

# 最新人民币国际化心得体会 国贸实训报告心得体会(汇总5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 人民币国际化心得体会篇一

国贸是国际贸易的简称(international trade)指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动。下面是本站带来的国贸实训报告心得体会，希望大家喜欢。

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认

为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我基本上把老师布置的任务完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训，我认识到平时努力学习理论知识是十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住机会多学习一些相关知识。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，

使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。毛泽东也说过要知道梨子的味道就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。

行使业务流程：

- 1、解市场概况。一个敏感的市场人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况。因此在我刚把自己定位为出口商的第一时间马上就市场信息栏中了解商品信息。在需求栏中我对比发现进口商对服饰的需求很大，有很大市场。进而到供应商信息栏看，不少供应商生产各类服饰，由于竞争较为激烈，因此有些供应商为了吸引顾客提供了优惠的价格。两者之间存在着很大的利润空间。因此我决定自己的第一笔生意从服饰着手。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。在各个出售服饰的供应商提供的信息中，我认真比较其品质与价格，以及其商品在进口

商市场中的需求度，我把目标缩小到我的服装有限公司中的中国男式睡衣。而进口商方面我则开展广铺网，多联系的原则，给很多个进口公司都通过邮件传去本公司的产品介绍单及本公司的合作意向。这样做的结果使我迎来了很多生意伙伴，收到多份询盘以及发盘。

3、询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，我马上给对方发询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望他们向我公司报价。很快就收到明氏服装有限公司回复，列明商品相关情况，明氏有限公司向我公司的报价是每件男式睡衣19元人民币。并请求我公司正式向他公司发盘。时间就是利益，我马上给他公司发出一份正式的发盘，列明我需要的商品规格及数量。这一次交易磋商双方的意见比较一致，因此我的服装有限公司很快就接受了我们的发盘。双方对价格条款和数量条款都确定，并已经接受了发盘，接下来我们就开始着手准备订立内销合同。内销合同由出口公司起草，随后双方签字，达成合意。我随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品。前面也提到进口商对服装的需求较大，因此我的几份针对进口商的询盘很快使我赢来了好几份发盘，所需的数量比我预料中要好，这样我的库存是供不应求，所以在与进口商进行生意的同时我也在着手与供应商再联系补充库存。

4、外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。但是在发送合同给进口商前必须先做好出口预算，在第二笔生意的预算我还不明白究竟是怎么回事，因此很多数据都是自己凭空的猜想，最后和真实的费用差别非常大。在随后的生意才意识到应该到首页的费用查询中得到相关数据。把完成后的合同发送给进口商，在有对方确认就达成合意了。这个过程在系统中多少显得相对简单，但是在随后的生产实习中我知道，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，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题。

5、填写各类单据。在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。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。系统提供这些单证表格，出口商需按照所签订的合同填写各项，如果有一项填写错误就无法报关、报验等，交易将无法进行。这个系统存在的其中一个缺点，在数据的填写上，没有逻辑的数据反而是正确的，或许是因为本系统的开发不是有真正的国际贸易人员开发，因此在很多地方出现漏洞，很多地方和现实操作存在很大差别。

6、后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还要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。这些步骤只需按照系统给出的提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

在实习中遇到的问题解决方法：

我归结了以下几点：

1. 刚刚接触实习不太适应，之后就很流畅；
3. 对fob运算的公式不熟，保险金额、运费等一些费用算不准；
4. 利润概念不够明确，导致出口商和进口商都赔钱。

实习心得：

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。

为期几周的国贸及贸易与实务实训终于结束了，虽然完成的不是很完美，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的总过程。

我最大的感触之一就是，国际贸易流程好复杂，我感觉自己要胜任这个工作还得好好的努把子力。还有就是理论与实践的差距。平时觉得学理论的东西还不怎么难，可是一旦要你真正操作起来就觉得有点手忙脚乱了。很多东西都好像模棱两可。实训后我决定之后一定好好学习，对我所学的东西一定要理解透彻。

还记得在填制单据时，可能是因为自己对单据的掌握还不够熟悉。特别是在一些英文单据的填写上，当看到票据上的一些栏目时，就不知如何填制。在单证的填制和下一阶段的业务操作中，几乎用的全都是英语，在此次的实习当中我才深深的感到商务英语的重要性，我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的，我深深的感到英语的重要性，英语学不好，

