

# 最新跨域请求有那些方案(大全8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 跨域请求有那些方案篇一

(1) 公司规模及形象良好 (2) 有良好的口碑及运营资金

### 三、招商要求

a类市场30万□b类市场25万□c类市场20万□d类市场暂不做计划

### 四、支持政策(前3个月)

### 六、新店加盟礼包配送支持的操作明细

25万、20万)，代理商可以分别以首批货款的(70%、60%、50%)为上限，无需回款，只需凭加盟店加盟合同、我司市场人员签名确认来领取相对应的礼包；超出此额度则必须凭回款及新签加盟店加盟合同、我司市场人员签名确认，来领取加盟礼包。

代理商凭加盟店加盟合同、我司市场人员签名确认并给予我司此新开发加盟店首批加盟金额60%的回款，我司在收到相关资料核对后，向代理商兑现加盟店首批加盟礼包。例如：美容院加盟万元，代理商须给我司回款万元即可领取一个一万元加盟礼包；美容院加盟5万元，代理商须给我司回款3万元即可领取一个三万元加盟礼包。

不得参与购买特价产品。

## 七、拓店业务奖励政策

奖励标准：代理商在前期市场开拓期间，我司给予5%的拓店业务奖励支持(按每家新签加盟合同金额计)。

2) 执行期：新签代理前三个月。

3) 奖励条件：执行期内必须开发15家新店以上(含15家)，若拓店数量不达标，将自动取消。

4) 奖励方式：该奖励我司以代理价产品报结，代理商以现金形式支付给业务人员。

## 跨域请求有那些方案篇二

2020年来，在上级公司及地方政府的正确领导下，在公司经理室及全体员工的大力支持下，我本人坚持加强党的理论知识学习，全面提高政治素质，始终把业务工作同党风廉政建设同步推进。一方面以经理室为核心，以维护公司形象和班子团结为出发点，以发展为第一要务，在自己分管的工作内履行职责，大胆管理，使自身素质、业务发展和管理水平都有了新的提高；另一方面从严要求自己，严格执行廉洁自律的各项规定及上级党委的各项决议和精神，各项工作再上新台阶。根据班子分工，20\_年我主要分管团险销售、纪检监察，下面就一年来的思想工作、业务发展、廉政建设向各位领导和同志们作以汇报。

### 一、主要工作成绩

1、政治思想方面：一年来我积极参加各项政治学习和业务学习，坚持科学发展观，思想上坚定不移和\_保持高度一致，时时处处以一个\_员的班子成员的标准严格要求自己，不断改进

自己的世界观、人生观，能正确处理个人得失，自觉维护班子团结，尊敬领导，团结同志。

2、以业务发展为根本，以经济效益为中心，努力拓展业务，抢占市场。关于团险方面：面对队伍人力不足及保源匮乏的情况下，不等不靠寻找业务保源，加强行代线维护开发，以\_\_险为突破口，提升保费增长点，当年实现\_\_险保费\_\_万余元，积极组建营销团队，至20\_\_年底共有人力\_\_人。实现团险总保费\_\_万元，其中趸交\_\_万元，短险\_\_万元，意外险\_\_万元。

3、认清位置，大胆管理，充分发挥助手作用。作为班子的一名副职，自觉维护一把手的权威，能够找准工作位置，积极服从领导并与班子成员搞好配合，促进工作团结，增强班子的凝聚力和战斗力。在分管的工作中，以“总、省、市”指导思想为指引，结合公司实际，调整工作思路，把工作分解到每个环节，落实到每一个人头上，推行责任制管理。自己以身作则，加强督导、检查，要求员工做到的自己首先做到，己正才能正人。主动调查研究，从公司大局出发，为一把手出主意、想办法、提建议，定期向领导汇报反馈工作中的一线情况，为一把手科学决策提供信息服务，遇到问题积极想办法，不挑轻推重，积极投身解决问题的工作中，形成良好的工作作风。

