# 外经贸工作总结5篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-14

*第一篇：外经贸工作总结\*\*\*\*年，合肥高新区在盛市领导的关心下，在市外经贸局的大力支持下，较好地完成了各项任务，现总结如下：s0100一、经济发展全面向好\*\*\*\*年各项经济指标都较\*\*\*\*年有大幅度飙升，综合实力明显加强,1—10月份全区...*

**第一篇：外经贸工作总结**

\*\*\*\*年，合肥高新区在盛市领导的关心下，在市外经贸局的大力支持下，较好地完成了各项任务，现总结如下：s0100

一、经济发展全面向好

\*\*\*\*年各项经济指标都较\*\*\*\*年有大幅度飙升，综合实力明显加强,1—10月份全区规模以上工业企业累计完成工业总产值（不变价）71.13亿元，较去年同期56.94亿元增长24.93%，工业产品现价产销率102.7%较上月100.48%上升2.22个百分点，出口交货值1.47亿元较去年同期1.02亿元增长44.11%，新产品产值17.07亿元较去年同期13.02亿元增长31.10%。

1-10月全区累计完成固定资产投资122224万元，完成计划投资的68％，比去年同期增长89.74％，继续保持高速增长的运行态势，比我市本月累计增速高出18.74个百分点。其中：基本建设投资累计完成49401万元，比去年同期增长55.24％；更新改造投资累计完成35254万元，比去年同期增长10.78％；房地产投资累计完成37569万元，比去年同期增长428％。随着高新区开始风风火火的二次创业，我区投资一直保持强劲增长：一是信息产业基地、生物医药基地及南片路网的建设大幅拉动了合肥高新区基本建设投资的增长；二是金菱里克新的生产线建设、昌河厂的技改项目的实施以及一些医药企业的GMp改造投资，不仅成为我区技改投资的主要增长点，也为企业的后续发展注入了活力；三是金大陆置业、科苑集团、天怡置业等商业写字楼的建设虽名义上拉动我区房地产开发投资的增长，但实际上是为高新区引进中小企业提供了发展空间。

二、改善软硬环境加大招商力度

项目是高新区发展的生命。\*\*\*\*年，合肥高新区紧紧围绕“扩大招商引资、招才引智”这一发展主题，充分借鉴兄弟开发区一切先进成功的招商经验，进一步从硬环境上以加快基础设施建设为突破口，从软环境上以提高服务效能为着力点，来创造更加良好的投资环境和发展环境，吸引更多的投资商和项目到高新区投资兴业。同时引进招商人才，充实高新区招商队伍，实行招商业绩绩效挂钩，调动社会各界人士为高新区招商引资的积极性，营造招商亮点，开创了高新区招商引资新局面。

1－11月份，全区共引进企业139户（去年同期共引进100户），总投资23.67亿元，比去年同期增长97.4％（去年同期总投资额为11.99亿元），新增注册资本20.58亿元，同比增长81.8％（去年同期新增注册资本为11.32亿元）。

其中，1－11月份引进外资企业13家，总投资8009.94万美元，比去年同期2918万美元增长174.5％；注册资本4582.11万美元，比去年同期2471万美元增长85.43％；协议外资4880.67万美元，比去年同期1670万美元增长192.26％；但实际利用外资额较低，1－11月实际到位外资598.55万美元，比去年同期（900万美元）下降33％。

\*\*\*\*年，高新区招商引资的重点在于“抓大放斜，并理顺“顶天立地”与“铺天盖地”的关系。1-10月份新引进或增资企业注册资本超过1000万元人民币的项目有36个，比去年同期增长80％，且这36家企业的注册资本占我区新增注册资本总量的80％。其中注册资本超过5000万元的项目为5家，总注册资本近6亿元人民币，约占今年新增注册资本总额的30％。

虽然今年我区招商引资中的总投资和注册资本等几项指标完成较好，但是由于前几年利用外资项目在规模和质量方面的不尽如人意，实际到位外资完成情况不够理想。在明年的招商引资的活动中，我们将在提高招商引资总量的同时，加强重大外资项目信息的捕捉、分析、追踪、服务，努力实现利用外资数量和质量的同步提高。

三、进出口贸易稳步增长

按照市外经贸局划分的考核口径统计，1-10月份高新区进出口额为3512万美元，比去年同期增长30.61％。其中：出口总额为1968万美元，比去年同期增长22.69％；进口总额为1544万美元，比去年同期增长42.30％。

今年我区的进出口贸易虽然遭遇到非典型肺炎和高新进出口公司业绩大幅度下降（由去年的591万美元骤减到28万美元，同比下降95.26％）两大困难，但是进出口贸易总额仍然保持着快速增长的势头主要是因为：一是四创电子、华耀田村、兴田健康产业、荣正食品等一些老企业的进出口总额一直保持稳步增长的态势；二是随着金菱里克2.5万吨BOpp扩建项目投产，其进出口贸易大幅度增长；三是近两年引进入区的泰格生物、力宇电脑等外向型企业建成投产后，致力于国际市场的开拓，其产品出口快速增长，也大幅拉动了我区出口额的增长。

另安徽科苑进出口公司已进入高新区，今年将会带动高新区进出口贸易总额的增长约2450万美元。省技术进出口公司将与年底入区，将使我区进出口贸易总额增长约1亿美元。

四、明年的工作打算和急需解决的问题

**第二篇：外经贸工作总结**

2024外贸业务员工作总结 回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出 来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益 年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。篇二：2024年企业外经贸委年终工作总结

企业外经贸委年终工作总结

一、外经贸工作简要回顾 xx年，我们紧紧围绕市委、市政府确定的总体思路和工作目标，按照实现“两个率先”的总要求，抓住国际产业资本向长江三角洲加快转移的机遇，积极应对各种困难和挑战，趋利避害，开拓创新，扎实工作，全市外向型经济继续保持快速发展的良好势头。

（一）外向型经济发展水平进一步提升

1、利用外资再创佳绩。

全年新批外商投资企业591家，新批注册外资22.52亿美元，到帐外资12亿美元。

2、对外贸易高速增长。全年完成进出口总额138亿美元，其中机电产品进出口额100亿美元，内资企业外贸发展迅速，实现进出口1.7亿美元。

3、外经合作创出新高。新签对外承包劳务合同额5527万美元，完成对外营业额6184万美元，外派人数508人次。

（二）外向型经济运行质量进一步提高

1、招商领域有效拓展。新批注册外资中，台湾项目13.77 亿美元，占 56%；欧美项目 2.92亿美元，日韩项目 1.74亿美元，分别增长130%和98%。外资项目规模不断扩大，新批1000万美元以上项目146 个，3000万美元以上42个，累计分别达到 758 个和261个；新增超亿美元项目4个，累计达到27个。

2、产业集聚效应进一步显现。新增电子信息、精密机械、精细化

工项目 260 家，注册外资9.02 亿美元，分别占总数的44%和37%。一批研发型、物流型、服务型项目先后落户昆山，有效地提升了产业层次。

3、外贸结构不断优化。外商投资企业全年实现出口73亿美元，占全市总量的98%；新增拥有进出口经营权的内资外贸企业100 家，累计达到156家，其中65家已正常运营，全市逐渐形成了以外商投资企业为“龙头”、外贸企业、生产企业为新增长点的外贸新格局。

4、外经合作取得突破。苏州中材建设有限公司经商务部批准，取得对外合作经营资格，可经营承包境外建材行业工程和境内国际招标工程，对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员，推动全市外经工作上了一个新台阶。

（三）外向型经济发展环境进一步优化

1、园区开发全面推进。开发区加大基础设施投入，各项工程开工量达30亿元，实际完成工程量20亿元。新批注册外资 8.38亿美元，占全市的34%；出口加工区初步实现全天候通关，进出口总额达到55.5亿美元，增长166%。吴淞江工业园、昆山高科技工业园、京阪科技工业园、国际商务中心、昆山软件园、中科昆山高科技产业园等特色专业园区，成为全市招商引资的重要载体。临沪产业带启动规划，进一步拓展了外向型经济的发展空间。

2、乡镇招商成果显著。各镇加大资金投入，进一步加快工业区规划和基础设施建设，项目承载力和对外吸引力进一步增强，有7 个镇新增注册外资突破1亿美元。

二、外经贸工作主要做法

回顾总结全市外经贸工作，主要是体现在四个“抓”：

1、迎接挑战，突出重点抓招商。一是招商引资任务早明确、措施早落实。二是积极做好赴香港和南方、日韩招商活动的各项准备工作。三是全力以赴组织开展金秋经贸招商活动。四是加强签约项目的跟踪服务，提高项目的审批质量和成功率。五是积极发挥市政府驻南方办事处的作用，为全市招商引资牵线搭桥。

