

跨国公司主导的国际贸易格局下 国贸人才培养服务研究

沈克华

(上海对外经贸大学国际经贸学院, 上海 200620)

摘要: 跨国公司主导的国际贸易格局下, 跨国公司贸易型地区总部和贸易支撑性国际专业服务公司成为“与贸易有关”的跨国公司的主要类型。本文通过分析跨国公司“与贸易有关”部门的核心职能, 指出国际贸易知识集成能力成为跨国公司所需的国贸人才的核心能力; 并在分析跨国公司“与贸易有关”部门所需的国贸人才特质的基础上, 对国贸人才培养服务进行研究。

关键词: 跨国公司; 国际贸易知识集成能力; 国贸人才培养; 实践教学; 培训服务

中图分类号: F741.1

文献标识码: A

文章编号: 1006-1894 (2013) 05-0027-12

20世纪90年代以来, 跨国公司成为国际贸易的主体, 国贸人才需求发生了根本性变化。本文通过分析跨国公司“与贸易有关”部门的核心职能, 指出国际贸易知识集成能力成为跨国公司所需的国贸人才的核心能力。本文从实践培训催化国贸人才贸易知识集成能力的视角, 研究国贸人才培养服务的模式和平台构建。

一、跨国公司成为全球产品内分工模式下 国际贸易的主导者

(一) 产品内国际分工是全球化背景下国际贸易的基础

随着运输、信息和通信技术的发展以及全球范围内贸易壁垒的降低和投资便利化程度的提高, 要素资源在各国之间的流动加速; 同时, 世界范围日趋激烈的竞争压力也使得各国的生产者逐渐在全球范围内考虑要素资源配置, 以最大限度地降低生产成本和交易成本。因此, 20世纪末世界经济呈现新的特征: 生产的非一体化与贸易的一体化, 即产品制造过程中包含的不同工序和环节被分散到不同国家进行, 从而形成了以工序、环节为对象的产品内国际分工以及为生产而贸易的产品内国际贸易现象。于是, 一种产品的生产不再仅仅利用一国的比较优势, 而是利用世界各国的比较优势, 从而将世界各国卷入全球生产体系, 形成了“你中有我, 我中有

收稿日期: 2012-07-25。

基金项目: 上海对外经贸大学2010年度国家精品课程《国际贸易实务》项目; 2006年度上海市精品课程《国际结算》; 2012年度上海市示范性全英语课程; 上海市教育科学研究的市级项目《基于能力提升视角两岸商科人才培养模式比较研究》(项目编号: B10040)。

作者简介: 沈克华, 女, 经济学博士, 上海对外经贸大学国际经贸学院副教授, 研究方向: 国际贸易理论和实务。

你”的全球网络分工格局。

（二）跨国公司通过全球价值链治理成为国际贸易的主导者

产品内国际分工是全球化背景下国际贸易的主要分工模式。产品价值链环节分散到多个国家多个企业，为实现生产成本的最小化提供了可能，同时也增加了交易成本，因此需要有一个核心企业来对整个价值链的生产和交易过程进行协调，从而实现服务环节的规模经济，使交易成本最小化。在这种背景下，供应链管理应运而生，即核心企业通过对国际贸易业务过程中的信息流、物流、资金流的控制，在满足一定的客户服务水平的条件下，使整个供应链系统成本达到最小。跨国公司凭借其在全球资源和市场的掌控成为全球价值链治理的主导企业。跨国公司从自20世纪初开始出现以来，经过100多年的发展，8万多家跨国公司已经成为控制世界专利、市场和自然资源的核心企业。跨国公司通过全球价值链治理成为全球产品内分工模式下国际贸易的主导者，目前跨国公司企业内和企业间贸易占全球贸易额的比重已超过70%。^[1]

二、跨国公司主导的国际贸易格局下国贸人才的需求特征

（一）全球价值链治理模式下“与贸易有关”的跨国公司类型

近年来，跨国公司日益倾向集中于价值链的知识密集型环节，如产品定义、管理服务以及营销和品牌管理等，将非核心的制造和服务业务外包出去，从而实现从控制货物到控制关键性服务工序和制造工序的转变。随着跨国公司成为国际贸易主体和专业化分工的进一步加强，跨国公司贸易型地区总部只控制附加值高的资金池运作、供应链管理等关键环节，而将标准化和流程化的环节，比如报关、运输、以及与国际结算相关的制单结汇等业务分包给物流公司、报关公司、银行等专业服务公司。因此，跨国公司贸易型地区总部和贸易支撑性国际专业服务公司成为跨国公司全球经营模式下“与贸易有关”的跨国公司的主要类型。贸易支撑性国际专业服务公司主要包括为国际贸易业务提供运输、保险和结算服务的跨国物流公司、跨国保险公司、跨国银行。

跨国全球价值链治理模式下“与贸易相关的跨国公司”类型如图1所示。

（二）跨国公司“与贸易有关”的部门及其核心职能

1. 跨国公司贸易型地区总部的“与贸易有关”的部门及其核心职能 跨国公司贸易型地区总部作为跨国公司对全球价值链实施供应链管理的主导企业，主要从事与供应链布局和运作相关的核心管理业务。供应链管理的核心是通过对国际贸易业务过程中的信息流、物流、资金流的控制，在满足一定的客户服务水平的条件下，使整个供应链系统成本达到最小。因此跨国公司贸易型地区总部的职能部门的结构通常分为商务运行部和财务会计部。

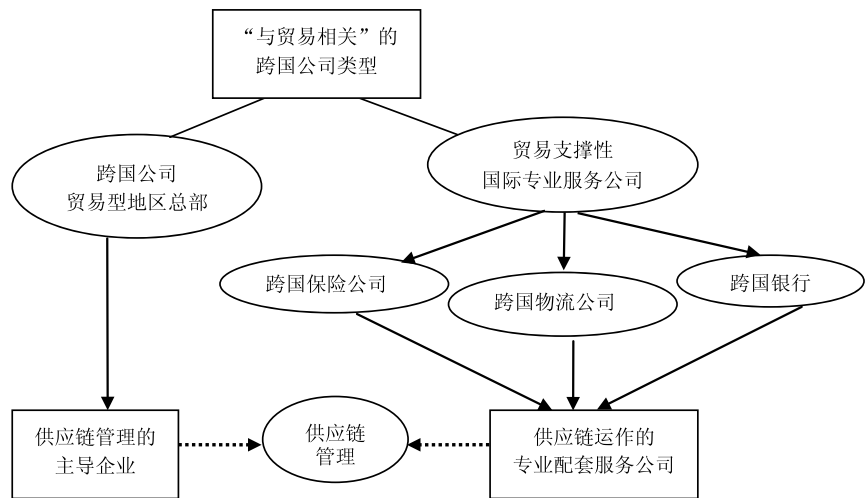


图1 跨国全球价值链治理模式下“与贸易相关的跨国公司”类型

商务运行部主要负责供应链信息流和物流的管理，具体包括订单管理、物流供应链管理、客户服务、销售服务等职能，其中，订单管理和物流供应链管理是商务运行部的核心职能，对供应链的信息流和物流的有效整合起决定作用。

财务会计部主要负责供应链资金流的财务管理，具体涉及资金池管理、信用管理、贸易结算管理、会计记账等，其中，资金池管理、信用管理和贸易结算管理是财务会计部的核心职能，对供应链财务成本的最小化起决定作用。

