

2023年人教版日月水火的教学反思与改进 日月水火教学反思(通用5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

国外品牌代理合同篇一

甲方：

乙方：

甲乙双方遵照xxx的法律和规定的规定，鉴于乙方接受甲方“中域”品牌的特许经营理念及诚意提出的联营代理申请，本着平等、互利、自愿的原则，经友好协商，双方就合作经营“中域”品牌系列服饰达成一致意见，签约双方对本合同条款已详细了解并同意遵守，并于东莞虎门签订本合同。

- 1、甲乙双方决定在设立办事处合作经营“中域”品牌系列服饰。
- 2、甲方按货品零售价的(返利为)，货品可以全退，但乙方须先付款后取货，若乙方出现资金问题而造成货品供求失衡，甲方有权取消乙方一个季度的返利或解除合同。
- 3、签订后，乙方在十天之内须缴纳万元给甲方，其中万元为货款定金，万元为合同保证金。
- 4、在“中域”形象展示店由甲乙双方共同出资建设，其中甲方占的比例，乙方占的比例；应按甲方提供的装修设计图和要求在年月日前完成专卖店的装修及开业。

5、办事处成立时的各种费用由甲乙双方共同承担，双方各一半，成立后的各种费用由甲方承担，但乙方要全权处理好当地关系(如工商、税务、行政等)，否则由此引发的相关问题均视为乙方违约，并由乙方承担全部责任。

7、甲方免费为乙方提供各项专业知识培训，传授先进的服务及经营理念。

8、_____区域管辖内各专卖店均由甲方管理的办事处机构统一提供“中域“货品，并以此供货的货品作为计算乙方返利的基准。

国外品牌代理合同篇二

乙方：_____

为加快农村经济快速健康规模发展，沟通城乡流通渠道，促进农业产业化进程，根据《xxx民法典》，经买卖双方充分协商，订立本合同，以供双方共同遵守。

第一条标的的交售日期、数量及价格

1. 出卖人在年月以前（或月旬内），向买售人交售__板栗__（茶叶、生姜、板栗、高山蔬菜、灵芝、蚕种、）__斤。（张、担）。
2. 所售绿色农产品最低价格（保护价）_元斤（张、担），市场行情上涨时，有收购单位按市场价格进行收购。
3. 买、卖双方的任何一方如需提前或延斯交货与提货，均应先通知对方，双方另行达成新的协议。

第二条品种、等级、质量及包装

1. 绿色农产品的品种、等级和质量按买卖双方协商确定，或按样品标准定价（样品由双方妥善保管，甲方验收）。

2. 绿色农产品的包装，由买卖双方协商包装办法。

第三条 交货方式、验收、结算方式

1. 实行送货到_____收购点，货物由买受人当面验收。

2. 货款由买受人支付给出卖人，现金结算，钱货两清。不得打白条或代扣其它税费。

第四条 违约责任

1. 买受人在合同履行中退货的，应偿付出卖人退货部分货款总值_____（5-25%）的违约金。

2. 买受人无故拒收绿色农产品，应向出卖人偿付被拒收货物总值_____（5-25%）的违约金。

3. 买受人未按合同规定收购绿色农产品的，应按少收部分的总值_____（5-30%）支付违约金。

4. 出卖人交货数量少于合同规定的，按少交数量价值_____（1-20%）支付违约金。

5. 出卖人在交售绿色农产品掺杂使假，以次充好，买受人有权拒收，出卖人同时承担_____（5-25%）违约金。

6. 出卖人的包装不符合规定的，买受人有权要求出卖人重新包装，损失有出卖人承担。

第五条 不可抗力

1. 买、卖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，在提供相应证明后，可根据情况部分或全部免于承担违约责任，出卖人如果由于不可抗力造成产品质量不合同规定的，不承担违约责任。

2. _____绿色农产品因受气候影响早熟或晚熟的交货期经双方协商，可适当提前或推迟。

第六条合同的变更与解除

1. 买、卖双方的任何一方，要求变更或解除合同时，应及时通知对方，未达成协议前，原合同仍然有效。当事人一方接受另一方要求变更或解除合同建议后，应在____日内做出答复，逾期不答复视为默认。

2. 合同期满，买、卖双方可根据对下_____年_____供应的预测，重新签订_____合同。

第七条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，按下列第_种方式解决：

（一）提交_____仲裁委员会仲裁；

（二）依法向人民法院起诉。

第八条本合同_____生效

第九条其他约定事项：_____

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

国外品牌代理合同篇三

委托方：_____（以下简称甲方）

代理方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方遵循着互利、互惠、平等的基础上共同开发市场，并充分协商达成如下协议：

自本协议生效之日起，甲方特授权乙方为_____省_____地区（市）的特许经销商。

品名_____

厂家_____

规格_____

零售价_____

供货价_____

1、乙方全年完成销售总金额达_____万元，甲方给予乙方总额度的_____%返利作为奖励。

2、乙方全年完成销售总金额达_____万元，甲方给予乙方总额度的_____%返利作为奖励。

3、乙方全年完成销售总金额达_____万元，甲方给予乙方总额度的_____%返利作为奖励。

4、乙方全年完成销售总金额达_____万元，甲方给予乙方总额度的_____%返利作为奖励。

1、甲方必须提供合格的产品及产品相关的文件资料。

2、甲方有义务协助乙方策划销售方案，并督促乙方全力销售本产品。

3、甲方保护产品在乙方市场范围内的正常代理权。

4、乙方进货必须提前五日报计划，并按实际结算价全款汇入甲方指定的账户，甲方在收到款后的二个工作日内安排发货，确保乙方办款后十日内能收到货物。

5、甲方在后续开发产品，乙方拥有优先的代理权。

6、乙方取得特许区域代理资格后，甲方必须提供相关合法证件及授权委托书。

7、甲方保证所提供产品的质量符合国家药品质量标准，所供产品的包装符合国家相关规定，若因产品质量问题所引起的相关责任和损失，由甲方承担。

1、乙方须按甲方产品的价格体系，在协议约定区域内进行产品的宣传和销售。

2、乙方经营不得违反国家的相关政策及法律法规，否则造成的一切后果均由乙方自己独立承担，甲方不承担任何责任。

3、乙方不得以甲方名义对外从事本协议约定的事项外的一切经营活动（如借贷、抵押等），否则造成的后果由乙方自行承担，与甲方无任何关系。

4、乙方在经营期间未经允许不得有跨区域销售行为。

5、乙方有义务在经营期间不得有损害甲方全国统一价格体系的倾销举动，否则甲方有权取消乙方的经销资格。

6、乙方在经营过程中需积极配合甲方统一经营思路，有义务反馈市场信息给甲方，以使甲方作出相应的战略调整。

7、乙方必须定期或不定期向甲方提供产品销售报公司市场部，以使甲方随时掌握市场动态，根据市场指导销售。

8、乙方享有公司新产品或空白区域以及合同续签的`优先签约权。

9、乙方不得以甲方的名义经营甲方未授权的合同以外的品种。

10、乙方应积极开展产品铺货工作，应保证三个月内甲方产品终端铺货率达到60%。

为保证全国代理商的利益，我公司药品执行统一零售价及供货价，乙方特殊情况必须书面申请并获得甲方批准后方可执行。

1、乙方资金按照合同约定到达甲方指定账户后，甲方发货。

2、乙方收到货物时，应认真验收，如有包装质量问题，自收货之日起七个工作日内向甲方提供相关部门有效凭证及说明材料，经确认后负责调换。

3、乙方收到甲方发运的货物后，应在货物托运单上签收并加盖公司验收章，托运单由托运单位返回给甲方，作为将来调、换货的凭证。

4、运输费用：甲方按照乙方指定地点（行政区域内）及时发货，运输方式由甲方决定，运输费用由甲方承担（乙方要求采用特殊运输方式时，运输费用由乙方自行承担）。

1、若因产品质量问题，乙方应事先在退换货前向甲方书面申请，获得甲方批复后方可办理退换货事宜。

2、甲方根据乙方的要求，开具增值xxx[]超出部分乙方按国家规定的税率补交税款)

3、为了扩大产品市场占有率，甲方为乙方提供尽可能的帮助和便利。

1、除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者展示乙方递交的营业报告书及其它有关资料和有损于乙方利益的情报。乙方不得向第三者泄漏甲方按本合同规定提供给乙方的经营技术秘密及有损甲方利益的情报。乙方有责任保证其职工不向第三者泄漏前项秘密。

2、以上规定双方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

1、乙方必须在甲方授权行政区域内销售产品，如出现跨区销售（指乙方在甲方授权行政区域外销售双方约定的产品），则乙方按窜货产品的实际结算价的两倍赔偿给甲方。

2、甲方若未经乙方同意，在合同约定的乙方行政区域内另行销售双方约定的产品，或者其它区域的产品窜至双方约定的区域，则甲方按窜货产品实际结算价的两倍赔偿给乙方（签订合同后所发生的窜货）。

3、乙方出现下列情况之一，甲方有权取消乙方代理权。

（1）乙方跨区销售行为，经甲方警告后仍不改正。

（2）连续三个月不能完成销售任务。

（3）违反公司的销售政策，有不正当竞争者行为。

（4）甲乙双方任何一方违反合同，即视为违约，守约方可书面通知违约方单方面终止合同，并在15日内与违约方结清所有款项，同时一方提供给另一方的一切法律约定全部终止。

1、本合同一式二份，双方各执一份。自乙方首批货款全额到达甲方帐户之日起生效。

2、本合同有效期_____年，期满可续签。乙方有优先签约权，但应在本任务终止前一个月向甲方担出书面申请。

双方如有未尽事宜，双方友好协商解决。本协议一式两份，双方各执一份、同具法律效力，签字盖章后生效。

国外品牌代理合同篇四

乙方：_____

为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称：_____

2. 代理区域：_____辖区范围内。

3. 代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年_____月_____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利(一)甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4. 甲方提供相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
6. 甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二) 乙方责任、权利

1. 乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
3. 乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。
4. 乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。
5. 协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。
6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。

2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
4. 经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1. 乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。
2. 乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。
3. 乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
4. 签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。
5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。
6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20__年全国统一零售价，最低可以下浮_____%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。

但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7. 乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成_____万元的进货额，全年必须完成_____万元进货额。

(具体产品价格及品种见附件)。

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元，(甲方按4个月完成供货，每月为_____元)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的___%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。

否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给予换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2. 运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3. 甲方免费提供传喷画和培训手册。

4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。

交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5. 提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁

1. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3. 在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《民法典》处理。

十、附则

1. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3. 签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

乙方：_____

签于_____

国外品牌代理合同篇五

甲方：

乙方：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方品牌“奋达音响”在广东茂名市区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

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、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：乙方作为经销商，可以享受甲方代理最优惠政策。若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、定货、供货及验收

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、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

4、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。

四、 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。

五、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(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

国外品牌代理合同篇六

甲方(供方)：

乙方(需方)：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方 品牌 区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

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、产品的质量标准的：

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。

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；
- 4) 无有效三包凭证及有效发货票的(能够证明该产品在三包有效期内的除外)；
- 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(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

国外品牌代理合同篇七

甲方： 乙方：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议：

- 1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。
- 2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。
- 3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。
- 4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。
- 5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售

予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下：

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场(个专厅)等商业零售预计 万元、开设专卖店(间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：