会影响以后的就业，远的不说，就说国际贸易实务，要想学好国贸，英语是基础，所以要想学好国贸目前就要努力记住国贸中所涉及的英文。英语是国际贸易活动的沟通桥梁，不懂的英语即使外贸知识在学的好也都是白搭。所以今后还得在英语的学习上多下功夫，把基本的英语掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语课程中能更好的去深入学习，全面提高自己的英语水平。其次，这些看似简单的单据填制起来一定要非常的仔细，每个单据看似大同小异，但实际填写时很多地方都得非常注意的，像我就在那金额的增减上老出错，这真是个至命的错误，还好现在是实训，不是真的在企事业中，要不然……可见对专业知识的熟练是多么重要。在实训中，我写错了可以重写一张，如果在现实中将会给公司带来必要的麻烦，这让我了解谨慎是多么重要，以后做事我会更注意细节。

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。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同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，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能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。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

实训之前心里总是有点忐忑不安，怕自己不能顺利完成这次实训任务。我们实训的第一步就是建立公司信息库。然后用邮件进行询盘，还盘的磋商程序。在此次实训中，我们分别要扮演出口商，进口商和供应商3个不同的角色。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。我们要

做的有三个核算，出口报价核算、出口还盘核算和成交核算。这些核算都会牵扯到贸易最后的利润问题。因此需要非常的细心。要进行核算首先要知道计算公式以及它们的转化公式。刚开始算的时候，可能是因为自己太过粗心，老是算错，算出来的结果总是对不上。后来还是在老师的帮助下，才找到了问题的症结所在。这次教训让我知道了细心仔细的重要性。在进行核算的过程中，还应该引起注意的就是不同币制的转换，有的要的是美元，如进行对外报价时。而在计算利润率时则需要的是人民币。在做这一步时，最重要的就是要细心，还要有耐心，算错了不能心急要耐心地找出错误的原因。

完成成交核算之后，接下来就是合同的签订。我们要根据合同基本条款的要求和双方在信函中确定的条件制作售货确认书，另外还要给对方寄出成交签约函。在这一过程中，合同的条款要全面、内容要完整；合同没有会签之前，买方是不可能签署的，这一点尤其值得注意。接下来就是审核信用证和写改证函，根据审核信用证的一般原则和方法对收到的信用证认真的审核，列明信用证存在的问题并陈述改证的理由。这个过程需要根据合同，把信用证和合同相比较，仔细认真地进行审核。收到对方的改证函后，接下来就要做托运订舱、出口报关和投保装船等工作。这几个步骤就是根据信用证的要求以及合同的有关规定，认真填写相关的单据。接着就是单据的制作，因为之前也有做过相关的练习，所以对这一环节还是比较清楚的。但尽管如此，在制单的过程中，我还是碰到了一些问题，最后在老师的指导下纠正了这些错误。单据制好之后，要做的就是审核单据。这一步骤要做的就是根据“单证一致，单单相符”的原则，对全套单据进行审核。实训的最后一个过程，就是出口业务善后，根据银行的通知书，判断银行是付款还是拒付，根据开证银行的反馈信息，给客户发一封善后函。

在业务操作的实习当中，最重要的就是贸易关系的建立，在这次的实习中，我扮演的两个角色是进口地银行和进口商。作为进口地银行，我的任务主要就是应进口商的申请开立一

份信用证，与出口地的银行共同联手帮助进出口商完成每单的业务。而作为进口商任务比较繁重，在实习的时候我是以fob的贸易术语与出口商进行交易，所以我的任务又多加了投保，租船订舱等相关程序，在交易过程中填制的这些单据又是和第一阶段的实习联系了起来，在此时也考的是各类单证的填制，如我的业务中涉及的有：保险单，货运委托书、报关报检单等，在交易过程中必须得与出口商，出口地银行、进口地银行等建立好贸易关系，在业务操作过程中业务都是要相互配合才能够顺利完成，所以在这次的实习中我更多的学会了团队的合作精神。在这个角色当中，最失败的就是在核算价格的时候核算错了。最后我没有盈利反而是赔了不少的钱，在开始的时候只是忙着找商家做生意并没有好好的核算一下价格，到最后了才发现自己真的太马虎了。所以以后在真正的外贸业务中，一定要先核算好自己的合适价格，否则不会像现在紧紧赔掉的是虚拟的money,而是企业正在的人名币，甚至会失掉自己的这份工作，这就算是实习得到的一次教训吧。

通过实训，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，还培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。一个星期的实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

这次实习对于我来说是一笔宝贵的财富，是我上大学实习以来最充实的一次实习，也是我终身受用的一次实习。它给我带来了许多快乐和乐趣。并且我总结了在进出口贸易业务中的一些经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断的充实自己，加强实例分析能力并加强训练，努力提高业务操作能力，真正做到学以致用。在这个实习的过程我也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣，与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住更多的机会去学习一些相关知识。我想我还会珍惜在学校的每一次的实习，而这样的实训更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训的经历，无论是今后的学习还是日后的工作，我都会更加努力，更加的谨慎做好每一件事。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多的东西，为今后的学习做了引导，我相信在不远的未来一定会有我属于我自己的一片外贸天地。因为在我踏入大学校门的那一瞬间，我决定自己以后一定要做一名外贸人员，而且是一名优秀的外贸人员，所以对于我的专业课我平时都是很认真的学习，但平日里课堂上讲的知识只是在脑子里形成了一个轮廓，而在这次的实习中我才把所学的知识运用到了实践中，使我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解。

这次的实训是结束了，但是，学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充实自己，为以后打下坚实的基础。

## 人民币国际化心得体会篇二

从实习的第一天开始，公司领导以及部门主管就对今后一段时间内的实习任务作出了安排。主要任务有：

3、服从各级领导的安排，圆满完成单位布置的各项工作任务，并且要理论联系实际，运用所学到的外贸知识开拓市场，为公司创造出更多的利润。

在接下来的实习过程中，在公司各级领导的关怀指导下，我开始了对公司基本情况的了解并初步的了解了公司产品的大致情况。通过这一阶段的学习我不但了解到了公司的组织架构和业务流程，并且通过指导老师的介绍了解到对公司组织架构和业务流程的了解可以尽快的适应公司的人事制度和工作环境，对于开展业务熟悉产品情况有很大的帮助。而对公司产品的学习则让我对各种不同型号，不同材质的型材有了更深的认识，通过对这些认识的深化学习让我对中国的门窗市场乃至整个世界的建材市场都有了一定的了解，这也是实习期间的重大收货之一。

与此同时，在公司的实习过程中我还接触到了其他的知识，归纳起来主要有以下几点：

3、对于整个外贸的流程有了更深层次的了解，并由此加深了对发盘还盘的实际操作的认识，提高了自己的英语水平。

## 人民币国际化心得体会篇三

1991年，丽宏国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立，占地xx0余平方米，员1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一贯秉持“诚信经营以报客户信赖”的经营理念 and “一针一线，做足品质”的原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

## 人民币国际化心得体会篇四

一、实习目的：

二、实习方法：

上机模拟操作

### 三、实习软件：

simtrade软件

### 四、实习时间：

20xx年5月16日——20xx年6月13日

### 五、实习心得：

经过一个多月的simtrade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，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面。

在头一两个星期里，我们处理起业务是不知从何做起，填写单据那是相当的慢，算一笔进出口预算表都要算上一个多小时。经过两个星期的不间断联系，早后来的操作练习中我们处理的是得心应手，可谓从容自如。

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的sdf这两年学习的一个大总结。从国际贸易理论，到国际贸易实务，再到上学期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，通过simtrade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。

通过本次的模拟实习，我们可以发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也会实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练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，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，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。

在本次实习中，我们充分利用了simtrade提供的各项资源。我们充分使用邮件系统进行业务磋商，这是我们未来的工作中必不可少的，通过模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在模拟中对不同的业务和角色我们采用不同的贸易术语和方式，我们可以掌握不同价格术语在海运、保险方面的差异。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。simtrade的检验系统可以在我们做完每一笔业务后对我们实习过程的结果计算出准确的误差及正确的结果，让我们明白正确的结果，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

国际贸易不同于国内贸易，在国际贸易中我们将面对各种f们要培养适应环境、应对各种角色和处理各种问题的能力。在simtrade模拟训练中同学们分别扮演五种角色，而工厂、进口商、出口商是我们未来工作时将会扮演的角色。simtrade为我们提供了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。下面说一下在角色扮演中的一些经历和体会。

## 1. 出口商

出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色过程中，经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。准备阶段，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非常重要的。

掌握国内外市场行情，根据信息确定目标er准备，同工厂建立业务关系，为备货做准备，这都是一名国际贸易者所必备

地素质。磋商阶段，根据成本、税的情况准确计算成本和报价，是至关重要的，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。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。

在贸易术语上，我们分别采用了cifobcfr的术语，结汇可t/tl/cd/ad/p等等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以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，通过前一段时间的外经贸合同课程的学习，对于合同的制作我们已是得心应手。本次实习采用的是成文合同，为我们省去了很多细节，成文合同同存在着不到这出，文本中没有涉及到贸易纠纷等问题，而现实中纠纷是难以避免的。履约意味着合同进入实质性阶段，以cif为例，履行的职责和义务包括：催证、审证和改证、备货、租船订舱、报检、保险、报关、装船、制单、结汇等环节，每一环节紧紧相扣，一环的错误就会导致整个业务无法顺利完成。simtrade系统的在线帮助为每一步的进行在线指导，业务日志提醒我们需要做什么，单据的检验系统更让我们及时更正单据中的错误。当业务结束时需要进行善后工作，这是很多同学容易忽略的事情，其实善后非常重要，这可以为我们创造新的商机。在业务进行中，我们还通过银行借款或同行间拆借得到更多的资金，以便业务的开展和做大做强。

## 2、进口商

进口商的利润来自于对产品的销售，及时掌握市场信息，寻找交易产品和对象，同进口商建立业务关系，为进口做好准备至关重要。

simtrade的业务中心的消费市场为进口商及时提供市场信息，使进口商可以及时查询产品销售价格，不断核算成本、费用和利润，方可获取最佳交易条件和价格，同时选择合适的交易方式签订合同关系到进口商的利益。cifcfrfob交货dfgdfg均在货物越过船舷后转移，这就要求进口商及时办理投保业务，以确保最大程度的减低风险损失。国际货运风险和保险为我们着实上了一课应该如何降低风险和减少损失。进口商要在市场上及时将货物销售出去，方可实现利润最大化。进口商的业务流程虽没有出口商的那么多那么繁琐，可每一步的操作关系到自己最后能否及fg为价格条件的合同为例，进口方需要开信用证、租船订舱、投保、审单付款、报检、提货等环节，如果不能及时投保一旦出现损失是自己的，后果不堪设想。

### 3、工厂

工厂扮演的是供应产品的角色，作为供应商我认为应该做到主动为先，确定目标市场，寻找交易产品和交易对象，同出口商建立业务关系，为销售做好准备，这都应该及时主动。供货商的交易对象是多家的，在simtrade模拟系grf中心的工厂里查询产品的生产成本，并不断核算成本、费用和利润，以期获取最佳成交条件和价格，这如同显示生产中，工厂的厂长要及时到生产车间了解产品的生产状况一样。

### 4、出口地银行和进口地银行

我认为本次实习时间虽不太长，但是我们对国际贸易的了解程度已不再停留在初级阶段，对业务流程目前已经达到了相当的程度，基本实现了如下基本目标：

(1) 交易前的练掌握回顾，起到了温故知新的作用；

(4) 在单据填写方面，能够比较流利的填写各种单据，并能够掌握其中的要点；

(5)能够掌握进口商、基本工作已经熟出口商和供应商的基本业务流程;

(6)对两年来所学的国际贸易作已经知道如何去做;理论基础。

## 5、对各知识进行了一次系统的

在这次实习中，我还fdg模版。虽然实际业务的开展远没有模拟系统如此顺利，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台。现实的问题均有所涉及，通过今天的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后fdg操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题也为今后的学习指明了方向。只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在最后，我要感谢我们的实根本不可能存在的!

## 人民币国际化心得体会篇五

时间转瞬即逝，学期接近末尾。作为一名会计专业的学生，国际贸易不是主修的课程，但是加入wto的中国经济已经与国际完全接轨，对外贸易在我国经济建设中的作用也越来越大，因此学习对外贸易知识显得十分重要。六个周的学习时间，虽然时间短促，但是在老师结合自身体会的悉心授课下，让我对国际贸易的认识由从最初单纯地以为就是做国际交易买卖有了新的认识：国际贸易学是一门覆盖面广（包括经济学、法律学、保险学、管理学等），细节颇多的交叉学科。对国际贸易的学习使我深深体会到国际贸易的错综复杂性和重要性，让我受益匪浅。

课程一共分为七章，第一章，国际贸易理论，介绍了国际贸易的全部有关理论；第二章，世界各国管理本国对外贸易的措施，介绍了当前世界各国在管理本国对外贸易方面的一些手段，包括鼓励出口及限制进口方面的手段；第三章，关税

与贸易总协定及世界贸易组织，介绍了gatt与wto的有关情况及我国与之的渊源；第四章、第五章，详细介绍了国际贸易的合同条款及合同的谈判、签订和履行；第六章，基于技术贸易在我国对外贸易中的份额越来越大，普及技术贸易知识已破在眉睫，本章详细介绍了国际贸易的有关实务；第七章，我国的对外贸易在不断发生变化，本章将已经发生了重大变化的我国外贸方面的法律法规、贸易状况、管理方式、进出口战略等编入其内。

国际贸易通常指一个国家（或地区）同另一个国家（或地区）间进行的商品、劳务和技术的交换或买卖活动。

国际贸易范围广泛，性质复杂，分类方法较多，主要有：

- 1、按货物移动方向分：出口贸易、进口贸易、过境贸易、复出口和复进口；
- 2、按商品的形式分：有形商品贸易和无形商品贸易；
- 3、以国境和关境分：总贸易和专门贸易；
- 4、按货物运送方式分：陆路贸易、海路运输、空运运输和邮购贸易；
- 5、按是否有第三国参与分：直接贸易、间接贸易和转口贸易。

学习国际贸易实务课前，我对国贸的认识是很表面的，认为就是单纯地做国际交易买卖.经过一个学期的学习后，我才领悟到，国际贸易学是一门覆盖面广（包括经济学、会计学、法律学、保险学、管理学等），细节颇多的交叉学科.课堂上老师除了给我们讲授纯粹的理论知识外，还会结合一些典型的贸易案例分析，感觉身临其境一样，不仅巩固了我的理论知识，还吸取了在以后业务上的经验.案例分析，让我领略到了，国际市场不只是一个聚宝合，稍有不慎，就会造成巨大

的损失.这就要求业务员除了拥有一定的专业知识外,还需要细心谨慎,有高度的责任感。

做国际贸易除细心谨慎外,业务员还需要有丰富的知识面和实践经验.如买卖过程中,选择何种贸易术语[fob][cfr][fca.....][选择购买何种保险(全额险、战争险.....)、选择何种收款付款方式(信用卡、汇票、电汇.....)、选择怎样的运输路线、面对贸易争端时,该选择何种方式处理(双方协商解决、法院起诉.....)等等。还需熟悉每个国家的^v^面是否稳定、汇率是否经常波动以及那里人民的生活习惯和港口的环境分布情况等。

课堂上,老师除了给我们讲授贸易专业知识外,还教会我们怎样记些贸易专业术语.例如,国际贸易术语分为[e组(到达组][f组(主要运费未付组][c组(主要运费已付组][d组(到达组][f组和c组为象征^v^货(交货地点都在出口国的某个地点][e组和d组为实际交货][cfr是在fob的基础上加运费,而cif则在cfr的基础上加保险费。通过老师的指导性学习,使我对国易实务有了个系统的认识。

学习这门课程不但能了解国际贸易界讯息,同时也使我对国际贸易界有了个更加深刻的理解。

国际贸易中的绝大多数信息的发布、交流、磋商、谈判、单证、文件等都是以英语为主,而且都是非常专业和正式的英语。所以今后还得在英语的学习上下功夫,把基本的英语技能掌握好,提高双语沟通的能力,进而在专业的商务英语、外贸函电、商务谈判等课程中能更好的去深入学习。我还有很多地方要改进,提高。

学习国国际贸易之后,我掌握了国际贸易的理论和国内外常用的贸易政策,认识和理解国家有关贸易政策的理论依据及其对经济的影响。熟练了运用进出口的成本核算、询盘、报

盘、还盘等各种基本技巧，还熟悉了国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式，体会国际贸易中不同当事人的不同地位。通过课程的学习，使我们既有国际贸易和投资的基本理论知识，以便能为其他经济类课程的学习奠定基础，同时又有较强的操作能力和分析解决问题的能力，成为符合社会主义市场经济需求的新型人才。通过学习国际贸易理论，了解国际贸易的形成和发展以及到逐步完善，国际贸易理论是学习国际贸易实务和其他国际经济学的基础，拓展我的视野，增加我的知识面，让我更加清楚地认识到，要想在自己的专业岗位上获得竞争优势，就必须从各个方面培养自己的能力和素养。