

工银新兴产业 工商自查报告(通用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

工银新兴产业篇一

按照市局 xx 年度工作考核的通知要求，我局迅速召开

局务会，对照分局与市局签订的工作任务书以及全市工商行政管理工作要点，总结成绩，寻找差距，针对工作中的薄弱

环节，制定整改措施，现就我局 xx 年工作任务完成情况自

查如下

一、基本情况

4389 户。

新登记各类户外广告 48 户，实施广告监测 2 次，监测广告 18 条，查处违法广告案件 26 件。

受理消费者申（投）诉 140 件、举报 187 件，处理调解率达 100%，为消费者挽回经济损失 7 万元；受理欺诈消费者案件 2 件，赔偿 1573 元；支持消费者起诉 1 件，接待来访、咨询 586 人次。

查办各类违法违章案件 143 件（其中：一般案件 101 件，简易案件 42 件），罚没款入库 万元。

今年为 219 户持《再就业优惠证》的下岗职工办理了工商登记，免收各项费用 190444 元，累计为 886 户下岗职工免收各种费用 922583 元。

二、主要工作及做法

（一）坚持“四个统一” 促进了全区经济社会又好又快 坚持“四个统一” 发展

1、充分发挥登记服务功能，促进非公有制经济共同发展。我们在企业登记注册和监管中，通过支持国有、集体企业改制改组改造和现代企业法人制度的建立，发展多种形式的所有制经济，积极鼓励、支持和引导个体私营经济健康发展。坚持以人本的理念，在年检窗口全面落实一次告知、当场办结和首办责任制，对企业服务做到有诚意，有耐心，负责任。进一步落实“一审一核”制、政务公开制和服务承诺制，公示登记注册的程序、规范、承诺，为群众办事提供了快速便捷明了的服务。

2、落实“三农”政策，促进社会主义新农村建设。一是开展“红盾护农”活动。深入市场检查了解情况，对全区农资经营户造册登记，并对市、区种子公司的玉米种子进行了质量抽检，规范了农资市场秩序。

二是开展“合同帮农”活动。积极宣传合同法律法规，推广合同示范文本，严格规范合同签订和履约行为，在农村大力开展合同诚信活动，积极促进发展订单农业。三是开展“商标富农”活动。先后协助注册了 10 余个农副产品商标，为提高农产品知名度和市场竞争力，提升农产品的附加值，实现传统农业向效益农业转化迈出了可喜的一步。四是开展“维权保农”活动。在农村建立消费者维权点 122 个。五是开展“企业强农”活动，提高农业企业登记注册效率和服务水平。六是开展“市场助农”活动。大力支持农村市场体系建设，严格规范农村各类集贸市场的经营秩序，对农村

流动小商小贩、农民在集贸市场或地方人民xx指定区域内销售自产农副产品，一律免收规费。

886 户下岗职工免收各种费用 93 万元。

（二）继续深入开展整顿和规范市场经济秩序，进一步

继续深入开展整顿和规范市场经济秩序，营造良好的市场环境

1、以落实“两个 100%和一个取缔”为重点，高度重视食品安全监管工作。一是加强领导，落实责任。分局成立了流通环节产品质量和食品安全监管工作领导小组和应急小分队，形成了领导包片、股室包所和按职责分工抓落实的领导体制；局与工商所、工商所与巡查组、巡查组与监管干部、监管干部与辖区食品经营户层层签订《食品安全责任合同书》，落实了工作责任。二是完善制度，制定方案。修订完善了《食品安全应急预案》和《食品安全监管责任制度》等五项制度。

期食品问题按辖区监管责任制进行了责任追究，共追究 2 人 1604元。

2、以打击虚假违法广告为重点，全面加强广告市场监

管。召开了两次整治虚假违法广告联席会议，深入开展虚假

违法广告整治工作，在认真落实新修订的《户外广告登记管

理规定》、严格执行新的《医疗广告管理办法》的同时，加强对招生、车体、房地产广告的监管，责令停止违法招生广告 4 起、处罚违法车体广告 8 起，查处违法房地产广告 2 起，维护了广告市场秩序。

略，鼓励争创著名、驰名商标，提高运用商标战略做大做强品牌的能力，目前，我区已成功注册商标 15 件，其中著名

1 户，取缔了 2 家不具备专卖店资格的经营户，查处侵犯注册商标专用权案件 9 件、“傍名牌”案件 4 件，以未注册商标冒充注册商标案件 1 件，同时查处了 9 起假冒“莲花”牌味精注册商标案，收缴味精 10 个品种 2840 袋。

