

最新国际贸易专业调研报告的收获 国际贸易专业实训报告(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

国际贸易专业调研报告的收获篇一

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，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能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一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，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益非浅。

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，对涉及到的内容，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能力。

(2) 注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(3) 加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须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

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5) 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如国际贸易术语解释通则、托收统一规则、跟单信用证统一惯例等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

国际贸易专业调研报告的收获篇二

本人从寒假开始参与实习，主要参与市场管理制度的编写；为企业办理企业注册和展厅入驻手续、签订租赁契约，供给葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；日常巡查展厅装修情景；收集葡萄酒企业相关资料。同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

一、实习岗位

此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，所以虽然是在展务招商部实习，可是工作资料综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，并且工作量堪比正式员工。我主要是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。

二、实习资料

刚开始进去，部门经理带我熟悉了一下办公环境，对我的工作资料简单的描述了一下。然后我就跟着一位经验丰富的老员工开始学校，开始了我的实践之旅。

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。

三、实习总结

经过这次实习，让我看清了自我仍然有很多不足之处，也发现自我有很多东西没有学到。也让我更明确了以后的学习方向和奋斗目标，我的学习和生活将有一个新的起点和突破点。在以后的学习生活中，我会把这次的实践经验与自我的专业相结合，认真把自我没学会的东西努力学好，进一步提高自我的本事为以后就业做好准备。

一个多月的寒假实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会能够接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰

富的财富。虽然开始很辛苦，可是前景很好。在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一向努力地去克服，并尽自我最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

在这短暂的一月实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自我有了进一步的了解。同时让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，可是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一中梦想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。可是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎样做才能到达目的。我的社会交际本事得到了提高。

国际贸易专业调研报告的收获篇三

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。

实习目的:培养我们的自学和动手本事、理解本事以及思维本事。经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，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，能够说是在受益非浅。

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。

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本事。

(2) 注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的资料同国际贸易实务课程的资料关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过必须的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。并且，不一样法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的资料。

(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，并且还必须要用英语与外商交流、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。所以，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

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程资料紧密相联。应当将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的资料；讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5) 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍理解和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。所以，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

国际贸易专业调研报告的收获篇四

论文题目：

我国中小企业的出口路径选择

学

院：

专

业：

年级(班)：

学

号：

姓

名：

指导教师：

年

月

2. 探究中小企业的出口路径的意义中小企业能在国际市场大显身手,也能推动我国经济的可持续发展,有利于扩大企业市场,提高中小企业国际竞争力;有利于缓解中小企业资金短缺困难,可以利用出口获得发展资金,也可以吸引海外风投基金或者吸引外资合股以及从海外资本市场出口型中小企业是近年来我国贸易增长的中坚力量,是国民经济的生力军,其发展越来越关系到经济发展、社会稳定与和谐。产业集群化发展是目前世界经济发展中的一种重要经济现象,也是我国中小企业发展的必经之路,其对企业、区域、国家的经济发展都具有

现实而深远的意义。对于我国出口型中小企业目前产业集群发展的现阶段而言,还存在很多问题,比较突出的一点就是集而不群,大而不强,缺乏整体协调发展的支持体系和战略部署。这一点,在当前全球经济危机的形势下尤为凸显。

2. 国内外研究现状

3. 自改革开放以来我国无论是

3. 选题研究的内容:

该论题研究的内容主要是以下几个方面:

一、对“三网融合”背景下广电产业所面临挑战的研究

(一) 广电产业运营模式的转变

(二) 员工配置和技术能力的提高

(三) 广电网络业务能力的提升

二、对“三网融合”背景下广电产业所面临机遇及对策研究

(一) 机遇

1、拓展电视传播的新渠道

2、增强电视传播的互动性

3、扩大电视传播受众群体

(二) 对策

1、加快广电网络的改造

2、开办内容新颖的节目

3、充分发挥自身的优势

4. 选题研究的技术路线、研究方法和要解决的主要问题：

研究技术路线：首先，了解本论题的研究状况，形成文献综述和开题报告。其次，进一步搜集阅读资料并研读文本，做好相关的记录，形成论题提纲。第三，深入研究，写成初稿。最后，反复修改，完成定稿。

研究方法：

运用文献分析法、文本细读法、比较法、综合分析法等进行研究。

要解决的关键问题：

（把自己的关键问题用两句话写下即可）

5. 研究与写作计划：

2019年3月1日——3月6日

确定选题、收集相关资料

2019年3月7日——3月10日

撰写开题报告与开题

2019年5月1日——6月30日

收集资料，开展研究，形成写作提纲

2019年7月1日——9月30日

深入研究，形成论文初稿

2019年10月1日——10月30日

论文修改、定稿、打印、答辩

6、参考文献：

略

7. 指导教师意见：

签名：

****年**月**日

8. 开题审查小组意见：

教研室主任或组长签名：

****年**月**日

说明：本表另行装订成册。

国际贸易专业调研报告的收获篇五

有计划有针对性的实习，会帮助我们了解希望从事的职业的面目。下面是小编整理的国际贸易专业实习报告，一起来看看吧！

在本次实训中，我们充分利用了学校为我们提供的各项资源。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、保险方面的差异以及信用证各个环节的要点。在磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，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。

一开始接触的时候，我充满了雄心壮志和蛮强的欢喜，在电脑上构建着自己的创业梦，在公司注册的时候像是在开办自己的公司，自己按照自己的喜好，按照自己的医院组建自己的公司，发布广告，做自己喜欢的商品，感觉真的挺开心，然而好景不长，在实训的过程中，慢慢地，我有着深深地挫败感和茫然无措的时候，特别是在写单据的时候，系统一遍一遍的提示错误，我的心里充满了失落和迷茫，那一刻我感觉到了自己的欠缺。不过在老师和同学的帮助下，我渐渐的了解了，更熟悉了，并且多做了几遍，更加顺手了。

首先是出口商，我在最初先扮演的是出口商的角色，这个角色是所有角色里最难的了，有大量的单据要填，而且一不小心就会出错，但经过几笔业务练习，我已经能正确的填写各种单据。然后是进口商，进口商必须紧跟本国消费市场和国际贸易市场的变化，合理调配有限的资金，不断变化思路，凭借敏锐的感觉，选择最有利润的项目，加快公司的资金周转率。同时还要从选择可靠的业务伙伴开始，逐步完成具体的事务。这可是一项充满挑战和乐趣的工作。然后是供应商(工厂) 供应商通过生产商品并且出售获得利润，所以对于他们来说，生产出市场需求的产品是最重要的。冒然生产产品会面对巨大的风险，而准确预测市场变化又有很大的困难，以销定产是一个很好的方式，又需要有广泛和稳定的客户资源。进出口地银行的工作是比较少的，只要开立信用证，转发信用证，审核单据付款就可以了，是比较简单的工作。

一开始接触的时候，我充满了雄心壮志和蛮强的欢喜，在电

脑中构建着自己的创业梦，在公司注册的时候像是在开办自己的公司，自己按照自己的喜好，按照自己的医院组建自己的公司，发布广告，做自己喜欢的商品，感觉真的挺开心，然而好景不长，在实训的过程中，慢慢地，我有着深深地挫败感和茫然无措的时候，特别是在写单据的时候，系统一遍一遍的提示错误，我的心里充满了失落和迷茫，那一刻我感觉到了自己的欠缺。

在此，我想重点说一下信用证。信用证是银行提供的有条件的付款承诺，将进出口商从信用危机中解脱出来，为卖方得到贷款、买方提供货物提供了保证，解决了买卖双方互不信任的矛盾。于是，信用证这种业务一经推出，就得到了迅速发展据国际商会统计，目前国际贸易中以信用证方式来支付的交易比例高达70%以上，远远超过了汇款和托收，已成为国际贸易结算中使用最广泛、最主要的支付方式。信用证得到如此信赖的原因是他不仅解决额买卖双方彼此不信任的问题，而且还有融通资金和担保作用。

在此次的是实训中，我们重点研究的就是信用证的有关问题以及熟悉海洋运输方式的具体操作，并且了解如何在国际贸易货物运输过程中减少风险，熟悉与掌握价格术语cif□cfr□fob的细节与运用技巧。在使用学习软件操作的过程中我们发现信用证的操作确实是个仔细的活。因为单证一旦出问题，信用证的安全性就大大降低。所以信用证当中对单证的要求是最高的。信用证的条款中对单证的制作严格要求，甚至细致到单证中的文字表达。全套单证必须符合信用证要求，才会被接受。任何错误，哪怕是单词和标点符号上的拼写错误，理论上都可以作为不符点“discrepancy”---不符合信用证要求的地方。出现不符点，客户有权利拒绝履行信用证。即使客户不介意，愿意继续履行，银行也会针对每一个不符点进行罚款，常见的是50美金或更多。因此从某种意义上来说，信用证单证操作中一个标点符号就可能价值50美金。这就对我们单证水平提出了很高的要求。另一方面，信用证的专业性很强，不熟悉外贸知识和信用证知识的

人，难以理解其中条款的含义。一些不法商人也利用这一点，故意设置其中条款，或有意挑刺，导致产生不符点，再利用货物已经运抵国外码头的既成事实相要挟，达到降价贱卖的目的。所以，信用证有时也会是双刃剑，用得好可以保障收款，了解常见的陷阱花招，就完全能够规避风险，顺利收钱。

1、填单错误量大，一次通过率较低。因为以前没有接触过各种单据，刚开始填的时候感觉很是麻烦，所以我们每个人在开始填单时都很慢。没有办法我们就分工寻找答案，然后共同交流，就是按照这个方法我们才耐心把这个业务做下去。同时也找到了各种单据的填写方法，好多单据也有相同的部分，要做到完全一致，免得以后发生不必要的麻烦。但软件必定有其疏漏之处，有时我们明明填的很对，但正确率只有99%，给实验的继续进行带来了一定的困难。

2、邮件问题。写的邮件太少，邮件内容过简单，这都是我们所没注意的问题。掌握外贸英文函电是非常重要的，在商务英语中，有的同学发的邮件不符合商务英语的规范，没有进行严格的还盘与发盘，仅仅经过一两次磋商就把业务做成了，这是不对的，也是不严谨的！如果不是实验而是真的贸易，正因为我们少发几个邮件，没有磋商仔细，可能会对对方或自己造成很大的损失的。所以以后进入工作，一定要注意这个问题。

3、信息和广告发布太少。应该加强这方面的练习，因为广告相当于一种发盘，一个好的广告，会给我们带来源源不断的客户，而广告的发布也是有很多技巧的，不仅要包括基本信息，而且要有足够的吸引力。

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。

这次实训不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。作为一名大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实习中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。我们也必须严格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

我认为，这次实训收获是丰富的。实训中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实训要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固所学到的国际贸易实务专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

另外，我了解到商务英语对国际贸易的重要。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，减低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则会引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果商务英语知识掌握不好，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商务英语及外贸英文函电的学习，掌握外贸专业术语，才能在对外贸易中掌握主动。

这次实训虽然只有短短的两个星期，但是内容特别丰富，而且通过实训我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。国际贸易是一门专门研究国际商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策，国际金融，国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识运用，它要求我们把各门知识综合运用起来。正是因为通过此次实训，我们才提高了自己做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易的经验，才能在明年找工作的时候有的放矢。通过这次实习，我们提高了自己的填单能力，这也为未来工作的需要奠定了很好的基础。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学的基本知识，衡量了个人的业务能力和水平，对外贸流程有了更深刻的理解，发觉了自身存在的不足和缺点。这与我来说无疑是受益匪浅的。虽然真正的贸易不会像这样顺利。但我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找合理的方法和正确的方向。这次实习，使我不仅从个人能力，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。