# 直销合同范本大全(汇总16篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-01-14

*直销合同范本大全1甲方：乙方：经协商，乙方为甲方 工地提供黄沙、石子，黄沙价格 元/m、石子价格 元/m长期用货，价格按市场价计算，为保障供应和维护甲、乙各自的利益，特定以下合同，双方共同遵守：一、 乙方的义务：1、 根据工地需要及时送货;...*

**直销合同范本大全1**

甲方：

乙方：

经协商，乙方为甲方 工地提供黄沙、石子，黄沙价格 元/m、石子价格 元/m长期用货，价格按市场价计算，为保障供应和维护甲、乙各自的利益，特定以下合同，双方共同遵守：

一、 乙方的义务：

1、 根据工地需要及时送货;

2、 保证黄沙、石子的数量和质量;

二、 甲方的义务：

1、负责提供卸货场地，做到卸货及时;

2、负责协调工地卸车等有关事宜;

三、付款方式

经双方协商，乙方向甲方每供货 m，七日内结清贷款一次，工程竣工后，10日内付清全部材料款。如违约按总贷款 %收取违约金。

以上合同甲、乙双方共同遵守，不得违约，不得擅自更改合同和终止合同。此合同一式两份，甲、乙各持一份，自签订之日起生效。

甲方(签章)：

乙方(签章)：

年 月 日

**直销合同范本大全2**

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。

**直销合同范本大全3**

甲方： 上海徕木电子股份有限公司

乙方：

经甲、乙双方通过友好协商，本着平等互利的原则，特订立本合同。

>一、合作内容

乙方向甲方洞泾厂区、九亭厂区的职工食堂提供大米、食用油、食用盐、味精等食堂用材。

>二、 合作期限：

自年月日起至 年月 日止，有效期为：xx年。期满后双方要求续签的，在同等条件下，乙方有优先权。

>三、结算方式

甲方每月中旬付乙方上个月的货款，遇节假日则自动顺延。如遇甲方特殊状况，甲方有权对乙方货款进行延期。

>四、 双方权利义务

1. 甲方有权对乙方所有供货进行检验，被判为不合格者，乙方需无条件更换货物，此检验无论是在甲方收货时或收货入库后，都为有效。

2. 甲方有权随时指定或更改乙方提供货物的品牌、质量标准，乙方不得有异议。

3. 甲方可不定时对乙方进行相关考核，不合格不达标的要求及时改正，连续两次考核不符合甲方指定之标准，可视情况对乙方进行罚款，罚款数额直接在乙方货款中扣除。连续三次考核不达标的，甲方有权立即单方面解除合同，并可追究由此给甲方带来的损失。

4. 甲方有权随时解除双方合同，但需提前5个工作日通知乙方。

5.乙方负责运送货物到甲方指定地点。

6. 乙方所送货物的品牌、质量、价格等须事先在甲方备案，经甲方审核通过后，非经甲方同意不得随意更改。否则，乙方将最近一个月的货款作为违约赔偿交由甲方扣除。

7. 乙方同意对其提供的货物承担无限期的质量保证责任，若甲方因使用乙方提供的货物而引起相关的安全事故，无论双方是否处于合作期限中，乙方都需承担全部责任，并将最近一个月的货款作为对甲方损失的补偿，且甲方获得合同的无条件解除权。

8. 乙方未经甲方同意，不得向第三方透漏任何甲方信息。否则，甲方有权立即单方面解除合同，并扣除乙方一个月的货款作为违约赔偿。

>五、纠纷解决

本合同在履行过程中，双方必须按照本合同签订的条款执行；如果发生争议，双方协商解决，协商不成，则提请甲方所在地人民法院诉讼。

>六、本合同一式两份，具有同等效力，双方各持一份。

甲方（章）：上海徕木电子股份有限公司 乙方（章）：

代表人签字： 代表人签字：

签约日期： 年 月 日

**直销合同范本大全4**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供应商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供应商编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方业务经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于需方依据供方（本合供货方）提交的各项资料经审查认定供方具有向需方供货的资格，而且供方同意向需方带给贴合本合同约定的货物，该货物将被用于可能在全世界不特定的国家销售的产品之上。供需双方本着互惠互利、共同发展原则，在平等自愿的基础上，为建立起长期友好的合作关系。经供、需双方商定达成以下协议。

>1。名词定义：

原材料——指本公司为了生产产品而购买的所有直接和间接材料，包括电子材料、五金塑料件、包装材料、辅助材料、外协加工产品等的统称。

需方——专指东莞市风致电子科技有限公司。

供方——指为本公司带给所有原材料的厂商。

第一条基本合同

1。1完整合同：本合同为双方关于供方向需方供货业务的基本合同和全部合同，仅对双方商定的基本条款进行约定。本合同签订之前，双方已经签订的相关合同、协议等与本合同相抵触的或未涉及到的条款均以本合同为准。

