

最新电镀工个人工作年度总结 电镀协议 合同(通用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇一

委托单位：（以下简称甲方）

加工单位：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》和有关规定，经双方协商一致，特订立本合同。

第一条：甲方自20xx年x月x日起委托乙方为甲方生产加工产品。

第二条：加工方式

(1) (乙方自备材料)，乙方必须依照合同规定选用原材料，并接受甲方检验。乙方隐瞒原材料的缺陷或用不符合合同规定的原材料而影响定作质量的，甲方有权要求重作、修理、减少价款或退货，并由乙方承担相关全部损失。如甲方有指定材料供应商的，乙方必须按指定采购，否则甲方将拒收货品，并有权利向乙方索取一切相关损失的赔偿。

(2) (甲方提供材料，明确规定原材料的消耗定额)甲方按合同规定的时间、数量、质量、规格提供原材料，乙方对甲方提供的原材料不得擅自更换，对返修的产品不得偷工换料。

否则甲方将拒收货品，并有权利向乙方索取一切相关损失的赔偿。

质检人员的合理要求来组织生产。如品质达不到要求，甲方将拒收货品，并有权利向乙方索取一切相关损失的赔偿。

甲方另行提供，双方确认后乙方必须按期出货，如延期出货，乙方需承担所有损失。

第五条：甲方提供给乙方用于生产的所有资料（包括楦头、款式、材料、包装、商标等）

乙方必须妥善保管和使用，以免给其他个人或公司所利用，更不能将甲方提供的资料修改或直接生产给甲方以外的个人或公司，否则乙方必须赔偿给甲方每组鞋人民币十万元的损失。

第六条：付款：每月的货款甲、乙双方在次月6日前对账，甲方在对账当月15日前付清。

第七条：甲、乙任何一方如确因战争或严重自然灾害等不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由，经双方协商确认一致后，免于承担违约责任。

决，向广州市仲裁委员会申请仲裁或向广州市人民法院提起诉讼。

第九条：本合同自签订之日起生效，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同未尽事项，双方协商解决，具有本合同同等效力。本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

委托单位(甲方)： （盖章）

_____年_____月_____日

加工单位(乙方): (盖章) :

_____年_____月_____日

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇二

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交

货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，

需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇三

一、工作认真负责，敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，克服孕期反应等身体不适，始终以积极认真的心态对待工作。特别是十月份六号机组运转，劳动强度增加，但我们发扬艰苦奋斗的作风，不怕苦，不怕累，克服一个有一个的难题，使四期工程得以顺利圆满的成功运转。

三、能力包括协调能力和处理事故能力，若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，电气*亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。只有做到活学活用，才能更好地干好工作。

四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”。在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。如在十月份六号机组还不稳定，就要积极主动询问集控室，了解负荷变化，低负荷时尽量开大连排开度，以保*蒸汽品质，尽快让炉水合格并稳定，而高负荷时连排开大，排污效果既不明显又浪费工况。所以在尽量开大连排的基础上尽力节省资源，把握两者平衡点。为做到一举三得，更是精心测定，细心*，*心设备，耐心沟通。

五、建议：

1、安全设施能否更加完善、细致一些，设定设备误动保护措施，故障演习预案以防患于未然，更新传统电气监督观念，变被动处置为主动预见预防。

一、常用电压电器故障的几个检修实例

1、电压断路器故障

触头过热，可闻到配电控制柜有味道，经过检查是动触头没

有完全*入静触头，触点压力不够，导致开关容量下降，引起触头过热。此时要调整*作机构，使动触头完全*入静触头。

通电时闪弧爆响，经检查是负载长期过重，触头松动接触不良所引起的。检修此故障一定要注意安全，严防电弧对人和设备的危害。检修完负载和触头后，先空载通电正常后，才能带负载检查运行情况，直至正常。此故障一定要注意用器设备的日常维护工作，以免造成不必要的危害。

