

2023年小班计算活动 小班数学教案及教学反思挂灯笼(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

贸易部门总结 贸易工作总结篇一

本文目录

1. 2017贸易工作总结
2. 对外贸易经济合作局上半年工作总结
3. 贸易服务局本年半年工作总结

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彩虹到中国台湾，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、快递等搞好关系并与之定期结算费用;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。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门, 并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求, 准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求, 为客户提供图片、报价等, 通过邮件反复确认。协助销售为**b.s.** 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。

一年来，我们公司贸易部虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我们要认真履行贸易部职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新世纪，新形势赋予了贸易部新的历史重任，贸易部愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为贸易部的建设和公司的发展增砖添瓦。

2017贸易工作总结（2） | 返回目录

一、主要工作

（一）招商引资工作取得成效

按照市委、市政府的要求，外经贸工作做到早谋划、早启动、早落实，明确了今年我市外经贸工作思路、任务和措施。今年我市合同外资1.53亿美元，与去年任务同比增长2%；实际利用外资（基层报表）9827万美元，与去年任务同比增长10%；（验资报告）600万美元，与去年任务同比减少14.29%；外贸出口6800万美元，与去年任务同比增长11%。

1—7月，共批准外商投资企业6家，合同外资8655万美元，占年度计划15300万美元任务的56.6%，同比增长43.2%，实际使用外资（基层报表口径）6863万美元，占年度计划9827万美元任务的69.83%，同比增长8.24%，实际使用外资（验资报告口径）270万美元，占年度计划600万美元任务的44.9%，同比增长26.9%。三项考核任务指标基本按序时进度完成。

(二)着力推进重大外资项目进度。

围绕项目谈判、签约、建设，逐一落实项目责任制。已经落地开发区的投资1107万美元的金樽食品项目目前已经进入用地省上农转用批准阶段，前期施工设计已完成，下半年就可开工建设，届时将建成长江中下游地区唯一的纯欧式葡萄酒庄园，将丰富人们旅游生活，提高我市城市的品位。

在谈项目目前有投资500万美元以上的项目4个，协议外资额4100万美元：美国维斯维克公司投资万美元的大容量电容器用活性炭生产项目；中国台湾客商吴先生投资800万美元的贴面板项目；马来西亚客商洪先生投资1300万美元的竹制品加工项目；香港客商江先生投资420万美元的竹制品粘胶剂生产项目。

(三)融入海西拓展平台

“5·13”投洽会，是南平市长期精心打造的区域经贸合作的平台。我市积极跟进，准确定位，主动融入海西，利用“5·13”招商平台的功能，充分展示邵武的优势，推动对外开放，促进区域经贸协作与发展。今年的“5·13”第十一届海峡西岸武夷国际投资洽谈会及邵武市重大项目专场签约仪式在武夷山市举行。我市参加南平和市本级重大项目签约的项目共61个，总投资达31.6亿元。其中：山海协作项目59个，利用区外资金共29.26亿元；外资项目2个，合同利用外资3260万美元。亿元以上的项目10个，5000万-1亿元项目8个，3000-5000万元项目12个，1000-3000万元的项目17个。项目涉及竹木加工、精细化工、纺织服装、食品加工、旅游休闲等领域，项目投资规模大，科技含量高，有的达到国际或国内领先水平。南平市委常委、市纪委书记骆安生，南平市人大副主任陈岩生、邵武市委书记梁伟新、市长武勇、市人大常委会主任陈心坦、市政协主席邓荣堃及市四套班子有关领导、各乡(镇)街道、市直部门主要负责人以及来自国内外的客商近200余人参加了邵武市重大项目专场签约仪式。

