

2023年贸易副总经理 贸易工作总结(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优质范文，欢迎大家分享阅读。

贸易副总经理篇一

今年，我州边贸由于国内外诸多重大因素的影响，受到从未遇到的挫折，但是我局在省商务厅的积极指导和州委州政府的正确领导下，强化服务、积极做好协调、开拓创新、克服重重困难、勤奋工作，使得我州边贸在非常不利的环境中最大限度的遏制了下滑的幅度。

1、全州边贸持续下滑

200*年1-10月，全州边贸企业边境小额贸易进出口总额12115万美元，比上年同期14672万美元下降17.4%，减少进出口总额2557万美元，其中：出口完成4951万美元，比上年同期5279万美元下降6.2%，减少出口328万美元，进口完成7164万美元，比上年同期9393万美元下降达23.7%，减少进口2229万美元。要完成年初确定的边境小额贸易进出口增长15%的计划目标已经不可能。

2、边贸下滑的主要原因

(1) 主要受国家宏观政策调整影响颇大、大宗商品出口减少，今年前三季度于人民币升值压力和节能减排形势严峻，国家对“三高一低”产品出口进一步加以限制，一河口口岸五金矿产品出口仅10.8亿元，较去年同期36.3亿元相比减少了25.5亿元，下降70.2%。主要是出口关税提高，钢坯、线材、热轧

板、铅锭、锡锭等五种商品出口大幅减少，该五种商品前九个月仅出口0.06万吨，与去年同期49.5万吨相比减少49.4万多吨，出口值仅0.3亿元、减少达32.8亿元；再是化肥出口基本停止，由于国家出台了“从4月20日至9月30日对化肥类产品及部分原料实行100%的特别出口关税”这一政策，5-9月河口口岸化肥出口仅一亿元，与去年同期2.6亿元相比下降61.5%此政策又将延续到年底，而且对氨、氮肥等实行了150%的出口特别关税，使得形势更加严峻。

(2) 进出口商品结构单一1-9月仅五金和化工产品两类产品的进出口值就达29.8亿元，占口岸进出口总值的68.4%，这两类商品几乎受制于国家政策调整因素影响，口岸贸易风险很大%。

(3) 人民币持续升值和国内物价持续上涨使出口产品面临“双重”压力，据有关专家测算，升值6%相当于减少利润3个百分点，虽然直接与人民币计价是规避人民币升值风险的好办法，但是河口口岸主要是出口越南市场，越商要求以美元而不是人民币计价，这就使得许多商家难以应对汇兑风险，另外国内物价水平也出现了较大幅度的上扬，上半年cpi同比涨幅连续3个月超过8%的高位，这两个因素使国内产品出口面临“双重”压力。

(4) 越南经济动荡对我州边境贸易带来较大影响，一是人民币与越南盾汇率突创新高，削弱了越方企业使用越南盾购汇的意愿，导致了我方企业出口收汇的时限加长，货款积压；二是越南盾贬值，越南购买力下降，导致越南进口商减少对中国商品的进口，进而造成我州边境贸易锐减。

(5) 美国次贷危机带来的全球性经济危机显然更是已经给我州和今后相当长一段时间边境贸易带来重大影响。

1、积极督促证管商品的完成

定期对焦炭、煤炭、锡锭、谷种等配额证管商品执行情况进行检查，保证配额许可证的及时完成；同时，进一步加强与省厅、市县业务主管部门和企业相互配合，及时了解通报证管商品使用情况。积极督促相关企业，按时完成省厅安排的焦炭、煤炭、锡锭、谷种等配额许可证。

2、加强对企业的调研。我局定期不定期的组织边贸、口岸科室人员，到河口、金平了解掌握各边贸企业经营情况，对企业在货物、人员方便快捷通关方面，尽力为企业解决实际困难和问题。

3、加强对河口合丰、昆钢矿业、昆钢进出口、海天等十四家进出口额在200万美元的重点边贸企业，对铁矿石、铜精矿、铅锌矿、大米、橡胶等大宗进出口商品的跟踪服务。从国内外市场、价格、政策、供求方面，及时为企业提供相关信息咨询服务。

4、强化对企业全方位服务。一是主动宣传好国家外经贸政策法规，做好边贸企业经营权备案登记；二是积极与企业进行经常性的勾通和联系，了解掌握企业情况，及时反映企业心声。三是及时为企业办理配额许可证申报等事项。

