

# 申请采购的报告(汇总8篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 2023年肥料销售代理合同 年度销售代理服务合同通用篇一

需方单位：（简称甲方）

供应单位：（简称乙方）

为了规范产品交易行为，保护供需双方合法权益，根据《合同法》及有关法律、法规、明确双方权利义务关系，保证正常交易程序，经甲、乙双方协商，一致同意签订本合同，以资共同遵守。

### 一、产品供应要求：

产品名称产地规格等级数量(t)单价(元/t)总价备注

合计人民币金额(大写)

(说明：本表中单价是指砂石料运到交货地点的价格)

### 二、交(提)货时间、地点及方式：

1、工程名称：

2、产品用途：

3、交(提)货地点：

4、交(提)货方式:

5、交(提)货时间、数量:

6、乙方在产品运抵交货处后,甲方应提供堆放场地,并且做好验收工作。

7、其他约定:

三、结算和付款方式:

1、结算方式:交易双方可通过分中心银行帐户进行结算。

2、付款方法与期限:

(1)双方在合同签订后甲方付款%;

乙方供货%后甲方付款%;

乙方供货%后甲方付款%。

(2)乙方供货结束月内甲方付清货款。

(3)其他约定:

四、技术要求:

1、乙方应严格按照产品标准(生产)供应,超出产品技术标准  
的特殊要求,由甲、乙双方协商决定并在3栏中写清。

2、乙方应按国家标准规定,随每批产品提供《质量检验报  
告》。

3、其他要求:

## 五、验收标准、方法及提出异议期限：

- 1、乙方应在交货同时向甲方提交该批产品的《质量检验报告》。
- 2、验收标准，按该产品的国家标准验收，如尚无国家标准的则按行业标准或已经主管部门备案的企业标准验收。
- 3、外观质量及数量应当场验收。如果发现质量问题应在二十四小时内向上海市建材业质量管理中心或分中心质量管理部门报告。在问题未查清之前该批产品必须封存不能使用。甲方非因自身过错而受到的损失，由乙方按违约责任承担。

## 六、有下列情形之一，可以解除合同：

- 1、甲、乙双方协商一致；
- 2、因不可抗力指使不能实现合同目的；
- 4、一方延迟履行主要义务，经催告后天内仍未履行；
- 5、一方延迟履行义务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的。

以上3、4、5项权利由守约方行使。

## 七、违约责任：

- 1、甲、乙双方应严格履行合同规定的各项条款，如一方违约，由违约方承担责任，并参照合同法及双方商定的有关条款赔偿经济损失。
- 2、因质量不符合约定，甲方可要求更换或退货，更换视作逾期交货，退货视作不能交货。

## 八、解决合同争议的方式：

本合同产生争议，甲、乙双方应本着友好协商的积极态度进行协商解决；协商不成的，可提请分中心进行调解，如果调解不成的向签约地人民法院提起诉讼。

## 九、不可抗力：

1、因不可抗力，致使合同不能履行，免除承担违约责任，但是必须及时通知对方，并且在合同期限内提供证明。

## 2、其他：

## 十、其他约定事项：

十一、本合同未尽事宜甲、乙双方协、商解决。

## 十二、合同签定：

本合同自双方代表签字、加盖双方印章后生效；如需工商局鉴证的，签定后生效。

## 2、本合同签约地点：

3、本合同一式份，甲、乙双方各执份，上海市建设工程交易管理中心砂石料分中心备案一份，如鉴证、则鉴证机关二份。

供方：需方：

单位名称：单位名称：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

# 2023年肥料销售代理合同 年度销售代理服务合同通用篇二

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。以下是本站小编整理的汽车销售代理合同，欢迎参考阅读。

第一条：代理及授权范围1.1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_?1.2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日)

1.5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。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，

该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3\_\_\_\_\_产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

第三条：运输方式乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密5.1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业秘密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任6.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务7.1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。

7.2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条：合同效力本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)

法定代表人或委托代理人(签字) 法定代表人或委托代理人(签字)

\_\_年\_\_月\_\_日 \_\_年\_\_月\_\_日

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

## 一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_。

## 二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_牌系列客车。

### 三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_辆。

### 四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

### 五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

### 六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求 and 整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4. 车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

## 七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

## 八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_ %提取服务费，完成\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_ %提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有

效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

甲方(盖章): \_\_\_\_\_ 乙方(盖章): \_\_\_\_\_

代表(签字): \_\_\_\_\_ 代表(签字): \_\_\_\_\_

甲方: \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

邮编: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

传真: \_\_\_\_\_

乙方: \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

邮编: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

传真: \_\_\_\_\_

### 第一条代理及授权范围

止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外), 否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_辆, 乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_辆), 否则甲方有

权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日)

1.5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。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

## 第二条订货及付款

2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.3\_\_\_\_\_产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

## 第三条运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

## 第四条投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

## 第五条商标、工业产权和保密

5.1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

## 第六条违约责任

6.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

## 第七条售后服务

7.1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。

7.2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应

于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

## 第八条合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

## 第九条不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

## 第十条合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_人民法院起诉。

## 第十一条合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

## 2023年肥料销售代理合同 年度销售代理服务合同通用篇三

酒销售代理在我国是很常见的，对于酒销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的酒销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方限在 江苏省 市 县 (乡、镇)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，甲方负责送货到乙方仓库。

三、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售。

四、首批进货普曲200箱、小明波100箱、大名波50箱以上，每年度可享受普曲2元/箱、小名波4元/箱、大名波6元/箱的返利。

五、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何\_\_\_\_\_白酒品种在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_白酒发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(\_\_\_\_\_)元，甲方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲方：

法定代表：

乙方：被授权人

法定代表：

甲乙双方本着平等、诚信、发展的原则、在互利互惠、密切配合、实现双赢的前提下，就甲方授权乙方，在\_\_\_\_\_地区代理销售泸州老窖香酒坊散酒系列，有关事宜，达成如下协商。

合同期限及期限结束后应进行续签规定。

1、本合同有效期为一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下将优先续签合同约定销售区域范围。

3、为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时将严格遵守承诺，保证产品价格体系正式调整前7个工作日将调整信息通知经销商。

甲方的权力

- 1、有建议和指导乙方实施甲方制定的市场营销方案权利。
- 2、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利。
- 3、有权处置乙方出现的违规行为、违规经营和损害甲方(利益)的权力。
- 4、甲方应向乙方提供厂家合法有效证件。协助乙方做好货物托运工作(周转壶返厂中间物流费乙方自理)。
- 5、采取有效措施调节和规范市场秩序，严守乙方的业务机密。确保乙方区域销售权。

## 乙方义务

- 1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方的指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查配合工作。
- 2、严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定。
- 3、不得擅自生产、伪造、售价变改、甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作。
- 4、保持和甲方的持续沟通，及反馈各种市场营销信息。
- 5、乙方印制各种针对甲方产品的宣传资料前必须经甲方审核，得到甲方书面许可后方可发布。
- 6、不得以甲方名义与第三者签订经济合同，从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济和民事纠纷承担法律责任。

本合同在履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不

成，任何乙方均可向人民法院提起诉讼。

本合同与双方签字盖章后即刻生效，合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 2023年肥料销售代理合同 年度销售代理服务合同通用篇四

企业所在地：

法定代表人：

联系电话： 传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话： 传真：

根据《\_合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

### 第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书

面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4 : 6分成，否则售高部分归甲方所有。

## 第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

## 第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合

同签署后由甲方一次性免费提供乙方 套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

#### 第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。 4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

#### 第五条：佣金结算方式

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

#### 第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

## 第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

## 第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》。

## 8-10、房屋销售明细表。

### 第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签订合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋

产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-10、本合同经甲、乙双方法人签字、盖企业合同章后生效。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

## 2023年肥料销售代理合同 年度销售代理服务合同通用篇五

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

承销代理内容?甲方确认乙方为\_\_\_\_\_ (包括家用型、商用型、工程型)设备地区代理商，销售区域为\_\_\_\_\_。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## (一) 甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。
9. 对乙方的各种合理建议及时回复。
10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。
11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

## (二) 乙方职责

1. 乙方销售\_\_\_\_\_，不得以任何形式损害甲方和北京\_\_\_\_\_的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。

2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。
3. 至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的销售人员负责产品的行销。
4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。
6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。
7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。
8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。
9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。
10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京\_\_\_\_\_完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。
11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

### (三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在\_\_\_\_\_升以下)每台罚款\_\_\_\_\_元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的\_\_\_\_\_%处罚。
2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如

有违反，处罚内容同上。

?3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后\_\_\_\_天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

?4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的\_\_\_\_%。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

#### 第四条价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在\_\_\_\_%范围内。

#### 第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

## 第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。
2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。
3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

## 第七条质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用\_\_\_\_\_年，除压缩机外的其他部件保用\_\_\_\_\_年(以产品质量保证书为准)。

## 第八条服务?

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。
2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。
3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。(统一的服务条款另附)。

## 第九条产品交付及付款?

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加

盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付\_\_\_\_\_%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付\_\_\_\_\_%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后\_\_\_\_日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

## 第十条协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

?1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

?3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前\_\_\_\_日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机(\_\_\_\_升以下水箱)可按每台热水器\_\_\_\_元的范围承担违约责任。

## 第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳\_\_\_\_作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，?由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，?以书面形式签订补充协议。

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_