## 二、廉政建设和廉洁自律方面

1、严格维护和遵守政治纪律，严守公司机密，不信谣，不传谣，不断规范自己，约束自己，清清白白做人、堂堂正正做事。保险公司副职工作总结。

2、在业务发展上，严格按照规定操作，不违规、不越规，再大的业务，宁可不做，也不违规操作。

3、生活中不搞特殊化，接待上级领导不超标，下基层不接受

招待，不利用公款吃喝，也没有因为业务关系吃喝。

4、早上班，晚下班，遵守纪律，努力做到不畏艰难，不谋私利，乐于奉献，自觉把党风廉政建设工作落到实处。

### 三、存在的不足

1、角色转换不到位。表现在一些具体工作亲自干，不能从经理室工作大局出发，掌控工作全局。保险公司副职工作总结。

2、自觉学习不够。进入班子以来，由于业务繁忙，不能及时学习新的管理理念及外地的先进经验，下一步我将克服以上缺点，在今后的工作中努力克服，尽力完善。

3、关心职工生活不够。注重业务发展多，建议关心职工生活少。作为班子成员，应多通过关心职工生活和开展一些健康的文体活动，调动职工的积极性，促进和谐，增强凝聚力、向心力。

### 四、下步工作计划

1、努力提高自身的政治素质，与时俱进，牢固树立共产主义信念，增强务实作风，不断在自身岗位充实发展和提高，做到思想合格，纪律作风过硬，业务成绩优秀。

2、面对激烈的市场竞争，克服存在的问题，积极想办法，不怨天尤人，用科学周密的发展计划带动业务发展，提高经济效益。掌握和关心职工的热点、难点问题，切实为职工服务，真正把公司的关心体现到职工最需要的地方，充分调动职工展业积极性，为业务发展奠定基础。

3、强化自律意识，加强廉政建设。不断加强廉政建设，结合学习和发展，不断加强世界观、价值观的改造，提高依法办事的能力，时时处处起到表率作用。

以上是我的述职述廉报告，不妥之处，请领导和同志们批评指正。

### 跨域请求有那些方案篇三

服务，对潜在风险提出防范建议，制定在代理工作中的质量保证措施并做出服务承诺。我公司认真贯彻执行《招标投标法》及有关部门的政策、法规，严格遵循“公开、公平、公正、诚实信用”原则，取得了较好的招标效果，维护了招标单位的利益，同时也维护了各投标单位的合法权益。我们的工作不仅得到各业主单位的好评，也得到广大投标单位的信任，至今我公司在招标代理工作中仍保持零投诉。

编制《招标文件》、《工程量清单》及标底工作与其穿插进行，并报送贵单位审查，直至贵单位满意。

投标截止日7天前 最高限价：

将于投标截止日10天前发往所有潜在投标人（如果有的话）  
投标有效期：

自投标截止日起计算不少于45天

（4）评标、定标 在投标截止日前接收所有潜在投标人的《投标文件》，并在投标截止后，组织现场开标、唱标，随后在建设工程交易中心评标室，由其评委库中抽取的专家评委及贵单位评委组成评标委员会，根据《招标文件》中列明的评标办法进行评标，并中标候选人（政府投资项目是由

（6）招投标情况书面报告、施工合同等备案 开标、评标工作结束并确定中标人后，编制招投标情况书面报告；中标通知书发出30天内，由贵单位与中标单位签订施工合同，并与招投标情况书面报告、评标报告、中标通知书向建设工程交易中心备案。

(7) 合同草拟 合同草拟工作将在编制《招标文件》的过程中进行,充分理解、融入贵单位的意见及要求,并于确定中标人后,协助贵单位与中标人签订施工合同,将严格按照《招标文件》及中标通知书的内容,确定合同条款,不得与其相违背。

(8) 卷宗资料 招标代理过程中相关资料,每进行一步,我公司都将书面正式文本提交贵单位,并与整个项目代理工作结束后,3个工作日内提供一套完整资料交由贵单位存档。综上所述,完成自发布招标公告至确定中标人等工作需要30~35天。

## 招标代理工作计划

招标代理公司工作计划 监理招标: 1)、拟定招标文件、备案资料齐全到招标办备案同时发布招标公告、报名结束确定入围单位到招标办排开标时间、排好时间到开标截止时间需、开标之后发布中标公示到领中标通知书。以上时间为代理公司招标过程时间,但其中不含招标文件编制之后甲方确认修改时间、备案材料甲方的盖章时间等,应充分考虑。

施工招标: 1)、编制招标文件及工程量清单控制价、备案资料齐全到招标办备案同时发布招标公告、招标文件招标办审批、发布招标公告招标文件到开标截止时间需、开标之后发布中标公示到领取中标通知书。以上时间为代理公司招标过程时间,但其中不含招标文件编制之后甲方确认修改时间、备案材料甲方的盖章时间等,应充分考虑。

## 招标代理工作计划

罗奇营施工总包、监理工程招标代理工作计划(公开招标)  
注:

施工总承包与监理同时进行招标,完成招标流程大概需60日

历天左右。

## 勘察设计招标代理工作计划（公开招标）篇

### 招标部工作计划

1、完成招标代理入川备案证的变更（备案证上面分公司及总公司

地址的变更）；

2、中央投资项目招标代理甲级资质在省^v^登记备案；

3、招标代理资质在攀枝花及有潜在项目的地方登记备案（如有需要）；

6、在平时的日常工作中应加强学习，尤其是法律法规在工作中的运用，提高业务理论知识在实际工作中的运用，通过再学习、再认识、再实践这样一个过程来不断提高自身能力和水平。以上就是我们招标部近期的工作计划！

### 招标代理人员岗位职责

### 招标代理人员岗位职责

#### 1、招标代理人员岗位职责

1、熟悉招标代理工作流程；

2、组织编制招标方案、招标文件，发布招标公告等工作；

3、组织开评标过程；

4、与招标人做好良好沟通。

## 2、招标代理人员岗位职责

2、管控项目实施并合理规避风险，对项目团队内部项目执行交叉检查；

5、负责对团队下属的工作量进行统计、分析和考核；

6、完成其他上级交办和团队协作的各项工作。

2、协助公司市场开发部或独立编制投标文件、实施公司业务投标工作；

6、协助市场开发人员（或独立开发）开拓招标代理市场业务；

7、其他相关工作。

## 4、招标代理人员岗位职责

1、参与公司项目洽谈、签订招标代理合同；

2、领取招标资料，拟定招标方案；

3、协助招标人办理项目报建手续；

4、提出招标申请；

5、编制招标文件（工程清单或标底），并负责审核报送备案；

6、招标文件提交业主讨论；

7、发出招标公告或招标邀请书；

8、发售资格预审文件；

9、审查投标申请与投标人资格；

10、发放资审结果通知书； 1 1、组织投标人查勘现场和招标文件答疑； 1 2、邀请全部合格的投标人代表参加组织开标活动。

2、负责项目的前期策划工作，前期立项开发手续的审批；

5、新项目、在建项目的各项手续办理；

6、政府采购类项目投标运作； 7、熟悉整个行业的运作模式，有相关的客户资源。

附送：

招标代理机构邀请函

招标代理机构邀请函

潍坊市世纪泰华商务酒店 b 座 5 楼 1 号会议 室 本公司保留另行确定开标时间和地点的权利。

四、领取标书前须审核企业法人营业执照副本、组织机构代码证、税务登记证副本及相应的资质证书（已审）。

五、潍坊联通集中采购管理办公室地址与邮编： 地址：

潍坊市奎文区鸢飞路 315 号；邮编： 261051。

## 跨域请求有那些方案篇四

受托方（以下简称“乙方”）： 山东智宇律师事务所

本合同由甲方与乙方在平等自愿的基础上，依据《\_合同法》有关规定就甲方商标注册事宜，经双方友好协商后订立。

## 一、代理项目

甲方现委托乙方办理 的如下事宜：

## 二、乙方义务

- 1、乙方须在收到甲方相关委托文件以及相应费用后3个工作日内做完所有前期准备并将相关文件转递申请，但涉及公证认证等无法控制的因素的除外。
- 2、乙方应保证按指定国家的主管机关要求提交申请材料，在代理过程中应及时将进展情况通知乙方。
- 3、乙方任何向官方所做的说明和回答，必须征得甲方同意。
- 4、如有涉及甲方同意进行并已经支付费用的后续程序，乙方应保证在指定国家的法律允许的期限内使当地事务所接到指令，但因甲方原因以及不可抗力造成的后果，乙方不承担责任。

## 三、甲方义务

- 1、甲方应及时向乙方提供申请所需文件资料，包含申请过程中可能出现的答复该国官方指令所需的文件资料；尽可能核实客户方文件的真实性、有效性，并确保送交乙方的文件准确无误；因原始文件缺陷造成的损失由甲方承担，但因乙方未审核出原始文件的应当可以发现的明显缺陷并未及时通知甲方更正，损失由乙方承担。
- 2、甲方应按本合同约定支付甲方费用，并于支付当日将汇款凭证传真至乙方。
- 3、甲方应提供申请相关的其他必要支持。

