

# 最新猪肉购销合同(模板8篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么合同书的格式，你掌握了吗？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。

## 猪肉购销合同篇一

地 址：

邮码：

电话：

法定代表人：

职务：

乙 方：

地 址：

邮码：

电话：

法定代表人： \_

职务：

甲乙双方经过友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发

经营或拥有的xx项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

## 第一条 合作方式和范围

1. 甲方指定乙方为在 xx项目 项目的独家销售代理方，项目位于 ，总建筑面积约为 平方米，共计 套，以上面积均为暂测，以房地产测绘部门出具的测绘面积为准。
2. 若乙方在委托期内能完全履行本合同所约定的相关职责，并按时完成销售任务，无重大过失，则甲方对该项目在委托期内不再委托其他公司销售代理。

## 第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为 个月，自20xx年 月 日至 年 月 日。在本合同到期前的30天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长6个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。
2. 在本合同有效代理期内，双方不得单方面终止本合同。

## 第三条 费用负担

1. 本项目的推广费用(包括但不限于报纸电视广告投放费用、印制宣传物料、售楼书、制作沙盘、样板房售楼部样板展示区等设计施工等)由甲方负责支付，相关方案甲方审定后执行。
2. 甲方负责为乙方提供销售场所，保证并缴纳销售期间水、电等配套正常使用和费用。

由于项目展示销售需要的电话费、办公设备、样板房内所有费用等所有投入均由甲方承担。

3. 乙方自行负责销售期间其销售人员的工资、奖金和其他劳务报酬；保证销售环境的

整洁；乙方策划人员的工资、奖金和其他劳务报酬以及工作设备的支出均由乙方支付；乙方人员来往于本项目的所有差旅费用均由乙方自行承担。

#### 第四条 销售价格

1. 双方同意，项目的销售均价为 元/平米，乙方根据此销售均价制定销售底价表

作为本合同的附件。

2. 此销售底价表得到甲方的书面同意之后执行；低于此底价表成交的单元必须得到甲

方签字同意。

3. 甲方同意乙方按照此底价表上浮一定比例制定对外销售价格表，必须经甲方签字后

执行；

4. 乙方应在销售过程中严格执行经甲方批准的销售价格及优惠政策，不可以自行提高

或降低价格进行销售。

#### 第五条 代理进度、代理过程的约定

##### (一)代理进度

1. 销售进度以取得的《商品房预售许可证》、现场样板展示区、样板房等按照双方约定的要求竣工为准。

2. 代理进度甲乙双方可根据市场和项目实际情况进行调整(以批准的销售计划为准), 调整进度经协商后作为本合同补充条款与本合同一样合法有效。

## (二)代理过程

甲乙双方在房屋销售过程需要按照以下条款约定执行:

1. 甲方应在开盘前确定《房屋订购书》、《青岛市商品房预售/买卖合同》样本, 乙方提供参考意见, 销售过程中与样本有出入的条款需经甲方授权人员签字确认。

2. 甲乙双方分别任命一名负责人(乙方为 , 甲方为 ), 负责销售信息的及时沟通和问题处理。乙方需要按照甲方的销售规范进行销售, 并接受甲方的监督。

### 3. 购房付款以及进款的约定

(1) 客户订购房屋需签定甲方提供的《房屋订购书》, 并于《房屋订购书》签定后七日

签署《青岛市商品房预售/买卖合同》。

(2) 分期付款客户须于签定合同日交齐房款的60%, 余款应于房屋交付之前缴清。

(3) 办理按揭手续的客户, 签定合同时交齐首付款(不低于总房款60%)并于7日

内办理完剩余房款的贷款手续, 贷款款项进款时限根据银行规定。

## 第六条 代理佣金及支付

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金:

