

# 2023年食品销售合作协议书 销售承包合同 (大全8篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇一

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、甲方的权利和义务

1. 甲方向乙方提供产品专利证书，以保障乙方所售产品的合法性；
2. 甲方向乙方提供特约经销商的授权书；
5. 甲方负责按照专卖店的统一供货价向乙方及时供货；
6. 甲方向乙方提供技术指导，对安装人员进行培训；
8. 按照协议内容，监督乙方的服务和销售价格，销售人员承包合同。

### 二、乙方的权利和义务

1. 按照本协议的内容，要求甲方履行其相应义务；
2. 按照本协议的内容，拒绝甲方提供的不合格的产品及相关服务；

3. 按照本协议的内容，拒绝甲方的不合理要求；
5. 乙方不得以任何理由和借口拖欠甲方货款；
6. 必须保证在销售甲方产品时提供优质的服务；
9. 履行指导价格，不违反价格体系，合同范本《销售人员承包合同》。

### 三、价格及结款

1. 双方约定甲方供给乙方的\_\_\_\_\_自排锁\_\_\_\_\_元/组；\_\_\_\_\_自排锁\_\_\_\_\_元/组；\_\_\_\_\_卡档锁\_\_\_\_\_元/个。

2. 双方约定的结款方式为：\_\_\_\_\_。

四、其他约定\_\_\_\_\_。

### 五、协议有效期

2. 本协议自签约之日起，最长的有效期为\_\_\_\_\_年。

### 六、违约约定及其相关

2. 乙方没有履行自己的义务，甲方可以警告或者终止协议；
3. 本协议终止前，乙方须按照约定的方式或者现金方式结清所有货款；
4. 本协议一式两份，双方各执一份，自签字之日起生效；
6. 双方若有异议可提请法律诉讼或申请仲裁，诉讼、仲裁地

为\_\_\_\_\_地方法院或仲裁委员会。

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇二

乙方(需方):

签订地点:

签订日期: 日

为明确甲、乙双方的权利和义务,依据《中华人民共和国合同法》之相关规定,本着互惠互利的原则,经双方友好协商,签订本合同,并共同信守下列条款。

### 第一条 合同的标的

1、产品的名称、规格、价格、数量及金额:本合同所确定的产品为甲方的系列产品,具体的名称、规格、价格、数量及金额以甲方的价格表,或甲方发货清单为准。

2、产品的技术标准和质量,符合甲方产品质量的企业标准或国家标准。

### 第二条 交货、验收方式

乙方收到产品后应及时验收,若有异议应以书面形式在三天内向甲方提出,并提交货运原件,以便协助解决。否则甲方视为乙方以按要求收货。

### 第三条 甲方的权利和义务

1、甲方有向乙方提供质量合格产品的义务。

2、甲方有及时、准确的向乙方提供产品相关资料和证件的义

务。

3、乙方在保质期内如发现产品质量问题，甲方经查证后，属甲方责任的，甲方有无偿调换、退货的义务(乙方造成的除外)。

#### 第四条 乙方的权利和义务

1、乙方应向甲方提供有效的营业执照、卫生许可证、税务登记证及法定代表人身份证复印件。

2、乙方年销售任务为万圆，每月最低销售期间应按月、季度的销售计划进货。如连续三个月未完成销售任务的80%或全年未完成销售任务的80%，甲方有权取消乙方的经销权。无论是乙方放弃还是甲方取缔其经销权，乙方应无条件保证甲方产品的可持续稳定发展以及配合甲方做好渠道、市场的交接工作。

3、乙方享有甲方提供的促销商品等支持的权利。

4、甲方提供不超过生产日期60天的产品给乙方，否则乙方有权拒收。

5、乙方有责任配合甲方业务代表不定期到乙方查询经营及库存情况。

6、乙方的销售价格不得低于甲方提供的价格销售和跨区销售、否则取消所有返利，并取消销售甲方产品的资格。

#### 第五条 销售要求及销售政策

2、乙方在合同有效期内内完成销售任务万元，甲方按销售额的

3、乙方在合同有效期内内完成销售任务万元以上，甲方按销

售额的返利给乙方。

4、合同有效期内销售额在万元以下则无返利。

5、所有返利都必须是在合同期满且货款结清后的次月甲方以产品兑现给乙方。

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇三

委托方□ \_\_x 责任公司(以下称为甲方)

承包方□ \_\_\_x(以下称为乙方)

### 一、 承包物业概况

1. 物业名称： \_

2. 物业位置： \_市\_区\_门内大街东四路口东南角

3. 物业面积： 物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以\_市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准)

4. 产权性质： 全部商业物业产权

5. 物业使用率： 商业部分不低于80%。

### 二、 承包方式及范围

1. 承包方式： 销售、出租。

2. 承包范围： \_商业部分。

### 三、 承包期限及目标

1. 承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。
2. 销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。
3. 乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。
4. 在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

#### 四、 双方职责

##### 1. 甲方履行之职责：

1) 确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件；

d.《建设工程开工证》复印件；

e.《建设用地规划许可证》复印件；

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3) 甲方企业资质证书复印件：

a. 营业执照副本之复印件；

b. 地产开发企业资质证书复印件；

4) 提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5) 提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6) 办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7) 甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成\_年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8) 在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9) 由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10) 甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11) 按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12) 本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13) 甲方应履行的其它职责。

## 2. 乙方履行之职责：

1) 乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进度计划、销售价格控制表及付款方式和相应的销售策略，并提交甲方审议，审议通过后作为本合同书附件。

2) 乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3) 对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4) 乙方负责通过策划、推广手段有效提升\_商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5) 负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6) 积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7) 未经甲方允许，乙方(包括乙方所有业务人员)在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的承诺，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律法律责任。

- 8) 乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣，如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。
- 9) 乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。
- 10) 乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。
- 11) 乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。
- 12) 乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济 and 法律责任。
- 13) 乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性“非常事件”，有效地控制事态。
- 14) 乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。
- 15) 乙方应履行的其他责任。

## 五、 销售计划

1. 乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。
2. 乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼

盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和销售总额。

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据。一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

## 七、 销售价格

1. 依据《\_商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为\_0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。
2. 销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

## 八、 承包销售佣金

### 1. 承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

## 2. 承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

## 3. 承包佣金支付方式：

1) 甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根据乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2) 当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3) 当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4) 当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

## 九、 营销策划费

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方

案》，此方案包括如下几部分：1 商业招商方案。2 商业经营主体推荐方案。3商业分区、主题划分方案。4装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

## 十、 广告传播与推广活动

1. 甲方同意负担(3500000)的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2. 根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3. 乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

## 十一、 税收支付

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

## 十二、 违约责任及协议终止

、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单

方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

### 十三、未尽事宜

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

### 十四、适用法律与争议解决

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

### 十五、不可抗力

本合同书签定后，因《\_合同法》、《\_城市房地产管理法》中有关“不可抗力”条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关“不可抗力”条款中规定的合同处置措施施行。

### 十六、协议的变更

1、合同书之任一缔约方如认为有必要变更本合同，应在取得他方一致同意后，以书面形式为之。

2、合同书只任一缔约方认为本合同之履行已成为不必要或不可能，经甲乙双方协商一致，可解除本合同。

## 十七、协议生效

本合同一式六份，正本两份，副本四份。甲乙双方各执正本一份，副本两份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇四

甲方： （买方简称甲方）

乙方： （卖方简称乙方）

一、工程地点：

二、工程名称：

三、钢材承包：甲方现将本工程使用的全部钢材发包给乙方供货，工程约300吨。按“付款方式”中协议付款及时情况下，乙方必须按甲方提供的计划单及时供货。

五、钢材质量：每批所进钢材均必须由甲方随机抽样送检，确保符合县建设局建筑材料检测中心的检测标准，保证合格，乙方应提供各个型号钢材质量证明书，甲方应先检测合格无误后使用，否则乙方不予负责，若未经检测使用视同该批钢材产品质量合格。

六、钢材接收：甲方指定、等人为甲方签收钢材代表，上述人员任意一人出据收料单或在送料单上签字，甲方均应认可（可代钢材款欠条）。

七、付款方式：乙方前期为甲方垫资40万元，之后甲方应先付下批应购钢材所需款项，乙方根据数量及时供货。垫资金部分期限5个月（不计息）即20\_年11月底甲方应确保付清所垫钢材款，否则按月息5%结算利息给乙方，（即每万元月息500元计算）但仍不得超过20xx年春节前，确保全部结清。

八、运输卸货：在道路畅通情况下乙方包送料到工地，卸货及卸货安全保障等一切事务由甲方负责。

九、责任保证：如因钢材款未及时到位暂停供货影响施工的由甲方负责。付款及时到位但钢材供货未及时到位的由乙方负责。如甲方在中途使用其他单位或个人的钢材，乙方有权停工并限定甲方在七日内将所欠全部钢材款结清给乙方。

十、违约责任：本协议一经签字，及具有法律效力，双方不得违约。如在执行中发生争执和纠纷，应先双方协调仲裁，解决不了的可向人民法院起诉。本协议一式二份，甲乙双方各执一份，其他未尽事宜另行协商。材料款结清后本协议自动失效。

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

# 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇五

乙方：（以下简称b方） 地址□ abn:

## a□名词解释

1、产品：指的是“某某食品有限责任公司”生产制造的 现有的和双方合约期内 开发的系列产品等(包括“和 客户oem 代工的品牌)。

2、商业事务：指的是“某某食品有限责任公司”，在澳大利亚联邦市场有关“市场调查、市场策划、广告宣传、产品促销和售后服务”等商业活动。

### 1、代办内容：

1.1□a方授权b方在“澳大利亚联邦”独家代理其“产品”的批发以及零售销售业务，“产品”的具体品种及规格，以经a□b双方协商确认的订单为准。

1.1.1□a方在授权b方独家代理销售其“产品”期间，不得再在“澳大利亚联邦”另设经销商 或销货给第三方；同时□a方有义务发公告信给中国境内各代理商及及电商渠道代理商，不得将a方产品销售至澳大利亚联邦。

1.2□a方如果授权b方在“澳大利亚联邦”代办其“商业事务”，其费用由a□b双方协商解决。

1.3□a方授权b方在澳大利亚境内独家商标权，在澳大利亚联邦境内允许b方进行销售渠道以及宣传推广使用；b方如发现澳大利亚联邦境内有其它公司或个人在没有b方公司授权下，公开在市场销售a方公司的产品□b方为防止澳大利亚联邦市场内其它公司或个人的恶意竞争，可对其他未经授权的公司或个

人采取有效的澳大利亚联邦法律措施，切实维护好a方品牌形象以及b方在澳大利亚联邦境内的利益。

## 2、代理的期限及续约：

2.1、代理期限为年日至月

2.2、代理期满前a□b双方协商确定是否继续合作；

2.3、在同等条件下□b方享有续约的优先权。

## 3、供货价格：

3.1□a方根据市场价格之变化调整价格时，须提前30天通知b方。

3.2□a方产品出厂价不包含需翻译的产品配料表标签价格及人工费用，标签价格及人工费用以a方核算的成本价格为准，在产品出厂价上增加体现。

## 4□a方的责任和义务：

4.2、按b方订单的具体要求，及时交货给b方指定的承运人；

4.3、认真对待b方反馈的市场信息和意见，对b方在产品方面的要求和意见，要给予全面的支持和配合。

4.4□a方交货地点在广州，产品质量及相关要求按中国标准执行，如违反销售当地法律法规的，责任由b方承担□a方不承担任何责任。

4.5、如a方产品及其执行标准与b方销售地域的要求、标准不一致的□b方不得将a方产品在该地域销售，否则由此产生的

责任由b方承担。

## 5、销售目标

b方年度销售目标为20\_年12月1日至20\_年12月31日。如b方未完成第一年销售目标，合同自第一年期满后终止。

## 6□b方的责任和义务：

5.1□b方要尽最大之努力在“澳大利亚联邦”推广a方之产品；

5.4□b方要 定期 与 不定期 的在“澳大利亚联邦”的大型销售网点内组织一些现场试吃、特价促销活动 -----以此推动a方产品的销售，费用由b方自行承担。

## 7、合约附件：

a方的《产品报价单》□□b方的《订单》及a□b双方的传真、电邮、微信往来等为本合约之附件，与本合约 具有同等的法律效力。

## 8、争议和纠纷的解决方式：

8.1□a□b双方发生争议和纠纷时应协商解决，协商解决不成时提交中国国际贸易仲裁委员会上海分会按中华人民共和国相关法律、法规、规章仲裁，并且该仲裁结果对a□b双方是终局的。

8.2、鉴于本合约定解决“争议和纠纷”的仲裁地在中华人民共和国，故本合约采用中文文本，发生歧义以中文解释为准。本合约一式肆份□a□b双方各执两份，自a□b双方盖章或a□b双方法定代表人签名之日起生效。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

# 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇六

## 一、代理权及代理方式

- 1、甲方授予乙方在 区域内销售某某产品的独家代理销售权；
- 3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

## 二、甲、乙双方的权利和义务

### （一）甲方的权利和义务

- 2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。
- 3、甲方根据乙方销售情况向乙方提供价目表、广告宣传图片及经销辅助材料等。
- 4、甲方向乙方提供样品 平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。
- 5、在乙方销售量连续 个月低于 平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

### （二）乙方的权利和义务

- 1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币 元 ；
- 2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币 元，当乙方销售总量超过200平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。
- 3、乙方应保证月最低销售量不低于 平米，年最低销售量不

低于 平米，

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

### 三、激励条款

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过400平米，甲方奖励乙方10平米普通型平板。

### 四、竞争禁止条款

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内（包括续签合同的合同期内）代理产品的所有销售额的10%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

### 五、保密条款

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

### 六、价格条款

#### （一）甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格；

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

#### （二）乙方的销售价格

4、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前 天通知乙方。

### 七、物流条款

## （一）定货

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前 天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

## （二）付款

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定；

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

## （三）提货

2、乙方款到甲方后尽量当日提货。若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

## 八、终止条款

注：应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

## 九、合同争议解决方式

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

十、本合同有效期为一年，自 至 止。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：（盖章）

乙方：（盖章）

法定代表人：（签字）

法定代表人：（签字）

住所地：

住所地：

联系方式：

联系方式：

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇七

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、工程名称 工程地址： 光明路-程家桥路

二、工程单价□ 42/m<sup>2</sup> (肆拾伍元每平方)（包括实验塔所有外架及造型外架电焊）

三、结构类型： 框架

四、暂定面积□ 1000m<sup>2</sup>

五、承包方式：乙方包清工、包质量、包安全、包辅料(切割片、电焊条、工具、等)、包进度(包工期)、包文明施工、包住宿及生活用电)、包结构验收。

## 六、承包内容及要求：

- 1、根据图纸要求及现场交底按照电焊验收要求对所要求焊接的构件进行焊接(电焊、气割)、切割、场内水平、垂直度的加工、制作。焊缝质量必须达到焊接技术验收规范要求。电焊工作包括整个工程全面竣工验收结束。焊工必须有特殊工种操作证并持证上岗。
- 2、工作范围内的文明标化、清洁卫生等。
- 3、承包工程范围内的安全、文明施工等。
- 4、生产性临时的搭设、拆除等。

七、工程质量标准：100%优良率，根据质量要求标准，乙方必须严格按照质量验收标准和施工规范，作好每道工序施工，每道工序完工后乙方必须先做好自检，互检工作然后通知甲方验收。经验收达到质量标准方可进行下道工序，达不到质量标准必须认真按照验收提出的整改措施和要求进行整改，直到达到标准为止。如经整改仍然达不到要求乙方必须承担双倍的发生总包方对甲方的罚款处罚，作为对甲方信誉的赔偿。

八、工期要求：总工期 15 天(按总包单位的进度计划执行)。若在要求工期内不能完工，造成总包方对甲方的工期罚款，根据乙方承包总价按相应的比例给予双倍处罚。

## 九、安全要求及综合治理；

1、工程建设安全生产有关管理规定，严格按照安全标准组织施工，做到安全施工，若造成人生安全事故，乙方承担由此而产生的全部经济 and 法律责任。若发生重大安全事故应立即上报有关部门并通知甲方代表且作好相应的应急措施工作。

- 2、严格遵守各种法律法规，服从甲方等相关部门的指挥，自觉遵守甲方的规章制度。
- 3、乙方进入施工现场各相关证件必须齐全并交复印件及花名册一份交甲方备案。乙方要给施工人员购买意外险，如不买甲方有权代买，费用有乙方支付(约每人每月250.00左右)。
- 4、进入施工现场必须正确使用和佩带各种安全防护用品。
- 5、宿舍内严禁乱拉乱接电线，严禁在宿舍内烧煮食物，宿舍内禁止使用一切电器设备。
- 6、凡在施工区域内外发生的治安事件，均由乙方自行负责。

#### 十、甲方职责：

- 1、负责对乙方进行质量、安全、进度、文明施工，操作规范等技术交底。对乙方进场后的施工能力、人员素质、技术素质、进行考核，如试乙方达不到质量、进度、文明施工、综合治理要求的甲方有权单方终止协议，其施工部分工程量不予结算，作为对甲方信誉损失的赔偿。造成对甲方经济损失的乙方给予赔偿。
- 2、根据现场条件，提供乙方的食、宿、其费用自理。
- 3、积极为乙方创造施工条件，做好协调工作。
- 4、负责对乙方的质量、安全、进度、文明施工进行监督检查，对不符合要求的提出整改意见和措施。如乙方整改达不到要求或不予整改，甲方有权派人进行整改，其费用按整改部分工作量费用的两倍从乙方人工费中扣除。

#### 十一、乙方职责：

- 1、根据承包工程量组织相应的施工人员，进场人员必须做到

有证上岗合理搭配，其思想素质好，技术能力强。

2、熟悉施工图纸，严格遵照甲方设计要求，进行组织施工，确保工程质量、进度、安全、因管理不善达不到质量标准造成的返工，应负担由此造成的工料、工期损失。

3、乙方进场人必须相对稳定，未经甲方同意不得随意变动班组人员。

4、接受甲方及总包方对质量、安全、文明施工等进行的技术交底、教育和监督，服从指挥。

5、对甲方提出的整改意见应即时组织人员进行整改，直至达到标准为止。

6、爱护现场的各种设施和设备，不得随意损坏，如有损坏则给予其价值的两倍予以赔偿和处罚。

十二、文明标化、卫生要求：

1、认真搞好个人、宿舍、现场卫生，随时保持文明清洁。

2、认真按照文明标化要求，对自己承包范围内的材料分类堆放整齐。 3、每道工序完工，必须做好工完场清工作，能用的材料必须利用。

4、凡以上达不到要求者，根据其性质、范围及价值给予两倍以上罚款，每次每项最低不少于50元。

十三、人工费结算及支付：

结算方式：按实测面积计算。开工二天内付乙方10000.00元生活费，主体钢架验收后按暂定面积造价七天内支付人工费80%(含借支生活费及罚款)。剩下的20%待工程全面竣工验收后七天内付清。

#### 十四、其他：

- 1、本协议如有未尽事宜，经甲、乙双方协商，另签补充协议。
- 2、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。
- 3、本协议自签字之日起生效至工程款全部付清自动失效。
- 4、甲方提供一套工作服，每套工作服从乙方施工款中扣除30.00元。(安全帽及安全带等)乙方自行提供。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 食品销售合作协议书 销售承包合同汇总篇八

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

### 第一条：保证条款

- 1、甲方保证其为依法成立有权签订本合同的独立法人或组织。
- 2、乙方保证其与甲方合作经营的营业执照在履行本合同有效期(包括续约)内均有效，经营范围符合甲方要求。
- 3、乙方保证甲方无须为乙方与第三方可能存在的经济纠纷负任何责任。

### 第二条：标准内容

- 1、甲方认定乙方为(详见代理商报价单)，在地区定客户(指定客户详见销售目标协议书)的代理商。代理期限自 年 月 日至 年 月 日。

2、乙方须对本合同代理区域内指定客户在签订本合同之日起60天内，完成终端网点铺市、样面陈列工作。

3、乙方须支付代理区域保证金( )万元。

### 第三条：价格标准及新品推广

1、甲方按双方约定出厂价格供货给乙方，乙方须严格按双方协定的销售价格进行销售(如根据市场的不同有需要调整市场零售价时，必须经甲方书面认可后方可执行)。

2、甲方有权按公司全国市场的实际情况变化，以及受原材料价格调整等因素，对产品进行出厂价格及零售价格的调整。(甲方在调价前，应提前30天通知乙方)，同时甲方与乙方的结算价格随之相应调整，甲方不得擅自针对乙方所经营市场单独调价。

3、自合同生效之日起，甲方推出的指定新品，乙方在该区域享有代理优先权，甲方在通知乙方指定新品上市90天内，乙方仍未订购指定新品，则视乙方自愿放弃指定新品代理权，甲方有权在该区域发展指定新品经销商。

### 第四条：款项及物流事项

1、结算条件□a□款到发货。款到甲方指定帐户，甲方安排发货。

2、物流条件□a□甲方由于受原材料短缺，或其他客观原因，造成不能及时供货，甲方有责任及时通知乙方，乙方有义务通知本区域客户。

b□甲方在乙方汇款至甲方指定帐户之日起7天内，按乙方订单要求向乙方提供相符产品。甲方未能及时或按订单要求提供相符产品造成的乙方直接经济损失，由甲方承担责任，乙方

须出具相应证明及资料单据。

c□有运输造成货物破损无法正常销售的产品，乙方须在第一时间通知甲方，有甲方确定处理事宜。

## 第五条：双方责任和义务

### 1、甲方责任和义务

1.1甲方须配合乙方销售，提供与产品相关的有效证件。

1.2甲方提供的产品必须符合国家食品卫生法规定的质量要求，若有质量问题，甲方全权负责。

1.3甲方须保证供给乙方的产品为当月产品(30天内生产的产品)。

1.4 甲方通过第三方物流运输至乙方指定仓库，乙方验收入库(运输费用先 由乙方垫付，乙方可在下批货款中扣除)。

1.5甲方须保证乙方代理区域内本合同指定产品、指定客户的销售价格和经营渠道的稳定性。

1.6甲方在产品铺市、品尝、促销、品牌推广等一系列市场营销活动中，须配合乙方完成各种促销活动。(详见代理商合同年度促销规划书)

1.7 本代理合同终止双方不再续签时，甲方须30天内认定新代理商，配合甲方做好乙方商品库存交接工作，货物价值按实际供货价结算。门店库存商品保质期须在二分之一以上，乙方仓库库存商品保质期须在三分之二以上，期内商品由乙方负责处理完成后，方可办理客户移交。甲方须在乙方代理客户移交手续完毕后30天内结清留余款项。

## 2、乙方责任和义务

2.1 乙方须向甲方提供有效的营业执照、税务登记证、食品卫生许可证等证件复印件并加盖合同公章。

2.2 乙方须遵守甲方所认定的销售区域，参照甲方指导价格销售甲方的产品，严禁跨区销售，低价倾销或抬价销售，谋取暴利。

2.3 乙方须按甲方要求全品项销售甲方指定产品，合理控制库存，保证代理区域内指定客户的销售品项的完整性。有预算、有计划的安排，及时向甲方汇款订货。

2.4 乙方须配合甲方区域代表核查乙方库存及乙方客户资料，开展区域市场管理、市场营销、市场拓展等活动。

乙方仓库库存商品保质期需在三分之二以上，期内商品由乙方自行处理。乙方需完成库存清点、指定客户移交后方能提出留余款项结算。

## 第六条：储运和提货及退货

1、 由内在质量、包装等问题而造成无法销售的指定产品，甲方给予正常调 换。

2、 乙方代理区域内指定客户出现指定产品滞销，须甲乙双方协商后，方可 退货。退货商品须是乙方仓库内保质期为三分之一以上的未开箱滞销 商品，退货运输费用由乙方承担。

## 第七条：销售目标事项

1、 乙方在经营中，有义务优先向客户推荐甲方系列产品，同时负责做好甲方 产品的售前、售中、售后服务工作，维护甲方品牌的声誉，树立良好的产品及企业形象。

2、乙方需确保按期按量，积极完成双方确定的销售指标(详见销售目标协议书)。

3、甲方须配合乙方完成进场铺市工作，双方协商处理、共同承担前期指定客户进场产生的费用，以进场协议为最终解释权。(详见进场协议书)

#### 第八条：忠诚度及违约责任

1、乙方在代理甲方产品期间，必须处处维护甲方的利益和形象，不得跨区域销售(甲方同意调拨除外)更不得有意低价冲击市场;一经发现甲方有权终止双方未到期限合同并没收代理区域保证金。

#### 第九条：合同生效、违约、仲裁及变更

1、本代理合同有效期为三年，在附件一有效期的基础上成立。本合同期限届满，双方如不再续约，本合同自然终止。本合同之前，其它约定与合同相抵触的，一律以本合同为准。

2、在本合同履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决，如协商不能达成一致，交由甲方所在地人民法院裁定。

3、本合同条款的任何变更，增删，可由双方另行书面补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

#### 第十条：其它

1、本合同附件是本合同不可分割的部分与本合同具有同等的法律效力。

2、本合同一式两份，甲乙双方授权代表签字、盖章后即生效，甲乙双方各执一份。