2、接触器的故障

触点断相，由于某相触点接触不好或者接线端子上螺钉松动，使电动机缺相运行，此时电动机虽能转动，但发出嗡嗡声。应立即停车检修。

触点熔焊，接“停止”按钮，电动机不停转，并且有可能发出嗡嗡声。此类故障是二相或三相触点由于过载电流大而引起熔焊现象，应立即断电，检查负载后更换接触器。

通电衔铁不吸合。如果经检查通电无振动和噪声，则说明衔铁运动部分沿有卡住，只是线圈断路的故障。可拆下线圈按原数据重新绕绕制后浸漆烘干。

3、热继电器故障

热功当量元件烧断，若电动机不能启动或启动时有嗡嗡声，可能是热继电器的热元件中的熔断丝烧断。此类故障的原因是热继电器的动作频率太高，或负级侧发生过载。排除故障后，更换合适的热继电器、注意后重新调整整定值。

热继电器“误”动作。这种故障原因一般有以下几种：整定值偏小，以致未过载就动作；电动机启动时间过长，使热继电器在启动过程中动作；*作频率过高，使热元件经常受到冲击。重新调整整定值或更换适合的热继电器解决。

热继电器“不”动作。这种故障通常是电流整定值偏大，以致过载很久仍不动作，应根据负载工作电流调整整定电流。

热继电器使用日久，应该定期校验它的动作可靠*。当热继电器动作脱扣时，应待双金属片冷却后再复位。按复位按钮用力不可过猛，否则会损坏*作机构。

凡有触点动作的电压电器主要由触点系统、电磁系统、灭弧装置三部分组成。也是检修中的重点。

1、触点的故障检修

触点的故障一般有触点过热、熔焊等。触点过热的主要原因是触点压力不够、表面氧化或不清洁和容量不够；触点熔焊的主要原因是触点在闭合时产生较大电弧，及触点严重跳动所致。

检查触点表面氧化情况和有无污垢。触点有污垢，已用汽油清洗干净。

银触点的氧化层不仅有良好的导电*能，而且在使用中还会还原成金属银，所以可不作修理。

铜质触点如有氧化层，可用油光锉锉平或用小*轻轻地刮去其表面的氧化层。

观察触点表面有无灼伤烧毛，铜触点烧毛可用油光锉或小*整修毛。整修触点表面不必过分光滑，不允许用砂布来整修，以免残留砂粒在触点闭合时嵌在触点上造成接触不良。但银触点烧毛可不必要整修。

触点如有熔焊，应更换触点。若因触点容量不够而造成，更换时应选容量大一级的电器。

检查触点有无松动，如有应加以紧固，以防触点跳动。检查触点有无机械损伤使*簧变形，造成触点压力不够。若有，应调整压力，使触点接触良好。触点压力的经验测量方法如下：初压力的测量，在支架和动触点之间放置一张纸条约其宽度比触头宽些，纸条在*簧作用下被压紧，这时用一手拉纸条。当纸条可拉出而且有力感时，可认为初压力比较合适。终压力的测量，将纸条夹在动、静触点之间，当触点在电器通电吸合后，用同样方法拉纸条。当纸条可拉出的，可认为终压力比较合适。对于大容量的电器，如100a以上当用同样方法拉纸条，当纸条拉出时有撕裂现象可认为初、终压力比较合适。

以上触点压力的测量方在多次修理试验中效果不错。都能正常进行，如测量压力值不能经过调整*簧恢复时，必须更换*簧或触点。

2、电磁系统的故障检修

由于动、静铁心的端面接触不良或铁心歪斜、短路环损坏、电压太低等，都会使衔铁噪声大，甚至线圈过热或烧毁。

(1)衔铁噪声大。修理时、应拆下线圈，检查、静铁心之间的接触面是否平整，在无油污。若不平整应锉平或磨平；如有油污要用汽油进行清洗。

若动铁心歪斜或松动，应加以校正或紧固。

检查短路环有无断裂，如断裂应按原尺寸用铜板制好换止，或将粗铜丝敲打成方截面，按原尺寸做好装上。

铁心气隙大小，剩磁太大；*簧疲劳变形，*力不够和铁心接触面有油污。可通过拆卸后整修，使铁心中柱端面与底端面间留有一的气隙，或更换*簧。

(3)线圈故障检修。线圈的主要故障是由于所通过的电流过大，

线圈过热以致烧毁。

这类故障通常是由于线圈绝缘损坏、电源电压过低，动、静铁心接触不紧密，也都能使线圈电流过大，线圈过热以致烧毁。

线圈若因短路烧毁，均应重绕时可以从烧坏的线圈中测得导线线径和匝数。也可从铭牌或手册上查出线圈的线径和匝数。按铁心中柱截面制作线模，线圈绕好后先放在105——110℃的烘箱中3小时，冷却至60-70℃浸1010沥青漆，也可以用其他绝缘漆。滴尽余漆后在温度为110——120℃的烘箱中烘干，冷却至常温后即可使用。