## 五、费用及付款方式

1、所需费用共计\_\_元人民币（含官方收费、工认证费、代理费、手续费、杂费）；该费用包括商标在不发生被异议或驳回的情况下从申请直至商标领证核准的所有费用；发明专利实质审查前的全部费用（不含实质审查费、公布印刷费、办理登记费、办证费、印花费、年费等）；实用新型和外观设计专利办理登记前的全部费用（不含公告印刷费、办理登记费、办证费、印花费、年费等）。

2、甲方应在本协议签署后5日内支付，乙方收到上述费用后立即申请申报。

账户名：林琼 开户行：农业银行

账 号：95599 8026 19521 458193、在收到受理通知书乙方向甲方提供全部款项的发票。

## 六、其他事宜

1、合同一式两份，甲乙双方各持一份。

2、传真件有效。

甲方： 乙方：山东智宇律师事务所

（章）（章）

年 月 日 年 月 日

## 跨域请求有那些方案篇五

岗位职责： 1、负责制定项目品牌的推广策略方案。 2、推广渠道的选择及推广费用的把控。 3、负责进行同行业产品调查、研究，整理分析同行业的营销动态。 4、组织执行各项推广方案并监督执行效果，进行总结分析。职位要求： 1、

市场营销、管理类、广告类或相关专业大专以上学历； 2、有相关工作经验者优先； 3、熟悉公关媒体品牌推广运作，具有出色的品牌策略能力及整合传播技巧； 4、品牌意识强，具有出色提案能力和沟通技巧，有大型相关策划实务操作经验及成功品牌策划案例； 5、对市场有灵敏的触觉和较强的资讯搜集能力，能独立操作品牌营销工作。 6、有相关的公关媒体或者其他方面的资源。

学历要求：大专

语言要求：不限

年龄要求：不限

工作年限：1-3年

## 跨域请求有那些方案篇六

### 一、新生入学前

(1)认真学习《韶关学院学生手册》以及学生代理班主任的相关工作准则，熟悉工作程序，明确自己的责任和义务。

(2)提前回到学校，做好学生代理班主任的角色调整，并联系所带班级的班主任老师。

(3)预先到我院辅导员处了解自己所带班级的基本情况以及个新生的具体情况(例如：班级人数，新生的基本资料，新生报志愿的情况)。

(4)对已被录取的新生进行入学前指导(可通过飞信等方式)。

(5)对新生可能出现的问题，做好自己的准备，并与班主任老师多沟通交流意见。

## 二、新生入学时

- (1) 根据我院的新生接待工作安排，积极配合，完成新生接待工作。
- (2) 若有新生提早到达学校，先通知学院辅导员，并尽量帮助新生安排其住宿问题。
- (3) 在报到的时间内，尽可能多的时间到达新生接待点，以热情，快乐的心态迎接新生的到来，并帮助其解决安排宿舍，办理饭卡等问题。
- (4) 如果遇到需要调宿舍的问题，尽可能说服，说出调宿舍后的恶果，以及不调宿舍的好处。
- (5) 如果遇到转专业的问题，尽可能说服，先从学生自身出发，再讲解本专业的发展前景。
- (6) 对于新入学的贫困生，了解他们的家庭基本情况，并告诉他们如何办理助学贷款工作。

## 三、新生军训前后

- (1) 组织新生班会，让班内同学相互认识，介绍班主任老师，介绍代班，介绍教官，并告诉他们在大学的生活方式方法，提醒他们注意人身和财务的安全。
- (2) 带他们游览校园，注意认识学校的环境，饭堂、课室、宿舍的地理位置，还有学校周边的环境，并提醒他们尽量集体活动。
- (3) 陪伴他们度过军训，让他们在军训中感受集体的力量，不停给他们关怀与鼓励。
- (4) 平常抽时间到他们各自的宿舍，了解他们的宿舍情况。

#### 四、新生上课前后

(1)对新生进行心理上的教育(包括：理想大学与现实的差距，大学入党问题，受到欺负欺骗之后的心理调整)

(2)对新生进行学习上的教育(包括：专业的概况及发展前景，上课的区别，学院规则制度和学校规章制度，师资及硬件设施的了解，大学考试的形式，自己以后的发展方向，学习的方式方法)

(3)对新生进行工作以及活动上的教育(包括：社团的概况，如何调配时间，班干部的工作)

(4)对新生进行生活上的教育(包括：住宿问题，每月消费额，贫困生的贷款，人身安全，财产安全，人际交往)

(5)适当时机，组建第一届班(团)委会，并指导和培训他们的工作。

(6)时刻留意所带班级的动向，多参与他们的班集体活动，多了解他们的思想情况。

#### 五、新生集体观念形成之后

(1)放手让班(团)干管理班集体，并要求按时向代班和班主任老师汇报。

(2)多参与班集体活动，融入他们的集体之中。

(3)定期通过与班内同学交流，了解他们的思想，学习，工作，生活等方面的状况。

(4)定期召开班会，提高他们对大学生生活的目标性和对国家时事的关注度。

以上是我们小组经过讨论得出的代理班主任总体基本规划，不足之处，请提出宝贵的意见和建议。

## 跨域请求有那些方案篇七

北京恒新堂科技发展有限公司是成立于1996年，目前主要从事传统中医药研发ctm战略、生产、销售、技术转让。本公司以现代中医药人才、现代制药技术作为商业化运作的基础。

### 第一部分 代理

本公司以代理方式运作。目前考虑通过原有直销代理系统(如安利)进行，因为直销系统有良好的促销人员，地域广阔，不用投入大批和没有必要的广告费用，这里称为第一选择。也就是在某个区域找到一个到两个合适的主任。选择美容院系统进行销售，美容院系统专业性强、连锁店多、客户集中，易推广，这里称第二选择。

地区性大代理，有实力背景的大代理商是理想的选择，其可能进入了药店、超市、连锁店、茶叶店等。但是要看是否有一线推销队伍和是否需要大量的广告费支持为选择的关键。称第三选择。以下是按正规，理想化市场考虑的，实际操作应灵活处置，逐步达到本文的规范化操作。

### 第一选择：专业直销代理系统操作方式

#### 一、产品定价及费用安排

##### 1、定价每6袋一盒每盒元

销售额超过30万以上15%，此为累积差额返点方式。

##### 3、业务员奖励：买二赠一（33%）

4、总经销费用(含培训、差旅、破损、侵害等)8%

5、税负约9元占12%。

6、运费

7、推广试用品，采用简单包装5%。

8、厂家和总代理成本+利润约

## 二、代理商运作：

1、只设一级代理(县、区级);市级与行业代理另行商定。允许行业代理在本地连锁美容中心、俱乐部范围内销售。

3、第一次代理费用若不足2万元仅有1万元者，其中7,元购买茶品，代理费中剩余元作押金，但是前提条件为30天内销售完毕，并有第二次订货优惠条件同前，若无第二次订货甲方有权在本地区、县另立代理商。(视代理商具体所处的地理位置，本地区的消费能力等具体问题采取灵活处理的原则。)

同者，甲方按代理商的诚信度、销售业绩等综合情况给与按月结算或压批结算。第二年代理商若不与甲方续签合同者代理商最后一次购货的收益仅在年终返还。

5、代理商发现有本茶品的假冒伪劣出现有权向甲方及时报告并协同甲方及工商行政管理部门查缴，根据查缴的结果金额给与1%的奖励。者。若有违反使用者，出现诸多不良后果责任自负，与甲方无关。

7、代理商不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

8、代理商不能执行或违反销售制度的甲方有权提前终止与其的合同，甲方有权在本地区或县行政区域内另立代理商。

9、鼓励发展代理商机制：介绍人介绍成功代理商，代理商第一次订货后，介绍人按订货金额的1%提取中介费，代理商第二次订货后，介绍人按订货金额的2%提取中介费，代理商第三次订货后，介绍人按订货金额的3%提取中介费，此后介绍人的中介费终止。

10、代理商的培训机制：代理商的业务员人数20人以上，甲方可上门培训，业务员人数少于20人时，进行光盘培训或热线培训。

第二选择：美容院代理系统操作方式

这里应分为单系统(某个著名连锁系统)代理，和城市范围代理。

一、单系统代理(一个或数个连锁系统内销售的代理商)

1、基本参照第一选择执行。

2、原则上欢迎大的连锁系统。

3、可以进行深度合作，提供本公司开发的其他技术项目，如去斑面膜、活血面膜、增白面膜；各种霜剂、乳剂、酞剂；养阴茶、降血脂茶等等。欢迎深度开发与合作生产等项目的进行。

4、按协议不得超出本系统外进行销售。

5、允许本地区直销商销售。

二、城市范围代理。(可以在几乎全城区美容系统、药店、超市、连锁店进行销售)

1、参照第三选择进行。

## 跨域请求有那些方案篇八

根据《公司章程》的规定，经公司20xx年6月17日20xx年度第一次临时股东大会审议通过了《关于聘请公司20xx年度审计机构的议案》。20xx年6月，立信大华与公司签署了《审计业务约定书》。该约定书中约定了20xx年度审计及鉴证报酬为50万元人民币，不存在或有收费项目。

根据《董事会审计委员会议事规则》及相关制定规定，审计委员会认真履行职责，在年审注册会计师进场前，认真审阅了公司编制的财务会计报表，认为财务会计报表符合《企业会计准则》的要求，真实、完整反映了公司20xx年12月31日财务状况及20xx年度的经营成果和现金流量情况，通知会计师事务所就上述报表开展年度审计。

20xx年3月3日，审计委员会与年审会计师召开现场沟通会议，就20xx年度审计策略及审计计划进行了沟通。

20xx年3月10日审计委员会与年审会计师召开了现场沟通会议，就审计进展情况和审计过程中遇到的问题进行了第二次沟通。

注册会计师再次召开现场沟通会议，就审计初稿情况进行沟通，认为公司财务会计报表真实、准确、完整地反映了公司20xx年12月31日的财务状况及20xx年度经营成果和现金流量情况。

### 1、独立性评价

立信大华未获取除约定的审计费用以外的任何现金及其他任何形式的经济利益；审计小组成员和公司经营层之间不存在关联关系。本次审计工作中，立信大华始终保持了形式上和实质上的双重独立，遵守了职业道德准则中关于保持独立性的要求。

## 2、专业胜任能力评价

审计小组共由14人组成，其中具有注册会计师资格人员6名，均具有担任本次审计业务所必需的专业知识和相关的职业资格证书，能够胜任本次审计工作，同时也能保持应有的关注和职业谨慎性。

### 1、审计工作计划的评价

本年度审计过程中，审计委员会与立信大华审计小组进行了充分的协商安排；在此基础上，审计小组制订总体审计策略和具体审计计划，为完成审计任务和减小审计风险作了充分的准备。

### 2、具体审计程序执行评价

审计小组对公司内部控制的完整性、设计的合理性和运行的有效性进行了评价，在此基础上，确定实施控制性测试程序和实质性测试程序。控制性测试审计程序中，审计小组执行了内部控制和穿行测试程序，获得了内部控制有效运行的审计证据；实质性测试审计程序中，审计人员执行了细节测试和实质性分析程序，为公司各类交易、账户余额、列报认定等获取了必要的审计证据。

### 3、对会计师事务所出具审计报告意见的评价

本年度审计中，立信大华审计小组按照中国注册会计师审计准则的要求执行了恰当的审计程序，为发表意见获取了充分、适当的审计证据。立信大华对公司财务报告发表的标准无保留的审计意见是在获取充分、适当的审计证据的基础上作出的。

立信大华作为公司20xx年度审计机构，在20xx年度审计工作中，遵守职业操守、勤勉尽职，顺利地完成了公司及下属各

子公司20xx年度财务报告的审计工作，并对公司20xx年度募集资金存放及使用情况、关于控股股东及其他关联方资金占用情况□20xx年度内部控制自我评价报告等事项进行了认真核查，出具了鉴证意见或专项审核说明。

立信大华会计师事务所有限公司作为公司20xx年度审计机构，以严谨、客观、公允的工作态度顺利完成了公司20xx年年度的审计工作，表现出良好的职业操守和业务素质，全面的履行了双方签订的《审计业务约定书》所规定的责任与义务。因此，为保证公司审计工作的连续性，审计委员会建议续聘立信大华会计师事务所有限公司为公司20xx年度审计机构，建议20xx年度审计报酬为人民币50万元。