

代理商合作协议书

代理商合作协议书精选 15 篇

在现实社会中，各种协议频频出现，协议对双方的事务履行起到积极作用。我们该怎么拟定协议呢？以下是小编为大家收集的代理商合作协议书，希望能够帮助到大家。

代理商合作协议书 1

甲方：_____有限公司

法定代表人：

地址：

乙方：

身份证号：

地址：

本着友好合作，诚信经营，合作共赢的合作理念，经甲乙双方友好协商，就甲方产品代理达成如下协议：

甲方授权乙方在_____（省，市）范围内，经营本公司产品，乙方为甲方在_____（省，市）的区域代理商。双方在平等原则下应遵守以下几点：

一、代理商基本资格

- 1、乙方应提供有效的营业执照证明和身份证明等相关文件。
- 2、乙方有一定的经营经验，销售业绩与信誉良好，有固定客户若干。
- 3、符合甲方的经营宗旨与经营理念。
- 4、乙方应合法经营，具有良好的市场形象。

二、关于同业竞争问题

- 1、未经甲方同意，乙方不得销售其他同类非甲方提供的纺织产品。
- 2、乙方经销产品不得超出甲方与乙方共同商议的代理区域外。
- 3、其他相关事宜，双方本着共赢的目的，可另行商议。
- 4、乙方必须使用甲方的销售标志进行销售。

三、权利与义务

1、甲方根据区域分布，签订相关区域代理商，以地市划分。同一地市内，甲方不发展其他用户。

2、甲方有权对乙方及其所代理区域的经销产品行为进行监督，并根据双方所订协议，对乙方进行处罚，直至取消其资格。

3、甲方为乙方提供市场最优质的产品，及最低批发价格，并负责提供最快、最方便快捷的运输途径。

4、甲方保证乙方的货源充足，不出现断货、缺货等现象。

5、根据该区域实际经销情况，甲方有义务为乙方进行一定的市场推广工作（例如网络广告）。

6、对于涉及到本公司销售商标的终端建设，由甲方统一策划，乙方不得干涉。

四、公司承诺：在乙方代理区域内，甲方不进行批、零售业务，如有业务信息，马上告知乙方，由乙方负责与客户直接接触，甲方若违反约定，其销量利润及返利归代理商所有。

五、业绩与考核

1、具体销售业绩的定额，在乙方的销售地区、以往销售额的前提下，双方共同商议。

2、乙方如果销售业绩达到一定高度，甲方可以酌情降低乙方的批发价格，或做出让利活动，也可给予其他方面奖励。

六、违约责任

合同履行过程中，一方违约的，应承担违约行为导致守约方蒙受的所有经济损失。

七、附则

1、本合同一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

2、本合同未尽事宜，双方协商解决。协商不成的，任何一方均可向合同履行地的人民法院起诉。

甲方：

电话：

_____年_____月_____日

乙方：

电话：

_____年_____月_____日

代理商合作协议书 2

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

甲、乙双方本着为家长解忧，为学生负责的精神，经协商决定由乙方利用自身的信誉和地域网络优势为甲方组织招收部分夏令营营员。为保证活动质量，明确双方的权利义务，本着平等协商的原则，就有关事宜达成如下合作协议：

一、合作内容

甲方委托乙方代理在_____地区招收_____素质拓展特训营学员。

二、双方责任

1、_____素质拓展特训营活动内容由甲方制定并经乙方认可，甲方按照活动流程执行，保证活动达到预期效果，如遇特殊情况可作适当调整。

2、乙方应始终维护和提高甲方的声誉，不得从事有损于甲方利益和形象的活动。

3、甲方向乙方提供招生委托书，营业执照和企业法人代码证复印件各一份，以及有关的宣传材料。

4、甲方为保证乙方代理工作顺利进行，向乙方提供报名表格及相关材料。

5、乙方接待来访咨询报名的学生和学生家长应做到热情周到、实事求是、准确清楚地答复有关活动情况，严格按照甲方特训营流程内容宣传，不得夸大其词和乱许诺，否则引发的一切经济、法律责任由

