

Instructing the Students to Doing the International Trade Practice with the Help of Russian Internet Platform

A Case of Teaching Practice of International Trade in the School of Business & Management, Shaoxing University

Jixin Wu

School of Business & Management, Shaoxing University, Shaoxing, Zhejiang, China

Email: sxocetc@126.com, address: School of Business & Management, Shaoxing University, Shaoxing, Zhejiang, China

Abstract: The fast growth of China's economy has brought many opportunities for China's international trade. So with the increase of China's international trade, more and more talents of international trade are needed. So it is urgent to train the eligible international trade talents for the universities. But it is lack of the relative practice for the students in the universities. Here we discuss to instruct the students' international trade practice with the help of Russian internet international trade platform, so that the students could grasp the knowledge and practice in the real business. From the actual result, this teaching practice work very good.

Keywords: internet, Russian trade, foreign trade practice.

利用俄罗斯互联网平台指导学生外贸实习 绍兴文理学院经济与管理学院国际贸易教学实践

吴绩新

绍兴文理学院经济与管理学院, 绍兴, 中国, 邮编 312000

Email: sxocetc@126.com.

Address: 绍兴文理学院经济与管理学院, 绍兴, 中国

摘要: 本中国经济的迅速增长给中国的国际贸易带来了许多的机会, 随着中国国际贸易的增加, 对于国际贸易人才的需求也越来越多, 培养合格的外贸人才成为学校的当务之急, 同时国际贸易专业的学生实习成为学校培养合格人才的瓶颈。绍兴文理学院探讨用俄罗斯互联网国际贸易平台指导学生外贸实习, 便于学生迅速掌握学到的知识, 并运用到实践中去, 从实践的过程来看这种教学实践取得了良好的效果。

关键词: 互联网, 俄罗斯贸易, 外贸实习

中国的经济发展在很大程度上得益于对外贸易的迅猛发展, 中国产品销售到世界各国市场, 这里有外贸业务员辛勤的工作, 与他们的努力工作和丰富的贸易经验分不开的。外贸业务员的培养是大学的任务之一, 当前几乎各个学校均有国际贸易专业, 学生也都十分愿意上国际贸易这个专业, 其目的很明确, 毕业后工作容易找, 收入丰厚是学生选择这个专业的主要目的。

俄罗斯是中国的伟大邻邦, 中俄两国有着悠久的文化、贸易交流史, 但是就当前的中俄两国的贸易交往来说并不十分频繁, 这与中俄两国的文化交流不多有关。

我们在教学中并不只是在学习国际贸易知识, 更重要的是在实践中的运用, 在俄语外贸教学中我们主要抓了应用俄罗斯互联网商务平台, 指导学生进行外贸实践, 在教学中取得了较好的实践效果。

但是在学校的国家贸易教学中老师和同学们都遇到了实习的问题, 国际贸易是一门实践工作, 理论的内容不多, 但是实践的环节是少不了的。学生在学校学习的内容由于没有很好的与实践结合, 在学生毕业后, 随着时间的久远, 很多学生忘了原来的知识, 需要再拾起书本, 重新复习原来学过的知识。这主要是由于缺少实

践的过程,使学生的知识只停留在表面,容易忘却,考试结束、背过以后就迅速遗忘了。

国际贸易专业的学生实习对于学校也有很大的困难,这主要是无法保证实习单位,一方面,由于近几年高等院校学生数量的大量增加,高校学生的实习压力也随之增大,有的学校(学院)的目前招生人数几乎是过去的两倍。另外,高校中有些专业的大学生人数相差更加悬殊,一些热门专业,比如新闻、企业管理、计算机、财会、商贸英语等专业大量设置,学生急剧增加,但社会上能够提供实习岗位的实习单位却没有明显增加,相关专业大学生的实习基地仍然面临数量不足。另一方面,相关职能部门的功能不完善,使得大学生实习基地的建设困难重重。虽然高校在诸多方面也做了大量的工作,投入了大量的人力、物力、财力,但由于缺乏相关政策的有力支持,收效甚微,尤其是某些新专业更难找到长期稳定的实习基地,实习效果难以保证。

对于国际贸易专业的学生来说,由于企业考虑到商业秘密丢失,失去客户等情况,配合大学生实习工作的积极性低,国际贸易专业的学生由于没有相关的实践经验,在浙江的外贸单位,特别是国际贸易公司要求进来就要有实践经验,能够联系上客户,这对于刚刚毕业的学生来说是一个巨大的挑战。往往学生由于无法应付这种工作的巨大压力,推出了外贸行业。学校的教学中的一部分任务是教育学生成为走出学校就能胜任工作的合格人才,实践环节是当前学校主要需要加强的环节。

我们在国贸专业的学生中进行了外贸实习教学,首先是在学生学好国际贸易理论课的基础上,了解电子商务的过程、准备、以及如何进行国际贸易的电子商务。在学习了国际贸易理论后,我们还要同学们进行国际贸易的模拟软件实习,通过模拟的工厂、银行、外贸公司、海关等具体的操作,在模拟的平台上初步地为电子商务实习打下一个坚实的基础。接下来的具体外贸教学实践就是利用英特网, B to B 商务网络这一良好平台,为大学生建设一个高效可行的实习基地,为学生提供实习必要的资料来源和实习渠道,我们首先由教师选择厂家、产品,让学生熟悉产品的性能、品质、价格等,在老师的指导下,在老师指定的商务网站上进行外贸业务实习;也可以让学生自主选择产品,自主选择厂家,自己选择 B to B 网站进行联系客户,自主交易谈判,自主完成整个贸易过程。在整个外贸实习过程中老师起主导作用,使学生对国际贸易的过程、形式、程序有深刻的了解,让学生获得丰富的实践经验,有效提高学生的工

作能力,步入社会更具竞争力,为将来创业打下基础。

1、实习的前期准备

国际贸易实践人才的培养是在教学改革的大环境下进行的,学校提出必须改革人才培养模式,强化学习、创新、实践能力的培养,培养创新型的人才,将实际操作技能培训课程纳入到教学活动中来,对学生进行实践技能培训,以便能迅速融入到以后的工作当中去。在学校的改革模式的引导下,我们提出利用国际互联网的电子商务平台,进行国际贸易实践,充分发挥电子商务的便利的特点,使学生能借助互联网这一新兴产业链,扩大学生实践的范围。

学校在各种场合鼓励大学生组织、参加社会实践活动,建立创业俱乐部、电脑小组、行业委员会、就业中心等,以锻炼大学生的组织和活动能力。

我们针对国际贸易专业的特点为学生制订切实可行的实习计划,建立信用档案,将相关数据载入数据库,建立、健全大学生实习双向导师制度,院系应当指派校内、校外专门导师为学生指导,导师所指导的学生按教师的专长进行分配。

我们在绍兴文理学院建立了大学生实习信息反馈制度,实习单位和院系及其导师之间应当经常沟通,互通实习信息,使学生实习步入健康的轨道。

绍兴文理学院在国际贸易专业电子商务实习中提供一定的经费,利用现代科技手段在网络上开设的实习基地,利用网络的平台提供电子商务网络资源储备库,将可能利用的电子商务网站提供给学生,指导学生进行电子商务实习学习。在各种电子商务网站中我们选择了中国的阿里巴巴网站、俄罗斯的电子商务网站, www.lesruk.ru, buying.temarema.ru, www.board.com.ua 作为 B to B 电子商务实习的主要基地,学院还同淘宝网建立了战略合作关系,给学生一个 B to C 的电子网站实习基地。同时我们还针对俄罗斯语言的特点组织了参与俄罗斯、独联体国家电子商务网站的电子商务实习。

学校建立一个电子商务实习网站,网站内包含了国内外 B TO B 网站,以及本地区生产厂家产品的详细信息,以供学生选择、参考,从中选择较为合适的产品作为自己的销售实体,让学生熟悉自己选择的产品,以便能迅速进入实战情况。

同时,学校配备相关的法律事宜咨询处,学生在贸易方面出现摩擦可以及时得到法律援助,维护学生的合法权益。

2、电子商务实习的组织实施

学生提出申请,院校组织管理。现在电脑早已普及,网络如此发达,大学生人手一台电脑,学生可利用这一良好资源,自主寻找产品,自主联系生产商取得样品;学生也可以利用学校提供的电脑设备和网站资源,自主寻找产品,联系生产商;厂家可以雇佣学生,作为厂方代理,向其提供样品;学生取得产品样本后,在B TO B网站发布产品信息,客户选中产品,则与该学生取得联系,学生要自主的与客户洽谈具体的事宜,达成一致,学生需向学院申报相关资料,学院审核后,双方在学校签约室签订合同。然后进入实质阶段,学生自主联系生产商,按照贸易的相关程序,准备各项单据和报关资料,根据合同要求把货物交给客户。一次交易完成,该学生的外贸实习过程顺利完成。

3、学院电子商务实习的实践环节

学生提出申请,院校管理组织审核批准,学生利用自有电脑或学校提供的电脑设备,自主联系生产商选取产品样本,在B TO B网站上发布产品信息,国外、俄罗斯客户选中该产品,利用E-MAIL或者其他方式联系,一旦达成合作意向,学生向学校实践组织提供相关资料申报,经学校同意后,方可进行合同的洽谈,合同协定完成后要在学校的监督下签订合同,或与企业合作进行合同的签订。

