

如何培养高等对外贸易专业人才？

赴美、英考察外贸教育情况报告之一

刘 澄

在我国实现四个现代化的过程中，对外贸易在国民经济中的地位将越来越重要。为了保证对外贸易的大发展，培养外贸专业人才已成为当务之急。全国外贸院校担负着培养高等外贸专业人才的任务。怎样才算是高等外贸专业人才呢？如何培养高等外贸专业人才呢？我去年四、五月份随外贸教育考察小组去美、英二国访问参观了一些大学院校，颇受启发。本文先就培养目标以及专业和课程设置方面介绍他们的一些情况，并结合我国的情况谈些意见。

我们谈起外贸院校的培养目标时，往往用具体形象化的说法，例如培养外销员、行情员、翻译员等等。在我们的心目中往往着眼于具体业务工作的技巧，似乎培养出来的学生会拟写外文函电，对外进行业务谈判，签合同，打单证，就符合要求了。实际上这最多不过是职业学校或中等专科学校的要求，而不是高等院校的要求。作为高等外贸院校，应该培养出高等外贸专业人才。他们需要具备的知识，不仅是技术方面的，更重要的是理论方面的；不仅是外贸专业方面的，而是范围广泛得多的各方面的现代科学知识。

美、英大学商业院校的培养目标都明确规定为训练公司企业的经理人才，特别是研究院，主要是培养跨国公司的经理人才。他们训练学生的目标，不是局限于商业方面的具体工作技能，而是培养有效地经营一个公司企业的能力；不仅着眼于学生毕业后就业的第一个工作岗位，而要管用十年二十年。由于资本主义市场竞争剧烈，技术高度发达，企业的经营管理已成为一种专门科学。公司企业的经理人员，不仅要懂本行业的专门技术，也要对经营管理有一套科学知识。从事贸易的人员，往往在大学里主修理工科，毕业后在企业里担任工程师，工作若干年，到商学院攻读商学硕士学位，然后再回到企业担任经理职务。他们既懂技术，又会做生意，就能更好地办好企业。现在美国大学商学院的趋势是愈来愈多地训练大学毕业后的研究生。有些知名商学院的学员，大学生和研究生各占半数。

从美、英商学院的教育来看，他们搞贸易有一个根本出发点，就是市场观点。他们确立这个观点，也经历了一个过程。最初他们搞出口贸易，先生产出商品，然后设法推销；但是销不出去，因为不懂国外市场。后来他们发现最好的办法是先了解国外市场，需要什么商品，如何找到顾客，如何扩大销路，然后再改变产品以适应之。也就是说，要获取利润，不能仅仅着眼于利润，而要首先考虑顾客，考虑市场；只有这样，才能最后获取利润，才能生存下去。由于市场观点的确立，他们现在搞出口贸易，不仅着眼于狭义的一笔笔出口交易，而是考虑出口贸易的整个过程。从单纯地在国内生产商品后运往国外销售，发展到对国外企业提供服务，提供设备，而收取一定的报酬；再发展到同国外企业合股经营，或在国外设立分支机构，就地生产，也就是跨国公司的形式。

美、英商学院以企业经理为培养目标，以及以市场观点为根本出发点，这两方面决定了他们的专业和课程设置，既注意知识面的广度，又注意专业学科的深度。一般大学商学院，甚至公司企业办的专门训练中心，开设的课程多达一百门以上。除经济贸易的基础课程如经济学、贸易理论、高等数学，货币金融、会计、统计等外，有研究公司企业活动的课程，如公司管理、公司理财、人事管理、组织行为等，有研究生产组织和管理课程，有研究市场和消费者的课程，如市场销售学、消费者心理、消费者行为、市场预测学、广告学等，还有研究国际间贸易金融关系的课程如资本市场、投资、国际银行、跨国公司等等。许多课程是跨系的，甚至跨学科的，如社会学、心理学、人文学、各种法律学课程。现举美国两个学院的例子如下：

美国国际经营管理研究生院 (American Graduate School of International Management)

