

最新商务局外贸工作汇报(模板10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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商务局外贸工作汇报篇一

今年来，我局全面落实全省扩大开放工作会议精神，勇于担当，主动作为，重点开展了出台实施意见、制定工作方案、完善绩效考核、设立专项资金等基础性工作，有力营造了全市大开放的浓厚氛围。

1、迎难而上，对外贸易稳中有升。在全球经济持续低迷、中石化中南经营部迁出的不利影响下，我局积极调整外贸发展思路，实现了全市外贸进出口的平稳过渡。加强政策宣传，对全市出口潜力较大的企业、重点出口区域进行了走访和调研，收集整理并印发外贸相关职能部门的优惠政策，动员部分企业改委托出口为自营出口，改一般贸易为加工贸易，千方百计增加自营实绩，共组织40余家外贸企业参加各类培训6次。

壮大外贸主体，分别帮助了13家和32家企业办理和变更外贸经营资格证，使全市获得进出口权的企业达到450家，有出口实绩企业达89家。加大帮扶力度，组织推荐35家企业参加全省出口贸易人民币结算和试点并实现全部入围；组织27家企业申报进口贴息、出口品牌建设、境外展、机电研发、公共服务平台建设等各级各类项目46个，帮助企业争取扶持资金近1000万元；组织23家企业参加东盟博览会、深交会、湘博会、美国迈阿密采购交易会等节会，有效地开拓了国际市场。加强考核督促，出台考核评比办法，将任务细分下达到各县市区并定期督办通报，形成地方守土有责、齐抓共促的工作局面□xx

市成为我市第二个外贸基地县。积极发展加工贸易，新培育国鑫金属、弘森环保等7家加工贸易企业，共批准加工贸易合同64单总值1.75亿美元，完成实绩7200万美元，同比增长36.8%；全市共建成标准化厂房91.1万平方米。

2、加强服务，利用外资增长明显。全市利用外资继续呈现上扬态势，全年新批合同外资项目23个，合同引资24951万美元，同比增长23%；实际利用外资18147万美元，同比增长16%，其中工业利用外资12284万美元，同比增长22%。在工作中，我局对全市重大外资项目实行重点跟踪，帮助他们尽快报批、落户，加强外资进资和现汇进资调度分析，对目前已经注册有到位资金的企业，加大了增资扩股挖潜力度，全年新批的23个项目中就有10个增资。按要求及时把1000万美元以下项目的审批权限下放到县市区，同时认真做好了外商投资优势产业目录修订工作调研，制订了符合岳阳实际的优势产业目录供商务部参选。

联合工商、外汇等七部门集中办公，开辟绿色通道，使100家外商投资企业快速、顺利地完成了网上联合年检，参检率和合格率均达到100%。主动到凯美特、艾欧史密斯、鲁良新元等企业敲门服务，为新龙亚洲食品、正大岳阳、平江彩星等企业排解了一系列难题；组织日用品、鞋、帽、服装等外资企业参加了第三届广东外商投资企业产品博览会并取得了较好回报。

3、拓宽领域，外经合作发展良好。国际经援领域有新拓展，成功争取到日本国“利民工程”国际受援项目—平江毛湾小学教学楼援建，受益学生达400多人。企业境外投资有新发展，广泛宣传“走出去”鼓励扶持政策，筛选出一批有条件的企业进行包装孵化，四化建公司组建了中国化学工程赞比亚有限公司投资复合肥料生产，大力神电磁机械计划在马来西亚技术投资“炼铁炉渣选铁项目”，华达制衣、国发精细等企业也正在积极准备前期工作。对外工程承包有新转变，市路桥总公司利用世行贷款项目，采取“外资内包”方式，成功

拿下了2亿美元的建设合同，年内已完成营业额1.25亿美元。对外劳务输出有新平台，争取市编办核定了我市对外劳务服务中心的机构和人员，并进行了硬件配套建设，今年共培训外派劳务人员45人，成为了我市今年外经合作工作的新亮点。

商务局外贸工作汇报篇二

作为一名商务局长，我曾参加了一次关于能力培训的研讨会。通过这次研讨会的学习和交流，我深刻体会到了提升自身能力的重要性，并且获得了许多宝贵的经验和启示。以下是我个人对这次培训的心得体会。

