# 外贸实习报告

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-09

*外贸实习报告在一个星期前，我对国际经济与贸易这个专业所学的内容还只是停留在理论阶段，虽然理论学的并不扎实，但是起码也有个大概了解，但是对于如何操作外贸各个流程却毫无概念。在经过8天的SIMTRADE模拟训练后，我对国际贸易的业务流程及操作有...*

外贸实习报告

在一个星期前，我对国际经济与贸易这个专业所学的内容还只是停留在理论阶段，虽然理论学的并不扎实，但是起码也有个大概了解，但是对于如何操作外贸各个流程却毫无概念。在经过8天的SIMTRADE模拟训练后，我对国际贸易的业务流程及操作有了初步了解，并且对这次实习有很大感触，现在我对贸易的理解已经不再停留在单纯的理论层面。

国际贸易不同于国内贸易，在国际贸易中我们将面对来自世界各地的人们，所以要培养适应环境能力、应对各种角色和处理各种问题的能力。在SIMTRADE模拟训练中老师要求我们分别扮演三种角色，工厂、进口商、出口商。而这三个角色是我们未来工作时将会扮演的角色。这次实验可以说是我大学以来做过的最开心的一次实验。首先，SIMTRADE软件做的很好，操作起来很简单，容易上手。软件里面设置了好多帮助提示的项目，这些项目对刚刚接触实战的我们帮助非常大。由于软件设置了评分系统，评分是按照黄钻、白钻的等级，一颗白钻5分，黄钻10分，所以同学们做起生意来有个攀比心理。这个实习就像玩游戏，容易上瘾，大家心里都想比个高低。其次，在实验过程中会遇到各种各样的单据。这所有的单据串成一个整体，让我们对国贸有了更深刻的认识，让我们在无形中复习了专业知识。最后，因为这是个组队合作的实验，在实验中同学们都相互沟通，增进了组员之间的友谊，也增强了我们团队合作意识。下面根据我扮演角色顺序具体说一下我对三个角色的体会：

1、工厂

在实习开始时，老师就提过工厂这个角色在三个角色里是最轻松的。当时还不知道所谓轻松是哪种程度的，在扮演了三天的工厂，与进口商、出口商相比后，我切身的感受到做工厂的简单。工厂所需要做的大体可以分为以下五部分：信息发布接受、询盘发盘、订立合同、组织生产、发货、缴税。这几个操作都完成后，系统才会承认合同完成，缺一不可。在做工厂时最主要的就是定价，在和出口商询盘还盘时就要把成本预算好，不同的产品需要缴不同的税费，增值税，消费税，这些都算在成本里面，再加上一个预期利润率就是报价。在与出口商谈价格时尽量把数量做大。其次就是填销售合同了，这个合同填起来也很方便，在做过一笔交易后就会非常熟练。在发货后我老是会忘记去缴税，这步骤其实非常关键，只有完成这步，才算真正完成一笔交易。我在做工厂时做的货物量不大，并且价格也很低，基本没怎么赚到钱，还因为一次失误提前生产了很多货物，导致后面由于出口商毁约，库存太多而扣分。做工厂我的等级是7颗黄钻，一颗白钻。

2、出口商

在做出口商之前，就已经被早早告知这个角色的繁琐和艰辛。做过一笔交易后，我就感同身受。出口商它之所以难是因为它不仅要与工厂做业务，还要与进口商进行业务往来。和工厂的业务做起来还算方便，都是工厂起草合同。出口商只需要确认然后支付货款即可，但是在与进口商的业务中则要填10多张单据，购货合同可由进口商拟定，发给出口商确认。(实习报告 http://fanwen.chazidian.com)之后从做预算开始，到出口退税结束，中间要填写很多单据和交涉各种机构。在做这个角色中，首先，最重要的其实就是第一步——出口预算。很多人都只是添加了出口预算单据，然后随便填几个数字，就为了确认合同，着手后面的单据。如果仔细做一下出口预算，就能对整笔业务有个很全面的了解。没有好好做的话，就有可能因为报错价格面临亏损，而且影响到系统对综合业务的评分。其次，就是各类单据的填写。首先填写的是货物出运委托书，接着租船定舱，根据价格条款的不同，租船的一方也不同。然后填写报检单，商业发票，装箱单，这些单据的填写都是很重要的，如果是L/C方式，由进口商申请信用证，出口商审核后，才可以开始单据的填写。报检后，添加并填写核销单，进行核销单口岸备案，之后填写报关单，到海关报关，然后将单据提交到出口银行，T/T方式下直接提交进口商，进口商接到银行赎单通知，付款后，出口商就可以到银行结汇，最后核销和退税。我总共做了7笔交易，其中一笔因为进口商把银行编号写错，在我货物发完后，我们两个才意识到这个错误，结果他提不到货，可是出于信用，他直接给我汇款。但是由于款项收支不平衡，我还倒扣一颗白钻。其他几笔业务做的利润都挺高，主要的产品都是未分等级钻石、翡翠、遮阳蓬，这几种商品在进口商市场上价格都比较高，最后我的账户资金翻了好几倍。做出口商我的等级是8颗黄钻，一颗白钻。

3、进口商

这个角色的第一大问题就是一定要把预算做好，要不一个不小心就赔大钱！在确定合同前必须得先填写进口预算表，填完这个表格就会对整笔交易的利润有个大致了解，赚大钱还是赚小钱就要看和出口商谈判的价格以及交易数量。进口商要填的单据也不是很多，入境货物报检单、进口货物报关单和进口付汇到货核销表是必须要填写的，如果在CFR贸易术语下则还要填写货物运输保险投保单，在L/C交易条件下，还要填写不可撤销信用证开证申请书。相比出口商，进口商要填写的单据算很少了。在做进口商时有个与众不同的地方是在货物运输途中会遭遇很多风险，比如被鱼雷击中、工人罢工之类，这时就不能顺利提货销售市场，只能向保险公司索赔拿回成本了。

接下来谈谈实习中遇到的问题：

1、预算错误

这是个大问题，也是我们开始接触Simtrade时所最容易忽略的问题。虽然老师曾多次提醒，做贸易前一定要计算好了一切费用，选好贸易术语，最后才签定合同。但我们刚开始比较懵懂还急于求成，做出口商时还没有调查进口商所在地市场的情况下就先去工厂进货了。如果工厂角色也没有做好预算，草草就签订了合同，那么可能出口商和工厂都赚不到钱。

2、货物数量问题

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找