

国际贸易实训报告范文(通用 4 篇)

一、目的

为规范《国际贸易实务综合训练》实践课程的操作，特制订本实训指导书。《国际贸易实务》课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于国际经济与贸易专业的学生，在学习完理论课程之后，安排《国际贸易实务综合训练》实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高学生对国际贸易实务操作技巧的熟练性，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与贸易相关的实际操作。

二、内容和条件

从国际经济与贸易本科整个课程体系来看，《国际贸易实务综合训练》是其最初接触到的贸易操作课程。而整个贸易实务中操作性内容较多，因此，遵循由简入繁、循序提高的原则，对于本门实践课程所设置的操作内容不宜过深，应该从基础和简单的操作技巧入手。所以本门课程应以讲授外贸单据为主要内容。外贸单据是贸易操作中最基础的，同时也是较为重要的技巧组成部分，学生只有在掌握各种外贸单据正确制作的基础上，才能进入更深层次的结算操作与流程操作。

本课程单据训练所使用之单据，由任课老师事先准备，以纸质形式交与学生复印，并由学生独立手工填制完成。任课老师申

请多媒体教室，一方面老师通过多媒体进行讲解，另一方面由学生根据老师介绍，完成对纸质单据的填制。

对于单据的选择，建议使用以下 14 种外贸中常用的单据作为本次实训的操作内容：进出口合同、信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2 份）、普惠制产地证、装运通知、汇票。

另外，若本实训调整为 3 周时间，则可在前两周分别对 14 种单据做单独训练，而最后一周，由学生动手完成 1__3 个较为复杂的全套单据制单专业练习。

三、要求

通过本次实践，应使学生全面了解和掌握有关单据的知识，包括每种单据的签发人、单据签发的目的、单据的作用、单据使用的规则、单据内容的准确填制等。通过实训，使学生能够达到对每种单据的熟练应用，从而为以后走向外贸工作岗位打下坚实的基础。 主体：

时光飞逝，短暂的两周的实训结束了，这两周，我们依次学习了销售确认书，信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2 份）、普惠制产地证、装运通知、汇票的缮制和操作。

第一天，我们学习了销售确认书。确认书与合同有同等的法

律效力，二者都是书面合同的主要形式。合同的条款完备，通常用于新客户，而确认书的条款简约，只有主要交易条件，通常用于老客户或一般交易条件已另行约定的用户。除此之外，按照确认书的主体，又可分为销售确认书（**self confirmation**）和购买确认书（**purchase confirmation**），书面合同不管采取什么形式，其基本内容包括：约首，本文，约尾三个部分。同时在国际贸易中订立确认书具有作为确认书成立的依据，作为履行确认书的依据，以及作为解决争议的依据的重大意义。我们按照老师的指示和要求，根据外贸函电的内容，填写确认书的内容。在填制中，我深刻的发现必须拥有熟练的外贸英语能力才能，才能读懂函电的内容，才能有效填制确认书，不容易处错误。

具体确认书的填制 **seller**：卖方，**buyer**：买方（不仅要填写名称还要填写地址）**NO.**：确认书编号 **date**：签署日期 **signed in**：签署地，唛头（即运输标志，一般由收货人，参考号，目的地，件号等四部分组成，为了防止货物的误装，如果没有，一般用 **N/M** 表示项目缺省），名称与规格，单价，数量和金额直接照抄函电的相关内容，但是必须注意在单价上方填写贸易术语价格，如 **FOB** **I** 以及金额下方应填写总金额，同时必须具有总金额的英文大写。转运和分批装运条款，装运日期，保险在函电中都有，可以照抄，但是一般而言保险中 **covering** 后填写基本险种 **additional** 附加险 **from** 起运地 **to** 目的地。付款条件一栏，有四种付款方式，选择一种函电中规定的付款方式，一般而言，四

种付款方式为汇付，信用证，付款交单（D/P），以及延期交单（D/A），其中信用证最安全，D/A比D/P的风险大，前者可以在承兑后提取货物，再支付货款，容易对卖方收回货款带来一定风险。单据要求一栏，可按函电的要求填制。最后，确认书的第二页一般关于双方的检验与索赔，人力不可抗拒，争端解决方式，法律适用，文字的规定，买卖双方签字生效。

第二天，我们主要根据销售合同的内容对信用证审核。首先，信用证按照开证的形式，分为信开本和电开本，信开信用证是开证行以书信的格式缮制，并邮寄给通知行，最后送达卖方，而电开信用证是开证行使用电报电传的形式开证并送达通知行，现在国际上主要使用的SWIFT系统的M700/M701格式开证。信用证一般是一式两份。其次。在审核信用证过程中，根据合同逐条审核信用证，尤其注意信用证的到期日和到期地是否为受益人所在地的时间，信用证的金额数字和英文是否匹配，信用证的付款条件是否为即期，运费是否预付，投保日期，投保加成率，投保的险别，贸易术语，以及货物的装运港和卸货港是否填写错误，是否允许分配装运和转运。

第三天，我们学习了商务单证中最为核心的单据__商业发票，其他单据都是以发票为依据的，以及装箱单。发票的种类多种多样，可划分为：生产商发票，海关发票，领事发票，商业发票，形式发票（内容与商业发票相似，主要用于成交前的报价。根据要求，我们按照销售合同和信用证的内容来缮制发票，在缮制发

票的过程中，我再一次深深感觉到外贸英语的重要性，若是连这些基本的合同和信用证内容都看不懂，根本不能缮制好商业发票。一般而言，商业发票 **To:** 买方，**from** 装运港 **to** 卸货港，商业发票号，日期，合同号日期，信用证编号，开证日期可以根据合同和信用证的内容照抄。其次，唛头，货物的描述和包装，数量，单价，金额可按照合同的内容填写，但是必须注意的是：一是若信用证有关货物的描述中有 **AS PER**。等内容，必须在货物的描述一栏填写上；二是单价必须注明贸易术语价格；三是，金额必须汇总，填写总金额必须数字和英文大写两种形式，一般在英文大写的最后加上 **ONLY**。装箱单是对货物的包装进行说明，说明货物的数量，包装形式，毛重，净重，体积，它是商业发票的重要补充。它的填制与发票大体相似，但是在写 **TOTAL** 一栏时不是写货物的总金额，而是写包装的件数。

第四天，我们学习了国际贸易中最重要的运输单据——海运提单。海运提单之所以重要由于它的作用：一是运输合同的证明，二是货物的收据，三是物权凭证。提单的填制较为复杂：**shipper** 托运人一般填写卖方，**consignee** 收货人，一般填写 **to order** 或 **to order of shipper** 但是如信用证另有要求，应按信用证要求填写抬头这一栏，**notify part** 通知方，填写买方，轮船名以及装运港，卸货港，收货地，交货地，提单号码，唛头，货物的描述（这一栏可以简写使用统称，不必与发票一样），净重，毛重，集装箱个数等内容可以按照其他单据照抄，但是运费一栏必须写明是否

预付，__ __运费预付，__ __运费到付。在这次制作提单中，老师重点讲解了空白抬头和空白背书对提单影响：空白抬头指的是不写具体的卖方或开证行的名称，只写 **to order**，空白背书指的是背书人提单背面只签字，而不写具体的人名。但是这种做法容易在使用过程中变成来人抬头，对卖方不利，优点是提货操作简单方便。

第五天，主要是根据发票和提单缮制出口报关单。出口报关单是出口货物收发货人或其代理人填制，对进出口货物的真实情况做出申明并提交海关办理出口货物申报手续的法律文书，是海关依法监管货物进出口，征收关税及其他税费，编制海关统计及其他事物的重要凭证。在填制报关单中，尤其要注意：出口口岸，填报海关名称，而非口岸名称，如“吴淞海关 2202”，贸易方式一般填写一般贸易，征免性质一般填写一般征免，结汇方式一般填写信用证，托收，汇付其一。备案号填写用于加工贸易的加工贸易手册的编号，没有就不填。随附单据一栏不是填写提单，发票等单据，而是填写出口许可证等特殊单据。出口报关单其它栏目按照其他单据填写。在缮制报关单中，老师详细讲解报关流程，让我们对货物的出口有了更加深刻的认识。

第六天，我们根据合同资料填写开证申请书。开证申请书是由买方填写并提交开证行开立信用证的依据。在填制过程中，要注意 **to** 后写的是开证行，以及货物的描述一栏应与发票严格相符。其他栏目较为简单。

第七天，我们主要学习了出口货物订舱委托和出口货物报检单。出口货物订舱委托书是出口商，船公司或承运人制作的并签发提单的重要凭证，由于委托书中的数据来自商业发票和装箱单，因此在发票，装箱单的数据录入后，应录入信用证的提单条款和相关内容。其流程：由货主出具委托书交给货运代理，再由货运代理向船公司租船订舱。由于订舱委托书不是结汇单据，可以中文或英文填写。在填制其过程中，要注意收货人一栏应填写信用证规定的抬头，如“to order of 开证行”，其他内容可以照抄。出口货物报检单是为了货物的检验检疫，一般来说，列入法检目录的商品必须检验，非法检的商品，可有买卖双方自由磋商办理。在填制过程中，应注意集装箱规格、数量及号码一栏填写如：20英尺 x1/20’x1，其他栏目可按照其他单据依次填写。在这次课程中，老师详细了出口货物换证凭单，是由于法检商品报关必须提交海关通关单，而海关通关单必须有货物实际离境地点的质监局签发的，由于很多时候货物的起运地不是实际离境地，为了避免给出口货物带来麻烦，质监局规定可由货主当地的质监局签发出出口货物换证凭条，再由货主到实际离境地的质监局换取海关通关单。

其他栏目较为简单。出口货物运输保险单大体填制内容与投保单相似，但是必须注意应按照信用证的保险规定在投保条款和险别一栏下的项目打对勾，如果由其他的特殊险别，可填写在其他特别条款一栏。以及赔付地点一般写买方所在地，为了赔付方

便，第九天，我们学习的普惠制产地证和装运通知较为简单，在填制前者中，尤其要注意原产地标准一栏，一般填写“P”表明货物是完全原产品，所有给惠国。填制后者中，尤其注意 MESSRS 下方填写买方名称和地址。

最后一天，我们学习国际贸易中结算货款最重要的单据——汇票。汇票是由出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。在填制其过程中，必须注意：**drawn under** 是出票依据，在信用证下一般填写开证行名称，信用证号，开证日期，托收下，填写合同号，买方的名称等信息。**Exchange for** 后填写汇票金额，应与 **the sum of** 后的英文大写金额一致。**Pay to the order of** 后填收款人，信用证下一般为议付行，**To** 后为付款人，一般填写开证行。

结尾：

这短暂的两周实训让我对国际贸易实务有了更加深刻的认识，也是第一次将专业的理论知识和实际单据缮制结合起来，使我国国际贸易的专业方向有了基本的了解。我在缮制单据的过程中，体会到了国际贸易实务的困难，所有单据的填制和审核都不能有丝毫懈怠，必须遵循单证一致，单单一致，与及相关的国际惯例一致，单货一致的原则，单词填写一般为大写，不能有丝毫错误，各种单据必须严格按项目格式填写。不过在此次实训中我也是大有收获，让我的外贸英语能力有了很大提升，记住了很多复杂的专业术语，也扩展自己的知识面。总之，这次实训让我收益颇多，

也激发我对专业的兴趣，激励我更加努力学习，用知识不断的充实自己，为以后走向社会打下坚实的基础。

一、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能力的训练而汇编。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，在其中亲身实践，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同业务伙伴建立合作关系，面临的具体工作和互动关系。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。

二、实训内容及过程

建立业务关系：建立业务关系是订立合同的基础，是订立合同的前奏。所以，它的重要性是显而易见的。

询盘：因为我们是处理国际贸易关系，所以有时候我们会以进口商的身份出现在国际贸易的舞台上。所谓的询盘就是对我们需要的商品进行询问——就比如进商场买东西一样，我们会对自己想买的商品进行询价，如果商品的价格在我们的承受能力之内，并且是通过货比三家之后的，我们就会把该商品买下来。当然，国际贸易中的询盘可没这么简单。在询盘的过程中：首先，我们得先确定供应商的范围，这个范围是从成千上万的卖方中选出来的。其次，在以上已确定的范围中在进行仔细的选择，这个选择要在价格，质量的基础上进行综合考虑，最后在做出决定。

发盘就是把自己的产品通过互联网等公布出来，然后等待客户来磋商，进而建立业务关系乃至签订合同。在这里面有一个重要的问题就是——如何对待客户问题。所谓的客户也有潜在客户之分。在我们发盘的过程中会有不同的客户向我们询问关于产品的问题，然而这并不意味着每个客户都会与我们签订合同，也不是说所有的客户仅仅是随便地询问我们的产品。有些客户现在没有与我们签订合同购买我们的产品，但在将来他有需求也有条件的时候他就真正地成为我们的客户啦。

还盘：还盘就像我们现实中的还价一样。当然，也不会这么简单，那只是一个笼统和肤浅的比喻。

接受：接受在法律上称为承诺，它是指发盘人在发价有效期之内无条件同意发价的全部内容，并愿意签订合同的一种口头或书面的表示。接受可以由卖方表示，也可以由买方表示。

催证：催证是指进口人未按合同规定的时间开来信用证或出口人根据和运输情况可能提前装运时，通过信函，电报，电传或其他方式催促进口人迅速开来信用证。

审证：审证是对国外进口人通过银行开来信用证内容进行仔细的检查，以确定是否接受或需要做哪些修改

改证：在审证中如发现不符合我国对外贸易方针政策，影响合同履行和安全收汇等情况，我们必须要求国外客户通过开证行进行修改，并坚持在收到银行修改信用证通知后才能装运，避免发生货物已装出，信用证的内容未改，超成银行拒付的后果。

通过我们三个人的互相认识、相互交流、相互了解的机会，很多事情都得到很容易地解决。因为很多事情只凭个人是解决不了的，必须几个人一起做。小组合作学习，可使思考结果不正确的学生及时得到纠正；不愿思考的学生在小组学习的氛围中不得不去思考、讨论找到了问题的答案，激发了学生的学习兴趣，使组内的每一个学生都树立起集体中心意识，并且，通过三个人合作还可以让自己能与别人更好地把事情做好，开心地在一起学习。可以更好的发展每个人的主观能动性。

通过这次的实训分组我们三个人很好的完成了实训课程所要求的作业，基本掌握了国际贸易实务的操作过程。

四、心得体会：

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点，实训重要的任务就是让学生通过本次实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识和基本技能，学会在进出口贸易活动中，如何才能正确贯彻国家的方针政策和企业的经营意图，实现最佳的经济效益。

本次实训的目的，在于理解各种贸易单据在现今贸易活动过程中的意义，并熟练的掌握单据的制作，为今后的工作打下良好的基础。

在这两周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，我把老师交给我们的实训任务圆满完成

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/348051042101006132>