# 区域合同金额合计(精选12篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-10-20

*生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!区域合同金额合计篇一甲方： (以下简称甲方)乙方： (以下简称乙方)经甲乙双方友好协商，...*

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**区域合同金额合计篇一**

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xx地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方 产品在 地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为 年，从本协议签订之日起至xx年x月x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、甲方在本协议签之日起七日内，首批进货xx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xx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最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，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xxx。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xx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

**区域合同金额合计篇二**

甲方：河北施威节能科技有限公司 （以下简称甲方） 乙方： （以下简称乙方）

欢迎您成为sow的区域独家代理商, 为支持中国节能减排事业，为企业节电做出贡献，经甲、乙双方友好协商，取得以下共识，特签署本协议。协议具体内容如下：

第一条：乙方代理的产品、区域和代理期限、权限：

1. 乙方 年 月 日首批一次性进货万并交纳 万元信誉保证金方可取得该地区独家代理权。从合同签定年月 日起至 年 月日止。

2. 甲方正式授权乙方为及（ 行业）区域施威节能系列节电产品指定合法区域独家总代理商,合同有效期间内的施威节能系列节电产品在当地的一切商务活动由乙方具体负责。

3. 乙方在授权期内有权使用上述名义从事销售施威节能系列节电产品的合法商业活动。

4. 甲方授权乙方代理甲方的产品：

施威节能节电系列产品表：

施威节能代理产品系列表：

5. 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、商务、广告宣传、服务、质量等）作出评价和投诉。

6. 本协议生效后，乙方即成为甲方在上述区域（行业）的唯一独家总代理，甲方不再在上述区域（行业）设立第二家任何级别的经销商，只能帮助乙方在当地设立次级分销渠道（原由本区域经销商划归乙方管理）。

第二条：甲方的权力和义务

1. 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，及相关资质证书（复印件）作为备份文件。

2. 甲方应保证其产品质量符合相应的国家标准，努力增加产品种类并使之系列化，并尽量保证乙方订货需要。

3. 甲方应根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。（乙方只要是甲方合格的区域独家总代理，全国统一调整价格时（只调低不调高），甲方需给乙方据实际库存按调价差额找差价。取得独家总代理资格时第一批进货款永远不在找差价范围内）。

4. 甲方应协助乙方推广市场，并根据当地市场实际情况提供必要的宣传支持。

5. 甲方应按照售后服务条款做好产品售后服务工作。

6. 甲方负责做好市场维护工作，及时处理代理商的各项投诉。

7. 在乙方成为甲方当地合格总代理后，在 以上区域 开行业大型展览会、推广会时，甲方免费为乙方及其代理区域内的次级经销商（此经销商由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

8．甲方向乙方提供vi设计规范，成本价有偿提供展示柜、样品机、工具、宣传画册等必须装备。

9．甲方应及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户咨询、询价等重要信息，保证不遗漏、不报价、并及时转告乙方。

10. 甲方严格控制跨区域窜货，严格维护代理商利益。

第三条：乙方义务和责任

1. 乙方须按实际情况填写《代理商注册登记表》（附件一），表中内容发生变更时须申请甲方备案，并配合甲方做好广告宣传工作。

2. 乙方应积极开拓市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

3. 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，不得有损甲方产品在当地的声誉。

4. 乙方应在购销合同期内同甲方结清货款。

5．乙方有义务对市场上sow节电器需求信息及时反馈给甲方，并可承接sow节电器节能订单的开发业务项目，以项目达成的总价和回收款项按甲、乙双方协商原则进行分配。

6．乙方每月底必须将当月客户、经销商发展及维护情况以书面形式向甲方汇报；如果乙方连续三个月没有何销售业绩，甲方有权取消其代理资格。

第四条：经营指标、价格政策

1．自 年 月日起，即第四个月起，乙方每月进货不少于 万元，并保证完成全年销售任务不低于 500 万元。销售额是按双方签定的代理价格计算的，计算时，以甲方在相应考核时间段内实际收到的乙方款项累积总金额为唯一依据。特别说明,以上考核指标只限sow牌的施威节能系列节电产品。

2．甲方产品的制定权、价格发布权在甲方，乙方有责任对价格保密。

3．乙方销售中的批发零售价要与甲方制定的价格政策基本平衡。

4. 代理价格详见价格约定文件（附件二）。

第五条：付款及交货

1. 乙方在进货时，需先付货款，款到发货。

2. 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

3. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，由甲方负责与运输公司交涉追讨相关损失。如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后的产品不满意可以换货。

