# 202\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总(六篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-01-08

*20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总一下面我给大家分享一下我的感悟：1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通---主动出击!人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一...*

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总一**

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通---主动出击!

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你!把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰!

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行!如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢?

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销----自己，售----价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力!站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标;

我们要把个人的理想上升到公司的理想;

我们要把个人的价值上升到公司的价值;

我们要把个人的意义上升到公司的意义!

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后;结果第一，理由第二;

速度第一，完美第二;认真第一，聪明第二;

决定第一，成败第二;锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，范文参考网勇往直前!要这样看待困难：

挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己!不断前进!

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总二**

本计划主要内容为xxxxxxxx有限企业20xx年销售部工作思路、工作内容、时间安排等。

本计划目的在于强化销售工作的日常管理，提高销售的计划性、有效性和针对性，使销售工作能够有效地配合和推动企业战略完成和年度经营目标的实现。

本计划依据企业产品经理战略目标、销售部人员和管理现状、市场需求和竞争实际情况制定。

销售部现状分析如下：

1)没有推销意识，更多的承担的是客户服务的任务

2)工作随机性大，没有形成一定策略和计划

3)销售竞争力弱，未形成良好的销售局面

4)人员销售能力低下，且水平参差不齐

5)销售人员职业素养欠缺，工作主动性需进一步提升

6)人员储备不足，与企业规划不匹配

7)员工成长机制未形成，新员工培训缺乏，日常知识积累缺乏

8)日常工作松懈，个别时间段存在聚众聊天、没有紧迫感(电话量平均在2个左右)

9)销售考核没达到预期效果，部分指标应付成分居多

为确保销售工作具有明确的行动方向，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部门工作策略：

要事为先，步步为营;优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情;

步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到企业的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献;

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

以提高销售人员综合能力为基础，

以形成销售工作常态机制为重点

以提高工作绩效为目的

3、工作重点

1)、规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制

2)、强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性，和销售的针对性(我们的每接的一单都需要策略)。

3)、规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率

4)、完善激励与考核：针对性提供员工考核

5)、强化人才和队伍建设：开设销售2-3部的人员都需要加紧完善自己

根据市场竞争情况，结合企业产品经理制，销售部制定出今年的销售目标。并以此作为日常销售工作的依据。

1、学习时间

每周一早上各部门经理开个小会指出各自缺点，并加已完善。

每天中午打球培养两个部门之间的竞争意识。

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总三**

1、机迂和努力是缺一不可的。机迂一定要抓住，而努力之后才可能有机迂。

2、坚持每天提高1%，70天工作水平就可以提升一倍。

3、企业说到底就是人，管理说到底就是借力。

4、要给用户意想不到的惊喜。

5、事前反复研究，慎之又慎;一旦做出决策，必须坚决执行，不容含糊。

6、在新经济时代，什么是克敌制胜的法宝?第一是质量，第二是质量，第三还是质量。

7、市场比作一块蛋糕。我们不过分地在现有市场抢占份额，而是去另创造一个市场，即另做一个蛋糕——另做一个蛋糕独享。

8、与狼共舞，必须自己成为狼，而且变成“超级狼”。

9、作为一个领导，你可以不知道下属的短处，却不能不知道下属的长处。

10、世界上最无价的东西是人心，要赢得别人的心，只有拿自己的心去交换。

11、企业家只有两只眼睛不行，必须要有笫三只眼睛。要用一只眼睛盯住内部管理，限度地调动员工积极性;另一只眼睛盯住市场变化，策划创新行为;第三只眼睛用来盯住国家宏观调控政策，以便抓住机遇，超前发展。

12、有缺陷的产品等于废品。

13、我们不是“居安思危”，而是“居危思进”。

14、每一个人都是责、权、利的中心，“人人是经理，人人是老板”把每个人的潜能释放出来。

15、我能在冬天的严酷环境中生存下来，可能我会在春天是最漂亮的。

16、永远战战兢兢，永远如履薄冰。

17、卖信誉，而不是卖产品。

18、能者上，庸者下，平者让。谁砸企业的牌子，企业就砸谁的饭碗。

19、人人是人才，\*不相马，给每一个愿意干事的人才以发挥才干的舞台。

20、打价值战，而不打价格战。

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总四**

尊敬的各位领导：

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述;

2、未完成情况分析并说明;

3、职业精神。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助,及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_\_\_\_年下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

述职人：\_\_\_\_\_\_

年月日

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总五**

企业财产保险单

保险单号＿＿＿＿＿＿＿

鉴于＿＿＿＿＿＿＿＿＿（以下称被保险人）已向本公司投保企业财产保险以及附加＿＿＿＿＿＿＿险，并同意按本保险条款约定交纳保险费，本公司特签发本保险单并同意依照本保险公司企业财产保险条款和附加险条款及其特别约定条件，承担被保险人下列财产的保险责任。

┌───┬────────┬────┬─────┬────┬─────┐

│

│

承保财产

│以何种价│保险金额│费率│保险费│

│

│

项

目

│值承保│（元）│（‰）│（元）│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│基├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│本├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│

├──┬─────┼────┼─────┼────┼─────┤

│险│特险│

│

│

│

│

│

│

│

├─────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│约财│

│

│

│

│

│

│

│

├─────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│保产│

│

│

│

│

│

├───┴──┴─────┴────┴─────┴────┴─────┤

│总保险金额人民币（大写）

￥：

│

├───┬────────┬────┬─────┬────┬─────┤

│

│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│附│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│加│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│险│

│

│

│

│

│

│

├────────┼────┼─────┼────┼─────┤

│

│

│

│

│

│

│

├───┴────────┴────┴─────┴────┴─────┤

│总保险费人民币（大写）

￥：

│

├──────────────────────────────────┤

│保险责任期限自

年

月

日零时起至

年

月

日二十四时止│

├────┬─────────────────────────────┤

│特别│

│

│

│

│

│约定│

│

├────┴──────────────────┬──────────┤

│被保险人地址：

│

│

│电

话：

│

│

│行

业：

│中国人民保险公司签章│

│所有制：

│

│

│占用性质：

│

│

│财产座落地址：

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

│

年

月

日│

│

共

个地址

│

│

└───────────────────────┴──────────┘

被保险人收到本保险单后请即核对，如有错误立即通知本公司。

**20\_年企业销售年终述职报告范文集锦汇总六**

第一章总则

①中外合作经营企业合同，也可参考本格式签订。

中国\_\_\_\_\_公司和\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_公司，根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》和中国的其它有关法规，本着平等互利的原则，通过友好协商，同意在中华人民共和国\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市，共同投资举办合资经营企业，特订立本合同。

第二章合营各方

第一条本合同的各方为：

中国\_\_\_\_\_公司(以下简称甲方)，在中国\_\_\_\_\_地登记注册，其法定地址在中国\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_号，法定代表：姓名\_\_\_\_\_职务\_\_\_\_\_国籍\_\_\_\_\_。\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)，在\_\_\_\_\_国\_\_\_\_

\_地登记注册，其法定地址在\_\_\_\_\_。

法定代表：姓名\_\_\_\_\_职务\_\_\_\_\_国籍\_\_\_\_\_。

(注：若有两个以上合营者，依次称丙、丁……方。)

第三章成立合资经营公司

第二条甲、乙方根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》和中国的其他有关法规，同意在中国境内建立合资经营\_\_\_\_\_有限责任公司(以下简称合营公司)。

第三条合营公司的名称为\_\_\_\_\_有限责任公司。

外文名称为\_\_\_\_\_。

合营公司的法定地址为：\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号。

第四条合营公司的一切活动，必须遵守中华人民共和国的法律、法令和有关条例规定。

第五条合营公司的组织形式为有限责任公司。

第四章生产经营目的、范围和规模

第六条甲、乙方合资经营的目的是：本着加强经济合作和技术交流的愿望，采用先进而适用的技术和科学的经营管理方法，提高产品质量，发展新产品，并在质量、价格等方面具有国际市场上的竞争能力，提高经济效益，使投资各方获得满意的经济利益。

第七条合营公司生产经济范围是：生产\_\_\_\_\_产品;

第八条合营公司的生产规模如下：

1.合营公司投产后的生产能力为\_\_\_\_\_。

2.随着生产经营的发展，生产规模可增加到年产\_\_\_\_\_。产品品种将发展\_\_\_\_\_。

第五章投资总额与注册资本

第九条合营公司的投资总额为人民币\_\_\_\_\_元(或双方商定的一种外币)。

第十条甲、乙方的出资额共为人民币\_\_\_\_\_元，以此为合营公司的注册资本。

其中：甲方\_\_\_\_\_元，占\_\_\_\_\_%;乙方\_\_\_\_\_元，占\_\_\_\_\_%

第十一条甲、乙方将以下列作为出资：

甲方：现金\_\_\_\_\_元;

机械设备\_\_\_\_\_元;

厂房\_\_\_\_\_元;

土地使用权\_\_\_\_\_元;

工业产权\_\_\_\_\_元;

其它\_\_\_\_\_元;共\_\_\_\_\_元。

乙方：现金\_\_\_\_\_元;

机械设备\_\_\_\_\_元;

工业产权\_\_\_\_\_元;

其它\_\_\_\_\_元;共\_\_\_\_\_元。

第十二条合营公司注册资本由甲、乙方按其出资比例分\_\_\_\_\_期缴付，每期缴付的数额如下：(注：根据具体情况写)。

第十三条甲、乙任何一方如向第三者转让其全部或部分出资额，须经另一方同意，并报审批机构批准。

第六章合营各方的责任

第十四条甲、乙方应各自负责完成以下各项事宜：

甲方责任：

乙方责任：

(注：要根据具体情况写。)

第七章技术转让

第十五条甲、乙双方同意，由合营公司与\_\_\_\_\_方或第三者签订技术转让协议，以取得为达到本合同第四章规定的生产经营目的、规模所需的先进生产技术，包括产品设计、制造工艺、测试方法、材料配方、质量标准、培训人员等(注：要在合同中具体写明)。

第十六条乙方对技术转让提供如下保证：(注：在乙方负责向合营公司转让技术的合营合同中才有此条款。)

1.乙方保证为合营公事提供的\_\_\_\_\_(注：要写明产品名称)的设计、制造技术、工艺流程、测试和检验等全部技术是完整的、准确的、可靠的，是符合合营公司经营目的要求的，保证能达到本合同要求的产品质量和生产能力;

2.乙方保证本合同和技术转让协议规定的技术全部转让给合营公司，保证提供的技术是乙方同类技术中最先进的技术，设备的选型及性能质量是优良的，并符合工艺操作和实际使用的要求;

3.乙方对技术转让协议中规定的各阶段提供的技术和技术服务，应开列详细清单作为该协议的附件，并保证实施;

4.图纸、技术条件和其他详细资料是所转让的技术的组成部分，保证如期提交;

5.在技术转让协议有效期内，乙方对该项技术的改进，以及改进的情报和技术资料，应及时提供给合营公司，不另收费用;

6.乙方保证在技术转让协议规定的期限内使合营公司技术人员和工人掌握所转让的技术。

第十七条如乙方未按本合同及技术转让协议的规定提供设备和技术，或发现有欺骗或隐瞒之行为，乙方应负责赔偿合营公司的直接损失。

第十八条技术转让费采取提成方式支付。提成率为产品出厂净销售额的\_\_\_\_\_%。

提成支付期限按照本合同第十九条规定的技术转让协议期限为期限。

第十九条合营公司与乙方签订的技术转让协议期限为\_\_\_\_\_年。技术转让协议期满后，合营公司有权继续使用和研究发展该引进技术。

(注：技术转让协议期限一般不超过十年，协议须经对外经济贸易部或其委托的审批机构批准。)

第八章产品的销售

第二十条合营公司的产品，在中国境内外市场上销售，外销部分占\_\_\_\_\_%，内销部分占\_\_\_\_\_%。

(注：可根据实际情况写明各个年度内外销的比例和数额。一般情况下，外销量至少应能满足合资公司外汇支出的需要。)

第二十一条产品可由下述渠道向国外销售：

第二十二条合营公司内销产品可由中国物资部门、商业部门包销或代销，或由合营公司直接销售。

第二十三条为了在中国境内外销售产品和进行销售后的产品维修服务，经中国有关部门批准，合营公司可在中国境内外设立销售维修服务的分支机构。

第二十四条合营公司的产品使用商标为\_\_\_\_\_。

第九章董事会

第二十五条合营公司注册登记之日，为合营公司董事会成立之日。

第二十六条董事会由\_\_\_\_\_名董事组成，其中甲方委派\_\_\_\_\_名，乙方委派\_\_\_\_\_名。

董事长由甲方委派，副董事长由乙方委派。

董事和董事长任期四年，经委派方继续委派可以连任。

第二十七条董事会是合营公司的最高权力机构，决定合营公司的一切重大事宜。

第二十八条董事长是合营公司法定代表。

董事长因故不能履行其职责时，可临时授权副董事长或其他董事为代表。

第二十九条董事会会议每年至少召开一次，由董事长召集并主持会议。

经三分之一以上的董事提议，董事长可召开董事会临时会议。

会议记录应归档保存。

第十章经营管理机构

第三十条合营公司设经营管理机构，负责公司的日常经营管理工作。

经营管理机构设总经理一人，由\_\_\_\_\_方推荐;副总经理\_\_\_\_\_人，由甲方推荐\_\_\_\_\_人，乙方推荐\_\_\_\_\_人;总经理、副总经理由董事会聘请，任期\_\_\_\_\_年。

第三十一条总经理的职责是执行董事会会议的各项决议，组织领导合营公司的日常经营管理工作。

副总经理协助总经理工作。

经营管理机构可设若干部门经理，分别负责企业各部门的工作，办理总经理和副总经理交办的事项，并对总经理和副总经理负责。

第三十二条总经理、副总经理有营私舞弊或严重失职的，经董事会会议决议可随时撤换。

第十一章设备购买

第三十三条合营公司所需原材料、燃料、配套件、运输工具和办公用品等，在条件相同情况下，尽先在中国购买。

第三十四条合营公司委托乙方在国外市场选购设备时，应邀请甲方派人参加。

第十二章筹备和建设

第三十五条合营公司在筹备、建设期间，在董事会下设立筹建处。

筹建处由\_\_\_\_\_人组成，其中甲方\_\_\_\_\_人，乙方\_\_\_\_\_人。

筹建处主任一人，由\_\_\_\_\_方推荐，副主任一人，由\_\_\_\_\_方推荐，筹建处主任、副主任由董事会任命。

第三十六条筹建处具体负责审查工程设计，签订工程施工承包合同，组织有关设备、材料等物资的采购和验收，制定工程施工总进度，编制用款计划，掌握工程财务支付和工程决算，制定有关的管理办法，做好工程施工过程中文件、图纸、档案、资料的保管和整理等工作。

第三十七条甲乙双方指派若干技术人员组成技术小组，在筹建处领导下，负责对设计、工程质量、设备材料和引进技术的审查、监督、检验、验收和性能考核等工作。

第三十八条筹建处工作人员的编制、报酬及费用，经甲乙双方同意后，列入工程预算。

第三十九条筹建处在工厂建设完成并办理完毕移交手续后，经董事会批准撤销。

第十三章劳动管理

第四十条合营公司职工的雇用、辞退、工资、劳动保险、生活福利和奖惩等事项，按照《中华人民共和国中外合资经营企业劳动管理规定》及其实施办法，经董事会研究制定方案，由合营公司和合营公司的工会组织集体或个别地订立劳动合同加以规定。

劳动合同订立后，报当地劳动管理部门备案。

第四十一条甲、乙方推荐的高级管理人员的聘请和工资待遇、社会保险、福利、差旅费标准等，由董事会会议讨论决定。

第十四章税务、财务、审计

第四十二条合营公司按照中国的有关法律和条例规定缴纳各项税金。

第四十三条合营公司职工按照《中华人民共和国个人所得税法》缴纳个人所得税。

第四十四条合营公司按照《中华人民共和国中外合资经营企业法》的规定提取储备基金、企业发展基金及职工福利奖励基金，每年提取的比例由董事会根据公司经营情况讨论决定。

第四十五条合营公司的会计年度从每年一月一日起至十二月三十一日止，一切记帐凭证、单据、报表、帐簿，用中文书写。

第四十六条合营企业的财务审计聘请在中国注册的会计师审查、稽核，并将结果报告董事会和总经理。

如乙方认为需要聘请其他国家的审计师对年度财务进行审查，甲方应予以同意。其所需要一切费用由乙方负担。

第四十七条每一营业年度的头三个月，由总经理组织编制上一年度的资产负债表、损益计算书和利润分配方案，提交董事会会议审查通过。

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日由甲、乙双方的授权代表在中国\_\_\_\_\_签字。

中国\_\_\_\_\_公司代表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司代表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(签字)

乙方(签字)

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！