《国际技术贸易》课程思政教学案例

典型案例一

从“市场换技术”到华为突围——技术引进与自主创新的辩证思考

一、章节教学目标

本案例对应教材第 11 章“技术引进与自主创新”和第 16 章“技术贸易赋能新质生产力”。专业教育目标为：（1）使学生系统掌握技术引进的消化吸收再创新模型、后发优势理论与技术外溢机制；（2）能运用技术差距模型分析汽车、家电、通信设备三个行业“以市场换技术”的不同结局；（3）能围绕关键核心技术攻关这一现实命题

育德（价值塑造）目标为：引导学生客观认识我国技术引进的历史路径与现实局限，理解“关键核心技术是要不来、买不来、讨不来的”，在分析中外技术博弈中厚植科技自立自强的使命感，树立把论文写在祖国大地上的专业抱负。

二、教学设计

本案例的专业知识点与思政点严格一一对应。专业知识点包括技术引进的消化吸收再创新模型、后发优势理论、技术外溢与“卡脖子”机制。思政映射点是习近平总书记关于关键核心技术自立自强的重要论述以及新质生产力理论——不把技术引进简单讲成终点，而是作为走向自主创新的起点来讲。教师不急于给出“要不要买国外技术”的答案，而是把汽车、家电、通信设备三个行业的市场份额、专利数量、研发投入占比等数据摆出来，让学生在史料中自己得出判断。

案例用 2 课时完成。第一课时梳理历史：从改革开放初期“以市场换技术”策略，到汽车、家电、通信设备三个行业的不同结局——汽车市场让出去了但核心技术仍依赖外方，家电通过消化吸收成长出美的、海尔，通信设备则诞生了华为、中兴。第二课时落到当下：以海思“备胎计划”、华为 5G 专利布局、京东方 OLED 量产、C919 大飞机为线索，组织学生讨论“什么情况下技术引进能带来自主创新，什么情况下会陷入引进依赖”。

三、组织与实施

总体设计思路是“一个问题贯穿两节课”——我们到底还要不要买国外技术？不急于给答案，让学生在史料和现实案例中自己得出判断。课前通过学习通推送三组材料并完成预热测试；课中第一课时做历史复盘与理论讲解，课中第二课时播放海思内部信视频并组织正反方辩论；课后要求学生在光伏、高铁、数控机床、医药芯片四个行业中任选一个，用课堂模型分析其技术引进路径与自主创新成效。具体环节安排见表 1。

表 1　典型案例一教学组织与实施流程

课前·线上 30 分钟	课中·第一课时 45 分钟	课中·第二课时 45 分钟	课后·延伸约 1 周
· 三组史料+理论短文 · 5 道选择题预热	· 漫画导入(5min) · 三行业历史复盘(15min)	· 海思视频切入(5min) · 华为/京东方案例(15min)	· 1500 字行业短报告 · 科研课题/竞赛项目

· 讨论区一句话投票	· 理论讲解+小组讨论(25min)	· 正反方课堂辩论(15min) · 总结升华(10min)	· 教师针对性反馈

四、教学效果

这一设计实施后，最显著的变化是学生不再把“自主创新”当成口号。课后问卷显示，约八成学生能说清“消化吸收再创新投入强度”这一关键变量；期末论文中选择新能源汽车、光伏、高铁自主创新主题的学生比例，从改革前的不到10%提升到近40%。更重要的是价值层面：有学生在反思中写道，以前觉得“卡脖子”是新闻里的词，现在明白它和我们课堂上讲的技术差距模型是一回事。课堂辩论环节，原本倾向于“买比自己造便宜”的学生，在查完一汽和华为的对比数据后，主动调整了立场。这种自己改过来的认识，比教师单向灌输要牢靠得多。

五、学生反馈

国际经济与贸易专业2022级本科生陈某在期末论文中写道：“以前觉得‘以市场换技术’是一句已经过时的政策口号，这节课用汽车和通信两个行业的对比数据一摆，我才明白同一个策略在不同产业、不同消化吸收强度下，结果可以完全相反。这让我开始认真思考自己未来做技术尽调时最该看哪几个指标。”

国际经济与贸易专业2022级本科生林某在课堂辩论后说：“我原本是正方，主张新能源汽车应该继续大规模引进国外核心技术。查完一汽和华为的资料后，我主动跑到反方那边去了——不是被说服的，是被数据说服的。”

一名选课学生在课程匿名问卷中写道：“老师没有一开始就告诉我们要自立自强，而是先让我们投票‘以市场换技术成功了吗’，两节课后再投一次。第二次投票时我自己改了答案，这种自己说服自己的感觉比听十遍大道理都深刻。”

参加“智种科技”挑战杯项目的学生在课后说：“我们做AI水稻育种，以前总想着赶紧买国外的育种数据和算法。上完这节课我回去开了个会，把‘哪些核心技术必须自己攥在手里’列了一张清单。”

六、个人感悟

讲这节课，我最深的体会是：真正的思政不是教师在PPT最后一页放一句“科技自立自强”就完成了，而是要让学生在数据和史料里自己走到这个结论上来。我自己在韩国读博期间，亲眼看过韩国企业引进—消化—反超的完整路径，也深知这条路径走起来有多难。课堂上我常对学生说一句话：技术引进本身不是问题，问题是引进之后有没有把它变成自己的能力。海思“备胎转正”的那封内部信，每次播放都有学生红眼眶。作为老师，我不想把这节课上成情绪课，我想让学生记住那个真正的关键变量——消化吸收再创新的投入强度。未来他们中有人会坐到谈判桌前买技术，有人会进研发部门做技术，希望他们签字、立项之前，都能想起今天课堂上的这组数据。这比我讲多少遍爱国都管用。

典型案例二

欧盟碳边境调节机制（CBAM）下的绿色技术贸易——以光伏、新能源汽车出口为例

一、章节教学目标

本案例对应教材第 14 章“国际绿色贸易壁垒”。专业教育目标为：（1）使学生掌握绿色贸易壁垒的形成机制、碳边境调节税的经济学效应、环境成本内部化原理；（2）能运用碳泄漏概念分析 CBAM 的政策逻辑与经济后果；（3）能为一家拟出口欧盟的中国新能源企业撰写碳足迹合规与技术升级建议书。

育德（价值塑造）目标为：引导学生理解绿色贸易壁垒背后的经济逻辑与气候正义意涵，深刻领会习近平生态文明思想和我国“双碳”战略的世界意义，在分析我国新能源产业突围路径中形成生态责任担当和人类命运共同体视野。

二、教学设计

本案例专业知识点包括绿色贸易壁垒的形成机制、碳边境调节税的经济学效应、环境成本内部化原理。思政映射点是习近平生态文明思想“绿水青山就是金山银山”的重要论断、我国“双碳”目标以及人类命运共同体理念——把 CBAM 不简单讲成外部压力，而是讲成一次全球绿色技术规则重塑、我国新能源产业换道领跑的机会。特别强调：从经济学逻辑看 CBAM 有合理性（解决碳泄漏），从政治现实看也有贸易保护的一面，两面都摆给学生。

案例用 2 课时。第一课时讲清 CBAM 是什么、怎么算账：2023 年 10 月欧盟理事会通过 CBAM 法规，要求进口钢铁、铝、水泥、化肥、电力、氢的企业申报产品隐含碳排放并购买碳证书，2026 年起正式征收。第二课时讨论中国怎么办：光伏组件、锂电池、新能源汽车目前虽不在 CBAM 首批清单，但欧盟已在酝酿扩大覆盖范围；我国凭借完整产业链和绿电优势，反而可能把 CBAM 变成竞争优势。

三、组织与实施

总体设计思路：从一家真实出口企业的算账单切入，先让学生看到压力，再让学生看到机会，最后引导他们上升到生态文明思想和人类命运共同体的高度。课前通过学习通推送 CBAM 法规摘要与江苏光伏企业碳足迹案例，并让学生完成一道碳税计算题；课中第一课时讲规则并做课堂小计算，课中第二课时用中国新能源产能数据反转，并组织四方协商会情景模拟；课后要求学生为出口欧盟的新能源企业撰写合规建议书。具体环节安排见表 2。

表 2　典型案例二教学组织与实施流程

课前 · 线上 30 分钟	课中 · 第一课时 45 分钟	课中 · 第二课时 45 分钟	课后 · 延伸约 1 周
CBAM 法规中文摘要 光伏出口欧盟数据 江苏光伏企业碳足迹案例 一道碳税计算题	企业老板感慨导入 CBAM 规则与运行机制 碳泄漏与环境成本内部化 课堂小计算(10min)	中国新能源产能数据反转 光伏/新能源车/钢铁分组研讨 双碳与生态文明思想对接 四方协商会情景模拟	· 碳足迹合规建议书 · 含 3 项技术改造措施 · 优秀作业推荐参赛

