

最新租赁合同以租代售需要注意(实用8篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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。

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇一

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为阿输吠陀·源生圆理疗护肤系列产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购全套20万元产品，乙方应于本协议签订之日向甲方交纳首批订货定金，为定货金额的 %。以保证乙方正常履行合同规定的各项义务，以及信用保障等。甲方向乙方交货同时，乙方向甲方支付剩余合同款项。甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售五万元产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于五十万元年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、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”。亦不得委托“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”。甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。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。

七、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。

的折扣。

八、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

九、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。

十、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、3折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、甲方将对乙方的促销员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。

十一、乙方的责任

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户提供服务，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人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解阿输吠陀·源生圆理疗护肤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。

十二、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。

十三、甲方名称等的使用

1、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。

2、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。

十四、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。

十五、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。

十六、保证

1、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。

2、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。

3、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，其费用由甲方自行承担。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。

十七、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

十八、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。

十九、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇二

乙方：（以下简称b方） 地址□ abn:

a□名词解释

1、产品：指的是“某某食品有限责任公司”生产制造的 现有的和双方合约期内 开发的系列产品等(包括“和 客户oem 代工的品牌)。

2、商业事务：指的是“某某食品有限责任公司”，在澳大利亚联邦市场有关“市场调查、市场策划、广告宣传、产品促销和售后服务”等商业活动。

1、代办内容：

1.1□a方授权b方在“澳大利亚联邦”独家代理其“产品”的批发以及零售销售业务，“产品”的具体品种及规格，以经a□b双方协商确认的订单为准。

1.1.1□a方在授权b方独家代理销售其“产品”期间，不得再在“澳大利亚联邦”另设经销商 或 销货给第三方；同时□a方有义务发公告信给中国境内各代理商及及电商渠道代理商，不得将a方产品销售至澳大利亚联邦。

1.2□a方如果授权b方在“澳大利亚联邦”代办其“商业事务”，其费用由a□b双方协商解决。

1.3□a方授权b方在澳大利亚境内独家商标权，在澳大利亚联

邦境内允许b方进行销售渠道以及宣传推广使用;b方如发现澳大利亚联邦境内有其它公司或个人在没有b方公司授权下,公开在市场销售a方公司的产品□b方为防止澳大利亚联邦市场内其它公司或个人的恶意竞争,可对其他未经授权的公司或个人采取有效的澳大利亚联邦法律措施,切实维护好a方品牌形象以及b方在澳大利亚联邦境内的利益。

2、代理的期限及续约:

2.1、代理期限为年日至月

2.2、代理期满前a□b双方协商确定是否继续合作;

2.3、在同等条件下□b方享有续约的优先权。

3、供货价格:

3.1□a方根据市场价格之变化调整价格时,须提前30天通知b方。

3.2□a方产品出厂价不包含需翻译的产品配料表标签价格及人工费用,标签价格及人工费用以a方核算的成本价格为准,在产品出厂价上增加体现。

4□a方的责任和义务:

4.2、按b方订单的具体要求,及时交货给b方指定的承运人;

4.3、认真对待b方反馈的市场信息和意见,对b方在产品方面的要求和意见,要给予全面的支持和配合。

4.4□a方交货地点在广州,产品质量及相关要求按中国标准执行,如违反销售当地法律法规的,责任由b方承担□a方不承

担任何责任。

4.5、如a方产品及其执行标准与b方销售地域的要求、标准不一致的□b方不得将a方产品在该地域 销售，否则由此产生的责任由b方承担。

5、销售目标

b方年度销售目标为20xx年12月1日至20xx年12月31日。如b方未完成第一年销售目标，合同自第一年期满后终止。

6□b方的责任和义务：

5.1□b方要尽最大之努力在“澳大利亚联邦”推广a方之产品；

5.4□b方要 定期 与 不定期 的在“澳大利亚联邦”的大型销售网点内组织一些现场试吃、特价促销活动 ----- 以此推动a方产品的销售，费用由b方自行承担。

7、合约附件：

a方的《产品报价单》□□b方的《订单》及a□b双方的传真、电邮、微信往来等为本合约之附件，与本合约 具有同等的法律效力。

8、争议和纠纷的解决方式：

8.1□a□b双方发生争议和纠纷时应协商解决，协商解决不成时提交中国国际贸易仲裁委员会上海分会按中华人民共和国相关法律、法规、规章仲裁，并且该仲裁结果对a□b双方是终局的。