4. 为保证乙方的利益，乙方在订购较多产品时应提前与甲方联系并预付定金。

第六条：市场支持及奖励

1. 如乙方在 年 月 日前完成最低购销业绩总指标500万元，即可享受返利，返利政策详见河北施威节能科技有限公司每年出台的《代理商返利规定》。

2. 乙方在取得大型集团或者企业数量较大的订单时，甲方有义务按照终端客户要求提供、设计个性化服务、外型等。这笔额外费用乙方承担75%，甲方承担25%。

3． 在涉及到工程投标时，甲方为乙方免费制作所有意向工程的投标书。取得较大工程后，甲方派人到现场协助安装、培训、调试。大型工程甲方直接派人协助乙方投标。具体以双方对实际工程综合评估后达成的共识为准，并且依据该评估结论决定具体实施办法。

4．乙方在取得独家代理权资格后，甲方在7日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统

的营销策划文件给乙方。

5. 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

第七条：售后服务内容

为取得当地市场的长期发展，对客户的服务工作是一个系统服务行为，为明确甲乙双方服务责任，制定了售后服务详细内容详见售后服务约定文件（附件三）。

第八条：有偿技术服务

甲方节电产品的销售是工程性销售，甲方不仅要提供节电产品与终生有偿售后服务，而且要提供技术支持；乙方在开展节电工程业务拓展过程中，邀请甲方工程人员支持、配合和参与时，乙方承担甲方工程人员在当地的食宿费，食宿标准为每天不低于120元/人。

第九条：法律效力

1. 甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力。

2. 甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止。但乙方享有本区域的优先续约权。

3.《代理商注册登记表》等有关业务联系的各种书信、传真件等文字材料，均为有效文件，发件方对其负法律责任。

第十条：其他约定

1. 关于售后服务问题：

甲方对产品实行保换、保修、终身维护（仅收材料费），不合格产品无条件更换政策。(保修期不包括：不正当的使用导致的损坏或人为损坏，如因此情况需修理，则要收取适当修理费及零件费；产品主机底部“撕毁无效”标签被损坏)。

返修品的操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，运费由甲方承担，甲方在接到乙方故障产品品种和数量电话后（5套以下），即安排立即发货（正品）给乙方，而不必等收到故障品。5套以上故障品处理程序根据：先解决用户的问题，我们内部再界定责任的原则，协商处理，但是无论数量多少，甲方收到退回的故障品后，三日内必须发出正品。

2. 操作方式：

签定协议，现款结算，强化培训。乙方将首批提货款 万元及2万元信誉保证金于20xx年 月 日前打到甲方任意指定帐户，否则该合同自动作废。

3. 从发货之日算起，三个月内，客户可以要求更换一次首批采购的样品（甲方首次向乙方的供货）中的20%价值的货物（特别强调，只有按我公司根据长期市场销售统计做的标准配货，方可以在规定时间内更换20%，客户自选的产品完全是按照客户自己对当地市场的了解做的选择，我们只修不换），价格按照当时的总代理价格计算，运费保险由乙方自己承担。注意,不能跨系列换货,即,只能a系列换a系列,b系列换b系列.没有取得该系列产品独家总代理资格的,不能换货,只能换修。

