

2023年工作总结外贸(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结外贸篇一

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的影响就是对外贸易。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，作为公司的一份子，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！

工作总结外贸篇二

国际贸易中，报价是一个关键环节，压价更要讲究策略。首先关于报价。一定要中肯，要快。

1) 价格太高或太低都会直接被客户踢出，等于自己忽悠自己玩。

2) 报价太慢，十天半个月后才报价，也等于自己涮自己。

一是经常刺探同行的价格

二是经常跟工厂技术人员接触，知道自己产品生产的每一环节的成本，最好有一个关系很好的技术人员，可以每天和你讨论价格。

我通常使用第二种。知道了成本，知道了各个环节的利润空间，就不会报出太离谱的价格了。注意：不要太压榨工厂，大家都有的赚才好，这样才会有长期合作的工厂。

其次怎样对付客户的压价？

后来，我的原则——决不降价。

一旦降价极容易失去客户。决不降价的前提是逐渐熟悉自己的产品，熟悉每一个生产环节的成本组成。知道了这些，就知道了价格底线在哪里，就不会盲目报出超高价格。价格一旦报出，决不降价。

任何一个客户都不会说“你报的价格好低哦”，既然他们永远都会说价格高，那我们遇到客户说价格高就不要灰心（如果我们的价格的确是高，那我想客户没必要写封信告诉你，直接就把你踢了），慢慢应付就好了。

- 1) 首先，每一份价格都要经过仔细核算，不要报得太离谱；
- 2) 每一份报价单都要做的完整，有公司的抬头等，这样至少客户会认为我们很认真，尤其不要直接在邮件里给一个价格，这样客户也不好保存，也不好查阅。
- 3) 每一给报价单都包含相关产品完整的规格。
- 4) 每一份报价单都要有期限，我的是一个个月。
- 5) 把报价单做成pdf格式。

客户来信说价高，我通常这样回他：

- 1) 我们给你的是针对这款产品的最好的价格。
- 2) 我们针对这款产品的服务是持续的。
- 3) 我们保证按时交货。
- 4) 我们的报价单的有效期是一个月，下个月的今日我们会准时涨价，原因：汇率的原因，国内原材料的上涨，现在各种东西都在上涨，全世界做生意的人都是有目共睹的。

在商务洽谈中，不少人习惯用压价策略来得到用户的订货，对这种做法，应在不同条件下做具体分析。因为并非所有客户都不接受高价产品，也不是所有低价产品客户就欢迎。在同客户的业务商谈中，业务员要准确把握产品的报价技巧，力争在不压价的情况下，同样达成交易。

首先，我们应该清楚一个问题：是什么在真正操纵价格？答案是：

一个产品的价格，尽管其制定要依据一定的价值、供求、政策而定，但是在用户的心目中，价格“昂贵”与“便宜”这两个概念，经常受购买者需求的强烈程度、需求层次、购买力及心理因素的影响，具有浓厚的主观色彩，至少在下列条件下，用户对产品价格的高低是不敏感的。

1、用户急需时，就不特别注重价格，如果自己销售的产品正是客户迫切需要的东西，他主要关心的可能不是价格而是交货期。

2、产品愈高级，价格对成交影响愈小。企业在销售高档耐用品、高级工艺品，或能满足用户某种特殊需要、或主要满足高层次需要的产品，价格问题就显得微不足道。凡是为用户专门定做的产品，其价格一般来说对销售方也都是很有利的。

3、把购买某种产品当作投资时，购买者对价格就不会太敏感。黄金首饰价格虽然昂贵，但买的人并不少，因为购买黄金首饰是一种投资。所以，用户认为购买某种商品是一种投资，或者某种商品的价值经过使用仍保持不变，甚至会增值，他们对这种产品的价格就不会太敏感。

4、出售的产品在客户购买的产品中所占的比例愈小，客户考虑价格的因素也愈少。一件产品价格的贵和廉是相对的，往往取决于其价格占用户收入的比例，如价值3000元一台的彩电，在目前对经济收入较高的个体户来说，并不贵，但对一般的薪金阶层来讲，就感昂贵。同样，你出售的产品如果是客户所需的原材料、半成品，就要研究占购买企业产品价格的比例。这个比值愈小，产品的价格愈微不足道。