8.2、鉴于本合约定解决“争议和纠纷”的仲裁地在中华人民共和国，故本合约采用中文文本，发生歧义以中文解释为准。

本合同一式肆份□ a□b双方各执两份，自a□b双方盖章或a□b双方法定代表人签名之日起生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇三

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；

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇四

甲方(被代理人)： _____

法定住址： _____

法定代表人： _____

职务： _____

委托代理人： _____

身份证号码： _____

通讯地址： _____

邮政编码： _____

电话： _____

乙方(代理人)： _____

法定住址： _____

法定代表人： _____

职务： _____

委托代理人： _____

身份证号码： _____

通讯地址： _____

邮政编码： _____

电话： _____

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理区域为： _____地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法： _____

二、代理产品

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： _____

3、约定新产品(是/否)包括在内： _____

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____年_____月_____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、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_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付_____元的续约费；

(5) _____ □

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元。如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)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。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：_____元按_____%收佣；_____元按_____%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传

或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人或甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何

企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的_____年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的_____年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在_____年内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

(6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

(7) 一方宣告破产或宣告解散；

(8) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

(9) _____□

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起_____日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

甲方以原售价回购；

乙方自行处理；

_____□

十六、合同解除

(4) 因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5) 无故停止向乙方供应代理产品；

(6) 公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

(8) _____□

(1) 擅自代理销售其他产品或服务；

(3) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(6) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

(9) _____□

十七、声明及保证

(一) 甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能

力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息

及其他商业秘密)予以保密。未经该资料 and 文件的原提供方同意, 另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等, 必须用书面形式, 可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等) 方式传递。以上方式无法送达的, 方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下: _____。

3、一方变更通知或通讯地址, 应自变更之日起_____日内, 以书面形式通知对方; 否则, 由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁;

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务, 该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方, 并在该不可抗力事件发生后_____日内向另一方提供关于此种不

可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十四、合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

