# 2025年商品销售合同印花税税率 商品销售合同(优秀11篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-15

*合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。商品销售合同印花税税率篇一签约地：甲方：\_\_\_...*

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

**商品销售合同印花税税率篇一**

签约地：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，在互利共赢的基础上，就俄罗斯市场销售承包事宜达成以下协议：

一、甲方授权乙方负责甲方产品在俄罗斯市场的销售。

二、乙方承诺年度销售额不低于\_\_\_150\_\_\_万美元，按月分解如下：

三、乙方人员工资及市场费用由乙方自行负责，甲方按照乙方销售完成情况给予乙方返利，具体返利标准如下：

四、乙方返利的结算方法及时间：

4．1甲方根据乙方每月的销售回款，在次月15日前，先给予乙方销售额4%的返利

五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在协议签定后的前两个月，给予乙方每月\_\_\_\_\_\_美元的借款，作为乙方的费用，借款在年度返利中扣除。如果甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。

六、乙方每月3日前必须向甲方汇报上月工作总结及本月工作计划，工作计划包括月度回款计划、客户开发计划、促销计划、客户维护计划等。并根据市场需求和仓库库存情况，及时下达要货计划，因乙方原因造成断货或库存积压，甲方有权根据实际情况对乙方进行处罚。

七、甲方负责产品的生产组织及由中国至俄罗斯甲方仓库的物流

八、协议的终止，因下列情况之一者，甲乙双方可选择终止协议：

8.1乙方连续两个月或累计四个月月度回款低于协议约定额的5%

8.3因甲方原因持续断货，致使乙方无法销售

九、争议解决：

甲乙双方产生争议时，优先协商解决，协商不成时，向签约地人民法院据实诉讼解决

十、其它约定：

10.1 甲方向乙方下发的不违背被协议的通知，规定等，乙方必须严格遵守。

十一、协议有效期

十二、本协议一式\_\_\_份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力

十三、本协议未尽事宜，由双方协商达成补充协议，与本协议具有同等法律效力

甲方：\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_

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

**商品销售合同印花税税率篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等、自愿、公平、互惠互利和诚实守信的原则，就产品供销的有关事宜协商一致订立本合同，以便共同遵守。

本合同总价款为人民币\_\_\_\_\_\_\_整。本合同签订后，甲方向乙方支付定金\_\_\_\_\_\_\_元，在乙方将上述产品送至甲方指定的地点并经甲方验收后，甲方一次性将剩余款项付给乙方。

1、乙方保证所提供的产品货真价实，来源合法，无任何法律纠纷和质量问题，如果乙方所提供产品与第三方出现了纠纷，由此引起的一切法律后果均由乙方承担。

2、如果甲方在使用上述产品过程中，出现产品质量问题，乙方负责调换，若不能调换，予以退还。

1、甲乙双方均应全面履行本合同约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按合同约定供货的，按延迟供货的部分款，每延迟一日承担货款的万分之五违约金，延迟10日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

3、甲方未按照合同约定的期限结算的，应按照中国人民银行有关延期付款的规定，延迟一日，需支付结算货款的万分之五的违约金；延迟10日以上的，除支付违约金外，乙方有权解除合同。

4、甲方不得无故拒绝接货，否则应当承担由此造成的损失和运输费用。

5、合同解除后，双方应当按照本合同的约定进行对帐和结算，不得刁难。

本合同一式两份，自双方签字之日起生效。如果出现纠纷，双方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

五、其它事项

**商品销售合同印花税税率篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贸易有限公司

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

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、特许代理产品名称

二、特许代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县（区）

三、甲方向乙方供货价格（附产品价格表）

四、甲方对乙方的销量要求：

乙方首批进货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，年销售目标约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。乙方每季度至少从甲方购进产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

五、双方权利及义务

1、甲方权利

（1）有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利；

（2）甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方其它代理商权益行为的处置权利；

（3）有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；

（4）指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；

（5）有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

（2）保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货；

（3）负责提供乙方正常销售所需的相关文件；

（5）协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

（2）享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；

（3）享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务

（1）全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益；

（5）在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作；

（7）乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如\_\_\_\_\_\_个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第（2）款之规定即自动生效，有效期\_\_\_\_\_年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方代表签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商品销售合同印花税税率篇四**

甲方：

乙方：

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_空调外机养护罩、内机养护罩，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励 2、代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

全国统一零售价：\_\_\_\_元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

代表签字： 代表签字：

**商品销售合同印花税税率篇五**

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

依据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》及《知识产权法》相关法律规定，甲乙双方根据实际业务需要，经友好协商达成合同条款如下：

一、甲方购买乙方软件，具体内容和价格如下：\_\_\_\_\_电脑监控系统软件

合计（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、乙方保证所售软件（内容和载体）为质量合格品，如确系产品本身质量发生问题，乙方将免费更换。