1。2本合同的变更：本合同的变更务必按照本合同的签署程序签署书面补充协议。

1。3本合同附件：在双方往来业务中，与履行本合同相关的协议、合同、传真、订单、图表、信函等均为本合同的有效附件，对双方具有约束力，但与本合同冲突部分除外。除非是按照以上1。2条约定签署书面补充协议，即使本合同附件双方已经签字或盖章对本合同的修改部分也无效。

1。4具体合同：双方之间按照以下第二条约定的程序达成具体合同，供方理解或被视为理解需方订单之时具体合同成立。具体合同受本合同的约束。

第二条具体合同

2。1订单的形式：供方具体供货的品名、产品型号、数量、供货时间及商标以需方的订单为准。需方每一天透过传真的形式书面下达采购需求计划与采购订单。供方透过采购需求计划可对需方未来订单进行预测，提前进行供货准备，采购需求计划可根据需方实际状况变动，对需方无约束力;需方下达的订单具有法律效力，供方应在十二小时内或需方订单之上要求的期限内确认或反馈意见，超期未确认或未反馈视同理解需方订单，具体合同生效;若无正当理由，供方不得拒绝理解订单。

2。2交货：供方根据需方下达的订单填写送货单（从需方处购买），并严格按订单规定数量、时间准时送货。

2。3交货地：供方送货至需方所在地或需方指定地（原则上指风致公司）运费由供方承担;货物的毁损灭失职责在最终验收合格之前由供方承担。

2。4包装方式及包装费用：供方供货的包装标准，应到达需方的技术要求，或双方书面同意的包装标准，包装费用由供方承担。

2。5订单的变更：需方认为生产需中止或订单需变更时，需以通知单形式通知供方，对变更订单的处理从方应按第2。1条规定执行，如由此造成供方的不便，双方应协商解决，原则上需避免并解决供方因此导致的不必要的损失。

第三条送货暂收

3。1需方收货条件：依以下几点

3。1。1供方在送货时到需方时所有供方每批交货时均须附出货检验报告，其检验资料务必是能保障其材料在需方产品使用中的性能、功能、装配性、使用性、外观性等贴合需方的要求，交货后有任何因材料发生的品质问题均由供方负责。

3。1。2供方送货原材料的外包装明细务必有产品名称、需方型号规格、出货日期、需方订单号码、供方的出货批号、数量。

3。1。3所有供方需在每一天下午16：30以前将供方所需物料送到需方仓库，超过时间仓库不予收货，并按照我公司仓库的要求将原材料放置在指定位置。

3。1。4供方在送货时需要附送货单、进料验收单，并在这两份单据上签字、盖供方公章。

第四条材料验收

4。1材料验收标准：需方IQC进料检验的允收水准依MIL—STD—105EⅡ标准进行检验。胶料、五金、包材、标贴不良≤3%。电子料≤0。5%。各协力厂商送交到我公司的材料务必贴合此标准，贴合此标准的需方给予收货。

4。2不合格品处理：4。2。1需方对供方供货验收不合格，应及时通知供方，供方应在接到通知后，在2日内将不合格品取回，并要求供方交付同等数量的合格品进行换货，供方超过规定期限2日不取回不合格品，视为供方放下该不合格品的所有权，需方有权扣除该批不合格品的全部款项并代供方做出报废处理，报废所得收益归需方所有。或需方对供方未在以上期限内取回的不合格品将按照每批每一天100元的标准向供方收取保管费。

4。2。2供方不得将不合格品出售给第三方，或者将不合格品混在以后任何一批次的货物中。供方如对取回的不合格品有异议应在现场提出并带给见证性资料，否则，视同理解需方的意见。双方对供方提出的异议应进行协商解决，在供方提出该异议后五日内双方协商解决不成时，供方应在七日内提交双方认可的技术权威部门进行检测并以该部门的检测意见为准。否则视同供方放下提出的该异议及相关权利。

第五条质量保证、质量事故职责的承担及市场反馈不良品的处理

5。1质量事故：供方原材料入厂后连续三次以上（含三次）在需方发生同样品质问题，需方品管部有权对供方进行500—20xx元经济处罚。供方原材料入厂后在需方生产线发生品质异常造成需方停线、返工、返修工时，供方需对需方的返工、返修、停线所造成的损失（含所有材料损失费用）进行赔偿。

赔偿费用=返工工时×15元/（人·小时）+其它损失费用

5。2市场反馈不良品：供方原材料因质量问题造成需方的产品在用户使用过程中发生品质异常或在用户中出现危及人身、财产安全丧失使用价值造成需方被索赔，供方应负责所有被索赔费用。