(1)甲方在买方正式签定《青岛市商品房预售/买卖合同》并支付首期款后，乙方即可

获得本合同所规定的代理佣金。

(2)对于乙方已签署《青岛市商品房预售/买卖合同》并已缴纳首期款项的房屋，乙方

每月1日前提供佣金清款明细单报甲方审核。甲方于收到清款明细单后的5个工作日内向乙方支付佣金，乙方提供等额的合法票据。

3. 因客户违约而没收的定金和收取的违约金，归甲方所有。

## 第七条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行收款帐户。

(2)甲方应提供政府有关部门对开发建设\_XX项目\_项目批准的有关证照(包括但不限于：国有土地使用证、房地产权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证证)和销售本项目的商品房销售许可证(外销商品房预售许可证)、青岛市房地产项目开发经营权证，以及《产品说明书》、《质量保证书》复印件(加盖甲方公章)。

(3)关于代售项目所需的有关资料，包括但不限于：总体效果图、沙盘、楼座标示、局部效果图、楼层平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、配套设施、楼层高度、销售面积、销售价格、使用功能等(书面形式确认)。

(4)甲方正式委托乙方为\_XX项目\_项目销售代理的委托书，并现场公示；

2. 甲方负责保证该项目的销售合法性，申办有关售楼之法律批文，并为该项目之成交客户以政府部门认可之程序办理买卖手续。
3. 甲方保证若客户购买的该物业的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。
4. 甲方委派财务负责收取定金和房款并出具相关收据发票。
5. 甲方负责确定按揭银行并联系撤押手续等。
6. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。
7. 甲方负责提供现场示范单位、售楼处、看房车等对外销售道具。
8. 甲方如期保障工程进度，确保工程按预定时间竣工并验收合格，如因工期延误而给销售带来影响，由甲方负责。
9. 甲方在尊重乙方利益的同时，有权对乙方工作进行监督、检查，发现不妥之处，随时提出整改及调整意见，双方协调一致。
10. 销售过程中，项目如有变动甲方应以书面形式通知乙方，双方签字确认，对于乙方提出的书面问题，应三日内给予书面答复。
11. 甲方在销售期内收到乙方提供的意见时，应在要求时限内就乙方意见作出答复，并以甲方签字或签章形式认可为准。
12. 本项目的总体规划、单体建筑户型设计、园林景观规划设计、样板示范区设计施工、交房装修标准及样板房施工、营销推广策略等，应充分尊重并参考乙方的建议，甲乙双方共同签字认可。

13. 甲方同意在本合同有效期内，本项目所有对外宣传的资料、户外广告牌、媒体广告及专项活动等的落款中均体现乙方作为独家销售代理的角色，以利于销售工作的开展，内容为“全程代理：合建行房地产”。

## 第八条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定项目广告推广计划，并制定销售计划，安排时间表；

(2) 主动挖掘客户，派送宣传资料、售楼书；

(3) 在甲方的协助下，带领客户参观并介绍项目、环境及情况；

(4) 利用各种形式开展多渠道营销活动；

(5) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

(6) 乙方应遵守甲方在售楼现场的公示规定；

(7) 乙方不得以非甲方名义与客户签定有关甲方委托房屋的相关文件，包括但不限于认购书、订购书、合同等形式，且不得以非甲方名义收取客户任何款项。

2. 乙方负责项目的营销策划以及宣传执行的组织工作，乙方在对外营销推广过程中，严格遵守国家、地方各项规定，全面维护甲方利益，对项目各种有关宣传的计划及费用，经甲方同意后实施，并须配合建设和售房进度。

3. 乙方协助甲方签署该项目之订购书及其购房合同，负责督促购房者及时按照合同缴纳各期房款，并督促购房者及时到银行办理有关按揭手续，并于每月初向甲方提交上月《合同签订汇总表》进行核对。

4. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的xx项目项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。
5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格。在客户同意购买时，乙方应按甲方确定的付款方式告知客户交款。若遇特殊情况(如团购情况)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。
6. 在项目正常销售期内，乙方负责安排销售团队工作人员不少于 名(案场经理1名、秘书 名，置业顾问 名)，如因销售人员辞职情况，乙方须在一个月之内调整完毕，保证项目销售小组人员数量稳定。
7. 乙方应避免案场经理、销售人员的频繁更换。
8. 乙方在销售过程中不得随意更改销售方案，所有销售方案及销售资料的准备必须经甲方确认后方可准备和对外公布。如因乙方单方面原因造成甲方经济损失的，乙方承担赔偿责任。
9. 乙方为该项目下列销售工具制作过程中提供参考意见，并积极配合，保证及时、准确、符合要求：项目模型效果、视频、广告公司的选定、展销板、楼书、户外广告等的制作、邀请函、平面图、价目表、销售文件、报纸广告及电视广告设计拍摄。
10. 乙方配合甲方的项目营销推广和宣传执行工作，并向甲方提交工作进度及效果表。
11. 乙方必须按照《青岛市商品房预售/买卖合同》中所规定的条款，与客户达成一致后，签定买卖合同。乙方对客户予以的任何书面额外承诺均由乙方承担全部责任，如因此引起客户退房的，乙方应返还甲方所支付的佣金。



12. 甲乙双方商定，凡购房客户一经签署购房合同后，因故无法履行合同而引起的法律纠纷，乙方有义务根据甲方的要求积极配合甲方处理。

13. 乙方协助甲方协调与客户的关系，使甲方与客户保持良好的关系。

14. 乙方在销售推广管理过程中，定期(每周一次)向甲方汇报销售情况，反映存在问题、一周来人来电分析和市场信息反馈。并在每月5日前向甲方提交销售月分析报告。

15. 乙方配合甲方交房，催交款项，并配合甲方要求，提供甲方所需要的销售数据统计报表，包括但不限于不同形式的日报表、周报表、月报表以及项目的整体销售信息数据统计报表。

## 第九条 合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束。

2. 在合同履行期间，乙方无法按照约定进度完成销售任务，或出现其他有损甲方利益的情况：包括不按规范签署销售合同、不按照约定流程操作、超越甲方授权逾权代理、私收客户钱财等以甲方名义与外界发生的一切欺骗、违法现象，给甲方带来名誉或经济损失的，甲方均有权随时终止合同，并约定由乙方赔偿相应损失。

3. 乙方如在合同履行过程中，对于甲方调整意见无法达成共识，或对于甲方出现的违约行为，损害乙方名誉和利益的，乙方有权终止合同，并要求甲方赔偿相应损失。

## 第十条 违约责任

1. 甲乙双方均不得单方面终止合同，任何一方单方面提前终止合同需支付另一方人民币伍拾万元违约金。
2. 甲方若未能按照本合同约定的代理佣金、溢价结算方式支付乙方费用的，则每逾期一天甲方应支付给乙方应付款项总金额的千分之一。如逾期超过30天甲方仍未付款，乙方有权停止销售工作直至甲方支付相关费用止。
3. 如甲乙双方解除合同，甲方应在乙方撤场前结清乙方的代理佣金及溢价佣金。

## 第十一条 竞业禁止

甲、乙双方任何一方员工因故离职或被解聘后，合同他方在委托服务期限内及期后6个月内，不得与该员工有任何形式的雇用或合作，否则视为对合同他方的违约并承担法律责任，应赔偿对方罚金人民币伍拾万元。

## 第十二条 其他事项

1. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。
2. 本合同一式三份，甲方执两份，乙方执一份，经双方代表签字盖章后生效。
3. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：

