

2023年小班艺术活动棒棒糖教案(优质7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

贸促会工作总结篇一

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，

提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，

我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

贸促会工作总结篇二

20xx年xx市贸促会工作思路：紧扣“加快科学发展、建设美丽泉城”的发展目标，围绕中心，立足企业，发挥优势，有所作为，探索体系创新，持续强化“引领、护航、维权”为一体的综合国际贸易投资促进服务体系建设，持续推动贸促综合平台做大做强，精准服务，贴心服务，强化引资、引技、引智，扩大出口规模，加快“走出去”步伐，为xx市开放型经济发展而努力奋斗。

三是继续发挥代言工商职能，促进我市企业对接“一带一路”沿线国家等新兴市场，组织“一带一路”商机研讨会，组织企业举办2到3次有关外贸出口方面的培训活动；四是做好外宣工作，强化报纸、电视、网络等宣传渠道和政务信息、中国贸促网□xx国际贸促网□xx贸促微信公众平台的维护工作，做好外向型企业app管理系统数据维护和管理，做好□xx贸促》的发行工作。

一是用好贸促会“国际联络+商协会”的优势平台，拓展和精

耕多方对外关系，在加强机制建设夯实基础的同时，推进实质性的深入合作。

二是以“国际联络+活动”为载体，走进“一带一路”、东盟和非洲，开展“国际经贸交流行”系列活动，重点突出第十一届中国—拉美企业家高峰会、阿尔及利亚汽配展、对接“德国工业4.0”等活动和主题。三是围绕“国际联络+企业”的目标，以工业制造等行业的外贸出口企业为基础，结合展洽会等，营造国际化、便利化营商环境，搭建多维度服务平台，为企业提供全方位、高质量的精准服务，助力外向型经济新发展。

一是积极协助推广电商服务平台，继续强化与阿里巴巴、秦工国贸等电商平台的合作，提升服务水平和工作质量，帮助企业拓展国际市场。

二是做好“魅力xx”商品展系列活动，计划举办西安展□xx展、境外展3场。

三是加大招商引资力度，充分利用展会、推介会等平台，积极强化与相关部门的合作，深度挖掘贸促系统优势，在跟踪服务好现有重点项目的同时争取更大突破。

四是做好线上、线下展会，宣传企业产品、促进贸易合作。线下计划完成国内展会项目50个，出展项目28个，重点组织参与好20xx阿斯塔纳世博会中国馆xx周相关活动。线上继续加强与好品xx□舜网等网络营销平台合作，组织我市企业加入好品xx营销平台和淘宝特色中国□xx馆。充分利用好品xx俄罗斯海外仓的资源，率先组织我市企业产品入驻。

一是按照总会要求，继续做好商事认证各项业务，加强与企业的沟通与交流，有针对性的开展调研，进一步提高服务效率和水平。

二是重点做好优惠原产地证工作并及时与总会保持联系，在工作中积累办理经验，为今后总会授权做好准备。

三是加强对商河、章丘签证点的指导、管理和监督，保证签证点工作的顺利开展。

四是拓展法律服务工作，帮助企业以非诉讼手段解决法律纠纷。重点做好经贸摩擦预警工作，继续做好法律咨询、调解服务、协调等工作，不断丰富服务手段。

五是做好统计分析工作。注意分析出口企业、出口产品、出口市场的变化情况，注意调查研究，了解国家外贸政策和国际经济环境变化情况，主动调整相关服务措施。

六是做好宣传推广工作，有重点、多渠道地开展业务宣传。

七是强化法律维权工作，积极争取总会在法律维权方面的政策和条件支持，强化法律维权服务功能，不断提升工作水平，维护企业在海外的正当权益，为健全“走出去”服务保障体系，营造法治化、国际化、便利化的营商环境做出积极努力。

三是大力开展精准服务和贴心服务活动，充分发挥代言工商作用，倾听会员企业心声、了解会员企业需求，根据会员企业发展实际提供“订单式”的专业贸促服务。

贸促会工作总结篇三

张继行等75人入围我会面试和专业能力测试(面试人员名单见附件1，各职位面试人员按照准考证号排序)。

(二) 面试确认

请入围考生在2017年1月19日18:00前通过电子邮件方式回复，确认是否参加专业科目考试和面试。愿意如期参加专业笔试

和面试的考生回复确认声明(见附件2)。

放弃参加专业科目考试和面试的，在发送电子邮件的同时，须将亲笔签名的书面放弃声明(见附件3)传真至我会。逾期未按要求确认的，视为自愿放弃专业科目考试和面试资格。对不在规定时间内填写放弃声明，又因个人原因放弃面试的，将上报中央公务员主管部门记入不诚信记录。

