

2023年幼儿园特色活动教研计划方案 幼儿园中班美术特色活动计划(优秀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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同 优质篇一

在 2008 年 2 月 价销售总金额为 3、 乙方销售奖励 乙方销售总金额完成 乙方销售总金额完成 万可享有奖励 3% 的部分可享有奖励 5% 1 日至 2009 年 1 月 30 日之间对****XXXXXXXXXX 产品销售， 甲方结算 整 以上。

全权代理经营 ****XXXXXXXXXX 等系列产品(以下简称“授权产品”。

) 1、 甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的 35%进行结算，报价见附件。

总代理，双方就“****XXXXXXXXXX” 4□ 特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方 开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款 后直接以现金形式返还合同成交额的 10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、 有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；(2) 乙方在授权地区以外销售授权产品；(3) 乙方

冒用授权产品的商标；(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；(5) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续 6 个月内没有完成任务。

6、 甲方要取消乙方总代理资格(上述第 5 条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

7、 乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方 须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务 1、 不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、 协商代理商处间的市场冲突。

3、 甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范 围。

4、 甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务 1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。 第 1 页 共 3 页 2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5. 乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销

售人员。

6. 乙方于本合约之有效期内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“**内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8. 乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

1. 规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2. 甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

1. 甲方调价前 15 日书面通知乙方。

2. 双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务 1. 甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

2. 乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的) 零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户! 严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的 10 倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

3. 乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援 1. 为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2. 于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3. 甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4. 供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款 下订单前须付订单总额的 30%，剩余

70%之货款到帐后发货。

十一、知识产权 1. 甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2. 于本协议之有效期内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3. 乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任 1. 双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2. 双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限 本协议有效期从 2008 十四、其它 1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

法人代表签字：

电 话：

传 真：

年 月 日 法人代表签字：

钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同 优质篇二

乙方：

甲乙双方本着平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》以及其他相关法律和条例。经协商，就甲方给予乙方授权经营事宜签订本合同。

一、 合同主要内容：

1. 甲方授权乙方作为甲方的“乐嘉”牌系列产品包含有悠然环保木艺术吊顶系列、绿悠环保木装饰系列在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县地区的授权独家代理商。负责甲方所有系列产品在被授权地区以及被授权销售渠道的产品销售、品牌推广、市场开发、经销商网络的发展建设、售后服务和地区销售管理工作。
2. 甲方授权乙方为甲方的终端服务商，代表甲方进行完善的销售服务工作。

二、 双方的责任、权力与义务

甲方的责任、权利及义务

1. 为保证甲方营销网络的统一性和系统性，甲方有权对乙方授权地区的各项工作进行管理，并协助和监督乙方发展被授权地区的经销商，建立授权地区的销售网络系统。

2. 甲方向乙方提供被授权销售产品配套的小样板样品、系列产品的宣传资料等。并提供特殊项目安装的技术支持。
3. 甲方提供展示厅统一的招牌及产品展示的设计方案。
4. 甲方向乙方提供展厅所需的一切展示型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等。具体执行方法为甲方先向乙方收取展厅的型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等总费用金额。在日后产生销售时，按购货金额的10%计算返还,直至退清所收的总费用金额为止。
5. 展示所用的型材及相关宣传物料在全部款项退清给乙方后，其所有权为甲方。
6. 甲方必须维护乙方在被授权区域所授权产品系列的销售唯一性。
7. 甲方不得擅自或未经乙方同意，在乙方被授权区域内向其他商户销售已授权乙方销售之系列产品。如有此现象乙方有权向甲方追究违约责任。
8. 如因原材料价格浮动、市场变化等一系列原因甲方需要对产品价格体系作出调整，甲方应在调整变动前10天内，以书面形式通知乙方。正在执行的合同价格如遇变动，本合同价格不变。如有特殊情况，经甲、乙双方协商后，视具体情况处理。
9. 甲方为提高乙方地区的销售能力，有义务和责任对乙方所招聘的授权产品销售人员进行专业培训和业务指导。并协助乙方进行大型项目招标、设计、技术和生产工艺等方面的支持。
10. 甲方严格依照国家标准的产品质量标准进行生产，并依照此标准保证产品的质量。