四、教学效果

学生反馈最直接的一点是“原来绿色贸易壁垒不全是坏事”。以前讲技术性贸易壁垒，学生的第一反应是“发达国家欺负人”；学完这个案例，多数学生能说出我们自己的双碳目标和 CBAM 方向是一致的，关键是把绿电优势转化成规则话语权。有学生课后主动去查自己家乡（江西）的锂电产业和新能源汽车供应链——江西是我国锂电产业重镇，这让案例和学生的生活经验直接挂钩。情景模拟环节，扮演中国商务部的学生主动提出“发展中国家过渡期”概念，这正是人类命运共同体理念在国际贸易谈判中的具体表达，是教师没有直接教、学生自己长出来的认识。

五、学生反馈

国际经济与贸易专业 2023 级本科生黄某（江西宜春籍）在作业中写道：“我老家在宜春，宁德时代就在我们那边建厂。以前我只觉得爸妈上班的工厂是普通工厂，上完这节课才意识到，我们家乡的绿电和锂矿，恰恰是应对 CBAM 最大的底气。”

国际经济与贸易专业 2023 级本科生刘某在情景模拟后说：“我扮演中国商务部，一开始想说的是反对碳关税，查完资料发现我们自己也在推双碳，根本不能简单反对。最后我们组提了发展中国家过渡期这个概念，这是备课的时候我自己想出来的，老师说这就是人类命运共同体在谈判桌上的样子。”

一名选课学生在课程匿名问卷中写道：“以前看到欧盟的新规则就觉得是针对我们，这节课老师把碳泄漏那张图一画，我第一次意识到这个规则在经济学上是有道理的。这种既不一味反对也不盲目接受的思维方式，比规则本身更有用。”

国际经济与贸易专业 2023 级本科生张某在课程反思中说：“作业要求我们写碳足迹合规建议书，我选了一家光伏企业，查资料的时候发现他们已经在青海建了绿电基地。原来企业真的在动，不是等政策。”

六、个人感悟

我自己的研究方向就包括绿色贸易，每年都会带学生去新能源企业调研。讲 CBAM 这节课，我始终提醒自己：不能把它讲成一堂控诉课。客观地说，碳边境调节在经济学上有其逻辑——欧盟自己的钢铁企业要为排碳付费，进口产品不付费确实是不公平竞争；但另一方面，这一规则在执行中确实存在被贸易保护滥用的风险。这种两面都看到的训练，恰恰是国际技术贸易这门课最该给学生的。让我特别欣慰的是，有学生在情景模拟中自己长出了发展中国家过渡期这个概念——这就是人类命运共同体理念不是被老师念出来、而是被学生用出来的瞬间。作为老师，我能做的就是把数据摆清楚、把规则讲明白，然后退后一步，让学生自己去那个复杂的现实里站一站。他们未来会在光伏厂、在律所、在商务部面对这些问题，希望那时他们既不情绪化，也不犬儒。

典型案例三

“老干妈”海外商标抢注与知识产权强国建设——商标权的取得与保护

一、章节教学目标

本案例对应教材第 5—7 章“商标定义、取得、侵权”和第 3 章“知识产权与国际技术贸易”。专业教育目标为：（1）使学生掌握商标权注册在先与使用在先原则的差异、《巴黎公约》驰名商标保护规则、马德里商标国际注册体系；（2）能为拟出海的中国老字号设计一份海外商标布局建议书；（3）能在模拟法庭中围绕驰名商标认定、恶意注册两个争议点完成质证与辩论。

育德（价值塑造）目标为：引导学生从“老干妈”等老字号海外被抢注的真实案例中，体会知识产权保护不是抽象法条，而是民族品牌走向世界的护城河；树立尊重知识、诚信经营的法治意识，增强对中华优秀品牌文化的自信与传承自觉。

二、教学设计

本案例专业知识点包括商标权注册在先与使用在先原则、《巴黎公约》驰名商标保护、马德里商标国际注册体系、商标侵权救济。思政映射点是加强知识产权保护的重要论述，以及传承弘扬中华优秀传统文化——一瓶辣酱背后是中华饮食文化走向世界的故事。教师从一瓶辣酱实物讲起，让学生在味觉记忆里记住商标规则，再自然引申到景德镇瓷器、杭州丝绸、贵州茅台等中华老字号出海的共同命题。

