# 代销的合同范本(合集43篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-04-27

*代销的合同范本1协议号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_供货人 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售代理人 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：1、0合作范围1、1...*

**代销的合同范本1**

协议号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货人 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1、0合作范围

1、1甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售品牌商务通信产品如下；

i）授权代理产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ；

ii）授权区域包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

1、2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1、3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2、0销售指标及合作期限

2、1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正 ，需全款付给甲方）。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正 。

2、2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3、0合作原则及规定

3、1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3、2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和／或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4、0甲方的权利和义务

4、1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4、2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4、3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细／销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4、4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4、5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5、0乙方的权利和义务

5、1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和／或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5、2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于品牌内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或品牌的系列交换机竞争业务。

5、3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5、4为了保障用户的利益和品牌的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备／软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5、5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6、0销售行为规定

6、1产品价格

6、1、1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6、1、2品牌将在每年初复议价格规定，甲方将按照品牌的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6、2定货流程

6、2、1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6、3付款条件

6、3、1乙方应在采购单确认后的三天内把总价30%的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下70%的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6、4交货期

6、4、1甲方应在收到合同定金后的三十天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6、5保质和售后服务

6、5、1甲方对售出产品提供十五个月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗／灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6、5、2如由于产品的设计和／或制造缺陷和／或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6、5、3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格20%的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六个月的保质期。

6、5、4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七 天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6、5、5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6、5、6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6、6反窜货、反低价管理

6、6、1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6、6、2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位／代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6、6、3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6、6、4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6、6、5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6、6、6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6、6、7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

7、0商标使用

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和／或文字标志。

8、0保密责任

8、1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8、2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8、3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8、4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或版权的权利，或意味着乙方对该等保密资料拥有任何其它权利。

8、5上述保密期限自本协议生效之日起至双方代理关系结束之日起三年内持续有效。

8、6如果本协议终止，乙方应在终止之日起十天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8、7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9、0生效及协议的解除

9、1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9、2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9、3任何一方可在本合同的有效期内提前三个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9、4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿；

9、5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9、6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

10、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

11、通知地址

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

12、部分失效

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

13、协议的标题

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14、协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

附件二、乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件

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

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

**代销的合同范本2**

甲方：(总部)

乙方：(代理商)

根据合同规定，甲乙双方本着精诚合作、平等互利之原则，经友好协商，达成以下协议：

一、甲方定乙方为(北京)地区代理商。

二、乙方的代理区域为。

三、代理期限：年月日起，至年月日止。

四、任务标：在代理期限内，甲方将在每个财务年度开始下达本合同附件《财务年度任务书》，内容包括价格体系、回款标、销售计划、甲方支持和奖励措施等。若无《财务年度任务书》，则此合同无效。《财务年度任务书》同本合同具有同等律效应。

五、结算方式：甲方与乙方交易按现款现货原则，款到发货，正常运费由甲方承担。

六、合同效方式：

乙方按甲方定帐号汇入订金元或首批款万元起，本合同开始效。若乙方在汇入定金后，连续七个工作日内没把首批余款汇入甲方定帐号，则本合同动无效。

七、甲方责任和义务：

⒈甲方向乙方提供的产品为质量合格产品；

⒉甲方向乙方出示上海佰萃堂化妆品的三等有效件；

⒊在协议期间，甲方不得向乙方代理区域内的其他单位供货；

八、乙方的责任和义务：

⒈乙方不得向合同约定之外的区域销售甲方产品，否则甲方有权索赔；

⒉乙方负责甲方产品在区域内的品推广及品形象维护；

⒊乙方有义务与甲方共同承担击市场窜货问题；

⒋乙方有义务参加甲方举行的统一活动及教育培训；

⒌乙方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意降价或涨价。

九、关于订货、验货以及退换货的约定

⒈订货理程序每次甲方根据乙方的电话制作定单，并通过电话核实后，通知乙方款金额，在乙方将全额货款入甲方帐号并查收到帐后，三至五天内将货物发到乙方就近。

⒉验货程序乙方收到货物时，应先检查包装箱是否潮湿、变形、破损，封条是否开封，检查无误后才能提货，若发现有异常迹象，乙方必须立即告知甲方并妥善理。

⒊退换货理程序滞销产品，乙方须先填写《退换货申请表》递交给甲方，在表中应注明退换品种、数量、金额、产品限用日期、退换货原因等项目，待《退换货申请表》得到甲方书面确认后方可退换货，否则甲方有权拒绝接收。退换的产品应内外包装良好，距限用日期不超过18个月，包装完好程度不影响再次销售，有塑封和包装封口合格的，没有开封或损坏，否则甲方有权拒收或由乙方承担相关损失，属于质量问题的除外。若不经甲方同意行返回的产品，甲方不予接收，也不予结算。因质量问题而产的往返费用由甲方承担，非产品质量问题而产的退换货往返费用由乙方承担。一次推出的优惠组合装和每月的特价品概不退换。

十、关于窜货的规定乙方只能在本合同约定的代理区域内进行销售，不得向代理区域外的其他地区以任何形式销售甲方产品，若出现此类情况，将按以下方式理：

1。恶意窜货现象将取消当期未兑现的所有奖励，并限期收回乙方向代理区域外销售的产品。

2。对于乙方无进行收回的产品，甲方将派人收货，收购价与代理价之间的差额及因此发的费用由乙方承担。

3。若乙方的窜货行为给其他市场造成严重后果，所有引起的损失由乙方承担，同时甲方将取消乙方的代理格，并扣留所有未兑现的奖励，由此引起的后果由乙

方全部承担，对甲方整体市场造成的损失，甲方有权要求乙方进行经济赔偿。

4。对于非恶意窜货或者下属经销商、加盟店窜货的，乙方承担连带责任，将参照以上规定给予罚。

十一、其他规定

1。相关罚约定发以下情况时，甲方有权单方面解除合同：①乙方销售甲方品的冒或仿冒产品；②乙方破产以及务结算；③乙方信誉度下降；④乙方低价倾销；⑤乙方向非代理区域调货、窜货；⑥乙方连续2个月或不连续3个月未完成合同任务；⑦乙方连续40天未向甲方进货；⑧乙方不配合甲方的整体市场推进计划，造成甲方商业利益损失。

2。本合同一式两份，双方各执一份，签订盖章之日起开始效。在合同执行过程中，如发，在甲方所在地院仲裁。其他未尽事宜，由双方协商签订补充协议，补充协议与本协议具有同等律效力。

甲方：乙方：

签约代表：签约代表：

签订时间：年月日

**代销的合同范本3**

甲方（出卖人）：姓名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（买受人）：姓名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过平等协商就乙方购买甲方车辆等相关事宜达成如下协议：

第一条甲方愿意讲起享有所有权的（车辆型号牌照行驶里程等车辆信息）车辆有偿转让给乙方，

第二条乙方同意购买符合第一条约定的甲方的车辆。

第三条购车款为人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方应当一次性向甲方支付全部构成款，

第四条甲方应当在乙方支付购车款的当日办理车辆过户手续，因此产生的税费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方承担。

第五条甲方承诺在车辆过户前甲方没有因转让车辆肇事负债，也没有讲该车辆以任何形式进行抵押或者为自己以及第三方提供担保。

第六条甲方承诺其享有该车辆的完整所有权，任意第三人对该车辆均不享有任何权利。

第七条乙方没有按照约定支付购车款，甲方有权解除本合同，并按照全部购车款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的标准向乙方支付违约金，乙方还有其他损失的，甲方还应当承担赔偿责任。

第八条甲方违反本合同的约定和承诺，乙方可以解除本合同，甲方应当立即返还乙方支付的全部购车款，并按照全部购车款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的标准向乙方支付违约金，乙方还有其他损失的，甲方还应当承担赔偿责任。

第九条甲乙双方因履行本合同发生争议协商不成可以依法向（有利于自己的）法院起诉

第十条本合同\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，各份具有相同法律效力。

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

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

证件号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_证件号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

立契约书人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司（以下简称甲方）、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司（以下简称乙方），今就连续性商品交易事宜订立契约条款如下：

第一条甲乙双方约定，甲方将其制造下列内容的商品连续卖给乙方，乙方买进。

商品内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条货款的支付方式，以每月底甲方所交货物的数量为准，乙方于第二个月底前以现金支付。但如获甲方的同意，乙方可以九十日内的支票支付甲方。

第三条乙方若有不支付货款、支票无法兑现、停止付款或违反本合约条款的情况，则无需通知催告，乙方即失去货款债务期限的利益，并需一次付清本合约所规定的一切债务。

第四条本合约不预先订定期限。

第五条乙方就第一条的产品保证，以甲方所定的批发价销售，并指导其所属的零售店亦当以此价格销售。

前项甲乙双方，及乙方所属的零售店间，得另根据甲方所定的条件订立再销售价格合约。

第六条乙方的销售地区约定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如欲于上述地区外销售，必须获得甲方的书面同意。

第七条乙方于甲方要求时，为履行本合约的债务，需依照甲方的指定，采取下列一种或同时二种的方式。

（1）推举甲方同意的连带保证人。

（2）提供不动产作为担保，并根据事先约定付清款项以避免甲方行使所有物返还请求权。

（3）提供保证金。

（4）寄托有价证券。

（5）乙方的赊帐债权让转予甲方。

（6）交付库存的甲方制品。

第八条乙方违反本合约的条款，或依据第三条债务失去期限的利益，与发生下列的情形时，甲方为顾及其未来。可解除本合约

（1）乙方的信用有重大变化时。

（2）乙方的公司组织上有重大变化时。

第九条若发生与本合约有关的争执，双方同意以甲方总公司所在地的法院为第一审法院。

本契约一式三份，甲、乙双方与连带保证人各执一份为凭。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代销的合同范本4**

甲方（需方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方（供方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一条 甲方向乙方订货总值为人民币\_\_\_\_元。其产品名称、规格、质量（技术指标）单价、总价等如表所列：

材料名称及花色

规格（毫米）及型号

质量标准或技术指标

计量单位

单价（元）

合计（元）

第二条 产品包装规格及费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 验收方法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四条 货款及费用等付款及结算办法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条 交货规定

1.交货方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.交货日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.运输费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 经济责任

（一）乙方的责任：

1.产品花色、品种、规格、质量不符本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的\_\_\_\_%向甲方偿付逾期交货的违约金。

2.乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。

3.产品包装不符本合同规定的，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值\_\_\_\_%的罚金付给甲方。

4.产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方延期交货部分货款总值\_\_\_\_%的罚金。

（二）甲方的责任：

1.甲方如中途变更产品的花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款（或包装价值）总值\_\_\_\_%的罚金。

2.甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值\_\_\_\_%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍须按合同规定收货。

3.甲方未按规定的时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值\_\_\_\_%的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视同中途退货处理。

4.属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方延期提货部分货款总额\_\_\_\_%的罚金。

5.甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额\_\_\_\_%付给乙方，延期罚金。

6.乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条 产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的\_\_\_\_%作为罚金付给甲方。

第八条 甲、乙任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额\_\_\_\_%的补偿金。

第九条 如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前\_\_\_\_天与甲方协商。

第十条 本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十一条 甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行、部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免予承担违约责任。

第十二条 本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，按以下第（ ）项处理：（1）申请仲裁机构仲裁；（2）向人民法院起诉。

第十三条 本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十四条 本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十五条 本合同共一式 份，由甲、乙双方各执正本一份、副本 份，报双方主管部门各一份。

第十六条 本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

订立合同人：

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

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_年\_\_月\_\_日

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

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**代销的合同范本5**

甲方：

乙方：

根据《\_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，签订本协议书。

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满天香白酒系列产品，代理销售限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元(均按出厂价计算)。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至\_\_\_\_\_\_\_\_年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

第二条：乙方的权利与义务

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

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或低于代理价销售。

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.乙方需要甲方提供

第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励;10万元以上30万元以下的给于8%奖励，30万元以上的给于10%奖励。

