# 特产购销合同范本(热门13篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-03-18

*特产购销合同范本11、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之...*

**特产购销合同范本1**

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在\_\_\_\_日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、甲方被乙方一经授权为区域代理商即日起，交付保证金人民币\_\_\_\_元。

3、结算方式：甲方向乙方订货时，必须及时汇款到乙方账户，并将汇款凭证以传真形式传给乙方，乙方负责发货给甲方。甲方收到货签字为准后，需及时通知乙方，在未收到货款时，乙方有权不向甲方发货。

**特产购销合同范本2**

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商。

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料。

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导。

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有，一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

**特产购销合同范本3**

1、因履行本合同所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由合同签订地法院管辖。

2、本合同从签盖章之日起生效。

3、本合同一式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

**特产购销合同范本4**

1、甲乙双方确定项目销售平均底价，如乙方实现的销售价格超过销售底价，价格超出部分对应的销售额部分，甲乙双方约定双方按\_\_\_：\_\_\_分配，即甲方分配\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方分配\_\_\_\_\_\_%，乙方分配的\_\_\_\_\_\_%即为乙方溢价代理费。

2、结算时根据每套实际成交价格与项目底价价格的差额，进行溢价代理费的结算，即乙方溢价代理费计算公式为：（实际销售价\_已销售面积—销售底价\_已销售面积）\_分配比例，乙方溢价代理费以客户签定的购房合同或认购书为计算依据。

3、甲乙双方确定项目销售平均底价为：本项目酒店销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、写字楼销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、项目商业部分销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米。

4、甲乙双方约定乙方溢价代理费每季度结算一次，甲方同意在每季度末按约定溢价代理费比例支付乙方上季度的溢价代理费。

5、甲方不得对项目价格任意打折，如甲方对关系户打折成交价格低于甲乙双方约定的项目销售平均底价，则该部分的销售不计入双方计算溢价代理费的基数。

**特产购销合同范本5**

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

**特产购销合同范本6**

1、甲乙双方每月结算一次，甲方同意在每月\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付乙方上月的代理费。

2、客户交付部分首期款并签定购房认购书后的当月，甲方即应以实收购房款总额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

3、客户交付首期款并签定购房合同后的当月，甲方即应以购房合同的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

4、如由于获取预售许可证的时间超出上述约定时间\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日并导致商品房买卖合同不能签定影响乙方结算的，甲方须按照购房认购书的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

5、合同期内甲方不得再自行销售，所有销售成绩（包括项目团购部分及关系户购买）均计入乙方销售业绩，甲方均须按约定比例支付乙方代理费。

6、甲方支付代理费前，乙方可提供收据，甲方支付代理费后，乙方须开具正式发票。

7、甲方支付策划代理费只以对公转账进行：

帐户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特产购销合同范本7**

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_丙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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，就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_之事，同意如下条款：

乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，受权甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_；甲方接受乙方的授权。

乙方向甲方提供的必须是符合国家标准的\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如乙方提供的是非本厂产品，甲方有权拒收，除非双方另有约定。

乙方负责提供产品的介绍资料以及其他相关材料，供甲方制作推销产品材料之用。

乙方负责提供有关的技术支持，必要时对甲方人员进行技术培训。

甲方负责在市内的一切宣传销售工作，负责产品在当地的检验，并承担相应的检验费用。

如产品出现问题，属质量问题的由乙方负责；属施工质量问题的由甲方负责。

甲方代理销售的产品为，价格分别为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤。甲方收到乙方发来的货物后，应在三天之内付清所有款项。每延迟一天付款，加收总货款的10%的滞纳金。与次同时，乙方有权取消甲方的代理商资格或终止本合同。

作为代理商，甲方第一年应完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；第二年完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；第三年完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；以后每年应完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨。如甲方的年销售额超过所规定最少销售定额，超过部分每吨优惠\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

如甲方需要防水材料，应尽早通知乙方，以便乙方备货。

产品的市场销售价格由甲方根据市场情况自行决定，销售所得全部归甲方所有。但产品的最低价格不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤。

甲方如发现乙方产品的商标，专利和其他工业知识产权被第三者侵害时，应及时报告乙方，并协助乙方采取必要的措施，保护相关权利。

本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，到期后合同自然失效。如双方认为有必要延长合同期限，应通过书面形式通知对方。根据双方的意见，本合同可以续延或重新签订。

本合同未尽事宜，双方将通过友好协商，予以解决。如不能解决的，应向人民法院提起诉讼。法院的判决为最终裁定，双方都应服从。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。每份具有同等法律效力。

