

国贸专业调研报告结论6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/187703.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

国贸专业调研报告结论篇一

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在7月里的一天中来到了itad国际品牌服装会员店集团有限公司在hr的介绍下，了解到 itad国际品牌服装会员店集团有限公司，隶属于中国国际集团有限公司，获法国国际商标集团中国香港有限公司及欧洲服装集团有限公司授权，以会员连锁店的方式代理来自意大利、法国、英国、美国和澳大利亚等国的30多个服装品牌。借助中央政府cepa政策的实施，itad凭借先进的经营理念和强大的综合实力，计划利用2-3年的时间，在中国大中城市建立300家大型会员店。目标是成为中国最大规模多品牌专业服装的大型零售商。自2004年5

2 --- 公司的认知。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起

4 --- 稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

在成功结束实习后，仔细

总结

，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的

6 --- 受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习.使我收益非浅.

基本掌握进出口贸易的工作流程.使我明白了学懂书本理论还是远远不够的.也知道了书本理论和实践的差距.我们要结合书本理论和动手实践.才能在国贸上得到完美体现.以至在以后的工作当中也牢记这个道理.才能在社会上占有一席之地.

行使业务流程：

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

8 --- 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同，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得了好几份发盘，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。

在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范文模版，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

10 --- 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。

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 and 解决方法:

我总结了以下几点：

一些报关、报

12 --- 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。

总之在实习的过程中，虽有一些遗憾，但更多的是收获的喜悦。这是我们初涉社会的端，迈向残酷而美好的未来.....

我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进

连云港职业技术学院

实习报告书

院

系

商学院专业班级

实习名称

外贸业务调研

学

号

姓

名

实习时间实习地点

2011年 1月14日

校内及校外

实习报告要求

? 前言

14 ---

? 学习内容

2011年一月4日—2011年1月7日我们是校内实习，老师给我们播放了有关检验，索赔，不可抗力，仲裁的视频，让我们充分了解了检验这方面的知识内容，然后老师带我们去校外实习了一天，我们分别去了国家级出口贸易加工区和港口，我们真正见到了的大海，也亲身经历的触摸到了集装箱和轮船，然后我们又去了亚欧大陆桥桥头堡，第一次见到了那个传说中的桥头堡。下面是我拍摄的几张照片：

我于2011年1月8日—2011年1月11日期间在徐州国际货运代理有限公司进行了为期4天的实习，

刚进入公司，我的任务是先熟悉一下工作环境，了解公司的员工工作氛围，

阅读公司的规章制度以及新员工的指南手册，为以后更好的融入公司，融入大家准备。公司同事为我准备了这些手册，我在第一天就看完了，并绕记了公司的重要章程。

16 --- 英文，部分我看不懂意思，陈小姐也会给我耐心讲解，使我领会今后的大学生活中，我将加强自己的英语水平，为以后进入社会相关领域做好准备。

实习总结：

总的来说，这次实践不仅仅是锻炼了我的贸易操作方面的一些技能，同时，通过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识。通过实习，可以使我熟悉外贸实务中的具体操作流程，增强感性认识，并可以从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发问问题，分析问题以及解决问题的能力。总的来说，作为一个快毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

指导老师评语：

实习报告成绩：

指导老师签名：

年月日

国际经济与贸易

18 ---

跟着我国加入wto，中国与世界市场接轨的轨范逐渐加速，国际经济与商业业已是我国今朝最具增添潜力的行业之一，自更始开放二十多年来的平均增添速度达到了创记载的两位数。越来越多

的企业把目光瞄向世界市场，外贸事业呈现快速上升趋势，直接造成了对外贸人才需求的热潮。

国贸专业现状分析

国际经济与贸易是运用国际经济学中的贸易理论和分析方法，研究国际贸易发生的原因、国际贸易政策、国际贸易实务以及国际贸易与经济发展关系的一门学科。

改革开放以来，我国外贸事业高速发展。随着全球经济一体化程度的加快以及中国加入wto后国内市场与国际市场的进一步接轨，迫切需要一大批具有坚实的国际经济与贸易理论基础、熟悉国际经济贸易实务、熟练掌握外语的高级专门人才。因而随着社会对本专业人才

20 --- 据中国报关协会预测，将需要300000名报关员从事进出口贸易报关工作。从以上数据可看出，外贸专业人员在未来3---5年中，按本科及以上学历30%计算，约需要50——60万本科及以上学历毕业生。此外，还有相当可观的在职人员未能取得相应的本科学历和从业资格证书，故生源和就业市场的规模都是十分庞大的。

就业情况

目前外贸公司的业务人员需要的是通才，即要掌握对外业务洽谈、报价、签约、履约等全过程的相关知识。而相关的需求职位还有运输、仓储、货物保险

等。报关员相对比较单一，就是报关员或报关助理。而国际结算类人员相关的岗位有国际结算、跟单、审证、制单、办理结汇项下的融资等。实际上，作为文科专业的国际经济与贸易专业的学生在内外贸领域各个公司的各部门都是可以就业的。我们现在上大学，说通俗一点就是为了以后能找个好工作。国

22 --- 上市与开拓海外市场等勾当。国际商业的成交金额动辄数百万美元，对企业来说国际商务构和师是外贸企业中不可或缺的人物，出格是有职业证书和现实经验的国际商务构和人才在猎头市场中往往是有价无市。

类证书持有者

单证员：个环节，无一不是经由过程各类单据凭证来维持。是以，外贸企业对单证员的需求较年夜。因为单证员操作手艺的凹凸直接关系到外贸营业结汇的时效和成败，从业要求较高，而现现在的从业人员中，持专业证书的在10%摆布。是以，具有单证员证书者成为就业市场上的“抢手货”。此外，国际商业单证操作手艺是每个从事外贸营业工作者必备的根基功，年夜学生进入外贸、外资企业从事外贸工作，一般都从单证操作员做起。

跟单员:外贸跟单员是我国商务行业继国际商务从业资格、国际货代员、国际商务单证员职业资格培训考试后第四

24 --- 能、工作、高级专门人才、经济全球化

[摘要]：跟着我国加入wto，中国与世界市场接轨的轨范逐渐加速，国际经济与贸易已是我国今朝最具潜力的行业之一。越来越多的企业把目光瞄向世界市场，外贸事业呈现快速上升趋势，直接造成了对外贸人才需求的热潮。

国贸专业现状分析

国际经济与贸易是运用国际经济学中的贸易理论和分析方法，研究国际贸易发生的原因、国际贸易政策、国际贸易实务以及国际贸易与经济发展关系的一门学科。

改革开放以来，我国外贸事业高速发展。随着全球经济一体化程度的加快以及中国加入wto后国内市场与国际市场的进一步接轨，迫切需要一大批具有坚实的国际经济与贸易理论基础、熟悉国际经济贸易实务、熟练掌握外语的高级专门人才。因而随着社会对本专业人才的不断增强，国际经济与贸易专业具有非常广阔的发展前景。

但是我

26 --- 外，还有相当可观的在职人员未能取得相应的本科学历和从业资格证书，故生源和就业市场的规模都是十分庞大的。

就业情况

目前外贸公司的业务人员需要的是通才，即要掌握对外业务洽谈、报价、签约、履约等全过程的相关知识。而相关的需求职位还有运输、仓储、货物保险等。报关员相对比较单一，就是报关员或报关助理。而国际结算类人员相关的岗位有国际结算、跟单、审证、制单、办理结汇项下的融资等。实际上，作为文科专业的国际经济与贸易专业的学生在内外贸领域各个公司的各部门都是可以就业的。

我们听过很多专家都说：国贸专业毕业生的就业去向主要有会计师事务所、银行、外贸公司、证券公司、期货公司、三资企业以及政府涉外经济部门等。而人民大学给出的资料也如出一辙：就业去向近年来除了到银行、证券、保险、进出口公司、民营企业等金融机构、

28 --- 毕业生就业市场亦受影响，需求减少。国际经济与贸易专业由于与经济形势联系紧密，因而人才需求相对不旺更为明显。二是从20世纪90年代起，全国各地许多高等院校纷纷上马此类专业，难免赶鸭子上架，培养出来的人才特色与针对性不明显，使得人才显得相对过剩。实际上当前我国的国际经贸人才在数量上严重不足，在业务上、素质上符合国际贸易人才条件的为数更少。部分企业与外商的交往、谈判，靠临时借用不懂专业的翻译人员。部分企业的产品出口靠代理商，使企业的国际化经营受到一定的制约。入世后，随着我国外贸体制改革的进一步深入，越来越多的企业被批准直接从事对外贸易，这就要求企业的经贸人员不仅具有日常生活所需的听、说、写、译的外语能力，还应懂得国际外贸知识、国际贸易谈判规章

和国际经济法律、营销技术、基本的产品专业知识等。随着与国外贸易往来的进一步增大，大批量地培养高素质

30 --- 工那里说自己是从什么学校毕业出来的，就是故意充老大，在企业当中造成了不良的影响。其次就是工作经验，一点工作经验都没有，所学的都是一些落后几年的知识，来了还要经过一段时间的培训，动起来也是慢的要命。一提到适应能力，一般初、高中毕业的员工来上班，适应时间不过一个月，而大学生的适应期特别长，有些人过了两个月到要写合同了都还觉得适应不过来。

我们对本专业的看法

通常来说，国际贸易专业分为国际贸易理论和国际贸易实务两个部分。前者和国际金融，国际投资构成了国际经济学的三个分支。关于这个专业的发展，关键看你自己的定位。如果将来想继续深造那么重点应该放在理论尤其是前沿理论的掌握上。

这是一个非常有前途的专业，就业面是非常广的，如果想搞研究可以继续读研读博，而实务，则从法律上我国每家公司都可以从事国际贸易活动，但为

32 ----

33

国贸专业调研报告结论篇二

国贸专业调查报告

随着我国加入wto，中国与世界市场接轨的轨范逐渐加速，国际商业已是我国今朝最具增添潜力的行业之一，自更始开放二十多年来的平均增添速度达到了创记载的两位数。越来越多的企业把目光瞄向世界市场，外贸事业呈现快速上升趋势，直接造成了对外贸人才需求的热潮。

国际经济与贸易是运用国际经济学中的贸易理论和分析方法，研究国际贸易发生的原因、国际贸易政策、国际贸易实务以及国际贸易与经济发展关系的一门学科。

改革开放以来，我国外贸事业高速发展。随着全球经济一体化程度的加快以及中国加入wto后国内市场与国际市场的进一步接轨，迫切需要一大批具有坚实的国际经济与贸易理论基础、熟悉国际经济贸易实务、熟练掌握外语的高级专门人才。因而随着社会对本专业人才不断增强，国际经济与贸易专业具有非常广阔的发展前景。

但是我国国际经济与贸易专业大学生就业的整体状况并不十分理想，其中一个主要原因就是学校培养的学生与社会的需求还存在一定的差距。很多高等学校培养出来的毕业生解决实际问题的能力不强，基本能力较差，不适合用人单位的需要。所以对我们国贸专业的学生来讲本专业的现状是好的并且在将来的世界里其所占的比重将会愈来愈大，机会将愈来愈多。面对这么好的发展机遇，我们必须武装自己，把自己培养成应用型人才。这样我们才可以获得机会，获得成功。

高职高专院校国际经济与贸易专业培养的人才一般是具有从事进出口业务以及相关的制单、外汇结算、报检、报关、国际货物运输等实际工作的基本能力，在外贸行业第一线工作的高技能型人才。学生就业一般都是面向中小企业，如在外贸企业中从事与外贸相关的外贸跟单员、报关员、报检员、国际商务单证员、国际货运代理员等工作，或者在其他企业中从事生产企业管理、公关、市场调研、市场开发、客户管理等工作。现有的人才数量与外贸行业需求相比严重失衡，存在巨大的缺口，人员的素质也难以满足快速发展的外贸行业需求。缺乏专业报关人才成为制约我国国际贸易发展的一个瓶颈！如今报关员已经成为中国最热门行业人才之一。除此之外，外贸业务员、外贸跟单员、国际商务单证员、报检员、国际货运代理员等外贸岗位的专业人员一直也是外贸人才招聘市场的热点。部分企业与外商的交往、谈判，靠临时借用不懂专业的翻译人员。部分企业的产品出口靠代理商，使企业的国际化经营受到一定的制约。

目前外贸公司的业务人员需要的是通才，即要掌握对外业务洽谈、报价（含仓储、运输、保险等相关费用的计算等）、签约、履约等全过程的相关知识。而相关的需求职位还有运输、仓储、货

物保险等。报关员相对比较单一，就是报关员或报关助理。而国际结算类人员相关的岗位有国际结算、跟单、审证、制单、办理结汇项下的融资等。实际上，作为文科专业的国际经济与贸易专业的学生在内外贸领域各个公司的各部门都是可以就业的。我们现在上大学，说通俗一点就是为了以后能找个好工作。国贸专业的同学会注重以后工作的问题，那么我们到底能做什么工作呢？

外贸营业员是外贸企业中从事进出口商业磋商、构和、签约等工作的人员，有时可能还要兼顾运输、保险、报关、报检等营业，这类人员凡是需要国际商业及相关专业结业，英语必然要相当流利，有国际商业经验，熟悉海外市场，熟悉国际商业整个流程，具备较强的市场开拓能力和人际交往能力。从业人员加入国家外销从业人员职业资格考试，考试及格者可获得国家商务部和人事部联合公布的《国际商务从业资格证书》，该证书全国通用，是外经贸从业人员上岗和从事进出口营业的必备前提。2、国际商务构和人才

按照今朝世界经济成长的趋素来看，国际商务构和人才会是一个主要需求，首要涉及的规模有信息通信、生物工程与医药、情形呵护、新材料与新能源等专业，与市场开发规模的招商引资、海外融资、上市与开拓海外市场等勾当。国际商业的成交金额动辄数百万美元，对企业来说国际商务构和师是外贸企业中不成或缺的人物，出格是有职业证书和现实经验的国际商务构和人才在猎头市场中往往是有价无市。3、各类证书持有者(单证员、跟单员、报检员等)单证员:单证员是指在对外贸易结算业务中，买卖双方凭借在进出口业务中应用的单据、证书来处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇等工作的人员。据悉，一家出口额在7000万美元的企业中需单证员12—13名。预计未来5年，我国单证员缺口高达数百万人，他们的薪水也是节节攀升，部分月薪已在3000元以上。此外，国际贸易单证操作技能是每个从事外贸业务工作者必备的基本功，大学生进入外贸、外资企业从事外贸工作，一般都从单证操作员做起，因此，熟练掌握单证操作技能或者取得一张单证员资格证书是进入外贸企业的必须条件。单证员通常对学历没有硬性要求，但是英语要有一定基础，因为要缮制和处理大量英文单据。应具备国际贸易实务、外贸英语函电等基本知识。

跟单员:外贸跟单员是我国商务行业继国际商务从业资格(外销员)、国际货代员、国际商务单证员职业资格培训考试后第四个岗位的培训与认证考试，是外贸行业又一热点职业。跟单员的首要工作是在企业营业流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产物(处事)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项营业，出格是外贸营业的基本性人才之一。

报检员:2003年，报检员开始实行全国统考，但在连续两年的报检员资格考试里，外贸从业人员的通过率极低，而出入境报检员的资格门槛却提高了。根据国家质量监督检验检疫总局有关规定，为提高报检员素质，2005年6月30日之前，各地检验检疫机构颁发的现有报检员证书将停止使用，没有参加“报检员资格全国统一考试”获得“报检员”证书的人员将不再具有报检资格，不得从事报检业务。

从众多的招聘单位招聘信息可以了解到用人单位对应聘者的要求

3、专科生的竞争压力过大，与其竞争职位的本科生、研究生甚至归国的留学人员。这些人的涌入无形中对专科生就业造成冲击。

因此，我们应该做到以下几点，来应对未来就业的激烈竞争。

1在校期间，加强口语练习，并打好英语基础，通过英语六级考试。

2作为女生，我们不可以因为性别上的原因而对未来就业失去信心，要发挥自己的长处，不断完

善自己，做到自尊、自爱、自强。

3面对众多的竞争对手，如果觉得自己有足够时间及勇气，可以选择继续深造，增加自身竞争力。

4如果想参加工作的普通专科毕业生，不应因自己的学校而低人一等，因该充实自己，增加自身实力，多学习一些专业知识，并考取一些资格认证。

5在校期间，可以利用业余时间打工，添加工作经历，为将来就业做好准备。

国贸专业调研报告结论篇三

丽宏国际贸易有限公司简介：

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20000余平方米，员工1400余人，国贸专业实习报告。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。

利宏纺织有限公司简介：

利宏纺织有限公司1994年成立，目标是主导国际牛仔市场。我们有“英伦·超冀设计中心”，成熟的销售和网络营销队伍和。指定为北京服装学院广东地区实习基地。

管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念，注重从人的需求出发，实施以人为本的管理，在对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

经营理念：占据市场大份额，市场的需要就是我们所要做的。以名牌批发开发客户群，建立优质的客户关系管理网络，逐步走向名牌专卖，走向我们的最终目的。以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。

名牌精神：打破牛仔百年的风格，创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。一个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

在进入公司的前段时间，主要负责规划和制作公司网站(网上销售电子商务平台)。在此过程中，有针对性的参考了相关网站的框架和模块，并确定了公司的网站风格和模块。与同事分工合作，同事(小潘)负责网站后台程序，由我负责前台页面的制作和美工设计，实习报告《国贸专业实习报告》。在×月×号左右基本完成网站筹建工作。

由于公司针对××××年夏季服装的广阔市场和公司服装品牌的发展方向，需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司峡谷丽影品牌牛仔服装只有短短一年的市场推广时间，在东北、西北和西南地区有了广阔的市场，因此今年的市场走向是在巩固原由市场的同时向华北、华南、华中地区大力推广。由于夏季即将来临，寻求代理的时间只有短短的一个月，并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是我与同事小潘商量通过互联网发布信息以寻

求代理商。经过领导同意，由我负责网上销售的工作，于×月×号全面开展工作。

经过网上查询筛选我选择了中国服装销售网、中国服装招商网和中国服装鞋帽网做为公司合作的网站并注册为服装企业会员。

开始发布信息的几天，似乎没有什么很大的效益，但是在后来的几天，我的email里面几乎每天都有客户要求代理公司晶牌的邮件。在短短的10天里，就有近20位客户想加盟代理公司品牌，并通过电话与他们取得联系，初步达成了合作意向。

1. 质量是基础。

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

2. 市场推广是关键。

酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题，也是必须解决的问题。如何选择推广方法，并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

以往，我公司的营销人员年龄都在35——45岁之间，算是相对年轻的营销队伍，但是他们采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，他们首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，他们要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他们到头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

在我进公司以来，想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是我写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，并于4月8号正式开展网络营销工作。经过我的精心挑选，我决定选择中国服装招商网、中国服装销售网和中国服装鞋帽网作为公司品牌服装的中介服务商。在短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在我们手中，我们可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

在互联网发展迅速的今天，速度是成功的关键，其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，我运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

国贸专业调研报告结论篇四

湖南商学院实习报告

在辽宁沈阳昌达集团实习报告

实习是一种实践。是理论联系实际，应用和巩固所学专业知知识的一项重要环节，是培养我们能力和技能的一个重要手段。实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的动手能力有很大的意义，同时也可以使我们了解理论与实践的区别以及其特殊意义。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接指出社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力。缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

这次在在辽宁沈阳昌达集团具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，制单、拟单、核对单证，以及支付方式等等有进一步的了解和认识，还能对这一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

2013年7月1日---8月25日

辽宁省沈阳市沈北新区道义北大街2路

辽宁沈阳长达集团的前身津昌纺织有限公司创建于1988年，1995年组建集团成昌达集团，现已发展成为拥有员工2500余名，集制鞋、房地产、对外贸易、酒店、娱乐、网络科技于一体的无区域企业集团。目前

湖南商学院实习报告

作为主业的昌达鞋业生产基地位于沈阳浑南工业园腾飞路2号，占地面积近100亩，建筑面积12万平方米，拥有先进的意大利、台湾等国家和地区生产的制鞋流水线15条，年生产能力达1000万双，产品销往德、法、美、西班牙、俄罗斯、日本等国家及中国内陆。

公司本着“以人为本”、构建和谐劳动关系的理念，逐年加大员工福利待遇和文化生活设施的投入，积极为员工办理合作医疗、工伤等各种劳动保险，2000年斥资1000万打造面积近500平米的员工活动中心，放映厅、ktv、健身房、台球室、乒乓球室、网吧等一应俱全。并创办了广播站，满足员工日益增长的精神文化需求。

这个暑假，经过亲戚的介绍到辽宁沈阳昌达集团实习。我到公司

湖南商学院实习报告

员月考勤，并将考勤明细送至各部门核对签字；录入月罚款单与奖励单，录入员工养老保险资料；制作2013年全厂管理人员年休表；领导安排的其他工作等等。

过了一段时间后，张经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的合同卷宗。其中设计的有：销售合同、国内收购合同、核销单、报关单（公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的）；客户的营业执照/银行资料/税务登记证（这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。）增值税发票、商业发票（中英版）、货物中转交接清单（中英版）、进口销售结算清单、进程登记表（单证）、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关（收货/送货）通知单、开票资料；代理报

关委托书、租船通知书（分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。通知书内容包括我公司名称、地址传真电话e-mail、提单号、收货人详细资料、有关法律责任和条款、货物详细资料及相关备注）等等。张经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。

我觉得这部分的内容跟我今年6月份考的那个单证员有很多关系，同时上学期我们也开了国际服务贸易实务的课。填写这些单据必须小心谨慎，制定好单据后要一字一字地认真核对，特别我们部门的进出口的原料和箱子货号名称很特别，稍不留神，很容易出错，绝对避免出现错误，这也是贸易人员必须具备的职业精神。其次还要牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等；熟悉各种货物的运输等级、运费率等；汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。当然我只是整理单证、核对其内容、发现有矛盾的地方及时作出

湖南商学院实习报告

通知，并且专业人员修改，还没有做到制单的内容，需要及其认真地态度和一些国贸专业的知识，在这段时间里，接触的单据，是在课本上很熟悉，但是却又很陌生的东西，每天和单证打交道，在检查核对内容的同时也学习到了一些利益核算等等计算技巧和经验。

在一个多月的实习中我遇到的问题和解决方法，我认为刚刚接触实习不太适应，之后就流畅；时间概念太混乱，一些报关、报检、商业发票等等，这些的时间都太混乱，没有清晰的思路；对fob运算的公式不熟，保险金额、运费等一些费用算不准；利润概念不够明确，导致出口商和进口商都赔钱。总之在实习的过程中，虽有一些遗憾，但更多的是收获的喜悦，我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进，在核对的同时，主攻计算各利益的方法，并熟练的掌握其技巧。

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

湖南商学院实习报告

求我们必须熟练地掌握好专业知识。

国贸专业调研报告结论篇五

国贸专业实习报告

实习地点：itat国际品牌服装会员店集团有限公司

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和知识，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打

下良好基础。

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在7月里的一天中来到了itad国际品牌服装会员店集团有限公司在hr的介绍下，了解到 itad国际品牌服装会员店集团有限公司，隶属于中国国际（控股）集团有限公司，获法国国际商标集团中国香港有限公司及欧洲服装集团（亚洲联盟）有限公司授权，以会员连锁店的方式代理来自意大利、法国、英国、美国 and 澳大利亚等国的30多个服装品牌。借助中央政府cepa政策的实施，itad凭借先进的经营理念和强大的综合实力，计划利用2-3年的时间，在中国大中城市建立300家大型会员店。目标是成为中国最大规模多品牌专业服装的大型零售商。自2004年5月进入中国以来，在短短半年时间里，itad已经成功在全国各地开设了13家单店面积达1000m²以上专业销售男女品牌服装的大型商场，2005年底 itad大型服装商场总数将达到50家。2006年底总数将达到100家以上。itad的商业平台选择的是购物人性化的模式：自选+专业导购，会员制，购物环境：星级装修、高档货柜，陈列大气，整个卖场极具震撼力，让场内消费者融入到这个多品牌一站式主题购物环境，同时成为itad会员，享受itad会员卡多功能服务的各种待遇，同时公司以各种贴心服务与会员互动，这也正是itad的广告主题：贴近大众！itad商品流简单化：供应商（品牌商或制造商）itad消费者，没有传统服装营销的过多中间环节；商品条码管理：从订单—收货入仓—销售所有数据信息(erp-pos系统)与供应商同时通过互联网络即时分享，供应商随时可以在互联网上查询商品实时销售情况，共同分析判断决策。体会到itad的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通。因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。在公司最后的几天里，我再一次参观公司，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对itad集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。itad现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现itad集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征itad集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

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.基本掌握进出口贸易的工作流程.使我明白了学懂书本理论还是远远不够的.也知道了书本理论和实践的差距.我们要结合书本理论和动手实践.才能在国贸上得到完美体现.以至在以后的工作当中也牢记这个道理.才能在社会上占有一席之地.行使业务流程：

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。

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。

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得了好几份发盘，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。

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，在第一笔生

意的预算我还不明白究竟是怎么一回事，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。

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。

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和解决方法：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

一些报关、报检、商业发票等等，这些的时间都太混乱，没有清晰的思路。

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。

总之在实习的过程中，虽有一些遗憾，但更多的是收获的喜悦。这是我们初涉社会的端，迈向残酷而美好的未来” ”

我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进

国贸专业调研报告结论篇六

国贸专业调研报告

【篇1：国际贸易专业社会调查报告】

篇1：国贸专业社会调查报告选题方向

国际贸易专业社会调查报告选题方向

- 4、人民币升值对我国对外贸易的影响。
- 6、中国技术贸易的今天与明天 7、关于中国服务贸易的调查报告 8、贸易壁垒的发展
- 11、关于在校大学生勤工俭学现象的调查 12、关于大学生品牌消费的调查
- 14、关于中国对外贸易状况调查 15、农民增收与消费调查
- 17、山东蔬菜出口状况调查
- 20、大学生眼中的电子商务
- 22、全国汽车消费市场现状调查报告 23、国有资产管理机构设置研究
- 25、垄断行业改革问题研究
- 1 27、贫困大学生问题调查
- 29、人才市场,技术市场发展调查与分析
- 30、各类企业建立现代企业制度的典型调查篇2：国际贸易专业人才需求调查报告
国际贸易专业人才需求调查

前言: 作为一名国际贸易专业的本科大学生, 认清社会的需求, 适应形势发展的变化, 紧贴市场需求培养自身的应用型人才, 是我们国贸学子面临的一个重要课题。当前我们的专业人才走向面临多元化、综合化的人才市场, 不仅有大小型国家企业、民族企业、集资企业、个体企业, 还有外资企业等的多重选择。本次调查旨在通过对河南省人才中心各招聘企业的问卷调查, 对国贸专业人才需求的分析, 研究现企业对国贸专业人才的需求形势, 进一步剖析各企业单位对国贸专业人才需求的基本分类和素质要求, 从而有针对性的提出国贸专业学生在今后发展自身能力方面的方向和要求。

一调查目的:通过调查往年今年毕业生就业与需求情况, 单位对人才的需求信息和对人才知识、能力、素质等方面的要求。

二调查对象:xxx人才中心各招聘企业

三调查方式:问卷调查

四调查时间:20xx年x月xx日—20xx年x月xx日

五调查内容:

国有企业 民营企业 外资企业

为仅从事贸易活动的企业 有自主出口权的生产型企业 其它

4、贵公司员工总数约人。 5、贵公司有网站，网址是

有 无

如有，贵公司需要以下哪些岗位？（可多选）

外贸业务员 业务助理 跟单员 单证员 报关员 商务秘书 外贸报关员 外贸报检员
其它

?

国际贸易专业毕业生 外语专业毕业生 与产品直接相关专业的毕业生

不考虑所学专业

学历 性别 年龄 学习成绩 实践经验 外语能力 专业知识 户籍所在地 工作态度
创新能力 沟通能力 产品知识

外表 其他

, 分别

是。

吃苦耐劳的精神 工作认真负责 创新能力 团队合作精神 公

关交际能力 后续学习能力

英语专业八级 英语专业四级 英语六级 英语四级 不看重

考级证书

英语阅读 英语口语 口译 笔译 听力 英语应用文写作

13、您认为业务员是否有必要选修第二外语？

有 否

如果有，哪一语种对贵公司相对重要？

日语 德语 法语 俄语 阿拉伯语 韩语 其他

国际贸易理论与实务 外贸英语函电 国际营销 国际金融 国

际结算 国际商法 电子商务 报关实务 外贸综合实训 外贸商品检

验 其它

商务英语证书 国际商务师证书 外销员证书 单证员证书 报关
员证书 报检员证书 高级营销员证书 证书作用不大 其他

职业素养 其他_____ 17、贵公司是否对业务员进行入职培训？
如果有，主要进行哪方面培训？

有 没有

如果有，主要是什么形式（指职工培训、项目开发、技术指导、实习基地等）？

理论与实践脱节 适应能力弱，上手慢 知识面过于狭窄 动手能力差
与客户沟通能力弱 缺乏职业态度 其它

20贵公司认为招聘员工过程中有效的招聘方式是什么？

通过网络 参加人才交流会 参加大专院校招聘会 到学校定单招聘

六 调查结果:

企业中,44%家企业属于商业领域,25%家企业属于it业,其他领域占了25%。金融、证券、保险业、外贸代理业、农业、旅游业6项一共占了16%。所调查的问卷中,有47%家企业属于民企,37%家企业属于个体。国企12%,三资4%。从大环境来看,在这个多种企业性质共存的社会里,民企和个体的数量正在呈上升趋势.调查表

200人以下的企业有230家（60%），200-500人的104家（27%），这两项相加就

占了总数的87%。

本科及本科以上学历人员占80%。其中本科346人，专科357人，总数相差不大，高中相对较少，有255人，专科学历的人是最大的。硕士、博士、博士后总共占20%，其中硕士116人，博士66人，博士后50人。由此可见，企业所需人才中，绝大多数都是本科或者专科人才。企业对国贸实务毕业生看法不一，但大多数企业反映毕业生仅有书面知识，肯定毕业生的企业中，有14%的企业认为国贸实务毕业

生能够胜任较高级的工作，表现出专业的水平；12%的企业认为高职高专的毕业生工作能力比本科的毕业生实际能力更强。企业认为国贸毕业生不足之处主要体现在毕业生仅有书面知识，不能解决实际问题。有36%的企业选择了上述选项。15%企业认为且知识结构设计不合理，没有反映出业界的发展现实。13%的企业认为毕业生职业定位不清晰，能力知识宽而不精。还有7%的企业认为各高校的国际贸易实务专业差异太大，难以确定毕业生的能力特点。

3约有六成企业认可国贸毕业生各种资格认证，企业认为含金量最高的证书是报关员、国际商务师和报检员。调查显示59%的企业认可各种资格证书的。其中39%的企业认为各种资格认证能够帮助他们培养和选择相关层次的人才。也有14%的企业认为各种认证名不副实，没有反映出相应的专业能力。

企业对学生英语水平要求高。企业人才需求层次的调查中，我们发现，初级人才是企业主要需求人才。在返回的406份问卷中要求学生英语达到四级水平的有192个，占总数的48%，六级水平的127个，占总数的31%。三级只占6%。13%的企业要求学生掌握一门非英语语言。5.企业认为国贸实务人才应具备的素质总计结果按照得票和得分进行分析后发现，职业道德与忠诚度、责任心、组织协调能力等素质是企业对国贸人才提出的必要素质，专业知识消化吸收学习能力，市场推广开拓能力；理论政策水平等是企业对国贸实务人才提出的职业素质要求。

被调查企业中43%的企业选择了依托社会的人才市场招聘；24%的企业选择了依托外贸代理商提供的解决方案来解决需求；19%的企业选择了自己在工作中培养；另有14%的企业选择了接受国际贸易实务专业毕业生。

从调查结果来看，大量企业急需一线国贸实务人才，而正真能胜任相关岗位工作的毕业生数量不多。学生解决实际问题的能力不高，在校期间实践量不够，知识结构不合理。专业调整要着眼于社会需求,要避免人才培养和社会需求的脱节。要进一步加强外语，国际业务方面内容的课程

教学

。其次，从教学内容，方法与手段上得到充分的改革。在教学内容上，要摒弃陈旧的教学内容，注意知识的更新；要改变过去只重知识传授的做法,把传授学习知识，运用知识及探索和检验知识的方法相结合，并在课程内容中融入有关创造知识的教育；在教学方法与手段上,则是要改变过去的被动灌输方法，重在激发学生的学习主动性和学习潜能，重点加强对于进行创造性活动有关的方法，能力，品格的教育；要努力改变学生忽视基础理论学习的倾向，提高学生学习基础理论课的兴趣。最关键的一点是学生必须要有更多的实践机会。为满足社会对国际贸易人才的实践操作技能的要求,应积极增加专业实践教学的投入和重视学生动手能力的训练，通过设立与之相契合的特定场景或案例的方式，创造与实际情况相符合的环境，做到对症下药，增加学生在特定环境下的应变能力与操作能力，同时还可印证和巩固所学的理论知识,系统地对学生进行基本操作技能训练。很多企业表示更加看重学生的实际运用能力和综合能力，不太看重学生手中的各种资格证书。但近六成企业还是认可学生的资格认证证书的。我们要做的关键是要提高资格认证的含金量，使职业资格证书能够代表学生真正的能力和实际水平。

目前社会上各种资格认知机构名目繁多，鱼龙混杂，证书和实际能力不成正比，这些现象使一些企业对资格认证的含金量持怀疑态度。学校应该推荐学生参加权威机构或部门的认证考试，同时做好相关的培训辅导工作，使学生真的能学有所用，学以致用。篇3：国际经济与贸易专业调查报告

国际经济与贸易专业就业状况调查报告

[关键词]：发展前景、专业知识、技能、工作、高级专门人才、经济全球化

[摘要]：跟着我国加入wto，中国与世界市场接轨的轨范逐渐加速，国际经济与贸易已是我国今朝最具潜力的行业之一。越来越多的企业把目光瞄向世界市场，外贸事业呈现快速上升趋势，直接造成了对外贸人才需求的热潮。(一) 国贸专业现状分析

国际经济与贸易是运用国际经济学中的贸易理论和分析方法，研究国际贸易发生的原因、国际贸易政策、国际贸易实务以及国际贸易与经济发展关系的一门学科。

改革开放以来，我国外贸事业高速发展。随着全球经济一体化程度的加快以及中国加入wto后国内市场与国际市场的进一步接轨，迫切需要一大批具有坚实的国际经济与贸易理论基础、熟悉国际经济贸易实务、熟练掌握外语的高级专门人才。因而随着社会对本专业人才的不增强，国际经济与贸易专业具有非常广阔的发展前景。但是我国国际经济与贸易专业大学生就业的整体状况并不十分理想，其中一个主要原因就是学校培养的学生与社会的需求还存在一定的差距。很多高等学校培养出来的毕业生解决实际问题的能力不强，基本功较差，不适合用人单位的需要。所以对我们国贸专业的学生来说，面对这么好的发展机遇，我们必须武装自己，把自己培养成应用型人才。这样我们才可以获得机会，取得成功。目前，我国的外贸出口额估计，未来五年具有外贸经营权的公司将在现有的基础上再增加一倍，到那时保守的估计我国将拥有36万家以上的具有外贸进出口权的公司。根据我国现有的外贸出口权的公司拥有人才的平均比例计算，我国最少还需要180万外贸专业人员。据中国报关协会预测，将需要300000名报关员从事进出口贸易报关工作。从以上数据可看出，外贸专业人员在未来3---5年中，按本科及以上30%计算，约需要50---60万本科及以上毕业生。此外，还有相当可观的在职人员未能取得相应的本科学历和从业资格证书，故生源和就业市场的规模都是十分庞大的。(二) 就业情况

目前外贸公司的业务人员需要的是通才，即要掌握对外业务洽谈、报价（含仓储、运输、保险等相关费用的计算等）、签约、履约等全过程的相关知识。而相关的需求职位还有运输、仓储、货物保险等。报关员相对比较单一，就是报关员或报关助理。而国际结算类人员相关的岗位有国际结算、跟单、审证、制单、办理结汇项下的融资等。实际上，作为文科专业的国际经济与贸易专业的学生在内外贸领域各个公司的各部门都是可以就业的。

我们听过很多专家都说：国贸专业毕业生的就业去向主要有会计师事务所、银行、外贸公司、证券公司、期货公司、三资企业以及政府涉外经济部门等。而人民大学给出的资料也如出一辙：就业去向近年来除了到银行、证券、保险、进出口公司、民营企业等金融机构、外贸机构和公司企业外，到国内的涉外企业和跨国公司在中国的分支机构的越来越多，如到四大国际著名会计师事务所的越来越多等。综上所述，国贸专业毕业生的就业前景还是比较乐观的。北京2008奥运会的开展，中国的经济运行环境必将发生巨大而深刻的变化，在经济和社会发展方面将遇到许多新的挑战 and 机遇，社会对人才的需求也必然发生变化，使得以前冷的专业可能会热起来，以前热的也可能变冷。但有一种人才，随着经济全球化趋势的加剧，随着中国与其他国家经贸往来的日益频繁，必然会备受重视。这种人才，就是熟悉国际惯例，精通外语与国际贸易规则，掌握贸易谈判知识和技巧的专业外经贸人才。但为什么近几年外经贸专业毕业生显得供过于求，前景堪忧？其实，造成外经贸类专业学生就业相对困难的原因是多方面的：一是经济大环境的影响。由于世界经济不景气因素的作用，我国的经济也受到波及，毕业生就业市场亦受影响，需求减少。国际经济与贸易专业由于与经济形势联系紧密，因而人才需求相对不旺更为明显。二是从20世纪90年代起，全国各地许多高等院校纷纷上马此类专业，难免赶鸭子上架，培养出来的人才特色与针对性不明显，使得人才显得相对过剩。实际上当前我国的国际经贸人才在数量上严重不足，在业务上、素质上符合国际贸易人才条件的为数更少。部分企业与外商的交往、谈判，靠临时借用不懂专业的翻译人员。部分企业的产品出口靠代理商，使企业的国际化经营受到一定的制约。入世后，随着我国外贸体制改革的进一步深入，越来越多的企业被批准直接从事对外贸易，这就要求企业的经贸人员不仅具有日常生活所需的听、说、写、译的外语能力，还应懂得国际外贸知识、国际贸易谈判规章和国际经济法律、营销技术、基本的产品专业知识等。随着与国外贸易往来的进一步增大，大批量地培养高素质的国际经贸人才已成为我国高等教育人才培养工作所面临的一项重要任务。

由于很多应届毕业生认为自己在跟在社会上工作了一阵的应聘者相比缺少一些实质性的工作经验，对市场认识不够深刻，担心找不到工作。但我们也应该注意到应届毕业生接受的知识、信息更

新，这点正与市场的快速变化相匹配，使应届毕业生比其它应聘者的见解更具前沿性。再者，由于应届毕业生思维还未被社会完全定格，因此本身的可塑性更强，有较大的发展潜力。(三)企业对大学生的要求

面对现在的社会,面对大学生越来越普遍的现象,面对下岗工人的事实。企业对我们大学生的要求也是特别的挑剔。优中选优，而相对的那些不为所知的个人素质也进入了选择之列。很多人都说大学生还不如他们公司的一名普通工人，特别强调的就是个人道德修养。有些大学生在实习单位上班时公司对他们很好，可这些大学生不是整天在他们员工那里说自己是从什么学校毕业出来的，就是故意充老大，在企业当中造成了不良的影响。其次就是工作经验，一点工作经验都没有，所学的都是些落后几年的知识，来了还要经过一段时间的培训，动起来也是慢的要命。一提到适应能力，一般初、高中毕业的员工来上班，适应时间不过一个月，而大学生的适应期特别长，有些人过了两个月到要写合同了都还觉得适应不过来。

【篇2：国贸专业调查报告】

国贸专业调查报告

随着我国加入wto，中国与世界市场接轨的轨范逐渐加速，国际商业已是我国今朝最具增添潜力的行业之一，自更始开放二十多年来的平均增添速度达到了创记载的两位数。越来越多的企业把目光瞄向世界市场，外贸事业呈现快速上升趋势，直接造成了对外贸人才需求的热潮。

国际经济与贸易是运用国际经济学中的贸易理论和分析方法，研究国际贸易发生的原因、国际贸易政策、国际贸易实务以及国际贸易与经济发展关系的一门学科。

改革开放以来，我国外贸事业高速发展。随着全球经济一体化程度的加快以及中国加入wto后国内市场与国际市场的进一步接轨，迫切需要一大批具有坚实的国际经济与贸易理论基础、熟悉国际经济贸易实务、熟练掌握外语的高级专门人才。因而随着社会对本专业人才的不断增强，国际经济与贸易专业具有非常广阔的发展前景。

但是我国国际经济与贸易专业大学生就业的整体状况并不十分理想，其中一个主要原因就是学校培养的学生与社会的需求还存在一定的差距。很多高等学校培养出来的毕业生解决实际问题的能力不强，基本能力较差，不适合用人单位的需要。所以对我们国贸专业的学生来讲本专业的现状是好的并且在将来的世界里其所占的比重将会愈来愈大，机会将愈来愈多。面对这么好的发展机遇，我们必须武装自己，把自己培养成应用型人才。这样我们才可以获得机会，获得成功。

高职高专院校国际经济与贸易专业培养的人才一般是具有从事进出口业务以及相关的制单、外汇结算、报检、报关、国际货物运输等实际工作的基本能力，在外贸行业第一线工作的高技能型人才。学生就业一般都是面向中小企业，如在外贸企业中从事与外贸相关的外贸跟单员、报关员、报检员、国际商务单证员、国际货运代理员等工作，或者在其他企业中从事生产企业管理、公关、市场调研、市场开发、客户管理等工作。现有的人才数量与外贸行业需求相比严重失衡，存在巨大的缺口，人员的素质也难以满足快速发展的外贸行业需求。缺乏专业报关人才成为制约我国国际贸易发展的一个瓶颈！如今报关员已经成为中国最热门行业人才之一。除此之外，外贸业务员、外贸跟单员、国际商务单证员、报检员、

国际货运代理员等外贸岗位的专业人员一直也是外贸人才招聘市场的热点。部分企业与外商的交往、谈判，靠临时借用不懂专业的翻译人员。部分企业的产品出口靠代理商，使企业的国际化经

营受到一定的制约。

目前外贸公司的业务人员需要的是通才，即要掌握对外业务洽谈、报价（含仓储、运输、保险等相关费用的计算等）、签约、履约等全过程的相关知识。而相关的需求职位还有运输、仓储、货物保险等。报关员相对比较单一，就是报关员或报关助理。而国际结算类人员相关的岗位有国际结算、跟单、审证、制单、办理结汇项下的融资等。实际上，作为文科专业的国际经济与贸易专业的学生在内外贸领域各个公司的各部门都是可以就业的。我们现在上大学，说通俗一点就是为了以后能找个好工作。国贸专业的同学会注重以后工作的问题，那么我们到底能做什么工作呢？

1、外贸公司的营业员即外销员

外贸营业员是外贸企业中从事进出口商业磋商、构和、签约等工作的人员，有时可能还要兼顾运输、保险、报关、报检等营业，这类人员凡是需要国际商业及相关专业结业，英语必然要相当流利，有国际商业经验，熟悉海外市场，熟悉国际商业整个流程，具备较强的市场开拓能力和人际交往能力。从业人员加入国家外销从业人员职业资格考试，考试及格者可获得国家商务部和人事部联合公布的《国际商务从业资格证书》，该证书全国通用，是外经贸从业人员上岗和从事进出口营业的必备前提。

2、国际商务构和人才

按照今朝世界经济成长的趋素来看，国际商务构和人才会是一个主要需求，首要涉及的规模有信息通信、生物工程与医药、情形呵护、新材料与新能源等专业，与市场开发规模的招商引资、海外融资、上市与开拓海外市场等勾当。国际商业的成交金额动辄数百万美元，对企业来说国际商务构和师是外贸企业中不成或缺的人物，出格是有职业证书和现实经验的国际商务构和人才在猎头市场中往往是有价无市。

单证员:单证员是指在对外贸易结算业务中，买卖双方凭借在进出口业务中应用

的单据、证书来处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇等工作的人员。据悉，一家出口额在7000万美元的企业中需单证员12—13名。预计未来5年，我国单证员缺口高达数百万人，他们的薪水也是节节攀升，部分月薪已在3000元以上。此外，国际贸易单证操作技能是每个从事外贸业务工作者必备的基本功，大学生进入外贸、外资企业从事外贸工作，一般都从单证操作员做起，因此，熟练掌握单证操作技能或者取得一张单证员资格证书是进入外贸企业的必须条件。单证员通常对学历没有硬性要求，但是英语要有一定基础，因为要缮制和处理大量英文单据。应具备国际贸易实务、外贸英语函电等基本知识。

跟单员:外贸跟单员是我国商务行业继国际商务从业资格(外销员)、国际货代员、国际商务单证员职业资格培训考试后第四个岗位的培训与认证考试，是外贸行业又一热点职业。跟单员的首要工作是在企业营业流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产物(处事)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项营业，出格是外贸营业的基本性人才之一。

报检员:2003年，报检员开始实行全国统考，但在连续两年的报检员资格考试里，外贸从业人员的通过率极低，而出入境报检员的资格门槛却提高了。根据国家质量监督检验检疫总局有关规定，为提高报检员素质，2005年6月30日之前，各地检验检疫机构颁发的现有报检员证书将停止使用，没有参加“报检员资格全国统一考试”获得“报检员”证书的人员将不再具有报检资格，不得从事报检业务。

从众多的招聘单位招聘信息可以了解到用人单位对应聘者的要求

(1) 调查步骤

确定调查项目主题：关于国贸专业毕业生就业状况的调查

设计调查问卷，确定调查地点和具体对象，开展问卷调查

整理调查数据，分析调查结果，了解现状

发现存在的问题，提出具体解决方法和应对措施

充实调查数据和资料，认真完成调查报告。

做最后的核对和校正

(2) 调查内容

国贸专业学生对就业的观点和态度

国贸专业学生对自身就业所需证书和技能，以及对所学专业知识与社会需要之间差距的认识

国贸专业学生对就业实习的态度

(三) 具体调查地点和调查时间

问卷设计时间：6.24—6.2

5问卷审核时间：6.25—6.25

问卷调研时间：6.25—6.26

问卷分析时间：6.26—6.27

调查报告时间：6.28—6.29

形式：主要采取实际调查方式

调研地点：太原工业学院 中北大学

太原理工大学

调研对象：大四毕业生

有效问卷：100份

“关于国贸专业毕业生就业状况的”调查报告

【摘要】党的十七大报告中提出：“就业是民生之本。要坚持实施积极的就业政策，加强政府引导，完善市场就业机制，扩大就业规模，改善就业结构。”由此可见，就业问题已经成为党和国家未来关注的热点之一，就业问题也再一次上升到国家制度层面。近年来，国贸专业就业形势相对比较严峻，已经成为国家红牌专业（失业量较大、就业率较低，月收入较低且就业满意度较低的专业）。针对这种现状，为了解国贸专业毕业生对就业问题的所思所想，我们通过参加了这次学校组织的社会实践活动，开展了“关于国贸专业毕业生就业状况的”调查报告。其中，调查问卷实际发放100份，有效回收100份，问卷回收率100%。通过对太原工业学院、中北大学、太原理工大学这三所学校的国贸专业作为调查样本，了解不同学校的国贸专业的就业情况。我们对这100份问卷进行了数据分析和现象分析并得出结论，根据调查结果提出相应的对策和建议，对进一步加强国贸专业毕业生的自身素质和就业技巧，完善高校的就业指导工作提供了借鉴。

【关键字】国际贸易，毕业生，就业状况

一、国际贸易就业现状分析

近几年，中国高校毕业生迅猛增长，从2006年的413万增加到2011年的660万。大学生就业难的问题已经是一个不争的现象，就业是民生之本，大学生就业是我国就业问题中带有战略性的核心问题。然而大学生“毕业就失业”，早已不是危言耸听，大学生就业难已成为当前我国一系列就业问题中一道特殊的难题。“僧多粥少”就是目前大学生就业的一种现实。就业难这是一个老话题了，年年提，政府、社会、学校年年在努力，而大学生则年年撞的“头破血流”。从整个就业情况看，大学生的供给明显大于实际需求。不是总量的供过于求，而是结构性的供过于求，主要是培养的大学生的方向及大学生所应该学习的内容和社会的实际需求是脱节的。身出其中的国贸专业早已已肯定为国家红牌专业，就业形势也相对比较严峻。

由于经济改革初期社会上需要的经贸人才急速增长,使得国贸专业人才非常吃香,于是许多高校基本都开设了经贸专业,在几年的时间里造成了“供过于求”的严峻就业形势与此同时东南亚的金融危机、全球经济的增长放慢等原因,经贸专业火爆的景象已经早已“时过境迁”。但是随着中国加入wto,一些中美、日本等地区有较多的知名零售业巨头进入我国,给国际经贸专业人才提供了许多就

个业务过程不是一个常态，仅靠书本知识你是不可能顺利完成的，甚至你不知如何下手，这需要有一个实际操作的过程，还要有经验的积累才能解决。但是我们大多数院校现行教学模式是做不到的，专业结业后，除了书本知识之外，你不知道如何应对和处理实际业务操作中的问题，不知道风险所在及如何避免，甚至连基本的审证制单都不会操作，这连企业基本的用人标准也达不到。这也就解释了为什么屡屡应聘而被拒的原因了。二、调研数据结果与分析

选择题1.经分析数据得，我们对各所高校国贸专业即将就业的大四学生调查的结果可以知道，60%的大学生都会选择直接就业，还有27%的人会选择考研继续深造，而中北大学与太原理工大学的毕业生大约有60%的人认为我们专业还是直接就业的好。所以可以发现对于国贸专业的毕业生，他们在就业时一般会有以下

几种选择：首先是考研继续深造，他们之所以要选择考研是因为觉得考完研之后学历较高些，以后工作也好找，工资待遇也会比平常人高一些，自己工作也就会有较好的保障。其次是直接就业，对于选择直接就业的毕业生来说，有的是迫于家庭压力想早点出来为父母分忧解难，有的是觉得国贸专业实践性较强，没有必要继续考研深造，反而觉得早点出来工作几年多积累些工作经验反而更好；还有的毕业生会选择出国，他们觉得对于“国际经济与贸易”这个专业主要是针对一

些跨国性的企事业单位，所以需要走出去积累更多的关于国贸这方面的知识，拓宽自己的知识领域。最后就是选择自主创业，随着大学扩招，毕业生的迅速增加，毕业生就业压力越来越大。面对这种形势，选择自主就业既可以为自已寻找出路，又是为社会减轻就业压力。同时，“创业”本身就是一种职业，在以“经济建设为中心”的大环境中，国家大力提倡自主创业，选择自主创业既可以证明他们自己的能力，实现自我价值，又可以带来良好的经济效益。

选择题2.经分析几项数据后，得知，当代大学生有将近一半的学生在毕业后都会选择回家乡就业，但是还是有23%的人会到北上广等经济发达地区就业，其中也有12%的人会到西部那些需要人才的地方施展自己的才华。可以得出结论，当代大学生主要还是选着家乡和“北上广”等经济发达地区就业。

选择家乡就业的优势在于：大学毕业生就业困难，大城市就业存在压力大、竞争激烈的现实。如今“逃离北上广”作为一句强劲的口头反抗，已经迅速演化为大学生逃离一线城市这个“苦海”的一叶扁舟。特别是对于外地学生而言，这种压力更大，他们还要面临贷款买房等各种压力，如此比较，还真不如到离家近一点的城市工作更好。选择了一线城市以外的家乡城市，这主要是为了寻找良好的居住环境，当然一线城市高居不下的房价物价和就业压力也是迫使他们做出该决

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发