# 代理品牌协议书 代理品牌合同(九篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-05-31

*代理品牌协议书 代理品牌合同一代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域代理甲方产品达成以下协议：一、代理权限1、甲方授予乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省范围内代理...*

**代理品牌协议书 代理品牌合同一**

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域代理甲方产品达成以下协议：

一、代理权限

1、甲方授予乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省范围内代理甲方现有系列产品，包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

3、本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发代理证书，自此乙方在指定区域内享受代理权。

4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的惠的统一代理价格。甲方提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的线（甲方同意的除外）。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的及市场用户参考价格。

四、代理折扣及结算

1、如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

（1）、合同额等于公司：

代理费用＝合同额×\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（2）、合同额高于公司50％以内（含50％）

代理费用＝×\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_＋（合同额－）×\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（3）、合同额高于公司50％以上部分

代理费用＝×\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_＋（合同额－）×\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（4）、根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

用户付款进度达到合同额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。

用户付款进度达到合同额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。

用户付款进度达到合同额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。

第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

2、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

3、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

4、由于投标等造成与用户的成交价格低于（投标价获得甲方书面同意），甲方按合同中专用产品总价的10％做为乙方利润。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。

3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计（ｏｄｍ）服务。

4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

七、销售业绩

1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

2、若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

（1）、取消其代理权；

（2）、缩小其销售区域；

（3）、终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

1、乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

2、在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知（内容不受此限）：

（1）、竞争对手的资料，其产品和价格。

（2）、实际用户和潜在用户对产品的意见。

（3）、用户需求信息。

（4）、未来市场发展机会。

（5）、投标信息（包括报价的`和未报价的）。

（6）、市场调研。

（7）、新产品或改进型新产品能否令用户满意。

（8）、有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

九、知识产权

1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3、一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4、甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

十、协议期限

1、本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

2、甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

（1）、另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；

（2）、另一方即将破产或无力偿还债务；

（3）、另一方具有不诚实或欺诈行为。

4、关于协议终止。

（1）、本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

（2）、协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

（3）、解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**代理品牌协议书 代理品牌合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

甲方委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域代理销售甲方产品。

1、甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

2、乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

1、甲乙双方约定代理期限为\_\_\_\_\_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30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。

根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_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。

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、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；

3、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利；

4、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。

5、乙方在本合同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。

6、向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品；

7、协助乙方做好货物托运及调换工作；

8、采取有效措施调节和规范市场秩序；

9、严守乙方的业务机密。

1、享有本合同约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权；

2、应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营；

3、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特约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；

4、严格遵守甲方关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定；

5、不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作；

6、乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息；

7、乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布；

8、守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动；

9、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。

1、乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_元人民币（视区域范围大小而定）后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

2、乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

3、甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

1、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。

2、乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

3、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。

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、乙方收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。

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，提供为期三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还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。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）。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担；如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方；退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

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）为用户特殊定做非标产品。

（2）用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

（3）购买产品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。

1、管理的目的。

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2、管理条例。

（1）坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

（2）遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

（3）乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3、市场管理奖罚措施。

（1）奖励：1）遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励（具体奖励协商而定）；2）配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励（协商而定）。

（2）处罚：乙方发生违反上述市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：1）取消区域代理；2）根据情况停止供货。

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

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。

1、对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

2、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。

3、本协议自甲乙双方签字盖章后生效。

4、本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理品牌协议书 代理品牌合同三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月份，甲方与\_\_\_\_\_\_\_局签订供应石子和大沙的合同。根据甲方提供的供货协议，甲方与乙方合作，由乙方提供资金同甲方一起合作，共同参与同\_\_\_\_\_\_\_局的供货。丙方作为中间人，接受甲、乙双方委托，负责就该工程项目，引荐甲方和乙方直接洽谈，向甲、乙双、方提供关于该项目的重要信息，并最终促成甲乙双方签订该合同。乙方对甲方和\_\_\_\_\_\_\_局的供货协议进行了详细的调查和了解，认为甲方提供的情况真实可靠，且经过甲乙双方认真仔细核算，正常情况下有不错的收益，在以上前提下，乙方愿意同甲方合作经营\_\_\_\_\_\_\_局的供货合同，并愿意提供购买石子和大沙的资金和承担由此带来的风险。经甲乙丙三方友好协商，本着公平公正的原则，甲乙丙三方就向\_\_\_\_\_\_\_局供应石料一事达成一致意见，协议如下：

甲乙丙三方签订的.向\_\_\_\_\_\_\_局供应石子和大沙的合作协议。

1、甲方负责协调\_\_\_\_\_\_\_局相关部门的关系，负责货款催收和结算，为乙方提供所需要的一切便利条件。

2、甲方负责成立专用财务结算账户。该账户用于\_\_\_\_\_\_\_局的资金结算，不能挪作他用，账户由甲乙双方各派一人管理货款的支付，每笔资金的操作需甲乙双方同意。

3、乙方作为资金投入方，负责合作过程中的全部资金，负责垫付供料成本和税款及其他与项目相关之费用，纳入投资成本，在工程款支付后优先偿还该部分款项。

4、乙方全程参与供货协议的运作和经营，和甲方协商决策。

5、合作过程中，甲乙双方都必须严格遵守国家相关的法律，法规，按照相关财务制度和规定，以及有关税收政策进行运营和管理，如一方违反须承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

1、工程款优先用于偿付投资成本，在保证资金成本安全的前提下，无论盈利情况如何，甲方按照\_\_\_\_\_\_\_元每吨的利润作为投资方的投资回报支付给乙方（这个价格是固定的，不受原料石子价格等因素的影响，其中包括投资利息，风险因素，人员管理成本等）。具体供货量以与中铁公司结算为准。

2、乙方按照\_\_\_\_\_\_\_元每吨的利润作为居间费用支付给丙方。具体供货量以与中铁公司结算为准。

3、结算方式：甲乙丙前三方每月\_\_\_\_\_\_\_日前结算上月工程量，并按照工程量支付乙方投资报酬。乙方在收到款项后次日向丙方支付上月居间费用。

1、如因不可抗力造成合作协议无法执行，甲乙双方均不承担违约责任。

2、如因甲方自身原因（如经济纠纷等）造成专用账户查封导致乙方资金损失，甲方承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

3、合作过程中，如因乙方运作和管理不善造成的经济损失和法律责任由乙方承担，如给甲方造成损失，甲方有权向乙方追偿。

有下列情形，可解除合同：

1、不可抗力致使合同无法履行；

2、因一方违约致使合同无法履行；

3、甲乙丙三方协商一致。

本协议发生争议后，可协商解决，协商不成，可在签约地人民法院提起诉讼。

本协议未尽事宜，甲乙双方可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效应。

本协议共3页，甲乙丙三方签字盖章后生效。本协议一式陆份，甲乙丙三方各持两份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_丙方：\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人签字：法定代表人签字：

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_

**代理品牌协议书 代理品牌合同四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、总则

1、甲方授权乙方为“\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_地区特约代理商/地区总代理商”，期限从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。代理商授权每年重新确认一次。

2、乙方有权在上述授权地区内以\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_地区特约代理商/\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_地区总代理商（请在方括号内选定授权级别，非选定项请划删除线）名义从事有关销售\_\_\_\_\_\_产品的合法商业活动。