跨国公司贸易型地区总部的“与贸易有关”的部门及其核心职能如图2所示。

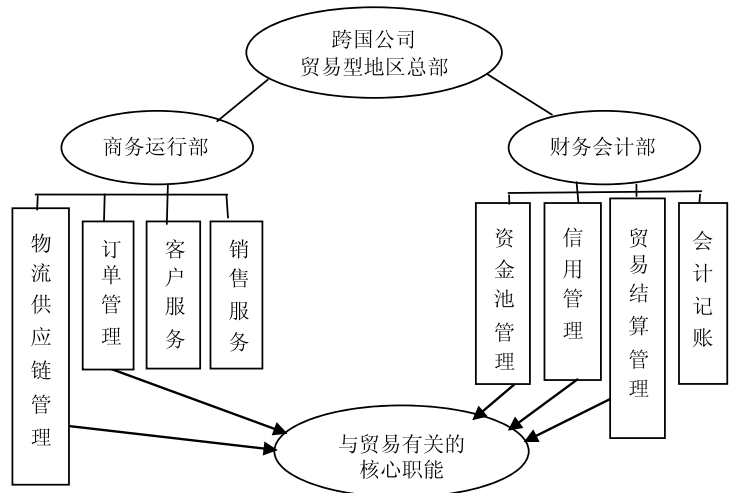


图2 跨国公司贸易型地区总部的“与贸易有关”的部门及其核心职能

2. 贸易支撑性国际专业服务公司的“与贸易有关”的部门及其核心职能 跨国公司贸易型地区总部的核心业务是贸易业务，其中以跨国公司母子、子子公司的公

司内贸易为主,同时也包括与其他跨国公司母公司或者子公司之间的公司间贸易。跨国公司贸易型地区总部主要从事与全球贸易业务运作相关的供应链管理业务,而将支撑跨国公司全球贸易业务运作的国际运输、保险和结算服务外包给贸易支撑性国际专业服务公司:跨国物流公司、跨国保险公司和跨国银行。

跨国物流公司主要为跨国公司国际贸易业务提供国际货物仓储、运输服务和相关单据的传递服务。计算机信息技术、全球卫星定位系统(GPS)、先进的物流设施等是跨国物流公司的优势所在。跨国物流公司全球领先的物流管理理念和运作模式的门对门、一体化供应链物流服务使得跨国公司贸易型地区总部有能力对全球价值链进行整合。跨国物流公司“与贸易有关”的部门包括:(1)市场部,负责货量预测和市场宣传;(2)规划部,负责制定业务流程;(3)销售部,负责开发维护客户;(4)操作部,负责取件派件报关。对大型跨国物流服务公司而言,最关键的部门不是传统意义上的操作部和销售部,而是体现供应链物流整合、优化功能的计划部和市场部,这两个职能部门是决定企业核心竞争力的关键。

跨国保险公司主要为跨国公司国际贸易业务中的风险提供保险服务。跨国保险公司“与贸易有关”的部门包括:(1)市场部,保险精算和产品开发;(2)合规部,负责风险控制;(3)操作部,负责投保、理赔。其中,设计保险产品和控制保险风险的市场部和合规部是跨国保险公司“与贸易有关”的核心职能部门。

跨国银行主要为跨国公司国际贸易业务的交易提供贸易结算和融资服务。跨国银行“与贸易有关”的部门包括:(1)市场部,负责结算和融资产品开发;(2)结算部,负责贸易结算服务;(3)融资部,负责供应链金融服务。其中,负责结算和融资产品开发的市场部是跨国银行“与贸易有关”的核心职能部门,该部门需要了解跨国公司国际结算和融资的需求,根据跨国公司供应链管理的需要,设计相应的结算和融资产品,实现跨国公司供应链管理财务成本的最小化。

贸易支撑性国际专业服务公司的“与贸易有关”的部门及其核心职能如图3所示。

(三) 跨国公司“与贸易有关”部门所需的国贸人才特质

1. 跨国公司“与贸易有关”部门所需的国贸人才的基本技能 跨国公司全球经营模式的最主要特征是跨境交易和跨国管理。因此,与贸易相关的全球通用语言、通用工具、通用规则和通用管理是跨国公司全球经营模式下国贸人才应具备的基本技能。

通用语言,是指必须能够熟练运用国际通用语言进行日常沟通及商务谈判,并能够进行商业报告的撰写;通用工具,是指能够运用数学分析工具、专业分析软件进行商业分析,运用业务操作软件、专业管理软件进行跨国业务管理和控制;通用规则,是指了解跨国经营和贸易的国别贸易政策、法规,以及国际贸易业务操作的相关合同法和国际惯例规定;通用管理,是指熟知跨国公司全球经营的战略部署、全球价值链管理模式、跨国公司本土化管理特征。

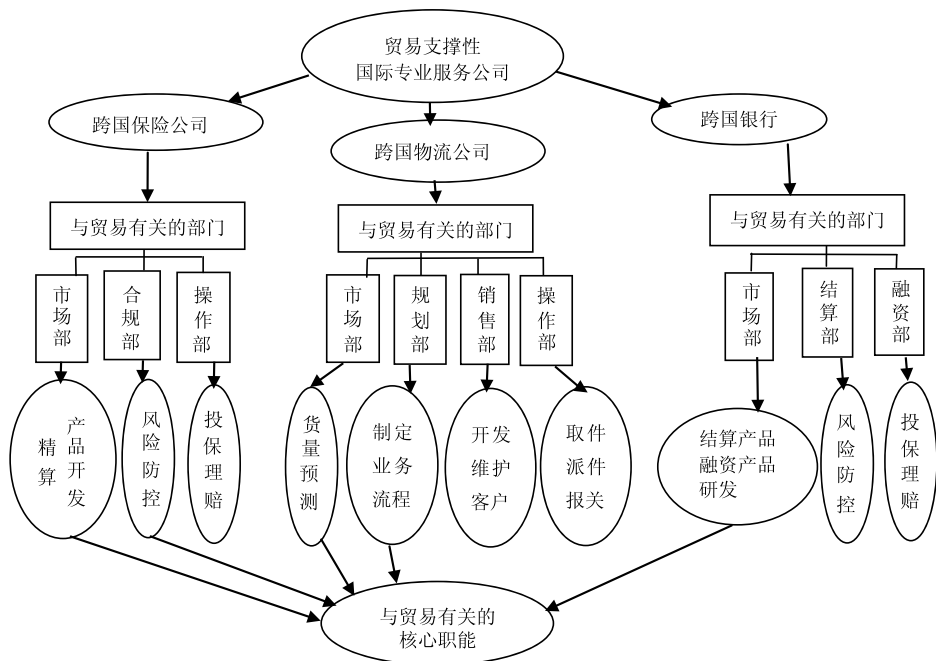


图3 贸易支撑性国际专业服务公司的“与贸易有关”的部门及其核心职能

2. 跨国公司“与贸易有关”部门所需的国贸人才的核心能力 掌握与贸易相关的全球通用语言、通用工具、通用规则和通用管理为国贸人才在跨国公司从事相关工作提供了可能。但是，从图3跨国公司“与贸易有关”部门的核心职能可以看出，这些部门需要的国贸人才更需要具备一定的战略决策能力、市场分析能力、商业谈判能力和管理协调能力。比如订单管理和物流供应链管理是跨国公司贸易型地区总部商务运行部门的核心职能，其专门人才不仅要娴熟运用通用语言、通用工具、通用规则和通用管理技能，还要具备一定的市场分析和战略决策能力，能够对供应链的信息流和物流进行有效整合。再如，跨国公司贸易型地区总部的财务会计部门的核心职能涉及资金池管理、信用管理和贸易结算管理，而这些工作也需要专门人才集成国际贸易业务流程和财务知识，实现供应链财务成本的最小化。

因此，跨国公司“与贸易有关”部门的核心职能需求的国贸人才的核心能力并不仅仅是掌握一门或几门专业课程的知识，而是集中体现了对这些课程内容的融会贯通，实现对国际贸易相关知识的综合和集成。因此，国际贸易知识集成能力成为跨国公司“与贸易有关”部门所需的国贸人才的核心能力。

三、国际经济与贸易人才培养服务的现状分析

（一）当前国际经济与贸易人才培养服务的主要渠道

当前国际经济与贸易专业人才培养服务主要通过学历教育和非学历培训两种道。

1. 培养国际经济与贸易专业人才的学历教育 国际经济与贸易专业的学历教

育分为大专、本科和研究生3个层次。专科生培养主要定位于国际贸易及相关业务的流程性操作层面,研究生培养侧重于国际经济贸易理论方面的学术研究。因此本文研究的跨国公司“与贸易有关”的核心职能部门所需要的国贸人才主要来源于本科生。

