

# 最新新手会计工作计划 外贸新手工作总结热门(汇总8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 新手会计工作计划篇一

单证的实习被安排在学期末，所以这周的实训课时间比较紧，实习过后就是考试了，所以我们一边紧张的复习一边忙着单证的实习课。因为我有报考单证员的考试，所以对单证的了解稍微比其他不报考单证员的同学多一点，因此，实训课的任务对于我们报考过单证员的同学来说困难不大。

我们虽然是国际贸易专业的学生，但是单证与我们的专业却又不可或缺的重要性。在大二的第二个学期，学校为我们安排了单证课，这是我们专业所需要的知识链接。理论就在学期前的时间上，而实训课则安排在学期末，老是说我们都比较担心，因为学期末还要复习准备学期末的考试。但是这周的实训课的课程的任务不是很重，老师安排的很恰当，以至于我们不会手忙脚乱的。

随后的日子里，我们按照老师的计划走。老师发试卷给我们做练习，这样又助于我们对课本的理论与操作更熟悉。其中包括销售合同、销售确认书、形式发票、提单、出口报关单、信用证等一系列的知识内容。虽然看似东西繁复无序，事实上这都是出口贸易中的必要手续。刚发试卷时候，看到那么多的试卷真的是大吃一惊，惊讶的是原来我们每做一笔贸易都需要那么多的手续，需要那么多的国家部门通力合作，真是非常的不容易。

其实最让我头痛的是信用证。在操作题中，有一道是要求找出信用证与合同不相符之处。因为信用证是单据业务，如果单据与信用证不符，银行是不付钱的，所以在审核单证时一定要特别注意这个关键步骤。责任的重大，所以我们不能掉以轻心。在审核的时候一定要做到“仔细”二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、单同相符。由于我平时个性就大大咧咧的，遇到需要细心的审核这无疑是对我的考验。再加上，那些全都是英语，本来英语就不好的我，这下我的头都大了。天啊，好多的单词不会的，当时真的在想我要做到什么时候才能做完，有点沮丧。老师说知道找到关键字眼，问题就很快显现了的，按照我以前的习惯，我都是去找项目的关键描写词，不要被过多的详细描写的单词给搞混乱了。果然，经验还是用得上的有人说过“生活就是一块磨刀石，可以磨掉你的旧习，磨亮你的青春。特别是青少年，要反复磨练——是一块锈铁还是优质钢，必须要在百炼中方见真假。”我坚持做下去完成任务，尽管不是全对，但我已经尽我的努力。

无论做什么事都不可能事事顺利的完成，也没有什么事都可以做得完美无缺的，但是努力尽力去做，至少要去奋斗。当你遇到失败，不必灰心丧气，一定要继续向成功的道路前进；如果你遇到挫折，你也不必气馁，一定要努力克服困难，成功会在不远之处向你招手！

通过这次实训，让我更深入的了解到，实际的操作过程虽然繁多复杂，但是为我们以后的就业积累了经验，不但掌握了很多以后工作上需要的基本理论知识和技能、检验了我们平时所学的基础知识，同时更是让我们发现到我们的不足之处与缺点，这对于我们的专业来说无疑是锦上添花的。受益匪浅的一次实训，让我们对毕业后的就业更有信心，让我们对未来的工作充满了期待。善于寻找正确的方向与合理的方法，我们才会飞得更高更远！

## 新手会计工作计划篇二

这几天真的学到了很多。除了一些基本的技能和服务常识，我还学会了如何做人，如何处理自己和酒店的利益，如何处理同事之间的人际关系，如何调整自己的心态。更让我意识到的是，作为一个服务员，我应该有很强的服务意识。实习是我们对社会有新的认识和熟悉的好平台。只有在现实中经历过，才能明白这个社会是如此复杂，远非我们想象的那么简单。在酒店实习的时候，有一段时间，发现自己的想法和看法都那么幼稚，但后来慢慢放下了。刚开始工作的时候，我适应不了长时间站立和工作作息的变化。一天下来，我的手脚僵硬酸痛。下班后第一件事就是找个地方坐下来休息，对我来说真的太多了。对于这一切，我咬紧牙关，坚持了下来，意识到生存不易。以前在家的时候，我一点都不担心这些东西怎么弄。现在，当我找到工作时，我意识到这很难得到。在大学里，我们只是一张白纸，我们通过实习来欣赏社会，欣赏生活。在学校或家里，老师或家长可能会分配今天做什么，明天做什么，但在这里，可能没人告诉你这个，你必须自觉去做，尽力而为，一份工作的效率会被别人评价不一样。在学校，大多是学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会争取更高的工资和升职。学习和工作都有竞争。在竞争中，我们必须不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力。在前台这个位置上，渐渐能感受到社会上的人情。我在积累社会经验，学习生活方式，了解人际关系的复杂性，这是整个实习过程中最宝贵的部分。在整个实习过程中，我不仅看到了自己好的一面，还毫无保留地放大了自己各方面的缺点和不足，让自己关注了自己没有关注的事情。

通过这次实习，我对酒店的组织架构和业务运营有了全面的了解，认识了各种各样的客人，认识了很多好同事和朋友。他们让我对社会的理解更加深刻，开阔了我的视野，教会了我如何适应和融入社会。实习期间，我提前接触了社会，了

解了目前的就业情况，并对自己近期的就业计划做了提前规划。通过这次实习，我找到了自己与社会的契合点，为自己的就业方向做了指引。

在今后的工作中，我将努力提高自己的素质，克服自己的缺点，并朝着以下方向努力：

最后，不断锻炼自己的勇气和毅力，提高自己解决实际问题的能力，慢慢克服工作过程中的急躁情绪，积极、热情、一丝不苟地对待每一份工作。

一个合适的房间状态显示和处理系统已经在电子酒店中存在，但是还没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了简单的分析。

问题：退房后，客房服务员通常需要20—30分钟整理房间。这个速度是随机的，做房间需要的时间因客人不同而不同。目前的操作流程是：退房——客房，检查酒水，设置ok房——为新客人做准备。很多时候客人的选择是集中的，这主要是因为客人选择的趋同性，所以一些房间的入住率和新客人的续租率都很高，这是由客人的习惯、房价、季节等多种条件决定的。在我们现有的操作流程中，没有客房服务员的预约留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提议，把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。主要的做法有以下两点。

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否可以置ok房，这样的操作是为了避免上述情况。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的

效果的。

实习到现在将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说得清楚。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，这阶段的实习为我日后的学习至以后工作奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，感谢酒店让我在实习中增长了见识，体验了生活。我衷心希望酒店能够越来越好。

## 新手会计工作计划篇三

从南昌来到广州，从学校走上工作岗位，从广州的一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

力。这就是说，在我们的身上还有巨大的潜能没有发挥出来。“所谓能力，从某种意义讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于你想做多少，你是你认为的那种人。”

其二：目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到的。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

第三：自己做事情的积极性和主动性强烈。销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。

成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

## 新手会计工作计划篇四

实训带给我们的不仅仅是经验与体验，在我们离开学校出社会后，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微的把我们要做的工作告诉我们，更多的是自己观察，学习。下面是我整理的国际贸易实务实训报告，欢迎大家阅读！

### 【国际贸易实务实训报告1】

实习即我第一份正式工作的开始，既让我兴奋又让我收获。通过实习我学到了许多书本上无法学到的知识，这就是宝贵的工作经验和沟通技巧，对许多问题有了深层次的思考。更重要的是，从此我真正的步入了社会，身上肩负起了责任。我在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是跟单。

老板通过邮件分配任务，邮件内容是与工厂签订的采购货物合同，包装合同，外商的购销合同，还有合同分解单。合同分解单具体列明了该合同项下货物的细节要求以及发票号。接到合同后，首先确定货物的送达时间，以便确定船期，然后确定目的港□cif价我方出口，由我方指定船公司；询海运费□fob价进口方指定货代，通常货代信息会在老板与外商的往来函电中体现。具体电话联系fob货代，货代回报指定港船期。一般下午寄海运委托单给货代。随后制作报告合同，保

关发票，箱单，出口代理协议，随同核销单，报关单，报关委托书一起寄送。几天后，货代发来送货地址，我再传给工厂并催工厂及时发货，以便到堆场换包装。后续就是做保单(cif下)，产地证。收到到b/l扫描件后，需要发装船通知。据合同要求，制造相应单据，这时要做商业发票，质检证明，箱单；根据付款方式制作汇票。大约二天后，收到正本提单，填写离岸委托书，最后一步是向银行交单。交单后，等着拿水单、核销。

刚去公司，有一个师姐带我入行，她在公司干了3年多。我虚心向她学习。虽然我干的是本行，但毕竟具体操作的少，对业务不熟悉。社会与学校是两个地带，师姐可让我锻炼了不少，白跑了不少路。所以说，社会是个大熔炉，刚毕业的我还要继续锤炼。

因为所做的事情很多的时候，是不能太依附记忆力，记忆远远是不够的，很容易忘记。这就要求从点滴记起，就拿最容易的盖章来说，各种章什么都有。中英文长条章，报关专用章，英文章，公章等等。例如：报检材料是要盖红色公章，而送交货代的报关资料以及交给客户的交单资料要盖蓝色单证章。这些看似简略的但是对于没有经验的我是必须要牢记的。

制作单据需要第一是正确，要求注意集中，不可以分心。在保证数据正确填制的情况下还要注意单据格式。保持对齐、哪里空格都要规范，注意单据的美观整齐。以前，我一直认为做单据只要数据没错，万事即可！可是在实际操作中还要注意格式，这对我有很大的启发。在与国外进行贸易的同时，我们不光代表了企业，还代表了自己的祖国。一套美观的单据，会给外国人留下好印象。所以，从此以后，我要更加认真地制作单据。

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章：区国税局办理税务打表，缴费寄单：市国税局退税

证明;银行领水单,还要去外管局核销外汇,需要跟许多部门不同人员打交道。此外,要和青岛,天津的货代,河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要,也必须要有耐心。向工厂催货,工厂这边不想早发货,就要一次又一次的打电话,工厂一看号不接电话。打多少也没用!将好不容易打通了,又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么时候到。唉,看来,一切都是有一定的门道!我刚毕业,这也正是我所欠缺的社会经验,以后学得东西还很多,还要继续努力!

## 七、实习体会和收获;

(一)实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的,但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义,如果不顾客观规律,一律蛮干乱干,那么实践就成了无源之水,无本之木。若不把理论付诸于实践,永远是沉睡的理论,发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来,创造性的运用所学的知识,才能更快的发展。国贸专业更是如此,只有在具体操作中,才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

(二)严谨、认真。做单证,是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时,要时刻谨记单据制作的“十字”要求:正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改,但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失,个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意,要细心的检查几遍,确实没有错误才可以寄出,随后交单。

(三)勤奋,持之以恒。记得以前老师对我们说过,要做事,先要学会做人,做大事,更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西,学什么东西,都应该积极主动,。“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难,但既然了这一行,就要坚持自己选择,深深地投入自己选择。遇到困难时,不能轻易放弃,随随便便放弃决不会成功。



(四)活到老学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪修养。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

## 新手会计工作计划篇五

公司的出口外贸过程大体上是这样的：谈生意-备货-请商检局检验货物-委托报关行向海关申报出口-把货物运输出国交给客户-从客户手中取得货款-向<sup>v</sup>申报-向国税局申报-取得公司利润。

生产车间在接到生产任务后，制定生产工艺流程并且安排生产，从产品生产到出厂这是备货阶段，产品出厂后要进行验货，属于国家法定商检产品的还要到商检局办理商检手续。这个过程要制作好出口商品检验申请单、外销合同信用证、商业发票装箱单、换证凭单等单据，以便商品在出口口岸接受商检。在备货过程中，业务员还要提前联系船公司进行租船订仓，同时与报关行联系，准备好报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、外销合同、出口许可证、商检换证凭单、出境货物单、送货通知等单证委托报关行到海关办理手续。实习公司在实际操作中“报关”和“运输”都是委托代理公司做的，但是商检这块由销售部的陈经理办理，可能是他和商检局的人员比较熟悉吧。

公司的产品运到码头后按规定船期装船运输直到交到客户手中，当然在实习过程中从产品出国门到抵达另一端是看不到的，但是通过了解我知道了装船出运也要准备很多单据，出

口货物明细单、装货单场站收据副本、装运通知、海运提单、出口许可证(正本)、商业发票装箱单等等。

客户收到货物后自然要支付货款，国外的客户一般会通过信用证支付，而这便是公司财务部的工作了，结汇期间财务部还要到外汇管理局进行申报，将取得的外汇兑换成人民币，还有向国家税务局申报出口退税。