同时我市有8个亿元以上项目参加了南平市重大项目签约仪式，总投资16.84亿元，其中，山海协作项目6个，利用区外资金共14.5亿元；外资项目2个，利用外资共3260万美元。它们分别是：由市林业局引进，浙江森禾种业有限公司投资5亿元的集彩色观赏和药用植物高新技术生产为一体的森禾种业项目、浙江绿源集团投资4亿元的年产22万立方米中高密度纤维板项目；由洪墩镇引进，河南轩瑞集团投资2亿元的铝系列深加工项目；由市委宣传部引进，世界500强企业美国美德维实维克公司和邵武市鑫森碳业有限公司共同投资万美元的球状活性炭生产项目；由大埠岗镇引进，福建新日鲜集团投资1.36亿元新建100万平方米竹木地板生产线的邵武新日鲜实业有限公司项目；由市外经局引进，匈牙利欧雷特什有限公司投资1260万美元的金樽食品有限公司项目；由下沙镇引进，福建省建大橡胶制品有限公司投资1亿元年产1500万条摩托车和电动车内胎的建大橡胶制品项目；由市委办引进，五岳(泉州)实业有限公司投资1.2亿元的经济开发区工业地产和电子、纺织组团项目。这些项目的签约落地，对加快我市产业聚集，促进产业结构优化升级，具有十分重要的意义。

第十一届海峡西岸武夷国际投资洽谈会上，我市展位引起与会贵宾、代表和媒体的最大关注，他们特别详细地了解自热米饭项目的情况。南平市委书记雷春美、市长龚清概、副市长林钟乐也到我市展位视察良久，并详细询问自热米饭和我市项目情况。

(四) 主动服务带动出口。

上半年我市外贸自营出口3122万美元(海关统计数据)，同比增长16.62%，占年出口计划任务的45.91%。其中，木竹制品出口1488.47万美元，占出口总值的47.68%，同比增长6.5%；化工制品出口1002.05万美元，占出口总值的32.09%，同比增长93.51%；针纺织品出口322.25万美元，占出口总值的10.32%，同比减少19.54%；纸制品出口98.53万美元，占出口总值的3.16%，同比增长44.81%。至6月底，我市有出口业绩

的企业共22家，其中百万以上出口企业7家，占出口企业总数的31.82%，出口金额2556.12万美元，占全市出口总额的81.88%。

新增出口企业新福泉竹木业有限公司和鑫森碳业有限公司，其他老出口企业的出口有不同程度的回升，特别是永飞化工公司，同比增长132.35%。从贸易方式上看，仍是以一般贸易出口为主，加工贸易出口也有新的突破，主要是鑫森碳业有限公司与日本三菱车用活性炭来料加工，预计年加工量达300万美元以上。

今年以来，我市外贸出口受出口退税政策调整、人民币升值、出口原材料及劳动用工成本上升等宏观因素影响，导致我市一些产品的出口出现不同程度的回落。如针纺织品出口同比减少19.54%，面对严峻形势，我们认真调研，创新方法，主动应对，分类突破，努力实现对外贸易持续健康发展。

一是加大培训力度。根据国家质检总局下发的《关于进一步加强出境竹木草制品检验检疫监管工作及对出口木制品、家具实施检验检疫监管工作的通知》，从xx年4月1日起，将对出口竹木草制品生产企业全面实施注册管理，未经注册登记的企业生产加工的竹木草制品均不得出口。针对这项新政策出台我们邀请南平市出入境检验检疫局、南平市外经贸局专业人员，到我市为出口竹木草制品生产企业进行注册管理业务知识培训，帮助企业尽快适应出口规范化管理的要求。4月11日在邵武宾馆举办了“国际电子商务平台应用培训”，极大的提高我市出口企业在电子商务上的应用水平，增强企业的国际市场竞争力。同时为帮助企业合理运用金融工具规避汇率风险，6月11日，我局与市外汇支局、中行联合举办了“涉外企业外汇收支实务操作知识讲座”，使企业在运用金融工具规避汇率风险有了更进一步的认识，提高了企业规避风险能力。

