

# 民俗文化体验馆方案 民俗活动方案(汇总5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

## 购农药合同篇一

被代理方：\_\_\_\_\_

本协议系于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，由当事人一方\_\_\_\_\_公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_（以下简称卖方）与他方当事人\_\_\_\_\_公司，按\_\_\_\_\_国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

### 第一条委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的\_\_代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

### 第二条代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

### 第三条代理区域

本协议所指的代理区域是：\_\_\_\_\_（以下简称区域）。

### 第四条代理商品

本协议所指的代理商品是\_\_\_\_\_（以下简称商品）。

### 第五条\_\_代理权

基于本协议授予的\_\_代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受或区域外销售为目的. 订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

### 第六条最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所(12个月)从顾客处收到的货款总金额低于\_\_\_\_\_，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

### 第七条订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

## 第八条费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

## 第九条佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之\_\_\_\_\_，以\_\_\_\_\_ (货币) 支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

## 第十条商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

## 第十一条商品的推销

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

## 第十二条工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方

产权利益。

### 第十三条协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外\_\_\_\_\_年。发生续延，本协议将于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止。

### 第十四条协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

### 第十五条不可抗力

任何一方对由于下列原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：

自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

### 第十六条准据法

本协议有关贸易条款应按\_\_\_\_\_解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

## 第十七条仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会(北京)，依据其仲裁规则，仲裁费应由败诉一方承担，仲裁委员会另有规定的除外。

本合同由双方代表签字后生效，一式两份，双方各执一份。

\_\_\_\_\_公司

代表：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_公司

代表：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 购农药合同篇二

乙方（代销商）：\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方代理销售甲方电器事宜，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，在互惠互利的基础上达成以下条款，并承诺共同遵守。

1、甲方向乙方提供\_\_\_\_\_牌插座，转换器，供乙方在甲方指定区域内销售。

2、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_牌，\_\_\_\_\_地区独家总代理，甲方保证乙方区域内独家销售。

3、合同商品：\_\_\_\_\_。

4、合同期限为\_\_\_\_\_年，即从本合同生效之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

5、乙方应全力推广维护甲方品牌，每年完成甲方销售指标\_\_\_\_\_元。如乙方未能完成甲方指标，甲方有权终止本合同，乙方并在\_\_\_\_\_个月内付清所欠甲方全部货款。

奖励返点，乙方年完成\_\_\_\_\_元，基础返点为\_\_\_\_\_%，如乙方超出基础返点每超出\_\_\_\_\_元，另返\_\_\_\_\_%，最高为\_\_\_\_\_%含基础返点，甲方以等价\_\_\_\_\_牌插座为乙方返点奖金。

甲方向乙方提供符合国家相关质量管理规定和检验合格的产品，如因产品本身引起质量问题双方友好协商解决。

3、乙方第二次进货时必须款到甲方指定账户后，甲方则在\_\_\_\_\_日内向乙方发货。

1、采用发货制；

2、甲方按乙方事先书面约定的发货数量，收货地点发货；

4、其运费由甲方承担，但乙方退换货运费由乙方自行承担。

1、当事人一方未按本合同约定支付相应款项的，应按日万分之\_\_\_\_\_支付违约金。

2、如履行本合同中其它义务不符合约定而给对方造成损失的，应对损失进行赔偿（包括各种因之产生的'费用、开支、额外责任，以及合同履行后所可以获得的直接利益）。

任何一方对因电器代理销售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。

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。

本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

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。

1、本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2、前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本合同中列x的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

1、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。

2、遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，能继续履行的，在事件消除后立即恢复本合同的履行。不能履行

的，经双方协商一致后，可以终止本合同。

3、本条所称“不可抗力”是指不能预见、不能克服、不能避免的客观事件，包括但不限于自然灾害，如：洪水、地震、火灾、风暴、瘟疫流行等，客观事件包括战争、民众骚乱、罢工等。

1、本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2、本合同执行期间，如遇不可抗力致使合同无法履行的，双方应按有关法律法规规定及时协商处理。

3、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。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第\_\_\_\_\_种方式解决：

(1) 将争议提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

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（盖章）：\_\_\_\_\_

授权代理人：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_



乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

授权代理人：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 购农药合同篇三

乙方：\_\_\_\_\_

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

### 1. 经销商

要求：管理规范有一定规模的销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

### 2. 代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

全国统一零售价：\_\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）

乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及

数量等。提货时付清货款。

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1. 甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙方

2. 乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_ 个以上，甲方按当月乙方销售额的` \_\_\_\_\_ %进行返利。

3. 乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4. 乙方一次性提货\_\_\_\_\_ 套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

乙方：(盖章)\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 购农药合同篇四

销售代理人(以下称乙方): \_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则,经友好协商就合作经销甲方产品及其对产品提供技术服务等事宜达成如下协议:

i)授权代理产品: \_\_\_\_\_(以下简称“产品”);

ii)授权区域包括: \_\_\_\_\_(以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的,甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准,乙方不能授权下级的代理商。

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币\_\_\_\_\_元(rmb\_\_\_\_\_)需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币\_\_\_\_\_元(rmb\_\_\_\_\_)□

2.2本协议自签字后生效,至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止,经考核可转为一级代理商。

3.1乙方作为甲方的代理商,应在指定区域内积极销售甲方的产品,发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内,应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时,不应低价竞争,不可越区销售,不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时,甲方有权立即取消本协议。

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品,

提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市

场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售通信产品及服务。

## 6.1 产品价格

6.1.1 乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请详见附件一。

6.1.2 (品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

## 6.2 定货流程

6.2.1 在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

## 6.3 付款条件

6.3.1 乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

## 6.4 交货期

6.4.1 甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

## 6.5 保质和售后服务

6.5.1 甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发

出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

## 6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的\_\_\_\_\_ %作为罚金，以代理价计算，其中罚金的\_\_\_\_\_ %将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

## 购农药合同篇五

签约地点： \_\_\_\_\_

签约时间： \_\_\_\_\_

甲方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方确保自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并互换《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

第三条合同期限，首期季度销售额，年度销售任务及奖励。

1、合同有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前\_\_\_\_\_天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3、年度销售任务及奖励见附件

根据本合同约定，乙方在本合同签字盖\_\_\_\_\_个月内完成销售额\_\_\_\_\_万元人民币任务。

自合同签订之日起，\_\_\_\_\_个月内如无任何购货，本合同将



自动失效。

#### 第四条产品采购及付款方式

1、根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在\_\_\_\_\_个月内完成销售额\_\_\_\_\_万元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2、订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均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。

3、乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须\_\_\_\_\_天之内支付货款\_\_\_\_\_%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

#### 第五条交货与运输

1、乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2、发生人力不可抗拒因素（不可预测，不可避免，不可克服等），使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3、乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空，铁路，公路，快递等形式的托运（乙方需出具委托书）。甲方承担一般性货物运输和保险的费用（如铁路，公路运输）。如乙方要求特殊运输方式（如航空和快递），需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4、乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失，破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失，破损证明，由双方协商处理。

## 第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修，调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_年度市场营销方案》相关条款执行。

## 第七条产品退换货政策

### 1、产品保修（换）期限

对正式备案的售出产品（以收到经销商反馈的登记联为准），自用户购买之日起，提供为期\_\_\_\_年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

### 2、产品保修（换）原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下；如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

1) 当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货退款。乙方只能在产品采购后1个月之内提出退货申请。超过一个月，不予退货退款。即：申请退货日期（以乙方发送退货申请传真日期为准）距乙方采购产品日期（以发货日期为准）时间不超过\_\_\_\_\_天。

2) 乙方退回的产品（以实际收到的退货品为准）必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损；（退回产品的运费需由乙方支付）。

### 3、产品返修原则

对于以下符合产品保修（换）原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务（不可调换）：

1) 为用户特殊定做的大功率（非常规）型号产品。

2) 用户购机安装三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3) 购机安装三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

### 第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1、保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2、对于进行产品价格体系调整前（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，不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

### 第九条双方其他权利与义务

#### 1、甲方的权利

1) 有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；

- 2) 具体措施见《\_\_\_\_\_年度市场营销方案》中的相关条款内容;
- 3) 有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;
- 4) 有审核, 规范乙方进行产品广告宣传的权利。

## 2、甲方的义务

- 1) 在乙方完成季度采购任务后, 向乙方出据代理商证书及证明, 维护乙方作为代理商的正当合法权益。
- 2) 向乙方提供产品销售时所需的营销, 技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。
- 3) 乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时, 甲方需按照《\_\_\_\_\_年度客户服务方案》中相关条款规定, 为乙方提供必要的市场指导, 技术支持, 培训支持, 广告支持等相关配套服务。
- 4) 向乙方按时, 按质, 按量提供包装完整的合格产品;
- 5) 协助乙方做好货物托运及调换工作;
- 6) 采取有效措施调节和规范市场秩序;
- 7) 严守乙方的业务机密。

## 3、乙方的权利

- 1) 享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;
- 2) 享有按《\_\_\_\_\_年度市场营销方案》享受一切奖励条款

规定的权利；

3) 享有按《\_\_\_\_\_年度客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利；

#### 4、乙方的. 义务

8) 不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

#### 第十条合同修改、终止

1) 一方严重违反合同及合同相关附件之约定；

2) 一方破产或进入清算程序（无论是强制性还是自愿性）；

3) 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务；

4) 一方在公众场所，传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

经双方书面同意，可提前终止合同。

若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务，本合同视为无效。

#### 第十一条其它

1、本合同附件及双方已明确约定的《\_\_\_\_\_年度市场营销方案》，《\_\_\_\_\_年度客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2、《\_\_\_\_\_年度市场营销方案》，《\_\_\_\_\_年度客户服

务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3、本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4、本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5、合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6、本合同一式两份，双方各执一份。