乙方承担。

6、乙方应为营员办理报名手续，填写报名表并贴好照片，乙方在招生过程中出现的一切法律、经济责任自负。

三、活动时间

____年____月____日至____月____日。

四、活动收费和结算方式

1、第一期每位营员收费____元，其中包括营员到京后训练期间的交通、住宿、餐饮、训练等基本费用。另，每位营员赠送特训营证书和光盘各一份。其后每期的费用根据实际情况再定。

2、结算方式

(1) 提前____天预付预付总费用的____%。

(2) 接团之日按照实际人数结算，付清所有费用。

(3) 付款方式：现金结算。

五、违约责任

1、甲方无故违反协议的内容和标准；服务未达到国家或行业的标准，给乙方造成直接经济损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方无故违反协议约定，对其自身的损失应当自负，给甲方造成损失，应当承担赔偿责任。

3、乙方有特殊情况或预测有大雨等恶劣天气时，必须提前向甲方申请延期活动计划。

4、不承担违约责任的情形：

(1) 甲、乙双方因不可抗力原因不能履行协议的，不承担赔偿责任，但应及时通知对方，并提供不能履行的有关证明材料。

(2) 甲方在活动质量问题发生之前已采取以下措施的，应减免责任。

A、对活动质量和安全状况已给予充分说明、提醒、劝诫、警告或事先说明。

B、所发生违约问题是非故意、非过失或无法预知或已采取预防性措施的。

(3) 质量问题的发生是全部由于营员自身的过错。

(4) 质量问题发生后，甲方及时采取了善后处理措施并没有造成损失。

六、争议解决

协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向_____方所在地人民法院诉讼。

七、其他

- 1、其他未尽事宜，双方协商解决。
- 2、本协议有效期为签字之日起至_____年_____月_____日止。
- 3、本协议经甲、乙双方签字盖章后生效，一式_____份，甲乙双方各执_____份。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

_____年_____月_____日

乙方（签章）：

代表人（签字）：

_____年_____月_____日

代理商合作协议书 3

甲方：（雪花啤酒经销商）（以下简称甲方）乙方：（雪花啤酒分销商）（以下简称乙方）

甲、乙双方本着互惠互利、共同发展、积极合作的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方“雪花啤酒”系列产品事项，一致达成以下协议：

一、产品的名称及数量：

- 1、产品名称：雪花啤酒（以甲方提供的产品价格表中的名称为准）。
- 2、要货数量：乙方在协议期间，每次要货必须按照甲方提供的订货单，经乙方确认填报的要货数量为准。

二、产品数量：

- 1、甲方保证向乙方提供合格产品，根据乙方的要求，甲方可以

提供有关证件的复印件。

2、如因产品质量原因造成的退货，乙方应书面提出，经甲方书面签章或负责人签名确认后。给予退货或调货。

3、如因乙方经营管理不善原因，出现的质量问题，由乙方自行负责。

三、交货地点及交货期限：

甲方在确认乙方货款到账后三天内负责将货物送到甲、乙双方确认指定的乙方仓库。

四、结算方式：

现款现货。

五、其他约定：

1、销售区域：甲方委托乙方作为甲方在干冲区域的分销商，乙方在该区域内负责甲方产品的销售，不得跨区域或者低于甲方指导价（详见报价报）销售。如果乙方跨区域销售或者低于甲方指导价销售，经甲方认定后，可视为恶意冲货，甲方有权终止本协议的履行。并按雪花厂方串货管理条例进行处罚（罚款 50 元/箱）。