三、甲方已经在购买前试用过本软件，并对功能满意，对使用方法已大致了解。

四、甲方因使用该软件而产生的任何异议以及相关的隐私问题，与乙方无关。

五、甲方可以参考说明或者试用版提示自行安装部署本软件，如甲方需要乙方也提供上门安装调试服务，并做相应的应用培训。

六、乙方保证拥有软件的全部版权，并承担相关的商业和民事责任，甲方拥有软件终身使用权。

七、乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_年（终身）免费升级和维护服务。乙方保证长期为甲方提供远程技术咨询和服务。

八、甲方未经乙方许可不得拷贝和复制该软件。甲方所购产品仅限甲方本身使用，不得转售或者转让。甲方不得传播本软件产品，不得对软件做任何修改或者逆向编译工程。

九、有关合同条款及内容所引起的一切纠纷，双方应友好协商解决，协商不成，可向泉州市丰泽区人民法院提起诉讼。

十、在合同签定后的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，甲方将\_\_\_\_\_%款项汇至乙方指定之银行帐户。乙方在收到款项后的\_\_\_\_\_个工作日内将到乙方指定计算机安装调试产品，并进行相应培训后，为甲方开据相关票据，乙方承付剩余\_\_\_\_\_%货款。

十一、本合同一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

十二、本合同双方签字或盖章后即刻生效。双方约定，传真件与原件具备相同的法律效力。

甲方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**商品销售合同印花税税率篇六**

甲方：

乙方：

经双方共同协商，秉着公平合理、互利互惠的原则，决定由甲方供应乙方所订\_\_水泥砖，为保证供需任务顺利完成，特定如下协议：

一、订货数量及单价

二、交货地点及费用

甲方运送\_\_水泥砖到乙方的交货地点为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工地。一切运输费用由甲方负责，乙方概不负责。

三、交货质量和要求

甲方交付乙方所订水泥砖的质量须达到要求，运送水泥砖到乙方工地，须由工地材料员验收、堆码，甲方保证水泥砖数量、质量，如发现数量、质量有问题，乙方不予签收。

四、结算方式

乙方一次性付清\_\_水泥砖款供货期间甲方不得任意涨价或停供，乙方不得以任何理由要求甲方降价。

五、为了保证乙方的工程建设，甲方必须在规定时间内保质保量供应乙方所需水泥砖，否则将赔偿乙方的`损失。

六、未尽事宜，双方共同协商解决。

合同一式两份，甲乙双方各执一份。经双方签字盖章后生效。

甲方（签字）

乙方（签字）

（盖章）

（盖章）

年 月 日

**商品销售合同印花税税率篇七**

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

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_空调外机养护罩、内机养护罩，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

一、合作方式

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格全国统一零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）

乙方提货价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

三、订货及结算方式乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**商品销售合同印花税税率篇八**

1、甲方授权乙方为 (地区、市、县)经销商，经销甲方所经销的`品牌 系列产品。

2、产品名称、规格、单价详见合同附件。

3、货款结算方式：款到发货或现款结算。

4、供货程序：乙方填写书面《订货申请单》，经甲方业务人员确认传真到配送中心，配送中心确定该批货款到帐后，\_\_\_\_日内发货。

5、运输方式：甲方负责送货至乙方所在市(县)的车站、货运点，运费由乙方承担。(根据地区不同， 2-10元运费件)

6、乙方在本合同有效期内目标销量为

万元，甲方给予返利 。 奖励，否则不予返利。

1、甲方应根据市场状况策划产品宣传、广告及促销活动，乙方有义务配合。

2、甲方负责向乙方提供经销产品的合法证件，乙方有责任维护甲方产品的声誉，杜绝销售过期变质产品和经营假冒侵权产品。

3、乙方应在所经销区域做好网络分销的发展、监控，并承担责任。

4、乙方必须无条件提供甲方所需的与甲方产品有关的任何销售数据，并做到准时、准确、完整。

1、甲方产品原则上不予退换货，因产品包装或配送出现差错，甲方退换。

2、自进货之日起\_\_\_\_日内因产品质量问题经甲方确认同意可进行产品调换。该批产品甲方承担此运输费用，乙方不得自行销毁。

3、因乙方仓储管理不善等造成的质量问题一律不予退换货。

1、在本合同执行期间，如乙方连续2个月未能完成甲方规定目标之内的需求计划，则甲方有权终止本合同。

2、在本合同执行期间，如乙方在合同规定区域以外销售或分销甲方产品，则甲方有权终止本合同。

3、在本合同执行期间，如乙方违反甲方价格销售政策，则甲方有权终止本合同。

4、在本合同执行期间，如乙方销售假冒产品及其他造成甲方产品不良影响的，则甲方有权终止本合同。

5、在本合同执行45天内，如乙方没有达到b类店50%以上的铺货率，则甲方有权终止本合同。

6、其它本合同书中规定的终止合作或本合同的条款。

乙方保证在任何时候，任何情况下，不会将甲方的商业机密(如价格、销售数据、知识、技术等甲方认为是商业机密的信息)披露给任何其他人或为自身目的使用。

1、本合同为正式合同，有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日起至 \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日止。

