

发挥优势

办出特色

办出水平

封福海

李鹏同志曾多次强调指出，高等院校要根据社会的需要，明确自己的任务，在不同层次上办出各自的特色和水平。在深化改革开放，实行沿海经济发展战略的新形势下，我们上海外贸学院的任务就是为国家培养更多德智体全面发展的、高水平的外经贸人才。经济的竞争，首先是人才的竞争。近二十年来，为适应经济发展与市场竞争的需要，欧、美、日等工业发达国家，十分重视工商管理人才的培养。七十年代以来，在上述国家里，工商管理院校或增设工商管理专业的大学，成倍甚至数倍地增加。以美国为例，一九八六年美国共有 7.1 万名 MBA（工商管理硕士）研究生步入就业市场，参与竞争。这个数字比一九八〇年增加 30%，是一九六〇年的十六倍。法国也十分重视工商管理人才的培养。根据不同层次的人才需要，有学一至二年的，有学三年的，有学四年或五年的。除学校之外，几乎所有的大企业都有自己的人才培训中心。培训时间长短不一，有一周至半个月的短期培训班，也有一至三个月或半年至一年的中期学习班。他们都有一个共同点，非常注重实践，让学生到公司，到市场，到国外去实地了解考察，培养他们的分析能力和动手能力。例如，与我们建立校际关系的法国高等商业管理学院，每年都组织学生巡回美国、日本、南朝鲜、中国等地，学习了解有关国家的对外贸易和市场情况。我院已接待了数批法国学生。与我院有校际关系的荷兰商学院，也设有 IBP（国际商业项目），他们也组织学生到附近的欧洲其它国家巡回了解、考察当地的市场情况。我们派往该校学习的青年教师，亦需参加考察。发展中国家和地区，如巴西、新加坡、南朝鲜和我国的台湾省，皆十分重视外经贸人才的培养，除自己培养外，还派出大批人员到欧、美、日等国学习、进修工商管理。我们要参与国际市场竞争，无疑，必须拥有大批训练有素的外经贸人才。

建国以来，特别是十一届三中全会以来，我国已陆续培养了一批外经贸人才，但还远远不能满足国家外经贸事业发展的需要。作为培养外经贸人才的专业性高等院校，我们要急国家之所急，在办好本科的前提下，多层次地为国家培养外经贸人才。

我院复校十年来，在经贸部和上海市领导下，有了很大发展：由原来的两个系两个专业发展到现在的五个系八个专业；从层次上看，除专科、本科、双学位、研究生外，还有夜大学、自学考试、函授、经理岗位培训班和各种短期培训班等。已毕业或结业的总人数达 1 万多人次，为我国外经贸事业发展作出了贡献。十年来，一支有丰富实践经验、有较高学术理论水平、有特色的师资队伍在我院成长壮大；我院还购进和积累了比较齐全的外经贸图书资料；我们与外经贸企业有传统的相互支持的密切关系。我们要充分发挥这些优势，办出我们的特色。

一、加强学校与企业的联系和合作

我们的教师可分期分批前往外经贸企业（包括驻外代表机构），就企业感兴趣的课题或需要解决的问题，与企业进行联合调查研究，提出解决问题的建议与办法；或为企业开设一定的课程与讲座，教师则可从实践中得到锻炼提高，学到新知识，充实与丰富教学内容。企业的经理与业务员可到学校授课、开讲座、作专题报告，把国际经贸活动中的新情况、新内容、新动向和实践经验传授给我院师生，增加他们对外界的了解；企业经理与业务员也可通过听课、参加专题研讨

班、借阅我院的有关图书资料，使他们的实践经验在理论上得到升华。

学生到企业参加实践，让学生在学习期间就注意科研与企业、市场的结合，培养他们的思维能力和分析问题解决问题的能力，以及组织管理和具体实践的能力，同时，也为学生与用人单位创造双向选择的机会。

学校可以源源不断地为企业输送专业人才，为企业培训在职人员；公司资金比较雄厚，可以资助学校办学或与学校联合办学，缓和学校资金不足的矛盾。这种学校与企业的合作，必将促进企业和学校教育的繁荣与发展，校企双方都是得益者，于国于民亦皆有利。

二、注重基础理论，强调业务与实践

大学教育，必须注重基础理论，学生毕业后参加工作，才不致于出现后劲不足的现象。但是，我们必须克服重理论轻业务知识、重书本轻实践的倾向。我院是为经贸部和华东六省一市培养主要从事外经贸业务活动的人才。（当然也不排除一部分人到中央各部或省市领导机关工作）因此，我们培养出来的大学生应是有扎实理论基础的、具有开拓精神的外经贸人才。在教学时间上，理论课、业务课和实践环节，要合理安排。业务课要强调实践环节，教师可按排适当课时用于课堂讨论、案例分析、模拟谈判，布置学生进行专题调查并写出报告。改变只是老师讲、学生听那种被动式的学习为积极主动的学习，让学生有更多动脑、动口、动手的机会，鼓励他们大胆探索、勇于创新的精神。

三、培养竞争意识，树立竞争观念

作为外贸学院的学生——未来的外经贸工作者，要学会竞争、敢于竞争和善于竞争，并在竞争中成为强者。在竞争剧烈、瞬息万变的国际市场中，我们的对手有不少是经过工商管理院校严格训练的MBA（工商管理硕士），有的是商场老手。他们知识面广，了解国际市场动态，熟悉国际经贸业务与法规，经验丰富。面对这些强手，我们不能掉以轻心，需要认真对待。欧美一些工商管理院校的教授经常对他们的学生说：“你想要推销你的产品，你必须首先学会推销你自己。”这不无道理，因为你想在强手如林的国际市场上一争高低，就得有真本领。我们的同学将来毕业后，要在国际市场角逐中成为强者，就要培养自己不甘落后人的竞争意识，树立“人行我也行，人好我更好”的竞争观念。外经贸业务知识、基础理论、有关国际经贸的惯例与法规、外语能力、政策与策略的运用、思想觉悟的高低、身体的好坏、能否坚持连续工作等都是竞争取胜的重要因素。今年我院88届毕业生分配过程中，在毕业生与用人单位双向选择时，甲、乙两同学同时选中某单位，由于甲同学有一些条件比乙同学优越，所以用人单位最初选中甲同学。后来面谈时，甲、乙两同学展开竞争，自我推销，最后乙同学以一口流利的外语、扎实的业务知识和较广的知识面而取胜，用人单位舍甲取乙。竞争机制必将在今后的入学、学习、毕业分配上得到进一步体现。作为一个竞争的强者或胜者，他将永不满足于已取得的成绩，而是勇于向新的领域、更高的目标挑战。

四、突出各自优势，办出自己的特色

改革开放以来，需要越来越多的外经贸人才，开设外经贸专业的院校也随之增多，说明我们的外贸教育兴旺发达，这是好事。同时，这也是竞争，是对我们的一种鞭策。我院（下转第10页）

体系尚处于调整阶段，即由调拨形式改为批发贸易方式，加上合资企业未能享有物资供应的优先权，致使合资企业生产所需的原材料及物资短缺问题十分突出。例如，芬兰萨多林公司在苏联爱沙尼亚共和国开办的一家生产木材防腐剂的合资企业，按合同苏方应向它提供 90% 的化工原料，但由于原料供应不足，去年生产几乎陷于停顿。

苏联与西方投资者在企业管理和决策方面存在的客观矛盾，构成合资企业发展的又一严重障碍。合资企业是建立在合作者共有基础之上的，投资各方的投资金额直接决定了企业董事会的成员数量，也关系到投资人的利润分成。苏联通过规定合资企业的董事长和总经理必须由苏方担任，以及苏方股份不得低于 51%，确立了苏方对企业的管理权和决策权，从而导致合作关系的先天性扭曲，使外方合资者处于从属地位，难以对企业的决策和经营活动施加影响及进行有效的监督，因此，合资企业的发展有赖于西方投资者愿意部分地放弃他们的合法权益或管理权，以及愿意接受客观上的众多不利条件。

总之，苏联与西方合资企业的长足发展将取决于贸易经济管理体制改革进程的加快和深化，取决于投资环境的不断改善，其中包括对现行的外贸政策、金融政策、投资政策、房地产政策、人员流动政策、财政政策、价格政策等进行全面调整，使之能符合国际惯例，适应发展的需要，同时，上述这些难题在何种程度上得到解决，决定着苏联合资企业今后的发展前景。



(上接第 2 页)

是专门培养外经贸人才的专业性的高等学校，我们应充分发挥自己的优势，办出特色。国际贸易方面的业务课，是我们的主要课程，是我院各个专业的必修课。外语，也是我们各个专业（外语专业除外）非常重要的必修课。我们的学生毕业后，要有较强的听、说、读、写、译能力，要能熟练地运用外语与外国工、商人员打交道，谈生意。外经贸离不开外语，外语是外经贸十分重要的工具。

在学好外经贸、外语这两类课程的同时，各个专业根据本专业的特点与优势，突出各自的重点，办出各自的特色。例如，国际经济法专业的重点是法；企管专业的重点是管理。也就是说，经济法专业的毕业生，既精通国际经济法，又懂国际贸易业务，又有较高的外语水平；国际企业管理专业的毕业生，既掌握企业管理的基础理论知识与技能，熟悉国际贸易业务，又能熟练地运用外语与外商交流、谈判。还有，我们双学位的毕业生是既有技术又懂外经贸业务和外语的复合型人才；我们的财会专业毕业生，他们既掌握我国企业会计，又懂外国企业会计，还会外语，有别于其他财会专业。这就是我们的特色，从人无我有的角度上看，这也是我们的优势。值得注意的是，优势与特色都是相对的和暂时的。如果我们不去开拓、提高，随着时间与条件的变化，优势将会消失，甚至会变成劣势，特色也会变为一般，失去特色。

我们将按照竞争的规律，在巩固已有成绩的基础上，向新的领域、新的高度开拓、进发。用竞争机制，不断改进教学管理，推进教学改革，提高教学和科研质量，编好学报，坚持特色，办出新水平。