

2023年数字贸易案例 贸易年终工作总结(精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

数字贸易案例篇一

20xx年集团公司下达指标：贸易收入考核xx亿元，奋斗xxx亿元；贸易利润xx万元；贸易量发运xx万吨；三项费用xx%上半年，我们圆满完成了集团公司下达的各项任务，主要经营指标全线飘红，实现了时间任务双过半。

(一)贸易收入，提前xx天完成了半年考核指标，提前xx天完成了半年奋斗指标。

1-6月份：完成xx亿元，完成全年考核指标的xx%；比考核xx亿元增加xx亿元，增幅xx%；同比增加xx亿元，增幅xx%

(二)贸易利润

1-6月份：实现xx万元，完成全年指标的xx%；比考核xx万元增加xx万元，增幅xx%；同比减少xx万元，减幅xx%

(三)贸易量贸易公司简介1-6月份：发运xx万吨，完成全年指标的xx%；比考核

175万吨增加xx万吨，增幅xx%

(四) 三项费用

1-6月份：发生--万元，比考核xx万元降低xx万元，降幅xx%□

为了确保集团公司下达指标和公司目标的顺利实现，公司领导班子根据形势和任务的要求，审时度势，科学筹划，提出了坚持四个并重的发展思路，为公司应对危机、稳中求进、健康发展奠定了基础。

一是坚持安全和发展并重。贸易公司是自负盈亏的单位。没有发展，就没有出路，但绝不能以牺牲安全代价追求发展。

今年以来，煤炭市场陷入低谷，给各项业务的开展带来了前所未有的困难和压力。公司一方面积极想办法、谋出路，引导职工跑市场、找项目、拓展新业务，努力推动公司发展。另一方面，严把风险管控关。无论项目再好、利润再高，只要存在不可控制的风险公司一律否定。年初相继下发了加强经营安全管理的1号文件和规范票据管理的2号文件，每日早调会和月度经营分析会通报合同和财务预警情况，上半年审核签订合同x份，涉及金额x亿元，风险防控委员会审查重大项目x个，否决重大风险项目x个，为公司领导班子科学决策提供了有力依据，实现了各项业务“零风险”推进。

二是坚持收入和利润并重。收入是硬指标、硬任务，利润是公司经济效益和职工收入的保证。在确保收入的前提下，努力创造更多更好的利润，才能推动公司可持续发展。

为了确保指标任务的完成，我们用好集团公司支持政策，积极开展内部贸易，实现收入xx亿元，占比xx%□深化与xxxx等大型国企的合作，实现收入xx亿元，占比xx%□抽调人员成立了煤炭资源整合办公室，发挥xxxx等站台的枢纽作用，加大煤炭发运力度，主业煤炭贸易收入xx亿元，占比xx%□在利润

创收方面，我们积极延伸贸易领域，拓展生铁、铁矿粉、铁矿石、有色金属锌锭、钢材等贸易收入xx亿元、煤矿生产材料设备收入xx亿元、化肥收入xx亿元，非煤业务占比xx%。努力开拓市场，大力开展实体贸易，市场拓展贸易收入xx亿元，占比xx%；实体贸易均为煤炭贸易，收入xx亿元，占比xx%。加快推进清徐站台的立户工作，目前全部资料已递交xx铁路局等待审批。

三是坚持经营和管理并重。经营是目的，管理是促进经营的方法和手段。只有把经营业务、创收创效建立在稳定可靠地管理之上，公司才能做强做大。

有效地激励了职工干事创业、开拓市场；按照降本提效的要求，严格控制招待费、会议费、差旅费、办公费、车辆费等各项非生产性支出，将贸易收入与营销费用支出紧密挂钩，根据贸易类别及难易程度，详细核定亿元贸易收入费用支出标准，逐级审核，限额支付，降低了成本费用；债权债务清理的内容及效果；制定下发了《进一步规范贸易行为、严守商业机密若干规定》，明确了干部职工的保密职责和义务，进一步完善了公司管理。

活动，丰富职工文化生活。随着职工队伍的扩大，公司今年新租了办公楼，购买了新的办公用品，为职工提供了良好的工作学习环境。持续加强后勤管理，提升服务质量，为公司发展提供了可靠保障。公司领导主动贴近职工、关心职工，努力为职工办实事、办好事，让职工分享经营成果，职工的归属感和向心力明显增强，在公司上下营造了互助友爱、奉献进取的良好氛围。