3、甲方授权乙方代理的\_\_\_\_\_\_产品为：\_\_\_\_\_\_。

4、除本协议约定的内容以外，甲乙双方的任何一方对另一方的商业和法律行为及经营损失不承担责任。

5、乙方必须按实际情况填写《\_\_\_\_\_\_产品特约代理商注册登记表》，提供企业法人营业执照复印件。发生变更时须书面通知甲方备案。

6、乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方特约代理商资格。

7、乙方有权对甲方工作（销售管理、市场推广、广告宣传、商务、技术服务、产品质量等）作出评价和投诉。投诉时请填写《特约代理商投诉书》。

二、甲、乙方责任和义务

（一）甲方的责任和义务：

1、甲方为乙方提供产品销售和市场开发所需技术资料和宣传资料；

2、甲方负责产品的华东区广告宣传工作，指导、协调乙方市场的销售行为及广告宣传，限度地占领市场；

3、甲方按产品质保书约定提供产品保修及维修服务；

4、甲方按广告宣传支持办法的约定为乙方提供广告宣传支持；（仅限于地区总代理商）

5、甲方按市场保护条件的约定为乙方提供市场保护；（仅限于地区总代理商）

（二）乙方责任和义务：

1、乙方不得经销甲方\_\_\_\_\_\_产品以外的其他竞争性产品，否则取消乙方代理商资格；

2、乙方有义务收集当地市场及相关竞争产品的有关信息，并按甲方的\'要求及时反馈甲方；

3、乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发、销售或宣传活动，努力开拓市场；

4、乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系（代理商的地位确定后才可能获得系统的价格体系）。乙方在宣传媒体上刊登的产品报价不得低于甲方价格体系规定的市场报价；乙方对直接客户的实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价。若乙方违反甲方价格体系限价的事实一经确认，甲方按乙方违反规定价格的差价的三倍对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的代理授权；

5、乙方有义务维护甲方及其产品的形象，不得以任何形式损害甲方利益；

三、经营指标、代理级别、价格体系及奖惩措施

1、甲方首次授权乙方为地区特约代理商或总代理商时（每年确认一次不包括在内），乙方必须至少订购甲方授权代理\_\_\_\_\_\_的一定定货量，乙方方可成为甲方地区特约代理商或总代理商，享受地区特约代理价或总代理价及本协议规定的有关权益。

2、乙方在其授权期限内，在甲方推出新产品时，乙方应在一个月内至少订购新产品样品一个，如乙方超过一个月没有订购新产品样品，甲方视为乙方放弃该型号新产品地区代理权，甲方有权另行选择其他代理商代理销售该型号新产品。

3、地区总代理商在协议期限内必须完成的年销售任务为\_\_\_\_\_\_万元（经双方讨论后确定）人民币。根据甲方市场销售计划，该销售任务按月划分进行考核，月销售任务额详见附见。

4、乙方在销售考察期限内如达到预定销售额，经证实后，甲方将颁发地区代理商/特约代理商认证书，并同时提供\_\_\_\_\_\_代理商/经销商手册。

5、甲方按如下条件为地区总代理商提供市场保护及广告宣传支持：

（1）市场保护

甲方在授权地区不再设立其它代理商和经销商；甲方在授权地区以前设立的授权特约经销商划归乙方进行业务管理或其进货销售量计为乙方完成的任务额；甲方在授权地区不再直接供货销售（含经销商和直接客户）；甲方将授权地区客户信息转交乙方处理。

（2）市场保护条件

授权的总代理商每月实际完成的进货额达不到月任务额的60%时；或连续二个月实际完成的进货量达不到二个月总计任务量的80%时，甲方有权保留取消乙方总代理商资格、降至特约经销商资格的权利。

（3）广告宣传支持

乙方如举办与甲方\_\_\_\_\_\_产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其提供技术支持和谈判支持时，应提前通知甲方，甲方应予积极配合。

甲方按乙方进货总额的\_\_\_\_\_\_%为乙方提供宣传基金额度，此宣传基金额度用以补助乙方在所辖地区的广告宣传费用。甲方提供的宣传基金额度按甲乙双方配比投入的原则使用，甲乙双方配比比例为\_\_\_\_\_\_：\_\_\_\_\_\_，即甲方提供的宣传基金额度，乙方必须以不低于同等金额的广告宣传费投入广告宣传。

乙方使用宣传基金配比所作的广告中必须标明“\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_地区特约代理商”字样（地区总代理商可标明“\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_地区总代理”）。其广告宣传样稿必须首先提交（传真）甲方确认后方可实施，否则甲方有权不予报销。