二是加大扶持力度。对重点龙头企业尤其是年出口在百万美

元以上的重点龙头出口企业的服务，实行挂点跟踪服务，确定了以王斌、杜氏等9家企业为重点龙头企业，并对年出口可望达到1000万美元以上的杜氏木业、永飞化工、华新化工、王斌公司报送省上确定为省级成长性企业。对于原本由外地公司代理出口的企业加大服务力度成为自营出口的企业，如新福泉竹木业有限公司和鑫森碳业有限公司。为培育扶持重点企业做强做大，我们正在积极帮助条件较为成熟的永飞化工、王斌公司、华新化工、杜氏木业公司等企业申报省级出口名牌；帮助华光特种纸业、亚藤竹木向省申请“走出去”扶持资金；为美森活性炭公司、君悦食品公司申请省重大外资推进资金，主动帮助和指导企业准备申报材料，争取今年在出口品牌建设上实现零的突破，在其它政策上取得支持；同时，积极鼓励企业通过科技创新，不断优化产品出口结构，提高产品档次和质量，增强国际市场竞争力，对出口企业新产品开发给予资金扶持。根据我市产业特点，将华新化工、永飞化工、鑫森炭业、杜氏木业列入省重点加强的出口产品基地建设，对列入基地的龙头企业，在融资、市场开拓、用电保证、原材料的供应等方面给予重点扶持，引导我市重点产业优化结构、促进开拓国际市场，拓展发展空间，提升产业水平。

三是改善通关条件。近年来，我市进出口货物每年大幅增长，但由于受地方条件限制，我市外贸进出口均需要到南平、福州、厦门等地进行商检和通关，产品运输、仓储及海关手续办理极为不便，同时延长了外贸时间，增加了企业成本，在一定程度上限制了我市外贸的发展。我市针对这一情况，已积极向海关、商检部门申请设立海关、国检的邵武办事处，目前已完成可行性研究，正在与海关、商检商谈建点事宜。再加国家铁道部已批准的铁路集装箱运输业务的建成投入使用，邵武将建设成闽西北现代物流中心，满足邵武企业快速发展的需求并辐射带动周边地区，努力改善口岸通关硬件设施，货物运输将更加便捷、高效，外贸货物可直达厦门国际航运等港口，进一步了改善我市投资环境，这些有利因素都将为促进我市外贸的发展起到了积极推动作用。

四是积极为企业争取华交会、广交会摊位，为企业提供一个良好的展示自己的平台，扩大订单来源，同时积极组织我市条件成熟的企业参加境外商品展览，如华光特种纸业、振达机电等参加印度新德里的商品展等。

口82.14万美元。

(五) 大力开展项目开发创业竞赛。

将项目开发工作做为局里最重要工作，加强领导，制定具体的方案，调动全局工作人员积极参与；加强与企业的沟通，及时了解投资动向，努力促成客商到邵武考察。在外出招商中签约项目2个，接待回访客商15批26人次。已促成投资1107万美元的金樽食品(酒业)项目落地，投资3000万元高纯氢氟酸项目目前已确定投资意向，并落户于金塘园区。

(六) 工作细致，服务提效。

倡导正确的服务观，做到靠前服务，有效服务。一是导向服务。主动分析宏观经济形势和国家政策变化，指导企业及时趋利避害如今年人民币升值对我市出口企业影响较大，及时调研，分析原因、造成影响、寻找对策。二是上门服务。积极会同有关部门走访企业，面对面解决实际困难和问题，为企业成长壮大出谋划策。三是信息服务。充分利用各种载体平台，将最新政策、动态等企业亟需的信息第一时间传递到全市外经贸企业，如每月编辑一期《邵武对外经贸》，及时将最新政策、办事导向传递给企业。提供全方位保姆式的优质服务。对于来局办事的，热情周到，实行严格的承诺制度，做到只要材料齐全当场审批。上半年批准的5个项目，审批时间全都在半天之内完成，高效的服务受到客商广泛的好评。

二、存在的困难和问题

(一) 利用外资方面

一是完成引进外资任务形势严峻，我市近年来利用外资一直呈高速增长，基数大，要继续保持高速增长的压力大，尤其是今年绩效考评方案由往年的指标任务完成率变为考评指标的增长率压力很大。

二是招商引资质量有待提高，从目前所批的五家外资企业来看，三家为服装布业制造，两家仍是我市的传统制造业——竹木产品制造业，缺少带动能力强的大项目、大企业的支撑和拉动，后继乏力。