首先，识别和补充自身的短板是提升能力的关键。在培训中，我们通过自我反思和他人的反馈，发现了自身存在的一些不足之处。比如，有时候在与他人沟通时，我会过于直接和强硬，导致对方不愿与我合作。为了解决这个问题，在培训中，我们学习了一些沟通技巧和谈判策略，明确了自己在沟通中的不足之处，并制定了相应的改进计划。通过不断地调整和实践，我发现自己的沟通能力得到了显著的提升，更加善于倾听和尊重他人的观点。

其次，了解市场和行业的动态对于局长的能力培养至关重要。市场环境和行业发展日新月异，只有紧跟时代的脚步，才能更好地适应和引领市场变化。在培训中，我们深入研究了市场趋势和行业动态，包括市场的供求关系、竞争对手情况、政策法规变化等。通过深入分析和研判，我们能够更好地把握市场机会，抵御市场风险。同时，培训中的案例分析也让我深刻认识到了创新的重要性，在市场竞争中，只有与时俱进、勇于创新，才能保持竞争优势。

第三，领导能力的锻炼是商务局长必不可少的一项能力。作为一名局长，我们不仅要具备专业的商务知识，更要具备良好的领导能力，能够带领团队共同完成工作目标。在培训中，我们学习了一些领导力的理论和方法，例如激励员工的有效

方式、处理团队冲突的策略、制定并实施目标的步骤等。这些知识对于提升自身的领导能力非常有帮助。我在培训后，有意识地运用这些知识，与团队成员建立了更加紧密的联系，引导他们充分发挥自己的潜力，共同创造了一系列优秀的工作成果。

第四，与同行交流与合作是进一步提升能力的重要途径。在培训中，我结识了来自不同地区和不同领域的商务局长，与他们进行了长时间的探讨和交流。通过与他们的交流，我不仅了解到了各地的市场情况和行业状况，还从他们身上获得了许多经验和启示。尤其是在解决具体问题和面对困难时，与同行的合作与支持让我感受到了巨大的力量。因此，我明白到与同行交流与合作，既可以为我自身能力的提升提供帮助，也有助于共同推动整个行业的发展。

最后，培训的学习成果需要付诸实践并持之以恒。培训结束后，我深感学习成果的转化和应用并非易事。因此，我制定了一个可行的计划，定期回顾和总结培训内容，并将其应用于实际工作中。此外，我还搭建了一个学习平台，与团队成员分享所学知识和经验，促进学习的跨部门和跨地域交流。

通过商务局长能力培训，我不仅提升了自身的专业知识和能力，也认识到了自身的不足，并取得了明显的进步。我相信，只要不断努力学习和实践，我会在工作中持续提高自身的能力，为推动商务发展贡献自己的力量。同时，我也将积极与同行交流与合作，共同面对和应对市场的挑战，共同促进商务事业的繁荣发展。

商务局外贸工作汇报篇三

在县委、县政府的正确领导下，在县计生部门的直接指导下，为了确保我局今年的计划生育工作任务的完成，按照宁发[20xx]5号文件精神，我们紧紧围绕商务局年初工作目标，努力完成了全年的计生工作。实现计划生育率100%，持证结

婚生育率100%，环孕检率100%，“四术”及时率100%，信访案件，违反计划生育查处率100%无计划外生育和大月份引产的多项目标。我局上半年来计划生育工作，主要体现在以下几个方面。

严格执行计划生育工作“一把手”工程，实行“一把手”负总责，分管领导具体负责。计生专干具体抓的责任制，成立了计划生育工作领导小组，由局长任组长，同志任副组长，计生专干及各企业负责人为成员，并成立计划生育办公室，各企业法人代表为本单位计生工作第一责任人。我局始终把计生工作纳入议事日程，坚持不定期召开计生例会，学习和传达有关法律法规，掌握政策和业务知识，我局全体干部实行分片包干制度，并督促检查阶段性的工作任务的落实与包干责任计生工作同奖同罚，做到一级抓一级，层层抓落实。

计划生育工作事关改革发展，稳定和构建和谐社会的局面，涉及面广，情况复杂。以据年初计生工作实施方案，确保计生工作既抓紧又抓好。

一是对环孕检对象的重点管理。分片包干干部在春秋两季环检高潮会同企业负责人及时通知，环孕检对象及时完成任务。对于单职工家属则每年进行三次环孕检，对外出务工者，按时寄回有效证明，对未按时进行环孕检对象，实行联帮负责制，限期完成，否则，将按有关规定处罚。