学生在确定自己要做的产品后,取得学校的同意后,由学生在本地区寻找生产厂家,找到合适的生产厂家,根据客户要求与该厂家签订生产合同。接下来根据与外商签订合同的付款方式,如果是电汇,先手到客户的T/T(预付款)后,如果是信用证,那么在收到客户的信用证申请后,安排生产。

根据合同的装运期限和生产进度,准备租船订舱,按照生产厂家所提供的货物体积、毛重等数据,做一份订舱通知发给货运代理,让货代租船订舱。等货物生产完毕以后,开始为货物的出口报关做准备,需要商检的送去商检局商检,需要认证的也要在货物出口前做完。按照客户要求填写一般产地证和普惠制证书。在船期前五天让货代联系车队到生产厂家拉货。

学生学习制作出口报关的相关单据。包括:装箱单、发票、报关委托书、填写报关单(盖单位报关章的),准备一份核销单,如果需要商检的还要有商检放行单等等。把所有的报关资料交给货代,让货代帮报关,或由企业进行报关。

提单确认可以在船走以前或以后,提单确认以后,把修改好的提单确认件传给货代,货代再给船公司,等船走后,一般在3天之内就可以拿到正本提单。等船走后,如果是T/T,等收到客户的T/T余款后,给客户寄单(提单、装箱单、发票,如果需要还要原产地证和保险书等)如果是信用证,那么就在议付的时候给客户按照信用证上面的所要求的单据给客户寄单。如果是T/T,船期很短,为了便于提货,客户要求电放提单,等收到客户全部货款以后电放。

得到报关的报关单和核销单后,开始准备核销资料,打印出口货物专用出口发票。核销的资料一般包括:核销单、报关单白联、出口专用发票的核销联,以上资料一并交给外管局进行核销。核销完以后,把核销单的退税联交给财务去退税。这样一次完整的贸易过程顺利完成,这项工作主要由企业完成。

4、电子商务实习效果

学校提供校内、校外专业指导老师。校内指导老师,对学生进行专业的实习培训,详细了解实习过程以及注意事项,帮助学生实现角色的转换。在实习过程中,学校可以聘请公司专业人员作为校外指导老师,引导、协助学生自主完成整个实习过程。如果出现法律问题,可到法律咨询处寻求帮助。实习后,辅导老师帮助学生完成实习过程的经验总结。

当前在全国外贸剧烈下滑,大学生找工作异常困难的情况下,电子商务实习基地的学生不光可以从实习中获取实战的经验,更可以在电子商务实践的基础上,通过与企业良好的合作,毕业后加入这些企业负责外贸销售;在绍兴这个以纺织为主制造企业有大量剩余生产能力,但鲜有懂得电子商务者,同时也承担不起雇用专门销售人员费用,学校建立电子商务实习基地,将教学与企业外贸结合起来,共同合作能节约大量成本,把订单和就业连在一起,通过这些自己的实实在在的实习,让同学们懂得上大学固然是为了毕业后能找到一个饭碗,但更让人欣慰也是社会最需要的是学生能自己造出饭碗。

通过电子商务的外贸实习,经济与管理学院的学生在老师的指导下,找到了订单,第一笔生意就有一万美金,虽然成交的数目不大,但是让同学们看到了希望,同学们在网上找订单,主动在网上实习的人越来越多。他们不但进行了国际贸易的实习,更重要的是建立了自己的自信,同学们说到社会上自己也能创造工作机会

了。

该项目的建立有利于大学生熟悉国际贸易的具体流程，对专业有更深刻的了解，积累丰富的实习经验，实现由学生到职员角色的转换，为步入社会打下坚实的基础。同时，在与外商沟通的过程中提高了自己的各项能力，使自己得到全面的发展。通过学院一年多的教学实践，我们取得了较好的实践效果，学生对这种新型的教学实践非常感兴趣，往往放弃了玩游戏机的时间，在网上与客户交流，寻找订单。通过教学实践学生提高了自我约束力和责任感，初步开始认识社会，为今后跨入

社会，进入外贸行业打下了一定的基础。

References (参考文献)

- [1] Wang fanghua. Cultural marketing [M].Tai Yuan:Shanxi Economics publishing House,1998.
- [2] Peng Wei, Ge Liang. How to get into international marketing [M]. Beijing: Chinas Foreign Trade Press, 1989.
- [3] Chen Nianxiang, Zhang Siyu,.How to find the foreign customers? [M]. Beijing: China's customs press, 2006.
- [4] Jing YouHui, Zhen Yali. Study of professional ethics and innovation skill[M]. Beijing: China's human resources press,2008.
- [5] Malcolm Gladwell. The tipping point,How things can make a big difference [M].Beijing: Zhong Xin Press, 2009.