# 中国移动代理合同范本下载(精选17篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2023-12-18

*中国移动代理合同范本下载1渠道的问题，已经成了联通公司前进路上的绊脚石，具体分析联通渠道中存在的问题，大概有一下几种：代理商忠诚度低，代理商屡被伤害；专营店不专营；cdma上柜率低；大卖场等分销渠道少；渠道管理人员凝聚力不强，渠道管理队伍混...*

**中国移动代理合同范本下载1**

渠道的问题，已经成了联通公司前进路上的绊脚石，具体分析联通渠道中存在的问题，大概有一下几种：代理商忠诚度低，代理商屡被伤害；专营店不专营；cdma上柜率低；大卖场等分销渠道少；渠道管理人员凝聚力不强，渠道管理队伍混乱。如何才能有效解决以上问题？下面将针对以上问题提出切实有效的解决策略。

一、培养忠诚度高的代理商

在联通人员变动迅速的今天，新上任的管理者就会不断地，按照自己的想法切换代理，选择新代理。太多的政策不稳定、统一采购、人员变动等伤害过代理商，如何建立起代理商的信心？简单地来说：联通对代理商的管理，政策要稳定，真正支持那些符合联通长远发展的代理商，互相信任，互利互惠，要出台渠道管理的整体方案，变渠道人员的个人行为，为公司渠道管理的公司行为。

消除代理商的误解，对移动渠道管理工作进行有针对性的说明，对渠道提出的问题做出回答与交流，纠正渠道中对联通不正确的传闻，企业要不断描述自己的美好前景给经销商，尤其要注意把联通今后的渠道走向，明确地表明联通公司今后将如何操作渠道，渠道规划是怎么做的，我们将给代理商什么核心政策，联通今后将如何服务你们。充分向他们展示对代理商管理的总体思路，展示公司行为，让代理商有安全感。企业高层的巡视和拜访：直接让企业的高层和经销商进行沟通与交流，让他们建立个人的联系。

企业办内部的刊物：定期刊登企业领导讲话，各地市场状况。最好是开办经销商专栏，让经销商的意见和建议成为刊物的一部分。定期把刊物发到经销商的手中。经销商会议：企业定期召开经销商会议，在会议上对业绩好的经销商进行表扬和激励。公司的各项政策的出台，事先要召开经销商的讨论会议。这样使经销商觉得自己是企业的一部分，自己的发展和企业的发展密不可分。

二、提高对代理商的掌控力度

1.服务掌控

一般来说经销商的管理能力要比企业弱，经销商的人员素质要比企业差。很多经销商非常想接受管理、营销、人力资源方面的专业指导，有一些想借助一些大学的教授或者专业的咨询公司来帮助自己提高管理水平， 在这样的解决方案的贯彻中，企业充当了老师的角色，经销商充当了学生的角色，经销商是按照老师的思路去运做的，企业在思想上面控制了经销商。

2.终端掌控

建立基本的档案：制作零售店分布的地略图、建立代理商档案、建立竞争对手的档案，这些档案要及时更新；促销活动：企业要把促销活动落实到终端，才能增强终端与企业的感情。增强企业品牌的影响力。

3.利益掌控

**中国移动代理合同范本下载2**

协议编号：kh-20\_\_ \_-\_ \_ \_ \_

商业机密

短信端口合作协议书

甲方：乙方： 广州光阳信息科技有限公司

甲、乙双方本着平等合作、优势互补的原则，经协商，就合作短信端口有关事宜，达成如下协议。

第一条 合作内容 甲、乙双方利用自身资源优势，形成优势互补，共同合作短信端口业务。 第二条 甲方的权利和义务

甲方使用乙方提供的短信端口进行正规商业短信的发送，不得发送黄赌毒等与国家法规相违的信息。

甲方可以利用短信端口进行二次开发和推广。

按照协议约定定时交纳端口使用费用。

处理由于该端口发送短信而引起的投诉。

第三条 乙方的权利和义务

乙方提供短信端口供甲方用于商业短信群发。

乙方提供基于短信端口的二次开发文档，并提供相应的技术支持。

第四条费用缴纳（预付款） 合作期限内，甲方采用预付费的形式进行短信数量的购买。按照甲方提交进行计费，资费标准按照提交计费元/条。 当甲方购买数量使用完毕后未能及时购买，乙方有权停止该短信端口通道。

第五条 违约责任

若有一方违反本协议规定导致本协议无法履行，另一方有权终止协议，并有权要求对方赔偿相应责任。

若因一方违约造成对方不良社会影响或经济损失，则对方有权追究该方责任，要求其消除影响，并作相应的经济赔偿。

如果发生以下情况，乙方有权要求甲方立即整改，并有权对甲方进行罚款，罚款视以下情况给乙方造成的损失而定，按实际发送处于不低于两倍以上的标准进行罚款；情况特别严重的，乙方有权立即单方终

止双方的合作。

**中国移动代理合同范本下载3**

在即将过去的20xx年，项目部在上级各级部门的关心和指导监督下，在项目部领导的强有力的领导下，项目施工安全工作取得了一定的实效，现将今年项目施工的安全工作汇报如下：

一、领导重视，项目部制定和完善了项目施工的组织架构和各种安全规章制度，包括：

1、项目部制定了以项目经理为安全第一责任人的项目施工的安全组织架构；

2、项目部制定了项目施工安全检查和班前安全学习等安全制度

3、项目部制定了项目各部门（班组）的安全管理职责和项目管理人员和的安全职责和施工作业人员的安全管理职责等职责；

4、项目施工的安全责任制和考核办法；安全目标和安全目标考核办法；

5、项目施工各工种和各种施工机具的安全操作规程；

二、加强安全教育和检查，包括：

1、项目部制定了项目施工的安全教育制度；项目部对项目施工人员彻实

执行了三级安全教育，对新进场施工人员全员三级安全教育；

2、经常进行定期和不定期的项目安全检查（每天是项目安全员的安全巡查，每周五是监理、项目经理带队的项目安全检查，每月有安全监督站的各级上级部门的不定期安全检查），并做好记录、

3、项目部定期和不定期组织相关人员召开安全会议和组织安全学习；三、发现安全问题或隐患及时进行整改，包括：

1、项目标部制定了，以加强安全管理的力度；

2、每天项目安全员和施工队安全员都对项目施工现场进行安全巡查，发现安全问题或隐患及时要求施工班组进行安全整改，对违章班组或违章当事人进行批评教育并作经济处罚；

四、加大安全措施费用的投入：

1、花巨资购买临电设备满足新规范的要求；

**中国移动代理合同范本下载4**

20xx年3月份在中铁电气化局西安通号处广州分公司的部署下，由项目经理李金奎和19名员工组建了太原南站客服项目部。我们在总公司的正确领导下精心组织、严密安排，工作中不断运用创新的手段，经过全体员工一年多时间的努力拼搏和奋斗，顺利完成了太原南站工程指挥部下达的工程目标。

太原南站站房工程是山西省十大工程之首，同时也是誓夺鲁班奖的精品项目。

自三月份进点以来了，凭借阳泉北站客服丰富的施工经验。此次项目建立始终围绕“标准化建设”的中心，通过制度与流程的梳理和完善，迅速建立起组织科学、管理顺畅、制度规范、控制过程精细的全面管理体系。并进一步完善了办公、住宿、库房、生产间的规划和建设。在工程开始开展“安全质量在行动专栏”严格贯彻执行“一点三交”制度，出工前组织作业人员进行早点名和有针对性的安全讲话。关键工序执行施工作业票制度。设专人专岗监管安全质量，组织作业队人员对上级安全质量文件进行学习和落实，同时负责作业队的施工安全检查和工程质量检查。定期对重大危险源进行一一排查，杜绝一切安全隐患，做“创优争先”的第一人。举办“员工加油站“，将知识送到员工身边，立志组建一支“小巨人”队伍，完成向“创新型”员工的转变。同时施工过程中重视资料的收集归类。以变在类同的工程中的到更好的发挥运用。

20xx年底我们作业队完成了整个太原南站35%的客服安装工程。在复杂的施工条件下我们协调土建工程、装修工程和钢构工程从各方面锻炼了整个队伍并使整个队伍产生质的飞跃。主要工作量包括：整个西站房、高价候车区和站台雨棚图纸深化设计；西站房地下一层和进站层广播监控等预埋件挂件安装；站台雨棚导向吊挂件和西站房售票厅挂件安装；检票屏、广播、窗口对讲、监控和雨棚吊挂件样板工程；部分铝栅吊顶广播安装和安装工程50%设备库存工作等。在施工过程中，不断优化施工组织方案，为确保“开工必优，全面创优”的目标，严格按照设计图纸、国家现行规范及相关标准图集精心组织，用心施工，强化质量和安全意识，规范质量检查制度，加大检查力度，使得施工过程中每一个环节都处在可控状态，得到了建设单位及监理单位的充分肯定。

在过去10个月的工程施工中我方准备充分，在材料、机械和设备到货方面都提前完成工程计划。由于装修滞后大部分工作量将于明年3月至7月份完成。同时需加强与装修后期深化对接，及时应对设计变更、保证工程质量和提前完成工程计划的目标。

转战南北，历尽酷暑和严寒。工作可以是枯燥乏味也可以是趣味盎然。走过一年，整个队伍在严酷的生存竞技中取得了骄人的成绩。在阔步迈进新一年之际，更加严峻的考验在等待着我们，更加丰硕的果实也在等待着我们去摘取。

**中国移动代理合同范本下载5**

一、合同当事人

授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定授权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承担法律义务的E-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

业务唯一认可传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

被授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

业务唯一认可传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

业务唯一认可E-mail:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，就乙方在其特许区域内方拥有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_用品品牌一事，达成如下协议：

二、合同期限

本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_年，自签订之日起计算。

三、特许经营

第一条 甲方特此授权乙方为甲方生产或提供的\_\_\_\_\_\_\_用品的一级代理销售商。

第二条 乙方在签署完本合同后即正式成为甲方在其指定区域市场的一级代理商,乙方必须在自本合同签署之日算起的一个月内向甲方一次性订货不低于\_\_\_\_\_\_\_元。

第三条 乙方必须在代理区域内进行分销工作，分销工作在甲方的指导下进行。乙方同时应做好分销点的服务和管理工作，并对分销点的销售行为负责。

第四条 乙方保证以不少于\_\_\_\_\_\_\_平米的展厅呈列\_\_\_\_\_\_\_样品。

四、区域保护

第一条 乙方只能在授权的区域内开展\_\_\_\_\_\_\_用品的营销和宣传工作。未经甲方许可，乙方擅自超出授权区域营销\_\_\_\_\_\_\_用品且造成严重后果者，甲方有权取消其加盟资格。

第二条 甲方承诺对乙方的授权区域内的工程项目提供知会、协助和保护工作，有义务监督货物的流向。

第三条 甲方应对乙方的授权区域实行价格及市场保护，维护乙方的区域市场利益。乙方有权单方采取假意定货以获取对甲方不利的证据：乙方一年内不少于\_\_\_\_\_\_\_次最多\_\_\_\_\_\_\_次假借任何销售区域( )的第三方向甲方购货或订货。若该批订货发往南京或甲方明知是南京的客户(含乙方假借的第三方)定货发往以外无代理商的地区且未得到乙方书面认可，甲方必须对乙方承担该批货物零售价双倍的违约赔偿，同时乙方有权选择如下处理方式，且甲方无条件接受并承担由此发生的一切费用：

1.原价退该批订货。

2.原价退该批订货，解除合同。

3.原价退回该批订货，解除合同，赔偿乙方因开设专卖店发生的原始装修、广告宣传等相关费用，并按原价加运费退回样品。

4.原价退该批订货，解除合同，赔偿乙方发生的原始装修、广告宣传等相关费用，但乙方不退样品有权任意处置。该处理方式亦适用于乙方事后有证据表明甲方未对乙方的授权区域实行价格及市场保护、维护乙方的区域市场利益时。

五、价格管理

第一条 甲方承诺给乙方的区域商品价格为全国最低的特许一级代理价。若发现有违该条款，乙方有无时限双倍追讨的权利。

第二条 甲方提供给乙方市场零售价格体系，乙方须按此执行，允许按规定零售价格上下浮动\_\_\_\_\_\_\_%范围内明码标注。

第三条 甲方建议乙方工程成交价在零售价的\_\_\_\_\_\_\_折至\_\_\_\_\_\_\_\_折之间执行.

六、促销与广告

第一条 甲方在授权期内，将协助乙方进行\_\_\_\_\_\_\_用品品牌宣传资料的形象设计，并向乙方适时提供相应的宣传资料及挂牌 、标识等。

第二条 乙方可单独进行\_\_\_\_\_\_\_用品的宣传促销活动。也可与甲方共同进行以上活动。但事先必须经甲方文字批准方可进行。甲方应分担相应的广告费用。

七、培训和指导

第一条 甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_用品的相关知识培训，并定期或不定期的组织有关销售技巧或新产品知识的培训。

第二条 必要时，甲方向乙方派出销售管理人员对乙方进行销售指导或派出设计师进行术指导。

八、销售管理

第一条 乙方可将每月将销售情况和库存商品情况传真给甲方。

第二条 遇有工程项目或地产样板房项目结束时，乙方应搜集整理相关图文资料并提供给甲方作为工程项目档案或销售案例分析资料。

第三条 乙方下定单后，预付\_\_\_\_\_\_\_%货款，另\_\_\_\_\_\_\_%于甲方发货前付清。甲方承诺其正常生产交货期含货运时间\_\_\_\_\_\_\_天。如遇有非正常情况甲方有义务提前通知乙方，并与乙方沟通、协商直至取得乙方的谅解;如遇有紧急交期单，乙方需与甲方沟通、协商并取得甲方的签字认可方能生效。若在合同定货期内甲方不能如期交货，乙方虽努力与购货方协调但仍产生如：违约赔偿、折价等损失时，该损失应由甲方承担。

九、销售\_\_\_\_\_\_\_(年度销售指标)指标及返利年度累积每完成进货金额达到\_\_\_\_\_\_\_万人民币时，甲方将给予乙方一次性奖励人民币\_\_\_\_\_\_\_元，其兑现方式是以冲抵货款方式兑现。若无法完成甲方有权取消乙方代理权。

十、退换货

货物可调换，但有期限(\_\_\_\_\_\_\_个月内可调换);货物回厂有破损，乙方负责，需付\_\_\_\_\_\_\_%的修补费(轻微的)，严重损坏按出厂价计算。合同履行地为乙方代理地，甲方应该确保装车发货质量，货到后应由乙方提供验货报告,验收后造成损失由乙方承担;运输过程中损失由甲方承担。修补货物所需运输费则由甲方承担，运输保险则由甲方承担。

十一、售后服务

第一条 甲方承诺为其产品提供 \_\_\_年的质量保证期。

第二条 甲方承诺其供货之产品符合国家相关标准，并提供当地质检合格报告。

十二、注册商标、服务标识及相关权利

第一条 本合同涉及到的所有注册商标、服务标识及相关权利的所有权，归属于甲方。甲方承诺在授权期内，乙方可以使用。

第二条 乙方在经营过程中，应自觉维护甲方品牌的声誉和形象。合同到期或终止后，乙方不能继续使用甲方品牌及相关标识。 十三、商业秘密的保护

第一条 甲方承诺除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者公开乙方的经营状况及相关有损乙方利益的情况。

第二条 乙方在接受甲方的授权期内或终止合同后，不得向第三方泄露任何有关甲方经营的情况。由甲方提供的各种资料及品牌标识等，都应在合同结束后，返还给甲方或按甲方意见销毁。 十四、合同的解除

有下列情况之一，甲方有权单方面解除合同：

第一条 乙方无正当理由恶意毁损甲方品牌或故意泄露甲方营运机密文件，或严重破坏营运体系价格政策或市场管理规定经书面劝告不服从时;

第四条 乙方申请破产，或受强制执行，无力继续经营时;

第四条 乙方付款履行情况差，虽经劝告仍怠慢不执行时。 十五、合同的终止

第一条 合同正常期满后，经甲乙双方同意可续签新合同。更新合同为本合同期满后接续成立的新合同。

第二条 合同期满或解除合同后，甲方、乙方应承担以下义务：

1.甲、乙双方结清所有往来款项;

2.乙方归还甲方提供的资料及机密文件;

3.乙方归还或按甲方意见销毁有关甲方品牌的一切标识;

4.乙方取消有关甲方品牌的商业名称的登记。

十六、违约责任

合同任何一方不履行或不完全履行本合同条款的规定，即构成违约。违约一方应承担违约责任。违约一方经对方书面提出改正意见后30天内仍未改正，另一方有权终止合同，并要求对方赔偿损失。 十七、其他

第一条 本合同经双方签字盖章之日起生效;

第二条 本合同正本一式两份，双方各持一份，具有同等法律效力。

以上未尽之事宜，双方可协商解决。若无法协商解决须提交庆阳仲裁委员会仲裁

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**中国移动代理合同范本下载6**

上海永进电缆(集团)有限公司 (以下简称甲方) ; (以下简称乙方)

为充分发挥甲方电线电缆品牌优势，实施品牌战略，扩大销售市场。基于甲、乙双方各自的优势，双方就乙方经销甲方系列产品事宜，经充分友好协商，达成以下条款，以资共同信守履行。

第一条 合作关系

、依据合同所产生的甲、乙双方之间仅为买卖合同法律关系。乙方为自主经营、独立核算、自负盈亏，依法承担法律及民事、劳务纠纷责任。甲、乙双方为各独立的法律责任主体。

、乙方目标确保年销售额为万元人民币(以资金回笼到甲方帐面为准)。年销售额少于目标金额70%，将取消下年度经销权。

、乙方需作库存销售时,第一次投入资金人民币20xx年 月 日前汇到甲方帐户), 甲方供给乙方万元货物商品(其中万元为甲方支持乙方开业前的铺底资金)。未作库存销售和后续发货应预付本次货款的30%定金，待甲方生产完毕提货前应一次补齐本次货款。特殊情况另作商定。

、乙方所欠甲方的铺底资金款，应提供超过铺底资金金额的固定资产或担保人担保(以乙方当地公证机关出具的担保书为准),当年农历 十二 月 二十 日以前必须将铺底资金及所有货款全部结清(特殊情况若年末库存产品超过50万元，年回款额在501～700万元之间者，可挂欠库存金额的20%、回款额在701～1000万元之间者，可挂欠库存金额的30%、回款1001万元以上者，可挂欠库存金额的40%、)。

、乙方不得将经销权擅自转让给第三方，一经发现甲方有权单方终止协议，取消乙方经销权。

、乙方经销的区域内的招标工程项目，均遵循“登记优先，谁先登记谁参标”的原则。乙方跟踪的招标工程项目，应及时向甲方反馈进展情况。招标时甲方提供有关资质及产品样本等资料，并协助乙方作好工程报价以及制作投标文件。招标保证金由乙方支付。

、甲方颁发给乙方(经销)授权牌及协议期限内的授权书。协议到期如双方不能继续合作，乙方将该牌退还甲方。

(1)

第二条 合同经营价格约定、甲方根据铜材及铝材等材料的市场浮动价格，按当日铜价为基础进行计算统一定价为准，甲方报价当天有效，(报价均含增值税)。

第三条 订货、交货与验收

、乙方定货时，应签署带有印章的定货信函、合同传真经双方确定合同内容后，付之实施进行供货。

、交货均为自提方式。交货地点为甲方经营所在地(上海奉贤区金钱路1468号)。如乙方因工作地区关系，不能前往甲方提货，乙方可委托甲方人员代办运输。运输方式分别为直接送达车站、码头发运(如快件由需方申请)，整车、10吨以上运费由双方各负50%，铝芯电缆及10吨以下零星发货运费由乙方负担。上海区域内根据乙方数量，甲方按乙方规定时间免费送达(数量微少例外)。

、自提和送达方式均由乙方直接在收货单上签收确认。委托发货的由被委托人签字，(乙方应在收到甲方产品当日，对产品数量予以确认，逾期一天未提出异议或有损坏、缺数而未得到运输部门承认、进行索赔的，被委托人视同乙方对产品数量及完好律已经确认，被委托人不负责任。)

第四条 其它约定

、省级特约经销，营业面积不得小于100m2。地市级经销营业面积不得少于70m2。牌匾制作或在授权区域内做广告宣传，由乙方书面申请经甲方同意，由甲方统一设计乙方制作，经甲方确认费用在1万元以内年销售100万以上者由公司负担，50-100万元各负担50%，50万元以下公司不负担。1万元以上的按以上办法类推。当年农历十二月二十日前结清。

、为维护甲方产品的良好品质声誉与乙方的合法权益，乙方不得经营其它厂家与甲方同样的产品，更不得冒仿甲方产品进行销售，被发现赔偿甲方最低20万元的声誉损失费，数量较大的按购货金额3倍赔偿，严重的将诉至有关执法机关或追究法律责任。若发现他人有假冒产品应及时举报，对举报者甲方给予奖励。

、甲方加强售后服务工作，不断提高服务质量。若遇产品本身质量原因，乙方不能处理时，甲方积极参与配合解决，满足顾客要求。

、为确保乙方销售需要，对乙方超常规数量的定单及特殊要求的产品，甲方接单后 24小时内给予答复。生产确实繁忙时，甲方应优先确保乙方需要。

、乙方如需甲方派员支持或客户来沪需甲方接待，协助有关工作，费用由乙方承担。

、本合同有效期内，乙方未向甲方订货的时间持续达90天的，甲方有权单方终止本合同。

、乙方应按规定时间向甲方结清货款(资金)。否则由担保人承担连带保证责任。按约支付货款本金、违约金以及甲方为实现上述债权而支付的诉讼费、律师费、差旅费等。若 乙方提供实物抵押的，则抵押的担保范围为：按约定应当支付的货款本金、违约金以及甲方为实现上述债权而支付的诉讼费、律师费、差旅费。

(2)

、从发货之日起，三个月内客户不要求开票的视为放弃，公司不予补开。、提供第三方合同发货开发票后，必须将此笔货款汇入公司帐面，款到帐后多余款在一星期内退还，否则今后发生的后果由乙方负责。(开票金额超过双方约定供货金额10%以内的税款按超额部分的10%计算，10%以上的按17%计算)。乙方提供承兑汇票，银行实际贴息由乙方负担。

、甲方业务人员已自带旅费，出差至乙方处时，乙方不得借给旅费，如有均为乙方个人行为，甲方概不负责。

第五条合同有效期与终止

、本协议有效期限：自20xx年月 日起至20xx年 1 月 30 日止。双方合作良好，均有意继续合作，应在协议到期前30天续签下年协议。

、协议执行期间或协议到期双方不再合作，乙方可将库存完好未销售的甲方产品根据原价每段501米以上按80%、301—500米按75%、101—300米按70%、100米以下按50%退回甲方，运费及一切费用由乙方负担。如铜价比原进价每吨下浮450元，则按原进价比率下浮2%以此类推，铜价上涨甲方不予补价。

、本协议未尽事宜可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

第六条 业绩奖励

、甲方为鼓励乙方努力创造更大销售业绩,特制定以下奖励办法以资鼓励销售金额 奖励比率%

100—200万 1

201—300万

301—500万 2

501—1000万

1001—1500万

1501万以上 年度奖励：一等奖一名新奥迪a6l (回款必须在5000万以上的前一名)。

二等奖二名别克君越lacrosse (回款必须在4000万以上的前二名)。

三等奖三名别克凯越 (回款必须在3000万以上的前三名)。

、得奖者销售额均为20xx年春节前款到甲方帐面为准，并按协议无欠款者，否则乙方将失去奖励机会。甲方严格按奖励规定，奖品在农历下年度正月十五前一次性付奖。

第七条 知识产权保护

、甲方目前拥有和使用的企业商号名称、(yojin、恒顺、上进)商标、图案及其他 标记，均属甲方知识产权，未经甲方书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本合同期满或终止时，此种使 用应随时停止并取消，包括企业的变更商标、图案以及其他标记的使用等。

、关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即取消合同并且不承担由此而产生的任何责任。第八条违约责任

、甲方必须按约及时向乙方供货,逾期供货给乙方造成经济损失,按乙方的实际经济损失给予赔偿。

、乙方所欠资金，如逾期须向甲方支付5%月的违约金(按逾期货款金额计算)，2个月以上，甲方有权单方终止本协议，进行结算并追究乙方违约责任。

第九条 争议解决

、双方发生争议时，由双方友好协商解决，协商不成按《合同法》执行。诉讼法院为上海市奉贤区人民法院或上海市中级人民法院解决。

第十条 合同生效及其它

、本协议一式肆份，乙方一份甲方叁份，共4页。

、本协议自双方签字或盖章后生效，如乙方30天内无向甲方付款发货，此协议即失效，自动作废。

、本协议解释权归甲方所有。

甲 方 乙 方

单位名称： 单位名称

地 址： 地 址：

法人代表：陈存华 法人代表：

委托代理人： 委托代理人：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

邮 编： 邮 编：

时 间： 年 月 日 时 间： 年 月 日

**中国移动代理合同范本下载7**

甲方： (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

甲乙双方根据《^v^协议法》及其他有关法律、法规的规定，在

第一条 代理产品

本协议中的代理产品是指深圳市讯歌移动科技IHD品牌全系列产品。

第二条 代理区域与权限

1、甲方授权乙方为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以行政区域划分)区域的独家代理商。

2、乙方不得在本协议指定的代理区域之外经销甲方产品。

3、在本协议有效期内，若乙方能按本协议要求完成向甲方规定的售点开发计划及终端销售目标，则甲方不能在乙方经销区域内指定其它经销商，以便为乙方提供区域市场保护。若乙方连续2个月不能完成甲方要求任务，甲方有权取消乙方的代理权。

第三条 代理时间

乙方自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日在授权区域内代理销售协议产品。。

第四条 销售任务

甲方在每月月初对乙方下达销售任务，销售任务含双方共同约定的售点开发计划及终端销售任务。

第五条 付款方式

1、付款方式:现款现货。

2、甲方收款银行账户：甲方以加盖公章的传真件形式或电子数码图片形式通知乙方。

3、甲方的收款银行账户如有变更，,甲方将以书面形式另行通知乙方。

第六条 代理产品的价格及价格政策

1、 甲方对乙方的供货价以甲方签发的价格体系为准。

2、 甲方有权调整代理产品的供货价格。甲方供货价格如有变动，将以正式公函形式通知乙方。价保方式以甲方通知政策为准。

第七条 防窜货乱价制度

**中国移动代理合同范本下载8**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据^v^有关法律、法规的规定签定本协议，由双方共同遵守。

第二条订立本协议的目的在于确保甲、乙双方忠实地履行本协议规定的双方的职责和权利。乙方作为单独的企业法人或经营者进行经济活动。因此，他必须遵守对所有企业法人或经营者共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的商业要求。作为一个企业法人或经营者，乙方应就其活动自负一切风险和从合法经营中获利。乙方不是甲方的代理人，也不是甲方的雇员和合伙人。乙方不是作为甲方委托代表，乙方无权以甲方的名义签定协议，使甲方在任何方面对第三人承担责任，或由甲方负担费用，承担任何义务。订立本协议并未授予乙方任何约束甲方或甲方有关企业之权利，甲方对本协议任何条款有最终的解释权。

第三条有效期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，由签约日计。除非本协议提前终止，乙方可在协议有效期满前三个月向甲方提出延长协议合作的书面请求，经甲方同意，可以续签《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合作协议书》。

第六条乙方有使用甲方授权范围内的商标、商标标识、VIS形象设计及甲方提供的适当范围的经营技术和商业秘密的权利。乙方具有从甲方指定进货渠道进货并在协议规定的范围内进行销售的权利。具有因甲方提供的产品本身质量问题可无条件退换的权利，但属乙方经营问题则由乙方自理。获得甲方所提供的培训和指导的权利。独立处理协议约定以外事项的权利。在协议约定的范围内行使甲方所赋予的权利。承担市场物流、组织功能的乙方有权推荐、考核所辖范围内分销商或零售商。但推荐的分销商、零售商必须向甲方申请，签定协议、由甲方颁发证书后方可运营。

第七条在乙方违背本协议即违法经营、制假、售假、恶意窜货、侵犯甲方知识产权等严重侵害甲方合法权益等行为时，本协议视作立即终止。甲方有权采取对乙方的下列措施：

1.责令乙方自行承担费用拆除所有的灯箱及一切有关的装饰用具、店面装修、宣传品等。乙方自行承担软件和硬件设备投资的一切损失

2.向有关执法机关提出执法请求，封存乙方所有的带有甲方商标标识的商品。

3.依法提请司法和执法机关追索乙方的赔偿责任和法律责任。与此同时乙方必须

(1)结清与甲方(甲方指定的供货商)的财务往来关系。

(2)不得再进行销售甲方的商品。

(3)必须承担客户后续服务成本，包括退货、维修、索赔等。

第八条甲方的商标，属甲方所有的知识产权，受国家法律保护。所有相关产品的标识，均属甲方所有。未经甲方事先书面专项授权，乙方不得使用甲方的名称、商标、公司司标等涉及公司知识产权内容、标识进行工商注册、招商、广告等;不得使用甲方提供的标识用于本协议以外的任何交易。乙方承诺不得擅自印刷有关商标、标识及促销广告发布;不得超越本协议所规定的权利范围，擅自制作总经销、总代理、代表处的证书、文件、名片、搁牌、铜牌等进行营业和运作;不得擅自改变统一的形象进行招牌、灯箱和有关标识物的制作和装潢。若乙方违反规定，甲方有权单方面终止协议，乙方除应按规定承担违约责任外，还应赔偿甲方遭受的一切损失。

第九条如双方因不可抗力，或非双方所能控制或所能预见事件的发生，包括自然灾害、战争、政府行为、社会骚乱等情况而不能履行其业务，本协议的履行可以终止。如果发生不可抗力事件，援引不可抗力的当事人必须在15天内或通讯障碍消除之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面的方式，必要时以传真或电传的方式，立即通知另一方当事人该事件的发生。如果他在上述期限内未能这样做，他将不能继续从本条协议中获益。

本协议受^v^法律的管辖。

第十条如果产生有关本协议的存在、效力、履行、解释、终止的争议，双方应通过友好协商解决，如果争议发生之日起三个月内通过协商不能解决的，或者任何一方拒绝协商的，则任何一方均可诉请本协议签定地人民法院裁决。

第十一条协议签署地为南京市。本协议一式两份，甲乙双方签字之日起生效。双方各备案一份，复印件无效。乙方兹承认签署本协议，并已阅读及明白本协议所列条款所包含的规定，并同意受其约束。

如果某个条文认为是不适用或无效的，可以在本协议的附加协议中予以更改和修正，该条文不适用或无效不应影响整个协议的效力。同时签署的本协议的附加协议中的更改和修正，与本协议有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**中国移动代理合同范本下载9**

投标项目名称：项目施工监理

投标申请单位（盖章）：

报名资料内页码

报名提交资料要求

核对情况

双方签名确认

(此栏不需申请人填写)

广州建设工程投标报名申请表

(一式两份,不用装订)

资格预审申请函（同以下资料装订为一本）

企业法定代表人证明书

投标人代表的法定代表人授权委托书

企业营业执照副本复印件

核对原件

企业资质证书副本复印件

核对原件

拟担任项目总监理工程师注册执业证书复印件

核对原件

类似工程监理业绩证明材料复印件

**中国移动代理合同范本下载10**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方) 乙方：\_\_盛和礼仪\_(以下简称乙方)

甲、乙双方本着平等互利、友好协商的原则，就甲方委托乙方负责甲方开发的位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目(以下简称本项目)的活动策划及执行代理工作，特订立以下合同条款：

第一部分 委托活动策划及执行代理工作方式

甲方委托乙方负责本项目活动策划及执行、物料等工作。

第二部分 委托活动策划及执行代理工作期限

本合同自签订日 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_\_\_日起生效至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，合同期满，如双方同意续约，则另行签订新的合同。

第三部分 委托活动策划及执行代理工作范围

甲方委托乙方在代理部分为本合同约定一年的项目广告设计及制作、活动策划案执行。

1.物料制作包括：围墙喷绘、指示牌、展板、挂板、挂图、旗帜、横幅制作安装等。

2.活动策划及执行包括：项目开盘庆典、客户联谊会、交房会、节日晚会、各种周末推广活动等。

第四部分 活动策划及执行代理收费标准及支付方式

一、在本合同签订后，甲方同意在每月\_\_\_\_\_\_日先按本月的广告设计及制作与活动策划及执行所产生的所有费用付给乙方\_\_\_\_\_%，

二、策划代理费付款时间：策划代理费每月结算一次。在每月的30日，双方结算当月的款项，在次月的5日前双方予以确认，在确认结算单后5日内，甲方向乙方支付应付策划代理费。

三、部分项目价格见附件。

第五部分 乙方的责任与权利

乙方按项目实际进展进行相关的设计与活动策划代理工作，其中包括但不仅是所列部分或视项目实际情况进行增减：

一、乙方应向甲方提供每月的活动策划及执行情况分析。

二、乙方独家享有本项目的活动策划及执行代理的署名权。

第六部分 甲方的责任与权利

一、甲方向乙方提供本项目所有相关证明文件及策划代理过程中所需的资料，并确保一切资料的及时性、有效性、合法性和准确性。

二、甲方负责本项目代理过程中广告物料制作所需费用，其中包括但不仅是所列部分：

1. 各种广告设计、条幅设计、喷绘广告、写真广告、效果图及有关销售资料的制作、安装发布等费用。

2. 各类公关活动所需的展示场地(包括售楼部、展示会等)及有关设备的租用、布置、 水电费、电话费等费用，以及视项目需要赴外地进行策划营销活动所需的费用。

3. 活动策划及执行费用：本项目的活动策划及执行由甲方与乙方签署合同，由甲方直接向乙方付款。

三、项目活动策划及执行费用由乙方分阶段提交，在征得甲方确认后执行。

四、甲方应按时向乙方支付本合同约定的代理费。

五、甲方有权对乙方的活动策划及执行代理活动进行全程监控，对广告设计与活动策划案享有独家使用权。

六、若乙方违约或不能按时完成本项目的代理工作，甲方有权按约终止合同。

第七部分 双方工作原则

一、甲、乙双方已确认的活动策划及执行代理计划，在执行过程中任何一方在未征得对方的许可下不得变更，否则产生的责任由变更方负责。若需修改已确认的文件，需事先征得对方同意，并以书面形式确认。

二、甲方指定项目负责人为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方指定项目负责人为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。甲、乙双方指令性文件均需项目负责人签字，双方负责人对递交的文件负责。双方项目负责人若有更改，需以书面形式通知对方。

三、在委托期限内，甲、乙双方收到对方提供的意见及文件时，应在要求期限内就对方意见做出答复。若因对方未能在规定日期内提交书面答复，致使本项目工作产生延误，并造成实际损失，由责任方承担相应责任。

四、甲、乙双方对本项目的活动策划及执行代理方案均负有对外保密责任。

第八部分 违约责任及合同终止

一、双方按本合同约定享受权利与承担义务，任何一方违约均要承担违约责任。

1. 本合同如遇不可抗力之因素，战争、地震等发生时自动中止，双方不承担违约责任。

2. 本合同执行过程中，乙方出现重大失误甲方有权中止合约。

3. 合同期满后，合同内容自动失效。

4. 合同期满后，如甲方在本合同中所委托之项目须继续委托专业公司负责项目工作，在相同条件下乙方可优先签约。

二、如因甲方与发布、制作单位产生纠纷而导致制作不能按计划完成，乙方不承担违约责任。

四、甲方在本合同期限内，不得委托其它公司或个人从事本项目的活动策划及执行代理活动。

五、若因甲方原因导致乙方活动策划及执行代理工作无法进行或完成，甲方应一次性支付人民币\_\_\_\_\_\_元给乙方作为补偿金。若因乙方违约而导致本合同提前终止，乙方也一次性支付人民币\_\_\_\_\_\_\_元给甲方作为补偿金。

六、甲方应如期按本合同规定的方式及时间付款，若甲方延期支付费用超过10 个工作日，甲方应按应付款额的每日\_\_\_\_\_\_分之\_\_\_\_\_\_\_的违约金支付给乙方。

七、在活动策划及执行代理期间，若乙方未能完成预定的活动策划及执行目标，甲方有权终止合同。

八、由于乙方在活动策划及执行过程中因自身原因引起外界纠纷概由乙方负责。

九、合同期限内，乙方享有独占、排它的本项目活动策划及执行代理署名权。非经甲、乙双方许可，其它任何个人或单位不得冠以\_\_\_\_\_\_\_\_\_活动策划及执行代理”等有关或同类字样。

十、委托期的延续或终止在委托期限完结前10天内决定。

第九部分 其他事宜

一、争议的解决方式

本合同发生纠纷时，应由双方协商解决。若协商不成时，任何一方均可向合同标的物所在地法院提请诉讼解决。

二、本合同正文共3页，壹式肆份，双方各执贰份。其他未尽事宜另行协商，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具备同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人签章： 代表人签章： 签约日期： 签约日期：

**中国移动代理合同范本下载11**

鉴于：

1. 为了拓展营销市场，乙方推出与直播相关的业务运营服务；

2. 鉴于甲方申请，乙方为甲方提供与直播相关的业务运营服务；

3. 甲方接受乙方所提供的服务项目内容，并委托乙方为唯一运营商；

4. 根据《^v^合同法》及其他相关法律、法规的规定，甲乙双方本着自愿、平等、诚实、信用等原则，经友好沟通与协商，签订本协议。

双方申明，双方都已理解并认可了本协议的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本协议。

>第一章双方的权利和义务

1.乙方的权利和义务

A）乙方有权要求甲方按照双方商定的服务内容，在双方约定的时间内完成协议中规定的内容。

B）在运营和服务的过程中乙方应给予甲方积极配合，在双方商定的时间内拿出确定的意见。

C）乙方在直播相关的运营管理中，应当符合国家法律的规定和社会公共利益。

2.甲方的权利和义务

A)按照双方商定的服务业务，在双方约定的时间内按照甲方提供的平台完成运营和服务项目。

B）甲方需尽力配合乙方的日程、企划、定位、筹备、训练、录音、录像、制作、 宣传、演出等一切与运营、产品推广相关的工作安排，甲方在力所能及的范围内不得借故拖延或者拒绝，由于甲方拖延造成乙方运营服务超过合同约定内容，乙方无需承担责任。

C）甲方拥有乙方所代运营账号、短视频、艺人及相关制作素材的所有权，乙方运营账号期间，运营所有权归乙方所有。

>第二章运营服务项目合作流程

1.合作范围：直播带货，运营团队搭建管理，短视频制作推广，账号运营，供应链构建，品牌梳理推广。

2.合同签订：甲乙双方就上述合作服务范围事宜达成一致，并签订《直播运营合作协议》

**中国移动代理合同范本下载12**

1、每取得一项国家级优质工程奖项得4分；

2、每取得一项省级优质工程奖得3分；

3、只统计20\_年1月1日（按获奖证书签发日期计算）至递交资格预审申请文件截止日的获奖项目；

4、同一项目仅对最高级别奖项进行评分；

5、此项最高得分不超过10分；

6、核对原件时必须核验证书原件，其他证明、证书一律无效；

7、如以上资料不能证明业绩规模的技术指标（指10KV或以上输变电工程）的，须另提供可证明业绩技术指标的其他资料（如业主单位证明等），如该项业绩所有资料不能证明业绩规模的技术指标（指10KV或以上输变电工程）的，则该项业绩属无效评分业绩。

**中国移动代理合同范本下载13**

我于20xx年x月入职工作，工作时间不长，只有半年时间。但是在这短短的半年时间里，在各位领导的支持和帮助下，我的收获却是很多。为了更好的为公司各部门做好技术后勤服务，在这里我要总结一下我这半年来的工作经验，为以后的工作做更好的规划。

在思想方面，在工作态度上面，一向是认认真真的，虽然可能偶尔会有点小抱怨，但是大方向上从来没有差错。有责任心，份内的事情都会尽力完成，有时候在自己的事情和工作的事情之间犹豫的时候也会优先考虑工作然后再去忙自己的私事。而且在自己休息空闲的时候，如果有人问我一些工作上的事情，也会很快回复。

在工作方面，暑假特训营在\*\*学院的一个多月时间，让我从一个还不是很熟悉公司各方面事情的小菜鸟变为一个可以独挡一面的技术员，但是这些还远远不够，在接下来的工作时间里，我多多少少总会发现自己的一些不足，然后在慢慢一点一点的改进，把将要做的工作写一个工作安排，排好先后顺序，然后用最短的时间完成它们。在考研考试前的日子，有的时候工作压力确实很大，有压力才有动力，这样的日子过的才充实，有意义。在工作配合方面，为各个部门提供设备支持，在人员不够用的情况下提前布置好设备的连接，并教会各部门人员如何让使用设备，确保每次录课都顺利进行。当然，我目前所做的还不是很好，并不能让人满意，还没有做到有条不紊，我会在接下来的工作中改进，争取做的更好。

在与各部门同事相处方面，也有待加强，作为技术部的一员，几乎和所有部门的同事都会有工作上的联系，特别是需要调配上课设备，使用电子设备等部门，几乎每天都有交接工作的事情，然而不仅仅是在工作上的事情要积极配合，在平时的休闲时间，如果有力所能及的事情，我也会很乐意去帮助他们。我的性格依旧是开朗乐观，不怕吃苦，稍微有点内向，有亲和力，做事能力就是各个方面都懂一点，但是大多数都不精通。

在未来的工作方面，争取做到有条不紊，考虑多方面因素，处理好因为各种情况的突发性事件，并做好记录。熟练的应用各种电子设备，了解其工作原理，当有简单故障的时候可以及时的独立的处理。在录制课程方面，要和各位讲课的老师和研究生讲一下如何使用录课设备和一些注意事项，如何让讲授的课程讲的专业一些，这样在处理课件视频的时候，就会更方便，而且可以留出来更多的时间来处理其他的工作。

作为技术部的一员，也应该有自己的日常规划：

2、随时调配各个分部的电子设备，展台，笔记本电脑，录音的采集卡、麦克风，两套DV录课设备(录制画中画)，确保上课时的设备正确安装和使用，比较重要的课程需要提前一天布置好教室，第二天上课前提前测试录制效果，保证录课的质量。

3、及时处理录制的视频课程，剪辑掉多余的部分，剪掉一些等待时间，录制的声音太小的时候需要提高声音，必要的时候需要使用多台电脑处理，翻录北京发来的加密课件，尽量快速处理，并且及时上传AS平台，上传之后通知班主任老师发布课程。

4、定期做设备数量清点，确保上课使用的笔记本，展台，麦克风，各种接线不要随意丢弃，调出去的设备做好记录，以免丢失。

5、做好日常规划，如果工作量较多的时候需要提前写好计划，用哪一台电脑处理哪一门课程，处理到第几节课，并且在处理完之后要放到该放的位置。

以上是我自己整理的岗位工作日志，但是这些还不够，望各位领导和同事给予完善。

**中国移动代理合同范本下载14**

甲方：环保促进会

乙方：北京资产管理有限公司

丙方：北京环保科技有限公司

在平等互利、优势互补的原则下，经三方友好协商达成如下合作框架：

一、合作宗旨

通过环保促进会的平台，利用XX环保科技有限公司的技术和产品，结合北京资产管理有限公司的资本运作，三方合力开拓环保市场，打造智慧环保、循环经济的环保产业新模式。

二、合作目的

1.通过平台、技术、资本的联合，选择合适的区域展开环保产业基地的落地。

2.在资源范围内开展基于我方核心技术的环保技术服务、工程服务。

3.联合成立环保研究院，建立联合实验室，开展环保产品设备和试剂的研发、中试。

4.集合三方资源，共同申报政府或行业的扶持和鼓励项目。

三、合作分工

1.甲方侧重政府及行业组织的对接工作，协调各级政府部门关系，以及产业政策等，为后期工程、产业、基地等具体业务的落地提供保障。

2.乙方侧重资本运营，为工程、产业、基地的资金需求提供一整套的资本支持。

3.丙方侧重技术资源的整合及技术输出，确保比竞争对手在商务模式、技术、成本及工艺方面的领先优势。

四、投入与分配

1.按照平台、技术、资本的模式三方共同出资成立研究院，建立联合实验室。

2.本着先期各自投入业务费用，做大平台，后期共同获得利润的原则开展业务。

3.涉及到具体项目或业务可一事一议。

五、其他事项

1.本框架为非排他性协议。

2.三方可以根据后期的发展实际签署具体的项目执行协议。

3.本协议一式三份，三方各执一份。

4.本协议有效期暂定一年，三方代表签字盖章后生效。

**中国移动代理合同范本下载15**

20xx年是本公司辛苦耕耘的一年，是公司协调运转、有效制衡走上良性发展道路的一年，也是本公司健康快速发展、企业素质全面提升的一年，更是为公司逐渐发展为具备强大实力的建筑企业打下坚实基础的一年。经过近两年的磨练，建筑工程公司锻炼出了一支能打硬仗的队伍，公司的建筑资质也由原来的暂三级升到了三级，同时增项了装饰资质和建筑智能化。在工作各方面取得了显著的成绩，主要总结如下：

一、完善了一系列规章管理制度，并检查落实

为进一步完善各种规章管理制度，根据我公司的实际情况，制定完善了一套适合我公司长远发展的管理制度，如《公司运行手册》、《公司财务管理制度》、《公司行政管理制度》、《公司人力资源管理制度》和《公司员工培训管理制度》以及根据各部门工作职能制定的一系列规章制度。同时又严格按照《安全生产法》的相关规定，制定了一套切实可行的《质量保证体系》、《安全生产保证体系》、《文明施工管理规定》和《施工现场安全教育》及内部运行管理制度，在安全生产和质量管理上实行责任制，按“谁主管、谁负责”的原则，从管理层到施工现场层层落实，公司领导定期或不定期到现场检查、监督，发现问题当即处理。

二、工程完成情况

20xx年度通过对各项管理规章制度的建立和完善以及组织结构的调整，明确了岗位，明确了责任，优化了企业的资源配置，强化了职工遵章守纪的自觉性和工作责任心。近两年来，我们把经营方向主要放在及，基础设施的建造、维护和维修工程上，充分利用各种资源，不断开拓市场，扩大经营范围，并成立了2个工程处，先后承接了装饰、楼、车间、综合用房、改造、安装、工程、综合业务楼等余项工程项目。目前在建工程为工程，已顺利完成的土建工程，并已封顶断水，正在进行室外道路、绿化工程施工。截止至20xx年12月底，我公司已完成税前利润万元，超额完成了年初董事会下达的万的目标。在施工过程中从未有过任何安全事故发生，也从未拖欠任何一个民工的工资，并为社会解决了一部分就业的压力。

三、优化企业项目管理体系，完善企业内部机制

1、提高资产整体运行质量、为运输提供后勤保障是公司领导班子坚定不移的经营宗旨。根据20xx年度各工程项目时间、规模、专业及进度要求等情况，针对工程项目点多、面广、距离远等特点，公司领导班子对工程人员进行专业化、区域化项目组的组建，以此可裁短管理链条、缩减管理层次，对各的工程可做到项目组灵活调配、专业人员稳定，以确保工程成本控制及质量保证，同时做强维修、维护及的.专业骨干力量；

2、除各工程外，酒店为公司重点项目工程，工程总建筑面积平米，由公司领导统一部署，组织精干的施工队伍组建项目经理部，采用科学的管理思想、组织、方法和手段，进行生产各环节及各阶段的优化配置和动态管理，有效地指挥、计划、协调、监督施工生产，应用项目经理部组织机构实施本工程质量、安全、进度等管理目标的控制，确保工程质量达到优质，工期符合建设单位要求，实现工程建设的经济效益、社会效益和环境效益。

3、根据工程规模和特点，公司组建成立“观光酒店建设工程”施工项目部，实行项目法施工，做到管理层次功能清晰、系统健全、组织制度及运行机制严谨有序，提高了工作效率，为确保工程进度和质量的顺利进行创造了良好的组织条件和管理环境。

通过以上项目管理的优化，克服了工程项目现场管理的困难，在20xx年度降低施工成本、节约国家投资和企业资金、提高劳动生产率和企业效益等方面效果显著。

四、拓展市场、提供多元化服务

**中国移动代理合同范本下载16**

甲方(项目方)：

注册地址：

电子邮箱： 传 真：

乙方(代理方)：

身份证号：

电子邮箱： 传 真：

乙方协助甲方引荐资金方进行注资。

1、甲方义务与权利：

(1)应向乙方提供所需的信息，便于乙方与资金方洽商。

(2)在本项目条件或政策有所变动时，应及时通知乙方并提供资料，并保证信息的真实性。

(3)甲方从乙方处所得任何信息资料，不得向他方泄露。

(4)本协议履行期间，未经乙方许可，项目方不可私下接触乙方客户——资金方，更不允许绕过乙方作项目接触，一经发现，将处罚与接触项目相同金额之罚金。

2、乙方义务与权利：

(1)全力与资金方洽谈，为甲方提供优质服务。

(2)乙方为甲方引荐的资金方必须为合法机构。

(3)乙方从甲方处所得任何信息资料，除了资金方之外，不得向他方泄露。

3、乙方若引荐成功后，甲方需支付乙方中介费[资金方投入总金额的4%(百分之四)]，当资金方交付甲方注资款项时，中介费之支付需全额同台交割，甲方应立即汇入乙方所指定的帐户，逾期按应付款额的每日承担千分之五违约金。

4、当甲方与乙方所引荐的资金方进行当面会谈时，乙方在场陪同，乙方的交通费与食宿费由甲方负责，采用收据或发票之金额实报实销制，当协商会议结束时，甲方应立即交付乙方相关费用(乙方人数最多不超过两人，住宿以三星级酒店为准)。甲乙双方一旦签定此协议，乙方立即安排资金方与甲方会谈。

5、本协议未尽事宜，双方可协商或签订补充条款。执行过程中若有不同意见，应友好协商解决。一旦无法协商解决，则可诉讼至原告方所在地的法院解决。

6、本协议一式二份，签字生效，由甲乙双方分别保存。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**中国移动代理合同范本下载17**

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了安全生产责任制、上下班制度、上下井安全管理制度、各种应急预案、职业卫生管理、月安全工作汇报、月、季度、年中、年终总结、周例会制度和危险源识别评价等工作，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

二是积极准备明年的安全生产工作。

项目部以安全为前提，围绕工程建设这个中心精心准备，为项目部营造一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和项目部各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下完成项目部办公室、仓库、非标加工场地、洗澡间、水、电、路及施工用电等项目的建设工作，并配备了乒乓球案、羽毛球等娱乐设施，使职工能够在紧张、忙碌的工作之余进行一些娱乐活动。

现将一年来的工作开展情况总结如下：

一、加强安全生产的领导

明确安全生产领导责任制，建立健全安全生产工作责任制度、事故隐患排查制度、安全检查制度、例会制度和安全教育制度，认真贯彻上级关于安全生产工作的会议精神；及时召开班组长及项目部各职能部门负责人会议，分析我项目部安全生产形势，安排部署安全生产工作；定期组织各班组长及全体职工召开安全学习会；从而使广大职工关心安全、重视安全、支持安全生产工作。

二、严格目标管理，层层落实责任制，层层签订责任书

项目部与安全生产副经理、项目总工、安全员、各班组长签订安全生产责任书，明确了各自承担的责任，进一步增强了安全责任感和使命感。

三、积极开展《安全生产法》等相关法律法规的宣传教育，努力提高项目部管理人员及职工的安全生产意识

四、加大安全检查和违章处罚力度，强化防范措施，把隐患消灭在萌芽状态

定期或不定期对危化物品安全、用电安全、防汛安全、防火安全及现场三违、习惯性违章进行安全检查，特别是在元旦、春节、五一、国庆节等特殊期间前后在项目部开展安全生产大检查，检查侧重于查找安全隐患，并加大其整改及处罚力度，从而把安全隐患消灭在萌芽状态。

五、不足之处

1、项目部的安全监管工作有时不到位；

2、职工的安全生产意识有待于再提高；

3、对各类专业人员的安全培训教育活动组织次数不多。

4、特种作业人员持证率偏低且体检工作落实不到位；

5、安全员的安全管理知识有待进一步提高。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！