

境外商务邀请函 外商企业情况汇报(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

境外商务邀请函篇一

本人，格兰德假日俱乐部总经理兼厦门亚洲海湾大酒店总经理，在peter董事长及达声总部的领导下，率领两酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、治理指标，共同提高酒店的服务质量、治理水平和经济效益。现就20xx年度的工作述职如下：

一、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营治理目标，并指挥实施。

格兰德假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的。20xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。20xx年度俱乐部原计划收入为×××.04万元，实际收入为万元，完成率为。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为元，实际收入为××.69元，完成率为。其中西餐计划收入为××万元，实际收入为×××.29万元，完成率为，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为。

为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措

施保证经营持续增长：

- 1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠予泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。
- 2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠予早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。
- 3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。
- 4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日公布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。
- 5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的治理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本

完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店治理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店治理层自20xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化治理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总坚固实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并把握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

与服务中心分开治理。三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠予，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定格兰德会员卡章程。四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

境外商务邀请函篇二

尊敬的各位来宾、各位同事、女士们、先生们：

大家下午好！

今天是分公司一年一度的新年晚会，也是我们公司第2个年会，从去年开始，分公司规定每年的元月份举行公司的年会，以此来表达对各位经销商和各位同事的感谢。在此我谨代表分公司提前向各位来宾、各位同事先拜个早年，祝各位经销商、各位同事在新的一年里万兔随福，身体健康，生意兴隆。

今天我们齐聚一堂，希望各位来宾畅所欲言，不吝赐教，共

同谋划分新的发展大计。在过去的8年里，分公司经历了很多波折起伏。从无到有，从小到大，从默默无闻到今年加入到中国驰名品牌^v^捷马^v^电动车的旗下，引起业界广泛关注，这一切都是我们分人的艰苦奋斗的结果，在此我向曾经为分的成长作出贡献的人们致谢，感谢我们的员工辛勤劳动铸就分公司今日的成就，感谢我们的客户，使我们得以发展，感谢我们的经销商，使我们的发展有了坚强的后盾，感谢我们员工的家属为我们企业的发展在背后默默的支持。

当然分在发展中也走了很多弯路，存在着很多的不足：产品、技术、品牌、营销、市场、渠道等方面的资源整合力度不够，产品市场竞争力不足，企业核心竞争力相对薄弱.....这一切极大地影响了企业的快速发展。如何使企业从生产型企业真正转变为市场型服务型品牌企业，成了当前分的重中之重。

在激烈的市场竞争中，企业如逆水行舟，不进则退，因此我深感责任重大。新的一年公司将以市场为导向，找准企业战略发展定位，积极在产品、技术、品牌、营销、市场、渠道等方面进行资源整合，通过加大科技创新和产业结构调整，增强服务意识，努力提高产品的品牌知名度和市场占有率。

展望未来，我深信发展道路会越来越宽广，越走越灿烂!新年伊始万象更新，在春节后分人将以满腔的热情，激情投入到新的环境当中来，将以全新的管理理念来治理公司，以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创分辉煌的明天。再次感谢各位来宾各位同事，预祝大家新年快乐、幸福美满、合家安康。

境外商务邀请函篇三

尊敬的各位领导、各位前辈：

大家好！

今天我很荣幸地代表公司优秀党员发言，感到无上地光荣，和无比的高兴，在此我表示深深的谢意。

面对获得的“优秀^v^员”殊荣，我的心情很激动，还有一些忐忑不安。因为在工作中我并没有做出什么轰轰烈烈的业绩，而在坐的各位和现在正奋斗在各行各业的一线老前辈们，他们爱岗敬业、恪尽职守、默默奉献，与此相比，我所做的一切还都远远不够。今天，我站在这里代表他们发言，感到很惭愧，与他们相比，我还有很多的不足。