(一)从公司贸易结构上来看，内部贸易及政策支持的外部贸易占贸易总额较大比重，市场拓展及实体贸易相对薄弱。下半年不仅要强化内部贸易及政策支持的外部贸易，同时要积极开发拓展市场，努力开展实体贸易。

(二) 由于煤炭价格持续下跌，电厂、钢厂等下游用户大量囤积库存，贸易量发运较难开展，且利润较低。下半年要在加强贸易量发运工作的同时，继续下大力气拓展非煤贸易项目，实现多元创收。

下半年时间紧、任务重，公司各部门要以只争朝夕的精神和开拓进取的作风，抓好各项业务的开展，确保提前完成全年指标任务，为公司明年的发展奠定良好的基础。

(一) 积极开拓市场，发展实体贸易。根据年初制定的xxxx发展目标，一是积极推进贸易量发运工作，在巩固和扩大现有业务的基础上，开发xxxx等地区的煤炭资源，开展实体贸易；二是推进xxx铁路xx站台的立户工作，增加煤炭发运量；三是推进xx地区和xx物流仓储基地和配送园区的可行性调研工作，减少流通环节、增加话语权，实现利润的稳步增长；四是大力拓展非煤领域市场，寻找稳定的、长远的合作项目，拓宽多元创收渠道。

(二) 开展进出口贸易，进军国际市场。开展进出口业务，参与国际贸易合作，是公司做大做强的必由之路。下半年，公司一是要成立xx子公司，发挥xx的地域和低税率优势，拓展国内、国际贸易市场；二是要成立国际贸易部，开展煤炭、铁矿石、钢铁、冶金、化工等产品的进出口业务，提高贸易项目利润率，为公司的长期可持续发展打好基础。

(三) 完善风险管控体系，确保经营安全和资金运行安全。在经济形势下行的大环境下，市场风险和不确定因素陡增，今后要进一步强化全员风险防控意识，将风控作为长项工作来抓，使贸易项目资金流、票据流、物流均在风控委监督下安全、高效地运行。

(四) 强化财务管理，严控费用支出。严格按照下发的文件制度执行各项费用的审批流程，认真核算各部门费用指标并监控使用情况。加大清欠和滚动结算管理力度，增强现金归集

能力、筹资保障能力和资金收缴能力，保证现金流良性循环，提高资金效率。公司全体干部职工要始终保持勤俭节约的工作作风，增强节约意识，杜绝铺张浪费，从节约一度电、一滴水、一张纸做起，堵塞管理漏洞，杜绝铺张浪费，提高办公用品的利用率，为公司可持续发展贡献力量。

数字贸易案例篇二

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，了解工业萘的国际市场价格。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

20xx年12月10日

数字贸易案例篇三

20xx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xxxx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xxxx年底止，总计销售金额为28万美金。从xxxx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□xxxx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xxxx和意大利客户yy的跟踪和服务□xxxx在xxxx年销售金额总计为32万美金，面对xxxx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xxxx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xxxx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xxxx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，制动泵是我们的最强的一项，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，由于那些名牌的质量优越，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！

7、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。

数字贸易案例篇四

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xx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xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx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□xx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xx年销售金额总计为32万美金，面对xx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xx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□xx年对于xx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□xx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xx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：

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！

1、东欧地区：

2、西欧地区：

3、现行和客户的联系过程是：

4、非洲片区：

5、南非片区：

6、中东市场：

7、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。

数字贸易案例篇五

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。

一、思想认识方面

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。

二、工作方面

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。

三、学习生活方面

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□20xx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，为部门在x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！

数字贸易案例篇六

时光飞逝，转眼已经工作两年了，思想上、学习上、业务技能上都有很大提升。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私协助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。第一次迈入大门，我的内心是茫然的，这表现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。同事们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是孤单的，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。办公室的工作是琐碎而繁杂的，很多东西要学要把握，干一行爱一行，领导是这么教诲我的，同事们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，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。

