

最新大理石协议书(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

最新大理石协议书大全篇一

一、授权及期限：

1、甲方作为a润滑油贵州代理商，现正式授权乙方为甲方所代理润滑油直接用户供应商，区域为乙方的修理厂。乙方在此同意并接受上述授权，并按本合同之条款进行销售。

2、本合同有效期为 年：

年 月 日至 年 月 日止。

二、授权方(甲方)的权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行的润滑油产品经销行为约束，一旦乙方行为违背合同要求，甲方有权终止合同，乙方承担全部责任。

2、甲方有权根据国际石油市场和国内市场价格变化调整润滑油产品价格，但必须在调整之前通知乙方。

3、甲方将不定时在该区域配合乙方开展促销活动。

4、甲方应积极协助乙方开展工作，并及时地给予指导。

5、甲方对乙方反馈的相关信息及时给予答复并提出相关解

决方案。

6、甲方保证所提供的润滑油产品质量，如经权威机构检验，确因油品质量而导致的机械事故，甲方承担一切赔偿责任。

三、授权方(乙方)的权利和义务：

1、有独立法人资格，有独立的经营与决策能力。

2、负责商人度尽最大努力向客户宣传、推广甲方所提供的润滑油，并向顾客提供优质、高效的服务。

3、乙方遵守本合同之规定，年累计销售a润滑油_____将享受厂家奖励_____。

4、乙方必须严格遵守甲方不定时制定的销售、营销定价政策和原则。

5、乙方在销售及推广宣传的过程中，经甲方同意，油权使用a商标在规定区域内进行各种形式的销售服务活动。但乙方要注意a产品品牌的声誉形象，不得发生有损产品品牌的行为。

四、价格、结算：

1、甲方按地区经销商价格向乙方供货。

2、甲方与乙方结账方式_____。

五、保密：

甲乙双方均具有保密责任，不得向第三方透露内容，本合同受中华人民共和国相关法律约束和保护。

六、 争议解决办法：

甲乙双方因合同引发纠纷或争议，双方共同协商解决，如协商不成，任何一方可向甲方所在地的仲裁机构申请仲裁或向甲方所在地人民法院起诉。

七、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。

最新大理石协议书大全篇二

委托人：_____ (以下简称甲方)

受托人：_____ (以下简称乙方)

第一条 委托销售项目名称及地址

第二条 委托销售房屋为_____ [预售商品房] [现房]，商品房预售许可证号：_____ (商品房房屋注册登记证号：_____)

第三条 受托销售范围

(一) 乙方受托销售范围：

3. _____ □

(二) 乙方受托销售房屋计_____套，销售总建筑面积为平方米。

(三) 销售面积计价方式按下列第_____项计价：

1. 按套(单元)计价；

2. 按套内建筑面积计价；

3. 按建筑面积计价。

第四条 委托销售代理方式

甲、乙双方选择下列第_____项代理方式：

(一)整体包销：乙方在一定期限内以甲方名义销售，向甲方支付包销价款，获取销售差价利益，并保证在包销期限届满时完成甲方应售商品房。

(二)风险代理：甲方在未支付代理费用的情况下，乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担，乙方按销售业绩及约定获取报酬。

(三)一般代理：乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担。

(四)其他方
式：_____。

代理方式的具体内容、事项等由甲、乙双方另行订立补充协议。

第五条 销售价格

3. 按楼层、户型定价销售(见附件)

(二)在实际销售中，每套房屋售价如需折扣优惠，须经甲方同意。

1. 房屋原售价；

2. 房屋折扣后售价。

(四)其他方

式：_____。

第六条 销售计划及进度

第七条 销售收款

甲方_____ [同意] [不同意] 由乙方代收购房定金及预付款;如甲方同意代收的,乙方应在收到购房定金及预付款后_____ 日内将代收款项交付给甲方。

第八条 合同履行期限

本合同履行期限自_____ 年_____ 月_____ 日至_____ 年_____ 月_____ 日止。

第九条 代理服务费的计算方式及结算方式、支付期限

(三) 支付期

限：_____。

第十条 甲方的义务

(一) 甲方应保证项目的工程质量、工程进度及商品房交付期限。

(二) 甲方提供营业执照、资质证书、土地使用证复印件、商品房销售委托书、商品房合同范本及物管合同;现房委托销售的,还应提供《商品房使用说明书》、《商品房质量保证书》。

(三) 提供项目的商品房预售许可证或商品房房屋注册登记证、房屋分层平面图、户型图等销售资料。

(四) 做好本合同的保密工作,防止对销售造成不利影响。

(五) 未经乙方同意，不得将本合同约定的代售房屋自行销售或另行委托他人销售。

第十一条 乙方的义务

(一) 乙方应当在本合同签订之日起_____日内开展销售工作。

(二) 按照合同规定的销售价格、销售计划进行销售代理。

(三) 向买受人出示商品房的有关证明文件和商品房销售委托书。

(四) 如实向买受人介绍所代理销售商品房的有关情况，不得超出甲方认可的宣传范围进行宣传。

(五) 不得将代收的定金、房款等款项挪作他用。

第十二条 违约责任

甲、乙一方或双方有违反本合同条款的行为，应向对方支付本合同总代理销售金额_____%的违约金；因此给对方或者第三人造成损失的，应当承担赔偿责任。

第十三条 合同解除

第十四条 未售出房屋的处理

(一) 由乙方按照_____价格购买；

(三) 其他方式：
_____。

第十五条 争议解决方式

(一) 提交贵阳仲裁委员会仲裁;

(三) _____。

第十六条 本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

第十七条 本合同一式_____份, 甲、乙方各执_____份。

最新大理石协议书大全篇三

根据_____法律登记注册的def有限公司, 其地址_____ (以下称“总代理人”)

鉴于:

委托人欲从_____xyz有限公司(以下称卖方)引进_____ift技术(以下称“ift”技术)。委托人及总代理人双方同意, 由委托人指定的其总代理人系独家全权代表, 委托人授权其代表可根据本合同所列的条款和条件, 与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款:

第二条 定义

2.1 本合同内所用词汇的意义, 明确阐述如下:

“佣金”系按本合同所列的条款和条件, 由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证合同”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证合同, 包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术, 由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2 各条款所列的标题仅为醒目而用，对本合同的解释无影响。

第三条 总代理

3.1 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证合同的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2 在合同有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证合同的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3 根据合同总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证合同为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证合同及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4 委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证合同及引进该项技术之事宜，本合同的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本合同指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4.1 于本合同期内总代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的

条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证合同。

(2) 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证合同。

4.2 在本合同有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

(4) 不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5.1 代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证合同时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之

6.2 合同双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，

应即时支付。

第七条 终止合同

7.1 若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按合同规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本合同对总代理人的委托。

7.2 按照本合同规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍合同各方的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本合同规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按第6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7.4 本合同规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本合同仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8.1 非经委托人预先书面同意，总代理人不得将合同之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据合同的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。

8.2 非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本合同规定

的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3 本合同对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条 修改

委托人与总代理人签订的引进技术合同书，包括整个合同书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部合同和安排，且后者自本合同签署之日起，即告终止。除非经本合同当事人签署的书面通知，否则本合同书不得作任何修改和变更。

第十条 适用的法律

本合同的一切条款，是根据签字时_____现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在合同生效之后，由于_____颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本合同的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在合同中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

11.1 在执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2 若协商不能解决，可在_____调解，如调解无效，最终将在_____根据国际的仲裁程序仲裁。

11.3 在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外，委托人和总代理人都必须按本合同的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4 仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费(不包括各方聘请律师的费用)由败诉方负担或由仲裁机构裁决。

第十二条 语言

本合同以英文和中文书写，两种文字均为正式文本。

第十三条 通知

13.1 凡有关本合同的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2 凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本合同的双方于首页所列日期签署，立此为据。

最新大理石协议书大全篇四

乙方：_____

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为_____在_____的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为_____，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 _ _年_ _月_ _日起至_ _年_ _月_ _日止。

(一) 甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二) 乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货；甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十二條：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

动解除和约。

(三) 授权形式， 结算方式

1. 授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2. 结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四) 市场管理条例

1. 管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2. 管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3. 市场管理奖罚措施

a. 奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五) 发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期限内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。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六) 退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七) 违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八) 其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

(十)、合同的变更和终止

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、 乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、 出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

电话： 电话：

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

【区域销售代理合同范本（五）】

最新大理石协议书大全篇五

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年(xx年xx月xx日至xx年xx月xx日)。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。同等条件下，乙方享有优先权。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。
3. 甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证

金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

1. 乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。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代理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。

5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6. 乙方在所在区域内代理销售产品所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。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有

效的购货计划单，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。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2. 对于价格体系调整前(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，甲方不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

第六条：保密条款

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项

第八条：本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。