4.所有与本合同内容不符合的其他相关文件（包括其它资料）的规定，以此合同内容为准。

5．甲方给乙方的各类授权文件的期限和权限，受限于该合同的有效性。如果该合同失效，则其他授权文件即时废止。

申诉。

通行。

第十三条：本合同最终解释权归河北施威节能科技有限公司。

甲方代表：河北施威节能科技有限公司 乙方代表：

单位盖章： 单位盖章：

代 表 人： 代 表 人：

电 话：0311—83828222电 话：

传 真：0311—88608089传 真：

地 址：河北省石家庄市新石南路171号 地 址：

帐 号：0402306209301022502 帐 号：

开 户 行：工行红旗支行 开 户 行：

二〇\*\*年 月 日二〇\*\*年月日

**区域合同金额合计篇三**

甲方：乙方：经双方代表友好协商，就乙方向甲方提供宽带功放事宜达成协议如下：

一、产品名称、数量、金额彩色电视机玻壳生产线，一条，金额:\_\_\_\_\_\_\_$。

二、双方协调事项

三、甲方需准备的配件及工作甲方提供安装场地。

四、设备验收乙方将产品运到甲方指定地点后，甲方对产品的规格、型号、数量、外观等进行初步验收，与乙方所运产品与本合同约定不符，视为乙方产品未运到，乙方应当予以更换，由此产生的责任由乙方承担。乙方将产品运到并安装完毕后，乙方向甲方提交书面的验收申请，由甲乙双方组成验收小组对产品进行验收。如产品一次性验收合格，则乙方提交验收申请之日即为安装完毕日；如乙方产品未能一次性验收合格，则乙方应按照甲方要求进行整改，整改完毕后，乙方应重新向甲方提交再次验收申请，如该次整改经甲方验收合格，则提交再次验收验收申请之日即为安装完毕日。甲乙双方所组成验收小组按照合同技术要求及双方约定的验收方法对系统进行现场测试验收。具体为：

1、由甲方组织相关技术人员对流水线进行功能性验收。

五、培训及技术支持乙方对甲方相关人员进行设备操作、维护培训和技术支持。

六、交验及调试地点交验及调试地点：甲方现场

七、供货周期及工程进度乙方在本合同签订日起\_\_\_周内，负责将产品运送到甲方指定的场地并安装完毕，产品运费、保险费、乙方安装调试等费用已经包含在合同总价款内，产品运输及途中一切事宜由乙方负责。

八、违约责任

1、乙方迟延交货或完工导致安装完毕日迟延，则每迟延\_\_\_\_日，乙方向甲方支付合同总价款万分之五的违约金，该违约金甲方有权从未付货款中直接扣除；如乙方逾期超过\_\_\_\_日，甲方有权解除本协议，乙方应返还甲方所支付全部款项，并支付协议总价款百分之二十的违约金以及相应的迟延履行违约金。

2、如甲方迟延付款，则每迟延\_\_\_\_日（按打款日期为准），甲方向乙方支付逾期付款万分之五的违约金。

九、结算方式及期限甲方在合同签订生效之日起\_\_\_\_日内，在乙方已经提供相应金额增值税发票时，甲方预付合同总金额的40%；设备到达甲方初步验收合格，且在乙方提供相应金额增值税发票后\_\_\_\_日内，甲方支付合同总金额的30%；设备验收合格后，且乙方提供全部未付款金额增值税发票后\_\_\_\_日内甲方支付合同总金额的20%，验收后12个月，乙方提供增值税发票后\_\_\_\_日内甲方支付合同余款。

十、设备维修及售后服务

1、设备质量保证期为验收合格之日起12个月。设备自验收合格日起12个月内，产品发生的质量问题，乙方负责三包（但因甲方使用不当或外力损失原因除外）

2、乙方保证优惠，及时的提供技术服务与维修服务。如设备出现故障，乙方接到信息后两小时内给予答复并提供解决方案，如需现场排故，乙方在48小时内保证派出技术人员到达甲方设备现在场所排除完毕故障。

3、保修期外，乙方保证为甲方提供长期的技术服务和维修服务，酌情收取维修费及材料成本费。

十一、如本合同发生争议，由甲乙双方协商解除。如协商不成，则应向国际仲裁委员会提请仲裁，仲裁裁决对双方具有约束力。

十二、本合同一式四份，双方各执两份，甲乙双方盖章签字后生效，具有同等法律效力。

十三、合同未尽事宜，双方将本着友好协商精神，共同解决！

甲方：地址：法定代表人：委托代理人：联系人：联系电话：传真：开户银行：

乙方：地址：法定代表人：委托代理人：联系人：联系电话：传真：账号：

**区域合同金额合计篇四**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定，区域代理合同范本。

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

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4. 合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙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，甲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，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金，合同范本《区域代理合同范本》。

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

3.乙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，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲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、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大 （一次性提货200件以上），应提前10天向甲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，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自200５年月日至200６年月日。

甲方： 乙方:（签名）

签字： 身份证号:

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

签约时间： 年月日

**区域合同金额合计篇五**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在????地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

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

????????????