该院和我国外贸学院的性质最为接近，但招收的学员都是大学毕业后的研究生。培养目标是国际公司的经理人才，攻读三个学期可得国际管理硕士学位。该院的课程由三大类组成，即商业、外语、国际背景知识，分别由三个系开设。每个学员对每一类课程都有一部分必修，一部分选修，三类缺一不可。世界商业系开设经济贸易专业知识的课程，训练学员在国际商业活动中高级的经营管理方法和技能。基础经济学、会计、运算分析、经营管理、销售学五门为必修课，其余三十二门高级课程中至少选修四门。在外语方面，由现代语言系开设八个语种，从初级到高级，每个学员在本族语外至少选修一种第二语言，要求达到能同外国人直接交往的程度。此外，他们认为，从事国际经济活动的经理人员只掌握商业专业知识和外语是不够的，还需要对国际事务和所在国的背景知识有一定程度的了解。国际研究系开设的课程就是为了适应这方面的需要。这些课程包括世界各主要地区国别的政治、经济、社会、文化各方面的背景知识，主要是训练学员在国外工作时理解问题、分析问题、以及根据国际情况的变化处理问题的能力。每个学员要读三门课程：一门是在世界一个主要地区概论、国际关系概论、全球资源概论中任选一种，另外在四十四门高级课程（主要是对地区国别和国际性的组织机构的深入研究）中选修二门。

美国外交学院 (Foreign Service Institute)

该院专为美国国务院培养美国外交人员。同样要求外交人员不仅懂外语和本人的专业，也要懂驻在国的背景知识。分为三个系：专业系训练的项目，除打字、速记、听写、电子计算机、写专题报告、演讲等一些基本技能外，有领事、行政、经济、政治四个专业。各专业有不同的要求，如商务方面的外交人员要求为美国商人提供情报和服务，告诉他们驻在国有什么市场，如何分析市场，如何使用情报等等。学员除在本院学习专业课程外，还可以在学习期间到其他大学学习一门专业课程。语言系开设各种外语课。学员入学先经过考试，测验其学习语言的能力，成绩好的分配读较难的语种。地区研究系主要开设世界各国的政治、经济、地理、历史、风俗习惯等背景知识的课程。对有可能培养为地区国别专家的外交官员，可安排到美国或外国的大学受训一年。

我国是社会主义国家，对培养外贸专业人才的要求和资本主义国家有所不同，例如我们要求干部又红又专，首先要有坚定正确的政治方向，在工作中能贯彻党的路线、方针、政策。但是在如何培养专的方面，美、英等发达资本主义国家的做法，值得我们参考。

在专业和课程设置方面：解放以后我国高等院校学了苏联的一套做法，在专业设置上往往分得过细。从实用的观点看，专业分得细，大学毕业后分配到所学的专业部门工作，可以较快地掌握和熟悉这门专业的技术。但从长远的、发展的观点看，这样不一定有利。因为：

第一，现代科学发展很快，各门科学之间的关系愈来愈密切，产生许多边缘科学。自然科学如此，社会科学之间的关系更是如此。专业分得过细，局限性很大，即使从本专业的角度看，也不利于提高水平。美国高等院校的系科设置，一般都是综合性的，搞通才教育，有利于培养高级人才。

第二，即使在社会主义社会计划经济下，大学生毕业后分配到工作岗位，也只能做到专业大体对口，如外贸院校的学生分配到与外贸有关的部门。但外贸部门的工种很多，一个外贸公司有外销、货源、财会、运输、仓储、包装、市场调研等不同工种。每年每一个工种需要补充多少人，不可能预先作出精确的计划。哪些学生将来适宜于搞什么工种，他们各自的专业兴趣如何，在哪一方面最有发展前途，都不可能在学校时就确定。专业分得过细，将来走上工作岗位，必然会发生有部份学生用非所长甚至用非所学的情况；或者发现自己在学校时所选择的专业并不是自己真正的兴趣所在，或并不能发挥自己的特长，因而不能做到人尽其才。

第三，从培养多面手，培养全面的企业领导干部考虑，大学毕业后最好分配到外贸各个不同的业务工种轮流工作一段时期，以便对外贸业务工作有比较全面的经验。在学校时专业分工过细，不利于培养这种人才。

第四，从外贸工作的性质看，牵涉面很广。一个好的外销员，要掌握国际贸易的理论和实务；要熟悉商品的性能、国内货源生产情况和国外的市场情况；同外国商人打交道，还要了解对方国家的背景知识、社会的风俗习惯；没有广泛的知识面、扎实的基础理论和专业知识，是不可能培养成高等外贸专业人才的。