逾期未确认的，视为自动放弃，不再进入面试程序。

贸促会工作总结篇四

消费实现较快增长。全口径和限上社零总额分别实现亿元和1695亿元，增长12%、%，均排名全省第一。期间，我市社零年均增速，较同期gdp高出个百分点。

外贸总额突破千亿。进出口实现亿美元，其中出口亿美元，进口亿美元，进出口总额连续三年突破千亿美元。期间，进出口和出口平均增长和。

外资实现持续发展。合同、实际利用外资亿美元和亿美元，分别增长9%和。全市19个重点开发区域实际外资占比全市。期间，合同、实际利用外资年均增长和，累计引进世界500强企业7家，三产外资占比提高个百分点。

对外投资再上新台阶。境外中方投资亿美元，增长。累计中方投资亿美元，成为全国第4个境外投资超百亿美元的副省级城市。期间，累计中方投资比上五年增长倍，批准境外企业和机构1024家，分布116个国家和地区。

外包继续快速发展。承接服务外包和离岸外包亿元和亿美元，分别增长和，离岸外包突破10亿美元实现新突破。期间，服务外包和离岸外包年均增长和。

20xx年，我们主要做好以下工作：

(一)加快推进商贸流通改革。贯彻^v^加快流通现代化改革精神，研究制订我市商贸流通业健康发展意见，初步形成“以服务中心为龙头，35个站点为支撑”的服务体系。深入实施“名品进名店”，组建宁波市名特优商品中心，43家优质农副产品企业入驻，新增浙江老字号1家。推动传统商贸企业转型，鼓励重点零售企业实施线上线下融合，设立进口商品内销渠道。推动菜篮子绿通车同城配送公共服务平台建设，整合菜篮子生鲜配送资源。

(三)着力加强民生供应保障。深入实施菜篮子三年行动计划，抓好货源供应保障，全年猪肉、蔬菜、水产品、豆类制品供应量整体实现5%的增幅。完成省政府实事工程31个省级放心农贸市场、40家生鲜农产品“放心柜”、市政府32家平价供应点、20家放心菜市场的创建工作任务。组织全国追溯系统现场会，我市肉菜追溯体系走在全国前列。扎实做好节期灾期保供，圆满完成“灿鸿”、“杜鹃”台风和极寒天气等应急保障工作。牵头做好打击侵权假冒工作，有效推进商务诚信建设。

(四)积极优化外贸发展环境。培育外贸实力效益企业，开展全市外贸企业服务月、外贸保千亿攻坚战等活动。加强市场采购模式、外贸综合服务企业和跨境电商等外贸新模式培育、申报工作。深入推进国际贸易便利化，落实外贸企业减负工作。加快服务外包建设，被国家认定重点文化贸易企业11家，提升四大服务外包示范园区产业聚集，离岸外包占全市比重65%，继续做好全国服务外包示范城市申报工作。

(五)着力提升利用外资水平。制定重点产业招商计划，修编投资指南，扩大服务业利用外资开放，成功引进2个世界500强项目，首家中外合资养老项目和首家台资银行项目成功落户，新批1亿美元以上项目16个。实施全市重点开发区域三年行动计划，推进慈溪出口加工区、梅山保税港区海关特殊监管

区整改，以及江北电商园升级工作。加快国别园、生态园等园中园建设，中意生态园、新加坡丰树现代创新产业基地、中东欧宁波产业园、北欧工业园、宁海中瑞科技园建设等有序推进。

(六)不断深化走出去促进工作。出台对外投资合作重点区域风险信息预警机制，启用宁波对外投资合作信息化管理系统。在境内外举办走出去推介活动10余场，组织甬企与央企开展业务项目对接。认定培育贸易营销、资源开发和生产制造基地15个。加快推进境外工业园建设，探索建立政府搭台、企业主导的公共平台，创造企业抱团出海工作基础。圆满完成国家援外培训项目5个，累计培训国别达到107个。

(七)务实开展商务改革创新工作。落实市委深化对外开放综合配套改革、推进国家电子商务示范城市建设和争创宁波自贸区等三项重点改革项目，组织实施对接上海自贸区、参与“一带一路”建设，研究提出经贸合作交流中心、市场采购、外贸综合服务企业和中东欧综合试验区等开放创新试点方案。修订完善商贸流通改革、月光经济建设、加快电商换市、扩大进出口、促进大项目招引、拓展境外合作等系列促进政策文件。组织完成“十三五”开放型经济、商贸流通、电子商务三个市级规划编制工作，完成市级和委机关重点课题20个。推进商务机构改革，完成集中办公，有序推进内外贸易一体化建设。

(八)扎实推进商务队伍作风建设。深入开展“三严三实”专题教育活动，扎实抓好机关干部思想理论武装和党风廉政建设。加强服务型政府机关建设，进一步简政放权，建立完善商务权力清单，行政审批办结率和办理时间走在全省前列。深入开展外商企业服务月、深入企业送服务等活动。在委机关开展了以“讲纪律、严作风、治顽疾、提效能、树正气、促融合”作风建设月活动。全委齐心协力，“”活动、境外宁波周、首届中东欧博览会和食博会等重大商贸活动质量进一步提升。

贸促会工作总结篇五

它是一种证明货物原产地或制造地的证件，主要用途是提供给进口国海关凭此确定货物的生产国别，从而核定进口货物应征收的税率，有的国家限制从某些国家或地区进口货物，也要求以产地证明书来证明货物的来源。产地证明书一般由出口地公证行或工商团体签发。在我国，它由中国国际贸易促进委员会签发。国际商事证明是企业、公司、商事机构、自然人在进行国际间的货物买卖、通关、结汇、吸引外资、引进技术设备、设立境外办事机构、向国外投标、承包工程、提供劳务合作和技术合作、商标与专利注册、商事诉讼和仲裁等国际商事活动中，应客户要求，中国贸促会/中国国际商会依据相关的法律、法规或国际惯例，可以对相关的事实或文书的真实性、合法性给予证明。

报关单认证需要注意以下事项：需要认证的报关单必须是海关放行后已经盖章的，无海关章的报关单一律不得认证。报关单可认证正本，也可认证正本复印件，但不可认证预录单或者无海关章的报关单。

报关单认证分三种：一种是提供正本且认证正本，一种是提供正本认证复印件，一种是不提供正本认证复印件。

提供正本且认证正本所需资料：报关单上的出口单位的营业执照副本复印件（有最新年检章）、申请表、声明、委托书、报关单正本。注：申请表、声明、委托书须按照我司提供的固定格式按照要求分别敲上公章即可。

提供正本认证复印件所需资料：报关单上的出口单位的营业执照副本复印件（有最新年检章）、申请表、声明、委托书、报关单正本和报关单正本复印件两份，注：申请表、声明、委托书须按照我司提供的固定格式按照要求敲上公章即可。

不提供正本认证复印件所需资料：

贸促会工作总结篇六

20xx年，全市商务系统认真贯彻落实市委、市政府的决策部署，着力推进商务经济稳定增长、提质增效，为全市经济平稳较快发展作出了重要贡献。

(一) 招商引资取得新突破

20xx年，全市引进项目249个，投资总额亿元，其中，亿元以上制造业项目65个，投资超10亿元项目9个。吸收外资方面，全市合同外资金额亿美元，下降；实际吸收外资金额为亿美元，增长3%，高于全省平均水平个百分点。

(二) 对外贸易稳定运行

全市进出口贸易总额亿元，下降，其中，出口亿元，增长3%；进口亿元，下降 %。进出口、出口增速分别高于全省平均水平和个百分点。

(三) 社会消费稳定增长

全市社会消费品零售总额亿元，增长，较上年提高个百分点。其中，城镇实现零售总额亿元，增长；乡村实现零售总额亿元，增长；限额以上实现零售总额亿元，增长。

(四) 口岸通关安全畅通

全市口岸进出口货物量万吨，下降，其中，出口货物量万吨、增长；进口货物量万吨，下降。水运进出口集装箱万标箱，增长。进出境旅客万人次，增长。

(一) 加强产业研究，明确招商方向

贯彻实施“1+5”珠西行动计划和市委、市政府打造“五大千

亿产业集群”的工作部署，积极开展产业研究，编制《先进装备制造业产业初步研究》、《海洋工程装备制造业产业研究》、《新能源汽车项目分析》、《江门市整车及零部件招商路线》、《江门市智能制造装备产业招商战略路线图》等产业研究报告，明确产业招商主攻方向，锁定招商主要目标对象，提高招商的针对性和实效性。

(二)主动出击，开展“敲门招商”

市主要领导率队先后赴北京、上海、香港、大连、沈阳、烟台、杭州、诸暨、苏州、柳州等国内城市，以及法国、西班牙、瑞士、德国、意大利和波兰等欧洲国家开展“敲门招商”，拜访了一大批央企、知名民企、世界500强和大型跨境企业，推动了一批项目落户。成功引进富华工程装备制造项目、得润电子鹤山工业园、广东海亮铜业有限公司、地尔汉宇新能源汽车高效电机项目、美心食品、百汇模具等投资超10亿元的制造业项目。与浪潮集团、新电信集团签订滨江大数据产业基地、台山云资源中心等5个战略合作协议，与西门子在20xx年广东经济发展国际咨询会上签署合作备忘录，与中集集团签订深化合作备忘录，与nec信息系统(中国)有限公司签订建设智慧城市战略合作备忘录。

(三)创新招商平台，加强招商推介

举办以“珠西策源地·江门再出发”为主题的20xx年江门市引资引智创业创新推介会，签约合作项目209个，投资总额1475亿元；推出招商项目93个，投资总额1119亿元。在北京、杭州、法国巴黎、德国慕尼黑举办江门市投资环境推介会，联合香港投资推广署在中国台湾台中举办“香港·江门·台中交流会”。参加珠西装备制造业投资洽谈会，协助举办中位协“百联百城百用”走进江门北斗论坛□20xx第十四届香港珠三角工商界合作交流会等活动。

(四)加强服务企业，促进外贸稳增长

贸促会工作总结篇七

一、积极筹划，形式多样地组织企业开展经贸活动

为了改变经贸活动档次不高、形式单调、组织困难、效果不显明的现状，我们在会领导的大力支持下，主动出击寻找并筛选今年的活动项目，精心筹划和组织了多场富有特色的重大经贸活动，取得了显著成效。

1、通力合作，成功组织了“投资漳州”北京推介会

“根据省政府下达的20xx年工作任务，我市今年继续参与由中国贸促会在北京主办的“第七届中国企业跨国投资研讨会”。为了做好对接会的前期准备工作，特别是针对这次盛会邀请了部分世界500强企业及跨国公司参加，我们根据我市的行业特点，以及企业的需求筛选招商项目，尤其是企业有意向赴海外投资的项目，积极搭建投融资和贸易对接平台，做好预对接工作。在会领导的高度重视下，积极创造条件，通过全会共同努力，促使推介会取得圆满成功，达到了预期效果。尤其是东山的旗臙玻璃与德国高端玻璃制造、海魁水产集团与美国海洋生物有限公司、芗城区的欧尚广场项目与法国欧尚公司都在推介会上进行了面对面的合作洽谈。

2、主动出击，寻求突破，带领企业出席高端会议

为高效、务实地推动服务贸易的国际合作，特别是加强服务外包的国际合作，由中国国际贸易促进委员会经济信息部、中国国际贸易促进委员会福建省委员会主办的“第九届国际商协会领导人会议暨服务贸易国际合作对接会”在福州举行，在会长的带领下，我们组织了3家对口企业参加了此次洽谈会，会议以“融合、创新、共赢”为主题，由福建省贸促会张秋会长宣布开幕，中国国际贸易促进委员会信息部部长晏礼宾在会上致辞并介绍天鹤奖20xx 中国国际青年设计师大赛获奖

情况，德国萨克森—安哈尔特州发展和交通部托马斯·韦伯部长在会上做了演讲，来自境内外的相关企业，包括动漫，制鞋，纺织等企业在会上进行了面对面的对接洽谈。期间，我市辉达广告有限公司董事长黄建辉与德国萨克森—安哈尔特州的设计大师就绿色包装设计等项目进行了面对面的洽谈，并达成了初步合作意向。

3、努力学习、扩大视野，积极参与国际性及两岸三地的合作大会

6月18日，由中国国际贸易促进委员会，福建省人民政府主办的以“发展绿色经济 引领低碳生活”为主题的国际合作大会在福州海峡国际会展中心举行。

会议主要以五金、机械设备方面的技术交流与合作、低碳生活园区展示、美国3d全息音乐体验、德国科技项目等为主；大会邀请了众多国内外嘉宾齐聚福州，省领导以及学界、企业界等各方面人士参与，既提升了合作会本身的档次，也体现出各界对国家和省贸促会的重视与认可。新闻媒体大量及时的宣传报道，烘托了合作会的良好气氛。在参会过程中，邱会长拜会了国家贸促会领导以及部分国际友人和企业代表；通过这次大会，我们收获很多：一是增长了见识，开阔了视野；二是认识和接触了许多商界朋友，增长了阅历，三是向外界宣传推广了漳州，为漳州的招商引资工作做了铺垫。

10月14日，中美合作对接项目“cmp”培训会在福州举行。翌日“cmp”福州办公室揭牌仪式暨中美企业双向投资对接会圆满落幕。中国贸促会副会长于平、福建省人民政府副省长郑晓松出席会议并致辞。对接会上，美国美中贸易委员会副会长蓝沛文率宝洁公司、伊顿（中国）投资有限公司、美德维实伟克（中国）投资有限公司、摩根大通银行（中国）有限公司、甲骨文（中国）软件系统有限公司以及华南美国商会等美国知名企业和机构，与我省东南汽车、圣力重工、鸿博集团等企业进行了交流对接。“cmp”项目在福州设立了办公室，并

在我省各设区市贸促会建立联络点，第一时间将来自美国商务部、美国驻广州总领事馆商务处的美国方面的投资、经贸等合作需求发布给各联络点，联络点再反馈给相关企业，促成双方进行对口洽谈。该项目的实施，将为我省企业同美国企业交流合作提供高效、节约成本的服务以及便捷、迅速的信息支持。漳州市贸促会将积极参与该项目运作，力争更便捷、有效地向漳州企业提供咨询。通过这次大会，我们收获有：一是，丰富资源，拓宽可利用的资讯平台；二是认识和接触了美国商界朋友，三是为漳州企业“引进来”提供了新渠道。

11月25日，两岸展览产业说明会与商机交流会在厦门举行，我部门陪同杨丽琿副会长参加了该会。来自中国台湾会展领航计划及中国台湾贸易中心代表就中国台湾会展情况进行了说明。这是自《海峡两岸服务贸易协议》签署后第一个来大陆寻找商机的中国台湾会展企业团。出席该会的还有来自福建各行业协会的代表及会展企业代表。通过本次交流会，我部门与中国台湾贸易中心、中国台湾会展界的企业建立了联系，方便今后进一步开展各项对台交流与工作。

4、密切联系企业，全力构建企业资讯交流平台

今年9月，我部门负责联络组织企业参加厦门第xx届“九·八”中国国际投资贸易洽谈会。9月9日，市贸促会组织漳州市企业20家左右参加克拉玛依城市推介会。来自市能源、电子、房地产等领域企业家参加了推介会。会上，我市企业家代表与克拉玛依市负责人就克拉玛依市的投资环境、产业状况进行了进一步洽谈。

今年10月，我部门负责联络组织“匈牙利亚洲中心信息发布会”。10月25日下午，“匈牙利亚洲中心信息发布会”在漳州宾馆水仙楼百花厅如期顺利举行。我部组织了漳州茶叶、食品、电子、家具等行业的知名企业家70多人参加。发布会由邱亚明会长主持。邱会长表示，匈牙利亚洲中心已经成为

漳州产品进入欧洲市场、促进漳州企业与国外同行业的交流与合作的重要平台，双方建立了友好的合作关系。瑞德先生向在座企业家们介绍当前欧洲经济现状、以及匈牙利亚洲中心、中国品牌产品贸易中心项目的基本情况，并表示中国企业可以抓住当前的有利时机，进军中东欧市场。现场发布了目前匈牙利及中东欧市场的需求信息。来自电子、家居、日化、工艺品等企业代表就如何进行合作进行了提问，并得到富有信息量的回答。市外办、外经贸局等有关市直部门领导参加了发布会。

二、加强联络，努力拓展国际及港澳台地区经贸交流平台

1、邀请高层次代表团考察访问漳州

为更好地配合及推动我市经济发展，借中国贸促会各驻外代表处首席代表到我省考察访问之机，我们积极与国家贸促会取得联系，主动邀请代表团来我市考察调研经济工作。在国家贸促会、省贸促分会的大力支持和帮助下，代表团一行22人顺利访问了我市。代表团一行重点考察了我市的旅游、制造业以及食品罐头加工业；市委市政府也高度重视，专门委派分管副市长谢毅泰会见并宴请了考察团成员，漳州各行业协会及龙头企业代表都出席了接待会。由于组织严密，协调到位，代表团考察访问圆满、成功，为漳州企业走出去打下了坚实的基础。

为确保我市企业今年再次到匈牙利的参展质量，3月14日，我们主动邀请匈牙利驻上海总领事馆领事米哈伊、亚洲中心董事长鲁道夫·瑞德率代表团访问漳州，主要是推介匈牙利“中国品牌贸易中心”项目情况，为我市产品直接进入欧洲市场提供销售平台，进一步促进匈牙利与我市在经贸、投资、文化等各领域的交流与合作。林明良副市长代表市政府接见了代表团。米哈伊一行8人参观了港昌食品公司、双飞日化有限公司和国辉工贸有限公司，详细了解我市食品罐头、日化和家具产品的生产出口情况，对拟进入亚洲中心陈列销售的产

品进行了选择和评估。为我市产品7月份到匈牙利参展做好了铺垫。

受中国贸促会和商务部的共同邀请，来自瓦努阿图、斐济、汤加、萨摩亚、库克群岛、巴布亚新几内亚6个国家的工商会领导及企业代表暨南太地区工商会考察团于11月中旬来访漳州，主要目的是考察了解漳州情况，寻求发展合作空间，并在手机、纺织品、渔具和体育用品等行业上，与我市相关企业洽谈、对接，寻求合作商机。我部积极联络市相关企业和部门，与外宾进行友好洽谈。11月11日，副市长洪仕建会见南太平洋地区工商会考察团一行。洪副市长对考察团的到来表示欢迎，并介绍了漳州的经济社会发展情况及对台优势、区位优势、生态优势，希望双方进一步拓展在各个领域的务实合作，强化双方友好合作关系。考察团也表示，希望通过实地考察，继续加强交流、增进了解、互相学习，开创更大的合作空间。中国贸促会会务部副部长刘振华、市贸促会会长邱亚明、外经贸局局长曾建新等会谈时在座。在漳期间，考察团一行深入漳州万利达集团，参观了展厅和车间生产线，并向万利达批量进口相关电子产品；参观万利(中国)太阳能科技有限公司；参观了东南花都，他们纷纷表示，在岛国的沙质土壤条件下，非常需要先进的无土栽培技术。南太地区工商会考察取得了实质性的成效，与相关企业达成初步合作意向。

2、与香港特别行政区政府投资推广署建立互动机制

4月13日，香港特别行政区政府投资推广署驻粤办事处主动联系我，并希望访问漳州。会领导指定联络部负责，我们本着热情、负责的态度积极联系企业，走访旅游局，协调座谈会相关事宜，为他们的初次访问做准备，在会上，会长就漳州的经济发展和旅游业基本情况向客人做了详细的介绍，重点对漳州的历史文化、自然人文环境，重点产业做了推介。同时，香港客人也就香港旅游及款待行业的营商环境和机遇做了详细介绍；会后代表团一行参观访问了漳州宾馆、康辉旅

