

# 最新扫墓实践活动总结(大全6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。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？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。

## 解除合作合同协议书篇一

乙方：\_\_\_\_\_

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

一、甲方向乙方提供本公司所生产的茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元（大写）。

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。（单位：

元/箱每箱15瓶)

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

## 一、付款

- 1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。
- 2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。
- 3、其它事宜：

## 二、交货

- 1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。
- 2、乙方每次要货不得低于箱，并详细填写《生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。
- 3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。
- 4、乙方指定仓库地址。

### 1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货（调换品种），经甲方总部批准后执行(换货所发生的运费由乙方承担)。

### 2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

### 3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利（乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2%）。

### 4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

## 一、甲方

1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。

2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。

3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。

4、甲方保证依约履行供货。

5、乙方所在地的甲方分公司（包括分公司管理人员及员工）没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺（包括口头或书面形式），甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。

6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%。

7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。

8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。

9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。（方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。）

## 二、乙方

1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失（包括不可抗力）由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《生物工程有公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线010-68682786进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。

2、甲、乙双方协商中止合同。

3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

双方协商后以书面形式确定，经双方签盖章后与本合同具有同等法律效力。

本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

本合同自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，自

签盖章之日起生效。

其它约定

其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

(1) 《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

(2) 《生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

(3) 《生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_

合同签定日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 解除合作合同协议书篇二

\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签订本协议之日起为期一年；（如乙方如约完成限

定最低销售额本协议可自动顺延)

乙方代理的\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_系列产品;

甲方在给乙方授权地区经销商后, 不得再授权于同一地区的其他经销商;

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_产品;

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_产品代理价格表(附件一);

乙方的代理商编号为\_\_\_\_\_;

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额, 同时享受甲方制定的代理价格;

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策, 甲乙双方均有保守价格机密的责任, 如乙方违反甲方制定的价格政策, 甲方有权取消乙方的代理资格。

乙方只能在授权地区内销售代理产品, 如有违反, 一经发现即取消代理资格, 并承担甲方损失。

如乙方因各种原因欲终止代理, 应书面通知甲方;

如乙方因故终止协议, 可将全部未销售的产品退还甲方, 甲方按代理价的\_\_\_\_\_%退还乙方。

本协议一式二份, 双方各执一份, 未尽事宜及发生纠纷, 双方本着互谅互让的原则协商解决。

甲方签字: \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

乙方签字： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

### 解除合作合同协议书篇三

甲方：

乙方：

双方本着“互惠互利、长期合作、共同发展”的原则，就甲方与乙方共同进行开发、创作并销售3d及相关产品事宜达成以下协议，双方共同遵守。

双方合作期限\_\_\_\_\_年，即\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。到期由双方再协商，签订顺延协议。

1、双方的合作具有重要性及长期性，双方需将合作方视为重要的合作伙伴，互相给予支持；甲方负责针对乙方所处行业、内部所具备的资源 and 条件提供项目产品开发、创作、深加工等；乙方负责在所属区域范围内进行市场推广和产品销售。

2、利益分享、甲乙双方共同合作，努力提升3d及相关产品的市场销售，满足客户的需求，为此，甲方针对乙方的资源和条件所创作的产品需独家提供给乙方进行销售，不得提供给任何其他第三方在\_\_\_\_\_县市场进行销售，甲方是乙方的独家供应商，乙方不得从其他任何第三方进行采购并产生销售



或进行类似的合作。

1、甲方根据市场情况提供满足当地市场需要的产品创意，并负责提供相应质量的终端产品。乙方根据自己销售能力向甲方阶段性订购产品，每种产品的采购量由乙方根据市场情况和客户需求进行确定，并在采购合同中体现。