三是验资到资低。由于人民币验资已全部禁止，必需提供真实的境外资金方可验资，因此验资指标的完成很是艰巨，加之外汇管理十分严格，虽然合同外资有8655万美元，但至7月份实际到资(验资报告)仅270万美元，只占年度任务的44.9%。未完成时间过半任务过半的指标。

(二) 外贸出口方面

一是xx年我国的外贸顺差依然增幅较大，预计一些资源类的出口产品如木制品等，面临被取消出口退税的可能。而木制品在xx年在我市出口总值中点50%左右，如退税被取消，将对我市的出口产生巨大的影响。

二是国际市场与国内市场的产品价格倒挂。如氢氟酸国际与国内市场价格相差1000元左右(人民币)，使企业将产品转为内销。

三是由于美国经济的萧条，影响该国人民的购买力，使一些出口美国的产品大幅下降，如我市的天棋美术公司□xx年与xx年相比将减少出口美国近50%左右。

四是受国家从紧的货币政策的影响，也将使出口企业资金更趋紧张，对出口企业的资金周转是一个重大考验，加上原材料价格、劳动工资上涨等综合因素的影响，出口企业举步维艰。

三、下一阶段的工作打算。

(一)突出项目落实。围绕5.13邵武专场签约的61个项目的跟踪落地，对重大项目做好跟踪服务，对成熟的协议、意向项目及时升级，加大督查力度促进项目尽快的开工建设和达产达效，通过项目带动推动全市经济工作更上一层楼。同时加大招商引资力度，突出产业招商、园区招商、专业招商，不断创新招商方式，增强招商实效，力争突破科技含量高、产业带动作用强的领军型项目的招商，加强对意向项目和洽谈项目的跟踪联系，力争促其升级为“9·8”的合同项目，如总投资1250万美元，由马来西亚新成和企业集团投资的竹木深加工项目，产品全部出口，产业带动作用明显，可有效整合邵武及周边地区的竹木加工企业，每月出口量可达200个集装箱。

(二)发挥“9·8”平台作用。充分利用“9·8”招商载体，广泛联络客商，对外推介项目，对接项目，扩大招商渠道。及早策划和精选准备，加强网络招商，扩大推介渠道。在活动安排上，突出园区招商，利用“9·8”平台，继续扩大我市“5·13”成果，巩固和拓展在“5·13”上达成的我市与沿海开发区对口协作关系，对接沿海发展，引导产业向我市转移，实现双赢。

(三)强化政策扶持。一是积极争取省上政策。认真研究省上的各种扶持奖励政策，积极帮助企业争取“中小型开拓资金”、“出口信用保险”、“反倾销”、“出口机电产品技改贴息及奖励”，“走出去”扶持资金、成长型企业扶持奖励金等，对政策运行情况加强动态跟踪服务，及时掌握情况，协调解决出现的各种问题；二是加强自主知识产权和自有品牌建设，以自主知识产权和自有品牌作为核心竞争力，推进企业全面落实出口品牌战略；三是鼓励企业参加各种境内外展，扩大我市商品的知名度。

(四)继续加强与南平海关、南平国检局密切沟通联系，争取

得到南平海关和国检局的大力支持，尽快落实海关、国检在我市设立办事处项目建设方案，努力促成该项目成功，力争在xx年内能顺利建成并投入使用。

(五)配合省厅搞好网上“广交会”的培训工作，努力促使我市的外贸企业通过现代网络技术“走出去”，争取更多的订单。

2017贸易工作总结（3） | 返回目录

贸易服务局xx年半年工作总结

今年以来，我局在县委、县政府的正确领导下，坚持以邓理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx届六中全会精神和全国、省、市经济工作会议精神以及县十二次党代会精神，以加快服务业发展为主题，以改造提升传统产业，促进发展新兴产业，培植壮大骨干企业为目标，以完善市场体系，规范流通秩序，发展新兴业态，搞好网点规划，强化宏观管理为重点，进一步解放思想，干事创业，突出重点，狠抓落实，各项工作都取得了新的成绩和进展。今年1-5月份，全县社会消费品零售总额14.46亿元，同比增长16.1%，预计上半年完成17.35亿元，主要经济指标超过形象进度，实现时间过半、任务过半的要求，为圆满完成和超额完成全年工作任务奠定了较好的基础。

