

最新幼儿园中班自主游戏活动方案(汇总8篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

定制合同书篇一

受托方(以下简称乙方)：_____

甲方委托乙方加工 为维护甲乙双方的利益，经双方协商，就有关委托加工事宜达成如下协议，以供双方共同遵守。

第一条 委托加工内容

甲方委托乙方为其加工系列产品，加工数量、酒样、标准、质量要求由甲方提供，价格由双方协商确定，另在订单上详述。

第二条 甲方责任：

- 1、按计划委托乙方为其加工甲方
- 2、向乙方提供加工酒样、数量、质量要求、交货时间等。
- 3、负责向乙方提供加工品有关的内容。
- 4、甲方有权对乙方的生产标准、产品质量进行检查监督，并提出意见和建议，确认的样品验收货品。
- 5、甲方按照甲乙双方确定的样板和标准进行验收货品。

6、甲乙双方严守商业秘密。

本合同所签订的上述加工酒样图案文字为甲方所有，乙方不得为他人生产或提供。

第三条 乙方责任

- 1、严格按照甲方的委托内容及要求从事委托加工生产。
- 2、甲方确定的款式、数量、质量等标准打版进行生产，执行标准符合gb/质量要求。
- 3、负责原材料的采购、验收、供应，并按照甲方确定的原材料质量要求进行。
- 4、严守甲方的商业秘密。

第四条 付款方式：

甲方确定委托加工酒样、数量、质量标准后，与乙方签订委托加工通知单，并于签订之日起7日内乙方支付总货款的 50% 作为预付款，乙方生产完毕后，甲方支付本批次剩余货款给乙方。乙方收到此批全额货款立即发货。

第五条 验收标准：

双方确认的样品验收货品。执行标准符合gb/质量要求。

第六条 违约责任：

- 1、因乙方未按甲方要求的时间交货，乙方应承担此批货总价1%的违约金；如甲方没按合同要求支付货款，甲方应承担此批货总价1%的违约金。

2、如乙方擅自销售甲方产品给其他商家，一经查证，无论数量多少乙方应付甲方人民币50万元违约金，并追究乙方法律责任。

3、甲、乙双方如有一方违约，除追究违约责任外，另一方有权终止本合同。因甲方提供的商标、图案文字及授权手续不完备或虚假产生的法律责任由甲方承担，甲方赔偿因此给乙方带来和直接和间接经济损失。

第七条 合同有效期限

本委托加工合同期限：自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止，生产期限以甲方计划通知单确定为准。

第八条甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。

第九条本合同正本一式二份，经双方代表签字盖章后生效。双方各执一份，具有同等法律效力。

第十条未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签定补充协议，与本合同具有同等效力。

甲方：_____ (签名或盖章)

乙方：_____ (签名或盖章)

_____年_____月_____日

定制合同书篇二

甲方：

乙方：

本着共同“拥有品牌—保护品牌—发展品牌—经营双赢”的经营理念，甲乙双方在自愿、平等、互利、协商一致的原则基础上，就乙方专销、定制甲方的“特供专用酒”，达成以下协议，双方遵守执行。

第一条：本合同的“专销、定制”是指乙方在甲方指定的渠道独家销售甲方的产品，乙方不得在甲方指定的渠道外销售指定产品。

第二条：专销、定制产品，销售渠道、定制数量

1专销、定制产品的专销渠道

2定制产品数量：本次定制产品数量成品瓶

第三条：本合同有效期限：

本合同从甲方收到乙方预付定金之日生效，终止日期为定制产品交付乙方截止。

第四条：价格及合同金额

本次定制产品，数量共计 件，单价为 元，合同总金额 元

第五条：质量标准

甲方供应的浓香型白酒应符合产品包装上所标识的国家质量标准或企业质量标准，并保证长期、稳定的产品质量。

第六条：交货方式及运输

1交货方式为甲方送货到乙方指定仓库、费用由甲方承担；

3履行本合同的有关发货通知，甲乙双方均应以电传、信函等书面形式为准，并成为本合同的组成部分。

第七条：结算方式

1乙方所有相关结算应以甲方指定账户户名为收款人。

2支付方式：电汇

第八条：双方的权利和义务

（一） 甲方的权利义务

1甲方保证其提供的货物在出厂时符合有关的质量和卫生标准；

2甲方将向乙方提供有关方面的`凭证如：生产许可证、卫生许可证、产品合格证及乙方要求而甲方能够提供的其他相关手续。

（二） 乙方的权利义务

1乙方对甲方不符合产品标识所示质量标准的产品，有权拒收；

3自觉维护甲方及其产品的形象和声誉；不得以任何方式攻击和诋毁其他产品；

4如发现甲方的知识产权遭到第三方的侵害，乙方有义务及时通知甲方，并协助甲方处理；

7乙方不得制造或销售仿冒、假冒特供专用酒产品。

第九条：交易条件

（一） 预付金

1合同签订后，乙方向甲方支付预付金，预付金为总货款的30%，合计 元；

2后续款项在甲方通知乙方可交付产品之日起3日内，将本次合同的后续款项一次性付到甲方的指定账户，甲方收到货款后5日内将产品送到乙方指定地点。

（二） 退换货

所有非甲方质量问题的专销。定制产品不退货、不换货。

第十条： 合同解除

当产品交付完毕后，本合同自动到期并解除。

第十一条： 争议解决

因本合同发生纠纷，双方协商解决，协商不成的，应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第十二条： 其他约定

4本合同及补充协议未尽事宜，按照有关法律、法规和规章办理；

7专销、定制产品的包装物样本、品牌名称凡由乙方提供的，乙方保证不侵犯第三人的在先权利，若因侵犯他人合法权利而导致甲方涉及仲裁、诉讼的，由此产生的费用和赔偿乙方自愿承担。

甲方（签章） 乙方（签章）

签约代表人： 签约代表人：

签约时间： 签约时间：

地址： 地址：

电话： 电话：

定制合同书篇三

受托方(以下简称乙方)： _____

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，达成协议如下：

甲方：

- 1、 甲方所供红酒产品，必须符合产品质量标准，如出现产品质量问题 或者达不到标准，乙方有权退货或换货。
- 2、 甲方需按乙方所需产品规格、数量及时送货，不得以任何借口拒绝 或推迟送货时间，原则上订货到供货不超过_____个工作日。
- 3、 在本合作协议书有效期内，如甲方调整产品价格，应及时通知乙方， 经双方协商按市场价格定价，在同等条件下以优先、优质、优惠的原则。
- 4、 甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。
- 5、 按照乙方的实际销售情况甲方给予销售奖励，此条款另行协商。

乙方：

- 1、 乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。
- 2、 乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。
- 3、 乙方按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。
- 4、 乙方购进的产品如果销售不畅，随时可调换别的产品。

以送货单为准，每月 号前结清上月货款。

甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以5元/个进行回收，此费用是甲方对乙方销售人员给予的奖励。

本协议有效期限_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日止，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹个月以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失。

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经双方代表签生效，甲乙双方各执壹份。

注：产品清单及价格见附件

甲方：_____ (签名或盖章)

乙方：_____ (签名或盖章)

_____年_____月_____日

定制合同书篇四

甲 方：

地 址：

乙 方：

地 址：

根据《_合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方所持有的中国总代理 系列为浙江省台州区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的代理区域和代理期限、权限

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为浙江省台州区域总代理商，负责甲方的威兰西斯卡娜啤酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所持有的中国总代理的威兰西斯卡娜啤酒系列。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起五年内，即 年 月 日起到 年 月 止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

(5) 乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(8) 须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案。

(9) 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。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 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。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提

供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3) 甲方保证该区域内的威兰西斯卡娜啤酒系列均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4) 在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5) 甲方应保证提供给乙方的产品在国内甲方是唯一一家具有中国总代理权利的，不存在其有他第二家由厂家指定的任何级别的代理，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(6) 根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时(只调低不调高)，按乙方实际库存数适当返还差价。

(7) 保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作。

(8) 负责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。

(9) 在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会), 免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(10) 如因甲方产品不能很好地适应销售地时, 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) 确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、关于《区域总代理商授权书》

(1) 本协议签订后, 甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》, 该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限, 以便乙方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为, 甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一, 是本协议的必要生效条件。

四、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则, 本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 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。同时, 由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过壹佰万元以上时应提前十天通知甲方，让甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量，由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，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由甲方负责。

(8) 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。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责退换。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

五、市场支持及奖励

1、 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的5%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过3%)。

2、 甲方在取得乙方首批代理货款后，须在15日内将所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件转给乙方。

3、 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等

互利的原则双方协商解决。

五、乙方的权利义务

双方约定若乙方是甲方合格的 总代理商，乙方就享有以下权利并承担一定的义务：

定制合同书篇五

项目资助方(甲方)： _____

项目承担方(乙方)： _____

合同签订地点： _____

根据《_合同法》，为保证顺利实施和完成_____学院院内立项资助科研课题的研究任务，经甲乙双方协商，于_____年_____月_____日订立如下合同：

一、项目名称： _____

二、项目的具体内容与技术经济指标：详见由乙方填表并经甲方批准的《_____学院科研项目计划申报书》中的有关内容。

三、项目经费：本项目总经费_____元(大写_____);学院同意资助_____元(大写_____);自筹_____元(大写_____).

四、甲方的权利和义务：

1. 甲方在本合同签字生效后按课题研究进度分期分批核拨资助经费。

2. 甲方有权依据《_____学院科学研究项目管理办法》，在项目执行过程中检查监督研究进展和经费开支情况，要求乙方按甲方规定及时提供项目进展报告、结题总结报告和经费决算报告等全套资料。待项目完成后，甲方依据本合同对项目进行鉴定验收。

3. 甲方有权要求乙方及时转化本项目研究成果。乙方在使用本项目成果以技术转让、技术入股和联合生产等方式实施有偿转化时，须经甲方批准，并按实施后纯收益的_____ % 返还甲方作为滚动发展基金。本项目研究成果以论文、专著形式发表或出版不受本条款限制。

4. 若乙方违反本合同规定或因不可抗拒因素，造成本项目不能正常实施和完成时，甲方有权终止合同，并追回资助经费。

五、乙方的权利和义务：

1. 乙方有权按照本合同的规定获得甲方项目拨款。

2. 乙方将依据合同的规定和《_____学院科学研究项目管理办法》和《_____学院科研经费管理办法》，保证项目的顺利实施和按期完成。接受甲方的检查和监督，及时报送有关项目研究进展报告、结题总结报告和经费决算报告等全套资料。待项目完成后，按甲方要求进行鉴定验收。

3. 乙方根据项目研究成果的具体情况及时进行转化。在以成果技术有偿方式转化时，须经甲方审批，并按实施后所获纯收益的_____ % 缴甲方作为滚动发展基金。

4. 若因甲方违反本合同的规定，造成本项目不能正常实施和完成时，乙方有权要求甲方按照本合同规定对项目研究期限进行顺延。

六、项目技术保密：凡属技术保密的项目和内容，甲乙双方

均有义务执行国家有关保密规定。在需要公开发表研究内容和用于国际合作、交流时，必须先送市技术保密管理部门审查批准。

七、本合同的所有附件均作为正式合同内容。

八、本合同自签字之日起生效。本合同一式四份，甲方存二份，乙方存一份，乙方所在系(部门)存一份。

合同有效期：自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

甲方代表(签字)：_____ 乙方项目负责人(签字)：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

定制合同书篇六

甲方： 乙方：

住址：

法定代表人：

根据《_合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有 酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的 酒系列该区域的所有业务。

在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日内 年内，即20xx年 月 日起到年 月 日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

b□销售甲方规定的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5) 乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 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。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 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。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3) 甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4) 在给代理商供货当中保证产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5) 甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损

失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)

(8)负责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；

(9)在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会)，免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(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)确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、 经营指标考核和扶持政策

(1)甲方以后推出新产品(以甲方公布为准)时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格(总代理价 %)一次性购买每品牌不超过 、总金额不超过 万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受 此项待遇。

(2)甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3)甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、 关于《区域总代理商授权书》

(1)本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙

方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 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。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过 万元以上时应提前 天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由 方负责。

(8) 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。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、 售后服务条款

(1) 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的 %以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、 市场支持及奖励

1、乙方在__区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过)。

3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的%(即%以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担%，甲方承担%。 5. 甲方取得乙方全部首

批代理产品款 万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、 乙方取得甲方在该地区该品牌的总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、 双方约定：只要乙方是甲方合格的 广东省总代理商：

定制合同书篇七

甲方：

乙方：

甲、乙双方根据《xxx合同法》和国家工商行政管理局的规定，结合本工程的实际情况，经友好协商，签订本合同，以资双方共同执行。

（一）本合同塑钢门窗承包范围为 ， 合同综合单价为人民币元/m²,门窗面积约 ， 合同总额暂定为人民币 元，大写： 。

- 1、此综合单价为所有推拉门窗、固定窗、推拉门的平均综合单价。（含纱扇）
- 2、此综合单价含制作安装、管理及保修，含税金。
- 3、本合同面积增减套上述单价进行结算：如若窗型、分格形式及原材料变更，造成价差则另行增加报价。
- 4、本工程结算面积以设计蓝图洞口尺寸为准，飘窗按展开尺寸计算。
- 5、本价格不包含土建配合费。
- 6、材料价格出变化，不另行调价。

（二）以下文件做为合同附件

- 1、型材：本工程塑钢门窗用塑料型材由甲方指定选用 牌 系列白色塑钢型材。
- 2、本合同报价所选用钢衬型材壁厚为 。
- 3、五金件：为配套优质产品。
- 4、玻璃：选用汽车级原片，中空玻璃使用4mm+6a+4mm浮法白玻。
- 5、纱扇：为不锈钢纱扇。

1、本安装工程 所在地为： 。

2、甲、乙双方在签订合同后，乙方立即组织相关型材，并按甲方要求 开工， 竣工。

本合同签订后甲方不付定金，门窗框到场安装7日内付本合同

总额40%的进度款，门窗扇及玻璃到场安装7日内付本合同总额40%。全部安装完毕，甲方组织相关人员验收，乙方应积极配合，待工程验收合格后，甲方一次性付清余款。

如遇下列情况，经甲方代表签证后，工期可相应顺延。

- 1、甲方未能按合同约定提供图纸。
- 2、甲方未能如期支付合同约定款项。
- 3、甲方、监理未按合同约定提供所需指令、批准等，未能及时指定型材颜色、种类，致使施工不能正常进行。
- 4、设计变更或修改导致增加的门窗量一次增加超过合同总量的10%。
- 5、不可抗力（详见本合同第十二条不可抗力）。
- 6、条款中约定或甲方同意工期顺延的其它情况。

1、甲方责任；

（1）为确保门窗的正常安装，甲方应对施工的洞口尺寸予以明确要求，确保洞口尺寸的规范。

（2）甲方对不规范的洞口尺寸进行修整。

（3）负责及时组织对门窗的验收工作。

（4）甲方免费提供安装主施工所需的垂直运输、脚手架、临时仓储。

（5）甲方应根据本合同的要求按时支付各期款项。

2、乙方责任：

- (1) 乙方应按时积极组织原材料的进厂及产品加工。
- (2) 乙方应将产品安装尺寸及施工方案交甲方，并积极组织安装。
- (3) 乙方按工程进度负责对门窗的制作、运输、安装。
- (4) 对每批所交产品提供材质证明。
- (5) 负责办理交验手续及资料，汇总给总包方。

1、如若设计变更，甲方应在乙方产品加工前15日以上，以书面形式告知乙方，并获得乙方认可。如变更在产品加工过程中，甲方应承担此造成的损失相应顺延加工周期。

2、如若工期需要提前或者延后，甲方应提前15天以书面形式告知乙方，并获得乙方认可，由此造成赶工或产品滞留所产生的费用有由甲方承担，原生产周期作调整或顺延。

3、合同条款的变更：本合同双方应严格履行本合同的各项条款，若一方提出某项条款的变更，变更方应及时用书面文字方式通知另一方面，由双方协商和签订有关变更协议。

4、双方签署的变更协议，为本合同的附件。

乙方保留合同的产品所有权，直至甲方付清本合同所有货款。

1、本合同任何一方未能履行其本合同约定的全总或任何义务，或有其它违反合同的行为，应视为违约方应该承担对另一方由此而造成的直接损失和间接损失并承担经济责任。

2、本合同双方分别发生不同的违约行为，应上双方协调解决违约责任或和自承担由于于违约给对方造成的直接损失和间接经济损失并承担其经济责任。

3、甲方不能按时付款，主供货期相应顺延，当付款时间超过20日，乙方可停止供货，直至甲方向乙方付清货款，乙方可人供货。

4、因乙方原因不能按时供货，当供货时间超过7日，由乙方自行赶工期，保证其总体供货不能顺延，如整体供货超过20日，从21日起承担经济损失。

1、若本合同任何一方由于不可抗力无法履行本合同项下的义务，双方应继续履行未直接受到不可抗力影响的本合同项下的其他义务，而受不可抗力影响的义务履行期限，延长时间与不可抗力事件产生的后果持续时间相等。

2、当遇到不可抗力事件，受影响一方在不可抗力事件发生后5天内，书面通知一方。

3、若不可抗力的后果持续1月以上，双方应重新洽谈合同义务，若双方无法形成协议，任何一方可全部或部分终止合同。

4、不可抗力是指超过本合同人任何一方所不能控制之事，例如：战争、地震、洪水不、台风或政府在其主权范围内的行为。

1、所有因本合同执行而产生的与本合同有关争议，双方应通过协商解决，若争议经双方协商30天内未能解决，双方应过法律程序解决。

2、在诉讼期内，双方应继续履行本合同项下未有争议的义务。

1、本合同未尽事宜，由甲、乙双方代表协商做出补充合同（协议），且补充合同（协议）为本合同副件。

2、本合同副件为本合同组成总分，具有同等效力。

- 3、本合同一式两份，甲、方双方各执壹份。
- 4、本合同自双方代表签字、盖章之日起生效。
- 5、本合同履行完毕，结清尾款，该合同自然失效。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日

定制合同书篇八

乙方： _____

根据_法律和有关法规的规定，本着互利平等的原则，双方通过友好协商，就双方合作进行产品营销事宜，达成如下协议，特订立本合同。

第一章 产品销售

第一条 甲方向乙方提供的产品，为甲方已从权利人处取得合法授权，被许可销售的产品。

第二条 如果产品出现质量问题，在乙方收到产品的7天内，由甲方负责调换。

第三条 甲方负责将产品发送到乙方指定城市，运费由乙方承担。

第四条 乙方每次订货后需先将全部货款及运费汇入甲方指定账号，甲方在收到乙方货款的1个工作日内将商品发出。如遇特殊情况，需由双方协商。

第五条 价格_____。

第二章 保密

在本合同有效期及其后三年内，双方同意对所知晓的对方的信息严格保密，这些信息包括货物信息，支付方式，技术信息，客户信息，货源信息，员工信息，技术信息以及经营信息等。

第三章 不可抗力条款

由于地震，台风，水灾，火灾，战争，国家有关法律法规或政策变化以及其它不能预见并且对其发生结果不能防止或避免的不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者不能按约定的条件履行时，遇有上述不可抗力事故的一方，应立即将事故情况通知对方。

并应在三十天内，提供事故详情及合同不能履行，部分不能履行，或者需要延期履行理由的有效证明文件。此项证明文件应由事故发生地区的公证机构出具。按照事故对履行和合同的影响程度，由双方协商决定是否解除合同，或者部分免除履行合同的责任，或者延期履行合同。

第四章 转让，修改，解除与终止

第一条 甲乙双方任何一方都承诺不将本合同项下的权利或义务全部或部分转让给第三方。

第二条 如果因有关法律，法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

第三条 本协议中的任何条款不得根据双方办事处机构或雇员的某项行为而被解释无效。

第四条 甲乙双方任何一方由于产权转移，公司重组等因素发生的重大变化，都不能够成为本协议终止的原因。

第五条 本合同在以下几种情况下终止

(1)甲方或乙方因被撤销，解散，宣布破产及其它原因等丧失法人资格；

(2)双方协议终止；

(3)发生不可抗力事件，致使本合同的全部义务不能履行；

(4)其它原因_____。

第五章 合同适用的法律及争议的解决

第一条 本合同的订立，效力，解释，履行和争议的解决受_法律的保护和管辖。

第二条 凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交_____仲裁委员会，按照该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都具有约束力。

第六章 其他

第一条 本合同经双方签署并加盖公章后生效，有效期为_____年。

第二条 本合同终止后，合同项下的未清的债务须继续履行，不受合同终止的影响。

第三条 只有根据双方授权代表签字的书面文件才能对本合同进行更改和补充。这些文件将成为本合同不可分割的部分。

第四条 未经对方书面同意，一方不得将本合同的任何权利或义务擅自转让给第三方；同时，本合作协议为双方的商业秘密，任何一方不得将本协议具体内容泄露给第三方；否则，对方有权要求泄露方承担违约责任，赔偿因此遭受的损失。

第五条 合同如有未尽事宜，双方可签署补充协议。补充协议是本合同不可分割的一部分，对合同双方均具约束力。

定制合同书篇九

甲方（需方）：

乙方（供应商）：

根据《xxx合同法》和有关法律的规定，双方在“平等、自愿、协商一致”的基础上签订本合同，共同遵守。

其它配置：含安装、运输、维修及五金配件，随货携带产品检验资料等。

1. 乙方负责向甲方制作、交付并提供安装本合同第一条所约定的上述产品（安装须在具备安装条件的前提下安装）。

2. 乙方向甲方交付的上述产品适用在甲方的工程名称是地点在_____。

本合同乙方所提供门产品严格参照bg17565-_____技术条件生产，并经国家有关部门检测合格。

天内，货运到施工工地现场进行交货，并在接到甲方施工通知后，于_____天内，安排工作人员进行现场勘察安装条件，在甲方具备安装条件后于2日内安排安装工人进场安装，如属甲方原因推迟，相应工期顺延。

5. 在多家施工队伍施工中，甲方应搞好平衡协调工作。

1. 保证按甲方质量及工期要求供货及安装；

2. 与甲方共同落实洞口规格及开启方向，对不符合安装条件的门洞及时书面提出整改意见。

（一）验收方式及期限

1. 产品到达交货地点，甲方应当对产品的款式、规格、方向、色泽、数量等情况进行清点和验收。

2. 产品安装完毕后3日内，甲方应当进行对产品安装情况进行验收结算。

3. 甲方如发现安装存在质量问题或产品配置不齐应立即告知乙方，否则乙方将视所交付产品的质量及配置符合合同要求。

（二）提出异议及期限

1、甲方在验收中，如果发现货物型号、规格、质量、款式及要求不合规定，由甲方保管，在3天内向乙方提出书面异议及处理意见，承付期内，甲方有权拒付不符合同规定的部分货款。

2、如果甲方未按规定期限提出书面异议的，视为验收合格。

3、甲方因使用、保管、保养不善等造成货物或设备等损失和质量下降的不得提出异议。

4、乙方接到甲方书面异议后在3天内（另有规定或当事人另行商定限者除外）负责处理，否则，即认为默认甲方提出的异议和处理意见。

5、验收后由验收小组出具验收报告，作为甲方付款的依据。

3. 甲、乙双方任何一方因违约导致本合同不能履行的，应按本合同的约定承担违约金，并赔偿对方因此受到的损失。

1. 解决合同纠纷的方式：双方应先友好协商；协商不成时，应向甲方所在地人民法院起诉。

2. 本合同壹份叁页，壹式叁份，甲方贰份，乙方壹份，经双方签字盖章后生效。

2、除质保金外的所有款项结清后，乙方应将产品钥匙、保修单交付甲方，由甲方按规定填写后交予住户。

甲方：_____乙方：_____

单位名称（公章）：_____单位名称（公章）：_____

代理人：_____代理人：_____

电话：电话：

身份证号：_____身份证号：_____

银行帐号：_____银行帐号：_____

_____年_____月_____日

定制合同书篇十

根据《_合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自_____年_____月_____日至_____

年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方_____产品。

2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指

定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2. 甲乙双方签定合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求