

# 最新贸易实训心得体会(模板8篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 贸易实训心得体会篇一

第一段：导语（引入实习的背景和目的）

我是某某大学商学院的一名大三学生，在这个暑假里，我毅然决然地选择了实习，希望通过实习的机会能够更好地了解自己所学专业的实际应用，积累实践经验，同时也提升自己的能力和素质。在这篇文章中，我将总结并分享我在这次实习过程中的所见所闻、所思所感。

第二段：实习经历（介绍实习的公司或单位、实习的具体工作）

我选择了在某某公司实习，这是一家知名的互联网企业。实习期间，我被安排到市场部门，参与了一系列市场调研和推广活动。我负责了一场产品发布会的策划和执行，参与了市场竞争对手分析报告的撰写，并积极参与了公司的内部创新项目。在这个过程中，我学到了许多实际应用的技能，例如市场调研、项目管理和团队协作能力。

第三段：实习收获（分享对工作的理解和提升）

通过实习，我深刻体会到了理论与实践的差异。在书本上学到的知识只是基础，要想真正应用到实践中，需要耐心和沉淀。实习期间，我发现了不少自己之前所忽视的问题，例如在给客户做市场调研时需要深入分析其需求、在项目推进过程中需要合理安排时间和资源等。通过实习，我意识到了自

已在某些方面的不足，并通过不断努力去弥补。同时，实习也增加了我对职场的了解，让我更加明确自己的职业规划和发展方向。

#### 第四段：实习心得（对实习经历的总结和感悟）

实习对我来说是一次宝贵的机会，让我从学生转变为职场人。在这个过程中，我学到了许多在课堂上无法学到的知识和技能，也发现了自己的不足之处。实习是衔接学校和社会的桥梁，让我们更好地了解职场规则和经验，为将来的职业生涯打下坚实的基础。同时，实习也是我们提升自己的机会，通过实践中的挑战和困难，让我们能够不断成长和进步。

#### 第五段：未来展望（对未来工作的期许和规划）

通过这次实习，我对自己的未来有了更明确的规划和期望。我希望能够继续深入学习与探索自己所学专业的知识和技能，提升自己的竞争力。同时，我也希望能够继续拓宽视野，参与更多实践项目和实习，不断丰富自己的经验库。最终，我希望能够成为一名优秀的专业人士，为企业的发展和社会的进步做出自己的贡献。

总之，这次实习给我带来了很多的经验和收获。通过实践，我不仅增加了对专业知识的理解和应用能力，还提升了自己的软技能和团队合作能力。实习让我更加明确了自己的职业规划和发展方向，也为我的未来打下了坚实的基础。我会把这次实习的经验和教训牢记在心，继续努力，追求更高的目标，在未来的职业生涯中取得更大的成就。

## 贸易实训心得体会篇二

今年以来，国内外经济形势异常复杂，我国对外贸易的外部环境趋紧，美国的经济和金融危机波及全球，导致全球经济衰退，外部需求减弱，国际贸易保护主义进一步升温，我面

临的贸易摩擦不断增多。今年1—12月份，我市共遭遇来自欧盟、美国、印度、乌克兰等11个国家和地区提起的反倾销反补贴调查共30起，直接涉案金额达1.24亿美元（全省今年涉案金额超过1亿美元的地市有绍兴、宁波、##和嘉兴），案件数量和涉案金额与去年同期相比分别上升131%和0.8%。

主要特点：

1、机电、纺织和化工是主要涉案行业。其中机电产品涉案11起，纺织品涉案7起，化工产品涉案5起，分别占涉案数量的36.7%、23.3%和16.7%。

2、美国、欧盟、印度是前三大案源国。三个国家（地区）共计涉案19起，涉案金额9424.9万美元，分别占涉案数量的63.3%和涉案金额的75.8%。

3、我市企业涉及大要案数量增多。特别是今年上半年的美国对我螺纹钢杆反倾销调查，我市为全国主涉案地区，涉案金额占全国的68%，欧盟的蜡烛反倾销案全国涉案3.6亿美元，为全国大要案，我市多家企业涉案，而且其中1家企业还被抽样核查。