乙方：

代表人： \_

代表人：

20xx年\_\_月\_\_日

## 猪肉购销合同篇二

出售方： \_\_\_\_\_（以下简称“甲方”）

身份证号： \_\_\_\_\_

联系地址： \_\_\_\_\_

购车方： \_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

身份证号： \_\_\_\_\_

联系地址： \_\_\_\_\_

乙方于\_\_\_\_年\_\_月\_\_日购得甲方一辆，经甲乙双方共同协商自愿达成以下协议。

一、该车原始登记时间： \_\_\_\_\_。

二、甲方自愿将自己的车及该车的手续和费用卖给乙方，车牌号为： \_\_\_\_\_；

车架号为： \_\_\_\_\_； 发动机号： \_\_\_\_\_。

三、甲方已将如下车况如实告知乙方： \_\_\_\_\_。

四、乙方已知晓以上甲方告知的车况。

五、甲方承诺已将车辆真实情况全部告知乙方（见第三条列

项)，如有隐瞒，乙方可凭车辆检修部门的证明向甲方采取以下补偿措施：

- 1、乙方退车，甲方将购车款全部退还乙方。乙方不付折损费。
- 2、甲方承担车辆检修费用，并承担由此给乙方造成的经济损失。

六、乙方对第三项所列车况的检验期为。

逾期不再追究甲方的责任（自购车之日算起）。购车后乙方正常使用过程中产生的维修费用由乙方承担。

七、此车自以前与本车发生的一切有关事情及问题由甲方负责，自以后与本车发生的一切有关事情及问题由乙方负责。

八、购车款（大写）\_\_\_\_\_元整，（小写）\_\_\_\_\_元整。

自签订协议日预付（大写）\_\_\_\_\_元整，（小写）\_\_\_\_\_元整，待办完转籍过户手续后再付余下（大写）\_\_\_\_\_元整，（小写）\_\_\_\_\_元整。协议签字后生效。签订协议后，双方不得反悔，乙方如有违反，甲方不退还乙方已付车款，甲方违反，将双倍返还乙方已付车款。

九、未尽事宜，双方协商解决。

十、协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_

乙方（签章）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 猪肉购销合同篇三

注册时间：\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_

南阳办事处地址：\_\_\_\_\_

南阳办事处电话：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着友好合作、相互协商的精神，在自愿的基础上就该项目之全案策划、销售代理事宜共同达成如下协议：

### 第一条：项目名称及地址

\_\_\_\_\_万平方米（以有关部门许可或批准的内容为准）。

### 第二条：代理权限

- 1、甲方委托乙方就该项目进行全案营销策划、销售代理工作。
- 2、双方约定，合作期间甲方对本项目不得自行销售或交第三方销售。
- 3、乙方有权利在基础价格上提高价格，形成每套房源的销售表现价格，并可以给予客户一定程度的优惠（但优惠价格底线不得低于双方约定的该房源的基础销售价格）。

4、甲方在实际销售中不可单方面提高销售价格，否则，在乙方未完成销售任务的情况下负责承担项目销售人员的工资。

### 第三条：合同期限

1、本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、合同期限结束时，

双方可再次洽谈延长合同期限事宜，并根据具体情况另行签约。

### 第四条：甲方责任及权利

1、甲方须根据本合同按期向乙方支付有关的服务费用。

2、甲方在“正式销售”前，按乙方要求及时向乙方提供该项目的《国有土地使用证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建设工程施工许可证》《商品房销售（预售）许可证》五证文本及图纸以及可使用的立面、鸟瞰、效果图等，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划、整合工作提供方便。

3、甲方指定专人负责与乙方进行工作对接，加强沟通。对乙方提供之报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划及营销计划。

4、对乙方建议的招商、销售价格表、付款方式、销控方案、策划及宣传推广方案及时提出修改意见，并经甲方确认后执行。

5、合同签订后，如甲方还需乙方提供合同约定外之服务及支持，则甲方须以书面形式向乙方提出，乙方则根据其服务内

容及工作量向甲方收取相应费用。

6、甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售以及招商工作所需证件及合同文本，并在乙方销售人员进驻案场2个月内取得销售经营权的合法证件，否则按月额外支付乙方\_\_\_\_\_万元基本运营费用。

7、有关现场售楼处、样板间、户外广告（围墙、指示牌、广告牌、车身广告灯）、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、推广活动（含销售人员派单）、电台广告、电视广告、报纸杂志广告及软性文章的委托制作费及发布费等与本项目招商、销售有关的第三方费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判由乙方完成。

8、自双方合同签订后，乙方工作人员将在90日内入场，甲方需在合同生效90日内完成售楼处的装修及其他配套设施，如未能如期完成将在第91天起由甲方负责支付乙方案场人员工资，直至入场工作。

9、本项目需引入外埠之商户，乙方应将目标意向客户列出以书面形式提交给甲方。如因引入外埠之商户过程中产生各项差旅费用（即乙方及目标商户所发生的）则由甲方支付。

10、甲方预留或自留房源将直接纳入乙方销售任务量，并按照房源数量向乙方支付基础代理费。

11、甲方负责销售及招商工作中本合同的审查、备案登记工作，并派财务人员在售楼部负责收取楼房销售款项。

12、甲方负责项目后期运营中的经营管理工作及前期相关准备。

第五条：乙方负责及权利

- 1、乙方须根据本合同相关条款向甲方收取有关服务费用。
- 2、乙方将组成4—5人的项目核心小组进行本项目的全程服务工作（辅助人员不计在内），与甲方密切联系，加强沟通。
- 3、甲乙双方合作签订后，乙方应立即开展工作，但如甲方在合同签订后七日内首付款仍未到账，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到账为止，由此产生的相应损失，乙方不予负责。
- 4、乙方应本着客观的原则，按附件一（商业项目全案策划纲要）的规定以及甲方提出之有关项目策划工作的合理要求完成策划工作，并尽力提供准确的资料以供参考。
- 5、自本合同签订后，乙方向甲方提交项目整合推广营销策划方案。
- 6、乙方应组织项目组定期与甲方就本项目举行例会、双方经理级人员参加。
- 7、乙方应制定详细的营销策划执行方案，密切配合并代理甲方实施策划方案。
- 8、乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后方可执行，乙方应负责设计、执行和各种媒体发布或制作的工作。
- 9、在合同履行期间所有客户乙方有义务负责签约，甲方应予以配合。
- 10、甲方同意在所有该项目的vi印刷上，乙方为全案营销代理公司，并且乙方有权标注乙方公司名称和商标识别。
- 11、乙方在完成合同销售总平方面积的90%，即视为合同履行完毕，乙方有权撤场。



12、本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品（电脑、打印机、复印机、电话、电视、音响、饮水机、擦鞋机、看房汽车等）由甲方提供，乙方项目小组人员工资及提成由乙方负责。如果需要在外地设置招商部（销售部），其人员所产生费用双方另行协商，以合同附件明示。

## 第六条：销售任务的确定

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

## 第七条：代理服务费用及结算方式

### 1、前期项目启动资金

本合同签订之日起\_\_\_\_\_日内甲方向乙方支付前期项目启动资金\_\_\_\_\_万元整。

### 2、代理服务费及支付

双方约定甲方支付给乙方的本项目代理服务费，分为基本代理费和溢价分成、销售奖励三个部分：

#### 2、1基本代理费

双方约定按套计提，乙方每销售一套房源应提销售房款额\_\_\_\_\_%的基本代理费。凡签定预定房协议或商品房买卖合同即视为成交，甲方按该房源总房款计算支付给乙方基本代理费。商业部分统一按\_\_\_\_\_%计提，乙方协助办理银行按揭手续。

#### 2、2溢价分成

双方约定本项目的平均价格为元\_\_\_\_\_/平方米，以此制定具体房源的基础价格，销售中超过基础价格部分的房款视为溢价部分，分成比例为\_\_\_\_：\_\_\_\_，即甲方得\_\_\_\_%，乙方

得\_\_\_\_\_%。

## 2、3销售奖励

乙方在每期项目推广、整合销售过程中，如成绩突出，甲方应在每期销售完毕后、给予乙方公司奖励，第一期\_\_\_\_\_万元，第二期\_\_\_\_\_万元、第三期\_\_\_\_\_万元，项目全部销售完毕后给予乙方总奖励\_\_\_\_\_万元。

## 3、结算方式

甲方须每月5日前以现金或转账的（人民币）形式向乙方统一结算上月的代理佣金及相关的服务费。

## 4、补充

1、若客户在签署合约后毁约，客户所付定金由甲方没收并按甲：乙=\_\_\_\_：\_\_\_\_比例双方分配。

2、甲方确认乙方整体、策划、整合、推广、销售该项目，甲方不得随意自行销售或委托第三方销售。

3、在本合同期内，如甲方原因（工程质量、交付标准、交付延期、承诺未能兑现等）造成客户退房，乙方已收取该套房屋代理佣金不予退还，销售业绩不予扣减。

4、本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

## 第八条：保密条款

1、在项目服务过程中，涉及甲方公司和项目的商业秘密，乙方负有保密义务，不得向外界泄露。

2、甲方对乙方的方案和计划原稿不予认可，并在合同履行期

间没有采用，不得将其创意泄露给他人。此后甲方如果又私自采用的，一经发现，乙方有权向甲方收取相关费用。

## 第九条：知识产权的约定

乙方在双方合作期间为乙方所提供的一切文本及设计方案，甲方按约定支付给乙方相关的代理佣金后，同样享有著作权。

## 第十条：不可抗力和免责条款

1、不可抗力事件是指在本合同签署后发生的、本合同签署时不能预见的、其发生与后果是无法避免或克服的、妨碍任何一方全部或部分履约的所有事件，包括自然灾害（如地震）、恶劣天气（如台风）、战争、恐怖行为、暴力事件或其它不可抗拒的事件，而引起项目进度的延误。

2、因不可抗力产生的合同履行暂停、延迟、双方均不承担违约责任。

3、发生不可抗力事件时，知情方应及时通知另一方。双方应合理地做出努力，克服不可抗力事件，减轻其影响。同时双方应立即协商，决定将合同延期执行或者解除合同。

## 第十一条：违约责任

甲乙双方应全面、严格履行本合同。如任何一方责任造成合同无法履行或违约，应承担违约责任并支付另一方违约金：五十万元。

## 第十二条：争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应本着友好态度协商解决，协商不成时，应向签约所在地之人民法院提出诉讼。

本合同自双方签字盖章后即可生效；本合同一式四份，甲、

乙双方各执两份，具有同等法律效力；如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

(签字)

甲方：\_\_\_\_\_

(签字)

代表签字：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签署日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

## 猪肉购销合同篇四

买受人：\_\_\_\_\_

合同编号：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_

第一条标的、数量、价款及交(提)货时间

标的名称牌号商标规格型号生产厂家计量单位数量单价金额交  
(提)货时间及数量

合计人民币金额(大写)

(注：空格如不够用，可以另接)

第二条质量标准

第三条出卖人对质量负责的条件及期限：

第四条包装标准、包装物的供应与回收：

第五条随机的必备品、配件、工具数量及供应办法：

第六条合理损耗标准及计算方法：

第七条标的物所有权自时起转移，但买卖人未履行支付价款  
义务的，标的物属于所有。

第八条交(提)货方式、地点：

第九条运输方式及到达站(港)和费用负担：

第十条检验标准、方法、地点及期限：

第十一条成套设备的安装与调试：

第十二条结算方式、时间及地点：

第十三条担保方式(也可另立担保合同)

第十四条本合同解除的条件：

第十五条违约责任：

(一)提交仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第十七条本合同自起生效。

第十八条其他约定事项:

出卖人(章)

买受人(章)

## 猪肉购销合同篇五

合同编号: \_\_\_\_\_

经销方(甲方): \_\_\_\_\_

企业地址: \_\_\_\_\_

法人代表: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

传真: \_\_\_\_\_

邮 编码: \_\_\_\_\_

授权方(乙方): \_\_\_\_\_

企业地址: \_\_\_\_\_

法人代表: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

开户行及帐号： \_\_\_\_\_

税号： \_\_\_\_\_

甲乙双方为了在\_\_\_\_\_领域进行合作，经过友好协商，签订本合同。

一、定义条款产品：指由乙方提供给甲方经销的\_\_\_\_\_等。

二、经销权在合同的有效期间内，乙方授予甲方\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_地区的经销权和其它产品的一般经销权。甲方应保证将乙方产品以一种乙方允许的附加值销售给经销区域内的用户。

### 三、合作内涵

1. 乙方委托甲方为其\_\_\_\_\_产品的代理商，授权甲方可以在法律界定范围内组织对外的经营推广活动。

2. 甲方尊重乙方在其产品、新技术的专有权，并承担技术扩散的风险责任。如双方合作终止，未经乙方许可，甲方不得利用乙方技术基础从事开发和经营活动，否则甲方承担对乙方的经济赔偿责任。

四、经销期间本合同的有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。在合同的有效期间内，任何一方均有权根据本合同的终止条款，以书面形式通知对方终止合同。

### 五、订货和供货

(一) 订货甲方承诺在合同有效期内向乙方订购不低于以下数量的产品：

总数量：\_\_\_\_\_套。

总订货金额\_\_\_\_\_万元

## (二) 供货

1. 按照双方签订的产品订购合同，乙方须按时供货给甲方；
2. 乙方凭甲方签字的书面通知（传真）和电汇传真，在限定时间内组织发货。运费，保险费由乙方负责，特急的费用由甲方承担。
3. 乙方调整\_\_\_\_\_产品价格应及时通知甲方。
4. 为保证乙方生产的计划性和供货的及时性，甲方对批量进货应提前告示乙方。
5. 供货周期不超过\_\_\_\_\_天。
6. 甲方应在收到产品后\_\_\_\_\_日内对产品进行验收。如发现非运输造成的未达到产品说明书所规定的性能指标的产品，经乙方确认后，由乙方负责更换。

## 六、产品价格和货款的支付

### (一) 价格

1. 乙方以双方商定的供货价格，向甲方提供产品；
2. 甲方应以乙方建议的价格销售产品，正常情况下，甲方的零售价不能低于乙方规定零售价的\_\_\_\_\_%。



## （二）货款的支付

1. 合同中\_\_\_\_\_，甲方以代理价全款同乙方结算。乙方收到汇款传真件后方组织发货。甲方应以硬件的全款和软件系统全款汇至乙方，乙方收到汇款传真件后组织发货，如甲方不能按订单要求准时支付货款，则应向乙方交纳逾期滞纳金，其金额按每逾期一天，交纳欠款总额的千分之一计算。对于长期拖欠、不付款的情况，乙方有权取消甲方的代理权。
2. 乙方原则上不主张甲方占压库存商品，具体情况由甲方自己决定，甲方占压的库存商品因不同时间的价格波动风险，由甲方负担。
3. 在当地实施本项目的财物、人事、经营负责人由甲方派出，并由甲方承担管理责任。

## 猪肉购销合同篇六

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《民法通则》和《合同法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、

广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城區。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

### 1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

### 2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

### 3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升

形象服务。

#### 4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

本合同代理期限为\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_个月，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

#### 1、投资顾问

- 1) 负责与本项目有关的市场调研及市场分析；
- 2) 负责本项目的客群分析；
- 3) 参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

#### 2、营销策略

- 2) 根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；
- 5) 根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

#### 3、广告创意

- 2) 负责项目形象定位及logo[vi及应用、延展等相关应用设

计；

## 猪肉购销合同篇七

甲方：

乙方：

1、甲方指定乙方为\_\_\_\_\_地区比德文电动车产品的经销商，下称加盟店。由乙方独自申请办理营业执照，与甲方签订协议后，专门经营比德文品牌电动车产品，并承担经营投资及盈亏的行为。

2、乙方在\_\_\_\_\_共\_\_\_\_\_平方米代理比德文电动车产品，于\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。乙方销售量应达到\_\_\_\_\_辆。自签订本协议起，乙方有\_\_\_\_\_个月考核期，平均每月销售额应达到\_\_\_\_\_辆，考核期没达标甲方可以提前终止协议，本协议的年限满后，乙方愿意继续合作，该店在本协议规定年限前3个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。如本协议终止，乙方在\_\_\_\_\_年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。甲乙双方均是独立经营单位。

