

最新外贸工作总结(通用9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？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。

外贸工作总结篇一

受国际金融危机的严重影响，去年下半年以来，我市对外贸易和全国、全省一样遇到了严重的挑战，特别是今年上半年进出口下滑势头比较明显。但由于国家及时调整宏观经济政策，以及经过我市各政府部门和市场主体的共同努力，目前看来下滑势头在下半年会得到有效控制，下半年进出口总额将得到恢复性增长。

据海关统计，1-5月全市完成进出口总额6346万美元，同比下降40.9%，其中出口5870万美元，同比下降30.92%，进口476万美元，同比下降78.71%。进出口总额在全省排第10位，出口额和出口增幅排第7位。综合我市外贸现状，主要有以下基本特点。

1、外贸经营主体不断增多。新增有进出口实绩的企业达7家，主要有安化胜辉木业、云海胶业、亿通进出口、德鑫高科、金佛茶业等民营企业。

2、骨干企业受金融危机冲击严重，自营出口下降幅度较大。例如鸿源稀土出口只有36万美元，而去年同期有832万美元，益神公司同比下降37.11%，工矿公司同比下降84.93%，科力远同比下降55.86%等等。

3、加工贸易完成进出口额1256万美元，占比达20%，同比下降27.76%，幅度低于一般贸易的43.32%。新增有进出口实绩的企业有威霖鞋业、龙源纺织。

4、出口产品主要有机电产品1968万美元，服装及衣着附件1447万美元，纺织纱线、织物及制品931万美元，农产品174万美元，竹木制品、家具产品663万美元等。前两项为出口大头，下降幅度达30%。

5、进口下降幅度很大，主要是华鑫贸易公司停止了进口，鸿源稀土、益神公司进口原辅材料、零配件的量也不大，而且没有出现新企业需要大量进口。

1、外贸促进体系建设滞后。

一方面政府有关部门对外贸认识不到位，认为出口是企业行为，甚至错误认为出口对地方经济发展作用不大，出口多了还要承担部分企业退税，增加了财政负担，因此，对外贸工作积极性不是很高。另一方面，国家和省里支持外贸发展的政策措施落实起来难度较大，例如中小企业开拓国际市场资金落实到企业金额太小、手续繁杂、时间拖得很长，影响了企业申报的积极性。再一方面，我市迄今为止从来没有外贸促进资金。

2、外贸出口总量偏低，区域发展不平稳。

我市出口总量位列全省第7位，但只占全省出口额的比重不到3个百分点。从区县（市）看，中心城区出口占比达80%强，其他区县（市）出口额很低。

3、加工贸易起步晚，基础薄弱。虽然我市被授予了“加工贸易梯度转移重点承接地”，但目前看来形势不容乐观，从事加工贸易的企业仅10多家，有业绩的只有5家。目前**通关条件较差，没有设立海关和商检也是制约加工贸易发展的一个

重要原因。我市加工贸易还有很大的潜力，我们还有很多工作要做。

1、在市委、市政府的统一领导下，为在**设立海关、商检机构作大量联络、协调和申报工作，力争下半年正式进入建设阶段。

2、大力争取上级政策支持，帮助企业渡过危机。

充分利用中小企业开拓国际市场资金，支持我市中小进出口企业加大开拓国际市场的力度，帮助企业完善宣传、认证、商标注册等企业基础条件，并积极走向国际市场参会参展、商务洽谈，广寻客商。我们还要力争“中部地区外经贸发展资金”扶助我市机电和高新技术产品企业、农产品企业进一步扩大出口。

3、进一步培育外贸经营主体，加强对企业的服务。积极组织企业参加广交会、东盟博览会、中部投资贸易博览会和境外各种展会。加强与海关、商检、外汇等业务主管部门的联系，帮助我市企业解决业务过程中遇到的问题和困难。

外贸工作总结篇二

转眼间，我xx年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年09年所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这09年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

xx年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些心得体会：

一、首先要热爱本职工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意方可办理。这是我需要牢牢紧记的。

二、学习、了解和掌握国家政策法规，不断提高自己的知识储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政策。

三、要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴，要妥善保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

四、坚持财务手续，严格审核算（报销的发票上必须有经手人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

一、订单，当拿到订单后，先仔细审查有无出入的地方，产品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），同时涂上价格后交给国内部确认交期。