二是根据宁计生领字(20xx)02号和宁发[20xx]5号文件的要求，认真围绕目标管理考评方案，继续开展“四清理六落实”专项活动，对历年以来违反计划生育政策进行清查，行政处理和经济处罚均处理到位。副局长同志多次会同局计生办人员深入到屠场进行督查和指导，由于工作认真负责。今年，没有出现违反计划生育的人和事。

三是抓计生基础性工作完善帐卡与经常性工作相结合。通过完善帐卡，及时掌握和反映计生对象情况。以经常性工作为

主，重点放在育龄妇女对象上，及时落实节育措施和“四术”率上，并做好排查工作，全面杜绝超生现象的发生。

四是做好单独子女的再生一胎小孩的把关工作，真正做到符合条件的全部办理，不符合条件的坚决不办。

半年来，在县委、县政府及上级部门的正确领导下，进一步抓好本系统计划生育工作。解放思想、与时俱进、开拓进取、扎实工作，进一步建立和完善“依法管理、政策推动、综合治理”的管理机制，使商务局计划生育工作上台阶。有一个新的起色，争取下半年取得更大的成效，百尺竿头，更进一步。

商务局外贸工作汇报篇四

(一)强化项目工作。积极强抓“桥头堡”和“西部大开发”战略实施机遇，加大对商务项目的筛选、论证、储备和申报工作力度，加强与上级相关部门的汇报与衔接，努力使更多的项目进入上级重点项目的盘子，争取最大化的项目资金扶持。继续推进“万村千乡市场工程”建设，努力改善农村消费环境。加快流通服务企业标准化及社区服务体系建设，提高流通服务业发展整体水平。

(二)不断扩大消费需求。加大惠民政策宣传力度，简化购买手续，扩大销售领域，积极开展“绿色饭店”创建、特色餐饮创建和评比活动，促进我县餐饮服务业的健康快速发展。认真搞好节假日商品促销活动，协调保障商品供应。组织企业积极参加“昆交会”等重大商贸会展活动，全方位努力，积极培育新的消费热点，拓展消费空间，繁荣市场经济，为圆满完成年度商贸经济发展目标创造条件。

(三)加强市场运行监测。进一步扩大市场监测范围，不断提高市场监测水平，及时发布市场监测预警信息，引导企业科学生产、居民理性消费。深入调查研究，全面掌握商贸企业

发展动态，重点强化对限额以上企业的跟踪服务，努力协调帮助企业解决在生产经营中遇到的困难和问题。不断完善应急商品重点企业联系制度及生猪活体和冻肉储备制度，保障成品油、猪肉等重要商品的市场供应。

(四) 继续完善行业和市场监管工作。进一步加大对全县生猪定点屠宰场的监督检查，指导屠宰企业建立防疫、消毒、安全生产、屠宰操作规程等制度，推动全县“放心肉”工程的顺利实施。强化对食用盐配送中心及配送点的日常管理，确保市场食用盐正常供应。深入开展商贸流通服务业专项整治活动，不断规范市场经济秩序，为全县商贸经济的发展创造良好的环境。

(五) 努力扩大出口规模。着力抓好重点企业、重点产品，强化外贸出口产业规模支撑；认真落实和兑现州外贸发展奖励政策，不断加大对进出口企业的帮扶力度，培育企业产品出口条件；引导企业积极扩大与国外公司的交流与合作，帮助企业拓展国际市场，扩大自营出口；不断提高外贸进出口对我县经济发展的贡献率。

(六) 扎实做好外资、外经工作。进一步加大招商引资工作力度，积极争取外经扶持政策，提升外派劳务培训、选拔和人才储备能力，逐步(政风行风工作总结)扩大外派劳力规模；积极引导有条件的企业到境外投资办厂，建立境外生产基地，发展境外加工贸易，开展对外工程承包，参与境外替代种植发展。努力形成“三外并举”、“内外联动”的商务工作新格局。在市委、市政府的坚强领导和省商务厅的具体指导下，全市商务系统紧紧围绕建设“五市一极”发展战略，按照“促开放、扩内需、畅流通、保稳定”工作思路，抢抓机遇，开拓思路，强化措施，创先争优，较好地完成了全年各项工作任务。

