

最新设计印刷服务合同 礼品盒设计印刷 合同热门(优质8篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。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。

设计印刷服务合同篇一

甲方(委托人):

法定代表人:

地址:

合同联系人:

电话:

乙方(受托人):

法定代表人:

地址:

合同联系人:

电话:

根据《_合同法》及其他法律法规的规定，甲乙双方就甲方委托乙方承办甲方活动等相关事宜进行充分协商并达成一致，特订立本合同，以资共同遵守执行。

一、委托事项

甲方委托乙方承办的甲方礼品采购的基本内容为：

1. 名称： ；

二、工作的具体内容

装，数量盒，质量以甲方确认之样品为准，带礼盒包装及logo印制，原价 元/盒，购折扣价单价 元/盒□logo定制丝印 元/盒，含税总价共计元整(元整)。

三、工作的计划与进度

订单签订付款后 日内发货。

四、合同金额及付款

1. 甲方应当向乙方支付的费用包括下列几项：

以上为本合同费用最终款项总计 元整，大写人民币 元整，除此价款以外，甲方不再向乙方支付任何其他款项。

验收不合格，则甲方有权要求乙方全额退回款项并支付相应赔偿金。

3. 甲方每次付款均应当将款项汇入乙方指定账户。乙方指定账户为：

开户名： ；

开户行： ；

账 户： ；

申请付款时乙方应提供甲方认可的正规合格发票，未提供发票的，甲方有权不予付款。

五、权利与义务

1. 甲乙双方均保证，各自及其授权代表均有权签署本合同并具备履行本合同的能力，各自履行本合同的行为均符合法律法规的规定，且不损害第三方的合法权益。
2. 甲方保证，按时、足额的支付合同约定款项；乙方保证，按时、保质保量地完成全部约定工作。

六、不可抗力

1. 如发生地震、台风、水灾、战争、法律变更等不可预见且不可避免的不可抗力，遭受不可抗力的一方已经尽了最大努力，本合同仍无法完全或部分履行、迟延履行，可以不承担违约责任，直至不可抗力事件消除为止。遭受不可抗力一方应当及时将事实说明与证明材料等交予另一方。
2. 不可抗力事件消失后，甲乙双方应当及时协商合同的继续履行或解除等相关事宜。

七、争议解决

合同履行过程中发生争议的，双方协商解决。协商不成的，任何一方均应向甲方住所地人民法院起诉。

八、合同效力

1. 本合同经双方盖章之日起生效。合同一式贰份，双方各壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 法定代表人或授权代表： 法定代表人或授权代表：

设计印刷服务合同篇二

乙方：_____

一、*方授权乙方限在_____省_____市(县、区)区域内作为*方产品的独家经销商，*方不再向另家供货，从而保*乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达_____元。*方负责组织货源。

三、*方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保*产品质量。

四、乙方对销售困难的任何_____白酒品种在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内经销_____白酒发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次*方取消乙方该品种的经销资格；第三次*方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(_____)元，*方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，*乙双方各存一份，备案一份。因本协

议执行发生纠纷，由*方所在地法院负责处理。

*方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

签订地点：_____签订地点：_____

*方：_____ (以下简称为*方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

*、乙双方为发挥各自优势，联合开拓*方之_____白酒的销售市场，根据《中华*共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系：

1、*、乙双方根据本合同确立销售关系，不经*方特别书面授权，乙方只有销售*方产品的权利，乙方无权代*方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与*方的合作*质为_____经销商。

二、销售区域、期限：

1、乙方销售*方产品，仅限于在_____ (以行政区域划分) 内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得*方书面同意和授权。

3、销售期限：从_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日。

三、销售产品：

1、销售产品为*方现有_____等系列产品(以下简称产品),质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、*方开发其他新产品,将另行通知乙方具体销售政策,经*、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

四、销售目标:

1、乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月_____日前货款到*方账上为准):

(单位:万元)

2、乙方须完成销售目标,如乙方连续三月购货低于销售目标金额的___%,或至该月累计未完成目标的___%时,*方有权单方终止合同。

(备注:全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货,应在此次基础上增加___万元作为首批进货。)

五、付款方式:

乙方向*方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入*方指定账户。

六、交货和运费方式:

1、交货时间:*方在确认货款到账后十天内发出货物,若乙方订货超过___件,*方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经*乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由*方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于3为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3，应凭铁路部门和保险公司有效*文件三日内书面通知*方，*方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭*上签收后，产品所有权即从*方转到乙方。

若无*方书面签章公文许可，*方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6、乙方收到*方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给*方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知*方，视为*方交货正确。

七、*方的权利和责任：

1、权利：

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，*方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4)*方可根据市场情况和成本调整产品价格。*方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、责任：

(1)*方提供之产品必须符合中华*共和国白酒行业产品质量生产标准，并保*长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到*方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于*方供货延迟或根据合同约定*方提前终止合同时，乙方剩余产品由*方按原到岸价(根据*方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6)*方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任：

1、权利：

(1)如因*方产品质量原因，乙方可以书面形式向*方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2) 有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3) *方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知*方，*方在日内据具体事宜进行书面答复，若*方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知*方解除本合同。

2、责任：

(1) 乙方必须指派专人负责*方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2) 乙方应缴纳一定金额的市场管理保*金，按照*方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。（见第九条）

(3) 产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以*方正式书面通知为准，严禁低价恶*倾销或刻意高价销售。

(4) 乙方不得销售假冒*方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知*方(传真或信函)，并协助*方进行打假活动。

(5) 乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6) 做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7) 严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8) 严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9) 乙方应每月提*品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10) 乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括___所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11) 乙方应收集或配合*方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给*方。

九、市场管理保*金和保*金管理：

1、乙方承诺应在合同签订后___天内向*方缴纳市场管理保*金___万元，未按期缴纳保*金本合同自动终止。

2、保*金扣除：

(1) 乙方不得将产品销到批发市场，如发生，*方第一次有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2) 乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次*方有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3) 乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次*方有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除_____%并解除双方的销售协议。

(4) 乙方将*方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价

销售冲击*方重点市场的，*方有权一次*扣除乙方全额保*金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保*金的扣除，不影响*方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保*金不计息。

5、市场管理保*金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，*方应于合同终止后_____天内全额返还乙方保*金；否则，双方在合同终止后_____日内结清余下保*金。

十、商标及其它知识产权：

*方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属*方所有，虽有本合同签订，但*方并未授权乙方使用*方注册商标、专利、公司名称以及其它*方所享有的知识产权，除经*方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、签名及盖章：

1、本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有*、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章；否则，该合同或文件无效。

2、所有*方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无*方特别授权的任何行为产生的后果，*方不承担相应的法律责任；*、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3、乙方在未取得*方书面盖章公文同意时，任何*方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，*方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本合同签订之日起_____日内，乙方向*方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于_____万元。

十二、违约责任：

1、乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4、其它违约责任按《中华*共和国合同法》的相关规定精神执行。

十三、其他：

*方：*苏双沟珍宝坊酒业有限公司乙方：

*方：_____

*方根据xx地区市场开发计划，授权乙方经销双沟指定产品，并许可*方在规定区域内销售双沟指定产品，具体品种、规格和价格见下表。为保障三方利益，在互惠互利的原则下经三方友好协商，达成共识，特签订本协议。

一、经销商产品价格体系(单位：元/瓶)

二、*方的权利和义务

1、*方承诺对自己的产品质量负责，如发现有质量不合

格的，*方承诺包退包换，并承担直接损失。2、*方有权对市场变化调整经销产品的价格体系。3、*方对乙方所*品及政策有权监督。三、乙方的责任和义务1、保*向*方供货的及时*。

2、做好市场维护和回访工作，并及时将市场信息向*方回馈，以便*方决策。

3、准确、及时按规定向*方兑现各种奖励。如乙方不能如实兑现，*方有权从总公司(即双沟酒厂)提款兑现*方。

四、*方的责任和义务

1、必须以现金进货。

2、*方须作好终端的市场维护工作，确保陈列显眼、集中、大气，并确保每个单品不低于3个排面，严格按照规定的价格体系执行，不得以任何借口跨区域、跨渠道进货和出货，若出现跨区域、跨渠道、乱价格、售假等行为，经*方确认，*方将按以下条款或多款进行处罚。

a□取消分销商资格。

b□扣除年底返点。

c□扣除各种奖励。

并报经*方确认，*方有义务帮助协助乙方收回已

出售的不合格产品。

五、奖励政策。

- 1、年销售达5万以上，返点8%。
- 2、年销售达10万以上，返点10%。
- 3、年销售达15万以上，返点15%。

六、违约责任

在协议履行期限内，任何一方违约，利益受损方均有权解除本协议，并要求违约承担所造成的全部直接损失。

七、协议有效期：

_____年_____月_____日至_____年_____月
_____日。

八、本协议自签字之日起生效执行。

*方：

代表签字：

*方地址：

*方电话：

乙方代表签字： 乙方地址： 乙方电话： 年*方： 代表签字：
*方地址： *方电话： 月日

设计印刷服务合同篇三

*方:_____

乙方:_____

一、*方授权乙方限在_____省_____市(县、区)区域内作为*方产品的独家经销商,*方不再向另家供货,从而保*乙方独家销售权。

二、业务办理方式:现款现货,货到先付款后提货。运输交货方式:代运制交货(只限长途)。乙方提货额达_____元。*方负责组织货源。

三、*方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保*产品质量。

四、乙方对销售困难的任何_____白酒品种在保持产品原样的情况下,享受调换、退货、退款的选择权,从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内经销_____白酒发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方必须严格按约定区域、价格销售,不准跨域降价销售,第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款,从提成奖励中扣除;第二次*方取消乙方该品种的经销资格;第三次*方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(_____)元,*方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，*乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由*方所在地法院负责处理。

*方(盖章):_____乙方(盖章):_____

_____年___月___日_____年___月___日

签订地点:_____签订地点:_____

白酒销售合同书范本二

*方:_____ (以下简称为*方)

乙方:_____ (以下简称为乙方)

*、乙双方为发挥各自优势，联合开拓*方之_____白酒的销售市场，根据，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系：

1、*、乙双方根据本合同确立销售关系，不经*方特别书面授权，乙方只有销售*方产品的权利，乙方无权代*方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与*方的合作*质为_____经销商。

二、销售区域、期限：

1、乙方销售*方产品，仅限于在_____ (以行政区域划分) 内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得*方书面同意和授权。

3、销售期限:从_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日。

三、销售产品:

1、销售产品为*方现有_____等系列产品(以下简称产品),
质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、*方开发其他新产品,将另行通知乙方具体销售政策,经*、
乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见
附表)。

四、销售目标:

1、乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货
金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万
元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月_____日前货款
到*方账上为准):

(单位:万元)

2、乙方须完成销售目标,如乙方连续三月购货低于销售目标
金额的___%,或至该月累计未完成目标的___%时,*方有权单
方终止合同。

(备注:全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货,
应在此次基础上增加___万元作为首批进货。)

五、付款方式:

乙方向*方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票
先行汇入*方指定账户。

六、交货和运费方式:

1、交货时间:*方在确认货款到账后十天内发出货物,若乙方订货超过___件,*方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具:经*乙双方同意以经济安全的运输工具为主,运输手段和工具的选择由*方决定,但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担:本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险,到站后费用,如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货:乙方提货时,货物破损低于3为正常运输破损,损失部分由乙方自行承担,如货物破损超出3,应凭铁路部门和保险公司有效*文件三日内书面通知*方,*方协助乙方进行索赔,超过五日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭*上签收后,产品所有权即从*方转到乙方。

若无*方书面签章公文许可,*方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6、乙方收到*方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给*方,并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知*方,视为*方交货正确。

七、*方的权利和责任:

1、权利:

(1)对乙方的经营状况,价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，*方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4)*方可根据市场情况和成本调整产品价格。*方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、责任：

(1)*方提供之产品必须符合中华*共和国白酒行业产品质量生产标准，并保*长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到*方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于*方供货延迟或根据合同约定*方提前终止合同时，乙方剩余产品由*方按原到岸价(根据*方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6)*方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任：

1、权利：

(1)如因*方产品质量原因，乙方可以书面形式向*方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2)有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3)*方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知*方，*方在日内据具体事宜进行书面答复，若*方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知*方解除本合同。

2、责任：

(1)乙方必须指派专人负责*方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2)乙方应缴纳一定金额的市场管理保*金，按照*方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。(见第九条)

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以*方正式书面通知为准，严禁低价恶*倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒*方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知*方(传真或信函)，并协助*方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9)乙方应按月提*品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括__所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集或配合*方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给*方。

九、市场管理保*金和保*金管理：

1、乙方承诺应在合同签订后__天内向*方缴纳市场管理保*金__万元，未按期缴纳保*金本合同自动终止。

2、保*金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，*方第一次有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次*方有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次*方有权扣除乙方保*金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除_____%并解除双方的销售协

议。

(4) 乙方将*方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击*方重点市场的，*方有权一次*扣除乙方全额保*金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保*金的扣除，不影响*方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保*金不计息。

5、市场管理保*金退还:如乙方在合同期内无上述违约行为，*方应于合同终止后_____天内全额返还乙方保*金;否则，双方在合同终止后_____日内结清余下保*金。

十、商标及其它知识产权:

*方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属*方所有，虽有本合同签订，但*方并未授权乙方使用*方注册商标、专利、公司名称以及其它*方所享有的知识产权，除经*方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、签名及盖章:

1、本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有*、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章;否则，该合同或文件无效。

2、所有*方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无*方特别授权的任何行为产生的后果，*方不承担相应的法律责任;*、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定

事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3、乙方在未取得*方书面盖章公文同意时，任何*方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，*方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本合同签订之日起_____日内，乙方向*方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于_____万元。

十二、违约责任：

1、乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4、其它违约责任按的相关规定精神执行。

十三、其他：

白酒销售合同书范本三

*方：*苏双沟珍宝坊酒业有限公司乙方：

*方：_____

*方根据xx地区市场开发计划，授权乙方经销双沟指定产品，

并许可*方在规定区域内销售双沟指定产品，具体品种、规格和价格见下表。为保障三方利益，在互惠互利的原则下经三方友好协商，达成共识，特签订本协议。一、经销商产品价格体系(单位:元/瓶)

二、*方的权利和义务

1、*方承诺对自己的产品质量负责，如发现有质量不合

格的，*方承诺包退包换，并承担直接损失。2、*方有权对市场变化调整经销产品的价格体系。3、*方对乙方所*品及政策有权监督。三、乙方的责任和义务1、保*向*方供货的及时*。

2、做好市场维护和回访工作，并及时将市场信息向*方回馈，以便*方决策。

3、准确、及时按规定向*方兑现各种奖励。如乙方不能如实兑现，*方有权从总公司(即双沟酒厂)提款兑现*方。

四、*方的责任和义务

1、必须以现金进货。

2、*方须作好终端的市场维护工作，确保陈列显眼、集中、大气，并确保每个单品不低于3个排面，严格按照规定的价格体系执行，不得以任何借口跨区域、跨渠道进货和出货，若出现跨区域、跨渠道、乱价格、售假等行为，经*方确认，*方将按以下条款或多款进行处罚。

a□取消分销商资格。

b□扣除年底返点。

c□扣除各种奖励。

并报经*方确认，*方有义务帮助协助乙方收回已出售的不合格产品。

五、奖励政策。

1、年销售达5万以上，返点8%。

2、年销售达10万以上，返点10%。

3、年销售达15万以上，返点15%。

六、违约责任

在协议履行期限内，任何一方违约，利益受损方均有权解除本协议，并要求违约承担所造成的全部直接损失。

第2/3页

七、协议有效期：

_____年_____月_____日至_____年_____月

_____日。

八、本协议自签字之日起生效执行。

*方：

代表签字：

*方地址：

*方电话:

乙方代表签字:乙方地址:乙方电话:年*方:代表签字:*方地址:*方电话:月日

设计印刷服务合同篇四

公司地址: _____ 工作地址: _____

为了保证甲、乙双方能够合作愉快,以及提高双方的工作效率,本着精诚合作、互惠互利的原则,甲乙双方结为战略合作伙伴,特签定以下合作协议:

一、甲方可将乙方在组织结构上编制为其企划设计部,在配合甲方工作中,乙方均以甲方划设计部或企划顾问的名义参与工作。

二、乙方所有成员均可为甲方工作,但具体可由乙方按照需要自行调配,正常工作地点目前仅限_____内环线以内企事业单位。

三、乙方负责甲方企业形象广告和产品形象广告的设计工作,保证及时完成甲方委托的设计事务,并保证其设计质量达到甲方的要求,乙方积极主动维护甲方公司的品牌形象推广工作。

四、甲方给乙方设计的工作量为:每月最多不超过_____个标准p□1页纯平面图为1个标准p□特殊性质设计不在此例,比如标志设计)。如果超出最多工作量,所超出的量费用按实另计。