2、退换货：甲方承诺所有离保质期不低于两个月的甲方产品，均可根据乙方要求给予乙方退货或换货。

六、违约责任：

1、本协议自签订之日起，将具有法律效力，任何一方不得违约，否则将依

照《中华人民共和国合同法》承担违约责任。

2、甲、乙双方如发生经济纠纷，其诉讼管辖权归属甲方当地法院。

七、协议有效期限：

自 20__年__月__日至 20__年__月__日止。

八、未尽事宜，另行商定：

本协议一式两份，双方各执一份，经法人代表或委托代理人签字后便可生效。

九、销售奖励：

乙方如每月销售 1500 箱以上。甲方可给予奖励赞助，每件奖励 1

元。如每月销售 1500 箱以下，甲方可给予奖励赞助，
每件奖励 0.5 元。如每月销售 700 箱以下，无任何奖励赞助。

甲方：乙方：（雪花啤酒经销商）（雪花啤酒分销商）

地址：地址：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

电话：电话：

工行账号：传真：

签约地址：签约日期：

代理商合作协议书 4

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方经友好协商现达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为甲方公开课及内训招生协办方，进行代理招生工作。

2、甲方向乙方提供代理招生授权书（见附件形式）。

3、乙方在本协议期内向甲方推荐学员及意向客户，由甲方进行跟进处理（乙方原则上不负责客户咨询及跟进工作）。对乙方在本协议期内向甲方推荐的客户（包括乙方在协议签订同时向甲方提供的本协议期之前的所有意向客户），于本协议期及之后一年内产生的成交，均计入乙方代理业绩。

4、甲方须按本协议第六条及第七条指定方式，向乙方支付代理业绩相应的佣金。

计算公式：乙方代理业绩所产生的实际成交总金额_项目佣金比例=乙方佣金。

甲乙双方确定项目佣金比例如下：

公开课为_____%，内训为_____%（若有其它特殊情况，请在本协议列出）

5、乙方有义务为甲方提供互联网招生系统帐户，由甲方自助进行招生信息的发布及维护。甲方在乙方招生系统中发布的招生信息，须

为符合本协议之项目，否则乙方将全部视为本协议合作项目，并对产生的业绩根据本协议收取佣金。甲方培训公开课如有延期情况，应在确定延期之日立即通知乙方，否则乙方有权中止发布甲方招生信息。

6、乙方负责将客户报名及咨询信息记录于甲方招生系统帐户、或以电话及传真方式通知甲方，甲方应定期查询乙方互联网招生系统中记录的报名及咨询信息，对报名或咨询的客户及时进行跟进，并于乙方招生系统如实记录每客户跟进情况。

7、对于乙方向甲方推荐并已成交易客户，甲方应于开课后三个工作日内于乙方互联网招生系统进行准确记录，并根据本协议相关条款计算出乙方应收佣金，同时以电话或传真方式通知乙方，否则乙方有权冻结甲方招生系统帐户，并停止对甲方招生信息的宣传推广工作。

8、甲方须于每客户成交后十个工作日内向乙方支付本协议约定的乙方佣金（以支付凭证日期为准），否则乙方有权向甲方加收每日1%的'滞纳金。如甲方延迟向乙方支付代理佣金超过30工作日，乙方有权向甲方另外索赔乙方代理佣金一倍的违约金，并有权中止本协议乙方义务。如发生甲方遗漏乙方向甲方推荐并已成交易客户的情况，甲方须按本协议相应条款支付相应乙方佣金，并另外向乙方支付相应乙方佣金的一倍的违约金。同时乙方有权中止本协议乙方义务。

9、本协议自生效起 90 天内，甲方通过乙方提供的客户无任何成交，乙方有权中止本协议乙方义务。

如甲乙双方客户信息有任何重复或冲突情况，除甲方可提供确切书面证明外，均应计入乙方代理业绩。

甲方不得在乙方网站发布虚假信息，不得违反国家相关法律法规，若由此引起的纠纷，甲方负全责。

本协议自签署之日起生效。有效期一年。如甲方未提供中止本协议的书面形式协议附件，本协议自动顺延一年。

10、如本协议有未尽事宜，经甲乙双方同意，可以书面协议附件形式补签。

11、本协议一式两份，双方各执一份。（传真件有效）

甲方：_____

乙方：_____

法人代表：_____

法人代表：_____

电话：_____

电话：_____

盖章：_____

盖章：_____

日期：_____

日期：_____

代理商合作协议书 5

甲方(代理方)：(以下简称“甲方”)