商务局外贸工作汇报篇五

近年来，随着经济全球化的进程，商务工作已成为国家经济发展的重要推动力。商务局长作为商务工作的负责人，需要具备全面的能力和素质，才能在激烈的竞争中保持竞争力。为了提高商务局长的综合素质和能力，近期我有幸参加了一次商务局长能力培训，下面将分享我的心得体会。

第二段：增强战略思维

在培训中，我深刻认识到作为商务局长，拥有战略思维是非常重要的。在现代商业环境中，市场竞争激烈，唯有具备战略眼光和思维能力，才能在竞争中抢占先机。通过培训，我学习到了如何制定公司的发展战略和商务目标，并将其贯穿于各个层面的决策中。同时，培训还教会了我如何评估和应对不同的市场风险，以及如何利用战略联盟和合作伙伴来拓展国际市场。这些战略思维的培养使我在商务工作中更加从容和敏锐。

第三段：加强沟通技巧

商务局长需要与内外部各大利益相关者进行广泛的沟通和协调，因此提高沟通技巧是我在培训中的重要收获之一。通过培训，我学习到了运用不同的沟通方式和技巧，如有效的演讲、谈判技巧和团队建设等。这些技能的提升使我能够更好地与合作伙伴、员工和客户沟通，进一步提高工作效率和沟通质量。尤其是在国际商务中，文化的差异和语言的障碍使得跨文化沟通变得尤为重要，培训中对此进行的系统讲解和实践训练让我受益匪浅。

第四段：培养商业判断力

商务局长需要经常做出复杂决策，因此拥有敏锐的商业判断力是至关重要的。在培训中，我通过实践和案例分析学习到

了如何评估商业机会和风险，并且如何做出明智的商业决策。还学习到了如何合理分析和利用市场数据和竞争对手的信息，以便更好地把握市场动态和方向。这些培训内容的学习和实践让我在商务决策中更加准确和果断，大大提高了我的工作效率。

第五段：总结

通过这次商务局长能力培训，我深刻认识到作为商务局长，需要具备各方面的能力和素质，才能在商务工作中取得成功。这次培训不仅让我增长了知识，提高了能力，更重要的是拓宽了视野，增强了自信。今后，我将坚持学习和实践，不断提升自身的商务素质和能力，为国家经济发展贡献自己的力量。

总字数：540字

商务局外贸工作汇报篇六

作为一家企业，与商务局打交道已经成为了日常工作之一。在这个过程中，我深刻地感受到了商务局为企业营商所提供的优质服务，也深度体验到了商务局的营商环境，其中蕴含的值得企业学习和借鉴的经验与方法。因此，在这篇文章中，我将积极分享自己的心得体会，希望能够帮助到更多有需要的企业。

第一段： 商务局的让企业无后顾之忧

在营商过程中，企业最注重的自然是效率与质量。而在与商务局的合作当中，发现商务局不仅能够帮助企业处理好政策咨询、证件申领等涉及法规政策的事宜，更能够提供高效的服务和专业的建议。例如，在申办工作证及相关业务时，商务局为企业创造了贴心、高效的办公条件，让企业几乎无需考虑时间和复杂性，让企业安心处理好自身的各项业务。商

务局以咨询服务为主，配套其他服务给企业提供了更多的便利，不仅仅帮助企业减轻负担，也能让企业更专注于核心业务的操作和发展。

第二段： 商务局为企业提供了完善的营商环境

除了高效的工作效率和专业的服务之外，商务局还不断完善营商环境，提供更多丰富的投资机会，为企业发展创造了一个广阔的平台。商务局通过不断升级自己的资源平台，积极洽谈与开拓新市场，并制定相关政策，鼓励企业积极参与当地的各项活动，并能够掌握更多的商机，享受到更多积极影响。商务局在这方面的贡献是巨大的，企业要积极配合，通过参加活动、紧密合作等办法积极参与其中，共同实现共赢。

第三段： 商务局采用创新的手段进一步优化营商环境

商务局所提供的服务不仅是传统的政府服务，更是一种创新的服务。商务局运用了一系列的创新手段，通过科技的方式推进审批业务、政务公开等工作，极大地提升了办事效率和质量。商务局不断引进前沿的科技手段，通过大数据分析等方法，提供更多的优质服务，让企业享受到更先进的服务待遇。

