

2023年外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结(精选9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇一

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易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！

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇二

本文目录

1. 储运工作总结
2. 储运部个人工作总结
3. 储运站后勤工作总结

新年伊始，从接到新的任职徐淮储运部经理那刻起，我始终处于思考状态中，肩上的担子重了，我如何来应对？又如何能把工作做得更完美？未来的工作又如何来开展？从xx年任职储运科长到现在已整整xx年，本人把所有的精力都放到工作中，可以置孩子而不顾，也可以置家庭而不闻，而团队的生活，却让我在这里留下深深的情和浓浓的意。

从事储运管理工作以来，本人始终把责任放在首位，用忠诚作为筹码，以原则作为标尺，来衡量着曾经走过的岁月。

这么多年来，针对仓库管理工作，最大的感慨是有领导的支持，还有同甘共苦的同事，衷心感谢他们给我的坚强后盾，从他们身上我读懂了什么是坚持，从他们身上我学会了什么是理解，从他们身上我深深体会到面对未来的市场竞争，我还需要准备什么。

多年的仓库管理工作虽然已积累了不少经验，不管从人员管理还是到环节控制，已有一套可行性操作模式，可面对与时俱进的新形势、新要求，加上参观山东几家同行业现场管理后，自我感觉差距还是很大，为了能把徐淮储运工作做好，

也为了体现集团式管理带来的优势，我的新年打算是：信息共享，管理同步。

一、先从重要环节入手，人员培养和定位。好的企业离不开优秀的团队，好的部门更离不开优秀的员工，根据平时了解以及其个人平时表现，对现有人员做个评估，根据不同水平和不同能力分类培养，思想上进行引导，光盘中取之精华，同行业进行学习，争取让每个人都能成为有用之才。而后再通过网络或平时观察，继续寻找合适人员充实进来，实施竞争上岗，对老人员会产生压力变动力，对新人员会增强努力加勤奋，形成危机意识，促进人员上进。

二、考核与绩效相结合。目前针对徐昌储运已经实施日志考核办法，每人一天一张表，结合实际情况，日十分制标准，根据工作内容可加可减，通过填表打分，来挖潜大家的潜能，体会多劳多得带来的好处，最终达到有事抢着做的良好习惯。通过本月运行结合实际情况把日志修订完美后，淮昌参照执行。

三、把6s工作认真推行下去。根据徐淮两个公司的现有条件，制定各自的现场要求和标准，参照要求和标准给仓库定位，实施区域和线位管理。初步打算淮昌所有原材料都要有垫板，徐昌根据实际库容和条件来定位，需要配置的逐步配置到位，标识清晰，垛卡齐全，而后严格按照要求执行。

四、过程控制严谨细致。日清日高不是口号，纳入行动，原料成品实施日盘点日核对工作，差异部分查明原因，形成报告。包装五金配件分类进行盘点，达到每月循环盘点一次。针对过磅人员要求是注意多观察，过程要仔细核对，控制好差异部分。

五、检查落实到位。仓库保管的职能不光是收、发，五防工作也要做到实处，制定查库记录表，特别是高温时期、梅雨季节，要随时跟踪仓库情况，下班前后检查门窗安全，确保

物资安全。

六、勤俭节约从点滴做起。合理利用好垛位，避免出现转垛现象，减少费用支出。针对废旧物资要建立台帐结合当天入机和使用的记录核对所入库的废旧包装和物资，避免出现闪失和短少。

以上工作是初步打算，结合日志考核同步进行，奖勤罚懒当月兑现，新的一年，新的想法，新的征程，经过大家的共同努力，争取在20xx年打造出一个全新的储运部！

储运工作总结（2） | 返回目录

一. 工作总结：

二. 在工作中主要存在的问题有：

三. 工作心得：

四. 工作教训：

2对工作流程不够熟悉。

3. 工作不够精细化。

4. 工作方式不够灵活。

5. 缺乏工作经验，尤其是遇到物料问题。

6. 缺少平时的工作总结。

7. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象。

五. 工作计划□

其中以下几点是我下年自己提升自身能力的目标

2. 工作主要注重效果，细节和结果，一切工作围绕目标的完成。

4. 精细化工作方式的思考和实践。

储运工作总结（3） | 返回目录

一年来，在*公司的正确领导和**部的英明指导下，在储运站领导的关心及各职能部门的大力协助下，我后勤办紧紧围绕储运站总体工作目标，以构建和谐企业环境，打造**品牌为目的，解放思想、与时俱进、开拓创新，使储运站后勤工作得到了进一步改善，储运站整体环境得到了明显提升。