5、经销商考虑利润多，而关心产品的价格少。对产品的经销

商来说，他们主要考虑获利程度，相对来说不太关心产品的价格，这是因为：价格低的产品有利可图，他们就对价格低的产品发生兴趣，反之亦然。所以，经商者不是关心价格的高低，而是首先考虑获利多少。

6、友好的态度，可影响客户对价格的看法。在产品销售过程中，如果经销人员对客户的服务态度好，如接待热情、介绍详细、协助购买、免费送货等，那他宁肯多付些费用也是乐意的。他们会把经销人员的任何一种服务项目都视为某种形式的减价。

由此可见，在以上几种情况下，用户对产品的价格是昂贵还是便宜的判断具有较强的主观性，同时，通过销售人员的努力完全可能改变用户的看法而达成交易。

在商谈中，同样的产品价格，经销人员如能采取一定策略，就能将因价格问题发生僵局的商谈，由危转安，或可将由于价格较高影响订货的用户，变成愉快地接受此价格而达成交易。

1. 切片报价。一公斤西洋参8000多元，但推销人员在报价时，则说每克元。又如，在英国，当你向售货员询问好的咖啡价格时，营业员则会告诉你“50便士可买四分之一磅”，而不说“每磅咖啡两英磅”。你看，两英磅“切片”后成了一个小单位价，可使人有一种价廉的感觉，即使不能保证成交，但他决不会立马掉头就走。

2. 比较报价。此种报价方法可从两方面进行：一方面是将企业的产品与另一种价格高的产品进行比较，这样相比之下就显得自己的产品价格便宜了；另一方面可将产品的价格与消费者日常开销进行比较。例如：一个推销员推销钢笔时，他经常对男士说：“这支笔是贵了点，但也只相当于两包红塔山，一支笔可用四、五年，可两包烟只能抽两天。少抽两包烟就可买一只精致的笔，而且在用的时候又有风度，值得！您

说是不是？”经他这样一比较，一恭维，有些人也就很想买一支了。

工作总结外贸篇三

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，还要注名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要求来核对。

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！

工作总结外贸篇四

为进一步贯彻落实财政部、商务部加强家电下乡监管，防止骗补的要求，认真开展家电下乡“监管年”活动，确保财政资金安全，确保惠民政策落实到位。今年我局联合财政局采取了定期检查和不定期抽查相结合的方式，加强对家电下乡网点的监管。全年累计检查20多次，共查处违规资金20万元，有效的保障了财政资金安全和防止骗补现象的发生。

截止到11月5日，销售家电下乡产品8636台(件)，销售金额1788.61万元，兑付补贴资金232.52万元，销售摩托车460台，销售金额211.15万元，兑付补贴资金27.45万元，销售汽车35辆，销售金额104.92万元，补贴资金13.64万元。“家电下乡”销售额名列全州各县市前列，在全市5月底省商务厅、省财政厅“家电下乡”补贴资金检查中，获得省厅的好评。

“家电以旧换新”工作是继家电下乡后国家实施的又一项重大惠民利民政策。我局高度重视，认真做好企业备案及资料初审工作，全市共备案销售、回收企业105家。截止到11月份，我市家电以旧换新累计销售21900台，销售金额8104.2万元，补贴资金493.29万元，回收旧家电23772台。

为继续推动农村消费市场、打造农家店营销水平，今年州商

务局分配我市建设“万村千乡”农家店15家的任务，为了完成该任务，我们对全市所在乡镇进行摸底调查，会同永顺家家乐超市一家一家上门改造装修，完成农家店15家，覆盖全市所有乡镇，圆满完成州分任务。

为了让市民吃上“放心肉”，今年我们结合我市实际、牵头起草、市人民政府出台了《吉首城区生猪屠宰管理办法》。我们继续加强定点屠宰稽查，加强对超市、学校食堂、宾馆酒店等集体伙食的用肉管理，督促市定点屠宰场加强内部卫生及生猪来源、检疫检验的管理，打击私屠滥宰，防止了矮寨私宰死灰复燃。今年定点屠宰生猪目标管理10.3万头，已完成7.6万头，防止了税费流失，市民吃上了“放心肉”。