以上就是我在公司粗略了解的外贸过程了，当然有许多不懂和不准确。但是在实习中也有一些体会和收获，以下小结一下实习的收获并归结一下大三学习的重点：

### 1. 加强英语的学习

对于外贸从业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判、写传真、书信等，如果专业英语基础不好，就会影响业务的顺利进行。就我所在的实习公司，老总告诉我公司基本要求员工英语过六级，英语的重要性不言而喻。

### 2. 要学会制作单证

实习过程中，外贸业务各个环节的单证数不胜数，而且多是用英文制作的，有的单证即等同于合同，非常重要。因此，大三学习实务课时要特别注意掌握。

### 3. 注意专业课与其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解

有关法律的知识等等。我所在的公司专业生产电机，所以如果做业务首先要下生产车间了解电机的生产流程，还必须了解各种型号电机的性能、价格、特点等等，而且在业务中当然要对国际法有所了解，因此在大三学习专业主干课时还必须拓宽知识面，多了解一些贸易外延知识。

#### 4. 要多实践

虽然通过见习和学习课本懂得了做外贸的大概流程，但是没有亲自去实践也只能停留在理论上，而外贸业务正是需要我们去自己去做。这次实习因为本身理论知识不够，所以不能亲自动手做，但是在以后学习中要加强实践，特别是大三结课时要进一步进行实习，真正动手，提高业务能力。

以上就是我的实习报告，谢谢！

## 新手会计工作计划篇六

回首2022年的试用期工作，有太多的完美的回忆，2022年x月本人来到\_\_工作，可是惟有几个月的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

### 一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。2022年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

## 二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

## 三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

#### 四、对自我有以下要求

- 1: 每月应当尽最大努力完成销售目标。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 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。
- 4: 对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

### 新手会计工作计划篇七

我是在十堰市对外贸易公司实习的。

(一)国际贸易亦称“世界贸易”泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

#### (一)国际贸易世界贸易

泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它

由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

## (二) 对外贸易

亦称国外贸易或进出口贸易，是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》(sitc)公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

## (一) 对外贸易值

是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映

一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价格(fob即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费)计算出口额，按到岸价格(cif即成本、保险费加运费)计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

## (二) 对外贸易量

以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为： $\frac{\text{出口价格指数}}{\text{进口价格指数}} \times 100$ 以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于100，表明贸易条件比基期有利；如小于100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期。

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的<sup>^v^</sup>服务贸易总协定<sup>^v^</sup>

服务贸易是指一成员境内向任何其他成员境内提供服务；在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务一成员服务部门包括如下内容：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务娱乐、文化与体育服务，运输服务。

(一) 直接贸易是直接贸易的对称，是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

(二) 间接贸易是直接贸易的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中，生产国是间接出口；消费国是间接进口；第三国是转口。转口贸易(entrepottrade)是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍然属于转口贸易范畴。

(一) 总贸易是专门贸易的对称，是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口；凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

(二) 专门贸易是总贸易的对称，是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。



## 新手会计工作计划篇八

依据《^v^安全生产法》，《内蒙古自治区安全生产条例》，《\*生产事故灾难应急预案》的法律法规为指导，普及安全生产知识形\*人讲安全，人人要安全的局面。增强安全防范意识特制定本预案。

本预案适用于本场（所）发生的安全生产事故。

以人为本，安全第一，预防为主，统一领导，分级负责。

救援组：

组长：

副组长：

成员：

信息组：

组长：

组员：

作业现场一旦发生安全事故，马上报告林场调度室由调度通知应急小组。由信息组组长马上向林业局报告并拨打120向医疗急救中心求援应急报告包括以下内容：事故发生时间、地点、类别、事故人数。

急救组：

组长：

组员：

接到事故应急报告后，马上出动备用救应急救援车辆迅速赶往事故现场实施营救。备用车辆司机电话24小时开机，一但有应急事故发生通知司机马上出发林场卫生所常备医疗急救用品，每个队、段、组设立一支现场自救队成员由工队主要队员担任由林场安全组织领导负责定期进行培训和演练。

应急组组织机构的所有成员应树立接到报警就是命令的观点，树立以人为本的思想，勇敢、科学、冷静的应对事故迅速有效的开展救援工作使林场的安全生产的事故为零。