外贸业务工作是办公室工作的重头戏。两年以来，各种单据，材料不计其数，我把工作的压力下当成是领导对我的信任、工作给予我的历练。我认真地对待每一份单据，按照领导的要求反复修改，直到领导满意为止。

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，热情协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，这使我越来越感到协助别人的乐趣。

回首往日，我觉得能够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。这是所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

此外，作为贸易行业的一名职员，我感到学习的紧迫性。所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识水平是远远不够的。人才是企业第一资源。随着企业持续深入的发展，只有持续学习、持续积累，才能满足企业发展的需求。为此，我在业余时间积极参加各种学习，在学习中持续丰富自己、提升自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

这两年来我感触最深的，就是办公室的工作氛围。领导平易近人，如同长辈一样和蔼可亲；同事们善良朴实，无微不至地给我关心。象对待徒弟一样传授我技能，象对待孩子一样包容我的缺点。我很幸运，我溶入了这样一个团结战斗的集体，溶入了这样一个温暖的大家庭。它鼓励我进步，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，是能够破除一切妨碍、乘风破浪前行的助推器！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感欣慰，我从一名不谙世事的青年，成长为一名要求进步的泛瑞客职员，各种滋味只有自己体会。人生的道路刚刚开始，这工作两年来所给予我的启示将会成为我持续前行的坚实动力！我

会持续思索和寻求，用全部的青春和热血，为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！

数字贸易案例篇七

20xx年，我县贸易外经旅游统计工作在市局贸经科的指导帮助下，在有关部门的积极支持配合下，在全县商贸统计监测工作者的共同努力下，认真贯彻落实全市 20xx年贸易外经旅游统计监测工作会议精神和要求，紧紧围绕党和政府的中心工作，深入贯彻落实科学发展观，与时俱进，开拓创新，为全县商贸经济实现科学发展、跨越发展、又好又快发展做出了积极的贡献。现将20xx年度贸易外经旅游统计监测工作总结如下：

一、精心组织，措施有力，确保了年报和各项定期报表的按时按质上报

精心组织召开了基层年报会。

召开了限额以下批发和零售业、住宿和餐饮业抽样调查、成品油批发零售、旅游监测、重点企两级，搞好一套表的报送工作。督促企业按时、按质上报一套表数据。月、季度报表在上报市局审核无误后，及时打印每月纸报表（包括月报说明），按规定装订成册，进行整理归档，并对已上报的数据进行备份。

通过上述手段和措施，有效地促进了贸易统计各项工作的全面、准确、及时完成。

二、强基础，重审核，严把关，确保数据质量

1、年初制订了20xx年贸易统计工作要点。并确定全县限额以上商贸企业名单。

2、加强对部门统计资料的收集和积累，确保数出一致。为了更好地反映企业经营状况，搞准统计数据，监督企业数出一致，我们搜集和积累了综合经济部门、业务主管部门的贸易信息资料，为监督企业数出一致提供了依据。同时，还定期收集税务、财政、工商等部门有关税费收入资料，利用相关指标验证贸易统计主要指标的趋势是否正确。并和经济商务局密切联系，排查新进的限上批发零售、住宿餐饮企业□20xx年新进个体工商户5家，企业1家，全县限上商贸企业达到9家。

3、采取有效措施，加强统计业务培训。

20xx年12月年报会期间通过以会代训形式，对乡镇统计人员和辖区内的报表单位统计人员进行业务培训，教会他们如何规范台帐资料，任何收集整理统计数据□20xx年9月16—18日，组织了统计上岗培训和继续教育培训。在平时月报期间，我们还通过以审代训对报表单位的统计人员开展经常性培训和业务指导。通过多种形式的培训、指导，确保他们对方法制度规定和指标含义的正确理解，增强对报表的逻辑审核和数据的综合评估办法的掌握，提高了各主管部门综合统计人员和基层企业统计人员的整体业务素质。

4、加强对报表的督促力度，并纳入目标考核。

对不报报表和屡次迟报的单位发送“催报单”，同时找主管部门统计人员和企业负责人督促落实。对主管部门督促不力和有目标考核任务的单位，在年终县级目标考核中的统计工作目标考核项内酌情扣分。通过上述手段，收到良好效果。