(一)完成了商贸物流中心建设可行性论证中心方案。我们结合吉首实际，于三月份制订了《吉首市商贸物流中心建设方案》，提出了发展总体思路和发展目标，到20xx年实现社会消费品零售总额200亿元，年均增长17%，明确了工作重点，建立保障措施。今年四月初，我们与湖南商学院签订协议，委托该院对我市建设商贸物流中心进行可行性论证。该院组织了以贺康庄教授、肖文金副教授的专家团队，到吉首进行了调研，先后考察了怀化、张家界及贵州铜仁，研究了浙江义乌、山东临沂、武汉汉正街、长沙高桥大市场、株州芦松市场等全国最具影响力的批发市场、物流中心后，编制了可行性研究报告，已形成文本。

(二)编制出吉首物流业发展规划。6月下旬，经过考察比较，我们委托处于全国物流业发展发达地区，位居国内商贸物流业研究前沿、曾经为国内多个地区编制过商贸物流规划、编制质量高的中山大学编制我市物流业发展规划，该课题组于8月份和11月上旬先后二次来我市和四省边区调研，现正在对初稿进行修改完善，预计11月底可完稿。

(三)加快物流园区建设。今年我们将发展物流业、加快物流园建设这一新型业态作为工作重点。目前已完成《吉首肉类

加工冷藏保鲜》、《大湘西矿产品物流园建设工程》等三个项目可行性论证报告。二个物流园重点项目正在建设中：一是大湘西物流城建设项目，于今年2月成立了大湘西物流城开发有限公司，注册资本xx万元，由湖南中翔投资管理有限公司及彭任军两位自然人股东组成。

该项目内设矿产品物流园(项目总投资4983.8万元)、建材物流园(项目总投资4990.5万元)、仓储配送中心(项目总投资4993.8万元)，目前该项目的矿产品物流园已在市发改委立项，建材物流园和仓储配送中心在立项申报，项目用地指标在省国土资源厅报批。

二是湘西农产品物流中心建设项目，该项目由国家、省、州、市四级共建，项目总投资5亿元，占地400亩，规划为两部分，第一部分为蔬菜水果交易中心项目区，即吉首市蔬菜果品批发大市场升级改造项项目，占地100亩，由州、市共建，湘西五里牌蔬菜水果有限公司负责实施，已投资500万元，新征土地21亩，完成市场南大门的土建、电动门、电子地磅、电子显示屏建设，农产品全国联网报价系统等设备已安装调试完成并启用，二期24亩土地的三通一平建设正在实施。

工作总结外贸篇五

一、在学习上，注重提升个人修养

- 1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，不断提高政治理论水平，加强政治思想和品德修养。
- 2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、

舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上,脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法,讲求学习效果,“在工作中学习,在学习中工作”,坚持学以致用,注重融会贯通,理论联系实际,用新的知识、新的思维和新的启示,巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长,使自身综合能力不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动,在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力,增长了业务知识,开阔了自己的视野,提升了政治业务能力。

二、在思想上,认真履行廉政建设

作为一名财务工作者,我在工作中能认真履行岗位职责,坚守工作岗位,遵守工作制度和职业道德,做好财务工作计划,乐于接受安排的常规和临时任务,如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情况报告及清房相关事项等。

三、在工作上,扎实做好本职工作

一年来,本人以高度的责任感和事业心,自觉服从组织和领导的安排,努力做好各项工作,较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多,其工作都具有事务性和突发性的特点,在财务战线上,本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志,能够做到一视同仁,热情服务、耐心讲解,做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中,不刁难同志、不拖延报账时间:对真实、合法的凭证,及时给予报销;对不合规的凭证,指明原因,要求改正。努力提高工作效率和服务质量,以高效、优质的服务,保障单位的后勤财务工作顺利开展。

四、下一步工作思考

(一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在20__年的工作中能够不断改进，不断提高。

1、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2、会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

3、管理工作的形式化、表面化。有很多的日常工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

五、鉴于以上问题以及个人的一些想法

计划在20__年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、提高：

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力。另外，认真做好财务计划工作，保持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。

2、力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3、做深、做细日常财务管理工作

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最后，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。