一、主要工作开展情况

“学习风气好、工作业绩好、工作作风好、开拓创新好、团结协调好”五好活动。二是组织党员干部开展“作风建设年”活动，做到规范执法、文明执法，进一步增强服务意识。三是修订完善党委成员廉政建设责任制。通过开展各项政治活动，党员素质得到明显提高。领导班子战斗力、凝聚力进一步增强。

2、重视服务民生，力推放心工程。坚持以人为本和上为政府分忧、下为百姓解愁的工作理念，以确保安全消费，促进放心消费，倡导绿色消费为重点，与相关部门密切配合，积极开展流通市场整顿，狠抓重点行业和重要商品市场监管。严格生猪屠宰管理，进一步加大对外地猪肉的监管力度，对进入县城的外地猪肉实行集中报检制度。进一步加强对生猪产品市场的监督检查，结合重要节日开展部门联合执法。扎实开展对肉食专卖店的规范管理活动。累计执法出勤130余天，查处违法案件2起，行政拘留2人，没收不合格猪肉xx余斤。上半年定点屠宰生猪21325头，没有发生行政责任事故，保持了市场稳定。严格煤炭经营管理，按时为全县6家煤炭经营许可证进行了年检并换发新证。积极开展酒类市场整顿，扎实推行备案溯源制度。加强成品油市场管理，促进加油站点的优化布局和诚信安全经营，完成18个社会加油站的年检工作。保证了群众吃“放心肉”、烧“放心煤”、喝“放心酒”、用“放心油”。

3、构建现代流通体系，促进新农村建设。以实施商务部“万村千乡”市场工程建设为总抓手，坚持科学规划，严格规范标准，扎实推进超市下乡。一是加强对已建成的农家店的监管，使所有农家店全部通过了国家和省市的验收，争取到补助资金近50万元。二是积极实施“市场拓展举措”，重新申报确定承办企业，基本完成县级配送中心改造建设，2处乡镇级综合超市建设方案已经确定。农家店改建工作正有条不紊地开展。三是深入乡镇、村，对农产品专业批发市场规划建设问题进行调研。

4、积极开展招商引资，大力推介服务业项目。认真筛选编制服务业招商项目，对济西玫瑰大酒店、_市场改造提升、鲁西建材大市场3个重点服务业项目进行了包装，参加了_市组织的深圳、哈尔滨招商会，制作了多媒体光盘并现场播放，发放宣传材料200多份，为下步服务业项目建设打下基础。

“六一”节为驻村学校捐款1000余元。二是认真做好全财贸

系统的综合协调服务工作，充分发挥牵头作用，积极开展“慈心一日捐”、“送温暖、献爱心”和“雨季造村”等捐助活动。三是抓好流通企业社会稳定和安全经营工作。

各项工作(本文章来源于“本站”!)虽然取得了一定成绩，但存在的问题也比较突出。

“市场拓展举措”工作难度较大，主要由于山区村镇经营业户的房屋面积小，达不到国家商务部的标准要求，农家店改造建设进展缓慢；流通市场整规特别是生猪产品市场由于外地猪肉的涌入和价格上涨，造成肉品质量波动大、屠宰企业效益下滑等问题，管理难度加大；县贸易服务局更名后，仍存在着部门职能不清、工作关系不顺、办公经费紧缺、事务性工作繁杂等问题，有待采取措施加以解决。

二、下半年重点工作及措施

1、扎实推进市场拓展举措。以实施国家商务部“万村千乡”农村市场工程为抓手，坚持科学规划、合理布局、全面推进的原则，圆满完成1处县级配送中心、2处乡镇级综合超市、100家农家店的建设任务。

信用档案管理，完善市场巡查制度，严厉打击私屠滥宰行为，进一步强化监管，优化服务，保证群众长期吃放心肉。加强成品油、煤炭、酒类市场的监督管理，规范企业的经营行为，保证全县人民放心消费。

