# 城市运营商代理合同范本(共11篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-03

*城市运营商代理合同范本1甲方：乙方：甲乙双方本着友好协作的关系，就租用洒水车一事共同协商，达成如下协议。一、租用时间及数量：甲方租用乙方汽车式洒水车 1 台，租用时间从 20--年 9 月 1日至年月视工程需要情况，由甲方调整租用时间。二、...*

**城市运营商代理合同范本1**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着友好协作的关系，就租用洒水车一事共同协商，达成如下协议。

一、租用时间及数量：

甲方租用乙方汽车式洒水车 1 台，租用时间从 20--年 9 月 1日至年月视工程需要情况，由甲方调整租用时间。

二、工作内容：

乙方机械需完成甲方指定的各项工作内容，如因乙方原因影响施工，给甲方造成了经济损失，视情节轻重对乙方进行处罚。具体工作由甲方视工程需要在施工中确定，乙方不得以任何理由拒绝。

三、乙方责任及义务：

1、乙方负责安排司机，每台派名司机操作机械，以满足全天工作能力。

2、自行负责支付机械操作手的工资并负责安排其食宿，发生的费用由乙方自行承担。

3、乙方所雇用的司机，工作中必须听从甲方人员的工作调动和安排，否则通知乙方负责人立刻更换司机并将对乙方予以处罚。

4、乙方必须与所雇用的司机签订劳动合同及安全协议，不得违反劳动法，并严格遵守甲方的安全管理。租赁期内，乙方人员如出现任何伤亡等安全事故，甲方不负任何责任。

5、乙方负责机械的维修及日常保养，并负责除燃油以外的全部相关费用。

6、乙方机械必须保证完成每天的工作任务，具体工作时间由甲方确定，乙方不得以任何理由拒绝，否则按违约处理。

7、乙方的.设备检修工作应在雨休日或空闲时间进行，如果一个月内因设备出现故障而影响两天以上工作时，扣除检修时间按实际工作天数结算。

8、因乙方操作问题发生的事故，由乙方承担赔偿责任。

9、乙方机械必须具备喷雾洒水装置，如不满足要求，乙方必须无条件进行改装，直至满足甲方要求为止。

10、乙方自行解决取水问题。

四、甲方责任和义务：

1、甲方视需要情况安排乙方机械工作，并负责管理具体工作。

2、甲方按合同规定，合理支付乙方的租赁费用。

3、甲方在租金外只负责机械的燃油费用，甲方的租金应视为包括除燃油费用以外所有相关费用。

4、如乙方出现机械操作及管理上的问题，并对甲方的工作产生不良影响，甲方有权利单方面解除合同。

5、租用期内，乙方机械出现的任何安全事故及机械故障，甲方不承担任何责任。

五、租赁单价及结算方式：

1、从机械使用之日起，开始进行结算。执行月结算制度，如果不足一个月，按实际时间折算成月数进行结算。

2、结算价格为：月租12000元/台月

上述租金中包括合同中规定的甲方应支付的一切费用。

3、甲方视自身经济情况，定期对乙方进行结算。

六、守约及违约：

本合同一式两份，甲方一份，乙方一份。经双方友好协商共同遵守，对双方具有共同的约束力。如出现单方面违约情况，所发生的经济损失由违约方负责。其他未尽事宜由双方协商解决。

甲方盖章： 乙方盖章：

**城市运营商代理合同范本2**

商场销售下降分析报告

:分析报告 商场 下降 销售 商场销售分析下降原因

销售下滑分析怎么写 销售同比下降分析范本

篇一:店铺业绩下滑原因分析及改进方法

店铺业绩下滑原因分析及改进方法

1、天气下雨:统计进店率，调解卖场氛围，做产品知识培训，陈列跟换

2、客流很少:统计进店率，分析进店顾客，提升试穿率，卖场可以做一次大扫除

3、导购状态不好:沟通状态不好的原因，是生活还是工作，进行调整、跟进

4、货品问题(畅销款补不到货、断码严重):开发类同款的卖点，进行重组搭配销售

5、vip消费下降:每周短信回访、了解顾客的需求，购买时适当送点小礼品

6、连带:提升导购的搭配能力、备选意识的加强，成套给顾客试穿

7、要求打折:介绍产品的优点和做工，和其他同类品牌对比，利用空余时间到其他品牌去试穿衣服，了解别人的优质服务，优点可以学习

8、卖场没有活动(缺少赠品):根据店铺的需求和做好促销计划

的同时适当配一些对销售有提升的赠

9、衣服做工、质量差:每上新款陈列完后，导购修剪衣服线头和确保衣服没有次品的情况下上架，有问题的收进仓反映到公司从而提升做工和品质感)

10、备货不足:上货3天内做完新款的fab和搭配，同时看中畅销款补货，或是一周内根据销售补货，每次搞活动前补足货品

11、库存掌握不熟:每周考核库存一次，交接班会议中店长通报库存较大的款和畅销款的库存量;

12、试穿率低、成交率低:培训导购与顾客的沟通和赞美顾客，从中了解顾客的需求，提高试穿和成交率。空场店长带领导购一起做销售演练

13、销售技巧弱:针对销售较差的导购，店长在现场做销售培训和导购在接的每一顾客店长或销售强的导购帮助总结和分析每一单从中得到提升

14、团队配合差:大家讨论配合之间存在的问题，通过沟通和班次的调整，利用互补来进行调整

15、\*知识不强:通过公司的培训和定时的检查

16、非销售语言较少，不了解顾客的需求:规定每进店顾客都要赞美2点以上，空场做演练

17、空场店铺氛围没有调整好:利用空场，做销售演练、导购试穿卖场衣服做fab和培训

18、店铺人员的调动，人员不稳定:让员工有较强的归属感

19、店长的管理能力:通过培训提升店长的能力

20、附加推销和备选做的不够到位:规定店铺对每一顾客试穿做好两套左右适合的款作为备选，可以利用收银后做推销和利用配件类产品

篇二:20\_年上半年专卖店经营分析报告

20\_年上半年度经营分析报告

今年上半年，百货体育飞丹旗舰店在公司总经理室的正确领导下，以及公各部室单位密切配合与有力支持下，坚持求真务实以经营业绩为中心，积极推动职工思想观念转变，深入理解公司管理机制，善于发现问题，勇于解决问题，在全体员工的不懈努力下，商店上半实现经营收入20784798元，创百货体育飞丹旗舰店销售业绩纪录。现对20\_年上半年度经营情况进行分析， 研究市场运行特点及存在问题，对下半年商店运作提供初步参考，为以后发展积累经验。

一、经营收入

20\_年度公司下达的目标计划32，000，000元比20\_年实际销售额24，988，806元递增了28。06%。今年上半年实现销售收入20784798元，比预算销售计划16053607元增长29。47%;比去年上半年12811915元同比增长62。23%。

预计划下降原因:统计表上看1月份出现负增长

-30。61%。由于15年春节在2月份，预算上考虑欠妥农历年底是市民传统的购物消费之月，所以导至负增长。

附:销售统计表

预销售计划:根据历史月销售额平均数按今年计划比例递增。

二、情况分析

(一)市场情况

1、随着\*成功申办20\_年\*奥运会，这使得\*的体育用品市迎来了一个新的高潮，与此同时市场上涌现出大量的体育用品专卖商店。就端州金牛街而言有4家上规模的体育用品\*商店，如:百货金牛体育用品商店、内金生体育用品商店、佳家运动体育店、运动服饰专卖店，体育服饰用品市场达到饱和状态，而后体育服饰市场出现塌缩现象，尤其是卡帕(kappa)品牌在端州乃至全\*风靡一时，下降幅度之大实属罕见。

其二20\_年端州发生借贷风波后，波及整个市场经济金牛街的体育用品商店也难逃洗打牌命运，佳家运动体育店在端州市门店全部关闭、运动服饰专卖店关闭。而百货体育在困径中求得生存，使得百货体育姊妹店在市场竞争中不断的提高市场占有率，使销售业绩呈上升趋势今人可喜。

2、近年来，\*城市化建设过程所带来的人均收入水平不断提高和闲暇时间普遍增多，以及\*也在大力鼓励民众的体育锻炼活动，人们越来越意识到健康和体育运动的重要\*，市民积极参与各类体育活动。为此给体育用品市场带来了强大的需求。