第三条：供货结算方式

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方提供

第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

第四条：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.甲方违反

第一条

第六款，除核定经济赔偿外，并处以元至5000元的罚金。

3.乙方违反

第二条

第一款和

第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至3000元的罚金。

4.甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

第五条：本协议有效期限从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

**代销的合同范本6**

甲方(供方)：

乙方(需方)：

第1条本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则，依据《\_合同法》、《\_产品质量法》、《\_消费者权益保护法》、《二手车流通管理办法》、《二手车交易规范》等法律、法规的规定签订。

第2条本合同约定的产品具体是指：甲方拥有所有权或者处置权的符合国家质量标准及双方约定标准的二手车。

第3条双方约定的标准：甲方提供的二手车，在产品质量方面须严格符合《二手车流通管理办法》、《二手车交易规范》的要求，并保证不是“火烧车”，保证不是“泡水车”、保证不是“重大事故车”、保证不是“车身引擎号码非法变造车”。甲方提供的二手车，在产品价格方面须符合乙方的二手车定价模型标准约束范围，并符合乙方的整体销售定价策略。

第4条火烧车：有明显局部火烧痕迹，且火烧面积超过车辆总面积的1/4(包括发动机舱/驾驶室/后备箱等)的车辆。

第5条泡水车：发动机舱内、驾驶室内、后备箱内已有进水浸泡的痕迹的车辆。

第6条重大事故车：指即使修复仍然存在安全隐患的车，包含但不限于左右A柱、左右B柱、左右C柱中的一处、或多处因撞击造成严重变形、断裂等物理损伤，不能通过校正及拉伸直接修复的车辆。前后底盘(包含纵梁、横梁、行李箱后大梁、水箱上下支架、前围板等)中的一处、或多处因撞击造成严重变形、断裂等物理损伤，导致须进行焊接、切割等修复的车辆。

第7条车身引擎号码非法变造车：发动机号码、车辆识别代码或者车架号与登记号码不相符，或者有凿改迹象的车辆。

第8条供货价格：指甲方向乙方提供产品的价格，该价格为甲方向市场提供该产品的最低价格。

第9条商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方销售额为依据，依照双方约定的比率给予乙方的商业回报。

第10条乙方提供给甲方10个二手车网络超市虚拟展位，甲方根据自有产品情况，最多可选择10个不同产品供货给乙方。因特殊情况需要提供超过10个产品时，甲乙双方另行协商。

第11条甲方提供产品给乙方时需提前向乙方电话通知产品上架申请，乙方在接到电话通知上架申请2个工作日内，安排工作人员与甲方约定时间地点进行产品上架前的查定及定价等。

第12条产品质量及定价符合甲乙双方约定标准的.，甲乙双方签定该产品《上架协议书》。产品质量及定价不符合甲乙双方约定标准的，乙方不给予该产品上架，同时记录甲方提供产品不良1次。

第13条上架协议书约定内容：产品的法定证明及凭证(原件检查，复印件作为附件)、产品质量查定、产品价格确定、库存管理方式、及产品订货协调等。

第14条库存管理分为：虚拟库存管理及实际库存管理。

第15条虚拟库存指的是甲方提供的产品在乙方二手车网络超市上架，而该产品实际存放于甲方，因此在乙方库存上显示为虚拟库存。实际库存指的是甲方提供的产品在乙方二手车网络超市上架，同时该产品实际存放于乙方。甲乙双方针对不同产品管理需要，在签订产品《上架协议书》时，对库存管理方式给予约定。

第16条当产品上架时，默认产品为可供销售状态，客户可随时在乙方二手车网络超市等渠道下订。若甲方利用非乙方渠道获取该产品销售机会，则甲方在接受该产品预订前，须第一时间与乙方联系，确认乙方将该产品下架后，才能把该产品接受他人预订，避免重复预订。

第17条产品接受预订后，该产品库存进入锁定状态，并且第一时间通知甲方。当客户与乙方约定时间地点看车后，乙方第一时间通知甲方。当该产品订单顺利实现销售后，该产品库存状态作出库处理。当预订该产品的客户因种种原因不接受该产品时，该产品作退订单处理，该产品库存状态重新调整为可供销售状态，并上架。

第18条原则上默认客户预订看车时间须在客户下订金后的2日内，默认预订看车地点为乙方线下渠道所在地。若客户需要其他时间地点看车时，甲乙双方另行协商。

第19条当客户在乙方二手车网络超市下订后，并按约定时间前往看车时，甲方应及时向乙方交付该车辆、号牌及车辆法定证明凭证。

第20条甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，其间的一切费用(含装卸费)由甲方负担。

第21条甲方产品在乙方验收完毕(验收以乙方入库单为准)前，一切风险及责任均由甲方承担。

第22条货款结算基本流程：客户购车后，由客户向乙方支付购车款及相关手续款项，乙方在收到客户购车款后，在甲方移交完整的车辆及资料后，乙方将购车款(扣除相关费用)转到甲方账上。

第23条甲方给予乙方的商业折扣形式为：单车商业折扣。单车商业折扣的计算基数为销售额，单车商业折扣比率为： %，商业折扣金额<1000元/台的，按1000/台收取商业折扣，乙方在支付甲方购车款时，直接在车款中扣除。

第24条除本合同有明确约定外，凡是商业折扣率发生变化的，双方应签署补充协议另行约定。

第25条为促进甲方产品在乙方二手车网络超市的销售，甲方同意向乙方交纳销售管理支持费用。该费用用于为销售甲方所提供的产品的展示、宣传、推广活动及优惠促销等。甲方将该费用交纳给乙方后，由乙方进行支配，用于本合同约定的各项支出。

第26条销售管理支持费用交纳方式：

1、销售管理支持费用包括二手车网络超市管理费用、二手车网络超市支持费、市场推广费、客户经理管理费和会员服务支持费。本合同期内，销售管理支持费用为1000元/月，甲方每月5日前向乙方转账支付。

2、甲方为本合同期内乙方的战略合作伙伴，本合同期内，销售管理支持费用免收。

第27条对于乙方售出的甲方产品，由具体产品生产厂家按国家规定负责保修，甲乙双方方给予必要的协助，以共同提高客户满意度。

第28条场外交易行为指甲方客户经理或甲方其它相关人员引导顾客与甲方或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。

第29条甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为追究违约责任。甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于三日内向乙方支付1万元的违约金，同时乙方有权扣除甲方违约金同时终止合同，并按合同约定收取最高商业折扣及各项费用。