2、诚信优质，一心一意抓服务。一是抓好30家重点在建外商投资企业督查工作。二是抓好100家重点投产三资企业、20家出口大户的跟踪服务。三是抓好外商投诉的协调处理工作。四是抓好审批手续简化工作。五是抓好外语中心建设。六是积极开展调研工作。

3、锲而不舍，勇于开拓抓市场。一是扶持重点企业。二是开展业务指导。三是全面贯彻落实国家和地方出台的一系列奖励政策。四是培养新的外贸出口增长点。

4、规范管理，队伍建设抓素质。一是抓全员素质提高。二是抓制度建设。三是抓考核监督。四是抓人心工程。篇三：外贸工作年终总结

外贸部工作总结

工作总结 时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，过去的一年，在公司领导的正确指导下，在各部门同事的积极支持和大力帮助下，我才能够较好得完成工作任务，在此非常感谢中健大家庭的每一位家人对我工作的支持和帮助，我相信在新的一年里，我们这个团队会配合的更好，我们能共同创造更好的业绩。

回首过去，是为了更好地面向未来。总结经验，是为了克服不足，发扬成绩。针对2024年的工作情况，现从以下五个方面做如下总结：

一、工作完成情况 2024年总体上来讲，工作完成情况还是可以的，当然业绩的取得离不开公司领导们的正确指导和同事们的支持。公司角度来分析，感谢公司领导对我们工作的大力支持。1）2024年12月30日，公司出资购买阿里巴巴增值服务外贸直通车（p4p），来增加产品的曝光量。2）2024年9月，购买橱窗，增加产品的曝光量。3）2024年10月份，谷歌推广。4）客户来访时，张总总是放下自己的工作，亲力亲为，全程陪着，印象很深刻的是今年4月份时，一个印度客户过来，张总亲自去北京接的客户，虽然最后并没有谈成大的订单，但是这种对客户真诚的态度是值得我们好好学习的，好多来访客户在回去时都会跟反映张总是个great man，并对咱们公司给予很高的评价。公司的大力支持是我们做好工作的坚实后盾，新的一年，在公司的全力配合下，我们会做得更好。

个人角度来分析，我主要做了一下几点工作： 1）通过不同方式搜索好的关键词，在阿里巴巴上发布产品信息来增加网站的曝光量；并及时的更新产品信息。2）对于网络销售，存在一定的风险性，所以国外的买家会非常的谨慎，我们不能一味的只把目光集中在订单上，要加强与客户的沟通联系，多想办法，建立良好的合作关系，在沟通的过程中，你能很好的了解你的客户，也会增加客户对你的信任度。3）工作到位，服务也要跟上。凡事都要多用心，有些事，可能你做的时候客户看不到，但是他会感觉的到。

当然，在工作过程中也发现了自己的不足之处： 1）客户管理环节不够好，有时候寄过样品的客户都没订货，有些老客户也不知道什么时候流失了，这其中很大一部分原因是我没有及时的跟踪。2）工作缺乏计划性，自己也很清楚的知道，没有计划的工作，效率是很低的，这点正在慢慢的改进当中。

二、阿里巴巴网站分析

从上图很容易看出，第三季度的新发产品数不错，但是第四季度现象不太好，可能是后期工作忙得缘故，新的一年，一定要合理地制定工作计划，纵使忙，也要保证一定数量的新发产品数，这样才能保证网站的持续高曝光量。

通过后半年的数据统计来分析，点击率波动较大，很不平稳，而且点击率非常低，所以以后发布产品信息的时候，要多注意细节方面的东西，因为并不是曝光量有了，就会有点击。

图下：影响点击量的因素 trademanager在线（保证买家可

以随时进行在线

沟通）

产品图片（清晰）

描述

通过阿里巴巴巴巴网站的统计，反馈率是很低的，也就是说10个点击我们的客户中只有一个客户给我们发询盘，而反馈量应该从以下几个方面改进：篇四：2024外经贸局年终工作总结

2024外经贸局年终工作总结 20xx年，我局认真贯彻落实市委、市政府年初确定的工作目标和统一部署，深入实施扩大对外开放、吸收利用外资、鼓励扩大外贸出口的一系列政策措施，外资及外贸运行迎难而上、创新突破，各项任务指标均实现较大幅度增长。

一、一年来外经贸工作的主要成绩及特点截至10月底，全市出口创汇完成5490.5万美元，占沧州市年任务(6300万美元)的87,同比增长33.8，出口创汇绝对值列沧州各县市第二。预计到年底外贸出口可实现6500万美元，完成年任务103;全市实际利用外资项目10个，外资到位502.61万美元，入统433万美元，占沧州市年任务(750万美元)的67，同比增长101。预计到年底外资还可入统306.5万美元，全年可实现利用外资 809.11万美元，完成年任务107.9。

一、今年以来外经贸工作呈现以下特点：

1、五金行业成为我市出口的主力军。金海、中联等一批五金企业产品出口占全市出口值的80以上，仍然占据全市出口的主导地位，且发展势头强劲。其中仅金海五金制品有限公司一家企业出口2741万美元，占据了全市外贸出口的半壁江山。

2、传统产业占据我市出口创汇一定份额。我市化工、皮革、草编、水产品等一些传统产品出口占全市出口值近20%，仍是我市出口的有生力量。

3、招商主体地位日益突出，工业类项目不断增多。聚鼎、雄骅、爱邦等一批投资超百万美元的五金工业类项目，已成为招商引资的主体，部分项目现已建成投产。

4、开放领域继续拓宽，服务类项目有力推进。总投资超千万元的捷馨苑大酒店项目外资已到位820万港币，现正在兴建之中，我市开放领域进一步拓宽。

5、引资意识大为增强，招商氛围初步形成。以项目为纲调动了全市招商引资的积极性，各单位把招商引资上项目摆上了重要议事日程，引资风气明显提升。

二、一年来外经贸主要工作开展情况及措施：

1、领导重视，形成合力，促使外经贸工作上新台阶。从市领导到局领导高度重视、关注和支持全市外经贸发展，对全市重大外经贸活动、重大利用外资项目及其运行中的突出问题和困难，及时果断地进行协调并做出正确决策，特别是局领导能够集中精力抓招商引资工作，提要求、定政策、抓招商、盯项目，还经常深入企业了解情况，为企业排忧解难。由于领导重视，措施得力，工作到位，全市上下重视和支持开放型经济的意识进一步增强，形成了发展外经贸的合力。

2、转变职能，强化服务，努力营造良好的外经贸发展环境。在服务全市经济大局和局机关效能建设中，我们严格落实机关干部职工岗位职责、办事程序、首问责任制、服务承诺制、限时办结制、绩效考评制、效能追究制等七项规章制度;对外提出五项服务承诺：职责范围内的事务，马上办结;材料和证件齐全的事务，当天办结;涉及职能部门的事务，协调疏通;受限于政策和法规的事务，合法变通;对已办事项不满意的事务，迅速纠正。在日常服务工作中，我们千方百计做好项目业主的前期咨询、企业名称核准、环保立项、可行性研究报告、合同和章程的审批、营业执照等一系列无偿、优质配套服务。在对外交往的过程中，与客商加深了解，广交朋友，形成了你助我发展，我助你发财的共识，营造了亲商、重商、扶商、富商的良好环境。在项目跟踪过程中，我们克服了人员和经费不足的困难，安排专人积极跟进，加强联系，确保了全市重点建设项目的顺利推进。

类110个产品,接待新老客户156家,签订供货合同290 万欧元;广交会展出五金类50多个产品，接待了包括美国、西班牙、澳大利亚、香港、台湾等国家和地区的新老客户270家,签订贸易合同180万美元，达成出口贸易意向15个，贸易额1000万美元。为加强与周边地区的合作与交流，8月份组织××镇、滕庄乡和部分企业参加了第十一届鲁台经贸洽谈会。期间，自办了台商联谊暨项目推介晚会，接触了一批台商，推介了部分招商项目，进一步宣传了××。为配合20xx年××冬枣节的宣传推介活动，我局抽调精干人员，认真做好在北京、天津、沈阳等地××冬枣节的各项筹备工作，从活动实施方案、邀请客人、会场布置等细节工作都做到了精心组织，精心实施，收到了进一步宣传和推介××冬枣的良好效应。

4、加强扶持，优化结构，积极推进对外贸易多元化。我们抓住外贸经营权由审批制改为备案登记制的有利机遇，大力扶持有条件的生产企业、流通公司，尤其是民营企业进入外贸这一领域，着力培育外贸出口新增长点。一是对我市农业产业化龙头企业天天食品有限公司出口冬枣业务进行指导，帮助其了解考察韩国市场的状况;二是协助企业加快出口退税进度和出口产品的通关工作，与企业勤沟通、多联络，及时协调解决问题，以稳定出口订单;三是积极为具备条件的企业申办自营进出口权。一年来，共为我市鸿承、大城、海骅制药厂等5家企业办理了进出口经营权，这些企业已成为我市新的出口增长点。