11. 乙方因各种原因导致的部分产品积压，甲方有义务对积压的产品进行协调，期间产生的各种运费由乙方负责。

乙方的责任、权利及义务

1. 乙方在签定合同之日起计共付人民币贰万元整保证金，五天内乙方须付保证金 壹万 元整，三个月内再付保证金 壹万元整。如乙方不按时给付保证金，则本合同自动作废。甲方收到乙方保证金后必须开具收据给乙方作为依据保存。在甲、乙双方合同到期不续约时，乙方结清所欠甲方的款项后，甲方五天内一次性不计利息退还保证金给乙方。

2. 乙方必须具备经工商部门注册的公司。在签定合同后，必须提供的营业执照复印件(盖章)及经营负责人的身份证复印件(签名)给予甲方存档。

3. 乙方全权负责甲方产品在被授权地区的市场开发、产品销售、品牌推广、服务经销网络系统建设、销售管理、售后服务等甲方授权的工作，并保证在被授权地区维护甲方的信誉和形象，提高产品销售的服务质量，提高甲方产品的知名度和美誉度。如在合同有效期间恶意中伤甲方的品牌形象则视为违约行为处理。

4. 乙方必须按照甲方提供的全国统一的展示厅的设计方案及招牌进行安装施工。

5. 乙方必须在签约后一个月内成立专职的甲方产品销售部门，专职销售员不得少于3人，负责授权地区市场动态的跟踪调查以及市场推广的工作，并定时按照甲方的要求做出书面的市场调查报告。

6. 乙方须在该地区建立不低于陆拾平方米的专业形象展示厅。

7. 乙方必须保证货款正常结算。

8. 乙方必须在被授权的区域范围内经营和销售，如需跨区域销售的，乙方需提前与甲方沟通，经甲方书面同意后方可跨区域销售。如得不到甲方的书面同意，而跨区域销售则视为单方面违反本合同协定。乙方必须承担所产生的一切后果。
9. 签订合同时起至20xx年7月26日前甲方保证乙方在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县区域的销售唯一性。
10. 乙方必须在授权销售和服务区域内，在6个月内努力地在所属区域建立经销商网络体系，做好组织建立完善的服务体系，并做好组织，协调工作，严格遵守双方约定的市场最低销售价格，避免恶性竞争。
11. 乙方必须具备能建立产品库存的能力。

三、 价格体系

1. 甲方将按照统一政策给予乙方授权区域的代理商价格，乙方可根据地区市场销售情况自行制定地区销售价格，但需报甲方进行价格备案，并且不允许低于代理商价格销售。
2. 如需低于代理商价格销售必须报备甲方，得到甲方的书面同意方可执行。

四、 销售目标

1. 乙方在被授权销售起六个月内不作销售考核(合同签订日起20xx年7月26日至20xx年1月25日止)。其后则按商定的销售目标考核，第一季度每月的销售额目标不得低于人民币10万元，第二季度每月的销售额目标不得低于人民币12万元，第三季度每月的销售额目标不得低于人民币15万元，第四季度每月的销售额目标不得低于人民币18万元。

2. 如乙方在被授权销售与服务期间，连续三个月未能产生销售或六个月内销售额(每月销售目标额×六个月)达不到目标额的70%，甲方有权终止双方的合同。

3. 计划建立经销商 8 间

五、 运输、包装

1. 所订购货物的运输方式由乙方自行决定，甲方协助乙方办理相关的发货和物流手续。运费、保险费等其他费用均由乙方承担。

2. 包装：纸箱包装不回收

3. 如遇上不可抗力而影响交货期，则甲方无须承担违约责任。

4. 如果因甲方原因而造成的损失，甲方应承担因此而产生的相关费用。

六、 结算

1. 乙方向甲方订货，首先向甲方提供订货单，经甲方书面确认后，甲方以总订单额度进行备货。可分批向甲方支付货款，乙方支付该批次订单总额的30%预付款后，甲方安排供货，当乙方付清该批次货物的全部货款后，甲方向乙方发货。(注：汇款的手续费由乙方负责缴纳)

2. 运输费用等杂费，由乙方直接支付给物流公司，如需甲方提前支付的，乙方需将运输费用与货款一并汇至甲方指定帐户。

七、 跨区域销售与特价产品

1. 乙方若需发展其他城市的业务需要与甲方重新签订城市代理协议。

2. 在未签署其他区域代理协议的时候，禁止乙方跨区域进行销售，一经发现甲方有权立即终止乙方的原区域授权，并向乙方主张违约责任。

3. 特殊原因，如由于建筑公司、设计公司在全国各地承接工程的特殊性，而导致无法避免的跨区域销售，乙方需书面通知甲方，并取得甲方书面同意后方可承接，施工地区的销售服务工作则由项目承接方负责。

4. 因乙方所洽谈项目的特殊性，需向甲方申请特殊价格的，乙方必须向甲方汇报该项目的详细资料，甲方可以考虑根据实际情况给予乙方一个具有竞争力的特殊价格或协助乙方洽谈该项目。

5. 如果遇到特殊情况，由甲方协调各方解决。

八、 保密义务及竞业禁止

1. 、甲、乙双方在本合同履行期间及解除以后都应承担保密义务，对因合作而知悉的包括但不限于产品技术资料、产品价格体系、客户信息等均不得向任何第三方泄漏。

2. 在本合同履行期间，乙方在未得甲方的同意下，不得销售其他与甲方产品相同或类似的其他品牌产品，一经发现证实甲方有权单方面立即终止本合同，并保留追究乙方的违约责任。

九、 违约责任

1. 甲、乙双方应共同遵守严格执行本合同以上各项条款的约定，有责任和义务维护双方合作有效期间的利益。

2. 任何一方在合同有效期间违反以上各项协定条款中的任意一条，将向守约方赔付十万元以上二十万元以下的违约金，

并立即终止本合同。

3. 如若甲、乙双方终止合同，乙方必须拆除甲方提供的招牌及展示厅样板并退还给甲方。如乙方拒不执行，甲方有权诉予人民法院执行。

十、其他

1. 本协议自签定之日起，有效期至 20xx 年 7 月 25 日止，任何一方在有合法理由的前提下，可提前两个月发出书面通知，经甲、乙双方同意后终止协议。

2. 在甲、乙双方合作期内，乙方经与甲方协商，可在本合同期满前一个月续签代理合同，在同等条件下，乙方享有该地区独家代理的优先权。

3. 本协议经双方指定代表签字加盖公章后生效。

4. 本协议在履行中如发生异议，应友好协商解决，如无法协商解决，则甲、乙双方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

5. 本合同中未明事宜，经甲、乙双方协商可签订补充合同，补充合同与原合同均具有同等法律效力。

6. 本合同一式三份，甲方持二份，乙方持一份，均具有同等法律效力。

**钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同
优质篇三**

乙 方：

甲 方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

为了推动公司产品在全国市场的销售，甲、乙双方根据《中
华人

达成如下协议：

一、 代理销售事项

1. 代理销售商级别：甲方授权乙方为 地区的 级代理销售商，
全面

负责该地区的销售和经销商管理。

2. 代理销售范围： 省 市 县。

3. 代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4. 代理销售期限：从 年 月 日至 年月 日。

5. 代理销售之产品

- (1) 乙方代理销售甲方的产品为：
- (2) 代理商品种类增减的条件及方法：

6. 乙方的进货销售指标

- (1) 乙方首次连续 进货款额按进货价格计算不低于万元（淡季可进行后续调整）；
- (2) 乙方年进货额指标为 万元；
- (3) 乙方最低应实现年销售额 的递增。

二. 代理销售商资格之认定

为避免贻误甲方市场开发，乙方须具备以下条款方能确认代理销售之资格，否则合同不生效。

1. 乙方须为具有独立经营权的企业法人；
6. 产品展示区应严格按照甲方提供的展示方案进行产品陈列，按要求摆放产品宣传册和广告海报。

三. 供货价格和零售价格要求

2. 乙方的销售价格，以甲方提供参考零售价格为标准，根据实际情况可做上下 %的浮动。

四. 付款方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，

甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五. 订货、换货、退货及运输方式

2. 有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3. 有关退货事项

4. 甲方可提供航空、铁路、公路、邮寄等形式的运输方式，运输费用由乙方承担。

六. 甲方的权利和义务

1. 甲方提供的产品质量须达到国家相关规定标准（具体标准由双方另行确定）

2. 甲方为乙方提供必要的产品相关证件、宣传资料及资质证明；

3. 甲方保证供货及时（前提：乙方每月按时呈报下月订货计划）

11. 甲方应保守在合同履行过程中所知悉的乙方商业秘密；

12. 甲方保留通过互联网络进行商品销售的权利，并不受地域限制。

七. 乙方权利和义务

4. 乙方须严格遵守国家有关法律法规及行业规范，守法经营；

5. 乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，一经发现将按违约处理；

钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同 优质篇四

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的系列产品，代理销售期限为年(年月日至年月日)。

本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。

同等条件下，乙方享有优先权。

2甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3甲方向乙方收取万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

1乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销

售网点。

不能在有代理商的区域内进行销售。

2乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。

自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。

具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。

经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。

本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同

的有效补充。

甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2乙方在收到货物时应当场验收。

货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条产品价格调整

1保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2对于价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条：违约责任

1甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。

甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

3甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，由甲方所在地人民法院诉讼解

决。

第六条：保密条款

1甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项第八条：本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(签章)：乙方(签章)

法人或负责人：法人或负责人：

联系电话：联系电话：

年月日年月日

钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同 优质篇五

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

2、代理期限为年，从本协议签订之日起至年月日止。合同期

结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

- 1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；
- 2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；
- 3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；
- 4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。
- 5、甲方保证按时支付货款。
- 6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。
- 7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。
- 8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

三、经销条件：

- 1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货元以上。
- 2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

- 1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件月保换、年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后小时内派员解决。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务八、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、

控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知1、甲方确认为其送达地址，乙方确认为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前日以方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年月日年月日

**钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同
优质篇六**

代理人（乙方）： _____

第一条

订立合同的基础和目的

（买卖 / 租赁）合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条

委托的事项

（一）委托交易房地产的基本情况

- 1、座落：_____；
- 2、建筑面积：_____；
- 3、权属：_____。

（二）委托事项_____。

第三条

佣金支付

（一）乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第_____种方式计算支付佣金；（任选一种）

2、按提供服务所需成本计_____元支付给乙方。

（二）乙方未完成本合同约定的委托事项第_____项的，应当按照合同约定的佣金_____%，具体数额为_____元，给付甲方。

第四条

预收、预支费用处理

乙方_____（预收 / 预支）甲方费用_____元，用于甲方委托的_____，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第五条

合同在履行中的变更及处理

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

第六条

违约责任

（一）双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

- 1、完成的事项违反合同约定的；
- 2、擅自解除合同的；
- 3、与他人私下串通，损害甲方利益的；
- 4、其他过失损害甲方利益的。

（二）双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

- 1、擅自解除合同的；

- 2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的；
- 3、其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

（三）双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的_____%，计_____元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第七条

争议的解决方法

- 1、向_____仲裁委员会申请仲裁；
- 2、向_____法院提起诉讼。

第八条

合同数量

本合同壹式_____份，甲、乙双方各执_____份。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____

代表（签字）：_____

_____年___月___日

_____年___月___日

钢厂业务代理合同 产品区域代理合同产品代理合同 优质篇七

法定地址： _____

联系电话： _____

联系人： _____

传真： _____

邮编： _____

乙方： _____

法定地址： _____

联系电话： _____

联系人： _____

传真： _____

邮编： _____

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的?_____及_____产品(以下简称为“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在_____地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1. 乙方首批订货数量不少于_____套。
2. 双方合作的最初_____个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于_____套。
3. 市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于_____套。
4. 乙方每一订单的订货金额不应少于_____万元人民币。

四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的_____日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》(具体内容详见附件一)。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单(具体内容详见附件二)，该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》(具体内容详见附件三)，该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内;少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内。如数量超过_____套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

3. 甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4. 双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5. 原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担;全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告;在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证

测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起_____个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1. 乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、

发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不得以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份(无副本)，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国民法典》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的_____年时间，如双方在本协议期满前_____个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长_____年。

甲方：(印章)_____

乙方：(印章)_____

授权代表(签字)：_____

_____年_____月_____日

附件 (略)