

2020 年国际经济与贸易专业人才市场需求 及职业分析调研报告

所属专业大类	财经商贸	专业类名称	经济贸易类
专业名称	国际经济与贸易	专业代码	630502

一、调研基本情况

（一）基本思路

调研目的：了解本专业人才市场需求及职业技能要求情况

调研时间：2020 年 4-7 月

调研对象：88 家外贸企业、86 位外贸行业专家、6 家同类院校、87 名国贸专业毕业生（含跨境电子商务方向）

参与人员：国贸与报关教研室全体教师

调查基本情况：被调查企业及行业专家中（共 174 份），对专业人才需求最为迫切的是外贸业务员岗位（销售、外贸平台操作、推广、客服、商务等），占 74.71%，其中绝大部分企业都急需懂商务、懂谈判、懂英语口语、会计算机操作、直接能实操且职业素养较高的外贸业务员，其次是跟单员岗位（采购、物流等）占 20.11%，其他岗位（单证审核、报关报检等），占 5.78%。访谈中，企业表示，他们最希望的人才是复合型的，也就是会外贸平台操作而且懂外贸操作流程，且能和国外客户利用函电或直接面对面交流。被调查同类院校及往届毕业生中（共 90 份）中，普遍强调外贸工作流程相关课程开设及综合技能水平实践的必要性。

（二）调研方法

调研方法：电子问卷、网站查阅、面对面访谈、电话访谈

二、人才需求分析

（一）“一带一路”战略带动广东外贸产业发展

受国际金融危机影响，广东省乃至全国对外贸易额至今增速仍总体呈下降趋势，产业面临着升级与转型。伴随“一带一路”战略应运而生的“中国制造

2025”、“自贸区”、“跨境电商”、“互联网+”、“新消费”和“供给侧改革”概念为广东经济转型及产业升级注入了新动力。广东省政府工作报告、广东省及广州市十三五规划文件进一步强调深化泛“珠三角”等区域合作，发挥广州南沙自贸区、珠海横琴和深圳前海自贸区先行先试作用，建立“双自联动机制”，建设跨境电子商务产业集聚区，支持新型贸易业态发展，形成广东参与国际竞争新优势，这一系列的改革措施，将有效推进广东对外贸易转型升级，提升国际贸易发展水平，对国际经济与贸易等专业人才培养提出了新的要求。

（二）“互联网+外贸”一促使广东传统外贸产业转型升级

据海关统计，2015 年中国货物贸易进出口总值 24.59 万亿元人民币，同比下降 7%；2019 年中国外贸进出口总额 31.54 万亿人民币，同比增长 3.4%，其中新型外贸-跨境电商总额 10.8 万亿，占中国对外贸易总额的 34.24%（传统外贸占 65.76%），年增长复合率 20%以上。在传统对外贸易增速放缓的态势下，新型外贸-跨境电子商务则呈现出蓬勃的发展态势。随着跨境电商试点城市数量的增多，“新消费”观念和消费升级潮流的冲击，平台物流水平和供应链的不断完成，商品质量更有保障的跨境电商市场交易规模将借机快速增长，在国际市场的影响力会进一步增加，而跨境电商交易中，70%左右是跨境 B2B，是互联网下的企业对企业跨境贸易活动，也就是“互联网+传统国际贸易”，为此，以 B2B 为主的跨境电商正成为拓宽海外贸易市场、外贸转型升级的有效途径。

（三）复合应用型人才缺口巨大，产业岗位严重脱节

截止到 2015 年底，广东大概有 5 万家加工贸易企业，以每家企业需求 4 人计算，未来珠三角对国际贸易专业人才需求在 20 万以上，而 2015 年广东国际经济与贸易各类型高校在校大学生约 5 万人，高职毕业生约 1 万人。据不完全统计，中国跨境电商相对领域的人才缺口据不完全统计需要有 450 万，2017 年在以 39%的速度在增加。以传统外贸和跨境电商 B2B 为主的新型外贸集聚增长需求‘懂外贸、会英语、精电商’、“适应全球化市场，并具有国际化能力”的复合型人才。

（四）“外贸+电商+外语+国际化”的复合型新型外贸人才奇缺

据中国经贸大学和中国社科院的研究得出的最新的研究成果显示中国大学应届毕业生也存在专业知识不扎实、视野不宽、知识面窄、知识陈旧的不足之处。

在新的时代，“适应全球化市场，并具有国际化能力”的人才才是企业走出去的关键。新型外贸人才和传统贸易、英语、电商人才差异较明显，不仅需要通晓电子商务专业知识、熟悉企业电子商务建设、运营和管理，更需要良好的外语表述与沟通水平，要有国内外产品行业背景，要有国际贸易实务知识，要有国际视野，还要有国际电子营销技能。

三、人才职业面向及培养情况分析

（一）职业岗位需求分析

被调查企业及行业专家中（共 174 份），目前对本专业人才需求最为迫切的是外贸业务员岗位（销售、外贸平台操作、推广、客服、商务等），占 74.71%，其中绝大部分企业都急需懂商务、懂谈判、懂英语口语、会计算机操作、直接能实操且职业素养较高的外贸业务员，其次是跟单员岗位（采购、物流等），占 20.11%，其他岗位（单证审核、报关报检等），占 5.78%。说明目前外贸企业最紧缺的还是外贸业务人才，也就是利用电商平台把公司的产品销售到海外市场的专业人才。访谈中，企业表示，他们最希望的人才复合型的，也就是会外贸平台操作而且懂外贸操作流程，且能和国外客户利用函电或直接面对面交流。

表 1 外贸企业岗位需求分析

岗位	比例
外贸业务员（销售、推广、客服、商务、外贸平台操作）	74.71%
外贸跟单员（采购、物流）	20.11%
其他（单证员、报关报检员）	5.78%
合计	100%

表 2 外贸企业知识技能需求分析

知识技能	比例
计算机/互联网技能	80.46%
英语口语与写作	94.83%
跨境电商平台操作/客服管理/运营管理	97.70%
跟单技能	45.98%
单证技能	34.48%
国际商务谈判技能	51.72%
外贸业务技能	100.00%
国际市场认知与营销	74.71%

表 3 外贸企业职业素养需求分析

知识技能	比例
实践操作与动手能力	100.00%
沟通协调交际能力	83.33%
团队合作精神	68.97%
职业道德素养	85.06%
吃苦耐劳	85.63%
稳定性	79.31%
创新创业	52.87%

表 4 本专业知识结构分析表

一级知识名称	二级知识名称	三级知识名称	重要程度
可持续发展基本知识	体育锻炼的基本知识		A
	英语的基本知识(写作、口语)		A
	计算机应用的基本知识		A
	政治理论的基本知识		B
	数学的基本知识		B
专业基础知识	经济的基本知识	市场供需的知识	A
		国际贸易和国际资本流动知识	A
		国际金融知识	B
	国际贸易的基本知识	国际贸易理论的知识	A
		国际市场营销知识	A
		贸易术语的知识	A
		国际贸易政策的知识	A
	国际商法的基本知识	国际商法原理知识	A
		对外贸易法知识	A
		商事组织法知识	B
	电子商务的基本知识	电子商务原理知识	A
		电子商务理论知识	A
		电子商务实务	A
		网络信息技术知识	B
		电子商务安全知识	B
专业知识	外贸英语的基本知识	外贸英语口语的知识	A
		外贸英语写作的知识	A
		外贸英语阅读的知识	A
		外贸英语词汇的知识	A
	外贸跟单的基本知识	外贸跟单概论知识	A
		原材料采购跟单知识	A
		生产跟单的知识	A
		品质跟单的知识	A
		包装跟单的知识	A
	外贸单证的基本知识	出口货物一般单证知识	A
		出口货物特殊单证知识	B
		进口货物一般单证知识	A
		进口货物特殊单证知识	B

	进出口业务操作的基本知识	各种术语的出口交易流程知识	A
		各种术语的进口交易流程知识	B
	跨境电商业务操作基本知识	跨境电商平台操作流程知识	A
		外贸客户开发与维护知识	A
		跨境物流与国际支付	A
		跨境电商营销推广	A
	报关与报检基本知识	报关流程知识	A
		报检流程知识	A
	国际结算的基本知识	国际结算概论知识	A
		信用证结算知识	A
		托收结算知识	B
		汇付结算知识	B
综合素质知识	沟通技能		A
	团队协作技能		A
	应变能力		A
	职业素养（吃苦、胆大、心细）		A
	第二外语知识		B
	人际关系学知识		B
	社会学知识		B
	写作知识		B

表 5 本专业技术技能结构分析表

一级能力名称	二级能力名称	重要程度
职业基本能力	体育锻炼方面的技能	A
	外文的阅读、翻译与产品外文描述能力	A
	计算机操作和专业软件应用能力	A
	英语口语表达的能力	A
	商务谈判及交易磋商的能力	A
	团队协作的能力	A
	市场开拓的能力	A
	介绍演讲的能力	B
职业能力	潜在客户开发的能力	A
	新老客户维护与管理的能力	A
	合同草拟、签订、跟踪管理的能力	A
	价格核算与谈判的能力	A
	合同履行的能力	A
	处理纠纷争议的能力	A
	一般贸易操作的能力	A
	业务善后和资料归档的能力	B
岗位专门能力	产品运营与管理的能力	A
	产品推广的能力	A
	开发客户的能力	A
	客户订单跟进与协调能力	A
	组织货物国际运输能力	A
	缮制各类业务单据能力	A

	进行商品报检和报关能力	A
	安排国际货物运输保险能力	B
	进行国际收支结算能力	A
	项目团队管理能力	B
职业综合能力	知识综合运用能力	A
	技术创新能力和职业资格证书考核能力	A
	创新创业能力	B
	可持续发展能力	A
	应变能力	A
	项目开发能力	B
	协调、沟通和协作能力	A
	公关能力	B

表 6 本专业素质结构分析表

一级素质名称	二级素质名称	重要程度
思想道德素质	社会责任感	A
	言行的自我约束与自觉规范	A
	职业道德与职业素养	A
	政治与政策的认识	B
身心素质	身体健康状况	A
	心理调试力	A
	情绪情感控制	B
文化素质	语言规范表达	A
	法律	A
	知识行为意识	B
职业素质	熟知专业理论	A
	掌握专业技能	A
	开展技能实操	A
	了解市场行情	A
创新与创业素质	创新精神	A
	创业意识	A
	参与和实干精神	A
	自我意识与主动精神	A

（二）人才培养现状分析

1.本专业人才培养现有条件

（1）省级重点专业

本专业自 2002 年开办，是学校最早专业之一，也是学校教改试点建设专业和第一批重点建设专业之一，于 2017 年 9 月被确立为广东省重点专业。

（2）省级教学团队

本专业拥有一支高素质“双师型”专兼结合教师队伍，师资力量雄厚，于 2020 年通过省级优秀教学团队验收。现有专任教师 15 人，其中高级职称 7 人，中级职称 7 人；双师型 12 人。兼职教师均为外贸行业实践能力强、教学水平高的高级技术人员或企业高管。

（3）实训条件

本专业形成了比较完善的校内“五位一体”实践教学基地，包括跨境电商综合实训中心、国际商务谈判实训室、报关与仿真大厅、外贸易综合实训室、外贸英语实训室，共占地面积 1335.14 平方米，设备总值 238.452 万元；装有进出口 Simtrade、世格 SimOS 外贸跟单理实一体化教学平台、跨境电商步惊云教学系统等软件，主要承担专业实训教学任务。

本专业与 10 多家企业建立校企合作关系，共建订单班 6 个，建有省级大学生校外实践基地 1 项，校级大学生校外实践基地 2 项。

（4）教学条件

本专业近三年共开出版教材 9 本，与企业共同编制校企合作教材开发教材 9 本。主持精品课程共 3 项（省级 1 项，校级 2 项），立项省级课题/项目 12 项，市级课题 5 项，近三年共开发发表论文 30 篇。

2.本专业近三年招生就业

专业近三年招生人数相对前两年有所上升，报到率在 85%左右。近三年初次就业率整体偏高，就业对口率逐步提升。

表 7 近三年本专业招生与就业情况

年份	招生人数(人)	报到率(%)	初次就业率(%)	就业对口率(%)
2017	100	86%	97.33%	93.15%
2018	149	85.23%	97%	80%
2019	153	86.92%	100%	88.6%

3.本专业教育教学改革

(1) 引入先进职教理念，重构了课程体系

本专业围绕职业岗位（群）能力，参考职业资格标准，以校企合作为基础，系统设计培养学生职业能力必备的知识平台课程和实践教学体系，按照“课岗对接，理实一体”基本思路，实现“课堂岗位零距离，学校企业无缝接”。

(2) 改革教学方法手段，突出了职业能力培养

本专业积极改革教学方法，根据不同的典型工作任务，有针对性的采用案例分析法、分组讨论法、角色扮演法、仿真模拟教学法、现场教学法、企业培训法、真实演练等教学方法，激发学生学习的主动性和积极性，使学生获得与工作任务相应的专业知识和专项技能。

(3) 加强实践教学，强化了职业技能训练

本专业建立递进式实践教学体系，认知实习——课程实训——综合实训（含考证）——毕业顶岗实习，实行全过程管理，确保学生、学习、实践、顶岗实习的指导和安全保障落实到位。

(4) 健全教学管理制度，规范了教学过程监控

本专业通过严格控制调课，组织教师听（评）课，组织兼职督导听课，严格毕业实践节管理。实施了学生评教与教师评学、专兼结合督导、教师互评等制度落实了期初、期中、期末教学检查，开展毕业生跟踪调查，保证了教学质量管理与监控的全员参与全过程管理。

(5) 鼓励学生自主创业，推动了实践育人建设

本专业目前立项 1 项省级创业项目，8 项校级创业项目，开设了跨境电商先锋班，推动创新创业人才培养。

4、本专业人才培养存在的问题

(1) 人才培养定位有偏差

传统的“线下外贸”逐步转变为“在线外贸电子商务”模式，而目前的人才培养定位还局限在传统外贸模式下，只注重对学生外贸基础知识的训练，忽略了外贸、商务、计算机与英语处理的连贯性和一致性，将商务与英语、计算机等严重剥离。

(2) 部分课程设置不够合理

一是过于注重理论的系统性和完整性，课程设置上求全求多，通识课的比例过大挤占了专业课程的空间与专业课程安排的时间。二是课程设置和教学内容缺乏跨境贸易、服务贸易、进口贸易的培养。三是专业实训课程课时比例少，学生

实操能力低，整个外贸流程实操连贯性差。四是计算机应用课程停留在理论及 Microsoft 软件应用方面，对 Photoshop 软件缺乏教学。

（3）实践教学模式较单一

校内实训室只能满足仿真软件的单一实训模式以及校外实践基地的流于形式，无真实账号和实操，实质性内容开展甚少，职业技能和职业素质的培养得不到根本保证。

（4）评价体系不够科学

校内教师的单一评价考核方式仅考核了学生对某门课程上课内容的掌握程度，而不能表现学生学习专业知识的一种能力与态度，更无法体现学生的创新能力和创业能力。

（5）人才培养整体条件不完善

一是专任教师领头人缺乏，专任教师在跨境电商领域造诣不深，专业教师凝聚力等也急需加强；二是实训条件仍不足，实训室软件、设备落后；三是专业人才培养影响力及辐射力度不强，突出成果较少，辐射力度不强。

四、专业建设发展与教学改革分析

（一）专业人才定位与培养方案优化分析

1.专业培养目标分析

本专业依据调研结果，依托“校政行企”四方联动机制，创新“校企双主体”育人模式，为新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养满意度高、就业前景与就业能力强的具有良好的职业道德与职业素养，且“懂外贸、精电商、会英语”，侧重传统外贸和“互联网+外贸”-B2B 跨境电商，能从事外贸业务员、外贸跟单员、外贸单证员、跨境电商运营专员、报关报检员、物流货代等的术与管理工作的的高素质技术技能人才。

2.专业职业面向与培养规格

（1）专业职业面向

类别	岗位名称	工作岗位任务描述
核心岗位	外贸业务员	线下或线上开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等。
	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实。
相关岗位	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动。
	跨境电商运营专员	B2B/B2C 平台开发客户，产品发布，订单处理，营销推广，客户维护与管理等。
	报关报检员	进出口货物的通关与清关，申请安排进出口货物的检验检疫。
	物流货代员	制定物流与货运代理的营销策略、进行国际海上、铁路、公路、航空、集装箱货物运输、船代、货代、仓储、商品保养等工作。
发展岗位	外贸主管/外贸经理	外贸业务整体规划、海外业务拓展规划、销售策略制定、在售产品备货、物流、库存管理、风险与成本控制、突发情况处理

（2）人才培养规格

序号	素质要求
1	热爱祖国，能运用本国语言准确地进行表达的能力；
2	掌握必备计算机应用基础知识，并具备一定网页设计、 <u>Photoshop</u> 技能；
3	能够按照相关法律法规和国际惯例从事国际商务活动；
4	具有熟练地运用商务英语询盘及纠纷处理能力；
5	掌握专业所必需专业知识及技能；
6	具有创业创新意识和不断开拓新市场的能力；
7	具有较强的持续学习及应变的能力
8	具有团队合作精神和客户服务意识；
9	具有良好的职业道德与职业素养；
10	具有国际视野，能及时根据时代发展趋势更新技能与知识；
11	具有本职业领域范围内所需的专项技能证书。基础能力证书主要有：英语等级证书（AB级、四六级等）、计算机等级证书；职业技能证书主要有：外贸跟单员证书（必考）、数据分析与运营、助理跨境电子商务师（选考）、外贸业务员证书、网络营销师、全国商务单证员证书、报关员等。

3.专业发展预警分析

金融危机后，传统海外进出口出于环节资金链压力和控制资金风险的考虑，

转向通过 B2B/B2C 电子商务平台进行碎片化、多频次采购。跨境电商作为新兴外贸，其所需的复合型人才对进出口业务操作、电商操作能力、管理能力、外语能力互联网思维能力等都有较高要求。因此，在专业发展过程中，不仅要充分考虑政策导向，提升在培养目标、培养内容和考核评估等方面与产业需求匹配度；也需整合行、政、企、校四方力量，提升新型外贸人才培养整体方案，侧重传统外贸与新型外贸人才培养，整合传统外贸师资，突出 B2B 外贸人才（B2B 外贸运营人员、B2B 销售人员等）培养，突出学生知识学习、技能培养、素质养成和实习就业的完整链条搭建，实现高效和企业零距离，实现产业教育深度融合。

4.专业课程体系与设置

根据新的就业形势、企业建议及学生调研建议，各学期课程建议设置如下：

学期	课程名称
第一学期	国际贸易理论；国际贸易实务；电子商务概论（实验班）
第二学期	经济学；外贸英语函电（外贸英语写作，实验班）；外贸跟单操作；外贸单证操作；
第三学期	外贸英语口语（一）；跨境电商 B2C 运营实务商品归类；数据分析与运营；数字图像处理（Photoshop）
第四学期	进出口业务操作；报关报检实务；国际物流与货代实务（国际运输与保险，实验班）；外贸英语口语（二）；跨境电商 B2B 运营实务；网络营销实务（国际市场营销，实验班）；国际商务礼仪；国际结算操作
第五学期	国际会展实务；国际商务谈判；国际商法；综合实践项目；外贸综合实务；管理学基础
第六学期	企业顶岗实习

5.专业实训条件与实施

在现有专业实训条件下，依托企业需求构建符合企业教学的课程，在对应课程中引入企业项目，将企业真实业务、企业核心技术人员等资源引入高校，以产业项目倒推知识、技能和素养体系的组织，通过现有实训条件开展循序阶段的“课程实训+项目实训+企业实训”，强化学生的岗位意识，培养学生的综合就业能力。

（二）专业教学改革及发展思路分析

1.人才培养模式改革

本专业充分研讨国家高职教育政策及政府工作推动报告，调研行业企业需求及毕业生关于专业人才培养能力建议，调研兄弟院校专业建设体系，调研学生人才培养现状，在专业群讨论的基础上，精确定位人才培养目标，因校制宜，探索并形成“产学结合、学训一体”的人才培养模式，把专业培养对应工作岗位及相应的工作能力，构建相应的课程。以能力为本位，以工作过程为导向，以项目为载体，以任务为驱动重构课程内容，形成“项目课程”，实施“全真模拟、真实演练、任务驱动、工作导向”的“教学做”一体化，着重突出教育教学的职业性、实践性和开放性。

2.课程体系与教学内容改革

（1）课程体系改革

重构“课岗对接”新型课程体系，优化基于职业能力培养的EBPE的课程体系。English：以英语应用为基础；Business：以国际贸易实务、进出口贸易操作为主线；Practice：以实践能力培养为核心；E-Business：以电子商务为载体，保障本专业“会英语、懂贸易、精电商”的多重复合外贸人才培养目标的实现。

（2）教学内容改革

调整授课内容，注重培养语言能力、电子商务技能、国际贸易综合拓展能力、计算机操作技能。着重加强电子商务及外贸英语的培训，同时教学内容不拘泥于课本，将职业就业技能融入教学体系中。鼓励学生开网店、注册公司、参加大学生创新创业项目。

3.教学模式与教学方法改革

（1）教学模式改革

强化“TPSP”教学做一体化教学模式。Task: 以岗位典型工作任务为导向；Project: 以典型进出口业务项目为载体；Situation: 模拟真实工作情景；Practice: 实践外贸项目操作，进一步提升职业技能。

强调“理实一体”，加强实践教学。在具体实施实践教学的过程中，尝试实践基地模式、真实演练模式、实训实习模式及个性化选择模式。

（2）教学方法改革

改变以教师为主导的单一教学方式，突出以学生为本的教学原则，在不同阶段采用各有侧重的教学方法。

基础训练阶段：突出教师引导作用，通过质疑引思、启发式教学，变教师主导为学生自主；变教师灌输为启发、讨论、互动。

综合技能训练阶段：突出技能导向，采用多样化的教学方法。如案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、仿真模拟教学法、现场教学法、项目经理团队负责制等。

综合素质提高阶段：采用信息化教学模式，充当企业真实操作环境下的学生“项目经理人”，指导学生团队化合作，使学生深度体验各种职业情景，促进知识内化和综合素质提高。

创新能力培养阶段：采用研究性教学调动学生自主性和积极性，提高学生学习兴趣，充分挖掘学生学习潜力、创新能力和科研意识。

4.评价体系改革

不断推进形成性考核，加强企业考核、过程考核、实操考核和项目考核，考核以能力考核为核心，综合考核专业知识、基本技能、方法能力、职业素质和团队合作等各方面。

教育教学质量评估改革：构建用人单位、行业协会、专业评价机构共同参与的第三方人才培养质量评价机制，建立评价标准、评价方式、评价反馈制度，提高第三方评价的客观性和公正性。