3、大力加强机关全面建设，按照内强素质外树形象的思路，努力提高人员责任，积极争创文明机关。一是以团结、廉洁、务实为标准，加强领导班子建设；二是以文明、和谐、敬业为标准，提高机关工作人员的政治业务素质；三是加强机关制度建设，提高行政管理水平，努力营造团结协作、拼搏进取、爱岗敬业、无私奉献、求真务实、干事创业的浓厚氛围。

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彩虹到中国台湾，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。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s. 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。

一年来，我们公司贸易部虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我们要认真履行贸易部职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新世纪，新形势赋予了贸易部新的历史重任，贸易部愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为贸易部的建设和公司的发展增砖添瓦。

贸易部门总结 贸易工作总结篇二

一、贸易统计工作开展情况

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

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

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。

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。

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人代表的思想工作，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组织开展自查。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，认真组织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足发展，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。

贸易部门总结 贸易工作总结篇三

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多的场景和场合需要用到合同，签订合同是为了保障双方的利益，避免不必要的争端。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧，以下是小编为大家收集的中国深圳对外贸易货物出口合同，欢迎大家分享。

合同编号：_____

签订日期：_____

签订地点：_____

卖方：_____

买方：_____

经买卖双方确认根据下列条款订立本合同：

货号名称及规格单位数量单价金额

合计：

总值(大写)：

允许溢短_____%

2、成交价格术语：_____ (_____)

3、包装：_____

4、装运唛头：_____

5、运输起讫：由_____经_____到

6、转运：允许不允许；分批装运：允许不允许

7、装运期：_____

8、保险：由_____按发票金额110%投保_____险，另加保险至_____为止。

9、付款条件：

买方不迟于_____年_____月_____日前将100%的货款用即期汇票/电汇送抵卖方。

买方须于_____年_____月_____日前通

过_____银行开出以卖方为受益人的不可撤销_____天期信用证，并注明在上述装运日期后_____天在中国议讨有效，信用证须注明合同编号。

付款交单：买方应对卖方开具的以买方为付款人的见票后_____天付款跟单汇票，付款时交单。

承兑交单：买方应对卖方开具的以买方为付款人的见票后_____天承兑跟单汇票，承兑时交单。

10、单据：卖给方应将下列单据提交银行议付/托收。

整套正本清洁提单。

商业发票一式_____份。

装箱单或重量单一式_____份。

由_____签发的质量与数量证明书一式_____份。

保险单一式_____份。

由_____签发的产地证一式_____份。

11、装运通知：装运完毕，卖方应即电告买方合同号、品名、已装载数量，发票总金额，毛重，运输工具名称及启运日期等。

12、检验与索赔：

卖方在发货前由_____检验机构对货物的品质、规格和数量进行检验，并出具检验证明书。

货物到达目的的口岸后，买方可委托当地的商品检验机构对货物进行复检。如果发现货物有损坏、残缺或规格、数量与

合同规定不符，买方须于货到目的口岸的_____天内凭_____检验机构出具的检验证明书向卖方索赔。

如买方提供索赔，凡属品质异议须于货到目的口岸之日起_____天提出；凡属数量异议须于货到目的口岸之日起_____天提出。对所装货物所提任何异议应由保险公司、运输公司或邮递机构负责的，卖方不负任何责任。

13、人力不可抗拒：如因人力不可抗拒的原因造成本合同全部或部分不能履约，卖方概不负责，但卖方应将上述发生的情况及时通知买方。

14、争议之解决方式：任何因本合同而发生或与本合同有关的争议，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁地点在中国深圳。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

15、法律适用：本合同之签订地、或发生争议时货物所在地在中华人民共和国境内或被诉人为中国法人的，适用中华人民共和国法律，除此规定外，适用《联合国国际货物销售公约》。

16、文字：本合同中、英两种文字具有同等法律效力，在文字解释上，若有异议，以中文解释为准。

18、本合同共_____份，自双方代表签字(盖章)之日起生效。

卖方(盖章)：_____ 买方(盖章)：_____

贸易部门总结 贸易工作总结篇四

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！

贸易部门总结 贸易工作总结篇五

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

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

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3x4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。

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。

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。

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。

省贸易处决定7x8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，认真组织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足发展，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。