基础设施滞后影响对外贸易做大做强

一是滇越米轨铁路老化，联运车皮运力严重不足；其次是蒙一新高速公路尚未全线贯通，运输成本高；三是红河航运开发滞后；四是口岸货场功能不完善；五是基础设施建设资金不足。由于基础设施瓶颈制约，大批量商品进出口装运受到限制，影响人、车、货进出及通关速度和效率的提高。

再是出口签订合同、未结汇合同无法履行。据了解，出口企业此前按1:2100签订的出口合同无法执行，大部分企业在经营中无利可图，甚至亏损，出口积极性大打折扣，因为产品出口换回来的越南盾不值钱。所以一方面出口企业宁愿违约

也不愿出口，新的合同也不敢签订，同时，越南方面由于物价上涨，运输成本增加，进口也相对减少。

“中国红河—越南老街经济合作区”项目方案签署已近两年，双方上级政府尚未批复，缺乏政策推动，项目推进乏力。

建设中的中国河口国际口岸北山片区前期项目，在土地征用、拆迁、赔偿等方面，给财力薄弱的河口县政府带来较大压力，致使许多政府投资的基础性项目因缺乏资金建设难以推进。

（一）继续推动口岸交通、货场、仓储、配送等物流设施建设，不断加快口岸基础设施建设的步伐，完善物流体系，满足货物大进大出的需要。

（二）继续加强与海关、边检、国检、税务、金融、运政等部门的协调配合，建立健全部门之间的联系、协调和监督机制，改进作业流程，缩短通关时间，提高口岸管理质量和服务水平，使之与“大通关”服务相适应，为河口、金平口岸贸易的快速发展缔造更为便捷、高效的环境。

（三）进一步优化进出口产品结构，扩大进出口规模。坚持“科技兴贸”战略，提高出口产品附加值，走“以质取胜、提质增效”发展道路，使河口口岸形成“以化工产品和冶金产品为龙头，机电产品、高新技术产品为两翼，农副产品与其它产品齐发并进”的外贸新格局。

（四）积极促进双边经济技术的合作与交流。从双方合作开发的情况看，由于越南有着丰富的矿产资源，而云南省、红河州在开采、冶炼、加工方面有较高的技术力量和水平，双方有着互惠互利、合作共赢的基础和条件。充分利用我国实施“走出去”战略的优惠政策和越南老街省出台的一系列优惠政策，鼓励企业到越南投资发展。

（五）认真做好200*年中越（河口）边境经济贸易交易会相

关工作，为企业搭建贸易、投资、交流、合作平台。

（六）积极争取上级批准“增设河口国家级公路口岸”和“中国红河—越南老街经济合作区”。

（八）培育具有规模效益的出口企业和产品，主要是抓重点企业、重点商品的跟踪。对昆钢集团进口的铁矿石，出口的焦炭、钢坯，云锡公司、冶金公司进出口的锡类产品，红磷公司出口的化肥，南方电网公司出口的电力等支撑口岸贸易的重点企业和重点商品进行跟踪问效，为重点企业和重点商品开展外贸活动构筑最佳平台。

（九）改善边贸商品的结构，我州边境贸易发展应从实际情况出发，有针对性的发展地方特色产品和优势产业，提高边境贸易出口商品的档次、质量和附加值，把资源优势转化为扩大边贸出口的优势。

（一）加大对大宗进出口商品关心、关注、跟踪服务。

加强对橡胶、铁矿石、铜精矿、铅、锌等边贸大宗产品进口的关心、关注、跟踪服务。我州边贸资源性产品进口占全州边贸进出口总值的65%以上，橡胶、铁矿石、铜精矿、铅、锌、锰矿等资源性产品进口，是能否较好完成边贸进出口目标任务的关键，这是我们今年边贸重中之重的工作。

（二）、加大对重点企业经常性勾通联系和服务。

加大对合丰、昆钢矿业、昆钢进出口、恒源、海天、方圆等重点企业的联系与服务工作，预计这十四户企业进出口总值，占全州边境小额贸易进出口目标任务的85%以上，做好这十四户企业全方位的服务工作，促进企业经营稳步发展，顺利完成企业进出口计划目标，相当于完成全州边境小额贸易进出口总值计划目标的85%以上。

