

# 国际贸易毕业调研报告 国际贸易毕业实习报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 国际贸易毕业调研报告篇一

实习资料：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情景与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

总结：

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，并且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，并且发现了不一样的问题，能够说在是受益非浅。

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，并且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少

经济损失。

## 国际贸易毕业调研报告篇二

我于\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日去\_\_\_\_公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

由于是以纺织品和服装为主的贸易公司，所以对布料要有必须的认识，所以到那里的第一天，我就对各种布料进行了学习，了解了各种布料的成分和规格，因为在贸易中布料的成分是否贴合合同的一项重要依据，不光要了解的学名，还要了解布料的代号，因为合同中往往出现的是布料的代号，同时布料的规格也一样重要，因为客户一般是要检查样品的，在检查之前必须要有贴合其要求规格的布料给其看，这样才能进行下头的步骤。所以对布料的熟悉程度，是检查一个是否合格业务员的基本指标。能够说，这个公司的所有贸易都是建立在对布料的熟悉程度上的。

经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。经过此次国际贸易实习认识到自我要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

实习日期：\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日；实习单位：\_\_金洋冶金股份有限公司；实习地点：\_\_襄樊谷城县石花镇；实习目的：了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作本事。\_\_金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄樊和东城

十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂，\_\_省高新技术企业，拥有营进出口权，经过iso9002和qs9000质量体系认证。经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不一样行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了很多的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。所以，我们翻译的时候，要查阅很多的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一齐讨论，这不仅仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最终，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证[eg:海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，可是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中必须用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作本事，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还十分幸运的

和师姐一齐去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，可是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自我真正去实践一次的时候，甚至是十分简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感激金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮忙，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多的东西，很多是让我们受益终身的东西。

此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成国际贸易实习也就无从谈起。

## 国际贸易毕业调研报告篇三

7月16日至7月20日，为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业具体解决国际贸易方面的实际问题，提高自我的专业技能，我们05届国际经济与贸易专业全体同学在国贸专业指导教师的带领和指导下，进行了为期5天的国际贸易专业认识实习。第一阶段，我们来到唐山市隆达骨质瓷公司进行实地调研；第二阶段，听取唐山进出口公司三友集团王总经理和唐山市高新技术开发区招商局严处长的来校讲座。现将实习的具体资料和收获报告如下：

### 一、经过参观调查进出口企业熟悉国贸业务的业务流程

实习中我们来到唐山市隆达骨质瓷公司，参观了公司的生产流水线，调查并了解了公司外贸出口业务的具体流程，唐山

隆达骨质瓷有限公司始建于1994年，性质为民营企业，主要从事高档骨质瓷的生产和销售，经过全体员工十余年来的不懈努力，隆达公司已成为亚洲最大的骨质瓷生产企业。公司位于河北省唐山市银河路，占地12万平方米，建筑面积7万平方米，公司现有员工1600多人，其中管理人员100多人，从事骨质瓷生产技术及新产品研发人员有30余人。公司现拥有52米和48米全自动燃气隧道窑7条，38米和46米全自动燃气辊道烤花窑2条，骨质瓷年生产本事20\_\_\_\_万件，公司主要产品为骨质瓷茶具、咖啡具、中西餐饮具及宾馆、酒店、航空用瓷，产品定位于国内外大中城市的高级商场、高星级酒店、宾馆等。

此次实习，我们首先深入生产车间，参观骨瓷生产流水线，了解了骨质瓷的生产工艺流程，对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对骨质瓷行业的了解，也为今后参加工作后，如何能够更好、更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展，这给广大国际贸易专业毕业生求职者创造了良好的就业机会。不一样国家之间进行跨国界商品买卖，由于进行交易的双方属于两个不一样的国家或地区，所以从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实践本事，即贸易实际操作本事。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践本事和基本素质提出了更高要求，所以我们也面临着更大的挑战。我们在校大学生必须不断的提高自我以适应新的形式。我们经过对隆达公司的调查和对相关人员的提问，了解了隆达公司的贸易流程。

1、隆达公司的贸易流程：

隆达骨质瓷公司产品主要出口到欧美日等发达国家，经过参加各种展会与客户洽谈，吸引客户来厂参观，客户确认生产本事，管理水平和质量情景以后，然后在确认样品，商讨价格，付款方式，交货期，包装，运输，最终正式订合同，外贸业务员再制定生产排产单交给生产计划部门，由其安排生产，在生产中由质量监督部门负责产品质量监督 and 不合格产品控制，业务人员这时要把握好生产进度的情景，并及时的和客户进行沟通和交流，了解客户的问题和意见，在90%的产品生产出来以后，业务人员制作报检单据，并交给公司报检员报检，取得换证凭条等一系列手续，以后，待货齐全后，由船务人员租船订舱，并安排装柜，制作报关单据，运到指定港口，由公司报关员报关，发运，并取得相关单据，最终取得并确认水单，出口收汇核销，取得退税。到此，贸易基本完成。其中要注意的是在客户签订合同以后，财务人员确认定金，信用证付款方式下要催证，审证，改证，无误后方安排生产。

2、由特殊推广到普遍，我们能够得到进出口公司的一般贸易流程：

(1) 了解市场概况。要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情景。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

(2) 同业务伙伴建立业务关系。

(3) 询盘、发盘、还盘、接收。

(4) 外销合同的签订。合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的利益出发，研究各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5) 填写各类单据。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业发票，装箱单，核

销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)后期工作。单据填写完成后随后的工作是去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。

由以上能够看出国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，从而损害交易双方当事人或其中一方的经济利益，并有可能引起法律上的纠纷。所以我们将来在做贸易的过程中，必须要做到不遗不漏，认真心细，避免造成不必要的损失，这就要求我们必须具备做贸易的基本素质。

## 国际贸易毕业调研报告篇四

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了四年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。毕业实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，是一门专业实践课，是我们在学习专业课程后进行毕业设计时不可缺少的实践环节，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

### 一、 实习目的：

通过在单位的实习锻炼英语听、说、读、写能力，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了

解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，为即将的就业打牢基础。

## 二、 实习时间：

20\_\_\_\_年10月31日到20\_\_\_\_年3月20日

## 三、 实习地点：

郑州市二七区

## 四、 实习单位和部门：

河南省大河基础建设工程有限公司业务部

## 五、 实习主要内容：

在即将毕业之际，我有幸在朋友的帮助下进入了一家公司实习，得到了一个宝贵的实习机会，目前所在的实习单位是一家建筑工程有限公司，河南省大河基础建设工程有限公司，是一家以承建工业与民用建筑地基基础处理为主的大型施工企业，具有建设部核发的“壹级地基基础工程专业承包资质”。公司成立于1996年，于20\_\_\_\_年通过了iso9001质量管理体系认证，是河南省“守合同重信用企业”，连年被评为河南省及郑州市“先进建筑企业”、“质量管理先进企业”和“安全先进企业”，河南省建筑业协会会员单位。公司注册资金为1800万元，固定资产1900万元，拥有各类大型桩基工程机械设备60多台(套)，基坑支护与降水设备70多套(组)，现有职工120多人，其中有称职的工程、管理及经济类技术人员95人，具有高级以上称职人员10人，国家一注册级建造师8人。



公司主要经营范围：

- 1、水泥土桩——干(湿)法深层搅拌桩、高压旋喷桩；
- 3、静压桩；
- 4、夯扩桩；
- 5、深基坑支护及降水、土石方工程；
- 6、建筑机械设备租赁与海外销售。

公司十分重视员工队伍的培养建设——重视人才、广招人才、培养人才、重实干、看能力、不拘一格启用人才。积极从施工、设计、勘察、大中专院校及科研单位聘用有一定影响的高级地基与基础专家为技术骨干或业务指导，拥有高级专家组成的技术顾问组，建立了有合理梯次的，高素质的技术队伍。以下是我在该公司的实习内容：

20\_\_年11月中旬我经同学介绍来到了我的实习公司，在为期3个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评！3个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。

做贸易其实是很复杂的，尤其是外贸，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函(如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等)、进行出口成本核算、信用证的审核及

修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这些操作我每天都有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。

首先，在英语应用方面，我一直都很注重英语的学习，但通过这次学习，我发现我需要更加注重这方面的训练。对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。想起自己这次连六级都没过，真是倍感焦急。

其次，是国际贸易的复杂性。国际经济的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的实习，使我们对以后的学习很有引导作用，也对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次实习给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。通过本次的模拟实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

再次在此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

## 国际贸易毕业调研报告篇五

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，所以，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们的理论知识与实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

### 二、目的

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作本事的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

### 三、实训资料及过程

#### 1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入主角，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

#### 2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方经过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

#### 3、模拟谈判，磋商交易

我们是经过询盘、发盘、还盘、理解这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和理解的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最终磋商我方理解了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

#### 4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首

先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。之后我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和资料是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要异常的细心，注意日期是不容许有半点的差错。