我部门发扬“勤劳、务实、高效、优质”的工作作风，强化后勤内部各环节的管理；狠抓安全工作；坚持“后勤为生产服务”的观念，不断增强服务意识；加强学习，努力提高自身素质，为储运站顺利、高效运行提供了有力的后勤保障。

一、强化后勤管理，营造宽松、和谐的企业环境

良好的企业环境是企业和谐发展的必要条件，他既包括清新、整洁的自然环境，也包括浓郁的文化氛围，还包括健全的规章制度及和谐的人文环境。我部门强化内部各环节管理，为营造宽松、和谐的企业环境作出了不懈的努力。

（一）建立健全各项规章制度，规范行为，明确职责

在生产前夕，我部门对各项管理制度、岗位职责、目标责任考核细则等进行了进一步完善，并组织员工进行学习，层层签定了目标责任书，使站内管理做到有据可依，员工行为做到有章可循，明确了员工职责，使其目标清晰，有力地规范了员工行为。

（二）加强企业文化建设，培育浓郁的文化氛围

我部门通过黑板报、橱窗、简讯、标语等多种形式，开展丰富多彩的文化活动，宣传企业文化，传授各项业务知识，让员工不公及时了解公司的各项政策和发展动态，还轻松学到各项专业知识，也让领导知晓了员工心声，增强了企业凝聚力。

（三）加强与当地政府、各职能部门、兄弟单位的沟通与协作

烟叶入库前夕，我部门协助领导，加强与县政府及各职能部门的联系，让他们了解今年烟叶经营方面的新变化及我站全年的工作打算，争取他们的理解和支持；9月5日，我部门配合储运部和站领导，组织召开了**部、**部、**公司三方关于xx年度入库、整选、销售工作协调会，成立了一个三人质量协调小组，使质量方面的矛盾得到平衡和协调；同时还加强了站内各部门之间的协作，避免了扯皮、推诿现象的发生。通过与各方面关系的沟通与协调，为我站各项工作的开展提供了宽松的内外围环境。

（四）营造清新、整洁的工作、生活场所

我部门清洁员工脚踏实地，任劳任怨，为厂区卫生和绿化工作劳心劳力，为全体员工提供了一个清新、整洁、有序的外部环境。

二、狠抓安全工作，以人为本，打造平安烟草

“安全就是效益、安全就是生命”，作为所有工作的重中之重，我部门结合本站特点，坚持“预防为主、关注安全”的方针，采取各种形式，对安全工作长抓不懈。全年来重特大安全事故、刑事案件发生率为0，有力地保障了国家财产和职工人身安全。

（一）组织员工学习，培育安全意识，普及安全知识

我部门每月定期召开两次安全知识学习活动，宣传国家及行业内部安全方针、政策、法规、制度，推广先进典型经验，普及安全文化，使人人明确安全工作的重要性，时时敲响“安全责任重于泰山”的警钟，其间，重点对《行业从业人员安全知识读本》、《安全生产法》、《消防法》等进行了深入透彻的学习和掌握。6月份到参加了消防学习活动后，回站对站内员工进行了相关操作指导，使得人人掌握消防实际操作技巧。生产前夕，请消防大队的专业人员对我站员工进行了安全、消防等基本常识和安全技能的培训。通过各种方式的学习，使人人明白了安全工作的重要性，增强了全体员工的遵章守法意识，普及了安全知识，为全站安全工作的开展营造了有力利的员工基础。

（二）完善安全制度，划分责任区域，明确安全责任

我部门组织站内严格执行防火用火制度、仓库安全管理制度、用火许可证制度、外来人员出入登记制度、外来车辆登记制度等。为将安全责任细化到部门、到人，组织站内层层签定了安全生产目标管理责任书，并对新进员工进行了三级安全教育。坚持“谁主管、谁负责”，“谁使用、谁负责”的原则，区分责任区域，避免了由于相互推诿而造成安全管理盲区带来的安全隐患。9月与**公司签定了《安全生产管理责任划分协议》，加强了双方在安全工作上的协调管理，进一步明确了安全责任。

（三）力查安全隐患，积极整改，将安全事故防患于未然

我部门定期、不定期地组织对站内各处进行安全检查，发现隐患，及时报告，积极整改。6月份检查时发现我站后院墙国道堡坎出现大面积丝裂，立即采取措施，拉起警戒线，并及时通知县公司及保险公司，堡坎垮塌时，未造成任何人、财、物的损失。7月1日投入资金16364元对加工车间底楼库柱

子丝裂问题进行了整改，并于8月4日进行了验收。8月份检查成品一号库时发现顶楼四周出现大的裂缝，立即通知县公司，并配合县公司及时完成了整改。同月，还配合县公司完成了全站仓库、办公楼的电源线路整改、国道线堡坎跨塌修复、成品三号库地坪翻沙重筑等工程。通过安全检查，及时发现安全隐患，积极整改，最大限度地预防了安全事故的发生。

（四）注重安全基础建设，做好安全设施维护

今年，我部门重新规范化了吸烟点，对吸烟区域、重点区域、防火区域作出明显标识。投入资金5200元新购置了灭火器，对全站的灭火器进行了重新合理的布局。同时加强对消防设施的检查、维护工作，经常检查消防栓能否正常供水，设施是否完好，对部分已老化的消防栓设施进行了维修和更换，做到了有备无患。

三、提供服务，保障生产高效运转

服务是后勤工作永恒的主题。我后勤部门围绕储运站总体工作目标，坚持“后勤为生产服务”的观念，通力协作、积极配合，为储运站各项工作的高效运转提供最强有力的保障。

（一）配合**部做好人员招聘工作

2、23日，我部门配合储运部在我站对应聘两站的月份制合同工组织进行考试，经过两天紧张工作，筛选出43名优胜者。24日，带领此批人员到进行理论及系统软件培训，并顺利完成培训任务，为储运站今年工作的全面完成奠定了扎实的员工基础。

（二）做好对生产物资、办公用品的购买、入库、发放工作

我部门想第一线所想，急第一线所急，及时为其购买、发放所需各种物资、用品，并做到账务清楚，手续齐备，为各项

工作的正常开展和顺利运行提供了及时的物质保障。

（三）做好食堂、宿舍的管理工作。

由于我站今年住站人员较多，我部门加强对宿舍的管理，为住站人员解决了后顾之忧。食堂做到清洁卫生、饭菜可口、开饭准时，为良好生产秩序的形成提供了有力的保障。

一年来，为储运站良好的生产生活环境，我们付出了艰辛，作出了不懈的努力，但仍存在许多不足，如由于基础设施较差，生产设备老化，使安全工作面临更大的挑战，但我们无怨无悔。我们将继续求真务实、锐意进取，为储运站更加辉煌的明天再建新功。

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇三

今年以来，我市着力引进外向型企业，努力培育外贸主体，不断改善外贸环境，积极“架桥拓市”，推进“破零倍增”，多措并举，外贸运稳回暖，至9月份，共完成进出口总额x亿元，同比增长x%□完成省定任务的x%□全年预计完成x亿元，同比增幅30%；1—9月加工贸易共完成x亿元，同比增长x%□“破零”企业x家，“倍增”企业9家。

1、加强调查研究，着力推进外贸工作。市委、市政府领导高度重视发展开放型经济工作，把扩大外贸进出口作为重要工作强力推动。市政府分管副市长多次带队到外贸企业走访调研，并组织相关涉外职能部门与重点外贸企业召开座谈会，深入了解企业在外贸方面存在的困难，提振企业发展信心，解决企业发展难题。起草了《关于促进外贸外经和口岸发展的若干措施》。为贯彻落实省委“创新引领、开放崛起”战略，市委、市政府领导多次召集相关部门召开研讨会，构筑我市“1+x”政策文件体系，“1”即《关于加快开放崛起建设开放强实施办法》□“x”包括《关于促进外贸外经口岸发展的若

干政策》、《娄底市开放型经济发展考核办法（试行）》等几个政策性文件。

2、加强政策宣传，搞好重点帮扶。我局主动深入进出口企业，宣传出口退税、进口贴息、信用保险、便捷通关等一系列外贸稳增长的相关政策，同时还利用电视台、外贸企业qq群进行政策宣传，在娄底电视台《商务民生》栏目制作有关外贸政策宣传的专题报道。另一方面，积极开展“保姆”式服务，进行业务指导与帮扶，协调解决企业在发展过程中遇到的通关、物流、融资等方面的困难和问题，进一步扩大进出口规模。今年上半年，我市共有湖南鄂尔萌菲皮草服饰等38家企业破零，共有湖南北成实业发展有限公司、娄底市龙盛电子等9家企业业绩翻倍。

3、推进平台建设，推动外贸便利化。推动娄底铁路口岸海关监管场所建设。现湘中国际物流园多式联运中心主体工程已全部封顶，所有建筑外墙装饰即将完成，正在进行园区管网敷设和路面硬化，预计今年年底投入运营，现正在协调海关、国检部门，请求支持在娄底设立正式机构，加强对海关办公楼、通关作业区的建设、验收、申报指导，以确保下半年能封关运行。另一方面积极推进外贸综合服务中心建设。为外贸企业提供对外贸易咨询，进出口相关资质申领、退税、核销、物流、报关、报检、信保、融资等“一站式”全程服务。今年以来，重点帮助市经开区与浩通国际货运代理有限公司进行了对接洽谈，指导其它县市区开展外贸综合服务中心建设，并在全市上半年商务粮食工作会议上对各县市区提出了明确目标，要求各县市区在年底之前完成外贸综合服务中心建设。

4、大力发展加工贸易。一是加大招商引资力度，积极承接境内外产业转移。今年4月，组织娄星区、新化等商务主管部门和相关企业参加了20xx年中国加工贸易产品博览会，积极对接沿海产业转移企业。二是通过财政奖励扶持措施，帮助加工贸易企业进行技术升级改造。年初，帮助我市英越船舶配

套工程有限公司、双峰荣城鞋业有限公司等两家加工贸易企业申报了技改资金，支持现有企业扩产升级。三是积极培育发展加工贸易企业。今年以来，先后帮助指导新化县金品电器、湖南锡矿山亲星锡业、冷水江市松野电器有限公司等企业申报办理加工贸易手续，该三家企业今年加工贸易业绩有望“破零”。

1、进出口总额持续保持x%以上正增长。今年以来，我市进出口总额持续保持x%以上的正增长，主要原因是涟钢、闪星锡业等进出口企业量价齐升，贡献突出。今年以来，钢铁行业延续了去年以来产销两旺、量价齐升的运行态势，全市钢材产量持续保持x%以上的增长，价格继续稳定在较高水平。1—9月，华菱涟钢进出口总额实现x亿元，同比增长x%□其中进口x亿元，同比增长x%□出口x亿元，同比增长x%□锡的氧化物出口价格增长较大，去年同期均价为3万元/吨，今年均价达5万元/吨，同时销售量也比去年同期增长了x%□1—9月，闪星锡业共出口x亿元，同比增长x%□

2、外贸结构逐步改善。鞋类、服装、机电产品、高新技术、箱包、药材、农产品等商品出口总额不断增加。1—9月份，上述类商品出口总额x亿元，同比增长x%□同时，出口商品种类不断增加，达x多种。

3、“破零倍增”成绩显著。加大招商引资力度，引进外贸企业和外贸综合服务中心企业，进一步夯实外贸主体基础，不断推进企业“破零倍增”。1—9月，我市共有38家企业“破零”，9家企业实现倍增，新增进出口总额9.8亿元，占全市进出口总额的x%□冷水江市引进的皮草基地，已有12家企业进驻，3月份投入生产，9月份已有12家企业外贸业绩破零，共计出口x万元，预计今年产值可达3亿元。

4、外贸环境逐步改善。建立商务、财政、税收、外汇、金融机构联动机制，合理运用政府信用和政策工具，帮助中小微

企业申请出口融资无抵押式担保+银行优惠贷款，鼓励金融机构进一步扩大出口信用保险融资和出口退税质押融资。为解决中小微企业融资难、融资贵难题，计划于11月上旬举行一次促进外贸发展政银企对接座谈会。

20xx年，我市外贸形势仍然不容乐观，钢材市场虽然活跃，但会渐趋平稳，铁矿砂等进口原材料价格会逐步回落，我市进口增幅会略有下滑。随着一些外向型企业的投产，出口增幅会逐步回升。

1、进一步壮大外贸主体。一是盘活存量，不遗余力扶持本土企业做大做强外贸业绩，鼓励企业积极参加境内外展会活动和运用跨境电子商务开拓国际市场。二是扩大增量，加大力度引进大型生产型外贸企业尤其是加工贸易企业，鼓励本土企业内外贸融合发展，强化对外贸易和对外投资联动，加大对在本地体现外贸业绩企业的政策扶持力度，并力争通过高层推动外流的外贸业绩回流本地。三是“破零倍增”，在引导我市企业开展对外贸易的基础上，大力扶持外贸综合服务平台及园区外贸综合服务中心为企业提供一站式、全流程外贸综合服务，帮助本土外向型企业及有进出口经营权的企业实现“破零倍增”，扩大国际市场份额。

2、进一步改善外贸结构。一是加大招商引资力度，积极承接沿海及境外外向型企业和加工贸易产业转移，进一步壮大我市外贸经营主体。二是在商品结构方面，继续实施“质量兴贸”、“科技兴贸”、“品牌兴贸”战略，在稳定传统优势产业的同时，不断提高机电产品、高新技术产品、服装、农产品、鞋类、旅行及箱包、灯具、药材等产品的出口比重，积极支持先进技术装备、关键零部件、国内短缺资源的进口，合理增加与群众生活密切相关、必要的一般消费品进口。三是积极推进传统产业转型升级，充分利用我省“湘博会”平台，架桥拓市，帮助我市农业机械、矿山机械、电子陶瓷产品等传统产业企业，开拓国际市场，鼓励企业加快“走出去”步伐，助推传统产业不断做大做强。

3、进一步加大扶持力度。一是严格落实国家、省、市相关对外贸易的扶持政策。二是督促各县市区出台县级促进配套政策，扶持发展县域特色外贸产业集群。三是联合海关、商检、国税、外汇管理局等涉外单位和各县市区商务部门，做好政策宣传，加大服务力度，积极引导帮助外贸企业用好用活政策争资争项，尤其开展好“一对一”的精准帮扶行动。

4、加快推进平台建设。加速推进娄底铁路口岸建设，争取在20xx年正式投入使用，让娄底本土企业早日实现“家门口”办理通关业务。

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇四

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，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及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。

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇五

依据1xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间的条件下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，

采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

(1) 缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住。

(2) 缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性。

(3) 缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的

能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇六

我自今年x月份到公司上班，现在已有__月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要总结：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不

管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：一是我的工作总结还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手张晓莉，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳

任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。三是希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇七

截止目前，我部门有： 外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从20xx年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20xx年中，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。

同时，公司总经理也给与我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。 本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：2804842.31美元。

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这

些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。

于是创新思维不得被提出。作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理×××不断带领我进出口部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。外贸工作，象战场更像舞台。

轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。

通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20xx年中，制定了《xxxxxx有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未立刻实行。20xx年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的20xx年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

第一，不断充实，努力加强团队建设。

团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好领头羊的工作。

部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。

我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：自主，自律，友爱，谦逊，学习。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

1. 加强对新员工的培训工作。

2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3. 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。

一方面加强对自身职责要求；

二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。

三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

半年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每

个成员的辛勤努力下□20xx年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首半年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇八

一，新来业务培训7—15天，每项培训完都要考核，整个培训过程完了后由总经理考核是否合格。

二，培训内容：

人物介绍，公司环境，公司发展方向，公司经营的产品及理念介绍。

产品知识：

联系信息。

业务经理检查考核，满分100分，70分合格。[1—2天]

二，是工程带领陪同去参观车间展厅。

三，在阿里和速卖通上发布产品[2—3天][共200分]

分数100分，70分合格

四，回复询盘

考核分数100分，70分合格。

五，开发信[1—2天]

由业务精英负责指导，当天让业务员找3个做测试，业务经理检查，考核分数100分，70分合格。

继续培训事宜。[1天]

第二项培训完后业务员每天的时间和工作安排

一，打开邮箱和阿里巴巴，速卖通，查看邮件，询盘，及时回复。

二，发开发信（群发任务量：30条，精品开发信3条）

三，发布产品（任务量：10条速卖通精品，10条阿里巴巴精品信息）

外贸仓库年终工作总结报告 外贸工作总结篇九

随着金融危机的蔓延，我市出口企业面临前所未有的困境。1-5月份全市外贸累计出口额为亿美元，同比下降，完成年计划；其中，鞍钢出口亿美元，同比下降，完成计划；地方出口亿美元，同比下降，完成计划16%。

5月当月全市出口4961万美元，同比下降；鞍钢出口807万美元，同比下降；地方出口4154万美元，同比下降。

从出口品种看，占我市出口总量80%以上的大宗出口产品钢材、矿产品等出口均出现大幅下滑。镁砂出口1003万美元，下降；滑石出口588万美元，下降50%；钢材出口亿美元，下降；纺

织品出口3017万美元，同比上升2%；化工产品出口1611万美元，下降；矿物材料制品出口948万美元，下降37%；机电产品出口3937万美元，下降。

虽然我市外贸出口去年取得较好成绩，但目前的全球经济下滑，需求减弱无疑导致我市今年出口面临巨大困难，特别是随着国际贸易进一步萎缩，国际市场激烈竞争加剧。

1、美、欧、日、韩四大贸易伙伴需求急剧减少，国际市场萎缩。美、欧、日、韩市场占我市出口份额的70%以上。但由于金融危机导致的经济滑坡，导致我市主要贸易市场平均下降50%以上。我市大宗出口产品出口企业面临国际市场需求减弱，订单减少或推迟取消的情况更加严重。部分出口企业出现亏损，甚至停产、减产。

2、外商信用风险加大，收汇风险成为企业面临的最大外部风险。全球金融危机严重冲击了欧美消费市场，受销售量下降和银行信贷从紧的双重困扰，一些欧美买家拖欠、拒收和破产的风险加大，企业和个人支付能力下降，信用降低，出现支付困难，产品出口到货后不能及时收回货款，或根本无法收回。没有订单找订单，有了订单却不敢接单。

3、贸易保护主义抬头，贸易摩擦加剧。受金融危机的影响我市遭到贸易壁垒，美国对我市的管线管发起反补贴调查；对定尺碳素钢的反规避调查、镁砂的反垄断调查。欧盟对镀锌板发起调查，欧盟对钢铁管配件发起日落复审。墨西哥对中厚板发起反倾销。此外，技术性贸易壁垒措施的实施，集中在农兽药残留要求、细菌等卫生指标的要求使我市鸡禽、蔬菜等农食产品出口受阻。

4、出口企业资金缺乏。我市企业出口将面临生产成本升高，出口企业融资困难与融资成本上升、人民币升值压力的影响。

为了贯彻落实省政府促进产品销售工作会议精神，迅速扭转

我市今年以来出口大幅下滑局面，实现上半年出口正增长目标，我市积极开展落实工作。以前50家出口大户为重点，每周召开外贸出口调度会，一个单位一个单位了解情况，现场办公解决问题，并建立了与鞍钢的协调机制。市政府重视企业出口工作力度之大，前所未有。

由于政策推动效果明显，全年地方预计实现正增长。从地方出口完成情况看，4月份环比增长，5月份环比增长，6月份预计环比增长205%。从主要出口商品看，地方大宗商品出口降幅逐月收窄。镁砂由4月份下降降至5月份的；滑石由降至50%；纺织品由下降8%增至增长2%；化工产品由下降降至。

预计全年全市出口可达亿美元，同比下降。其中地方完成亿美元，同比增长，实现正增长。鞍钢亿美元，同比下降83%。