（三）、加强与省厅业务处室联系

锡锭、烟煤、焦炭、大米、玉米、水稻种配额许可证商品，出口总额在20xx万美以上，占全州边境小额贸易出口总值的30%以上。加强与省厅业务处室的勾通与联系，争取省厅对红河州更多的支持，在锡锭、烟煤、焦炭、大米、玉米、水稻种配额许可证分配安排上给予红河州重点企业倾斜。为完成全年进出口目标创造条件。

（四）、加强对证管商品的监管

管理商品的监管，保证证管商品的执行，对我州完成省、州下达计划指标有较大影响。要进一步加强与省厅、市县业务主管部门和企业相互配合，及时了解通报证管商品使用情况。督促企业及时完成省厅安排我州配额许可证指标任务。

贸易副总经理篇二

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。

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。

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。

自信会打败挫折，并且越挫越勇，自信还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。

一直都为公司的发展骄傲，也希望能和发展中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，一直都把公司看得很亲，因为我要做的就是把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。

贸易副总经理篇三

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开展机遇。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，但因局部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开展趋势。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方法谈几点粗浅认识。

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、住宿餐饮业根本情况、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。

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，大局部企业〔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那么统计，加大了统计数据搜集难度和数据的准确性，与大市场跨地区开展的趋势背道而驰。

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，消费市场靠自然开展，单靠法人单位所在地的统计部门无法得知各类市场，网点开展的规模、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，担忧填报数据成为纳税、处分的依据，因此数据的准确性比过去按产业在地原那么统计有所下降，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根底，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开展，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。

1、新增限上企业难

随着贸易业的迅速开展，国有集体商业的比重越来越小，形成了国有、集体、个体私营和股份制等多种经济成份并存的局面，旧的体制格局被打破，新的统计调查模式和格局正在建立。在这种情况下，新增限上企业面临着前所未有的困难。这些困难具体表现如下几个方面：

〔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，可谓心有余而力缺乏。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根底差，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。

〔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那么统计。

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，防止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，防止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，要求重新审核前方能上报，不能给予强行通过，以确

保源头数据的准确。

二是改良管理手段，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根底上，对接各部门的行政登记记录，特别是工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，在资料共享的根底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根底上，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开展。

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考前须知通过手机短信、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，一经发现数据有过失，填表不标准的企业，随时反应到企业进行修改，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，提出了许多珍贵的建议和措施。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，做好比拟、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，惩办一个，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。

贸易副总经理篇四

自本学期开学至今，学生分会的工作由一片空白到丰富多彩，不论是我自身，还是学生分会都发生了很大的变化，对于本学期学生分会的工作历程和基本经验，我感触良多，为了在未来工作中取得更大的进步，现对本学期学生分会工作做以总结。主要从以下几个方面进行总结：

一：各部活动风采；

二：学生分会工作中的得与失；

三：下学期工作展望。

秘书处：积极配合主席团的工作，并且在文件的下达和各部门的活动中积极响应和支持，使各项工作能够有条不紊的进行。

生活部：定期检查教室和寝室的卫生，保证了同学们的学习和生活的环境，给予表现好的教室和寝室适当奖励，并且积极响应院学生会的工作。学习部：每周都会抽查晚自习纪律，了解查看同学们的学习风气氛围，并评选出优秀的班级，给予好评，激发了同学们的学习热情；此外，还积极响应院学生会的活动，即一封家书征文活动，受到院里好评。

实践部：部门同学积极参与，在赞助方面做得相当出色，特别是本学年的迎新晚会中，实践部拉赞助给我们的活动提供了强大的支持，成为晚会的一道亮丽的风景线，受到兄弟系部的赞扬。

体育部：部门积极组织体育活动，并且响应院体育部的各项活动，在院举行的新生杯中，体育部精心组织，最终获得第三名的好成绩；在运动会期间，体育部协同各个部门组织策划，最终以周到的后勤保障得到好评，并获得团体第七的成

绩;在院杯篮球比赛中，在体育部的组织下，使我系获得女篮总冠军。

文艺部：积极组织各项文艺节目，在本学期的迎新晚会中表现出了很好的姿态，在其他部门的协助下，使我系的迎新晚会获得了圆满成功。受到院及兄弟系部的好评。

宣传部：在各个部门组织的活动中，宣传部积极地给以配合，使各项活动能够得到很大的宣传，各项活动收到预期的效果。

女生部：本学年对我系的礼仪小姐进行选拔，在迎新晚会中积极配合，受到了良好的效果，并且为以后的活动积累了大量的经验。

心理部：积极响应院里举办的活动，在本学年，举行了以“团结合作”为主题的辩论赛，不仅丰富了同学们的大学生活，而且让同学们在无形中提高了自己的综合素质。

成绩：

一：换届初，学生分会开了第一次例会，明确了身为团学干部的权利与义务，并为以后的工作任务做了简单的部署，同时对各个部门的助理也提了一定的要求。

二：自学生分会换届以来，团学干部能够做到以身作则，很好的表现自己，顾全大局，为系里老师、同学服务，特别是每天的团学干部值班，能够严格的'要求自己，树立自己的义务意识，受到同学们的一致好评。

三：为了更好地加大交流，加大各个部门的联系，在换届初期，我系学生分会举行了聚餐活动，使团学干部的人脉丰富起来，为以后的工作提供了便利的条件，为本学期的活动的成功间接的起到了一定的作用。最重要的是这样的行为为以后的活动提供了宝贵经验。

不足：

一：活动流程做的不够好，导致一些活动虎头蛇尾，甚至失败。活动开展前要进行可行性分析，提前进行活动策划。活动中应注意细节的把握，细节决定成败；活动后，及时总结，分析得失，积累经验。

二：活动宣传与活动开展不同步。宣传部应积极配置与宣传工作有关的后勤保障材料，如展板；开展活动时，由所属部门提供宣传稿件等材料，减少宣传部工作量。

三：学生分会各个部门之间仍然缺乏交流和沟通，大局观念仍需加强；部分学生分会成员的时间观念、纪律观念、责任心、主动性不强。

经济贸易系第九届学生分会本着“为同学和老师服务”的宗旨，“聚是一团火，散是满天星”的原则，“只有杰出的团队，没有先进的个人”的心态努力打造系学生分会的辉煌，现将下学年的展望陈述如下：

3. 我们要更加注重保存每一次活动的原始资料，为举办第二届、第三届……做以准备；

4. 对同学们的意见，我们应建立一个保密机制，并对意见进行及时反馈；

5. 积极“走出去，引进来”，主动与兄弟院（部）学生会进行交流，走访兄弟学院，有选择的参加兄弟院部组织的活动，邀请他们参加我们的活动，加深与兄弟学院的感情，扩大彼此合作空间，以实际行动支持兄弟学院的工作。大学是一个充满梦想的地方，但同时我们也就背负了更多的期冀，怀揣着更大的理想，在压力和动力之下痛苦并快乐着，我们为此而喜怒哀乐，但是有一点，既然选择了远方，我们只需风雨兼程。我有信心会将我系的学生分会建设的更加出色，成为

兄弟各系的楷模。

贸易副总经理篇五

回顾过去的xx年度，对于采购工作是个困难的一年，公司的请购批量普遍不大，而且货期比较急，对于采购的成本，供方质量控制，货期控制带来了很大的挑战。最终在公司各级领导的正确领导下，克服困难，不断完善，达成目标。在过去的一年中，采购物资基本上满足了公司项目的正常运行。在xx年我将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。以下是xx年度工作小结：

供应商管理主要集中在新供应商开发（原料），原供应商（材料及设备）的管理以及供应商的考核评估工作。

公司现有供应商与我直接业务的有30多家，其中连续合作供应商有10多家，在xx年度，新增加的供应商主要为原料供应商，由于我公司现处于筹建中，所以目前只是对各供应商做好登记（公司名称、联系人、电话、地址及供应商品名称及产品质量等）工作。由于我公司刚涉及水泥行业，很多供应商对我们公司不了解等情况。原料采购（煤灰、煤渣，石膏等）是公司最为薄弱的环节，建议对此供应商由公司高层参与供方商务洽谈，与供方达成一致意见。

请购计划申请分析：

根据工程部及技术部的请购计划申请执行采购工作，在xx年度，执行采购的请购计划申请74批次，其中正常回货的请购计划申请为74批次，及时回货率为100%。

购进物资核价方面□xx年度公司所有请购计划申请都是按照集团要求通过集团电子采购平台询价采购，且有采购单价分析

表为依据，以网上当日发布价格为参考。并有总部各级领导审核，确保所有购进物资适时，适量。没有出现购进物资高价及过剩现象。

作为一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；既集团投资观念“既好、又快、还省。”还满足集团推行的精益化管理（核心思想：减低成本，消除一切形式浪费）。坚持以集团价值观“诚信”作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则。