第30条甲方有权要求乙方按照合同约定支付货款。

第31条甲方应保证在合同有效期内乙方的代销台数至少为12台，乙方每半年考核一次，全年汇总排名。连续两个考核周期甲方未完成保底代销台数且排名在乙方所有合作商家最后一名，则实行末位淘汰。甲方被末位淘汰时，乙方有权终止本合同(按合同约定收取商业折扣并扣收各项费用后)，将库存的全部产品退还给甲方，而无需向甲方承担任何违约责任。

第32条甲方确保给乙方的供价为在当地同期的最低供价。否则乙方有权自行调整，调价损失部分，由甲方负责补偿。甲方须诚信履行本条款，不得有虚假行为或变相提高供价，否则视为违约。

第33条甲方应根据市场情况变化及合同的约定随时调低供货价格，以保证乙方的销售价格更具有市场竞争力。

第34条乙方应按合同规定向甲方支付货款。

第35条乙方有权调整甲方产品在乙方二手车网络超市的位置及展示方式。

第36条乙方有支持甲方在乙方营业场所及二手车网络超市进行促销宣传活动的义务。

第37条甲方向乙方提供的产品质量及定价不符合甲乙双方约定标准的，记录甲方提供产品不良1次。合同期内，甲方提供的产品不良累计超过3台次的，无论何种原因，视同甲方违约，乙方有权解除合同，要求甲方清算退场并赔偿乙方损失。该现象在产品未上架前发现的，乙方不给予该产品上架。该现象在产品上架后发现的，则该产品立即下架，并退还甲方。该现象在产品被预订后，在客户验收时发现的，则客户可无条件退车给乙方，乙方向客户办理退款手续，同时乙方可无条件退车给甲方，不再进行货款结算。该现象在产品交车后7天内，被客户发现的，经乙方确认属实时，客户可无条件退车甲方，客户退车当日甲方须无条件按客户购车款原价退款给乙方，乙方向客户办理退款手续，乙方已收取的该车商业折扣不再退还甲方。

第38条本合同有效期自20xx年月日起，至20xx年月日止。

第39条本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。因履行本合同发生的任何争议，双方应协商解决。

第40条本合同自双方签字盖章起生效。本合同于厦门(乙方注册地)签订。

第41条本合同正本一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代销的合同范本7**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为维护甲、乙双方的合法权益，根据双方共赢互惠互利的原则，经双方协商并根据《\_合同法》制定本合同的全部之条款，希望双方共同守约执行。

一、合约事项

经双方确认：甲方开发生产的人造石系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。 甲方同意：自 年 月 日至自 年 月 日，授权乙方为人造石产品在xxx昆明市区域内的代理销售方，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、基本权利

1.乙方享受甲方提供全国代理商同一时间的统一价格。

2.乙方享受乙方新产品发布和价格修改的第一时间通知。

3.乙方享受甲方对其的区域价格保护，甲方不对xxx昆明地区除乙方外的其他客户主动销售人造石产品，但若有xxx昆明地区除乙方外的其他客户主动找甲方采购人造石产品，甲方采取提价销售，所有超过乙方代理价格所得均归乙方所有，提价产品不包括莎安娜和雪花白玉两种市场常规产品。

4.乙方享受甲方样品和产品目录册支持以及甲方在xxx昆明东部石材市场乙方经营钢房大门上方的广告牌 (布)。

5.乙方享受销售甲方人造石产品的自行定价。

6.乙方可以在代理区域内自主进行与销售相关的促销活动和广告发布。

7.乙方享受免费参加甲方组织的技术、营销和销售方面的培训，并可以得到人造石产品知识的支持。

三、基本条件

1.乙方应具备法人资格。

2.乙方平均月销售不少于xx万元，除莎安娜和雪花白玉两种市场常规产品外，其他产品品均月销量不少于25万元。

3.乙方用于人造石方面的流动资金不小于xx万元。

4.乙方应至少有一名具有人造石销售经验的专职销售人员。

5.乙方要具备良好的商业信誉。富有推广新产品的的精神，对人造石事业有成充满信心。

6.乙方接受甲方授权后，同意在本合同有效期内，集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

7.乙方在xxx昆明市内进行产品的直接销售，并且严格执行甲方的营销策略及价格体系，不允许发展或招募分在代理区域外的营销。

8.乙方提供公司营业执照、税务 登记证、法人身份证。

9.乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

10.乙方自觉维护甲方的只是产权和企业、产品形象、不得有损甲方知识产权 及企业、产品形象的作为。并协助配合甲方对上述行为进行市场监督，对侵犯甲方权益的行为进行制止及通知甲方。

11.本合同生效后，乙方不能在销售其他公司的同类产品，否则甲方将有权取消其代理资格。

12.乙方应结合乙方商标、商名和其他任何标志，使用甲方的商标、商名和其他任何标志，但其唯一目的是为了识别和宣传产品，而且仅限于在本合同的范围内使用，在本合同期满或出于任何原因儿终止时，应立即终结。

13.乙方一旦发现甲方的商标、商名或标志被侵权时，应及时制止并通知甲方。

14.乙方自行承担在代理区域内就乙方报酬征收的任何税金。

四、诚信与公平

1.为履行本协议规定的义务，甲、乙双方将依照诚信与公平的原则今年新活动。

2.本协议的条款以及双方就本代理关系所作的声明，都应该以诚信的原则进行解释。

五、代理履约保证金

1.为了合同的严肃性，合同履行的真实性，以防止签订虚假合同，甲方按合同订货价款向乙方收取5%的履约保证金 元，该保证金可在每次提货款中按比例冲抵货款，在合同任务完成后，代理保证金冲抵完货款为止。

2.乙方在一年内完成任务70%，保证金可全额返还。

3.乙方在一年内只完成任务的70%以下，保证金退还50%。

4.甲方在没有收到乙方履约保证金时，甲方不向乙方提供人造石产品代理权利支持。

5.在代理期限未到时，乙方违约，应支付违约金按合同价款的5%，甲方在乙方合同履约保证金中扣除。

六、订货及供货

1.经双方签订合同后，乙方按合同价预先首付款30%，以款到账为准;收到款后，甲方可为乙方组织生产，提货时全额付款结清账款，保证及时向乙方提供货源，尤其是在原材料紧张时，应必须优先保证乙方的\'订单。