4、反补贴调查案件数量不断增加。今年1—12月份，共有4起反补贴案件涉及我市企业和政府，我市政府对企业的'财政支持政策受到调查和质疑。

1、指导行业协会积极参与公平贸易工作，维护块状经济产业利益。

（1）组织对欧盟对我紧固件反倾销调查进行行业无损害抗辩。欧委会于xx年年11月9日发布公告，对我出口的钢铁制紧固件产品发起反倾销调查。调查期内，全国涉案7.6亿美元，我市涉案金额9700万美元，涉及企业90余家。为了切实维护紧固件行业利益和企业的合法权益，积极创造公平贸易环境，促

进我市对外贸易健康有序发展，在商务部、省外经贸厅的支持指导下，我市在动员全市紧固件涉案企业积极参加应诉的同时，指导嘉兴市紧固件进出口企业协会对欧盟对我紧固件反倾销调查进行行业无损害抗辩，保护全行业的利益。在协会的动员和组织下，我市共有24家企业（全国123家）积极参加了集体联合应诉，其中2家（全国9家）企业被抽样调查。在此案中，欧委会否决了所有企业的市场经济地位。我局组织行业协会分别于今年2月份、5月份、9月份和11月份四次组团赴欧盟游说抗辩，通过召开新闻发布会、参加听证会等形式发出我们强有力的抗辩声音，并且通过积极游说寻找我们的利益同盟，共游说了包括比利时、卢森堡、英国、瑞典、荷兰等国的反倾销委员会代表。欧委会在8月初公告决定放弃对我紧固件产品征收临时反倾销税，为紧固件企业继续稳定出口争取了时间。同时欧委会召开了欧盟反倾销历史上少有的对抗式听证会，使得我方意见得以充分表达。但是，由于复杂的政治和经济的原因，欧委会在12月3日还是以14票对12票表决通过了对我紧固件产品征收87%的提案，同时，中国机电进出口商会牵头的关于价格承诺的谈判方案也被欧委会拒绝。为了保护紧固件行业利益，嘉兴市紧固件进出口企业协会正与中国紧固件专业协会积极谋划再次赴欧盟游说，为争取该案在终裁公告前再次投票否决征税作最后的努力。

（2）组织对美国对我螺纹钢杆反倾销调查进行集体联合应诉□  
20xx年3月26日，美国商务部发布公告，对我出口的螺纹钢杆（牙条）进行反倾销调查。我市涉案企业15家，涉案金额占全国的68%。我局组织协会联合中国机电产品进出口商会、中国紧固件专业协会在嘉兴召开了应对美国螺纹钢杆反倾销调查应诉会议；同时与海盐紧固件同业商会共同组织集体联合应诉。全市共有5家企业参加了该案的应诉。在初裁中，我市企业嘉兴兄弟标准件有限公司获得了40.49%的全国最低税率。美国商务部将于12月底对此案作出终裁。

2、指导并组织重点涉案企业积极应对，维护企业合法权益，创造公平贸易环境。

通过建立重点案件跟踪联系制度，对重点案件和重点企业进行针对性的指导。通过建立工作机制，我们对每个重点案件从立案到应诉，做到走访2次以上，做到全过程跟踪，全过程指导服务，以提高案件的应诉率和胜诉率，创造良好的公平贸易工作环境。

3、继续建立和完善对外贸易预警机制。

## 贸易实训心得体会篇三

这“家电下乡”是由国家商务部和财政部牵头实施的一项支农惠农政策，这对于拉动内需、扩大农村消费、加快农村消费升级和改善农村生活具有重要意义。

我局根据国家、自治区、市商务、财政部门关于家电下乡的总体部署，在县委、政府的高度重视下，在各职能部门之间的共同协作下，通过辛勤地开展工作，20\*年的家电下乡工作得了显著成绩，受到了自治区市县领导的认可和表扬。现将一年的工作汇报如下：

为加强“家电下乡”工作的领导，确保“家电下乡”工作顺利开展，县政府成立了县家电下乡工作领导小组，县人民政府常务副县长吴宝堂任组长、副县长杨春台任副组长，政府办、经贸局、财政局、公安局、工商局、质监局、国税局、地税局、物价局、县委宣传部、县监察局以及各乡镇等有关部门负责人为成员。领导小组办公室设在经贸局，县经贸局局长罗贵斌兼任办公室主任，具体负责全县家电下乡推广的日常工作，保证家电下乡工作顺利进行，做好家电下乡活动期间的市场秩序和安全生产工作。

我局认真学习领会商务部、财政部下发的《家电下乡工作实施方案》精神，并结合我县实际，及时制定出《\*县家电下乡推广工作实施方案》，保证了我县家电下乡工作的有序进行。

在推广“家电下乡”前期工作中，家电下乡领导小组办公室印制了5000多份有关家电下乡的宣传单，通过集市，依托各乡镇人民政府分发、宣传，并在全县范围内悬挂横幅10条；通过县电视台在黄金时间安排播出家电下乡的专题新闻，由县家电下乡领导小组副组长杨春台同志在电视上做了专题讲话，宣传家电下乡的相关惠农政策，另外滚动安排播放字幕广告，请已领取补贴的农民现身说法，扩大影响；家电下乡领导小组办公室共组织12次“进乡入村”宣传活动，出动宣传车12台次，宣传人员50余人，基本达到了全县人民群众家喻户晓，人人皆知。

为使家电下乡工作顺利推进，我局及时帮助承办企业协调解决推广过程中遇到的`发票、税收、城管等相关问题，增强承办企业的积极性。同时，为使产品充足，确保不脱销，不断档，我局与财政局积极协调承办企业，加大货源的投放力度，方便了农民购买。各销售网点采取预约登记、送货上门等切实可行的得力措施，确保市场秩序和安全。

家电下乡活动期间，我局建立联系制度，公布家电下乡工作联系电话，加强沟通联系，重大情况及时报告；及时为群众排忧解难；建立投诉机制，设立举报电话并向社会公布，有专人负责，及时受理投诉，重要情况及时向当地政府和上级部门反映。

一是到销售网点检查指导，对备案确认的销售网点逐一巡查，不能保持网点建设规范的尽量帮助整改完善，存在重大安全隐患的责令其停业限期整改。对促销活动加强指导和监管，既帮助企业掀起购买家电下乡产品的高潮，又确保了活动的安全稳定。

二是加强了对家电下乡活动的协调服务工作，正确引导农民的消费行为，指导购买如何申报和办理家电补贴，本着方便农民购买、维修、领取补贴，避免抢购、降低企业促销成本，妥善处理了承办企业与农民消费者的关系。

三是不搞终身制，按照国家、自治区、市商务、财政部门的工作安排，我局对已备案的家电下乡承办企业和销售网点进行逐一清理，凡是不符合条件的坚决取缔，备案工作实行动态管理，做到成熟一批、备案一批、公示一批。

四是协调组织，协同工商、质检、物价等部门查处假冒伪劣产品，监控限价销售。

截止20xx年3月底我县登记备案20个承办企业，24家销售网点，24个售后服务维修点，配备联网终端的有24家，营业面积达50m<sup>2</sup>以上的有16家，销售家电下乡产品共计726台，发放补贴资金1.4万元，同时也把党和国家这一惠农政策实实在在的送到农民手中，使我县农民得到了实惠。

虽然我县在推广此项工作中取得了一些成绩，但也存在以下问题：

- 1、个别乡镇主要领导对此项工作重视不够，没有纳入新农村建设重要议事日程；
- 2、各乡镇销售补贴进度不均衡；
- 3、宣传力度还需进一步加大，尤其是各个乡、村宣传需进一步加强；
- 4、个别经销商在推销家电下乡产品的时候有误导消费者的现象；
- 5、政府投入不到位，办公室工作人员的工作经费得不到保障，致使不能完全保证此项工作的顺利开展。

我家的家电下乡推广工作取得良好成绩，这更加坚定了我们工作的信心和决心。20xx年，我局拟从以下几方面进一步做好家电下乡工作：

1、坚持信息公开透明原则。凡是应让农民知道的信息，必须做到公开透明，防止误传误导。

2、坚持试点产品和流通企业双认定原则。试点产品和企业必须是商务部、财政部公布的中标对象，每个产品均随机附带唯一的产品标识卡，中标企业的销售网点应当符合条件并经备案和公告。

3、坚持网点责任可追溯原则。同一个销售或维修服务网点，只能由一家中标企业进行备案并承担管理责任，不得多头备案，导致责任不清。

4、坚持中标企业流通网络开放性原则。中标企业不得限制经备案确认的加盟和授权网点销售其他中标产品，人为造成断档脱销。

5、坚持产品销售与补贴领退属地化原则。农民可以在全区内任何一家经过备案的家电下乡销售网点购买规定范围内的补贴类家电产品，持有关票据和证件到户籍所在地乡镇财政所申报补贴。

6、对销售企业严格要求的原则。从我局到承办企业和销售网点分别制定出市场预测、宣传、农村网络建设、保障和应急措施等具体操作方案，确保家电下乡工作顺利进行。同时完善家电下乡销售服务网络，规范促销行为，保证中标产品的货源充足，严格执行中标产品的限价规定，加强宣传和专业人员的培训力度，督促承办企业做好售后服务。

## 贸易实训心得体会篇四

随着社会的发展，年轻人参加实习已经成为一种常见的方式。实习既是学习的机会，也是对自身能力的一种考验。在实习期间，我有幸参加了一个富有挑战性的实习项目，通过这次实习，我学到了许多重要的知识和技能，也体会到了实习的



意义和价值。

首先，在项目中我接触到了许多实际的问题和挑战，这对我来说是一次独特的学习机会。在实习开始的前几周，我意识到自己对于整个项目的了解较少，所以我首先花了很多时间去了解整个项目的背景和目标。通过阅读相关的文献和与导师进行交流，我逐渐理解了项目的整体框架和研究的重点。在此基础上，我开始了我的实习工作。

在实习过程中，我遇到了很多技术和方法上的问题。有时候，我会在尝试一种方法失败后感到沮丧，但我学会了不断尝试和探索新的方法。我也学到了如何提出问题和查找解决方法，在这个过程中，我的技术能力得到了很大的提高。此外，我还学会了跟导师和团队成员进行有效的沟通和合作，这对于项目的顺利进行是非常重要的。

其次，实习使我接触到了职业领域的真实情况。在实习期间，我发现自己所学的理论知识在实际应用中还远远不够。实习让我认识到，实践是检验理论的最好方式，并且只有通过实践才能增加自己的实战经验。在实习中我不仅学到了许多专业知识，还学到了如何处理工作中的困难和压力。通过实习，我可以更好地理解自己所学专业的应用和发展前景，也能更加明确自己未来职业规划的方向。

最后，实习也让我对自己的能力和潜力有了更清晰的认识。在实习中，我遇到了一些困难和挑战，但我很庆幸自己没有放弃。通过克服困难和解决问题，我发现自己具备很强的学习能力和解决问题的能力。同时，实习也让我认识到自己还有很多需要提升的地方，比如沟通能力、团队合作和项目管理等。因此，我意识到自己应该不断学习和成长，不断提高自己的能力，以适应职场的发展。

总的来说，这次实习对我来说是一次极为宝贵的经历。通过实习，我不仅学到了专业知识和技能，也收获了自信和成长。

实习使我更加明确了自己未来的职业规划，并且为我接下来的学习和发展打下了坚实的基础。我相信，通过这次实习，我已经为自己的未来奠定了坚实的基础，我也将继续努力，不断提升自己的能力和素质，为自己的职业发展创造更多的机会和可能性。

## 贸易实训心得体会篇五

弹指之间时间已进入20xx年，我在x商贸有限公司工作已经接近两个年头了。在这快两年里我参与并见证了公司的整个发展历程。公司的发展也带动了 my 成长，并让我时刻感觉到我与公司是一个不可分割的整体。借着新年即将到来之际我想对过去的一年多的工作经历给予自己一个完整细腻总结。

### 回望过去

在和上一个工作人员工作交接的过程中，我全心的听好她交代的每一个事项并认真做好笔记，害怕遇到这样的问题，因为她的不在我的不懂而无法正确的完成工作。在交接的过程中我总有一种如饥似渴的状态想要和她一起去完成以后我将面临的每一个事物，就害怕遗漏那一项。在知道自己所需要做的每项事物后，我浑身都充满无穷的力量。努力想象着那些没有发生而后又需要我去处理的工作，我将怎么着去安排这个事物的顺序，在最短的时间做到最完美的结果。