5、重视基础，积极推介，做好招商引资的前期工作。为扎实做好我市招商引资基础性工作，我们积极收集、筛选、包装、推介招商项目，全方位、宽领域、多渠道招商。一是围绕我市重点发展行业和重点招商项目组织编制了《××投资手册》，并借助专场招商会对我市主导产业、重点产品及相关优惠政策给予了大力推介。二是在《今日××》设专版介绍、推介我市的投资环境、重大对外招商引资项目及涉外礼仪、谈判等相关知识;三是利用××商务之窗网站这个平台，加强与国家商务部、国家贸促会、省外经贸厅、省贸促会链接，建立招商引资联系网络，及时为企业提供外经贸信息和国家、省、市鼓励外商投资的优惠政策措施，为企业参与自由竞争、自由贸易创造有利条件。

三、存在的问题

1、项目储备不足，特别是大项目、好项目、生产性项目少。

2、考察项目多，来访客商多，接洽项目多，但签约项目少，批办项目少。

3、实际到资存量有限，后劲不足。

4、外贸专业人才比较缺乏，将影响出口经营业务。

四、几点建议：

1、为形成良好的招商氛围，建议市委、市政府定期专题研究招商引资工作，分析形势，查找问题，研究对策，同时继续在全市进一步营造招商引资舆论氛围，真正形成人人想招商、议招商、干招商的态势。

2、加强定期督导、调度力度，调动各方面积极性，推行全员、全力、全方位招商。

3、建立××籍在外工作人员联络网，以人情招商。在全市进一步登记××籍在外工作人员，做到不漏、不错，制作××籍在外人员登记册，老客户、老朋友登记册，并

输入招商网，信息共享。利用项目洽谈会期间，适时适地召开同乡老友联谊会，联络感情，沟通信息。

4、进一步完善招商引资优惠政策，完善考核办法，明确明年招商引资任务，加大考核力度。篇五：外经贸工作汇报 一批创品牌出口生产企业、一批机电产品出口生产企业”为主要内容，以“境内外展销、中小企业扶持政策，科技兴贸、国际市场开拓引导、外贸业务知识培训等”为抓手，力推外贸出口快速增长，并已取得初步成效。至10月底，出口超1000万美元企业达到6家（其中超5000万美元企业1家，超1亿美元1家），同比增加2家，总量增长116％；出口超500万美元10家，同比增加6家，总量增长160％。永高公司、展望工艺品公司和拱东医用厂挤入广交会品牌展区（填补空白）；赛豪实业公司获得国家出口机电行业研发资金补助（填补空白）；王野、川铃、亿力、本州等十多家机电行业出口企业发展迅速，企业规模不断扩大。

3、开展出口预警工作，提高了应对不确定因素能力。面对今年7月人民币升值对出口不利的因素，我局及时分行业调研人民币升值对企业的影响，并针对新的汇率机制，提出主动利用金融产品等积极的应对措施。在上半年发电机出口大增的情况下，对黄岩的发电机生产企业进行了深入的调研，从出口产品市场的单一性、行业竞争的激烈性、产品利润空间的紧缩性和产品技术含量低等多角度进行了分析探讨，及时提出发电机出口如何走出误区的意见，撰写了《发电机行

业出口的冷思考》，为区领导和企业负责人决策提供参考。

4、提高服务质量，营造了促进出口的环境。（1）率先在区一级建立加工贸易网络审批系统。我局在全市县区级外经贸系统中率先建立区级加工贸易网络审批系统，实现了网络化管理，为推进加工贸易的发展营造了良好的服务环境。（2）开展外贸人才引进和业务知识培训。一是在黄岩建立了“安徽大学经济学院毕业生实习与就业基地”，以此积极寻求引进大学毕业生来黄岩工作，解决我区外贸人才短缺问题。二是今年已3次组织95家企业201人次，参加加工贸易、通关实务等业务培训，提高经营水平。三是组织并举办“外贸企业厂长、经理商务英语培训班”，提高交流沟通能力。（3）争取增加中小企业扶持资金。今年已申报省中小企业开拓国际市场补贴87万元，比上年增加63万元。推选6家企业申报“省重点培育和发展的出口名牌”商标。

5、突破土地瓶颈制约，推动“零土地招商”取得了初步成效。1－11月新批的11家外资企业中有7家企业未新增用地，合同利用外资728万美元；动员企业增资，1－11月已有外资企业增资项目达7个，合同利用外资381万美元，同比增长124.6%；以股权转让形式利用外资实现突破，合同利用外资82万美元。

6、拓宽招商领域，城市基础设施建设引资取得突破。区国有资产经营有限公司与新奥中国燃气投资有限公司合资建设经营城市管道燃气项目，不仅是我区第一家城市公共设施领域利用外资，也是全市第一个管道天然气利用外资项目。还有环球物流有限公司落户我区，使我区利用外资从二产向三产延伸。

7、抓引资大项目取得了新进展。一是1－11月合同外资300万美元以上的新批项目有4个，平均每个项目合同外资达到538万美元；二是加强了与世界500强企业的联系，如家乐福、乐购等世界零售商先后来我区投资考察。

8、认真组织投资促进活动，有力地推进了招商工作。一是在台湾《太平洋日报》和《国际商报》上宣传推介黄岩，提高我区的影响力。二是圆满完成省洽会和柑桔节贸易投资洽谈会。会上签约项目已有3个完成审批设立，一个正在进一步洽谈中。

二、2024年外经贸形势基本看法与工作重点

（一）基本看法

1、三大经济体经济呈平稳增长态势，有利于我区稳定和扩大外贸出口。

据imf预测，2024年世界经济有望保持平稳增长，增长率达4.3％。国际货物贸易将比2024年有所增加，增长率达到7.4％。美国：消费、投资、需求旺盛，就业增加，经济基本面看好。日本：企业盈利增加、个人消费开支上升，经济复苏势头比较强劲。欧元区：经济社会改革等面临困难重重，但短期内衰退的可能性不大，仍将有所增长。这三大经济体是我区产品出口的主要市场，总量占我区出口的58.62％以上，美国、德国、日本是我区列前三位的出口国家，他们的经济增长，会给我区产品的出口提供一个增长的市场空间。

2、发展中国家经济保持较快增长，有利于我区开拓新兴出口市场。

亚洲仍然是世界经济增长最快的地区，拉美国家经济形势比较乐观。东盟自由贸易区的实质启动，拉美巴西、智利、阿根廷、秘鲁主要国家承认中国完全市场经济地位国家，这为加快发展与东盟和拉美的经济合作创造了十分有利的环境。东盟和拉美是我区新兴开拓的出口市场，增长速度分别达到44％和55％，该两区域经济的旺盛增长，有利于促进我区出口市场的广泛开拓，有利于出口的持续稳定增长。

3、国内宏观经济环境有利于我区扩大外贸出口。

为明年中国经济谋篇定调的中央经济工作会议已经结束。

**第三篇：外经贸工作总结**

漳芗外经贸[2024]114号

芗城区2024年外经贸工作总结

一、今年外经贸工作概况：

今年，预计我区完成合同外资额8416万美元,同比增加13.55%，完成年计划的105.20%；实际利用外资6300万美元，同比增长56.47%，完成年计划的114.55%；外贸出口

1.15亿美元，同比增长15%，完成年计划的104.55%；新开工投产企业12家，同比增长9.09%，完成年计划的120%。1～10月，涉外税收为8811.81万元，预计全年可突破1亿元。

今年“4〃9”，全区签约合同项目18个，合同外资额8362万美元，已批签约项目13个，项目履约率72.22%，已批合同外资额4712.51万美元，合同外资履约率56.36%。其中上500万美元的项目实际未履约的有5个（金峰4个，南坑1个），还有三川冷热轧项目转为内资。

今年“9.8”，我区签约合同项目23个，合同外资额12879.64万美元，已批签约项目

11个，项目履约率47.83%，已批合同外资额1843.07万美元，合同外资履约率14.31%。尚未履约上500万美元的项目有4个（金峰3个，东铺头1个），上500万美元的项目一个（巷口）。

二、外向型经济存在的问题：

一是服务跟踪工作没到位问题。如个别企业由于厂房等原因出现向外迁移的现象；个别企业在生产经营中疏忽安全规范，导致了安全生产出现问题；一些企业由于没有注重质量监控，导致产品退货或积压；有少数企业因经营管理不善

等原因关停注销，引进的新项目实际到资水平和开工率不高。

二是利用外资的软环境问题。主要是自我开发优惠政策还不够，地区性的优惠措施体现不明显。其次是一些行政审批、行政检查和行政性收费还没有做到透明、公开、有法可依，一些部门存在执法随意性较大的现象。

三是项目用地跟不上问题。目前我区项目土地价格的确高于周边县市区，这一问题已对我区进一步扩大招商引资造成影响。工业园区开发尚跟不上项目用地所需，区内道路、水、电、通讯等配套硬件没跟上，承接大项目的能力还不够。

四是存在思想顾虑问题。不少单位和同志对招商引资有厌战情绪，思想上有种种顾虑：怕走出去引不来资金和项目遭埋怨；怕别人把招商引资说成是游山玩水；怕招商引资花了钱出经济问题。我们认为，招商引资不可能百发百中，但只要走出去，就会有收获，我区多次的后招商成功例子说明了这一点。同时认为，进一步解放思想是招商引资的前提。

三、明年工作思路：

明年是外经贸统计新口径全面实行的开头之年，明年外经贸工作目标拟定：合同外资额3500万美元，实际利用外资2500万美元，外贸出口1.18亿美元。按照新口径，明年开门红项目拟报两个，分别是金峰污水处理项目（合同外资500万美元）和芗江花苑房地产项目（合同外资200万美元），合计合同外资700万美元，实际利用外资250万美元。

为更好完成新一年任务，我们要抓紧抓好以下工作： 一要加强领导，建议调整、充实招商办工作班子，使之

具有跨部门、跨系统的协调、指导、服务、监督功能，处理招商引资工作中出现的问题，做到全区一盘棋，统一协调、统一行动，避免工作中的脱节、推拉扯皮现象。

二要主攻招商引资，拓宽引资渠道，采取定向招商、小分队招商、以商引商、会展招商、产业链招商、大项目个案优惠招商，推进多元招商等形式吸引境内外资金，着力瞄准跨国公司资本，跟踪国内外知名企业，主动对接长三角、珠三角，积极融入厦门湾建设。

三要突出项目建设。首先要跟踪现有项目。“4.9”签约的4个未履约项目，其合同外资额818万美元，占签约合同外资额的9.78%；“9.8”签约的11个未履约项目，其合同外资额8208万美元，占签约合同外资额63.73%，要促其尽快到资履约。其次要强化项目储备，注意把握国家产业政策导向，着力开发各类项目源，把项目延伸到各行各业。其三要实行“一个重点项目、一个领导挂钩、一个镇街部门负责”的办法，解决存在问题，促成项目落地。

四要扶持外贸出口。组织家具同业工会认真应对美国对我实施家具倾销指控而加征关税的反指控措施，随时帮助解决出口遇到的具体困难和问题。要注重引导企业开展ISO、HACCP等国际标准认证，提高应对贸易壁垒和技术壁垒的能力，增强国际市场竞争力。

五要加快我区的招商网络平台建设。我区的信息中心虽然已经运作一段时间，但是招商平台的作用至今不明显。周边一些县区已经把他们的招商网站链接到国家商务部了，可我区的招商信息在国家商务部的招商网站上还找不到。在网

络已经无处不在的今天，我们应该充分重视和利用网络功能。建议区政府投资开设一个专门的中英双语招商网，并把它链接到世界各大网站门户，更大更多地宣传我区的投资新环境。

芗城区外经局

2024年12月20日

**第四篇：2024外经贸工作总结**

2024外经贸工作总结

泰兴市外经贸局

一、开放型经济指标完成情况和主要工作

（一）开放型经济主要指标完成情况

今年以来，受国际国内经济形势变幻不定的影响，我市开放型经济发展遇到了前所未有的挑战，在市委、市政府的正确领导下，全市上下紧紧围绕泰州市交开放型经济目标任务，深入开展“重大项目年”活动，强力推进招商引资和项目建设，真抓实干，奋力拼搏，努力克服各种不利因素影响，开放型经济在逆境中仍取得了较好业绩。

全市新增利用外资项目26个，其中新批项目18个，增资转股项目8个。注册协议外资 3.29亿美元，实际利用外资1.76亿美元，完成泰州市交指标的101.9％、92.6％；自营出口6.8亿美元，完成市交指标的134.6％；新签外经合同额5346万美元，实现外经营业额4707万美元，外派劳务374人，分别完成市交指标118.8％、104.5％、106.86％。

（二）主要工作

围绕全年工作目标，全市开放型经济以招商引资为抓手，以园区建设为载体，扎实做好各项工作，取得了较好成效：

1.招商引资成绩突出，引资能力明显提升。今年以来，我市坚持以“一区四园”为重点，努力辐射二类园区和重点乡镇集聚区，灵活多样地采取综合招商与专题招商相结合、驻点招商与登门招商相结合、全市统 1

一行动与各乡镇、园区单独出击相结合、小分队招商与网上招商相结合的方式，狠抓产业招商、环境招商和委托招商，促进了利用外资工作的有序开展。以经济开发区、黄桥工业园、城东工业园、城区工业园为主体先后在上海、无锡、厦门、深圳等地举办投资环境说明暨项目推介会，积极参加泰州市在上海举办的大型招商活动，成功举办了第四届中国（泰兴）银杏节，500多名中外客商出席了上述招商活动，累计签约项目42个，其中外资项目8个，投资总额达4.24亿美元。

2.无地招商成绩斐然，单体规模明显放大。针对要素供应趋紧、项目审批门槛逐步提高等不利因素，全市适时调整招商策略，大力发展“无地招商”，鼓励现有外商投资企业增资扩股，引导外商通过并购、参股、技术合作等方式参与本市现有企业的生产经营。全市新批增资扩股项目8个，总投资1.62亿美元，协议利用外资5675万美元。其中，投资1000万美元以上项目1个，总投资1250万美元，占全市总量的7.7％；3000万美元以上项目2个，总投资1.45亿美元，占全市总量的89.5％。外资并购取得新突破。光明化工与香港凯仕顿公司成功合作，协议利用外资2827万美元，已全部到账。

3.重大项目顺利推进，带动作用明显增强。市委、市政府确定今年为“重大项目建设年”，建立了市领导分工联系重点工业园区和重大项目制度，项目推进的力度进一步加大。全市新批总投资超1000万美元项目16个，比去年增加4个，总投资5.7亿美元。新批在建、拟建重大项目8个,总投资达3.4亿美元，分别是：泰州联成化学工业有限公司年产12万吨苯酐、6000吨富马酸、24万吨增塑剂系列产品项目，总投资9998万美元；泰州联成仓储有限公司化工仓储项目，总投资1140万美元；新浦公司年产32万吨苯乙烯项目，总投资1亿美元；泰兴中能远东硅业有限公司年产2万吨三氯氢硅项目，总投资2900万美元；钜迈（泰兴）工业服务有限公司年产6700吨系列水处理剂项目，总投资1000万美元；泰兴超辰化工有限公司年产3万吨双甘膦、5万吨亚磷酸二甲酯项目，总投资2998万美元；爱森絮凝剂公司年产2.4万吨丙烯酸酯、4.1万吨季胺盐单体和3万吨聚丙烯酰胺干粉扩建项目，由法国SPCMSA公司独资，总投资3000万美元；香港时富公司绿宝有机肥项目，总投资2980万美

元。

4.园区建设步伐加快，承载能力明显提高。今年以来，我市“一区四园”基础设施建设步伐进一步加快，园区承载能力不断增强。市经济开发区围绕在建重点项目，积极开展征地拆迁和公用配套工程建设，目前污水处理厂工艺改造基本完成，瑞祥路、朝阳路、沿江路、棋东路建设全面启动，园区规模进一步膨大；城区工业园全面完成三期工程区域内道路、桥梁、水电等基础设施建设，区中园、园中园初露头角；虹桥工业园围绕鑫福船舶等重大项目，稳步推进拆迁安置工作，界河路等工程进入攻坚阶段；城东工业园加紧实施横三路、纵二路等工程，园区框架初具雏形；黄桥工业园初步形成“三纵五横”格局，绿化、水电等配套工程基本完工。2024年，我市“一区四园”共完成基础设施投入13.42亿元，同比增长24%。

5.自营出口稳步增长，产业结构明显优化。1-12月份，我市实现外贸自营出口6.8亿美元，同比增长51.11％。贸易伙伴遍及全球,新兴市场出口比重有所增加,1-12月份,出口亚、非、拉美达2.452亿美元,占全市出口总额的36.06%。其中出口超500万美元的企业有13家，出口额达3.485亿美元，占全市出口总额的50.9％。出口产品中，机电、高新技术产品出口1.26亿美元，占全市出口总额的18.5％，仅次于化工产品。

6.外经合作取得突破，“走出去”取得明显成效。今年，河海集团获外经经营权，成为我市第3家外经获权企业。为方便开展业务，河海公司在印尼设立了代表处。一建公司与环宇劳务公司联手，加强与浙江省建的合作，在阿尔及利亚实施劳务分包工程，发展势头良好。“走出去”办企业也取得了突破，中兴公司在肯尼亚申办了一家非贸易企业，在阿联酋设立境外机构，承揽各类工程。

（三）存在的问题和不足

我市开放型经济也存在一些问题和不足，主要表现在：

1.乡镇、园区之间利用外资不平衡性加大。今年全市注册协议外资有实绩的乡镇11家；实际利用外资有实绩的12家。“一区四园”中，开发区完成情况较好，完成注册协议外资22924.6万美元，占全市总额的69.6%；

实际利用外资12866万美元，占全市总额的73.3%。

2.在手成熟度较高的储备项目不多。注册协议外资方面，全市虽然储备了一批项目，其中不乏投资额超亿美元的特大项目，但真正成熟度较高，有望近期报批或注册的项目则很少。

3.金融危机对我市开放型经济影响较大。一是在手外资项目推进受阻。全市在手洽谈的11个重点项目中，受影响较大的项目4个，分别是总投资1亿美元的晋亚化工年产50万吨苯乙烯项目、总投资1亿美元的台湾联成化学PVC项目、总投资5000万美元的美国奎斯特公司三聚偏磷酸钠项目、总投资5000万美元的美国杰能科公司酶制剂项目。二是已批外资项目资金到帐受挫。按照此前掌握的项目资金到帐进度，目前我市预计约有1800万美元到帐，受金融风暴影响，这些资金的到帐目标都已不能实现。其中：泰兴超辰化工有限公司计划到资240万美元，泰兴华尔美生物制品有限公司计划到资385万美元，泰兴圣灵涤纶纤维发展有限公司计划到资515万美元，泰州中彩硅业有限公司计划到资600万美元。此外，由于资金短缺，一些已到部分资金的企业因无法保证剩余资金按期到帐，已开始办理减资手续，预计今后此类现象还会增多。三是外商投资企业的生产经营受到不同程度的影响。按行业分，受影响较大的主要是三类企业：一是纺织服装企业。此类企业多数出现客户需求量下降，订单减少现象。江苏百盛时装有限公司是有着600多人的服装企业，其客户主要集中在意大利和日本，受金融风暴影响，主要客户中有3家意大利公司和3家日本公司宣布破产，而其中一家是有着100多年历史的老企业。客户公司倒闭，直接影响了企业的订单；二是以有色金属为原辅材料的企业。如：泰兴市泰禾金属有限公司是一家以氧化铜为原料的生产企业，因产品价格起伏较大，客户减产，订单流失，10月份订单较上月减少1/3，目前，3条生产线已停掉2条。江苏凯力克钴业有限公司生产的产品主要以钴、镍为原料，受国际市场价格影响，企业同样出现产品需求下降，市场萎缩；三是化工企业。市经济开发区内多数生产化工产品的外商投资企业，包括一些有一定规模的企业都受到了较大影响。新浦化学公司由于其产品氯气价格大幅下跌，公司连续两个月亏损，部分生产线员工只能两天上一次班。泰兴锦汇化工有限公司、万得化工有限公司、安力化工有

限公司等染料化工企业，由于产品价格大幅下降，企业处于半生产状态。宏阳化工有限公司等生产双甘膦的企业，由于产品价格因素公司已处于停产状态。华东油脂有限公司、明发油脂有限公司等油脂企业由于受国际市场油脂价格下跌影响，企业的生产和效益也都受到明显冲击。

二○○九年一月

**第五篇：全市外经贸工作总结**

全市外经贸工作总结

20\*\*年，在市委、市政府和省外经贸厅的正确领导下，在市人大依法监督和市政协民主监督下，在全市各级、各有关部门和广大企业的共同努力下，我局认真贯彻落实科学发展观，紧紧围绕全市“决战两区”战略部署和全年外经贸工作各项任务，坚持开放型经济率先发展工作思路，积极应对世界金融风暴带来的挑战，创新举措，迎难而上，加快转变外贸增长方式，努力提高利用外资水平，大力推进外经实现突破，千方百计打造口岸服务平台，外经贸各项工作呈又好又快发展态势。

一、20\*\*年全市外经贸发展基本情况

利用外资:全市新批外资项目99个，合同外资4亿美元。实际利用外资2.95亿美元，列全省第六；同比增长15.7%,居全省第五;完成省任务118.75%、市任务101.78%。现汇进资1.48亿美元,列全省第六；同比增长91.9％，居全省第一。

对外贸易:全市进出口3.15亿美元，同比增长75%。其中，进口0.47亿美元，同比增长143.6%；出口2.68亿美元，同比增长 66.7%，提前两个月超额完成省、市任务，提前一个月超额完成全市奋斗目标,分别完成省、市任务的139.6%，市奋斗目标的123%。在全省排名，出口总量前移五位，列第六；增幅第三；完成年目标第二。

外经合作：全市外经业绩首次取得零突破，江西煤田地质局普查综合大队积极开展对外承包工程，先后在埃塞俄比亚签订总包合同1份，分包合同2份，合同资金14727万美元；实际经营额581万美元；参与国外招标项目3个；劳务外派78人。积极牵线搭桥，指导并帮助XX县华亿专修学院与赣州亿通经营公司建立劳务外派业务合作关系，做好在该校设立外派劳务培训中心的前期准备工作。积极指导江西天人生态、新琪安科技等6家企业申报机电、高新技术研发资助资金项目。

口岸建设：努力争取在吉安南火车站设立国际集装箱办理站，9月份获铁道部正式批准，开通铁海联运、实现大通关条件成熟。

项目推进：全市参与国际经济合作与竞争新优势正在加快形成：一是4月份成功争取国家商务部批准，我市被列为全国加工贸易产业梯度转移重点承接地。二是形成设立出口加工区可行性调研报告呈报省政府，做好了有关厅局和国家相关部委的前期沟通工作。三是强化帮扶，积极为企业争取国际市场开拓资金、中西部外经贸发展资金、产品出口创新扶持资金等项目支持资金405万元。

专业招商：积极推进专业招商，局招商队工作卓有成效，引进外资项目4个，合同外资4500万美元，实际进资520万美元，签订投资意向书1份，邀请中外客商10批共65人次来吉投资考察。

发展中呈以下主要特点：

（一）利用外资稳步发展，项目质量明显提高。全年合同外资4亿美元，实际利用外资2.95亿美元，圆满完成省市下达全年任务。实际利用外资占全市城镇固定资产投资的7.3%。外资在规模保持较快增长的基础上，质量实现飞跃，主要取得“五个新突破”：世界500强落户取得新突破。由世界500强企业台湾华硕集团全资子公司投资2900万美元的博硕科技落户XX县工业园，结束了世界500强企业落户我市的零时代。重大项目引进取得新突破。全年新批合同外资500万美元以上项目33个，同比增长120.3%,其中6个1000万美元以上项目列入省政府调度项目，居全省第二；共引进1000万美元以上项目7个(其中4个已动工,2个已投产),实际进资6030万美元。现汇进资额取得新突破。现汇进资首次突破1亿美元，达1.47亿美元，同比增长91.9%，增幅全省第一。5月份,XX县博硕科技单笔现汇进资1246万美元,全市单个项目现汇进资首度突破1000万美元。6月当月，全市现汇进资2313万美元，单月现汇进资首次突破2024万美元；高新区单个项目一次性现汇进资1441万美元，再创历史新高。引资领域取得新突破。投资方式更灵活，美国蓝山(中国)资本有限公司成功并购江西天人生态工业有限公司，现汇进资3000万美元，成为我市最大的外资并购项目；投资领域更宽泛，新加坡优艺国际环保科技有限公司投资设立优艺环保科技(吉安)有限公司，采用热解气化焚烧工艺处理医疗废物，将有益于我市加快城建步伐、提高基础设施建设档次和规模。产业引资取得新突破。服装、电子、医药化工等领域实际利用外资16200万美元，占总量的56.22%，传统优势产业规模不断壮大、结构进一步优化升级；汽车零部件、通信设备等领域实际利用外资8031万美元,同比增长84%，新兴产业蓬勃发展。

（二）对外贸易快速增长，竞争能力显著提高。对外贸易总额一举突破3亿美元大关，新增出口额首次超过1亿美元，实现历史性跨越。出口“拳头”贡献突出。全年纺织服装、机电产品等大宗商品出口15615.4万美元，同比增长78.9%，高出全市出口总增幅12.2个百分点，对全市出口增长的贡献率达64.3%。机电产品发展较快，占全市出口总量由去年同期的18.1%提高到现在的27.5%，形成了以盛泰通讯、友利电、联创电缆等生产企业为主的机电产品出口板块，全市出口产品结构进一步优化。出口“增点”层出不穷。全市新增自营进出口经营资格企业50家；有进出口实绩企业增加到127家，比上年同期多15家；新增31家企业启动出口，发生出口实绩10083.1万美元，对我市出口增长的贡献率达94.2%。出口“引擎”效应明显。民营企业出口16961.5万美元，占全市总量的63.4%，同比增长113.5%，对全市出口增长的贡献率达84.2%，成为推动全市出口快速发展的主导力量。出口“板块”日益壮大。13个县（市、区）全部完成全年任务。12个县（区）超1000万美元，其中，超2024万美元的县（区）达6个（去年0个）；12 个县（市、区）高出全省总增幅，7个县（市、区）增幅高出全市总增幅，3个县同比翻番，全市外贸出口齐进快上的格局已经形成。出口“代理”异军突起。外贸流通企业出口13644.66万美元，同比增长112.43%，对全市外贸出口增长的贡献率达67.5%。

二、20\*\*年全市外经贸工作主要做法

（一）加强组织发动，领导亲力亲为，营造开放型经济良好的发展氛围。春节一过，市委、市政府抢先一步，快人一拍，召开了高规格、大规模的全市开放型经济工作会议，全面安排部署全年开放型经济工作；市委、市政府主要领导和分管领导高位推动，亲自出席香港会、赣台会和中博会等重大经贸活动，并亲自率团赴台湾、香港、日本、美国、加拿大和希腊等地开展经贸活动；市人大、市政协领导热情关怀予以大力支持，韩晓方副主任经常过问外经贸工作，并亲临一线深入调研；市政府领导经常组织力量深入基层，现场办公，指导工作。同时，吉安的外经贸工作得到了省外经贸厅领导的特别关爱和鼓励，伍再谦厅长等厅领导多次莅临吉安进行调度、调研、督查、指导工作，实地协调解决项目落户和企业面临的困难与问题，激励并鼓舞士气。市领导、省厅领导的高度重视，激发了各级政府、各有关部门和广大企业做好外经贸工作的积极性，有效推动了全市开放型经济发展。

作为外经贸主管部门，我局工作主动超前，积极应对加工贸易新政，协助修订完善全市发展开放型经济鼓励政策，加大对引进加工贸易企业的奖励力度；督促各县（市、区）出台配套措施，强化政策驱动；指导企业用好用足各项扶持资金和政策，积极申报并争取中小企业国际市场开拓资金、机电产品和高新技术产品研发项目资助资金等国家及省内扶持资金，强化政策性资金的使用效果；年初对目标任务早分解，早安排，早制定量化考核方案，督促各县（市、区）和企业早落实，早行动，在全市形成了争先恐后的竞争氛围。

（二）注重破难创优，坚持亲商安商，增强利用外资的有效性。一是积极推进招商信息资源整合。认真细致地收集、编辑客商名录，整理成册，储备了一批现代产业和基础设施招商项目。二是积极推进办事公开。在市政府信息公开平台、市办证中心大厅、市政府大厅显示屏、市外经贸网分别公布办事程序和转报审批事项，严格执行目标责任制、首问负责制、限时办结制、服务承诺制等行之有效的制度，透明操作。三是积极推进审批程序简化。认真贯彻市政府“两集中两到位” 要求，在市直相关单位中，第一时间将外商投资企业新设立、变更、年检等所有审批转报事项全部进办证中心，实现“一条龙”服务、“一站式”办结。办证中心局窗口全年共办结业务325件，接受咨询3600多人次。四是积极推进项目建设。对在谈、已签约项目，提前介入服务，主动跟踪调度，加大力度推进。全年新批项目开工投产率达80%，居全省第一；为博硕、天人生态等26个项目顺利落户做好政策指导；帮助天人、红板、鸿兴、友利电等200多家企业协调解决登记、结汇、年检、信贷、出口等困难，减少结汇损失近百万元；帮助138家企业协调解决正常运转中存在的困难，促进企业增加出口1381万美元，占外商投资企业出口总额的24%；帮助红板、海丰等企业协调解决环评、用地等问题，推进企业加快投产步伐；协助鸿兴、红板等35家企业跑省、部办理设备进口许可证、增资手续，推进项目进资。五是积极推进重大活动招商。精心组织，周密安排，制定切实可行的工作方案，落实好签约项目和客商邀请，积极参加并筹办好北京推介会、第四届中博会、香港招商活动周、第十二届厦门投洽会、第六届赣台会、第四届东盟博览会等重大招商活动，力争重大项目招商、产业招商有新突破。尤其是香港招商活动周成效斐然，签约项目36个，签约金额10.5亿美元。六是积极推进以商招商。密切与落户客商的关系，充分发挥其在商界的影响，大力推进以商招商。争取富尔泰公司、博硕科技公司及银图公司支持，在希腊成功举办以纺织服装为主的企业家座谈会，在台湾成功举办一场以电子配套产业为主的推介会，吸引了富士康等20多家外资企业来吉考察。七是积极推进专业招商。年初，市、县、乡三级分别挑选精兵强将，安排专项经费，成立专业招商队，分赴长珠闽等沿海发达地区，长期驻点招商，广种多收，围绕电子信息、生物医药、铜加工、建材、食品等我市主导产业发展壮大，紧盯有意向转移的企业展开“地毯式”招商。八是积极推进“百日招商”。在市承接产业转移百日招商活动工作领导小组领导下，以各成员单位XX县（市、区）为经，以200支专业招商队为纬，定目标，定人员，定主攻方向，定主攻区域，主动承接沿海地区产业转移。九是积极推进平台招商。努力开通吉安国际集装箱业务，加快“无水港”建设，打通出海通道，降低企业物流成本，提高通关效率，形成参与国际经济合作新优势，增强对国际及沿海转移产业的吸引力。

（三）应对复杂环境，坚持量质并举，推动对外贸易健康快速发展。一是强化服务当好“推手”。成立市、县两级进出口推进领导小组，建立健康有序的企贸、关贸、税贸、政企、银企关系，及时协调解决企业出口过程中遇到的困难和问题；以全省开展民主评议政风行风活动为契机，完善31项制度，加强机关作风建设，提高服务水平，降低行政成本，方便企业，创优环境；加强对上沟通，争取国家及地方各类专项资金扶持，扩大企业受惠面。全市共有67家企业获得支持资金405万元；认真组织33家企业参加广交会、华交会、中博会等国际交易会，帮助企业拓展对外扩张空间；加强外经贸业务知识培训，组织出口企业操作人员参加国家、省、市各类培训，前后达239人次，提高了从业人员的整体素质。二是示范带动抓好“龙头”。根据市委、市政府“决战两区”的战略要求，重点抓好 “吉泰工业走廊”上的“三县三区”出口，引导其发展壮大外贸经营者主体队伍、巩固拓展出口市场、增强商品竞争力、给足企业政策，实行非均衡发展，领先增长，发挥龙头带动作用。“吉泰工业走廊”全年实现出口13868.54万美元，增长72%，高出全市出口增幅5.3个百分点，占全市出口总量的 51.8%，对全市出口增长的贡献率达54.2%；超2024万美元的县（区）有5个，占全市的71.4%；三个县（区）同比翻番；包括市高新区在内的 14个县(市、区)中，“吉泰工业走廊”有4个跻身总量前5。三是突出重点硬化“拳头”。年初，确定全市外贸出口“以纺织服装和机电产品为龙头，保持纺织服装稳定增长，力争机电产品领先增长”的发展思路，重点突出，倾斜政策，倾斜服务，实现一稳一快共同发展。全市纺织服装、机电产品两大出口商品出口占全市出口总量58.4%。四是壮大队伍培植“增点”。今年以来，世界经济形势下行风险不断加大，不确定性因素增多，导致许多企业减少出口甚至停止出口，此增彼减，上半年全市出口徘徊不前。为扭转不利局面，市县两级外经贸主管部门积极引导企业进行对外贸易经营者备案登记，培养出口新增长点，努力形成“东方不亮，西方更亮”、千军万马驰驱国际市场的格局。全市新增自营进出口经营资格备案企业50家，127家企业发生进出口实绩。五是全民创业打造“引擎”。积极争取国家和地方优惠政策，大力扶持民营企业，主动面向国际市场，寻求发展机遇，推动全民创业，全市民营企业出口“三分天下有其二”，成为拉动全市出口快速发展的主导力量。六是加压考核做强“支撑”。咬住目标任务不放松，根据县（市、区）发展潜力，分别按600万美元、1200万美元、1700万美元三个档次，确定各县（市、区）的年出口任务，参照全省七大考核体系，结合吉安实际，提高出口考核分值，加大对县（市、区）的考核力度，实行月调度制度，层层加压，化“压”为 “力”，化“危”为“机”。13个县（市、区）有6个提前两个月超额完成全年任务，12个县（市、区）提前一个月完成全年任务，6个县（区）超2024万美元（去年同期0个）。七是一视同仁激励“代理”。充分发挥外贸流通公司客源足、业务精、人才多、善运作的优势，给予其生产型出口企业同等奖励待遇，鼓励其积极代理出口本地产品，推动本地商品走向国际市场。八是立足全球培育“精品”。认真抓好出口创牌工作，积极推荐盛泰通讯等企业参加江西出口名牌评选。九是抢抓市场拓展“空间”。引导企业积极开拓政局稳定、货币稳定的新兴市场，大力开发未知领域，截止12月底，全市商品远销95个国家和地区，比去年同期增加6个，市场空间更加广阔。

