# 跨境122机制工作总结(实用36篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-14

*跨境122机制工作总结1在学校开始，我们的学校就和企业合作，开办跨境电商课程，我经过自己的努力加入到了其中学习，毕业后进入到了公司工作，虽然我才毕业，但是却对自己的工作有了充分的了解。这让我进入公司后少了磨合的时间，可以直接开始。就这样一年...*

**跨境122机制工作总结1**

在学校开始，我们的学校就和企业合作，开办跨境电商课程，我经过自己的努力加入到了其中学习，毕业后进入到了公司工作，虽然我才毕业，但是却对自己的工作有了充分的了解。这让我进入公司后少了磨合的时间，可以直接开始。

就这样一年的时间如雪花班融化，已经来到公司有一年时间了，在很多人来说跨境电商很神秘，其实只要英语好，努力就能够做好工作，就可以实现工作。因为我们跨境电商主要服务对象就是海外客户，英语是最基础的语言，也是我们工作必须掌握的语言，以往我的英语只能算作平平，没有多少出奇之处，但是经过了工作的洗礼反而英语有了极大的进步，学习到了更多的知识。

因为工作中有时候会经过电话沟通在工作中练习了口语，同时有时候又会与客户邮件沟通，当然邮件是国外主要的沟通方式，他们更喜欢这样的沟通，对于工作中遇到的一些单词问题，我们可以很好的掌握好工作的节奏，利用翻译软件就可以了，了解意思同时还要回复，这时候考虑的就不是按照我们自己的习俗来回复，而是要我们按照消费者的习俗来回复，因为中外文化的诧异不能轻易的按照我们的习惯去做，而要按照客户的方式去回复，才能够得到客户的好感，在现在，竞争的就是客户的数量和质量，所以必须要考虑这些问题，不能轻易的把自己的情感强加个客户。

由于能力突出，我每个月都能够卖出数千件产品，同时也收获了大量客户的信任，让我有了基础，在之后的工作中与客户交流是我总结工作经验，同时为了避免出现大问题，我只负责一个国家或者是一个地区的商品销售，在工作前我会充分调查哦清楚这个国家和地区的消费习惯和消费手段，把住脉，才能够让客户购买我们的产品，毕竟不是客户求我们，所以必须要尊重客户。

同时为了更好的工作，我还在工作岗位上学习英语，已经过了英语六级，正在为英语八级准备，同时也在学习其他语言，刺进我们跨境电商首要掌握的技能就是交流如果连最基本的交流都做不到又如何能够让更多的客户信赖，让更多的客户与我们合作呢？并且我们公司也为我们学习提供了环境，这更有利于我们的工作。

在以后的工作中我会继续努力，只要做的好，够努力在未来我相信还能够闯下一篇天地，刺进有很多客户还是非常欢迎我的，因为毕竟我有了客户基础，在工作中也有更好的开始，明年我还会努力虽然我们跨境电商只是起步，但是我要做她的基石，促进我们公司发展推动我们跨境电商行业的进步。

**跨境122机制工作总结2**

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间里，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**跨境122机制工作总结3**

电子商务部门总结及小结在过去的半年中很有幸加入到xx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水\*高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

>二、踏实肯干、做好本质工作

>三、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水\*和业务能力

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

**跨境122机制工作总结4**

20\_年以来，金安公安分局在区委区政府和市局党委的坚强领导下，以党的XX大安保维稳工作为主线，坚持“以目标为牵引、以问题为导向，强打击、严管理、补短板，推动各项工作上台阶”总体思路不动摇，忠实履行“三安”使命，统筹推进疫情防控和经济社会发展，为党的XX大胜利召开营造安全稳定的政治社会环境。

现将相关工作情况汇报如下：

一、上半年主要工作

（一）把握“公安姓党”政治本色，坚定不移铸警魂、聚警心、谱忠诚。

一是突出党建引领。

成立“3+X”党建工作专班，制发《金安公安分局20\_年度党建工作任务清单》《党建工作“三级责任清单”》《党建季度考核细则》等，落实“月指导、季督查、年总评”党建督查机制，把党建考核作为评先评优等重要依据，力促党建在队伍建设、业务工作和政务服务等方面真正发挥引领作用。

二是强化班子建设。

分局制定并落实《分局党委班子政治建设责任清单》《加强对“一把手”和领导班子监督工作责任清单》，严格落实“第一议题”制度，开展党委中心组集中学习18次。

局党委班子充分发挥示范引领作用，坚持鲜明的选人用人和表彰奖励导向，不断增强队伍的凝聚力、战斗力。

**跨境122机制工作总结5**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

**跨境122机制工作总结6**

2意义

跨境电子商务作为推动经济一体化、贸易全球化的技术基础，具有非常重要的战略意义。跨境电子商务不仅冲破了国家间的障碍，使国际贸易走向无国界贸易，同时它也正在引起世界经济贸易的巨大变革。对企业来说，跨境电子商务构建的开放、多维、立体的多边经贸合作模式，极大地拓宽了进入国际市场的路径，大大促进了多边资源的优化配臵与企业间的互利共赢；对于消费者来说，跨境电子商务使他们非常容易地获取其他国家的信息并买到物美价廉的商品。[2]

3模式

我国跨境电子商务主要分为企业对企业（即B2B）和企业对消费者（即B2C）的贸易模式。B2B模式下，企业运用电子商务以广告和信息发布为主，成交和通关流程基本在线下完成，本质上仍属传统贸易，已纳入海关一般贸易统计。B2C模式下，我国企业直接面对国外消费者，以销售个人消费品为主，物流方面主要采用航空小包、邮寄、快递等方式，其报关主体是邮政或快递公司，目前大多未纳入海关登记。[2]

4政策支持

电子商务出口在交易方式、货物运输、支付结算等方面与传统贸易方式差异较大。现行管理体制、政策、法规及现有环境条件已无法满足其发展要求，主要问题集中在海关、检验检疫、税务和收付汇等方面。针对上述问题，《\_办公厅转发商务部等部门关于实施支持跨境电子商务零售出口有关政策意见的通知》提出了6项具体措施。一是建立电子商务出口新型海关监管模式并进行专项统计，主要用以解决目前零售出口无法办理海关监管统计的问题； 二是建立电子商务出口检验监管模式，主要用以解决电子商务出口无法办理检验检疫的问题。三是支持企业正常收结汇，主要用以解决企业目前办理出口收汇存在困难的问题；

四是鼓励银行机构和支付机构为跨境电子商务提供支付服务，主要用以解决支付服务配套环节比较薄弱的问题。 此外还实施适应电子商务出口的税收政策，主要用以解决电子商务出口企业无法办理出口退税的问题； 最后是建立电子商务出口信用体系，主要用以解决信用体系和市场秩序有待改善的问题。

通知同时要求，自《意见》发布之日起，先在已开展跨境贸易电子商务通关服务试点的上海、重庆、杭州、宁波、郑州等5个城市试行上述政策。自20\_年10月1日起，上述政策在全国有条件的地区实施。5管理体系

一、我国跨境电子商务及支付交易现状 1.跨境电子商务起步晚增速快

跨境电子支付业务发生的外汇资金流动，必然涉及资金结售汇与收付汇。从目前支付业务发展情况看，我国跨境电子支付结算的方式主要有跨境支付购汇方式（含第三方购汇支付、境外电商接受人民币支付、通过国内银行购汇汇出等）、跨境收入结汇方式（含第三方收结汇、通过国内银行汇款,以结汇或个人名义拆分结汇流入、通过地下钱庄实现资金跨境收结汇等）。

二、我国跨境电子商务与支付业务管理缺陷

虽然跨境电子商务及支付业务的迅猛发展给企业带来了巨大的利润空间，但是如果管理不当也可能给企业带来巨大的风险，当前我国跨境电子商务与支付业务的管理缺陷主要体现在以下方面： 1.政策缺陷

(1)电子商务交易归属管理问题 从电子商务交易形式上分析，纯粹的电子交易在很大程度上属于服务贸易范畴，国际普遍认可归入GATS的规则中按服务贸易进行管理。对于只是通过电子商务方式完成定购、签约等，但要通过传统的运输方式运送至购买人所在地，则归入货物贸易范畴，属于GATT的管理范畴。此外，对于特殊的电子商务种类，既非明显的服务贸易也非明显货物贸易，如通过电子商务手段提供电子类产品（如文化、软件、娱乐产品等），国际上对此类电子商务交易归属服务贸易或货物贸易仍存在较大分歧。因我国尚未出台《服务贸易外汇管理办法》及跨境电子商务外汇管理法规，对电子商务涉及到的外汇交易归属管理范畴更难以把握。

(2)交易主体市场准入问题

跨境电子商务及支付业务能够突破时空限制,将商务辐射到世界的每个角落,使经济金融信息和资金链日益集中在数据平台。一旦交易主体缺乏足够的资金实力或出现违规经营、信用危机、系统故障、信息泄露等问题，便会引发客户外汇资金风险。因此，对跨境电子商务及支付业务参与主体进行市场准入规范管理极其重要与迫切。(3)支付机构外汇管理与监管职责问题 首先，支付机构在跨境外汇收支管理中承担了部份外汇政策执行及管理职责，其与外汇指定银行类似，既是外汇管理政策的执行者与监督者；其次，支付机构主要为电子商务交易主体提供货币资金支付清算服务，属于支付清算组织的一种，又不同于金融机构。如何对此类非金融机构所提供的跨境外汇收支服务进行管理与职能定位，急需外汇管理局在法规中加以明确，制度上规范操作。2.操作瓶颈

(1)交易真实性难以审核 电子商务的虚拟性，直接导致外汇监管部门对跨境电子商务交易的真实性、支付资金的合法性难以审核，为境内外异常资金通过跨境电子商务办理收支提供了途径。(2)国际收支申报存在困难

一方面，通过电子支付平台，境内外电商的银行账户并不直接发生跨境资金流动，且支付平台完成实质交易资金清算常需要7至10天，因此由交易主体办理对外收付款申报的规定较难实施。另一方，不同的交易方式下对国际收支申报主体也产生一定的影响。如代理购汇支付方式实际购汇人为交易主体，应由交易主体进行国际收支申报，但依前所述较难实施；线下统一购汇支付方式实际购汇人为支付机构，可以支付机构为主体进行国际收支申报，但此种申报方式难以体现每笔交易资金实质，增加外汇监管难度。(3)外汇备付金账户管理缺失

随着跨境电子商务的发展，外汇备付金管理问题日益突显，而国内当前对外汇备付金管理仍未有明确规定，如外汇备付金是归属经常项目范畴或资本项目范畴（按贸易信贷管理）；外汇备付金账户开立、收支范围、收支数据报送；同一机构本外币备付金是否可以轧差结算等无统一管理标准，易使外汇备付金游离于外汇监管体系外。

三、我国跨境电子商务及支付业务管理体系构建建议 1.管理政策层面

(1)明确跨境电子商务交易的业务范围和开放顺序结合我国外汇管理体制现状，建议我国跨境电子商务及支付遵循先经常性项目后资本性项目，先货物贸易后服务贸易再至虚拟交易，先出口后进口的顺序逐步推进。提供跨境支付服务的电子支付机构应遵循先开放境内机构，慎重开放境外机构的管理原则，限制货物贸易和服务贸易跨境外汇收支范围，暂时禁止经常转移项目和资本项目外汇通过电子支付渠道跨境流动，做好对支付机构的监督管理工作。

(2)建立跨境电子商务主体资格登记及支付机构结售汇市场准入制度 一方面，对从事跨境电子商务的境内主体（除个人外）要求其必需在\_办理相关信息登记后，方可进行跨境电子商务交易，建立跨境电子商务主体资格登记制度。另一方面，对支付机构的外汇业务经营资格、业务范围、外汇业务监督等方面参照外汇指定银行办理结售汇业务市场准入标准，建立跨境支付业务准入机制，对具备一定条件的支付机构，给予结售汇市场准入资格。\_可在一定范围内赋予支付机构部份代位监管职能，并建立银行与支付机构责任共担机制，形成多方监管、互为监督的监管格局。

(3)适时出台跨境电子商务及支付外汇管理办法

将跨境电子外汇业务纳入监管体系，在人民银行《非金融机构支付服务管理办法》的基础上，适时出台《跨境电子商务及电子支付外汇管理办法》，对跨境电子商务主体资格、真实性审核职责、外汇资金交易性质、外汇数据管理、外汇收支统计等方面做出统一明确的管理规定。

2.业务操作层面

(1)将跨境电子商务及支付主体纳入外汇主体监管体系结合当前国家外汇管理局监管理念由行为监管向主体监管的转变，建议将跨境电子商务及支付交易主体纳入外汇主体监管范畴，充分利用现有主体监管结果实行分类管理。一是跨境电子商务中境内交易主体为法人机构时，\_应依据已公布的机构考核分类结果，有区别的开放跨境电子商务范畴。电子支付机构在为电商客户办理跨境收支业务时，应先查询机构所属类别，再提供相应跨境电子支付服务。二是境内交易主体为个人时，除执行个人年度购结汇限额管理规定外，支付机构还要健全客户认证机制，对属“关注名单”内的个人应拒绝办理跨境电子收支业务。三是将支付机构纳入外汇主体监管范畴，实行考核分类管理。

(2)有效统计与监测跨境电子商务外汇收支数据

建议要求开办电子商务贸易的境内机构无论是否通过第三方支付平台，均需开立经常项目外汇账户办理跨境外汇收支业务，对办理跨境电子商务的人民币、外汇收支数据需标注特殊标识，便于对跨境电子商务收支数据开展统计与监测。同时，在个人结售汇系统未向电子支付机构提供接口的情况下，同意支付机构采取先购结汇再由补录结售汇信息的模式。\_要加强对跨境电子商务外汇收支数据的统计、监测、管理，定期进行现场检查，以达到现场与非现场检查相结合的管理目标，增强监管力度。

(3)明确规范国际收支统计申报主体和申报方式 一是境内交易主体为法人机构的方式下，国际收支统计申报主体应规定为法人机构，申报时间为发生跨境资金收付日，申报方式由法人机构主动到外汇指定银行进行国际收支申报；二是境内交易主体为个人的方式下,建议申报主体为支付机构，由其将当日办理的个人项下跨境外汇收支数据汇总后到银行办理国际收支申报，并留存交易清单等相关资料备查。

(4)规范外汇备付金管理

明确规定电子支付机构通过外汇备付金专户存取外汇备付金。\_要规范外汇备付金专户外汇收支范围，将专户发生的外汇收支数据纳入外汇账户非现场监管体系进行监测。建议将外汇备付金按资本项下进行管理，收取外汇备付金的支付机构需定时向\_报送备付金收支情况，并将其纳入外汇指定银行外债指标范围。6分类

跨境电子商务从进出口方向分为：出口跨境电子商务和进口跨境电子商务。从交易模式分为B2B跨境电子商务和B2C跨境电子商务。20\_年E贸易的提出。跨境电子商务分为：一般跨境电子商务和E贸易跨境电子商务。

**跨境122机制工作总结7**

在过去的一年中很有幸加入到xxx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一是重点学习了产品知识；

二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

>二、踏实肯干、做好本质工作

>三、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的\'重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>四、岁首年终，一年之计在于春

**跨境122机制工作总结8**

20xx年，我社区的禁毒工作在街道党委、办事处及街道禁毒办的正确领导下，在社区支部的高度重视下，年初结合我社区实际，对禁毒工作进行了全面部署，扎实开展^v^预防教育，不断提高人民群众禁毒意识，努力落实各项措施，禁毒工作取得了较好成效，有效地防止了^v^流入，保障了人民群众的身体健康和生命安全。现将一年来的工作总结如下:

一、领导重视、责任明确

一是健全组织。年初会议研究确立了社区禁毒工作领导小组。调整充实了由支部副书记任组长，治安主任任副组长，社区干部为成员的禁毒工作领导小组。

二是确保禁毒经费。为搞好禁毒工作，把禁毒工作的经费作为专项支出列入预算，从而有力地保障了禁毒工作的顺利开展。

三是明确禁毒工作责任。与街道以及各村签订了禁毒工作责任状，将任务进行了具体划分，进一步明确禁毒工作任务，责任到人。

二、广泛宣传、营造浓厚的禁毒宣传氛围

为抓好禁毒工作，我社区采取形式多样的宣传方式，进行了深入而广泛的宣传。

一是利用“”、禁毒宣传日深入各村进行禁毒及^v^预防知识宣传讲解，大大提高了广大群众的禁毒、防毒意识。

二是利用社区的部分宣传栏，张贴禁毒宣传资料及图册，对辖区居民进行广泛的宣传。

三是结合“”禁毒宣传日在社区内悬挂了禁毒宣传标语，进行宣传。

三、深入排查、摸清底数、落实帮教各项措施

精心组织，周密部署，打一场全民禁毒战。

一是社区支部召开禁毒专题会议研究部署禁毒工作。

**跨境122机制工作总结9**

>一、业务收入完成情况

20xx年1-11月份，完成邮储短信业务收入万元，全年预计可完成万元，完成全年计划数的；1-11月份，分销业务收入万元（其中万元划速递，8万元划代理速递），全年预计可完成万元，完成全年计划数的。

重点项目：短信业务未能完成全年163万元的跨越式指标，完成率为；电费充值卡未能完成950万的销售额指标，完成率为；自邮一族未能完成11万的收入指标，完成率为。商旅业务收入、中邮快购卡销售收入、产业集群项目收入等重点项目均已提前完成全年指标。

>二、突出重点业务、优化业务结构、促进电子商务类业务快速发展。

1、短信业务

2、票务业务

长途汽车票的市场需求主要集中在每年的中秋节和春运期间，抓住这两个消费旺季的时机，是全年长途汽车票业务发展的重点，同时可以为邮政代理汽车票提高知名度，也为以后更好地开展此项业务打好基础。为此部门针对这项工作，本着抓早、抓紧的思路，从年初开始就主动与农公交进行了多次沟通、洽谈，在农公交上张贴宣传广告，使返乡人员有到邮局买车票的观念。1-11月份，已销售汽车票19562张，实现业务收入万元。

3、分销业务

在“好礼邮”营销活动和农资配送活动中，坚持以市场需求为导向，通过调查、了解，最终确定了复合肥以金正大产品为主，天补、绿陵等产品为辅；快消品以酒水、节日产品为主，粮油、土特产等产品为辅的产品格局。在销售中，通过出台营销方案和及时兑现营销费用等方式，引导营销团队有针对性的进行营销，鼓励他们的营销积极性，并通过带款要数奖励办法和库存欠费考核办法，有效的降低了的全局的分销库存欠费额，保证了库存达到省公司管控目标。1-11月份，共销售复合肥吨，实现收入万元；20xx年春节“好礼邮”营销活动共实现销售额万元，实现收入万元，中秋“好礼邮”营销活动共实现销售额万元，实现收入35万元。

>三、“苏邮惠民”系统推广与应用初见成效

邮政“苏邮惠民”平台的建设和推广得到了各级领导的重视，截止到11月底，我局共建成“苏邮惠民”加盟店133家，便民店21家，已代收费117131笔，金额元，邮政实现收入元，加盟店实现收入元。

>四、目前存在的问题：

1、短信业务与省公司要求的跨越式发展目标差距仍较大，新开户加办率在40%左右徘徊。

2、航空电子客票业务由于邮政起步晚，航空票市场几乎已被其他公司占领，同时价格竞争力不强，缺少火车票，票务品种不全等因素，拓展航空票业务非常困难。

3、硬件条件不足，制约分销业务发展。

20xx年工作思路、措施：

总体思路：

坚持广泛合作、突出重点的原则，加强渠道建设，确保代办电信业务稳步增长；优化业务结构，进一步加快电子商务业务的发展，加大对短信、票务等业务的推广力度，努力开拓新业务；做好农资分销、节日快消品营销活动，在做好销售的同时加强库存、欠费管控，确保收入、库存管控均完成指标；完善内部管理，积极采取切实可行的措施，促使电子商务专业各项工作再上新台阶。

重点工作和措施：

1、狠抓短信发展：抓紧、抓早年初开展短信活动，制定切实可行的有效方案为全年短信业务的发展打好基础。

措施：做好短信业务发展的现状分析，明确目标客户，做到精确营销，通过多种方式展开宣传，加强对业务人员的培训，进行经验交流，形成全局联动发展。给存量用户发短信，宣传邮储短信业务，并对加办包年用户赠送礼品，提高存量用户加办比例；

用足营销费用政策，保证营销费用按月及时、足额发放到柜员，切实让发展者得到实惠；

**跨境122机制工作总结10**

据我所知，电子商务这个专业是在近几年才热起来的，之前都是冷门到不行的专业，那为什么电子商务这门专业会突然火起来呢，大家第一个想到的肯定是马云，但实际上它的真正原因是什么呢?专业认知的老师说过，电子和商务两个分开，电子归电子，商务归商务，其实他们只是普普通通的两个东西，但他们结合起来，却能创造出不一样的东西，就如淘宝，就是电子商务中一个很好的证明。但电子商务不仅仅是淘宝，电子商务本质上是一种新的商务模式。

21世纪是电子商务的时代，看到电子商务发展如此之快，觉得压力很大。目前我国1000万中小企业中，已有1/4的企业开始尝试并熟练运用电子商务工具;据专家预测，中国电子商务这几年的发展速度在40%，未来几年可能超过50%，电子商务在以惊人的速度发展。无论电子商务怎样发展，我们都必须先掌握最基础的电子商务专业知识技能，不断提升自己。只有把基础打扎实了，才能站得住脚;就如现在的建筑多么的豪华美观，但如果它的地基没有打得稳固，在豪华在美观都是空的，还是禁不住风吹雨打的。

以上是我的专业认知报告，同时也十分感谢给我们上课的各位老师们。

**跨境122机制工作总结11**

每款商品，不管是整箱或混箱，质检完毕的商品都必须进行逐一扫描验收，混装的需在扫描验收后区分并打印货品属性及数量装箱。具体流程为：现在系统选择组整箱，撕下lpn小标签贴于外箱，扫描lpn标签，逐渐扫描货物，最后，待该种货物全部扫描完毕后按f2封箱。当该订单全部扫描完毕后，核对数量，选择按单收货，等待上架。

注意点：装箱之前应先扫描lpn，扫描枪扫描商品条形码时应倾斜45度，为最佳扫描速度，并在扫描完毕后按f2打印商品属性及数量。如出现整箱混件或者扫描商品和订单不符时，应及时停止扫描，并在订单空白处填写问题商品的箱号并记录原因，收货完毕后，及时填写实收数量及扫描人、扫描日期。

不足：扫描枪为有线，操作不便，经常由于包装人员的牵绊而造成工作延误，影响效率。扫描人员和工作台高度存在高度差异，需要操作人员站立操作，如果操作人员坐在凳子上操作，由于太低，手易于疲劳，造成间断性停歇，人员工作效率不佳，而且经常有人员抱怨安排不佳。

建议：改进设备，提高效率，扫描枪可购无线，或将电脑主机位置重新摆放，由于长时间在地上摆放，电脑主机堆积灰尘，偶尔造成在操作过程中主机突然关机和死机的情况，加强5s的推进，这是一个长期的改进过程工具。对于工作台高度，可取操作人员正常高度操作习惯，让操作人员顺手进行操作，如果新货收获量大，可以安排操作人员定时休息时间，组长应以身作则，对于操作过程中出现的问题和影响工作正常进行的细节及时处理，不能单纯依靠新人处理。

**跨境122机制工作总结12**

今年以来，兴海查缉点将二线边境管控作为一项重要的政治任务抓紧抓实，把打击跨境违法犯罪作为检验年度工作成效切入点和落脚点，坚持以最高站位组织推动，以最强措施推进落实，以最硬举措严防严控，其打击整治跨境违法犯罪专项行动成效显著，为缓解边境一线管控压力、维护边境及内地安全稳定打下坚实基础。

把稳工作“风向标” 坚持高位谋划

突出打击重点，持续保持高压严打态势。站支部高度重视打击整治跨境违法犯罪工作，第一时间成立“打跨”工作领导小组，先后7次召开部署会、推进会、研讨会，围绕工作重心、目标任务，全面细化4大模块16个小项措施计划，就“打跨”工作，进行深入谋划部署，层层动员发力，着力构建“全警参与、职责明晰、整体联动、运转高效”的工作格局，确保任务目标知有计划、行有基准。

紧握警地“联动手” 坚持内外驱动

深化警务合作，打造二线联管联控机制。针对跨境违法犯罪活动特别是^v^、偷渡、诈骗、赌博的手段不断翻新、花样层出不穷、让人防不胜防的特点，牢固树立“一盘棋”思想，切实在“合”字上下功夫。主动加强与打洛一线、执法调查队以及勐海交禁毒、技侦、烟草、打私等部门的联系，建立多套联动机制，形成打击合力，最大限度整合内外资源，优化联动流程，提升整体管控效能，积极推动打跨工作合成作战向常态化、实体化、力度化横向转变。

为打击不法分子易利用高价聘请熟悉边境环境的司机逃避查缉点检查的行为，积极联合勐海运政部门、交警部门开展联合查缉，全力整治非法运营车辆，今年以来，共组织开展联合查缉11次，查处移交长期盘踞在边境一二线的非法运营车辆24辆，形成强有力的震慑作用，极大程度净化了边境管理区司乘环境。采取线上线下4步法，即：“告知-教育-劝返-录入”为一体的劝返机制，对拟出境人员进行明文告知、批评教育、签署承诺、录入信息，全面规范劝返流程，做到有理、有据、有序，截止目前，共组织电信诈骗、跨境赌博等重点地区欲出境人员签署《不参与跨境违法犯罪承诺书》415份，教育劝返拟偷渡出境人员155人。用好宣传“小喇叭” 坚持打防结合

强化舆论导向，树牢向宣传要警力的思想。以打跨防疫为中心，统筹打击涉毒涉私、电信诈骗、跨境赌博等跨境违法犯罪活动，拟制本级《宣传发动方案》，区分入滇旅客、常住居民及重点地区人员，分层开展宣传教育工作，切实加强“打跨”宣传工作的针对性和实操性。利用单位专职辅警人员基数大、边境情况熟、个人带动性强的特点，精心制作并发送《致民、辅警及其家属的一封信》，利用专职辅警轮休期间，加大边境一线宣传力度，形成强大舆论导向。

秉承“向宣传要助力、向舆论要警力”的原则，坚持线上线下双管齐下，充分发挥查缉平台优势，以防疫打跨为主线，以守护人民群众生命安全为基准，充分发挥查缉平台优势，共向过往群众、旅客发放防疫知识、反诈宣传、禁毒手册以及奖励实施办法等7000余份，悬挂打击跨境违法宣传横幅7条，LED显示屏滚屏播打跨条例、政策、办法共计31次，各项宣传工作取得积极效果，今年以来，共接群众各类线索举报23条，查获^v^案件5起，抓获犯罪嫌疑人2人，缴获^v^可疑物公斤；查获缅籍“三非”案件3起18人。

**跨境122机制工作总结13**

正常上架商品为验收完毕商品，外箱贴有商品属性及数量，上架人员将货物从待上架区拉至拣货区进行随机选择库位上架。

不足：随机选择库位虽然可以充分利用闲置库位，但是为人为随机选择库位，不利于拣货路劲优化。上架人员为了寻找空闲库位，有时没有先扫描该库位上是否有库存，就直接将新货上架，或将小箱商品上架至大货区域。

建议：正常为一个库位绑定一个商品，当我在进行库位商品盘点时发现，同一种商品放置在同一个通道内的3个以上的库位，例如和a01-01-41上放置的是同一种商品，但是拣货人员在根据合并拣货单的库位指引找货时，会根据操作人员的习惯，顺手拿自己最顺手的库位，或者库位管理人员在发现货物掉落时，随手塞至不属于这件商品的库位，造成盘点人员在盘点时发现，库位上的商品和盘点单上不符，进而再进行盘点清点时，发现一个库位李夹藏着另外的商品。而且在面对数量较大的商品时，盘点人员知识估算盘点。对于该项目的商品摆放，是否进行一个库位绑定一件商品？或者将同款号商品摆放至同一通道？在充分计算好容量和商品sku时，应开始进行区域性的调整，这样不会对正常发货造成影响。对于4楼b区大货上架的区域，应明确告知上架人员。对于上架的统计不能作为纸质文件记录，而应每天进行不定期的抽查。对于上至最上层的货架，不应超过两箱以上的摆放，以免造成潜在威胁。

**跨境122机制工作总结14**

称重人员选择好称重快递，先将商品放置电子称，扫描快递单号，待系统跳出重量并发出ok指示声音即可结束称重，待称重至一定数量，应打印快递交接单，快递收货人员逐一扫描包裹并在快递交接清单签字确认，确认收货数量。

不足：工作区域受限，称重人员需要自行将包装好的商品拖至称重工作区，并进行分类扫描，工作效率较为低下，称重人员易疲劳。

建议：是否采用就近原则，放置框改为滑轮式，仓库中只有少量为带滑轮商品框，而且商品包装层次不一，包装人员应进行简单的包装培训，告知什么样的商品怎么包装，对于大件商品又改怎么进行包装，客户的满意度很重要，当我们收到包装奇葩或者包装破损的商品，第一感觉也会差强人意，我们应最大限度减少和避免这种情况。

**跨境122机制工作总结15**

（一）完成固定资产盘点收尾工作

固定资产线上管理是无纸化办公的重要部分，随着c6系统的日渐完善，固定资产线上管理也进入到最后阶段。我们在公司固定资产盘点、登记的基础上，对四个农产品门店的资产进行了清点、盘查，登记造册，录入c6系统，并贴上资产标签，对资产管理实行责任到部门、责任到人。此次固定资产盘点，共录入系统记录539条，包括电脑69条，空调31条，办公桌114条，办公椅521条，电视机10条，文件柜64条，待后续盘点记录全部录入后，固定资产管理可全部实现线上领用、归还、置换、报废等。

2、调整c6平台流程设置，更改因人员变动引起的流程错误；重新检查、更正并简化流程，使c6达到最优化。

3、完成固定资产盘点，同时入录到c6平台，建立电子资产库。

5、处理好电信错收个别手机通讯费事宜。

（三）c6系统费用管控模块实施

费用管控是c6系统管理功能的重要组成部分，不仅可以费用申请、费用报销，而且可以做预算管理，并且它还可以与财务思讯软件进行接口数据交换，直接产生会计凭证，一旦运行能够大大提高费用管理效率。

目前，我们与财务部一起学习了费用管控模块的功能和使用方法，并完成费用管控模块版面设计，费用申请、费用报销、预算导入流程编写等，进一步完善后可以正式上线试运行。

（三）存在的困难

**跨境122机制工作总结16**

光阴荏苒，日月如梭，转眼走出象牙塔不久的我来到英腾软件公司这个大家庭工作已经2个月了，我的人生开始了新的历程。刚从学校毕业出来的我，就进入了英腾软件公司这样一个有着优良传统和欣欣向荣的一流高新技术公司，并担任一份与自己所学专业相对口淘宝运营岗位，我心中感到非常的幸运和骄傲。在这两个月中我融入了部门运营团队，基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面是我将就这两个月自己的工作概况、感想做以下的总结。

>一、主要工作情况

1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式；

从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝C店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

>二、工作中出现的问题

2、在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外沟通的时间比较少，所以对团队的交流比较缺乏，有时候工作实行也会受到影响，以后我注意这方面的问题增加相互的沟通。

>三、个人感受

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前虽然对淘宝的运营推广有自己的一些经验，但对于公司的产品类目而言和之前做的有很大的反差，所以来这里之后也是在不断地充实自己的知识，重新认识行业类目，并开始接触直通车的操作。这两个月来对于运营水\*有了一定的提高，对于直通车的推广从零开始变得越来越熟练，能力得到进一步的提升。

跨境电商工作总结 (菁选2篇)（扩展4）

——客服电商工作总结3篇

**跨境122机制工作总结17**

在过去的一年中很有幸加入到xxx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>一 、不断加强学习，素质进一步提高

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识;二是学习了与电子商务部门相关的规章制度;三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰;四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

>二 、踏实肯干、做好本质工作

订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

>三 、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>四 、岁首年终，一年之计在于春

**跨境122机制工作总结18**

>一、主要工作情况

1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式;从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝c店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

>二、工作中出现的问题

2、在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外沟通的时间比较少，所以对团队的交流比较缺乏，有时候工作实行也会受到影响，以后我注意这方面的问题增加相互的沟通。

>三、个人感受

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前虽然对淘宝的运营推广有自己的一些经验，但对于公司的产品类目而言和之前做的有很大的反差，所以来这里之后也是在不断地充实自己的知识，重新认识行业类目，并开始接触直通车的操作。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，对于直通车的推广从零开始变得越来越熟练，能力得到进一步的提升。

**跨境122机制工作总结19**

随着当前全国范围内电子商务活动持续升温，电子商务正成为经济社会建设中重要的增长点，电子商务将是当今乃至未来一定时间行业发展的主流，发展前景广大。×区委、区政府高度重视发展跨境电商和电子商务工作，目前已取得了较好的成果和进展，尤其是×自贸区×片区×区地块范围的确定，预示着×区的跨境电子商务以及电子商务经济具有更深的发展潜力和更美好的发展前景。

>一、跨境电商及电子商务工作取得的成果

>二、发展跨境电商和电子商务工作主要做法

(二)加强政企联动，建设服务型政府机关。×区委、区政府以服务电子商务企业、建设服务型政府机关为工作宗旨，充分发挥政府机关的桥梁和纽带作用，帮助辖区跨境电商和电子商务企业发展，制定了定期走访电商企业调研工作制度，组建了×区电商工作微信群，目前已吸收×余家电商企业的负责人加入，不仅使各电商企业之间有了一个互相沟通学习的平台，还能够及时向电商企业传达上级部门的决策指示和文件精神，增加了彼此间合作的机会，还能够及时了解到企业发展中遇到的问题和困难,充分发挥了政府机关的职能作用，电商工作开展更加有序。

>三、工作中存在的不足

(一)辖区缺少跨境电子商务龙头企业。×区跨境电子商务企业主体大部分为外贸企业，并且为民营中小企业，进出口业务和跨境电子商务规模普遍不大。

(二)自贸区×区块内跨境电商企业数量少。目前×自贸区×片区×区区块内的跨境电子商务企业数量较少，在下一步工作中将着力发挥自贸区优势，着力引进跨境电子商务特色企业。

>四、×区下一步发展跨境电商及电子商务的主要任务和工作

(一)以自贸区建设带动×区跨境电子商务工作进展。结合×自贸区×片区×区区块建设，充分发挥自贸区×区块产业优势，以《×市跨境电子商务综合试验区建设方案》为工作指引，着力引进有特色的跨境电子商务企业。

**跨境122机制工作总结20**

第一章 导 言...................................................................................................................................3 研究背景....................................................................................................................................3 研究方法与论文结构................................................................................................................3

研究方法.........................................................................................................................3 论文结构.........................................................................................................................4 国内外研究现状........................................................................................................................4 第二章 跨境电子商务与经济增长理论基础.................................................................................6 跨境电子商务理论....................................................................................................................6 经济增长理论............................................................................................................................7

经济增长的含义 ..............................................................................................................7 经济增长的类型..............................................................................................................7 第三章 跨境电子商务发展对经济增长的作用分析.....................................................................8 第四章 我国跨境电子商务对经济增长作用的实证分析...........................................................10 模型的建立与假设...................................................................................................................10 描述性统计...............................................................................................................................10 相关性检验...............................................................................................................................11 回归分析..................................................................................................................................12 平稳性检验...............................................................................................................................13 第五章 建议与展望.......................................................................................................................14 建议..........................................................................................................................................14 研究展望..................................................................................................................................1

由于经济的快速发展，带动着计算机通讯行业也在不断的扩大，目前，电子商务已成为当下最热门的话题。电子商务的发展不仅表现在对经济的创新领域，而且还走进了人们的生活当中。到目前为止，我国在电子商务方面已经历了十几年的发展，其规模较之前相比有明显的变化，而且越来越多的人才为电子商务注入了新鲜的血液。另一方面，国民经济的发展也离不开电子商务的支持，并且能够带动国民经济快速的增长，我国要想在电子商务领域有所作为，就必须在经济全球化的今天，抓住一切有利于发展的机会，争取后来居上，实现电子商务再经济方面飞速发展的战略目标。

ABSTRACT With the rapid development of computer network technology and information communication technology, electronic commerce has become the trend of economic hotspot and has played a huge role in the transformation of the economic development and social progre, has a profound impact on people\'s economic life in China after years of development, industrial scale is gradually expanding,engaged in the electronic commerce industry growing electronic commerce and the national economy is closely related to the national economic growth, driven by the gradual enhancement of the economic globalization and informationization today, our country must exert advantages, seize the favorable opportunity for the development of e-commerce to realize the century of economic catching up

第一章 导 言 研究背景

目前我国的经济发展与技术发展的状况有所不同，美国和欧洲国家在全球电子商务中都处于领头的地位，而新加坡的电子商务环境在整个亚洲地区都处于前列，08年之后，全球的经济的发展一直都不紧气，由于受到金融危机的影响，许多国家的贸易保护都有发展的趋势，在同我国的贸易中争端一直升级。近期以来国际的跨境贸易电子商务的不断的发展，将这种危机慢慢转变成了一种转机，长时间以来，集装箱式的大数量交易已经被数量少速度快次数多的订单方式所代替，中国跨境贸易电子商务也获得生存和发展的机会是在竞争的环境收费。我国跨境贸易电子商务在与其他国家的外贸中，在方式和流程上有一定的不同，不过我国的电子商务发展对我国的跨境贸易电子商务起到了标杆的作用，有许多经验都从跨境贸易电子商务能够直接运用的。不过由于现阶段的信息交流越来越方便，为实现跨境贸易电子商务的发展提供了有利的条件。

研究方法与论文结构 研究方法

（1）文献研究法：一是收集相关的文献和理论著作，运用归纳和演绎，提炼基本理论的角度来看。二是收集国内外的研究成果，通过分析、比较，分类，进行了开创性的或扩展的研究工作。

(2)专家访谈法：对部分有经验的B2C业内专家、企业高管、私募投资基金经理、银行主管等进行访谈，充分了解B2C行业现状及发展趋势、企业战略定位、融资瓶颈及实务、预算及内部控制等，为本文的研究奠定基础。((3)实证研究法。实证研究法是科学实践研究的一种特殊形式。其依据现有的科学理论和实践的需要,提出设计,利用科学仪器和设备,在自然条件下，通过有目的有步骤地操纵，根据观察、记录、测定与此相伴随的现象的变化来确定条件与现象之间的因果关系的。主要目的在于说明各种自变量与某一个因变量的关系。

论文结构

本文第一部分是整个研究的基础，主要阐述研究背景、及意义研究内容、方法与论文结构。

第二部分是电子商务与经济增长的理论基础，主要包括电子商务的发展历程、含义、特征及分类，经济增长的含义及相关理论的分析阐述。

第三部分介绍电子商务对经济增长的作用分析。主要分析阐述影响电子商务发展的因素、电子商务对经济增长的影响和作用机制。

第四部分是通过为我国历年电子商务相关数据，对电子商务发展水平与经济增长建立计量经济学模型，采用相关分析和回归分析方法进行实证分析

第五部分是结论与展望，对实证研究给予建议及研究展望。

国内外研究现状

我国著名学者焦春风、高功步(20\_)曾经指出，现在我国法律政策上和基础设施上对外贸电子商务建设的还不够完善，而且外贸电子商务的交易过于复杂、相应的企业信息化的水平较更不上时代、以及相关性的专业人才缺少,致使我国外贸电子商务的竞争力不厚强。焦春风、高功步两人提出要想我国的带脑子商务能够走上成功的道路那么就要学习国际电子商务的先进经验和管理办法，同时在国家应当在政策上和法规上予以扶持,还要加强我国外贸电子商务的营销战略，促使我国的外贸电子商务在日益金融全球化的今天成为富有国际竞争力的一个行业。

而张旭(20\_)则观察带了外贸电子商务为传统的贸易带来变化,它的到来不仅如改变了贸易中的交易主体、变革了贸易的运行体制、简化了贸易的运作流程、4

增强了其竞争态势等,还指出我国外贸电子商务在我国同国际的交易中起到的重要作用。不过国际上的电子商务还存在着技术和法律方面的相关的问题,如这些问题都是阻碍电子商务发展的重要因素。

段元萍与杨坚争(20\_)则从我国对外贸易所面临着的国外经济环境来论述外贸电子商务的发展，由于我国人民币的升值和出口税收政策变化等诸多问题,使我国的外贸电子商务受其波动的影响较大，而国际电子商务则可以有效地消减些问题对与自身的影响。依照国际上的贸易政策与国际上电子商务的相关技术设计出了适用于我国国际电子商务的总体发展策略,分别从行业支持、市场环境和商业运作方式三个方面对我国的电子商务发展进行了阐述,从而提出B2C、C2C两者在国际贸易中应用的重要地位。

而学者段艳萍(20\_)从贸易的环节把跨境电子商务与我国传统的国际贸易形式进行全方位深层次的分析和研，将电子商务国际贸易的竞争优势从宏观和微观两个方面进行了阐述,并举出了具体的例证，以海尔集团的电子商务为例具体分析了电子商务在我国企业中的运用和影响,并通过海尔集团的电子商务例证对我国中小企业跨境电子商务的运用提出相关的建议。

学者方少林(20\_)对APEC跨境无纸贸易和相关的发展模式进行分析和研究,他指出认整个贸易的过程是一个从低级到高级缓慢发展的过程,作为APEC的成员国，都要依据各自国家经济、文化、法律的特性条件,建立并完善APEC内部各个国家的电子商务平台,同时进一步的聚合资源发展区域性跨境电子商务平台,从而通过实现单一窗口模式来完善跨境电子贸易综合平台。以上所述都需要APEC各国政府的积极参与,才能更好的完善无纸贸易的发展,提升无纸贸易在今后金融大环境中的实施能力。

而外国的学者Caivi等人(20\_)通过对加拿大1200余家具有电子商务的公司进行了相关的调查,通过研究和分析相应公司的规模大小、产品类型以及各个公司对自身电子商务实践对他们在国际商务的活动中的影响。从调查来看,国际商贸中电子商务的运用比其相关的产品类型、公司规模的大小更能直观的显示出公司国际商务水平的变化,当然电子商务实践能力的强弱与国际商务水平的高低直接并没有最直接的关系,同时公司的大、小也不能决定其应用电子商务技术的高低。

国际上的学者aorbani等人(20\_)注重于研究电子商务对全球化的影响。开始的时候依照全球化理论与模型细致的讨论了企业进入国际市场的流程,之后依照Peterson等人的研究成果，探讨分析了出全球化与电子商务直接的关系,研究表明,外贸电子商务对与经济的全球化有着较为重要的的影响,在未来很有可能改变全球化进程的性质。

第二章 跨境电子商务与经济增长理论基础. 跨境电子商务理论

跨境的电子商务主要是说生产与相应的贸易企业和个人通过电子商务的不同方式，把传统形式贸易中的展示、交谈与达成目的的环节数字化和信息化，而且可以跨境物流送抵的商品，正交易完成时候，主要是一种国际商业活动，一般表述为跨境电子商务可以分为B2B与B2C的贸易模式,现在跨境电子商务已经是外贸发展的一种的新型式，同时时企业拓展海外营销渠道的主要途径，还能提升我国品牌的竞争力，从而完成我国外贸的转型升级，我国的商务部对以我国的跨境电商发展给予大力的支持，在20\_年，我国跨境电子商务的试点河南郑州正式开发启动，同时在河南郑州、浙江宁波、重庆、浙江杭州、上海五个城市进行电子商务试点工程，这预示着中国的跨境电商迈入了一个新的阶段。

**跨境122机制工作总结21**

为进一步加快农村电子商务发展，认真落实市委、市政府关于发展电子商务的要求，今年在各级政策的推动和扶持下，xx镇农村电子商务得到了较快发展。20xx年度我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，现就我镇农村电子商务发展工作总结如下：

>一、具体开展情况

（二）扩大宣传，加强培训。我镇组织全镇14个村（居），利用各种会议、广播、标语、宣传单、微信、手机短信等方式积极扩大电子商务进农村各种优惠政策的宣传，鼓励广大干部和群众参与，确保政策宣传到位，营造良好的电商氛围。对有兴趣的群众，进行技术支持，充分利用市里培训机会和名额，鼓励参加市级的电商业务培训，加强业务指导。在各村落实了1名农村电商业务信息员，带头学习和参与农村电商相关业务。利用镇劳动保障所定期开展的就业培训，积极普及电子商务知识教育。

>二、取得成绩

>三、下步工作

（一）利用区位优势，改善基础条件。目前，我镇的农村电子商务还处于初级阶段。xx镇交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、百世汇通等快递公司业务代办站点7个。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇将积极开展招商引资，努力改善物流条件。积极引进低成本物流公司，进一步加大全镇物流配送覆盖率，增加物流服务代办点，力争覆盖率达到60%以上。努力改善基础设施条件，促进农产品的对外输出。

**跨境122机制工作总结22**

7月27日，全国民航公安机关打击整治跨境违法犯罪专项行动半年工作总结电视电话会在京召开，深入学习贯彻“七一”重要讲话精神，总结上半年专项行动工作成果，研究部署下一步工作举措。据了解，专项行动开展以来，民航各地区管理局公安局、各机场公安机关克服疫情不利影响，特别是全国民航公安大数据战训中心累计推送预警数据5500余条，经核查处置，移交办案103人，查获电话卡406张等，推动专项行动取得阶段性明显成效。

会议强调，要深入学习贯彻重要指示批示精神，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，切实增强责任感使命感紧迫感，坚持服务民航行业发展、维护旅客出行安全的价值导向，提升政治站位，突出问题治理，加强机制建设，强化分析研判，优化任务措施，以更加强烈的政治担当、使命担当和责任担当，扎实抓好全链条工作落实。

会议要求，要牢固树立“一盘棋”思想，综合采取各种手段措施，持续构建信息引领、组织完备、团结协作的打击整治跨境违法犯罪工作机制。要不断强化工作模式、工作质量和工作效果，加强学习交流，全力以赴促进打跨专项行动提档升级。要充分发挥民航公安机关主观能动性，主动加强与部局、地方、行业和企事业单位的协调联动，努力实现人力相互支撑、情报信息相互交换的良好协作关系，展现民航公安机关担当作为、团结协作、奋力争先的优良精神风貌。要继续锚定方向，鼓足干劲，爬坡过坎，争取更多更大的工作成绩。

**跨境122机制工作总结23**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20\_\_年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20\_\_年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20\_\_年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20\_\_时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、\*常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**跨境122机制工作总结24**

于20xx年7月离开学校，在公司设备部简单的实习后，担任机械技术员。主要负责现场部分设备的管理，现场主要有电动单梁起重机、龙门吊、蒸汽锅炉、高频振动器等大小型设备，尽管在学校学的是机械专业，但是对于现场的机械设备还是所知甚少，因此一切还需要从头开始学。

现场机械设备起着举足轻重的作用，机械设备运转良好情况不仅直接影响现场的生产进度，大型设备还存在着一定的安全风险，因此机械设备的管理也甚为重要。让我这刚毕业的女生来讲感觉到肩上的担子很重，压力很大，还有就是艰苦的工作环境，一度让我有退缩的心理，为了磨练自己和多学点东西，最终选择了坚持下来。

我每天的工作是到现场，将所有设备巡视一遍，检查有没有故障或者隐患存在，如果存在故障，赶紧电话联系当场的维修工，立即处理，在最短的时间保证设备正常运转，这看似很轻松的活，但事实上并没有那么简单，因为设备的运转是否良好密切影响着生产，甚至会带来很大的经济损失。在众多设备中最让我提心吊胆的是电动单梁、龙门吊和蒸汽锅炉这三种大型设备，我每天神经都紧绷着，为了减少故障和及早发现隐患，对这大型设备每天检查，组织人员定时进行润滑保养，每月进行安全检查，并做好相关的记录，在同事和工友的帮助下，由刚开始很陌生逐渐熟悉，再加上现场有许多经验丰富的老工人把手，我紧绷的旋终于稍微放松，但是现场的设备还是会经常故障，特备是电动单梁，电动单梁在运行过程中经常脱轨，一部分是由于轨道安装不\*的原因，还有一部分在于操作手操作时注意力不集中，根据故障原因，逐一进行处理，并加强检查和保养力度，后来工作逐渐上手，电动单梁等设备发生故障的次数也慢慢减少，确保了现场设备的正常运转。

东北的冬天来得特别早，因此在10月份我就得顶着寒风踏着白雪，从办公室到生产地，虽然距离不远，但是还是不想离开暖和和的办公室，但是想到身上的责任，我必须要去现场，不情愿的穿着很厚的衣服，踏着厚厚的积雪，艰难的向现场迈去。记忆很深的是有一次龙门吊由于工人违规操作，将龙门吊脱轨滑出好几米，龙门吊钢架都被拉出裂痕，已接到龙门吊故障的电话，赶紧往现场跑去，到了现场才发现事情比我想象的严重，顿时手足无措，不知道咋办才好，还好修理工经验丰富很镇定的指挥着现场的工人忙这忙那，我跑前跑后帮他们取需要的工具，忙到下午很晚，才将龙门吊恢复正常，终于舒了一口气，在往办公室走的路上突然感觉到脚好疼，原来是长时间站在雪地里脚冻疼了，这时眼泪不争气的哗哗下流……。

这半年时间虽然过得辛苦，但是感觉很值得，首先让我们这一直生活在温室的花朵得到了一定的锻炼，知道了生活的艰辛，磨练了我吃苦的意志，这是我毕业后收获的第一笔很大的财富，这也会成为我人生旅程中又一转折点。

时间飞逝，去年的一切还历历在目，但是距现在已有一年的间隔，我已由刚踏出校门无知无畏的黄毛丫头转变为稳重踏实的丫头，回想这一年的旅程，途中有酸甜苦辣，有哭有笑，似乎很\*坦，但是也充满着一点点荆棘，不过也是顺顺利利的，这只是一个开始，以后的路还很长，也有很多未知在等待着我，以后不管是生活中，还是在工作上，我都还需不断学习，不懈努力，不断完善自我，在人生旅程中体现我的人生价值!

**跨境122机制工作总结25**

20xx已悄然离去，回想起来，风风火火的这一年或许可以算的上是自己经历的最大转变的一年，在20xx的开始，我仍在校园中晃晃悠悠，每天过的没心没肺，从未考虑过将来。

如今，一年未到，我却转型为正式的一名员工，能够坚持着早起晚归，朝九晚五，和每一个上班族一样过着很有规律的生活

真的自己都很难想象，尤其结合自己工作任务，以一个完全门外汉的身份接触着电商，经历了曾经让我掏空钱包的双十一、双十二，每天乐此不疲的搜罗着电商红包的藏身之处，每一样都可以称之为不可思议。

犹记得当初被通知来面试时，自己的心情依然记得，那时候自己也没有什么职业规划，什么工作，面试什么也全然不顾，只知道傻傻的抱着简历来了，xx哥问我会玩xx吗，平时电商吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作

可以这么愉快，既能逛电商，还能玩xx，如今，终于解开了这个面具，以一个电商客服者熟悉着电商，接触者它的世界，也适应着它的规则。

客服，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营客服也符合着它的字面意思，x月份加入电商部，也正是开始了客服的工作，每天熟悉着电商后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作。

我也总结为是最基本的客服工作，忙着xx每周三的定时上新，忙着它的每款产品新的促销，新的折扣，接近大半个月时间，就是我每天的工作任务。

其实现在回想起来，那时候其实才是生活中最忙碌的一段时间，白天几个小时的工作，晚上回家还需要忙着毕业设计与论文，对比请假回校的同学，自己竟然坚持了下来，那一段时间也是自己面对完全陌生的电商。

自己最快熟悉成长起来的阶段，客服的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的xx、xx以及目前的xx项目，虽然仍然做着客服的工作，但是因为是自己熟悉的一块，内心也会变得很有自信。

每一次使用自己熟悉而简单的后台操作就能够帮助解决掉顾客的各种麻烦时，心情自然感到很开心。

接触推广工作其实自己也很意外，从最初的免费推广，到现在实战中的付费推广，每一项都是一种新的体验，第一次投放使用推广费用，那时双手或许都有冒冷汗吧，简单的一个投放计划都需要再三确认里面数据是否精准。

**跨境122机制工作总结26**

拣货单打印有库位及待拣货商品属性及数量，拣货人员根据拣货单库位指引需找库位，边拣边分，一个订单对应一件商品。

不足：有的拣货通道较为狭窄，有时造成人员堵塞，有的拣货通道较为宽敞，没有充分规划货架摆放，拣货车分为三层及四层，有的四层已经重叠了三箱以上的商品，拣货人员在低下进行掏空，经常会造成货箱压扁掉落情况。

建议：拣货单应指引拣货人员进行s型拣货，对于通道的宽窄设计，不得宽窄不一，应及时调整通道宽度，对于单件的拣货速度，有的拣货人员甚至拣货时间达一个小时以上，造成工作效率低下，除了个人技能还应考虑本身仓库内存在的潜在问题：拣货人员是否进行上岗基本培训？是否告知到位？拣货人员是否清楚拣货流程？是否清楚明白？

在新人进行拣货培训的时候，带人的人往往只告知你怎么找货，而没有明确告知拣货人员，现在的库位可能存在两三件商品，或者对于一些特殊的库位摆放位置在哪，需要怎么去快读辨认拣货单上的商品和实际拣货商品的规格和数量。

每天都会有新员工的加入，除了行政人事的上岗前培训，还需各组长或负责人对操作人员对新进员工的年龄、学历、工作年限。

进行综合性评估后进行岗前技能培训，在工作一段时间后，组长要对其操作人员进行刚能提升或者刚能加强培训，在管理过程中，不管是现场还是组长或负责人都应进行pdca的管理。不应到一阶段就停止了，人员流失也是成本之一，招错人也会对成本造成影响。

**跨境122机制工作总结27**

光阴如梭，20xx年就已经成为历史了，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。非常感谢领导给我这个锻炼的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与能力。回首过往，电子商务已陪伴我走过了人生很重要的一段时间，使我懂得了很多。在此我向公司领导以及全体同事表示最衷心的感谢!正是有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也是因为有你们的帮助，才能令我在电子商务的发展更上一个台阶。在工作上，围绕部门的中心工作，对照相关标准，严以律己，初步的完成了各项工作……

以下把个人的只要工作职责叙述如下：

>一、职责分工

2、每天的发货扫描操作,处理问题件的快递单更改等;

3、邮寄单运输及派送查询;

4、疑问件与物流客服及时沟通;

5、配合仓储人员对商品进入库管理,盘点;

7、线上，线下订单ERP系统发货以及退换货单，移仓单的打印；

8、整理各个运营渠道、自营渠道回单收集以及归档以踏实的工作态度，适应商务部门的工作特点。

1、发货时，一定要严格审核领用手续是否齐全，并要严格验证审批人的签名式样，对于手续欠妥者，一律拒发;

2、物品出库或入仓要及时打印出库单或入库单，随时查核，做到入单及时，月结货物验收合格及时将单据交与供应商,做到当日单据当日清理;

3、做好月底仓库盘点工作，及时结出月末库存数报财务主管，做好各种单据报表的归档管理工作;

>二、尽职尽责，做好本职工作

1、出入库及库存管理

产品入库要求越来越严格，不符合条件坚决不入库;目前入库在物流流程中还是比较薄弱的一个环节，将制定更加详细的验收规则、做到到货检验双人把关、入库产品贴上明显的标识标签;真正做到所有入库的产品都带着正确的信息和相关证件进入我司系统的。

2、严把出库关：产品出库后直接面对客户，所以我们严把出库检验关，使出库差错

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！