全年没收侵权商品 15 个品种 1850 瓶（袋），立案查处各类商标案件 19 件。

会干预大的实际，集中力量查处了一起餐饮业收取酒水“进场费”商业贿赂行为，维护了广大消费者的权益，促进了行业自律机制和良好商业道德的形成。

任书，进一步明确了各单位打击传销的工作责任。二是加强

舆论宣传，营造打传氛围。与公安分局联合下发了《关于严厉打击严密防范传销违法行为的通知》，在区电视台播放了 45 天，印发张贴《通告》1000 余份，印发宣传资料万余份，酒店、宾馆等服务行业悬挂横幅 60 余条，出动宣传车一辆，进行了为期半月的专项宣传。三是建立机制，形成合力。与公安、房管等部门密切配合，建立打击传销辖区责任制、投诉举报快速反应机制、应急处理机制、情况通报等制度，完善“打、控、防”工作体系，充分发挥“110”及“12315”应急分队快速出击的作用，将传销消灭在萌芽状态。四是从严打击，依法取缔。先后共出动执法人员 188 人（次），车辆 32 台（次），查处传销案件 87 起，取缔传销窝点、场所 75 个，遣散传销人员 2300 余人（次），没收传销物品 40 件，传销行为得到有效遏制，维护了社会稳定。

6、以加强日常监管为重点，认真做好整顿规范市场秩序

序的各项工作。在坚持重点整治和专项整治的同时，深入开展了“双节”市场、粮食市场、卫星地面设施、烟花爆竹市场、肉类市场、矿山安全生产、防控高致病禽流感、农村食品市场、茶叶市场、危险化学品市场，“吧”、图书音像出版物市场、312国道以路诚信超市等日常监管，有效地维护了市场秩序。

7、以查办大要案件为重点，执法办案工作有了新的突破。

60件，查处侵害消费者合法权益案件21件。

（三）创新执法理念，规范执法行为，全局系统依法行

规范，今年来，共核审一般程序案件101起，建议撤销案件1起，建议调查、补证11起，经核审的案件正确率达到100%。

（四）坚持机制创新，完善制度建设，日常监管机制改

坚持机制创新，完善制度建设，坚持机制创新 革迈出了新步伐

1、工商所日常监管机制运行顺畅。认真落实《工商行政管理所工作规程》，全面实施委托工商所进行个体工商户注册登记。建立了收费公开制度，实行集体评费、集中交费、公开收费。根据市场监管区域，开展市场日常巡查，夯实监管巡查责任，科学确定监管类别，不断规范监管文书，完善运行程序，强化工作衔接，日常监管机制逐步趋于简捷、实用、有效和规范，监管执法效能不断提高。

2、企业和个体工商户分类监管改革全面推行。

1514户重点行业进行造册登记，建立了监管档案，在档案袋

上加注醒目的红色标识，落实监管责任人。今年来，协助有关部门依法关闭了不具备安全生产基本条件的六户矿山企业，消除了不安全隐患。

3、流通领域商品准入制度改革稳步推进。

为切实落实“两个100%和一个取缔”目标，从11月中旬开始，组成3个检查小组，重点对城区等6个工商所辖区食品销售者建立索证索票和进货台帐及无照经营取缔情况进行检查验收。采取边检查、边宣传、边建立、边整改的办法，平茬齐过，清理清查。在检查中检查经营户下发责令改正通知书户，帮助建立两个制度户，户，对户无证无照经营的食品经营户下发了责令改正通知书，此项工作正在稳步推进。同时建立和完善商品质量检测 and 公示制度，监管效果逐步显现。

4、12315行政执法络体系建设步伐加快，络功能得到有效发挥。一是强化了络知识及操作技能培训。及时9组织各工商所所长和座席人员进行12315投诉、举报络基础知识培训，提高反应能力和应用能力。

二是积极推进12315“四进”工程，目前已建成12315工作站237个。三是加大投诉受理力度。落实了机读资料与书式资料双备案制度，全年受理申诉140件、举报187件，处理调解率达100%，为消费者挽回经济损失7万元；受理欺诈消费者案件2件，赔偿1573元；支持消费者起诉1件，接待来访、咨询586人次。

（五）多措并举齐上加强队伍建设，干部队伍履行职责

多措并举齐上加强队伍建设，的能力和水平进一步提高。我们坚持把队伍建设作为一项长期的战略任务，以提高监管执法能力为目标，以增强整体素质为重点，为造就一支讲文明、善监管、会执法、能办案、充满生机和活力的工商行政管理