根据高考填报志愿参考系统网站的统计,2011年招收国际经济与贸易本科专业的高校有702所。^①国际经济与贸易专业的本科培养目标有两类:一类是培养从事外经贸实务的应用型人才;另一类是培养能从事国际经济与贸易教学与科研的研究型人才。综合类大学的培养目标将应用型人才培养和研究型人才培养都包括在内;而专业的经济类院校的培养目标侧重于应用型人才的培养。围绕培养目标,国际经济与贸易专业的专业课设置包括基本经济学入门的专业基础课和涉及国际经济与贸易的专业核心课。国际经济与贸易专业的专业基础课一般包括政治经济学、微观经济学、宏观经济学、西方经济思想史及管理学、金融学、财政学、统计学等;专业核心课一般包括国际贸易、国际金融、国际营销、外贸函电、国际贸易实务等相关课程。当然,各学校的课程设置同时还结合本校的特色等因素,如管理类课程比较出色的学校倾向于开设相关的管理学课程作为其必修课;看重学生英语能力的学校则大量开设专业课的双语教程;还有的学校将财政学、统计学等作为其专业核心课。2011年上海对外贸易学院人才培养实验区项目组对具有代表性的国内54所高校(其中包括22所“985”高校)的国际经济与贸易专业进行了调研,统计了各校国际经济贸易专业的课程科设置并进行了比较(具体见表1)。就课程设置而言,综合类大学的培养目标侧重于把学生培养成为具有国际化视野的复合型高级人才,看重学生的综合素养及基本技能,他们的公共通识选课就比较丰富。理工科背景的院校还要求把学生培养为具有工程背景、熟悉经贸业务、精通外语的高级国际商务人才。而专业的经济类院校将经济类专业分的很细,则其倾向于培养对口的专业人才。而且其经济类大学科的选课十分丰富,包含的专业涉及经济管理类,如管理、会计、财务、金融和其他经济类学科等。

表1 国内高校国际经济与贸易专业课程科设置比较

	总学分	英语课学分	核心专业必修课学分	英语课占必修课的比重	核心专业课占必修课的比重	专业课(专业基础课和核心课)占必修课的比重
所调研院校的最高值	222.5	50	50	38.46%	48.60%	65.44%
所调研院校的最低值	140	6	11	6.59%	9.62%	35.19%
所调研院校的平均值	170	17.4	26.7	14.70%	22.40%	47.80%
“985”院校平均值	167	13	28.9	11.20%	23.85%	49.90%
财经院校平均值	181	24	22.4	19.28%	18.29%	44.15%

注:根据上海对外经贸大学人才培养实验区项目组2011年调研统计计算。

^① <http://college.gaokao.com/speciality/820/>.

2. 培养国际经济与贸易专业人才的非学历培训 非学历培训主要包括学位后培训、行业资格证书考试培训、公司入职的岗前培训。

学位后培训是由高校继学历教育之后以专家讲座的形式向即将毕业的学生或者已经工作的专业人员提供的非学历培训。培训目的既可以是求职或创业的需要,也可以是为职场提升或更新知识的需要。授课教师全部由来自企业界或政府部门的企业高管或行业专家担任,以案例分析的形式向学员提供职业规划培训和行业发展解读等专业培训,帮助学员提升职场竞争力,成为工作中的胜任者。

行业资格证书考试培训一般是由高校的成教学院或专门培训机构或行业协会组织的围绕行业证书资格考试的专业培训。国际经济与贸易专业的证书培训有国际商务师、外销员、报关员、单证员、跟单信用证专家(CDCS)等相关培训。针对证书考试的专业培训一般采用传统的授课模式,由专业讲师向学员传授岗位实际操作的技能。

公司入职的岗前培训主要是公司对初入公司的新员工,进行公司文化与理念、企业规章制度、工作职责与方式等方面进行的培训,目的是为了帮助新人熟悉岗位职责要求、帮助新人融入工作团队,从而促使员工的成长。入职培训形式可分为两大类,一类是传统型培训形式,主要有:在职培训、现场培训、讲座培训与程序化教学培训等;另一类是新型培训形式,主要有非正规学习培训、视听化培训、模拟式培训、远程网络培训,户外式培训与咨询式培训等。

(二) 当前国际经济与贸易人才培养服务的主要培养模式

围绕应用型人才培养目标,国际经济与贸易专业学历教育的培训模式主要采用教师课堂讲授与学生课堂练习、课堂案例讨论、学生演讲相结合;理论学习与实验模拟相结合;课堂学习和专家讲座、企业参观相结合。围绕岗位资格考核、职业发展和公司入职的国际经济与贸易人才培养的非学历培训采用的培训模式是行业专家讲座和专业讲师岗位技能传授的课堂授课。归纳起来,当前培养国际经济与贸易专业人才的学历教育和非学历培训采用的教学模式可以分为课堂培养模式和实践培训模式。