基于上述理由，我认为我国外贸高等院校在专业划分上可以粗些，而在课程设置上应该面广些。特别是由于文化大革命中教育事业受到严重摧残，现在中学生的基础知识很差，大学里的课程有一部分实际是补课性质，更应该注意使基础课程的面尽量广些。我们目前所开的课程，不仅在数量上有许多缺门，在内容上也大多陈旧过时，偏重于技术实务，实际上只相当于专科学校的要求，与高等教育的要求差距很远。应该逐步做到填空补齐。在课程的类别上，可以象上面介绍的两个美国学院那样，包括外语，经济贸易、国际背景知识三个方面。当然，在课程的门数上，我们没有条件开那么多，也没有必要那样繁琐。在广泛开设课程的基础上，再适当划分一些专业。

在招收新生的条件方面：培养外贸专业人才，外语是一种基本工具。没有一定的外语基础，学习外贸专业知识也会受一定限制，更不用说到工作岗位上处理业务工作了。现在中学生的外语水平特别低，因此，上两届外贸院校招生作为外语专业要求，是有理由的。问题是按外语专业招生，数学成绩是不计入总分的。而学外贸经济专业，数学恰恰是一个很重要的基础课程。资本主义国家，由于电子计算机发达，研究经济普遍运用数量分析，用数学模式分析企业的经济活动，大学的商业专业都将高等数学列为必修课。而我们过去录取的学生，数学成绩一般都很差，甚至有零分的，有的连百分比都算不清，这样的学生怎么能培养成高等外贸专业人才呢？要改变这种情况，就必须从招生措施上改变办法：如按外语专业要求，就对

（下转第 8 页）

生活也很艰苦，除努力学习外，星期日或寒暑假就去找工作。中国学生在西德也是这样。我也曾这样想过，除了在外贸学院和有关大学的专业学习外，是否也可派遣一些人员出国学习，象亨利学院也可考虑，学费和费用当然很昂贵，但我们可以把那些知识和办法学过来，加以研究利用，改进我们的工作。

我们对国外情况不了解，吃过很多亏。如对配额问题，我们就不很懂，可能吃了些亏。另外，我们对于一些国家和地区的法律规章也不熟悉，在进行贸易时常受到不应有的损失，因此及需派人到国外去学习，除了去学院和研究机构外，还可派人到一些大的企业和出口公司去学习。象英国伦敦出口公司，怡和洋行等都欢迎我国派人去学习。

外国人想和中国做生意，千方百计物色通晓中国情况的人，最近来的美国外宾，差不多每人都带了美籍华人来。例如某国××公司是一个机构庞大的企业，它物色了一名青年，此人是在中国出生成长，对中国情况熟悉，该公司就将他从外交部挖了过来，他们对这样的人是很珍视的。因此，我们也必须培养一批通晓国外情况的人才。当然，事物总有两方面，我们派人到国外去，也可能受到资本主义社会的不良影影和腐蚀引诱，但我们应相信绝大部分同志是能热爱社会主义祖国，洁身自爱的。我们只有掌握国外情况，才能顺利地同国外打交道或进行谈判。此外，我们还可以聘请国外专家教授来我国讲学，派出去，请进来，分头并进。我国一些曾去过国外的人，包括从前经营进出口贸易的资本家，后来再到国外与洋行企业接触后，也感到情况陌生，业务知识跟不上，不易对付。因为时过境迁，资本主义市场这些年来发生了巨大的变化，不到国外去看看是不知道的。因此，要搞好外贸工作，就必须了解国外市场情况，适应国外市场需要。必须把这些问题深刻研究，逐步加以解决，才能使我们的外贸工作对四化建设作出更大的贡献。

最后，我还要申明一点，在对外贸易工作上，我今天讲了不少资本主义国家比我们搞得好的方面，这不等于他们的社会制度和其他一切方面都是好的，也不是说我们国家对外贸易就一无长处，主要想通过对比，看到我们不足之处，引起注意，改进我们的工作。当然，引用国外的经验，要结合我国的实际情况来考虑，绝不能生搬硬套。

(上接第 11 页)

数学成绩划一个最低的杠子；或者按文科专业要求，数学成绩计入总分，而对外语成绩划一个最低的杠子。对学生所学专业的划分，也可对外语和数学的成绩作不同的要求：外语专业对外语成绩要求高些，外贸经济和业务专业对数学成绩要求高些。入学后高等数学对外贸经济和业务专业是必修课，对外语专业是选修课。这样，各专业有不同的侧重面，各班级内部学生的程度更整齐些，有利于提高教学质量，向各专业的深度发展。