队伍不断努力。

1、加强干部队伍建设。一是加强干部政治理论学习，提高辨别是非的能力，增强政治敏锐性。制定学习计划，定期组织干部职工认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、十六届五中、六中全会精神及党的方针政策，贯彻落实中央一号文件和省、市工商行政管理工作会议精神，提高干部的综合素质。全系统集体学习讨论 169 次，办专栏 22 期，人均写笔记 1 万字，心得 2 篇。二是按照党中央关于“大规模培训干部，大幅度提高干部素质”的要求，认真制定全系统《xx年干部培训规划》，以法律法规、业务技能、经济管理、现代科技知识为重点，采取多种形式，进行综合素质培训，提高干部队伍整体素质。三是努力营造团结和谐氛围。在全系统广泛宣传先进典型，开展学先进、赶先进、争当先进的活动，在干部职工中大力倡导“八个方面”的良好风气，全面提高升队伍水平。

两季全国计算机等级考试。积极推进上办理工商业务，全体干部在学中用、用中学，学习的积极性、主动不断提高。

目前各股、所都能独立办理业务工作，基本实现系统上办公。二是紧紧围绕中心工作，搞好政务信息的收集、整理、审核、报送、宣传与交流工作，办好分局政务信息内，弦扬工商文化，形成良好的工商文化氛围。红盾内改版后，我局率先使用了政务信息内，随时向分局站发送向级报送有价值的信息，严格信息发布的一审一核程序，确保信息质量。止目前，已向分局政务内发布信息报送用条。

“三项改造”，装饰装修了办公室，购置了办公生活用具。基层工商所的办公生活条件得到有效改善，为股室所新购置配备11条，向市局条，区级采条，被省级采用条，市级采用了 11 台电脑，规范化建设水平不断提高。

一是严格按照《保密法》的规定，建立健全保密管理制度，

确定 保密重点部门和重点部位，落实管理责任，加强文档管理，未 发生失密、泄密事件和任何不安全事故，确保了文书档案安全。

二是强化车辆管理，实行派车单制度，严禁无照驾驶、酒后驾车、病车上路，防止了事故发生。三是落实社会治安综合治理 各项措施，加强机关和家属院管理，建立健全门卫、保安、巡 逻队、护楼护院、消防等群防群治组织和工作制度，积极参与 “安全小区” “安全单位” 创建活动。四是充分发挥调解组织、作用，认真搞好信访工作。健全了局机关、各工商所、各分会 及局机关 3 个家属院的调解组织，积极开展矛盾纠纷排查调17处，把矛盾化解在基层。认真执行《信访条例》，做好群众来 信来访工作。对群众举报的 件信访案件，进行认真调查核实上报。未出现群体和越级上访事件，确保了系统稳定。对 3 件政协提案进行了认真办理，办结率、回访率均达 100%，受 到人大、政协的好评。

三、存在问题 在回顾总结工作的同时，我们也清醒地认识到存在的问 题和不足。

一是受客观因素的影响，一些重点工作推进慢，特别是规费和罚没款完成较差，尽管采取了必要的措施，但已错失了工作时机，导致任务完成相对滞后。

二是极少数工商所班子软、队伍散，一些同志的事业心、责任心不强，作风飘浮，华而不实，得过且过混日子。

三是工作开展不平衡，存在重硬件轻软件，重实体轻程序，重结果轻过程的现象。

四是基层建设任务繁重，基层办公条件有待进一步改

善。

五是缺乏必要的正规培训，干部素质亟待进一步提高。

六是安全工作有待进一步加强。

总之，分局全体干部有决心、有信心在今后的工作中发

扬成绩，克服困难，再鼓干劲，再添措施，再创佳绩，努力

开创全区工商行政管理工作新局面。

工银新兴产业篇二

近日，我有幸参与了云南省工商局的年度工作报告会议，对云南省工商工作的成绩与问题进行了深入分析和总结。通过听取报告并参与讨论，我对云南省工商工作在过去一年所取得的成绩和面临的挑战有了更为清晰的认识。在此，我愿意分享一下我对这次报告的一些心得体会。

第一段：回顾成绩，展望未来

在去年的工作报告中，云南省工商局总结了一年来的工作并肯定了取得的成绩。云南省工商工作积极推进了市场监管体制改革，加强了对经济活动的监管与服务，努力为企业和消费者提供更好的营商环境。同时，云南工商还积极推动了独立法人登记制度改革，加快了企业注册登记流程，为企业的发展提供了更为便利的条件。展望未来，云南省工商局也明确了未来的目标和任务，立志进一步提高监管水平，加强科技创新与职业能力提升。这些成绩和目标的确给人以信心和动力，同时也提醒我们要继续努力奋进。

