# 外贸公司工作总结(通用8篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-05-13

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。外贸公司工作总结篇一上半...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

**外贸公司工作总结篇一**

上半年，我部门在公司总经理、各科室的共同领导与指导下，按照公司章程的要求和部署，坚持以“稳步发展，重点突破”为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，基本完成了各项工作任务。现将我部门20年外贸工作总结如下：

一、部门基本情况

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20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20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。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具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。

于是创新思维不得不被提出。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。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

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。20年中，制定了《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。20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。

四、立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的20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。

五、加强领导，注重团对协作。

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，做好带头羊的工作。

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。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

为了应对20年新突破的工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循“精益求精”、“纵横发展”等方向原则，并从以下几个方面加强下半年度的管理工作和业务开展工作：

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，20年，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!

**外贸公司工作总结篇二**

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这一年与x同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

我是今年x月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了x。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到x月份x日我有幸进入x这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过x平台免费版，收到了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在x月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位x客户接收我们的付款方式，转账成功。

第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

x月中旬，公司参与了x第x届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。

其次就是价格得详细程度，其间涉及x，x等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

1.“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2.专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是x行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3.要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4.心态决定一切。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

辞旧迎新，展望20xx年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划，计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗!

**外贸公司工作总结篇三**

20xx年，对我亦是不平凡的一年。我收获了真命天子——从彻夜不眠到温馨浪漫，从两手相挽到柴米油盐，从热血澎湃到脚踏实地，从彼此爱恋到订婚许愿。两个心灵永远都会保留个中细节，成为感情的基石。

一年来，我更趋于成熟，挑剔的目光渐渐宽容，因此我收获了爱情，也收获了的朋友和的快乐！记得一个同学说过“敞开心扉，让阳光进来”。是的，阳光是不会亲睐于关闭的心窗。

一年来，老朋友的关系依旧那样铁。在某个温馨的瞬间，在某个不眠之夜，在某个雨天的窗前，我们这些年轻人也会感悟一些东西、感叹一些回忆。一些一直联系的、还有毕业后未曾联系的朋友们，我都会想起你们。前段时间看《非城勿扰》时泪水悄悄滑过脸庞，剧中主人公葛优说：“钱对我来说不算事儿，就是缺朋友。最好的那几个都各奔东西了，有时真想你们，心里感觉特别孤独。”相信每个人听到这句话有所感触，都会随着邬桑的啜泣而动容。

看到父母有些蹒跚的步伐和斑白的双鬓，这也成为了我们奋斗的目标之一。一定要让老人尽快享受天伦之乐，没事给他们报旅游团，四位老人一起游山玩水、走进自然。

20xx年是部分外贸行业的冬天，但是我们外贸部的三员干将却创造了公司以往多少老员工未曾创造过的价值。由此我深深地体会到：在友谊基础上的合作有时能起到事半功倍的效果！

我们的学校从单一经营成人高考，逐渐增加会计培训、职称培训，同时我们还要在这一年里涉足少儿英语项目，将清华少儿英语的课程引入济南并发扬光大。创业的艰辛是可以预见的，但是这更增加了我们的斗志。工作中的困难也是可以想到的，这一切必将成为走向成功道路上一个个难忘的回忆。个人的成长事业的发展，离不开朋友的帮助。新的一年里希望能够结识的好友，更希望亲爱的故友能够多交往常联系。生活事业中彼此提供的帮助。

最后，希望所有的朋友们财源滚滚，事业、爱情双丰收！

**外贸公司工作总结篇四**

20xx年即将画上x的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到9月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的x全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况、、、、、、方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。msn、skype、trademanager，email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单（阿里巴巴的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了dhl/ups/fedex，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，dhl运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走fedex。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

10月中旬，公司参与了广州第xx届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及moq，fob等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。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，普通的产品不要报高。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，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细、、、、、、等一大堆的.问题，一个一个分析，解决。

14月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但是，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。，了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是led行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

辞旧迎新，展望20xx年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

**外贸公司工作总结篇五**

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2.92亿美元，同比下降73.5%，完成年计划8.4%；其中，鞍钢出口1.24亿美元，同比下降95.7%，完成计划5.1%；地方出口1.68亿美元，同比下降45.5%，完成计划16%。5月当月全市出口4961万美元，同比下降81.3%；鞍钢出口807万美元，同比下降95.7%；地方出口4154万美元，同比下降45.5%。

