

污泥处置协议(汇总9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年污泥处置协议(9篇)篇一

本合同的委托开发项目名称为：（本合同所涉及到的技术标的项目的名称）

技术合同的填目名称应使用简明、准确的词句和语言反映出合同的技术特征和法律特征，并且项目名称一定要与内容相一致，尽量使用规范化的表述，如关于_____技术的委托开发合同。

第二条 标的技术的内容、范围和要求

本合同的标的技术为：（乙方接受甲方的委托进行研究开发所要完成的技术成果）2，2 本合同的标的技术是订立合同时甲乙双方尚未掌握的、经过乙方创造性劳动所获得的一套完整的技术方案，该技术成果应当具有创造性和新颖性。

乙方应保证该技术成果具有创造性，即订立合同时该技术成果并不存在，而是经过乙方创造性劳动，探索前人或其他人未知领域中的发明创造项目，这种发明创造的项目，可以是世界上的新项目。也可以是国内首创的新项目，还可以是地区或行业中的新项目。

乙方应保证该技术成果具有新颖性，即该技术成果不是现有技术，没有被他人公开，为公众所知晓。

甲乙双方应明确本合同开发技术项目的技术领域、说明成果

工业化开发程序，比如是属于小试、中试等阶段性成果，还是可以直接投入生产使用的工业化成果；是属于科技理论，还是有关产品技术、工艺技术等。

甲乙双方应约定标的技术的形式，是属于以技术报告、文件为载体的书面技术设计、资料，还是以产品、材料、生产线等实物形态为载体的技术成果。

本合同的标的技术应达到如下技术水平和具体指标：（载明本合同标的技术所应达到的科技水平及衡量和评定的主要技术指标和经济指标等）

第三条 研究开发计划

乙方应根据甲方的要求，拟定一个比较周密、合理的研究开发计划，包括实施研究开发工作的总体计划、年度计划、季度计划等，明确约定每一阶段所要解决的技术问题、完成的研究内容、达到的目标以及完成的期限等内容。

乙方拟定的研究开发计划应包括如下主要内容：

- (2) 现有的技术基础和条件以及目前存在的主要问题；
- (3) 研究开发本项目的主要任务；
- (4) 研究开发本项目的攻关目标和内容；
- (5) 研究开发本项目应达到的技术水平、经济效益和社会效益；研究开发本项目的试验方法、技术路线和开发进度计划等。

乙方应在本合同生效后两个月内完成本项目研究开发计划的拟定工作，并在上述期限内将研究开发计划提交甲方审阅。甲方有权对乙方的研究开发计划提出补充、修改意见，乙方应在一个月内补充、修改完成。

乙方应按照拟定的研究开发计划，按期完成委托开发技术成果。

乙方不按研究开发计划实施研究开发工作的，甲方有权督促其实施计划并采取补救措施。

第四条 研究开发经费、报酬及其支付、结算方式

甲乙双方约定本项目的研究开发经费和报酬总金额为：_____元人民币，其中研究开发经费为：_____元人民币，报酬为：_____元人民币。双方约定研究开发经费的一定比例作为使用费和科研补贴的，可以不单列报酬。

甲乙双方可以约定按以下方式支付上述约定的研究开发经费和报酬：

(1) 支付方式：甲方按约定一次性支付或分期分批支付；分期分批支付的，应约定每期支付的金额。

(2) 支付期限：甲方按约定在本合同生效后_____天内一次性支付；分期分批支付的，应约定每期支付的期限。

(3) 支付地点：甲乙双方可以约定支付的具体地点，可以在甲方所在地，也可以在乙方所在地，或者双方约定的其他地点。

甲方按约定还可以资金以外的形式进行投资。若甲方以试验装备、设备、器材、样品、专业技术人员和现有技术成果(包括专利技术和非专利技术)等进行投资的，应明确约定投资内容所涉及的财产所有权归属及其提供的期限和方式。

甲乙双方可以约定按以下两种方式之一结算经费和报酬：

(1) 经费实行包干。双方约定经费实行包干使用的，当合同完成以后经费出现结余时，结余的经费归乙方所有；如果经费不

足，不足的经费由乙方自行解决，并且乙方的报酬包含在研究开发经费中，甲方不再另行支付。

(2)经费实行实报实销。双方约定经费实行实报实销的，当研究开发经费不足时，甲方应当补充不足的经费；当研究开发经费出现结余时，乙方应将结余经费如数返还给甲方。经费实行实报实销的，双方还应约定乙方的报酬金额及支付方式等。