第二段：深化改革，突出重点

在报告中，云南省工商局明确提到了深化改革的重要性与紧迫性。云南工商已经启动了市场监管体制改革，推进了企业投资项目核准制度改革和资质管理制度改革等一系列改革措施。这些改革举措的目的在于突出重点，推进政府职能转变，优化发展环境，保护企业合法权益，提高企业的发展动力。云南省工商局对深化改革的重视不仅体现了云南省工商工作的创新意识，也为我们提供了宝贵的经验和启示。

第三段：强化监管，提升服务

云南省工商局在报告中强调了监管与服务并重的原则。对于企业和消费者来说，既需要有严格的监管来保障市场秩序，又需要有优质的服务来提供帮助和支持。云南工商局提出了“创新监管、优化服务”的工作理念，坚持以企业和消费者为中心，通过推进企业信用体系建设，加强对市场主体的监管和服务，为企业发展提供更有力的支持。通过强化监管与提升服务，云南省工商工作将更好地服务于企业和消费者，推动云南经济的发展。

第四段：扶持创新，培育壮大

在报告中，云南省工商局明确提出要扶持创新，培育壮大新产业、新业态、新模式。这一点对于云南省的经济发展具有重要意义。云南地处西南边陲，区位特殊，资源禀赋较为独特，因此在发展新产业、新业态和新模式方面，云南具备很大的潜力和优势。云南省工商局将采取一系列政策和措施来扶持创新企业，如加强知识产权保护、优化法律法规等。通过培育壮大新产业，云南省将能够实现经济结构优化和转型升级的目标。

第五段：加强合作，共同发展

云南省工商局在报告中强调了加强合作的重要性。云南地处边境地区，与缅甸、老挝等国家有着密切的经济关系，因此

加强与这些国家和地区的合作，对于云南工商工作具有重要意义。云南省工商局计划加强与周边国家的沟通与合作，推进边境贸易、旅游合作等领域的发展。这种合作将为云南省的经济发展提供新的机遇和空间，也将为工商工作带来新的挑战与机遇。

云南工商工作报告从多个方面全面总结了一年来的成绩和存在的问题。通过参与报告会议，我深感云南省工商工作在过去一年的努力和奋斗。同时，云南工商报告中提到的改革举措和发展目标，也给我带来了鼓舞和启示。作为一个云南省的公民，我将积极支持并参与云南省工商工作，为云南省的经济发展贡献自己的力量。

工银新兴产业篇三

云南，作为中国西南地区重要的省份之一，其工商事业一直十分重要。而云南工商工作报告则是对该省工商事业发展状况的全面总结与展望。阅读并深入思考了云南工商工作报告后，我深受启发，有以下几点感悟和体会。

首先，云南工商工作报告突出了创新驱动发展。报告中强调了创新是推动工商事业发展的核心力量，提出了加快建设创新型云南的目标。云南地处西南边陲，资源禀赋独特，文化多元，应当发挥这一优势，在推进工商创新发展上敢于“探底”、“探险”。只有不断创造新的商业模式、提供新的商业服务，才能真正满足人民群众对高质量发展的需求。

其次，云南工商工作报告重视了民营经济的发展。报告中指出，民营经济是云南经济的重要支撑和增长动力，更是云南工商事业发展的重中之重。民营经济对于解决就业问题、促进社会经济发展具有不可替代的作用。云南工商工作报告提出了推动民营经济发展的具体措施，鼓励和支持民营企业创新发展，为民营企业提供更好的法律法规和政策环境，培育一批有竞争力的民营企业。这些举措无疑将进一步激发民营

经济的活力和创造力。

第三，云南工商工作报告强调了优化营商环境。营商环境的好坏直接关系到企业的成长和市场的竞争力。报告中提到要持续深化“放管服”改革，优化服务效能，减轻企业负担，提高企业的获得感和满意度。通过打造一个公平、透明、稳定、可预期的营商环境，吸引更多的投资者、创业者来到云南创业、投资，进一步推动云南工商事业的发展。

第四，云南工商工作报告关注了乡村经济的发展。报告中提到要积极推动乡村振兴战略，培育壮大乡村特色产业，提高农民收入水平。乡村经济是云南经济发展的重要组成部分，也是农村老百姓脱贫致富的关键途径。报告中的重点举措将进一步发挥云南资源禀赋和农村优势，通过发展乡村旅游、农产品加工等产业，助力乡村经济的蓬勃发展。

最后，云南工商工作报告强调了深化改革和诚信建设。报告中提到要继续推进工商行政体制改革，加强信用体系建设，提升云南工商工作的整体水平。诚信经营是市场经济的基石，只有通过加强信用体系建设，严惩违法行为，推动企业诚信经营，才能够构建一个公平竞争的市场环境，提升云南的工商资源利用效率和市场竞争力。

总之，云南工商工作报告深化了我们对云南工商事业发展的认识，报告中提出的各项措施将进一步推动云南工商事业的繁荣发展。我们应该充分认识到云南的工商事业对于地方经济发展的重要意义，积极参与到云南工商事业的改革与发展中，为云南经济的腾飞贡献我们的智慧和力量。

工银新兴产业篇四

随着我国经济的不断发展，各地区的工商工作也日趋重要。在云南省，工商工作一直是经济体制改革的重要支撑和推动因素。近日，云南省工商局发布了一份工作报告，概述了过

去一年的工商工作成果。通过阅读这份报告，我深受启发，并从中获得了一些重要的体会。

首先，云南省工商局在报告中强调了服务民营经济的重要性。报告中指出，云南省工商局积极推进营造良好的市场环境，让民营企业充分发挥市场主体作用。这对于促进云南省经济的发展至关重要。作为一位创业者，我深切体会到了政府及相关部门的支持对民营经济的重要性。政府的推动和服务可以带来更好的创业环境，使我们有更多的机会去实现自己的梦想。

其次，报告中还提到了云南省工商局积极推进“双创”工作，鼓励企业家精神的培养和创新创业的实践。这一点也为我带来了深刻的启示。作为一名年轻创业者，我深深明白只有不断创新才能在市场竞争中立于不败之地。云南省工商局在推进“双创”工作过程中给予了我们更多的支持和激励，使我们有更多的动力去发掘创新和创造。

此外，在报告中，云南省工商局还强调了加强企业信用体系建设的重要性。报告中提到，云南省工商局一直在推动企业信用体系建设，提倡守信经营，维护市场秩序。这让我深感信用的重要性。信用是商业社会的基石，只有建立良好的信用体系，才能使企业在市场中获得更多的信任和支持。作为一位企业家，我将更加注重企业信用建设，以树立良好的企业形象。

最后，报告中提到了加大监管力度，打击虚假宣传和侵害消费者权益的行为。我认为这对于保护消费者利益和维护市场秩序至关重要。消费者是企业的推动力，保护消费者权益是营造公平竞争环境的基本要求。只有通过加强监管力度，严厉打击虚假宣传和侵害消费者权益的行为，才能营造一个诚信守法的市场环境，并为企业提供更好的发展空间。

综上所述，云南省工商局工作报告使我深受启发。报告中强

调了服务民营经济的重要性，推进“双创”工作，加强企业信用体系建设以及保护消费者权益等方面的措施。这些措施对我来说都是宝贵的经验和教训。作为一名创业者，我将更加注重创新创业，树立良好的企业形象，以实现自己的发展目标。同时，我也呼吁其他人共同关注和学习云南省工商局的工作经验，为推动各地的工商工作做出更大的贡献。

工银新兴产业篇五

为了响应学校动员我们实习的号召，也为了使我们的学生有机会将课堂理论教学与实际相联系，更好地理解 and 掌握这些知识，并逐步培养我们的管理能力和素养。根据管理学院的实习计划和安排，我和学院的几位同学于20____年的暑假期间一起到金蝶软件(中国)有限公司深圳总部进行了为期21天的专业实习。在这21天的实习过程中，我得到了一次较为全面的、系统的锻炼，也学到了许多书本上所学不到的知识和技能。

1、实习目的

实习是我们工商管理类专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于通过实习使学生获得各专业的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；使得学生较为全面地了解企业经营管理，学习企业成功的管理经验；培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作，运用工商管理专业知识分析和解决现实中的工商管理问题；加深对社会和工作的认识，端正工作态度，学习工作方法，锻炼管理技能，为今后顺利踏上工作岗位打下基础；并且尝试探讨工商管理管理前沿问题，初定毕业论文选题兴趣。

2、实习单位基本情况

金蝶国际软件集团有限公司是香港联交所主板上市公司(股票

代码：0268)、中国软件产业领导厂商、亚太地区企业管理软件及中间件软件龙头企业、全球的在线管理及电子商务服务商。金蝶以引领管理模式进步、推动电子商务发展、帮助顾客成功为使命，为全球范围内超过60万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务。金蝶连续5年被idc评为中国中小企业erp市场占有率第一名、连续3年被《福布斯亚洲》评为亚洲中小企业、20____年被gartner评为在全世界范围内有能力提供下一代soa服务的19家主要厂商之一、20____年金蝶荣获深圳质量领域荣誉深圳市市长质量奖。20____年ibm等入股金蝶国际，成为集团战略性股东，金蝶与ibm组成全球战略联盟，共同在soa市场销售、咨询与应用服务saas多个方面进行合作。

3、实习经历

实习期间，我和其他七位同学安排到公司的培训教育部工作。我们的工作的主要内容在部门经理助理的带领下，策划并举行“金蝶首届大学生创业大赛总决赛”以及其他相关活动以及会议。我们8个人组成一个团队，共同负责这个项目，根据公司的要求，我们尽职尽责不辞辛苦努力把各项工作做好。

实习的第一天，我们在了解了这次大赛的一些主要事宜之后就共同起草了项目总的策划书以及活动的详细分工。很早就确定了团队了每个人的工作以及权责，我和人力资源管理的一位同学成了搭档，专门负责这次大赛的物料准备，会场布置以及宣传事宜，包括联络设计公司、物资供应商，数据处理，向上级汇报工作，跟踪设计人员进程等分工。在工作过程中，我不单要跟公司的各个部门打交道，而且还要以公司员工的身份对外联系。在跟公司的不同部门接触过程中，大体清楚了不同部门不同的工作性质和范畴，也学到了课堂之外的一些交流的知识和技能。在对外联系的过程中，更让我领会到作为一个公司管理专业的实习生体会到工作经验的重要性的必要性，同时也使我初步掌握了谈业务的一些基本技

巧，丰富了我的专业知识。

在我们8个人的团队小组同心协力，互相帮助，并且在公司员工的指导下，我们很好的完成了大赛的前期的准备工作。接下来真正考验我们的是为其三天的大赛活动，这三天的工作对我来说是整个实习期间最为重要的，也是最能体现一个人的综合素质的所在。由于人手不足，我在确保原先的负责的工作上没有差错顺利进行的前提下，被安排了更多的临时性的工作。包括大赛的饮用水的申请配送，大赛专用的交换机的租用，大赛纪念品的制作等等。尽管不容易，也很繁琐，但是我都不辞辛苦不怕累按要求很好的完成了任务。

工商管理专业毕业生实习工作报告

工商管理实习简历模板

工商年检审计报告概述

工商商标战略调研报告范文

工商银行实习证明范文

研究实习报告汇总六篇

调研实习报告汇总六篇

调研实习报告汇总八篇

工银新兴产业篇六

2021年7月14日，我校经管学院组织全体学生观看了题为“工商银行专题报告”的视频。此次报告内容涉及工商银行的组织结构、业务发展和未来发展规划，进一步深化了我们对银行行业的认知。下面我想分享一下我的心得体会。

第二段：工商银行的基本情况

工商银行是中国最大的商业银行之一，也是股份制商业银行中历史最悠久的银行之一。工行从1924年成立至今，已经有97年的历史。在这几乎一百年的历史发展中，工行不断完善自身体系，不断更新服务产品和服务方式，赢得了广泛的社会认同。

第三段：工商银行的业务特点

工商银行作为中国的银行之一，一直以来都扮演着重要的财务服务角色。工行发展了信贷、外汇、金融市场业务等多个方向，每个业务领域都有着自己的优势和特色。其中，外汇业务尤为突出，是全球最具规模和实力的外汇交易商之一。

第四段：工商银行正在采取的发展策略

随着经济发展的需求不断提高，工商银行一直在调整自身的发展策略。除了宣布了2022年招新计划、推进普惠金融等措施外，工商银行的数码转型也引起了广泛关注。工行正在加强与各行业企业的联盟，不断满足债务融资和合资企业数字化金融方面的需求。

第五段：总结

工商银行专题报告推动了我们对中国金融市场的认知，展示了中国银行业者的实力和勇气。我们应该积极向银行业界学习，跟上时代潮流，为我国经济的发展尽一份力量。

工银新兴产业篇七

成立于19xx年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的

银行。

背景介绍

传统的商业银行业务（不考虑混业经营）可以简单地分为两部分（以不同的客户群体为划分标准）：

- 批发银行业务；
- 零售银行业务；

在学术上对这两种业务的划分有不同的标准，我这里选取的标准是：

综述

我的实习是从20xx年7月26日至20xx年9月26日。为期2个月（8周）。在这段时间中，我有如下收获：

- 对商业银行业务有直观了解；
- 积累了销售金融产品的相关经验；
- 扩大了知识面；

在这2个月中，我分别在以下业务部门实习：

- 会计结算部（对公业务）；（1周）
- 个人理财部；（5周）
- 公司业务部；（2周）

很幸运地，我能在这段有限的时间中在批发银行业务和零售银行业务各实习一段时间，在此也要感谢工行的各位“老

姜”对我的无私帮助。谢谢。

如果有什么遗憾的话，那就是最后2周，因为和上课时间有冲突，在公司业务部的实习相对就比较匆忙，错过了很多学习的好机会。希望以后能有机会弥补。

商业银行业务的特点——基层视角

因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分（或许是很大一部分）中央银行和财政部职能（政府职能），这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求——商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性（仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任），但是，在基层，银行就具备有的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了（至少是在工银xm□□体现在：