在这个大家庭中，我在各位前辈的关心指导下，像小树苗一样，得到了阳光和雨露的滋养，茁壮成长，思想上得到了洗礼。当今世界发展正在迅速一体化，科学技术突飞猛进，知识经济已向我们走来，企业的竞争已走向国际舞台，我们应该缩短距离，进而取胜。做为新时期的党员，我们所面临的形势比较严峻，在新的形势下，怎样在岗位上发扬^v^员的先锋模范作用，是我们每一个党员的重要课题。我觉得，我们不能沾沾自喜，停止不前，应当看到自身的差距，加强自身的政治修养，通过各种途径，加强文化素质教育。在此我认为我们党员应该做到以下几点：

新的形势对我们党员提出了新的要求，我们党员应当与时俱进、勇于创新、敢于创新、善于创新。

现代社会各项发展，主要靠全体配合，讲究团队精神，因此我们党员在作好自身各项工作外，还应该团结影响别人，发挥团队精神。

我们所从事的工作是知识密集的行业，在强手如云的市场面前，要想成为强者，必须有一批高素质的人才作为公司的支柱。今后我们将努力提高自身的综合素质，学习新知识，不断充实自己，做到一专多能。

作为一名党员，应该发挥党员的模范作用，勇挑重担，视产

质量为生命，服务理念为宗旨。让公司上到一个新的台阶。

再次感谢各位领导和党员前辈给我机会。

路是琴弦，桥也是琴弦

挥动手中的琴弦

用丰富的知识，用辛勤的汗水

弹奏出一曲未来

伴着人的精神

收割着昨日的辉煌

播种着明天的希望

我的发言完毕。谢谢大家！

境外商务邀请函篇四

目前,全县共有26家外贸出口企业, 11家企业有出口业绩,

商务局外资外贸工作总结及明年工作重点

。全县外贸出口创汇累计完成1828万美元（报关口径），同比增长，占县全年1800万美元任务指标的%，占市全年1500万美元（其中，亿财完成844万美元，富豪公司完成418万美元，路源完成347万美元，信浓完成99万美元，盛华公司40万美元，中磊石材完成20万美元，隆大15万美元，进出口公司完成15万美元，创为完成14万美元，本色石业12万美元，绿丰完成4万美元）。

全县共完成进口商品总额59万美元。

全县实现劳务输出86346人，其中，境外劳务输出11人（日本研修生3人、新加坡5、韩国3人）。谋划针织服装原辅料基地县立项1个，新增进出口经营权企业2家（**信浓服装有限公司、**本色石业有限公司）。

完成商务信息12篇，调研文章1篇，在政府工作动态上发表4篇，县电视台报道2篇（全县外贸企业工作培训会和外贸企业为灾区人民献爱心）。完成经济创收4万元（其中开拓资金评审费万元，争取办公用品万元，外经服务费万元）。

二、主要工作

今年上半年在国家出口退税率降低、人民币汇率上升、利率上调，原材料价格和劳动力价格上涨对企业压力加大，加之下半年全球金融危机，全球经济放缓和不确定因素增多的重压下，给我县的出口企业造成不利影响。由于我局加大商务职能作用，采取有力措施，全力推进外贸出口工作。截止目前，全县外贸出口企业共计26家，其中，服装企业有14家，有出口业绩的企业11家。

（一）、巩固壮大出口群体，外贸出口结构得到优化。

1、纺织服装业：纺织服装业是我县出口创汇的主导产业，全年服装业完成出口创汇1763万美元，占出口总额的，同比增长25%；主要出口企业支撑以亿财、路源、富豪三家企业为主。而信浓、盛华、隆大紧随其后。

今年，亿财公司委托无自营出口权的服装企业代理加工，加之扩大生产规模，积极开拓意大利高档运动服装系列产品和日本针织服装市场，全年创汇844万美元，同比增长（去年812万美元）；路源公司自去年实现自营出口后，呈现放量增长，填补了帝贤去年出口创汇空白，成为我县出口创汇有力支撑，该公司所生产的针织裤子深受欧洲市场欢迎，与英国签订每月在40-50万美元以上的供货合同，全年出口创汇347万美元，同

