

2023年商贸工作总结(优秀7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

商贸工作总结篇一

和下半年工作安排

2013年6月

一、上半年主要指标完成情况

2013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----。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----天完成了半年考核指标，提前---天完成了半年奋斗指标。

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

（二）贸易利润

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

（三）贸易量

1-6月份：发运----万吨，完成全年指标的----%；比考核 1175万吨增加----万吨，增幅----%。

（四）三项费用

1-6月份：发生---万元，比考核----万元降低----万元，降幅----%。

二、上半年工作开展情况

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。

2 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----亿元，占比----%。深化与xxxx等大型国企的合作，实现收入----亿元，占比----%。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----亿元，占比----%。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---亿元、煤矿生产材料设备收入----亿元、化肥收入----亿元，非煤业务占比----%。努力开拓市场，大力开展实体贸易，市场拓展贸易收入----亿元，占比----%；实体贸易均为煤炭贸易，收入----亿元，占比----%。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。

今年以来，公司领导班子主动适应市场变化，不断调整经营思路，采取灵活有效的经营策略，积极拓展和推进各项业务。与此同时，严格对标管理，强化绩效工资在二次分配中的激励作用，3 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。

四是坚持抓业务和抓党建并重。党的工作对业务工作起支持保障作用。越是在业务经营困难的时候，越要加强党的建设，发挥党组织的优势和党员的作用，为发展凝聚人心和力量。

在领导班子建设上，班子成员认真学习贯彻和落实上级精神，

加强政治理论学习和党性锻炼，增强了廉政意识，做到了政令畅通和令行禁止；坚决执行民主集中制和重大事项集体研究制度，班子成员相互补台、团结协作，班子的整体效能得到有效发挥。在干部队伍建设上，通过进行年度考评，问责失职失责行为，使各级干部的责任心、事业心明显增强。在党员队伍建设上，通过开展民主评议，引深创先争优活动，较好地发挥了党员的模范带头作用；上半年发展党员一名，为党组织增添了新鲜血液。在职工队伍建设上，制定和落实职工培训计划，组织开展了集中学习、座谈交流、企业文化建设等活动，对新调入职工进行岗前培训，职工队伍的整体素养和工作能力不断提升；大力开展文体活动，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。

三、工作中存在的问题和不足

（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。

四、下半年工作任务安排

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。

商贸工作总结篇二

一、大致环节：

- 1、根据原始凭证或原始凭证汇总表填制记账凭证。
- 2、根据收付记账凭证登记现金日记账和银行存款日记账。
- 3、根据记账凭证登记明细分类账。
- 4、根据记账凭证汇总、编制科目汇总表
- 5、根据科目汇总表登记总账。
- 6、期末，根据总账和明细分类账编制资产负债表和利润表。

如果企业的规模小，业务量不多，可以不设置明细分类账，直接将逐笔业务登记总账。实际会计实务要求会计人员每发生一笔业务就要登记入明细分类账中。而总账中的数额是直接根据科目汇总表的数额抄过去。企业可以根据业务量每隔五天，十天，十五天，或是一个月编制一次科目汇总表。如果业务相当大。也可以一天一编的。

二、具体内容：

- 1、每个月所要做的第一件事就是根据原始凭证登记记账凭证（做记账凭证时一定要由财务（经理）有签字权的人签字后你在做），然后月末或定期编制科目汇总表登记总账（之所以月末登记就是因为要通过科目汇总表试算平衡，保证记录记算不出错），每发生一笔业务就根据记账凭证登记明细账。
- 2、月末还要注意提取折旧，待摊费用的摊销等，若是新的企业开办费在第一个月全部转入费用。计提折旧的分录是借管理费用或是制造费用贷累计折旧，这个折旧额是根据固定资

产原值，净值和使用年限计算出来的。月末还要提取税金及附加，实际是地税这一块。就是提取税金及附加，有城建税，教育费附加等，有税务决定。

商贸工作总结篇三

省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同

时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少过路财神，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施公司业务上移、个人业务下沉战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1. 风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作；8月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高

度重视。二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2. 做好可疑类贷款剥离后的大会战工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进安全运行年工作。今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进员工培训年工作。要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对集团和股份之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核

体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

商贸工作总结篇四

20xx年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的'20xx年里，面对xx银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行*款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还*款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量□xx集团的销售网

络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团*款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团*款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

商贸工作总结篇五

根据××年的工作总结，客户投诉量逐渐减少，在服务质量不断提高的基础上展开了××年工作计划。××年，是××银行股改进入最后冲刺的一年，也是业务发展面临严峻挑战的一年。为此，我们必须在认真总结××年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。××年的银行工作计划如下：

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。

我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。

我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。

我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。

充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

(一)客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

(二) 营业网点

- 1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。
- 2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。
- 3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。
- 4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

- 1、加强领导班子建设，提高执行力。

领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

- 2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。

我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

- 3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。

团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

商贸工作总结篇六

加强日常管理工作各支行明确各岗位职责，使网点人员既能合理分工又能团结协作，推进“联动营销”□20xx年任各重，压力大，各支行应把工作目标按职责分工落实到每个人，确保20xx年各项任务的顺利完成。加强监督检查工作20xx年将完善各项制度，对发现的问题及时纠正，查漏补缺，进一步加大检查力度，对各种违规行为绝不姑息。不断提高后勤服务水平落实车辆、会务和接待三项服务工作，切实保障区支行的日常运作。区支行现有小车4部，主要是保障支行领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。

一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。

二是司机认真遵守有关行车规章制度,做到疲劳不驾车,酒后不驾车,对车辆勤检查,勤保养,勤维护。

发现问题及时解决,做到车辆不带病上路,司机不带情绪开车,确保安全行车。对客户接待和会议组织,进一步创新运转机制,改进服务方式,优化工作流程,做好各个环节的有机衔接,保证有序运行。做好“为民服务创先增优”活动20xx年我行将继续优质文明服务中严格遵守上级有关规定,将“为了服务创先争优活动”全面开展,落到实处。并针对实际情况,我行将抽出专门人员利用利息时间及周六周日时间通过对网点进行暗访等形式,对辖内所有网点的文明服务情况进行监督,及时提醒存在的问题并督促全行员工增强服务意识、转变服务观念、、强化服务措施。

二是加强劳动用工管理，构建和谐稳定的劳动关系，严格岗位管理，进一步提高劳动关系管理的规范化水平。

做好安防工作因金融行业的特殊性，各支行应征对断电、电脑设备紧急瘫痪状况组织员工进行定期演习，从面有效的保证营业的正常开展；会计主管每天定期对已经安装的安防设备进行检查，加强对保安人员的培训，增强他们的业务知识和敬业精神。

商贸工作总结篇七

20xx年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史水平。在即将到来的20xx年里，面对xx银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量□xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的

重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

七是加强员工队伍建设，全面提升*部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件

防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作人员教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。