帐号：_____ 帐号：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇五

法定代表人：

住所地：

乙方：

法定代表人：

住所地：

本电视广告代理合同书由上述各方于××年××月××日在××市订立：

鉴于：

1、出资××万元买断乙方××分钟广告时段(经乙方确认,可有××%物品抵付)。

2、甲方为乙方指定时段的广告总代理,在业务中应非常珍视及
()维护乙方之社会声誉,并承担所有对外合同的法律责任。

3、甲方为乙方代理的广告业务,须遵循乙方制定的统一广告价位,折让比例超出××%须经乙方同意方可签约。

4、甲方承揽的广告必须在播出前××天交乙方摄制,在播出前一天交乙方审查并安排播出,否则由此引起的责任由甲方负责。

1、负责甲方承揽之广告的摄制、播出,对普通拍摄及一般广告制作收费标准为:××秒以内(不含××秒)收费××元,××秒以内(含××秒)收费××元,三维动画另行收费。

2、为甲方提供广告总代理委托书及甲方展开工作及拓展业各所需的文件资料。

3、乙方按照广告有关规定审查广告,凡违反有关规定乙方有权不予播出,由于乙方审查原因出现问题,由乙方负责。

1、甲方分六次付款给乙方,双方签订本合同之日起××日内一次性首次支付××万元,余额每××月支付一次,每次××万元,每单月××日前付款。

2、甲方所有广告收费,均出据甲方发票,乙方只负责开据××万元的广告代理费发票。

1、甲方必须按以上约定的时间和数额支付乙方买断广告时段费,否则乙方有权立即终止合同并停播甲方买断时段的所有广告,由此产生与客户之间的纠纷由甲方负责。

2、乙方不能因甲方盈利而收回广告时段，也不能因甲方经营亏损而将广告时段卖给他人，否则甲方亦有权要求乙方赔偿损失。

3、甲方不能转手拍卖给第三方经营本广告时段，否则乙方将对甲方处以广告买断费××万元的××%的罚款。

1、双方签约后，乙方给甲方××个月时间作为启动时间，此间如有零星广告，乙方除收取广告摄制费外，播出费只收取××%，其余归甲方。

2、如因乙方节目调整战机构管理机制变动，乙方应提前××个月通知甲方，由双方协商解决办法。如节目经台主管领导批准临时变动，则广告也应服从变动。

1、甲方向各方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的工商广告公司；

(3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

2、乙方向各方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限电视台；

(3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务；

1、违反本合同约定，或无故终止合同视为违约，违约方应按合同法有关规定，承担违约责任。

2、在合同有效期内，若无不可抗拒因素发生，甲乙双方中的任何一方都不得终止合同，终止合同方视为违约。

3、违约金的计算方法：(略)。

任何一方对因电视广告代理而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

本合同自各方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

本合同一式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方： 乙方：

法定代表人(或授权代表)：(签字) 法定代表人(或授权代表)：
(签字)

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇六

代理方：_____

一、销售方授权代理方在地区成为销售方健达强力风痛贴产品的独家经销商，代理方必须严格遵守销售方相关政策和规定。

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、销售方的责权：

- 1、销售方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内销售方确保代理方的独家经销权，有义务协助代理方查处外区域向代理方区域内的冲货问题。
- 3、销售方承担产品运输至代理方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，代理方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，代理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，销售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，代理方退还产品营销手续及委托手续，销售方返还代理方保证金。

四、代理方的责权：

1、代理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、代理方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则销售方有权随时终止，并责成代理方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

3、代理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，责任由代理方自负。

4、代理方拥有销售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、销售方在收到代理方货款三个工作日内发货，如代理方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向销售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，销售代理双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自__年__月__日至__年__月__日。

代理方：_____

签字：_____

身份证号：_____

地址：_____

地址： _____

电话： _____

电话： _____

传真： _____

传真： _____

邮编： _____

邮编： _____

_____年____月____日

_____年____月____日

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇七

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构代码：

开户行帐号：

住 所 地：

乙方(零售商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构号码：

开户行帐号：

住 所 地：

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

一、词语定义

除双方另有约定外，本合同中下列词语应当具有本条所赋予的定义：

1. 商品代销：是指零售商接受供应商的委托，代理销售商品并按照所代销商品的销售数量和金额向供应商进行结算的交易模式。
2. 零售商：指直接面向终端消费者提供商品及相应服务的企业法人、其他组织及自然人。
3. 供应商：是指与零售商建立商品代销关系，委托零售商出售商品的企业法人、其他组织及自然人。
4. 订货：是指本合同有效期内，零售商按照本合同约定的原则、流程和方式，要求供应商提供约定代销商品的活动。

二、商品价格

1. 商品的价格：

进货价格：甲方以代理价为乙方的进货价格。

售货价格：由乙方参考甲方提供的建议零售价及市场价格自

行决定。

三、商品要求

1. 代销商品的. 范围为爱森西雅橄榄油(凡涉及许可证的项目在有效期限内经营)。
2. 甲方在本合同签订时, 应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明, 同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。
3. 上述商品价格已经双方确认, 如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化, 要求价格变动一方应当提前5日通知对方。
4. 甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定, 用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。
5. 甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量、卫生标准和卫生管理办法规定;甲方提供有关商品质量说明的, 应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的, 按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的, 按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

四、交货及验收

1. 甲方应当将书面订单或口头订单指定的商品, 按照约定的时间、运输方式交付到乙方约定地点。
2. 乙方应当妥善安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收;如商品不符合

本合同及订单要求的，可以拒绝接收。

3. 乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，有权拒收；应当在质量保证期内提出退、换货要求的，甲方均应无条件退、换货。

五、货款结算

乙方收到甲方的货物后，以实际收到的数量及甲方所提供商品的单价，向甲方进行现金结算；(自乙方收到商品后30天内结算)。如对货款结算有异议，经双方核对后，应于五日内向对方提出，逾期则视为双方对结算结果无异议。

六、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

七、违约责任

1. 甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2. 由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失；情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

八、合同的解除

(2) 未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

九、合同期限

1. 本合同有效期自___年___月___日起至___年___月___日止，共___年。
2. 合同期满前五日，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同；

十、争议解决方式

十一、其他

1. 本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。
2. 本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章(或摁手印)后生效。
3. 本合同一式二份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

最新租赁合同以租代售需要注意通用篇八

乙方：（身份证： ）

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

(一)、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。
- 6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。
- 7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。(如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。)

(二)、乙方

- 1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。
- 2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金;乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。（见附表）乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。