1. 课堂培养模式 高校专职教师课堂授课通常采用“教师课堂讲授与学生案例讨论、课堂演讲、分组辩论相结合”的教学模式。教师课堂讲授为学生提供专业理论基础;学生通过参与课堂案例讨论,提高参与的积极性,激发了学生对所学知识的思考和应用,提高了分析能力。另外,学生还从课堂演讲的前期准备过程中学习团队合作以及在课堂演示中锻炼现场应变能力。

行业专家讲座是高校专职教师授课的重要补充。行业专家讲座以邀请企业专家举行具有高度时效性和实践性经典专题讲座为主导,课堂专题讨论、课后分析报告等多种形式丰富学生的学习体验,开阔学生视野。企业导师专题讲座为学生提供新理念与宽视野,促进理论知识与实践的双向对接与融合。学生普遍反映该课程使学

生可以与企业高管直接对话；真正了解企业发展实践，掌握企业需求。

2. 实践培训模式 实践培训是应用型国际经济与贸易专业人才培养的重要模式之一。实践培养的形式主要有：软件模拟、模拟商战、企业实践。软件模拟实训，属于实践教学的模拟教学，主要借助网络教学平台，让学生以企业职员的身份登陆虚拟公司的网站，通过模拟软件操作公司业务，让学生了解公司业务流程和作品内容，并掌握工作基本技能。实体模拟商战实际是以国贸专业知识为基础的展演，一般包括学生自行模拟注册公司、参加交易会、进行商品发布、磋商履约以及述职报告等环节。企业实践，属于实践教学的体验式教学，^[2]实习基地根据学生的学习时间特点，学期期间请企业导师以会议、企业岗位介绍和参观的形式对学生进行短期集中实习指导；寒暑假请企业导师带学生进行轮岗或轮部门的较长时间实习。

（三）当前国际经济与贸易人才培养模式的局限

1. 课堂培养模式的局限 就当前国际经济与贸易人才培养的学历教育而非学历培训所采用的人才培养模式而言，无论是高校专职教师的课堂传授还是行业专家的专题讲座，都属于传统的输入培养模式，学生通过高校教师传授的专业理论或行业专家介绍的企业经验获得知识的收集。知识不等于能力，需要输出培养模式对传统输入培养模式获取的知识进行应用和升华，从而形成学生的应用能力。

2. 当前实践培训模式的局限 目前高校及培训机构使用的国际贸易模拟软件及商战模拟在设置时，大多以教材中的知识点为主题，旨在通过仿真模拟实现学生对课堂知识的实践操作。模拟中以假设的国外客户或者中国学生扮演的国外客户为对象。合作伙伴和竞争对手队伍构成的单一性影响国际贸易商战的逼真性和挑战性，并且存在文化的假设差异、消费者偏好的假设差异。而对于实践培训中的企业实践形式，当前高校的国际贸易实习基地主要通过自创品牌或者与规模较大的国有贸易企业合作创建，以企业提供岗位让学生进行短时期轮岗实习的形式开展。由于企业接待能力的限制以及传统货物贸易公司一单负责制的业务特征限制，践习中学生很难接触到实质性的工作，因此当前高校的国际贸易实习基地的作用容易流于形式。

四、国贸人才培养模式的突破及国贸人才培训服务拓展思路

（一）国贸人才培养模式的突破——构建基于跨国公司实习基地网络的实体模拟商战

课堂培养为国贸人才掌握与贸易相关的全球通用语言、通用工具、通用规则和通用管理等基本技能奠定了基础。但是，课堂培养属于输入培养模式、需要输出培养模式对传统教学获取的知识进行应用和升华。实践培训是一种输出培养模式，输

出是对输入的强化和验证,有利于学生从掌握知识到能力提升的转化。但是目前的实践培训中的软件模拟、模拟商战和企业实践在催化国贸人才贸易知识集成能力中存在局限。因此,国贸人才培养应着力构建基于跨国公司实习基地网络的实体模拟商战作为实践培训模式的突破。