第四段： 商务局让企业更加明显地感受到了“政商合一”的力量

商务局不仅是一个政府机构，更是一个让政商合作更灵活、有效的平台。商务局把自身作为企业的合作伙伴，深入企业内部，了解企业运营方式、产业链和生产流程等，力图为企业提供更为全面的服务支持。商务局在企业内部开展的服务项目，如商贸培训、企业技术创新和对接等，为企业极大地提高了自身素质和竞争力，为政商合作创造了难得的机会。

第五段： 商务局营商环境的良好评价源于经验的沉淀和公信

力的建立

商务局的营商环境一直受到了企业和市民的高度评价。这种评价的高度，是商务局多年累积下来的经验与能力的产物，也是商务局对外公信力的彰显。商务局专注于政策执行和服务质量的提升，深入服务企业，关注民生，开放和透明的运营机制也为商务局赢得了诸多用户和行业的认可。

结论：

商务局的营商环境给企业带来了无限优势与机会，但同时也提出了对企业自身管理和发展能力的更高要求。因此，企业应当积极以商务局为依托，发挥自身的优势，做好自身业务的拓展和升级，以更好地适应营商环境的多元化和竞争性，更好地搭建自身的商务平台。

商务局外贸工作汇报篇七

作为商务局的副局长，我从事商务工作已经有数十年的时间。这些年来，我一直在努力工作，提高自己的能力和技能，在此过程中也不断收获着经验和感悟。在此，我想要分享我的心得体会，为大家提供一些关于商务工作的经验和启示。

第二段：勇于拥抱变化

商务工作是一个充满变化的领域，因此，作为一名商务人员，就必须懂得如何面对变化。在这个时代，市场的需求和消费者的心理都在不停地变化，这使得商务人员需要在日常工作中保持敏锐的观察力和灵活性。只有在面对变化的时候，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第三段：亲近客户，建立信任

亲近客户是商务人员必须具备的能力之一。只有通过了解客

户的需求和想法，才能争取到他们的信任，并与他们建立良好的合作关系。在与客户的沟通交流中，要耐心听取他们的意见和建议，并及时做出回应和改进。这样一来，不仅可以增强客户对公司的信任感，还能够提高公司的市场竞争力。

第四段：不断学习，提高自身能力

在商务工作中，要时刻不忘自我提升。要学会反思，总结自己的经验和教训，并不断汲取新的知识和技能。当我们掌握了更多的商务技巧和方法，便可以更加自信地应对复杂的商务环境。此外，对于技能和知识的不断深化，也可以帮助我们更加高效和专业地处理各种商务问题。

第五段：团队合作，共同进步

最后，商务工作是团队合作的产物。在合作中，我们要时刻保持团队意识和团队精神。我们要尊重团队成员的意见和建议，配合工作，互帮互助。只有形成团队文化，才能使团队更加凝聚力强，进而提高整个团队的绩效水平。同时，形成团队文化，也能促进个人的成长和发展，进而实现共同进步。

总结：本文全面阐述了商务局副局长的心得体会，从敏锐的观察力和灵活性、亲近客户建立信任、不断学习提高自身能力、团队合作共同进步等四个方面进行了分析和阐述。相信这些经验和观点会对广大商务从业者提供一定帮助，使他们能够更好地应对商务工作中的各种挑战。

商务局外贸工作汇报篇八

商务局长是一个重要的职位，对于城市的经济发展和外部交流具有重要的影响力。为了提高商务局长的管理能力和领导水平，我参加了一次为期两个月的商务局长能力培训班。在这次培训中，我学到了很多知识和技能，也收获了很多心得和体会。

首先，我认识到一个优秀的商务局长需要具备的领导力和沟通能力。在课堂上，老师详细讲解了领导力的重要性，并为我们提供了许多实际案例作为参考。通过学习这些案例，我了解到优秀的商务局长应该具有激发团队成员积极性的能力，能够与各种不同背景的人进行有效的沟通和合作。此外，一个优秀的商务局长还应该具备良好的决策能力和问题解决能力，以应对复杂多变的商务环境。

其次，我学到了如何进行有效的市场调研和战略规划。在课堂上，老师详细介绍了市场调研的重要性，并教授了一些常用的市场调研方法和技巧。我学会了如何通过调查问卷和访谈来了解市场需求和竞争情况，以及如何根据市场调研结果进行战略规划。这些知识和技能对于我今后的工作非常有帮助，我相信我能够更好地适应市场变化，并制定出更科学合理的市场推广策略。