乙方使用宣传基金报销其宣传费用时，须出具：完整的广告宣传样本；乙方与媒体或广告公司的合同副本及发票复印件。否则甲方有权不予报销。

若乙方报销手续齐全，甲方将在接到报销手续后\_\_\_\_\_\_月内负责报销完毕，按乙方进货款\_\_\_\_\_\_%比例将款项汇至乙方或者抵消下次定货时的相等金额货款（代理商可自行选择）。若乙方向甲方报销过程中发现有虚假行为，将取消乙方所有广告宣传基金使用额度。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理品牌协议书 代理品牌合同五**

甲方（转让人）：

乙方（受让人）：

甲、乙双方为妥善解决业务代理问题，经友好协商，依法达成如下业务转让协议，以资信守：

一、甲、乙双方一致同意，甲方将打理业务全部交给乙方行使，乙方根据本协议向乙方交付转让费用。

二、陈述、保证和承诺:

1、甲方承诺并保证：

（1）其依法设立并有效存续，有权实施本协议项下的代理业务转让并能够独立承担民事责任：

（2）甲方将关于此业务的`所有使用权利交于乙方使用（注：相关qq帐号密码、微信帐号密码、淘宝帐号密码、微博帐号密码等），并在转交后不再使用关于此业务的所有有关资料（注：同上）

（3）合同生效后甲方将所有与本业务有关的人员和交易程序介绍给乙方认识并熟悉。

（4）自签合同后甲方不得干涉和影响乙方的业务进行，不得直接或间接从事相同业务。

2、乙方承诺并保证：合同生效时，乙方将向甲方支付 元人民币作为转让费用。

三、各方同意，如果乙方违反其在本协议中所做的陈述、保证、承诺或任何其他业务，致使其他方遭受或发生损害、损失、索赔等责任，违约方需向另一方做出双倍的全面赔偿。

四、本协议经甲、乙双方代表人签字方可生效。

五、本协议未尽事宜，遵照国家有关法律、法规和规章办理

六、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效应。

甲方：

乙方：

签订时间：年月日

**代理品牌协议书 代理品牌合同六**

如果您为网络拍卖的批发商或者零售网店，(包括淘宝网、ebay易趣、拍拍网和一拍网、当当网等所有网络拍卖店家)。对本品牌网络营销有独到见解及具有网络营销管理经验和品牌意识者，我们诚挚欢迎您加入我们的代理销售行业，仔细阅读代理方案，确认无误后和本公司签订正式代理协议：

1） 只需交纳人民币398元加盟费（限2年），即可成为樱子衣依品牌服装网的加盟商，并终生享有新品专柜价49折优惠。

2） 支付加盟押金800元，此800元仅仅作为信用保证，不充当货款，当您退出加盟时我们会全额退还（此押金目的是为保证代理们的权益，防止有人恶意竞争或者破坏本公司声誉）。

1） 本公司按代销会员的级别给予对应的销售价格，每周1－2次更新新款，发货之前检查商品质量，提供准确完整的产品信息。

2） 代销会员发布的商品信息可以直接从本网站获取，可以使用本网站上的商品图片。但不可以更改图片；若要更改图片，必须经甲方同意，否则视作违规，本公司有权随时取消其代理权。

3） 本公司所销售品牌均在各大网站取得知识产权保护，均为各品牌的独家授权代理商，需经本公司同意才可销售，如代销会员私自通过其他渠道进得货物却打着本公司代销会员的名义进行销售，本公司一经查知一律通知各网站相关部门删除违规商品并要求网站给予警告处罚，同时取消该其代理资格，并且不返还加盟押金。

4） 代销会员实际销售时可根据实际情况自行决定销售，但标价不得低于本公司规定的最低销售价格，最低销售价格可参考易趣店，淘宝店：xxx若发现有人违反规定乱定价，扰乱市场价格，本公司有权力立即取消代销资格，加盟押金不予退还！

5） 乙方不得对外透露代理价格。

6） 乙方不得在没有签订到协议内容之外的任何其他地方使用本公司的图片，一经发现，不仅删除商品取消代理权；侵害本公司利益的，本公司还会提出正式起诉。

7） 发货中产生的有关物流运输费用由代销会员自行负担。代理零售发货本公司按件收取邮费：零售平邮10元/件，续件4元/；快邮15元/件，续件5元/件；物流快递15元/件，续件8元/件，代销零售邮费在下订单的`时候同时支付，不可以拖欠。多件批发运费按照实际费用收取，多退少补。如运价发生较大幅度上升，甲方有权根据实际情况调整运费。

8） 所有会员定单，均需款到才可发货，一概不赊销。

1） 本公司承诺在收到代销加盟会员的付款和订单并确认有货无误后，三个工作日内将货物发出。

2） 若发生商品本身的质量问题，在收到货的三日内，并在吊牌齐全，未经洗涤穿着的情况下，可以退货及换货，代销会员将无须支付任何货款，本公司包退换并且承担平邮邮费。其他情况下概不退货。非质量问题可更换同款的颜色或码数，换货前提必须保证吊牌齐全，包装完整，未经洗涤穿着等，换货费以及运费由乙方承担。

**代理品牌协议书 代理品牌合同七**

出让方(以下简称甲方)：

受让方(以下简称乙方)：

甲乙双方经友好协商，就甲方将其xxx代理权转让给乙方一事签订如下合同条款：

1、甲方将其xxx在四川省自贡市（xx区xx县市）代理权转让给乙方。

2、转让后，甲方不再享有xxx的代理权利、不再承担代理义务；乙方在享受代理权利的同时必须承担代理义务。

3、乙方支付转让费后，甲方配合乙方完成在xxx公司的代理权变更手续。

4、乙方受让后，可以自己经营也可以转让本代理权。但乙方转让本代理权时必须经过甲方的书面许可，同时将其向第三人收取的转让费的`百分之xx支付给甲方。第三人必须再次与甲方签订代理转让合同，否则甲方不予配合办理在xxx公司的代理权变更手续。

5、甲乙双方特别约定，如乙方违背本合同第四条的约定，甲方将享有直接通知xxx公司不予办理从乙方到第三人的代理权变更手续的权利。乙方不得以任何理由，追究xxx公司的任何责任。

6、签订协议时，乙方支付甲方转让费xx元，完成在xxx公司的代理权变更手续后的当日乙方再向甲方支付转让费xxx。

7、本合同经双方签字生效，本合同一式两份，甲乙双方各持一份。

出让方：

受让方：

xx年xx月xx日

xx年xx月xx日

**代理品牌协议书 代理品牌合同八**

甲方：\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方为了更好的发挥\_\_\_\_系列产品的品牌效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签订此代理协议：

风险提示：

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、甲乙双方均提供其合法的营业执照。

2、乙方必须具备一般纳税人资格。

3、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

4、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

5、乙方在协议期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前终止协议，取消乙方的代理经营权。

6、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

7、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域：\_\_\_

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的\_\_\_\_%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户（新开业客户），原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤销或者转交乙方对此新客户的经营权。

4、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对账和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任（双方单独另有约定除外）。

1、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护\_\_\_\_品牌的形象，并向甲方支付人民币\_\_\_\_元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

2、品牌保证金应在自协议签订之日起\_\_\_\_日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，协议期满\_\_\_\_日内，如乙方未违反本协议规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

3、在协议期内，乙方若违反协议，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在\_\_\_\_天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

1、甲方提供给乙方的价格是\_\_\_\_品牌在\_\_\_\_地区的一级经销价格。

2、乙方供给各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格（允许乙方的销售价格高于甲方规定价格\_\_\_\_%以内）。

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前\_\_\_\_天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前\_\_\_\_天通知乙方，乙方须在接到通知\_\_\_\_日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国家标准的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的`赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到账后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收账款，其债权转由乙方接收，乙方须在协议签订\_\_\_\_天内以现款方式付给甲方。

3、乙方对甲方的付款方式可以是：\_\_\_\_（现金、支票、电汇、银行汇票方式）。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月\_\_\_\_日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对账。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

1、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何节庆费、开业费、赞助费等杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

2、乙方在和客户对账、结算过程中出现的误差或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

3、乙方在经营过程中出现的呆账、死账或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

4、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势甲方协助进行关系沟通和谈判，将需要乙方承担应支付的各项费用压缩到最低。

1、本协议签订\_\_\_\_个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理协议。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议书。

1、甲方有义务主动协助乙方协调好各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员进行管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营账目和费用（限甲方产品）。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者特殊情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失（包括无形资产损失）。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。

11、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。

12、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。

1、甲、乙双方应严格遵守本协议的约定事项，本协议明确规定的处罚事项，按照本协议规定执行，本协议未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为人民币\_\_\_\_元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本协议规定，且性质严重的，甲方可提前终止协议。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造\_\_\_\_市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止协议。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该协议，收回乙方的产品代理权。

1、本协议自签订之日起有效期限\_\_\_\_年，协议签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、协议期满甲、乙双方可重新谈判协议条款，继续签订合作协议，同等条件下，甲方给予乙方优先签订权。

3、中途解除协议或者协议期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的协议约定费用以及货款等事宜在\_\_\_\_天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后\_\_\_\_天内付清乙方的退货款项（限商品质量完好无损）。

1、甲、乙双方除本协议之外的任何书面形式、且手续齐全的补协议，均具有同等效力，甲、乙双方应给予承认。

2、本协议未尽事项，双方协商解决，协商未果，交由合同签订地法院裁决。

3、本协议签署地：\_\_\_\_。

4、本协议一式\_\_\_\_份共计\_\_\_\_页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执\_\_\_\_份。

5、本协议自双方签订之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

甲方：\_\_\_法定代表人：\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_法定代表人：\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理品牌协议书 代理品牌合同九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及其相关法律法规，甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下设备区域代理销售签订如下协议：

一、设备基本情况

1、产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

2、商标：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

3、区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、合作方式及条件

1、经销：乙方代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5、甲方向乙方提供该区域经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌的该设备，并维护好“\_\_\_\_\_\_\_”品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于\_\_\_\_\_\_\_台，首批进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_台。

三、推广、广告、展览

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按\_\_\_\_\_\_\_元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行负担。

3、展览：在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

四、价格

1、设备价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2、乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《\_\_\_\_\_\_\_市场承销代理结算价》执行。

3、乙方应严格按照《\_\_\_\_\_\_\_市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在\_\_\_\_\_\_\_%范围内。

4、甲方价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

五、订货、发货及验货

1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

六、质量要求

1、由甲方提供的设备质量由甲方负责，保修期\_\_\_\_\_年（以产品质量保证书为准）。

2、保修期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换设备或者进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保修期之产品的更换费用由乙方承担。

七、保密约定

1、甲乙双方都保证不向任何第三方透露有关本合同条款的信息或对方指明不得公开的信息。

2、应当保密或有理由应当保密的信息或专利，包括（但并不限于）有关销售成本和其它未公布的财务信息、产品和经营计划、设计规划、营销据资料和赞助者的信息等，但不包括下述信息：（1）已经通过合法途径获得的信息或由一方独立开发的信息；（2）公开材料中已经透露的信息；（3）公众已经普遍知道的信息；（4）已经通过合法途径从第三方获得的\'信息；（5）法律要求透露的信息。

八、违约责任

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

九、争议纠纷解决

凡因本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应友好协商解决。协商不成时，双方均同意采用以下第\_\_\_\_\_\_\_种争议解决方式：

1、甲、乙双方均同意向\_\_\_\_\_\_\_所在地人民法院提起诉讼。

2、甲、乙双方均同意向\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会提起仲裁。

十、其他约定

1、法律管辖本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律管辖。

2、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

3、对于补充协议，双方可以书面形式另外签订。

4、本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！