

Doi:10.3969/j.issn.1672-0105.2017.03.014

国贸专业跨境B2B创新创业人才培养模式研究*

刘敏, 高田歌

(浙江工贸职业技术学院, 浙江 温州 325003)

摘要: 在大众创业万众创新的大背景下, 跨境零售业务增长较快, 出口B2B电商模式在目前乃至未来仍将是主流。随着传统贸易的转型升级, 企业更加希望跨境电商人才来源于复合型学科人才, 传统的国贸专业学生的培养模式急需转变。文章分析了跨境电商人才所需要的核心技能及传统国际贸易专业学生培养存在的问题, 提出依托“一达通”B2B外贸一站式服务平台对高职院校国际贸易专业人才的培养路径, 鼓励学生依托跨境B2B电商平台, 提升自身的综合素质和创新创业能力。

关键词: B2B; 国贸专业; 创业创新; 一达通

中图分类号: C961

文献标识码: A

文章编号: 1672-0105(2017)03-0058-05

Research on the Mode of Cultivating Innovation Personnel of E-commerce B2B for the Major of International Trade

LIU Min, GAO Tian-ge

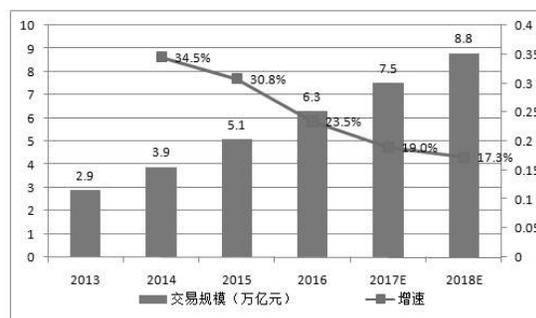
(Zhejiang Industry & Trade Vocational College, Wenzhou, 325003, China)

Abstract: Under the background of mass entrepreneurship, transnational retail business grows greatly, however, the export e-commerce B2B model will remain mainstream in the present and future. With the transformation and upgrading of traditional trade, enterprises are more willing to hire the interdisciplinary talents. The traditional training model of international trade major needs to be changed. This paper analyzes the core skills required by E-commerce talents and the problems existing in the traditional cultivation of international trade students. Then it proposes to rely on “one-touch” B2B one-stop service platform to cultivate the international trade students in vocational colleges. It encourages students to rely on the E-commerce B2B business platform to improve their comprehensive quality and innovation ability.

Key Words: B2B; the major of international trade; entrepreneurship and innovation; one-touch

近年来, 全球范围内贸易增速缓慢, 但是随着“互联网+”的不断升级, 跨境电子商务增长迅速。根据《2015-2016年中国出口跨境电商发展报告》数据显示, 2015年, 中国出口跨境电商中B2B市场交易规模为3.78万亿元, 同比增长25%。其中中国出口跨境电商B2B与网上零售占比情况为83.2: 16.8。据商务部统计, 2016年中国进出口跨境电商(含零售及B2B)整体交易规模达到6.3万亿, 同比增长23.5%。2017年中国进出口跨境电商整体交易规模预计将达到7.5万亿元; 至2018年, 中国进出口跨境电商整体交易规

模预计将达到8.8万亿(如图1所示)。



图片来源: 中国产业信息网《2016年中国跨境电商发展现状分析》

图1 2013-2018年中国跨境电商交易规模及预测

收稿日期: 2017-06-20

基金项目: 浙江工贸职业技术学院2017年创新创业教育专项课题(C170105)

作者简介: 刘敏, 女, 硕士, 浙江工贸职业技术学院讲师, 研究方向: 国际贸易与跨境电商; 高田歌, 女, 硕士, 浙江工贸职业技术学院讲师, 研究方向: 经济学与跨境电商。

随着传统外贸企业向跨境电商转型,跨境电子商务平台迅猛发展,外贸企业对跨境电商从业人员的需求量大增,国贸专业的毕业生可以获得更多的就业及创业机会。随着传统贸易的转型升级,企业希望跨境电商人才来源于复合型学科人才,传统的国际贸易专业学生的培养模式急需转变。