再次，我收获了关于跨文化交流的重要性和技巧。作为一个商务局长，我必须经常与国外企业和组织进行接触和合作，因此跨文化交流的能力对于我来说至关重要。在培训中，我们学习了不同国家和地区商务礼仪和文化差异，并学习了如何在跨文化环境中进行有效的沟通和协商。我发现跨文化交流并不仅仅是语言上的沟通，还包括了对不同文化价值观的理解和尊重。通过这次培训，我更加意识到在处理跨文化交流时的细致入微和灵活性的重要性。

最后，我认识到一个成功的商务局长需要具备持续学习的精神。在培训班中，老师不断鼓励我们要持续学习，不断提高自己的能力。商务领域发展迅速，市场竞争激烈，只有不断学习和更新知识，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我决定将持续学习作为自己日常工作的一部分，通过阅读相关书籍和参加专业培训，不断提升自己的专业技能和管理能力。

通过这次商务局长能力培训，我对商务局长的角色和责任有

了更深入的了解。我学到了很多实用的管理知识和技能，也认识到了自己在某些方面的不足。我相信，通过不断的学习和努力，我能够成为一名优秀的商务局长，为城市的经济发展做出更大的贡献。

商务局外贸工作汇报篇九

为了认真做好计划生育工作，按照有关文件精神，我局做了大量工作，并取得一定成效，现将开展情况总结如下：

人口问题是社会主义初级阶段长期面临的重大问题，是经济和社会发展的关键因素。因此，要从战略和全局的高度充分认识人口和计划生育工作重要性、长期性、艰巨性，始终坚持发展经济和控制人口两手抓。要落实好稳定低生育水平提高出生人口素质的任务，首先狠抓了人口与计划生育法的学习、宣传、贯彻，落实好省、州、市有关计划生育工作方面的政策、法规、条例。其次把人口与计划生育工作列入商务工作规划之中，作为一项任务来实施完成。以确保实行计划生育的家庭在社会上有地位，经济上有实惠，生活有保障。

我局根据自身职责积极配合计生部门，采取各种措施综合治理人口问题。在扶贫济困方面，重点对实行计划生育的贫困户予以优先扶，帮助计划生育贫困户增加经济收入，妥善解决基本生活、居住、就业、就医、维权等方面所遇到的实际困难和问题，帮助勤劳致富，提高社会经济地位，协调落实了各项优待服务政策，切实解决好老年人的实际困难。认真履行人口与计划生育管理职责，把计划生育工作作为一项重要内容来抓好。同时做好计划生育技术服务工作和优生优育技术咨询服务。在基层建设中，充分体现了计划生育政策法规的要求。通过努力，我局20xx年的计划生育工作取得了成效，基本实现了职工及职工家属子女在计划生育工作中的决策知情权、民主参与权与民主监督权。

在办理婚姻登记时，能协助做好计划生育宣传教育工作，及

时将婚姻登记情况反馈给计生部门。

加强计划生育工作的领导，局机关设立了计划生育工作领导小组，由局党组书记、局长李拔权任组长，由副局长谭忠明、商如东、廖康凡、田星耀、谭勇、丁凤桥为副组长，其余各股室负责人为成员的计划生育工作领导小组，负责本局计划生育工作中的有关工作。把计划生育工作纳入议事日程，纳入年终目标考核内容。

通过多种形式，全方位搞好计生宣传工作，努力营造学习贯彻《决定》的浓厚氛围。一是利用每周集中学习时间认真组织干部职工学习《决定》内容，深刻领会《决定》精神，增强全体干部职工的人口意识；二是大力宣传以《决定》为主要内容的计划生育政策、法律法规及市委有关文件会议精神，明确学习《决定》和工作目标任务，职工计生知识知晓面达到100%；三是显着位置张贴永久性标语一幅；宣传栏二期，分四是积极参与计生部门组织的各种宣传活动。

一是及时准确向相关部门报送计生表册，做到不漏报、瞒报、缺报、拒报；二是配合相关部门抓好流动人口管理，按要求上报表册；三是按《湖北省人口与计划生育条例》落实晚婚假、晚育假、护理假，独生子女父母奖励金兑现率达100%；四是积极落实三结合工作措施，认真完成好三结合工作目标任务；按照全市的安排，做好计划生育三结合工作。