乙方应当按照预算的经费合理使用研究开发经费，要做到专款专用、精打细算、用到实处和关键之处，避免浪费和超支，确保研究开发工作顺利而有效地进行。

甲方有权对乙方使用研究开发经费的情况进行监督，并有权要求乙方提交有关财务报表；乙方有义务向甲方汇报经费支出情况，提交有关财务报表；接受甲方的监督。

乙方将研究开发经费用于履行合同以外的目的的，甲方有权制止，并有权要求其退还相应的经费用于研究开发工作。

第五条 利用研究开发经费购置的设备、器材、资料的财产权属

甲乙双方应约定使用部分研究开发经费购买如下研究开发所必需的设备、器材和技术资料：（购买研究开发设备、器材和技术资料的清单）

甲乙双方约定购买的如下设备、器材和技术资料归甲方所有，乙方应在研究开发完成后将其移交给甲方：（约定归甲方所有的设备、器材和技术资料清单）

甲乙双方约定购买的如下设备、器材和技术资料归乙方所有：（约定归乙方所有的设备、器材和技术资料清单）

第六条 履行期限、地点和方式

甲乙双方约定委托开发合同的履行期限为：（合同履行之日起至合同履行完毕的时间）

甲乙双方约定委托开发合同的履行地点为甲方（或乙方所在地，或者双方约定的其他地点。

甲乙双方约定委托开发合同的履行方式为；（如新材料、新产品、新工艺的研制、开发；样品、样机的试制；成套技术设备的试制、生产等各种方式。）

第七条 技术情报和资料及其保密

甲方应在本合同生效后两个月内向乙方提交如下技术资料和原始数据：（甲方掌握的涉及本项目研究开发的技术资料和原始数据）

委托开发合同的内容如涉及国家安全和重大利益需要保密的，双方应在合同中载明国家秘密事项的范围、密级和保密期限，以及双方承担保密义务的责任。

甲乙双方根据订立的委托技术开发合同所涉及技术的进步程度、生命周期以及其在竞争中的优势等因素，商定技术情报、资料、数据、信息和其他技术秘密的保密范围、时间以及双方应承担的责任。

甲乙双方约定不论本合同是否变更、解除或终止、合同的保密条款不受其限制而继续有效，双方均应继续承担保密条款约定的保密义务。

第八条 风险责任的承担

甲乙双方应根据如下原则确认风险责任的承担：

(1) 委托开发项目在现有技术水平下是否具有足够的难度；

(2) 研究开发方是否尽了最大努力，并且该领域专家认为研究开发失败是否属于合理的失败。

双方约定由甲方承担风险责任的，应明确甲方承担风险责任的范围、承担的方式及损失的多少，超过此范围的风险责任由乙方承担。

双方约定由乙方承担风险责任的，应明确乙方承担风险责任的范围、承担的方式及损失的多少，超过此范围的风险责任由甲方承担。

双方约定共同承担风险责任的，应明确双方各自承担风险责任的范围、承担的方式及损失的多少。

任何一方发现可能导致研究开发失败或者部分失败的情况时，应当及时通知另一方并采取适当措施减少损失；一方没有及时通知另一方并采取适当措施致使损失扩大的，应当就扩大的损失承担责任。

双方对合同风险责任约定不明的，应当本着友好、协商的原则合理承担各自的风险责任。

第九条 技术成果的归属和分享

甲乙双方应根据如下两个基本原则确认技术成果的归属和分享：

(1) 精神权利不可侵犯的原则。即技术成果的完成者享有发明权、发现权、科技成果权中的身份权，以及依法取得荣誉称号、奖章、奖励证书和奖金等荣誉权。

(2) 经济权利合理分享的原则。即专利实施权、非专利技术的使用权和转让权等实施许可、转让而获得的经济收益由双方合理分享。

甲乙双方可以在合同中约定委托开发完成的发明创造的归属和分享，双方可以约定委托开发完成的发明创造归甲方所有，也可以约定归乙方所有，还可以约定归双方共有。

(1) 甲方在发明创造专利申请未获得批准前，享有对该发明创造成果的权利，但应承担保密义务。

(2) 甲方在该发明创造被授予专利权后，享有取得该专利的普通实施许可的权利。

(3) 乙方如要转让其专利申请权时，甲方可以优先受让专利申请权。

委托开发完成的非专利技术成果的使用权、转让权以及利益的分配办法，由双方在订立合同时约定。

第三方使用。

研究开发成果中的发明权、发现权、取得国家荣誉和奖励的权利，归属于乙方。

第十条 验收标准和方式

甲乙双方约定乙方完成的委托开发合同技术应符合如下技术指标和参数：（委托开发技术在该领域内所要达到或应完成的某种技术标准和参数，如国标、部标、行业标准、具体设计要求、技术先进程度、技术项目的质量要求等技术标准和数据。）

如果委托开发的技术项目是按照国际标准进行设计的或者指标、参数涉及到国际标准的，甲方应在本条款中注明国际标准的项目名称、标准号及发布日期，以便在合同验收时查阅参考。

