

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同(汇总5篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同优质篇一

廖小波这番话的重点在四个字：侥幸心理。

不论是“对能否收取礼品礼金的问题，心里没有一点警觉”，还是“我为之付出了大量的艰苦复杂细致的辛劳，不是白拿钱”，这些都是一种借口或托词。

在廖小波严重违纪违法涉及的巨额金额中，红包礼金占了很大的部分。

中央、自治区多次下文，三令五申严禁收受红包礼金。作为一名党员领导干部，对廉洁自律的要求一点都不知道，是不可能的。但，面对送上门来的花花绿绿钞票，收下总得有一个说服自己的理由。那么，上述两点，就是他自己寻找到的理由。尽管多少有掩耳盗铃的味道。

当然，最后下决心“来者不拒”的，还是侥幸心理。不少人错误认为，反腐败是“隔墙抛砖，砸中谁谁倒霉”，认为自己绝对不会就是那个被砸中的“倒霉蛋”。

其实，只要违纪违法，就会留下蛛丝马迹。每一笔送来的钱，就是一根“导火线”，不知哪天哪根“导火线”会被点燃。

廖小波对此却“没有一点警觉”，抱着侥幸心理收受，能有好下场吗？

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同优质篇二

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为了增强买卖双方的责任感，确保双方实现各自的经济目的，经双方充分协商，现_____工程，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条、产品的名称、品种、规格和质量

1. 产品的名称、品种、规格(应注明产品的牌号或商标)：“航冠”牌无机胶粉、玻化微珠及抗裂砂浆。
2. 产品的技术标准(包括质量要求)无国家和行业标准的，按企业标准执行。

第二条、产品的数量和计量单位、计量方法。

- 1、产品的数量：以实际结算数量为准。
- 2、计量方法：按实际，由甲方验收，并确认_____。
3. 产品交货数量按实收数量为准。

第三条、产品的包装标准和包装物的供应与回收包装按照技术规定要求。包装物不回收。

第四条、产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点

1. 产品的交货单位：浙江展诚建设集团股份有限公司二分公司。

2. 交货方法：由买受方根据工程需要提前六天向乙方提供所需材料数量，乙方按约定交货地点和时间送达。材料卸货由乙方负责。甲方确认送货数量无误，需在送货单上签收，或出具专门的收货凭证。

3. 运输方式：汽运。

4. 到货地点和接货单位(或接货人)：诸暨市西二环路望泄村丹桂华庭施工现场。

第五条、产品的价格与货款的结算

1. 产品的价格：无机保温砂浆650元/m³及抗裂砂浆950元/吨(含税价)，乙方提供相应的发票。

2. 产品货款的结算：供货完成后付至工程款80%，剩余工程款待工程竣工验收后付清。

第六条、验收方法

1、材料验收以材料复检达到产品技术标准。

2、验收发生纠纷以签约地有资质检测机构出具的检测报告为准。

第七条、乙方服务条款

1、施工时安排专业技术人员现场指导，保证工程质量。

2. 工程完工后乙方负责提供产品的相关材料协助甲方检测，以达到要求。

第八条、乙方的违约责任

1. 乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的5%的违约金。
2. 乙方所交产品品种、型号、规格、质量不符合合同规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价；如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包换，并承担调换或退货而支付的实际费用。乙方不能调换的，按不能交货处理。

第九条、甲方的违约责任

1. 甲方无质量原因不得中途退货。
2. 乙方因产品包装不符合合同规定，必须退回或重新包装的，乙方应负责退回或重新包装，并承担支付的费用。甲方不要求退回或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应当偿付甲方该不合格包装物低于合格包装物的价格部分因包装不符合规定造成货物损坏或灭失的。

第十条、不可抗力

当事人双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通通不能履行或不能完全履行的理由，并应在3天内提供证明，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

第十一条、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；协商或调解不成的提交签约地仲裁委员会申请仲裁。当事人双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。本合同一式五份，甲方执肆份、乙方执壹份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同优质篇三

乙方：

甲乙双方本着“各展所长精诚合作坦诚以待互利共赢”的原则就青少年华杯赛项目相关事宜达成协议签署本合作协议书。

青少年华杯赛培训项目

自20xx年10月15日起至20_____年___月___日止为
期_____。如双方认可合作可以续签协议。

华杯赛项目品牌由思雅教育咨询有限公司所有华杯赛项目由双方负责组织招生、甲方负责具体的常规管理工作负责智力检测服务及学习管理教师和心理咨询教师由乙方负责华杯赛训练课程授课。

以单个学生学费为标准甲方收取每生600基础费用后再进行招生受益分成所剩学费甲乙双方按照55的比例分配收益。甲方在协议期内不再提高600元基础费用华杯赛参赛费用、交通费用、前期招生运营费用由甲方负责。

（一）甲方职责。

2、负责草拟全部宣传推广招生广告的策划、设计、文字和内容

4. 协助乙方加强安全管理保证合作项目的正常运营与乙方就招生、课程安排、教学教务管理等友好协商以项目正常运转为要务。

5、负责开具学员学费的正式收据并收取相关课程费用。

（二）乙方职责。

2、负责华杯赛课程授课

5、与甲方项目负责人就招生、课程安排、教学教务管理等友好协商以项目正常运转为要务。

在协议期内及协议结束后6个月为期为保证华杯赛项目组的合法权益华杯赛项目组成员不得以个人的名义组织招生不得在外使用华杯赛项目组资源进行开班授课华杯赛项目组相关资源为甲方所有为充分保证华杯赛项目组成员的利益如需增设华杯赛教练人员需经华杯赛项目组成员多数人表决同意增设华杯赛教练员。

1、本协议执行期间任何一方如有不规范操作违背协议约定在对方提出三次整改要求后仍未改正的情况下对方有权提出中止本协议。

2、任何一方提出中止本协议需提前一个月以书面形式通知对方并经甲、乙双方书面同意后中止本协议。但甲、乙双方应继续履行各自职责完成未完成3的培训。

3、如果本协议中止甲、乙双方应积极配合妥善处理并完成与培训相关的一切善后事宜不得侵犯已入学学员的合法权益。

本协议一式二份甲乙双方各执一份具同等法律效力。

乙方：

代表签字/盖章

代表签字/盖章

年 月 日

年 月 日

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同优质篇四

“当贪欲和权欲混合在一起时就会产生化学反应，如同吸毒一样，一旦上瘾，就更加为所欲为……”刘剑跟调查人员如是说。

2013年，自治区教育厅统筹设立“普惠性民办幼儿园发展奖补资金”，对达标的民办幼儿园进行奖励补助，用于鼓励、扶持普惠幼儿园发展。经县教育局研究决定，奖补资金以实物方式发放。

刘剑心里盘算着“赚钱”的机会终于来了。在时任局长刘湘文（已判刑）的指示下，刘剑疏通了项目老板和招投标代理公司的关系，由项目老板将项目参数、供货型号等提供给招投标代理公司，代理公司根据参数拟定招标公告，提交给刘剑审核，报请县教育局领导审定。最终，这场看似公开、公平、公正的招投标一路“绿灯”，“私人订制”的百万项目也“顺理成章”落入到指定公司。

从开始的1万元、2万元到后面的10万元、20万元，从收钱时的忐忑不安、客套推辞到之后的心安理得、肆无忌惮，刘剑在贪欲和权欲的路上越走越远。

如法炮制。2017年6月，刘剑将另一个普惠性幼儿园奖补项目再次“量身订制”给杨老板。为了达到预期“收入”，刘剑事先和杨老板谈好按项目资金的10%-15%拿好处费，甚至为确保自己“利益”最大化，在项目前期、中期及后期，刘剑都一人操办。

经查，在未经批准情况下，刘剑隐瞒变更采购项目，将本应采购的空调和电视等设备变换为教辅玩具，擅自允许杨某某

不按政府招标投标采购合同供货，随意变更供货内容，导致实际供货物品与政府采购合同严重不符。在后期供验收货过程中，刘剑流于形式，致使53台伪劣电视蒙混过关发放到各幼儿园，给国家财产造成重大损失。

开票走帐的会计分录 水泥制品走账协议合同优质篇五

面积4万余亩、应付社会投资方亿余元……在涉案人龚秋桂、熊剑波眼中，沅江市2016年旱改水项目就是一块可肆意瓜分的“大蛋糕”。

2016年3月，时任沅江市国土资源局党组书记、局长龚秋桂将副局长熊剑波叫到办公室。“他跟我讲，根据上级安排要实施旱地改水田项目，沅江市国土资源局作为业主方将准备遴选一个代理公司开展招投标工作。”熊剑波回忆说。

项目金额超过10亿元，按要求，遴选代理公司必须通过公共资源交易中心，了解到龚秋桂尚无属意的公司，熊剑波便向他推荐了沅江市某代理公司的李某。

但龚秋桂关心的不是这个公司是否具备相关资质，而是“这个公司可不可靠、听不听招呼”。

“您放心，他之前做过局里项目，做事比较‘稳当’，也懂‘配合’。”在熊剑波极力推荐下，李某获得了代理旱改水项目招投标的资格。

李某坦言：“按行规，只要业主方不给别的代理公司承诺，其他公司一般不会掺和进来。”但代理公司招标须至少两家公司报名才行，他便花2000元找到一家同样具备资质的代理公司，借用该公司资质报名，以围标方式取得了代理资格。

代理公司定了，但如何确保业主方的招投标“意图”全部实

现，还有别的“门道”要走。

“这个项目从一开始就发生了串通投标行为。”办案人员介绍，项目刚启动，龚秋桂就根据企业老板请托，内定了包括其堂舅子戴某明在内的4个老板，计划分4个标段。

为排除竞争者、提高内定公司中标几率，招投标工作启动后，龚秋桂等人违规设置条件，打造“私人订制”版招投标资格。

龚秋桂等人机关算尽，可还是有一些内定以外的公司成功报了名。怎么办？

“直接表明已经组织几家公司进行围标，你是中不了标的，以付‘茶水费’补偿等方式，威逼利诱他们退出，是内定老板惯用的手段。”办案人员介绍，四标内定中标人益阳金沅农业公司与其他报名公司谈判，付给其他报名公司数百万元。整个旱改水项目中，内定老板共劝退6家竞争对手。

通过多方串通运作，各标段内定老板均组织了3家以上公司进行围标。龚秋桂、熊剑波甚至直接出面给其他公司打招呼，帮助内定老板进行围标。

到了最后的实际竞标阶段，各标段只剩下了内定中标公司和陪标公司，参与围标的几家公司投标报价都由内定公司老板定，进场交易、专家评标只是走过场，中标结果早已分晓。