甲?方：?????????? 乙方:（签名）

签?字：?????????? 身份证号:

???????? 签约时间： 年?月?日

**区域合同金额合计篇六**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着相互尊重，平等互利，长期共同发展的原则，就乙方代理甲方电子商务外包等事宜签署一下合作协议。

1、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本收费标准的收入全额作为乙方的佣金。

2、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本销售佣金比例的佣金收入全额作为乙方的佣金。

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。合同到期后优先续约。

1、甲方负责履行与客户签订的合同义务。

2、甲方承担与客户履行合同时所有费用。

3、甲方按照与客户约定，收到客户基础外包服务费以及销售佣金之日起，两个工作日之内按照约定，支付乙方佣金。

4、因甲方原因造成的与客户合作终止，而引起的赔偿，有甲方全部负责。

5、甲方与客户合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年内，甲方与同一客户及同一客户代理人签订同类业务合同，需按照本合同之约定支付乙方佣金。

1、乙方以乙方代理或业务经理的身份负责与客户沟通协调。

2、乙方应以甲方代理或业务经理的身份积极维护甲方的声誉和形象。

3、乙方应积极配合甲方为客户提供优质服务。

4、乙方的代理人向甲方收取与甲方有关的费用，但不承担正常收取的连带责任。

5、乙方有权在甲方与甲方签订的合同和合同续签合同中提取约定的佣金比例。

6、甲方与客户合同履行过程中如产生合同纠纷，经协商未果，需要甲方对客户进行相应退款或赔偿的，乙方需在已收佣金范围内按照比例及时退还给甲方。

1、本协议一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

2、甲方基础服务费标准、基本佣金比例等以附件形式呈现；客户归属以附件形式加签客户归属确认书。

3、甲乙双方如有争议，应有双方协商解决，如协商不成，任何乙方均有权向甲方或者乙方均有权利在 提起诉讼。

甲方：

乙方：

授权代表：

身份证号：

联系电话：

联系电话：

\_\_\_\_日期：

\_\_\_\_日期

**区域合同金额合计篇七**

甲方：

乙方

甲乙双方于20\_年5月30日就乙方承接甲方安阳区域销售总代理事宜，在公平公正的前提下，经友好协商，达成共识，签订本协议，据条款如下：

1：代理产品名称

3：代理期限两年20\_年6月1日至20\_年6月1日止。协议到期后乙方优先续约。

4甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商，或直接向第三方供应产品。

5甲方应保证乙方产品供应，并及时按乙方要求将合格产品运至指定地点，

6价格为保证乙方利益甲方供应乙方产品价格按安阳市同类产品市场价格每立方米降低8元

7付款方式

8甲方应提供所生产产品的质检报告等相关文件。

9本协议未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议，和本协议具有同等效力

10本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，签字生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域合同金额合计篇八**

乙方：

为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，就甲方产品地区总代理销售事宜达成如下协议条款：

第一章 术语解释

第1条 地区总代理商：具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条 县、镇级经销商：乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条 窜货：乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条 旺季：每年农历春节前三个月和春节后二个月。

第5条 侵权产品：侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第6条 代理产品类别：a公司产品(vcd、超级vcd、dvd、av中心等)。

竞争品牌产品：指行业内主要竞争对手品牌产品

约定细则

第7条 货款结算方式：现款现货。

第8条 提货方式：自提。

第9条 供货价格：供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务，保证a公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条 乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场，一经查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条 退换商品：乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上：自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

第二章 权利和义务

第12条 甲方享有如下权利：

1.对地区总代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区总代理;

2.对县、镇级经销商的考察、评判，以建议处罚或取消该县、镇级经销商;

3.销售区域的划分及确定代理产品类别;

4.产品价格的决定;

5.企业形象设计及产品广告形式的决定;

6.审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的活动中所需经费;

7.区域营销模式的决定。

第13条 甲方应履行的义务：

1.不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;

2.不断进行广告宣传和形象宣传;

3.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4.帮助乙方拓展市场;

5.协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6.保证乙方所售商品的售后服务。

第14条 乙方享有如下权利：

1. 在规定的代理区域内独家代理甲方产品。

2. 确定和取消县、镇级经销商;

3. 在甲方规定地方广告费用额度内行使建议使用权;

4. 放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

第15条 乙方应履行的义务：

1. 严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度、窜货管理规定等;

2. 积极拓展市场，扩大销售;

3. 配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

4. 按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

5. 按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

6. 配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

7. 监督和指导县、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

第三章承诺与违约

第16条 甲方承诺：

1. 甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货;

3. 对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。

4. 如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

第17条 乙方承诺：

1. 设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2. 乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品;