本合同自双方签字之日起生效。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

**特产购销合同范本8**

1、甲乙双方约定，项目取得预售许可证并正式开盘后\_\_\_\_\_\_\_\_个月内乙方应完成项目推盘量（推盘量指项目具备销售条件并实际公开销售的物业面积）的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，项目正式开盘后12个月内乙方应完成项目推盘量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方销售业绩以《房屋买卖合同》和《认购书》的销售面积为标准统计。

2、甲乙双方约定，项目在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前取得预售许可证，如项目在正式开盘前未完全具备销售条件（指项目未取得预售许可证或其他销售手续不齐全），甲方对乙方的销售任务指标和完成时间随之顺延或不再生效。

3、如在约定时间内乙方未完成销售任务，甲方有权单方面解除本合同或要求乙方采取有效措施。甲方应支付乙方已经实现销售业绩对应的代理费。如甲方与乙方解约，甲方应支付乙方已经实现销售业绩（以购房合同和购房认购书的总金额为统计基数）对应的代理费。

**特产购销合同范本9**

1、获得直接从甲方进货的权利。

2、可获得本协议规定的奖励和待遇。

3、可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a、可获得甲方的指定区域授权代理认定书；

b、可获得甲方新产品样品，具体数量（由甲乙双方协商决定）；

c、乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

**特产购销合同范本10**

1、甲方应对委托项目的开发销售拥有合法手续，并负责履行购房合同中的卖方职责；项目相关法律纠纷由甲方负责。

种植方(甲方)：

收购方(乙方)：

为了更好地维护双方合法权益，根据《\_合同法》和《\_农产品质量安全法》、《\_农药管理条例》及有关法律法规的规定，双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上，就种植收购等有关事项达成如下协议：

一、 产品预订：

二、 质量标准及规格：

1. 质量安全要求：农药残留必须符合GB18406-20\_\_《农药安全质量》强制性标准要求。

2. 种植标准：由乙方提供栽培技术与管理标准和生产工艺操作规程。

三、 种植基地要求：

甲方种植蔬菜基地周围环境无污染源，所种植的蔬菜无恶性病虫害，在种植过程中不得使用出境蔬菜禁用的农药，如毒死蝉、甲胺磷等。

四、 收购价格：

为了保护种植户的利益，提高种植的积极性，在符合乙方的质量标准的前提下，乙方以不低于市场收购价负责收购。

五、 验收办法及运费负担：

乙方在收成前后对甲方种植基地的蔬菜进行农药残留抽样检测，如发现检测不合格，均由甲方承担违约责任。如检测结果合格，甲方将货物运至乙方指定地点，乙方按以上条款的要求进行过秤验收收购，运费由乙方负担。

六、 交货办法：在合同规定日期内，蔬菜成熟时双方具体协商交货日期和是交货量，做到有计划采收。

七、 双方的责任：

1. 甲方应努力提高产量、质量，按采收计划按时、保质、保量完成合同任务。

2. 乙方应按合同约定收购产品

3. 乙方定期派技术人员对甲方进行种植技术、防疫、农药使用等上门服务指导、监督。

八、 争议解决方式：

双方在合同履行期间发生纠纷，可采取协商解决或申请有关部门进行调解。

九、本合同有效期自双方签字盖章之日生效，至 年 月 日止。本合同一式两份，当事人各执一份。本合同未尽事宜，双方可协商订立补充协议，补充协议与合同具有同等法律效力。

种植方(甲方)： 收购方(乙方)：

单位名称(章)： 单位名称(章)：

委托代理人： 委托代理人：

签订时间：

代理方：（以下简称甲方）\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

委托方：（以下简称乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下条款：

**特产购销合同范本11**

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者

(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2%的奖励(以货代款)。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额(a)与甲方所要求的销售额(w)比，乘以乙方当月销售总额的2%，即：(a÷w)\_a\_2%(以货代款)

**特产购销合同范本12**

1、甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

**特产购销合同范本13**

1、甲方第一次窜货、冲货，乙方对甲方进行按窜货、冲货量\_\_\_\_倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，乙方除按前一次方法罚款外，扣除保证金，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由甲方承担。

2、在甲方没有违约行为的前提下，乙方若在同一地区重复授权代理商，甲方有权终止合同，并提出索赔。赔偿额度为保证金的\_\_\_\_倍。

3、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

4、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或合同一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本合同，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

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