首先是和会计见面。会计人很漂亮也很温和，让人感觉很容易接近。在彼此见面之后她交代公司的那些账目是需要做给她，而那些票据是需要我自己做留存。那些事物是我每个月需要在那些特定的时间去完成。而后还交代有什么不懂的随时给她打电话。(这句话在以后的很长时间里都得到了印证，我经常麻烦她。)在很多我不确定的时候我都会电话请示一下她，避免不必要的错误。她总是很温和的给我解答所有问题。在此我也得特意感谢一下我们的美女会计。

而后就是我们国税的专管员。她也是一个温和的中年女人。在面对我这个一窍不通的税盲，她总是先耐心的告诉我先应该怎么样而后怎么样。她说这些的时候我都是一手拿笔一手飞快的记录着。然后再重复一遍她交代的事项生怕有所错误或者遗漏。而她耐心听完之后笑着说：恩！没错。人还是蛮聪明滴。就是什么都不懂啊！赶快回去多学习哈啊！听到这些勉励的话我也是踌躇满志啊。

最后面对的就是客户和库存的管理以及物流这方面的协调和沟通。其实工作的大部分都在这里。我需要及时的做好库存的管理以便郭总及时的了解我们目前的一个状况。而后就是物流这方面，因为会涉及到多个地方的客户，物流也不是一家就能全部搞定。当然还有物流费这方面的问题，我得权衡那家的物流时间短价格便宜，品质也能得到保证。

## 贸易实训心得体会篇六

转眼间，我的20xx年外贸业务员生涯已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年20xx年外贸业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这20xx年外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去20xx年外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

20xx年一年来，我作为一名外贸业务员，一直负责外贸的单证及货款回收的工作。具体外贸工作如下：

- 1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

## 2、索要进仓地址(送货通知)

- 1、根据合同制作商业发票和装箱单。
- 2、和货代确认提单。
- 3、到商检局做产地证。
- 4、根据信用证要求制作所需单证。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

## 贸易实训心得体会篇七

今年，我州边贸由于国内外诸多重大因素的影响，受到从未遇到的挫折，但是我局在省商务厅的积极指导和州委州政府的正确领导下，强化服务、积极做好协调、开拓创新、克服重重困难、勤奋工作，使得我州边贸在非常不利的环境中最大限度的遏制了下滑的幅度。

### 1、全州边贸持续下滑

200\*年1-10月，全州边贸企业边境小额贸易进出口总额12115万美元，比上年同期14672万美元下降17.4%，减少进出口总额2557万美元，其中：出口完成4951万美元，比上年同期5279万美元下降6.2%，减少出口328万美元，进口完成7164万美元，比上年同期9393万美元下降达23.7%，减少进口2229万美元。要完成年初确定的边境小额贸易进出口增长15%的计划目标已经不可能。

## 2、边贸下滑的主要原因

(1) 主要受国家宏观政策调整影响颇大、大宗商品出口减少，今年前三季度于人民币升值压力和节能减排形势严峻，国家对“三高一低”产品出口进一步加以限制，一河口口岸五金矿产品出口仅10.8亿元，较去年同期36.3亿元相比减少了25.5亿元，下降70.2%。主要是出口关税提高，钢坯、线材、热轧板、铅锭、锡锭等五种商品出口大幅减少，该五种商品前九个月仅出口0.06万吨，与去年同期49.5万吨相比减少49.4万多吨，出口值仅0.3亿元、减少达32.8亿元；再是化肥出口基本停止，由于国家出台了“从4月20日至9月30日对化肥类产品及部分原料实行100%的特别出口关税”这一政策，5-9月河口口岸化肥出口仅一亿元，与去年同期2.6亿元相比下降61.5%此政策又将延续到年底，而且对氨、氮肥等实行了150%的出口特别关税，使得形势更加严峻。

(2) 进出口商品结构单一1-9月仅五金和化工产品两类产品的进出口值就达29.8亿元，占口岸进出口总值的68.4%，这两类商品几乎受制于国家政策调整因素影响，口岸贸易风险很大%。

(3) 人民币持续升值和国内物价持续上涨使出口产品面临“双重”压力，据有关专家测算，升值6%相当于减少利润3个百分点，虽然直接与人民币计价是规避人民币升值风险的好办法，但是河口口岸主要是出口越南市场，越商要求以美元而不是人民币计价，这就使得许多商家难以应对汇兑风险，

另外国内物价水平也出现了较大幅度的上扬，上半年cpi同比涨幅连续3个月超过8%的高位，这两个因素使国内产品出口面临“双重”压力。

(4) 越南经济动荡对我州边境贸易带来较大影响，一是人民币与越南盾汇率突创新高，削弱了越方企业使用越南盾购汇的意愿，导致了我方企业出口收汇的时限加长，货款积压；二是越南盾贬值，越南购买力下降，导致越南进口商减少对中国商品的进口，进而造成我州边境贸易锐减。

(5) 美国次贷危机带来的全球性经济危机显然更是已经给我州和今后相当长一段时间边境贸易带来重大影响。

## 1、积极督促证管商品的完成

定期对焦炭、煤炭、锡锭、谷种等配额证管商品执行情况进行检查，保证配额许可证的及时完成；同时，进一步加强与省厅、市县业务主管部门和企业相互配合，及时了解通报证管商品使用情况。积极督促相关企业，按时完成省厅安排的焦炭、煤炭、锡锭、谷种等配额许可证。

2、加强对企业的调研。我局定期不定期的组织边贸、口岸科室人员，到河口、金平了解掌握各边贸企业经营情况，对企业在货物、人员方便快捷通关方面，尽力为企业解决实际困难和问题。

3、加强对河口合丰、昆钢矿业、昆钢进出口、海天等十四家进出口额在200万美元的重点边贸企业，对铁矿石、铜精矿、铅锌矿、大米、橡胶等大宗进出口商品的跟踪服务。从国内外市场、价格、政策、供求方面，及时为企业提供相关信息咨询服务。

4、强化对企业全方位服务。一是主动宣传好国家外经贸政策法规，做好边贸企业经营权备案登记；二是积极与企业进行

经常性的勾通和联系，了解掌握企业情况，及时反映企业心声。三是及时为企业办理配额许可证申报等事项。

## 基础设施滞后影响对外贸易做大做强

一是滇越米轨铁路老化，联运车皮运力严重不足；其次是蒙一新高速公路尚未全线贯通，运输成本高；三是红河航运开发滞后；四是口岸货场功能不完善；五是基础设施建设资金不足。由于基础设施瓶颈制约，大批量商品进出口装运受到限制，影响人、车、货进出及通关速度和效率的提高。

再是出口签订合同、未结汇合同无法履行。据了解，出口企业此前按1:2100签订的出口合同无法执行，大部分企业在经营中无利可图，甚至亏损，出口积极性大打折扣，因为产品出口换回来的越南盾不值钱。所以一方面出口企业宁愿违约也不愿出口，新的合同也不敢签订，同时，越南方面由于物价上涨，运输成本增加，进口也相对减少。

“中国红河—越南老街经济合作区”项目方案签署已近两年，双方上级政府尚未批复，缺乏政策推动，项目推进乏力。

建设中的中国河口国际口岸北山片区前期项目，在土地征用、拆迁、赔偿等方面，给财力薄弱的河口县政府带来较大压力，致使许多政府投资的基础性项目因缺乏资金建设难以推进。

（一）继续推动口岸交通、货场、仓储、配送等物流设施建设，不断加快口岸基础设施建设的步伐，完善物流体系，满足货物大进大出的需要。

（二）继续加强与海关、边检、国检、税务、金融、运政等部门的协调配合，建立健全部门之间的联系、协调和监督机制，改进作业流程，缩短通关时间，提高口岸管理质量和服务水平，使之与“大通关”服务相适应，为河口、金平口岸贸易的快速发展缔造更为便捷、高效的环境。

（三）进一步优化进出口产品结构，扩大进出口规模。坚持“科技兴贸”战略，提高出口产品附加值，走“以质取胜、提质增效”发展道路，使河口口岸形成“以化工产品和冶金产品为龙头，机电产品、高新技术产品为两翼，农副产品与其它产品齐发并进”的外贸新格局。

（四）积极促进双边经济技术的合作与交流。从双方合作开发的情况看，由于越南有着丰富的矿产资源，而云南省、红河州在开采、冶炼、加工方面有较高的技术力量和水平，双方有着互惠互利、合作共赢的基础和条件。充分利用我国实施“走出去”战略的优惠政策和越南老街省出台的一系列优惠政策，鼓励企业到越南投资发展。

（五）认真做好200\*年中越（河口）边境经济贸易交易会相关工作，为企业搭建贸易、投资、交流、合作平台。

（六）积极争取上级批准“增设河口国家级公路口岸”和“中国红河—越南老街经济合作区”。

（八）培育具有规模效益的出口企业和产品，主要是抓重点企业、重点商品的跟踪。对昆钢集团进口的铁矿石，出口的焦炭、钢坯，云锡公司、冶金公司进出口的锡类产品，红磷公司出口的化肥，南方电网公司出口的电力等支撑口岸贸易的重点企业和重点商品进行跟踪问效，为重点企业和重点商品开展外贸活动构筑最佳平台。

（九）改善边贸商品的结构，我州边境贸易发展应从实际情况出发，有针对性的发展地方特色产品和优势产业，提高边境贸易出口商品的档次、质量和附加值，把资源优势转化为扩大边贸出口的优势。

（一）加大对大宗进出口商品关心、关注、跟踪服务。

加强对橡胶、铁矿石、铜精矿、铅、锌等边贸大宗产品进口



的关心、关注、跟踪服务。我州边贸资源性产品进口占全州边贸进出口总值的65%以上，橡胶、铁矿石、铜精矿、铅、锌、锰矿等资源性产品进口，是能否较好完成边贸进出口目标任务的关键，这是我们今年边贸重中之重的工作。

## （二）、加大对重点企业经常性勾通联系和服务。

加大对合丰、昆钢矿业、昆钢进出口、恒源、海天、方圆等重点企业的联系与服务工作，预计这十四户企业进出口总值，占全州边境小额贸易进出口目标任务的85%以上，做好这十四户企业全方位的服务工作，促进企业经营稳步发展，顺利完成企业进出口计划目标，相当于完成全州边境小额贸易进出口总值计划目标的85%以上。

## （三）、加强与省厅业务处室联系

锡锭、烟煤、焦炭、大米、玉米、水稻种配额许可证商品，出口总额在20xx万美以上，占全州边境小额贸易出口总值的30%以上。加强与省厅业务处室的勾通与联系，争取省厅对红河州更多的支持，在锡锭、烟煤、焦炭、大米、玉米、水稻种配额许可证分配安排上给予红河州重点企业倾斜。为完成全年进出口目标创造条件。

## （四）、加强对证管商品的监管

管理商品的监管，保证证管商品的执行，对我州完成省、州下达计划指标有较大影响。要进一步加强与省厅、市县业务主管部门和企业相互配合，及时了解通报证管商品使用情况。督促企业及时完成省厅安排我州配额许可证指标任务。

## 贸易实训心得体会篇八

我们是由传统的煤炭贸易公司转变而来的煤炭贸易合作运营团队，与苏美达、瑞茂通、金山联合能源等能源贸易集团合

作过，合作模式多种多样，根据具体情况协商确定相应的合作运营模式：

同比之下这些诸多煤源在质量和价格上有绝对的优势。

同比之下这些诸多电厂在收购价、结算、化验上有绝对的优势。

3、煤炭运输资源：我们有专业的战略合作大型运输公司以及铁路发运单位，根据汽运距离和各铁路局互通及流向等具体情况确定。

整体我们收取费用是出资方税后净利润的十分之一，并且在出资方资金结算之后收取。

上述是我们的煤炭贸易合作运营的简单模式之一，出资方可根据具体情况选择其他合作模式也可。

不管您是单独需要煤质和煤价有优势的煤源也好，单独需要接收价高，结算快的用煤企业也好，还是需要单独解决汽车运输保证运力或者火车运输降低成本也好。只要您需要，我们将全力配合，采取多样化合作的模式，以达到双赢的目的。愿我们诚信与诚心能够和你们有更大空间的合作。