(二)消费观念蜕变

1、由于国民生活水平提高，对物质需求已经变成了一种文化需

求。\*对体育用品消费观念发生转变，趋向于产

品使用功能上，以及产品用途\*\*方向延伸变化，以及越来越注重品牌文化理念与品牌价值观。

2、而飞丹从产品设计理念

(1)[诠释自我，nikeid助你倾力表现自我，定制专属精\*，塑造超凡外观xxx。

(2)通过体育明星向消费者传递自己的企业文化，使自己的核心价值成为体育精神，征服自然和超越自我的象征。

(三)代理商与商场运营商因素

**城市运营商代理合同范本3**

销售分析报告范文销售分析报告范文各位职工代表、股东代表，受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告xx年上半年的销售工作报告情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作报告给以支持、帮助、指导和批评。一、xx年上半年销售工作报告回顾xx年是销售公司注册\*法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注给，政策调，整及后勤保障都在在向销售工作倾斜。上半年的工作，我们概年括地说，，[喜忧参半，压力与信心心同在xxx，喜的是我们顶住了住5月份原材料、外协外外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带场来的压力;;产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长去，，至6月21日，共完成销销售手扶拖拉机937277台，同比增长%，柴油机机104159台，同比增增长% ，压路机336台，同比增长台-%，肥料265002吨，同比增长%% ，装载机262台，挖掘机挖7 台，电动自行车车1046辆，旋耕机32372台，同比增长%，收收割机202\_台同比增长长%，共完成销售回款亿元元，同比增长% ;同时处处理多年积压不良资产万元。市场逐步规范，销售元人人员素质及销售管理水平显着提高显;忧的是时间已近过半，产近1 / 12品销售、货款回收比年初我们的目标要回求求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分的意意识到，总部在后勤保障、销、售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区最域通过上半年域的摸索和经验积累，市场已逐步成熟验并规范，这都为下半年并的销售工作报告奠定了坚实销的基础，这就是我们的信的心。心纵观上半年销售工作报告情况，没能全面达作到总部要求到及销售公司的预定目标，辜负了总部领预导导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领的导及代表予以诚挚的谅解导，并，继续给以支持和帮助。。分析上半年任务完成原因，有我们内部管理的原因因素，也有市场客观变化的的影响。在内部管理方面，一是我们销售公，司的总体管理水平不高，管理手体段和管理理念短时间内没段能能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较和低，在我们低要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中矩，针对市场出现的新，情况、新问题，应对措施被动、，不能创造\*地开展销售，工作，工导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是显区域人员应变市区场能力差，，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服竞我我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而突是一味地是等靠总部或销售公公司政策的放松。年初\*西西市场出现了问题，总部及及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，得原原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚打，不能放，开去\*作、去应对市场对;三是产品质量问题再次成为制约销售题2 / 12的重要因素。要06年上半年，装载机仓促形成批量，连装续不断续的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎务整个丧失，尤其整小型装载机机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程台度度地失去了信心，相对成熟熟的压路机产品，大问题不多，小不毛病层出不穷，有有的一台机器短时间内连续续更换零部件达七次之多;;就连我们的农机产品也并并未按设想的一样，具有明明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、次砂眼等质量问砂题较往年上升，许多经销商反映，今升年我们的农机产品价格年高出许多，而质量却同比明出显下降。在外部因素方面显，一是，春节过后的原材料、外协外购件价格的持续、惊人上涨，我们惊没有作好充充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生织产产与销售局部脱节，保守地地说，因为缺货造成的销售损失不售会低于1个亿;二二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经连销商利利润减少，积极\*下降，更重要的是助长了一些小更厂厂家的竞争水平，不同程度度地瓜分了我们的部分市场场;三是工程机械销售在四四月底以来，国家一系列金金融政策和行政干预手段出\*来抑制固定资产投资过过热，形成[急刹车、硬着陆xxx的局着面，客户购买力下降，加上我们集团推力行行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反，应不过来，造成了工程机应械械销售进展缓慢。总之，上半年的销售工作报告，可以说是历尽艰\*，喜忧可参参半，重要的是我们得以吸吸取教训和总结经验。回顾上半年顾3 / 12的销售，我们主要要做了以下几方面工作，销售工作报告制度逐步健全，绩效考核体系稳步完全善而善合理。xx年是销售政策全面大幅度调整的售一年，农业机械、一工程机械、肥料等执行不同的销械售售政策、并根据不同的回款款方式执行不同的价格和销销售提成，根据总部的销售售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用办及及提成系数进行了测算，先后制定\*了、、等十余项适合xx年年销售实际的配套管理制度度。考核改变了过去的单一任务考核形式，实行单以效益为中以心，即以产品销售和货款回收为主，兼销顾顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核七，通过对业绩的考核累加，，使，业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相级对永久\*的激对励。2、严格规范市场运作，严谨严销销售工作报告作风，强化业业务员忠诚度教育，着手培培育的销售铁\*已现雏形。。针对05年个别市场出出现的不规范现象，销售公司主动公并配合总部\*了了系列规范措施。在费用控控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控、;;在风险防范上继续推行风风险金保障制度和区域分片片联保、业务员互保制度;;对不规范合4 / 12同、潜在风险险合同，加大审批把关力度度;配合纪委成立了市场核核查清理领导小组，定期对对区域的自查自纠进行督促促和检查。xx年销售公司重点强化全体业务员公的忠诚度教育，培的育销售队伍成为懂经营、善管理队、求实效、讲奉献、作风、严严谨、团结一致的销售铁\*，从业务员的日常行为\*开开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要判求求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻合学学习中著名人人物董明珠的销售理念及对对企业的忠诚，强化培训业务人员的销业售技巧、业务能力及提高对企业的忠务诚度。诚6月1日，首期466名销售骨干人员封闭式脱脱产强化培训班已开始按计计划\*训及学习，将为销售铁\*的培育起到先锋模售范作用。范3、初步确立了了以办公室为核心的销售信信息中心，销售工作报告的的灵活\*和针对\*大幅度增增强。根据矩阵式销售模模式的特点，销售公司确立立了以销售办公室为核心的信息中心，辐\*各市场的区域及后勤处室，从计区划提报、生产组织、业务发提货到市场销售、服务反馈货，办公，室积极协调各部门进行，通过办公室及时收进集市场反馈的销集售信息、产品质量、同行业产品市产场场状况以及售后服务等各种种情况，汇总后报有关领导导及部门，为领导决策调整及销售整工作报告改进提供供客观真实的参考，同时把把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈进到市场，便于市场灵活调到整整5 / 12销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部确决决策在第一时间内汇融，销售的灵活\*和针对\*大销幅度增强。幅4、销售工作作报告中严抓内勤管理，严严格区域考核，\*事化管理与人\*化管理相结合。理面对错综复杂的市场变化化，面对纷繁交错的市场业业务，销售公司通过严抓内内勤管理及严格区域考核来来弥补我们产品质量、价格格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目足标卡中的关键绩效考核指标卡考核，各区域按市场七项考指标考指核。5月份报请总部同意，对连续三个月销部售业绩完成较差售的区域，已有已12位经理9位副经理理被降级降职使用。在实行行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人\*公化管理，结化合总部对销售的优惠和照顾，我们自五的月份开始推行集体出月差迎往接送制往;对\*\*年孩子高考的销售业务员，我们高召开了慰召问座谈会，每个考考生发送了纪念品。5、销售工作报告较成功地、推行了目前国内较先进的推厂厂、商、银联合经销模式。。在工程机械销售全国\*银行按揭停止，工程机\*械销售受械阻的情况下，我们与武汉道远公司、广东们发发展银行湖北分行经过探讨论\*，三方相互多次的讨深入考察，成功地推行了深厂、厂商、银联合销售模式。此销售模式弱化了三方。风风险，提高了生产厂的生产组织能力，有利于减少产库存，实现订单式生产，库更6 / 12更能促进产品销售，在局部地区提高产品市场占有部率乃至垄率断该市场。、销售工作报告成功地举、办办了第一阶段的产品巡展暨暨6用户座谈会，战略意义巨巨大而深远。上半年，销销售公司较成功地在山东、、河北、山西、河南、湖北、安徽、上海七个地区北组组织召开了产品巡展及用户座谈户会，会议效果显着，各生产厂主要领导及技，术质量人员参加术了会议，对我们的产品改进、质量对提高起到了督促作用，通提过过展会，企业形象及产品知知名度得到很大提高，厂商关系得商以深化和稳固。计划计 二、下半年销售工作报告xx年的下半年将是是决定我们能否全面完成年年初预定目标的关键半年，，综合来看，自5月下旬以后，钢铁煤炭等原以材料价格回落，通过集团质量价月活动的实施与全员参与月质质量改进，各种产品质量稳步提高稳;装载机、挖掘机的生产工艺也机渐趋成熟，，产品质量及货源供应有了了一定保\*;各区域市场逐逐步成熟并规范，业务员素质和技能显着提高，销素售售队伍纯洁净化，战斗力增强。这些都为我们全面增完成下半年的销售工完作报告奠定了坚实的基础。外告部因素方面，国家将从宏部观观政策上保\*国民经济不低于低%的增长率，上半年因各种原因关因闭或暂停的工工程将陆续启动，国家[三三农xxx政策也步入实质\*阶阶段，从这些角度上说，全面完成年初制定的全9个亿的销售亿7 / 12目标，我们是充满满信心的!为了确保下半年的销售工作报告计划半落到实处，我们将落重点开展如下几方面工作，展1、强化领导干部职能，全、面面发挥矩阵式销售工作报告告优势。下半年，我们将通过上半年的业绩考核将，选拔推荐有能，力、威望高、懂经营、善管理的年高轻轻人员充实到领导岗位，充充分发挥他们的领导才能，强化团队意识，使其管，辖的区域辖各种产品销售均衡衡增长;我们将根据销售实际情况及优势互实补的原则，适当调整分管副总的则分分管范围，突出区域销售特特点，加大销售与生产协调力度，切实体现桥梁纽调带作用，使带矩阵式销售优势得以充分发挥。势2、在在销售工作报告中适时调整整销售策略，实施灵活多样样、适应市场变化的销售模式。模销售的命脉在于市市场，而市场的命脉是变化。把握市场化命脉，就是能能有应对市场变化的策略和措施，固守一成不变和的销售政策，只有坐以待毙销。我们将在总部的支持下。，适时，根据市场变化调整销售策略，个别市场个别销对待，个别情况对个别对待，只要有利润，只要有利，于市场或是企业利益，不于论论大小，坚决运作，尽全力力使业务员的努力化为有效的订单。效3、在销售工工作报告中继续加强业务员培训，优胜劣汰，员精减冗员，坚定信心培育销售冗队队伍成为一支铁\*。8 / 12我们们已付印被誉为[最完美的的企业员工培训读本xxx的一书，人人手一册。利用销售淡季，，继续第二轮、第三轮销售售人员封闭式培训，强化业务人员执行力、服从\*业及及忠诚度教育，引导员工凭凭着对企业的忠心，对工作负责的作[红心xxx开展营销工作，时时事事把企业销利利益放在首位，在维护企业利益的大前提下，出于业公公心，踏实做事，在为企业业创造利益的同时体现自己的人生价值。当今首先己教育业务员学教会做人，人格格魅力是销售成功的重要因因素，热忱、恒心、自信、勇气和积极的态度能感、染染客户;其次教育大家信赖自己的赖产品，并对产品知知识了如指掌;第三要求业务员充分了解市业场，善于去收集市场的点点滴滴于，因为每一个细微的环节，都都可促成销售机会;第四要学会弄清客户购买的真要正原因，并有正针对\*的交流流;第五教会业务员推销产品前先要推销个人，用产笑笑容去广结人缘;第六做一一个咨询员，而不只是销售员，通过售互相探讨，让客户自发产生购买动机客;第七销售要以[双赢xxx做第前前提，不强迫别人购买，能尽量站在对方角度考虑能;;第八通过教育，对于一心多用，脚踏两只船，不心能全心全意开展销售能工作的人员坚决予以剔除销售的队队伍;对于有位却无为，或是狂或妄自大、居功自傲、不知进取甚或扰乱市场、、阻碍他人发展、的区域干部部坚决予以调换，必要时报报请总部调离销售公司。4、在销售工作报告中严格奖惩兑现，保障后勤严供应，供9 / 12确保广大销售人员时刻以高昂的斗志迎战市时场。场国家的宏观调控政策，使得工程机械这个行策业可能在近业期内难以恢复，我们得接受这个事实，，现现在做销售很难，市场需求是急剧下滑，回款更是求个严重问题，这就需要我个们们赶快想办法，找到新的市场机会，培育新的市场市，并帮助用户，寻求施工机会。另外，还将努力争取会做好厂商银联合销售这做一模式，来扩大我们的市场模份额，我相信社会是不会份停止前停进步伐的，只是像海潮有起有落，把握好市海场场发展的规律，制定出适应应市场的销售政策，市场一一定会给我们好的契机的。。我们将申请总部按xxx年销售政策兑现业务员应应得奖励，在以后的工作中，只要是按政策按规定中该给予奖励的，该及时给予造造发奖金;对于违犯销售规章制度、弄虚作假、图规谋谋私利的进行严格处罚，情节严重的报人力资源部情处理。奖罚处严明的同时，对业务人员给以无微不至对的的后勤供应，在总部给予业务员家属内退和减少工业作作时间的基础上，对于日常常家庭或个人工作中确有困难的，公司将由办公室困协调在第一时协间内帮助解决，确保解除他们的后顾决之忧，让他们全身心投之入到销售工作中，时刻以高到昂的斗志迎战市场。昂5、加大外贸业务运作，扩、大大外贸出口份额，使其成为为销售工作报告大的增长点点。下半年总公司将加大大对集团青岛进出口有限公公司的业10 / 12务运作考核，扩大产品外贸出口份额。根大据目前的情况，除据去出口集团各种产品，外贸公司集在其他产品方面的业务也在在在逐步发展，我们已经开始为\*重汽集团在菲律始宾宾市场上代理出口特种车辆，为\*苏雷华公司代理辆塑塑料加工设备，涉及日本、意大利、美国等多个国、家家，还与日本一家公司洽谈谈，拟代理进口日本产的各型号汽油机，力争使外各贸出口成为今贸年销售工作报告的大的增长点。报6、在销售工作报告中提高、产产品质量，强化三包服务，，增强产品市场竞争力。产品质量是我们销售取胜的法宝，三包服务更是不的可忽可视的重要内容，三包服务的质量，将直接影响服着着销售，我们将再增设一部部800三包服务热线电话话，三部热线同时实行166小时值班;加强工程技术三包人员的培训及考核术，，培养他们成为集压路机、装载机、挖掘机维修为、一一体的多面手;健全各市场区域的维修服务站，做场到到有投诉，就有处理，有处处理就有满意，真正实现以顾客为关注焦点，从而以提高产品的市提场竞争力。各位代表，面对着宏伟而鼓鼓舞人心的计划目标，销售公售司全体人员充满了信心，充满了斗志，我们将心在总部的英明在决策和大力支持下，同舟共济、众志支成城、群策群力、全力成以赴夺取销售工作报告的全赴面胜利面!谢谢大家!11 / 1212 / 12

**城市运营商代理合同范本4**

出租方：承租方：

根据《^v^合同法》及有关规定，为明确出租方、承租方的权利、责任、义务关系，经双方平等协商一致，现将承租方租赁设备有关事宜签订本合同，以此共同遵守：

一、租赁设备：日立330挖机一台，原价格140万元，现以每月五万贰仟元（52000元）出租于；

二、双方约定租赁时间为200年月日至20xx年月日止。具体租期以承租方将租赁的设备归还出租方为止。租期不能少于个月，不足个月按个月计算。满个月按实际归还日期计算租金。

三、机械进场费由承租方承担元（元），退场费出租方自理。

四、租金每月结算一次，承租方在每月10日前将上月租金由项目部代付给出租方。如不能按期付租金，出租方按租金总额的5％每月收取违约金。

五、设备操作机手工资、维修及辅助用油由出租方自理。机械所用的柴油（0＃柴油）机手住宿、伙食由承租方承担。

六、设备工作时间以每月250小时计算，如超出250小时，按250小时以上费用推算。

七、经出租方多次催促，承租方仍不能按期交付租金的，出租方有权要求承租方停止使用租赁的设备。停机期间，租金照算，至赁物退还出租方为止，退还赁物的一切运输费用均由承租方负责。

八、担保方与承租方共同承担本租赁合同的连带责任。

九、本合同未尽事宜，一律按《^v^合同法》及有关规定执行，经合同双方协商作出补充规定与合同享有同等效力。

十、本合同一式三份，经三方签字后生效，如本合同发生经济纠纷，由出租方所在当地法院解决。租赁费用结算付清后，本合同自然失效。

出租方：

承租方：

担保方：

20xx年 月日

**城市运营商代理合同范本5**

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。为充分发挥甲乙双方资源优势，共同做大做强\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌，经甲乙双方公平公正友好协商，现就乙方自愿成为甲方产品及服务销售渠道事宜，达成如下合作协议：风险提示：

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

一、合作方式：

1、乙方自愿成为甲方高品质农产品、农副产品、农业体验服务、休闲度假服务等产品及服务的销售渠道。

2、甲方为乙方提供相应授权文件，授权乙方为甲方渠道商，允许乙方以甲方名义开展与甲方产品与服务有关的宣传推广活动。

3、乙方按照通过乙方售卖的甲方产品及服务获取经济收益。

二、产品、服务及价格：以甲方用来开展宣传推广的版本《产品手册》为准。

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

三、双方权利义务：

1、甲方：

（1）负责对乙方进行相应的业务指导和培训。

（2）负责乙方合理要求的技术支持、产品支持及商务服务。

（3）协助解决渠道商开展业务过程中遇到的，甲方有能力解决并有利于乙方业务开展的问题。

（4）甲方有权对乙方开发的客户和项目进行评估和筛选，并有权要求乙方终止或放弃投入产出比达不到一定要求或消费能力不足的劣质客户。

（5）甲方保证销售的产品及服务，相应品质达到或超过甲方对外宣传品对外宣传标准。

（6）甲方有权对乙方商业业绩进行考核，并依据考核结果确定乙方渠道资质的续存；

（7）甲方对乙方所销售的甲方产品及服务质量负责，并承担因甲方产品及服务质量造成的不良后果之责任。

（8）甲方有权监督乙方业务开展过程，但不对乙方业务开展过程中的违法、不道德行为负责，并保留追究乙方损害甲方企业形象和声誉的权力。

2、乙方：

（1）乙方按照甲方要求落实甲方要求推广销售的产品和服务的推广销售，并协助甲方开展相应的品牌推广市场活动。

（2）乙方充分认可甲方经营理念、销售模式，自愿接受甲方组织的业务培训及考核，在考核达标后，方可开展相应业务活动。

**城市运营商代理合同范本6**

现实生活中，绝大多数都是等到万不得已或者事到临头时，方才想起要聘请律师帮助。要知道，美国有个权威统计机构统计，事后补救的代价是事前预防的倍以上。尤其是中国的民营企业，他们喜欢将大把的钱扔在请客吃饭、唱歌、跳舞上，动辄数千上万，但要花钱聘请个能为自己遮风挡雨、防范未然的律师却很是舍不得。他们宁可出事后再花大血本去聘请律师，也不愿花小钱防灾免难。没有预防的概念，只是一味将所有都寄托在事后的补救上。不到我不得已或者病入膏肓的时候，绝不肯花钱咨询或聘请合适的律师。要知道，有些“病”一旦染上，再高明的良医也是回天无术的。切记，预防的成本绝对要低于事后解决问题的成本，无论从时间金钱上，还是经济、精力、效果…….

**城市运营商代理合同范本7**

承租方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

依据《民法典》及有关法律法规，为明确乙方与甲方的权利和义务，遵循平等、自愿、公平和诚信的原则，双方就农业机械租赁事宜协商一致，订立本合同。

第一条租赁期限及机械数量

1.设备租赁期限为\_\_天，即自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_日。

2.每天有台机械运作，人操作。

第二条租金及支付

1.租金及计算：租金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/天;按实际使用天数计算。

2.租金支付：租赁费用按天计算。租赁结束后一次性支付给乙方，租金含税费。

第三条工程项目、工作内容和施工地点

1.工程项目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.工作内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.施工地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四条租赁方式及所有权

1.租赁方式：本设备的租赁由乙方配备操作人员。负责设备的操作和维护保养工作。

2.租赁设备的所有权：合同附件所列租赁设备的所有权属于乙方，甲方对租赁机械只享有租赁期间的使用权，没有设备的所有权。

3.未经乙方同意，甲方不得在设备上随意增加或减少部件，也不得以任何理由对设备进行抵押，否则由此造成的全部后果由甲方承担。

第五条设备的验收、安装、调试、使用、保养、维修管理等均由乙方自行负责。

第六条双方义务和责任

(一)乙方的义务和责任

1.密切配合甲方的施工生产，满足甲方施工要求。服从甲方施工人员的施工安排，但有权拒绝甲方的违章指挥。

2.负责配备设备操作，维护人员，负责设备的操作，日常维护保养和故障的处理，确保机械技术状态完好。

3.负责操作人员的工资及设备维修配件

(二)甲方的义务和责任

1.提供乙方操作司机的食宿。

2.负责租赁期间设备保护及看守，确保发电机安全。

第七条违约责任

1.未经双方书面同意，任何一方不得中途变更或解除合同，任何一方违反本合同约定，都应向对方偿付本合同总租金20%的违约金。

2.甲方如不按期支付租费或违反本合同的任何条款时，乙方有权采取下列措施：

(1)要求甲方及时付清租借费和其他费用，并要求甲方赔偿乙方的损失。

(2)终止本合同，收回租赁设备，并要求甲方赔偿乙方的一切损失。

第八条合同变更

1.在租赁期间，乙方如将租赁物资所有权转移给第三人，应正式通知甲方，租赁物资新的所有权人即成为本合同的当然出租人。

2.在租赁期间，甲方未经乙方同意，不得将租赁物资转让、转租给第三人使用，也不得变卖或作抵押品。

第九条争议的处理

1.本合同受国家法律管辖并按其进行解释。

2.本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，向当地仲裁委员会提交仲裁或依法向人民法院起诉。

第十条合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。本合同正本一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**城市运营商代理合同范本8**

出租方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承租方(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方同意将自己的产权商铺出租给乙方，双方在法律的基础上，经友好协商，制定如下协议：

一、 房屋地址

甲方出租的商铺坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

二、 租赁期限

双方商定房屋租期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

三、承租方有下列情形之一的，出租方可以中止合同，收回房屋

1、承租方擅自将房屋转租、转让或转借的;

2、承租方利用承租房屋进行违法经营及犯罪活动的;

3、承租方拖欠租金累计达\_\_\_\_天的，并赔偿违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

合同期满后，如出租方仍继续出租房屋，承租方享有优先权。但租金按当时的物价及周围门市租金涨幅，由双方协商后作适当调整。

四、 租金及交纳方式

1、每年租金为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

2、承租方以现金形式向出租方支付租金，租金暂定为每年支付一次，并必须提前一个月时间，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前交至出租方。

3、 承租方必须按照约定时间向甲方缴纳租金，如无故拖欠，甲方将有权向乙方每天按实欠租金的\_\_\_\_%加收滞纳金。

五、 租赁期间房屋修缮

出租方将房屋交给承租方后，承租方的装修及修缮，出租方概不负责，其经营情况也与出租方无关;租期结束或中途双方协商解除合同，承租方不得破坏已装修部分及房屋架构。

六、 各项费用的缴纳

1、 物业管理费：乙方自行向物业管理公司交纳;

2、 水电费：由乙方自行缴纳;(水表底数为\_\_\_\_\_\_\_\_\_度，电表底数为\_\_\_\_\_\_\_度，此度数以后的费用由乙方承担，直至合同期满)。

3、维修费：租赁期间，由于乙方导致租赁房屋的质量或房屋的内部设施损毁，包括门窗、水电等，维修费由乙方负责。

4、使用该房屋进行商业活动产生的其它各项费用均由乙方缴纳，(其中包括乙方自已申请安装电话、宽带、有线电视等设备的费用)。

七、 出租方与承租方的变更

1、如果出租方将房产所有权转移给第三方时，合同对新的房产所有者继续有效。承租方出卖房屋，须提前\_\_\_\_\_\_个月通知承租人，在同等条件下，承租人有优先购买权。

2、租赁期间，乙方如因转让或其他原因将房屋转租给第三方使用，必须事先书面向甲方申请，由第三方书面确认，征得甲方的书面同意。取得使用权的第三方即成为本合同的当事乙方，享有原乙方的权利，承担原乙方的义务。

八、 违约金和违约责任

1、若出租方在承租方没有违反本合同的情况下提前解除合同或租给他人，视为甲方违约，负责赔偿违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、若乙方在甲方没有违反本合同的情况下提前解除合同，视为乙方违约，乙方负责赔偿违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3、承租方违反合同，擅自将承租房屋转给他人使用的视为违约，应支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如因此造成承租房屋损坏的，还应负责修复或赔偿。

九、 免责条件

若租赁房屋因不可抗力的自然灾害导致损毁或造成承租人损失的，双方互不承担责任。租赁期间，若乙方因不可抗力的自然灾害导致不能使用租赁房屋，乙方需立即书面通知甲方。

十、 争议的解决方式

本合同如出现争议，双方应友好协商解决，协商不成时，任何一方均可以向人民法院起诉。

十一、 本合同如有未尽事宜，甲、乙双方应在法律的基础上共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

十二、 本合同双方签字盖章后生效， 本合同1式2份，甲、乙双方各执1份。

出租方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承租方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**城市运营商代理合同范本9**

工程合作协议

合作前提

20\_年7月份，甲方与中铁七局签订供应石子和大沙的合同。根据甲方提供的供货协议，甲方与乙方合作，由乙方提供资金同甲方一起合作，共同参与同中铁七局的供货。丙方作为中间人，接受甲、乙双方委托，负责就该工程项目，引荐甲方和乙方直接洽谈，向甲、乙双、方提供关于该项目的重要信息，并最终促成甲乙双方签订该合同。乙方对甲方和中铁七局的供货协议进行了详细的调查和了解，认为甲方提供的情况真实可靠，且经过甲乙双方认真仔细核算，正常情况下有不错的收益，在以上前提下，乙方愿意同甲方合作经营中铁七局的供货合同，并愿意提供购买石子和大沙的资金和承担由此带来的风险。经甲乙丙三方友好协商，本着公平公正的原则，甲乙丙三方就向中铁七局供应石料一事达成一致意见，协议如下：

一 合作内容

甲乙丙三方签订的向中铁七局供应石子和大沙的合作协议。

二 甲乙丙各方责任

1 甲方负责协调中铁七局相关部门的关系，负责货款催收和结算，为乙方提供所需要的一切便利条件。

2 甲方负责成立专用财务结算账户。该账户用于中铁七局的资金结算，不能挪作他用，账户由甲乙双方各派一人管理货款的支付，每笔资金的操作需甲乙双方同意。

3 乙方作为资金投入方，负责合作过程中的全部资金，负责垫付供料成本和税款及其他与项目相关之费用，纳入投资成本，在工程款支付后优先偿还该部分款项。

4 乙方全程参与供货协议的运作和经营，和甲方协商决策。

5合作过程中，甲乙双方都必须严格遵守国家相关的法律，法规，按照相关财务制度和规定，以及有关税收政策进行运营和管理，如一方违反须承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

三 收益分配

1工程款优先用于偿付投资成本，在保证资金成本安全的前提下，无论盈利情况如何，甲方按照12元每吨的利润作为投资方的投资回报支付给乙方（这个价格是固定的，不受原料石子价格等因素的影响，其中包括投资利息，风险因素，人员管理成本等）。具体供货量以与中铁公司结算为准。

2乙方按照3元每吨的利润作为居间费用支付给丙方。具体供货量以与中铁公司结算为准。

3结算方式：甲乙丙前三方每月5日前结算上月工程量，并按照工程量支付乙方投资报酬。乙方在收到款项后次日向丙方支付上月居间费用。

四 违约责任

1 如因不可抗力造成合作协议无法执行，甲乙双方均不承担违约责任。

2 如因甲方自身原因（如经济纠纷等）造成专用账户查封导致乙方资金损失，甲方承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

3 合作过程中，如因乙方运作和管理不善造成的经济损失和法律责任由乙方承担，如给甲方造成损失，甲方有权向乙方追偿。

五 协议解除

有下列情形，可解除合同：

1 不可抗力致使合同无法履行；

2 因一方违约致使合同无法履行；

3 甲乙丙三方协商一致。

六 争议解决方式

本协议发生争议后，可协商解决，协商不成，可在签约地人民法院提起诉讼。

七 未尽事宜

本协议未尽事宜，甲乙双方可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效应。

八 合同生效

本协议共3页，甲乙丙三方签字盖章后生效。本协议一式陆份，甲乙丙三方各持两份，具有同等法律效力。

甲方【盖章】 乙方【盖章】丙方

法定代表人签字 法定代表人签字 身份证号

身份证号 身份证号

签订日期 20\_年7月 日 签订地点：河南省郑州市

**城市运营商代理合同范本10**

ideng\_find、word、frontpage等工具的操作更加熟练，教学资源的搜集途径了解更多，多媒体课件的制作流程更加熟悉。

三、通过培训，结交了很多朋友。

在这个知识经济和信息化的时代，作为教师，不学习更是不可能的。所以我希望今后多一些这样培训，不断更新自己的观念，以适应社会的发展需要。

学习是一种收获，是一种压力，更是一种动力!

教育理论是人们在长期的教育实践过程中总结、归纳、抽象、概括而形成的理性认识，是由概念、命题、原则等构筑的系统的理论结构，反映了教育活动现象背后的必然的联系。马克思主义认为：“一个民族想要站在科学的最高峰，就一刻也不能没有理论思维。”作为一名小学教师，为提高工作的自觉性，避免盲目性，落实我国的教育方针，培养更多更好的社会主义建设人才，必须掌握基本的教育理论，按照教育规律和青少年儿童身心发展的规律设计教育活动，调制教育行为。具体说，学习教育理论的意义有如下几点：

一、认识教育现象。

教育理论的发展源远流长，到近代，教育学已经形成为一门独立学科。二次世界大战以后，教育理论进一步发展并不断分化综合，产生了众多的边缘学科，如教育经济学、教育工艺学、教育社会学等。学习和掌握这些基本理论，可以加深我们对教育现象的认识，认清教育与社会、教师与学生、知识教育与能力培养等各种基本关系，避免因认识的混乱带来实际行动的偏差。正确的认识是成功的教育活动的前提。

二、解释教育问题。

教育是一种复杂的社会活动，是一种永恒的社会现象，在不同时期，不同国家和地区表现出不同特征。在学校教育中，教师又面对众多智力、才能、志趣、性格各不相同的发展变化着的学生，他们受到来自不同的家庭、社会环境的影响。作为一名小学教师，要想正确解释教育活动中遇到的各种问题，了解事情的原委，抓住问题的关键，作出正确的判断，就离不开教育理论的指导。

三、指导教育实践。

**城市运营商代理合同范本11**

出租方(以下简称甲方)：

身份证号码：

承租方(以下简称乙方)：

身份证号码：

根据《^v^民法典》及有关规定，为明确甲方与乙方的权利义务关系，双方在自愿、平等、等价有偿的原则下经过充分协商，特定立本合同。

第一条租赁内容

一、甲方将位于容州镇西上街号门面租赁给乙方。甲方对所出租的房屋具有合法产权。

二、甲租赁给乙方的房屋建筑面积为平方米，使用面积为平方米。甲方同意乙方所租房屋作为经营用，其范围以乙方营业执照为准。乙方允许甲方家人从铺面出入，并预留一个摩托车位给甲方。

第二条租赁期限

三、租赁期年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第三条租金及其它费用

四、合同期内每月租金为人民币元(人民币)

五、水电费按实际使用数(计量)收费，收费标准按电力公司和水厂相关规定执行。

每月\_\_\_\_日前交上个月水电费和其它费用，双方协商补充于本条款内。乙方租房及经营所涉及的税费全部由乙方负责交纳。

第四条双方的权利和义务

六、甲方

(一)甲方应保证所出租的房屋及设施完好并能够正常使用，并负责年检及日常维护保养、维修。

(二)对乙方所租赁的房屋装修或改造时的方案进行监督和审查并及时提出意见。(三)为乙方办理营业执照提供有效的房产证明及相关手续。(四)甲方保证室内原有的电线满足乙方正常营业使用，并经常检查其完好性(乙方自设除外)，发现问题应及时向乙方通报。

七、乙方

(一)在国家法律、法规、政策允许的范围内进行经营及办公。

(二)合同有效期内，对所租赁的房屋及设施拥有合法使用权。

(三)按合同内容交纳租金及其它费用。

第五条付款方式及时间

八、乙方在签订合同时付给甲方元人民币为定金(该定金在正式入住经营后转为押金)，在租期未满前乙方无权收索回押金，在租期到时，乙方未发生违约行为，甲方应将押金不计息如数退还乙方。若乙方单方面退租的，押金将不予以返还。

九、乙方每月\_\_\_\_日前交清当月的房租。

十、乙方向甲方支付的各项费用可采用银行转帐、支票、汇票或现金等方式。

第六条房屋装修或改造

十一、乙方如需要对所租赁房屋进行装修或改造时，必须先征得甲方书面同意，改造的费用由乙方自负。在合同终止、解除租赁关系时，乙方装修或改造与房屋有关的设施全部归甲方所有。

第七条续租

十二、在本合同期满后，在同等条件下，乙方有优先续租权。

十三、乙方如需续租，应在租期届满前二个月向甲方提出，并签订新租赁合同。

第八条其它

十四、双方各自办理财产保险，互不承担任何形式之风险责任。

十五、乙方营业时间根据顾客需要可适当调整。

第九条违约

十六、租赁期间，乙方有下列行为之一的，甲方有权终止合同，收回该房屋，乙方应按照合同总租金(已履行)的10%向甲方支付违约金，并且乙方交纳的押金将不予以返还。(1)未经甲方同意，将房屋转让、转租、转借给他人使用的;(2)未经甲方同意，拆改变动房屋结构或损坏房屋;(3)利用该房屋进行违法活动的。

十七、甲、乙双方签订的房屋租赁合同。乙方已交纳定金后，甲方未能按期完好如数向乙方移交出租房屋及设备，属于甲方违约。甲方每天按月租金的1%向乙方支付延期违约金，同时乙方有权向甲方索回延误期的定金，直至全部收回终止合同。

十八、在合同有效期内未经乙方同意，甲方单方面提高租金，乙方有权拒绝支付超额租金。

十九、乙方未按时向甲方支付所有应付款项属于乙方违约，每逾期一天，除付清所欠款项外，每天向甲方支付所欠款1%的违约金。超过\_\_\_\_日甲方有权采取措施，收回房屋。

第十条合同生效、纠纷解决

二十、本合同经甲、乙双方签字后，乙方交付定金后生效，即具有法律效力。

二十一、在本合同执行过程中，若发生纠纷，由双方友好协商，如协商不成时，可诉请房屋所在地人民法院解决。

二十二、本合同未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，并另行签订补充协议，其补充协议与本合同具有同等法律效力。

二十三、本合同正本一式两份，甲、乙双方各执壹份。

甲方：

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签字地点：

乙方：

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签字地点：

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！