2、合同签署后，如甲方在7个工作日内未收到乙方的首批货款，合同自动失效。

3、本合同未尽事宜，经双方协商可另行订立附加协议，并与本合同具有同等法律效力。

4、如出现合同纠纷，双方经协商不能达成一致时，任何一方可在甲方所在地人民法院提出诉讼。

5、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章起生效。

6、本合同最终有效签署人为甲方营销副总经理以上职位者。

甲方：

乙方：

法定代表： 法定代表：

委托代表：

地址：

联系电话：

联系电话：

签订时间： 签订时间：

**商品销售合同印花税税率篇九**

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5.甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6.甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7.代理价格

一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套;

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套。

8.市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9.结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11.退货

因特殊原因，甲方可接受乙方的退货要求，但乙方的退货要求必须在进货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内提出，否则甲方可以拒绝;乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款;甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13.乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14.在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

17.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商品销售合同印花税税率篇十**

甲方：

乙方：

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_空调外机养护罩、内机养护罩，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的`原则，达成如下协议：

一、合作方式

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日甲方：（盖章）

乙方：（盖章）代表签字：

代表签字：

**商品销售合同印花税税率篇十一**

甲方：乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规之规定，经双方友好协商一致，签订本合同。

1、乙方提供甲方的商品中：（1）有破损；（2）有残缺；（3）经生效判决后确认商品或商标侵犯第三人的合法权益.甲方可以一律退货，退货的费用由乙方全部承担，乙方承担因此而给甲方造成的全部损失。

2、乙方提供符合产品运输条件的简易包装。

3、乙方提供的货物必须全部符合国家标准和符合国家法律规定。以乙方的质检报告为准，如不符合，甲方可以要求全部退货。退货商品产生的运费由乙方承担。如因乙方产品质量问题导致甲方被国家行政部门处罚，乙方承担由此给甲方造成的全部责任及损失。

4、供应商所提供的商品如有吊牌与洗标、成分标不符时，乙方为甲方无偿提供打印贴纸，符合标准的贴纸在五个工作日到达甲方指定处。贴纸收到后，甲方书面通知乙方。

5.如乙方所售产品和/或其包装、标识上使用了任何第三方的知识产权，乙方应事先取得该第三方合法有效的使用许可，按中国法律、法规的规定进行许可使用登记，并严格在许可使用的产品范围、地域范围以及许可使用期限内依法使用这些知识产权。同时，乙方须确保其拥有销售或者经销所售产品的权利。

相当于合同总金额%的违约金，同时甲方有权立即将所涉产品下架或者撤柜，并

进行封存或者退货。

7、其它

1、乙方交货时间：乙方收到货款后一周内发货。

2、乙方交货地点：山西省太原市小店经济开发区龙城大街56号。

3、合同货物交付要求：

乙方根据甲方采购的编号、颜色、数量进行装箱，并附装箱单，在甲方物

流中心验收完毕，甲方需以书面传真方式。如发现包装内有破损、脏、乱等与

甲方需求不一致，经乙方书面确认后由乙方在验收完毕之日起15个工作日内退

换。退换的一切物流由乙方承担。

1、乙方的营业执照复印件;

2、乙方的税务登记证（地方的和国家的`）复印件;

3、由乙方法定代表签字并加盖公司印章并发给乙方谈判人员和合同签订人员的授

权书原件;

4、商标注册证;

5、提供相应商品的国家权威部门出具的质检报告。

1、甲方的营业执照复印件；

2、甲方的税务登记证（地方的和国家的）复印件；

3、由甲方法定代表签字并加盖公司印章并发给甲方谈判人员和合同签订人员的授

权书原件；

4、收货地点和签收人（身份证复印件）。

1、付款方式：现金。

2、付款信息：甲方向乙方所作的所有付款应排他性地采用电汇方式支付至下述银行帐号

部门编号：

乙方名称：

开户银行：

银行帐号：

3、本合同所述价格为含税价，乙方应向甲方提供17%的增值税发票。

4、如有价格变动，乙方应提前30天书面通知甲方。未经甲方同意前，乙方不得擅

自变更价格。价格变动在双方书面确认之日起生效。

乙方须承担所在地至甲方物流中心的物流费用，甲方自行承担物流中心至门店

的物流费用。

1、不可抗力指战争、严重火灾、洪水、台风、地震等或其它双方认定的不可抗力事件。

2、签约双方中任何一方由于不可抗力影响合同执行时，发生不可抗力一方应尽快将事故通知另一方。并及时采取措施，避免损失扩大。未尽事宜双方应通过友好协商尽快解决本合同的执行问题。

1、甲方如有退货时（除货品有残次，破损，质量问题），费用由甲方承担。

预付了货款，乙方应全部返还，并支付相当于合同总金额%的违约金。

3、在甲方未付清全额货款前，乙方交付的货物的所有权归乙方所有。

4、如甲方未按本合同所注时间按时付款，每逾费天，甲方应按已到期金额的%承担违约金。

1、本合同正本肆份，具有同等法律效力，甲方执叁份，乙方执壹份。合同双方签字盖章。

2本合同未尽事宜，由双方协商处理，协商不成，向甲方所在地人民法院提起诉讼。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

法人代表：法人代表：

签约代表：签约代表：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

日期：日期：

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn