

对国际贸易实务课程内容加入出口管理要素的思考*

戴林

(重庆工商大学,重庆 400067)

[摘要] 2008年国际金融危机迅速蔓延,欧美国家市场萎缩,企业纷纷倒闭,我国出口产业受到严重影响,加强出口管理势在必行。地方高校国际贸易实务课程的教学改革不能仅满足于添加与UCP600、INCOTERMS2000以及电子商务等相关的新知识,或是增加实践能力训练的新方法。必须重新审视我们的国际经贸人才培养目标,从培养出口管理人才的角度出发,将管理要素融入国际贸易实务课程,加强对学生进行出口业务管理的理念、方法和技巧等方面的教学。

[关键词] 国际贸易实务; 教改; 出口业务管理

[中图分类号] G642.0 [文献标志码] A [文章编号] 1672-0598(2009)05-0154-05

一、国际金融危机使我国企业面临的出口管理问题及其对《国际贸易实务》教学的新要求

(一) 国际金融危机的形势下我国出口企业面临的业务管理问题

1. 产品开发与管理

改革开放三十年,我国出口迅猛发展,但细究起来,我们出口产品的档次普遍不高,存在质次价廉的现象。更重要的是,我们确定出口产品的决策一般比较被动,往往来自于现有生产线的情况或国内市场的现成的款式品种,国际市场的需求一般也来自于港、澳或其他境外委托加工的订单。通过自己对国际市场的调研、思考,研发出具有独特优势的、技术和理念先进的产品,这种情况并不多见,所以长期以来我国出口产业被比喻成“世界加工厂”。

产品开发管理能力的薄弱,在国际市场形势大好时还不会有致命的缺陷,但当危机来临时,当我们现有的产品卖不动了,现有的渠道中断了,需要调整产品结构时,我们就会发现企业完全没有灵活应变的能力。

2. 品质管理能力

国外市场对商品品质的要求一贯十分严格,尤其是发达国家市场。以往国际市场繁荣时我们的品质管理能力虽然相对较为薄弱,但因为产品价廉,所以仍然能大量出口。但危机来临时我们会为薄弱的品质管理能力付出代价。

宏观上,危机来临各国政府出于本能纷纷限制进口,保护本国产业。直接的限制如美国政府的限制采购政策是比较愚蠢的做法,更多的国家尤其是发达国家会进一步加强对技术性贸易壁垒和绿色贸易壁垒等手段的利用。这种情况下,我们的出口产品品质将会遭遇更加严峻的挑战。

从微观角度看,危机来临时,国外客户对经营商品的品质将更加敏感。这一方面由于消费者对商品品质的要求会更为挑剔;另一方面就国外进口商而言,对出口商品品质的质疑是其拖延付款、压低价格的最有力的武器。

3. 市场与客户的开发与与管理

面对国际金融危机如何促进出口,我国政府提出的重要措施之一就是开发新兴市场。当国际金融危机使欧美发达国家市场一片萧条时,将目光转向中东、非洲以及拉美等地区是十分自然的反应。但稍稍深入一点思考,我们就会发现,从上个世纪80年代开始,我们就提出了“出口市场多元化”的口号,至今已有20余年,到今天我们的出口市场仍以美、欧、日等发达国家为主体。这充分说明开发新兴市场虽然前景光明,但真正落实还是有较大难度的。

开发新兴市场的难度大,固然有市场秩序、付款保障等方面的因素,更重要的原因是我们的出口企业普遍缺乏市场开发的能力。须知,我们的出口在很大程度上源自于港、澳及国外企业的加工订单(改革开放以来每年我国出口贸易中加工贸易都占50%以上),

* [收稿日期] 2009-06-03

[基金项目] 重庆工商大学校级教改项目“《进出口贸易实务》教材的整合改造并尝试向进出口业务管理课程演进研究”(批准号 052002)

[作者简介] 戴林(1970-),男,重庆工商大学经济贸易学院,副教授。

即使很多一般贸易也是在加工贸易提供市场的基础上发展起来的。因此这些年我国企业在出口方面发展得较好的是出口加工能力,而自行开发国外市场的能力,包括经验、手段、人才等都很不足。出口企业需要切实加强市场开发管理。

与市场开发紧密相关的是客户开发与管理。出口业务的一个很大特点,特别是对中小企业而言,就是销售线路较长、环节较多,所以开发出口市场更多地不能依靠直接面对消费者时使用的各种市场营销手段,而必须依靠进口商客户开发市场。开发市场以客户为中心,帮助客户开发市场,这是出口营销成功的关键。

4. 出口资金管理

在以前国人的心目中,做出口能获得高额利润还在其次,关键是其回款较有保障,同时可以做大规模。因此,很多企业为了争取出口订单,不惜以十分便宜的价格和优惠的支付条件,这就导致出口贸易中资金链条越拉越长。

国际金融危机给我们最大的启示就是对企业经营而言,资金流比利润更重要。企业不会因为一笔生意亏损而倒闭,但很可能因为一笔资金不能按时回流而倒闭。在这次金融危机中,因为资金问题而倒闭的出口企业比比皆是,最知名的就是东莞的合俊玩具厂倒闭事件。

另外在出口贸易中资金有多种形式,有国外客户支付的货款,有将L/C抵押给银行得到的打包贷款,有托收项下的押汇,还有国家的退税款等等。如此复杂的资金流,如果管理得当利用得法,企业不仅可以有效地规避风险,更可以获得资金运营的额外利润。所以,对出口企业而言,渡过金融危机必须高度重视资金管理。

5. 出口风险管理

这次国际金融危机教会了每个人两个字:风险。风险本就是国际贸易中的常态,而国际金融危机导致的市场萎缩和企业倒闭更扩大了风险的范围,加重了风险的程度。

2007年以来,我国企业在出口业务中频频遭遇了进口商的倒闭、进口国政府的干预、汇率的变动等商业、金融和政治风险。很多企业因缺乏预警,和临机应变不当,或者战略决策失误而轰然坍塌。面对当前复杂多变的国际市场,加强风险管理,已不再是简单地投保国际货运保险的问题。一方面,企业要加强内部的风险管理机制,对产品、客户等方面可能出现的问题进行有效的监控,有不同程度的风险预案;另一方面,企业要熟悉各种现代保险业务,包括出口产品责任险、出口信用保险等,充分利用这些工具提升企业的出口竞争能力和融资能力。

(二) 提高出口业务管理能力,关键是培养懂管理的业务人员

1. 业务人员是企业实施出口业务管理的主体

一般来说,出口业务具有较强的专业性和独立性,与国外客户洽业务时,业务员常常会就合同的主要交易条件临时做出决断,特别是参加各种展会,与外商面对面谈判时。据笔者了解,实际上很多出口企业的出口经理、出口业务主办在产品定价、品质监控、资金管理等方面都被赋予了较大的自主权。这就使业务人员成为

了各企业实施出口业务管理的主体。

2 企业提高业务管理水平,要求一线业务人员具有较高的管理素质

出口企业的业务管理水平体现在对每笔出口业务的细节管理上,包括对每个客户的跟踪、鉴别,对每笔业务的信用风险的评价,对每笔资金收付的时间和流程把握等等。由于业务人员在业务管理过程中的独立性,在从事具体业务时,除了开展与客户交流、对外报价、订货出货、收款等各项业务工作外,还必须自行就业务中的客户情况、风险情况、货物情况、资金情况等进行信息收集、判别、评估以及应对等管理工作。如果没有系统的管理,业务人员做出口时,常常会发生对一个客户做一两单业务就会做丢,或者业务过程中冒出很多意想不到的问题而导致预期利润被侵蚀的情况,甚至在当前金融危机的背景下,可能付出“倾家荡产”的代价。所以,企业应对当前的金融危机,要提高各方面的出口业务管理水平,必须要求业务人员具有非常强的管理意识,必须要求业务人员在业务的每个方面具有比较系统的业务管理能力。

(三) 国际贸易实务课程面临的新要求

各高校国际经贸以及国际商务管理等紧密相关的专业是我国培养企业出口业务人员主要渠道之一,而《国际贸易实务》作为国际经贸专业的主干课程之一,其教学目的是教授学生从事国际贸易业务的具体操作性知识,是一门决定国际经贸及相关专业学生是否具备合格的出口业务素质的关键课程。

在国际金融危机使出口市场竞争更为激烈的形势下,由于我国出口企业的业务人员管理水平面临了更加严峻的挑战,这就要求我们在讲授《国际贸易实务》课程时,不仅要讲解进出口合同的各项条款及其基础知识,不仅要介绍进出口合同磋商与履行的主要流程,更要讲授进出口业务开展过程中主要环节如何高效工作、强化管理的知识、理念和技巧。如果本课程忽视对学生出口业务管理素质的培养,将直接影响国际经贸及相关专业学生的出口业务管理意识和能力。