2.运输按乙方指定的方式发货，运输费用由乙方承担。

七、销售目标

1.乙方根据自身销售能力，每年销售额定为1500万元。

2.当年完不成任务的甲方有权取消乙方代理权。

八、合同终止

如果出现双方中的乙方违反合同义务的情况，守约方可以通过书面形式(例如有回执的挂号信、特快专递、电传)通知违约方立即终止合同，终止日期为收到书面通知的日期。

1. 双方同意认定一下情况为异常情况，可以作为乙方要求提前终止合同的理由：破产、有违法行为的，以及其他可能严重影响一方执行本合同义务能力的情况

2.一旦乙方的控股权、所有权或经营发生变化，应及时书面通知甲方，否则甲方也可以立即终止合同。

九、付款方式

现金付款、银行转账、银行汇票、银行承兑汇票。

十、售后服务

1.乙方销售的产品同等享受甲方保证的售后服务。

2.凡因乙方自身问题需要甲方解决处理的，甲方的差旅费、人工费等其他费用有乙方承担。

3.产品在运输过程中损坏的，乙方应在开箱时留下损坏情况记录。留下照片及文字记录，应有运输部门处理和赔偿有关损失。

十一、本合同执行过程中，如遇不可抗力影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十二、本合同自盖章签字之日起生效，有效期 年，自 年 月 日至 年 月 日终止，期满后乙方有续签优先权。

十三、本合同生效后， 个月内，乙方没有采购订单，本合同自动失效，乙方代理权自动终止。

十四、其他约定 。

十五、本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决，若发生纠纷，友好协商解决，协商不成，向甲方所在地人民法院和仲裁机构提起诉讼。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

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

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

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

**代销的合同范本8**

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

乙方的代理区域为：

乙方销售代理甲方的产品为：

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均\_\_\_\_，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

乙方年销售量达到\_\_\_\_，甲方赠送给乙方\_\_\_\_;年销售量达到\_\_\_\_，甲方赠送乙方\_\_\_\_。

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

电话： 电话：

签约日期：年 月 日

**代销的合同范本9**

甲方：

代表人：

电话：

地址：

乙方：

代表人：

电话：

地址：

甲、乙双方本着平等互惠的原则，为扩大双方的品牌效应，建立更好的双赢合作平台，经友好协商，就甲方公司旗下\_\_\_\_\_\_器材代理销售达成如下协议：

风险提示：

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

乙方在其各个运营服务场所内设置体验区，甲方免费提供其公司\_\_\_\_\_\_器材供乙方客户免费体验，并由乙方代为销售。

本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

1、甲方向乙方免费提供\_\_\_\_\_\_器材供乙方客户体验及使用，如因器材正常损耗或非因乙方原因致使上述器材发生损坏影响使用的，甲方应及时进行维修养护，保证上述器材的正常使用。

2、甲方负责其产品相应的售后服务。如因产品质量问题或由产品的`使用而导致任何人身、财产损害的，均由甲方承担全部责任。

3、如乙方客户体验感受良好进而购买甲方产品的，甲方应于收到乙方订货通知后\_\_\_\_\_\_个工作日内送达乙方客户指定地点。

4、为确保乙方客户彻底享受\_\_\_\_\_\_器材的各项功能以达到健康体验的效果，甲方应委派专业人员对乙方工作人员进行产品演示讲解。定期为乙方做好产品使用培训工作。

5、甲方保证其产品符合国家及地方相应法律法规的规定，达到相关政府、行业质量标准的要求并获得相应的销售许可及所涉及的其他所有相关证照，确保产品信息、资料的真实性。如因甲方产品不符合上述约定的要求而致使乙方遭受任何损失的，甲方应承担一切赔偿责任。

6、甲方保证其产品不存在侵犯任何第三方知识产权的情形，如甲方所提供的产品有冒用商标、侵犯第三方专利权、商业机密等情况，其应立即采取合法方式排除影响本协议履行之一切障碍。同时甲方除自负法律责任外，乙方有权解除本协议，且甲方应赔偿乙方因此遭受之一切损失（包括但不限于名誉损失费、律师费、行政处罚等）。

7、乙方代销过程中，如需对甲方\_\_\_\_\_\_器材进行宣传的，甲方应免费提供相应的宣传材料。

8、若乙方客户需要发票，则甲方应当在乙方提供客户地址后\_\_\_\_\_\_日内邮寄给乙方客户。

1、乙方为甲方提供产品展示及体验区域。

2、乙方负责产品的日常清洁工作，检查产品是否能正常工作。

3、乙方代甲方就该产品进行销售。

4、乙方有权无偿使用甲方所拥有的所有商标、专利证书及相应的产品认证。

1、本协议中每部\_\_\_\_\_\_器材销售价款中超出人民币\_\_\_\_\_\_元之部分，作为场地使用费、人工费等由乙方享有。

2、本协议中\_\_\_\_\_\_器材产品之销售款项均由乙方代为收取，甲方在每月\_\_\_\_\_\_日与乙方核对上月销售产品的数量及款项，核对无误后，乙方于\_\_\_\_\_\_日内将扣除本条第1款所述费用后的剩余货款支付至甲方指定的银行账户。

如本协议因不可抗力（如政府相关行政部门调控行为等）无法履行的，则本协议自行终止，双方互不承担任何违约责任。

1、如本协议一方欲提前解除本协议的，应提前\_\_\_\_\_\_个月书面通知对方，双方协商后可解除。

2、协议解除后，甲方应于\_\_\_\_\_\_日内自行回收乙方运营场所内的\_\_\_\_\_\_器材。超出上述期限未回收完毕的，乙方不承担任何保管责任，且甲方应另行向乙方支付场地占用费用。

风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

1、甲方以诚实信用为保证，切实维护乙方的权利，双方若不遵守本协议条款的行为属于违约行为，双方任何一方若有违约行为，另一方有权单方面取消协议。

2、本协议有效期内，甲乙双方均应按照协议约定履行相应的义务，如因一方违反本协议约定导致对方遭受损失的，违约方应向守约方赔偿其因违约行为造成的所有损失。

甲乙双方如因履行本协议发生争议的，应友好协商解决，协商不成的，双方均可向\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院起诉。

1、未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份，自双方盖章后生效。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

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

乙方（签章）：

代表人（签字）：

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

**代销的合同范本10**

甲方：

乙方：\*\*\*\*\*\*\*\*有限公司

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，达成如下协议：

一、代销区域：

1.甲方是乙方的代销商，代理销售乙方生产经营服装。

2.甲方为依法注册登记的独立企业法人，具有销售乙方服装的经营店面，独立经营，独立享有民事权利和承担民事义务，与乙方不具有经济、行政等各方面的隶属和连带关系。但是，甲方应在代销活动中维护乙方品牌的声誉和信誉，并依本协议约定开展代销活动。

3.甲方在销售范围内为乙方的保护代销商，乙方不得在甲方所在的同一商场里/同一条街或同一条路段范围内,再行委托其他任何单位或者个人代销其服装。

二、服务内容

1.乙方为甲方的供货商，为秉承互惠互利的原则，甲方的预销货物不会收取任何押金等，实行时销时结的结算方式。

2.甲方为乙方的代销商，为秉承互惠互利的原则，特此说明。如若甲方销售不佳，为降低乙方的库存风险，可进行货物抽调。

3. 乙方会在一定周期对甲方进行销售跟进，以便及时补充货物。

三、付款方式

合作期间，甲乙双方采用时销时结的结款方式，以 天 为一个结款周期 ，甲方财务付款到乙方指定账户或者现金交付于乙方负责人。

四、供货、货运与验收、退换货：

1.甲方向乙方订货及补货订单时，甲方应提供准确的服装款式型号、号段、颜色和数量并通知乙方，乙方应在约定时间内将货物发往甲方指定位置，乙方负责由此产生的运输费用。

2.当货物运达目的地后，甲方应立即对服装进行验收和清点服装款式型号、号段、颜色和数量，如有短缺、损坏或者其他任何异议，甲方都应在收货登记表上给予乙方有效证明，并全面配合乙方查明原因，以及开展相关货物的退换等各项工作。

3.代销期限内，乙方需为残疵服装，滞销服装，不影响二次销售的服装，人为原因除外（如破损、油迹等）对甲方无条件提供退换服务。

五、 代销期限：

代销期限为 月，从甲乙双方在本协议上签字并盖章生效之日起算。

六、其他内容：

1.本协议一式二份，双方各执一份。

2. 本协议经甲乙双方法定代表人或委托授权人签字并加盖公司印章后立即生效。

店主：

签订日期：

乙方 公司代表： 签订日期：

**代销的合同范本11**

甲方：\_\_\_\_镇义尚商贸有限公司

公司地址：甲方指定代表：指定代表身份证号：联系方式：

指定代表联系地址公司地址：

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：身份证号：联系方式：

甲乙双方根据\_法律、法规的规定，双方本着互惠互利、平等自愿、共谋发展的原则，经充分协商达成如下协议，以共同遵守。

第一条关于代理合作的基本情况

1.甲方自愿将合法拥有的珠宝、陶瓷、翡翠等货品委托给乙方销售，并由乙方作为受托人按照本协议约定的方式对该珠宝饰品进行销售。

2.乙方需以人民币现金的形式向甲方交纳一定保证金。甲方根据乙方所交纳保证金的数额来确定委托货品的多少。

3.甲乙双方承担各自邮寄费（运费，保价费等）用（甲方承担寄给乙方的快递费，乙方承担退换货快递费）。

4.甲乙双方联系方式、地址需长期有效，如有更换需及时通知对方。

5.每批货乙方需保证一件货物的销售量。乙方应于签订本协议当日内将保证存入甲方指定银行或支付宝账户。

第二条

双方权利和义务

（一）甲乙方权利和义务

1.甲方在符合有关法律规定的基础上，有权依据本协议约定以甲方的名义管理、运用和处理保证金，亦可以对该保证金进行经营管理，并且保证资金安全。

2.甲方需向乙方提供商品报价表，以及品牌相关推广、销售指导。

3.在代理合同终止后，乙方需在一周内退回全部委托货品，逾期不受理。经甲方确认乙方退回货品完好无损后，不影响二次销售后，全额一周内退回乙方保证金。

4.对甲方公司管理事务的情况和资料以及货品代理价格、公司运营模式等商业机密乙方负有依法保密义务，未经甲方同意，不得向任何人透露。

5.乙方在保证甲方翡翠等珠宝首饰不损坏、不丢失、安全的情况下，可以向甲方以乙方保证金为担保向甲方借翡翠等相关珠宝首饰销售，所借货物以所缴纳的保证金为限，所借货物总额价值不超过所缴纳的保证金总额。在双方约定的60天一个周期，甲方以其代理价拿货给乙方，在此周期结束日，乙方已售货物需向甲方支付相应货款，未售货物需原样退还给甲方。

6.若乙方在双方约定周期内损坏、丢失、偷换甲方货品，根据双方协商赔偿一定金额给甲方。如未按约定时间赔偿给甲方金额，甲方有权以乙方保证金折抵相应货款。

7.为保证公司及其它代理商利益，乙方不准私自掺入其它品牌或者私人的相同或类似商品以甲方名义进行销售，更不准以次充好，以假乱真，如有发现，取消代理资格，赔偿甲方相关经济损失，并追究法律责任。

8.为了不扰乱市场，不损害甲方公司形象，乙方销售货物的价格浮动不能超过建议零售价的50%，不得狂乱甩货。

9.每次邮寄过程中双方都要保价并且当快递派送员拆包，如有和对方描述不符的货品，可以拒收；如包裹丢失，明确责任后追究相关经济责任。

（二）补充1。双方签订合同后，在\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得要求退回出资，除有下列情况之一出现：甲方决定终止代理商资格；经甲、乙双方协商一致同意；因行政机关、司法机关或其他国家机关的法律行为，导致本代理合作不能正常运营。依法进行清算。

2.双方保密责任。受托人和委托人应就代理合作及相关信息承担保密责任。除法律、法规的规定和本协议另有约定外，未经任何一方书面同意，不得以任何方式泄露和利用该信息。各方当事人均应当持续保密义务，保密义务不因本协议解除、终止而终止。

第三条其它

（一）解决争端方式。

1.因本协议而产生或与本协议有关的一切争议，如经友好协商未能解决的，应向甲方所在地仲裁机构申请仲裁，仲裁不成应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2.经当地法院判决明确责任后，违约方需向对方支付违约金。违约金即以所缴纳保证金的30%；并采取一定的补救措施。

（二）税费的承担、

1.本协议项下的委托资产承担相应的税费，按照法律、行政法规和国家有关部门的规定办理，双方销售所产生的税费以及其它费用由各自承担。

（三）补充说明

1.本协议未尽事宜由共同投资人协商一致后，另行签订补充协议,补充协议效力等同于主协议。

2.本协议经甲乙双方共同签字盖章后即生效。本协议一式2份，共同投资人各执一份。此协议即日生效。

3.本合同最终解释权归甲方所有。

甲方指定代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司签章：

乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代销的合同范本12**

甲方：中石油铁工油品销售有限公司

乙方：局集团物贸公司

丙方：用油单位(\_项目部)

根据中国中铁股份有限公司与中国石油天然气股份有限公司签订的《合资合作框架协议》、中国中铁《关于进一步加强石化产品集中采购与供应管理有关工作的通知》(中铁股份物资[20\_\_]50号)要求及《中铁\_局集团石化产品集中采购供应管理办法》，订立本合同。

第一条合同数量、金额、柴油执行标准

1。合同的标的为\_项目部施工用柴油。实际执行中，以物资采购管理中心下发的月度《供需平衡计划表》中的数量为合同数量、并以三方在国家发改委公布的调价周期内根据本合同确定的定价依据作为合同金额。

2。考虑到施工现场的特殊性，乙方、丙方可在每个月15日前对下个月的《供需平衡计划表》调整一次，包括型号规格、质量标准、交货时间、交货地点、收货人、交货方式及数量等，调整的数量范围原则上不超过当月需求计划的正、负15%。特殊情况下，三方协商处理解决。

3。本合同中柴油执行或高于GB19147-20xx轻柴油标准。第二条三方的权利与义务

(一)、甲方

1.负责按照归口丙方提报的需求计划所需资源(包括零号及其它品号柴油的数量、执行标准、交货日期、交货地点、联系方式等)的落实，编制《供需平衡计划表》经股份公司物资采购管理中心批准后反馈乙、丙方。

2.负责定期向乙方、丙方通报国家发改委公布的调价情况，与发改委调价周期同步与丙方洽商并采取书面方式确认价格。

3.负责协调油品供应中的有关问题，如需配送的协助联系运输队伍。

4.定期与乙和丙方进行对账并签字确认，根据丙方提供的由乙方确认的开票清单及时向乙方开具发票。

(二)、乙方

1.向丙方出具书面委托统一付款、价格认定的确认函并抄送甲方。当需要委托配送应书面向丙方出具办理统一委托运输的函。

2.按照股份公司的要求及时核算油品需用量、编制需求计划报主管部门同时抄送丙方。

3.出具油品验收、结算等有权经办人员的身份证明资料、联系方式等。

4.及时组织自提油品、配送油品的验收工作，确认数量，对存在的问题在第一时间书面反馈丙方、甲方及发货油库。

5.需要乙方代付货款的，由乙方根据需求计划向甲方付款。乙方有权按照付款金额向丙方收取货款。

6.向甲方和丙方提供开具发票的清单及开票信息。

(三)、丙方

1.根据乙方提报的需求计划及时汇总上报物资主管部门，及时向乙方反馈供需平衡计划表。

2.作为相关方，参与甲方和乙方的价格洽商。

3.根据乙方的授权委托，按照合同向甲方或乙方(乙方代付货款时)支付货款。

4.及时向甲方书面提出提油(或配送)计划，建立合同、计划执行情况统计台账，统计并向甲方书面确认油品自提或配送到工地的数量。

5.跟踪计划合同执行情况，及时协调解决供应过程中出现的问题。对存在质量、数量问题的油品应妥为保管。

6.向甲方和乙方书面反馈开票清单与开票信息。第三条交货地点、时间、收货人(单位)

1。三方约定，交货地点、时间等以《供需平衡计划表》为依据，以书面提供的发油计划申请单为准。

2。交货方式：本合同采取自提或配送两种交货方式。买方在《供需平衡计划表》中或买方出具的书面需求计划通知中明确。

3。当采用自提方式交货时，交货地点为甲方指定的距项目最近或最便捷的油库，运输由丙方自行组织。

4。当采用配送方式交货时，交货地点为丙方指定的地点。由甲方与承运单位签订运输协议，运杂费计入价格中由甲方承担，采用一票制结算。

第四条交割

(一)、自提时的数量、质量交割

1.数量：以指定油库计量设备发货量作为结算数量。如有异议，丙方有权经办业务人员应向发货油库提出，并与油库方现场协商处理;如协商未果，乙方应在第一时间通知甲方及时协调处理。

2.质量：发货油库在装油前应向丙方有权经办业务人员提供本发货批次《油品质量检验报告单》。如丙方对质量存有异议，可向发货油库提出采样申请，双方共同采样加封。如果油品在使用过程中出现质量问题，双方将封存的样品送到有资质的鉴定机关进行鉴定，确实由于油品质量造成的损失，由甲方承担责任。

(二)、配送时的数量、质量交割

1.数量：甲方委托的运输公司将油品送到乙方指定的工地后，随车押运人员与丙方指定的有权业务经办人员共同在乙方工地过秤(计量器具必须经国家计量部门标定并在有效期内)检量入库。两次过秤时，以实际重量差为油品计量结果。如果计量结果和甲方开具的出库单误差在规定误差以内(柴油、燃料油为±0。3%，沥青为±0。5%)以甲方的出库单为准。

2.质量：甲方应向乙方随车提供本批次产品的《质量检验报告单》及合格证。在现场交接时，如乙方有权业务经办人员对质量有异议，应由甲方随车押运人员、乙方有权经办业务人员共同对本批次产品取样并封存，如果油品在使用过程中出现质量问题，双方对封存的样品进行复查。确实由于油品质量造成的损失，由甲方承担责任。