某些企业属性相关的细节

对利润的追求工银xm有细化的利润指标（可测量）从而带来了一定的业绩压力；

控制成本将要实行的机关裁员计划（虽然人员分流后仍留在工行的大系统内）；

风险管理敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续“复杂”；

建立新的激励措施将工资与相关部门和个人表现挂钩

改善管理流程组织扁平化，收编裁撤网点

同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是“在线个人金融服务”，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心（互相备份），分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到——这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错（我在办一笔业务的时候经历过），而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，“珠联璧合”结构性外汇理财产品（虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留）和“利添利”帐户（一个现金管理工具）的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行（和国内的其它银行）和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈（弹丸之地有数百家银行），同时经历了很长一段时期的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有

所欠缺，有一种“生意可做可不做”的心态，这也形成了工行的一种隐形的企业文化——至少我是有这样的感觉。同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。

20xx年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。

网点优势、文化上的差别（以中国为首的东亚国家和西方世界的理财观念是完全不同的）都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。

但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

现在，如果有机会让我们重新做一次创赛时的项目“在线个人金融服务业”，相信我们会有一个更好的结果。

通过在工行的两个月实习，我修正了很多在个人理财方面的知识缺陷，目前我国银行业的一个总趋势是，发展零售银行业务，因为这一块业务风险低（不良贷款率小于公司贷款），利润和现金流高。在创业大赛时，我们就意识到了这一点并提出了基于网络的解决方案。但是，通过这次实习，我认识到，我们的项目太超前了，市场目前还没有这样的需求——或许未来的某一天会有，但我们无法确定这个未来有多远。同时，我也要感谢创业大赛，让我有足够的知识储备来面对实习中的挑战。

通过这次的实习，我认为，在中国从事金融业务（包括银行业务）需要以下的能力和技能：

- 专业知识；
- 收集信息的能力；
- 具备独立分析能力；
- 视野广阔，多角度思考问题；
- 解决问题的心态(不要讨论是否和区分责任！)；
- 沟通能力和销售能力；
- 对文化的理解；
- 客户资源

其实以上很多能力在其它行业也都需要，但是，我将在下面结合我在工行所碰到的具体问题进行简短说明。

- 专业知识；

毋须多言，这是必备的基础；

- 收集信息的能力；

我们在做创业大赛时找到了这么一句话“对信息的获得、分析和传递是金融服务业价值之所在”——银行业的发展确实印证了这句话——资金流需要和信息流相匹配才能创造更大的价值。在个人理财部，有很多客户来询问我们对中国经济发展的看法进而做出理财决策，我曾经相对独立地对客户做过咨询，平常收集财经信息的习惯这时派上了用场，在师傅的帮助下，我比较完整地回答了客户的几个问题。取得了不错的效果。

- 具备独立分析能力；

it技术的发展带来了海量的信息，带这其中，有很多自相矛盾甚至有害的信息，具备独立的分析能力将会避免陷入人云亦云的状况，能够理性地帮助客户做出决策。

- 视野广阔，多角度思考问题；

问题之所以被称之为问题是因为按照原来的角度思考没法解决它。我认为，广阔的视野将会帮助我们多角度地思考和解决问题，进而帮助客户创造价值。

- 解决问题的心态(不要讨论是否和区分责任!);

在工行实习时，我碰到这样一个状况，有一个客户因为转帐不符合银行的规定而无法办理业务，这时我的处理方法是，向客户解释银行规定，然后请上司来解决，上司来后马上替客户解决了问题，然后解释了银行的相关规定。虽然这只是前后顺序的差别，但事后我认识到，这是一个心态的问题。我在所参加的活动中经常面临这样的情况。事实上，问题出现后应该先着手解决而并非撇清责任（在这个案例中，我解释银行的规定的时候隐含了一个小的前提：这是客户的责任而非银行的责任）。

- 沟通能力和销售能力；

这需要经验的积累，目前我这方面的积累可以说约为零，这需要未来在相关行业努力工作才能提高吧——如果我能进金融业工作的话。

- 对文化的理解；

在这次实习中，我看到过这样的几个情况，一个营业部的大客户来到工行作理财咨询，见到我坐在办公桌旁，就把我师傅叫出去，师傅回来对我说，她看到我坐在那，所以有所顾忌。还有一次，一个老婆婆——也是工行的大客户，来到这

