

# 我与地坛读书感想 我与地坛读后感读书体会(大全5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 产品试用协议篇一

代理合同，法律术语，委托代理是指代理人依据被代理人的委托，以被代理人的名义实施的民事法律行为。其效力直接归属于被代理人。根据《民法通则》的规定，委托代理的形式主要有两种，即书面和口头形式，当事人在实际运用中，可以用口头形式，也可以用书面形式，但法律规定用书面形式的，应按法律规定，采用书面形式，如诉讼代理，代签经济合同等，均应采用书面形式。

合同编号：

甲方□xxxxxxx有限公司

乙方□\_xxxx商贸有限公司\_\_\_\_\_

### 一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为□“xxx”系列xxx产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

### 二、代理权限

1. 甲方授权乙方为 xx省xx市 地区的独家代理商，全面负责

该地区的销售、经销商管理及售后服务。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。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

### 三、代理期限

本合同的代理期限为 壹 年，从本合同签订之日起 壹 年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。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。

### 四、代理价格政策

1. 代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格20xx-v1.0版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2. 销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4. 优惠政策：以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及

奖励政策另定。

## 五、合同双方的权利及义务

### (一) 甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“xxx”系列智xxx产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。
4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。
5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。
6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。
7. 甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、

宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

8. 甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

## (二) 乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点（包括独家代理商或者拓展经销商），此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，

以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

4. 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、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。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

## 六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。
2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。
3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。
4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。
7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。
8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

## 七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

## 八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员(1人)到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。

2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。

3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

## 九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在

此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。

3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。

4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。

5. 甲方为乙方提供的产品应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；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。

6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。

7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。

8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。

## 十、合同的变更和终止

1. 本协议有效期已过一半以上时间，乙方仍未能实现销售，甲方可以终止本协议。



2. 乙方以任何形式直接将第一条所列产品销往所限定区域以外时，甲方有权终止本协议。

3. 乙方订货虽支付了定金，但其后又取消订货合同而造成甲方产品积压时，甲方可以终止本协议，并要求乙方按订货合同总金额支付违约金。

4. 有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

a) 甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

b) 乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

c) 乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

d) 乙方部分或全部丧失民事行为能力，不能正常完成甲方代理工作。

e) 本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

## 十一、附则

1. 本合同一式贰份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，自双方签字盖章之日起生效，双方各执壹份，具有同等效力。

2. 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分，与本合同具有同等效力。

3. 在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。

双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

4. 在协议的履行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力事件，致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

5. 本协议的任何终止，不影响双方发生的债权和债务，债务人应继续偿付未了债务，直至清偿债权人的全部债务为止。合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

6. 本协议所涉及的各种文件，包括协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均有保密义务，未经对方书面认可不得向第三者泄密。凡透露给竞争对手商业机密且造成利益损失的行为将被诉诸法律。

7. 未经对方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

## 产品试用协议篇二

乙方：\_\_\_\_\_

### 第一条 定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指\_\_\_\_\_（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划）

## 第二条 经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

## 第三条 专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

## 第四条 价格、条件

### 一、价格

1. 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2. 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4. 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_\_\_的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

## 第五条 甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1. 承诺并保证作为\_\_\_\_\_产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2. 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3. 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4. 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5. 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6. 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7. 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

## 第六条 乙方的责任

1. 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2. 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3. 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4. 供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5. 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

## 第七条 双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

## 第八条 甲方名称等的使用

一、特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

## 第九条 期限、终止

3. 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

## 第十条 解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

## 第十一条 保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

## 第十二条 一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

## 产品试用协议篇三

农副产品购销合同是供需当事人之间为购销农副产品而明确相互权利义务关系而订立的合同。将农副产品作为商品出售的一方，称为供方；接受农副产品的一方，称为需方。农副产品的范围包括：粮、棉、油、麻、丝、茶、糖、菜、烟、水果、药材、肉、禽、蛋、鱼等农、林、牧、副、渔各种产品。

农副产品购销合同书

\_\_\_\_\_县农产公司，以下简称需方；



\_\_\_\_\_县\_\_\_\_\_乡\_\_\_\_\_村\_\_\_\_\_村民，以下简称供方。

为了促进农副产品生产的发展，沟通城乡流通渠道，为城镇人民和对外贸易提供丰富的农副产品，经供、需双方充分协商，特订立本合同，以便双方共同遵守。

## 第一条 交售日期、数量及价格

1. 供方必须在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月以前(或\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_旬内)向需方交售\_\_\_\_\_ (农副产品)\_\_\_\_\_斤(担)，(有些农副产品在签订合同时，应根据有关部门的规定或实际情况，确定超欠幅度、合理损耗和正负尾差)。

2. 需方应按照物价主管部门规定的价格(国家允许议价的，价格由供、需双方协商议定)，向供方计付货款。

3. 供、需双方的任何一方如需提前或延期交货与提货，均应事先通知对方，达成协议后按协议执行。

## 第二条 品种、等级、质量及包装

(1) 有国家标准的，按国家标准执行；

(2) 无国家标准而有部颁标准的，按部颁标准执行；

(3) 无国家标准和部颁标准的，按地区标准执行；

(4) 无上述标准的，由供、需双方协商确定。

(对某些干、鲜、活产品，应根据国家的有关规定，商定合理的、切实可行的检验、检疫办法；国家没有规定的，由供、需双方协商确定。农副产品确定标准后需要封存样品的，应由供、需双方共同封存，妥善保管，作为验收的依据)

## 2. 包装

a.按国家或部规定的办法执行；

b.没有国家或部的包装规定的，由供、需双方协商包装办法。

(2)包装物由\_\_\_\_\_ (供/需)方供应，包装物的回收办法另订附件(略)。

## 第三条交(提)货方式、验收和货款结算办法

1. 交(提)货方式按下列第\_\_\_\_\_项办理：

(4)实行义运的，对超过国家规定的义运里程的运输费用负担，按国家有关规定执行；国家没有规定的，由供、需双方协商。

## 2. 验收

(1)验收地点：农副产品的验收地点，实行供方送货或供方委托运输部门代运的，以接收地点为验收地点；实行需方提货的，以提货地点为验收地点；实行义运的，以\_\_\_\_\_为验收地点。

(2)验收办法：

a.验收期限：\_\_\_\_\_；

b.验收手段：\_\_\_\_\_；

c.验收标准：\_\_\_\_\_；

d.验收方：由\_\_\_\_\_负责验收；

e.在验收中对产量质量发生争议，应按《中华人民共和国标

准化管理条例》的规定，交质量监督检验机构裁决。

### 3. 货款结算办法：

供方交售的\_\_\_\_\_ (农副产品)经验收合格后，需方应在\_\_\_\_\_天之内，通过银行转帐(或按银行的规定以现金)向供方支付货款。

### 第四条 供方的违约责任

1. 供方交货数量少于合同的规定而需方仍然需要的，以及供方逾期交货而需方仍需要的，应照数补交，供方并应比照人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款总值计算，向需方偿付逾期交货的违约金；供方超过规定期限不能交货的，应偿付需方不能交货部分货款总值\_\_\_\_\_%(1-20%的幅度的违约金)；因逾期交货，需方不再需要的，由供方自行处理，并向需方偿付该部分货款总值\_\_\_\_\_%(1-20%)的幅度的违约金。

2. 供方如因违约自销或因套取超购加价款而不履行合同时，应向需方偿付不履行合同部分货款总值\_\_\_\_\_%(5-25%的幅度)的违约金，并退回套取的加价款和奖售、换购的物资；供方违约自销多得的收入，由工商行政管理部门没收上交中央财政。

3. 供方在交售\_\_\_\_\_ (农副产品)中掺杂使假、以次充好的，需方有权拒收，供方同时应向需方偿付该批货款总值\_\_\_\_\_%(5-25%的幅度)的违约金。供方交售的鲜活产品如有污染或疫病的，需方有权拒收，并可按国家有关规定处理。

4. 供方的包装不符合规定，发货前需返修或重新包装的，应负责返修或重新包装，并承担因此而支付的费用。发货后因包装不善给需方造成损失的，应赔偿其实际损失。供方由于

返修或重新包装而造成逾期交货的，按逾期交货处理。

5. 需方按供方通知的时间、地点提货而未提到的，供方应负逾期交货的违约责任，并承担需方因此而支付的实际费用。

6. 因数量、质量、包装或交货期限不符合同规定而被拒收的产品，需方应代供方保管。在代保管期间，供方应负责支付实际开支的一切费用，并承担非因保管、保养不善所造成的损失。

7. 需方根据供方的要求预付定金的，供方在不履行或不完全履行合同时，应加倍偿还不履行部分的预付定金。

8. 实行送货或代运的，供方错发到货地点或接货单位(人)时，应按合同规定重新发货或将错发的货物送到合同规定的地点、接货单位(人)，并承担因此多付的运杂费及其它费用；造成逾期交货的，还应偿付逾期交货的违约金。供方未征得需方同意，擅自改变合同规定的运输路线或运输工具的，应承担因此多支付的费用。实行送货或代运的产品，由于错发到货地点或接货单位(人)而造成损失，属于承运部门责任的，由供方按国家有关货物运输规定向承运部门要求赔偿损失。

9. 供方在接到需方验收产品提出的书面异议后，应在十五天内做出处理(供需双方商定有期限或另有规定的除外)，如供方未按时处理，可视为默认。

## 第五条需方的违约责任

1. 需方在合同执行中退货的，应偿付供方退货部分货款总值\_\_\_\_\_%(5-25%的幅度)的违约金。因此造成供方损失的，还应根据实际情况赔偿其损失。

2. 需方无故拒收送货或代运的产品，应向供方偿付被拒收货款总值\_\_\_\_\_%(5-25%的幅度)的违约金，并承担因此而造

成的损失和费用。

3. 按合同规定提货的产品，供方通知提货而逾期提货的，除比照银行有关延期付款的规定，按逾期提货(收购)部分货款总值计算偿付违约金以外，还应承担供方在此期间所支付的保管费或保养费，并承担因此而造成的其它实际损失。

4. 需方未按合同规定的期限付款的，应按银行有关延期付款的规定，向供方偿付延期付款的违约金。

5. 需方未按合同规定提供包装物的，供方交货日期得以顺延，需方并应向供方偿付延期付款的违约金。因此造成供方损失的，需方还应根据实际情况赔偿其损失。

6. 需方如向供方预付定金的，在不履行或不完全履行预购合同时，无权收回未履行部分的预付定金。

7. 需方必须承担因错填或临时改变到货地点而多支付的一切费用。

8. 需方在合同规定的验收期限内，未进行验收或验收后未在规定期限内提出异议，视为默认。

9. 在合同规定的验收期限内，未进行验收或进行验收后未提出书面质量异议的，即视为默认符合规定。对于提出质量异议或因其它原因拒收，应负责妥善保管，等候处理，不得动用。一经动用即视为接收，需方应按期向供方付款，如不按期付款，则按延期付款处理(对被拒收的易腐烂变质的产品及鲜活产品，供方应允许需方在取得有关部门同意后，及时就地处理)。

## 第六条 不可抗力

供、需双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行或不能

完全履行合同时，应尽快向对方通报理由，经有关主管机关证明后，可允许延期履行、部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任，供方如果由于不可抗力造成产品质量不合同规定的，不以违约论。对这些产品的处理办法，可由供、需双方协商决定。\_\_\_\_\_ (农副产品) 因受气候影响早熟或晚熟的，交货日期经双方协商，可适当提前或推迟。

## 第七条合同的变更与解除

1. 供、需双方的任何一方如由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行或者由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同的情况，要求变更或解除合同时，应及时通知对方，并采用书面形式由双方达成协议。未达成协议以前，原合同仍然有效。当事人一方接到另一方要求变更或解除合同的建议后，应在收到通知之日起十五天内做出答复，当事人双方另有约定的，按约定的期限答复，逾期不做答复的，即视为默认。

2. 供、需双方对属于国家统购、派购计划内产品的购销合同的变更或解除，应报经下达该计划的上级业务主管部门批准。对国家统购、派购计划外产品的购销合同的变更或解除，由供、需双方协商办理。合同的变更或解除日期，以双方达成协议之日为准；需要报经上级业务主管部门批准的，以上级业务主管部门批准变更或解除合同的日期为准。

## 第八条其它

1. 违约金或赔偿金，应在供、需双方商定的日期内或由有关部门确定责任后十天内偿付，否则，按逾期付款处理。

2. 本合同正本一式二份，供需双方各执一份；合同副本一式\_\_\_\_\_份，交银行、乡政府、\_\_\_\_\_各留存一份。

需方(盖章)：\_\_\_\_\_ 供方(盖章)：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_

## 产品试用协议篇四

乙方(供方)：

甲、乙双方根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，本着友好合作、协商一致、共同发展的原则，就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议，自愿签定本合同且共同遵守。

甲方向乙方购买办公用品及耗材，甲方可以任意选择订单、电话、传真订购等方式，乙方应向甲方免费提供产品的送货及售后退换等服务。

- 1、乙方应根据报价单价格提供产品给甲方。
  - 2、每个季度底前五个工作日内，乙方可对采购清单根据市场情况进行一次价格更新，个别产品价格调整浮动时即可进行更新(包括误报的错误价格)以书面方式通知，预期通知将计为下一个月(个别产品除外)。
  - 3、甲方在接到乙方的价格调整通知后五个工作日内，给予最终确认(以书面确认单为准)，如在规定时间内未接到确认单将视为已确认，更新价格确认即日起执行新的价格。
  - 4、本合同货款单价已包括货物移交至甲方所需的一切税费。
- 1、货到甲方指定地点，甲、乙双方共同进行验收，每个月月底前五个工作日内，乙方需提供甲方本月所需产品对帐清单及等额有效发票，经甲方核实后，按实际货款付清。
  - 2、甲方可选择用现金、支票或转帐的方式来支付乙方的货款。

1、自本合同生效之日起，一般送货时间为两个工作日或以订单甲方要求时间为准，如遇采购方有急用商品订单，则当日以最短时间针对甲方所订货物送到指定地点(特殊商品除外)。

2、货到甲方后，甲方按送货单内容收货，确认产品符合要求后甲方在验收单上签字确认，月末结款时以验收单上产品数量价格为准，对于更换的产品需在验收单上注明，对于增加产品或价格有变动的产品，需另外填写验收单。

3、乙方应保证所提供产品为报价单中所规定之原厂产品，质量要符合报价单中规定的标准，如甲方发现乙方所售产品存在任何瑕疵，有权要求乙方进行换货。

甲、乙双方如有一方违约，由违约方承担由此给守约方造成的经济损失，且守约方有权解除本合同。

1、本合同的任何修改或补充，只有在双方授权代表签字后生效，并成为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、除非遇到不可抗力因素导致本合同不能履行，未经甲、乙双方一致书面同意，任何单方无权变更合同内容。

3、本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，双方签字盖章之日起生效，有效期暂定为4年，到期后若双方未书面提出终止则合同顺延，继续生效。

4、本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，甲、乙双方如有任何争议，应由双方自愿提交法律仲裁委员会给予解决。

## 产品试用协议篇五

乙方：



根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为产品x市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有产品。指定区域为范围内。

第二条 合同期限为x年x月x日至x年x月x日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

## 第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度

规范有调整建议权。

## 第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给

第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及x市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币x元。乙方日常存货量不低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

## 第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前x日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由负担，保险费由负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的%付给甲方后，甲方予以发货。余款在天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

## 第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向

第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后x年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

## 第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%—60%的处罚。

1. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；
2. 违反保密义务，导致公司一般损失的；
3. 未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

1. 连续两年达不到规定销售责任额时；
4. 出现技术服务失控导致重大质量事故的；
5. 未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
6. 违反保密义务，导致公司重大损失的；
7. 未按公司质保规定进行质量保证的；
8. 其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议

第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），

具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

## 第十一条 争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

法定代表人（签字）：

地址：

地址：

电话：

电话：

开户行：

开户行：

银行帐号：

银行帐号：

税务登记证号：

税务登记证号：

x年x月x日

x年x月x日

签订地点：

签订地点：

## 产品试用协议篇六

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、合作方式

2. 代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

三、订货及结算方式乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务乙方随时了解产品库存，做到及时发现

所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1. 甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙方。

2. 乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_ 个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_ %进行返利。

3. 乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4. 乙方一次性提货\_\_\_\_\_ 套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

签订日期：\_\_\_\_\_ 年\_\_\_月\_\_\_日