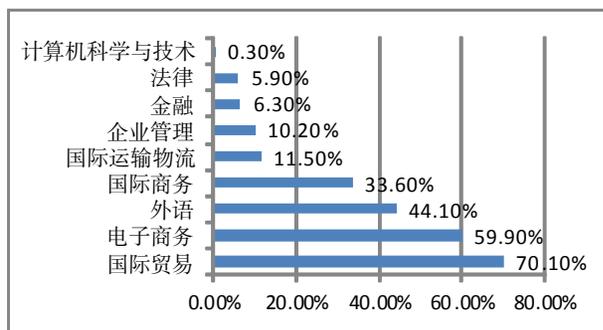
一、跨境电子商务人才需求分析

跨境电子商务是指分属不同环境的交易主体,通过电子商务平台达成交易、进行支付结算,并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。根据2015年6月对外经贸大学国际商务研究中心《中国跨境电商人才研究报告》,现在全国高校中的国际贸易专业点约有700多个。虽然每年有大量的国际贸易专业毕业生,但是大部分不具备跨境电商人才的基本素质,不能直接胜任企业的工作。由于大学毕业生工作的不稳定性,企业也不太愿意自己培养。因此,培养复合型的跨境电商人才主要还是依托高校来进行。

(一) 跨境电商人才需求分析

1. 企业选择跨境电商人才倾向国际贸易专业

根据图2统计数据可以看出,外贸企业更倾向于招聘国际贸易专业的毕业生。虽然跨境电子商务也需要电子商务运营的技能,但是出口B2B电商模式仍将是主流,跨境电商发展的核心依然是国际贸易,因此国际贸易专业的学生更受企业的欢迎。



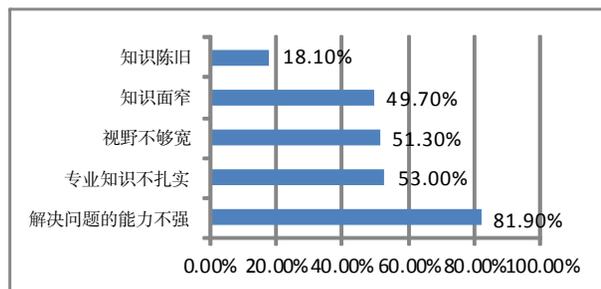
图片来源:《中国跨境电商人才研究报告》统计数据

图2 企业选择跨境电商人才倾向的专业调查

2. 现有毕业生存在的主要问题

根据图3显示,现有应届毕业生存在的主要问题表现在以下几个方面:解决问题的能力不强(81.9%),专业知识不扎实(53.0%),视野不够宽(51.3%),知识面窄(49.7%)。由此可见,目前大学的教学不能完全满足

企业岗位需求。在创新创业的背景下,针对国际贸易专业的学生,如何将创新创业教育与专业教学相结合,是一个急需解决的问题。



图片来源:《中国跨境电商人才研究报告》统计数据

图3 应届毕业生不足之处

(二) 传统国际贸易专业人才培养存在的问题

1. 基于跨境电商的专业课程体系建设滞后

当前高校的国际贸易专业人才培养大多数仍沿用传统的教学思路与模式,未能有针对性地依照当前跨境电商的发展来改革人才培养模式,从而导致培养出的毕业生难以充分全面地学习跨境电商平台操作、网络营销推广、详情页优化等内容,不具备实际操作的能力,难以适应当前跨境电子商务的迅速发展对复合型国际贸易人才的需要。

2. 模拟实训教学对提高学生的业务水平提升帮助有限

目前高职的国际贸易专业学生“国贸实务”这类课程的校内实训一般都是模拟实训,目前应用较广的软件有SIMTRADE,POCIB等。这种模拟生产环境的实训,对学生外贸专业知识和技能的提高,有一定的作用,但也存在一些不足之处。主要表现在:

(1) 模拟的外贸交易环境与真实的环境有差距

模拟实训中,交易对手大都为在校学生,而现实环境下的交易对手来自于不同的国家,年龄层也不同,因此学生在模拟实训中无法真正体验真实的国际贸易。

(2) 模拟实训不能激发学生创新创业的热情

在模拟实训里面,学生无法切身体会到流动资金不足或利润亏损带来的压力,学生很难以真实创业的思维和热情进行工作,锻炼不了学生的创业能力。

(3) 不利于培养学生的团队合作能力

目前的模拟实训软件都是以个人练习为主,整个外贸流程可以由一个人操作完成,无法体

验现实中需要跟各部分沟通,各机构沟通中的难点,无法有效提高学生的团队合作能力。

二、跨境电商发展下外贸人才应具备的核心技能

跨境电商发展的外贸人员必须具备良好的职业素养和责任意识,能够用各类跨境电子商务平台从事国际贸易、跨境营销、产品详情页编辑等相关工作。一般来说,从事跨境电商的外贸人员必须具备以下几种专业技能:

(一) 掌握传统外贸基本技能

跨境电商的核心依然是国际贸易,这就要求外贸从业人员了解国际贸易惯例和规则,熟悉外贸交易流程和外贸综合服务的相关知识,并且具备基本的国际商务谈判能力。

(二) 熟悉跨境电商平台运营

目前,外贸企业选择的跨境电商平台主要有速卖通、WISH、亚马逊等。这就要求外贸人员能够熟悉这些平台的运营规则,能够根据企业的特点选择适合企业的跨境电商平台。从业人员通过平台发布产品,优化产品详情页对企业产品进行推广营销,还能够利用平台后台的数据进行分析,改进并优化平台产品的运营。

(三) 掌握跨境网络营销能力

随着网络的发展,企业与客户的沟通大部分是通过网络平台来进行,因此外贸人员还必须掌握一定的网络营销能力,能够选用合适的网络推广工具和方法,运用国际通用语言与各国客户进行沟通与交流,具备在网络平台进行交易的能力。

(四) 了解跨境物流

物流是制约跨境电商发展的重要环节,跨境电商的物流大都以邮政直邮、快件、航空专线和海运散货拼柜等方式完成,这就要求从业者熟悉国际物流,并能够根据客户的需求和产品特点选择合适的物流方式进行配送。

(五) 具备良好的外语沟通能力

目前世界上国际贸易的交流语言为英语,因此外贸人员必须具备良好的英语沟通能力。随着“一带一路”的发展,中国与“一带一路”沿线国家的贸易也将更加频繁,因此如果能够掌握俄语、法语等小语种的人才将会有更大的竞争优势。

三、一达通介绍

“一达通”是阿里巴巴旗下一站式外贸综合服务平台,是中国外贸服务创新模式的代表。它能够为出口外贸企业提供“一站式外贸工作平台”,相当于“外贸建站营销平台”+“外贸工作服务平台”。“一达通”功能如图4所示。

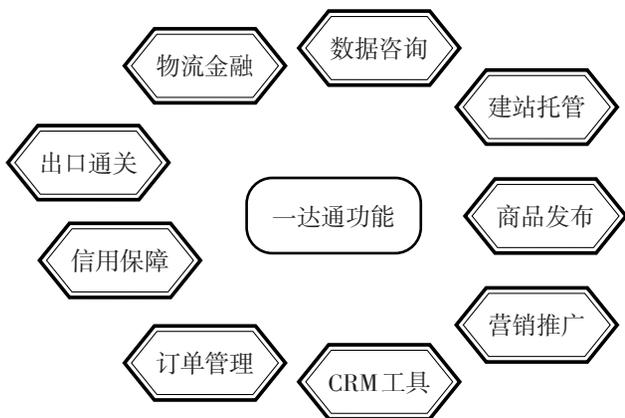


图4 一达通功能

“一达通”将外贸生态圈中的信息流(订单)、资金流(金融、外汇、退税)、物流(通关、物流)进行了整合,实现了一站式进出口服务,同时还提供流水贷、信融保、赊销保等增值服务,为出口商提供资金保障。“一达通”的这种一站式外贸服务能够更好地为学生的创新创业教育提供服务,学生在风险可控的情况下可借助平台独立完成国际贸易的全部环节。

四、国贸B2B创新创业人才培养模式

(一) 工作室介绍

由国贸1602班袁洁作为法定代表人,刘敏、高田歌老师指导,3人按照2:4:4的股权分配注册成立外贸公司。在公司成立之初,刘敏老师利用其自身的海外客户资源,进行试订单操作。公司可依托“一达通”平台完成从下单到完税的完整贸易环节。通过试订单操作,在老师和学生能够对整个流程和细节熟悉之后,再正式开展跨境电商业务。

(二) 以工作室为平台的国贸B2B创新人才培养模式

以工作室为平台,结合培养学生的专项能力,可实施“教、学、做”合一的教学模式。通过工作室的运营培养学生的专业技能和职业素养,学生在学和做的过程中掌握实际操作经验和技巧,成长成

为跨境电商复合型人才或者创业人才(见图5)。

1. 明确人才培养目标

在跨境电商迅猛发展的背景下,国际贸易专业的学生除了要具备传统贸易的基本技能,还必须掌握跨境电商业务的基本知识,既能够处理国际贸易的基本业务,也可以处理跨境电商业务。在实际业务中,能够有扎实的实践能力和多语言运用能力,完成外贸业务及跨境电商平台运营等工作。

2. 以工作任务为导向培养岗位技能

公司成立之后即可免费入驻“一达通”平台,注册登记后自动获得公司店铺页面的链接。教师负责主账号,在主账号下可以设6个子账号,由不同的学生团队负责,每个子账号由一名学生团队负责人负责。

针对国贸专业的目标定位,以就业岗位需求为导向,设计工作室的工作内容和技能。在课程设计时,要综合考虑工作模块、工作室内容、技能要求等。传统外贸方向班级的学生可以根据自己的兴趣及特长,就某个项目组成运营团队进行运营实践,让学生真正参与“一达通”平台的管理和服务工作,提升实战经验和技能。

3. “双师”教学(如图6所示)

校内的教师可以依据人才培养方案及课程安排,在向学生讲解专业知识的过程中,可以将理论与实际相结合,通过植入公司或者创业项目,结合真实的案例讲解理论知识,增强课堂内容的实用性,以任务驱动教学。教师在公司运营的过程中也可以提高自己的实际操作经验,提升教学水平,促

进良性循环。

学生在运营的过程中还能够通过“阿里外贸学院”的视频教学自主学习。若学生在参与公司运营的过程中遇到问题,除了可以咨询校内的老师外,还可以随时与“一达通”的客服沟通,咨询解决方案,提升实战技巧。另外,“一达通”不定期会举办外贸实战技巧讲座,并愿意向学生免费提供参加讲座的名额。学生在听讲座的过程中能够及时了解外贸的前沿动态,学习实战经验。

4. 真实项目运营

学生可利用课余时间参与真实的项目运营有:(1)发布产品供求信息,不断优化产品详情页;(2)利用关键词搜索潜在客户,与潜在客户进行业务沟通;(3)利用网络平台及国外社交平台进行推广营销;(4)进行客户关系的管理与维护;(5)其它相关的技巧性操作,如商务沟通工具的使用、网站论坛与博客的使用、网上防骗等。通过一些列的实际经营实践,有助于学生掌握跨境电商流程中各环节所需要的相关知识和技能,提升创业创新素质。

在项目运营走上正轨后,可以通过“以老带新”,即以老生带新生的方式,让外贸公司的运营不断的持续下去,并不断发展壮大。

5. 以赛促学

在实践运营项目的基础上,学生可以根据自己的兴趣爱好选择性地参加一些竞赛活动,而学生在参加竞赛的过程中,通过教师的指导和团队的配合,综合运用所学知识,克服各种困难,最终将自

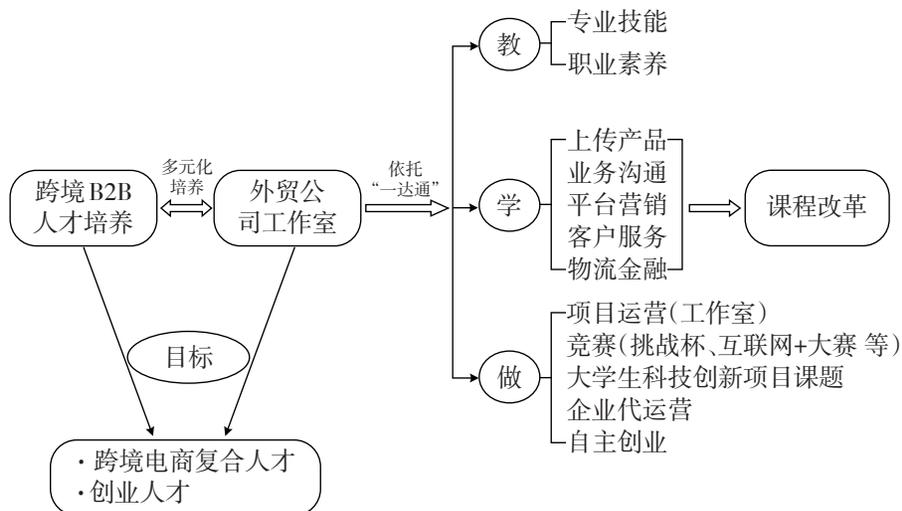


图5 国贸B2B创新人才培养模式

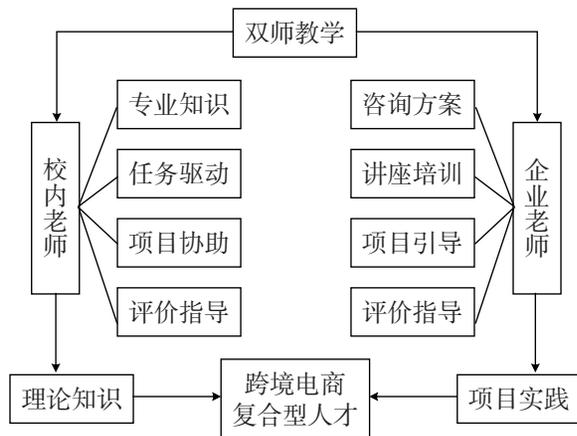


图6 双师教学模式

己所学的各种知识融会贯通。例如，大学生跨境电商创新创业大赛，浙江省“互联网+”创新创业大赛等。通过一次次的比赛，学生能够学习跨境电商技能、提升创业能力。此外，在比赛的过程中，学生能够深入了解操作基本技能和企业运营过程，为应用技术型跨境电商人才的培养和储备打下了基础。同时，学生通过比赛积极探索思考，也能够培养其实际动手能力、团队合作能力及创新发展能力。

学生在有了公司经营的实战经验之后，能够更加有信心并且更加积极地投入此类比赛，并通过比赛获得更多的经验和机会。

6. 企业代运营

学生在校内参与的实际项目运营中积累了一定经验之后，学校可以与当地企业签署“代运营服务合作协议”，以一段时期为限，由企业向学生提供产品和资料，并支付一定的报酬，开展在线交易、产品优化、客户服务等业务。

工作室可依托目前国贸教研室已合作企业雅

信、五机化医等企业，在速卖通跨境零售代运营的基础上展开B2B跨境代运营。通过“代运营”项目，学生可以为当地企业提供产品推广活动，学生可以充分利用课外时间运行项目。同时，教师进行示范操作和培训辅导，对学生操作进行分析评价。

通过这样的代运营服务，学生可以进一步积累和提升实战经验，通过在知识应用中了解企业在研项目和生产运营中所遇到的最新问题，提高发现问题、分析问题和创造性解决不确定性问题的能力，使企业也能够达到节约成本、储备人才的目的。

7. 培养创新创业意识

以真实项目为依托，学生通过在跨境B2B平台上的运营，能够体验企业平台营运的货物采购，网络营销，物流配送，资金管理等多个流程，有助于培养学生独立经营的意识和能力，激发学生自主创业的热情，有效提高学生的创业能力。

若学生能够在此基础上成功孵化独立运营项目，学校在“扶上马”后更要送上一程，全程提供技术支持或资金支持引导项目走向正轨。对发展势头好的项目充分帮助他们利用政策优势，引进各项资金使项目尽快做大做强。

五、结语

利用跨境电子商务平台为高职学生提供真实的实训环境，能够有效提高学生的职业意识和专业能力，同时对培养学生的创业能力也具有重大的意义。高职学校应该结合国际贸易专业传统优势，强化跨境电商核心技能的训练，将专业教育与创新创业教育相结合，鼓励学生在跨境B2B电商平台上不断尝试，全面提升自身的创新创业意识和能力。

参考文献:

- [1] 李巧丹. “双导师”下跨境电商的人才培养模式研究[J]. 商贸人才, 2015(11): 185-187.
- [2] 夏薇薇. 高职院校跨境电商创业型人才培养对策研究[J]. 当代经济, 2016(13): 106-107.
- [3] 周银新. 关于跨境电商人才创新创业能力培养的思考[J]. 职业指导, 2016(11): 60-62.
- [4] 黄嘉. 基于跨境电商的国际贸易人才培养研究[J]. 合作经济与科技, 2016(11): 128-130.
- [5] 刘存丰. 利用跨境电子商务平台进行生产性实训对高职国贸专业学生的意义初探[J]. 亚太教育, 2016(04): 150.
- [6] 《中国跨境电商人才研究报告》[R]. 对外经贸大学国际商务研究中心, 2015.06.

(责任编辑:成荣芬)