# 特产买卖合同协议书 农特产品购销合同(五篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-11-22

*特产买卖合同协议书 农特产品购销合同一传真：\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_委托方：（以下简称乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_经甲乙双方友好协商，就乙方产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下条款：...*

**特产买卖合同协议书 农特产品购销合同一**

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

委托方：（以下简称乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下条款：

1、乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_产品在\_\_\_\_地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、代理期限为\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商。

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料。

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导。

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有，一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

1、甲方在本合同签之日起\_\_\_\_日内，首批进货人民币\_\_\_\_元以上。

2、合同签订\_\_\_\_个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

1、乙方保证产品及配件的质量，对产品及配件实现月保换、年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后\_\_\_\_小时内派员解决。

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在\_\_\_\_日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、甲方被乙方一经授权为区域代理商即日起，交付保证金人民币\_\_\_\_元。

3、结算方式：甲方向乙方订货时，必须及时汇款到乙方账户，并将汇款凭证以传真形式传给乙方，乙方负责发货给甲方。甲方收到货签字为准后，需及时通知乙方，在未收到货款时，乙方有权不向甲方发货。

1、交货地点为\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前\_\_\_\_日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

1、甲方第一次窜货、冲货，乙方对甲方进行按窜货、冲货量\_\_\_\_倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，乙方除按前一次方法罚款外，扣除保证金，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由甲方承担。

2、在甲方没有违约行为的前提下，乙方若在同一地区重复授权代理商，甲方有权终止合同，并提出索赔。赔偿额度为保证金的\_\_\_\_倍。

3、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

4、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或合同一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本合同，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

1、甲方确认\_\_\_\_为其送达地址，乙方确认\_\_\_\_为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前\_\_\_\_日以\_\_\_\_方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

1、因履行本合同所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由合同签订地法院管辖。

2、本合同从签盖章之日起生效。

3、本合同一式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

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

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**特产买卖合同协议书 农特产品购销合同二**

甲方（委托方）：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（受托方）：\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_民法通则》、《\_合同法》的有关规定，甲、乙双方经友好协商就双方合作事宜达成如下协议：

甲方委托乙方全程策划、独家代理销售甲方产权所属的“\_\_\_\_\_\_\_\_”项目（下简称项目），该项目位于\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号，可售建筑面积约万平方米左右；该项目的商业和写字楼单位均为乙方独家销售代理销售范围，所有可销售物业均视为乙方业绩并可按本合同约定标准收取佣金。

1、甲乙双方约定，项目取得预售许可证并正式开盘后\_\_\_\_\_\_\_\_个月内乙方应完成项目推盘量（推盘量指项目具备销售条件并实际公开销售的物业面积）的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，项目正式开盘后12个月内乙方应完成项目推盘量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方销售业绩以《房屋买卖合同》和《认购书》的销售面积为标准统计。

2、甲乙双方约定，项目在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前取得预售许可证，如项目在正式开盘前未完全具备销售条件（指项目未取得预售许可证或其他销售手续不齐全），甲方对乙方的销售任务指标和完成时间随之顺延或不再生效。

3、如在约定时间内乙方未完成销售任务，甲方有权单方面解除本合同或要求乙方采取有效措施。甲方应支付乙方已经实现销售业绩对应的代理费。如甲方与乙方解约，甲方应支付乙方已经实现销售业绩（以购房合同和购房认购书的总金额为统计基数）对应的代理费。

本合同有效期自签订之日起至乙方完成本项目可销售面积的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%时，在乙方完成项目\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%销售率后，双方可协商终止本合同。

1、策划、设计、推广及销售人员基本费用；甲方同意自本合同生效后每月五号支付当月基本费用\_\_\_\_\_\_\_\_万元，至项目销售完毕的当月终止支付。

2、项目商业部分（包括酒店、写字楼、车库）销售代理费：

甲乙双方约定，本项目商业部分销售，乙方代理费标准为销售总额的2%，即甲方每月支付乙方当月商业销售总额的2%作为乙方代理费。

1、甲乙双方每月结算一次，甲方同意在每月\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付乙方上月的代理费。

2、客户交付部分首期款并签定购房认购书后的当月，甲方即应以实收购房款总额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

3、客户交付首期款并签定购房合同后的当月，甲方即应以购房合同的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

4、如由于获取预售许可证的时间超出上述约定时间\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日并导致商品房买卖合同不能签定影响乙方结算的，甲方须按照购房认购书的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

5、合同期内甲方不得再自行销售，所有销售成绩（包括项目团购部分及关系户购买）均计入乙方销售业绩，甲方均须按约定比例支付乙方代理费。

6、甲方支付代理费前，乙方可提供收据，甲方支付代理费后，乙方须开具正式发票。

7、甲方支付策划代理费只以对公转账进行：

帐户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、甲乙双方确定项目销售平均底价，如乙方实现的销售价格超过销售底价，价格超出部分对应的销售额部分，甲乙双方约定双方按\_\_\_：\_\_\_分配，即甲方分配\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方分配\_\_\_\_\_\_%，乙方分配的\_\_\_\_\_\_%即为乙方溢价代理费。

2、结算时根据每套实际成交价格与项目底价价格的差额，进行溢价代理费的结算，即乙方溢价代理费计算公式为：（实际销售价\_已销售面积—销售底价\_已销售面积）\_分配比例，乙方溢价代理费以客户签定的购房合同或认购书为计算依据。

3、甲乙双方确定项目销售平均底价为：本项目酒店销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、写字楼销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、项目商业部分销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米。

4、甲乙双方约定乙方溢价代理费每季度结算一次，甲方同意在每季度末按约定溢价代理费比例支付乙方上季度的溢价代理费。

5、甲方不得对项目价格任意打折，如甲方对关系户打折成交价格低于甲乙双方约定的项目销售平均底价，则该部分的销售不计入双方计算溢价代理费的基数。

1、甲方应对委托项目的开发销售拥有合法手续，并负责履行购房合同中的卖方职责；项目相关法律纠纷由甲方负责。

**特产买卖合同协议书 农特产品购销合同三**

种植方(甲方)：

收购方(乙方)：

为了更好地维护双方合法权益，根据《\_合同法》和《\_农产品质量安全法》、《\_农药管理条例》及有关法律法规的规定，双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上，就种植收购等有关事项达成如下协议：

一、 产品预订：

二、 质量标准及规格：

1. 质量安全要求：农药残留必须符合gb18406-20\_\_《农药安全质量》强制性标准要求。

2. 种植标准：由乙方提供栽培技术与管理标准和生产工艺操作规程。

三、 种植基地要求：

甲方种植蔬菜基地周围环境无污染源，所种植的蔬菜无恶性病虫害，在种植过程中不得使用出境蔬菜禁用的农药，如毒死蝉、甲胺磷等。

四、 收购价格：

为了保护种植户的利益，提高种植的积极性，在符合乙方的质量标准的前提下，乙方以不低于市场收购价负责收购。

五、 验收办法及运费负担：

乙方在收成前后对甲方种植基地的蔬菜进行农药残留抽样检测，如发现检测不合格，均由甲方承担违约责任。如检测结果合格，甲方将货物运至乙方指定地点，乙方按以上条款的要求进行过秤验收收购，运费由乙方负担。

六、 交货办法：在合同规定日期内，蔬菜成熟时双方具体协商交货日期和是交货量，做到有计划采收。

七、 双方的责任：

1. 甲方应努力提高产量、质量，按采收计划按时、保质、保量完成合同任务。

2. 乙方应按合同约定收购产品

3. 乙方定期派技术人员对甲方进行种植技术、防疫、农药使用等上门服务指导、监督。

八、 争议解决方式：

双方在合同履行期间发生纠纷，可采取协商解决或申请有关部门进行调解。

九、本合同有效期自双方签字盖章之日生效，至 年 月 日止。本合同一式两份，当事人各执一份。本合同未尽事宜，双方可协商订立补充协议，补充协议与合同具有同等法律效力。

种植方(甲方)： 收购方(乙方)：

单位名称(章)： 单位名称(章)：

委托代理人： 委托代理人：

签订时间：

**特产买卖合同协议书 农特产品购销合同四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理。

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上（视区域范围大小而定）。

1、获得直接从甲方进货的权利。

2、可获得本协议规定的奖励和待遇。

3、可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a、可获得甲方的指定区域授权代理认定书；

b、可获得甲方新产品样品，具体数量（由甲乙双方协商决定）；

c、乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

1、乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品（视区域范围大小而定），并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2、完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩，则总代理授权书无效。

3、严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

1、授权形式

**特产买卖合同协议书 农特产品购销合同五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

1、甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

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售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

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。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，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，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2%的奖励(以货代款)。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额(a)与甲方所要求的销售额(w)比，乘以乙方当月销售总额的2%，即：(a÷w)\_a\_2%(以货代款)

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，由三方协商是否续签本协议。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_丙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！