二、当前国际贸易实务课程存在忽略出口业务管理教学的问题

(一) 《国际贸易实务》课程对出口业务管理教学的忽略

目前各高校相关专业的《国际贸易实务》课程,基本上延续了上个世纪80年代《国际贸易实务》课程的教学体系,讲解的内容主要包括进出口合同的主要条款(包括品质、数量、包装、贸易术语及价格、装运、保险、支付、检验、争议等),进出口合同的磋商与履行,以及主要贸易方式等。在近三十年的变迁中,《国际贸易实务》课程的教材虽历经修订,各高校也出版了适用不同层次、不同专业类型的版本,增添了一些新的内容,如NCOTERMS2000、UCP600、EDI与电子商务等,但教学内容的大体框架基本没有变化。因此,国际贸易实务课程对出口业务管理方面的知识、理念及技巧等管理问题的教学是相对忽略的。

这个忽略在过去进出口贸易由国家垄断经营的形势下并不造

成太大的影响。但随着我国加入WTO,外贸经营权日益下放,外贸公司依靠垄断经营权而“坐享其成”的日子已一去不复返,当进出口贸易的市场竞争日趋激烈,尤其是当前国际金融危机的严峻形势下,不懂业务管理,业务人员进出口合同的相关知识掌握得再好,也不可能把进出口业务做精、做大、做强。

(二)《国际贸易实务》课程忽视管理素质培养的原因

1. 课程的专业归属导致对管理问题的忽视

《国际贸易实务》课程是国际经贸专业的主干课,而国际经贸专业在学科分布上是隶属于经济学。根据笔者的理解,改革开放初期各高校设置此专业的目的,主要是为国家培养对外经贸行业的行政管理人才(当时对外经贸行业是国家高度垄断,外贸公司实质上是政府行政管理部门的延伸)。所以该专业教学的基本理念,是在传授学生宏观经济管理理论的基础上,重点讲解世界经济和国际贸易的相关知识。而管理方面,一般只设置一些传授基本原理及相关知识的课程,如管理学原理、国际市场营销、外贸会计等。而国际贸易实务课程,在编写教材和讲授过程中,不太重视具体业务管理的相关内容,也就是再正常不过的了。

2. 80年代外贸经营的特征导致对管理教学的忽略

70年代末到90年代中期,我国对外贸易长期由国家垄断经营,各级外贸公司凭借手中的外贸经营权,穿梭于工厂和外商之间媒介交易,实现出口创汇并获取利润和补贴。因此,外贸公司的业务人员不用太多地考虑开发工厂、开发和管理产品、开发和管理客户等方面的因素,其主要工作就是手拿工厂的样品,在广交会及其他交易会上坐等国外客户上门,或接受上级部门交办的订单业务等。而做好这些工作,关键就是掌握对外谈判的各种术语、常识和惯例,掌握谈判和草拟国际贸易合同的各个要点。为满足这样的需求,而编写出上述特征的教材也就是题中应有之意了。

另外,直至90年代初,我国外贸企业从事出口的主要目的都是为了创汇,因此外贸经营大都存在重规模、轻效益、轻管理的现象,实践是教学的根本源泉,在这样的实践背景下,国际贸易实务的教学自然会忽略管理问题。

(三)国际贸易实务课程教改偏重于实务操作的培训,依然忽略管理问题

1. 当前国际贸易实务课程教改的主要内容

今年各高校国际专业的老师开展国际贸易实务课程教改的成果很多,如北京联合大学师范学院讲师赵绍全的《当前部分高校国际贸易专业教学中存在的若干问题浅析》(2004)^[1],广西财经学院蒙聪惠的《对“国际贸易实务”课程本科教学的几点思考》(2006)^[2],沈阳大学经济学院苗红的《关于国际贸易实务课程教学改革的几点建议》^[3]等。在这些教改论文中,老师们普遍认为以前国际贸易实务课程教学最主要的缺陷在于教学内容相对滞后,教学过程中重理论,轻实践,较少使用现代化的教学手段等等。所提出的改革措施一般包括:

(1)更新教学内容,增添电子商务等新的知识点,适当使用国

外原版教材;

(2)设立国际贸易实务模拟实验室,加强学生实践操作能力的训练;

(3)实现双语教学;

(4)利用多媒体课件教学、案例教学等现代教学手段和方法;

(5)引进有实际经验的人员进入课堂授课。

上述措施中,对本课程教学体系提出的整改意见重点在于设立国际贸易实务模拟实验室,加强学生的实践操作能力训练。

2. 对实践操作能力的培训固然重要,但如果仅仅从事这方面的教改,将降低本科人才的培养层次

对实践操作能力的培训十分必要,笔者在教学实践中,在讲完包装、价格、支付等章节后,分别穿插了建立业务联系、出口报价核实,以及信用证审核与制单等三个业务演练环节,使同学们学习了相关理论和概念后,能及时了解实务工作中这些理论、知识和概念的运用情况和运用原理。在通过对国际经贸专业往届毕业生和用人单位的跟踪调研后,笔者发现本专业的本科毕业生进入进出口企业或相关单位后,一般经过半年或一年的培训即开始从事出口业务的管理工作,有些素质较高的毕业同学,甚至工作了一两年即被公司派往新兴市场独立从事出口业务的开发和管理。这与本专业高职、专科层次的毕业生毕业后主要进入跟单员、报关员、单证员等操作岗位,从事比较局部、单纯的具体操作业务,有着天壤之别。因此,本科人才的培养应更着眼于其将来从事进出口业务管理工作的需要,应更加强业务管理素质的培养。

当然,笔者也认为即使是从事高层管理工作的人员,仍必须了解具体的操作流程及其技能要求,但这只是一个些基本要求。作为较高层次的人才,国际经贸及相关专业本科学生更要掌握出口业务管理的特征和原理,以及管理出口业务的重点环节和主要技能,要培养本科学生的管理素养和能力。这是本科与高职专科人才培养目标的本质区别。

三、国际贸易实务课程教改的原则和基本思路

(一)原则

1. 维持原教学体系的基本框架和主要教学内容

目前国际贸易实务的教学体系虽然存在忽略管理问题的缺陷,但其主要框架体系经历三十年教学实践的考验,被全国所有高校的国际经贸及相关专业所采纳,仅此一点足可证明其基本合理性和科学性。笔者在经营外贸业务的进出口公司和工厂出口部调研时曾多次询问业务经理们一个问题:你们招聘出口业务员时,要求必须掌握的业务知识主要是什么?回答几乎都是:贸易术语,L/C。所以,笔者认为,对国际贸易实务课程的改革,必须在维持原教学体系的基本框架和主要教学内容的前提下进行,这是本课程教改的最主要的原则。

2. 综合性与先进性原则

国际贸易实务是国际经贸专业中最具综合性的课程之一,其教学涵盖了商务学、保险学、国际市场营销、国际金融、国际商法等

各种专业知识的相关内容,这实际上正反映了现实中国际经贸业务工作的综合性。当前国际贸易业务与过去相比已经有了天翻地覆的变化,电子商务、网络贸易、集装箱与国际多式联运,现代物流运营与全球采购等等各种新做法、新技术、新概念在国际贸易业务中无不被利用其及。国际贸易是在与20年甚至10年前完全不同的新模式下进行,如果国际贸易实务课程的教改不能适应新的国际贸易模式,不充分吸纳上述新的方法、技术和概念,那么我们培养的毕业生进入相关领域,就会发现他们距离现实需要有太大的差距。虽然这些新的方法、技术和概念,即使课程中没有教过,参加工作后在实践中操作过几次,最多半年时间过去,就可以操作它们,所以很多学校、老师和学生认为教学中可以暂不涉及,但如笔者前面所述,本科层次的人才不能仅仅满足于了解操作层面的技能,而必须能理解和掌握管理层面的原理和知识,而管理的领会和把握绝不是单纯的模仿和观察可以习得。因此,国际贸易实务课程的教改,必须在充分研究这些新技术、新模式的基础上,结合管理学等方面的最新理论研究成果,总结出新形势下进出口业务管理的理念、原则和方法。

3 实践性原则

实务课程中,实践性是重要的特征之一。因此,当前本课程教改中普遍认为的主要方向是加强实践能力训练,这也是有其合理性的。但如前述,由于本科层次人才培养的更高要求,因此不能将实践性简单地理解为制单、跟单的技能训练。出口业务管理的教学同样具有非常强的实践性。近年来国际贸易领域,介绍业务人员的操作与管理经验的电子材料和书籍出现了很多,其中一些是高校毕业后从事了多年业务工作的一线人员编写,非常优秀,为本课程的教改提供了大量素材。因此,在教改研究过程中,我们应充分吸纳这些一线人员的实践经验,摸索一些对实践工作具有指导意义的管理原理和技能。并且在教改过程中,遵循实践性原理要求我们如其他相似的教改尝试那样,在教学方法上,一定要力图避免单纯的理论讲授。但业务管理的实践性教学与业务操作的实践性教学不同,通过演练并不能很好地达成效果。根据国内外管理学教学的成功经验,笔者认为最好的方法是组织案例研讨。

(二)本课程教改的基本思路

1. 进一步厘清国际贸易实务的教学目标

国际经济与贸易专业培养的本科人才,毕业去向一般分为两大类:一类是直接或继续攻读国际贸易、世界经济等专业研究生后,进入国家外经贸管理部门或单位,如商务部和地方外经贸委、各级海关、国有进出口总公司等;另一类则是进入进出口贸易相关的各类企业,如具有进出口业务的国有、民营、外资企业,从事国际结算的各类银行,各类运输公司、报关行、保险公司等。

对第一类人才,教学中应强调理论性和政策性,因此,所授课程应以国际经济学、外贸概论等为主。对第二类人才的培养,国际贸易实务应为重点核心课程。我们应更加明确该课程的教学目标,是培养进出口相关企业的中高层管理人员。因此,在授课内容

中,除了要介绍相关业务知识和流程,以及训练其实际操作能力外,更应强调对出口业务管理能力的培养。

2 整合部分章节的内容,更加突出贸易术语、信用证支付方式等重点以及出口信用风险等新的知识点

如前述,贸易术语、信用证等支付方式是外贸业务中要求业务人员必须掌握的重要知识,本课程的教改,应更加突出这两部分的内容。此外,现有的课程体系中讲到保险,一般只涉及国际货运保险,对出口信用险和出口产品责任险只做简单介绍。而国际金融危机给我们最大的启示,就是要加强出口信用风险的管理。因此整合国际贸易实务课程,应有一个板块专门讲解包括货运风险、信用风险等在内的出口风险管理。

进出口合同的磋商与履行,在原教学内容中占相当大的篇幅,但这部分内容存在着过于理论化、所依托的贸易模式落后于形势等问题。事实上,据笔者了解,很多教师授课时对这部分内容都是一带而过。另外,贸易方式的介绍也是传统国际贸易实务的主要内容之一,但其中多数贸易方式,如拍卖、寄售、期货交易等在日常进出口贸易中使用十分有限(我国进出口贸易一直以一般贸易和加工贸易为主要形式)。并且对一些复杂的贸易方式而言,用短短的一章甚至一节蜻蜓点水式的讲解也很难收到效果。因此,笔者认为,可将这两部分内容减除,代之以出口业务管理专题。

3 将教学内容向头尾延伸——向前延伸至客户开发和产品开发,向后延伸至核销、退税

实际工作中外贸业务流程从出口产品和客户的开发开始,到完成收汇核销及退税工作时业务结束,其中外贸合同的草拟和磋商只是其中一部分工作内容。事实上,在整个业务流程中,产品和客户的开发才是最艰难、最重要的环节。一旦有了好的产品、稳定的客户,合同磋商与执行只是一些日常事务。

但是,我们知道传统的国际贸易实务教学中,是以外贸合同的各项条款解析为主要教学内容,讲合同磋商也多是从事法理理论上讲解发盘、接受的法律性质,与现实工作相差很远。而对于合同的交易对象——客户是怎样开发和维护的,合同的交易标的——产品又是怎样开发和管理的,却几乎没有提及。并且,对交易完成后如何收汇、如何办理核销和退税,也最多只是在进出口合同履行中介绍了一些基本概念。前面已经谈到,这是由于以前我国外贸业务的历史原因造成的。时移事易,当前国际贸易的形势,要求业务人员必须掌握外贸业务各个环节的管理知识和技巧能力,尤其要具备独立开发业务的能力。因此,国际贸易实务课程的教学应适应这种要求,将现有国际贸易实务的教学内容分别向前延伸,至出口业务客户和产品的开发与管理;向后延伸,至外汇核销、出口退税以及资金管理。

4 整合后的课程体系可以专题形式划分为六个板块,分别是:出口产品管理专题、出口价格管理专题、出口货运管理专题、出口资金管理专题、出口风险管理专题、出口市场与客户管理专题

每个专题包括三部分的内容:知识介绍、条款讲解、业务管理

研讨。其中知识介绍主要由教师讲授各专题相关的知识点;条款讲解则通过举例,讲解出口合同中相关条款的写作规范与技巧;业务管理研讨,则主要以案例讨论的形式,组织学生对各个专题中相关业务管理的理念、做法和技巧进行研讨。

四、整合后的国际贸易实务与管理课程的教学内容

(一)出口产品管理专题:在讲授出口合同中的品名、品质、数量、包装等条款的同时,讲解出口产品品质管理和产品开发管理的理念和技巧

1. 国际市场对出口产品的品质、包装等要求
2. 出口合同中的品名、品质、数量与包装条款
3. 出口产品的品质检验条款与出口质量标准及认证
4. 出口产品的开发与管理
5. 出口产品的品质管理

(二)出口价格管理专题:在讲授贸易术语的基础上,讲解出口价格核算与出口报价的原理与技巧

1. 贸易术语和贸易惯例
2. 出口合同中的价格条款
3. 成本与价格核算
4. 报价的原理和技巧

(三)出口货运管理专题:在讲授出口货物运输的主要形式的基础上,融入物流管理的新理念,并讲解出口报关、出口报检及出口货运单据制作的技巧

1. 出口货运的主要形式
2. 出口货运单据
3. 出口合同中的货运条款
4. 出口货运的物流管理
5. 出口报关与报检管理

(四)出口资金管理专题:在讲授国际贸易结算工具和结算方式的基础上,讲解外汇核销与退税管理的概念和方法,以及国际贸易融资的管理方法与技巧

1. 国际贸易结算的工具与方式

2. 出口合同中的国际结算条款
3. 外汇核销与退税管理
4. 国际贸易融资管理

(五)出口风险管理专题:在讲授出口货运保险的基础上,进一步讲解出口品质和出口信用等方面存在的风险及其管理手段与技巧

1. 出口货运风险与保险
2. 出口合同中的出口货运保险条款
3. 出口品质风险与管理
4. 出口信用风险与管理

(六)出口市场与客户管理专题:讲解出口市场和国外客户开发与管理的理念与技巧,包括出口交易磋商的渠道、平台、流程与技巧,以及出口纠纷的处理技巧等。

1. 出口市场的考察与选择
2. 开发客户与业务磋商的渠道、平台、流程与技巧
3. 跟踪客户、提高客户忠诚度的技能
4. 国际贸易中的违约与索赔、不可抗力与仲裁等条款
5. 出口纠纷的处理与客户关系的管理

[参考文献]

- [1] 赵绍全. 当前部分高校国际贸易专业教学中存在的若干问题浅析 [J]. 北京联合大学学报(自然科学版), 2005.
- [2] 蒙聪惠. 对“国际贸易实务”课程本科教学的几点思考 [J]. 广西财经学院学报, 2006.
- [3] 苗红. 关于国际贸易实务课程教学改革的几点建议 [J]. 经济师, 2009(9).
- [4] 李章吕. 论“讲坛哲学”的改革与发展 [J]. 重庆交通大学学报(社会科学版). 2008(5): 141.
- [5] 谈晓勇. 论电子商务课程综合实验平台构建的研究 [J]. 重庆交通大学学报(社会科学版). 2008(3): 138.

(责任编辑:杨 睿)

On adding export management factors to the course of international trade practice

DA I L I N

(Chongqing Technology and Business University, Chongqing 400067, China)

Abstract: Since 2008, international financial crisis rapidly spread, European and US markets shrink, the enterprises become bankruptcy, China's export industries are seriously affected, as a result, it is necessary to consolidate export management. According to the requirement of international situation, international trade practice course of local colleges should not only add related new knowledge of UCP600, NCO TERMS2000 and electronic business or only add new methods for consolidating practical ability training. We must reexamine our cultivation objective of international trade talents, add management factors to international trade practice course from the angle of cultivating export management talents and enhance the teaching in the aspects of ideas, methods and skills of export and import management.

Keywords: international trade practice; teaching reform; export business management