五、甲乙双方的费用按月现金结算。每月月终_____日内,即每月_____日前甲方必须结算上月费用给乙方, 结算_____元人民币/月。但在签定此合同之时甲方须向乙方支

付1000元费用做为预付金，合同终止时退还甲方。

六、双方结算的费用仅为设计服务费用，不包括以上合作所产生税费。如甲方有乙方此合同工作范围之外其他项目与乙方合作，双方可另行签定单项合作协议。乙方保证以最优的价格服务甲方。

七、若因乙方原因其设计不符合甲方要求，则甲方有权终止双方的合作，费用按月周期内平均每天的费用（_____元/天）进行结算。

八、在合作期内，乙方为甲方设计的作品，在甲方付清相应服务费用后，其知识产权即属于甲方，乙方不得擅自将其转让甲方之外任何第三方作为商业用途。但乙方保留用于参展、评选的权利。合同期满后乙方将全部电子文件及相关甲方资料移交甲方。

九、乙方有权拒绝甲方委派的非甲方公司的广告设计事务。

十、单次合作周期最短不少于三个月，最长不超过十二个月。

此次合作的期限为：20_____年_____月_____日到20_____年_____月_____日。

十一、双方因不可抗力（如地震、台风、战争）而使本协议终止，不在违约范围内。

十二、未尽事宜，双方另行友好协商解决

本协议一式二份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力

甲方：_____ 乙方：__设计工作室

代表：_____ 代表：_____

签章：_____ 签章：_____

日期：_____ 日期：_____

设计印刷服务合同篇五

甲方： 签订日期：

乙方：

依据《xxx合同法》规定，经甲乙双方友好协商，一致同意按以下条列签订本购销合同。

- 1、 交货时间：签订合同后30个工作日内。
- 2、 质量要求：品质标准以甲方技术、品质、外发部门签署的样品及书面品质标准为准，符合双方约定的国际、国内、行业标准。
- 3、 运输方式：
- 4、 付款及结算方式：月结---天内付清货款，开17%增值税发票给乙方。
- 5、 知识产权

货物附属的知识产权：对于甲方在使用、销售产品时必须拥有知识产权许可的货物，乙方应向甲方授予属于自己有权许可的知识许可。乙方保证其所提供的产品或服务不会侵犯第三方的知识产权。本协议不授予权力；任何一方使用他方商标、公司名称和服务标志的 。

涉及第三方知识产权：若第三方向甲方就乙方提供的产品或服务提出知识产权主张，包括但不限于第三方认为三方的知

识产权，乙方应甲方的要求为甲方提供一切协助；由于乙方的产品或服务侵犯第三方的知识产权致使甲方遭受指控或索赔，乙方要赔偿甲方承担的所有费用，包括但不限于诉讼费、调查费、和解金额或有权机关裁决的赔偿金额。

6、乙方保证所委托之印刷品没有违法、违规或假冒，如有前述隐情，乙方应负全部经济损失及法律责任。

7、异议处理：如对产品的质量、数量有异议，乙方应立即通知甲方，并在收货后10天内书面提出，由甲方及时协调按其质量异议处理办法解决。

8、违约责任：任何一方如无法履行合同（不可抗力除外），由此造成的损失及责任由违约方承担。

合同签约地人民法院提出诉讼。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力，自双方签字盖章后生效。

设计印刷服务合同篇六

经甲乙双方协商一致，双方本着互惠互利精诚合作，长期发展的原则，甲乙双方根据国家、地方之相关法律法规，达成友好协商，签订如下合同，双方必须认真负责履行。

二、付款方式及流程：

2、团购结束后3个工作日内甲方按团购价（扣除甲方佣金）付全款之 %给乙方，剩余 %在团购券截止3个工作日内付给乙方。乙方选择适合自己的收款方式，如下：

1)、银行账户信息： 收款人姓名：

开户行及银行账号： /

2)、现金信息：收款人姓名：

三、甲乙双方的权利及义务

1, 甲方负责就乙方的宣传, 乙方需积极进行配合, 包括材料收集和现场采景。

2, 具体推广日由甲方根据产品组合确定, 确认后甲方有义务提前1日告知乙方。

3, 甲方在推广结束后, 需将参加活动用户的信息汇总, 制成文档或其它形式送达乙方, 并告知乙方如何操作兑现会员的消费凭证, 以便乙方核对服务对象。

4, 乙方保证对用户的服务, 按照国家有关部门规定的标准保质保量完成。甲方有权监督, 若因服务标准、质量降低等引起的纠纷或因此给客户造成损失, 一切由乙方承担责任。

四、产品质量责任

设计印刷服务合同篇七

今年初, 根据市农办选派, 我从3月份派驻到黄湾镇五丰村担任农村工作指导员。一年来, 在市农办、镇党委的正确领导下, 在五丰村两委的支持帮助下, 在原单位领导的高度重视和关心下, 坚持解放思想, 开拓创新, 围绕农村工作指导员职责, 做好联系、协调、指导各项工作, 积极为民办事, 努力在和农民间架起贴心的桥梁, 取得了一些成绩, 经受了基层锻炼, 收获良多, 感触颇深。

一、所在村基本情况

五丰村位于黄湾镇的东北侧，北和袁花镇的夹山、镇东村相邻，东和海盐县澉浦镇接壤，南接老01省道，西与黄山村相邻。1999年由原来五星、全丰两村合并为五丰村，辖区总面积平方公里，其中耕地面积公顷。总人口2479人，农户702户，共有21个村民小组。主要产业有石料、食品、服装、装饰材料、太阳能集热管、太阳能配件等，农业以水稻、蚕桑及水果为主，特色水果有桃子、葡萄等。今年，五丰村又充分利用地理资源开发了马坟山公墓。

二、驻村期间的工作

1、加强政策学习，提高个人素质

今年年初，被选派为农村工作指导员以后，参加了嘉兴市委农办组织的第六批农村指导员上岗培训班，对农村指导员的基本工作要求、工作职责和“两新”工程都有了初步的了解。此后，结合1号文件精神，深刻学习了xx届四中、五中全会精神，并结合我市农村发展规划，认真自学了各项相关政策方针和扶贫措施。驻村期间，还积极参加村委班子党课学习、政策学习、“两新”工程解读等，从思想上向建设新农村、和谐社会靠拢，积极为五丰村经济社会发展出谋划策。通过不断政策理论学习，充分认识到了做好农村指导员工作的重大意义，进一步丰富了理论知识和知识结构，理清了工作思路，增强了自身素质，也为做好农村工作奠定了基础。

2、理思路，制定发展规划

本情况有了较全面详实地了解。同时积极参加村里的各种会议，与村干部和村民座谈，研讨村里的发展情况。在摸清村情的基础上，与村干部一起共商发展大计，积极帮助所驻村制定发展规划。在理清发展思路的同时，结合“两新”工程、农技技术指导、公墓开发、农村劳动力素质培训等，发挥自身优势，争取各方支持，取得了一些有成效的成果。

3、强组织，着力“创先争优”

加强基层组织建设、开展“创先争优”工作是指导员的一项重点工作。在工作中，我始终把强化基层组织建设作为一项龙头来抓，以此来带动其他各项工作，今年，村党支部发展了2名预备党员，有5名预备党员转正，并培养了2名入党积极分子。

在村级党支部建设中，主要是做好了以下几个方面的工作：一是协助抓好村级党组织建设，帮助村两委制定创建计划，研究创建措施，通过开展活动，切实加强党组织建设，以创建先进基层党组织为目标。二是抓好村级班子建设，协调村两委工作关系，加强组织建设，着力于提高村两委班子的凝聚力和战斗力，发挥基层党员先进模范作用。三是抓好宣传教育，在开展调研的同时，努力把党和各级在农村的路线、方针、政策和相关的法律法规传达给村民，力求消除村民思想上的模糊认识，推动农村政策的贯彻落实。四是主动帮助村里制定和落实各项规章制度，切实加强村级组织的配套建设，促进村委的正常运行。

4、用优势，实现五丰村路灯亮化

五丰村主要从事农业、水果种植，人均年收入相对处于低水平。为改善村民生活水平，提高村民生活质量，我充分利用原单位优势，今年4月份，向供电局申请为五丰村援建路灯。

接到我的申请后，市供电局领导非常重视，多次组织相关部门协调此事，经过努力，先后出资50多万元，用1个多月时间为五丰村援建了一条公里的路灯，共敷设电缆2700米，安装单叉路灯51只，三叉路灯1只，日前工程已经通过竣工验收，投入使用。如今，村民出行不仅方便了，而且安全性大大提高。

5、谋主意，带领村民齐致富

五丰村水果种植较多，为提高村民水果种植水平，今年4月份开始，我利用市科技局驻镇科技^v^身份，积极为五丰村争取农业科技项目，带领村民科技致富。经过1个多月的积极协调，最终为五丰村申报了“葡萄大棚栽培技术试验与示范”的农业科技项目。

该项目通过大棚葡萄解决葡萄生产上市集中、不耐储藏、不耐运输等问题，达到果实提早上市20—60天或延迟上市60天的目标，显著提升经济效益。预估计产量可达1500—xxkg/亩，年增产值10—15万元，年增利润6—8万元。

此外，根据村民需要，还联系了农技服务中心，建立了村级技术交流、培训中心，帮助村民科技致富。

6、多方协调，为村民排忧解难

在工作中，我发现五丰村办公设施比较差，在村里走访村民过程中，了解到村里部分家庭生活比较困难，急需帮助。于是我在与村两委协商后，向原单位市供电局汇报，希望给予帮助。供电局党政领导了解情况后，制定了一系列计划给予大力支持。4月初，供电局为五丰村捐赠了价值2万余元的电脑等办公用品；5月份，组织动员职工为五丰村捐款，共收到捐款10万元，全部捐赠给了五丰村；6月份，出资50余万元为村里援建了公里路灯；7月份，供电局还将与村里贫困家庭的学生开展“新书包”结对助学活动，与村里2名贫困学生结对，资助完成学业。

7、全力以赴，全身心融入村工作

今年，是“两新”工程的关键之年，如何提升“两新”工程吸引力，如何及时准确的向村民宣传“两新”相关政策，如何让村民选择最适合自己的安置方式，都时关系到老百姓切身利益的大事，来不得半点马虎。经过深思熟虑，村里通过通过广播、黑板报、开小组会、村民代表会议、入户交谈等

形式全面铺开了宣传工作。在土地征迁工作中，及时向相关部门反映村民的正当诉求，同时给村民传达、解释相关政策，做到合法合理、最大限度为村民谋利益。平时，积极参加村里各项活动，协助村委班子抓好社会治安综合治理，排查和化解矛盾纠纷，了解多询问百姓之间存在的矛盾，并将发现的矛盾纠纷和不稳定因素在第一时间里协助村委进行处理，把矛盾化解在萌芽状态，进一步促进和谐社会建设。

三、存在的问题

会非常难得，不仅提高了自己的政策理论水平，增强了调查研究、做群众工作和处理突发事件的能力，也增进了对农民群众的感情，这份经验和收获将使自己受益终身。

在今后的工作中，我一定尽自己最大努力把农村工作做好，不断提高自身综合素质，不辜负党的期盼，群众对我的期望！

附加篇：监理员年度工作总结

以下是我的年终工作总结：

一、 服从领导安排，认真履行本职工作

设计印刷服务合同篇八

甲方： 签订地址：

乙方： 合同编号：

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》的规定，经甲乙双方同意，在协商一致的基础上签订本图书合同，以明确双方的权利和责任。

具体条款如下：

第一条：甲乙双方保证认真履行本合同规定的各项权利义务及相关承诺。

第二条：乙方保证所提供图书是正式合法出版物，质量达到国家图书行业标准要求。

第三条：乙方根据甲方要求具体操作，合理搭配图书，以保证馆配书内容丰富多彩。乙方图书到达甲方后，双方应派人查点验收数量并由乙方派人开始对图书进行编目、录入、上架、整理、分类及后续加工。

第四条：在验收过程中，如发现图书出现污损、破损、或质量问题(缺页、倒装、漏印)的图书乙方及时负责调换。

第五条：乙方图书到货后付款50%，工作完成验收后付余款。

第六条：图书在到达甲方指定地点前发生的不可遇见的风险均由乙方负责。

第七条：其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。凡因本合同引起的一切争议，双方均应首先友好协商解决，如协商不成，双方均可依据《中华人民共和国合同法》向甲方所在地仲裁委员会要求仲裁。

第八条：本合同自甲乙双方签字盖章之日生效。合同一式肆份。甲乙双方各执两份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日