行社、漳州中国旅行社等企业。通过这次访问，我们之间不但建立了互信，更是建立了互联互通机制，为漳州经济发展又增添了新的窗口。

3、密切与友邻单位交往，为企业发展搭建平台

4月27日至30日，在会长的带领下，我们组织了漳州市上全首饰等10家企业全程参加“厦门香港品牌节商贸配对交流会”，旨在促进漳州与香港商贸企业的交流与合作。交流会邀请了近70家香港产品及服务品牌企业出席。会议还安排了香港企业与闽南地区的商家会面，进行个别业务洽谈和商务配对，协助双方缔结合作伙伴关系，共同拓展国内市场。交流会上，我市参会企业家积极寻找对应商，对钟表、食品等行业产品产生了浓厚的兴趣，共签订意向合作协议4份，总计580万元。

今年，在对外接待方面，我们共接待了匈牙利驻上海总领事馆领事米哈伊、亚洲中心董事长鲁道夫·瑞德商务代表团、中国台湾进出口同业公会代表团、台北世贸中心住厦办事处、香港投资推广署等十余个境外代表团。同时，在国家贸促会的帮助下，我们还陪同会长分别走访了河南省贸促会、广东省贸促会及有关支会，在相互接触过程中，学习他们的先进经验和做法，积极商谈合作事宜，寻求合作项目，全面扩展国内交流渠道。12月，厦门市贸促会拜会我会，并走访了漳浦贸促会，我部门进行了全程陪同。这次两地贸促会交流主要围绕闽西南贸促机构联系会议机制为议题进行探讨协商，发挥优势，取长补短，形成合力，互利共赢，促进闽西南区域经济的发展。

三、内外协调，做好领导及企业出国考察访问工作

本年度，我会共组织企业出国考察访问3次，分别由会长、赖副会长带队，联络部主要负责赖副会长出国考察访问事宜和邱会长出访中东的前期联络工作。

应省贸促会邀请，3月20日至29日，副会长赖敏生带领漳州市部分企业代表先后出访考察了瑞士、希腊和葡萄牙等3个国家。在瑞士和希腊访问期间，赖敏生副会长重点介绍了漳州良好的投资环境，4+4主导产业、前瞻性新兴产业及钟表、食品、家具等优势产业发展情况，并对钟表等重点招商项目进行推介，各随访的漳州企业代表也通过面对面交谈的形式推广自己的企业文化和产品，取得了良好的效果。通过这次考察访问，加深了漳州市同瑞士大苏黎士地区、希腊和葡萄牙等三个国家和地区政府机构、商协会组织和企业界的联系与交往，为我市企业今后同三个国家企业的交流合作起了积极的促进作用。

11月下旬，邱亚明会长率20名企业家访问阿联酋、土耳其，开展经贸促进交流活动。在阿联酋，拜访阿联酋中国商会，与商会代表洽谈迪拜和阿布扎比进口我市特色农产品和家居用品的战略合作，并对当地市场进行调研，相互探讨双边进出口的贸易模式，推动双边企业开展直接对话交流，在相关产业发展形势、经贸投资环境和政策方面寻求合作机遇。在土耳其，拜访土中经贸促进会，了解当地市场和进出口贸易和当地海关和税收政策，了解土耳其及西亚市场需求和贸易环境，重点推介我市食品、农副产品，特别是水产品出口；与协会及其会员企业开展推介洽谈，建立贸易合作关系，推动经贸往来，为指导我市企业扩大西亚市场做好准备。

四、承主办之责，尽地主之谊，全力完成花博会任务

11月，联络部力邀国家及省贸促会领导参加第五届农博会·第xx届花博会。本届农博会·花博会期间，联络部紧密围绕组委“求精求新、求实求效、勤俭办会”的要求，筹备工作早谋划，早落实，邀请省贸促会副会长陈力达，省贸促会会务部部长吴政权参加了本届农博会·花博会开幕式活动，圆满完成任务。

五、存在不足

1、努力探索新形势下服务企业的新方法和新途径，提升服务能力和水平。

一是加强与其他部门的合作，协助开展经贸活动为企业发展搭建平台。二是加强与友好商协会及社团的联络，不断拓宽服务企业的渠道。三是继续做好组织企业出国参展工作。

2、加强与市有关部门合作，拓展为企业服务新渠道。

发挥平台优势，引导广大企业积极参与国内、国外经济讲坛和产品展销，为漳州发展提供经济支撑、智力支持，助推我市经济发展，改善民生。

3、努力发挥桥梁纽带作用。

与友好商协会密切往来是对外联络的重要途径，我们将多渠道为企业掌握境外经贸活动信息，加强与各行业协会的沟通，进一步探索如何形成资源共享，合作共赢的机制。

以上是联络部20xx年开展的主要工作，不当之处请批评指正。

二〇一三年十二月三十日

贸促会工作总结篇八

1. 以上材料(各一份)请考生通过邮政特快专递(ems)于2016年1月21日(以邮戳为准)前寄出至我会人事部(邮寄地址：北京市复兴门外大街一号中国贸促会人事部综合处，邮编100860)。上述材料邮寄为复印件，不再退还本人。

2. 我们将依据考生提供的材料进行资格复审。对于材料符合要求且资格复审合格的考生，将进入我会2016年机关工作人员招考面试名单。

3. 凡提供的材料主要信息不实，影响资格审查结果的，逾期未提供或经查实提供虚假材料的，我会将取消其参加专业科目考试和面试资格，将有关情况报中央公务员主管部门备案。
4. 因考生自愿放弃、提供虚假材料等原因出现递补情况时，我会将按规定发布公告，递补人选参加专业科目考试和面试。
5. 面试前还将进行现场资格复核，届时请考生携带以上要求提供材料的原件。

四、专业科目考试初步安排

入围我会面试人员名单的考生须参加所报职位要求的规定科目笔试，专业考试科目分为笔试和口试，有关情况如下：（见附件8）

外语笔试：考察考生的外语水平，考试方式为闭卷，试题类型包括阅读、翻译（中译外、外译中）及外语写作等。

口语考试：考察考生的口语水平，考试方式为交互翻译和回答考官提问等。

中文笔试：考察考生写作水平，考试方式为闭卷。

参加专业科目笔试的考生须携带身份证□2b铅笔、钢笔或签字笔，不得携带手机等通讯工具、电子记事本、平板电脑等电子设备。所有考生均不得对外泄露试题信息，违者取消考试资格或不予录用。

拟定于2016年2月下旬进行专业科目笔试、口试和面试，有关具体事项另行通知。

贸促会工作总结篇九

在本学期以来。一直在学院团委，社团联合会各领导的正确领导下，以及各兄弟协会的支持，努力贯彻落实社团所组织的有关活动与工作。本人在一学年年度的足球协会进行将近一年的工作，首先非常感谢协会所有干部、干事和会员对本人和本协会工作的认可、支持和配合；感谢上任师兄师姐对我的帮助，给予我适当的意见和工作经验。本着带领协会团队，协调内部组织完成任务，强化协会地位与形象的基础上，一方面积极地与学校相关组织合作，参与学校活动；另一方面加强对外沟通，活动与时俱进，创新发展。

1、加强足球协会干部队伍建设，坚持务实、高效的工作作风，基础性工作扎实到位。足球协会是一个学生足球爱好者社团组织，最根本的是为同学们服务，坚持正确的方针、方向和理论指导，才能在今后的工作中更好的开展工作。

2、立足本职，联合校外，倡导良好校园足球文化，大力发展校园足球文化，为此，足球协会始终紧跟时代潮流，不断更新观念，推出精品足球活动，举行如七人制足球赛等大型系列活动，丰富了同学们的课余生活，也获得了广大同学的支持和。

3、宣传工作，潜移默化的对同学们思想产生影响。足球协会今后在宣传方面加大工作力度，充分利用展板、电子海报等各种载体向同学们宣传足球协会的活动情况，丰富了校园的足球氛围。

4、外联工作，由于种种原因，这学期足球协会没有找到一家赞助商，我们将计划将行政部改成外联部，主要负责外联工作。

5、当然我们的工作中也存在着不足，我们应当更好的组织起更多的足球活动。足球协会的工作需进一步加强，需要促进

足球协会干部干事工作能力的提高（尤其是各干部），增强了足球协会内部的团结与凝聚力。

最后，我代表足球协会旧任领导干部祝愿新一届的领导干部，在新的一年里比我们做得更好，以得到更多的支持与称赞！

您再次阅读述职报告栏目

贸促会工作总结篇十

一、 产地证部分

1、 出证认证管理部门

2、 签证人员

3、 对签证代办点的管理

二、 商事证明部分（包括单据认证）

1、 系统内监督检查

2、 对外办证流程检查

宁波贸促会法律部

2006年5月20日