

# 最新我说你画教案大班视频 大班语言活动教案(汇总8篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。合同的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇一

作为服装代理商，自然明白做生意的时候签订合同的重要性，所以在代理期间应该要予以重视。以下是小编为大家带来的服装代理合同范本，欢迎大家参考。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

### 一、代理地区经营权限

(1)甲方同意将\_\_\_\_\_服装在\_\_\_\_\_经销权授予乙方。

(2)乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_品牌，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

### 二、结算方式

(1)乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发

货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

(4)甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

### 三、退换货方式

(1)质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在\_\_\_\_\_天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

(2)退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

### 四、违约条款

(1)甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方所有的经济损失(包括工商等部门各种罚款、没收处罚)。

(2)除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

### 五、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

(1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

(2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。

(3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。

(4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

(5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

## 六、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

## 七、争议解决

(1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。

(2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以乙方所在地人民法院管辖。

## 八、其他款项

本合同自签字之日起生效，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，有效期为\_\_\_\_\_年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，经双方签字、公司盖章后生效。

甲方签字：\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

为提升品牌的信誉和消费者的合法权益。本着双方互利互惠、共同协作的原则，遵循我国《经济合同法》商标专利等有关法律、法规及\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_服装公司经营管理模式，现就授权委托\_\_\_\_\_服装代理事宜，依法订立本协议。

### 第一条：代理许可内容、区域、方式

1、代理许可内容：乙方在协议签订区域内经营\_\_\_\_\_服装系列产品。

### 2、代理许可经营区域范围

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_代理\_\_\_\_\_服装系列产品，其销售区域范围包括本省内的\_\_\_\_\_区域经销，允许在该区域经营专卖店、专厅、专柜。乙方必须拥有办公区域、订货区域、物流仓储和\_\_\_\_\_平方以上的形象店。

3、所有销售网点必须保持统一形象，统一货柜、统一配套设施。

4、乙方不得同时经营与本品牌同类的品牌产品，不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售；不得生产仿冒甲方的产品。如有以上行为，一经发现视情节严重状况罚款，直至追究乙方的法律责任。

a□首次甲方给予乙方书面警告，乙方向甲方做出书面保证，

停止越区供货、窜货、没收所有窜货产品并罚款人民币\_\_\_\_\_元，用于赔偿被越区方的代理商损失。

b□第二次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方有权停止供货给乙方，乙方应无条件赔偿造成被窜货区方的所有经济损失并罚款人民币\_\_\_\_\_元，情节严重的甲方无条件取消乙方代理资格。

c□第三次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方将无条件的取消乙方的代理商资格，并责令乙方7日内清还公司的所有债务，同时停止使用与有关\_\_\_\_\_服饰的一切商标及形象规范。

## 第二条：代理许可的期限

甲方授权乙方的代理许可期限为\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止)。协议期满乙方在同等条件下有继续合作的优先权。

## 第三条：代理许可条件

乙方一次性交纳品牌保证金\_\_\_\_\_万元人民币，且款项以收据或汇款单为准。乙方首批备货不得低于\_\_\_\_\_万元。当双方终止合同，乙方若无违约行为甲方，于一个月内如数退还乙方保证金。

## 第四条：代理商所承担的费用及结算

1、乙方所代理甲方的产品，甲方按统一折扣价供应，甲方执行“款到发货原则”，乙方先将货款汇入甲方指定账户，甲方才给予供货。

2、货物运输费以及专卖店配套用品的运输费由乙方承担(包括一切货品保险，装卸费用，退货运输费)。甲方负责为乙方

代办承运手续。

3、对帐：甲乙双方保留发货清单、票据及凭证进行账目核对。要求双方财务每月底对帐一次，并在传真单上签名确认，传回甲方财务部。

## 第五条：双方的权利和义务

### (一) 甲方的权利和义务

- 1、甲方授权乙方在规定的销售区域经销\_\_\_\_\_服装品牌专卖、专厅、专柜的产品。
- 2、甲方有权对乙方的销售区域进行严格管理和不定期检查，若发现乙方跨区域供货、窜货，或有损品牌形象等行为，甲方有权对乙方做出相应的处罚。
- 3、甲方有权终止协议并追究原因产生的一切后果。
- 4、甲方有权对乙方销售的\_\_\_\_\_服装产品的真伪、优劣进行检查。
- 5、甲方拥有\_\_\_\_\_服装品牌商标专利权，有权在协议期限内及核准店铺特定范围内赋予乙方商标许可使用权。
- 6、甲方有提供品质优良，品种齐全的\_\_\_\_\_服装产品义务，并能不断更新产品款式，以满足乙方销售需要。
- 7、甲方有帮助乙方有效拓展业务网络之义务，并提供最新货品信息，提供成套的宣传资料的促销信息。
- 8、甲方提供的货品如有质量问题，准予全部退换，但乙方应保证货品原包装不被损坏，在遵守产品换货相关制度后甲方予以退换。

9、为了严格贯彻\_\_\_\_\_服装专卖店的营销文化与机制，在乙方开业前，甲方负责培训乙方管理人员及指导员工开店时商品陈列，店面装修，全力协助乙方建立全面优质的管理及服务。并不定期或定期对乙方店铺进行技术性监督性考查；为乙方提供有效服务知识和广告宣传资料等，特许专卖牌、产品画册、专卖店装修设计资料及开业指导培训手册等。

10、甲方在授权乙方特许期间，保证在同一区域不授权第三方，乙方也无权转让授权第三者。

## (二) 乙方的权利和义务

1、乙方有义务对假冒\_\_\_\_\_服装商标和侵犯\_\_\_\_\_服装商标权的行为向甲方举报，并有义务配合甲方进行处理。

2、乙方有权根据所在区域策划、组织和落实各项促销活动。

3、乙方有权在自己的区域内为本品牌开展广告活动(例如：媒体、车身、灯箱、报纸、广播等)但须报甲方审批后方可执行(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。

4、乙方店铺内的员工应按规定穿着统一制服，制服成本由乙方承担。

5、乙方应负责经营场地的一切装修及费用，装修设计图及道具制作图由甲方提供以确保视觉效果符合统一标准。(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。

6、乙方有权视产品质量问题提出异议，需传真退换货申请单，报甲方确认。

7、原则上执行地区市、县开设一家独立零售商，潜力大、经销能力强的市场，可开多家专卖店，但必须在公司规定的区域内销售，所开设的专卖店，应严格按甲方营运程序执行。

8、在协议期限内，乙方必须完成人民币\_\_\_\_\_万元销售任务(按公司的回款额计)。

9、在实行网络化管理未完善前，每天必须向公司传真销售日报，每月25日向甲方提供进销存报表及反馈市场信息，并配合甲方做好市场调查。

10、乙方有义务向甲方提供市场销售好的服装款样，并寄回甲方(费用由甲方承担，凭发票报销)。对于乙方提供信息，如确具有很好的参考价值，甲方投产并产生效益的，按奖励措施给予奖励。

11、乙方在经营中所发生的一切工商，税收等各种费用均由乙方承担，乙方和外界发生一切业务均属于乙方自己的民事行为，在任何情况下，无权代表甲方做出任何承诺。

## 第六条：违约责任

(一)乙方有下列行为时，甲方有权解除协议并追究违约责任。

1、乙方失去其法律认可的法人资格或店铺经营权。

2、乙方未达到甲方指定的销售额。

(二)若甲方违反条款，乙方有权提出终止并商讨赔偿。

(三)合约期满或其他原因终止协议，乙方必须：

1、支付所欠货款给甲方。

2、停止营业，交还特约代理牌，并停止使用一切标识。

## 第七条：保密守则

1、甲方有权利和义务为乙方从事的经营办法、财产、贷款进

行保密。

2、乙方在代理期间或终止代理后，有义务为甲方做好工作。

3、甲方有权利到乙方所属区域销售核对。

#### 第八条：其它

2、如执行本协议时双方发生争议，应本着友好协商的态度进行解决，如果确有分歧可根据国家相关法律行裁定。

#### 第九条：附录

2、乙方一年内开设专卖店达\_\_\_\_\_家(含商场)合同期内完成\_\_\_\_\_万元以上销售回款额，甲方将奖励乙方实际回款的\_\_\_\_\_%为广告支持。

a□奖励的广告支持部分纯属于广告费用，不做现金奖励；

b□甲方可依据实际情况先投入广告，由乙方先支付费用，待合同期满达到以上1、2条，两条任一标准由甲方支付。

#### 第十条：补充协议

在发展固定分销网点时，新增分销网点，须向甲方签约，由甲方统一开具授权书，颁发证书后方可运营，在加盟过程中需缴纳的保证金、设备款，统一由甲方收取。

#### 第十一条：附件

1、乙方营业执照；

3、甲方拥有对本协议的一切解释权；

5、乙方经营地址实地照片；

6、代表有效居民身份证(复印件);

7、本协议一式贰份。自双方代表签字盖章，甲方收到对方款项之日起生效。甲方执一份，乙方执一份，具有同等法律效力。

## 第十二条：补充协议

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

## 一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_服装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

## 二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_服装之代理销售;在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_服装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_平方米。

## 三、义务

1、甲方向乙方提供相关有效证件(复印件), 包括营业执照, 商标注册证书。

2、乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件), 乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品, 不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3、乙方为\_\_\_\_\_时装之经营者, 自负盈亏, 一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理, 甲方不负任何责任。

#### 四、结算方式

1、在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2、每笔交易独立结算, 款到出货。

#### 五、付款方式

1、甲方于每季商品发表会时, 乙方可现场预定货, 预定货品需预付货额定金。

2、开季后, 追加货品时, 一律现款现货。

3、甲方应将预定金的货品、货源确定, 按时、按量、按质送交乙方。

4、若甲方在全国范围内打折, 提前二周通知乙方, 相应让扣1%-5%.

5、该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_, 月平均进货额为\_\_\_\_\_, 若当月进货额超出最低平均进货额, 则多余部分可转入下月计算;若当月进货额不足月最低平均进货额, 则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励, 在以后货款中抵扣。

## 六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

## 七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

## 八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

## 九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

## 十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

## 十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

## 十二、商标、知识产权

- 1、甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。
- 2、乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。
- 3、乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。
- 4、乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

## 十三、退换货

- 1、甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。
- 2、乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

## 十四、其他

甲方(盖章)\_\_\_\_\_

乙方(盖章)\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇二

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

## 二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售;在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_平方米。

## 三、义务

1. 甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。
2. 乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。
3. 乙方为\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

## 四、结算方式

1. 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)
2. 每笔交易独立结算，款到出货。

## 五、付款方式

1. 甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。
2. 开季后，追加货品时，一律现款现货。
3. 甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。
4. 若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。
5. 该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

## 六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

## 七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

## 八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在

提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

## 九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

## 十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

## 十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

## 十二、商标、知识产权

1. 甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。
2. 乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。
3. 乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。
4. 乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

## 十三、退换货

1. 甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提

出\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。

2. 乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

十四、其他

甲方(盖章)\_\_\_\_\_乙方(盖章)\_\_\_\_\_

代表人(签字)\_\_\_\_\_代表人(签字)\_\_\_\_\_

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇三

乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，共同遵照执行。

### 一、代理地区经营权限

1) 甲方同意将\_\_\_\_\_品牌\_\_\_装在\_\_\_\_\_经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_品牌\_\_\_装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数\_\_\_\_\_元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

4)、乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_平方米。

## 二、保证金(代理金)

2)甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为\_\_\_天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

## 三、甲方责任

1)负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米\_\_\_\_\_元计算)。

2)甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3)甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

## 四、乙方责任

1)装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2)通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3)有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示\_\_\_\_\_品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4)每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

## 五、结算方式

1) 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2) 每笔交易独立结算，款到出货。

## 六、供货方式(订单加配货制)

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：\_\_\_\_\_。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为\_\_\_\_\_。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

## 七、退换货方式

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

## 八、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

## 九、违约条款

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

## 十、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

## 十一、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

## 十二、争议解决

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十三、本合同自签字之日起生效，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，有效期为\_\_\_\_\_年，期满自动失效。合同期满前\_\_内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前\_\_天书面向甲方提出。

十四、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

# 服装批发合同 服装代理合同优秀篇四

乙方(需方): \_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商,甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_在地区的一级代理商。本着双方自愿、平等互利的原则签订以下条款,供双方遵守执行。

一、代理产品: \_\_\_\_\_

以上产品规格以我公司\_\_\_\_\_年产品目录和\_\_\_\_\_年产品价格表为准。

二、代理规范: \_\_\_\_\_

1、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_区域执行甲方产品的一级代理销售,不得跨区域经营销售。

2、本合同有效期限从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止,在合同期内乙方须完成销售甲方产品人民币(大写): \_\_\_\_\_万元(小写: \_\_\_\_\_万元)的年度总销售额(销售业绩以乙方购买甲方产品的结算价计算)。

本经销合同签订后,乙方须在本合同正式生效起10天内付款置办库存,首次库存金额(人民币)\_\_\_\_\_万元以上;乙方并保证在甲方账面金额维持在\_\_\_\_\_万元以上(代理金额25%以上);否则本合同自行失效,甲方不再另行书面通知。销售额分解(单位: \_\_\_\_\_万元)

3、乙方必须100%按以上表格完成相应月销售额或年度月平均销售额,如果不能完成季度销售额70%,则甲方有权取消其经

销商资格。

4、乙方若完成年度总销售额的80%以上，则甲方无权单方面取消乙方下一年度的代理经销权，下一年度的合同销售额依据须经甲方评估及当地行业市场发展实际情况调查订定。若乙方在双方合同期内前6个月未能完成年度总经销额40%以上甲方则有权单方面取消乙方本年度代理经销商资格；若乙方全年未能完成年度总销售额的70%，则甲方有权单方面取消乙方下一年度经销权资格。

5、乙方如有工程或特殊订单需求采购其它非乙方签约类产品，必须提前向甲方报备，授权后允许可向甲方其它签约类别的经销商订货。

6、乙方不得同时经销与甲方同档次、同类型的国内外产品。

7、乙方必须接受甲方市场价格指导并执行甲方的价格政策，且乙方只能在约定地区销售，乙方及其分销商不得跨地区销售。

8、乙方不得假冒<sup>^v^</sup>\_\_\_\_\_<sup>^v^</sup>系列产品或利用甲方公司名义用其它配件组装假冒<sup>^v^</sup>\_\_\_\_\_<sup>^v^</sup>系列产品。乙方违反上述任何一项，甲方有权没收乙方在甲方帐上的保证金，不足部份可向乙方提出请求支付补足，甲方有权解除本合同并追究乙方违约责任和法律责任。

9、甲方经销商之间因市场实际需要进行调货的，由甲方负责协调解决，乙方有义务履行相关调货责任及运费，由调货双方经销商之间自行结算。

### 三、订单管理

1、乙方订货应按甲方规定填写《订货合同单》，并加盖公章，

经甲方商务人员审核签字后传真至甲方确认，《订货合同单》上应注明该批订货的交货期、运输方式及发票类型，其它方式甲方不予认可。

2、甲方接受乙方最低订货单位以50万/次为单位, 须按合同金额约定下季度订单可按月分三批次出货, 不接受零散订货。

3、常规产品的正常订货，甲方在收到乙方全部货款后，5个工作日内发货，《订货合同单》对发货时间另有约定的除外。

4、如乙方订做的非标准产品，须在《订货合同单》生效后1日内向甲方支付全部货款，货款到帐后甲方即开始生产，发货时间由乙方货款到帐时间与《订货合同单》甲方确认的生产时间为计算依据。

5、所有产品，如非甲方产品质量原因，甲方不接受乙方的退货和退款。

#### 四、物流管理

1、所有的运输费用由乙方承担，甲方负责将货送到乙方指定的物流公司发货。

2、如按乙方要求的其它运输方式(如xx□xx等)的运费全部由乙方承担，甲方负责代办发货。

3、乙方收货时应与货运公司当面点清收货数量、规格型号，外包装破损的应当场开箱检验，确认产品质量后才能签收；如发生货差、货损，须在货运公司的《货物托运单》上注明缺损货物的型号、数量，拒绝签收缺损货物，作为收货依据与公司对帐，对于经确认的因运输造成的货差、货损，公司将补发同等数量的同型号产品。

4、乙方对所收到产品的规格型号、数量、外观，验收期限

为1-2天(货运公司要求当场验货，乙方应予以配合)。如有异议，应在验收当天内，向甲方提出相关的书面及产品损坏照片为证作为投诉反馈资料和依据，否则可视为乙方对所收产品验收合格，其产品所有权随之由甲方转移至乙方，其后由物流因素产生的经济责任，甲方不予负责。

## 五、市场支持

- 1、乙方在经营中如需专卖店、展墙及其它形式的广告支持，可向甲方提出申请，由甲乙双方另行签订加盖公司公章的`合同方可实施，乙方不能刊登制作未经甲方批准制作的任何广告或文宣。
- 2、甲方有义务给予乙方提供产品的基础宣传资料或产品目录。
- 3、甲方以优惠价格提供乙方新产品样品供推广使用。
- 4、所有广告必须符合甲方的视觉形象策略(vi)[]所有设计方案及广告必须用书面方式通过甲方审核后方可执行。
- 5、甲方向乙方提供的产品展架/展板等物品,其所有权归甲方所有,乙方拥有使用权，如双方终止合同，甲方可收回展架/展板等物品，乙方如丢失，则按成本价赔偿给甲方。
- 6、双方可依市场发展情况可组织高规格推广会、新产品发布会、产品展览会等推广活动其产生费用依个案另约定协议后执行，甲方有义务提供教材及师资全力参与配合乙方任何方式推广活动。
- 7、根据甲方推广计划，统一投放媒体/电视/高速公路广告等方式进行推广，并不定期举办多种形式促销活动，配合乙方进行当地的市场开拓。
- 8、甲方根据市场情况，在公司总部不定期举办新产品发布会，

代理商商务代表/工程技术/售后等专业培训，乙方应全力配合以提高市场竞争力，甲方负责提供师资/教材/食宿安排。

9、合同终止后一周内乙方有义务拆除或停止使用甲方所有含有<sup>v</sup>neo-neon<sup>v</sup>银雨<sup>v</sup>字样的广告招牌及名片、目录等文宣。

## 六、违约责任

1、乙方不得与甲方商务人员进行现金货款结算(不允许乙方与甲方商务人员的私人借贷)，所有货款均需通过银行转帐或电汇方式支付至甲方指定帐户;否则，视为乙方未支付该货款，且甲方有权单方面终止本合同，所有责任均由乙方承担。

2、甲乙任何一方由于人力不可抗拒的原因不能履行合同时，应在3日内书面向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，在取得有关机关证明以后，允许延期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。

3、若乙方跨地区窜货，或在终端不遵守甲方价格政策造成市场失序或价格干扰行为，一经甲方查实，甲方除当期进行罚款处理以外，情节严重者将取消乙方代理资格。

## 七、其它事项

1、本合同内容不得涂改，否则合同将视为无效，由违约方承担所有相关责任。

2、合同未尽事宜，双方协商解决。协议内容作为附件，经双方签字盖章后生效，与本合同具有同等法律效力。

3、如双方在合作过程中发生意见分歧或双方不能协商解决的事宜(包括产品质量问题)，需向甲方所在地江门地方法院申请裁决。

4、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，双方签字盖章后即具法律效力。

5、附件一、附件二作为本经销合同书的重要附件，与经销合同具有同等法律效力。

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇五

随着时间的推移，我们用到合同的地方越来越多，签订合同可以明确双方当事人的权利和义务。那么合同要怎么拟定想必这让大家都很苦恼吧，以下是小编整理的服装代理商加盟合同，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。甲方：乙方：地址：电话：传真：甲乙双方本着互惠互利、友好协商、共谋发展的原则达成如下协议，双方共同遵守。

一、授权：甲方授权乙方在 市 地点，以开设发展特许经营代理加盟商的形式总代理经营甲方注册并拥有商标权的品牌系列服装。

二、选址：专卖店地址为乙方初步确认选定，经甲方同意即可。

三、装修、宣传、服务：乙方根据甲方设计215;专卖店的设计图纸统一形象进行装修施工，费用由乙方承担，并拍摄照片寄甲存档备案。乙方确认拳x商标隶属于甲方。甲方依据乙方实际进货金额、区域、酌情投放不同价的广告费的50%的费用。甲方派专业人员协助乙方进行人员培训及店面陈列。

四、货物配流方式：

1、乙方按甲方的全国统一出厂价提货，乙方首次配货不少于壹拾万元，由乙方自选补配货，换货率一律为100%，甲方配衬品以成本价给乙方供货，甲方不负责退换货。

2、换货：乙方因换货调回甲方的货品，因保证物品清洁、完好无损、附件齐全，否则甲方有权不予换货，乙方进货的换货期以季度为限，按季度换货，甲方有义务为乙方更换同类产品，甲方换协议规定的100%换货率换货，乙方需按甲方规定以每年年底\_\_\_\_月\_\_\_\_日到货为止进行最后一季度的换货。

3、提货方式：乙方委托甲方代为乙方发货者，甲方要求乙方对货物保险，运输方式由乙方指定，所发生的运输费，保险费等相关费用由乙方负责。

4、收货验查：乙方在接收到甲方货品之后，应立即开箱检验，核实数量及质量，并将检验结果在三天之内传真给甲方，甲方将视为数量正确，质量合格。

五、付款方式：款到发货。

六、违约责任：

1、乙方在发生下列情况之一时，甲方有权不予退还履约品牌保证金并解除合同；抄袭拳x款式设计自行生产销售；在拳x专卖店内渗杂专卖其他品牌之服装；若乙方在经营过程中，连续中断六十天以上未向甲方进货而又不申明原因者。

七、续约：协议期限满，乙方如需续约，应在协议满前三个月内向甲方办理续约手续。否则甲方可以视为乙方自动解除协议。

八、协议终止：协议期满，乙方需解除协议，应将原授权书、营业执照、复印件、协议正式文本等退还甲方，并拆除拳x品牌标志，并拍摄成照片寄回甲方，结清往来帐款后，持履约品牌保证全票据办理退还履约保证金手续。

九、合同未尽事宜：本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决，双方协商未束的，任何一方可在甲方所属地的人民法院提出

诉讼，经签字盖章用于修改补充的各份合同附件，细则，是本合同不可分割的一部分，双方必须严格遵守，与本合同具有同等的法律效力。

十、协议期限为\_\_\_\_\_年，协议有效期\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。本协议一式两份，甲、乙双方各持一份。甲方：（盖章）

乙方：法人代表(签字)：

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇六

乙方：\_\_\_\_\_

### 合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

### 第一、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_平方米。

### 第二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销

售\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_平方米。

### 第三、义务

- 1、甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。
- 2、乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。
- 3、乙方为\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

### 第四、结算方式

- 1、在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)
- 2、每笔交易独立结算，款到出货。

### 第五、付款方式

- 1、甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。
- 2、开季后，追加货品时，一律现款现货。
- 3、甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。
- 4、若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让

扣1%-5%。

5、该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

## 第六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修风格、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

## 第七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

## 第八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

## 第九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

## 第十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

## 第十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

## 第十二、商标、知识产权

- 1、甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。
- 2、乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。
- 3、乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。
- 4、乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

## 第十三、退换货

- 1、甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。
- 2、乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

签订地点：\_\_\_\_\_

## 十四、其他

甲方(盖章)\_\_\_\_\_

乙方(盖章)\_\_\_\_\_

代表人(签字)\_\_\_\_\_

代表人(签字)\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

## 服装批发合同 服装代理合同优秀篇七

乙方：\_\_\_\_\_

双方依据《\_\_\_\_\_》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

### 一、代理地区经营权限：

1) 甲方同意将\_\_\_\_\_品牌女装在\_\_\_\_\_经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数\_\_\_\_\_元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

### 二、保证金（代理金）：

1) 甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行帐号，此合同方始生效，如七天内乙方款未到甲方指定的帐上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币\_\_\_\_\_元，货品预付款人民币\_\_\_\_\_元。

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

### 三、甲方责任：

1) 负责设计，提供装修图纸（设计费用以每平方米\_\_\_\_\_元计算）。

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

### 四、乙方责任：

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求（拍成相片快递至甲方公司），费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示\_\_\_\_\_品牌于明显

位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货（该批货取消换货率）。

## 五、结算方式：

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的\_\_\_\_\_％（以上价格为不含税价格）。

3) 乙方配货换货率为\_\_\_\_\_％，追加商品换货率\_\_\_\_\_％。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

## 六、供货方式（订单加配货制）：

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配货基数为：\_\_\_\_\_。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为\_\_\_\_\_。（同上第二条）

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

## 七、退换货方式：

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回（日期以收发货品的包裹票为准），甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货（在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件）。期限一个月（日期以收发货品的包裹票为准）返回的货品必须完好无损（含吊牌）无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

## 八、违约条款：

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

## 九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

## 十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

## 十一、争议解决：

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，有效期为\_\_\_\_\_年，期满自动失效。合同期满前30天内双方

可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_