2、甲方以双方认可具有竞争力的价格向乙方提供销售所需之产品；乙方承诺每年的采购额不低于。

1、甲方负责与乙方进行充分的沟通，并进行产品开发、设计、制作。

2、甲方根据乙方销售情况阶段性为乙方进行产品配送，保证提供符合终端客户需求和质量要求的产品。

3、甲方由于自身质量原因造成退换货的，双向运输费用由甲方承担。

4、针对乙方市场开发的产品，甲方仅能销售给乙方，不得在售给任何其他第三方。

1、在严格遵守本协议相关条款的基础上，甲方有权利制定自己的销售政策。

2、乙方定期向甲方进行产品销售信息的反馈，以便甲方根据市场情况进行产品的更新和调整，创作出更丰富的产品来适应市场需要。

3、根据实际销售情况，乙方每日将已产生销售的产品按照约定的价格与甲方进行结算。

1、甲乙双方签订相应采购订单，乙方按照订单发货。

2、基于双方长期合作，乙方提供给甲方作为履行协议的保证

金，如乙方不履行相关协议或违约，该保证金不予退还给乙方。

3、每月\_\_\_\_\_日，根据销售情况乙方与甲方进行一次结算，并支付货款给甲方。

1、本协议自双方授权代表签字盖章之日起生效。本协议期满前，双方可就续签问题重新协商。下列情况之一出现，本协议视为终止。

2、本协议有效期届满，甲乙双方协商一致提前终止本协议。

3、一方严重违约，另一方根据本协议的约定提前终止本协议。

甲乙双方应严格遵守本协议条款，任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。任何一方在收到对方的具体说明违约情况的书面通知后，如确认违约行为实际存在，则应在\_\_\_\_\_日内对违约行为予以纠正并以书面形式通知对方；如认为违约行为不存在，则应在\_\_\_\_\_日内向对方提出书面异议或说明，在此情况下，甲乙双方可就此问题进行协商，协商不成的，按照本协议争议条款解决。违约方应承担自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。

因本协议及其附件的履行或与此有关的一切争议，双方应首先争取通过友好协商解决；不能解决时双方同意将争议提交\_\_\_\_\_方所在地人民法院进行裁决。除争议事项外，双方应继续行使本协议项下的各自其他权利，履行本协议项下各自其余的义务。

1、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

2、未尽事宜双方另行协商解决，商定的内容以补充协议等书面形式，经签字盖章后与本协议具有同等法律效力。

甲方（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 解除合作合同协议书篇四

代理店编号：\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_有限公司（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展、真诚合作的原则，依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律、法规的规定签达成本协议。

本协议中所称“产品”，是指甲方所生产的“快易好”商用沙冰机系列产品及其附属产品。

本合同的甲方代表甲方及其所属的子公司、分公司、分支机构、办事处。乙方代表乙方及/或乙方的相关公司（卖场或门店）。因此，本合同中涉及到的甲方的总公司及上述各地分公司、子公司、分支机构、办事处等机构以及乙方及其相关公司（卖场或门店）。乙方有权决定适用本合同的相关公司的增加或减少，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

乙方向甲方订购的产品数量在50台以下的，电话下单，三小时内送货到指定门店。并实行货到付款方式。订购的产品数

量在50台以上（含50台）时，需向甲方口头或传真送交进货计划，以确保有货或备货，甲方在接到进货计划后 1 日内答复乙方。乙方将预购货款汇入或转账到甲方账户内（未经甲方特别授权，乙方不得将货款支付给它方员工个人或个人账户）后，甲方在合理的期限内发货。

1. 乙方可享受甲方的所在区域最低经销商供货价，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供给零售商及批发商。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）。

1. 为节省乙方库存成本、物流成本及时间成本，甲方遵循就近原则，在乙方所在批发市场附近建设仓库。

2. 甲方负责将乙方所需产品运送到乙方门店，期间一切费用由甲方负担。

3. 货物在交付乙方并经验收后，一切风险及责任均由乙方承担。

4. 如承运方是由甲方指定的运输公司，则运输途中造成的短少、损毁和相关赔偿由甲方负责与相关运输方处理，乙方在收货时必须予以验收签字确认，发生损毁的须由乙方和运输方双方签字确认具体损失详细内容，没有运输方和乙方的签字确认，甲方不承担赔偿责任。