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76.1%；滑石出口588万美元，下降50%；钢材出口1.81亿美元，下降82.2%；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47.8%；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30.1%。

二、外贸出口面临的主要困难

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。

三、全年形势预测

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57.3%，5月份环比增长104.6%，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79.9%降至5月份的76.1%；滑石由66.2%降至50%；纺织品由下降8%增至增长2%；化工产品由下降54.6%降至47.8%。

预计全年全市出口可达13.4亿美元，同比下降57.8%。其中地方完成9.6亿美元，同比增长0.6%，实现正增长。鞍钢3.8亿美元，同比下降83%。

四、下半年工作措施

在目前形势下，保证我市出口企业健康发展任务十分艰巨。保外贸增长已成为我市xx年经济工作重要内容，下半年要采取积极措施，确保对外贸易企业健康发展，以充分发挥外贸出口对全市经济的拉动作用。

1、鞍钢集团提升企业全球化能力鞍钢适应市场变化，转变外贸增长方式，充分发挥集团公司的整体优势和综合实力，稳定钢材出口规模，加大战略用户和标志性、高附加值产品的出口，同时加大机电产品和化耐产品的出口。一是着重加大重点行业和战略用户的工作力度；二是坚持市场多元化，继续调整目前各市场份额；三是转变营销方式，适应不同区域的销售习惯；四是加强国际市场新产品开发，加快出口结构调整；五是加大海外网络低成本扩大步伐。

2、大力开拓国际市场市政府全力推进出口市场多元化，开拓新兴市场。巩固原有的日韩、北美、欧盟、东南亚、台湾和香港等国家和地区的传统市场。进一步调整出口市场结构，努力寻求新的出口市场，开发多元市场，实施市场多元化战略。努力开拓中东、南美东欧、非洲等新兴市场。鼓励工业企业赴新兴市场开设贸易网点和售后服务网点。做好春季中国广州出口商品交易会参展工作，组织更多的企业参加国内外知名度高、影响大的展销会、博览会，促进企业开拓国际市场。不断完善和扩大外贸出口的销售网络，积极利用外商的国际联销，扩大企业自营出口的比例，提高外商投资企业出口比重。

3、调整出口结构，扶持优势出口产业，培植长久竞争力积极转变外贸增长方式，全面提升一般贸易出口产品质量。由于近几年我市地方企业不断优化出口产品结构，加强自主知识产权产品研发，我市传统出口产业已经形成一定的竞争优势，纺织、机电等传统商品的出口在严峻的国际市场环境下仍然保持持平。目前重点一是引导和鼓励出口企业大力开展节能降耗、降低生产成本，继续以物美价廉占领国际市场，在危机中度过难关。二是以大力发展品牌和培育自主知识产权出口商品为重点，全面提升一般贸易出口产品质量，力争为长远发展打好基础。

4、抓出口大户企业，尤其要抓好重点产品出口工作支持力度，重点培育出口千万元以上大户。在目前鞍钢出口占主导地位的形势下，随着外贸经营权全面放开，抓出口增长点，逐步减少钢材、镁砂等原材料出口的比重；逐步扩大地方出口所占比重。重点抓好农产品、纺织、电子、化工及轻工产品出口的增量。

5、争取资金，搞好服务为企业创造良好的外部环境。充分利用好国家振兴东北老工业基地的扶持政策，认真落实国家扶持外贸发展的各项资金和政策，做好国家支持外贸出口政策资金的争取工作，使更多的企业在技术更新改造、扩大生产规模、开拓国际市场、提高产品质量和标准、提高产品知名度等方面获得支持。加大对出口创汇重点地区、重点企业的奖励措施；增设高新技术、机电产品出口企业出口单项奖励。

6、开展与信用保险的深度合作，有效规避企业收汇风险。市政府与中国信用保险公司辽宁分公司进行战略合作，使信保对我市出口企业采取更加积极的承保政策，优化承保费率，有利加速理陪速度，使出口企业大力开拓国际市场，分散市场风险，保障出口收汇安全。

8、积极应对贸易磨擦我局强化对出口企业的服务，支持企业运用法律手段积极应诉；完善贸易预警机制，让企业在第一时间知悉摩擦动态，用好国家外贸发展资金，支持企业积极应对贸易摩擦。

