

最新品种代理协议(精选7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

品种代理协议篇一

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。由于会计行业的特殊性我选择参加了代理记账公司实习，在这两个月中我主要从事工商事务办理和税务登记办理工作，这帮助我更深层次地理解现在的企业会计，会计不光光是会做会计分录、记帐、会计报表的应用，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。会计工作中的每一个步骤都是十分重要的，只要有一个部分出差错，那么就会牵连到其他的部分，所以会计真的不是简单的算算记记，这是一项十分严谨的管理活动，工作前先做好个人工作计划，有条不紊地进行。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

2、通过实习，使我对会计行业更深的了解，会计不光光是会做会计分录、记帐、会计报表的应用，还应懂得企业的成长史。

3、通过实习，理论联系实际，巩固和深入理解已掌握的理论

知识；弥补理论中不足的缺陷。 该公司成立于2006年距今已有4年的历史，主要从事会计代理记账行业。 公司自成立以来，就其高素质的人才团队和高起点的管理模式，优化组合而成的专业队伍，为企业事业单位提供会计记账、纳税申报、注册登记、证照年检等一条龙服务。公司以专业精深的业务水平和丰富的经验，优质服务，合理的收费赢得广大客户的赞誉。

- 1、专业的会计体系
- 2、优惠的服务价格
- 3、严谨的管理制度
- 4、良好的公共关系

x月x日，我怀着美好的憧憬，我来到xx咨询有限公司实习。第一次看到这个名字还以为是投资股票的，后来才发现它是一家会计代理记账公司。第一天实习既感到新鲜又紧张，既想知道走入社会我们将会面临什么样的挑战，又害怕自己再工作中出差。可以说在实习的两个月中第一天是我最难忘的，随着时间的往后，我慢慢感受到原来实习并没有想象中的那么累，反而在工作中学到新的知识而感到快乐。

- 1、全体投资人签署的《企业名称预先核准申请书》
- 2、指定代表人或者共同委托人的证明
- 3、企业名称预先核准通知书 只要交齐这三份资料，再经工商人员审查，经查明无重名，并可办理。在两个实习中，这样内容我已经是熟练掌握，在杭州还要看各区的小规定，不过大致都是一样的，只是有些分区搞特殊化，在《指定代表人或者共同委托人的证明》要附上单位的营业执照副本的复印件，才给予办理，办的多了，了解也就多了，不会容易出

错。核好名还能直接拿营业执照，接下来我们进入第二阶段—企业新设登记。这个相对比第一个程序麻烦对了，还有请股东到场签字。不过也好，师傅准备好了就让我送进去，我只是记了一下，但感觉不是很好，不管怎么样，自己以后决定就干这一行了，总得多看多学多记，总有一天会用的到。等新设资料送进去大概过3-5天可以领营业执照，然后我拿着执照去办理组织机构代码证。

平时，我们只能在课堂上与老师一起纸上谈兵，思维的认识基本上只是局限于课本的范围之内，这就导致我们对会计知识认识的片面性，使得我们只知所以然，而不知其之所以然！这些都是十分有害的，其极大地限制了我们对会计知识水平的提高。所以我们有必要“走出去”才能学到的。通过两个月的实习，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。最后，我作为一名即将毕业的学子，感谢学校老师和实习单位对我的照顾和帮助。感谢所有在实习中曾经帮助过我的良师益友和同学！谢谢！