5、坚持统计数据质量评估制度，维护统计数据质量。

为了更好地维护贸易统计数据质量，客观真实地反映我县商贸经济运行情况，在今年上半年，对商贸主要数据进行了评估。

6、加强统计资料的整理和管理。

一是建立健全了统计台帐，重点是社会消费品零售总额统计台帐；

二是立卷、归档、整理了综合和基层统计报表、统计资料等；

四是按月向有关部门提供综合快报资料。

数字贸易案例篇八

我叫周丽琼，20xx年6月即将毕业于中国人民大学培训学院国际贸易系。回首自己的大学生活，是在学校领导老师们悉心栽培下渡过的，通过自己艰辛的努力，我从一个无忧无虑的无知少年成长为一名有理想有抱负的社会青年。在转眼即逝的日子里，我做过很多的事情，也取得了一定的成绩，同时又存有着大大小小的缺陷，现将相关情况总结如下：

一、政治思想方面：

本人热爱祖国，热爱人民，热爱党，认真学习马克思主义、*思想、*理论，积极要求进步向党组织靠拢，我感到万分激动。希有朝一日在这个先进组织里，我将用我的实际行动，扎实的工作作风，认真的工作态度努力工作。为了自己的理想和党的事业，全力以赴，鞠躬尽瘁，奋力拼搏。

二、个人学习方面：

三、工作水平方面：

为了提升自己的综合素质，在学校接受了计算机应用水平的学习与培训，能较熟练的使用word、excel等软件。课余时间，我还阅读了很多名人传记，从伟人的经历中获取养分，更进一步地充实自己。我也阅读了大量的文学作品，提升了自己

鉴赏水平。并在这其间，学习到了为人处世伦理哲学，以提升自己的道德修养。

虽然我没担任过学生干部职务，但我积极参加班级、院系组织各类公益活动和社会活动，并在活动中积极工作，使我积累了很多宝贵的办事经验，从而大大提升了自己的组织水平、协调水平、交际水平和处事应变水平。我认为尤其是在接受一项重大工作任务时，要成功圆满去完成，团队协作的作用要大于个人英雄主义；要听取各种意见，集思广义；要谦虚谨慎，虚心请教；要认真负责，细心大胆地展开工作，并在工作中细心探索，持续总结经验，才会持续进步直到成功。

四、毕业感言：

时间匆匆如流水，转眼之间大学四年就接近了尾声。站在时间的年轮上，蓦然回首，我们才发现大学四年是如此的精彩。孤独和快乐并存，悠闲与奋斗同在，怯弱与勇敢共生。啊，以前的我们为了一道高数题而冥思苦想，以前的我们对幼稚的行为而哈哈大笑，以前的我们面对着未知的未来而胆怯不前。不过，现在的我们已经大有不同了，四年的风雨成就了我们。我们明白了什么才是孤独的，什么才是勇敢，什么才是真正的奋斗。在即将进入社会之时，努力把没完成的学科补充完整，在工作中积极努力，达到学以致用，上进勤奋，把自己上学期间的惰性完全改正，勇于面对困难与挫折，在困难中成长，在社会上成为有用的社会栋梁。此时面对着我可爱的同学，面对着美丽的校园，我心中虽有千言万语，却只字难出。

总之，我充实地完成了自己的学生生涯，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在以后的日子中，我一定得更加严格要求自己，改正缺点，持续努力，持续进步大学是人生一个里程碑，里程碑的周围往往有着很多很多的叉路口，而毕业则意味着我们不得不去选择一条路继续走下去。毕业前，我们努力了；毕业时，我们流泪了；毕业后呢？让我们将感恩的心、激动的泪和深情的爱化作虔诚的祝福，祝福每个人都能够拥

有美好的明天！

数字贸易案例篇九

20xx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xxx和意大利客户yy的跟踪和服务。xxx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__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__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__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，制动泵是我们的最强的一项，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，由于那些名牌的质量优越，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。

数字贸易案例篇十

2014年，哈密地区贸易统计工作在自治区贸易外经处的统一部署和大力支持下，地、县两级统计部门上下联动，认真学习贯彻方法制度，努力克服统计业务量不断加大，人员身兼数职的困难，在实际工作中明确任务，统计咨询和统计监督的整体功能，高质有效地完成了贸易、抽样、成品油、旅游等各项统计任务，实现了新发展，取得了新成绩。现将有关情况总结如下：

一、全力以赴，完成贸易统计各项任务

领导重视是搞好工作的基础。一年来，局领导非常重视贸易统计工作，严格要求、随时了解情况，并对发现的问题及时给予指导和解决，保证了贸易统计工作的顺利进行，完成了贸易统计年报、季报、限额以上月报、抽样调查季报、成品油统计季报□a级景区景点季报等相关数据的收集、整理、汇总、上报等一系列统计工作。

二、扎实做好贸易统计业务培训工作

在自治区召开全疆贸易外经统计工作会议以后，我们对工作任务、发展变化等情况进行了认真分析、研究，制定了工作计划。接着就召开全地区统计年报工作会议，并对全年工作进行了安排部署。会上，采取重点培训、分类指导等方式，强化县(市)及企业统计人员对业务知识，特别是新增任务知识的学习，达到了良好的效果。会后，加强了对县市统计局和基层单位的业务指导和调研，及时发现工作中存在的问题，并认真加以解决。

三、准确、及时完成各项报表的上报任务

认真学习贸易专业方法、制度，严格执行贸易处的各项规定，在及时、准确完成各项常规报表的同时，积极配合贸易处做

好其他临时工作。按照自治区统计局批发和零售业及住宿和餐饮业，旅游、外经、成品油统计报表制度的要求，结合本地区实际情况制定年报及定期报表制度，布置到县、市统计局，对专业人员进行制度讲解，并将制度实施方案及讲稿呈送给各县市统计局局长，让每位局长清楚贸易专业的变化及工作量，在报表上报前必须经主管领导审核签字之后方可上报。县市人员变动，随变随时给他们交好专业和程序培训工作，及时解决问题，确保年报数据及各月数据的衔接，保质保量地完成了各项报表的上报工作。

四、把好限额以上企业基层数据质量关

从年初至9月底，我地区对所有限额以上企业进行调研和9家企业监审工作。查看了统计报表和统计台帐，重点了解了销售额增减速度较大问题，并询问了原因，对发现的问题进行认真讲解，使企业相关人员提高认识、引起重视，为上报数据的真实、可靠奠定了基础。

每个月都对93家限额以上企业和大个体逐一进行审核，发现问题随时查询，认真编写报表说明，分析和反映报表数据的增减情况、变动原因以及其他需要说明的情况。

五、认真做好限额以下企业和个体户抽样调查工作

今年，由于限额以下企业和个体经营户经营方式灵活，规模较小，稳定性较差，地区对与无效样本收入相近的备选样本逐一进行了二次核实，同时对有效样本中停业注销或配合程度差的单位也进行了调整，最大限度地确保抽样质量。加强样本数据审核、地区搜集工商、税收部门的月度资料来强化抽样结果的评估，确保抽样结果能够正确反映市场运行的趋势。

六、认真做好第三次经济调查工作

按照经济普查专业分工，协调做好贸易业普查数据的审核、查询、评估上报工作。“按照服务业牵头、普查办部署、各方协同”的工作安排，地区开展贸易业普查数据的审核、查询、反馈等环节工作，确保工作不脱节、不走样。

七、加强工作协调，扎实完成局领导安排的各项工作

在工作中，注意协调好与各科室及有关部门的关系，加强合作，创造了一个良好的工作环境。每月及时搜集、整理全地区贸易、市场、商品流通部门等方面的统计数据，并及时准确地完成了《2014年地区领导干部手册》和《2014年哈密统计年鉴》、统计公报等资料贸易部分的数据搜集、整理、提供、校对工作。

八、加强统计分析，扎实开展统计服务

九、存在的主要问题和今后努力方向

一年来，虽然我地区在贸易统计工作中取得了一些成绩，但与统计整体功能的要求还存在一些做得不够的地方：部门的联系缺乏制度性；新行业、新单位的统计基础工作没有及时跟上；搜集资料的方法单一，缺乏有效的制约手段；信息资料搜集不及时，时效性上大打折扣。这些问题，有待在今后不断改进和解决。我们将在工作中不断总结经验，查找自身存在的问题和不足，使地区的贸易统计工作取得更好的成绩。

哈密地区统计局

2014年9月30日