乙方应按照合同约定的技术指标和参数完成委托开发合同技术，并在约定的期限内将该技术成果提交给甲方。甲方应在约定的期限内接受该技术成果。

双方可以约定委托开发合同技术完成以后，由双方委托的技术鉴定部门或组织专家组进行鉴定，也可以约定由甲方单方确认视为通过。但不论是采用何种方式验收，验收的标准均应以合同约定的技术指标和参数为依据，并且应当出具书面验收证明。

甲乙双方可以约定委托开发合同技术验收所需的一切费用由乙方或甲方承担，也可以约定由双方共同承担。由双方共同承担的，应明确约定各自承担的比例。

第十一条 技术协作和技术指导¹

乙方(或甲方)应为甲方(或乙方)的技术协作和技术指导提供必要的场地、人员及设备等方面的配合，并负责报销技术协作和技术指导人员的差旅费用。

第十二条 违约责任¹

上述条款所涉及的违约金可以由双方约定，但最高不得超过研究开发经费和报酬总金额的20%;赔偿损失以实际造成的损失为限。

第十三条 争议的解决办法¹

若双方不愿协商或协商不成的，可以将争议提交双方共同指定的

第三者进行调解解决。¹

双方也可以不通过仲裁，直接向法院提起诉讼，通过诉讼的

方式解决争议。

第十四条 有关名词和术语的解释¹

研究开发经费：是指完成本项研究开发工作所需要的成本。¹

报酬：是指本项目研究开发成果的使用费和研究开发人员的科研补贴。¹

经济权利：是指通过使用、转让技术成果取得物质利益的财产权利。¹

第十五条 本合同经甲乙双方签字、盖章后生效；如需经有关部门批准的，以有关部门的批准日期为合同生效日。

第十六条 本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

2023年污泥处置协议(9篇) 篇二

为确保在发生危险物流失、泄漏、扩散等意外事故时能够及时、迅速、有序地处理由此造成的环境污染及人员伤害，保障公司群众和环境安全，根据《^v^固体废物污染环境防治法》，结合我公司实际情况，制定本预案。

本预案适用于全厂危险废物。

一、危险废物意外事故的确认

危险废物意外事故是指危险废物在产生、收集、贮存、处理等环节上出现了扩散、流失、泄漏、人员受伤等情况。

启动本公司事故应急预案处置。

二、危险废物意外事故分级

一级:发生危险废物流失、扩散、泄漏时,需紧急处理的。

导致厂区200m²以上污染,需紧急处理的。

三、指挥系统与职责

成立以(副)总经理为主要负责人,人事部及各部门负责人参加的危险废物意外事故处理领导小组,负责组织、指挥、协调意外事故发生时的紧急处理工作。

环保课负责对上级部门报告意外事故的紧急处理情况,协调市专家组的鉴定工作,保障信息通畅。

负责紧急处理时家属的安抚工作。

环保课负责协调事故现场的监测,以及控制措施效果的评估;

负责组织协调现场人员分流、调查采样的安全。

人事部负责保障意外事故紧急处理时所需危险防护用品的供应。

环保课负责危险废物的集中、收集、转贮、防止损失加重。

四、危险废物意外事故防范措施

不同品种危险废物分别存放在不同容器中,不得混合。

危险废物贮藏间外贴有“危险废物”字样标识固体危险废物:包装完整,不渗漏。

液体危险废物:容器密封、有盖;

气体危险废物:容器密封、安全阀良好。

危险废液暂时存放应采取防渗漏、防外溢措施。

各部门及承包商在设备维修中产生的废油、设备漏油和汽车维修废油应全部倒入指定区域的废油桶中。

2023年污泥处置协议(9篇)篇三

一是设备采购风险。本合同是该公司历史上第一次承揽设备采购,设备价款约*亿元,且业主提出1万元以上的设备由其选定。

二是与民营企业合作的风险[]20xx年,该公司承揽一民营企业家投资的××电厂,至今欠工程款数百万、质保金数百万。本工程项目同样是由一民营企业家投资。

三是合同法律风险。本工程目前还未经国家*核准。四是总价合同风险。

2. 施工合同风险评价及建议

三是对于建安工程总承包的风险,该公司有丰富的应对经验。

该公司决策层在充分考虑各方意见后,采纳了专家组建议,随即组织专业人员与业主进行合同内容变更的谈判。

3. 施工合同风险的主要因素

(1)通货膨胀及物价上涨、价格调整带来的价格风险。在市场经济条件下,物价是经常波动的,如果合同中没有调价条款或调价条款太笼统,其中包含的因素不全或不能完全反映物价上涨的实际情况等,必然给承包方带来价格风险。

(2)业主的资信风险。当前经济条件下,业主的素质参差不齐,如果承包方对业主资信考察不足,盲目签订施工合同,就会造

成由于业主资金不足、支付能力差,而以各种形式拖欠工程款的情形。

(3)违反法律法规签订合同。由于市场竞争激烈,有的承包方为了生存不得不与业主签订“黑白合同”或以合法形式掩盖非法目的的合同。实质上这种合同是不受法律保护的无效合同,在产生了合同纠纷后,造成的损失无法得到弥补。

(4)其他还有合同条款不严谨、分包风险、合同履行风险等等。

4. 施工合同风险的评价

对于施工合同风险的评价,应当贯穿于合同谈判的始终,贯穿于施工管理的全过程,及时分析合同风险因素及风险大小,从而采取对策,消除或降低合同风险。对于有以下因素的合同尤其要强化风险管理意识。

(1)工程规模大,施工周期长,而业主要求采用固定总价合同形式。

(2)业主仅给出初步设计文件,承包方在图纸不详细、不完备,工程量不准确、范围不清楚的情况下,或在合同中的工程变更赔偿条款对承包方很不利的情况下,业主要求采用固定总价合同形式。

(3)业主将编制标书时间压缩得很短,使承包方没有时间详细分析招标文件,或招标文件为外文,或采用施工单位不熟悉的合同条件等。

(4)工程环境不确定因素多,而业主要求采用固定价格合同。

(5)业主以往的信誉欠佳,有拖欠工程款的记录。

5. 施工合同风险防范的基本措施

6. 风险控制

一是重视合同谈判, 签订完善的施工合同。这是控制风险的首要环节。作为一个诚信的施工企业, 宁可少承包工程也不盲目签订超过企业承受能力的风险合同。

二是加强合同管理。承包方要制定完善的合同管理制度, 明确有关部门在合同履行中的职责, 做到各司其职、各负其责; 制定合理可行的奖罚制度, 做到奖罚严明。在合同履行中, 对每一项工作都要严格管理、妥善安排、手续齐全、记录清楚, 防止造成因差错引起合同纠纷, 给企业带来不应有的损失。

2023年污泥处置协议(9篇)篇四

供方:

购方因工程建设需要, 经项目部采购邀标比选及双方友好平等协商, 依照《中华人民共和国合同法》等有关规定, 遵循平等、自愿公平和诚实守信的原则, 就如下事项达成一致协议订立本合同, 以兹双方遵照执行。

一、工程概况:

1、工程名称:

2、工程地址:

二、产品明细:

四、供货期限:

双方合同签订生效后, 供方在十五日内发第一批货陆续组织到工地, 以后根据购方工程进度, 购方将所需货物数量以书面形式加盖公章后提前五天通知供方, 以便供方在接到购方

通知后及时安排供货。

五、交提货方式及地点：

由供方负责送到_____工地，双方点清数量，由供方负责卸货，购方指定_____为收货人，联系电话_____、收货人在供方送货单上签字确认，并出具有效收货凭证给供方，作为结算依据。

六、验收标准：

2、产品破损率按国标1%执行，超过1%的部分由供方负责补足；

3、因陶瓷原材料来源于天然矿物质，烧制过程复杂，允许交货产品存在合理色差。

4、按送样品考核要求：地砖为防滑砖(象牙白)，面砖为白色浅色条纹。

七、对产品提出异议的时间和办法：

1、供方产品质量必须符合国家标准，如购方发现产品质量不符合国家标准，购方应立即停止施工，并妥为保管，电话通知供方，并在三天内向供方提出书面异议。

2、若购方未按规定期限提出书面异议的，视为供方所供货物符合合同规定。

3、购方因保管、施工不善造成产品质量下降的不得提出异议。

4、供方在接到购方书面异议后，应在三天内负责处理。

5、对购方的异议，经第三方鉴定确认该批产品存在质量问题的，由供方负责调换。

八、结算方式及期限：

1、本工程无预付款。

2、需方分批次付款，第一次供货至_____，经材料部门核实签字后付该批货的60%，第二次供货至_____，经材料部门核实签字后付该批货的百分之六十，第三次付款待工程交工验收报后，退回余货办理结算一次付清全部余款。

九、违约责任：

1、如供方未按合同规定的期限供货，严重影响到购方工程进度，经双方协商后仍不能解决时，应向购方偿付不能交货部分货款的10%的违约金。

2、如购方未按合同规定的期限付款，购方每延迟供方货款一天，应每日向供方偿付不能按时支付货款的百分之十的违约金，并且供方有权顺延供货或停止供货，由此造成的一切损失由购方自行承担。

3、供方按本合同规定的规格、型号、颜色、数量进行生产，在安排生产后，如购方需变更合同，应取得供方同意，并赔偿由此给供方造成的一切损失。

十、退货补货：

1、如购方需要补货，购方须提前三日书面通知供方，以便供方进行排产；购方应承担小批量补货的额外费用。

十一、争议解决：

如本合同在履行过程中发生争议，由购、供双方友好协商解决；协商不成，可向法院起诉。

十二、其他约定：

本合同未尽事宜由双方协商，可另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十三、合同生效、终止：

本合同自双方签字盖章之日起立即生效，自货款两清时自动失效。

本合同四份，购方执三份、供方执一份，均具有同等的法律效力。

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

电话： 电话：

2023年污泥处置协议(9篇)篇五

权利人： _____（以下简称为甲方）

地址：

被授权方： _____（以下简称为乙方）

地址：

一、销售关系

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方书面特别授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与甲方的合作性质为_____经销商。

二、销售区域、期限

- 1、乙方销售甲方产品，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，须征得甲方书面同意和授权。
- 3、销售期限：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

三、销售产品

- 1、销售产品为甲方现有_____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、甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、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。

四、销售目标

- 1、乙方在本合同有效期限内进货金额不得低于_____万元/年。
- 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，甲方有权单方终止合同。

五、付款方式

乙方向甲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甲方指定账户。

六、交货和运费方式

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

2、运输工具：经甲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甲方决定，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_____‰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_____‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件_____日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过_____日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。若无甲方书面签章公文许可，甲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、乙方收到甲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）给甲方，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甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和义务

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，甲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) 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲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、义务

(1) 甲方提供的产品必须符合xxx白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、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（货款到甲方账户后），双方约定的交货地点发运。

(5) 如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价（根据甲方供货时出具的单据，货号和批次确定）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) 甲方调整产品价格时，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、乙方的权利义务

1、权利

(1) 如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，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) 甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在_____日内据具体事宜进行书面答复，若甲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甲方解除本合同。

2、义务

(1) 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后_____日内，组建_____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证金，按照甲方规定的价格、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。

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

(4) 乙方不得销售假冒甲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甲方（传真或信函），并协助甲方进行打假活动。

(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。

(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。

(9) 乙方应按月提供产品销售报表、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) 乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理

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

2、保证金扣除

(1) 乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的_____%，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，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议产品授权销售合同产品授权销售合同。

(3) 乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，

第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，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) 乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲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、市场管理保证金不计息。

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

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，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甲、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、所有甲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甲方特别授权的任何行为

产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、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、乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲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，乙方向甲方汇出首批进货款，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《合同法》的相关规定执行。

十三、其他

1、本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类合同和约定。

2、本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字

盖章后具有同等法律效力。

3、如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4、本合同（连同附件）一式_____份、甲方、乙方各持_____份，具有同等法律效力。

甲方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：_____年_____月_____日

乙方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：_____年_____月_____日

2023年污泥处置协议(9篇)篇六

授权是组织运作的关键，它是以人为对象，将完成某项工作所必须的权力授给部属人员。即主管将处理用人、用钱、做事、交涉、协调等决策权移转给部属，只授予权力，不可托付完成该项工作的必要责任，这是授权的绝对原则性。以下是本站小编为大家精心准备的：3篇批发商授权合同范本。内容仅供参考，欢迎参考阅读！

合同编号： _____

甲方： _____

地址： _____

法人代表： _____

电话： _____

传真： _____

开户银行： _____

帐号： _____

乙方： _____

地址： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

开户银行： _____

帐号： _____

第一条甲方授权乙方在下列范围内以批发商的名义从事销售：

1. 批发商区域： _____。

2. 销售产品： _____。

3. 批发价格为人民币_____元/吨(未含税), 建议零售价为_____元/吨。

4. 有效期为_____ (自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止), 合同到期后经双方协商可续签新的批发商合同(在同等条件下乙方有优先续签合同权)。本批发商合同与授权书(授权编号: _____)同时使用。

第二条乙方成为批发商的基本条件:

1. 乙方须为合法存续的法人或具有完全民事权利和民事行为能力的个人, 能够独立承担民事责任, 并提交有效证件复印件(营业执照或个人有效身份证件)予以核实并存档。

2. 有一定的经营、销售能力和经济实力, 并提交一份市场计划可行性调查报告□

3. 熟悉本行业务(车辆、发动机、船舶、柴油内燃机等), 且须对产品及相关服务有一定的了解, 具备提供相关服务的专业知识和技能, 并熟悉甲方批发商制度、产品服务内容、具体业务流程等相关信息。甲方对乙方就上述各项内容进行审核确认, 乙方必须按照甲方的授权委托的范围和内容, 认真履行职责, 维护双方的合法权益。

第三条乙方超越批发商权限实施的民事行为, 与甲方无关, 由乙方自行承担相关责任。乙方不履行职责或有其它违法行为给甲方造成损害的, 应当赔偿甲方的实际损失。

第四条签订合同, 乙方首次进货_____, 交付货款_____元整。签订本协议第_____个月起, 乙方每季度必须完成的最低销售量为人民币_____, 且每季度保持有_____%的增长, 否则甲方有权撤销乙方的批发商权。合同签订后三个月内乙方须提交一份生产计划书, 超出计划

的订货需提前十天通知甲方以便安排生产。款到发货，如果由于甲方产品问题造成乙方无法供货给用户，甲方应负其引起的全部责任。

第五条本协议有效期内及协议终止或解除后，甲乙双方不得对外泄密代理价格。乙方承诺不得向与甲方构成竞争关系的相关企业提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息和资料，否则乙方承担所有法律责任。

第六条甲方提供相关部门检验合格报告、准予销售的各种条件，以便乙方更顺利开展推广、销售工作。乙方在批发商权限区域内可作广告，广告中联系地址等可注明为乙方，费用由乙方承担。

第七条双方须严格遵守合同之精神，在有效期内，甲方保证产品不销售到乙方有经销合约的城市，确保乙方在当地的批发商地位；乙方保证不将产品销售到超越自己经销范围的其它地区，如有违反甲方可随时取消乙方的代理资格，不退还保证金，并追究其法律责任。

第八条甲方不得在乙方区域内自己销售(乙方没有完成最低销售量或乙方违约除外)，但对乙方长期不经营的区域，甲方有权收回代理且销售。乙方销售不得超出以上规定范围。乙方可以在自己的经营区域范围以内设立分销商，但不得超过规定区域设立分销商或代理商。如果乙方欲超出区域自己代理，必须经甲方同意，且与乙方签订新区域的代理协议才能生效。如乙方委托第三方代理，由甲方与第三方签订代理协议书，否则乙方自行与第三方签订的代理协议无效。如果乙方的故意行为使销售超出规定区域，发生第三方投诉或造成第三方或者甲方损失，乙方应立即纠正，拒不纠正，造成损失者，应赔偿损失，情节严重者，取消代理资格且赔偿损失。

第九条一切因执行与本合同有关的争执，应由双方友好协商解决，如协商不能解决，可提交_____仲裁委员会，由仲

裁委员会终局裁决，对双方均有约束力，费用由败诉方承担。

第十条本合同自签订之日起，十天内乙方须将所有费用打到甲方公司帐户，否则甲方有权取消乙方批发商权力。

第十一条本协议壹式贰份，甲乙双方各执一份，双方签字时生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表人：_____代表人：_____

甲方：_____

乙方：_____

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和

无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售_____套_____产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于_____套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。
5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。
6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。
2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。
3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。
4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

合同编号：_____

委托人：_____

代销人：_____

签订地点：_____

第一条代销商品、数量、价格

第二条代销商品的质量标准

_____□

第三条代销商品的交付时间、地点、方式及费用负担

_____□

第四条代销期限：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第五条代销期限终止后，未售出的代销商品的处理

_____□

第六条代销商品报酬的计算方法是

_____□

第七条报酬、货款的结算(可按下列方式选择，未选择的划掉)

已售商品的价款每月日结算一次，代销人的相应报酬从价款中扣除。最后一批代销商品价款与报酬在代销期限终止时结清。

已售商品达百分之_____时，代销人与委托人结算一次价款，相应报酬从价款中扣除。最后一批代销商品价款与报酬

在代销期限终止时结清。

第八条本合同解除的条件

_____□

第九条违约责任

_____□

第十条合同争议的解决方式

(一)提交仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第十一条其他约定事项

_____□

甲方(盖章): _____乙方(盖章): _____

代表人: _____代表人: _____

2023年污泥处置协议(9篇)篇七

乙方: _____

本着友好合作, 诚实信用, 互利互惠, 长期共赢的原则, 经双方协商决定, 签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商, 在本区域享受甲方产品独家总经销商资格, 在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售_____套_____产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于_____套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。

5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。

2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

2023年污泥处置协议(9篇)篇八

甲方：（以下简称甲方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

乙方：（以下简称乙方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

经双方友好协商，甲方授权乙方在_____区域

以_____级分装厂的方式生产销售甲方的_____产品。

第一条 甲方将自身生产、销售、代销产品(以下统称_____产品)的区域销售权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营_____产品,该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求,在指定范围内进行经营活动,销售_____产品,为一定区域范围内的消费者及_____业务人员服务。

第二条 授权销售的期限为_____年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织,依法对自己的财产实行独立核算,自主经营,自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权销售商的地址为_____省(市)_____县(市、区)_____。如变更经营地址,应事先征得甲方同意,并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行_____产品的销售活动,并严格按甲方的有关规定为_____提供相关服务。

第五条 甲方的权利与义务

1、甲方有权要求乙方按甲方_____形象方案要求进行店面的装饰、装修,费用由乙方负担。

2、甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动,学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3、甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查,并纠正乙方不符合甲方要求的方面,乙方应全力配合。

4、甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格,乙方不得私自打折销售,对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金,直至取消乙方经销商资格。

- 5、甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。
- 6、甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。
- 7、在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。
- 8、甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。
- 9、甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。
- 10、甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条 乙方的权利与义务

- 1、乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。
- 2、乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。
- 3、乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。
- 4、乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。
- 5、乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。
- 6、乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改

销售价格。

7、乙方不得转让授权经销资格。

8、乙方有义务执行甲方制定的销售政策;有义务按甲方的销售规则进行产品销售;有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 交货和运费方式

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

2、运输工具：经甲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甲方决定，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。

第八条 产品的技术和质量标准

产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

第九条 验收

1、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证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

2、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。若无甲方书面签章公文许可，甲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。

3、乙方收到甲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）给甲方，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甲方，视为甲方交货正确。

第十条 结算方式

乙方向甲方下达订货单（通过传真），甲方确认订单；全款全货。

第十一条 售后服务

甲方对设备保修一年，如属产品质量问题6个月内包换。

协议期限：甲乙双方合作期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，期满后，此协议自动失效，若需续签合同时，乙方需提前_____天申请办理续签手续，乙方在该地区享有优先续签权。

第十二条 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《中华人民共和国合同法》的相关规定精神执行。

第十三条 争议的解决

本协议旨在促进双方的贸易往来，在平等互利的原则上达成。如在执行过程中对与本协议有关的问题存在不同看法和见解，应首先通过友好协商解决，如通过协商未能达成一致，可通过_____仲裁委员会仲裁。

第十四条 本协议及附件一式四份，均为正式文本，具备同等法律效力。对于本协议及附件未约定的内容，以订购单为准。

第十五条 本协议一经双方签署，并在乙方支付首批货款后生效，并代替以往双方在口头、书面上的任何表达、理解及承诺。

甲方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：_____年____月____日

乙方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：_____年____月____日

甲方：_____

经销商编号：_____

地址：_____

联系电话： _____

乙方： _____

执照号码： _____

法人代表： _____

地址： _____

电话： _____

邮编： _____

电子邮件地址： _____

甲方是根据中华人民共和国法律组成并有效存续的中国企业法人，根据乙方的申请，甲方授权乙方为甲方的销售加盟商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利与义务，并共同遵守履行。

本合同所称甲方之营运细则及规章制度是指甲方公布的《店铺连锁销售政策》（附件一），及甲方以其他方式公布的，涉及乙方从事英尼克事业所应当遵守之业务准则和纪律规范的总称，以下简称“营运细则及规章制度”。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。
2. 乙方保证其为任一形式法人，对英尼克产品有良好认识，所提供资料真实可靠。
3. 乙方保证其经营活动完全符合中华人民共和国一切法规的规定。

4. 乙方保证不从非甲方渠道获得甲方产品，或私自组装、销售甲方产品。

5. 如双方已签定《分销商代理协议》或《终端经销协议》，双方明确自本合同签定之日起，上述合同同时失效。

自本合同签订之日起至第十二个月（以合同签订之日所在月为第一个月）最后一日止。

乙方在甲方现有销售的地区从事下列受托事项：

1. 致力吸收产品知识与学习销售技巧。

2. 根据《店铺连锁销售政策》致力于帮助甲方招商，吸引符合资格的法人加盟。

3. 帮助甲方推广产品，为顾客提供售前服务。

4. 按甲方产品统一零售价推销产品，在取得顾客订单后，为顾客提供送货上门等售后服务。

1. 乙方结算价格按《店铺连锁销售政策》所规定的折扣让利与甲方结算。

2. 乙方签约后应足额上交20xx元作为服务保证金。

3. 乙方其他收益包括开店补贴、安装维护费和年终奖，按《店铺连锁销售政策》所规定的相关条款与甲方结算。

甲方权利与义务：

1. 依照本合同规定按时与乙方结算。

2. 监督乙方依本合同及甲方的营运细则及制度，充分履行本合同。

3. 根据实际需要制定和修订有关的营运细则或规章制度。
4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的营运细则及规章制度，甲方有权提前终止本合同或根据公司处分等级制度的有关规定进行处理，包括但不限于口头或书面告诫、暂停履行合同、缓发或扣除部分或全部收益，不予续约或立即终止合同等。

乙方权利与义务：

1. 法人代表签署本合同并按合同要求，遵守甲方的营运细则及规章制度，充分履行本合同规定的义务，接受甲方监督。
 2. 依照本合同规定与甲方结算。
 3. 遵守国家法律、法规，遵守并执行甲方所有运用于乙方的营运细则及规章制度和有关补充修订。
 4. 乙方应在本合同约定的范围以内为甲方办理受托事务，非经甲方特别授权，乙方无权代表甲方或甲方其他营销商或人员，乙方应对其行为自行承担法律责任，乙方在处理受托事务中受到的损失及对第三方造成的危害，由乙方自行承担法律后果。
 5. 乙方不得诋毁甲方及其他营销商或人员，不得扰乱甲方及其他营销商或人员的正常经营秩序。
 6. 乙方应具备营销服务能力，资信良好，如在双方签订本合同之前，已有其他甲方营销商与甲方签约，则乙方不得在以已签约的甲方营销商店铺为中心的1500米半径范围内开设或发展分店。
1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。
 2. 如甲方不能按规定与乙方结算，乙方有权随时单方终止合

同并获得合同期内已产生的各项收益，乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方完结因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能充分履行本合同义务，包括但不限于违反甲方的运营细则及规章制度的，甲方有权提前终止本合同，并与乙方结清因履行本合同产生的债权债务，因乙方违约给甲方造成损失的，甲方有权追究乙方的违约责任。

4. 合同期满，如乙方愿意与甲方续约的，应当按照甲方的有关规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方续约申请保留最终审核权。

5. 本合同期满前，乙方如欲续约，应当按照甲方在相关企业资料上公布的要求办理相关手续，否则须自行承担可能不能续约或不能按时续约的后果。

1. 乙方不得以甲方职工、受托人和任何身份代表甲方发表、签署任何文件或承诺承担任何法律责任。

2. 乙方签约前，已拥有包括英尼克产品介绍、营运细则及规章制度等资料，签约时乙方已经阅读并完全了解本合同及甲方各项相关企业资料，乙方同意并愿意遵守。

3. 甲方应保持政策的稳定性和连续性。但甲方可根据市场突变情况及国家新的政策要求，在事先征询乙方意见基础上，对公司的营运细则及规章制度作出相应的调整，乙方若同意接受则双方续约；否则，乙方有权对甲方的上述调整提出书面异议并要求终止合同和保护其在协议终止前的权益。

4. 允许甲方为提升乙方的事业形象或表彰业绩，制作在各类英尼克资料中使用乙方从事为英尼克事业的图文资料，对此双方无需进行协商。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商，协商不成，应向甲方所在地仲裁委员会提出仲裁，若有一方不能接受仲裁结果，任一方均可向甲方所在地人民法院起诉，本合同适用中华人民共和国法律。

甲方已提请乙方注意对本合同印制条款作全面、准确的理解，并应乙方要求作了相应的条款说明，签约各方对本合同的含义认识一致，本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____ 乙方：_____

甲方代表：_____ 乙方代表：_____

签订日期：_____ 签订日期：_____

2023年污泥处置协议(9篇)篇九

_____有限公司(以下简称甲方)

_____ (以下简称乙方)

第一条：甲方同意乙方在其区域内代理销售甲方“_____”系列产品时，以_____公司或经营(销)部的名义在双方约定的区域内登记注册上述名称，并经营甲方产品。

第二条：乙方确认甲方拥有“_____”产品及“_____”字号以及相关的知识产权均属甲方所有，乙方仅在授权时间及范围内使用。

第三条：双方一致同意，乙方在甲方授权期内充分维护甲方的形象、信誉，并作好产品技术保密工作，不能将产品技术披露给第三方，不能有任何损害甲方利益的情况发生。

第四条：本授予权协议自双方签订正式代理合同(另行签订)

及期限为起始至终止。双方同意无论因何种原因不再继续合作时，本授权随即终止。

第五条：双方同意，甲方收回知识产权授权时，乙方应交还全部技术文件、宣传品(资料)相关所有证照，同时在三个月内变更企业名称，不再使用“_____”字样。在甲方收回授权后的一年内，乙方不得经营甲方竞争双手的任何产品。

第六条：乙方有下情况发生时，甲方有权随时可收回授权：

乙方未能专业为甲方代理产品时；

将甲方的知识产权擅自转让给他人使用时；

为甲方竞争对手销售产品或销售任何仿制产品时；

有事实证明其他对甲方的利益有损害的行为产生时；

代理合同期满不再续签或各种原因合作关系终止时。

第七条：本协议的变更、续签及其它未尽事宜，经双方协商签订补充协议，补充协议具有同等的效力。

第八条：本协议经甲、乙双方签字盖章生效。有效期_____年。

第九条：本协议由甲方向当地工商行政管理商标机关备案。

第十条：本协议在履行过程中，如发生争执，经双方友好协商，协商不成，任何一方均可向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

第十一条：本合同一式五份，双方各执一份，交甲方所在地商标管理机关备案一份。

甲方： 乙方：

住所地： 住所地：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

邮编： 邮编：

年月日 年月日