- 1、核价及时准确，做到满足需求不浪费；
 - 2、采购物料及时到货，没有出现过本职工作失误造成的延误工程进度的事故；
 - 3、没有出现采购对账上面的错误，各类账务清楚明了；
 - 4、没有出现供应商付款上的错误。
- 1、对于主要供应商的管理，由领导直接参与；
 - 2、各个部门加强沟通合作，共同完成工作。
- 1、按照各级领导要求，完善采购流程及管理制度；
 - 2、按照请购需求，及时完成采购工作，确保满足生产和请购需求；
 - 4、加强学习，不断提高质量素质，努力为公司做出更大贡献。
 - 6、完成各领导安排的其他工作，不断地积累丰富采购经验，

跟上公司、集团发展的脚步！

贸易副总经理篇六

尊敬的各位领导，各位同事：

我是今年1月4号正式入职贸易部的，首先再一次感谢我们陈总给我在这里学习和工作的机会。感觉时光荏苒啊！我在贸易部工作将近一年了。这一年里，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，工作能力得到了提高，思想也逐渐的成熟。以下我将从思想、工作、生活三个方面做年度总结。

从象牙塔到职场时，我就认识到这并不仅仅是一种简单的社会角色转变，而是从心到身的一种蜕变。蜕变成怎样，走出的第一步尤其重要，非常庆幸的是我踏进入了一个如此团结和谐，充满激情的团队。在这里我感受到了我们领导的个人十足魅力和非凡的魄力。在这里感受同事之间的友好与团结，虽然也有讨论得比较激烈的时候，但那也是为了提高工作效率。在我们部门更多的是欢乐！人家说无知者无畏，我却刚好相反，无知使我很不安。那时对于化工，是一无所知，对于贸易也只是知道他有个自愿的货品或服务交换的定义。所以刚来贸易部的时候我做每件都很小心翼翼，生怕做错事，有时有问题想向你们请教时，又怕影响到你们的工作。这也许是缺乏自信的一种表现，我深知现在还是有这个毛病。下定决心，纵使性格使然，也得改变。后来通过对化工资料的学习，化工信息的收集，和领导、同事的指导下，逐渐对化工这个行业有了更深入的了解。

在工作方面，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。对于工作，不管是什么样的活，内勤杂活、案件资料整理、系统维护、还是pvc期货，我都本着积极、认真、负责

的态度去圆满完成。当然由于能力的有限，碰到很多困难都是在同事的帮助和协助下完成的。比如9月份的pvc期货交割，碰到的那些问题，要不是陈文州经理出马，我是无法解决的。那时陈文州经理表现出来的非凡公关能力，我由衷的敬佩。当然同事需要帮忙的我都会尽力的做好。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。而这些都是基于我有个舒适的生活环境，有个和谐，包容，充满欢乐的宿舍。总之□xx年所做的工作，离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。

在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年。在新的一年里，随着我们的业务不断的扩大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能，更加勤奋的工作，积极的向我们业务队伍靠拢，争取做到最好，为部门在20xx年的腾飞做出一定的贡献！

最后，祝大家身体健康，工作顺利！谢谢！

贸易副总经理篇七

我是今年1月4号正式入职贸易部的，首先再一次感谢我们陈总给我在这里学习和工作的机会。感觉时光荏苒啊！我在贸易部工作将近一年了。这一年里，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，工作能力得到了提高，思想也逐渐的成熟。以下我将从思想、工作、生活三个方面做年度总结。

从象牙塔到职场时，我就认识到这并不仅仅是一种简单的社会角色转变，而是从心到身的一种蜕变。蜕变成怎样，走出的第一步尤其重要，非常庆幸的是我踏进入了一个如此团结和谐，充满激情的团队。在这里我感受到了我们领导的个人十足魅力和非凡的魄力。在这里感受同事之间的友好与团结，虽然也有讨论得比较激烈的时候，但那也是为了提高工作效率。在我们部门更多的是欢乐！人家说无知者无畏，我却刚好相反，无知使我很不安。那时对于化工，是一无所知，对于贸易也只是知道他有个自愿的货品或服务交换的定义。所以刚来贸易部的时候我做每件都很小心翼翼，生怕做错事，有时有问题想向你们请教时，又怕影响到你们的工作。这也许是缺乏自信的一种表现，我深知现在还是有这个毛病。下定决心，纵使性格使然，也得改变。后来通过对化工资料的学习，化工信息的收集，和领导、同事的指导下，逐渐对化工这个行业有了更深入的了解。