（四）加强对外合作，坚持靠强联大，夯实“走出去”工作基础。鼓励动员有条件、有意向的企业“走出去”，重点抓好江西煤田地质局普查综合大队积极参与对外招投标、组织项目实施。扩大境内外资源开发合作，帮助企业用好各种境外投资和劳务输出信息平台，“搭船出海”。加强与境外投资促进机构的交流合作，宣讲境外投资环境和政策，组织企业参加境外投资推介会、洽谈会。

（五）完善口岸功能，打造物流平台，“无水港”建设迈出新步伐。一是成立全市口岸工作领导小组，协调好口岸各相关单位的工作关系，领导并推动全市口岸工作的建设和规划。二是在市领导带领下，多次赴南昌、北京，争取省、部支持，吉安南站设立国际集装箱办理站顺利获批。三是争取市财政投资450万元，对吉安南站国际集装箱办理站货场进行改造，努力改善硬件设施。四是全面推介口岸建设项目，积极吸引外来资金参与“无水港”建设，推动南昌铁路局投资中心、中远集团、厦门港务集团、深圳盐田港务集团等大型物流企业来吉投资洽谈。

（六）创新体制机制，加强作风建设，外经贸公共服务达到新境界。注重民评成效。统筹兼顾，与时俱进，结合全省深入学习实践科学发展观活动，市委、市政府解放思想大讨论活动，市委、市政府决战“两区”、推进项目建设战略部署，市政府“两创四服务”活动，机关效能建设，本单位业务工作，纵深开展民主评议政风行风活动，努力建设人民群众满意的“行政管理部门”。健全机关管理制度。进一步完善了局机关车辆使用、财务管理、接待、政治学习、信息管理、印鉴管理、请销假、轮休假制度，县（市、区）外经贸主管部门考核制度等，工作氛围日益浓厚。全市外经贸系统齐心协力，团结一致，精神焕发，形成了想干事、干好事的积极向上的精神风貌，组织纪律性明显加强，工作效率明显提高，机关形象明显改善。努力规范财务管理。按政策规定办事，坚持原则，遵守纪律，严格要求，加强督促。加强干部教育培训。全年全面完成部、省、市规定的培训任务，自办了1期全市外经贸业务知识培训班。强化党风廉政建设。深入开展党风廉政建设，促进廉洁自律，加强对一把手和人财物的监督管理。狠抓社会综治。工作尽职尽责，认真落实上级任务，努力完成上级工作要求，保一方平安。加强局属企业管理，及时排查并消除隐患。做好改制企业职工的解释说服工作，真诚化解矛盾，杜绝上访事件发生。深入调查研究。重视对外经贸工作前瞻性研究，认真做好进口贸易、服务外包、现代服务业利用外资等重大外经贸课题研究，为领导决策提供参考。

一年来，尽管全市外经贸工作取得了喜人成绩，但仍存在着不少薄弱环节。如在应对全球金融风暴，有效破解利用外资难题方面没有大的突破，不少出口企业抗风险能力依然较弱，外经仍是短腿，“三外”后劲不足，口岸缺乏投入，各类外经贸人才十分紧缺，发展开放型经济工作的共识有待进一步提高，局属企业暂时无法改变现状，局机关压力大、经费紧、人员少、运转艰难，等等。这些问题亟待在今后的工作中认真加以解决。

三、20\*\*年全市外经贸工作思路

（一）20\*\*年开放型经济发展形势的基本判断

展望20\*\*年，随着世界金融危机影响日益加剧，国际国内形势变幻莫测，真正的“寒冬”即将降临，全市开放型经济面临的挑战前所未有。

1、世界经济下行已成定局，外部需求面临进一步萎缩。当前，美国次贷危机已演变为“百年一遇”的全球性金融危机。尽管发达国家和许多发展中国家推出了稳定金融秩序、刺激经济增长的措施，但全球市场信心的恢复、体制和结构问题的解决不可能一蹴而就。特别是美国房地产市场还没有止跌回稳迹象，次贷问题仍有可能恶化，导致更多金融机构的不良信贷浮出水面，金融市场动荡局面仍将持续一段时间。许多机构预计，20\*\*年可能成为近年来世界经济贸易最为低迷的一年，不确定不稳定因素也会继续增加。2024年11月6日，国际货币基金组织（imf）将2024年世界经济增长预期进一步下调至2.2%，发达国家整体下降0.3%，将是二战以来首次出现下降，其中美国下降0.7%，欧元区下降0.5%，日本下降0.2%。世界经济增长放缓不可避免地拖累国际贸易增长。同时，不利于全球经济增长的因素逐步增加，包括全球经济失衡、局部地区冲突频繁、国际贸易保护主义盛行、原油等大宗商品价格可能大幅波动、周边国家竞争激烈等，都将在较长时期内有碍于全市外经贸发展。

2、国内经济发展增幅回落，但“一控一保”显成效。前三季度，国内生产总值同比增长9.9%，比去年同期回落2.3个百分点。两税合并、土地政策趋紧、项目审批从严、节能减排压力大增等，都对利用外资工作带来影响。面对国际国内诸多不利因素，中央政府审时度势，未雨绸缪，积极应对，采取了一系列宏观调控措施，及时解决经济运行中的突出矛盾和问题，国民经济保持平稳较快发展，总体运行良好。

3、我市对外开放优势日趋明显，但发展瓶颈依然存在。随着全市“决战两区”战略的积极推进，“推进项目建设，破解发展难题”如火如荼，新的参与国际竞争优势逐渐形成，交通设施不断完善，“无水港”建设拉开帷幕，物流成本开始走低，吉泰工业走廊实力增强，全市经济步入了全面发展的快速道，开放型经济蓄积了较大的发展能量。同时，土地等要素制约加剧、环境承受力下降、商务成本上升、高素质人才紧缺、周边设区市竞争白热化、外经贸持续高位运行等，都对我市外经贸业务进一步扩大构成挑战。

（二）20\*\*年全市外经贸工作指导思想、主要目标

指导思想:坚持以科学发展观为统领，全面贯彻落实省、市经济工作会议精神，坚定扩大对外开放的信心，下定决心，主动应对各种不确定性因素带来的挑战，创新外经贸发展理念、思路和方法，注重提高利用外资质量，加快转变外贸发展方式，积极开发外经合作领域，不断拓展对外开放的广度和深度，努力扩大外经贸对吉安经济社会事业的服务和带动作用，进一步提高全市开放型经济水平。

主要目标：

外资：实际利用外资3亿美元，增长10%；现汇进资1.4亿美元，增长10%。新批合同利用外资1000万美元以上项目6-8个；县（市、区）实际利用外资超2024万美元4-5个。

外贸：外贸出口增长20%；进口增长30%。机电产品出口增幅比全市平均增幅高35个百分点；新兴市场占比提高；新增外贸进出口实绩企业30 家；企业进出口1000-2024万美元的3-5家，2024-5000万美元的2-3家；县（市、区）出口2024-5000万美元的3-4个，超 5000万美元的1-2个。

外经：对外承包工程实际经营额1000万美元；争取外援100万美元；劳务外派200人。

口岸：开通铁海联运“五定班列”；引进1-2家大型物流企业落户；启动吉安“无水港”建设。

项目：争取国家批准，在市高新技术产业开发区设立出口加工区；争取国家商务部支持，授牌在市高新技术产业开发区建立国家级电子信息产业出口创新基地；争取国家商务部支持，市高新区（经济开发区）升格为国家级开发区。

培训：培训各类外经贸人员300人次。

（三）20\*\*年外经贸工作打算

1、创新利用外资方式，提高利用外资质量。

（1）拓展外资引资领域。根据全市“决战两区”战略部署和产业优化升级的要求，按照国家产业导向，坚持引资与选资并重，大力引进先进制造业和现代服务业外资项目。重点鼓励发展电子信息、生物制药、节能环保设备及关键零部件、物流设备等先进制造业项目；积极引进研发、设计、服务外包、物流、金融、保险、咨询等现代服务业项目。鼓励外商投资传统产业，促进技术改造和升级。

（2）增强外资引进能力。加强全市招商网络建设，以市、县（市、区）、乡镇（街道）三级专业招商队伍为纵轴，以市政府驻外办事处、京沪粤外国机构、港台及海外招商代理、国外友好城市为横轴，完善全市招商网络，扩大引资信息源。进一步提升招商队伍素质，举办招商培训班，加强对全市招商人员外资新政策、产业新知识、投资新趋势、招商新业务和引资新方法的培训。

（3）优化外资引进方式。深入开展“百日招商”活动，敲千家门，引万名商。排出20家世界500强企业、行业龙头企业和战略投资者作为重点招商对象，落实跟踪招商责任制，派出精干力量上门招商。精心组织香港周、中博会、赣台会、九八投洽会等招商活动；组织招商人员和企业家代表赴日本、韩国、台湾等地开展有针对性的系列招商活动。切实做好亲商安商，主动跟踪帮扶，鼓励外商投资企业增资扩股；继续重视以民引外、以外引外工作，加强招商引资分类指导，推动民营企业与外商合资合作。

（4）推进项目开工投产。整合行政资源，进一步完善重大项目协调推进机制，及时解决外资项目推进过程中的困难和问题，力争在谈项目早签约、签约项目早落户、已批项目早开工、建成项目早投产见效并顺利营运。加强在谈、在建重点项目的统计和跟踪服务，定期分析，力促优质外资项目投产见效。确保重点项目开工率60%以上、投产率40%以上。

（5）引导园区选优招商。以科学规划、集约建设、拓展空间、突出特色为原则，引导市、县工业园区进一步明确产业发展方向，深入开展产业链招商，形成特色鲜明、优势突出、功能互补、区域合理分工的产业配套集群。大力引进用地少、产出多、能耗小、污染少、效益好的高端制造业、现代化农业产业和高端服务业外资项目，强化节能减排和环境保护意识，努力建设资源集约型、环境友好型和谐园区。

（6）创优投资兴业环境。健全外商投诉快速处理机制，继续保持零积案率、零投诉率。加强与重点外资企业的互动交流，增强投资者在吉创业和增资信心。继续加强与市直相关部门合作，有效破解外商投资项目审批、用地、环评等难题。加大引资考核奖惩力度，明确引资责任，增强引资信心。

2、优化对外贸易结构，扩大对外贸易规模。

积极应对金融风暴带来的挑战，创新举措保持对外贸易稳定快速发展，主要围绕“123558”发力。

（1）打造“一个引擎”。加快组织材料，积极向上申报，力争市高新区被批准为国家级开发区、国家级电子信息产业出口创新基地，增强电子信息、生物制药等主导产业的集聚功能，提升产业核心竞争力，提高吉泰工业走廊品位，带动全市出口快速增长。

（2）用好“两个平台”。一是积极引导企业用好在国内举办的国际性贸易展平台，鼓励企业精选人员、精选样品积极参加广交会、华交会、高交会、东盟博览会。二是有针对性地组织企业赴境外考察学习，参加展览，了解市场，拓展企业营销空间，努力推动我市产品充分利用跨国公司全球采购销售网络平台，扩大影响，提高国际市场占有率。

（3）培育“三个增点”。一是指导一批企业进行进出口经营资格备案，获取开展自营进出口贸易的“通行证”，力争全年增加30家，培育生力。二是扶持已取得进出口经营资格尚无出口实绩的企业尽快启动出口，力争全年新增发生自营出口实绩企业30家，有效减少出口流失，挖掘潜力。三是力争全市新引进出口创汇型生产企业尤其是加工贸易出口企业30家，大力发展加工贸易，创造活力。

（4）实现“五个优化”。一是出口商品结构进一步优化。充分利用国家出口政策回暖，提高高新技术和机电产品出口占比8-10个百分点，巩固并发展传统大宗商品出口，确保纺织服装产品占全市总量的30%。二是出口市场结构进一步优化。按照传统市场寸土不让、新兴市场积极开拓的思路，抓住香港、欧盟等传统市场不放松，积极开拓中东、南美、俄罗斯等新兴市场，力争占比提高10-12个百分点。三是出口发展格局进一步优化。重点扶持出口大县和重点出口企业，形成龙头拉动，中小出口企业、中小县（市、区）齐进快上发展格局。力争2-3个县（区）进入全省出口大县行列，5-8家企业进入全省重点出口调度大户行列。四是贸易方式进一步优化。加快贸易方式多元化，推动加工贸易转型升级，力争加工贸易出口占比提高8-10个百分点。五是出口品牌进一步优化。积极实施品牌战略，引导企业打造品牌、培育品牌，树立产品在国际市场上的新形象，力争培育2-3个国际竞争力强的自主知名品牌。

（5）完善“五项机制”：部门协作综合协调机制；督查调度机制；培训调研机制；进出口监测预警机制；公平贸易信息交流机制。

（6）用活“八项政策”： 加强对科技兴贸促进政策；扩大机电产品出口支持政策；高新产品技改贴息政策；区域协调发展促进资金；中小企业国际市场开拓资金；省外贸发展资金；省、市企业贷款担保资金；市、县外经贸发展资金的研究，千方百计为企业争取，努力扩大受益面，发挥政策的杠杆作用。鼓励外贸企业提高产品质量，开展国际认证，提高无形价值，维护我市出口产品良好形象。鼓励企业大力开发出口新产品，强化吉安外销产品定价话语权。进一步实施科技兴贸战略，鼓励外贸企业建立技术研发、测试验证和认证中心，增强我市出口产品核心竞争力。

3、夯实工作基础，有效提高外经合作水平。

（1）加大实施“走出去”战略的宣传力度。积极宣传“走出去”对企业发展、个人致富、拉动经济增长的重要意义；宣传国家鼓励“走出去”的各项政策；宣传“走出去”典型事例，增强企业经营者和公民“走出去”意识。

（2）推进境外工程承包，力争实现经营业绩新飞跃。鼓励支持江西煤田地质局普查综合大队做好埃塞俄比亚、喀麦隆、印尼等国家的工程承包项目推进，顺利进行项目勘探和招投标工作，力争实际经营额超1000万美元。鼓励更多市内企业到境外设立经营机构、研发中心，进行矿产资源开发、土地承包经营，设立境外加工区抱团“走出去”，开展收购兼并、注册品牌，重点指导帮助江西天人生态公司在美国开展并购业务。

（3）健全完善“走出去”工作协调机制。形成以省、市、县（市、区）、市高新区为经，外办、外管、出入境、财政等政府部门为纬，工商联、行业协会、商会等中介机构为连接线的良好协同配合机制，为企业“走出去”提供咨询、服务。

（4）拓展境外经济技术合作领域和市场。大力开拓外派劳务市场，创新劳务合作方式。

4、完善口岸基础设施，推动“无水港”建设步入正轨。

（1）做好吉安南站国际集装箱办理站开通、营运等后续工作的协调，提高物流时效，全面降低进出口企业运输成本。

（2）加快“无水港”等口岸基础设施配套建设。进一步加强与海关、检验检疫等查验单位的沟通和协调，做细做实铁海联运开通停靠的有关工作，在铁海联运开通的基础上，力争6月底前“五定班列”在吉安停靠。

5、健全机制体制，进一步提高外经贸公共服务水平。

（1）优化外经贸公共服务体系。在市开放型经济领导小组领导下，及时协调破解制约全市外经贸发展的重要问题。重视发挥县（市、区）党委政府推动开放型经济发展的作用，不断提高基层外经贸工作水平。抓紧构建政府、协会、企业三方参与的外经贸协作体系，扩大外经贸公共服务成果。重视内外开放工作互动，拓展与市政府驻外机构、国内外友好城市、我国驻外使领馆及境内外相关机构的协作关系，促进全市外经贸向更宽领域拓展。加快外资、外贸、外经、口岸工作联动，努力拓展开放型经济合作共赢渠道。加大开放型经济重大课题的前瞻性研究，建立应对国际国内经济形势和政策变化的快速反应机制，不断提高外经贸公共管理、调控和指导水平。

（2）完善外经贸公共政策。根据科学发展观要求，创新外经贸指标考核、评价办法，主动适应省六项考核评价体系考核办法，加大质量、结构指标的权重比例，优化外经贸发展方式，提高业务运行水平。不断优化外经贸公共政策，加大对选优招商、外经合作、人才培训和内外宣传等方面的扶持和促进力度，增强外经贸政策的针对性、有效性、导向性和公共性。进一步整合并用好各类政策资源，有效发挥外经贸政策的综合效应。

（3）强化外经贸公共信息服务。着力办好外经贸网上服务平台，及时传递外经贸信息，为各类外经贸服务对象提供优质服务。加强与媒体、网站和有关单位的合作，通过合办专版、专栏、专题节目等方式，大力宣传外经贸形势、政策法规、业务动态、工作成果和先进经验，不断提高开放型经济工作指导水平，营造全市对外开放的浓郁氛围。

（4）加强外经贸公共培训。加强外经贸适用人才培训工作，重点抓好外贸实务、服务外包、招商引资、外经合作人才的培训工作，争取全年培训300人次，以适应我市外经贸事业不断发展的需要。

（5）维护外经贸公共秩序。继续开展“五五”普法活动，增强外经贸依法决策、依法行政、依法管理能力，努力构建全市外经贸发展的良好秩序。健全工作体系，完善监督机制，规范行政审批，不断提高依法行政工作水平。

6、积极筹措资金，基本结束局属企业改制。关注生计民生，抓住房地产市场回暖，尽快做好土地拍卖的准备工作，基本完成局属企业改制，首页12尾页

解决企业下岗职工的生计问题。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找