国际贸易实体模拟商战从挑选实际从事国际贸易的企业开始接洽,了解公司产品的市场需求和国际竞争力,进行产品市场的定位分析,再根据产品的优势设计商展展示摊位与建置销售网点。因此,贸易商品的选择和交易市场的了解是构建国际贸易实体模拟商战逼真的国际商务环境的另外两个重要的构成条件。如果跨国公司可以赞助提供真实贸易产品和交易市场将为国际贸易实体模拟商战创造真实的国际商务环境,增强商战模拟的真实性和挑战性,催化国际经济与贸易专业人才的贸易知识集成能力。因此,国贸人才培养应着力构建以国际贸易实体模拟商战为载体的实践培养模式,即以模拟公司为实战主体、以国际贸易磋商为实战背景,学生以英语作为工作语言,通过公司注册、网站建设、参展企划、联络合作企业、贸易磋商、全球视频商务谈判、展台设计布展、现场推介洽谈、合同履约以及述职报告会等环节,实现对国际贸易相关知识的综合应用。通过国际贸易实体模拟商战,强化了学生的主体意识、内在悟性,锻炼了学生的战略决策能力、市场分析能力、商业谈判能力、管理协调能力,从而催化了国贸人才的贸易知识集成能力,如图4所示。

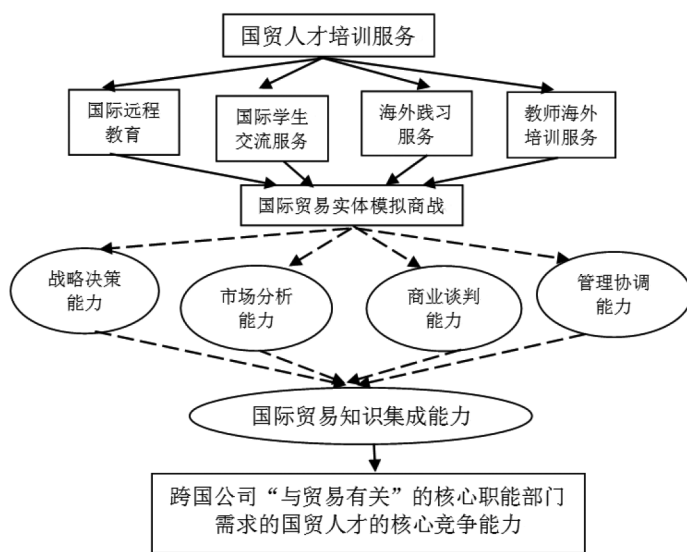


图4 国际贸易实体模拟商战对国贸人才贸易知识集成能力的培养

（二）拓展国贸人才培养服务的思路

国际贸易实体模拟商战在促进国贸人才贸易知识集成能力中的作用发挥,需要接近真实环境的贸易伙伴、交易商品和交易市场等要素的支撑。而拓展国际人才培

训服务是为国际贸易实体模拟商战构建接近真实环境的贸易伙伴、交易商品和交易市场的重要途径。国际贸易实体模拟商战以远程教育的海外学生和国际交流学生为贸易伙伴,以模拟软件平台为技术手段,在海外践习服务创造的国际商务环境中展开角逐。关于国贸人才培养服务的拓展建议如下。

1. 依托课程开发、软件模拟开展国际远程教育服务和国际学生交流服务 国际多元化的合作伙伴和竞争对手队伍构建是国际贸易实体模拟商战开展的首要条件。基于远程教育的海外学生和国际交流生为国际贸易模拟商战提供多元化的国际合作伙伴。

跨国公司主导的国际贸易背景下,国际贸易的业务手段已经从原来的纸质操作向网络电子化操作方向转变;业务内容由原来以单一货物贸易为核心的业务流程操作向以供应链管理为核心的货物生产安排和交易服务管理方向转变。因此,根据跨国公司“与贸易相关”部门业务内容和核心职能进行课程开发,既是国际贸易实体模拟商战的基础也是拓展国际远程教育服务和国际学生交流服务的重要依托。尤其,随着中国经济的持续高速增长,21世纪以来中国在跨国公司的全球战略布局中,已经不仅是跨国公司的重要生产基地而且已成为重要的消费市场,而这必然会带来大量的以中国市场为核心的原材料、中间品和制成品贸易,这些贸易既包括跨国公司企业内贸易,也包括企业间贸易。因此,基于中国对外贸易课程开发的国际远程教育服务一定会受到世界各国国际经济与贸易、国际商务专业师生和行业人士的关注。另外,基于交易网络化的趋势,课程开发要同时结合软件模拟平台推广。国际贸易模拟软件主要包括关于国际贸易操作的业务软件、关于国际贸易款项支付的国际结算软件和关于交易各环节安排、衔接、管理的供应链管理软件等。依托软件模拟平台,学员以公司员工的身分亲身体验一笔国际贸易交易的全过程,通过充分的模拟体验在一个较短的时间内全面、系统、规范地掌握从事国际贸易业务的主要操作技能,锻炼业务操作能力、决策和管理能力。

基于课程开发、软件模拟开展的国际远程教育服务和国际学生交流服务,可以借助孔子学院平台和境外合作高校进行海外推广。

2. 以全球实习基地网络构建为依托拓展国际践习服务 当前跨国公司主导的国际贸易格局下,应大力开展与跨国企业合作的实习基地;同时实践的模式也要拓展为商业研究的形式。商业研究是企业实践中层次较高的一种实践模式,主要通过“企业导师+学校导师”的方式指导学生参与企业商业策划和咨询项目研究。依托全球实习基地网络开展国际贸易实体模拟商战,由实习基地企业的跨国公司赞助真实产品为交易对象,并提供产品的相关市场信息。各参赛队伍在产品市场分析以及商务谈判磋商的过程中可以寻求跨国公司实习基地企业导师的专业帮助。这一模式下的模拟商战,一方面学生获得了真实贸易环境,提高了在经济全球化背景下对国际

贸易运营模式与内容的感知能力、洞察国际贸易环境与市场变化的商业分析能力以及认知和把握机会、科学决策与执行的能力；另一方面跨国公司本身以及其产品也得到了全球宣传的效应，同时也拓展了其选拔人才的途径。

为国贸人才贸易知识集成能力培养提供国际践习服务的全球实习基地网络，可以利用跨国公司的全球网络以及我国走出去企业的海外网点进行构建。

3. 教师海外培训服务保障国贸人才培养师资队伍建设的 教师队伍建设是保障国贸人才培养的根本。掌握与贸易相关的全球通用语言、通用工具、通用规则和通用管理等基本技能是国贸人才贸易知识集成的基础，也是专业老师指导学生实践的基础。同时，国际远程教育服务和国际学生交流服务所依托课程开发和软件模拟开展，也需要专业教师队伍的支撑。因此，国贸人才培养的师资队伍的建设要依托教师海外培训服务，保持教师专业技能和理论的与时俱进。另外，国际贸易实体模拟商战以跨国公司全球经营为模拟的国际商务背景，这就要求指导老师不仅要熟悉企业跨境交易和跨国管理的专业理论还要具有跨国企业实践经历及一定的企业案例储备。因此，实践教学的师资队伍建设不能仅仅局限于提高教师的学历层次和理论功底，还要注重专业教师的企业实践能力培训。为了提高教师的实践教学水平，可采用“走出去，请进来”的模式：一方面鼓励专业教师深入到跨国企业挂职、调研；另一方面可邀请跨国企业专家与教师就专业领域的问题进行座谈交流、合作研究，便于教师了解实务业界的最新发展动态，从而对国际贸易实体模拟商战进行有效指导。

五、结语

跨国公司主导的国际贸易格局下，国贸人才需求发生了根本性变化。国际贸易知识集成能力成为跨国公司所需的国贸人才的核心能力。当前国际经济与贸易专业人才培养服务主要通过学历教育和非学历培训两种渠道。本文对当前学历教育的国际经济与贸易专业的本科培养目标、课程设置和培养模式，以及非学历培训的学位后培训、行业资格证书考试培训、公司入职的岗前培训的培养模式进行了分析，指出当前国际经济与贸易人才培养模式的局限，并指出通过构建基于跨国公司实习基地网络的实体模拟商战作为国贸人才培养模式的突破口，最后提出拓展国贸人才培养服务的思路。关于国贸人才培养服务的拓展模式和路径是本课题进一步研究的方向。

参考文献：

- [1] The European Union Chamber of Commerce in China & Roland Berger Strategy Consultants. European Business in China Asia-Pacific Headquarters Study [EB/OL]. <http://www.rolandberger.com>. [2011-04-11].
- [2] 蔡则祥, 刘海燕. 实践教学理论研究的几个角度[J]. 中国大学教学, 2007, (3).

(下转第67页)