

2023年化学贸易工作总结(精选9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

化学贸易工作总结篇一

加强财务会计工作学习，注重提升个人修养。

通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为行动指南，积极参加政治学习，遵守劳动纪律，热爱集体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成学校安排的各项工作。积极参加学校各项活动，做好各项工作，积极要求进步加强政治思想和品德修养。

认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训。

爱岗敬业，扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥应有的作用。

任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。由于教育系统财务规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本来还同时兼顾学校里的其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职

尽责。

坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事物时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。

化学贸易工作总结篇二

贸易统计是国民经济统计的重要组成部分，与人民群众的生产生活息息相关。特别是当前世界经济复苏的不稳定性、不确定性变的更加严峻复杂，国家提出依靠消费拉动经济增长政策的实施，使贸易统计越来越成为各级领导和社会各界关注的重点。这给贸易统计提出了新的、更高的要求，同时也为贸易统计工作创造了前所未有的发展机遇。但是，随着社会主义市场经济体制的建立和完善，流通领域的统计对象及内部构成发生了很大变化，加之私营企业及个体经营户变动频繁，给贸易统计工作带来了较大的困难。尤其是基层贸易统计量大面广，程序数据处理多而杂，致使工作量成几倍、几十倍的增加，贸易统计工作难度日益增多，市县两级政府部门统计人员为报表而整天疲于奔命，但因部分调查数据填报不够真实，往往导致统计结果仍不能准确反映市场的发展趋势。因此，贸易统计改革必须适应流通领域统计对象的具体变化，从实际出发，建立和完善能够反映社会主义市场经济体制特征的贸易统计报表制度。如何进一步加强和完善贸易统计?结合我县贸易统计工作的实践，对贸易统计中的难点及解决办法谈几点粗浅认识。

一、基层贸易统计工作的基本任务

贸易统计反映的是批发零售贸易业、住宿餐饮业商品经营情况。按行业看主要包括批发和零售业、住宿和餐饮业。按统计对象规模分包括限额以上企业、限额以下企业和个体工商

户。统计指标设置主要包括批发零售业、住宿餐饮业基本情况、商品流转、财务状况、能源消费情况、信息化指标情况，社会消费品零售总额，亿元商品交易市场，批发零售业、住宿餐饮业连锁经营情况以及消费品市场交易情况等。目前从统计方法制度上看，贸易统计工作主要包含两方面的内容：一方面是对限额以上批发零售、住宿餐饮企业和个体户实行全面的定期报表，另一方面对限额以下企业和个体户实行月度抽样调查。

二、现行贸易统计制度存在的问题

1、贸易批发和零售性质难界定。

批发与零售是按消费者的使用方向划分的，即用作生产经营消费的计入批发，用作生活消费的计入零售，这也是确定其是否计算为社会消费品零售额的关键。现在，大部分企业(个体)批零兼营，个体户根本就划分不清批零。贸易统计执行的是卖方统计，而不是买方统计，按消费者的使用方向区分批发和零售的作法是不可行的。如石油制品的销售在实际经营中，主要是通过加油站对外销售，而加油站的工作人员不可能对每位消费者的使用方向逐一询问登记，而只能按照加油站在国民经济行业中属零售行业将其销售统计为零售，从而放大了社会消费品零售额的总量。

2、限上批零住餐企业统计改革按法人在地原则统计，加大了统计数据搜集难度和数据的准确性，与大市场跨地区发展的趋势背道而驰。

由于各种新型业态的相继登场，形成了业态竞争多元化局面，伴随着经营方式的多元化，各类超级市场、连锁店、专卖店等业态迅速成长壮大，且跨地区经营网点数量处在不断变化之中，消费市场靠自然发展，单靠法人单位所在地的统计部门无法得知各类市场，网点发展的规模、数量等情况，加之贸易统计核心数据指标“销售额”和“营业收入”，是企业

最敏感的指标，且限上单位上报时间紧，销售类值分类多，企业在思想上又存有戒备心理，担心填报数据成为纳税、处罚的依据，因此数据的准确性比过去按产业在地原则统计有所下降，同时也加大了法人单位所在地的统计部门在检查统计数据质量和日常统计执法工作中的工作量和难度。

3、批零住餐企业的统计限额标准偏高。制度中限上企业标准在县一级存在门坎过高，限下比重大，数据准确性降低，影响贸易统计数据质量。工作作风存在的问题由于县级企业多是由过去国营、集体改制而来，绝大多数为小型私营企业。随着私营资本的积累，私营企业规模扩张需要一个渐进过程，目前，私营企业规模还不是很大，基本上还是处于资本的原始积累时期。就现在标准而言，限上企业个数仅占全部批发零售贸易业、餐饮业企业的12%左右，所实现的销售额占全行业销售额的60%，而零售额占全行业零售额的30%。

因此，针对贸易核心指标社会消费品零售总额，限上企业比重过低是目前普遍存在的问题。从而形成了与其他专业统计“抓大放小”截然相反的结果，贸易统计必须“抓小放大”。因为限额以下企业和个体户的商品零售额所占比重达70%左右，受多种因素的影响，限额以下企业和个体户又难于抓住和抓好，影响市场的趋势，也是目前贸易统计数据质量下降的重要因素。

4、限下抽样调查样本单位代表性差，数据采集不准确，经营又不稳定性，导致推断总体数据难以掌握或失真。

按照现行统计方法制度规定，限下抽样调查是在总体库中以经销商的行业大类为基础，分批零住餐四大行业和企业、个体户两大域随机各抽取6户样本单位，每县共计48户，由于总体涉及行业多、经营的多元化，导致销售差异大，变动幅度难确定，而且小型批零住餐企业和个体经营户为了适应市场经济的发展，随时都有转换经营方向的可能，关、停、转现象时有发生，造成抽中的样本单位经营范围不稳定，搜集的

数据可比性差，样本代表性不尽人意。尤其是抽样调查中涉及的变动系数问题，抽样调查系统只默认销售额变动系数在0.7-1.3之间。而有的企业或个体户，它的销售额的多少是有季节性的，有的季节可能销售额就为0，而下一个个月可能就很大，实际的系数肯定小于0.7或者大于1.3，这样采用系统默认系数来推算总体，就会影响该行业的销售额和零售额的总数。

三、基层贸易统计工作面临的困境

1、新增限上企业难

(1)贸易统计对象复杂，基层报表单位配合程度差。由于批零住餐统计的核心数据指标“销售额”和“营业收入”，是企业最敏感的指标，老板难免存有种种顾忌，往往配合程度较低，所报数据偏小，普遍存在瞒报现象。

(2)统计力量薄弱，基层报表搜集难度大。县区贸易统计人员只有一人，面对成千上万的贸易统计对象，要及时掌握限上企业和个体户的情况，确保制度允许的情况下及时纳入，可谓心有余而力不足。即使近几年，长治借助国税、地税部门的有关资料，能了解到一些接近限上规模的企业情况，仅对这些接近限上规模的企业进行一次清查摸底，通常也需要一个季度的排查。因此，单凭基层统计部门和人员根本无法做到对限上企业应统尽统，更何况那些大个体户。

2、限下抽样调查样本单位配合程度低，数据质量无法保障

自20xx年实行新的抽样调查方法以来，县区统计人员的工作量成倍增长，而贸易统计核心数据指标“销售额”和“营业收入”，是调查户最敏感又不想公开的指标，再加上限下企业统计基础差，没有健全的商品进销和财务台账，统计人员兼职居多且变动频繁，面对无补贴的统计工作，无论是限下企业还是个体户，对每月一次的调查，普遍表现不配合，抵

触情绪大，数据质量无法保证。

四、改进贸易统计工作的措施及建议

(一)加大贸易统计制度的改革力度

一是建议由商品销售额代替社会消费品零售总额这个核心指标。

二是恢复限上单位按产业在地原则统计。

三是建议国家制定制度时充分考虑基层企业的财务报表周期，统计报表上报时间不宜太早，以进一步提高企业数据的准确性。

(二)扎实做好基层贸易统计各项工作

一是加快推进企业网上直报工作，不断提高企业网上直报的比重，减少县区转报环节，避免层层加码提前上报时间，给企业充足的时间采集和上报数据。同时在完善网上直报系统的同时，建立应急措施，避免由于程序网络问题使企业无法上报的情况，特别是在报表报送期间，要确保报表正常报送。同时加大对网上直报企业报表的审核力度，并针对企业统计人员经常变动、业务不熟等情况，在数据录入界面增加指标解释，以便企业统计人员在真正理解并掌握统计指标的计算方法后，按照指标填报要求，准确上报数据。另外，加大计算机的审核功能，对判断数据错误的指引，方便企业在网上改错，要求重新审核后方能上报，不能给予强行通过，以确保源头数据的准确。

二是改进管理手段，从强化管理入手，变各部门单独管理模式为联合管理模式，建议在工商、税务、质检和统计部门实施统一的网络管理平台，实现对企业年审(年报)中部门间的相互认证功能。通过相互沟通、相互协调、相互制约，实现

资料共享的管理模式。在工商、税务、质检、统计部门统一采用计算机登记实施联网管理方式的基础上，对接各部门的行政登记记录，特别胜商部门的企业登记注册情况表以及税务部门的企业税收申报表，在资料共享的基础上使政府职能部门数据统一，有利于提高政府工作的整体形象。

三是强化法律管理力度。依据统计法、税法和工商管理条例，明确管理方式，强化法律效力。统计、工商、税务部门在独立执法的基础上，可采取定期或不定期的联合执法方式，加强对企业的管理力度，特别是要加大对市场的管理力度，推进市场走向法制化管理的进程，以有利于社会主义市场经济的有序发展。

四是加强基层统计业务培训，一方面加强对企业统计人员的培训，保证企业统计人员真正理解并掌握统计指标的计算方法，另一方面加强对市县统计人员的业务培训，特别是抽样调查知识和调查技巧的培训，提高基层统计人员的综合素质。

统计局“三到位”确保贸易专业一套表顺利实施

20xx年以来□xx市统计局坚持通过“三个到位”确保了贸易专业一套表的顺利实施。近日，贸易专业顺利完成20xx年各月度企业一套表验收上报工作，数据衔接较好。

一是思想认识到位。及时召开全市贸易统计人员会议，认真传达学习“企业一套表”会议精神及相关文件和业务知识，统一思想，强化认识，切实增强全局工作人员做好这项工作的紧迫感和责任感。

二是保证数据衔接和填表质量，及时跟踪到位。各县市区均建立了贸易企业畅通联络制度，迅速便捷的将报表时间及注意事项通过手机短信、电话等方式告知企业。做到“随报随审”，贸易专业人员随时登录一套表软件进行“录入进度监测”。市局建立贸易专业qq群，运用现代化通讯手段，及时

了解企业上报情况，协调解决上报中存在问题，大大提高了工作效率。

三是做到数据审核监控到位。上报期间，坚持每天汇总“企业一套表”进展情况，一经发现数据有差错，填表不规范的企业，随时反馈到企业进行修改，确保了企业上报的数据质量。

xx县：全面贯彻落实省统计局企业一套表暨年报视频会议精神

2月3日下午，xx县统计局组织全体人员传达了省局各位领导在企业一套表暨年报视频会议中的讲话，并就贯彻落实视频会议精神作了迅速的安排部署。大家针对本县企业一套表暨年报工作各抒己见，畅谈看法，提出了许多宝贵的建议和措施。何局长强调，认真学习、深刻领会视频会议精神，要与做好当前工作和谋划好全年工作结合起来。一是宏观把握，细节着手。着眼全年，立足当前，迈好步，开好头，一步一个脚印，从新年伊始就把工作做实，把数据搞准。二是想方设法克服困难，做好企业一套表和年报工作，做好无汇总条件下对单个企业报表数据的审核，把握好每个企业每张报表，做好比较、审核及培训、沟通。制定应急预案，制定报表程序和要求，指导企业顺利完成直报工作。三是充分利用《统计法》武器，做好告知书的发放和使用，狠抓统计执法，狠抓典型案例，惩处一个，教育一片，保障数据质量，维护统计公信力。四是注重数据的解读和运用。将统计数据转化为统计分析，限度地开发利用统计数据。要通过抓学习、抓调研等方式提高分析水平，与公众分享统计的成果和快乐。

化学贸易工作总结篇三

20xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在20xx年

显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到20xx年底止，总计销售金额为28万美金。从20xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用□20xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xxx和意大利客户yy的跟踪和服务□xxx在20xx年销售金额总计为32万美金，面对20xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不

仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点□20xx年对于__年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□20xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果__年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

化学贸易工作总结篇四

国际贸易不同于国内贸易，在国际贸易中我们将面对各种国际环境，和不同国家的贸易政策，所以在进行simtrade模拟训练同时，也锻炼了我们适应环境，应对各种角色和处理各种问题的能力。在simtrade中我们将扮演五种角色：出口商、

进口商、工厂、出口地银行、进口地银行，这次模拟操作中我们主要选择操作在今后我们大多数人将扮演的角色（出口商，进口商，工厂三个角色）simtrade为我们提供了一个很好的平台和很好的资源，让我们有身临其境的感觉。接下来让我说说每个角色扮演下来的一些体会。

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

这次外贸模拟我们都采用cif术语l/c(信用证)的方式进行结汇。首先我们得发布供应信息，在市场打响广告，当然，作为国际贸易人员，不能守株待兔，也得掌握市场行情，看市场需求什么，然后确定商家，通过发邮件与进口商建立业务关系。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。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。等一切业务关系协商同意签字后，双方就签订合同。之后发邮件通知进口商开信用证。

到这部分意味着完成了半份合同，以上都是文本合同，接下来出口商要做的是实质性履行合同阶段。这一阶段过程比较复杂，对于我们熟练程度还不够好的来说，这需要一段时间，这其中包括同工厂建立业务关系，为备货做准备，申请产地证、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，为了以防万一，我们可以用simtrade系统的在线帮助为每一步的进行在线指导，业务日志也会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得到更多的资金，以便业务的开展和做大做强。

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，同出口商建立业务关系，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，方可获取最高的利润。之后开始寻找合适的出口商进行交易，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。cif交易方式指出货物责任均在货物越过船舷后转移，从出口商转移到进口商，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。最后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不能赚到期望值，进口商还需要开信用证、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。

工厂扮演的是供应产品的角色，首先在市场发布信息，等待出口商投递商机过来，但作为一个产品供应商来说，我觉得应该做到主动为先，确定目标市场，寻找一切可以交易的产品和交易对象，同出口商建立业务关系，为销售做好准备，这都需要工厂自己主动，单子才会滚滚而来。在simtrade模拟中，工厂的操作其实很简单，只要与出口商签了生产合同，可以立即到工厂生产，之后交货，缴税。但现实中，我们都知道，工厂要不断核算生产成本、费用和利润，才能得出最佳价格。

1. 能够熟练地使用电子邮件进行业务磋商，建立业务关系并掌握往来函电的书写要点和技巧。
2. 能够正确、熟练的使用价格术语和结算方式签订内外购销合同，并能在结汇方面掌握基本流程。

3. 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。

4. 能够掌握出口商、进口商和供应商的基本业务流程。

更大的成果是simtrade模拟操作系统提供了我一个这样的平台，让我能把这两年学来的国际贸易理论知识能应用到实际当中，虽然我知道实际业务的发展并不能像这样顺利发展，还要考虑很多因素，但至少这个平台让我接触了实际业务一些流程，渐渐地，我也发现自身的一些问题，英语基础的薄弱、基本知识的不熟练，这些都是为我以后指明了努力的方向，只有通过刻苦学习，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。

在此感谢学校为我们提供这样的学习机会，也感谢曹老师的谆谆教导，才能使我们更好掌握知识，也感谢周围的同学给我的辅导，感谢在业务中密切合作的伙伴。谢谢！

化学贸易工作总结篇五

年光似箭，日月如梭。我们昌易人用战斗的步履，走完了坎坷不服的2022年，迈进了布满但愿的2022年，回望曩昔的一年，我们心潮澎湃，感伤万千。一年来，在各级率领的鼎力撑持下，我公司坚持以“^v^理论”和“三个代表”主要思惟为指导，当真贯彻落实科学成长不美观，平稳树立平安出产意识、强调科学成长、建树军协调企业的经营理念，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，紧紧环绕岁首拟定的平安出产方针和全年工作放置，积极组织开展各项工作，经由过程公司全体干部员工的配合全力和奋斗拼搏，公司在2022年的煤矿出产、平安、经营打点工作上取得了令人瞩目的成就。现将具体工作成就总结如下。

2022年***公司完成年产原煤万吨，发卖煤炭万吨，完成发卖收入2471万元，完成工业产值2510万元，吨煤成本节制在

333元，全年总成本1541万元，实现利税万元，上交税金万元，实现年利润万元，支出打点费用万元，支出发卖费用万元，全年支出员工工资470万元人均年收入万元，提取员工福利万元，提取员工教育经费万元，现实支出员工教育经费万元，缴纳员工养老保险费万元，缴纳员工医疗保险费万元，缴纳员工井下意外危险保险金万元，缴纳员工失踪业保险金万元，缴纳女职工保险金万元。在井下前提异常坚苦的情形下，我们***公司持续十年来，创下了煤矿平安出产无事情的最佳业绩，经营打点工作在次取得了另人对劲的好成就，获得了上级有关率领的奖励，从而对社会作出了应有的进献。

(一)2022年工作成就

1. 为体味决采掘工作面的运输问题，在今年**月，公司投资新建了材料运输巷400余米的维修支护，砌半圆拱石碛300米，形成纵贯工作面的另一条运料年夜巷，保证了采掘工作面材料的运输工作。
2. 为保证掘进工作面有持续不间断地供风，我们完美了井下掘进工作面双风机、双电源自动切换装配，保证了工作面有足够的供风，为防止瓦斯储蓄堆集，杜绝瓦斯事情的发生筑成了一道防线。
3. 因为3#煤仓井壁淋水过年夜，严重影响煤炭质量问题，我们投资万元，进行了3#煤仓井壁浇筑工程，解决了煤仓井壁水涌出影响煤炭质量的问题。
4. 今年公司率领经研究抉择，投资21万元建筑了热风房，安装了热风炉供暖设备，解决了因冬季严寒结冰而影响主斜井晋升运输的问题，保证了主斜井在严冬季节能够正常晋升和运输。
5. 对井下出产使用新增设备总计投资343万元，并按照市环保局的要求开展工作，进行水质污染整治工作，投资30余万元购

置了相关设备来进行地表水治理工作，经由过程开展积极有用的工作法子，从而有用遏制了煤矿山、煤化工分布区地表水、地下水水质恶化的问题，并有用的提高了平安打点水平，提高了平安出产效益。企业员工年度工作总结6. 为改善在员工出井后，能洗个利落索性的热水澡，公司安装了年夜型太阳能热水器和自动调控水温的淋浴。与此同时，我们改善对厂区的绿化和墙壁的粉刷，为员工缔造了精采的基本情形，年夜年夜提高了公司的知名度。

(二) 煤矿平安出产工作

2022年，公司以科学成长不美观为指导，坚持平安成长理念，增强煤矿平安日常监管工作，以预防煤矿平安事情为工作重点，促进***公司煤炭事业又好又快成长。

公司成立煤矿平安出产率领小组，负责煤矿平安出产工作的抉择妄想、部署和率领，经由过程研究拟定平安监管打算、方案和法子，组织平安监管功令和搜检督查，并实施平安查核。成立了公司手艺人员挂钩负责煤矿日常平安监管和平安质量尺度化培植工作，并进一步成立完美片区周查月检、平安隐患分级打点轨制和重年夜隐患排查治理机制，公司对日常搜检中发现的问题、隐患进行挂号建档，严酷按照定人、定法子、按时刻的“三定”原则逐条督促期限整改，实施隐患整改追踪、反馈和销号轨制，确保每个查及的问题和隐患落实整改到位。

今年**月公司手艺科的工作人员专门出台了顶板事情演习方案，公司率领组织职工按演习方案组织有关人员进行了顶板事情演习勾当，经由过程操练，达到了预期的下场。同时还加鼎力度对全员干部职工进行手艺培训，2022年共投资进修培训费用20万元，全力提高全体职工的平安意识及自保、自救与互救能力，提高全体安管人员营业手艺及监管素质。并多次邀请县煤矿培训中心的人员到公司进行职工平安培训，同时有打算的组织全体安管人员，非凡工种人员分批分期在

市、县两级培训中心进行培训，及格率达100%。

“煤矿平安出产风险打点系统(msrms)”全力提高公司煤矿风险打点和平安监控科技水平。并实时充实、调整平安监管收集，健全公司平安出产各项规章制度，严酷实施全员平安风险典质及平安工程账户，全力实现平安监管全方位，做到横向到边、纵向到底、不留死角，使人人头上有指标，个个心中想平安。并在今年加鼎力度对“三违”行为进行赏罚，做到了违者必究，违章必惩。惩处少数人，教育年夜年夜都。

一、公司按要求配足专业手艺人员，完美井下现场平安出产8小时仆从打点轨制，而且坚持做好周检工作，在每周由矿长组织一次平安出产搜检，搜检笼盖率达100%，并对查出的隐患进行分类定级打点，实时抓好整改，发现重年夜隐患当即停产停工整改。二、增强手艺基本工作，每个矿井每年实时由手艺负责人组织编制《矿井灾难预防和措置打算》和《煤矿应急救援预案》，每季度按照现实情形的转变实时改削和填补，并严酷按照有关划定绘制完美12种与现场现实相符的图纸，用以指导矿井平安出产。三、强化法人代表和打点人员下井带班轨制，公司法定代表人每月下井不少于10天，煤矿首要负责人或矿长(井长)每月下井不少于20天，矿井平安出产打点人员每月下井不少于22天。落实夜班带班和现场批示轨制，各煤矿每班至少有一名矿级打点人员带班下井，深切重点区域和关头环节，并与工人同上班同下班，确保平安出产各项法子落实到区队和班组。

采空气。继续实施平安质量尺度化工作监管责任制查核轨制，放置公司所有工程手艺人员分袂挂钩列入平安质量尺度化培植矿井，实施了分类指导，增强了手艺打点和处事，严酷兑现奖罚，使公司80%的煤矿达到平安质量尺度化，有用晋升煤矿平安基本水平。

一、实施各矿井专职手艺负责人配备轨制，成立健全以手艺负责酬报焦点的手艺打点系统。增强手艺基本工作，完美手

艺基本资料、《矿井水文地质基本资料档案》和12种反映出产现实的图纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实施季度交流轨制。二、增强矿井“一通三防”手艺打点，完美优化通风系统，积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程培植，提高煤矿抗灾减灾能力。严抓巷道封锁打点，强化密闭拆封审批轨制，从泉源上消弭平安隐患。高度正视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每月一次由手艺负责人组织的水害查询拜访核实和论证工作，摸清矿区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水灾，实施水灾查询拜访核实陈述和水文地质基本资料档案月交流轨制。三、对改建和新建的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高平安保障水平。敦促采煤体例和支护更始，裁减落伍采煤体例、出产工艺和手艺装备，积极推广前进前辈合用平安出产手艺和装备，提高采掘机械化水平，晋升煤矿平安出产手艺水安然安祥保障能力。

公司慎密连系“百日平安出产勾当”和“平安出产月”勾当，充实操作各类载体和宣传体例，深切宣传贯彻党的平安出产方针、政策，普及平安出产法令律例和平安常识，强化企业平安出产主体责任，增强泛博职工平安出产的法制不美观念和平安意识。扎实开展平安出产培训，全力提高职工整体素质。加年夜了公司煤矿专业手艺人才培育力度，提高了公司煤矿手艺打点水平。

1、强化财政监管，严酷节制成本。成本打点是现代化企业打点的焦点，面临公司原煤出产投入高，产物效率低的现实状况，增强产物成本打点尤为主要。是以公司经营打点层在成本节制方面实施了一系列的监管和有师法子。

(1) 节制材料入手，严酷成立材料入厂收料轨制，杜绝已少冲多的现象。

(2) 增强劳动工资及各岗位工种定员，节制非出产用工的投入。

(3)增强井下的原材料打点，禁止井下设备配件处处乱丢乱放，找不着了在一再领取的现象。

实施事前申报、核准、事后严酷费用审批。

(5)增强对出产机电设备的打点，使机电设备有精采的运转，杜绝机电设备顶出产，使工作面误工又误时的现象发生。总之，我们在成本节制中做了点工作，但离现代的企业打点要求差距还很甚远。

2、公司把发卖工作摆在了首要位置，带动全体职工实施全员发卖，同时狠抓发卖工作的使命，工作质量。然而，我们都在睡觉，而发卖员们正在辛勤的工作，他们为了什么，为的就是让顾客对劲，为的就是让公司增收曾效。我们还组织全矿打点人员清理原煤产物中的杂物，对产物深加工，实施分级分类打点，经由我们的全力，使今年的发卖工作取得了较好的成就。

(四)积极抓好公司党建工作

今年，公司党委把深切进修贯彻党的xx届四中全会精神落到实处，着眼于增强公司党组织培植工作。以培植进修型党组织为基本，以深化干部人事轨制更始为重点，以完美各级党组织培植为中心，全力提高党建工作水平，增强党建工作活力，为敦促***煤矿公司加速成长供给了坚实的政治保证和精神动力。

1、公司党委积极开展“把党员培育成岗位妙手、把岗位妙手培育成党员，把各级党组织培植成为成长前进前辈出产力的战斗碉堡、把党员队伍培植成为最优异的人力资本”的“双培双建”勾当，全力增强企业党建工作活力。在勾当中，把进修作为提高组织战斗力的主要路子，深切开展培植进修型党组织勾当，经由过程集中进修、常识竞赛、理论培训、专题调研、主题实践等进修形式，当真进修党的路线方针政策

和国家法令律例，进修现代市场经济、现代打点等方面常识，不竭完美常识结构，扩年夜常识面，并成立健全了进修考勤、进修档案、进修传递等各项轨制，全力形成进修长效机制。

2、深化干部人事轨制更始，经由过程出力抓好干部任期经济责任审计等各项看管轨制的落实，成立了干部监管工作联席会议轨制，形成监管工作合力，对新任干部实施两年制跟踪打点。并经由过程开展素质工程，加速培育和培育素质高、有手艺的复合型职工队伍，环绕平安出产中的重点、难点开展科技攻关、手艺立异勾当，增强对人才工作的宏不美观指导和统筹协调，积极做好拔尖人才的选拔、培育、打点和处事工作。

3、当真开展党内各类平易近主糊口会，中层以上率领干部思惟工作陈述请示及党课教育，周全增强对党员及各级率领干部的思惟政治素质教育和党员的前进前辈性教育。公司党委号召全体干部职工积极开展向四川灾区学生捐钱献爱心勾当，共累计捐钱元。

4、党支部积极开展“煤炭规模反失利专项斗争”组织党员进行进修“科学成长不美观”等勾当，并当真解决部门思惟上有情感的员工，党员经由过程谈心和沟通，解决了他们的思惟问题，使之卸下肩负，轻装上阵。

(五) 工会工作

1. 今年工会也积极为员工办实事，辅佐员工战胜困境，渡过难关，(1)为员工打点了年夜病医疗保险，使部门人员已获得了实惠。(2)为灾区学生捐钱捐物送去了一片爱心。(3)组织员工开展“十一红歌会”勾当，勾当的举办增强了员工的团结，增强了企业的凝聚力，也充实调动了职工的积极性，为平安出产起到了精采的场所排场。

(一) 存在的问题

2022年，我们在平安出产经营打点方面做了年夜量的工作，支出了诸多的艰辛和全力，取得了显著的成效，但我们还必需清醒的熟悉到，在曩昔的一年中，我们的工作做的还远远不够，还存在了不少的问题和错误谬误，前人云：成就不说没不了，问题不谈不得了，是以我们必需戒骄戒躁，战胜骄傲情感，当真盘问题，找差距，解决问题，更正错误谬误，以便把明年的工作做的更好。

年我们的打点工作抓的还不到位，尤其是原材料打点，井下的设备配件处处各处可见，旧件随地乱放，此后要在这方面进行严酷的打点，力争人尽其才，物尽其用。

年我公司出产天数太少，其原因首要我们对复产工作抓的还不到位，往往比别人慢了一步，而就这一步，就失踪去了年夜好机缘，而我们却长时刻复不了产，这就要引起我们的正视。

3. 还有井下设备的打点，因没有进行实时的调养，以至在出产过程中设备损坏不能运转，只好停产修理，象顺槽、回采面的刮板机就经常呈现这样的问题。

同志们，我们的工作任重而道远，摆在我们面前的工作还很艰难，使命还很年夜，我们必需解决问题、更正错误、战胜坚苦、慎密团结、协调配合、白日竿头，更进一步，为明年的工作成就再上一个新台阶。

(二) 新一年的工作思路

的根柢益处作为我们一切工作的起点和落脚点。

2. 在公司内部打点上下功夫，增强政治及营业进修，提高打点水平，成立健全各项规章轨制，强化责任机制，严酷查核、兑现，提高公司经营打点人员的水平。

3. 坚韧不拔、持之以恒的抓好平安出产水平，确保平安出产无事情。

4. 加年夜成本节制力度，把投入的费用降到最低限度，力争获取最年夜的收益。

我公司开展节能降耗以来，全心全意依靠员工的智慧和力量，通过主观努力，化解由于能源市场紧张、激烈竞争等各种因素带来的经营风险，在全厂范围内营造节能氛围，抓住节能战机，深入内部挖潜，持久地开展全员节能工作，使员工从节约一杯水、一滴油、一度电、一张纸、一颗螺钉、一副手套做起，降低成本，为工厂解压，为工厂发展蓄积能量。

建设节约型工厂，加强领导是关键，落实责任是保障，形成自觉意识是根本。特别是要通过制度有效地激励节约，通过制度有效地遏止浪费，不断优化建设节约型工厂的外在和内部环境，从而形成节约资源的长效机制，保证节约型工厂建设工作持续深入开展。公司2022年度建立节能绩效考核体系和节能奖惩制度，安排节能奖励资金10万元。具体工作如下：一是制定行为规范，建立相关的管理制度，形成有效的监督体系。二是纳入培训，围绕推广节约新技术和帮助员工掌握节约资源的新技能、新方法，积极开展员工教育培训，把员工节约观念与能力，作为长期工作纳入员工培训计划，不断对员工进行养成性教育，提高员工节约资源的能力。公司定期组织了能源计量、统计、管理和操作人员业务学习和培训，组织了经常性的节能宣传活动。

把考核指标落实到各部门、班组直至每个岗位，形成科学、完善的责任体系。四是成果奖励，把工作业绩与节约成果挂钩，不断调动员工参与节约的积极性，把降低能耗、节约开支与员工自身利益紧密结合起来。五是定期评价，对干部、人才、员工建立定期节约绩效评价制度。通过工厂、部门与个人的量化指标考核，将工厂战略与个人目标、资源配置、激励制度、考核评价有机结合起来，促进建设节约型工厂工

作长效机制的形成。

加强设备自主保全工作。目前，工厂的部分生产设备老化，部分生产设备“服役期”都在2022年以上，存在较为严重的“跑、冒、滴、漏”现象。通过全面开展设备自主保全，达到恢复设备精度，提高设备综合效能的目的，并按照国家标准合理配备能源计量器具和仪表，定期对计量器具进行检定、校准，为建设节约型工厂提供有力保证。我们建立了完备的统计原始记录和统计台帐，定期开展能量平衡测试，并按照规定报送能源利用状况报告。

企业员工年度工作总结严格成本预算，实施kpi目标管理。遵守单位产品能耗定额和限额，建立相关的管理制度。运用方针管理体系、成本指标预测预控体系和绩效考评体系的作用，建立能耗统计体系，分解费用总量，落实单向目标值，对成本费用指标实施具体有效控制，为定量化管理提供依据，推进精益生产。不断强化责任单位对费用指标的监控，营造“人人头上有指标，人人肩上有压力，人人关注指标”的良好氛围。开展资源耗损普查工作，抓紧制定出台节约重点内容、重点部位、重点环节，突出抓好生产车间等重点耗能部门的节约。不断增强员工成本意识、责任意识、大局意识。

广泛推进qcd改善工作□qcd改善是企业活力的源泉，是企业内部降低成本、减少浪费的一大法宝。2022年，我们对生产组织进行了改善，提高谷电利用率，1-5月实现降成本75万元。我们将在取得成果的基础上，不断加大qcd改善推进力度，全面、全过程、全方位地开展qcd改善工作，促进此项工作不断向纵深发展，在工厂内部逐渐形成“人人重视节约、人人参与改善”的良好氛围，不断消除工厂浪费现象。

建立节能技术标准、管理标准、工作标准，并按照规定开展生产、经营、管理等工作。

节能效益

按年平均市场价格860元/吨标准煤计算，节约吨标煤，节约效益为：万元。

(1)吨(产品)综合能耗和万元产值可比能耗，分别下降到33千克标准煤/吨和52千克标准煤/吨，分别比原计划(签自愿协议前，下同)下降，。

化学贸易工作总结篇六

今年4月6日至9日，我们去莫斯科参加了20xx年莫斯科国际建材展览会。这个展会规模较大，有9个大型展览馆，参展商除了俄罗斯外，还来自中国、韩国、日本、德国、意大利等国家和地区，商家精英荟萃，建材产品琳琅满目，展览馆设计新颖，装璜高雅。采购商来自世界各地，奔走于各个展览馆，寻求自己所需的产品，搜集资料 and 价格。我们热情接待来访的每一位客户，积极做好报价工作，细心解释他们询问的有关问题，将样品发送给一些重点客户。6月3日至5日，我们派人去北京参加了第四届中国国际墙材展，10月20日至24日，去南宁参加第七届中国—东盟博览会，11月22日至25日，赴迪拜参加了20xx年阿联酋迪拜国际建筑、水处理技术、空调制冷、五金玻璃及卫浴设备展。通过上述四次展会我们共接待国内外客户200多名，扩大了企业和产品的知名度，广交了朋友，开阔了视野，更新了观念，为今后进一步开拓混凝土外加剂的国际市场奠定下了良好的基础。

请有关部门对我们的4种主要产品作了鉴定，并出具了相关证书，

从而为我们的产品提供了科学的依据和有效的出口保障条件。与100多名外商保持着业务信函的来往，谈产品的功能，报价，寄样，测试产品，了解工业萘的国际市场价格。有位巴西客户对我们的tj□9聚羧酸高性能减水剂十分感兴趣，为了使这个产品打入巴西市场，自3月份以来，他和他的客户对我们的样品进行了大量试验，虽然试验多次未达到预期的目标，但他

们仍不放弃努力。七月份，他从巴西带来了在巴西销量较好的一种聚羧酸减水剂，要我们做试验，比较我们的产品与他们样品之间的差别，寻求我们样品在巴西试配成功的有效方法。为了配合好他们的试验，我们实验室对客户和我们的样品，按照对方要求，反复实验，终于寻找到了最佳方案，并提供给客户。

今年以来，在上级有关部门和公司有关部门的支持和帮助下，我们开展了国际市场宣传推介工作，印制了3000册产品目录，花费资金22300元，争取到资金补助15000元；开展了电子商务工作，在阿里巴巴国际贸易网上建立了电子贸易平台，花费资金19800元，争取到资金补助13800元；参加了20xx年莫斯科及迪拜两大国际建材展览会，花费资金191828元，争取到资金补助166663元；参加了第七届中国—东盟博览会，花费资金1万元，争取到资金补助8千元。开展上述活动共计花费资金243928元，争取到资金补助203463元。

不懂英语的俄罗斯客户交流带来了困难。为了克服这一难题，一是请周围摊位懂俄语的人帮忙接待，二是聘请俄语翻译，从而给参展工作带来了便利。根据俄罗斯客户的建议，为使他们更容易和更方便地了解我们的产品用途及特点，我们找翻译公司将公司简介和产品信息翻译成了俄文，并发送给客户，这为我们今后的工作创造了良好的氛围。

积极寻求国内外的贸易合作伙伴，通过朋友、网络、展销会和国外市场考察等方式，我们广泛结识朋友和客户，培育市场，建立网络，开展贸易活动。今年11月份，在徐董事长的带领下，我们参加了20xx年迪拜国际五大行业展。徐董事长带病参加展展览会，驱车数小时赴阿联酋首都阿布扎比考察了几家混凝土搅拌站，了解了阿布扎比今后的发展规划。随后，还到约旦参加了20xx年约旦中国商品展，考察了一家混凝土搅拌站，该公司的总经理和销售经理接待了我们，互相交换了资料，介绍了生产经营、产品和价格等情况。对方每月需求萘系产品100吨、木钠20吨。我们取得了客户正在使用

的样品，带回与我们的tj-fdn-100iic型产品进行了对比试验。试验结果表明，我方样品的多数指标性能优于对方样品，现在正在向客户报价。

通过一年来的工作，我们有如下三点体会：

一是国际市场庞大。俄罗斯地域辽阔，建筑业发达，位于欧洲，商机多，贸易量大。迪拜是个无税港口，地理位置十分重要，毗邻欧洲和非洲市场，贸易发达，市场繁荣，建筑火爆，高楼林立，别具一格，是个巨大的建筑市场。

格却要求低。这给贸易成交带来了极大的阻力，每次要想取得一笔订单都要花费非常大的努力。

三是提高国际市场竞争能力。为了抓住良好的发展机遇，迎接激烈的国际市场竞争，我们必须进一步加强企业管理，提高产品质量，降低产品成本，改善服务态度，提高业务水平，积极开拓国际市场，参加国际和国内的专业展览会，推介自己的产品，寻找贸易合作伙伴。

一年来，在公司领导的指导和关心下，在各个部门的支持和帮助下，我们虽做了一些工作，但离公司领导和广大干部职工对我们的要求还相距甚远。我们决心进一步总结经验，找出不足，扬长避短，再接再厉，为把我们的产品出口到国外市场而进行不懈的努力！

上饶市天佳新型材料有限公司国际贸易部

20xx年12月10日

化学贸易工作总结篇七

一. 求学心切，放慢节奏

一心想多学多练，反而适得其反，不仅工作进度没加快，反而画蛇添足，制造很多不必要的麻烦。所以凡事考虑周全，放慢节奏，一步一脚印。虚心进取，稳步前行。

二. 理顺思路，加强思考

很多需要自己去理解深究的问题，应不懂就问，问了就记，做到能把每个问

题汇总成集，争取下次不犯错。

三. 忽视细节，必酿大错

签订合同、下订单、发送传真、安排配送，配备化验单、计算运费、销售统

计，余款结算等一些细节工作，看似简单，却不得马虎，从推广组热情澎湃的状态下转化为平稳细心的工作，虽然有些不适应，但我坚信困难能够克服，并及时解决工作问题。

四. 增加自信，展望未来

自信会打败挫折，并且越挫越勇，自信还来源于领导者的带领和栽培，在工

作中能积极配合主管的工作，在学习下，增加对部门工作的默契度和搞好团队合作精神，在目前看来，一个好的领导者一定能把贸易部做大做强，我们贸易部一直在完善和进步，并且和各个部门联系密切，把正常的贸易运作做好，并展望未来，争取走在福建油脂行业乃至全国油脂行业前列。

五. 自我检讨，完善自我

一直都为公司的发展骄傲，也希望能和发展的公司一起成长进步，发现不

足，自我检讨，并取长补短，完善自我，成为公司乃至社会有用的人才。

结束语：借助公司一句警言：同心同创同享。真的要做到最好，一定要融入公司的企业文化和发展进度，一直把公司看得很亲，因为我要做的就是把公司当做自己家和自己的产品，并为他们负责。希望在贸易部能发挥出自己的才能，并挖掘潜能，争取为贸易部带来更大的效益。

化学贸易工作总结篇八

1、作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收款时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

2、收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

3、收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

4、严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

5、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

以上是个人在工作中的体会与总结，希望各位上司和同事提出宝贵意见，我会努力做到更好。

化学贸易工作总结篇九

一、加强学习，不断加强自身的理论水平和业务素质

半年来，作为一名统计人员，我一直积极主动地工作，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，努力做好自己本职工作。一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握统计站各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，积极与同事沟通，总结工作经验。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。三是积极与各级部门沟通，协调好关系，争取他们对统计工作的支持，更好地促进统计相关工作的顺利进行。

三、完成工作情况

- 1、计算机知识不够，目前，有许多工作需要通过电脑来完成。
- 2、相关理论学习不够，没有对理论知识进行系统的研究，今后要加强这方面的工作。

回顾自己这近半年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了一定的进步，虽然我已经很努力的工作了，但由于是刚参加工作，对工作不太了解，业务不够熟练，再加上能力

有限，工作成绩与领导的要求还相差很远，接下来的时间里
我将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项工作。