**外贸公司工作总结篇六**

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们一起认真地写一份总结吧。那么你知道总结如何写吗？下面是小编精心整理的外贸公司行政工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

我在我们公司的行政人事岗位上面，已经工作了有五年了，对待这一份工作可以说是得心应手了，也从来没有让公司对我的工作感到失望过。今年公司开设了分公司，公司领导看到了我的成绩，决定给我肩上增加担子，让我到新开的分公司担任行政部人事经理！在这里我要感谢公司的信任和栽培，给了我跟多的学习机会！这一年，我从公司总部搬到了分公司，从一名普通员工，成为了一名经理，任务重了，责任自然也就大了。这一年，我在给我同事的帮助下，做好了行政人事的工作，得到了领导的认可！现在我将我这一年在分公司的工作，总结汇报如下！

xx市是一座内轮城市，不过因为濒临江河，所以水上运输业同样十分发达，是内陆城市的一个重要的通商口岸。我们公司主要是从事外贸的，这几年发展还不错，所以决定开设分公司，地址就设立在xx市。到了分公司，我们从总部过来的总共就四个人，分公司老板、我四个人，全都是各个部门的管理人员，可以说这个新公司，全是管理，没有一个员工，一穷二百，所有的都需要从头开始。

大家各司其职，为这新公司的未来而努力着，我这个行政人事经理，自然最主要的工作就是为公司招聘足够的员工，改变这个光杆司令的尴尬局面。因为我们都是别的城市搬过来的，所以人生地不熟，招聘渠道只能从各大网络招聘渠道和当地的人才市场下手。我在各个地方发布招聘信息后，就通过自己的人脉网络，问大家有没有人才推荐。一切都弄好后，就只能等了。后来，通过在这些渠道，招聘到了几个人，工作也能够进行初步地运转了。通过一名公司的一名实习学生，我们知道了他们学校这段时间在弄校园招聘，我就主动联系到了学校的领导，进入到了学校的招聘会，招到了不少的员工。

除此之外，我还一直在做公司制度的建设工作。专门公司采购了员工打卡机，每一天上下班都需要清倒打卡，记录员工的签到情况。根据总公司的规章制度，结合我们当前分公司的.实际情况，制定了我们公司的考核制度，以及各项规定。考虑到我们公司的发展目标，我还制定了员工的培训计划，我们需要的是长远发展的，员工的工作能力自然要好，所以我与总公司那边商量，这一年里面安排了员工去公布培训学习三次。以及通过同行业的介绍邀请，经常安排自己和员工过去听讲座学习。

这一年里面，因为是初步接触管理，所以也闹出了不少问题。比如在之前招聘的时候，一位朋友介绍过来面试的，通过了面试，可是因为我们还没有招够人，所以工作一直没有开展，所以很长时间没有通知他过来上班，他就自己在找了其他的工作。这是我一直记在心里，没有做好的地方。

接下来的一年，许多的实习学生可能要回去答辩，我需要注意这一快，在不影响公司工作的情况下，合理安排他们回去进行答辩。

**外贸公司工作总结篇七**

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**外贸公司工作总结篇八**

乡企就是一家农业外贸公司，靠特种经营吃饭，有独占的市场生存空间，状态水平也就是温饱型，与中牧、锱柴、中水这些具产业优势的大企业没法比，所以乡企有自己的干法、活法，近年来能够有较快的发展，是集团的领导、集团的支持，再加上埋头苦干，关起门来搞精细化管理，把项目做精、做专、做细、做到极致，拼出来那么一点点成果，我们的目标很现实，就是把乡企建设成具核心竞争力卓越的小公司，在农业国际贸易领域发展特色经营、特种经营，发挥比较优势，拽掉竞争对手，以小搏大，干成事业干出影响力来，为集团整体事业的发展做贡献。

截止6月底，营业收入突破3个亿，同比增长80%；利润总额1490万，同比增长200%；预缴企业所得税费390万。

实现的主营产品：农用塑料8000吨，黄麻5000吨，食品添加剂3500吨，木材3000立方米，羊毛3000吨，纺织印染料220吨，芝麻1500吨，冻鱼1吨，皮革66000平方英尺；操作招标项目26个，招标额超过1个亿，签订农业仪器设备进口合同200单；实现进口付汇6000万美元，出口结汇200万美元。