乙方(委托方)：(以下简称“乙方”)

为了迅速推动[代理产品]的开发和销售，根据中国法律的规定，甲乙双方遵循自愿、平等、诚信的原则，就甲方代理经销乙方产品的具体事宜达成如下条款，供共同遵照执行。

一、地域限制

本协议只在 地区有效(以下简称“本地”)。经乙方书面同意，甲方可与其他地区代理商协商进行地域限制以外的销售活动。

二、价格

1、代理费：在合同签署之日起 日内，甲方将代理费 元(RMB)划入乙方帐户;乙方应提供准确有效的银行帐号。

2、特价的代理产品或促销产品的销售分成，不适用前述之规定，具体由双方另行商定。

三、定期报告

甲方可根据乙方的要求，向乙方提供完整的报告，说明甲方在上一结帐周期中的`产品出售数量、概况、总销售额、用户信息等资料，并列明总销售额折扣、净销售额。另外，所有的促消活动均须通知乙方。

四、双方的权责

1、甲方同意并确认其承担以下主要义务与权利：

- a、 甲方有遵守和维护代理产品市场价格的义务，必须保证该产品的零售价格不低于双方协议的价格。
- b、 甲方不得擅自直接或间接使用乙方网站的产品或图案。
- c、 甲方不得有损乙方的形象及声誉。因此而造成乙方的形象或声誉损害的，乙方有权终止合同，并追究甲方法律责任。
- d、 如果发现他人侵犯代理产品的知识产权等相关权利，甲方应如实向乙方披露，并可根据

2、乙方的义务与权利：

- a、 乙方拥有所提供的代理产品的版权和所有权。乙方保证其提供的所有内容的版权合法
- b、 乙方作为代理产品的版权人和所有权人，在甲方与其它代理商发生版权纠纷时，乙方应
- c、 乙方有权审核宣传方案。
- d、 乙方有权监督产品的销售，并要求甲方予以改进，甲方须配合解决问题。
- e、 乙方可以根据市场情况适当调整价格，并以书面方式通知甲方。
- f、 乙方应根据甲方的需要提供推动代理产品的销售资料以及信息，协助甲方获得必要的产

3、甲乙双方共同责任与义务：

- a、 甲乙双方共同制订工作进度表，并有为对方保守技术、信息等秘密的义务。
- b、 均有义务对所得的与双方本次合作有关的商业秘密保密，除法律有强制性规定的除外，

五、协议有效期限和终止

1、从协议签定之日起，有效期为 1 年，期满如果双方没有任何违约行为则自动续约;续约有效期仍为 1 年，按本协议的规定执行。

2、甲乙双方应按照本协议规定履行义务。如果甲乙任何一方违反本协议规定，并在对方发出违约通知单之日起十个工作日内仍未及时改正的，非违约方有权取消违约方的合作资格，并可无条件终止本协

议。

3、任何一方如想单方面终止本协议，需向对方提出书面申请材料，说明解除协议的原因，获得对方批准后，本协议终止。

六、其它

1、本协议是在双方完全平等、自愿的基础上签订的。双方有充裕的时间对协议的内容进行研究和讨论，并已向法律专业人士作出详细的咨询，代表了双方的真实意思表示。

2、本协议未尽事项，经双方协商，可另立补充协议。

3、如就本协议条款的解释或本协议涉及事宜的执行发生争议的，各方应努力通过友好协商解决。

4、凡有关本协议的通知或其它通讯来往，须以书面文字为准，可采用多种通讯方式，如书信、传真、电传、电报等。

5、本协议适用中华人民共和国法律及法律解释。

6、本协议一式四份，均具同等法律效力。甲乙双方各持两份，自签署之日生效。

甲方(盖章)：_____ 乙方：_____

代表人(签字)：_____ 身份证号码：_____

_____年_____月_____日 _____年_____月_____日

代理商合作协议书 6

甲方: 深圳市宇宙科技有限公司(以下称甲方)

乙方:(以下称乙方)

甲、乙双方本着平等、互利、真诚合作的原则，经协商，达成如下协议：

1. 甲方同意乙方做区域宇宙系列产品代理商。甲方按全国统一代理价供货给乙方，产品报价见附页一。

2. 乙方内部必须做好对甲方产品最低报价的保密工作，零售价格必须遵守甲方的统一价格,并不得低于最低售价销售，甲方如因市场变化发展需要调整售价，则甲方有义务提前七天通知乙方。

3. 乙方按最小订购量(单次 20 台)以上提货，款到发货，即甲方在

收到乙方货款后将产品邮寄给乙方。甲方汇款银行资料见附页二。

4. 发货方式：航空、中铁、公路等。

5. 乙方有义务监督当地市场宇宙产品的最低零售价不得低于甲方制定的最低售价。否则甲方有权取消乙方的代理商资格，并无需承担任何赔偿责任。

6. 如产品统一调价，则甲方对乙方在调价之日前一个月内的最后一次提货给予补差价。甲方新产品出来时，若乙方旧型号的产品出现滞销，一个月内可补差价向甲方提出调换。乙方必须保证所调换产品完整无缺。如产品彩盒、配件等已有所缺损，乙方则需向甲方支付所缺附件的成本费。

7. 为充分保障全国各地经销商的利益，也为更好贯彻价格统一原则、规范市场，乙方只能在协议中规定的地区销售，如出现产品窜货现象，甲方则有权按以下方式进行处理：警告处罚 1 倍的价钱取消代理资格。

8. 乙方在销售甲方产品时，甲方将免费提供产品宣传彩图及相关资料，乙方如需搞产品促销活动，甲方将按实际情况给予适当配合。

9. 乙方售出的产品，产品出现故障时，乙方负责帮客户更换新品，并寄回甲方更换。

10. 乙方所销售的甲方产品享受同等的售后服务，服务条款见附页三。

11. 协约期限从二零零五年月日起到二零零五年 月 日止，合约期满后，若双方对合作无异议，此合同自动顺延。

12. 签订协议后，乙方须在协约地区范围内发展多个分销点。乙方每月销售量须达到台以上，如果乙方连续两个月平均的销售量达不到台，则甲方有权取消乙方的代理资格和保留发展其他代理商的权利。

13. 甲、乙双方任何一方违反本协议，按《中华人民共和国合同法》有关条文解决。

14. 本协议书经甲、乙双方负责人签字盖章后生效，传真有效，未尽事宜，由双方负责人协议解决。

15. 协议书一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方：深圳市宇宙科技有限公司 乙方：
地址：深圳市莲塘港莲路第七工业区地址：
电话：电话：
传真：传真：
代表(盖章)：代表(盖章)：

代理商合作协议书 7

制造商：

销售商：

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议：

一、合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的设备价格与用户进行洽谈，甲方只在技术方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方进行跟踪洽谈。

二、质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业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承诺，一切责任由甲方负责。

三、产品价格

1．代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，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是以系统及工程的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（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最低价格及市场用户参考价格。

四、费用支出

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

一、甲方提供发票，符合本协议第一款第一条的情况，甲方负担乙方及客户到达甲方后的实地考察、工程施工配合、工程初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

五、提成费用与结算

乙方的提成比例：以甲方与乙方客户签订合同时产品定价为基数计提，属于本协议第一款第一条的情况，按__%计提；属于本协议第一款第二条的情况，按__%计提，甲方按收到设备款后，于2日内将乙方提成款按收款比例打入乙方账户。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺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全国范围内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安排两次（无偿）对乙方用户技术交流；并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4. 甲方对所有乙方销售的产品壹年内免费保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5. 根据乙方代理的规模，甲方负责免费提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

七、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的有关证明文件。

八、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。

2 距协议到期日 45 天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

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。

3) 合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式：执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国合同法》中有关规定承担法律责任。

本合同加斧章并签字传真有效，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代理商合作协议书 8

甲方：_____

代表：_____

地址：_____

电话：_____

乙方：_____

代表：_____

地址：_____

电话：_____

为了迅速推动_____的开发和销售，根据中国法律的规定，甲乙双方遵循自愿、平等、诚信的原则，就甲方代理经销乙方产品的具体事宜达成如下条款，供共同遵照执行。

一、合作内容

在乙方指定区域内，乙方授权甲方代理经销乙方拥有版权的或在乙方权利范围内开发或经营的相关产品（以下简称“代理产品”）。甲方接受乙方委托对代理产品进行销售、宣传及市场策划；乙方专注于产品设计、开发。

二、地域限制

本协议只在地区有效（以下简称“本地”）。经乙方书面同意，甲方可与其他地区代理商协商进行地域限制以外的销售活动。

三、费用与分成

1、代理费：在合同签署之日起_____日内，甲方将代理费_____元（RMB）划入乙方账户；乙方应提供准确有效的银行帐号。

2、销售分成：定价的代理产品，销售额的_____ %受益归乙方，其余_____ %归甲方应得分成，每月_____日前结算一次，一个月为一结账周期。

3、特价的代理产品或促销产品的销售分成，不适用前述之规定，具体由双方另行商定。

四、定期报告

甲方可根据乙方的要求，向乙方提供完整的报告，说明甲方在上一结账周期中的产品出售数量、概况、总销售额、用户信息等资料，并列明总销售额折扣、净销售额。另外，所有的促销活动均须通知乙方。

五、分销

甲方可在协议限制的地域内设置分销商。但未经乙方书面同意，甲方不得将代理产品销售给那些以获取佣金为目的，有可能将代理产

品当作促销赠品，以配合其搭售活动为目的的批发商、零售商及贸易商等。

六、双方的权责

1、甲方同意并确认其承担以下主要义务与权利：

(1) 甲方有遵守和维护代理产品市场价格的义务，必须保证该产品的零售价格不低于双方协议的价格。

(2) 甲方不得擅自直接或间接使用乙方网站的产品或图案。

(3) 甲方不得有损乙方的形象及声誉。因此而造成乙方的形象或声誉损害的，乙方有权终止合同，并追究甲方法律责任。

(4) 如果发现他人侵犯代理产品的知识产权等相关权利，甲方应如实向乙方披露，并可根据乙方的授权，代表乙方追究侵权方的责任，或按乙方的要求，防范类似行为的发生。

(5) 甲方不得擅自复制或修改乙方产品。因此而造成乙方版权损失的，乙方有权终止协议，并追究甲方的法律责任。

2、乙方的义务与权利：

(1) 乙方拥有所提供的代理产品的版权和所有权。乙方保证其提供的所有内容的版权合法性，保证内容不违反中国的法律法规及社会公德，并保证由此产生的一切纠纷与损失均由乙方承担。

(2) 乙方作为代理产品的版权人和所有权人，在甲方与其它代理商发生版权纠纷时，乙方应提供给甲方涉及解决该版权纠纷所需之帮助。

(3) 乙方有权审核宣传方案。

(4) 乙方有权监督产品的销售，并要求甲方予以改进，甲方须配合解决问题。

(5) 乙方可以根据市场情况适当调整价格，并以书面方式通知甲方。

3、甲乙双方共同责任与义务：

(1) 甲乙双方共同制订工作进度表，并有为对方保守技术、信息等秘密的义务。

(2) 均有义务对所得的与双方本次合作有关的商业秘密保密，除

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/946204230045010105>