如果线圈短路的匝数不多。短路点又在接近线圈的用头处，其余部分完好，应正即切断电源，以免线圈被烧毁。

若线圈通电后无振动力学噪声，要检查线圈引出线连接处又无脱落，用万用表检查线圈是否断线或烧毁；通电后如有振动和噪声，应检查活动部分是否被卡住，静、动铁心之间是否有异物，电源电压是否过低。要区别对待，及时处理。

3、灭火装置的检修

取下灭弧罩，检查灭弧珊片的完整*及清除表面的*痕和金属细末，外壳应完整无损。

灭弧罩如有碎裂隙，应及时更换。特别说明一点原来带有灭弧罩的电器决不允许在不带灭弧罩时使用风防短路。

常用低压电器种类很多，以上是几种有代表*的又是最常用的电气故障的一些方法及其要领，触类旁通，对其它电器的检修具有一定的共*。

一、自觉加强理论学习，努力提高个人素质

没有坚定真确的*方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自己的*思想素质，这几年来我一直非常关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去，保*自己在思想和行动上始终与党和企业保持一致。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身进步。有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人!特别是干我们这项技术*很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和建议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

二、端正工作态度，起好带头作用

自从进入公司参加工作开始，我就从事所有了所有的机电事务，包括所有基建时期的安全和质量的监督巡查。我深知机电管理工作在建设期间的重要*，特别是含有大部分隐形的电器基础设施与工程，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，否则后患无穷且再无法根除，这就摆机我们作机电管理的面前是一种考验和责任。作为我是一位机电班班长和一名电工技师，身上的责任和重担我义不容辞。因此，在平时的工作中，我不仅要求自己班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，而且自己还深知打铁还须自身硬的道理。我对我自己做出了这样一些严格要求：一要在遇到脏累苦险的工作时抢在工人前头干，而且要比工人干的多、下得力;二要在遇到技术*难题是挺身而出，尽自己最大的努力攻克技术难关;我始终坚持以尽我最大努力做好每件事，以公司利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为公司贏取了宝贵的生产时间，为公司的发展打下了坚实的基础，为公司创造经济利益和社会效益提供了坚强的后盾和强有力的保障。三是我要求自己能勇于承担责任;我认为既然自己是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一

般工人要强一些。在公司分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，自己要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅是这样要求自己的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了公司领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

三、加强业务学习，提高技术水平

长到老，学不了这句话是我的座右铭。科学技术不断发展的今天，一天不学，就被落后。特别是电气自动化这一块，没有谁能百分百的什么都精通完了，它是不断地在开发在更新，就和电脑软件一样，天天在更新，时时在发展。说不定你昨天还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看*书籍。一年来，我搜集了大量的新的*书籍资料，不断地充实自己，不断地掌握新知。例如《电气设计制图》、《电子技术》、《现代变频技术》、《直流在工业中的应用》等等，在学习这些知识的过程中，我学到了很多新的知识，如□plc编程控制原理□abb变频器设置和控制原理□sipmos大功率双向可控硅的控制原理等等使我的确受益匪浅!不仅拓宽了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水平，也使我对更高层次的理论及技术知识的学习产生了浓厚的兴趣。

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇四

财务年工作总结工作总结 本页是最新发布的《财务年工作总结》的详细参考文章，好的应该跟大家分享，这里给大家转摘到。

财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。工作 新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，

我决心再接再厉，个人简历努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

以上是《财务年工作总结》的参考详细内容，讲的是关于工作、完成、工作总结、财务、公司、业务、进行等方面的内容，希望对大家有用。

年县委财务工作总结

年关于财务工作总结

银行财务年工作总结工作总结

年乡镇财务工作总结

年会计财务工作总结

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇五

地址：_____

法定代表人(主要负责人)：_____

乙方(劳动者)：_____

性别：_____

年龄：_____

身份证号码：_____

现在住址：_____

根据《中华人民共和国劳动法》和《中华人民共和国私营企

业暂行条例》及有关劳动法规，甲乙双方在平等自愿、协商一致的基础上签订本合同。

第一条合同期限

本合同期从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止，共_____年。
其中试用期从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止，共_____个月。

