

小班语言活动春雨教案反思 小班语言活动教学反思(精选6篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇一

乙方(需方)：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在所属区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

2、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

3、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

4、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

5、销售任务：乙方应完成总的销售额为： 贰佰万(人民币)

/ 季。如连续不能达成相应销售任务，将重新评估代理商等级。

6、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

3、对乙方的优惠：乙方作为

销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、乙方如连续三个季度不能达到甲方所定下的最低销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

2、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、定货、交货及验收

产品的名称、规格型号、数量都按照甲方传真过来的经过乙方确认后的订单为准，单价与金额按当时的市场行情双方协商。（注：以后所有甲方订单都按此合同执行）。

1、产品的质量标准：

按甲方产品出厂检验标准执行。

2、供货方式：

一次性或分批供货，乙方每批订货应提前一周以书面订单形式将所需货物的名称、规格型号、数量通知甲方，按甲方确认后的数量和交货日期履行。

3、交货地点、方式及运费承担：

1) 交货地点：乙方公司地址「 」若乙方指定地点有变更请及时通知甲方。

2) 运费由方承担。

4、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

5、验收方式：乙方向甲方说明产品的品牌、型号和编号，开箱检验，正确调试，保证商品符合产品使用说明明示的配置和产品的质量状况，经乙方确认，当面向乙方交验商品，并介绍产品的使用、维护和保养方法以及三包方式，明示三包有效期，提供三包凭证、有效发货票、产品(选配件)合格证和使用说明。

五、 质保规定

1、甲方对其所提供的产品，按生产商提供的质保期为准，向乙方提供质保服务。

费修理或免费更换新的主要部件(包括工时费和材料费)。

3、自售出之日起7天内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择退货、换货或修理，乙方要求退货时，甲方负责免费

为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

4、自售出之日起第8日至第15日内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择换货或修理。乙方要求换货时，甲方负责日内为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产时，负责调换新的不低于原产品性能的同品牌商品，部件差价由乙方负担。

5、三包有效期内，产品出现性能故障，经两次维修，仍不能正常使用的，凭修理记录，甲方负责在 日内免费为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产的，调换新的不低于原产品性能的同品牌商品。若甲方既无同型号同规格商品，又无不低于原产品性能的同品牌商品的，乙方要求退货时，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

6、三包有效期内，产品出现性能故障，符合上述换货条件的，乙方若不愿意换货而要求退货的，甲方负责退货，并按日折旧率0.25%的标准收取折旧费。

7、三包有效期内，选购件出现性能故障，甲方负责在件。选购件更好两次后仍不能正常使用的，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

8、三包有效期内，乙方凭发货票和三包凭证办理修理、换货、退货。如乙方丢失发货票和三包凭证，但能够证明该产品在三包有效期内，甲方负责修理、更换。

9、 属下列情况之一的，甲方不实行三包：

1) 超过三包有效期的；

2) 未按三包使用说明的要求使用、维护、保管而造成损坏的；

- 3) 非承担三包的一方拆动造成损坏的;
- 5) 擅自涂改三包凭证的;
- 6) 三包凭证上的产品型号或编号与商品实物不相符合的;
- 7) 使用盗版软件造成损坏的;
- 8) 使用过程中感染病毒造成损坏的;
- 9) 无厂名、厂址、生产日期、产品合格证的;
- 10) 因不可抗力造成损坏的。

六、 违约责任

- 1、除不可抗力外，甲方未按时交货，则每日按合同总价款的向乙方支付违约金。
- 2、除不可抗力外，乙方付款逾期，则每日按合同总价款的向甲方支付违约金。
- 3、甲方未在约定时间内修理、更换或退货，应付违约责任。
- 4、双方确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明相关理由。
- 5、本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更、修改或解除，如一方单独变更、修改或解除，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或解除合同的一方承担由此造成的一切损失。
- 6、本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，依法向当地人民法院起诉。

7、本合同自双方签字之日起生效，本合同在执行期间如有未尽事宜，由甲、乙双方协商，另订附则附于本合同之内，其在法律上与本合同享有同等效力。

8、本合同系双方真实意思的表示，双方均应自觉遵守，若一方违约，应向非违约方赔偿损失。

七、其它约定事项：

1、若本合同附有技术协议的，该技术协议作为本合同的附件，是合同的组成部分，以及双方在履行本合同过程中的传真(对帐单、订单、往来信函)，均为本合同的补充，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同有效期1年，自月日起至年

3、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

公章： 公章：

法人代表： 法人代表：

签约日期： 签约日期：

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇二

联系电话： _____甲、
乙双方就_____产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

1. 乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权(跨区域超市除外)。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2. 从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3. 付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。

4. 如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

1. 乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售。

2. 甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a.若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b.若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3. 乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退

货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4. 本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为_____家，销售_____支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5. 乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6. 乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

1. 乙方如有跨区域经营(除跨区域超市外)、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金_____万元人民币，并按损失的实际金额赔偿;情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方(除跨区域超市外)，由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2. 任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签订之日起即行生效。

甲方：

乙方：

为使甲方的产品全面推向国际市场，取得良好的社会效益和经济效益，甲乙双方本着自愿、平等互利的原则，就乙方代理甲方之“ ”系列之不锈钢产品，签订本合同，以资双方共同遵守。

第一条

代理产品、区域、期限

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的“ ”系列之不锈钢产品。
- 2、代理经销区域：
- 3、代理期限： 年，自 年 月 日至 年 月 日，合同期满后，双方可提前续约，在同等情况下，乙方有优先代理权。

第二条 代理方式

- 1、 乙方通过自身渠道(包括建立自己的销售网络)在所属代理区域内的客户推广及销售甲方“ ”之系列产品。
- 2、 乙方在收到代理区域内的客户订单后通知甲方按要求供货，并由甲方负责货运及运输费用。

第三条 货款的结算及佣金

乙方负责与客户进行货款结算。甲方在收到客户的货物订金后，应及时按要求供货及发货，货款至客户与乙方结算完毕后，由乙方扣除货款(含订金)的 %作为佣金后将余款支付乙方。

第四条 订货及发货

1. 每次订货，乙方传真客户的订单给甲方，甲方确认后回传乙方。
2. 甲方按照客户要求的型号、尺寸、颜色、品质、数量供货及按指定的地点发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有不符者，或货物的质量不符合要求的，由此造成的换货或退货要求应由甲方负责与客户协调处理，并承担所有运费，对乙方造成损失的甲方应负责赔偿。

第五条

双方的权责

- 1、甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方，乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。
- 2、甲方保证在乙方提出供货要求后及时发货，并保证代理产品足额供应。
- 3、甲方应提供乙方相关授权代理证书，保证乙方具有在代理区域内的合法代理权及经营权。
- 4、乙方在代理期限内可以甲方的总代理商或办事处的名义对外宣传。

第六条 违约责任

- 1、如甲方不按要求及时发货，以致乙方不能依约交付货物给第三方，对第三方造成的一切损失均由甲方承担，同时甲方仍须双倍赔偿乙方在该次交易中预期可得的佣金损失。

2、如甲方未将乙方代理区域的相关购买信息反馈到乙方，甲方应赔偿乙方损失 元。

3、合同签订后，甲方不得无故单方解除本合同，否则甲方应赔偿乙方损失元。

第七条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，协商不能的，任一方均有权向管辖权的人民法院处理。

第八条 其他

未尽事宜，双方可另作补充条款作为合同附件，合同附件与本合同具有相同法律效力。

甲 方：

乙

方：

法人代表：

法人代表：

年 月 日 年月日

甲方： _____

乙方： _____

一、协议双方

甲方是一家以研发、制造_____、_____硬件设备产品为主导，

提供面向_____管理系统解决方案的高新技术企业。乙方是一家_____。

二、合作方式

1. 乙方须如实填写合作信息登记表(见附件a)并向甲方提供本年度经工商部门年检过的法人营业执照副本、税务登记证副本的复印件、法人身份证和总经理身份证的复印件。如有变更,需及时提交变更后的相关证件。如因乙方提供信息不真实或者变更后未及时书面通知甲方,并因此给乙方造成损失的,由乙方自行承担责任。

2. 在收到乙方提交的合作信息登记表及相关附件后,经甲乙双方友好协商,授权乙方为____、_____硬件设备产品代理商。乙方的代理资格及授权期限为签订本协议之日起至_____年____月____日止。乙方的代理区域为_____。

3. 本协议签署后,甲方向乙方发放全国统一编号的授权委托书作为乙方代理____、_____硬件设备产品的资格认定。乙方在授权期内有权在本区域内从事有关销售_____品牌____、_____硬件设备产品的合法商业活动。同时,乙方不得向代理区域以外销售甲方的产品,如遇特殊情况,必须提前向甲方申请,经甲方书面同意后方可实施向外区域销售(传真有效)。

三、甲方权利与义务

1. 甲方有权对乙方的营销活动、指标完成情况进行业务指导、检查和监督,并对乙方进行销售绩效年审。

2. 甲方将向乙方公开业务程序,积极处理乙方反馈的信息。

3. 甲方将对乙方提供适当的市场支持,并提供相关的产品资

料。

4. 甲方定期为乙方进行甲方相关产品的技术、业务培训，为乙方开拓当地市场提供协助。

5. 如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

四、乙方权利与义务

1. 作为甲方授权的代理商，乙方须具备销售_____、_____硬件设备产品的经验，并成功做过若干个餐饮、酒店网络集成项目。乙方须有专业人员积极开拓产品市场，宣传和推销产品，并按期完成双方书面定立的销售数量。

2. 乙方自本协议签署之日起七个工作日内必须采购1套硬件设备(包括_____、无线网桥和程序下载器)样品，样品价为代理价，合计人民币_____元。此样品主要用于乙方在和客户谈判过程的演示。

3. 乙方自本协议签订之日起三个月内，可向甲方申请年度进货额度_____元，并承诺完成相应的年度进货额。

4. 乙方应该严格按照甲方的市场价格体系制订销售价格，不能造成甲方产品市场销售价格混乱。乙方保证不销售甲方以外的任何第三方的同类产品。

5. 乙方有义务定期向甲方提供所代理销售区域的市场情况、用户使用报告、该区域内其他竞争对手的市场活动等信息。

6. 乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的

额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

7. 如因配合乙方之项目工程变更，进而造成甲方人工、材料成本增加时，由乙方补偿相关费用。

8. 未经甲方同意，乙方不得使用甲方的名义进行超出代理产品销售行为的其他各项经济行为，否则造成的损失与相关法律责任由乙方负责。

五、产品购买与供应

甲方负责向乙方提供其所需要的产品，并遵守以下原则：

1. 乙方应在每月20日前向甲方订购下月的所有产品，同时预报后三个月的产品订单数量。乙方有义务及时更新订单数量预报。

2. 甲方收到乙方订单后三天内，将根据库存情况，通过电子邮件、电话或传真答复乙方，同时将向乙方通报预计发货日期。

3. 双方进行信息沟通后，签订书面采购合同(传真有效)。

4. 在紧急情况下，乙方增加订单超过的数量，双方须另以书面形式规定交货日期。

5. 发货日期以双方确认后之采购订单所载时间为准，甲方在交货期限内将产品运送到乙方公司。

6. 取消或变更定单：如协议一方希望取消或更改定单，必须先和协议另一方沟通确认并以书面形式通知，得到另一方签字。否则发生差错及经济损失由提出更改方承担。

六、价格与支付

1. 双方将以书面形式确定并签署本协议所涉及产品代理价格及费用条款文件，该价格文件每季度更新一次，产品代理价格及费用条款的制定权、发布权、最终解释权均在甲方。（见附件b）

2. 价格保护：对于甲方的价格调整，代理商享受价格保护政策。自甲方发出货物之日起，甲方将对乙方所进当批货物所有一个月内存产品施行完全价格保护政策（即库保产品价格遵循最新价格政策，并且就低不就高）；同时，经甲方指定人员确认后，对于价格调整所产生的差价总额，甲方将在乙方以后进货时予以分批（不高于三批）全部返还。特价订单不享受以上价格保护政策。

3. 价格原则上为到货价（仅限乙方公司所在地）。

4. 结算方式：款到发货。甲方以乙方支付的货款实际到甲方帐户的日期为准。甲方接受灵活的付款方式，包括现金、支票、电汇、银行汇票。币种：人民币。乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证（电汇单、转账支票、汇票等）传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

5. 甲方开户银行信息如下：户名：_____；帐号：_____；行号：_____；开户行：_____。

6. 发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，并根据乙方的要求，按时开具发票。

7. 如果乙方未能根据本协议及订单的规定按时向甲方支付货款，甲方有权暂时停止供货直至乙方付清余款。若该逾期支付的情形持续超过7天，甲方可以书面通知乙方，并自行决定是否终止相关订单的执行。

七、交货与验收

1. 所有协议产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方国内仓库。交货地点：乙方指定地点(仅限乙方公司所在地)。
2. 甲方只承担涉及从甲方发货地点到乙方交货地点之间的铁路运输费用。如乙方要求其他运输方式，则乙方需承担所涉及的运输保险费用。
3. 为了保证市场秩序违例的可追溯性，甲方出厂前在产品内编有序列号，乙方需对甲方的出货逐一做好记录：出货单位全称、型号、数量、单价、产品序列号及相关票据等。
4. 验收：乙方在收到货物时，应根据甲方提供的装箱单进行验收。如果发现任何货物短缺、故障、损坏或与协议规定不符合之处，乙方必须在三日内填写《回执单》(见附件c□传真有效)并通报甲方。若乙方逾期不报，则甲方将视为乙方一次性验收合格，甲方将不再履行质量保证条款。对乙方验收不合格产品，经甲方指定人员确认后，可在5个工作日内办理换货手续，如甲方无同样合格货物，双方可协商办理退换手续。

八、取消定货与延期交货

以下几种情况，甲方有权取消定货或延期交货，并且不承担相应责任：

1. 乙方恶意拖欠甲方的款项；
2. 乙方违反本协议有关内容或国家有关通信法律、法规；
3. 乙方主体消失；
4. 由于自然灾害、政府行为或社会异常事件等不可抗力因素。

九、市场支持

1. 甲方将协助乙方建立市场销售体系，为乙方提供市场销售所需要的产品、市场宣传等资料。

2. 甲方视具体情况，为乙方提供部分市场广告的支持，并酌情与乙方共同举行区域性的市场活动，帮助乙方提高市场开拓力度。乙方提出的有关甲方公司产品的广告必须通过甲方同意批准后才能够发布。

十、售后服务条款

1. 所有硬件产品享有不少于壹年的免费维修服务。自甲方发出货物之日起三个月内，甲方将对故障产品予以免费更换。

2. 对于维修产品，自收到维修品之日起，原则上10个工作日内完修寄出，如遇严重损坏的，将与代理商确认完修日期。

3. 保修期内，甲乙双方各付单程的运费；超过保修期代理商需支付往返运费。

4. 属于以下情况则不在保修范围内：

1) 由于意外损坏(如运输原因，不当储存环境等)或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏或故障。

2) 不正确的安装调试、使用，不正确的与外设连接和外部电源等问题造成的损坏或故障。

3) 故障产品或部件在未经授权的情况下被拆卸、改装或维修过。

4) 故障产品机壳或部件上的产品标识和序列号不清楚、破损或被涂改过。

5) 由于本协议中第十三条不可抗力因素造成的损坏或故障。

6) 由于人为造成的lcd漏液、触摸屏明显被专用笔以外的利器划伤、摔坏等。

7) 由于正常使用，导致触摸屏磨损。

8) 由于意外存放，使用，导致设备进水或其他液体，损坏设备。

5. 超出保修期或不在保修范围内：（详见附件d[]设备维修价格表）

1) 根据实际情况，将适当收取一定的费用，包括材料费维修费为材料费的20%，材料费不足_____元，维修费为_____元。

2) 甲方客户服务部在收到乙方发回的故障机后，于当日对故障机进行检测，同时核算应收费用，并传真回乙方确认。乙方在收到甲方客户服务部及应收费用确认单后，及时确认，将相应款额以电汇方式汇入甲方指定账户，并将电汇凭证传真至甲方客户服务部；甲方收到乙方汇款后计算更换、维修日期（免费保修期内因质量问题而发生的维修不在本条款规定范围内）。

3) 对于故障机内的数据资料，甲方客户服务部维修时不做备份处理。

十一、培训及技术支持

1. 协议期内，甲方将免费为乙方的技术人员进行不少于两次的技术培训，同时免费发放培训资料，必要时颁发培训合格证书。培训地点原则上在甲方公司所在地。培训期间产生的食宿费用由乙方自理。若乙方要求在除甲方公司所在地外的其他地方进行培训，则乙方需承担甲方培训人员相应的差旅、食宿费用。

2. 乙方有义务配合做好对用户的相关产品使用培训工作，并及时向甲方反映用户意见和使用情况。

3. 甲方技术咨询电话：_____。正常情况，响应时间为24小时，对于紧急情况，响应时间为2小时(仅限于_____)

4. 协议期内，甲方将以远程的技术支持为主。如有重大工程项目，则甲方将给予乙方更进一步的技术支持，具体包括：方案咨询、方案制作、客户疑难问题的解答、工程督导等；若乙方需要甲方进行现场技术支持，则乙方应承担由此所产生的一切费用。

十二、信息保密

未经对方书面同意任何一方不得透漏或使用属于对方之保密信息，包括不但限于价格体系、市场政策、产品核心技术资料、客户信息等。信息可以是任何形式的，以任何载体存储的，有形的或无形的，包括对方书面或口头授予的商业或技术信息。

双方承诺：

1. 只将保密信息用于专门用途；
2. 采取合理可行的措施保护双方提供的保密信息，使保密信息不被泄漏；
3. 只让其有必要知道保密信息的雇员接触保密信息；
4. 督促接触保密信息的雇员遵守保密协议；
5. 只为专门用途复制保密信息；
6. 不将保密信息透漏给任何第三方；

7. 协议期满或解除时，双方应归还对方的保密信息，并证明所有包含保密信息的载体都已销毁。

但上述限制不涉及下列事项：

1. 非因接受信息方的过错而为公众现在或以后知晓的信息；
2. 接受信息方并未违反保密协议而从第三方获得的信息；
3. 由获得信息方独立研究获取的信息；
4. 信息披露时获得的信息；
5. 在信息透漏方事先给予适当通知或试图阻止此项透漏的情况下，根据适当的法律或法院裁决被认为是可以透漏的信息。

十三、不可抗力

1. 不可抗力主要包括：严重的自然灾害；战争或军事行动；禁运；暴乱或其它任何协议双方不可预测、不可避免和无法控制的特殊事件。
2. 由于不可抗力事件而直接影响协议履行的，受不可抗力影响的一方应立即通知对方，并在不可抗力事件发生之日起十五日内向对方提供有关不可抗力事件的报告并说明其影响程度。双方将根据不可抗力对履行合同影响的程度协商决定是否终止协议，或部分免除履行合同的责任，或延期履行合同。

十四、协议的终止

1. 协议履行期限届满，双方未就续约事宜达成一致的；
4. 任何一方违反本协议规定的义务，达到协议所规定的终止条件的，另一方有权终止协议。

十五、通知

本协议下的所有通知均应采用书面形式并通过邮件、专递方式或经确认的传真向本协议所列地址发送。所有通知以另一方在实际工作日收到当天为该通知发出的日期。

在本协议期间，协议双方都有权在任何地方、任何时间更改通信地址，更改后应尽快以书面形式通知对方。由于未能及时通知对方而造成的经济损失，由地址变更方自行承担。

十六、争议的解决

1. 协议的订立、效力、解释、履行、终止及争议的解决均受中华人民共和国法律管辖。如果本协议中有无法执行的条款，双方应根据原条款的真实意图及经济后果另立新的款项。

2. 因执行本协议或与本协议有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。协商不成的，任何一方均可将争议提交_____仲裁委员会仲裁解决，仲裁裁决为终局的，对双方当事人均有约束力。

十七、协议期限

1. 本协议自甲乙双方授权代表签字之日起生效。除法律及本协议所规定导致协议提前终止的情况外，本协议有效期参见第二条。

2. 本协议的所有附件具同等法律效力，在本协议执行过程中达成的其他补充协议亦具有同等法律效力。本协议一式两份，双方各执壹份，具同等法律效力。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇三

乙方：

甲方就其诉讼执行一案，聘请 律师事务所的律师代理。双方经协商，签订本风险代理协议。

一、乙方接受甲方委托，指派律师(以下简称承办律师)为甲方诉讼执行 借款合同纠纷案件的代理人。

二、代理权限：

- 1、代为起诉、申请诉讼保全；
- 2、代为承认、放弃、变更诉讼请求；
- 3、代为申请执行；
- 4、代为签署、收取法律文书。

三、代理目标 乙方承诺，以代理清收执行回债权本息合计获得 万元人民币的现金清偿作为其在本协议项下应实现的最低代理目标，该代理目标的实现为乙方主张律师代理费的先决条件。若清收回实物资产，则按照抵债金额的 %折合成现金流。

四、代理期限 本协议代理期限为 个月，自本协议签订之日起至xxx_年__月__日止。若代理期限届满，乙方未实现本协议第三条约定的代理目标，则本代理协议自动解除，甲方不向乙方支付任何代理费。甲方有权自行代理本案，或者另行通过招标或协议方式委聘其他律师事务所代理本案。

五、代理费用

(1)若乙方代理实现代理目标，则甲方按最终清收回现金金额的 %向乙方支付律师代理费。若未实现代理目标，则甲方不支付任何代理费。

(2)上述代理费在甲方收到执行款项或取得抵债裁定之日起____日内支付乙方。

(3)乙方代理过程中发生的诉讼费、评估费、档案查询费等费用由甲方承担;所发生的交通费、住宿费及其他工作杂费由乙方承担。

六、本协议自双方签字或盖章之日起生效，一式二份，双方各执一份，效力相同。

甲方： 乙方： 律师事务所

电话： 电话：

xxx_年____月____日xxx_年____月____日

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇四

乙方：

南京生有土特产销售有限公司是南京梅花鸭有限公司自主经营和创办的现代化管理企业，多年来致力于南京特产真空盐水鸭的研究制做及自主销售、公司产品荣获《中国国际食品博览会金奖》、南京鸭业协会及消费者协会的放心食品证书、在行业里有着很高的美誉度、南京生有土特产销售公司旗下还拥有江苏通润科技技术有限公司。

一、 供销条款：

1、代理商须具备的条件：

记证等相关文件及一切市场调研报告或市场运作计划。

b. 乙方对甲方品牌有强烈的认知度，认同生有公司的经营理念。

便利店、连锁店、商场、超市等)。

a.省级(或直辖市)代理商：代理费用为壹拾伍万元整(150000元整) b.地级(或地级市)代理商：代理费用为捌万元整(80000元整)

c.县级(或县级市、区级)代理商：代理费为叁万元整(30000元整)

d.每个省份、地级、县级只有一个代理商，但每个省份可以有多个地级(或低级市)代理商，每个低级有多个县级(或县级市、区级)代理商。

3、生有公司系列产品全国各级代理及经销商统一代理价：

2、桂花风味鸭系列产品全国各地代理及经销商统一代理价：

休闲小产品供价；

二、供货事项；

1、上表中供货价格为乙方交货地点的到货价。

2、甲方按上表中供货价供货给乙方，如因物价上涨、价格有变动，甲方将提前十五天通知乙方。

3、乙方向甲方订货要通过传真确认、确定所需产品的品种、数量、及交货日期并将货款打入甲方帐户内、甲方以收到乙方的货款起三日内发货。

4、在甲方未收到乙方所需货物货款前、不予发货、乙方损失自理、与甲方无关。

5、甲方收到乙方货款后、甲方负责将产品运抵乙方指定交货地点。

三、甲方职责：

1、合同期内，甲方承诺不在乙方经销的区域内另立代理商，但乙方违约则甲方不受本款约束。

2、甲方所提供产品符合国家卫生标准，产品具备国家有关部门颁发的卫生检验证明等文件。保质期内出现批量产品自身质量问题由甲方负责。

3、甲方产品在保质期内不予退货(如在保质期内产品自身出现质量问题除外)、保质期外出现质量问题与甲方无关、乙方自理。

4、甲方同意确定乙方最低销售量如下：试销期三个月，销售额达到 元。前六个月平均每月达到 元，六个月后每月达到 元。合同期内乙方如达不到上述销量，甲方有权取消乙方代理商资格。

5、返利;乙方年销量达到100万以上，返利0.5%;年销量达到150万以上，返利1 %;年销量达到200万以上，返利1.5%;年销量达到300万以上，返利2%。

6、甲方供给乙方的货物在保质期内、如因非人为出现的质量问题造成的经济损失、由甲方全部承担、乙方要协助甲方去处理有关事宜。

四、乙方职责：

2、甲方产品首次进入乙方市场所需的质检、卫检由乙方负责办理。如因乙方没有办质检、卫检而把该产品投放市场销售，因此造成的损失全部由乙方负责。

3、乙方不得销售超过保质期的甲方产品，否则一切不良后果由乙方承担；乙方不得经销甲方产品以外的同类系列产品。

4、每次订货：乙方以书面订单连同汇款单传真给甲方，乙方每次订货量不得少于伍仟元，特殊情况协商解决。

5、乙方接到大宗订单(单位团购发放)应提前一周通知甲方、并支付生产定金既总货款的百分之五十、甲方收到定金后组织生产、发货前乙方需将余款付清、甲方收到乙方本批货的余款后、方可按照乙方指定的交货地点发货。

五、合同解除：

1、如乙方未与甲方沟通和得到甲方认可，乙方连续30天不订货视为自动放弃代理权。

2、乙方须服从甲方的统一市场规划，如未征得甲方同意，不得跨出本协议规定的经销区域销售。如有违反，甲方有权终止本合同。

3、甲乙双方若有一方违反本合同中的相关条款，另一方有权终止合同，合同的终止并不影响履约方向违约方要求赔偿损失的权利。

4、双方在合作期间、遇到不可抗逆的因素如：企业倒闭或自然灾害、本合同自行终止。

六、其它事项：

1、合同执行过程中双方如有争议可协商解决，可增加合同附

件、否则，另一方可向合同签订所在地人民法院诉讼。

2、本合同一式肆份，双方各执贰份、经甲乙双方代表签章后正式生效，合同有效期 年 月 日至 年 月 日，双方可于期满前一个月通知对方是否续约。

甲方：南京生有土特产销售有限公司：

法人代表/授权代表：

地址：

电话：

传真：

签订日期；

乙方：

法人代表/授权代表

地址

电话：

传真：

签订日期

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇五

买方：_____

卖方：_____

日期：_____

1. 本合同中的词语和术语的含义与《采购文件》通用合同条款中定义相同。

投标人提交的投标函(参见《采购文件》);卫生耗材需求一览表(参见《采购文件》);中标(议价)品种确认单(参见《中标(议价)品种确认单》);通用合同条款及前附表(参见《采购文件》);_____市医疗机构第一轮卫生耗材集中招标采购购销合同附表。

3. 本合同仅为明确买方在本次耗材集中招标采购的有效采购期(____年__月-____年__月)内的耗材采购品牌、价格及服务。实际交易量以买卖双方签订的批次合同为准。

4. 买方只能采购其选择确认的成交品种, 卖方无违约行为, 买方不得以任何理由以其他品种替代成交品种。

5. 卖方应根据相关规定在与买方签订本合同后向招标代理机构缴纳招标代理服务费, 卖方未按照规定缴纳招标代理服务费的, 买方有权拒绝其参加以后的招标采购活动。

6. 本合同一式四份, 买卖双方各一份, _____市医疗机构卫生耗材集中招标采购办公室(以下简称“招标办”)一份, 招标代理机构_____有限公司留存一份。

7. 本合同中涉及“参见”的内容, 由招标代理机构保存备查。

8. 本合同加盖买卖双方及中介服务单位(_____有限公司)公章, 合同可从“招标办”领取, “招标办”保留对本合同的解释权。

9. 鉴于耗材采购的特性, 根据实际需要进行采购。

中介服务机构：_____

日期：_____

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇六

乙方：_____

一、经双方确认：甲方的_____（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。
2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。
4. 乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。
5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. ____供货价为_____元/公斤，乙方的首批订货量最低为_____公斤，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____元的销售额。
2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式

生效，否则终止。

六、签定本合同后如果_____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续_____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇七

甲方：山东天地贝生物工程*限公司 （以下简称甲方）

乙
方：
（以下简称乙方）

甲乙双方根据《民法典》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一. 双方责任

销售区域

1-1乙方于_____年
_____月_____日至_____年
_____月_____日期间，在
_____省_____市_____地区，销售甲方
的_____产品。

1-2乙方必须根据合同规定的经销区域销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先同意。乙方不得以任何形

式、任何理由向已有甲方确认的经销商区域直接或间接地销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，直至取消经销商资格。

1—3甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和网络建设。

销售目标

2—1本合同期限内，乙方代理甲方产品的总销售额（以合同供应价计算）必须达到 万元。首批进货 万元，以后每月进货不得低于 万元。

2—2乙方需现款提货，甲方接到乙方的货款后，即将订单中全部产品7个工作日内发往乙方指定的地点。以后每批均现款提货。

销售责任

3—1甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派专家组前往乙方区域进行会诊营销活动，活动的费用中交通费、食宿费用由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

最新产品代理合同协议 产品代理的合同精选篇八

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

- 1、甲方授权乙方为 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。
- 4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

- 1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。
- 2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。
- 3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；(3)签署

放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲 方： 乙 方：

代表人： 代表人：

电 话： 电 话：

年 月 日