

最新对纳税实务增值税实训报告 纳税实务实训报告总结(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

对纳税实务增值税实训报告篇一

实训目的：为了进一步了解自我所学习的专业知识，能够灵活运用自我所学习的理论知识，提高实际操作本事，同时为毕业就业铺垫。

实习资料：1、在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2、结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的本事的培养和锻炼。

关键词：tmtonlion出口流程收获

这两周一向在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每一天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自我在模拟操作中提高了，同时也认识到了自我身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、

出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在操作中我被上海安德国际公司聘为销售部经理助理，公司出口的主要是不锈钢茶具厨具以及一些高级精密仪器等等，哈哈，很高兴！

在与埃及客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上教师的指导，写起来还算简便。可是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，教师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的主角，在扮演出口商的主角的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是十分重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不一样的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif□fob□cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件简便的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来比较。由于教师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择ttlcadap等方式，信用证结汇能够保证出口商及时得到货款可是费用高，多笔业务的开展，不一样术语的运用能够加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不一样核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，经过询盘、发盘、还盘、理解四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务本事的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

这是十分重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用本事；其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读本事弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语本事在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识必须要学扎实。虽然是理论，可是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用研究。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，此刻我们对贸易的理解已经不在停留在单

纯的理论层面啦。

在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。异常是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，明白自我的计算机操作本事差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。经过这次实训认识到计算机在商务活动中举足轻重的作用。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易相关知识，对这三年学习的来一个大总结。从大二的国际贸易理论、国际货币银行学，到本学期的国际贸易实务，再到的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，经过tmt模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备实际操作本事。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大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和服务的买卖。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。我们必须不断的提高自我以适应新的形式。

在那里我十分感激我的指导教师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在教师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作本事的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。

文档为doc格式

对纳税实务增值税实训报告篇二

二、实训时间□20xx年6月1日

三、实训地点：机房607等

四、实训目的：

通过会计实训，使得学生较系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强学生对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对学生所学专业知识的一个检验。使每位学生掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且能够切身的体会出纳员、材料核算员、记账员等会计工作岗位的具体工作，从而对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论与会计实践相结合的目的。

本课程是福建工程学院国脉信息学院工商管理系会计学专业的一门重要的主干实验课程，是在学生学习了中级财务会计（2）之后所做的一次单项模拟实验。通过本实验的学习，学生能够系统、全面地掌握新会计制度和企业会计核算的基本程序和具体方法，加强学生对会计基本理论的理解、对会计基本方法的运用和对会计基本技能的训练，将会计专业知识

和会计实务有机的结合在一起，是对学生所学专业知识的一个综合检验。

五、实训内容：

（一）收入、费用、利润及全面受益

（二）非货币性资产交换

（三）租赁会计

（四）财务报告分析

六、实训心得：

通过这次实训，我再一次深刻地认识到了会计是一项细致，繁琐的工作，我们整天面对的是数字，稍不小心就出错了。所以它需要我们投入较多的细心与耐心，保持专心致志的工作态度，以高度的责任感对待会计工作。有些错误不该犯就真的不能犯。

永远都不要害怕犯错误，只有犯了错，我们才会知道自己在哪些地方我们的掌握不到位，哪些地方我们需要特别注意的。在这次实训中，我们也遇到了很多的问题，以至于花了不少的时间，也浪费了一些账簿。当然，我们很感谢遇到的这些困难，它给我们敲响了警钟，让我们及时发现知识掌握上的薄弱环节，纠正思维模式里的错误认识，让我们对会计工作多了一些认。

再来我对会计核算的感性认识进一步加强。这次实训是综合性训练，既是主管会计、审核、出纳，又是其他原始凭证的填制人，克服了分岗实训工作不到位的不完整、不系统现象。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内

部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程；熟练掌握了会计操作的基本技能；将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

对纳税实务增值税实训报告篇三

实习资料：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际状况与国际贸易实践，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。实习目的：培养我们的自学和动手潜力、理解潜力以及思维潜力。透过进出口贸易模拟实习，让我们能够在—个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

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，而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同的心得体会，而且发现了不同的问题，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，而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。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

(1) 贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的资料，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的潜力。

(2) 注意业务同法律的联系

(3) 加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，而且还务必会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(4) 注意本课程同其他相关课程的联系

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重潜力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

在为期1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，每一天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！1个月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西，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。由于是贸易公

司，所以对贸易知识要有必须的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有必须难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。当自己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，才把它们复杂化罢了。

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，都务必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。我们不仅仅从个人潜力，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。

对纳税实务增值税实训报告篇四

为期两个星期的国际贸易实务实训最后都落下了帷幕，虽不能说取得圆满成功，但是相信我们每一个人都已经交出了一份让自己满意同时也让老师满意的答卷。

透过这次实训，我完整的了解到了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全过程。

在第一个星期里，应对着一大叠厚厚的实训案例，我一头雾水的竟然不明白要从何下手好，这时才发现自己的知识是多么的狭隘。但我并没有因此而气馁，我明白自己更要迎难而上。经过一番查阅相关资料和苦思冥想，我对这些实训案例

有了必须的认识，并且逐渐的得心应手了。

在第二个星期里，我们要进行一次国际贸易合同履行岗位仿真表演。每一天起早摸黑投入卖力的排练，我们笑过，哭过，彷徨过，争执过，但我们双号组的兄弟姐妹还是牵着手一齐走过来了，完成了一次漂亮的演出。在整个实训过程中我归纳了一下几点心得体会：

一. 填好单据。

在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统。填表要以“单单一致”、“单证一致”的原则，熟悉各单证之间的相关联系，因为这将关系到卖方发货后的结算问题。

二. 学好英语。

要把握专业知识与实训操作的关系，这是很重要的一点。这次是首次实践操作与理论结合的实训，它是锻炼我们的综合运用潜力，而从中取得的经验是日后工作中的宝贵财富。另外，它让我了解到英语的重要性。在出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单据，若英语基础薄弱的话多业务工作是种阻碍，从而降低了工作效率。所以说英语潜力在国际贸易中是十分重要的。

三. 学好专业知识。

国际贸易实务课本知识必须要学好学透学扎实。如果不能彻底掌握好的话，那么在实际运用时将会阻碍重重。

四. 团结一致。

在这次实训中，真心觉得我们国贸班比以前更团结了，同学之间的感情更融洽了，我深深的感受到了一股浓浓的的班级

凝聚力。

五. 互相尊重。

在排练话剧时，单号组和双号组就因为走秀的部分出现了类似言语上的攻击和互不理睬的不愉快事情。所以说，同学之间还是需要互相尊重的，不能因为一点点小事就意气用事从而破坏了大家的感情。

这次实训，我不仅仅学到了很多书本上没有的知识，而且还收获了很多真挚的友情，同时，我也得到了很多关于国际贸易实务操作的宝贵经验。总之一句话，我受益匪浅。

我明白自己的专业知识还很薄弱，但我会在接下来的学习中好好努力的！

对纳税实务增值税实训报告篇五

为期一周的国际贸易实务模拟实训结束了，虽然每一天盯着电脑，处理各种订单，填写大大小小的单据很忙很累，而且整个过程中不断遇到困难和挑战，但当最后一天完成最后一笔业务时，内心的充实和成就感是不言而喻的。这几天的实践也让我对工厂、进出口商、银行这些原本在我脑海里相对模糊的概念有了形象的认识，并且了解了整个进出口贸易的流程，如何一步步进行的。以下是我作为出口商的一些实践过程中的经历和心得。

出口商是整个进出口贸易流动的核心，不仅仅业务步骤繁复而且需要很强的应用和操作潜力，但是我秉着勇于尝试的心态，首先选取了做出口商。第一部，我注册并建立了属于我的出口公司，填完一些基本资料我便查看了系统的使用说明，了解到在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同

签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在与客户建立业务关系时，我主要采取的是打广告和与就近同学合作的方式。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用. 购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。出口商是最为重要的主角，在扮演出口商的主角的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是十分重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于交易双方的成交量通常都比较大，而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. 各种保险，以避免或减少经济损失。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，在选取项中有cif□fob□cfr等术语，乍一看难以理解，但可喜得是系统给予了很大程度上的提示和解释，并且我了解到，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件简单的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来比较。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时务必克服想看答案的心.。

结汇可采取t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇能够保证出口商

及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用能够加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，透过询盘、发盘、还盘、理解四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务潜力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

在整个学习模拟过程中我归纳了以下几点心得体会：

首先，在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。其次，要把握专业知识与实习操作的关系。这是很重要的一点，这次是首次实践操作与.论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用潜力，而从中取得的经验是日后工作中的宝贵财富。另外，它让我了解到英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的.要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读潜力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语潜力在国际贸易中是十分重要的。最后，是实务课本知识必须要学扎实。如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重。

不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖，由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此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，务必具有很强的实际操作潜力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践潜力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们务必不断的提高自己以适应新的形式。

而经过这为期一周的模拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，那先之前对进出口贸易空洞的了解已经生动而具体地感受到了。一个个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，但同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等。很多单据填写上的细节问题自己也很容易忽视，虽然业务潜力还是不甚娴熟，但是这次的可贵的实践操作还是让我受益匪浅，以后更能将所学到的这方面的理论知识与实际联系起来，真正将知识学活了，对我们今后踏上工作岗位势必有很大的帮忙。