比增长%（去年80万美元）；富豪公司也与日本、西班牙订单稳定,全年完成418万美元,同比增长%（去年212万美元）；今年新注册成立的**信浓公司实现出口创汇99万美元。隆大公司中断一年没有出口业绩,在商务局的调度下重新实现出口创汇15万美元。此外,引导服装企业积极开展加工贸易。为亿财、盛华、大友三家企业审办了生产能力加工证明,盛华公司与日商签订40万美元的加工贸易合同。

我县服装企业外贸出口创汇总体运行平稳,确保了全年出口创汇1800万美元的市任务的圆满完成。

2、其它行业：目前,除服装业以外,我县的出口商品结构已呈现多样化发展趋势。高新技术产品:创为公司所生产的光学材料—氟化钙出口到日本,且市场潜力较大,完成出口14万美元;石材建材业:由于我县加强石材建材出口基地建设,积极开拓国际市场。中磊石材和**本色石业已实现自营出口32万美元,首次打破了我县建材业产品出口零的记录;农产品(蔬菜类):自去年开始投产运营的绿丰公司已将公司生产的脱水蔬菜出口到菲律宾4万美元,也首次打破我县农产品自营出口零的记录。机电产品:我县机电企业有3家(凯达铸造有限公司、隆鑫盛公司、天成印刷器材)今年,我局积极协调解决出口存在的问题并做好通关工作,传达国家对机电企业扶持政策,鼓励企业用足用好国家对机电企业出口的扶持政策,凯达铸造有限公司有6万美元的玛钢管件代理出口到新加坡,明年可望实现自营出口。

(二)、采取有力措施,推动企业开拓国际市场能力。

境外商务邀请函篇五

如今,外资企业发展势头较好,为了让我公司功耗的发展,现结合2012年工作情况制定了2013年工作计划,计划如下:

实践报告证明积极引进外资是莒苳改造大中型企业手段,也

是解决目前我局多数企业资金缺乏、经营不善、管理落楼、速冻食品厂新厂□xx饭店办公楼等及家企业的招商引资工作，力争通过合资、合作等形势引进资金，技术设备和管理经验，彻底改造局属大中型企业x-x个。

年的努力我们无论在行业上，地区上都有初步的突破，为今后的落伍输出工作创造了较为有利的条件。2013年公司要继续在开拓新市场、新领域，新项目上下工夫。努力通过各种渠道继续探索开拓美国、阿联酋、韩国、匈牙利、东南亚市场。在行业工种上要进一步突破饮食业界限，积极向美容美发、轻工等行业扩展。在落实具体项目方面，除切实抓好原有劳务输出项目、进一步加强厨师的选派和管理工作的外，还要继续探索惩办向日本xxxx等地外派、美发、建筑等研修生的新业务，同时继续惩办组织我市饮食服务业管理人员赴日、美考察项目及各种技术交流，厨师培训等业务。

明年，贸易部除要求继续落实好绿豆等粮油购销业务外，还要求在充分搞好市场调查基础上，进一步拓宽供销渠道，寻找新的合作伙伴，扩大经营范围，增加经营品种，及积极准备条件，为开展直接外贸业务闯路子，大基础。

办好实体是公司自身发展的比由之路，2013年，公司要力争用自筹资金和引进外资兴办1-2个投资少，见效快的小型实体，通过实体建设不断扩大公司经济实力，实现聚少成多，滚雪球式的发展r □

划要继续健全各项财务管理体系，完善企业财务制度，认真执行各项财务法规，加强资金管理，特别是要加强对先进和票据的管理，严格各项费用指出的报销制度，控制支出，继续坚持，一支笔审批制度，使财务工作计划更上一层楼。

查看《外企2013年工作计划》原文链接：