

# 2023年部门会议口号(模板8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 虚假贸易排查工作总结篇一

20xx年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在非典期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

### 一、开学期间日常工作

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

### 二、其他工作

- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3、按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

### 三、在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

## 虚假贸易排查工作总结篇二

我区现有限额上批零住餐企业199家，其中批发业67家，零售业44家，住宿业16家，餐饮业72家。限额下采取抽样调查，共涉及4个街道，2个乡镇，共计60家。为了让贸易统计数据能客观准确反映我区商贸流通企业发展状况，我们注意从以下几方面开展贸易统计工作。

### 1、扎实开展基本单位名录库建设

基本单位名录库是开展全面统计和抽样调查的依据，是国家统计局“四大工程”内容之一。名录库质量是统计数据质量

的基础。去年下半年，我区对批零住餐企业进行了全面清查，采用集中反馈、全面摸底、上门核实等方式，及时更新了基本单位名录库，新增了130家贸易限上企业。今年4月份，借助国家统计局数据质量核查契机，我区对基本单位名录库进行了全面清理维护，名录库中贸易限上企业基本情况和字典库完全一致，重名、重码、行业界定错误和限上标准认定错误等问题全面更正，进一步提高了基本单位名录库质量。

## 2、进一步加大企业数据审核评估力度

统计数据质量是统计工作的生命，是统计工作的落脚点。企业上报数据作为源头数据，质量如何直接关系到贸易统计整体数据质量。为此，我们一方面加强数据质量意识的宣传教育，让广大统计人员时刻绷紧质量这根弦；另一方面加强数据的审核评估，从企业的经营场所、职工人数、营业面积、劳动报酬、纳税情况等方面对企业的销售额或营业收入进行评估，力争评估出的数据接近企业实际经营情况，从而将企业瞒报的影响降至最低。

## 3、着力加强基层统计人员培训

我区注重对基层统计人员基础理论知识和技能的培训，制度性的组织贸易年报工作会议、每季度贸易工作汇报、上半年工作经验交流会等多种形式，通过以会代训的方式，有效地提高统计人员的业务技能水平，增强了协调配合的意识，为高质量开展贸易统计工作夯实了基础。同时，对部分没有统计从业资格证的人员进行业务培训，督促他们尽早拿到统计资格证，持证上岗。

## 4、全面加强统计队伍建设和基层基础建设

随着贸易统计任务越来越重，贸易统计队伍建设的重要性越来越突出。今年3月份，我局开展针对承担绝大部分贸易统计工作任务的七个街道进行贸易统计人员配备情况的调研活动。

活动中，对各街道贸易统计人员的配备提出指导意见，各街道按要求明确专职贸易服务业统计人员，各社区指派一名同志担任辅助统计员，进一步充实壮大了贸易统计队伍。对统计“双基”建设，我们要求全区统计机构需配备专（兼）职统计人员3-4名，进一步完善镇（街道、经济园区）的网络建设，做到统计信息共享，提高了工作效率。同时指导新增企业配备专职统计人员，帮助他们建立健全统计台账，督促统计人员办理统计从业资格证，持证上岗，努力实现基层统计人员专业化、统计报表制度化、资料管理档案化。

## 二、贸易统计数据质量情况

### 1、限额上单位数据质量情况

（1）比较规范企业：这类企业包括市直下划企业和我区40多家传统限上企业，这些企业经过多次的业务培训与指导，加上本身企业规模较大，有专职统计会计，因此这些企业的报表上报较规范，数据质量较高。

（2）一般私营股份制企业：这类企业共122家，包括我区原有企业和新增企业。这些企业中大多数有自己的专职会计，多数企业对统计工作比较支持，数据质量相对较高。

（3）个体工商户：达到限额上标准个体工商户共54家。由于个体户多数配合力度不够，给工作的开展带来了很大困难，而且多数个体聘有兼职会计做帐，一人兼做数家企业财务帐，担任几家企业统计员，少数企业甚至报表都由统计站人员代报，上报数与企业实际经营状况不符的情况时有发生。

### 2、限额下单位数据质量情况

我区共有60家限额下单位参加报表申报，因为这些企业都是小企业、小个体，缺乏专职统计人员，大部分企业不建账，贸易统计组织的各类培训，参训率不高，数据质量相对不高。

### 三、我区贸易统计工作存在的问题

一是全区统计网络还不够健全。基层部分统计人员业务不强、素质不高，统计力量相对薄弱。

二是统计法制宣传广度和深度还不够。部分企业统计人员依法统计意识淡薄，存在一些瞒报、拒报的现象。

三是新增企业过多，数据质量还有差距。我区限额上企业由去年的69家增加到199家，尽管对新增的企业做过相关的培训，但仍存在一些问题。

### 四、贸易统计从业资格认定情况

目前，全区各镇（街道、园区）统计人员均取得了统计从业资格证书，限额上批零住餐企业仅有40%取得从业资格证书。尽管每年开展统计资格考试报名时均强调所有“三上”企业凡是没有取得从业资格证书的，必须报名参加培训考试，但效果并不理想。

针对贸易企业统计基础薄弱，配合程度相对低的现状，我们采取分步实施的办法，下达各镇（街道）参加从业资格人数目标任务，通过几年努力逐步实现限额上批零住餐企业统计从业资格持证全覆盖。今年的从业资格认定工作，我局先后召开了两次会议，全力推进本项工作的开展。一是宣传工作务必到位。所有“三上”企业必须知晓从业资格认定有关情况，各地分管领导必须带头做好企业法定代表人的思想工作，使他们充分认识从业资格认证工作的重要性；二是组织工作务必到位。将目标任务分解到各社区，责任要落实到具体人，分片包干，务求实效；三是执法检查务必跟上。对拒绝参加从业资格培训的企业进行说服教育，做到仁至义尽。对于无正当理由坚决不参加从业资格培训的企业，我们将通过统计执法检查，对长期不予配合的依法重罚，以达到“打击一个，震慑一片，教育一方”的目的。

## 五、贸易统计数据质量及从业资格认定迎查工作开展情况

省贸易处决定7-8月份对全省贸易统计数据质量和从业资格认定情况进行专项检查，我区按照市局制定的实施方案认真开展自查。召开了两次会议、抽查了40多家企业、规范了统计台账、强化了从业资格认定工作。

7月25日，我局召开了由各地贸易统计负责人参加的迎查工作会议。会上按照省局通知精神和市局实施方案，对迎查工作进行了全面布署，要求各地认真开展自查，完善相关统计台账，检查财务、统计数据衔接情况，发现问题认真剖析原因，制定整改措施。根据贸易限上企业从业资格认定摸底情况，认真开展从业资格认定考试报名工作，会上还下发了贸易统计台账统一格式表格。7月30日召开第二次会议，各地汇报交流自查工作开展情况，对自查中发现的问题研究解决办法。8月1日开始，从全区随机抽取了40家贸易限上企业针对统计基础工作、数据质量和持证上岗情况进行检查，检查中发现部分企业统计预测数据和财务数据有一定的误差，询问原因是企业在预测数据时非常保守，舍大求小，我们要求这些企业，误差不大的在七月份上报数据时调整到位，对于哪些由于逐月累积误差较大的，年底前按月分摊调整到位。

各位领导，亭湖区贸易统计工作在省、市统计局的悉心指导下有了长促发展，我们将以省局的这次检查指导为契机，不断探索贸易统计工作新思路，创新贸易统计工作方法，努力推动贸易统计工作再上新台阶，为“争先苏中城市区，建设幸福新亭湖”作出我们应有的贡献。

## 虚假贸易排查工作总结篇三

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)

到美国。

## 主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯;催goodfela 生产并尽快发货;订emicro的细太空, 并与收到货后, 对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重, 后来都转给小毕负责。

三. 处理日常工作, 服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修, 电脑维护等等日常工作。

四. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection 公司联系关于此出口美国货物的细节内容, 一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容, 其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误: 在事情紧急、误解了韩国意思的情况下, 与美国客户直接联系。结果给客户造成误解, 给王总带来麻烦。

通过这项工作, 使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高, 并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远, 在今后工作中, 定会多多注意, 加以改善。

五. 新产品的开发, 为客户备样。

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;给morris 准备美国展会样品并报价等。



通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。展望邻近的xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

### 一、 思想认识方面

逐渐对化工这个行业有了更深入的了解。

### 二、 工作方面

同事需要帮忙的我都会尽力的做好。

### 三、 学习生活方面

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。

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10年的腾飞做出一定的贡献！

我的`，同事们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

我积极参与工厂的各项工作，包括准备元旦文艺晚会的筹备

材料、致信职工家属等，并积极参加办公室及工厂组织的各项活动，受到了同事们的欢迎和好评。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其他同事解决工作中的困难，如解决电脑网络方面的问题和文件打印等工作，这使我越来越感到帮助别人的乐趣。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的公司温情。这是xxx所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

断丰富自己、提高自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

励我进步，激励我成长，并无时不刻地提醒着我，这种团结一心、携手并进的企业合力，是企业宝贵的财富，是能够破除一切阻碍、乘风前行的助推器！

为xxx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！

1.贸易简历范文

2.外贸贸易简历范文

3.贸易跟单员简历范文

4.贸易实习简历范文

5.贸易简历写作范文

6.贸易专业简历范文

## 7.贸易专员简历范文

## 8.贸易类简历范文

# 虚假贸易排查工作总结篇四

xx项目部紧密围xx部20xx年xxxx管理工作要点。充分发挥物资部门职能作用，持续健全物资管理制度体系，不断深化采购工作，全面提高物资集采质量，坚持抓好物资验收与消耗管理，严格加强物资监管与整改闭合，努力促进物资队伍能力提升，有力的确保前庄项目物资管理工作合规有序的收尾。

20xx年xx项目部整体收尾阶段，意味着xx工程建设工作即将结束，本年度项目面临着变更索赔、材料调差、竣工结算、档案移交、工程验收等巨大的内页资料收集与取证工作。物资部根据上一年初步形成的甲供、自购物资材料调差资料。项目整体部署，部门相互配合，主动沟通设计单位，积极配合业主及审价单位整理资料确保了本次调差有理有据的完成。

在项目收尾材料调差收集资料阶段反映出单位物资管理人员对物资采购、管理、过程中基础资料的保管不全，物资采购结算对账不明确。出现了合同封闭后物资供应商与使用单位反复对账，物资管理人员对进场物资的结算、付款、欠款情况掌握不清晰，无法出具合理的对账等现象。

20xx年即将离我们远去，感谢各级领导对我工作的认可与支持。在新的工程中我将牵头积极组织物资市场资源调查，了解当地市场资源，确保物资采购成本可控。严格执行各种制度办法规定，不断提高自身素质，确保采购“零”风险。对进场物资的验收、储存、发放做好台账明细，验收实行两人共同验收制度，及时填写进场/入库物资验收登记簿，正确堆码、进行标识。制定有权领料人制度，进行限额发放，以防偷工减料，铺张浪费。行严格控制，超耗部分根据局下达的

文件要求，要及时反馈工程经济部在验工计价中扣除超耗费用。在保证工期的前提下做好采购成本控制。

## 虚假贸易排查工作总结篇五

xxxx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xx和意大利客户yy的跟踪和服务□xx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20xx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20xx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20xx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。

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，紧接着我们有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！