和我师傅聊了一个小时，内容并不是理财，而是家务事——述说她媳妇的种种不是。同时，我还发现，如果用闽南语和客户交流，会比较容易建立起信任。从以上几个案例，我意识到中国的文化对银行业务也有深刻的影响——从宏观的高储蓄率（东亚民族普遍有储蓄的习惯）到微观的语言交流，这和课本上所学的西方银行业务是有比较大的差别的，就像汇丰银行的广告语“theworldlocalbanking”所说的那样（环球金融，地方智慧），对文化的适当了解将会促进银行业务的开展。从这一点我也联想到20xx年底我国将根据入世承诺开放金融业，媒体热炒的一点就是我国的银行面临外资银行的竞争将会一败涂地，我个人极为不赞同这一观点，先不说渠道的优势（我国的银行拥有数以万计的分支机构，而外资银行只有几百家），就从文化这一点来说，外资银行也有很多要摸索的地方。所以，我认为，竞争迟早（未来的5-10年）会来，但或许不会是现在。

- 客户资源；

银行实行的是客户经理负责制，既客户经理负责一定数量固定的客户，并根据对这些客户的营销业绩来计算薪酬（工行正逐步建立将营销业绩和薪筹挂钩的激励制度）。如果拉不到存款或者卖不出金融产品，那客户经理就会没有工资，再这样的制度下，经理的压力是比较大的，所以，拥有客户资源是非常重要的，但是，这要靠长久的积累。在这次的实习中，我意识到了这一压力，至于应对的方法，只能在未来的工作中摸索了。

根据以上的体会，我会对剩下一年的大学生活进行有针对性的调整，来补充自己的短板。当然，英文和所欠缺的功课会放在优先的角度。

一些开心的事

- 我在实习前曾经因为要买浦发银行而研究了银行业的经营，

同时，创业大赛时我做的个人金融服务业，所以我这次实习的时候上手很快，没有做影帝（既实习时干的是影印文件等打杂活），甚至还独立处理过一些业务，得到了很大的锻炼。同时，因为银行业务的特殊性质，很多业务操作都对应到人（责任到人），所以，的时候我只能在一旁观察，而不能直接操作，以前的积累帮住我坐着看也能提高——看来，实习前适当的准备和积累能得到事半功倍的效果。

- 认识了很多工行的朋友，大家关系很融洽，非常照顾我。这是一段很美好的时光。

某些遐想

后记

中国工商银行在10月27日在上交所和港交所挂牌交易，募集资金200多亿美元。我在10月30日买了1000股的工商银行股票（601398），平均成本是3.282元（含交易成本），11月14日手盘价是3.60元。我相信，未来我们国家的金融业一定会有伟大的发展，希望我也能在其中贡献一点力量。

关于调研实习报告汇编五篇

关于研究实习报告汇编五篇

关于总结实习报告汇编九篇

工银新兴产业篇八

工商银行是中国国内最大的商业银行之一，其在国内金融市场有着很高的声誉与影响力。为了更好地了解工商银行的运营状况与未来发展趋势，我参加了一场工商银行专题报告会，并在此分享我的心得体会。

第二段：报告内容

报告会首先介绍了工商银行的基本情况，包括了工商银行的历史渊源、组织架构与业务范围等方面。其次是对工商银行的财务分析，包括了工商银行的总资产规模、营业收入、净利润等财务指标，并通过对比其他银行的数据来说明其在行业中的地位。最后介绍了工商银行的战略规划与未来发展趋势，包括了实体银行与互联网银行的融合、科技创新与数字化转型等方面。

第三段：心得体会

通过聆听专业的报告人员的讲解，我对工商银行有了更深刻的认识。工商银行在技术领域做出了很多积极的探索与创新，具备了充分的数字化转型能力。强大的资本实力也使得其在多个领域均有布局，并在不断扩展服务领域。能够以高效、稳健的方式推进业务，保障银行的安全与发展，这也为其在国内银行业中赢得了广泛的信任与好评。

第四段：启示

在这场报告中，我体会到一个企业的未来发展必须要与时俱进，借助技术手段来拓展新领域，继续保持高质量、高效率的业务运营。作为一名在校学生，我也对未来的职业规划有了更多的思考。不仅要具备基本的专业素养，还需要有足够的跨界能力与创新思维，使自己能够适应未来不断变化的就业市场。

第五段：总结

通过这场报告，我对于工商银行的经营模式、市场策略及未来发展趋势有了更深入的了解。学习学习工商银行在业内的战略布局、数字化转型，对于我未来的职业生涯有着很好的启示作用。未来，我也将不断地关注金融行业的变化及行业

中的公司，同时也会全面提升自己的综合素质，做出积极的职业规划。