第二条生产(工作)任务

甲方安排乙方从事_____工作。乙方同意按甲方生产(工作)需要，在_____，承担任务，担任_____工种。乙方应达到的数量、质量指标：_____。

第三条劳动(工作)条件

为保证乙方完成合同要求的生产(工作)任务，保障乙方的安全和健康，甲方应根据国家有关生产安全、劳动保护、卫生健康等规定，为乙方提供必要的生产(工作)条件。具体内容如下：_____。

第四条劳动纪律

1. 甲方应根据国家有关规定制定各项规章制度。具体内容如下：_____。
2. 乙方应严格遵守劳动纪律的规章制度，服从甲方管理，积极完成所从事的工作。

第五条工作时间和劳动报酬

1. 甲方应实行每日不超过8小时、每周工作时间不超过40小时

的工作制，因生产需要确需延长工作时间时，须经乙方本人同意，并发给乙方加班工资。日加班不得超过3小时，每月加班不得超过36小时。乙方如孕期、哺乳期女工，甲方不得安排其加班加点。

2. 甲方依照国家法律和有关政策规定，同乙方协商确定的具体工资标准和工资方式以及奖金、津贴、补贴如下：_____。

3. 甲方应当每月按期给乙方发放工资。超过当月规定发薪日期的，从第六日起每天按拖欠乙方本人工资额的_____%，赔偿乙方损失。

4. 甲方应当根据企业的生产发展，逐步提高乙方的工资水平。

第六条 保险和福利待遇

1. 甲方按乙方工资总额的_____%，乙方按不超过本人工资的_____%，按月向当地劳动行政部门所属的社会保险事业管理机构缴纳退休养老金。

2. 因第七条第二款第(2)和第3款规定而解除劳动合同的，甲方应按乙方工作每满1年(满半年不满1年的按1年计算)发给乙方1个月标准工资的生活补助费。同时，如合同期满未满，甲方应发给乙方合同期内的失业补偿费，标准为：距合同期满，每相差1年发给相当于乙方标准工资1个月的补偿费，生活补助费、补偿费分别合计最高不超过12个月乙方标准工资。

3. 甲方参照(国营企业职工待业保险暂行规定)向待业保险机构缴纳待业保险基金，乙方待业期间可享受待业保险待遇。

4. 乙方因工负伤或患职业病，治疗期间工资照发，所需医疗费用由甲方支付。医疗终结，经市(县)劳动鉴定委员会鉴定，确认为残废的，由甲方发给残废金。乙方因工残废或患职业

病死亡，由甲方发给丧葬费和供养直系亲属抚恤费。残废金、丧葬费和供养直系亲属抚恤费的标准，按照有关规定执行。

5. 乙方患病或非因工负伤，甲方应按其工作时间长短给予3至6个月的医疗期。在医疗期间发给不低于本人原工资60%的病假工资。

6. 乙方为女职工，其孕期、产假和哺乳期的待遇按《女职工劳动保护规定》及有关规定执行。

7. 按照国家法律、法规规定，甲乙双方协商确定的假日、公休假、婚丧假、探亲假是：_____。

第七条 合同的变更、解除和终止

1. 甲方因停产、调整生产任务，或者由于情况变化，经甲乙双方协商同意，可以变更合同的相关内容。

2. 在下列情况下，甲方可以解除合同：

(1) 乙方在试用期内，经发现不符合用工条件的；

(3) 甲方歇业，宣告破产，或者濒临破产处于法定整顿期间的；

(4) 双方约定的其他事项：_____。

3. 下列情况下，乙方可以解除合同：

(2) 甲方无力或不按照合同规定支付乙方劳动报酬的；

(3) 甲方不履行本合同或者违反国家政策、法规，侵害乙方合法权益的；

(4) 乙方本人有正当理由要求辞职的。

4. 乙方被劳动教养，以及受刑事处分的，合同自行解除。
5. 甲乙双方任何一方解除合同，应当提前30天通知对方，并办理解除合同的手续。试用期内应解除合同的，不需要提前通知对方。
6. 在下列情况下，甲方不得解除乙方合同：
 - (1) 合同期未满，又不符合本第2款规定的；
 - (2) 乙方患有职业病或因工负伤并经劳动鉴定委员会确认的；
 - (3) 乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期内的；
 - (4) 乙方在孕期、产假和哺乳期间的。
7. 合同期限届满，应即终止执行。由于生产、工作需要，经甲乙双方协商同意，可以续订合同。

第八条双方认为需要约定的事项

1. 甲方为乙方提供住房或住房补贴；
2. 甲方为乙方解决伙食问题；
7. 其他需要约定的事项：_____。

第九条违反劳动合同应承担的违约责任

2. 因不可抗力造成不能履行合同或者一方受损害的，可不承担法律责任；
4. 甲乙双方任何一方违反合同，给对方造成损害的，应根据后果和责任向对方支付赔偿金，赔偿标准是：_____。

第十条劳动争议发生后，当事人可以向本企业调解委员会申请调解，调解不成，当事人一方要求仲裁的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

第十一条本合同未尽事宜或条款与法律、法规、政策等有抵触的，按国家现行的法律、法规、政策执行。

第十二条本合同自签订之日起生效，一式两份，甲乙双方各持一份。本合同涂改、未经合法授权代签无效。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

鉴(公)证意见：经办人：

鉴(公)证机关(章)年月日

电镀工个人工作年度总结 电镀协议合同篇六

为确保剖析查摆阶段工作健康有序开展，就如何开展剖析查摆阶段工作进行了认真研究。根据上级要求，结合本职工作的实际情况，制定了带领分管同志推进作风建设专项活动剖析查摆阶段实施方案和日程安排，并明确了工作目标、具体步骤和要求。

一是带头学习。搞好理论基础，是开展好专项活动的首要任务，我在学习活动期间带头学习，不断丰富学习内容，拓展学平台，为全站干部职工做好学习表率。

二是带头写心得。把自己科学的学习计划、合理的学习内容、端正的学习态度与同志们分享，充分发挥带头作用。

三是带头查摆。通过自我剖析、同志查找的形式，从思想观念、从政行为、工作作风等方面，以“三个代表”重要思想

为镜子，对照廉洁自律和转变工作作风进行带头查摆。

对自身在工作作风、纪律、能力等方面存在的问题和不足，进行了深刻剖析，主要表现在三方面。

一是自我批评求真求实不够。在自我批评时，都能结合自身实际情况，把自身存在的问题全盘托出，不回避问题，不掩饰矛盾，但对认真分析产生问题的主、客观原因还不够深入和具体。

二是互相批评坦诚互助不够。在互相批评中，大家本着开诚布公、互相帮助的原则，既提不足和问题，又帮助批评对象对问题进行分析理解，但一些分管同志对相互的批评还不足，没有更加全面和深刻的认识。

三是虚心接受端正态度不够。对每位领导干部的批评和建议没有全部进行虚心接受，自认为别人还不如自己，不承认自身存在的工作还有不断提高，作风还有待转变，服务有待提升的空间。

一是进一步加大学习力度。剖析查摆阶段的工作涉及到的突出问题，要将下一阶段内容开展好、组织好。加大学习力度，制定好切实可行的学习计划，进一步增强广学习、活动的主动性，通过有效的学习来促进各项工作的全面开展。

二是进一步制定整改方案。要把剖析查摆出现的问题具体化，认真制定好整改方案，使整改工作有章可循。整改方案要突出重点，求真务实，便于操作。要明确整改落实项目，按照问题的轻重缓急和解决问题的难易程度，既要有近期目标，又要有中长期安排，逐项分析研究需要整改落实的问题。要建立健全的整改落实责任制，将任务分解细化，把责任落实到人。对重要事项作出公开承诺，及时通报情况，接受监督。

三是与自身工作紧密结合。开展活动要与当前工作紧密结合

起来，与推动各项分管道路客运建设有机结合起来，做到一手抓学习，一手抓具体工作，用工作的实效来衡量和检验开展机关纪律作风活动的成果。要对活动进行一次“回头看”，认真检查各阶段各环节工作，对学习不够扎实、活动开展不够深入、参与不够广泛的方面要及时进行“补课”，确保整改提高阶段的各项工作与业务工作实现双促进和双丰收。