4. 在甲方调低产品价格时，同时对所属县、镇级经销商采取同样的调价措施;

5. 努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务 万元，并且每月任务不低于 万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

7. 对甲方所有销售文件严格保密;

8. 乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

第18条 违约条款：

5. 乙方违反本协议第17条第2款，甲方有权取消乙方总代理资格;

6. 乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方损失;

7. 甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方;

9. 本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第19条 甲方授权乙方负责 域内甲方产品的销售。

第五章其它

第20条 本协议执行时间从 年 月 日到 年 月 日。

第21条 本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第22条 本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第23条 本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。

第24条 窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

甲方： 乙方：

代表签字(盖章)： 代表签字(盖章)：

年 月 日 年 月

**区域合同金额合计篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了推动\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商及其相关事宜，达成如下协议。

建议双方明确好代理条件，如果对代理条件要求较为严格的，建议可以对代理条件进行明细；如果有相关资质信息，可以作为合同附件；避免一方存在信息不真实，或者资质授权过期等情况，容易引代理纠纷。

涉及到代理条件变更，最好可以有具体的应对措施。

1、经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及相关产品。

2、具备一定的与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3、具备履行本协议有关条款的资金能力。

4、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5、有销售代理\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7、首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_），并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（人民币）的货物（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）（按提货价计），此货物可以同产品线升级换货。地区总代理首期进货款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）以上。具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

1、指定代\_\_\_\_区域乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_县境内为甲方指定的产品销售独家代理商，甲方给乙方颁发《产品独家代理证书》。

2、合同期限合同期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签订新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

1、协助乙方制定并安排乙方代\_\_\_\_区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜。

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料。

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续。

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担。

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代\_\_\_\_区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担。

2、乙方负责所代理产品在代\_\_\_\_区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜。

3、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域可根据实际销售情况提前以书面形式向甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作。

4、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

（一）发货乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

（二）仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起\_\_\_\_日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

（三）结算方式

1、款到发货。

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票。

（四）退货

1、乙方向甲方所购买的产品，如果自购买后\_\_\_\_日内未售出，可以无偿退货。起始计算日期以货到签收日期为准。待甲方收到乙方的退货后，经检查如无缺损，可以办理退货，相应货款将在收到乙方退货后一个月内汇给乙方。

2、如果产品已经售出，可以及时向甲方声明，甲方将及时将此产品的发票开出并寄给乙方。

3、如果已经向甲方声明不退货的产品，甲方在向乙方发货后的三个工作日内向乙方开具发票并寄出。这部分产品甲方不予退货。

4、如果产品订货后\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

1、双方同意本合同全部条款，如有违约（不可抗拒力除外）按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

本协议的解释权归甲方所有。本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域合同金额合计篇十**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

经过双方友好协商，依据《民法典》，双方同意签订以下合同条款，以便双方共同遵守，履行合同。

一、摩托清单及付款方式

1、摩托清单及价格：\_\_\_\_\_\_\_。

2、付款方式：

全部摩托验收合格后的\_\_\_\_日内，甲方向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_元人民币。若延期付款，甲方每天应向乙方缴纳延期额的千分之一作为滞纳金。中标总金额的余额\_\_\_\_\_\_\_元人民币作为质保金，若设备运行正常，质保金在验收完成\_\_\_\_\_\_\_\_年后的.\_\_\_\_日内一次性无息给付乙方。

二、交货时间及地点：

1、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_。若延期交货，乙方每天应向甲方缴纳延期额的千分之一作为滞纳金。因不可抗力所导致的交货及付款延迟等按照《民法典》有关条文处理。

2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_。

三、保修条款：按国家三包政策执行。下列情况不属保修范围：

1、不可抗力引起的损坏。

2、用户私自维修引起的损坏。

3、用户自行造成的机械损坏。

4、其它不属于供应商负担的保修事宜。

四、相关权利及义务

1、甲方有权监督乙方对所交付的摩托进行安装调试，并督导完成。

2、甲方有权监督乙方的售后服务，并对乙方的售后服务不符合国家三包要求的加以指出乃至追究服务责任。

3、甲方在乙方进行安装调试时应给予协助和协调各方关系，乙方应及时提出需要甲方协助和协调的内容，以便保证合同的正常履行。

4、乙方有权按照合同，要求甲方支付相应款项。

5、乙方有权在实施安装调试时，提出合理协助要求。

五、双方本着友好合作的态度，对合同履行过程中发生的违约行为进行及时协商解决，如不能协商解决，可通过法律诉讼解决。

六、本合同一式份，甲乙双方各执一份，签字即生效，具有同等法律效力。

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_

**区域合同金额合计篇十一**

甲方：

乙方：

经甲乙双方充分协商，同意订立区域代理合同，条款如下：

一、甲方同意将中国广告网的区域代理权，在本合同条件下授给乙方。

二、区域代理的期限为\_年，即从\_年\_月\_日起至年\_月\_日止。合同期满，甲乙双方愿意续约，须在合同期满前\_个月协商续签合同。在同等条件下，乙方具有取得该区域代理的优先权。

1、乙方取得区域代理的第一年，必须完成180条/月工作的广告业务。第二年200条/月以上，以后每年完成条数以10%的速度递增。

2、设立专门机构部门，专职人员开展推广销售。

四、运做形式与结算：乙方将广告内容（图片及简介）以电子邮件形式、服务费以电汇形式传给甲方，甲方收到服务费用后上传广告内容。如需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的30%，如不需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的50%，其余为汇给甲方的服务费。

1、及时为乙方上传广告内容。

2、为乙方提供适当的`广告宣传。

1、积极、迅速建立本区域的销售网点，对本代理区域实行统一市场体系、价格体系的管理。

2、负责在本区域推广中国广告网，做好售后服务工作。

3、服务价格按网上公布的全国统一价。

1、乙方没有完全履行本合同相关内容；

2、其它违约行为。

八、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，本合同经甲乙双方签字盖章之日起生效。

1、本合同管辖权属大庆市人民法院。

2、从本合同生效开始，甲方给予乙方六个月的考察期，如乙方未完成全年量的30％，则甲方有权取消乙方的代理权。

甲方：代表：

电话传真

地址：邮编：

乙方法人（授权）代表：电话：传真：地址：邮编：

**区域合同金额合计篇十二**

法定代表人（法人）／身份证号码（个人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方拟根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_关于会员，代理和网站服务的一切有关协议或规定（以下合称为“乙方规定”）申请成为乙方代理，并同意完全接受乙方的管理和规范，为此，甲乙双方经过友好协商签署本协议。本协议生效后，乙方将授予甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理”资格，甲方成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理机制的一员，可以根据本协议及乙方规定联系，发展直接会员或下级代理，推动\_\_\_\_\_\_\_\_\_的会员发展，信息交流以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务（以上代理业务项目以\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站所公布的业务范围为准）。

1．1 \_\_\_\_\_\_\_\_\_为乙方运营的网上信息交流平台，任何关于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的权利和义务皆由乙方行使或承担。

1．2 本协议所称“\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理”是指通过乙方市场开发人员的介绍或推荐，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上申请注册并交纳一定费用成为代理的会员或非会员用户，遵守并按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上公布的乙方规定及本协议规定，为\_\_\_\_\_\_\_\_\_或乙方执行相关代理事务，包括但不限于联系，发展新的会员或下级代理，宣传和维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的品牌或服务品质，以及其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_不时推出或规定的代理业务。

1．3 本协议所称“下级代理”是指通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理的介绍或推荐，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上申请注册并交纳一定费用成为代理的会员或非会员用户，申请成功后，其享有\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理的资格，与其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理，包括介绍或推荐其加入代理机制的\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理，享有同样的权利，承担同样的义务。

1．4 本协议所称“直接会员”是指通过乙方市场开发人员，或\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理或其下级代理的介绍，推荐，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上登记注册的车主会员，货主会员或货代会员，遵守并按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上公布的乙方规定，使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供的服务，享受会员权利，并承担会员义务。

1．5 本协议所称“与乙方构成直接，间接或潜在商业竞争关系的企业，商业机构，组织或个人”是指符合下列情形之一的企业，商业机构，组织或个人：与乙方处于相同或者相近似的商业，技术领域；与乙方经营范围相同或者相近似；与乙方所提供的服务或者所面向的客户群相同或者相近似。

2．1 甲方权利和义务

2．1．1 甲方须具备成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理的资格，并每年缴纳技术服务费（关于\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理资格的规定请参阅\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站“代理申请”页面）。甲方可以享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供的各种服务，遵守\_\_\_\_\_\_\_\_\_公布的乙方规定。