资产总额5亿7，较年初增加6000万，负债总额4亿6，较年初增加4900万；预收账款1亿9，较年初增加2700万，预付账款1亿3，较年初增加4200万，货币及票据2亿3，较年初增加4500万，存货1亿7，较年初增加5200万，应付账款1亿8，较年初增加8000万，其他应付款6500万，较年初减少4000万，所有者权益1亿零8，较年初增加10万，是税后净利润，货币及票据、预收、预付、应付账款及存货增长的主要原因就是经营业务稳步增长。

目前乡企的小日子过的还可以，增长也比较快，这是我们实实在在干出来的，面对经济危机作为农业外贸公司，我们所遇到的困难大家可想而知我不讲了，仅汇报我们一些成型的做法：乡企经营管理的核心工作、中心工作、重中之重，就是抓防控避风险，这是推动乡企和谐稳定发展最强有力的抓手，强化风险意识，摆正危机、风险、增长与追求效益的关系，是我们对日常经营管理工作最基本的要求，不管是什么业务，不讲风险防控，你就别做，有风险隐患，多好的预期收益我们也不眼红，乡企的董事会和经营班子在应对危机中，坚持推行逆势而为，稳中取利的经营策略，这就使得乡企在危机的环境中，开创了稳步增长的局面，获得了较正常形势下还要好的发展机遇，我们预计今年实现20%的增长是完全可能的。

乡企抓防控体系建设核心是五个把控要点：

（一）制度建设要与时俱进

我们有自己的企业管理手册，规章制度体系完备，全面覆盖经营管理的各个运营环节和层面，乡企制度体系的建设是花了大价钱的，我们所犯的错误上交的学费是上了亿的，取得的制度建设成果就显得非常的沉重与宝贵，是乡企几届班子经验和教训的总结，是乡企近三十年企业文化的积淀，我们坚持奉行那些具乡企特色的钢性原则和制度，而且行之有效。如：外贸业务管理系统操作规范、合同管理办法、保证金制度、严禁赊销经营的规定、库存盘点管理办法、资金双向计息管理办法、往来帐款管理办法等等，这些都是乡企防控风险的重要措施和手段，另外我们随时根据企业经营管理形势的变化对需要调整的防控环节的制度做不断的修订和补充，每年都有新制度出台和旧制度的废止，使我们的制度体系长期处在变动状态，既堵也防，既控也疏，常变常新，与时俱进。这样做的效果是，每一次制度的调整变动，就给全体干部职工上一堂警示课，敲一次警钟，大家的弦总是绷着的，我们的职工会象贼盯钱包似的盯市场风险、盯经营风险，慧眼如炬，这是硬功夫，乡企只赚不赔靠的就是这种硬功夫。

（二）防控理念要现实有效

乡企奉行的防控理念是：风险控制第一，追求效益第二，规模扩张第三。企业生存是第一位的，第二层次是温饱，第三层次才是发展和面子，这同人的需求层次是相同的，这种梯次序列是不能改变的，我们的防控理念是有主客观依据的。乡企主业运营风险主要在三个方面：有政策风险—乡企的主业就是在作政策，从政策扶持中取利。所以乡企对政策变动特别敏感，就是为了抓政策机遇，钻空子搞拼逢，因为扶持政策是有盈利余地的，我们的经营就是把盈利余地最大限度地留在乡企，追求这种机会利益的最大化，我们就是一手抓为执行政策服务，多困难我们也要执行政策，也得把事情办了，在商务部我们有些项目就是赔钱的，赔钱也得干，而且得干好，另一只手得空就捞钱，两手抓两不误，既有名又有利。再有市场风险—乡企把主业设定在涉农服务，就决定了经营项目的微利局面，只能求稳，没有暴利，掌控不好就是亏损，所以在主业经营上，乡企的防控理念定位在风险、效益、规模梯次掌控序列。

在探索主业发展问题上我们一直遵循集团刘董事长对我们的教诲：政策取向不利的不搞，民营个体竞争的不搞，没有准入门槛和高新技术含量的不搞，遵循这样的原则谋主业发展，就使我们具备了企业的核心竞争力，具有了长远发展前景，民营企业个体户，我不管你多灵活、多有本事，我跟你不在一个经营层面，你没资格同我竞争，你只能是我的下游市场，是我客户网络的终端，是我实现利益的搬手。有时候我们确实也要用搬手，孟加拉进的皮子，品质差，大企业没人要，卖个体户重新加工，搞点低档劣质产品，老百姓一样用，反正乡企把钱是挣了。第三道德风险—共同的价值观和发展理念是企业文化的精髓，也是企业防范风险的精神屏障。企业的道德风险源于干部队伍，解决问题也靠干部队伍，更新防控理念、构建防控体系、完善手段制约，从根上讲都要靠人，靠队伍，职业操守出了问题，防控体系就失效了，所以干部队伍的品质和道德修养决定了企业风险防控体系的综合水平，干部队伍道德建设就是在缔造软系统，软系统是一道无形的精神屏障，是锁定和消除企业运营风险提高防控能力的最高境界。

（三）防控手段要现代化

乡企的经验，企业风险的防控职能要设在权力机构，要掌控的住。为有效提升防控能力，我们把贸管职能归入财务部统一管理，经营业务审批、外贸合同、代理协议制备、开证申请、对外支付审批等相关手续通过网络在线以标准制式完成，整个业务流程与资金运转相匹配，资金不到位，审批程序中止，一句话，不守规矩就没办法操作业务。

在技术操作层面，为了根除部门割据、暗箱操作、资源封锁、管理失控的弊端，我们重点抓了规范操作和管控手段创新，推行了外贸业务管理系统，制备了标准合同文本和规范的业务操作流程，项目预算、经营方式、产品客户资源、授信分配、资金成本、合同及审批凭单全部进入贸管数据库，实现了资金流向、业务流转、合同单证与财务帐目的衔接，合同章、业务章归口贸管，用印权力由财务部掌控，提高了监督和控制力。现代化的防控手段实现了我们梦昧以求的管控目标，我们称之为乡企外贸业务管理的阳光工程。

（四）把紧现金流捂住钱袋子

新的经营理念对企业运营状态评估，第一要看现金流，第二是盈利能力，第三是市场占有率。因此，现金流已成为现代企业运营的血脉，是企业生命力的标志。乡企财务和经营部门对企业运营风险的防控，最核心的部分就是现金流，我们通过搭建外贸业务管理网络平台，增加了动态监控的节点，根据业务进程分阶段把控现金流，企业管理分三个层面进行防控（公司领导、财务与贸管、经营部门），把合同要件、单证和现金流有机地结合在一起，同时通过对货权的严防死守，保证了财务运营与资产运营的双重安全。坦白的讲，我在乡企平时管的事情不多，就是盯授信、盯现金流，进来的钱一般不管，一见钱出去了就眼红，发生垫款的业务，必须由我和肖宏审批，虽然公司掌控着货权，那款也必须在限定的限内收回并到我们两这消帐，不然没完，在现实操作中我们把掌控现金流当做了日常经营管理工作中的头等大事。

（五）严格把握钢性原则

事前预防是规避风险最有效的办法，所以为有效防控风险，企业必须严格执行特有的一些钢性制度原则，这种原则任何人在任何情况下都不能改变。比如乡企制定了对外投资担保管理办法，规定对外投资、对外担保都是禁止的，与主业相关的投资，也实行董事会一票否决，代理进口对外开信用证必须收保证金，不管什么情况不收都不行，你不然就别做，市场风险不可控的实行全额保证金制度，在货权管理方面必须执行款到发货规定，全部经营业务都严禁赊销，决不放货，这条原则在乡企谁都不能破。

乡企通过对上述五个方面的严格把控，保证了企业的运营安全。

乡企逆势增长的局面打开了，风险增大了，责任压力也跟上来了，在危机环境中求增长困难是可想而知，即使这样我们也决不退缩，还得搞创新、谋突破，因为维持是维持不住的，我们总讲不进则退，维持的结果二三年以后就没利润了，所以我们是一心扑在发展上，要时不时地搞出挣钱的新项目来，我们最为关注的就是研究政策、钻营市场，如果我们只忙着现有的项目挣点吃饭的钱，不谋长远发展，将来一定是没饭吃。

（一）要在变中求进

从现在开始，乡企的\'做事风格要改变，目标也要改变，我们要设定有创造性的战略发展目标，决不能守在%的增长上，这是集团对我们最低限度的要求，所以我们要尽快设定主业建设发展的战略构想。我们现在已经具备了很好的发展基础，要谋大事，要搞新题材新项目，搞具有成长性的项目开发，除政策性资源外，我们还要安排精力，好好做市场，我们要逐步将市场型项目培育起来，做成规模和体系。近年来我们的观念和做为有些保守了，那种不要命勇于拼搏的精神头没了，根源就是现在有汤喝了，没有紧迫感没有生存的压力了。

加强主业建设考虑长远发展，我们已经有初步的想法了，配套农业外贸主业建设，增设仓储环节，产业链条就完整了，就是在我们自己天津的地盘上建仓库，投个千把万搞2—3万平米，即保住了地权又断了地方政府的念想，还能享受到投资免税政策，本身还有收益，还能为乡企的自营业务创造更大的利润空间，仓储加贸易就是大流通，我们就齐活了。当然这事得集团同意了我们才干，我们还想用这个项目找个由头套点国家的钱，进一步扩充乡企的资本金。

经济危机市场萧条，并没有把我们的职工逼急了，我们的骨干还没上窜下跳，我们的职工还没有心神不定，这不是好事，说明压力不够，我们的制度措施还没有触及到大家的利害神经，如果我们真松了劲，乡企就往下掉了，业绩没了就该边缘化了。所以，我们有压力、有紧迫感，我们确实应该想想个亿的销售和5000万利润这样的目标和方向，面对集团整体快速的发展形势，我们要振奋起来，冲起来，要跟上集团改革发展的步伐，全力以赴做强做大核心主业，做出规模做出影响力来，我们必须通过自身的努力，靠业绩来确立我们在集团主业建设中的位置。

（二）要借机生“蛋“

现在市场乱了，下一步是重新洗牌，现在已经见到苗头了。新客户，新单子开始上来了，我看乡企的机会来了，抓机遇钻空子是我们的强项，我们的信心缘于乡企有在困境中掘起，有着丰富经历、经验的干部队伍，这是乡企最宝贵的财富，是乡企在危机中干成事业的基础。在新形势面前，我们也需要补课，补什么，补主业建设创新，补项目资源开发，补经营业务的成长性，我们要投入精力，找准方向，象狼群一样地扑向市场，最大限度地争取政策资源、抢夺市场份额，攫取机会效益，过了这个村就没这个店了。

乡企的优势：我们有授信，我们有资金，我们有诚信，我们守规矩，市场空出来了，客户就上门了，乱中求治，这时候客户就看好我们了，因为与我们合作安全，这是最重要的。所以，乡企要借危机扩市场，开拓新领域，网罗更广泛的客户群，建立起我们稳固的农业国际贸易的经营体系。我们要紧盯对乡企成长有利的因素和机会，说白了就是逮投机的机会，越是在动荡的时候，捞钱、捞项目的空档就有了。乡企就是要讲投机，但决不是赌市场，而认认真真地摸政策走向、找政策利好、抓市场空档，空手套白狼，不冒险、不妄想，不盲目扩张，不犯晕也不当冤大头。

（三）抓稳定保增长

下半年乡企将面临更多新的挑战，政策走势带动的经济回暖体现到我们的经营项目上不一定是利好，目前三项主业效益增长都遇到了一些现实困难，我们的班子对当前的形势已经有了清醒的认识，已经感到来自各方面的压力，从全局考虑出发，我们将坚持既定方略，在和谐中谋发展，在稳定中求突破，要坚定不移抓稳定保增长，全心全意谋和谐促发展，乡企就是要在危机的困境中创造出稳定增长的奇迹。

当前，国际贸易局面混乱，机遇与风险同在。我们决不能得意于现在已有的一点点成绩，如果我们一忘形，风险就冒出来了。这几天我就有感觉，好象大生意、大单都找上来了，我们防控风险的警惕决不能放松，不能见机会就抓就上，这些机会也可能是陷阱，今年下半年到年底，不论是授信还是资金，都有可能再次出现重大状况，我们一定要把握好了，不要干超出乡企实力的事。有鉴于此，我们将把经营管理工作的重心转向修炼内功，通过内部盘整紧跟形势，先磨好刀再砍柴，既不蛰伏也不盲动，而是有充分准备的择机而动，既谋增长更保稳定。我们主张乡企的增长一定是在现有资产规模的基础上的合理增长，增长水平一定要与所有者权益总量相匹配，与我们干部队伍建设的成果相匹配。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn