

2023年历史初一期试试卷及答案 初一期 试历史试卷总结(模板5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇一

甲方（用户） 身份证号码：

乙方（月嫂） 身份证号码： 编号 丙方：长春好素质月嫂服务中心

一、经丙方介绍，甲方（用户）乙方（月嫂）双方协商决定：甲方从年月 日起至 年月 日止，聘乙方分为家庭月嫂，月工资 整。包吃住月工作日为28天，法定假日除外（如果乙方在法定假日加班，甲方每天应付乙方一天工资）。

二、服务项目：24小时照顾产妇和婴儿。为产妇煲营养汤、下奶汤、做营养餐，打扫产妇和婴儿房间卫生、协助产妇沐浴、洗产妇衣服等；给婴儿洗澡、抚触、喂奶、换洗尿布、婴儿用品清洗和消毒、婴儿的脐部护理和皮肤护理、卫生和病理的观察、婴儿的视觉听觉语言潜力的开发等等。

三、甲方乙方权利和义务：

甲方：

(1) 因乙方服务达不到甲方满意，有权进行解雇调换。

(2) 尊重乙方人格，劳动及合法权利、平等待人、不准虐待，

有责任保护乙方的人身、财、物安全。

(3) 甲方要按月支付乙方工资，不得克扣拖欠。（工作未满一个月，工资按天支付）。

(4) 无偿为乙方提供食宿，保证乙方不与异性成年人同居一室。

乙方：

(1) 由于甲方不能正常执行合同时，有权提出辞职调换。

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》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

1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至 年 月 日期间，有权在 省 市 行业 销售甲方指定 产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权

对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5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遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。 3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。 4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。 5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料(如：销售价格、客户名录、库存等)，以

及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙

方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市)，乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便

甲方财务管理;甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3. 在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四. 违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的;

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的;

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的;

7) 被司法机关勒令终止营业的。

本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限： 从 20xx 年 5 月 1 日起至 20xx 年 4 月

30 日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

甲方： 乙方： 日期：

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇三

沙发套是可以完全罩住沙发的，一般布艺沙发是用沙发套包的，沙发套用脏了可以拆下来洗，用久了就可以换了。沙发毛巾一般是在沙发上盖一层布，主要是在家里长时间没有人的情况下使用遮光灰直射的情况下，两者作用是不一样的，相对来讲，沙发套的保护作用会更好一些，可以更好的防护沙发。

最好每周用吸尘器清洁一次，注意不要用吸笔，否则会破坏纺织布料上的编织线，使布料变得蓬松！

将酒精倒入喷雾瓶，喷洒污渍。等5-10分钟，用干净的布擦干酒精，轻轻摩擦污渍，就能溶解污渍。清洗后的织物摸起来又干又硬，可以用软毛刷或清洁海绵或牙刷，轻轻刷几次。

根据多年的经验，真皮沙发和布艺沙发对比主要看使用感、性价比、日常保养等方面。在使用方面，市场上好的真皮沙发其实坐起来感觉很舒适，选择真皮是关键，布艺沙发弹簧和海绵也都很舒适，自然分不清哪个更好；就性价比而言，布艺沙发肯定不止一倍，款式多变，而皮沙发却不同，皮质的越好价格越贵；做日常保养，真皮沙发不是用抹布随随便便能够打理好的，毕竟皮革是昂贵的，这样做的会容易损坏皮质，布艺沙发的话很多是可拆卸的，清洁护理比较方便，个人推荐布艺沙发。

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇四

乙方：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138、00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权：

- 1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
- 3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
- 5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的`责权：

- 1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
- 2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自 年月日至 年月日。

乙方：（签名）

签字：

身份证号：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

邮编：

邮编：

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇五

乙方：

一、需方与供方在*等自愿的基础上，就下列产品双方达成一致，订立以下条款以资共同遵守。

二、合同材料型号、数量、单价、总价详见清单。质量要求、技术标准：根据签订合同时该产品应符合国家有关标准。产品实行三包（包修、包换、包退）

三、交货时间、地点、方式：本合同签订之日起15日内，在乙方指定地点进行交货。

四、运输方式及费用负担：由甲方采取合适的方式将货物运输到乙方指定地点，费用甲方负担。

五、结算方式：甲方收到乙方货款确认无误后，再按乙方所需型号、数量备货。发货日期以收到乙方货款之日算起。

六、甲方账号□XXXX

公司名称：

开户行：

七、产品的保修及其售后服务：保修期一年，保修期间由甲方无偿提供修理，保修期满后甲方应乙方的要求提供修理服

务。

甲方（公章）：_____

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

_____年___月___日

瓷砖购销简单版的合同（扩展4）

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇六

乙方：

甲、乙双方根据《_劳动民法典》和有关法律、法规规定，在*等自愿、公*公正、协商一致、诚实信用的基础上，签订本合同。

一、劳动合同期限：

自_____年___月___日起至_____年___月___日止，其中试用期自___年___月___日起至___年___月___日止。

二、工作内容：

(一)乙方根据甲方要求，经过协商，从事_____工作。甲方可根据工作需要和对乙方业绩的考核结果，按照合理诚信原则，变动乙方的工作岗位，乙方服从甲方的安排。

(二)甲方安排乙方所从事的工作内容及要求,应当符合甲方依法制订的并已公示的规章制度。乙方应当按照甲方安排的工作内容及要求履行劳动义务,按时完成规定的工作数量,达到规定的质量要求。

三、工作时间和休息休假

(一)、甲方实行每天_____小时工作制,每月休息2天,如未休息算加班。

(二)、甲方为乙方安排带薪年休假5天。

四、劳动报酬

甲方应当每月至少一次以货币形式支付乙方工资,不得克扣或者无故拖欠乙方的工资。

(一)甲方承诺每月_____日为发薪日。

(二)乙方在试用期内的工资为每月_____元。

(三)乙方的工资报酬甲方根据乙方的工作岗位确定其每月工资为_____元。

甲方对乙方实行基本工资和绩效工资相结合的内部工资分配办法,乙方的基本工资确定为每月_____元,以后根据内部工资分配办法调整其工资;绩效工资根据乙方的工作业绩、劳动成果和实际贡献按照内部分配办法考核确定。

(四)甲方根据企业经营效益合理提高乙方工资。乙方的工资增长办法按照_____确定。

(五)乙方出满勤享受50元/月的勤工奖津贴。

五、劳动纪律:

- 1、乙方须按照甲方约定的工作时间上班
- 2、每天须穿工作服上班，制服要干净、整洁。

六、劳动合同终止的条件

经甲乙双方协商约定，出现下列情形之一的，可以终止劳动合同：

1. 劳动合同期满的；
2. 如中途离职须提前十五天书面申请；
3. 因工作失职，犯严重错误。

七、合同一式两份，甲乙双方各执一份。签字生效

乙方：

签订日期：

2023年沙发经销商合同图片(七篇)篇七

甲方：_____公司(以下简称为甲方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的. 订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。

4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。

5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。

6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。

7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。

3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。

4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。

5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。

7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。

9、乙方应于每月_____日之前，向甲方提供次月的订货计划。

10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。

11、乙方每月应达到_____元的销售额。

_____年_____月_____日