第五条价格

1。在物资采购管理中心确定的供应基础价格及浮动范围内，在国家发改委调价后的第一个工作日，由甲、乙、丙三方协商价格浮动幅度，并以《价格确认函》(盖章)的形式对价格进行明确。

2。在国家发改委规定的同一价格周期内，无论市场价格上浮或者下调，实际执行价格不变。

3.结算价格：本合同价格在国家发改委规定的同一价格周期内，在发改委公布的零售价格基础上下浮元/吨。

第六条结算及付款

(一)结算方式

1.根据中国中铁与中国石油签订的《合资合作框架协议》，本合同的结算方式原则上采取先款后货。如需采取月结，需由丙方报股份公司物资采购管理中心批准。

2.当以银行承兑汇票(非背书转让)方式办理货款时，银行承兑汇票的贴现利息由承兑汇票出具方承担，可将利息计入价格中。

(二)、付款方式

1、现款付款：如采取垫付方式，丙方将每期货款足额汇给乙方后，并书面委托乙方将现款汇入甲方账户。如采取自付方式，丙方将每期货款足额汇给甲方账户。

2、月结付款：经股份公司物资采购管理中心书面批准后可实行月结方式付款。采取月结方式付款时，如丙方不能如期一次性结清，对剩余未结清的实际供应数量，按照每月每吨50元的财务费用计入结算价格中。实际月结时，上月20日至当月19日为一个结算周期。每月20日，甲、乙、丙三方互相组织对帐，在对账单上签字确认，并加盖单位公章。

(三)、发票每月25日对账时，乙方同时向甲方书面提供丙方详细的开票数量、信息，甲方在五个工作日内开具与实收数量(货款)一致的全额增值税普通或专用发票。

第七条法律的适用及争议解决方式：

1.本合同的效力、解释及履行均适用\_法律。

2.凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，三方应及时友好协商解决。协商不成时，三方一致同意将争议提交到中国中铁法务部仲裁，仲裁裁决是终局的，对三方均有约束力。

甲方(公章)乙方(公章)

法定代表人或法定代表人或授权代理人(签字)：授权代理人(签字)：

开户行：开户行：

账号：账号：

签订日期：签订日期：

丙方(公章)法定代表人或授权代理人(签字)：开户行：账号：签订日期：

**代销的合同范本13**

供方： 合同编号：

需方： 签定地点：

为确保供需双方的利益，特制定如下销售政策：

一、瓶装啤酒的商品名称、规格、价格、数量：

1、商品名称：

2、商品规格：瓶装啤酒有精装塑包（1\*9）和彩箱包装（1\*12）

3、商品价格：普通型暂定8度塑包型小环标元/包；塑包大环标元/包，精制大环标元/包，普通彩箱元/箱，高档彩箱元/箱。根据原材料及馐物的市场价格浮动，由供方给需方价格，如有价格变动，供方需要3日内通知需方。

4、销售数量：需方全年销售普通型啤酒30万/瓶一组，按月计划销售供货，三个月完不成计划，供方有权解除合同。

单位：万瓶

5、12月底完成任务将保证金退还给需方，如完不成任务供不付保证金，超额完成达到100万瓶送长安之星面包车一辆，完成200万瓶送桑塔纳一辆。

二、商品选题：

系列啤酒商品质量符合国标，保持期内符合商品运输，避光常温0-25度以下储存及正常销售条件下，如出现质量问题，由供方负责，但需方发现批量商品存有质量问题，必须在货到十日内以书面形式通知供方，否则，需方即确认本商品合格，出现任何问题概不负责。

三、交（提）货方式：

供方指定仓库，当场提货，当场验收。因商标造成本合同条款不能履行（包装外观、文字的修改）时，乙方同意给予谅解和支持。

4、运输方式及费用：

供方代办运输，所有产生费用由需方承担，或需方自提均可，汽车造成的损失由乙方直接向承运方索赔，铁路运输失盗或造成损失向保险保价部门索赔。

五、销售范围：

系列啤酒指定 （市、区）一家总代理，未经供方许可，需方不得自行转让买卖合同，否则则视合同无效。需方在合同约定的县、市、地区内销售，不得冲击其它县、市市场。在所销售区域内销售价格必须统一，不得降价销售，否则供方有权单方终止合同或采取惩罚措施，扣留全年返利和保证金。

六、返利结算：

销售供方啤酒按销量不定期执行返利政策、不重复返利办法；需方销售20万瓶，每瓶返利2分；销售40万瓶，每瓶返利5分；销售60万瓶，每瓶返利8分；返利金额只能按现行价格提洒，可顶下年销售任务额。

七、空瓶加收及验收标准：

供方回收本标的空瓶，普瓶元/个，600异型瓶元/个计算，只顶酒款，不付现金。

八、结算方式：

现金（汇票）结算，款到发货。

九、违约责任：

双方按照经济合同法承担责任，需方违约不退保证金，供方违约双倍退还保证金。

十、解决合同纠纷方式：

双方如有纠纷，首先协商解决，协商不成，由供方所在地人民法院管辖受理。

合同期限 年 月 日起至 年 月 日止。

本合同自双方签定之日需方向供方交合同保证金全任元后方可生效。

本合同最终解释权归本系列商品公司所有。

合同编号：签定地点：

供方： 需方：

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：

传真： 传真：

银行帐号： 银行帐号：

**代销的合同范本14**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为了开拓“源食季”松茸系列牛肉酱制品的销售市场，本着平等协商、互惠互利、共同发展的原则，特订立如下协议内容：

一、甲方授权乙方成为“源食季”松茸系列牛肉酱制品代销商，在省市路号。 公司经营代销“源食季”松茸系列牛肉酱制品,乙方可根据甲方的授权，使用甲方代理产品的标识、商标等;乙方无权转让给第三方代销。

二、合作经营的方式是：甲方负责产品成本(包括运输到乙的经营场所);乙方负责提供宣传场地和产品销售。

三、利益分配为：产品售出后甲方向乙方支付产品规定零售价总额的%作为提成(月结支付

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