二、回pi拿到国内部确认的交期制做pi发给客户（正常要求从接订单到回pi三个工作日）。

三、委托订舱，接到客户回复的pi后，制作委托书，委托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

四、索要配载，及时向货代索要配载也就是发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人

可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成给每一家工厂的送货通知，还要注明每家工厂的发货明细及数量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数量变动及时通知我司。

五、跟踪场地，等工厂按正常数量发货后，及时与工厂索要发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理货到港信息箱封号等等。

六、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程中需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。

七、提单**bl**确认，提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要求他们先将做好**b/lcopy**传真给我确认。必需要认真仔细地单据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到正确回复**ok**

八、产地证书，船代理将正本**b/lcopy**传真给我后按此和报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按请求来核对。

九、核对并结算费用，报关费、场地费、通化商检费月结。船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客户。

以下是本人对于退税工作的总结和一些心得体会：

二、电子口岸交单，报关代理报关后寄回报关单和核销单，登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数据。

三、出口收汇核销网上申报，外汇回款结汇后，登入出口收汇核销网上申报系统核销单据。

四、银行核销水单，拿报关单、核销单到银行核销已结汇回款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

五、退税发票，根据商业发票制作出口退税发票。

六、出口退税申报，根据报关单、核销单、银行核销水单、商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

七、最后将所有数据装订成册报送国税局。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！

外贸工作总结篇三

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸

业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜

集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy。这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自

己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以希望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要！

2. 对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力!!

外贸工作总结篇四

时间过的真快，我都已经工作三年了。

先说说这个月吧，一直以为这个月会没那么忙会清闲一些，因为一个月国外客户都会去过节，现在发现是我想多了，呵呵，因为我发现这个月我比其他的时候更忙。但是我还是很开心，经常爸妈或者同学会问我忙不忙，这句话就跟问你吃饭没有一样高频率，我总是这么回答他们：我没所谓忙不忙，总是那个样子的，忙也不会忙到不吃饭不睡觉，闲也不会闲到完全没事情做。外贸的确就是如此，跟客户基本上都是邮件沟通还有时差，基本上不会有火烧眉毛那种事情，但是外贸也是一个学无止境而且开发客户做广告也无止境的工作，所以不会闲到没事情做，除非你不想做。我一直觉得自己属于很幸运的那种，因为我很喜欢这份工作，相比那些天天上班跟进杀人场一样的人我绝对是非常非常幸运的，我不会觉得工作是我的负担不会觉得工作特别痛苦，虽然偶尔有抱怨有牢骚，但是一直都在热爱着这份工作一直都坚信自己可以做好这份工作。

这个月的确有几天几乎上几乎没有邮件没有事情需要处理，但是我并不觉得自己清闲，因为一个月我花了很多心思催单，我想要客户将订单提前下给我，我记得有个人说了一句话：优秀的业务员没有所谓的淡季，因为他会想办法变淡季为不淡。我很赞同这句话，每个行业都会有相对比较淡的季节，但是只要业务员想办法都还是可以接单，可能不能变淡季位旺季，但是变淡季为不淡还是可以有办法想的。所以一进入这个月我就在着手处理这个问题，给很多已经成交的客户或者一些很有意向的客户发各种邮件催单。功夫不负有心人，这个月我的业绩没有因为客户放假没有因为是淡季而减少。

但是这个月让我很郁闷的一点就是我竟然一个新成交的客户都没有，连两个做了pi的客户都不见了，唉。看来我还得继续在开发客户这一块多做工作了，继续努力！不过很值得开心的是同事miki这个月成交了两个新客户，而且客户都还挺不错的，恭喜miki真棒！

说完这个月再简单总结下子这一年吧。总体来说我完成了mike给我定的目标，但是距离我自己心目中的目标还是差了那么一点，似乎总是这样子，去年也是差不多的状况，今年还是差了那么一点，还需要继续努力啊。不过这让我更加确信一点：目标取其中，得其下也，目标取其上，得其中也。我的也可以算得其中吧，知足常乐，继续努力！

今年最大的收获应该就是有了几个比较稳定的客户，虽然称不上特别大但是好在比较稳定，希望他们可以继续给我带来好运。

还有一个收获就是我觉得自己总结分享的能力有了一定的提高，这个得要感谢老板的栽培和新同事的支持，希望同事不要嫌弃我太啰嗦。

还有几个小时就是新的一年啦，觉得自己有点小小的激动，新的一年我一定要更好，不管是工作还是生活，我都要努力让自己更好更棒。

工作上我最需要学习需要提高的就是如何带好新人，这个对我来说是一个挑战但是必须往这方面努力。再就是我自己的业务，一定要扬长避短，充分发挥自己的优势将自己的业绩做到更好，具体数据暂时保密，呵呵。

对于生活，我明年最大的一个事情就是带爸妈去北京旅游，这是我对爸妈的第二个愿望，第一个是给他们补拍婚纱照，去年做完了，明年去北京旅游是第二个，一定要做到。前几天看了一句话很有感触：我们挣钱的速度远远赶不上父母老

去的速度。所以我们一定要抓紧时间孝敬父母，努力努力再努力，争取早日让爸妈过上比较舒坦的日子，不为生计发愁不那么节省，让他们可以对自己像对我一样大方。

mike,miki,让我们一起为我们的梦想努力，一定可以的，加油，新的一年。

拜拜☐xx!

你好☐xx!

外贸工作总结篇五

20xx年从大学毕业，一进入公司公司领导就把轴承业务开发的工作交给了我，我对此很是高兴，但是尽管对轴承这个产品有一定程度的了解，一想到要自己去开发客户，自己去办理与产品有关的所有事项，还是有一点打怵，毕竟没有真正的去接触过这两个行业。困难是有，做什么没有困难，把它当成是自己创业的开始，做好准备迎着困难向上上！从一开始接手这个工作我就做好了去吃苦去奋斗的准备！

现在说说广交会吧，参加广交会是每一个外贸新人的梦想，广交会好像是外贸人的圣殿一样。第一次准备去广交会还是在学校的时候，心里真的很美，也很是让同学羡慕，好像自己真的已经是一个很老练的外贸人一样。但是想到自己什么都不懂，不禁就头大。做某个产品出口，至少要有个样子，现在说自己是外贸公司好像不吃香了，很多客户都不认外贸公司，所以自己就印了一本产品说明，号称自己是某某工厂，要是被客户要去工厂看怎么办？早想好了，找个自己熟悉的工厂，带客户过去看，说我们是工厂的外贸部门，我们是相互持股形式的合作，相信会编的很圆的吧。去广交会样品是少不了的，为此特地回去了一趟，找了个我爸的朋友，开车带着去找工厂搜集样品，各式各样的都搜集着，反正也不闲多，而且做轴承出口所有的品种都要准备着，客户需求多种

多样，自己的产品也必须多种多样才行。这个年头，不开车没有个排场很多人都不点你啊。初入社会就尝到了社会的苦涩。样品好了，要发到摊位上去，碰巧集团也不管样品统一运送了，自己找了一个发了过去，没想到其他人找的是可以回运的，我都不知道这个，结果导致回来的时候到处打电话找货运运货，让那个运货的坑了我好几百，想想都郁闷！去了广交会以后要自己布置展位，看着别人漂亮的展位，自己也想弄好点，吸引一下客户，问问卖展架的吧，都5、6百一套！一块玻璃更贵！这不是明摆着抢钱！谁让咱是外来人，没有自己的展架呢，总不能全放地上吧，坑了也办法啊，后来学会了，从外面买，然后自己拿进去，这样便宜不少。

准备好价格单，准备好轴承英语，老外也就要来了，估计是我的展位位置不正确，真正过来问我的轴承的不是很多，比起25号馆的卖轴承的我的就太寒蝉了，一期广交会也就有大约20几个过来的，还没有几个和我谈很长时间的（这次找到了我的第一个客户，是快要结束的时候一个过来问了一句，就问了一句的外国女的，很多谈的时间长的都没有成功，发现原来不是和你聊很多的就是有诚意的，也可能是他累了，休息会呢？所以不要放弃任何一个和你联系的客户！），比起别人hch的在那里畅谈的，心里那个嫉妒啊。心想我早晚也要比你们还牛！

这就是我第一次广交会的经历，第一次广交会、第一次和这么多老外谈话、第一次做飞机，都是很新鲜的。当然回来之后就是和老外联系，有的在广州和你谈很多，结果回来发邮件吧，就没有回音了，20几个有回音现在还有点联系，我还在做工作的也有几个，有人说和你有联系的客户一定不要放弃，一般和他联系半年会有成绩的，所以我就坚持和他们联系，其中有一个的本来我可以做起来的，可能是我给他的价格没有别人的低，他没有和我做起来吧，反正他要的质量一般、价格低的，下次我就给他找最低的价格，产品嘛尽量好就成了。第一次广交会有个一个小小的成绩，成了一笔，金额也不大，就是那个女的，她可帮了我很多，我很多不知道

的，我们在谈话中她就不自觉的教了我，也算我偷师吧。比如第一次做形式发票、第一次做预核签章、第一次商检、第一次抓货、第一次去码头、第一次收汇、第一次订舱等等，开头开算不错，至少没有出什么大乱子。而后的两次广交货我也参加了，还碰见了广交会增加进口摊位，特地去参观了一下，感觉也没什么，大多数是香港的，很没意思，刚开始嘛，也是开头难。

经历了几次广交会的磨砺，在这里做个总结吧：1：事先要做好样品、价格、宣传资料的准备，免得客户问了抓瞎，这个还要提前准备，看好时间；2：展位要布置的显眼，重点产品放在重点位置上；3：不要放过每一个客户，有可能不采购的产品的老外也有朋友做呢；4：解答要细致，尽量多说优点，多问客户一些要求；5：轴承实际是属于机械配件的，但我是我摊位在五金工具馆里面，上次又离机械配件更远了，还是在两个柱子之间，专门要轴承的很少会满个展馆找轴承，肯定会去机械馆找的，能到我这里来的都是很少的，要是可以去机械馆相信客户有多一点，至少看了hch的会到我这里看看吧，人家可是经常有人光顾；6：网上广交会也不要忽视，看见很多老外手里都有个纸条，那是他们在网上找的工厂的摊位号的情况，下次我也要弄上我的摊位和产品的情况。

大体也就这么些吧，无论怎么样，广交会是窗户，是个手段，没有它我的工作真的很难展开，它使得我学了很多东西，对自己的成长也是有利的。当然自己不能在广交会上套死，单靠它也不行，自己又去网上找了客户，数量很多，成功的太少，没有广交会的质量高，不过不能气馁，找客户要是那么简单，大家都要撑死不可了。

我能够合作的这个客户是做佣金的，上一次她的单子很杂、很乱，可能是别人没有愿意做的，也可能是我比较和善，也可能是我的价格还可以，也可能是我和她联系比较勤快，单子给我了，做这个单子我可是费了很大的劲，货要自己去，一个个的看，因为她的价格低啊，怕弄的货不好，当然

我也不能亏本不是，尽量给她好的吧。货过去了，客户不是很满意，她都不愿意再和我合作了，我是好说歹说，经常联系，才答应再合作要先验货，留点钱在她外国帐户，客户说产品质量好了以后再全给，还是暂时稳住她为主。不怕麻烦、不怕吃苦、常联系、尊重别人的意见，也许就是我的第一次成功的经验。

第一次广交会认识了个人，要钢球，我可以做啊，轴承的配套产品嘛，不难，但是我给他价格以后，他说我不是专门做这个的，然后就不和我合作了。我很纳闷他为什么这么说，结果后来知道钢球是很小的东西，有的人你要给万粒的价格，要不他就说你不专业了。想想就后悔，也没去问问专家。所以外贸业务员要对产品很了解，要对工厂很了解，要不然两头都摆不平，都不愿意和你合作。到目前为止，对我做的产品我算是基本吃透了，客户问的产品，除非是特殊的，我都基本知道，没有再出现过上次客户的情况。还想再去联系他，没有什么回音，或许要告诉一下我的情况，多多联系才好。

还有一个 的客户，产品好做，可是给了价格以后就没有回音了，我多次发邮件也没有回音，或许就是一个询价的。前几天一个 的也是这样的情况，它有自己的中国公司，这样采购对我们而言就不好做了。但是无论怎么样，开始很难去判断一个客户的质量，也许现在低质量，后来高质量呢？这个要自己去开发，不要去放过任何一个客户，也是我目前的宗旨吧。实际上只是问一个价格的，还不能叫作客户，只有跟你衔接到付款方式，讨价还价等等才能叫客户。而且我可以完全下这样的定义，他们并不担心价格，他们需要强烈服务意识，完全对产品的专业程度，对产品质量的自信以及对业务员和公司的信任。所以对于他们来说，问价是一个考察你业务员、公司、理念、成熟程度的一个完全测试过程，只有通过这层测试才能归于客户一类。