在工作方面，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。对于工作，不管是什么样的活，内勤杂活、案件资料整理、系统维护、还是pvc期货，我都本着积极、认真、负责的态度去圆满完成。当然由于能力的有限，碰到很多困难都是在同事的帮助和协助下完成的。期货交割，碰到的那些问题，要不是陈文州经理出马，我是无法解决的。那时陈文州经理表现出来的非凡公关能力，我由衷的敬佩。当然同事需要帮忙的我都会尽力的做好。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。而这些都是基于我有个舒适的生活环境，有个和谐，包容，充满欢乐的宿

舍。

总之□xx年所做的工作，离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年。在新的一年里，随着我们的业务不断的扩大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能，更加勤奋的工作，积极的向我们业务队伍靠拢，争取做到最好，为部门在xx年的腾飞做出一定的贡献！最后，祝大家身体健康，工作顺利！谢谢！

贸易副总经理篇八

回顾过去的20xx年度，对于选购工作是个困难的一年，公司的请购批量普遍不大，而且货期比较急，对于选购的成本，供方质量把握，货期把握带来了很大的挑战。最终在公司各级领导的正确领导下，克服困难，不断完善，达成目标。在过去的一年中，选购物资基本上满足了公司项目的正常运行。在20xx年我将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的把握，为公司的进展尽一份绵力。以下是20xx年度工作小结：

供应商管理主要集中在新供应商开发（原料），原供应商（材料及设备）的管理以及供应商的考核评估工作。公司现有供应商与我直接业务的有30多家，其中连续合作供应商有10多家，在20xx年度，新增加的供应商主要为原料供应商，由于我公司现处于筹建中，所以目前只是对各供应商做好登记（公司名称、联系人、电话、地址及供应商品名称及产品质量等）工作。由于我公司刚涉及水泥行业，很多供应商对我们公司不了解等状况。原料选购（煤灰、煤渣，石膏等）是公司最为薄弱的环节，建议对此供应商由公司高层参预供方商务洽谈，与供方达成全都看法。执行选购管理：

依据工程部及技术部的请购方案申请执行选购工作，在20xx年度，执行选购的请购方案申请74批次，其中正常回货的请购方案申请为74批次，准时回货率为100%。购进物资核价方面□20xx年度公司全部请购方案申请都是依据集团要求通过集团电子选购平台询价选购，且有选购单价分析表为依据，以网上当日发布价格为参考。并有总部各级领导审核，确保全部购进物资适时，适量。没有消逝购进物资高价及过剩现象。

作为一个选购所具备的最基本素养就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从供应最佳价值的供应商处选购；既集团投资观念“既好、又快、还省。”还满足集团推行的精益化管理（核心思想：减低成本，消退一切形式铺张）。坚持以集团价值观“诚信”作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己的在选购工作的作业流程上的学问；在交易中接受应用和坚持良好的商业准则。

1、核价准时精确，做到满足需求不铺张；

2、选购物料准时到货，没有消逝过本职工作失误造成的延误工程进度的.事故；

3、没有消逝选购对账上面的错误，各类账务清楚明白；

4、没有消逝供应商付款上的错误。

1、对于主要供应商的管理，由领导直接参预；

2、各个部门加强沟通合作，共同完成工作。

1、依据各级领导要求，完善选购流程及管理制度；

2、依据请购需求，准时完成选购工作，确保满足生产和请购

需求；

4、加强学习，不断提高质量素养，努力为公司做出更大贡献。

6、完成各领导支配的其他工作，不断地积累丰富选购阅历，跟上公司、集团进展的脚步！

贸易副总经理篇九

今年1至12月份以来，国际贸易部在公司领导下，积极开拓国际市场，向外商介绍公司的经营状况和产品性能，做好报价和寄样工作，参加国内国外有关展览会，抓好有关工作的落实。现将我们所做的主要工作汇报如下：

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，了解工业羧酸的国际市场价格。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