就能形成兴趣。没有这种自我肯定的体验，就不可能有对知识的真正兴趣。案例教学法就是培养学生主动认知及合作精神，提高分析、解决实际问题的能力，从而达到提高学习兴趣的一种教学方法，这一教学方法对国际贸易实务课程的讲授效果能起到较好的作用。

参考文献：

- [1]张巍，案例教学初探[j].南开管理评论，1999，(1):7880.
- [2]徐娴英，黄涛，张冬.基于内容熟悉度的案例教学模式构建以国际贸易实务案例教学为例[j].对外经贸，2013，(8).
- [3]郝双魁.案例教学在国际贸易实务课教学中的应用[j].辽宁高职学报，2006，(6).
- [4]贺骁.国际贸易实务课程案例教学探讨[j].科技信息，2008，(16).

[5]韩伟. 国际贸易实务课程教学方法探析[j].教学研究, 2005, (9).

[6]詹必富. 中外师德格言精选[m].广州:羊城晚报出版社, 2007.

国际贸易论文选题篇三

摘要：银行保函业务的应用已经深入人心，保函的日常工作操作和处理也多以计算机为基础设施，围绕互联网展开。所以，在日常工作处理银行保函时，一定要认真、细致，一旦保函的时间、金额、有效期、索赔条件生成，透过计算机发往进出口双方的速度是非常快速的，不像之前传统纸质文件存在一个缓冲时间，因此银行人员在对保函进行操作时，一定要谨慎、认真，充分理解相关的各个要素。

关键词：国际贸易；风险管理

任何企业在进行国际贸易交流时，必须要了解、掌握不同结算方式的适用条件，任何一种对某一方绝对有利，而对另一方可能带来重大风险的结算方式最好能够将其控制在合理范围内，不过度使用和推广，在日常结算中企业必须要对不同结算方式进行相应的管理和防范，以便寻找到一个平衡的支点保障双方利益。

一、汇付风险的管理和防范

汇付结算中，无论哪种汇付形式，出口商均承担的是主要风险，所以对于汇付风险的管理和防范工作，也就是出于降低出口商风险的角度而采取的措施。

(一) 慎用赊销和货到付款

前文已经提及到赊销和货到付款对出口商的影响，特别是当

货物离开后，出口商一旦失去对货物的控制权，可能就会遇到进口商恶性拖款或者不支付事件，导致大量货款无法追回，影响出口商融资再发展。所以，在国际贸易结算中，最好采用开立信用证或者其他多种方式相结合的策略，尽可能的降低结算风险。

(二) 估量准确预付比例

预付定金是汇付结算中比较常使用的结算方法，出口商对于预付定金比例的设置也是一门精深的学问，过高进口商非但不接受还有可能导致结算失败，过低又显得定金如同鸡肋一样食之无味。一般情况下，预付定金按照合同总值的百分之三十支付，或者参照发达国家的根据运输距离的费用来设置预付金额，这样做既可以保障出口商的基本利益，又可以在不触及进口商根本利益的前提下牵制其活动，敦促其尽快完成余款支付。

二、托收风险的管理和防范

托收这种结算方式主要考验的是进口商的信用度，结合前一章节对托收风险表现形式的分析，因此可以认为托收风险的管理和防范其实就是对进口商的防范，主要针对点是进口商的信用度、进口商所在地的各项交易习惯和政治、经济环境等方面。首先，在当今错综复杂的国际化市场中，我国企业为了更快地融入到世界大家庭中，盲目地选择一些合作伙伴，特别是有些不法分子看到有些企业忙于扩大规模的动机，介绍一些根本不了解或者刚成立的公司，欺骗出口商的货物及钱财。所以，我国的出口企业特别是劳动密集型企业，面对每次跨国合作时，务必提前做足功课，调查清楚进口商的信息，看清楚合作协议的每项要求，不要因为单纯利润而对国家、社会、自身企业发展带来不必要的损害。其次，国际贸易交流中，出口商对于进口商的挑选是十分有必要的，按照美国一份调查显示，客户群中有60%的新客户是由老客户带来的，所以对于出口商来说，建立一个客户的信用档案，给信

用好的客户一定的优惠价格，这样既可以维护好与信用优秀客户之间的合作，又能够促使老客户主动介绍新客户。信用档案的建立是一门专业性、长期性的工作，需要有专门人员从合作前期调查、搜集进口商信息、了解其经营生产情况和财务状况，一定不能抱有侥幸心理，以实际行动避免钱财损失。

三、信用证风险的管理和防范

信用证风险的管理除了必须实行的提高信用规范外，还需要其他几个方面进行管理和防范。

(一) 认真调查申请人和开证行的信用情况

现在的信用证结算方式多是通过互联网挑选合作商和开证行的，所以国内的出口商对于一些国外企业和银行并不熟悉，有些国外进口商偷偷隐瞒出口商私自在合同中设置一些条款限制出口商结算，或者要求一些我国企业不容易实现的条款。所以，面对这种情况我国的企业必须要合理谨慎地挑选进口商，通过多种渠道调查这些进口商的信誉状况，比如通过驻他国办事机构、行业协会等；其次，确定好进口商后，要求对方选择信誉有保证的'银行作为开证行，因为往往这种银行对自身信誉更为重视，对待存在明显欺诈性软条款的信用证开具更为慎重，降低开证行和申请人相勾结欺骗受益人或出口商利益的概率，避免出口商被欺诈或者陷入被动局面。

(二) 认真审查信用证

出口商在收到银行开立的信用证后，一定要对信用证的内容进行盘查，核实其是否和合同一致，信用证内是否含有隐藏限制条款，一旦发现立即令对方给予修改；另外还要对信用证的真伪、冒信用证同时及时告知对方进行整改出示的印章给予严格把关，一旦发现伪造、假，以防后期给自己带来隐患。为了从根本上降低信用证风险，笔者认为最佳方法是逐渐推

行统一的信用证格式和内容，对基础的信用证内容给予一定的规范和提示，对于一些特殊情况的条款另加说明，这样既能够降低进出口双方因信用证软条款引发的各种风险，又可以在我国逐渐形成一个完善、全面、规范的信用证格式，推进信用证结算在我国国际贸易交流活动中的应用。

四、银行保函风险的管理和防范

(一) 提高进口商和银行的信用防范

根据银行保函的概念，对银行保函风险的防范主要体现在两方面：一是加强对保函申请人也就是进口商的信用风险防范，提前调查清楚进口商的信誉和诚信情况，对过往该进口商的业务状态进行考量，以避免后期进口商以没有支付能力而影响出口商的货款回收时间；二是加强对担保银行风险的防范，作为第二性风险方银行的资信调查在银行保函中也是必不可少的细节，当进口商财务出现问题没有能力支付货款或者余额时，银行就必须依照保函规定代为支付这些金额，所以担保银行的风险防范是降低银行保函风险的前期必要准备工作。

(二) 提升保函技术操作能力

银行保函业务的应用已经深入人心，保函的口常操作和处理也多以计算机为基础设施，围绕互联网展开。所以，在口常处理银行保函时，一定要认真、细致，一旦保函的时间、金额、有效期、索赔条件生成，透过计算机发往进出口双方的速度是非常快速的，不像之前传统纸质文件存在一个缓冲时间，因此银行人员在对保函进行操作时，一定要谨慎、认真，充分理解相关的各个要素。

参考文献

国际贸易论文选题篇四

摘要：银行保函业务的应用已经深入人心，保函的日常工作操作和处理也多以计算机为基础设施，围绕互联网展开。所以，在日常处理银行保函时，一定要认真、细致，一旦保函的时间、金额、有效期、索赔条件生成，透过计算机发往进出口双方的速度是非常快速的，不像之前传统纸质文件存在一个缓冲时间，因此银行人员在对保函进行操作时，一定要谨慎、认真，充分理解相关的各个要素。

关键词：国际贸易；风险管理

任何企业在进行国际贸易交流时，必须要了解、掌握不同结算方式的适用条件，任何一种对某一方绝对有利，而对另一方可能带来重大风险的结算方式最好能够将其控制在合理范围内，不过度使用和推广，在日常结算中企业必须要对不同结算方式进行相应的管理和防范，以便寻找到一个平衡的支点保障双方利益。

一、汇付风险的管理和防范

汇付结算中，无论哪种汇付形式，出口商均承担的是主要风险，所以对于汇付风险的管理和防范工作，也就是出于降低出口商风险的角度而采取的措施。

(一) 慎用赊销和货到付款

前文已经提及到赊销和货到付款对出口商的影响，特别是当货物离开后，出口商一旦失去对货物的控制权，可能就会遇到进口商恶性拖欠或者不支付事件，导致大量货款无法追回，影响出口商融资再发展。所以，在国际贸易结算中，最好采用开立信用证或者其他多种方式相结合的策略，尽可能的降低结算风险。

(二) 估量准确预付比例

预付定金是汇付结算中比较常使用的结算方法，出口商对于预付定金比例的设置也是一门精深的学问，过高进口商非但不接受还有可能导致结算失败，过低又显得定金如同鸡肋一样食之无味。一般情况下，预付定金按照合同总值的百分之三十支付，或者参照发达国家的根据运输距离的费用来设置预付金额，这样做既可以保障出口商的基本利益，又可以在不触及进口商根本利益的前提下牵制其活动，敦促其尽快完成余款支付。

二、托收风险的管理和防范

托收这种结算方式主要考验的是进口商的信用度，结合前一章节对托收风险表现形式的分析，因此可以认为托收风险的管理和防范其实就是对进口商的防范，主要针对点是进口商的信用度、进口商所在地的各项交易习惯和政治、经济环境等方面。首先，在当今错综复杂的国际化市场中，我国企业为了更快地融入到世界大家庭中，盲目地选择一些合作伙伴，特别是有些不法分子看到有些企业忙于扩大规模的动机，介绍一些根本不了解或者刚成立的公司，欺骗出口商的货物及钱财。所以，我国的出口企业特别是劳动密集型企业，面对每次跨国合作时，务必提前做好功课，调查清楚进口商的信息，看清楚合作协议的每项要求，不要因为单纯利润而对国家、社会、自身企业发展带来不必要的损害。其次，国际贸易交流中，出口商对于进口商的挑选是十分有必要的，按照美国一份调查显示，客户群中有60%的新客户是由老客户带来的，所以对于出口商来说，建立一个客户的信用档案，给信用好的客户一定的优惠价格，这样既可以维护好与信用优秀客户之间的合作，又能够促使老客户主动介绍新客户。信用档案的建立是一门专业性、长期性的工作，需要有专门人员从合作前期调查、搜集进口商信息、了解其经营生产情况和财务状况，一定不能抱有侥幸心理，以实际行动避免钱财损失。

三、信用证风险的管理和防范

信用证风险的管理除了必须实行的提高信用规范外，还需要其他几个方面进行管理和防范。

(一) 认真调查申请人和开证行的信用情况

现在的信用证结算方式多是通过互联网挑选合作商和开证行的，所以国内的出口商对于一些国外企业和银行并不熟悉，有些国外进口商偷偷隐瞒出口商私自在合同中设置一些条款限制出口商结算，或者要求一些我国企业不容易实现的条款。所以，面对这种情况我国的企业必须要合理谨慎地挑选进口商，通过多种渠道调查这些进口商的信誉状况，比如通过驻他国办事机构、行业协会等；其次，确定好进口商后，要求对方选择信誉有保证的银行作为开证行，因为往往这种银行对自身信誉更为重视，对待存在明显欺诈性软条款的信用证开具更为慎重，降低开证行和申请人相勾结欺骗受益人或出口商利益的概率，避免出口商被欺诈或者陷入被动局面。

(二) 认真审查信用证

出口商在收到银行开立的信用证后，一定要对信用证的内容进行盘查，核实其是否和合同一致，信用证内是否含有隐藏限制条款，一旦发现立即令对方给予修改；另外还要对信用证的真伪、冒信用证同时及时告知对方进行整改出示的印章给予严格把关，一旦发现伪造、假，以防后期给自己带来隐患。为了从根本上降低信用证风险，笔者认为最佳方法是逐渐推行统一的信用证格式和内容，对基础的信用证内容给予一定的规范和提示，对于一些特殊情况的条款另加说明，这样既能够降低进出口双方因信用证软条款印发的各种风险，又可以在我国逐渐形成一个完善、全面、规范的信用证格式，推进信用证结算在我国国际贸易交流活动中的应用。

四、银行保函风险的管理和防范

(一) 提高进口商和银行的信用防范

根据银行保函的概念，对银行保函风险的防范主要体现在两方面：一是加强对保函申请人也就是进口商的信用风险防范，提前调查清楚进口商的信誉和诚信情况，对过往该进口商的业务状态进行考量，以避免后期进口商以没有支付能力而影响出口商的货款回收时间；二是加强对担保银行风险的防范，作为第二性风险方银行的资信调查在银行保函中也是必不可少的细节，当进口商财务出现问题没有能力支付货款或者余额时，银行就必须依照保函规定代为支付这些金额，所以担保银行的风险防范是降低银行保函风险的前期必要准备工作。

(二) 提升保函技术操作能力

银行保函业务的应用已经深入人心，保函的口常操作和处理也多以计算机为基础设施，围绕互联网展开。所以，在口常处理银行保函时，一定要认真、细致，一旦保函的时间、金额、有效期、索赔条件生成，透过计算机发往进出口双方的速度是非常快速的，不像之前传统纸质文件存在一个缓冲时间，因此银行人员在对保函进行操作时，一定要谨慎、认真，充分理解相关的各个要素。

参考文献

有关国际贸易专业论文范文二：国际贸易实务课程案例教学

摘要：

国际贸易实务课程对于从事国际经济与贸易行业的人员具有较强的理论指导和实践操作作用。因此，在明确教学目标的前提下，选取合适、典型、贴近生活的案例运用到平时的课堂教学中，实践证明，该方法是将理论知识转化为实践操作能力和水平的行之有效的办法。

关键词:国际贸易实务;案例教学;能力培养

一、国际贸易实务课程的性质和目标要求

国际贸易实务是涉外经济与贸易各学科专业必修的一门专业基础课程，是一门专业研究国际间商品交换的综合应用学科。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际运输与保险、国际金融和结算等学科的基本原理与基础知识的运用，具有很强的实践性。因此，只有正确掌握国际贸易实务知识，学会分析和处理实际业务问题的能力，才能在国际市场中贯彻和落实对外贸易方针和政策，规避和防范国际贸易风险，从而实现最佳经济利益。这就要求该门课程的任课教师必须采取科学有效的教学方法进行课堂教学，才能培养出合格、优秀的外贸专业人才。

二、课堂教学中实施案例教学法的作用

所谓案例教学法就是指采用以真实的事件为基础所撰写的案例(case)进行课堂教学的过程。案例教学法通过学生针对案例充分表达自己的见解，以达到一种高层次的认知学习目标。简言之，案例教学法是一种通过列举与教学内容相关的事例，从而有助于学生更好地理解教学内容的一种教学方法，主要使用在法学、管理学等学科的教学。教师在课堂教学中合理运用案例教学法，则能收获良好的教学效果。

1. 有利于活跃课堂气氛，加深学生对教学内容的领会和灵活运用

传统的课堂教学法是教师在台上讲，学生在台下听，听没听，听多少，懂没懂，这些都无法在课堂中得知，学生对于知识点的理解只是死记硬背。在案例教学中，学员拿到案例后，先要进行消化，查阅各种理论知识，通过这种过程，学生加深了对知识的理解，对于不同见解学生可以相互间进行交流，师生间也可进行交流，课堂气氛活跃，教学效果自然好。

2. 有利于激发学生学习的积极性，收获成就感

传统的教学方法只告诉学生怎样去做，其内容在实践中缺少实用性，而且乏味无趣，在一定程度上损害了学生的课堂学习积极性和学习效果。在案例教学法中没人告诉你应该怎么办，而是需要自己去主动思考、创造，使枯燥乏味变得生动活泼，而且案例教学的稍后阶段，每位学员都要对自己和他人的方案发表见解。通过这种经验交流：一是可取长补短、促进人际交流能力的提高，二是起到一种激励的效果，学生解决问题后的满足感和成就感会油然而生。

3. 有利于提高学生分析和解决实际问题的能力

我国古代有成语故事叫纸上谈兵，只有理论知识，没有实践经验行不通，这和现代课堂教学中，只有书面的理论知识而缺少实际的分析和解决问题能力相同。案例教学法的性质决定了学生对摆出的案例应首先分析缘由，促使学生站在实际问题的`角度，想问题、解决问题，久而久之，学生解决问题的能力就会加强，更贴近实际。

三、案例教学法在国际贸易实务课程教学中的应用

国际贸易实务课程的性质决定了该门课程教师要在课堂教学中运用大量的案例来强化学生对所学理论知识的理解和灵活运用，从而达到预期的教学效果。

1. 如何选取与运用国际贸易实务案例

实施国际贸易实务教学法首先要做的一项工作就是收集和整理教学案例，这是基础。需要注意的是选择的教学案例必须与教学内容要求相符合，并为教学内容服务，这是前提。当然，一个好的教学案例，有助于学生更好地理解所讲授的内容，达到更好的学习效果。因此，科学合理的案例选取与运用就显得十分重要。

(1) 案例的选择需要注意几点:一是国际贸易实务案例必须很好地为教学内容服务,以达到教学目标要求;二是案例要有科学性,能够反映国际贸易实务事件的典型特点,紧紧围绕大纲相关要求;三是国际贸易实务案例要体现与时俱进的原则,所列举的案例要符合当代国际贸易结算的规则和政策,体现时代特性。

(2) 案例的选择要具有真实性,典型性和现实性。案例的选择不在于数量多,而贵在于内容精,要符合学生的认知规律。心理学家认为,人的注意力在一定程度上取决于对所认知事物的需要、兴趣和态度。所以,一些社会中的典型真实事件、与生活息息相关的案例,更能引起学生的兴趣和好奇心,从而产生对国际贸易知识了解的意愿,提高了学生希望了解和掌握国际贸易业务的愿望。另外,教学案例的选择要具有代表性,以便能够很好地为要讲授的国际贸易知识点服务,案例的来源最好要真实可靠,最好是具有一定社会影响力的重大事件,这样容易被学生理解。

(3) 运用案例教学法时教师要注重引导,充分发挥学生的主体地位。教师要提前备课,营造良好的案例教学讨论氛围,当好导师和主持人,调动学生参与研讨学习的积极性和热情,把学生放在主体学习和讨论的位置上,学生在讨论中思考问题,在分析问题中收获知识。

2. 如何组织和实施国际贸易实务案例课堂教学

组织课堂案例教学要分步骤进行:一是让学生课前准备。在对案例进行讨论前,提前使学生做好对课堂理论知识的预习,如学习相关的贸易术语、事件所涉及的国际规则和注意事项等;告知案例双方当事人的具体情况,使学生尽快对案例产生兴趣,主动将所预习的知识与案例联系起来,并尝试分析案例。二是对学生摆出案例。教师将案例摆出后,教师要引导学生思考其中所涉及到的与国际贸易实务相关的知识点和存在的问题,让学生主动提问,培养学生发现问题的能力。在

发现主要问题后，寻找研究和解决问题的重点。三是组织学生开展研讨。这个阶段是学生发现问题后解决问题的关键阶段，教师要创设情境，引导学生运用课前预习的国际贸易实务知识去理解问题、发现问题和分析问题，大胆进行讨论。也可以分小组进行讨论，这样将讨论升级到更高的形式，最后每个小组派代表进行发言，发言不是个人的意见，而是小组群体讨论的结果，更理性、更合理。在案例研讨中，教师要鼓励学生大胆地提出自己的观点和意见，以鼓励学生保持参与活动的积极性和有效的创新思维活动，与学生一起讨论各种方案的可行性和科学性，从中选择最佳的解决方案，提升学生理解问题、分析问题和解决问题的能力。四是拓展与案例相关的知识点。这也是案例教学的重要环节，对于拓宽学生知识面和思维的发散具有重要作用，使学生学会融会贯通，举一反三。五是教师作案例综述点评。教师要对学生在案例分析研讨中的积极表现给予评价，以便日后能更好地开展案例教学。教师有必要对抛出的案例进行全面分析和总结，揭示其包含的知识点、客观规律和解决问题的最佳方法，使学生对问题有更加全面的认识。

四、结语

教育家苏霍姆林斯基曾说：让学生体验到一种自己亲身参与与掌握知识的情感，乃是唤起他们特有的对知识的兴趣的重要条件。当一个人不仅在认识世界，而且在认识自我的时候，就能形成兴趣。没有这种自我肯定的体验，就不可能有对知识的真正兴趣。案例教学法就是培养学生主动认知及合作精神，提高分析、解决实际问题的能力，从而达到提高学习兴趣的一种教学方法，这一教学方法对国际贸易实务课程的讲授效果能起到较好的作用。

国际贸易论文选题篇五

1、公共部门人力资源发展战略规划的制定与实施

- 2、基于企业战略的人力资源规划研究
- 3、企业人力资源动态战略规划研究
- 4、民营企业发展战略与核心人才培养
- 5、不同行业人力资源管理模式比较研究
- 6、传统文化对人力资源管理的影响
- 7、基于文化差异的跨国公司人力资源管理模式研究
- 8、我国家族企业人力资源管理问题研究
- 9、关于中国民营科技企业人力资源问题的' 对策研究
- 10、中国西部人力资源管理模式及发展方向研究
- 11、国有企业人力资本投资的研究
- 12、我国银行实施客户关系管理的研究
- 13、人力资源管理的人本理念
- 14、人力资源管理发展新趋势及其启示
- 15、试论信息时代人力资源开发与管理模式的研究
- 16、中小企业人力资源问题研究
- 17、中国老龄人才资源开发战略
- 18、人力资源咨询业现状分析
- 19、企业塑造人力资源管理文化的切入点

- 20、企业重组背景下的人力资源冲突管理研究
- 21、人力资源与可持续发展研究
- 22、人力资本与教育发展
- 23、中国人事管理制度的演进
- 24、现代人力资源管理中的信息保障
- 25、人力资源会计研究
- 26、论企业人才流失的原因与应对策略
- 27、人力资源战略与规划影响因素分析
- 28、企业人力资源战略规划的现状分析
- 29、企业人力资源规划研究
- 30、某公司员工满意度调查
- 31、提高人力资源管理人员素质的途径分析
- 32、如何提高知识型员工的忠诚度
- 33、中美企业人力资源管理模式比较分析
- 34、企业人事部改名为人力资源部的思考
- 35、对“海归”变“海带”现象的分析
- 36、企业战略与人力资源战略的关系-一家企业的调研报告
- 37、新新人类给人力资源管理带来的挑战

38、政府职能在人才中介发展中的角色转换

39、招聘广告中存在的问题及改进方法

40、浅谈人力资源管理就业前景的就业展望

41、儒家/道家思想对企业人力资源管理的影响

42、我国民营企业人力资源管理的不足与对策

文档为doc格式