成立计划生育协会及局机关人口学校，由局长xxx任会长和校长□xxx□xx为副会长、副校长，并配备王琛为专职计生干部，一年来工作运行较好。

总之，由于我局计划生育工作领导重视，职工相互支持，今年全局无一例违规生育，较好地完成了各项工作任务。

商务局外贸工作汇报篇十

今年，我县商务局在市商务局及县委、县政府的领导下，以科学发展观为指导，坚持“稳中快进”的总基调，以“增投资、扩总量、调结构、优环境、促和谐、惠民生”为目标，突出扩大开放、招商引资、促进消费等工作重点，进一步强化基础工作、平台建设和机制创新，全面提升开放型经济发展水平，努力实现我县商务暨招商引资工作长足发展。

二、目标任务

今年主要商务经济指标目标是：新批外资企业2家；实际利用外资800万美元；内联引资20.6亿元；承接企业转移项目12个；进出口总额18万美元（其中出口总额18万美元，加工贸易10万美元）；外派劳务人员342人；社会消费品零售总额12亿元，增长20%；家电下乡产品销售13000台；生猪定点屠宰率达96%。

三、工作举措

（一）积极搭建平台，抓好项目的策划和包装，推动招商引资工作再上新台阶

一是加快园区建设，搭建招商引资平台。今年，各级各部门和园区要以“开放平台建设年”为契机，加强工业园区基础设施建设，要集中力量搞好工业园一、二基地标准厂房的申报、立项和建设，增强工业园区吸引力，为外商来投资提供满意的承接空间。

二是从商人的角度研究项目，抓好项目的策划和包装，提高项目的吸引力。要重点围绕“十二五”规划和产业建设规划抓项目，策划、包装、生成一批对我县发展有重大影响的好项目，要找准项目策划和包装的切入点，杜绝招商“单相思”，主动招商、定向招商、以商招商、引老乡回家乡建故乡。

三是进一步加强部门协调联动，营造良好的招商引资软环境。招商部门一定要落实招商引资首问责任制，全程做好协调服务工作。全县各部门和乡镇要结合实际，切实转变作风，规范行政行为，创新工作方式，简化办事程序，努力形成亲商、扶商的良好氛围。坚持服务第一，全方位、多角度、多层次，千方百计破解商务发展难题。要树立你发财，我发展，重服务，轻收费，法不禁则行，政策不限则可的理念，给商务经济发展创建宽松的发展环境。商务部门要与发改局、税务、工商等职能部门经常联系，及时沟通，把规划、调控、监督等工作结合起来，建立协调交流和互动机制。

四是进一步分解指标，强化任务，确保招商引资任务的完成。严格按照20xx年招商引资任务分解表，明确任务，采取有效措施，选择性招商。按已确定的项目抓策划，已策划的项目抓引资，已签约的项目抓开工，已开工的项目抓进度的方式，全力以赴抓好招商引资工作和招商项目建设，确保招商引资任务的完成，为我县经济社会快速发展打下坚实的基础。

（二）多措并举，加快市场体系建设，促进县域经济健康协调发展

只有进一步完善和健全市场体系建设，有了稳定的交易市场，才能使群众的生产生活水平和质量得到进一步的提高。

一是要加强乡镇农贸市场的建设和管理工作。全县各个乡镇都有农贸市场，但大部分都是马路市场，普遍存在基础设施条件差和市容市貌“脏、乱、差”的问题。为此，今年我们将充分利用省、市对西岩河东农贸物流市场建设项目的重视和支持，集中精力搞好该项目建设工作。同时，要采取有力措施，加强对城乡各农贸市场的监督管理，为广大群众营造一个干净、整洁的消费环境。

二是搞好现代商贸网络建设。对全县所有商业网点、家电、摩托车下乡销售网点、摩托车下乡维修服务点、家电“以旧

换新”网点以及加油站，要加强监督和管理，严格财政所和销售网点的考核和补贴兑付的审核工作，坚决杜绝商家直补，严厉打击商家骗补或商家联合农户的骗补行为，加大责任追究和处罚力度，营造健康有序的消费环境。

三是要加强“万村千乡”市场工程的建设和管理，进一步完善农村市场，提高农家店货物的质量和配送率。在搞好“万村千乡”市场工程信息化改造工作的同时，通过物流配送现代流通方式，建立标准化的“农家店”，做到“六个统一”：统一标识、统一价格、统一配送、统一核算、统一管理、统一采购。稳步提高农家店的存活率，加快实现农村商业服务连锁化、网络化、信息化、规模化、品牌化。形成以县城店为龙头，乡镇店为骨干，村级店为基础的农村消费网络，逐步改变农村消费“不方便、不安全、不实惠”的问题，最终让农民在家门口购买到优质商品、享受到便捷服务，过上城里那样的现代消费生活。

（三）扩大消费市场，强化监督检查，促进城乡市场的繁荣和安全

一是大力培育消费市场。要利用国家的惠农政策，大力培育消费市场，积极拉动内需。切实搞好“家电下乡”、“摩托车下乡”、家电“以旧换新”、“农超对接”等工作，力争全年实现家电下乡13000台以上，促进农村消费升级，让农民更多、更便捷地享受到国家优惠政策，真正实现“政府得民心、企业得市场、农民得实惠”。

二是加强市场调控监测。建立健全市场调控监测体系，扩大监测范围，特别是要加强对生猪、禽蛋、食用油、蔬菜等生活必需品，重要生产资料以及重点行业的市场监测和信息发布。积极推进农超对接、农批对接、农校对接等多种形式的产销对接，努力探索建立解决农产品“卖难”和“买贵”的长效机制。

三是加强规范市场秩序。扎实推进肉类、酒类、蔬菜、药品流通追溯体系建设，突出抓好酒类、肉类、成品油和特种行业管理。认真做好商务领域打击侵权假冒工作，推进商务领域信用体系建设。要加快成立商务综合执法队伍，加大执法力度，严厉打击商贸流通领域的违法违规行为。

（四）落实优惠政策，优化政府服务，努力营造良好的开放型经济发展环境

发展开放型经济，关键是要营造一个宽松的环境，这也是今后一段时期招商引资工作中的一个重要任务。力求在政策扶持上体现大力度，在优化服务上实现大作为，在营造环境上取得大突破。

一是进一步强化政策支持。要狠抓政策落实，用足用好国家和省、市、县出台的各项奖励扶持政策，最大限度地发挥政策效应。加强政策宣传。落实好支持新办企业和中小企业出口退税政策，引导企业用足用好信用保险政策扩大出口信用保险覆盖面，降低出口回落风险。切实加强对外开放型经济形势的分析和研判，及时做好各项扶持政策的制定和完善。要抓住国家宏观调控侧重于调结构、促转型、扩内需、保民生，以及我省强化转型升级、文化发展、民生改善等政策扶持的有利机遇，将创牌子、上项目、争政策有机结合起来，为开放型经济转型升级争得更多支持。

二是进一步改善政务环境。一要提高行政审批效率。突出行政审批流程再造，确保县级机关部门保留的行政许可事项、投资项目审批事项、单项行政审批时间均至少缩减20%；认真落实“绿色通道”、“并联审批”和“一站式”限时办结制度，更大力度优化审批流程，缩短审批时限，提高审批效率。二要规范行政事业收费。开展涉企收费和处罚项目专项清理、中介机构涉企服务和收费专项整治，坚决取消不合法不合理收费，致力打造全市收费项目最少、投资环境最优的县。三是改进行政执法管理。正确处理发展与规范、服务与管理、

依法执法与促进发展的关系，规范检查评比，避免重复检查和多头执法，尽可能减少对企业的影晌，让投资者更加专注于项目建设和企业发展，合力打造最适宜企业成长的“生态”环境。各级司法机关务必坚持公正廉洁高效、维护市场主体的合法权益和良好的市场经济秩序，为开放型经济发展提供强有力的司法保障。

三是进一步优化政府服务。政府工作人员特别是领导干部要加强对开放型经济工作的学习和研究，密切关注宏观形势的发展变化，不断提高谋划和推动对外开放的能力和水平。要认真落实重大项目领导挂点联系制度，主动深入企业和项目一线，及时了解掌握和帮助解决企业、投资者遇到的矛盾和问题。各部门要更加突出服务的超前性、主动性和创造性，不断转变工作作风，切实解决“办事难、程序繁”、“门难进、脸难看、事难办”等突出问题。同时，加强沟通联系和协作，加快形成服务开放型经济发展的强大合力。广大党员干部，特别是与企业、项目、投资者联系密切的中层干部，要进一步强化执行意识、责任意识、效率意识，当好解难题、优服务、促发展的主力军。