

英语（本科）专业素质课程简介

1、高级英语：综合训练学生的听、说、读、写、译等语言能力，巩固和扩展学生有关的词汇、句法等方面的知识，全面提高学生的阅读理解和写作能力。

2、英语视听：学生通过大量的视听练习，增强语感，掌握英语听力技巧，提高对各种情景的听力材料的理解和分析判断能力，并能够结合相关主题进行口头交流，全面培养学生的听说交际能力。

3、英语口语：学生通过大量的口语练习，培养标准的语音语调，掌握大量日常生活的英语词汇和表达法，能够就各种与生活息息相关的话题进行较为流畅的交流和讨论。

4、英语口译：重点培养学生连续传译、视译的基本技能，并具备实用的专题语言知识，能够较准确、流畅地进行汉英互译，能够胜任外宾日常生活乃至一般外事活动的口译。

5、英语笔译：主要使学生系统掌握翻译基本理论及基础知识，初步了解英汉两种语言在语法、词汇及修辞方面的异同，初步掌握英汉互译的基本技巧和技能。

6、英语国家概况：重点让学生了解和熟悉英语国家的社会和文化的概况和背景知识，进一步扩大学生的知识面，开阔文化视野，培养学生跨文化交际的意识。

7、跨文化交际：学生通过中西文化的比较，加深对各国文化的理解，提高学生文化差异的敏感度，掌握较好的跨文化交际技巧和能力。

8、英美文学选读：引导学生阅读英美文学作品，了解西方文学流派的特点，提高对英美文学作品的理解和欣赏力，促进学生语言基本功和人文素质的提高。

9、英语语言学概论：重点介绍语言学的核心理论，如语言的性质、语音、形态、句法、语义、语用、语言与社会文化的关系、语言习得等，旨在帮助学生理解语言学的一些基本理论和概念，培养语言意识。

10、英语写作：通过大量的讲解和练习，巩固学生的写作基本功，让学生了解和熟悉英语常用文体的特点和写作方法，较好地提高学生的英语写作水平。

商务英语（本科）专业素质课程简介

1、商务综合英语：是商务英语听说读写为一体的综合类课程。旨在为学习者提供全新的学习方式，即在体验中学习商务英语，进而提高运用英语进行商务交际的能力。针对学生学习商务英语的特点，鼓励学生在课堂操练中习得商务英语的综合技能。

2、商务英语口译：本课程分理论篇和实践篇。理论篇针对口译的性质和特点做了概述。实践篇按主题分单元编排。本课程将口译训练融入到商务活动的具体语境中，并与理论篇的相关理论以及口译技能相结合，从而提高商务口译水平。

3、商务英语翻译：从经贸翻译的一般规律和原则出发，围绕英汉两种语言表达方式异同的对比，进行一定的理论探讨，辅以大量例句，做出正误分析。引导学生掌握常用的笔译技巧，进行科技、商务等不同问题的篇章翻译实践。

4、国际商务：是综合性国际商务英语课程，包括国际贸易、国际商务管理、进出口贸易、商务谈判、国际货物运输、市场营销和国际支付与结算等内容，帮组学生更好、更全面地巩固所学业务知识，掌握实际操作技能。

5、商务英语写作：包括商贸业务书面交流的体验感受、商贸英语交流技能的训练和商务英语写作修辞意识的研讨培养。

6、国际贸易实务：阐述国际货物贸易的贸易规范、贸易环节和国际惯例，内容包括国际贸易概述、国际贸易的标的、国际贸易术语、商品价格与核算、国际货物运输、国际货物运输保险、国际货币结算、争议的预防与处理、交易磋商与合同订立、合同的履行以及国际贸易方式等。

日语（本科）专业素质课程简介

1、综合日语：本课程以日语专业专升本的学生为授课对象，通过课堂语言教学，使学生逐渐掌握日语知识和学会利用日语表达的各种技能。学会日语的句子、文章、会话，会用日语表达自己的思维和情感。培养学生直接用外语思维的能力，帮助学生摆脱母语的束缚，尽快使他们能用地道而流畅的日语表达自己的思想感情。

2、日语会话：注重培养学生最纯正的发音，围绕学的基本词汇、句型以及场景，用生动有趣的形式进行操练，培养学生的即学即用的能力。通过本课程的学习，达到可以流畅的与日本人进行会话的能力。

3、日语视听说：通过本课程的学习，要求学生的听说能力得到进一步的提高。能够听懂日语的各种会话以及教师的课堂讲授。并且能够熟练地进行日语会话，运用所学的词汇、句型及语法，自然、流利地进行口语交谈。

4、日语阅读：通过大量阅读，掌握阅读技巧，巩固学过的语言知识，扩大词汇量，掌握新词的搭配和惯用型的使用方法，扩展有关日本方面的知识，了解日本，了解日本人的思想方法，特别是当今日本社会的现状。

5、报刊选读：选读当代书报杂志上的介绍日本社会、文化、历史等方面的名人名篇，通过中日文化、东西文化的对比，了解这些文化间的差异，为走上社会从事与日本有关的工作打下坚实的基础。

6、跨文化交际：本课程的主旨是帮助学生解决在跨文化交际中因文化的差异而产生的种种问题，提供在处理跨文化交际中一些微妙问题时所需的基本知识和技巧，使学生意识到在同外国人(来自不同文化背景的人)交往中会因文化差异引起种种误解，以提高跨文化交际的质量。

7、日语语法：本课程的目的就是帮助学生掌握比较系统和完整的日语语法知识，并运用语法规律去指导语言实践，提高运用日语的能力。帮助学生巩固、消化知识，加深理解，打好扎实的语言基本功。

国际经济与贸易（本科）专业素质课程简介

1、国际商法：

国际商法是调整国际商事交易和商事组织的各种法律规范的总称。通过本课程的学习，使学生掌握国际商法的基础理论、知识和国际商事活动的法律规定，培养学生熟练运用国际商法理论、知识处理有关国际商事活动及国际商事活动中发生的问题和纠纷的能力。

学习本课程，要求理论联系实际，尝试并逐渐掌握运用国际商法理论、知识分析和处理国际商事活动中的法律实务问题。在教学中，针对学生特点，力求以能力为本位，以应用为主线，以讲清概念，强化应用为重点，紧密联系实际，突出针对性和实效性。

2、国际贸易实务：

《国际贸易实务》是一门专门研究国际间有形商品交换过程的学科，是一门具有涉外活动特点的、实践性很强的综合性应用学科。本课程的主要任务是系统介绍和具体说明国际货物销售的有关理论和实际操作的程序、做法以及与此有关的法律、法规和国际贸易惯例的学科，是普通高等院校对外经济贸易专业的一门专业基础课程。通过本课程的学习，让学生较全面地、较熟练地掌握有关国际货物销售业务的基础理论、基本知识和基本技能，并能掌握相关的法律规定和国际贸易惯例。

为了使理论与实践、政策与业务有机地结合起来，在学习本课程前，应学习《国际贸易》、《中国对外贸易》等先行课程。同时，本课程的内容与国际贸易法律课程的内容有密切的联系。因此，学习时，应将这些课程有机结合起来。

本课的教学目的在于让学生掌握从事进（出）口贸易所必需的基本理论、基本知识和基本技能，并培养学生分析问题和处理实际问题的能力。通过学习，要求学生学会在进出口贸易中，既能结合我国的具体国情，正确贯彻我国的外经贸方针政策，又能使我们的基本做法符合有关的国际规范。

具体内容有：国际货物销售合同公约以及国际货物销售合同的磋商与订立、国际货物销售合同中的标的、最新国际贸易术语惯例、国际货物运输与货物运输保险、国际货款的结算、争议的预防与处理等等。

3、世界经济地理：

本课程研究世界主要国家和地区商品生产的地域分工、商品交换的地理分布和地理格局的形成、发展和变化的规律，包括世界自然地理及人文地理因素分布、特点及对国际贸易的影响；世界主要国家（地区）当前经济特点、对外贸易商品结构和市场结构；国际贸易货物运输的主要方式、航线和港口等。通过本课程的学习，让学生掌握经贸地理基本理论和知识，学会综合分析和区域分析的方法，解决我国对外贸易中的实际问题，适应我国对外贸易市场多元化的需要。

本课程的目的是学生掌握了自然地理、经济地理和人文地理的基本理论和基本知识的基础上，系统了解全球性的主要地理问题；掌握各大洲及其主要国家或地区的资源环境条件，经济与社会发展的特点，人地关系问题及对外经济与社会联系问题等；引导学生掌握区域分析、区域对比等区域研究方法；以人地关系为出发点，掌握理解在可持续发展目标下各国社会经济发展的自然地理条件和要求解决的生态与环境问题；理解全球不同等级、不同层次的自然和经济地域系统的形成、发展及其规律以及它们相互间的关系。

本课程主要内容：第一章 地理环境与国际贸易 第二章 世界居民、国家类型和国际关联 第三章 世界贸易市场的分布 第四章 世界自由经济区 第五章 国际贸易中的交通运输 第六章 世界各洲主要贸易区

4、国际服务贸易：

国际服务贸易是指国际间服务的输入和输出的一种贸易方式。贸易一方向另一方提供服务并获得收入的过程称为服务出口或服务输出，购买他人服务的一方称为服务进口或服务输入。狭义的国际服务贸易是指传统的为国际货物贸易服务的运输、保险、金融以及旅游等无形贸易。而广义的国际服务贸易概念还包括现代发展起来的、除了与货物贸易有关的服务以外的新的贸易活动，如承包劳务、卫星传送和传播、信息技术外包、软件、业务流程外包等。

本课程主要内容有：国际服务贸易发展概况、国际服务贸易理论、服务业跨国经营、国际服务贸易政策、服务贸易总协定、传统服务贸易与新兴服务贸易发展等等。特别是服务贸易在国际贸易中的重要性越来越明显，比重正在不断增加。在中国，包括旅游，运输，保险，咨询，服务外包正在成为国民经济发展的重要构成部分。

5、国际商务谈判：

本课程系统地介绍谈判学中谈判的基本原理、形式和过程，跨文化谈判，以及如何在商务谈判中避免不同文化的冲突。两种基本类型的谈判，即对立型与合作型谈判，分别阐述了两者的基本定义、性质、特点，以及可以运用的各种战略。全书尽可能地反映了本学科发展的前沿动态，吸收了谈判学领域的最新成果。

本课程的主要内容：谈判的基本要素、对立型与合作型谈判的战略与战术、国际商务谈判中如何沟通以及如何提高沟通质量、谈判中的伦理、跨文化谈判的障碍及突破、如何应对谈判僵局等等。

6、进出口业务案例：

本课程主要是利用前面相关课程中学过的相关知识，特别是《国际贸易实务》里学到的知识，发现问题，分析问题和解决问题，是对学生前面学过知识的运用。

通过本课程的学习，可以加深对国际货物销售合同公约的理解、对《跟单信用证统一惯例》的理解与运用、加深对《海牙规则》、《保险法》保险条款等等的运用。

本课程的主要内容：有关信用证的纠纷；有关国际货物运输的纠纷；有关国际货物运输保险的纠纷等等。

7、服务营销理论与实务：

本课程主要面向应用型人才就业，配备大量实用案例，注重培养学生实践能力；并融会当前较新的理论，遵循新近颁布的各项准则、规范，主要着眼于培养社会主义国民经济发展所需要的德智体全面发展的高素质专门人才，要求既具有比较扎实的理论功底和良好的发展后劲，又具有较强的职业技能，并且又要求具有较好的创新精神和实践能力。

本课程主要内容有：第一部分，从服务概念入手，了解服务的特征以及全球信息技术发展给服务贸易带来的影响，将很多原来不可以贸易的服务转变为可贸易的服务，以及给服务营销带来的挑战；第二部分，主要研究服务环境下的消费者行为；第三部分，主要研究服务质量理论，服务质量内涵，特征以及度量、服务质量管理；第四部分主要介绍服务带来的利润链模式，顾客中心理论以及服务利润链模型，特别是服务人员所起的关键作用；第五部分主要介绍服务失误以及补救；第六部分主要介绍服务的设计，包括服务设计的内容以及服务设计的标准和技术进步在服务设计中的作用；第八部分主要介绍服务营销沟通；第九部分主要介绍全球化背景下的服务营销管理等等。

8、商务沟通：

《商务沟通》主要介绍工作场所的沟通；商务写作基础，包括商务写作过程及商务信函的主要形式和商务写作的正面效应；商务信函的基本类型包括开门见山——传递正面信息和中性信息、间接陈述——传递负面信息、间接表达——传递说服性信息、求职过程中的沟通；商务报告写作基础包括商务报告写作基础知识、务报告的类型以及商务报告和其他文件中的图表；口头商务沟通和跨文化沟通包括口头商务沟通和人际沟通、口头报告和演讲和跨文化沟通等等。

9、出口风险管理实务：

出口企业面临的主要风险大类：战略风险，因企业决策层和管理层的重大决策失误而导致损失的风险；金融风险，主要包括市场风险、信用风险和流动性风险；营运风险，日常运作中因为客户、系统设定不当、内控失效及意外事件而导致企业损益表或现金流不利变动的可能性风险。本课程的出口风险主要属于营运风险。对出口企业来讲，系统地识别、描述和评估风险，衡量风险后果非常重要。

本课程的主要内容有：出口风险现状与教训；与出口合同有关的规则；出口风险的识别与控制，包括客户风险、合同风险、制造风险、交货风险、货款结算风险以及法律风险等等；出口风险的防范与对策，包括：风险管理对策、风险管理的技术方法与风险管理的外包工具；最后是风险管理体系、风险管理组织、风险管理信息系统和风险管理框架等等。

人力资源管理（本科）专业素质课程简介

1、管理学：是研究如何不断地、有意识地对组织的资源进行合理配置、并对组织进行塑造的方式与方法的应用学科。主要学习管理学的基本原理、理论，重点掌握计划、组织、领导、控制等管理的基本职能，培养学生运用管理的基本原理处理企业日常管理业务的能力。

2、人力资源管理：是使学生系统掌握人力资源管理的基本理论与知识，并能结合案例和企业的实际情况灵活加以运用，使学生提高人力资源管理方面分析问题和解决问题的能力，从而为今后学习其它专业课奠定基础，也为学生毕业后在相关部门的实际工作打下坚实基础。主要学习和掌握工作分析研究、职务分析、工作实绩评价、职工选聘、劳动报酬等管理的原理和方法，培养学生从事人力资源开发与管理的的能力。

3、职业生涯规划：力求学生通过该课程的学习，能够掌握工资管理的基本理论和基本方法，熟悉并能运用员工职业生涯管理心理健康的自我调试、性格、气质测评与职业定位、自我管理、情商与人际关系能力提高、生涯规划与投资理财、个人和组织的生涯规划知识和方法，使学生能够对职业选择、人生成就、健康快乐与投资理财等问题通盘合理规划。

4、员工培训：学生通过学习能够了解培训与开发的基本内涵，进行培训与开发需求分析，提出培训与开发的规划与对策，掌握培训与开发的方法及技术。能够进行培训与开发规划制定、培训与开发项目的设计、培训与开发的课程设计和实施、培训与开发效果评估，管理员工培训与开发的活动。

5、组织行为学：是采用系统分析的方法，研究一定组织中人的能力和行为的规律性，从而提高各级领导者和管理者对人的行为的预测和引导能力，以便更有效地实现组织预定的目标。通过学习，要求学生较为系统地掌握组织行为学中个体行为、群体行为、领导行为、组织行为的相关理论，并通过案例分析和实践练习，加深对相关理论的认识。

6、薪酬管理：本课程的教学目的和任务是：（1）使学生掌握薪酬管理的基本理论和相关基础知识；（2）使学生了解国内外薪酬管理的主要理论和有代表性的薪酬制度，从总体上认识和把握薪酬管理的现状和发展趋势；（3）使学生掌握企业薪酬管理的基本技术和方法，培养正确分析和处理薪酬管理中各种问题的能力。

7、绩效管理：通过本课程的学习，使学生对绩效管理有比较系统和全面的认识，了解和掌握绩效管理的有关概念、方法及原理；掌握绩效评价指标体系及其设计的方法；熟悉绩效考评的程序；能够利用所学知识分析绩效问题，了解如何通过绩效管理制度引

导企业行为，掌握解决现实中企业有关绩效管理方面问题的方法；学生毕业后具备组织和从事企业人力资源管理中绩效管理工作职能的能力。

8、员工招聘与选拔：学生通过学习了解招聘与选拔的各个阶段，掌握编写工作描述及任职条件、发布招聘广告、收集和评估申请、进行选拔面试、做出事后反馈、引导新员工入职，以及评估最终结果等工作的专门技术，避免招聘与选拔决策过程中可能出现的各种错误和偏见。

9、领导科学与艺术：该课程介绍领导理论的基本理论和方法，分析研究领导的创新思维并介绍领导艺术，揭示领导活动的本质和变化规律。为宏、微观经济管理和决策提供理论支持。通过该课程的学习，使学生能够掌握必须领导的基本理论和基本方法，提高思维的基本技能。

10、企业文化：通过本课程的教学，使学生掌握企业文化的基本知识、基本原理，学会用企业文化理论分析和解决企业实际问题的方法，同时使学生树立爱岗敬业、维护企业形象的意识，为毕业后成功地走上社会、参加企业经营管理实践打下基础。

11、管理沟通与谈判技巧：培训学生沟通管理过程中的书面沟通技能、面谈技能、倾听技能，介绍演讲技能以及沟通过程中的视觉辅助手段的应用方法，帮助学生在工作中改善与上司、下属、同事的沟通技巧，避免沟通中常见的问题，进而让学生了解人际沟通的基本原理；. 使学生掌握组织内部管理沟通的有效方法；. 提升学生的团队合作意识，适应现代组织的发展要求。

12、人事心理学：力求学生通过学习能够以人事心理学在人力资源管理中各环节的应用为主线，从评估与发展这两个方面出发详细进行人事心理学在岗位分析、绩效评估、人事选拔与决策、雇员的职业发展和职业健康、补偿系统等方面的实践，了解并应用人事心理学相关领域在当代的新发展。

13、战略人力资源管理：力求使学生能够掌握战略人力资源管理理论基础，分析战略人力资源管理的外部环境。运用竞争战略与战略人力资源管理，建立与战略匹配的人力资源系统，进行战略人力资源规划，战略性工作分析与组织设计，从战略高度设计人力资源获取，进行人力资源开发，人力资源评估，设计人力资源薪酬，进行职业生涯管理，对战略国际人力资源管理，战略领导力开发，战略人力资源效果测评有所认识。

会计学（本科）专业素质课程简介

1、基础会计学：

包括基础会计内容、工业企业会计核算的一般内容、会计报表的编制与分析。基础会计介绍会计的基本原则原理、会计要素、记帐方法等；工业企业会计核算的一般内容介绍会计科目的核算以及特殊会计问题；会计报表的编制与分析介绍资产负债表、利润表、现金流量表三大报表的含义、结构、编制及报表分析方法。

2、中级财务会计：

通过提供财务报告把有关企业财务状况、经营成果、财务状况的变化等会计信息传递给企业外部信息使用者，直接影响到企业自身的生存发展，同时，影响到投资人、债权人以及国家等各方面的经济利益，进一步掌握会计信息生成和传递的程序和方法以及规范。

3、高级财务会计：

了解并掌握企业一般会计业务以外的特殊业务的会计处理及其相关理论。教学内容包括特殊的财务报告问题、企业会计中比较特殊而又较为复杂的问题、企业处于非持续经营等特殊情况下的会计问题、政府与非盈利组织会计、我国现行会计规范的内在逻辑一致性问题。

4、管理会计学：

讲述了以变动成本理论为基础的预测与规划，经营决策、投资决策、全面通情达理算、成本控制、责任会计等管理方法。

5、成本会计学：

主要介绍现代成本会计的理论、方法技能及案例。内容包括：成本预测、成本规划、成本决策、成本计划、成本核算、成本分析及考核。

6、财务管理：

在引入货币时间价值、风险、报酬等财务管理的基本概念和价值观的基础上，重点讨论公司财务中的有关问题。包括：投资管理、筹资管理、股利分配等问题，同时讨论企业内部筹资问题。

7、审计学：

介绍审计的基本知识、基本概念、行业介绍、注册会计师执业规范体系等、审计的基本理论和基本方法、审计目标与计划、审计风险与重要性、内部控制及其评价、审计抽样、审计证据与审计工作底稿、会计报表审计、销售与收款循环审计、购货与付款循环审计、生产循环审计、筹资与投资循环、货币资金与特殊项目审计、审计报告与验资等。

8、财务报表分析：

提供财务报表分析的背景知识，使学生能够对企业的财务状况及未来前景进行估价，主要包括：会计学的标准框架、对外公布的财务报表、比率分析与诠释、其它应考虑的问题、国际比较等。

9、国际会计：

介绍国际会计准则的研究和运用、外国货币业务的会计处理、跨国企业内部国际转移价格的制订、国际税务会计、国际合并报表的编制等。

10、会计信息系统：

讲授会计理论和方法与计算机信息结合的基本知识、基本理论、基本技能，让学生受到会计电算化的专门训练，为从事会计核算、审计电算化、会计软件设计、开发、实施、运行、管理、维护等工作打下坚实的基础。

11、税法：

介绍国家各种税收法律法令、征收办法的基本知识。主要内容有增值税、营业税、消费税、所得税等基本税收法律规定。掌握我国税法的主要税种和纳税计算等。

12、资产评估：

依据资产评估准则和法律规范编写，系统地介绍资产评估基本原理和基本技术方法，介绍具体应用。内容涵盖理论、实务和管理各方面。

金融学（本科）专业素质课程简介

1、经济学原理：

本课程目的在于系统地介绍主流的西方经济理论和方法，为学生进一步学习其他经济类课程提供理论基础。通过本课程的学习，学生应该较为系统地掌握微观经济学、宏观经济学的基本原理和分析方法，理解其内在的逻辑结构。学生在学完该课程后能对社会所面临的各种问题进行解释、思考，并提出自己的观点并加以论证。

2、货币银行学：

从分析金融运作对象——货币、货币资金、金融工具、金融资产入手，阐述货币时间价值原理；介绍金融机构体系和金融市场体系的具体类型及业务，说明其在现代经济中的重要作用；研究货币政策及作为其依据的货币理论等。通过本课程的学习，使学生了解金融学的基本概念与基础知识，熟悉金融学原理体系、分析框架及思维方式，从而为以后的专业课学习打下扎实的基础。

3、国际金融：

国际金融作为金融专业的一门学科基础课，是专门研究国与国之间的货币金融关系的，其具体的教学内容有：（1）国际收支；（2）外汇供求与外汇汇率；（3）外汇管制和外汇管理体制变革；（4）国际储备和国际清偿力；（5）国际货币体系与国际货币改革；（6）国际金融市场的运作与监管；（7）国际资本流动和亚洲金融危机的教训；（8）国际金融一体化进程与欧洲货币联盟；（9）国际债务问题等。通过本课程的学习，学生将掌握国际金融的基本理论、基本政策及国际金融市场的初步知识，为今后进行国际经济交易和从事国际金融管理活动打下坚实的基础。

4、财务会计：

该课程是以实现会计目标为出发点，按照基本会计准则，对企业发生的经济业务进行确认、计量、记录和报告的财务管理专业的主干课程，是企业财务会计学科体系的一个重要分支。《财务会计学》课程的内容以我国最新企业会计准则为依据，及时把教改教研成果和本学科领域最新成果引入教学，注重基本理论和

基础知识的掌握。

5、投资学：

该课程以投资理论为指导，投资主体为基础，学生可通过重点掌握投资客体、投资市场、投资管理，以及维护投资运作的法律基础，由此理解和把握投资活动的全过程。本课程的教学目的，是使学生通过学习投资基本理论，结合中国国情，研究改革开放和社会主义经济条件下投资主体、投资客体、投资市场、投资管理，以及投资的理论问题和实践问题，从而提高学生分析、研究和解决投资问题的能力和水平。

6、金融风险管理：

金融风险管理是一门现代管理科学，是研究如何预防、减少、控制、分散金融风险的技术和方法。本课程包括：风险的概念；风险的分类自然风险和决策风险；自然风险的定量描述；决策风险的重要函数；自然风险分析方法如故障树分析法等；决策风险分析方法如马尔可夫链分析法等；风险控制技术如冗余设计、容错设计等；风险分散技术如保险决策等；防灾减灾技术如生命线工程等。通过本课程的学习使学生掌握风险识别、风险评价和风险控制的方法与理论。

7、公司金融：

本课程将现代企业经营活动置于发达的金融市场之下，围绕公司财务活动的核心问题——资金的筹集和运用，阐述有关微观金融的基本理论和实务，主要内容包括资本预算、风险和收益管理、资本成本和股利政策、长期融资、投资决策、金融计划和短期融资、现金流量分析、流动资产的管理，并涉及有关兼并、保险、信托和国际公司金融等特殊问题。

8、国际结算：

国际结算是一门适应我国银行业务与世界银行业务接轨需要的课程，偏重于按照国际惯例使用英语办理国际业务。本课程系统的分析了国际贸易结算中常用的各种票据和单据。同时，将详细介绍当代国际上通行的一些支付方式的通常做法，尤其是在中国对外贸易中的通常做法。研究和讨论各种支付方式在监督和促使对方履约方面的有效性及其效率。

9、保险学：

本课程是金融学科核心课程之一，主要教授保险学原理、实务、法规三方面

的知识，教学主要包括：风险及风险管理、保险基本理论、保险的起源与发展、保险合同、财产保险、人身保险、社会保险、再保险、保险经营和保险中介等。本课程的教学体现了以下几方面特点：首先是新颖性，将保险业发展中的新情况、新信息反映在教学内容中；其次是实务性，教学内容应紧密联系保险实践的发展，在选择新型的、有代表性的险种来充实教学内容的同时，突出了从投保到理赔整个过程的实务知识的介绍；再次是实用性，教学内容注重满足个人家庭的理财需求以及保险中介人资格考试的要求；最后是法律性，将主要的保险法律法规贯穿到教学内容中。

10、国际贸易理论与实务：

本课程由国际贸易理论和国际贸易实务两部分组成，系统地阐述了国际贸易的基本概念、理论和政策及国际贸易实务方面的知识。通过学习，学生能掌握进出口业务工作的基本环节，掌握外贸合同的各项交易条件，并能比较熟练地进行合同条款的谈判及外贸合同的签订与履行工作，同时对违反合同的现象能预先防范并能妥善处理好索赔、理赔工作，掌握国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨，促进我国经济发展。

11、商业银行经营学：

商业银行经营学系统地阐述了商业银行的发展历程、职能及其经营管理方针与策略，全面介绍了当代商业银行的各类业务内容及其操作程序，同时对商业银行经营发展趋势作了预测和展望。该课程主要研究商业银行的整体概况、资本管理、负债业务、现金与短期借贷及长期投资业务、贷款业务、表外业务、国际业务、风险管理、绩效考核及商业银行的发展趋势。

12、投资银行学：

本课程是一门实务性较强的课程，主要以国外投资银行的发展历史为背景，以国外投资银行的机构及运作实践为主要素材，结合中国投资银行的实际情况，对投资银行的实质、主要业务及其功能，进行论述和介绍，着重反映投资银行的创新作用，力求从理论和实践两个方面探索现代投资银行业的内涵和投资银行从业人员的专业素质。该课程重点介绍投资银行的承销和经纪、并购重组与出售置换、风险资本投资及资本资产证券化等业务。

工商管理（本科）专业素质课程简介

1、管理学：

本课程是通过教学使学生能够比较系统地初步掌握从事管理工作的基本理论、原理、方法和技术，从而一方面为进一步学习有关的各门课程打下必要的理论基础，另一方面为实际工作提供一定的指导和参考。鉴于本课程的性质和特点，在教学过程中需要坚持实事求是的态度和理论联系实际的方法，运用全面的、发展的和系统的观点以及管理理论，去教育学生观察分析现实中的管理问题，使学生掌握管理学的基本职能、基本概念、基本原理和基本方法，了解学科发展的新理论与新思想。紧密联系实际，学会分析案例，解决实际问题，把学科理论的学习融入对经济活动实践的研究和认识之中，切实提高分析问题、解决问题的能力。

2、财务管理：

本课程的任务是使学生掌握管理工作所必需的财务管理基本知识和基本技能；提高学生的综合职业能力，培养学生具有初步的财务分析和管理能力，增强学生适应职业变化的能力和继续学习的能力。本课程是一门理论性较强的课程，因此要求专业老师在理论教学过程中能结合案例进行教学。学生作业以知识性为主，同时要求学生撰写案例分析报告。

3、应用统计学：

应用统计学是通过应用统计教学，为学生学习工商管理专业课奠定基础。通过“应用统计学”的学习，使学生了解和掌握应用统计学的基本理论和基本方法。为本学科的专业学习，打下一个坚实的量化分析的基础。本课程是一门理论性较强的课程，因此要求专业老师在理论教学过程中能结合案例进行教学。切实提高分析问题、解决问题的能力。

4、市场营销学：

主要培养学生比较系统地掌握市场营销学的基本理论、基本知识和基本方法，了解分析市场营销环境，研究市场购买行为，制定市场营销组合决策，组织和控制市场营销活动的基本程序和方法，培养和提高应用市场营销原理解决企业营销问题的基本能力，以便学生在今后的工作中能较好地适应市场营销管理工作的需

要。

5、人力资源管理：

该课程是要学生通过这门课的学习掌握人力资源管理的相关理论、原理及进行人力资源投资分析等，为今后继续学习管理理论及参与实践活动提供理论基础与指导。通过本门课程的教学，使学生全面、系统地掌握人力资源管理的基本理论和方法，树立以人为本的管理思想。

6、生产与运作管理：

本课程目的在于使学生掌握生产与运作管理的基本概念，原理和方法。要求学生在牢固掌握传统的生产与运作基本理论与方法基础上，进一步了解生产与运作管理学科的最新发展，了解本课程最新理论和方法。结合课程设计和企业实习，使学生具备灵活利用本课程知识分析和解决现代制造和服务企业生产运作系统问题的实际操作能力。

7、经济法：

本课程主要介绍经济法基本理论、企业和公司法律制度、竞争法律制度、消费者权益保护法律制度、产品质量法律制度、会计法律制度、宏观经济调控法律制度等。本课程的教学目标是通过活动，使学生掌握经济法学中的主要概念和基本原理，熟悉一些常用的重要经济法律、法规的基本内容，并能实际运用这些知识，增强学生的法制观念，培养学生初步具有运用所学经济法律知识观察、分析、处理有关经济法律实际问题的能力。

8、组织行为学：

本课程教学按照组织行为学基本概念、基本理论和实际应用学习体系进行教学，注重本学科的基本理论、基本知识的介绍及基本技能的训练，注重理论和实践相结合，方法和应用相结合。为经管专业拓宽和加深理论知识，增加对组织中人员分析的方法和手段，在教学中注意反映组织行为学研究的最新成果和应用能力。

9、企业战略管理：

本课程通过教学和学习，目的是使学生对企业战略管理中的基本原理、基本知识以及这些理论、知识在企业中的应用有较深的理解，熟悉基本的企业战略分析、制定、实施等方法和工具，具备良好的企业战略管理实际应用能力。使学生

学会观察和分析影响企业经营的社会经济环境的变化,时刻关注企业战略发展的新动向,能够作一个简单的战略方案,明确战略方案的基本组成部分。教学过程中,教师应全面阐述企业战略管理的基本理论和方法,力求反映战略管理理论的最新进展,教学方法上尽可能地采用案例教学法,使学生的个人管理技能得到有效的开发。

10、电子商务概论:

本课程内容主要讲授电子商务的概念,形成与发展,应用范围,方式和模式及电子商务的基础设施,电子商务的软件和工具,电子商务的安全威胁和安全措施,电子结算系统,在线零售,网络营销,供应链管理,顾客关系管理等。

11、投资学:

该课程以投资理论为指导,投资主体为基础,学生可通过重点掌握投资客体、投资市场、投资管理,以及维护投资运作的法律基础,由此理解和把握投资活动的全过程。本课程的教学目的,是使学生通过学习投资基本理论,结合中国国情,研究改革开放和社会主义经济条件下投资主体、投资客体、投资市场、投资管理,以及投资的理论问题和实践问题,从而提高学生分析、研究和解决投资问题的能力和水平。

12、公共关系实务:

本课程是研究组织在经营管理活动中如何与公众进行双向传播与沟通。本课程主要内容包括:公共关系概述;公共关系三要素(社会组织、公众、传播);公共关系的职能、原则与工作准则;公共关系的组织机构及从业人员;公共关系的工作程序;公共关系专题活动;公共关系危机处理及公共关系礼仪。

13、企业文化:

通过本课程的教学,使学生掌握企业文化的基本知识、基本原理,学会用企业文化理论分析和解决企业实际问题的方法,同时使学生树立爱岗敬业、维护企业形象的意识,为毕业后成功地走上社会、参加企业经营管理实践打下基础。

14、管理沟通与谈判技巧:

本课程是培训学生沟通管理过程中的书面沟通技能、面谈技能、倾听技能,介绍演讲技能以及沟通过程中的视觉辅助手段的应用方法,帮助学生在工作中改善与上司、下属、同事的沟通技巧,避免沟通中常见的问题,进而让学生了解人

际沟通的基本原理；.使学生掌握组织内部管理沟通的有效方法；提升学生的团队合作意识，适应现代组织的发展要求。

15、领导科学与艺术：

本课程介绍领导理论的基本理论和方法，分析研究领导的创新思维并介绍领导艺术，揭示领导活动的本质和变化规律。为宏、微观经济管理和决策提供理论支持。通过该课程的学习，使学生能够掌握必须领导的基本理论和基本方法，提高思维能力和的领导的基本技能。

市场营销（本科）专业素质课程简介

1、管理学：介绍管理的一般原理与方法，包括管理思想的演变、管理环境分析以及计划、战略、决策、组织、组织中的领导、激励与沟通、控制各项管理职能，从而让学生理解管理问题的特点，形成管理的思维方法，适应时代变革的挑战。

2、微观经济学：以单个经济单位为研究对象，围绕稀缺资源的配置，研究经济变量的单项数值，具体说来研究均衡价格的决定和变动，消费者行为的决定和变化，一般均衡过程以及福利经济等问题。通过对上述理论的研究，为市场主体的生产行为和消费行为提供解释和指导。

3、应用统计学：一门实用性很强的方法学，包括适用于很多领域的一般统计学方法，比如数据的收集和整理、统计描述、假设检验、方差分析、相关与回归分析等，也包括某些特定领域使用的专用统计方法，比如时间序列分析、实验设计、误差理论和分析等。作为经济与管理类专业的核心课程之一，本课程的特点不是介绍理论统计学的数学原理，而是侧重阐述统计方法的思路与思想，并辅以大量经济与管理的实例。

4、市场营销学：通过学习较全面地掌握市场营销学的基本理论、基本知识和基本方法，分析市场营销环境、研究市场机会、制定市场营销决策、组织和控制市场营销活动的基本程序和方法，培养正确分析和解决市场营销管理问题的能力。

5、市场调研：本课程主要着重培养学生市场经济意识，提高学生参与市场实践的能力。通过本课程使学生系统全面地了解市场、市场调查、市场预测和经营决策的必要性和相互关系及其基本理论和方法，以培养学生在商业企业的经营活动中，如何以市场为导向，系统地开展市场调查，并在市场调查的基础上认真开展市场预测和提高经营决策的科学性。课程主要内容有：市场预测、市场调查；市场调查的理论与方法；市场预测的理论与方法；市场预测的种类、内容与步骤；判断分析法、时间序列分析法、因果分析法的原理及应用等。

6、消费者行为学：通过对消费者需求、心理活动过程、行为规律及发展趋

势的全面、深入、系统地学习，使得学生掌握包括需求、行为结构、行为模式、心理活动过程、主要影响因素、分类研究等消费者行为的基本理论，并对基本理论进行运用。

7、营销渠道管理：通过讲述企业营销渠道的结构和功能，营销渠道战略和渠道设计，营销渠道成员选择与管理，渠道中的分销商，营销渠道流程和运营管理，让学生对于企业营销渠道管理工作有深刻了解。

8、品牌战略管理：对营销实践中的现实问题为依据，通过解剖品牌、打造品牌的基本模式、品牌定位、形象设计、品牌发展策略等内容的介绍，帮助学生分析品牌引起的复杂现象，而且揭示品牌运作过程中各环节的关联之处。

9、国际市场营销：一门应用性较强的课程，主要介绍企业在国际市场中开展跨国营销的基本理论、基本知识和基本技巧，内容包括：国际市场营销的定义、环境，国际市场的细分、选择、定位，国际市场营销的战略和组合，国际市场营销的产品、品牌、价格、渠道以及促销策略等。

10、公共关系实务：以公共关系的客观现象和活动规律为研究对象的一门综合性的应用学科，是研究组织与公众之间传播与沟通的行为、规律和方法的一门学科。公共关系学是一门应用性很强课程，适用于个人及任何组织。

11、销售管理：建立在市场营销学、行为科学和现代管理理论和技术基础上的应用学科，主要介绍了销售管理的基础和理论、销售规划和设计、销售过程与技巧、销售人员的管理等内容。

12、广告学：教学内容主要包括：广告的概述；广告的历史与发展；广告的诉求原理；广告与消费者行为；广告创意；广告媒体；广告效果；国际广告以及广告的策划与管理等。通过学习，要求学生在在学习过程中，形成清晰的理论背景，建立科学的理论观察点；能较敏锐地发现营销的问题点捕捉营销的机会点；并能通过广告策划，以正确的策略及其创意的执行，为营销问题提出解决之道。

13、营销策划：主要讲述营销策划活动的整体运作流程以及营销策划的理论和方法。使同学们在学习后熟悉市场定位策划、品牌策划、产品策划、价格策划、分销策划、广告策划、促销策划、公关策划的流程和重点环节，并对整合营销策划的路径有所了解。

行政管理（本科）专业素质课程简介

1、政治学原理：

政治是人类高度文明的体现，是人类从事其他一切活动的公共环境背景。对政治的研究是我们了解社会、理解人类文明的必由之路。《政治学原理》以马克思主义的立场、观点、方针为指导，研究政治学领域中具有共同性和根本性的问题，突出了马克思主义政治学理论体系完整，概念和理论观点表述明晰，内容深入浅出的特点。人们考察和阐释社会政治现象的思想、观点，以及成为社会意识形态的政治学的产生。政治学是以政治为研究对象的学科或者说科学。马克思主义政治学的产生使人类对于政治认识实现了革命性飞跃，按照马克思主义研究政治现象的原则，政治学就是研究政治关系极其发展规律的科学。政治学是社会科学中一门古老的独立的基础性学科，它与其他各门社会之间既有联系，又有明显的区别。

2、社会学概论：

社会学概论是一门应用性十分广泛的科学理论知识，也是研究人类在社会中的各种活动、社会交往、社会工作、社会结构、社会发展等方方面面的社会现象和社会问题，它使人们能够更加清楚地了解自己所处的社会环境，以及在这种环境和各种现象之间构成的互为关联，形成对社会整体[认知](#)的一门新兴的[学科](#)。

3、行政管理学：

行政管理学又称行政学，也称公共行政学或公共管理学。它是一门研究政府对社会进行有效管理规律的科学，是国家公务员和其他公共部门工作人员必备的知识。行政管理在各种管理中起领导、主管作用，社会主义现代化建设也需要各方面的有效管理，其中行政管理是否科学、有效，直接影响着国家、社会的发展。

4、管理学：

是一门研究人类管理活动规律及其应用的科学。它偏重于用一些工具和方法来解决管理上的问题，如用运筹学、统计学、心理学、行为学等来定量定性分析。管理的定义为管理者和其他人及透过他人有效率且有效能地完成活动的程序。经济学是解释问题，而管理学则是解决问题。

5、公共危机管理：

公共危机管理以公共危机管理基础知识开篇，在比较系统地描述公共危机管理体制的基础上，依次对公共危机管理的决策、预防和应急准备、监测与预警、应急救援及处置、恢复与重建、公共沟通等基本环节，侧重从机制的角度进行了分析；鉴于保障体系对公共危机管理系统的运行起着资源供给作用，应急法制对

其起着制度规范作用，本教材把这两部分单独列章，最后以公共危机管理发展展望收篇。

6、人力资源管理：

人力资源管理是在经济学与人本思想指导下，通过招聘、甄选、培训、报酬等管理形式对组织内外相关人力资源进行有效运用，满足组织当前及未来发展的需要，保证组织目标实现与成员发展的最大化。

7、管理文秘：

作为一门新的秘书科学，正日益受到管理者、秘书从业人员以及管理学和秘书学研究者的关注，《管理文秘》在介绍管理文秘学科规定性和秘书学科一般常识的基础上，对管理文秘的具体问题及管理秘书的从业技能等进行了详尽的探讨，并结合案例对问题进行了实务领域的补充。

8、行政法学：

行政法学是以行政法以及行政相关的社会关系为研究对象的一门法律学科。作为一门独立的法律学科，行政法学主要研究行政法产生和发展的规律，行政法的本质、内容和形式，行政法的地位和作用，国家行政管理关系以及在这种关系中当事人的地位，由此确立行政法的原则、原理和理论体系。

9、行政伦理学：

行政伦理面向从消极的有所不为而无害于人(如不贪污，不怠忽职守)到积极的有所为而有益于人(如为国效命，为民谋利的各种服务)，并使行政符合公平正义原则，亦即行政机关及人员在公务上的道德共识及道德自律。内容包含公务员负责任、守纪律、忠职务等伦理条件的遵守。亦即公务员在进入行政系统后，其内心对国家、对民众、对机关、对单位和在机关内对长官、同事、部属认为应有的角色扮演与相互关系的分际。

10、行政组织学：

在一个政府再造的全球化时代，探讨行政国家的官僚机构由谁来控制、怎样控制、应该为谁的利益服务，以及什么样的价值观应处于支配地位，具有重要的理论和现实意义。具体来说本书的主要内容包括：行政组织的基本概念、相关理论、政制环境、结构设计、决策过程、绩效评估以及变革发展。

11、行政管理学：

行政管理学又称行政学，也称公共行政学或公共管理学。它是一门研究政府对社会进行有效管理规律的科学，是国家公务员和其他公共部门工作人员必备的知识。行政管理在各种管理中起领导、主管作用，社会主义现代化建设也需要各方面的有效管理，其中行政管理是否科学、有效，直接影响着国家、社会的发展。

12、公共关系：

公共关系学专业是一门新兴的交叉学科，是建立在传播学、管理学、行为科

学三大学科基础之上的一门揭示组织公关状态、公关活动规律的科学。这个学科经历了三个阶段，即萌芽、产生和发展阶段。作为一个学科，公共关系学的研究对象从总体上看，它必须包括所有的公共关系的社会现象和活动规律。公共关系作为社会组织运用传播手段处理其各类公众的关系的行为，它的社会现象和活动规律可以具体化为以下三大方面，即公共关系学研究的三个具体对象：一、是作为社会组织管理职能的公众关系的现象和规律。二、是作为社会组织与其公众间的信息传播活动的公共关系的现象和规律。三、是作为处理与各类具体公众的关系的公共关系的现象和规律。

13、公共政策：

公共政策学是一门新兴的综合性应用学科。公共政策学以公共部门管理问题的解决为核心，融合经济学、工商管理学、法学、心理学等多种学科相关的知识和方法，创立了一个新的公共部门管理的知识框架，适应了当代公共部门管理实践发展的迫切需要。公共政策学科的发展正是为了适应政府部门及公务员提升决策和执行能力的需要而发展起来的。

14、公共管理：

公共管理从产生意义上讲是公共组织的一种职能，包括以政府为主导的公共组织和以公共利益为指向的非政府组织（NGO）为实现公共利益，为社会提供公共产品和服务的活动。

现代公共管理与传统管理的区别集中体现在是否将目标定位在公共利益上，公共管理不仅为社会提供高效优质服务，而且更应当强调社会公平，因为社会公平是作为分配的公共服务的法律和现实基础。当代新公共管理倡导是从主体的广泛意义上理解公共管理，公共管理的主体不再只限于政府和组织，进而把公共管理和公共行政区分开来。

15、领导科学与艺术：

领导学既是一门科学，又是一门艺术。本书是在汲取国内外领导科学研究成果的基础上，从领导活动的科学化、领导科学的艺术化两个层面，系统分析和论证了领导的含义与本质、领导环境、领导理论、领导职能、领导主体、领导体制、领导决策、领导艺术、领导效能以及领导创新等内容。在对领导科学的学习过程中，读者既能从中感受到领导理论的震撼力，又能体会到领导艺术的感染力。本书试图通过丰实的内容和新颖的编排体系，让读者真正从中获得一些收益。

16、企业行政管理师：

企业在不断地规范化、国际化的进程中，企业对行政人员的要求越来越高企业行政人员已成为企业核心的人才资源。为培养符合国家职业资格标准并与国际接轨的专业人才，国家劳动和社会保障部职业技能鉴定中心（OSTA）参照英国的

职业资格证书体系，与英国伦敦工商会考试局（LCCIEB）联合推出了全面体现职业能力的新型职业资格证书（中英职业资格认证）——NVQ 企业行政管理证书。认证对象为办公室主任/副主任、综合部经理/副经理、行政部经理/副经理、秘书、行政主管、行政助理、文员及相关工作人员和有一定行政管理知识、有志于从事行政管理工作的有关人员。

法学（本科）专业素质课程简介

1、法理学：通过教学使学生对法律、法学、法理学的基本概念、范畴及其他思想、理论有一个较好的理解，并对法律关系、法律体系、法律渊源、法律的制定和实施等基本知识实现全面的认识。另外，还应提出一些理论争议问题供学生探讨学习。

2、宪法学：通过教学让学生了解和掌握我国宪法的概念、历史、基本原则，熟习我国的国家性质、国家形式、公民的基本权利和义务、选举制度、政党制度等，了解宪法在我国法律体系中的地位和作用，树立宪法至上的法制观念。

3、中国法制史：通过教学让学生了解中国历史上不同时期的法律制度，掌握中国法律制度发展的历史脉络和基本规律，认识中国历史上的发达法律文化，激发爱国主义情怀，立志投身于法制现代化的建设。

4、民法：总论部分的教学目的主要在于通过讲授、讨论与案例分析，使学生掌握民法总论、人身权法的基本知识、基本理论和基本制度，理解民法的重要地位和作用，增强民法意识和权利意识，并能综合运用于对实际案例的分析，提高利用民法总论、人身权法的知识和理论分析、判断和解决民事法律问题的能力，以便为学习后续课程奠定基础；分论部分旨在向学生介绍民法各具体民事权利制度以及对其个性分别进行科学抽象而总结出的各民事权利制度的理论。通过理论分析和案例演示，使学生掌握民法分论的内容并善于将其和实际相联系。本课程要求学生阅读相关论著，收集案例，完成学期小论文。

5、刑法：总论部分通过讲解犯罪、刑事责任和刑罚的一般原理原则以及参与法庭旁听、案例讨论等方法，让学生们掌握我国刑法中认定犯罪、确定责任和适用刑罚所必须遵守的共同的规则；分论部分采用教师讲解和参与法庭旁听以及课堂案例讨论等形式，使得学生能够掌握犯罪、刑事责任以及刑罚的一般规定以及具体应用。并要求学生用他们所学到的刑法学一般理论解决具体的犯罪的法律适用问题。

6、经济法：通过教学使学生确立经济法“社会本位、实质正义”的学科理念，理解并能运用经济法的基本原则；使学生对经济法律法规能全面理解和掌握，并能够运用经济法理论分析和解决具体法律问题。

7、商法：通过商法学的学习，使学生掌握商法的基础理论，如商法的调整

对象、商法主体的内涵与外延，商行为的内涵与外延等。同时使学生掌握公司法、证券法、破产法、票据法、保险法等法律的理论知识。

8、知识产权法：要求学生通过本课程的学习，掌握知识产权的基本理论、我国知识产权法的具体规定（专利法、商标法、著作权法）以及知识产权的国际保护等主要内容，并能灵活运用这些知识去解决实际法律问题，为今后从事与知识产权有关的法律工作打下基础。

9、行政法与行政诉讼法：开设本课程，旨在按照理论与实践相结合的原则，通过对行政法学与行政诉讼法学理论及实际应用的教授，使学生系统掌握我国行政法学与行政诉讼法学的基本理论、基本知识、基本精神和各种具体法律制度与规则，学会运用行政法与行政诉讼法学科的理论并根据行政实体法、行政程序法及行政诉讼法的具体规定，分析和解决实际问题。

10、诉讼法：民事诉讼部分要求学生了解和学习民事诉讼法的基本理论、基本知识和基本技能，提高程序法意识，增强法制观念；熟悉各种民事诉讼法规范，以及各个程序之间的联系，提高运用程序规范进行诉讼，处理民事纠纷的能力；提高运用诉讼机制，维护经济秩序、社会秩序；刑事诉讼部分要求教学中必须坚持理论与实践相结合，培养学生解决实际问题的能力。要求学生通过对本课程的学习，掌握刑事诉讼法学的基本知识和原理，熟悉刑事诉讼程序，为今后从事法律工作打下基础。

11、国际法：通过本课程的学习，理解和掌握国际法的概念、特征、作用和基本原则。掌握国际法与国内法的关系、国际法的主体、国家领土、条约法、了解国际组织法和联合国、国际人权法、和平解决国际争端、战争法等内容。

12、国际私法：通过本课程的学习，理解和掌握国际私法的概念、作用和基本原则、国际私法的调整对象和方法；国际私法的渊源；冲突规范，准据法、国际私法的主体；涉外物权的法律适用；涉外知识产权、合同和国际经济技术合作合同的法律适用；，了解涉外婚姻家庭和继承的法律适用。

13、国际经济法：通过本课程的学习，理解和掌握国际经济法的概念、作用和基本原则。了解国际贸易法、国际投资法、国际金融法和国际税法等法律制度。了解国际争端的解决方式及不同之处。了解国际经济法的现状和发展及我国相关的法律规定。

14、亲属法：本课程旨在使学生了解亲属法的历史发展，把握亲属法的概念、调整对象、基本原则和亲属法领域里的各项具体制度。通过介绍亲属法领域的最

新学术动态、讨论亲属法理论领域和实践领域中的热点问题和重点问题，对学生进行研究方法和思维能力的训练，以提高学生独立学习的能力。