案例用 2 课时。第一课时讲商标权取得规则和马德里体系：为什么使用在先的国家和注册在先的国家规则不同，中国企业出海注册商标为什么要“产品未动、商标先行”。第二课时用“老干妈”在德国、法国、智利、印尼等国被不同厂商抢注的真实案例，还原陶华碧团队海外维权的曲折过程，并讨论老字号出海为什么必须把商标布局放在第一步。

三、组织与实施

总体设计思路：从一瓶辣酱讲起，让学生在味觉记忆里记住商标规则。课前通过学习通推送老干妈发展时间轴、海外抢注案件摘要和马德里体系介绍；课中第一课时自带实物导入，讲清注册在先与使用在先的区别和马德里体系，并做一笔商标注册费用小计算；课中第二课时还原抢注经过、组织课堂法庭原告被告质证，并引申到中华饮食文化出海；课后要求学生任选一个中国老字号（可选江西本地的四特酒、景德镇陶瓷、狗牯脑茶等），设计海外商标布局建议书。具体环节安排见表 3。

表 3　典型案例三教学组织与实施流程

课前 · 线上 30 分钟	课中 · 第一课时 45 分钟	课中 · 第二课时 45 分钟	课后 · 延伸约 1 周
· 老干妈发展时间轴 · 海外抢注案件摘要 · 马德里体系介绍 · 一道判断题	一瓶辣酱实物导入 注册在先 vs 使用在先 马德里体系讲解商标注册费用小计算	· 老干妈被抢注经过 · 课堂法庭原被告质证 · 老字号文化讨论 · 知识产权强国总结	· 选一个老字号 · 设计海外商标布局建议书 · 含目标市场与风险提示

四、教学效果

实施后最明显的变化是学生对商标的理解从“一个 logo”变成了“一份法律财产”。课后问卷显示，约九成学生能说清“注册在先”和“使用在先”的区别；有学生课后主动去查自己家乡老字号的海外商标状态，发现四特酒、景德镇陶瓷在部分国家确实存在布局空白，在课程作业里提出了具体的注册建议。课堂法庭环节，扮演法官的学生主动引用了《巴黎公约》第六条之二关于驰名商标的规定，这是课前材料里没有直接讲的内容，说明学生在准备过程中真的去翻了国际法条文。这种从“被动听课”到“主动找法”的转变，比教师反复强调“要尊重知识产权”有效得多。

五、学生反馈

国际经济与贸易专业 2022 级本科生朱某（江西景德镇籍）在作业中写道：“我回家跟我爸讲了这节课，我爸第二天就去查了景德镇陶瓷在东南亚的商标注册情况，结果发现确实有几个国家被当地人注册了。我们家在景德镇做了十几年瓷器生意，这件事对我们家来说都不是课本知识，是真金白银。”

国际经济与贸易专业 2023 级本科生郑某在“课堂法庭”中扮演法官，他说：“为了写判决书，我自己去翻了《巴黎公约》第六条之二，发现原文比老师 PPT 上讲的还要细。那种为了判一个案子不得不自己去翻法条的感觉，和平时背法条完全不一样。”

一名选课学生在课程匿名问卷中写道：“老师真的带了一瓶老干妈呀，还问我们谁在国外超市见过。那一刻我突然意识到，这瓶辣酱在国外能不能卖得好，不只是味道问题，是一个法律问题。”

国际经济与贸易专业 2023 级本科生王某在期末课程总结里写：“以前觉得文化自信是很大的词，这节课从一瓶辣酱讲到景德镇瓷器，我突然明白——把自己的商标在海外一个个注册好，不让它被别人抢注掉，就是最具体的文化自信。”

六、个人感悟

我第一次带老干妈进课堂是在三年前。那天我把辣酱放在讲台上，原本只是想做一个实物导入，没想到下课后有好几个学生围着我，说老师原来这堂课讲的是这个。从那以后，这瓶辣酱就成了我每届学生的教具。讲这节课，我最深的体会是：思政元素最自然的入口，往往就在学生每天看得见、尝得到、摸得着的东西里。老干妈不是一个抽象的民族品牌符号，它是很多学生家里冰箱里真的有那一瓶。当他们意识到这瓶辣酱在德国、在智利被别人抢注了名字、要花巨大代价才能拿回来的时候，知识产权强国这六个字就不再是文件里的话了。我特别珍惜每年有江西本地学生在作业里提到四特酒、景德镇陶瓷、狗牯脑茶——因为那意味着这门课真的和他们的家乡、他们家里的生意连上了。作为老师，能把遥远的国际规则讲成学生自己的事，这大概就是课程思政最朴素也最扎实的样子。