

幼儿园大班小青虫的梦教案(优质8篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇一

乙方：_____

一、甲方同意乙方为甲方授权经销之商品在_____地区（涵盖之区域以行政辖区为准）之产品特约经销商，如乙方欲开辟其他地区市场，须经甲方书面同意。在未经获书面同意之前，如有越区销售情况，甲方有权立即停止本合同，并要求经济损失赔偿。

二、付款方式

1. 乙方所发生之任何费用，如有需甲方协助之处，皆须以书面形式获得甲方公司签章后之文件为依据，且须于次月10日前结清。乙方不可擅自扣款或抵付，否则甲方有权停止执行本合同。

2. 除有甲方盖公章之抵扣证明文件外之任何费用，甲方有权不予承担。

3. 甲方的业务人员向乙方借款、借货，领用赠品或促销品，以及承诺之促销配合活动，必须有甲方盖有公章和委托代理人签字的证明文件方可执行及有效，如没有甲方盖章和委托代理人签字的证明文件，甲方将不予承认及支付此费用。甲方财务每月5日前发出甲、乙双方对帐单，如有问题乙方须于3天内依文字形式通知甲方，如未提出，视为乙方确认。

4. 如有甲方的业务人员违反上述规定，私自签认之费用及冲帐的金额，甲方将一律不予认可其行为，由此行为所发生费用和责任由经销商自行承担。

四、订货方式、交货方式和退、换货方式

1. 乙方每次订货，均须以书面形式（或传真件）向甲方出具订单，详细注明订货之产品品项、数量、规格、交货时间、地点等。

2. 甲方为乙方代办托运产品，送货地点为乙方指定的仓库。

3. 收货时若有短缺、或大批量质量出现问题，须在7天内提出异议，并书面通知甲方，在得到甲方书面文字形式回复乙方后，乙方才能执行处理，否则甲方不予认可，且事后不可再要求处理。

4. 非甲方产品质量同批出现大量相同问题，乙方不可将制造日期超过____个月之产品退回甲方，否则须赔偿当批退/换货额的____%给甲方作为损失金。退/换货运费亦由乙方承担。新品上市六个月除外，新客户第一个月进货除外。超过保质期的产品恕不接受退/换货。

5. 除甲方产品质量原因外，乙方不得藉以任何理由拒收甲方产品。

五、质量、包装标准及验收期限

产品质量、包装以甲方产品企业标准为准，验收期限为货到乙方收货地点7天到10天，逾期乙方不得藉以任何理由退货、换货或扣款。

六、甲方应履行的义务

1. 提供在乙方经销区域销售其产品的合法证明文件。
2. 在乙方严格履行本合同约定之情况下，甲方应确保优先提供货源。
3. 协助监督乙方的销售情况并要求乙方按时提供市场销售情况、销售信息及商品库存。
4. 有关甲方所承担之各项单据，须是甲方税务机关能认同报销之单据。

以上票据的抬头须写明为甲方且所有权归甲方所有，未获甲方税务机关认同之单据或不合规定及不合法或归属权不为甲方所拥有之单据，甲方有权拒付。

如不符以上条件则甲方一律不承担费用。

七、乙方应履行之义务及有关违约责任

1. 选派胜任之专职干部、组织销售甲方产品的专职队伍以利市场推广与销售工作进行，配备至少一辆送货车辆。
2. 按甲方之要求在首次进货_____日之内提供市场销售、信息以及营销相关数据作为甲方研究和分析市场的参考。
3. 如甲方发现投入市场的产品有质量问题，乙方应积极配合予以回收。
4. 乙方在经营活动中应严格维护甲方的企业形象及甲方产品的市场形象。凡乙方使用甲方公司名称或商标，均须征得甲方书面同意，否则须承担一切法律责任。
5. 乙方如有违约或积欠甲方货款或无力偿还欠款时，甲方有权自行从乙方仓库之货品中取货抵偿（不限甲方所供应之商品），乙方自愿放弃诉讼抗辩权。

6. 乙方在经销期限内，不可贩售与甲方商品有相同或冲突性之商品，如乙方违反，则甲方有权立即取消乙方一切受益与权利，并有权立即要求乙方结清货款及终止本合同。

7. 乙方的销售业绩如有不能达到双方所协定之销售业绩的_____%或停止进货期限达____天以上，单品停止进货____天以上，退货额超过销售回款金额的_____%，甲方有权取消乙方经营权，并立即停止本合同及要求立即付清所有货款。

八、乙方在本合同有效期内严格遵守本合同之规定，且完成了责任销售目标，则在同等条件下，乙方有优先续约经销甲方产品之权利。

九、甲方产品价格如有变动，会于调价之日起10天前通知乙方。

十、如本合同有未尽事宜，双方应尽力协商解决，经协商同意所达成的书面协议作为本合同的附件，与本合同有相同的法律效力。甲乙双方如有争议导致本协议不能履行，本协议即终止，自终止合同日期起10天之内乙方须付清对甲方的总欠款，不可籍任何理由（例如：外面铺市之货品、库存、坏品之类……等等）拒付或延付。否则乙方须付甲方的一切经济损失。

十一、凡属甲方业务人员承诺之事项超出本合同内容的均需有甲方委托代理人签署且盖有甲方公司正式公章之书面文书为准。

十二、甲、乙双方如有争议无法协商时，乙方同意将争议提交甲方营业地址所在之法院解决。所产生一切诉讼之费用，包括但不限于案件受理费、诉讼保全费、律师代理费，及为处理争议支出的差旅费、食宿费、调查取证费等，费用由乙方承担。

十三、本合同于双方签字之日生效。

有效期自____年____月____日至____年____月____日。

十四、本合同一式____份，甲、乙双方各执____份。

十五、本合同附件为

《公司经销合同附表1》

甲方：_____

乙方：_____

签约日期：_____

签约日期：_____

法人代表：_____

法人代表：_____

委托代理人：_____

委托代理人：_____

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇二

卖方：(甲方)_____

买方：(乙方)_____

签订地点：_____

签订时间：_____

系列产品由世界一流的专业研发机构设计，功能卓越，外型人性化，加之生产厂多年的制造技术和丰富经验，从每个零件的加工到组装、检验、包装都精益求精，全部产品均通过ce和tuv认证。诚挚、周到的服务更体现了_____工具“以用户为本”的思想理念。

甲方决定授予乙方上述产品的区域经销权。甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念

随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对_____产品的要求也越来越严格。为用户提供优质的_____产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的目光，有力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围_____。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以_____价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之_____价格销售，年销售目标为_____万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起_____日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由_____方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内

向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月__日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从_____年___月___日至_____年___月___日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决。协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇三

供方：

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条：商品名称、数量、型号、价格

注：如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

第四条 货款费用等付款及结算方式：需方在收到全部货物后15天内结清货款。

第五条 交货规定

- 1、交货方式：由供方送到需方指定地点。
- 2、交货日期：自合同生效期内30日
- 3、运输费：由供方自负

第六条 违约责任

1. 需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价10%的违约金。
2. 供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值5%的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货款总值5%的违约金。任

意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3. 供方所发货品有不合规格、质量或损坏等情况，需方有权拒绝付款(如已付款，应订明退款退货办法)，但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4. 约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第七条 当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知

对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

第八条 合同执行期间，如因故不能履行或需要修改，必须经双方同意，并互相通知或另订合同，方为有效。

需方(签字):

供方(签字):

年 月 日

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇四

乙方: _____

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第四条价格、条件

一、价格

1. 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。
2. 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。
3. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。
4. 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1. 承诺并保证作为_____产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
2. 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。
3. 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅

速通知乙方。

4. 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5. 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6. 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7. 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条乙方的责任

1. 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2. 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3. 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4. 供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5. 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条期限、终止

1. 如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

3. 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后_____内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以_____国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两

份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇五

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、合同宗旨：

为扩大 涛园门业 有限公司“ 涛园门业 ”品牌知名度，确保“ 涛园门业 ”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“ 涛园门业 ”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

二、保证条款

1、甲方保证为依法经营的法人。

2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

1、甲方授权乙方在省 市 县镇区域内加盟经销“ 涛园门业 ”系列产品。

2、本合同有效期从 20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

四、加盟经销商销售目标：

1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为 万元；

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的30%，又未提出甲方认可的理由或改善措施，则甲方随时有权提前终止执行本合同，并收回相关授权文件及物品。

五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金 万元；

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补！公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

六、订货及货款结算：

2、货款结算原则：现款现货，款到发货；

七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，

如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

九、乙方权利和义务：

1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。

2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册□pop□整体vi形象内的市场推广用品。

3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。

4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。

5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上下10%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。

6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。

7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

十、产品运输：

1. 乙方可自行提货。

2. 运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。

1. 乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责任。

2. 须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3. 质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4、因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励；情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的

任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的,但未能达成公司销售目标而中止合同的,甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满足单方面中止合同的,甲方有权扣除乙方20%的经营保证金,并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后,甲方立即收回授权牌,乙方应在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识,否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

十五、争议解决:

因合同履行发生争议的,双方应协商解决,协商不成时,双方可以同意申请仲裁或提起诉讼,由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

十六、合同生效:

本合同经甲乙双方签字,且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份,双方各执一份,具同等法律效力。未尽事宜,双方另行协商补充合同,补充合同与正式合同具同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇六

甲 方: (以下简称甲方)

乙 方：（以下简称乙方）

甲方授权乙方为经销“土鸡蛋”省（市）（区、县）经销商，负责甲方“土鸡蛋”在上述规定的区域内进行产品销售、市场开发及品牌推广等工作。

二、经销权限

1、甲方授权乙方为上述地区的独家经销商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方授权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，乙方有权立即终止经销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，甲方将取消其经销资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方授权的销售区域，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。

三、经销期限

1、本合同的期限为壹年，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。

四、最低销售量

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，甲方有权取消乙方经销商资格。

五、结算方式

1、现金

2、其它方式

款到发货：以乙方货款进入甲方指定银行帐户为准。

六、合同前提条件

1、乙方须随首批货款交纳市场信用金 万元，作为信用保障金。

2、乙方首批进货款不低于 万元。签订本合同之日需向甲方交纳定金万，该定金可冲抵首批货款。

七、商品价格

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。

八、奖励

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 。

九、商情报告

- 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。

十、发货方式

采取物流发货方式，甲方承担物流费用。

十一、售后服务

- 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。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。

十二、合同生效

1、本合同经甲、乙双方法定代表人或其授权人签字，加盖双方合同专用章或公章(手印)，并且乙方在签署合同后10日内将首批货款及市场信用金汇入甲方帐户后，本合同生效。

2、本合同一式三份。附件和特别约定为本合同不可分割的部分，甲方持本合同两份，乙方持一份。具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇七

乙方：__有限公司

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方免费负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。

三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。

四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。

五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销策划，以及赠送内部培训手册十五本。

六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在四川省巴中市内不会出现第二家销售甲乙公司系列产品经销商。

七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。

八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。

九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。

十、乙方每年必须完成1000万元整（大写：壹仟万元整）办公家具经销业绩。

十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币100万元整（大写：壹佰万元整），代理有效期限为20__年10月10日至20__年10月9日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。

十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。

十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。

十三、其它：

1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。

2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

十四、本协议有效期自合同签订之日起至20__年10月9日，期满后如双方继续合作，需另行签订延期协议。

十五、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章： 乙方签字盖章：

甲方：__有限责任公司（盖章）

法定代表人或授权代表（签字或盖章）：

通讯地址：成都市武侯区武青南路51号大利星创意园1栋621号

邮政编码：__

联系电话：__

传真：__133680

日期： 年 月 日

乙方：（盖章）

法定代表人或授权代表（签字或盖章）：

通讯地址：

邮政编码：

联系电话：

传真：

日期： 年 月 日

2023年建材五金购销合同 产品经销合同优秀篇八

供方：

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条：商品名称、数量、型号、价格

注：如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

第二条产品包装规格：按原厂质量标准包装

第三条验收方法：货到验收

第四条货款费用等付款及结算方式：需方在收到全部货物后15天内结清货款。

第五条交货规定

- 1、交货方式：由供方送到需方指定地点。
- 2、交货日期：自合同生效期内30日
- 3、运输费：由供方自负

第六条违约责任

1. 需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价10%的违约金。
2. 供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值5%的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货款总值5%的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。
3. 供方所发货品有不合规格、质量或损坏等情况，需方有权拒绝付款(如已付款，应订明退款退货办法)，但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责

迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4. 约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第七条当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

第八条合同执行期间，如因故不能履行或需要修改，必须经双方同意，并互相通知或另订合同，方为有效。

需方(签字):

供方(签字):

日期: