# 国际贸易研究生毕业论文

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-03-08

*随着改革开放，国际贸易专业迅速发展，在一定程度上满足了社会发展的需要。下面是范文网小编为大家整理的国际贸易研究生毕业论文，供大家参考。 国际贸易研究生毕业论文范文一：电子商务在国际贸易中的应用 摘要：总而言之，电子商务是国家贸易的一场重要...*

随着改革开放，国际贸易专业迅速发展，在一定程度上满足了社会发展的需要。下面是范文网小编为大家整理的国际贸易研究生毕业论文，供大家参考。

国际贸易研究生毕业论文范文一：电子商务在国际贸易中的应用

摘要：总而言之，电子商务是国家贸易的一场重要革命，国际市场在该场革命中被重新规划，深化国际贸易创新模式深刻影响着全世界，所以应该对电子商务发展态势予以高度重视，潜心研究电子商务本身的发展规律与影响国际贸易的程度，确保电子商务能够带给国际贸易更大利益，从而使国际贸易能够健康、可持续发展。

关键词：电子商务;国际贸易

近年来，我国网络信息技术发展非常迅猛，以互联网技术为主体的现代化电子商务模式逐渐在世界贸易中兴起。相比于以往国际贸易形势，电子商务的优越性是不可比拟的，在很大程度上影响着现阶段的国际贸易。

一、电子商务的概念与特点

1.电子商务的概念

所谓电子商务，就是以网络为依托，教育双方在世界范围内无需当面就可以开展相关贸易活动，具体包括网络交易、网上购物以及电子支付等综合性服务的新型贸易运行模式。互联网是当前国家发展潮流，而作为互联网的衍生物，电子商务在很大程度上影响着人类工作与生活。研究发现，在网上申请贸易许可证的比例已经超过80%，而且国际电子产地证前法律达60%以上。

2.电子商务的特点

不同于以往商务模式，电子商务的运行平台为互联网，数字化技术网络平台将更多虚拟空间提供给电子商务主体，电子商务的具有以下特点：①虚拟化、电子化。以网络的方式开展双方磋商、贸易、合同签订与支付等，交易具有虚拟化;②全球性与开放性。不管在全球何处，只需通过互联网就能够对登录各地、各国网页，直接与他人交流;③无纸化和高效化。可在最短期限内完成产品原料采购、生产产品、销售及运输等相关流程;④交易透明化。也就是说，交易双方自洽谈到交易结束都在互联网中进行，信息传输会计，可彼此核对交易信息，避免信息伪造现象;⑤互通性。交易双方通过互联网直接谈判与交流，将相关意见反馈在商家或者交易一方的网站中，以实现彼此良性互动。

二、现代电子商务对国际贸易交往的影响

1.对国际贸易运输制度的影响

在现代化电子商务平台中，能够创建一个具有非常强大功能的物流系统，而且该系统是交通、仓储、运输以及物流等信息的综合体，以查看物流系统的方式知晓国际贸易运行与物流情况，依照系统查询结果能够有效监控与管理国际贸易运输，由于电子商务在贸易中的不断渗透，国际贸易运输体制也会发生改变。

2.对国际贸易方式的影响

作为一种现代化交易模式，电子商务必须以网络平台的方式展开贸易来往，通常电子商务平台具有非常高的信息量要求，电子商务是将物流、资金、信息以及商品等综合起来的一种贸易流通模式，这种运行模式在很大程度上转变着以往国际贸易形势，为发展国际贸易提供了更为多层次化与全方位的进步与发展空间。

3.对国际贸易范围的影响

通过电子商务平台有助于国际贸易范围的扩充，更加密切了国家和国家、地区和地区以及国家和地区之间的联系，在电子商务平台中就可实施贸易往来，而且不会产生时间矛盾与冲突，同时解决了以往国际贸易中受空间与时间的制约与限制，有效扩充了国际贸易范围。

三、国际贸易中对电子商务的实际应用

1.互联网营销

从根本上说，电子商务的出现，导致国际市场营销发生了翻天覆地的变化，对创新国际贸易营销具有促进作用，而网络营销就是一种新型市场营销模式，相比于传统营销模式，国际网络营销分为网络定制营销、网络互动式营销。其中，网络互动式营销汇总，通过电子营销模式帮助商家考虑企业利润与客户需求，并寻求可以满足顾客需求与增加商家利益的营销策略，这样顾客就可参与到营销活动中，有效提升了国际贸易中顾客的地位，也增强了顾客的主动性与参与选择性。顾客与商家在电子商务中的关系极为密切，由此一对一贸易关系得以形成，该贸易关系在国际贸易中是非常重要的。而网络定制营销是由于顾客与企业彼此了解，可实现国际销售信息的定制性，而现代化电子商务以定制销售为其发展的必然趋势，很多跨国企业采用创建企业网络的方式为顾客提供给服务。互联网营销明显不同于工业时期的营销模式，以往营销以人员推销和传统广告为主要促销手段，而网络营销则以顾客为主动方，网络营销的主要特征是严格遵循网络礼仪的同时能够巧妙运用网络利益，以此取得最佳营销效果。

2.现代化国际贸易方式

应用电子商务对创新国际贸易方式具有促进作用，将传统主要是纸质单据流通的交易方式与国际贸易流程摒弃，以形成最新国际贸易方式。以往纸质文件具有较高重复率、效率低、错漏多以及费用大等不足，所以，纸质文件会对贸易发展产生很大阻碍。而电子商务则对纸质文件问题进行了全面客服，基于以往贸易方式，整体贸易流程环节多达19个，电子商务仅需要7个环节。由此可以看出，电子商务有助于国际贸易流程的变革，从而实现贸易管理信息化、电子化、实时化、自动化以及规模化，有助于国际贸易管理效率的提升，对创新国际贸易方式也具有推动作用。

四、总结

总而言之，电子商务是国家贸易的一场重要革命，国际市场在该场革命中被重新规划，深化国际贸易创新模式深刻影响着全世界，所以应该对电子商务发展态势予以高度重视，潜心研究电子商务本身的发展规律与影响国际贸易的程度，确保电子商务能够带给国际贸易更大利益，从而使国际贸易能够健康、可持续发展。

参考文献

1、我国国际贸易中污染产品的跨境转移李慕菡,陈建国,张连众国际贸易问题2005-10-01

2、外商投资与国际贸易对中国沿海地区资源环境的影响马丽,刘卫东,刘毅自然资源学报2003-10-15

国际贸易研究生毕业论文范文二：高职国际贸易实务理实一体化教学

摘要：随着时代发展，教材和现有网络资源中很多案例已经过时，但大部分教师缺乏一线工作经验，拿不出新的案例。同时有些书本知识已经脱离现实，在互联网时代，支付平台越来越多，而教材中讲授的就只有基本的几种。

关键词：高职;国际贸易;一体化

《国际贸易实务》是以进出口贸易专业基础理论和外贸操作技能为主要内容的课程，是学生获取外贸职业资格证书的职业基础课程，也是高职商务英语专业的一门专业核心课程。因此，在国际贸易实务教学过程中，不仅要讲述国际贸易基本理论知识，还要将理论应用于实践，逐步提高学生的贸易操作技能。当前，尽管高职院校强调实践教学的重要性，也加大了实践教学的比例，但是还是有很多院校理论教学和实践教学仍然像是两条平行线，理论与实践没有真正结合。理论教学中加入大量案例分析，一定程度上有助于学生应用分析能力提高，但是在案例分析讲解过程中，由于高职院校学生基础差，自主学习能力不足，难以激发学生参与热情，有很多都是教师讲解为主，学生理论应用能力并没有真正提升。笔者经过多次教学实践，结合自己实践操练，初步探索了国际贸易实务课程理实一体化教学模式。该教学模式有效将理论教学和实践教学结合起来，让学生教中学，学中做，教学做合一，提高学生理论知识掌握程度的同时，进出口实践操作能力得到锻炼。学生在课程学习实践过程中学习积极性和创造性得到提高;对即将要从事的岗位有更深的了解，职业技能和职业素养得到提升，学生的就业竞争力提高。

一、理实一体化教学内涵

理实一体化简单来说就是指理论和实践的有机结合，是集知识传授、能力培养和素质教育于一体的一体化课程模式。理实一体化教学从学生的认知规律出发，将学生的理论学习和技能培训有效融合，以教师为主导，学生为主体，让学生在学中做，做中学，加强学生技能技巧培养;学生中在掌握理论知识的基础上，具备较强的实操能力。这一教学模式提高了教学质量，也有利于高职院校高端技能型、应用型人才培养。理实一体化教学改变了传统以教师为主体的知识讲授法，教师作为教学的引导人，除了教授知识以外，更重要的是要对学生进行及时的示范、指导。教师在教学过程中要合理设置理论课程与实践课程的比例，理论和实践相结合，引导学生掌握专业知识的同时，锻炼操作技能。以知识讲授为载体，岗位能力培养为目的，让学生边听边做，边做边学，学生的学习兴趣高涨，自身能力得到提升。其次，理实一体化教学更注重学生学习主动性，强调以学生为主体，通过小组分工合作完成各项工作任务。理实一体化教学模式下，学生在教师的指导下完成各项实操任务，巩固理论知识的同时，提升了分析问题、解决问题的能力，锻炼了实践操作能力。这种模式下，发挥了学生的主观能动性，学生的学习主体地位再次凸显，培养了学生的实践能力、职业能力和创新、合作精神，教学质量提升。理论是实践的基础，实践是理论的应用。理实一体化教学要求理论联系实际，教师的教必须以企业工作过程、各项工作任务为目标;把整个课程分解为企业中各项工作任务，分配给学生，让学生在学习知识的过程中参与企业工作，解决工作任务中的各种具体问题，与小组同学一起讨论，共同完成。

二、国际贸易实务理实一体化教学实践探索

《国际贸易实务》这门课程分为两大项目:出口贸易和进口贸易。笔者根据进出口贸易业务流程特点，将出口贸易和进口贸易分别划分为14项典型工作任务和11项典型工作任务。这些工作任务都是围绕国际贸易的四个模块进行的，即贸易前的准备工作、贸易磋商、合同签订、合同履行。通过外贸业务流程展开教学，在理论知识讲授上引入大量内容贴近的案例，鼓励和引导学生运用已学知识来进行案例分析，采用平时考核的方法来激励学生，让学生成为主体，自己解决问题。同时，在知识的巩固阶段创建不同的情景，让学生分小组扮演出口方、进口方、服务部门、管理部门等不同角色，通过情景模拟和外贸实训软件运用逐步完成单项工作任务，培养锻炼学生的职业综合能力。

(一)贸易前的准备工作。

学生分小组成立进出口贸易公司，一般情况下公司成立需要5个人左右，分别负责进/出口部、单证部、仓储部、人事财务部、总经理部，便于以后工作开展。教师总体上协调，保证都找到贸易伙伴。要求小组内注意协作，出口贸易交易前要选定市场、制定经营方案、建立业务关系等。在了解基本程序后，给出一种产品，就此产品来做交易。这个阶段主要要求学生用心做产品描述，在这个实训周内每天要求做5个产品描述，从不同角度不同侧面，通过实训室软件平台或其他渠道发布产品信息，进行广告宣传，开发客户，建立业务关系。根据市场调研，结合自身实际情况，制定经营计划。进口公司在交易前要对国内外市场做出调查，搞清楚市场行情以及供应商情况。同时做好进口成本核算(后续价格核算具体分析)和进口许可审批。双方为交易做好准备。

(二)贸易磋商。

建立业务关系后，进出口双方就合同所有条款进行磋商。这些条款磋商是国际贸易的核心部分，笔者改变了以前先理论知识讲解，后整体实训的方式方法，在课堂理论讲授的同时进行实务操作。在理论中进行实践，实践中利用理论。通过大量案例列举将理论和实际有效结合，同时结合实训室现有操作软件，模拟交易条款。笔者将合同的每项条款磋商列为一个学习情景，一开始让学生明确学完这一情景需要达到的知识目标和能力目标，从而有的放矢的去学。比如磋商合同标的物条款，笔者先把标的物条款拆分为三项任务，即品名品质条款、包装条款和数量条款。在品名条款部分，通过大量实物名称(比如咸宁的各种特产，桂花糕、桂花酒、赵李桥砖茶、白云山毛尖、通山麻饼等)来讲授品名的表示方法;再要求学生以学习小组为单位说出每种命名方法举出几个例子，本组说的时候，其他小组作为裁判;分享各个地方特产引发学生兴趣的同时掌握了货物品名条款，学习理论的同时应用理论。在这三项任务分项完成后，再来做单元的课堂实训。课堂实训在传统的知识测试基础上，加入了案例分析，再现交易情景，让学生自己分析问题解决问题。这样通过这种理论和实践交替进行，有效融合的方式，锻炼学生解决具体问题的能力，也让学生在小组学习的过程中体验团队合作的重要性，培养了学生的职业素养。

(三)合同的签订。

买卖双方就各项交易条件达成一致后签署合同。这个阶段主要让学生识别不同的合同形式如:销售确认书、销售合同、协议等等。样本展示后，各外贸公司间自行拟定合同文本，交教师审核。作为之后履行合同的依据。

(四)合同的履行。

合同签订好之后，进出口双方就要开始履行合同的各项条款。出口方要做好备货、落实信用证、租船订舱等工作;进口方要做好申请开立信用证、租船订舱等工作。这个部分我们可以充分地利用Simtrade实训软件，让学生熟悉各职能部门，按照进出口贸易流程，逐步处理模拟外贸业务。在整个实训过程中，教师监督并指导学生操作，对操作过程中出现的问题给予反馈和评价。

三、国际贸易实务理实一体化教学有待完善之处

随着时代发展，教材和现有网络资源中很多案例已经过时，但大部分教师缺乏一线工作经验，拿不出新的案例。同时有些书本知识已经脱离现实，在互联网时代，支付平台越来越多，而教材中讲授的就只有基本的几种。虽然教师知道有其他方式，但是不能很好地跟学生讲解。因此，要进一步做好国际贸易实务理实一体化教学就要深入企业，不仅仅是去企业参观访问。把最新的贸易行情、贸易资讯带给学生，更好激发学生学习兴趣;将自己顶岗经历转化为各个案例，让学生转化为职场人去处理问题，职业能力得到提高。其次，成立自己的外贸公司为每位学生提供相对应的岗位实践。由于外贸公司特殊性，一般不同时接纳多名实习生。这样学院就不能像其他专业大批量为学生提供岗位实践，而学生要真正实践是离不开岗位实践的，这就促使我们要成立自己的外贸公司，在教师的带领下运营自己的外贸公司，更好地做好理实一体化教学。

参考文献

1、我国对外贸易与国际物流关系的实证研究杨长春;国际商务(对外经济贸易大学学报)2008-01-15

2、国际贸易摩擦背后的产业结构和政治因素赵建世界经济与政治论坛2004-05-25

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn