

# 最新外贸单证员工作总结 外贸工作总结 (汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 外贸单证员工作总结篇一

全年共完成进出口贸易总额数万美元，其中出口贸易总额数万美元，进口贸易总额数万美元。

（一）切实为外贸企业服务。为进一步了解贸易壁垒对我公司的影响，一年来，认真按照公司要求，深入出口企业走访调研，认真填好国外贸易壁垒对加工贸易影响的调查问卷，了解了企业所面临的困难，掌握了企业的出口动态。积极参加公司组织的中小企业开拓资金、出口信用保险、电子商务等业务培训会等，帮助公司了解出口信用保险知识及相关政策，有助于企业降低风险、减轻成本、增加企业融资途径，同时也提高了我自身的素质，促进了我公司利用电子商务平台来开拓国际市场，努力保持公司外贸的稳定发展。

（二）积极争取项目资金，促进企业健康发展。20xx年，为公司向上级部门争取数数补贴资金数万元，实现以项目资金支持壮大企业发展。

出口汇率直接左右生产成本，自20xx年汇改以来，人民币对美元升值幅度已累计达到20%左右，而人民币升值最直接影响就是对外贸易。当人民币升值时，进口中间产品的外币价格下降，使成本构成发生变化，降低成本的对外依存度，降

低成本水平。如果出口商品锁定外币价格，外币贬值就会导致企业收益下降甚至亏本。尤其是技术含量较高、建设周期较长的大型成套设备产品，汇率波动较大，企业面临的汇率风险也越大。

加工贸易分来料加工和进料加工，来料加工是外商提供的料件加工成成品后返回给提供料件的外商，收取加工费；进料加工是自己付汇购买料件加工成成品之后复出口，之间的区别在于物权所属不同。与一般贸易相比，好处在于：全额保税，就是说进口的东西不用缴一分钱的税收，包括关税和增值税。加工贸易也有退税，加工过程中所使用的国产料件是可以退税的。但加工贸易商品必须全部复出口，做核销。相比一般贸易，加工贸易的海关监管方式也严格的多，复杂的多。

加工贸易与一般贸易的最大区别就是进口时加工贸易不用交关税和增值税，一般贸易就得交了，其次加工贸易还分来料，进料，辅料，常见的就是这三种，其中来料加工贸易出口不收汇，由国外客户免费提供原材料，买方只负责加工，收取加工费，加工完成品后，再返回卖方，进料就是出口可以收汇，是国内出口单位自筹资金购进原材料加工成品也出口。一般贸易的话就没有限制了，正常进出都可以，出口收汇，进口交关税，付汇。

随着全球金融危机的神话及其影响向实体经济扩散，向新兴经济体和发展中国家蔓延，2008年是我国进入新世纪以来经济发展面临困难最大、挑战最严峻的一年，我外贸发展面临的国内环境更加严峻，进出口贸易特别是出口增长可能大幅回落，一是发达经济体全面衰退，国际贸易增速急速下降，外需将继续萎缩。二是国内外大量企业破产倒闭，严重侵蚀我出口增长的微观基础。三是全球面临通货紧缩，世界贸易价格总体下行，严重制约我出口额增长。四是经济衰退必然导致贸易保护主义盛行，使我出口面临的外部环境进一步趋紧。五是在外需持续收缩情况下，我国出口鼓励政策可维持出口

企业开工和就业，但可能导致其他国家对我国实行贸易保护措施，总体来说□20xx年我国出口形势不乐观，或将出现先降后稳的总体走势。

一年来，公司的发展面临着严峻的市场形势：一是国际金融危机持续加重。当前，金融危机已从虚拟经济向实体经济蔓延并进一步加深，其严重后果还会进一步显现，危机带来的滞后效应在我区已在逐步扩大加重。二是地方经济外向度偏低。由于经济外向度不高，外资、外贸总量偏小，也没有大型的支撑型项目、企业，地方企业产品在庞大的国际场所占份额极其微小，以致国际竞争力不强，同时也未能有效利用国际资源、资金、技术、人才等，发展的动力和明显后劲不足。对此，我建议从以下几方面着手：

- 1、强化政策支持，促进企业开展对外贸易。经常与市商务局、海关、银行、税务取得联系和协调，了解和利用国家对外贸进出口企业的一些新的政策和出口企业的扶持政策，促进外贸进出口工作朝着良好的方向发展。帮助企业吃透用活国家、省、市支持外贸发展的有关政策，认真做好政策宣传，扭转过去那种“有好政策企业却不知运用”的尴尬局面，要在国际市场开拓、出口品牌建设等方面对企业给予支持，扩大公司外贸出口实绩。

- 2、努力调整产业结构。继续转变外贸增长方式，积极引导企业培育自主品牌和高附加值产品，做好国家和省市级出口品牌培育工作，改变自营出口产品单一局面，扭转外贸“滞退”局面。

- 3、加大培植力度，壮大出口实体。积极培植新兴出口产品，宣传出口鼓励政策，全方位开展进出口服务，实行分类指导，促使对外贸易快速增长。

- 4、加大招商引资。一要不断改进工作方法。要树立超前意识，增强对接意识，强化包装意识，具有接纳意识，立足长远意

识。要搞好内资与外资相结合，数量与质量相结合，项目与市场相结合，引商与安商相结合。二要积极洽谈、跟踪项目。要有克难奋进的精神，咬定青山不放松，拿出超常的盯劲、韧劲和钻劲，积极洽谈、跟踪项目。碰到困难要硬着头皮，遭到冷遇要厚着脸皮，寻找外资要踏破脚皮，介绍数数要磨破嘴皮，殚精竭虑，竭尽全力。要敢于引大攀高，大手笔谋划大项目，大气魄运作大资本。要加大跟踪落实力度，意向项目抓洽谈，洽谈项目抓签约，签约项目抓开工，在建项目抓投产，投产项目抓效益，环环相扣，步步紧跟，切实地提高招商项目的履约率和成功率。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感公司发展的艰辛，作为公司的一份子，公司的飞速发展也是我不断前行的坚实动力！在今后的工作中，我将不断思索和寻求，用全部的青春和热血，为数数的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页！

## 外贸单证员工作总结篇二

本周工作主要如下：

1维护平台和询盘处理的分配按日期的单双号轮值。

单号由一外贸人员负责环球平台的发布和环球询盘的处理，另一外贸人员负责阿里巴巴中国制造网平台的发布和相应询盘的处理。双号反之即可。

在本周轮值中处理环球询盘10个，阿里巴巴2个，中国制造网2个。除里面非有效询盘外，其中询盘来自美国，英国和印度为主。美国以网络球，红外球询盘为主，英国以迷你球为主。其他有3g手机的视频摄像机需求。有些像乌拉圭等南美国家有需求我们的高速球。待后接下来跟进。

2工作日的工作情况

- 1) 处理询盘
- 2) 更新和发布平台信息，确保信息排前
- 3) 每日判断和跟进5个客户并做记录
- 4) 网上搜索同行或专业的描述信息，产品知识充电

感觉每天的工作时间都处于饱和状态。虽然觉得工作方式善可，但还看不出成效。加上对产品和行业的专业知识还远远不足的状态下，对客户分析和沟通还欠缺信心。例如：

1之前意大利买去的网络球，因为操作手册不完善，自身还不能全面了解产品性能和应用。只能三缄其口。暂时还没和此客户做更进一步的沟通。

2之前伊朗客户说主板的瑕疵，不知其因，给予的反馈速度较慢和对产品质量有点疑惑。暂时虽有联系着，但有些担心今后的合作稳定性。

对于行业的深浅，自知不能一步到位。需要自己的不断积累。同时还不能很明确看出国际需求和整个行业的出口状态。希望领导们空闲之余多多提点。

## 外贸单证员工作总结篇三

回首这一年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

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xx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xx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。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

文档为doc格式

## 外贸单证员工作总结篇四

20xx年，全县外贸进出口总额预计465万美元左右，其中进口12万美元。进出口同比增长208%，完成年计划的155%。加工贸易进出口14万美元，同比增长130%，完成年计划的7%□20xx年全县对外贸易进出口额出现了一次新飞跃，创造了历史最高记录。对外贸易呈现出如下亮点：

1、骨干企业增势强劲，支撑作用进一步凸显。特别是今年3月份才出口的邓氏玉竹生态发展有限公司，到12月中旬完成出口280万美元，占全县进出口总额的61%，湘源皇视数码科技有限公司的电子产品也保持了良好的出口态势，其进出口额占全县进出口的29.5%。稳居全县企业出口第二。这两家外贸出口企业为全县外贸出口的快速增长起到了重要的支撑作用。

2、加工贸易开始走出低谷，让我们看到了来年的曙光。双峰兴昂鞋业有限公司是我县承接产业转移的重点企业，前几年一直从事鞋面加工，没有进出口业绩。随着兴昂三期4条成品鞋生产线的建成，该公司从12月份开始正式以双峰兴昂鞋业有限公司名义自营进出口，现第一本加工贸易电子手册顺利通过商务、海关的审批，第一单价值6万美元的进口料件将于近日进口报关。预计20xx年将实现加工贸易进出口1000万美元以上，将成为我县重要的加工贸易企业。

3、中药材出口从零到有，增长幅度大。邓氏生态玉竹发展有限公司作为全县加工中药材的外向型企业之一，加工生产的玉竹片、西洋参等中药材饮片制剂，深受欧美等国家用户的喜爱，目前已实现280万美元的出口，成为了我县出口的主力产品。

4、外贸主体得到进一步加强。今年，有6家外贸企业进行了对外贸易经营者备案登记，其中有2家企业有了外贸进出口实绩。对外贸易企业由5家发展到了11家，外贸队伍逐步壮大。

今年，全县外派劳务人员266人，年末在外人数332人，完成

外派劳务合同额444万美元,外派劳务营业额285.47万美元。新增境外投资企业1家。外经工作得到了稳步发展。

1、全年共申报外经贸扶持资金、加工贸易引导资金、中小企业国际市场开拓资金等项目25个,申请资金991万元,已到位资金40万元,预计尚有120万元左右资金有望在年内到位。

2、按期完成了全县外贸行业“十二五”规划编制的相关工作。

3、外经贸数据统计及时、台账完整。

1、深入外向型企业走访调研。为进一步引导我县外向型企业走自主进出口发展之路,今年3月份,我们对全县所有的外向型企业进行了走访调研,对企业的经营及代理进出口情况、政策需求以及需要政府部门提供的服务等方面进行了深入的调查了解,同时传达了省对外贸出口及加工贸易的鼓励政策,指导企业开展直接出口和加工贸易。

2、强化服务理念,促进外贸发展。在外贸业务开展的整个过程中,我们从备案登记到货物进出口报关等方面提供全程指导,对期间出现的问题及时出面协调解决,对办理加工贸易的企业进行全程陪同,简化了办事程序,为企业提供了方便。今年有两家企业的进出口手续和加工贸易手续,在我们的努力下,都只用一天的时间就办好了从商务到海关、电子口岸、商检等部门的所有手续,受到了企业的好评。

3、积极申报外经贸发展资金、加工贸易引导资金、外经合作资金和中小企业国际市场开拓资金等项目,为企业申报材料提供指导和把关,全年共申报各类项目25个,申报资金991万元,争取资金支持可达160万元。

4、精心组团参加第七届中国-东盟博览会和第二届湘博会。我县作为娄底市唯一组团单位参加了10月20日至24日在南宁举办的第七届中国-东盟博览会。本次博览会由我们股室负责



前期工作的协调和联络，我县组织了14家企业的十多类产品参展，展会上县委副书记、县长吴德华接受了湖南卫视、广西卫视等多家省级媒体的专访，有力地推介了双峰农机，受到各界的好评。同时参与了12月6日-8日在娄底文化广场举行的第二届湘博会的组织联络工作，我们精心组织31家农机机电企业和68个境内外农机客商参展，参展产品涵盖农机机电30多个品种，会上我县共签订15个贸易项目，合同成交额达2.5亿元。

5、成功接待了亚非拉22国商务官员来我县考察。8月22日至23日亚非拉22国商务官员一行40余人的考察团来到我县对我县农机机电产业进行考察。我局负责整个活动的联络与协调。由于制定了详细的接待工作方案，加之有部门、企业的紧密配合，活动安排有条不紊，达到了预定目的。

6、认真组织外向型企业参加各种加工贸易、电子商务的培训，组织外派劳务培训基地学校参加省商务厅的劳务输出对接会。积极与境外投资企业老总沟通，为他们送政策、送项目。

一是我县外贸出口主体弱小，上百万美元出口的企业不多，目前还没有出口上500万美元的外贸企业。导致全县外贸出口量不大。

二是进出口企业融资困难，严重制约外贸发展。随着国家信贷政策调整，特别是中小型的进出口企业融资受阻，企业生产流动资金紧张，导致企业无法承接外贸单子，只能依靠滚雪球的模式发展，出口竞争力下降，影响自营出口。

三是出口成本大幅上升。今年以来，国内原材料、劳动力成本、海运费大幅上涨，涨幅超过10%，企业很难自行消化。

四是外派劳务出国费用过高、专业型的劳动力资源贫乏、劳动力素质较低等因素在很大程度上制约外派劳务工作的发展。

1、继续积极扩大出口主体。加大外贸政策宣传力度，做好出口企业孵化工作，积极鼓励具备条件的企业申请自营进出口备案登记。指导双星生化、同利打火机、三鑫工艺品等企业开展进出口业务，着力培育外贸出口新的增长点。

2、重点扶持兴昂鞋业有限公司开展加工贸易。争取20xx年实现加工贸易500万美元，进出口总额1000万美元以上。

3、巩固现有中药材、高新机电技术产品出口成果，加强对企业的引导。

4、支持1家本地企业申办对外劳务输出资格，稳步推进劳务输出。

一年来，我县的外经外贸工作虽取得一定成绩，但距离上级领导的要求，还有很大差距，我们将在局党组的领导下，发扬成绩，不断总结经验，争取来年创造出更大实效，为开创我县外经外贸工作尽微薄之力。

外贸业务员年度工作总结

现汇外贸合同

2017年度外贸工作总结范文

外贸人员简历模板

日语外贸简历模板

外贸跟单员简历模板

外贸业务自我评价

外贸简历自我评价

## 外贸个人简历

### 外贸单证员工作总结篇五

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝而过。

xx年对我来说意义深重，xx年更是如此，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。今年年初，决定踏入外贸这一行的时候，我就知道这一行并不好做。特别是刚开始的时候。接下来的工作也验证了这一点。短短的一年，很快就过去了。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚开始踏入外贸销售这一行的我来说，真的是万事开头难。但是到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年的时间，说长不长说短不短。

xx年，这关键的一年，就这样匆匆过去了，虽然没有取得理想的成绩，但是我觉得做得对得起自己，每天我没有虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样迎来更多客户，对于业务员最大的肯定就是业绩，这是铁打的事实。

为了在新的一年里能取得理想的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取做到超过预定销售额。今年年初，我在武汉一家培训机构参加了外贸业务员实战培训。这次培训让我对外贸有了一个初步的认识和接触，对我接下来的工作很有帮助。10月，我来到张扬。开始接触led这一行。这对我来说，是一个新的开始，公司主要通过网络寻找客户，所用平台是阿里，中国制造和批发网。

对于阿里等平台的操作，对我来说并非难事。因为我之前的工作主要就是操作阿里平台。上传产品，询盘管理都比较顺

利。但是阿里的询盘含金量确实不高，到目前为止，我都没有从阿里拿到实质性的订单。有一方面的原因是我没有放太多的精力在阿里上。另一方面的原因可能是阿里的门槛太低，很多供应商都用，客户的选择余地太大。相比之下，我的主要精力在速卖通和中日通上。平日里，除了跟踪后台的客户以及前业务的老客户外，我的主要工作就是速卖通上产品的更新以及中日通上产品信息的完善。

以上是我的主要工作内容。

关于在这过去的一年里的经验，其实谈不上经验，经历倒是不少。在这些曲曲折折的外贸路上，我个人有六个字总结：耐心，信心和决心！耐心主要体现在三方面：

1、耐心的回复客户的细小问题，即便客户反复问同一个问题，也不要烦躁。做到有问必答，还要答的及时。

2、耐心的有计划的跟进。有些客户可能会一直没有回复，或者跟进到某个阶段就没了回音。这时候不要放弃，从没有回复过的客户，也需要至少跟进5次，如果仍然没有回复就电话联系。回复过的客户就更不能放弃，继续跟进直到找到客户不再回复的原因。

3、耐心的分析客户的真正需求。有的客户在询价一段时间后再次询问同一产品，这就说明他确实需要这个产品，只是第一次的报价他觉得不满意。价格问题应该是这个客户的重心。

信心主要体现在两个方面：

1、对自己的业务水平有信心。在客户面前，一定要展现一个最好最优秀的自己。让客户觉得你可以信任。即使自己觉得不够优秀，也要底气十足。同时不断提高自己的各方面水平，做到更优秀。

2、对公司的产品有信心。这一点需要公司各部门的配合，在产品出货前做好质量检查。并做好包装工作。

决心体现在以下几个方面：

1、遇到好的客户一定要拿下这个客户。做到拿不下不罢休。即便到最后拿不下，也一定要找到原因。

2、坚持，坚持，再坚持。在业绩不好的时候，多多寻找机会，仔细分析原因，不要轻易说放弃。不要做压力的奴隶。压力山大，也要有愚公移山的精神其实，以上三点总结无外乎借鉴三种精神：蚂蚁，狼和不倒翁。

蚂蚁的勤奋，永远忙碌不间断；狼的热血精神和斗志，锁定目标不放弃；不倒翁永远打不到。在这过去的一年里，失望过也庆幸过，失望的是没有做到我理想的目标。庆幸的是虽然坎坷，但我没有放弃。也在不断成长过程中学到了很多。

虽然在这近4个月的工作中，问题总是不断，既遇到了客户退货，又碰上了客户收错件等很多问题。但是问题越多，学到的东西越多。经历过一次，以后就知道怎么处理。遇上问题之后，冷静处理才是最重要的。每遇到一个问题，学会总结，积累的多了，以后处理什么都简单了。最后，非常感谢张扬在过去的一年里，提供给我的就业机会和锻炼的机会。在这个刚开始的xx里，我希望自己能够通过努力迈向心中的目标，取得理想的业绩，和公司一同做出更好的成绩。要达到这个目标，以目前的水平还远远不够，还要多学习多努力。产品知识和业务技能都需要多多学习。

关于产品，我希望公司在接下来的一年里，能够多一些培训。并且认真完成每一次培训。

关于业务技能，希望能够多多参加各平台组织的培训。

展望xx[]我希望自己可以做出惊人的业绩，在自己的职业道路上有龙的飞跃，也祝公司在鼠年龙腾虎跃，争做同行业中的龙头老大，月月创百万业绩！

## 外贸单证员工作总结篇六

我是\_年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在\_年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是\_年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下方我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审

证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。因此我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。因此在\_年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了。在工作中为了弄懂一个概念，我必须得多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的资料，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。因此用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种状况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。\_年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件个性麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放下原则。16份信用证中以前有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时刻如果与信用要求

存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是味道。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时刻只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。\_年我共制单45套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款760余万美元。在制单中我体会到不仅仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

## 二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

\_年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，正因外商知道你隶属于首钢，他就期望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

但是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的发奋，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，包钢采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨，\_年，由我经办出口钢材合计19143吨。这



些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

\_年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时刻，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一齐按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

透过\_年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的群众，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能建立出具有新钢联特点的外贸事业。

\_年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结\_年的经验，重

点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作。