品种代理协议篇二

一、已取得的成绩

1、师资建设方面：

(1)经过1年的教学科研，全系所有教师的研究兴趣已转移到知识产权相关领域。

(2)已顺利引进1位知识产权研究方向的具有博士学位的教师；

(3)已聘请了7名校外知识产权研究、管理、审判、实务方面的专家担任兼职教授，充实知识产权系的师资队伍。

2、学科、专业建设方面：

(1) 顺利通过省教育厅组织知识产权第二学士学位授权验收工作；

(2) 知识产权学科调研论证工作已启动；

(3) 组织相关专家对二学位课程设置及培养方案进行了优化；

(4) 新建立2个二学位学生校外实习基地；

(5) 已有1个学校教改课题立项；

(6) 完成知识产权双学位培养计划的编写；

(7) 制定了知识产权系考试、实习及对外交流方面的相关管理制度。

3、理论研究方面：

(1) 已有1个与知识产权相关的省级研究课题立项；

(3) 出版专著1部。

4、全校《知识产权法》公共课的教学准备方面：

(2) 参考教材等相关教学资料已购置部分，详细教案编写正在进行；

(3) 用于教学的知识产权案例收集、整理正在进行。

5、对外学术交流方面：

(1) 组织教师参与国内知识产权方面的重要学术会议3次；

(2) 邀请相关专家、学者来举办相关讲座4次；

(3)与相关的企事业、知识产权行政管理部门等的联系进一步加强。

6、其它工作方面：

(1)较好地协助了人文学院、知识产权学院举办知识产权国际学术会议；

(2)较好地协助乐教育培训中心的相关培训工作。

二、不足之处

总结_年的工作，知识产权系虽然较好地完成了年初制定的各项计划，但也存在不足，集中表现为科研成果数量不多，质量层次不高，这是摆在全系教师目前的必须想办法解决的大问题。

品种代理协议篇三

一、工作情况

1.不同领域的招标。招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作。****项目的招标，使我对公司的招标流程有了更清楚的了解，让我对接下来的***项目变配电间设备改造项目驾轻就熟。

2.招标资料的整理、交接。项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

二、工作不足

1. 工作不够细致。***项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专用账户。在重新公告后的第二次招标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间内到账，使得该项目流标。
2. 汇报信息不够准确。南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造****项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至**总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

三、工作打算

1. 正视不足。从事招标工作以来，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。
2. 加强学习。随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。
3. 严格自律。由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与

公司形象的事。

4. 加强协调。工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到相互支持、配合。

5. 团队精神。一个人的成功离不开团队协作，集体的成就也离不开团队协作，只有具有很好的团结协作精神，才能凝聚更多的智慧、积聚力量。团结互助的工作氛围 能让我们更好的提高工作效率。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，在今后的工作中，努力使是思想觉悟和工作效率全面进入一个新的水平，为公司的发展贡献自己的一份力量，带来更多的利益。

品种代理协议篇四

1、3月份开始着手准备招标代理资质的申报材料，于4月份报送到主管部门，10月中旬取得招标代理暂定资格证书。

2、制度上墙工作。在准备材料的同时，制定了一系列公司规章制度，包括公司简介、章程、内部管理制度、内部机构的设置等，同时着手将《招标代理人员工作守则》、《招标代理工作流程图》上墙。

3、10月中旬，组织相关专业人员参加了省里的招标代理人员执业资格培训以提高人员素质，并积极招揽人才，充实代理部内部力量。

4、10月末，向省招标协会报送会员单位申请表，加入省会员组织。并向省里报送《招标代理机构情况调查表》一份。

5、随时掌握与招投标相关的政策、法规及信息，并整理存档，以备学习。随时上网搜集资料，借为己用。对招投标资料随

时进行存档整理，并制定了一套完整的招投标表格及评标报告。

6□20xx年11月初，到物价部门办理了招标代理收费许可证，实行亮证收费。

1、全过程代理的工程□x工程□x工程。

2、协助代理工程□x工程□x工程。

投标工作□x工程□x工程。

1、11月中旬，按市政府采购办文件精神，递交一份政府采购供应商登记备案材料，并报送11位政府采购评审专家。

2、进行甲级资质申报工作，于8月末取得造价咨询甲级资质；在报送书面材料的同时，完成造价咨询网络版的申报录入工作。

3、协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。

品种代理协议篇五

1. 3月份开始着手准备招标代理资质的申报材料，于4月份报送到主管部门，10月中旬取得招标代理暂定资格证书。

2. 制度上墙工作。在准备材料的同时，制定了一系列公司规章制度，包括公司简介、章程、内部管理制度、内部机构的设置等，同时着手将《招标代理人员工作守则》、《招标代理工作流程图》上墙。

3. 10月中旬，组织相关专业人员参加了省里的招标代理人员执业资格培训以提高人员素质，并积极招揽人才，充实代理部内部力量。

4. 10月末，向省招标协会报送会员单位申请表，加入省会员组织。并向省里报送《招标代理机构情况调查表》一份。

5. 随时掌握与招投标相关的政策、法规及信息，并整理存档，以备学习。随时上网搜集资料，借为己用。对招投标资料随时进行存档整理，并制定了一套完整的招投标表格及评标报告。

6. **年11月初，到物价部门办理了招标代理收费许可证，实行亮证收费。

1. 全过程代理的工程：***工程、***工程。

2. 协助代理工程：***工程、***工程。

投标工作：***工程、***工程。

1. 11月中旬，按市政府采购办文件精神，递交一份政府采购供应商登记备案材料，并报送11位政府采购评审专家。

2. 进行甲级资质申报工作，于8月末取得造价咨询甲级资质；在报送书面材料的同时，完成造价咨询网络版的申报入录工作。

3. 协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。

资料备案工作。

二、积极努力工作，按时完成领导安排的工作认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。作为公司的一员，尽自己最大的能力为公司的发展贡献自己的一份力量。最后，祝公司明年业绩更上一层楼。

品种代理协议篇六

(一) 从总体上说，项目数量和规模比去年有显著提高，在数字上已经体现了今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面有了显著的提高。

(二) 招标项目质量逐步提高。“我们的服务能够让业主真正感到满意”是招标代理工作的服务宗旨，同时也是我们工作中追求的目标。为了实现这个目标，平时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。

(三) 对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。通过招标代理工作，认识到了一些重要的日常礼节，与业主、评委和投标人沟通时的态度等细节问题。

(四) 对招标资料的整理更加细致。每一份经手材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性以及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

在新一年的工作中一定科学的编排计划、认真去实施，以饱满的热情迎接项目，做好新项目。

(一) 点亮热情，锻造自我。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断

战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

（二）找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己不能胜任这项工作，因为自己对建筑方面的知识一点不懂，但是自己偏偏却与招标代理工作结下了不解之缘。通过这几年的招标代理工作，我发现自己可以克服这个障碍，招标工作没那么可怕，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。

（三）注重细节，精益求精。

每一项工作都是由无数个细节组成的，平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在做任何资料时都要用心。

（四）团结协作，共创佳绩。

一个人事业的成功不能离开团结协作，发扬团结协作精神，我们要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。在这样和谐的氛围里工作和学习，会更有利于每个人的身心健康，也更能让我们信心百倍地投入到工作中，通过团队作战，提高工作效率。

（一）业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

(二) 工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

(三) 沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

(四) 服务技能和水平提高。把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到招标前，提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

(一) 加强业务知识学习，提高业务工作能力。

(二) 自我解压，调整心态，创新求变。

(三) 协调沟通能力，提高自身素质。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。在今后的工作中，

我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负规划院各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为规划院的发展贡献自己的一份力量！为规划带来更多的利益！

最后祝愿规划院的明天更加美好！

品种代理协议篇七

一、全县棉花市场运行基本情况

1、棉花总产量□20xx年，全县棉花企业共收购籽棉万吨，较去年减少万吨，折合皮棉万吨。

3、资金兑付情况□20xx年向金融部门贷款的企业20户，其中：农发行4户、信用社15户、兰州银行1户，申请贷款亿元，企业自筹和引进客户资金亿元。截至10月30日，全县籽棉收购实付资金亿元，较去年籽棉收购实付资金减少9790万元，棉农比较收益下降。

4、价格情况。由于今年棉花价格较前年、去年大幅下跌，9月27日部分企业以元/公斤价格开秤收购棉花时，棉农迟迟不愿交售。10月2日，部分企业将收购价格调整至元/公斤，有棉农开始售棉，但价格不稳，棉农交棉积极*仍然不高。10月5日以后，所有企业陆续将收购价格调整至元/公斤，各企业门前出现交棉高峰。10月11日，部分企业将价格调整至元/公斤。10月13日，收购价格达到最高元/公斤。至10月17日以后，企业陆续将价格调整至元/公斤。

根据测算，今年全县棉花平均收购价格元/公斤，较去年每公斤下降元，没有出现一起“打白条”现象。

价格基本走势：前低后高，涨幅不大，总体价格略高于周边县市。

5、收购入库、加工销售。经统计，自9月27日至10月29日，各企业共计收购籽棉万吨，同比减少万吨，各企业已加工皮棉万吨。由于今年陕西、*苏、河南、河北、山东等地纺织企业客商居多，皮棉去向一是竞拍入国储；二是客商自行消化（进入自家纺织厂）；三是推向市场销售。

6、质量情况。由于今年气候适宜，棉花成熟好，另外籽棉价格较去年下降，棉农不急于交售，摘花期延长，用*减少，企业谨慎观望，棉农囤棉惜售，反而遏制了掺水棉、超水棉，棉花质量较去年有所提高。

二、棉市运行特点及存在的问题

1、皮棉价格低迷，观望情绪浓厚。一是由于今年皮棉市场行情低迷，国家发改委、棉麻储备总公司先后*国库棉抛入储价格后，企业对市场走势信心不足，迟迟不能准确定位籽棉价格；二是虽然今年气温良好，棉花喜获丰收，但受去年棉价一路飙升的影响，棉农迟迟不愿售棉。以上因素导致我县前期棉花市场企业收购谨慎、棉农囤棉惜售，观望等待氛围浓厚，棉农只交棉不算账和家中存棉过多，造成安全隐患增加，监管压力增大。

2、入市信心不足，客商进入减少。由于国家发改委从9月3日开始抛售2011/20xx年度的储备棉，竞拍底价为18500元/吨。根据测算，对应的籽棉收购参考价约为元/公斤，使得本就需求不旺的棉花市场更加信心不足。9月10日，*储备棉总公司发布棉花临时收储价格为每吨20400元，对应的籽棉收购参考价约为元/公斤，但仍不能激起棉花收购加工企业的积极*。因为国家收储新棉数量有限，如果企业以20400元/吨收储棉的价格对应收购籽棉，一旦不能入储国库，则只能以18500元/吨的价格推向市场，这样将造成每吨2000的损失（还不算运输、库存、银行利息等费用）。另外由于我县去年棉花价格较高，进入我县从事棉花收购加工的客商（企业）多数微利或亏损，因此，造成今年进入我县的外地客商明显减少。

3、自律意识增强，经营管理规范。通过认真贯彻落实全县棉花市场整顿工作会议精神和《关于进一步加强全县棉花市场经营管理的通告》要求，各企业对配合搞好棉花市场管理有了更深刻的认识，完善和规范了各项规章制度，认真从人员培训、设备检修、消防安全、申报验收等环节抓起，自觉接

受监督检查。今年参与棉花收购加工的41户企业全部手续合格，一律按要求规范*作。

4、收购资金充足，“白条”得到治理。由于今年县委、*高度重视棉花市场管理工作，早谋划、早安排，棉监办全力以赴，早行动、早协调，金融部门特别是发行、信用社早审批、早投放，保*了收购资金的充足到位，保*了收购工作的顺利进行。经过监管及金融部门、企业的通力协作，没有出现打“白条”收购棉花的现象。

5、监管仍需细化，企管亟待提升。虽然今年棉花市场运行整体较好，但还存在一些问题。一是部分管理部门工作仍需超前谋划，提早进行，防止企业急于收购而相关手续不能及时办理；二是企业内部管理仍需加强，人员素质、设备*作、管理水平亟待提升。

三、监管措施及主要做法

1、各级高度重视，监管氛围浓厚。9月18日，县*召开全县棉花市场管理工作会议，下发了《关于进一步加强20xx年棉花市场监督管理工作的意见》。根据县委、*的安排，9月19日—21日，由县棉监办、发改委、工商局、质监局、消防大队、安监局、人行等部门组成的联合检查组，对全县47家拟经营棉花的企业在市场准入、消防安全、人员培训、劳务用工、资金筹措等方面进行了集中检查，对检查中发现的问题，各相关执法部门提出了整改要求和时限。同时，为进一步加强全县棉花市场监督管理工作，规范棉花购销行为，确保棉花收购、加工工作安全有序进行，切实维护广大棉农、棉企的合法权益和社会稳定，由县棉监办、发改委、质监局、工商局、安监局、县消防大队、县电力局联合下发了《关于进一步加强全县棉花市场监督管理的通告》，通过电视、张贴等形式进行广泛宣传。南岔、**、西湖等乡镇专门召开棉花工作会或成立领导小组，就辖区内棉花工作进行安排部署，签订安全监管责任书，抽调乡干部进厂驻点直接监管。县委、

*主要领导、主管领导多次深入企业进行检查，为今年棉花市场平稳运行，营造了良好的氛围。

2、严把市场准入，监管措施到位。凡是从事棉花收购、加工的企业必须在开称前向县棉监办提供棉花加*质*、安全生产许可*、消防检查合格意见书、工商营业执照、计量器具检验合格*、金融部门的资金到位*等相关手续，所有*照齐全、手续合格并经棉监办通过电视台公示后方可开称收购，对手续不全未经公示的企业坚决不准开称收购。

3、遵守诚信原则，杜绝“白条”现象。所有从事棉花收购、加工的企业都能严格执行“明码标价、现钱现货”的交易原则，开称收购后每天坚持公布当日收购价格，并在结算*上予以明确，及时完成资金结算，保*不向棉农打“白条”。

4、严控资金流量，方便棉农交棉。棉花开称收购后，发行、信用社等每天向棉监办提供当日棉花收购企业的资金余额，并经棉监办通过电视公示，对收购资金不足的企业，棉监办及时*示并责令其停止收购，严禁打“白条”收购，同时通过电视提示广大棉农关注棉企资金状况，有选择地交售棉花并当日结清棉款。

5、加强联合执法，确保消防安全。棉花开称收购后，棉监办抽调工作人员每天对企业的消防安全、收购秩序、资金兑付进行巡回检查，定期不定期地汇同消防、安监、发改、质监、工商等部门对企业进行抽查，对一些企业棉垛堆放不规范、苫盖不严、消防池罐水位不足、消防器材不齐等消防安全措施不到位问题及时提出整改意见。

6、落实领导指示，维护市场秩序。9月26日和10月4日，县委书记马世林两次带领相关部门领导深入棉花企业和田间地头，调研棉花市场运行情况，并提出具体要求和指示。9月27日全县棉花开称收购后，棉监办全体工作人员中秋、*照常上班，每天深入企业进行监督检查，对资金不足、手续不全的企业

坚决禁止其收购棉花。棉监办主要负责人每天以短信或电话方式及时向县委、*主要领导、分管领导汇报当天的棉花价格、资金余额、消防安全及收购秩序情况，使领导能够了解掌握全县棉花市场运行情况，对出现的问题能够及时得到解决和处理。

今年棉花市场运行，自开称以来，前期因为价格不明朗，给棉花监管工作带来了很大压力，但在县委、*主要领导和分管领导的高度重视下，经过各部门及各产棉乡镇*的积极配合和共同努力，全县棉花市场管理工作平稳有序，取得了较好的成果。