3、乙方实行独资经营、自负盈亏、独立核算，在业务上接受甲方指导，经营服从甲方的领导和管理。协议双方不存在共同投资、代理雇佣、承包关系，乙方不具备代甲方形式再授权的权利，甲方对乙方的劳动关系及员工行为不承担任何责任。

4、许可乙方在合同期内，在其经营店面内，必须专营甲方授权销售的比德文品牌电动车，不允许其他厂家的同类产品或仿制产品出现在专卖店内，否则甲方有权取消乙方的区域专卖经销权。

## 一、我们的优惠待遇：乙方

在\_\_\_\_\_合作期间完成年度进货额指标，甲方向乙方报销年度房租\_\_\_\_\_万元（大写：\_\_\_\_\_），在新的结算年度的前三个月以产品补偿的方式在进货款中进行抵扣（说明：对于已享受过相应优惠或特价政策的订单，计算业绩但不重复返利）。

## 二、双方的权利和义务

- 1、甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供店面形象设计、销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。
- 2、甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品，所有公司推广款式必须上样，对必须淘汰之产品，公司要求乙方自行处理。
- 3、样品在公司能够重新利用的情况下，按样品金额（除去样品折扣）按进货价进行回收。
- 4、乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在本店店中或专卖店出售，严守店中或专卖店形象规定，不得随意改变店内形象。
- 5、乙方在本协议所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务（含批发业务），不得跨区域经营，否则甲方可以提前终止协议。严禁从\_\_\_\_区域窜入产品经营现象，经查实，立即终止协议，房租不予报销。
- 6、甲方保证产品出厂质量及运输。

三、违约责任如乙方违反本协议第二款4、5条时，甲方可停止供货，并收回代\_\_\_\_区域的经销权。

四、甲乙双方如发生争执，可共同协商解决或递交甲方所在地人民法院。

五、本协议一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

代表（签字）： 代表（签字）：

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

## 猪肉购销合同篇八

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之 系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

- 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 范围内销售甲方产品。
- 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销售。甲方也应保证供应足够的货源。
- 4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程当中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

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。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为： 套/年。

9、付款期限：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货（不可抗力因素除外）。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员（培训设在甲方公司所在地）。

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，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,可以享受出厂价 元/套;

乙方累计销售 台以上时在出货时即可以享受 的优惠;

若乙方销售业绩特别出色,甲方将给乙方更大的优惠,具体优惠措施由甲方另定。

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,由甲、乙双方协商是否续签本协议,乙方具有优先续签本协议的权利。

1 、对于乙方的以下行为,甲方可随时中止或终止本协议,如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为),则追究乙方的违约责任:

(1) 乙方超越销售范围销售甲方产品;

(2) 乙方违反了结算规定,未按要求付货款;

(3) 乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

(4) 乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化,如由他人承包、可能破产,导致甲方的权利无法得到保障时。

2 、本协议发生争议,双方以友好协商的方式解决,协商不成时,可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖,依法处理。



- 1、本协议有效期为： 年 月 日至 年 月 日。
- 2、其它未尽事宜双方可友好协商。
- 3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约代表： 签约代表：

签约日期： 签约日期：

编号为 合同项下的附件：

收货人员确认书

（乙方）在经营过程当中，在经销合同的有效期内，以下所有人员的签收单，即便没有盖章或不是法定代表人签名，均视为是乙方单位的自身行为，有关人员的姓名、身份证号码及笔迹如下：

姓名 身份证号 笔迹

姓名 身份证号 笔迹

姓名 身份证号 笔迹

如果乙方对以上收货人员加以变更，以甲方收到的乙方的书面文件为准；否则，由此引起的法律纠纷，所有责任由乙方承担。

乙方（盖章）：

法定代表人：

年 月 日