5。3短装：供方原材料入厂后在需方生产过程中发现原装短少，供方需按抽检出最大短少数量×总最小包装数×10倍的处罚进行补偿给需方。

5。4质量保证：供方应按照需方推荐及要求，建立有效的质量保障体系，作为全面履约的一部分，质量保障体系包括使用可行的质量控制、检测手段和记录，以保证为甲方带给的产品是合格的，需方有权随时对此进行检查考核。对于检查与考核不合格的，需方有权立即终止已生效的具体合同并停止下订单，直至供方完成整改，到达需方的要求为止;若连续两次整改不达标，需方有权取消供方的供货资格。

5。5技术要求：供方保证为需方带给的货物的零部件、原材料严格按照需方要求的技术条件生产，并贴合需方的技术要求，并使用在有效期内、性能良好的原材料。货物出厂之前经严格检验，包装方式良好，能够避免一般装卸引起的零部件不良。

5。6技术不达标：若需方认为供方产品质量不能到达需方技术要求，或经过整改仍然不能到达需方技术要求，需方有权单方面终止业务关系。

5。7技术变更：供方经需方认定批量供货的产品，不得随意更改设计、工艺、主要技术参数、外形尺寸及生产地址等。若确实需要更改时，务必先通知需方，并带给相应的供方本厂或第三方机构的检验报告及样品等资料交需方确认，经需方认定合格后，方可进行供货，否则造成的一切损失全部由供方承担。

第六条定价与结算

6。1定价：需方按照招标定价或比价定价或双方协商进行定价，同时供方应本着诚实信用与长期合作的原则合理报价，若存在弄虚作假状况，或报价与合理价格严重不符，谋取暴利，一经查实，需方有权取消供方供货资格并有权解除合同，同时需方应按本合同约定承担违约职责。

6。2降价：双方所确定的价格为一段时间内的结算价格，当需方发现供方带给的货物的价格高于同期市场价格或需方目标价，或需方应市场要求需下调配套件价格时，需方可要求供方且供方有义务同步下降合同货物的价格。

6。3最低价保证：需方应向甲方带给货物的成本分析清单，以显示货物的成本构成，供需方参考。供方保证带给给需方的产品价格是同期地区最低价。

6。4及时入帐：当月的供货，供方应于货物正式验收合格后，在每个月的28号后向需方提交合格发票、需方验收合格单及双方约定的其他材料以便需方及时完成财务入帐手续。结算数量以送货单上双方确认的数量为准。

6。5付款方式：供方供货后，需方自货物检验合格、发票入帐后天后（具体时间依合同约定时间为准）支付相应货款。但供方有义务在付款日前十五天再次向需方确认帐号并提示需方付款，供方未履行此义务，则需方付款时间可相应顺延一个月。如需方以银行承兑汇票方式付款的，需方无需就此承担任何利息。

6。6风险抵押金：供方开始供货后，供方同意将不低于正常供货三个月货款作为风险抵押金，当供方货款不足以支付违约金、赔偿金时，不足部分由抵押金补足，抵押金不足部分从后续货款中优先补足。双方解除业务关系后，风险抵押金用于支付供方因质量不良或其他原因而造成的赔偿，抵押金余额在供方停止供货后，得到甲方审批同意6个月后退还乙方。

第七条保密及知识产权条款

7。1保密：供方对需方带给的技术资料、样件、图纸、任何与供货、货物质量有关的—4—

信息（包括但不限于货物价格、订单数量等）以及任何因履行本合同所知悉的与需方相关的任何信息均具有保密义务。需方应以书面形式要求其职工及相关协作厂承担相应保密义务。如有泄密状况发生，一经查实，需方有权解除本合同，并有权要求供方按本合同约定支付违约金（最低50万元以上）。7。2独占权：供方按照需方提出的要求或技术资料、图纸所生产的零部件，只能带给给需方使用。供方不能将相关产品带给给其他任何第三方使用，或将按6。3条约定归属于需方的知识产权、非专利技术成果许可任何第三方使用。7。3知识产权、技术成果归属：供方根据需方带给的技术资料、图纸及技术信息开发研制的产品，其知识产权、非专利技术成果归需方单独所有。第八条相关模具的选取购买权8。1开模：因履行本合同的需要，按照本合同第6。2条约定，供方可能会需要制作相关模具，供方应向甲方提报相关模具的开模费（费用应受本合同第5。3条约束），并保证其真实性。8。2模具所有权：按照本合同相关条款的约定的限制，该模具将可能只能用于按需方所下订单货物的生产。需方支付过开模费的模具的所有权归需方所有。供方承诺在需方生产必须数量的原材料后（实际数量依开模报价单约定量为准）退回需方全部开模费用。8。3退模：本合同因任何原因终止

，需方有权以传真、邮寄等方式向供方发出调出模具通知。供方应按照该通知要求的合理期限内将相关模具交付到需方指定地点。第九条合同的变更与解除9。1需方变更、解除权约定：出现下述状况之一，本合同能够变更或解除：9。1。1需方在经营困难时，可与供方协商解除合同。9。1。2供方交付的货物在需方连续检验不合格时，需方有权解除合同。9。1。3供方无正当理由拒绝理解订单或不能按照订单供货，需方有权解除本合同。9。1。4供方报价与真实价格严重不符或者其他商业欺诈行为时，需方有权解除合同。9。1。5供方从事不正当交易行为，需方有权解除合同。9。1。6如供方违反有关法律规定或合同约定，需方有权变更或解除合同，供方应赔偿因此而给需方造成的损失。9。1。7除以上约定外，供方同意需方有权以书面形式通知供方变更或解除本合同或双方签订的其他合同、协议，本合同自需方发出通知之日起30天后变更或解除。9。2供方解除权约定：若供方解除本合同，应在提前三个月书面通知需方，经协商同意后，清理完毕债权债务，并以书面形式解除本合同，供方应归还需方的`技术信息资料及其他财产。

第十条违约条款

10。1拒绝订单与逾期供货：供方无故拒绝需方订单，应按照拒绝订单货物金额的百分之三十向需方支付违约金。供方未按要求逾期交货时，供方因交货延误造成需方停线，应按每小时500元赔偿需方停线损失。需方并有权解除具体合同。若因供方拒绝订单或逾期供货导致需方损失，则供方需赔偿需方的损失，损失金额按需方的工厂的索赔单计算。本条款中逾期时间不足一天，则按一天计算。

10。2违反模具所有权条款：需方按照本合同约定行使模具调动权时，供方逾期交付相关模具，应按照双方确认的开模费用的千分之四/天计算违约金，逾期超过三天，视为供方拒绝交付相关模具，违约金比例加倍计算。若因供方逾期交付模具导致甲方或最终用户停产、欠产，则供方需赔偿需方所受的一切损失，损失金额按需方的工厂的索赔单计算。

第十一条其他约定

11。1职责限制：需方除按合同约定向供方支付相关款项外，不需承担供方的任何费用、利润损失、其他特殊或间接或意外或后续的损失、应由供方负担的税金和其他款项等。

第十二条合同有效期及签署书面合同

12。1本合同自双方签章之日生效。但若本合同签署前双方已发生业务关系且当时没有签署书面合同的，则本合同效力将追溯至双方发生业务关系之时。本合同将在双方发生业务关系期间一向持续有效，直至存在新的书面供应商供货合同约束双方之间的业务关系。

12。2本合同经双方口头协商同意达成一致后达成。供需双方在此承诺已完全知悉并理解经双方协商确认的本合同的所有条款的含义。

需方（采购方）：供方（供货方）：

签约人：签约人：

时间：时间：

需方公章：供方公章：

**直销合同范本大全5**

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。

2、如乙方出现严重经营亏损、或因有重大债务无法正常经营、或因违法经营被政府部门下令停业整顿、或被吊销营业执照及与经营有关的其它证照、或未达到甲方合同要求，甲方有权单方面终止本合同：

4、甲方有权授权第三方在乙方授权经营区域内，针对首先申请备案的或经评估确认乙方无力经营的工程项目或区域开展经营活动。

5、若遇原材料价格变化异常，甲方有权对价格进行合理的调整，并以书面形式提前十五天通知乙方(特殊情况双方另行协商);

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案，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。

**直销合同范本大全6**

需方： （以下简称甲方）

供方: (以下简称乙方）

本着公平、公正、公开的原则，经双方友好协商，依据《\_合同法》，双方就食堂物资购销事宜同意签订以下合同条款，以便双方共同遵守，履行合同条约。

一、 产品名称、规格、数量及价格

二、交货时间及交货地点

自签订合同之日起按需方的时间要求交货，并配送到需方指定地点。配送过程中的任何安全问题及费用由供方承担。

三、安全及质量要求

1、所供食品符合产品《食品安全法》，对所售产品实行“三包”服务。

2、所售物品须有质量合格证;且以需方接收部门按我厂要求验收为准。

3、如出现任何问题按《产品质量承诺书》有关要求办理。

4、配送过程中必须遵守红安烟厂及职工食堂的各项管理规定。

四、结算方式及期限

1、 当产品质量合格验收后，按本合同规定价格开票结算。(注：上述供货数量及价格为20xx年元月份数量和价格，合同期内的其它月份，供方根据需方的要求量配送，结算价格根据市场行情起伏双方协商定价。每次送货价格注明在送货单上，双方签字有效。)

2、 结算时间：产品使用无质量问题后，每月25日前提供有效票据，一周内结清货款。

五、合同履行期限

(1)本合同有效期自20xx 年 元月 1 日起，至 20xx 年 12月 31日止。

(2)如合同履行期间，经供需方双方协商需要调整，则本合同有效期截止于下次合同生效时间。

六、本合同如发生纠纷由双方协商解决，如协商不成，提交当地人民法院仲裁

七、本合同一式四份，需方执三份，供方执一份

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

**直销合同范本大全7**

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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代\_\_\_\_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\_\_\_\_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和整车结构的情况下，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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务

1.甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2.乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3.甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

4.甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。

5.甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6.甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式

1.甲方供货价格见《订货合同单》。

2.乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3.每批订单数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下者，运费由乙方自行承担。

4.严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

本合同执行期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日开始到\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_市司法部门仲裁解决。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

第一条指定区域代理

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

第二条指定代理范围

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

第三条代理期限

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

第四条乙方的销售目标

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）。

第五条乙方的权利

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。

第六条乙方的义务

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。

第七条授权形式，结算方式

1、授权形式

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_之事，同意如下条款：

乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，受权甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_；甲方接受乙方的授权。

乙方向甲方提供的必须是符合国家标准的\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如乙方提供的是非本厂产品，甲方有权拒收，除非双方另有约定。

乙方负责提供产品的介绍资料以及其他相关材料，供甲方制作推销产品材料之用。

乙方负责提供有关的技术支持，必要时对甲方人员进行技术培训。

甲方负责在市内的一切宣传销售工作，负责产品在当地的检验，并承担相应的检验费用。

如产品出现问题，属质量问题的由乙方负责；属施工质量问题的由甲方负责。

甲方代理销售的产品为，价格分别为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤。甲方收到乙方发来的货物后，应在三天之内付清所有款项。每延迟一天付款，加收总货款的10%的滞纳金。与次同时，乙方有权取消甲方的代理商资格或终止本合同。

作为代理商，甲方第一年应完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；第二年完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；第三年完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨；以后每年应完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨。如甲方的年销售额超过所规定最少销售定额，超过部分每吨优惠\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

如甲方需要防水材料，应尽早通知乙方，以便乙方备货。

产品的市场销售价格由甲方根据市场情况自行决定，销售所得全部归甲方所有。但产品的最低价格不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤。

甲方如发现乙方产品的商标，专利和其他工业知识产权被第三者侵害时，应及时报告乙方，并协助乙方采取必要的措施，保护相关权利。

本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，到期后合同自然失效。如双方认为有必要延长合同期限，应通过书面形式通知对方。根据双方的意见，本合同可以续延或重新签订。

本合同未尽事宜，双方将通过友好协商，予以解决。如不能解决的，应向人民法院提起诉讼。法院的判决为最终裁定，双方都应服从。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。每份具有同等法律效力。

本合同自双方签字之日起生效。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

乙方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

经甲乙双方协商一致，根据《^v^合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

**直销合同范本大全8**

1、为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执

2、为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3、乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4、甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条合同的解除或延续

1、合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2、乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3、乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《XXXXXXXX营销人员营业守则》、《XXXXXX营销人员十个严禁事项》、《XXXXXX营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4、乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

**直销合同范本大全9**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通信地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通信地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**直销合同范本大全10**

甲方：

地 址 ：

营业执照：

电 话：

乙方：

地 址：

营业执照：

电 话：

甲乙双方经友好协商，本着平等、互利的原则，达成以下协议：

一、甲方同意将乙方作为其材料配送中心之一，乙方愿意为甲方提供甲方所需的优质装饰材料产品（详见报价表）。

二、价格条款：

1、装饰材料产品价格根据市场正常价格由双方协定。（详见报价表）

2、同等品牌质量的材料价格，乙方保证供给甲方的价格不高于其供给第三方的，同时也不应高于市场上其他经销商的价格。

3、甲、乙双方按市场行情不定期对材料价格进行调整，若市场上有同等品牌质量的材料价格比乙方低，乙方应无条件调低价格。如果市场价格下降，乙方应同时无条件按市场行情降低价格，如果甲方发现乙方没有按要求降低价格，甲方有权向乙方收取违约金每次5000元。

4、若有市场原因导致材料价格上涨，乙方如需调高材料价格，乙方必须先以书面形式向甲方提出申请，甲方在接到乙方的申请后七个工作日内作出答复，经甲方批准同意后，乙方方可按上涨后的价格实行。如未经甲方批准同意，乙方擅自提高材料价格，甲方将按以下约定追究乙方的违约责任：每违约一次乙方向甲方支付违约金20xx至6000元，并赔偿甲方因此造成的所有损失。

5、价格表中未列出商品，甲、乙双方根据市场正常价协商定价。

三、 材料配送方式：

1．甲方向乙方提供项目经理名单及身份证复印件。

2．甲方项目经理以电话或传真等方式通知乙方所需配送的装饰材料，并讲清材料送达的地方、项目经理的姓名、身份证号码及使用的期限时间，乙方按其要求给予配送。

3．乙方按要求将甲方所需材料运送到目的地时，甲方项目经理应验收、签字，并开具相关送货单一式四份进行核对，甲方、甲方项目经理各持一份，乙方持两份。

4．材料运送至工地时，甲方项目经理需出具甲方的领料单，如甲方项目经理未向甲方申请领料单，乙方有权拒绝发货（如该工地所需材料特别急，并知会公司主要负责人，由该负责人与乙方达成口头共识后方可发货）。

四、运输方式：

甲方所需材料均由乙方负责安排车辆运输，费用由乙方负责，运输过程中如发生材料损坏、丢失，均由乙方负责，甲方不承担任何责任。

五、质量标准：

1．乙方配送的所有材料必须是符合环保要求的，并将环保合格证书留存一份在甲方工程部备案，质量必须达到国家标准，如果材料还没有国家标准的，必须达到行业或深圳市的标准。

2．乙方向甲方提供的所有材料必须为正规厂家的正品货，乙方保证不向甲方提供假冒、伪劣的材料。

3．所有板材尺寸必须达标。

4．细木工板应保证不脱胶、不变形、面板无虫眼。

5．所有板材表面应平整、没有裂痕。

6．所有材料的品牌、规格、厂家、产地必须符合甲、乙双方确认的材料清单并与乙方提供的样板相符。

六、结算方式：

1．乙方同意授权给甲方的信用额度为 壹拾 万元，如当月结算日之前超过信用额度，则乙方可提前结算货款。每月3日为双方结算日（如遇节假日可在节假日后结算）。

2．本着互利互惠的原则，每次结算货款时，甲方从乙方未结算的货款总额中提取4%作为甲方的管理费用，若不用发票则提取6%作为管理费用。

七．甲方责任：

1．按照合同的约定与乙方办理结算。

2．配合乙方开展工作，及时提供新增加的项目经理名单及身份证复印件。

3．甲方需乙方配送的材料尽可能提前通知乙方，给乙方提供必要的时间安排配料工作。

八．乙方责任：

1．乙方务必按甲方限定的时间及时送货。（关内没有特殊要求的，上午12时之前下单，当天下午5时30分前必须送到；中午12时之后下午4时之前下单，当天必须送到；下午4时后下单第二天上午12时之前必须送到。有特殊要求的加急情况，乙方应即时解决。关外依实际情况而定）。 如乙方没有按约定的时间配送材料，影响到工程进度的，每次向甲方支付500-1500元不等的违约金；情节轻者，不影响工程进度的，视为投诉。

2．若有甲方项目经理拿现金到乙方提货，乙方必须通知甲方工程部经理，否则视为乙方违约，每次乙方应向甲方支付人民币1000至10000元不等的违约金。

3．若有甲方客户单独与乙方购货，乙方必须知会甲方有关人员，然后依照甲方意思给予定价、发货。

4．保证不做有损甲方形象及利益的行为。

九．违约条款：

1．如甲方向乙方发出配送材料要求，乙方有货却慌称该材料缺货或断货而不向甲方按时供货，一经发现，甲方有权要求乙方支付违约金5000元，并承担因此给甲方造成的所有损失。

2．若乙方配送的材料不符合环保要求，质量达不到国家标准，乙方负责无条件退货并承担甲方由此造成的一切直接和间接的损失。

3．若乙方配送的材料为假冒、伪劣产品或不符合双方约定的质量要求（第五条的约定），一经甲方发现，乙方应于甲方发现当日按照报价表上该批材料价格的十倍赔偿甲方，并无条件接受退回不合格材料，同时乙方不得再收取其在甲方未结算的所有款项。

十、合同期限： 本合同执行日期从 年 月 日开始。

十一、本协议经双方代表签字盖章后即时生效，双方应严格执行，执行合同过程中如发生纠纷，双方应本着平等、互利的原则协商解决，协商未果时可提请法院裁决。

十二、材料规格及报价表作为本合同的附件与本合同具有同等法律效力。

十三、本合同未尽事宜，双方另行协商解决。

十四、本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章后生效。

甲方： 乙方：

代表签字： 代表签字：

年 月 日 年 月 日

**直销合同范本大全11**

1、乙方因从事XXXXXXXX经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

2、乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月XXXXXXXX日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还；乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

**直销合同范本大全12**

供货方：(简称甲方)

购货方：(简称乙方)

一、产品名称、气体单价、气瓶押金。

二、质量要求：依照国家GB/T3863-1995、GB6819-20xx等标准执行。

三、结算方式及期限：凭用户卡双方经办人员签字认可数量，货款按每月结算。如乙方不按合同规定付款，甲方有权终止供货关系。甲方需提供合格发票(增值税专用发票17%)提交乙方。

四、气瓶租金及气瓶损坏和丢失结算：乙方租用甲方气瓶租金按月进行计算收费，若出现有丢失或损坏，乙方必须赔偿气瓶每只600元，损坏气瓶配件按附表价格赔偿。

五、违约责任：双方友好协商解决。

六、解决合同纠纷的方式：按《合同法》执行。本合同在履行过程中发生的争议，由双方协商解决；协商不成的，应依法向甲方住所地人民法院起诉。

七、气体单价：现在的气体单价是根据目前市场原材料物价而定。在今后的业务中，如原材料上涨价格过高。甲乙双方协商在适当进行调整。

八、乙方自运责任：乙方自运车辆进入厂区，必须服从甲方进出厂管理规定，做好安全工作，运输车辆一切手续齐全，驾驶员和押运员必须有上岗资质证书。严禁不按规定装卸货物和超载运输。如果乙方不按规定造成安全事故，所产生的一切责任和经济损失，甲方概不负责。

九、其他约定事项：本合同一式二份，由甲、乙双方各执一份。具有同等法律效力。合同到期后原则上提前一个月续签，特殊情况合同有效期自然顺延。

有效期限：年月日至年月日

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

**直销合同范本大全13**

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。

**直销合同范本大全14**

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。

**直销合同范本大全15**

根据《^v^合同法》的有关规定，双方本着平等互利、共同发展的原则，经充分友好协商，签订本经销合同（以下简称本合同），确定由乙方经销甲方的产品及配件，确定甲方给乙方在约定区域（以下简称为约定区域）的经销资格。

1、特定区域：

2、经销产品：

3、经销期限：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

4、乙方最低进货量：乙方保证平均月进货量，不低于\_\_\_\_\_\_平方米，乙方保证全年进货量\_\_\_\_\_\_平方米，上市期间的平均量（前6月）至完成\_\_\_\_\_\_平方米，不含上市期间平均量（前6月）至完成\_\_\_\_\_\_平方米。

5、店面建设：

乙方必须于本合同签订之日30日内开设中心形象店。乙方交给甲方保证金\_\_\_\_\_\_元，甲方提供所有生产的产品样品发放提供给乙方。

6、价格：

经销前提货价格，甲方以所定的或不时的经书面通知调整的“经销商提货价”向乙方提供本合同第二条第二款所列产品。

7、直销价格：

甲方可以随时在任何地点（包括在约定区域，进行工程项目的直接销售，乙方有义务协助甲方进行工程项目的相关配套工作，如物流、安装协调等，甲方在工程项目结束后支付乙方相关的佣金，具体金额由双方协商决定。

8、竞争限制：乙方同意，本合同期限内未经甲方事先书面认可，乙方不得经销与其甲方具有竞争的任何产品。此外，乙方有意在约定区域外从事类似本合同规定的任何经销或其他活动前，应与甲方协商。

9、交易方式：

1）甲方代办公路发运，其运费由乙方负责。

2）订货：乙方每次订货按甲方制定的经销商提货程序办理。

3）验货：每次到货时，乙方应认真核对甲方产品的型号、数量，并检查外包装箱质量。如准确无识，应在甲方供货单上签字并传真给甲方，三日内未传真给甲方，双方视同乙方准确收到供货。如发现缺损，应当（2日内）书面提出，由甲方复核协同处理，过期由乙方自行负贡。

4）结算：

现结：发货前付讫全示，货款付至甲方的帐户上，甲方负责将货品发出。

订金：根据乙方特殊要求生产的产品（不同花色或规定）需要乙方交总款的30%为订金。甲方收到定金后组织生产。乙方付迄全款提货。

10、安装：乙方自行安排安装队伍，并严格安装规范操作，并应承担安装的质量费任。为确保安装符合规范，甲方有权检查乙方安装工作。

11、市场推广：

1）甲方负责全国性的广告宣传：展览会、报刊等。

2）甲方与乙方共同计划区域性广告。广告费用由甲乙双方各自承担50%。乙方全额垫付，甲方所承担的部分将折成货款，以进货防水型时折让\_\_\_\_\_\_元/每平方米摊还，分期摊还。

3）宜传资料：

《彩页、海报》由甲方按乙方进货给予定量提供，其他类如证书、铜牌按成本折价提供。

4）店面统一形象：

甲方根据乙方提供的店面图纸，由甲方根据总公司市场拓展策略，计划及装修标准，提供设计方案及相关展示设施，经双方认可后由乙方自行装修。甲方确认店面装修效果后，发给证书，并根据乙方装修的面积，按每平方\_\_\_\_\_\_元补助，在乙方进货达到防水型5000平方米一次性返还，甲方提出的门市和宣传要求，乙方有义务遵照执行（注：工程板系列和特殊要求生产的产品除外）。

12、双方地位与关系：

1）甲乙双方为平等、独立民事主体。白主经营、自负益亏，自己承担经营后果，甲乙双方均独立处理自身业务和承担各自民事责任，双方为商业合作伙伴关系，互相不存在隶属关系。

2）甲乙双方按有关规定各自纳税。

3）乙方应合法经营，因违反法律、条例或其它规定引起的纠纷和侵权行为，由乙方自行承担全部责任，与甲方无关，如因此损坏甲方声誉或给甲方带来损失，乙方同意在甲方出示书面通知之口后十五个工作日内向与甲方支付违约金\_\_\_\_\_\_元并承担全部损失。

13、质量及退、换货保证：

1）甲方保证产品各项指标符合国家标准。

2）在特殊的情况下，由于生产原因造成并在安装前发现的瑕庇产品甲方负责换货，并在乙方下次提货时补齐。

3）乙方的货物滞销，甲方协助处理。

4）乙方如有以下情况甲方不负责退换货及损失。

A、按乙方特殊要求生产的产品

B、货品开箱、包装严重损坏和自然灾害造成的破坏

C、因经销商、消费者安装、使用不当造成的损失

14、假冒：乙方如有伪造甲方产品，一经核实，乙方无条件接受甲方提出的违约处罚金。

**直销合同范本大全16**

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方（公章）：XXXXXXXXX乙方（公章）：XXXXXXXXX

法定代表人（签字）：XXXXXXXXX法定代表人（签字）：XXXXXXXXX

XXXXXXXXX年XXXX月XXXX日 XXXXXXXXX年XXXX月XXXX日

甲方：

乙方：

经双方协商达成以下协议：

一、甲方将\_\_\_\_\_车，车号为\_\_\_\_\_卖给乙方，发动机号码为\_\_\_\_\_，车架号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，颜色为 ，价格为\_\_\_\_\_ （￥\_\_\_\_\_ 元）

二、甲方必须保证此车无盗抢，无诈骗、无经济纠纷，无私自改动车架号和发动机号，如有盗抢、诈骗、经济纠纷、私自改动车架号和发动机号，甲方给退车退款。

三、付款方式：乙方首付购车款\_\_\_\_\_ 元整，剩余\_\_\_\_\_ 元在20XX年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前一次性付清购车款。如到期未能付清，甲方将车收回。更名、过户费用由 甲方承担。

四、从 20XX 年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前该车所出现的欠费、手续不全、违章、违法、交通事故、闯红灯等一切事宜由甲方负责承担；自 20XX\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日后该车所出现欠款、违章、违法、交通事故、闯红灯等一切事宜由乙方自行承担，甲方概不负责。

五、甲方在20XX年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前出现事故由甲方负责，在20XX年\_\_\_\_月\_\_\_\_日之后由乙方负责。

七、本协议一式两份，甲、乙方各执一份，本协议自签字之时起生效，事后如有纠纷，可通过法律途径解决。

甲方：

乙方：

签订日期：

甲方(签章)：

乙方(签章)：

第一条、授权

第二条、甲方的权利和义务

1、甲方承担产品质量的售后服务并自理相应的成本与费用。

2、甲方保证所提供产品的质量、规格等与说明完全一致，并保证以上海区经销商最惠价格与乙方结算。结算价格如有变动，应事先通知乙方。

3、甲方对某一商品信息进行修改时，应即时通知乙方。

4、甲方接到乙方定单，应及时按照乙方的要求生产供货。

5、甲方有权了解乙方的销售情况，有权检查乙方对最终用户的售后服务情况

6.乙方如果就某一客户的销售与甲方产品的其它代理商发生冲突时，乙方应接受甲方就该客户的销售所作的协调和调解

第三条、乙方的权利和义务

1、制定有效的产品宣传计划和市场销售策略并积极拓展市场，努力实现甲方良好的市场销售形象和销售业绩

2、随时向甲方反映在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的配方设计、包装设计和产品的服务等

3、遵守甲方的产品销售价格原则，维护甲方产品的市场秩序。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方的产品售价不得低于甲方规定的市场最低限价。

还有两个月20\_年就要过去了，20\_年来临之前，新的一年的电煤中长期合同眼看就要签订了。

谁和谁签？

签约的供应方为：所有在产的煤炭生产企业；

签约的需求方为：所有发电、供热用煤企业。

贸易商也可以参与长协合同的签订了。鼓励煤炭生产企业和用煤企业直接签订，确有困难的，贸易商可作为中间环节签订，但必须明确所签煤源和用煤企业，与上下游共同签订。

贸易商代为衔接资源并参与签订履约的，允许合法合规加价销售，但扣除合理流通服务费用后，折算的港口价、出矿价应在有关政策明确的价格合理区间内，而且不能通过其他贸易企业再次转售给发电企业。

签多少？

20\_年的长协合同签约量是不低于煤矿自有资源量的80%、动力煤的75%。

新核增产能的保供煤矿核增部分需按承诺全部签长协。

除了具体比例外，新一年的长协煤总量有多大？

暂按26亿吨的规模落实。这个体量与去年相当。

怎么签？

除了刚才所提到的具体的体量，还有就是价格了。

产地按各地区明确的价格合理区间签订；港口按“基准价+浮动价”签订，但同样也不能超过价格合理区间。

基准价：下水煤合同基准价按5500大卡动力煤675元/吨执行。

浮动价：月度调整，当月浮动价按全国煤炭交易中心综合价格指数、环渤海动力煤综合价格指数、CCTD秦皇岛动力煤综合交易价格指数综合确定。选取以上3个指数每月最后一期价格，按同等权重确定指数综合价格。

有没有统一的制式合同范本？

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！