

最新销售内部承包方案(汇总5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

销售内部承包方案篇一

委托方： 责任公司(以下称为甲方)

承包方： (以下称为乙方)

一、 承包物业概况

1. 物业名称：

2. 物业位置□xx市xx区门内大街东四路口东南角

3. 物业面积： 物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以xx市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准)

4. 产权性质： 全部商业物业产权

5. 物业使用率： 商业部分不低于80%。

二、 承包方式及范围

2. 承包范围： 商业部分。

三、 承包期限及目标

1. 承包期限： 自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙

方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2. 销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3. 乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4. 在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

四、 双方职责

1. 甲方履行之职责：

1) 确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件；

d.《建设工程开工证》复印件；

e.《建设用地规划许可证》复印件；

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3) 甲方企业资质证书复印件：

a. 营业执照副本之复印件；

b. 地产开发企业资质证书复印件；

4) 提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5) 提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6) 办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7) 甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成xx年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8) 在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9) 由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10) 甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11) 按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12) 本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13) 甲方应履行的其它职责。

2. 乙方履行之职责：

1) 乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进度计划、销售价格控制表及付款方式和相应的销售策略，并提交甲方审议，审议通过后作为本合同书附件。

2) 乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3) 对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4) 乙方负责通过策划、推广手段有效提升商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5) 负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6) 积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7) 未经甲方允许，乙方(包括乙方所有业务人员)在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的承诺，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律法律责任。

8) 乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销

售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣，如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。

9) 乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。

10) 乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。

11) 乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。

12) 乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济和法律的责任。

13) 乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性“非常事件”，有效地控制事态。

14) 乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。

15) 乙方应履行的其他责任。

五、 销售计划

1. 乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。

2. 乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和

销售总额。

六、 销售承包规定

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据。一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

七、 销售价格

1. 依据《商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为xx0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。
2. 销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

八、 承包销售佣金

1. 承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

2. 承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

3. 承包佣金支付方式：

1) 甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根据乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2) 当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3) 当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4) 当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

九、 营销策划费

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方

案》，此方案包括如下几部分：1 商业招商方案。2 商业经营主体推荐方案。3 商业分区、主题划分方案。4 装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

十、 广告传播与推广活动

1. 甲方同意负担(3500000)的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2. 根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3. 乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

十一、 税收支付

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

十二、 违约责任及协议终止

1. 1、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单

方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

2. 3、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

十三、未尽事宜

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

十四、适用法律与争议解决

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

十五、不可抗力

本合同书签定后，因《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》中有关“不可抗力”条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关“不可抗力”条款中规定的合同处置措施施行。

十六、协议的变更

1、合同书之任一缔约方如认为有必要变更本合同，应在取得

他方一致同意后，以书面形式为之。

2、合同书只任一缔约方认为本合同之履行已成为不必要或不可能，经甲乙双方协商一致，可解除本合同。

十七、协议生效

本合同一式六份，正本两份，副本四份。甲乙双方各执正本一份，副本两份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签字日期： 签字日期：

销售内部承包方案篇二

地投入到生产经营工作中，就要为他们营造一个如家的感受和企业的温暖，为他们提供一个良好的膳食保障，为满足这种需要，特制定员工食堂承包管理方案。

1. 目的

员工食堂是员工在工作过程中的生活保障，在饮食安全卫生的前提下，公司要求以零利润的经营方式，高质量的服务在公司的领导和监督下服务好员工生活，服务好整体工作，在不增加成本费用，不增加员工负担的基础上，让员工能吃饱，吃好。

2. 承包内容及经营范围

承包方经营甲方职工食堂. 负责供应甲方职工的中餐和晚餐，在确保上述就餐正常供应后，可根据职工的需要和能力许可，兼营小炒，承接接待就餐业务，烟酒饮料等零售，严禁在食堂区域内，（包括宿舍）进行非法经营活动和作其它违法行

为。

3. 餐费标准

3.1按日平均150-200人就餐水平配置经营规模，并能满足极端就餐量200人的需求，每餐按4元钱的生活标准；（一主一汤二菜），或（一荤两素一汤加米饭或面食），另外员工可以点菜（小炒菜），员工可采取自愿消费的生活标准，以满足所有员工的生活需求。

3.2水一个月核定40立方，电核定150度，煤气3瓶的用量，在核定量以内免收费用，超过按公司规定的标准收取费用，贴承包方1700元。

4. 管理模式

4.1由承包方委派专业厨房工作人员及管理人员到公司进行专业厨房管理.经营，为公司员工提供膳食服务。

4.2公司自始至终参与食堂管理，行政部门指导食堂经营管理工作，以保证承包方经营行为合法有效。

4.3公司管理监督职责：

4.3.1监督审批经营者的服务品种和价格；

4.3.2对承包方采购的食用油.蔬菜等检查验收；

4.3.3检查监督食堂的卫生安全工作，对违规行为予以处罚；

4.3.4抽查评价服务品种的质量，对违规行为予以处罚；

4.3.5管理售餐票，向承包方结付餐费，每月底结帐一次；

4.4承包方每天须提供采购的全部材料明细单据，和当日餐票，

以提供明细监督管理依据。

4.5承包方可在公司内经营便民店和其它餐饮服务，此项可作为赢利保障，以公司和承包方长期合作的目的。

5. 经营管理措施

5.1承包方要强化食品安全措施，按食品卫生法.产品质量法和公司的要求条款组织生产经营，提供安全食品，确保员工饮食安全。

5.2食堂的工作人员必须都有经过卫生监督部门体检并核发健康证明，（半年一次）并张贴在食堂打菜窗口的墙上（用相框装上）。

5.3承包方要建立食品安全预警制度，所有的制度都要张贴上墙，当出现问题应及时向公司报告和相关部门报告，及时做出急救措施，力争把损失降到最低程度。

5.5食堂须采用符合卫生标准的保温设备作为盛售饭器具，以保证员工吃上热腾腾的饭菜。

5.6公司设有工会，工会成员会不定期对饭菜的质量如温度品种数量等进行抽查，并且有权对食堂提出整改意思，最后将结果汇报到公司高层。

5.7员工食堂的特殊性决定了承包方的低利回报，承包方必须强化成本管理，向管理要效益，建立健全配套的管理制度，在签完协议后的”1个月内须建立食品卫生安全.安全操作规程各个环节岗位责任制度，并张贴上墙，承包方必须有章可循，公司才放心将员工的饮食权交付与承包方。

6. 食堂工作流程管理

6.1.2 未经兽医卫生检验或者检验不合格的肉类及其制品；

6.1.3 超过保质期或不符合食品标签规定的定型包装食品，公司办公室人员须对承包方采购的食品进行质量检查验收，并在单据上签名。

6.2 食堂送餐时间为11:30到12:30，分批吃饭，每批20分钟，每餐饭菜必须在就餐前10分钟准备好，加工后的饭菜要注意保热. 保洁。

6.3 就餐期间承包方管理人员要协调好食堂内部事务，负责打菜的职工要固定窗口，并穿带专业的服装和衣帽口罩，打饭菜数量要符合规定，人员配备充足，保证打饭快速有序。要根据就餐情况及时调配饭菜，如有饭菜不足情况要及时采取措施。

6.4 餐后清洗. 清理与打扫。餐后要对餐桌. 厨具. 餐具进行清洗, 消毒，并分类放在固定位置，厨房. 餐厅进行打扫. 冲洗；对剩余饭菜进行处理。

6.5 每周五要进行厨具. 餐具的清洗及厨房. 餐厅及周边环境的大扫除。

7. 食堂工作制度

7.1 所有食堂工作人员必须社会背景清楚，身体健康，所有食堂工作人员必须到公司备案，提供健康证明。更换. 补充人员必须经过备案。

7.2 做好食堂安全工作，操作要严守操作规程，生熟食品及加工用具要分类置放，防止污染；食堂无关人员严禁进入厨房及保管室；易燃易爆物品要按规定放置，杜绝意外事故的发生，食堂工作人员离开厨房前，必须将厨房各种食品放置好，关好门窗，检查各类电源开关. 设备. 炉灶等，做好防火. 防盗. 防毒工

作。

7.3做好食堂卫生工作，工作期间必须穿工作服，注意做好食品卫生，餐具卫生，环境卫生，个人卫生工作，如有咳嗽、腹泻、发烧、呕吐等疾病，应向食堂管理人员请假，离开食堂工作岗位。

7.4食堂工作人员要服务规范、语言文明，工作期间不打闹、不与员工争吵。

8. 食堂卫生制度

8.1不购买不新鲜食品，严禁购买及使用腐烂变质的食物，以及其他感官性状异常食物。

8.2要做到生品与成品、熟品相隔离，成品与半成品相隔离，食品与杂物相隔离。冷藏时要做到荤腥类食品与其他食品相隔离。

8.3食物制作及销售过程中要注意防蝇、防灰尘，以避免杂物混入食品。

8.4隔餐食物如可食用，必须经过回锅加热。

8.5各种调料不宜久置，装盛调料各种器具应经常洗涤。

8.6刀、墩、板、桶、盆、筐、灶、锅、抹布等厨具要每餐清洗，保持厨具的清洁，餐具用后要一洗二刷三冲四消毒四类。

8.8要经常性地打扫和清洗食堂地面，做到地面无杂物和积水

8.9储藏室要保持干净、干燥和通风，储藏间不得存放其他杂物及个人物件，物品存放要离地、隔墙、分类。

8.11对存放厨具、餐具的各个角落要经常抹洗。

8.12食堂工作人员要做到

8.13在工作前及处理食品原料后.便后要用肥皂及流动清水洗手,直接用手接触入口食品之前(如抓粉条,切菜,加工面粉等)应用热水消毒。

8.14不得在食品加工期间及销售食品前抽烟,严禁对食品咳嗽.打喷嚏,在厨房内吐痰。

9. 监督与管理

9.1办公室将不定期对食堂卫生及饭菜质量进行监督。

9.2公司每月对承包方进行一次食堂工作考核,考核内容包括食堂工作人员工作态度,食堂管理制度执行情况等相关事宜。

9.3承包方人员必须遵守公司管理制度,人员.车辆.物资出入门检查登记,未经公司有关部门同意,不得携带物品出厂。

10. 奖惩

10.1承包方能认真履行职责,无工作失误,饭菜质量好,员工满意度80分以上的,办公室考核后酌情给予200元-2000元奖励。

10.2承包方如在经营期间有下列情况之一,公司有权终止合同,并罚款2000—5000元。

10.2.1如因食堂内部管理不善,无法保证向员工提供规定的伙食标准。

10.2.2员工对承包方提供的服务强烈不满,严重影响公司正常工作的开展。

10.2.3不服从管理,态度恶劣,影响食堂整体形象,员工对

伙食严重不满，多次提出未整改。10.2.4不履行合同条款，有严重违法经营行为或严重违反食品卫生法和违反公司有关规定。

10.3出现食物中毒现象,承包方应承担所有责任。

11. 其它说明

11.1本协议确定的内容，不得随意更改，当协议需要变更、解除、终止时双方须提前书面协商确认，任何一方违约，违约方按国家相关规定赔偿对方。

11.2本协议中未尽事宜，双方协商解决，并另行签定补充协议。

11.3本协议自签定之日起生效。

11.4本协议一式二份，公司与承包方各执一份，均具有同等法律效力。

销售内部承包方案篇三

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制订承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。

一、管理职责

2、建立与企业财务制度相应的二级核算台账，做到账目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正。

3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。

如发现擅自涨价，应严加处理。

5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。

6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。

7、根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议。

8、负责应收账款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。

9、认证做好市场信息收集、处理工作，逐句编发《市场旬报》，逐月编发《市场分析报告》，提交企业经理层及各相关部门参考。

二、管理权限

1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权以及奖惩权。

2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。

3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控方法，经企业审定后实施。

4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划。

5、有权合理组织产品的发送运输工作

6、属销售费用管理范围的费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

- 7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。
- 8、有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。
- 9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处理权。

三、承包方式；

销售承包的结算，主要解决两大问题：一是结算企业给销售承包部门的经济效益；二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。

1、目标任务是年度万元，给与部门绩效工资为在基本目标完成之上，每增加10%，绩效提成增加销售额度的10%。

2、工资发放采取先预支，季度考核兑现。根据部门定员5人，依据企业现行岗位工资标准，按月发放基本工资。季度进行绩效考核后多退少补。考核基数是：第一季度任务为 万元，其他三个季度为 万元。第一季度提成工资总额为 万元，其余季度为 万元。没有完成考核任务，结算绩效提成比例为10%。考虑销售季节性，年终完成任务后可以综合平衡全年提成。营销部人员每月总基本工资为 万元由营销部自由支配。

3、销售部核定员工数为6人，部门自行安排适当职位。具体人员名称见附件。

四、法律效力

1、本案一式两份双方签订后生效，具有同等法律效力。

2、未尽事宜，双方可以补充协议，补充协议具有同等法律效力。

甲方： 乙方： 年月日：

销售内部承包方案篇四

一、企业方提供资源

二、本人的职责

湖北十堰盟发实业有限公司领导，为了对贵企业的饭堂加强管理，进一步改善员工就餐的实际情况，本人结合对贵厂的实际情况及贵企业的实际要求，特拟定以下经营管理方案，敬请参阅如下食堂承包经营方案。

4. 卫生、服务、菜品质量的定期抽样检查；

5. 厨务人员的人力安排及薪资、福利等的管理； 6. 随时接受贵厂相关部门的监督和改善建议； 7. 按月支付甲方水电费。

8. 在满足甲方要求的前提下，可对外经营。 9. 按甲方要求提供柴火灶煮蒸米饭。

1. 早餐：各种粥类、豆浆、牛奶等； 面食类馒头、花卷、包子等

特色咸菜或小菜

2. 中餐、晚餐1. 大荤 鱼、肉； （适当进行调节）

3. 特色客餐：根据公司要求烹制。见如下菜单（可按甲方要求调整）

销售内部承包方案篇五

甲乙双方本着平等互利协商一致的原则，就乙方拟承包甲方

职工食堂，一事并达成如下协议。

- 1、贵公司提供厨房、餐厅、厨具设备、以及承包方工作人员的住宿。
 - 2、食堂所需的水、电费由贵公司承担。燃料费由承包方承担。
 - 3、食堂工作人员的工资、福利及其它费用由承包方负责。
 - 4、承包期间必须添置或需要更换的厨房设备，由承包方提出申请，经公司同意后并负责添置，经营期间如人为损坏或丢失，由承包方照价赔偿，自然损耗除外，合作期满按交接清单交还设施。
 - 6、公司可安排专人对承包方的菜肴加工原材料进行不定期抽检（详见《主要原材料品牌来源明细表》和《食品检验标准》），当发现与约定标准不一致时，可根据实际情况对承包方处以50-500元的经济处罚。
 - 7、承包方须根据大部分员工的要求更换厨师或菜肴口味。
 - 8、根据双方约定，由承包方先试经营三个月，试经营期满，根据员工对菜肴的质量、数量、价格、服务、卫生等的满意程度决定后续承包经营事宜。
 - 9、双方约定合作时间为三年，期间任何一方提出解约必须提前30天书面告知对方。
 - 10、承包方承诺所签订协议之后，是由承包方自己经营，不存在转包给第三方经营，如若经公司查出有转包行为的，以承包方自动放弃经营资格论处。
- 1、根据双方的约定，采取员工自助式就餐，即员工可根据食堂提供的菜肴菜式、口味、质量、价格自由选择和控制消费

金额。

2、餐费标准：

a□早餐标准：

1.0--3.0元，以下品种任选：包子、馒头、麻球、油条、豆浆、鸡蛋饼、葱油饼、炒粉、汤粉、汤面等。

b□中晚餐标准：

1、中晚餐提供价位不等的菜肴：菜式每餐不低于6个品种：大荤3.0-5.0元、小荤1.5-2.5元、素菜1.0-1.5元，米饭0.6元/人，加餐米饭0.3元/份，菜按正价。汤免费。

承包获利方式：

1、为适应社会发展和市场竞争，我们不断扩大市场网络信息，物品原料团体采购，直接采购于主要产区，及批发基地，以多购价廉新鲜菜。

2、厨房工作人员和管理人员经专业培训，避免不必要浪费，降低成本，并提高效益。

3、控制加工成本。每月进行菜单分析，在客户满意的情况下，在原材料挑选上进行价格的搭配以达到成本的控制；另一方面，厨师长在制定菜单上充分考虑原材料，尽量用完原材料的全部并全面搭配。

4、努力钻研烹调技艺，开发适销对路的菜品，销售过程中控制每单位菜品的重量，加强预估算，减少剩菜浪费。