当然手上还有很多客户的资料，正在联系，还没有做起来，也不能叫做失败吧。对待这些人，我要做的是不断的和他们

联系、慰问、表示自己的友好，接触多了他们接受了你，认为你是朋友了，那才是业务合作的开始。

总之，对于找客户，是一个不是很简单的过程，很多时候与业务员的素质有关，很多时候也是业务员无法去控制的。对于那些和业务员素质有关的东西，我想我的工作是不断提升自己的专业素养，让客户认可你、认可你的素质、认可你的产品，多和客户交流、联系，表达自己的看法，当然应该是对的看法，错误的或者是模棱两可的都不能说，那只能让客户觉得你的浅薄。另外一点，客户是要靠自己去找，不是凭空出现的，如果不付出点努力，想成功是不可能的，梅花香自苦寒来的道理大家都知道。最近找到了不少客户的资料，等忙完了最近几个客户的询盘我准备再发邮件或者传真多联系客户，无论是潜在的还是要去新开发的。

下面说说自己的情况吧。在大学里面学习的专业知识还是不错的，对与知识上面的东西我不打怵，尽管有新东西去学习，我还是很愿意去学。我觉得现在的大学放羊式的教育真的很失败，中国学生一开始被管的太多了，上大学就放开了，很多都承受不了，一放就收不回来。还有大学里面的知识毕竟是少，学的少，如果自己不去学习新的是无法在竞争者中脱颖而出的，所以我考出了外贸类的所有的证件，什么报关员、外销员等等，主要是学习知识。还好，它们起到了作用，我在工作中不用再花时间去学习专业知识了，节省了很多力气。我想在外贸中有所作为，为此我不惜去河南考外销员证书（不允许学生参加），我也愿意去接受新的我不知道的知识，从本能上愿意。一个业务员，如果没有对工作的兴趣是很悲哀的，很多我的同学想转行，这也和最近外贸不好做有关，但是做什么行业对自己而言简单？自己的兴趣在哪里？还是外贸。生活上的困难公司会帮忙解决，工作上的困难要自己去做、要毫不犹豫的拿下来自己去做！我希望我可以在轴承行业做出成绩来，这个行业很大，水很深，没有什么没有前途的说法，要是我可以做到行业精英，对公司对自己是最大的报答。外贸工作不仅仅是工作，它将会是我的生活。

再说说以后的打算吧。对于以后的工作，我会根据成功和失败的经验去改正自己的错误、发挥正确经验的好作用。外贸专业知识上去增加自己的素养，毕竟还有很多东西自己不知道；产品知识上在给客户报价格时、平时工作中多了解，好的外贸业务员起码也要是个好的采购员。现在手头上有公司分下来的代理客户，对于这些客户，应该尽量去协助他们的工作，提供一切可能去服务。还有公司的颜经理那边的业务，我想既然那边是一个欧盟市场，很多人会去那里采购，短裤可以出到那里去卖，为什么轴承不可以呢，如果那里有很多人会像、人去采购一样去采购，或许这项业务可以做一下。另外对于现有的客户，好好跟踪合作，争取做大；对于潜在的客户，多去联系，告诉他们我的产品的现有情况和新的发展；对于新的客户，要有时间就去开发，功在平时才可能更快的出成绩。另外，我在考虑是不是可以去代理一个产品呢？这样产品的知名度有，成本也不高，关键在是什么产品上，这个还要再考虑。我很难去说未来的一年能为公司创造多少利润，赚到多少钱，我能做到的是尽最大的力量为公司找客户，以最小的成本收获最大的成绩！敬请领导监督！

最后说说公司的情况吧。公司现在改名不长时间，但是公司体制还是很完善的，这个也为业务员的工作的展开提供的很好的平台，无论在资金还是环境上都是很不错的。然而就是有一个问题，这个也是很多公司面临的问题，就是在财务和业务工作的衔接上。业务上的工作，业务员去做，无论是货物还是单据，关于付款、收款当让是双方都要去协调，但是好像在有关工作的衔接上有一点问题，比如单据的交付，业务说交过去了，财务说没有，这个就是双方要做好记录的事情，否则分容易出问题。还有在出货或者进货以后的核销、算帐、退税的核对、与银行有关的事情上，是不是财务的工作呢？在有些票货物的出口上，出过一点问题，不是很大，但是至少说明了这个问题的存在。大家都是公司的员工，既然在公司工作，就要看成自己的事情去做，出了什么问题不能相互推脱，要在协助下解决问题，这样我想公司才能取得更大的进步。

最后，希望在公司领导的监督、指导下，公司取得更好的成绩，自己可以做出傲人的业绩！业务蒸蒸日上！

外贸工作总结篇六

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，买方只负现加工，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[20xx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。

- 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，作为公司的一分子，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！

外贸工作总结篇七

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，我必须要多问几个为什么，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。

外贸工作总结篇八

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积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面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。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有事内贸业务的基础，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。所以我一上岗，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。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、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、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，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，是一项很重要的内容，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。所以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，这种情况碰到的多了，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。xx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特别麻烦的工作，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，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有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间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。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，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，心里真不是滋味。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，离交单的时间只剩一天，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，单据才终于寄出去了。为了抢时间，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。xx年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不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。

xx年xx月以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式

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，因为外商知道你隶属于首钢，他就希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能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，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吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨□xx年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

xx年xx月，从包钢友谊轧钢厂采购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吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、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，终于在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间，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，与货代一起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，最终得到了厂方的理解和支持，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。

通过xx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、蓬勃向上的集体，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，但我们相信，只要大家共同努力，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，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结经验，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努力工作。

外贸工作总结篇九

根据**出口基地情况，撰写专题报告，搜集相关数据及有关证件，填写基地报表，上报省商务厅。

截止到11月份，共办理进出口备案及变更业务149批次，全县进出口企业接近400家，成为全市出口企业最多的县市。同时做好延伸服务，科室将备案、海关、商检、贸促会、国税、银行、外事办等相关单位的办事流程以明白纸的形式张贴上墙，对企业一次性告知，并积极协调解决企业在办事过程中遇到的困难，对企业做到尽职尽责、尽心尽力，极大的提高了工作效率。

今年申报的**汇中管道有限公司高性能大口径钢制弯管制造技术研发项目，获得省商务厅和省财政厅批准资金支持148.23万元，成为**市同类第一名。我县培养的外贸公共服务平台已达9个，为推动管道装备产业外贸转型升级工作起到了强有力的示范和拉动作用。

近两年**的管道装备企业受中海公司破产影响严重，因为互有担保，所以一个倒下，会影响一批。为应对和消除长远可能出现的不良局面，我们重点培养了气雾剂阀门、食品、建筑机械、输送机械、不锈钢、铸造、户外休闲用品、体育器材等产业，帮助引导其加大外贸投入力度，今年气雾剂和户外休闲已成为全县出口前十名企业，同时成为**市重点外贸企业，目前这些产业的出口额已超千万美元，同比增长较快。华煜工贸公司成为华北最大的废旧塑料进口商，年均进口20xx万美元。如今，**外贸结构形成几大特征，一是中国管道管件出口基地和**省外贸转型示范基地牌子硬，名气大；二是队伍大，增速快；三是调结构，后劲足，四是龙头带，效果好。

在做好传统一般贸易进出口的同时，着力开拓新业态，做到提前谋划，提前介入、今年我们为电力管件公司向商务厅申报了“对外援助承包资质”，该资质是参与国家大工程承包的必备资质，通过后有望改变县域出口小而不大的局面，我们为申源管件公司申报了“跨境海外仓”，该项目在泰国已成熟运行，年均进出口近千万美元，据悉，目前**市该项目仅此一家，跨境海外仓的建立，促进了我县的钢铁产品可以直接进入国际市场。

正月十六省商务厅召开打好外贸攻坚战会议，围绕会议精神，我们立刻投入工作。

- 1、利用各种宣传模式广泛宣传省厅有关优惠政策。
- 2、建立了**县对外贸易微信群。入群人数已近200人，是全市最大的外贸微信群。
- 3、积极组织企业参加省厅境外百展活动，共为十余家参展企业申请了专项资金20多万元。并为其及时申报了市政府外贸专项资金50多万元。

4、组织企业参加了**市重点进出口企业座谈会、中东**贸易启动大会、**中东欧经贸对接会、云南德宏州与**对接会、全省外贸督查调研、**市外贸督查会、全省外贸培训会、**跨境电商培训会、中信保邮储银行与企业对接会等系列活动，中行农行与企业座谈会、我县参会参训人数均为全市最多。

5、走访企业，全县的重点出口企业我们重点帮扶，积极协调相关部门为企业搭建出口绿色通道。为沧海、宏润、汇东、汇中公司介绍了九鼎投资集团、北京供应链公司。积极介入沧海集团进口odf项目设备，筹备为其申请进口贴息。向汇中、海乾威、乾成等公司介绍了穆斯林网、中东石油协会、全球信用证纠纷网开展深入合作，力求深入石油集散地，签订出口大单子；及时解决闽海、金星、友邦户外休闲、申源等公司出口遇到的问题，力争出口实现翻倍，并为其争取市政府专项奖励。