贸易部门总结 贸易工作总结篇六

我于xxxx年x月xx日到x月x日去xxxx公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

摘要：国际贸易实习报告，通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。通过此次国际贸易实习认

识到自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

实习日期□20xx.11.07——20xx.12.02

实习单位：

实习地点：

实习目的：了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作能力□xx金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄樊和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂□xx省高新技术企业，拥有自营进出口权，通过iso9002和qs9000质量体系认证。通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证——海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感谢金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成国际贸易实习也就无从谈起。

实习时为九月，序属三秋，清风徐来，金秋送爽。20xx年的9月对于我们这群中原工学院信息商务学院05级学生来说都是难忘的，也是受益匪浅的；同样，我也不例外。最初听说系里前两周要安排实习的消息，我心里还是一阵兴奋，以为又是类似办公自动化那样面对电脑做一些简单的文书工作，但

后来据指导老师讲，要我们自己去主动联系外贸单位做实习时，我心一下子凉了半截。上了这么多年的书，还没有到哪家单位真枪实弹的干过呢？我们这样去会有单位接受吗？我心里不禁有嘀咕起来。但有着多年实习指导检验的老师跟我们介绍了很多实际的情况和一些为人处世的道理之后，我心里的怨气一下子消了大半。尽管前方有着很多困难，但我更意识到这是一次难得的机会，也是每个大学生的必经之路，别人能做到的，我一定做到；别人不能做到的，我还要做到！

初出校门，我和二位同学的“三人行”就此开始。沿着中原路朝东一直走了近一小时也没有发现一家明显的外贸公司，但我们并没有心灰意冷，因为老师昨天给我们的鼓励之词一直激励着我。我们分析了一下原因，觉得这样盲目的找下去也不是个办法，郑州这么大，还不把我们转得晕头转向啊！于是我们决定先上网搜索一下郑州市的外贸公司，果然，这样的效果好多了，我们按照网页上的几家公司人事部的电话拨了几个，虽然直接拒绝的不少，但是我们还能理解那些公司他们之所以拒绝的缘由，因为市场经济下现代化的外贸公司已不是我们想象中的那样大规模经营了，而是朝着小而精的方向发展，相当多的公司就是一个人一个部门，甚至一人身兼数职，财务、人事、业务员……也难怪我们这些毫无商业经验的大学生不能被对方接受。同时我也深感当今社会竞争的激烈，惟有各方面都有一定能力的全能型人才才会立于不败之地。没有压力，就没有动力。至此，我们应把搜索范围不仅仅局限于外贸公司，一些国营或者大型的股份制企业也许会存在进出口业务，而这同样也能使我们学习到国际贸易的知识，从而自己也能对本专业有更贴切的了解。

机会只会为有准备的人存在的；凡事预则立，不预则废。我们通过和郑州国棉四厂经营部的预约，第二天我们便顺利来到了位于中原区建设路的实习单位——嵩岳集团郑州四棉有限公司。

经营部主任按约面见了我们并详细询问了我们的实习目的及

实习要求。通过交谈，我发现即使我们同样位于中原区，但对彼此了解并不多。我们首先向在座的几位“同事”介绍了我们的学校——中原工学院信息商务学院，我们学习的国际经济与贸易专业，以及我们当代大学生的日常生活情况，这样经过简短的熟悉之后，大家的话题便拉开了，在座的叔叔阿姨也不禁回忆起了他们的学生时代，我们同样也被深深的吸引，听的津津有味。这时候，我发现人与人之间的交往其实并不难，社会上的很多人都很重视并愿意了解我们大学生群体的，只要我们真诚、主动些，嘴边不失微笑，和陌生人也很容易相处的。在此之后，经过经营部门几位同事的商量，他们很快就给我们制定了为期十天的实习安排。从20xx年9月6日起，我们正式成为郑州四棉的一员。实习第一天，我们在工作人员的带领下参观公司的陈列室。那里有各种奖章、相片、产品样品等。经介绍后，我们得知该公司为全国100家最大的纺织工业企业之一，拥有9万多枚锭纺，2600头大气流纺，3000余台织机，年产棉纱1.8万吨，棉布8000万米，随时为客户提供各种优质纱布产品。目前该产品出口多个欧、亚国家，并取得了良好的社会影响，年年被评为进出口推荐企业。对公司有了大概的了解之后，我们便各自照安排好的实习流程逐个开始工作，落实到位。

首先，摆在我面前的就是大量的文书材料，各种专用词汇令我眼花缭乱，更有甚者，一些单据是全英文的，我一下子就傻了，除了几个“newyork”“dollar”“sell”等词还认得外，其他都不曾相识。在这里我才感觉英语学习是多么重要啊！正当我看的声泪俱下时，一旁的叔叔笑着对我说：“看晕了吧，呵呵，这不比英语考试的阅读理解简单吧？”在他的细心指教下，一些常见的词如：“对外签约”“对外付汇”“许可证号”“报关”“报验”“消关”“仓储”……几天下来，我也认识了不少，虽然不知道这些操作到底怎么搞，至少又多认得了英语词语，同时我也开始激情高涨，兴趣十足，也越来越想知道的更多。

又经过几天的实习之后，我对公司的产品也有了更多的了解。

目前生产的 7s~140s 的纯棉及混纺纱线，高弹力布系列产品以及高支府绸，防雨布，担纱卡，帆布，灯芯布，维布等一系列产品；同时设计开发了莫代尔弹力布，四合一纺生面料，抗菌，抗静电功能服装面料等数十个新品种。在此，我才切身感觉到创新对于一个企业发展的重要性。“问渠哪的清如许，为有源头活水来”，的确如此啊！在一个这样竞争激烈的社会里，惟有不断的学习，推陈出新才能有不败的可能。对于一个企业如此，一个国家，一个民族更是如此！

经营部进出口业务主营面料产品包括：棉布 t/c 布，cuc 坯布，弹力布。显然这只是棉纺工业的一个方面。据了解，纵观我国纺织工业，从本身看，具有较大优势，我国纺织工业经过近 40 年。此外，从国内外需求拉动看，我国纺织品产业生存与发展空间日益扩大。以国内看，随着生活水平的提高，人们对纺织品的数量、品种、质量等方面的要求也越来越高。农村市场对服装的需求活力也是不可忽视的。以我自己出生地（武汉市蔡甸区大集街）为例，随着开发大军的到来，即将就要并入武汉经济技术开发区，那时必将会有一大批的服装物流企业聚集于此，城乡差别是朝越来越小的方向发展的。从纺织品世界需求来看，西方发达国家是纺织品消费的巨大市场，如美国所有的纺织品都要从世界进口，德国、法国、英国、日本等国的纺织品需求也将增大。巨大的市场活力成为我国这个纺织品生产大国和出口大国持续发展的强大拉动力。

wto 可以利用争端程序解决与其他国贸易中的争端，维护我国的经贸权益。这也就要求我们必须掌握更多的相关知识，如《经济法》《反倾销法》等，而这一切都是马上就要开始学习的，我从今天开始就要一点一滴的积累。

此外，通过这次为期十天的外贸实习，我不但学了不少理论和专业知识，同时，在为人处事方面，我感觉自己也有很大的进步。

我发现在人际交往中有几点是相当关键的。首先就是真诚，其次是沟通，再次是激情与耐心。一个人可以伪装他的面孔他的心，但决不可以忽略真诚的力量。沟通是一种常用的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深入的交流，而这些都要自己主动去做。激情与耐心就象火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。激情让我们工作有忘我的热情，愿为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。在实习时同样如此，尽管我们是去实习国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信赖。在今天这样一个物欲的社会，能多创造一份信赖是一大幸事，至少我是这么认为的。

综上所述就是我的整个实习过程及感受心得，虽无华丽的词藻、奢华的修饰及精彩的句势，但有的都是我内心里的声音；我不要华而不实，但求多一分真才实学，自己见了多少，知道了多少，学习到了多少……自己心里的感触才是永恒的！

在以后三年，或者说是今后的人生道路上，我都会本着虚心学习的态度，务实勤劳的作风，抓住机遇，勇于挑战，认真总结。