2．1．2 甲方应积极宣传和推广\_\_\_\_\_\_\_\_\_的业务，保证服务质量，维护乙方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_的品牌形象和服务品质，如实向用户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行炒作，削减服务项目，恶性竞争等损害乙方，其他代理和／或会员利益的行为；不得损害乙方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_的整体市场形象；也不得从事其它损害乙方利益的行为。

2．1．3 甲方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理发展下级代理或会员，须以\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理的名义行事（但同时应注明甲方自身名称），除履行本协议外，不得将\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供的任何信息或资源用于其它任何目的；不得使用除\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理（同时应注明甲方自身名称）以外的任何名称，商标或标志招募下级代理或会员；不得在乙方按其规定应由乙方收取的技术服务费或会员费之外加收任何其他额外费用或以其他名目收费；不得自行收取任何技术服务费或会员费。

2．1．4 甲方在本协议有效期间所了解或接触到的所有与\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其代理或会员相关的，无法从公开途径获得的任何信息或资料，包括但不限于不完全公开的数据库内容，乙方内部材料，人员情况，用户／会员名单或知识产权等，都负有保密义务，并且甲方的保密义务在不能缔约或本协议无效，解除或终止的情况下，继续有效。

2．1．5 甲方可以\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理的名义介绍或推荐本地区的直接会员

或下级代理，并从该等直接会员或下级代理向乙方缴纳的会员费或技术服务费等费用中提成一定比例的佣金（具体提成比例请参阅“代理申请”页面及其相关规定）；但甲方应明确告知其介绍或推荐的直接会员或下级代理，该等直接会员或下级代理所应缴纳的会员费或技术服务费等任何费用均应直接向乙方缴纳，甲方无权代收任何费用。

2．1．6 在本协议规定的范围内，甲方可以在其公司宣传材料，名片或广告内容中适当地使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”字样和统一标识。甲方在使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的字样，标识，或乙方的商标，名称，品牌，域名和网站时，应当完全为甲，乙双方在本协议中约定的内容而服务，不得夹带其他业务内容或经营目的。甲方在其宣传材料，市场宣传以及其他任何方面使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”字样，标识，或乙方的名称，域名或网站，都必须事先通知乙方，并获得乙方的同意，方可进行。否则视为对乙方知识产权的侵害，应负赔偿责任。

2．1．7 未经乙方书面同意，甲方不得以乙方或\_\_\_\_\_\_\_\_\_“办事处”或“总代理”等具有垄断性，排他性和其它未经乙方授权的名义或方式进行广告宣传及商业活动；除作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理外，不得将“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的字样，标识，或与\_\_\_\_\_\_\_\_\_字样，标识相同或相近的字样，标识与甲方作任何其它联系；甲方企业，单位名称不得出现“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”等引人误解其为\_\_\_\_\_\_\_\_\_总公司，分公司，子公司，或分支机构的字样；甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方或\_\_\_\_\_\_\_\_\_分支机构，分公司，关联公司或其他实质性关系单位。如甲方未经乙方授权，或超越乙方授权的范围，使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”或相同，相近似的字样、标识，令善意第三方产生误解，而使乙方，该第三方或其他利害关系人遭受损失，甲方应承担全部赔偿责任。

2．1．8 本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成直接，间接或潜在的商业竞争关系的企业，商业机构，组织或个人进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其代理资格，不予支付任何未付提成，并有权要求甲方承担赔偿责任。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成直接，间接或潜在商业竞争关系的企业，商业机构，组织或个人提供有关乙方员工，业务，技术等一切相关信息或者资料，否则应承担赔偿责任。

2．1．9 甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律，法规，行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

2．1．10 甲方承诺在履行本协议期间及在本协议期满后不对乙方所有或将要拥有的商标，企业名称、域名等，包括但不限于\_\_\_\_\_\_\_\_\_，进行贬低、抄袭、歪曲、破坏或者其它任何损害。在协议期间甲方应努力工作以维护，提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其他商标、名称、域名的价值。甲方若与乙方终止，解除本协议后未经乙方书面同意，亦不得向他人明示或暗示与\_\_\_\_\_\_\_\_\_或乙方的商标，名称，域名有任何实质性联系，或者以其它方式明示或暗示自己是乙方或\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理。若因上述情形给第三方或者乙方造成损害的，甲方应承担一切赔偿责任。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表（签字）： 代表（签字）：

日期： 日期：

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn