

合同谈判工作总结报告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

合同谈判工作总结报告篇一

双招双引到位资金、外资、外贸增长xx%以上。引进xxx强投资项目x个，投资过xx亿元项目x个，投资过xx亿元项目xx个；当年实际到账外资xxxx万美元以上的产业类外资项目x家以上，招商引资项目xx家以上；社会消费品零售总额增长x%□

（二）强化外资招商。拓宽利用外资渠道，加速推进产业类外资项目实施。重点做好x富盈新材料□x飞龙印刷线路板、中电集团光伏氢能源、泰港电子信息产业园、莲花山康养小镇、瑞利达体育器材扩规等利用外资项目；加大在商业综合体、光伏资源、基础设施建设□ppp项目等领域的对外合作力度。

（三）促进外贸新业态发展。持续推动xxxx跨境直购业务常态化发展；大力发展跨境电商xxxx□xxxx模式，充分利用泰山内陆港海铁联运集装箱班列，降低物流成本，提升贸易便利化水平。

（四）充分发挥新矿供销、新矿□x□国际等平台外贸平台作用。加快实施安驰国际贸易科技创新中心项目；推动利德体育器材、瑞丰家纺、友力包装等企业市外代理回流；紧盯项目，实施特变电工埃及epc总包、泰兴机械吉尔吉斯斯坦境外投资等项目，带动出口；推动xx公司□xx公司业务开展。

（五）促进商贸流通发展。推动线上线下消费深度融合，鼓励发展新零售、社区团购等新业态、新模式；积极推进城市

步行街、特色商业街区和专业批发市场规划建设，丰富完善市场体系，提升商贸流通现代化水平。重点做好青云国际冷链智慧物流园、泰山内陆港铁海公多式联运、高隳建材五金家居博览城、银座家居等项目。

（七）提升科创小镇建设力度。深化与中关村合作，运用市场化机制，启动x平方公里“黄淮创新科技园”建设、招商工作。

今年上半年，在县委、县政府的正确领导下，在兄弟部门和各乡镇场办大力支持下，通过全局干部职工努力，商务事业得到了全面发展，现简要总结如下：

合同谈判工作总结报告篇二

课程：商务谈判 班级□shangwu1

21组长组员 组长： 组员：

环球公司（买方）谈判计划

越南河内公司是越南的一所老牌食品加工公司，也是一所在东南亚享有声誉的外贸公司。其主要生产和出口的就是具有越南特色的越南菠萝蜜干，越南芭蕉干等。越南水果类速食食品是越南主要的出口产品之一，出口量占不小的比例，靠近越南的中国市场是越南的主要出口市场。

随后我们发邮件给越南河内公司，询问了相关产品的价格，通过与市场价格比较我方认为还有利润空间，因此决定与其谈判。

买方：随着中国人民的生活节奏越来越快，人们对于水果类速食产品的需求越来越大，特别是日常休闲娱乐时享用的。经过市场调查，越南水果类速食食品在中国有一定的市场份额。

卖方：国内速食产品生产商过多，国内速食产品供过于求，需要通过打开国外市场来增加其公司的销量。与我方公司合作有利于越南河内公司进一步打开中国市场，提高产品产量。

二、对双方优劣势的分析

（一）对卖方形势的分析

优势：1. 越南水果是越南出口农产品中占有最重要地位的产品之一，越南的气候及环境条件符合水果的种植栽培，品质好、产量高、生产成本比较低，竞争力强。2. 我国经济的发展，人们生活节奏加快，对休闲类食品的需求量越来越大，且该公司产品在我国销量一直不错。

劣势：1. 《南方经济时报》称，今年越南水果类速食产品产量将达60万吨，其国内市场供过于求，急需寻找国外市场扩大速食产品出口。2. 国内速食产品生产商的不正当竞争，导致越南国内市场价格紊乱，国内竞争压力大。

（二）对买方形势的分析

优势：1. 卖方销量供大于求而我方市场广阔，卖方急需依靠我方市场来扩大产品的销量。2. 我公司一直从事速食产品的销售，对于速食产品市场行情还是比较清楚的。3. 我方与多家越南公司有贸易往来，如果谈判不成，可以寻找新的贸易伙伴。

劣势：越南速食产品在中国有不少有实力的代理商，这是我们的潜在威胁。

三、谈判目标：

（一）关于速食产品质量的要求

根据我方市场的调查统计，我公司制定的最低目标是5500箱，期待目标是5800箱，最高目标是6000箱。我方决定采取数量与价格挂钩的方式，若对方在价格上有所优惠，我方可考虑增加咖啡的数量。计量方法按净重计算。

（三）关于包装的目标

包装方式采用箱装，主要是塑料包装，包装上的文字介绍要用中越两种文字，文字介绍主要包括成分的介绍、生产地址、生产国、产品名称、保质期、生产日期、使用说明。

（四）关于价格条款

1、报价（1）（2）（3）品名：咖啡

数量：5500箱~6000箱，每箱装 单价金额：理想目标□usd 26/箱

最高目标□usd 25/箱

临界目标□usd 27/箱

根据近期一段时间汇率的总体趋势表明，人民币是升值的，由于越币和人民币都是相对美元来说的，所以人民币是硬币，我方主张采用软币来计价和支付。因此，我方倾向于选择美元。

具体方案是，计价货币采用人民币，这样对我方支付货款来说比较方便。就支付货币方面，我方希望采用美元作为支付货币。

3、作价方法

我方希望采用固定作价的方法，若对手不同意则可以采用保

值条款。

（五）关于运输及保险条款

1、运输条款

我方希望采用cfr术语成交，若对方不同意我方可以答应采用cif成交，但我方希望保险公司由我方选择一家资信条件较好的公司，投保一切险，还有一般附加险包括淡水雨淋险。希望对方能够为我方支付一般附加险部分的保费，保险加成为10%，“仓至仓条款”。同时为我方提供有效的保险凭证及保险单。

（六）关于支付条款

1、最优目标

我方希望是采用跟单托收中的远期付款交单。托收行为中国银行，代收行为越南一家资信较好的银行。代收行在寄单时采用快邮形式，支付方式采用汇票。

2、期待目标

40%采用即期付款交单方式，60%采用电汇方式。

（七）关于商检，赔偿及不可抗力条款

1、商检

（1）商检方式。出口国检验进口国复查（这种检验方式对买卖双方都有好处，且比较公平，也是国际贸易业务最常用的方式）。具体规定：在目的港卸货后检验，即以到岸品质、质量为准。卖方出具的品质和质量证书视为决定交货的品质和质量的最最后依据。如检验证书证明货物与合同规定不符确

属卖方责任，卖方应予负责。

(2) 商检机构。我方检验机构是^v^国际质量监督检验检疫总局，我方希望对手的商检机构是当地权威的商检机构。

(1) 向卖方索赔。原装数量不足，货物品质、规格与合同不符，包装不良导致货物的受损，未按期交货或拒不交货等行为。

我方期待的最优目标是在我国仲裁；但若对手不同意，我方希望仲裁机构选择

在有违约的行为的违约所在地仲裁。而第三国仲裁，比较麻烦，又考虑到双方所要承担的费用会比较昂贵，所以建议不要考虑。

仲裁费用由败诉方承担。我方选择的仲裁机构是中国国际经济贸易仲裁委员会，我方希望对手提供的仲裁机构是越方比较权威的机构。

四、谈判策略

(一) 沟通策略

1. 由双方是第一次交易，所以见面寒暄我们觉得采取问候式会让人更加觉得亲切一些。
2. 因为双方交易愿望明显，我方认为开门见山式既能够表明我们的诚意，更能节省时间。
3. 根据我们对卖方公司的了解，他们的谈判氛围比较喜欢热烈、积极、友好的，我方也认为这种氛围有助于交易的完成。
4. 对于自我介绍，我方采取简洁明了的方式，突出重点，最

好要对方印象深刻。5. 察言观色是谈判中的重要环节，所以对对手的观察是少不了的一环。所以我方派出的谈判人员中包含观察能力比较强的，能在关键时刻让对手措手不及。

6. 谈判中对对方观点的认可，不仅是尊重他人，更能拉近双方的距离。7. 谈判中遇到双方争论的问题，这时候我们可以适当的聊聊其他的话题，转移双方注意力，让双方有个平静的过程。

8. 我们和越南是衣衫带水的兄弟国，在谈判中可以打温情牌。

（二）过程策略

1. 开局

在磋商阶段，价格必定双方争执的焦点，我们决定采用虚设把关者策略，由于我方去卖方公司谈判，这个策略会显得更具真实性。

3. 结束策略

对于结束我方认为抓住时间结束谈判是非常重要的，到双方将基本议题都谈判好了，这时我们应该抓住机会签约。

（三）应对策略

1. 在质量方面，我方决定采用货比三家和吹毛求疵策略。

2. 价格方面我们首先强调还价要低，挤牙膏，一点点促使对方将价格订到符合我方的标准，而且必要时采取黑白脸策略。

3. 对于整个谈判，我方可以首先向对方明确我们的任务，即军令状策略。4. 面对对方的疲劳战略，我方要在谈判进程方面把握进度，采取速战速决策 5. 如果对方整个谈判过程都表现的好商量，我方考虑到以后长期交易，采取细小回馈策略。

五、谈判小组分工

根据谈判事项的轻重缓急，我们商议先进行质量、数量以及包装的谈判，其次是价格的谈判，然后是运输方式与保险和支付方式条款的谈判，最后商定合同条文、签订合同。

七、谈判议程的安排

1. 因为买方对于咖啡的品质比较注重，所以品质条款需占的总谈判时间的1/6。由于价格条款是双方争执的焦点问题，所以价格条款的谈判时间占总谈判时间的3/6数量、包装、运输与保险条款、支付方式条款共占总谈判时间的2/6。2. 拟定谈判时间从2013年1月11日—2013年1月13日。

1月11日上午9:00~12:00为第一阶段，就三类我方需要几口的产品的品质、数量和包装展开洽谈。

1月11日下午2:00~6:00，为第二阶段，就产品的价格展开洽谈

八、地点的安排

经过双方的一致协商，买方决定去卖方所在地即越南河内总部进行谈判。

谈判评估

一、谈判过程评估

经过四次的谈判，第一次大家对要谈论的主题都很生疏，且没有准备好，所以第一次的谈判大家只是确定一些最基本的要素。到了第二次谈判，我们吸取了第一次的经验，双方有了相对充足的准备，在谈论过程中大家对问题的看法专业性也越来越强。在价格的谈论中，双方刚开始都不愿退让，但

考虑到合作的成功性与必要性，大家还是退让了，最终达成一致。第三第四次的谈判大家的这些问题已经不存在了，因为准备比较充分。

在语速和措辞方面，第一次大家比较像是在辩论，而且团队协作精神没有体现出来。第二次谈判大家有了一定的经验，也意识到了团队精神的重要性，所以后面的几次谈判团队精神比较突出。气氛方面，从开始的言辞有些激烈到后来的心平气和，这是很大的转变。

二、谈判方法的评估

面的谈判，我们就是没有了解越南客商价格谈判的方式，所以比较的吃力。通过实践，我们又一次体会到背景材料的重要性，并决定在以后的谈判中多从背景材料中发掘信息，深入地剖析材料中的信息，使谈判更加顺利。

三、对谈判对手的评估

对手是越南人，但是对中国的文化背景是比较了解的，所以在谈判中掌握到中国人谈判的一些习惯与方式，刚开始的时候，我们一直是处于被动状态。经过教训，我们也掌握了一些方法，所以在价格谈判中我们优势又回来了，因为做的准备比对手的充足。

四、对谈判结果的评估

在此次谈判中，我们双方对结果还是比较满意的，虽然在谈判过程中大家有过一些争执。其实大家对一些谈判要点还不是很清楚，也可能不是很周全，但是经过老师的指点，大家对一些常见问题还是比较的关注。经过老师对我们谈判中运用的一些战术的指导，在谈判中战术的运用不能说是游刃有余，但也可以说是比较熟悉战略的。经过前两次的谈判，我们更好地掌握了谈判的技巧，也为后面的谈判打下了基础。

双方在谈判过程中，由于价格的差异，致使谈判一度陷入僵局。但考虑到将来合作的必要性和现在合作的急迫性，双方最终还是决定各让一步，达成协议。

合同谈判工作总结报告篇三

根据区委、区*对全区招商引资工作的总体部署，结合我镇招商引资工作实际，主要做了以下几方面的工作：

20xx年招商引资任务亿元，办理注册企业营业执照40个，完成招商引资亿元。完成指标137%。超额完成全年招商引资任务。

加强对入区企业的服务，以对企业服务好就是发展自己的思想理念，改善服务环境，以展现汉沽港镇的发展前景，增强投资者的信心。今年重点帮助天津桑斯普瑞实业有限公司、天津福祥投资担保有限公司、天津福博斯国际贸易有限公司、天津英隆混凝土搅拌有限公司办理注册登记，增加经营范围等有关手续。在区有关部门及镇领导的高度重视和大力支持下，本着特事特办的原则，为企业解难题，办实事，简化各种手续，缩短办事时间，提高工作效率，从而得到客户一致好评。

在这期间还为入区企业共办理煤炭经营许可证年检手续6家。

- （一）天津旺贸煤炭销售有限公司
- （二）天津秦都煤炭销售有限公司
- （三）天津锦阳商贸有限公司
- （四）天津芯德商贸有限公司
- （五）天津市中煤化商贸有限公司

（六）天津神州煤炭销售有限公司

为入区企业办理注册营业执照年检手续98个，与工商部门密切配合，督促企业作好执照年检工作，年检率在97%以上。在有关部门的大力支持下，协助25家企业对营业执照办理了变更手续，得到了客户的好评。协助区技术监督局代码证办公室组织全镇105家单位进行了代码证年检工作。对18个单位的代码证办理了变更手续。通过加大对企业的服务力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，促进了企业发展，进一步创造了环境优势。

- 1、对重点企业进行摸底调查，如富强田歌、自行车王国、神泽公司、安仕达公司。
- 2、对建筑行业进行了细致的摸底调查。对自行车王国搞建筑的企业在王国召开了专题会议，就建筑企业税收工作做了部署安排。
- 3、对个体户税收工作加大力度，分片定则定岗、入户收税、跟踪收税，从而为增加税源和镇里的税收工作起到了促进作用。
- 4、为增加税收，在国税、地税利用个体证照开票5000多万元，创税收195多万元。
- 5、引进天津市金瑞利废旧物资回收有限公司，半年利税20xx万元。
- 6、通过与北京创意盛行房地产经济有限公司对接，建立了分公司，为我镇增加了税收。

积极为招商引资入住企业搞好全方位服务，账务、开票、各种证件年检，各尽其责，各负其职，不管时间早晚、周六、周日，企业过来开票随叫随到。没有为企业造成各方面的损

失。对入区企业的档案进行管理，细化分类管理，进一步规范了内容，为今后招商引资工作起到促进作用。

1□20xx年计划完成招商引资任务亿元，比20xx年增长30%。

2、为入区企业搞好服务，协助相关部门搞好证件年审。如营业执照、代码证、煤炭经营许可证。

3、加大税收工作力度，协助税务部门做好税收工作，完成税收任务。

4、加大招商引资工作力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，明确架接改造和延伸发展的方向和具体项目。充分利用存量资产，深入搞好资源招商。发挥老企业人才技术设备基础优势，盘活闲置的厂房设备，提高土地的利用率，挖掘宝贵的土地资源，吸引企业入住。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，鼓励老企业，做好架接改造，壮大自己，彻底解决软硬环境方面的不足，形成全员招商的局面。

5、积极为企业搞好服务，实行服务承诺制度，提高工作效率，缩短办事时间，要为企业解难题，办实事，办好事，努力为企业保驾护航。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，完成招商引资任务，力争走在全区招商引资工作的前列。

合同谈判工作总结报告篇四

自从从事教师这一行，当一位好教师就是我的目标。一年来我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在又到年末，现对一年来的工作进行总结。

在一年的教育教学工作中我能认真学习国家的有关教育方针，认真学习党的先进理论知识，热爱教育事业，始终不忘人民

教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水*、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

一年来我一直担任初中物理教学，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水*，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、尊重学生是以学生为主的关键。在教学中，深刻体会到要以学生为主，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、对课堂操作的有效性的研究。

(1) 教学目标：首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情正确定位，我根据课堂发展恰当地调整预设目标和生成新的目标。

(2) 师生角色：学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者，课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

3、规范作业。学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。

4、多开展物理实践活动。利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期物理教学一个重要方面。

5、制定帮教方案。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。同时，在班级中

开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。*时，自己还注意^v^两手抓^v^一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。*时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论，掌握了多媒体课件制作的一些方法。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

合同谈判工作总结报告篇五

积极配合妇联和相关部门举办的各项活动。广泛动员老干部，成立一支义务为青少年法制教育的宣传队伍。自觉自愿地担负起指导和加强青少年的法制教育。

今年以来，区商务局紧紧围绕建设中原经济区区域性综合实力强区和打造安阳首善之区的奋斗目标，盯紧市、区下达的各项工作目标开展工作，团结拼搏，奋力进取，各项工作稳步开展，取得了一定成绩。现将今年工作总结如下：

一、开展的工作

(一)在招商引资方面，一是强化招商引资队伍建设。今年，借助我市区划调整，进一步强化了招商引资队伍，成立了_区(高新区)招商局，下设六个产业招商分局，按照产业进行明确分工，充实人员，突出重点，共同推进招商引资工作。二是积极服务招商项目建设。坚持把招商项目落实作为招商工作的落脚点，抓签约项目的落实。全力推动中部易商谷、华强康体文化运动园等项目建设，重点推进金一黄金珠宝文化产业项目办公及展示中心建设，帮助企业办理前期手续，并顺利实现开工。三是有针对性实施专题招商。由区四大班子领导带队，赴北京、上海、福建、浙江、西安等地开展小分队和专题招商活动40余次，对接洽谈了等项目100多个。四是积极邀请客商前来投资考察。围绕我区现有招商资源，结合产业和项目，邀请并接待了40批次200余名客商前来我区投资考察，实地考察和洽谈项目90多个。五是加大宣传推介力度。精心策划、包装并编印了《宝莲商务》等宣传资料，设计印制了宝莲寺高端商务区产业项目地图等资料，成为对外推介的重要手段。

(二)在外经外贸方面，一是全面把握外贸动态。我局联合各镇、街道办事处对辖区内的相关企业情况进行了摸底调查，共统计具备进出口权的企业38家，对我区外贸企业的基本情况和经营状况有了较全面的把握。二是开展跨境电子商务工作。依托市外贸综合服务中心平台，深入走访重点企业，联合市商务局、郑州国际陆港公司共同为企业 provide 外贸业务方面的服务，帮助外贸企业发展跨境电商业务。积极打造易商谷和国贸大厦电子商务综合园区，鼓励企业申报跨境电子商务示范园区。三是落实外贸进出口各项扶持政策。今年以来，根据市政府统一安排，积极筛选上报符合条件的企业申请各项扶持资金，先后向5家企业拨付扶持资金共计57万余元。四是组织企业参加了第十一届中国(河南)国际投资贸易洽谈会、全球跨境电子商务大会、河南省进出口业务培训会等国际、国内大型外贸展会及培训活动，帮助企业提升自身素质，提

高经营业绩。五是加强规范劳务市场秩序。对辖区内涉及外派劳务机构进行了摸底排查，加强备案管理，并切实强化日常监管工作。开展了《河南省对外劳务合作经营资格管理办法》宣讲活动，要求企业做到合法经营，有效保障劳务人员的合法权益。

(四)在内贸管理方面，一是抓好成品油市场监管。认真完成了全区13家正规加油站的《成品油经营许可证》的年度预审工作。牵头开展了“成品油市场专项整治”活动，在公安、消防、安监等部门的大力支持下全区关停取缔无证加油站10家，有力打击了成品油非法经营者的嚣张气焰。全面完成大气污染防治工作任务，严格督促加油站全面销售国六油品，定期巡查加油站油气回收装置运行情况是否正常。二是强化商业预付卡市场监管，对辖区内的发卡企业开展了商业预付卡市场集中检查6次，出动工作人员30人次，重点查看了实名制、限额制、登记制等各项制度执行情况，并对部分发卡管理工作不规范企业进行了现场整改。三是做好其他各类市场监管。根据市商务局安排，积极配合市商务局开展药品市场、典当行市场、家政服务市场、沐浴业市场、二手市场等各类市场的监管工作。四是做好商业品牌建设工作。加强对知名品牌的引入和创建，积极帮助安阳义乌商贸城成功申报全省品牌消费集聚区。五是推进菜篮子市场建设工作。本年度未增加新的便民菜店，原有便民菜店本年度经营补贴已完成发放。目前已完成一家农贸市场的建设，正在办理补贴资金申领手续。

二、采取的主要措施

(一)以产业为导向抓好招商引资工作。

一是突出主导产业招商。以现代服务业为主导方向，重点围绕文化教育旅游、现代商贸、金融等三大产业开展招商，先后对接、洽谈了浙江永康五金科技城、河北天山集团天山海世界、北京师范大学基础教育实验学校、中国平安集团金融

保险超市等项目。二是突出总部经济招商。为进一步提高区域资源利用效益，加快我区经济转型升级步伐，今年以来，对全区楼宇进行了详细摸底调查，掌握楼宇最新情况，有针对性的开展招商工作。在招商引资的过程中，我们充分利用这些楼宇资源，洽谈了深圳东宸医药华北总部项目、中石化易捷超市安阳总部等一批总部项目。同时，为了吸引更多企业总部，特别是金融总部落户，我们研究出台了《_区关于加快发展楼宇经济的实施意见》，同时向各镇、办下达了楼宇经济年度招商引资任务，并加强跟踪督导，为楼宇经济的发展提供了强大的政策保证。三是突出龙头企业招商。_区作为我市核心城区，我们在项目引进上坚持引领带动、招大引强，重点加强国内外500强、行业龙头、辐射性、带动性项目的引进。例如，通过多次对接和洽谈，与中国机械工业500强、中国民营百强企业江苏双良集团，成功签约了总投资20亿元的宝莲镇分布式清洁能源综合利用项目；与国内首家黄金珠宝上市企业——北京金一文化集团签约了金一黄金珠宝文化产业项目，计划投资50亿元，在我区建设黄金珠宝展示销售中心、主题文化小镇等业态。此外，我们与中国工美集团、深圳华强集团、中国水环境集团等央企和知名名企对接的项目也在积极推进中。四是突出项目后续招商。随着国旅安阳城、华强历史文化科技园等一批项目的引进和建设，今年以来，我们把推进这些项目的后续招商作为重点来抓。在华强一期建设的基础上，我们又与其对接洽谈了二期以及整个宝莲寺高端商务区文化合作项目；在加快推进国旅一期奥特莱斯和乔商家居体验馆的基础上，又帮其对接洽谈了以茶叶、古玩为主题的宝莲古镇项目，目前，正在运作项目规划方案。

(二)盯紧责任目标不放松。

面对各项市定目标逐年增加，同时经济形势，特别是外贸形势持续走低的复杂情况，我们更加注重了对我局分管的责任目标的跟踪。年初，以区两办的名义向各镇、办及区直部门下达了招商引资工作责任目标，坚持月通报、季考核的工作机制，时刻不忘督促责任单位加大工作力度，推进指标增长。

为尽早完成外资外贸市定目标，局领导带队亲自下企业了解外资情况，多次与市局沟通，协助安阳国旅实业发展有限公司办理外资手续。另外，积极组织企业做好联合年报工作，对企业疑问和咨询认真做好解答，积极协助企业解决在信息填报和材料提交等方面遇到的问题，确保年报工作扎实有序开展。在国内市场贸易方面，与^v^做好沟通协调，掌握社会消费品零售总额经济指标运行情况，对出现较大波动的企业进行调研，帮助企业解决经营困难；督促企业报送生活必需品和重点生产资料价格检测表，为上级部门掌握生产和生活资料价格运行情况提供第一手资料，了解市场供求，加强市场预警。

(三) 积极推进电子商务产业集聚。