5. 如承运方是由乙方指定的运输公司则运输途中造成的短少、损毁和相关赔偿由乙方负责与相关运输方处理，甲方不承担与此相关的任何损失。

7. 制定存货管理的有关规定，按规程、标准化办事，加强货物进出库存管理。

8. 因乙方管理不善造成的货物呆滞和损失甲方不承担相关责任。

1. 甲方所提供的产品均符合国家《商标法》，电器行业执行标准和相应法规要求。

2. 甲方将全力配合建立规范的价格体系与良好的市场秩序，统一供货价，控制货物的流向，确保市场稳定，规划经销网点，制订统一的专卖店管理制度，及售后服务。

3. 甲方有对专卖店运营管理检查、考核、指导的权利。

4. 甲方要阶段性的给予乙方产品知识、销售技巧等方面的培训。甲方发放《产品使用常识》和《终端销售技巧》等资料，指导乙方。

5. 根据市场的需要开展统一的广告、公关促销活动。甲方给予乙方自有或分销商门店pop立牌等售点物料支持。

6. 甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方（达到甲方所规定的销售量后所有权转为乙方）

7. 甲方根据售后服务的有关规定对乙方提供售后服务保障。

8. 甲方每月不定期派人对乙方进行库存及残次管理，乙方必须配合与支持。

9. 甲方将广泛听取各商家及第一线销售人员的建议和意见，不断生产出适合用户需要的新产品，提高市场竞争力。

10. 甲方根据市场需要进行市场拓展，乙方应配合甲方的市场开发与维护。

1. 努力完善卖场或门店形象、库存、人员、市场开发、售后

服务的管理；执行甲方有关规范市场秩序、物流结算等相关规定。

2. 按甲方计划完成市场布局的建设，如乙方不能满足甲方对市场布局的要求，则甲方有选择新网点（经销商）的权利。

3. 不得私下向任何第三方转让或转借甲方授予的一切权利。乙方营业地点变更、代表人变更等事项均须经过甲方同意。如未经甲方同意，甲方有权单方面取消协议。

4. 乙方有责任向所有用户说明及介绍甲方产品的正确安装和使用方法，提供相关售后服务。

5. 乙方应同当地工商、质检和其他相关部门加强合作，共同维护甲方产品的社会形象。

6. 快易好字样的专利及注册商标属甲方所有，未经甲方同意，乙方不得以任何形式生产快易好商标及图案的产品或其他广告品投向市场。

7. 甲方根据市场需要进行市场拓展，乙方应配合甲方的市场开发工作。

10. 积极的协助快易好公司业务人员市场工作，及时反馈市场信息。

1. 甲方为其产品提供的保修期限以消费者购买日期为准，具体条例详见《售后服务管理规定》。

2. 乙方退换货的数量以乙方仓库验收为准。

1. 乙方不执行双方约定的有关条款时，甲乙两方可解除协议。

2. 乙方明显有违背信用的情形出现时，甲方可解除协议。

3. 乙方有妨碍正常的连续经营活动时，甲方可解除协议。
4. 不可抗拒的其他因素。

本协议在履行中发生争议，双方应协商解决；协商解决不成时，任何一方均可以司法途径予以解决。

□

合作时间：从甲乙双方签约盖章之日起 20年月日止。合同履行完毕后，如甲、乙双方均无异议，合同将自动续约一年。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份。本协议解释权归甲方所有。

甲方：\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_

签定日期：\_\_\_\_

## 解除合作合同协议书篇五

\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签订本协议之日起为期一年；（如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延）

乙方代理的\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_系列产品；

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商；

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_产品；

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_产品代理价格表（附件一）；

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格；

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任，如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现即取消代理资格，并承担甲方损失。

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方；

如乙方因故终止协议，可将全部未销售的产品退还甲方，甲方按代理价的\_\_\_\_\_ % 退还乙方。

本协议一式二份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅互让的原则协商解决。

甲方签字：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_



乙方签字： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_