# 2024年区域代理销售合同 农产品代理销售合同汇总(二十六篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-01-09

*区域代理销售合同 农产品代理销售合同一乙方：为加强市场开拓，规范双方合作，本着互惠互利的原则，甲乙双方经过共同协商，达成以下协议。第一部分：协议期限及经销区域1．1、协议有效期自 年 月 日至 年 月 日止。1．2、甲方授权乙方在 省 地区...*

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同一**

乙方：

为加强市场开拓，规范双方合作，本着互惠互利的原则，甲乙双方经过共同协商，达成以下协议。

第一部分：协议期限及经销区域

1．1、协议有效期自 年 月 日至 年 月 日止。

1．2、甲方授权乙方在 省 地区区域内全权代理经销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

第二部分：双方协商

2．1、甲方授权乙方在 省 地区区域内销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，不同时经销其它品牌的同类产品，乙方应严格执行甲方的销售政策和价格标准。

2．2、乙方需向甲方交纳市场保证金，乙方必须在规定的区域范围内销售，未经许可不得擅自进入甲方已开辟的市场及其它市场，如有违约，甲方有权对乙方终止供货，没收产品扣罚保证金。

2．3、合同有效期内，甲方未经许可不得向该区域发展其他代理经销商商户，如有违约，责任由甲方承担。

2．4、验收货物：整件外包装完好，若产品短缺应由乙方单位出具证明，经甲方认定后补齐；运输过程中出现产品短缺、损坏等，应在收货三日内由运输部门出具证明，若在收到货物三日内乙方没有书面形式提出，甲方则视同货物完好无损。

2．5、甲方在合同签订之日起向乙方提供产品上市销售，所需的全套法律文件。乙方负责办理本区域所需要相关文件，费用由乙方自理。

2．6、乙方需提前一周向甲方提出供货计划，甲方按计划备货，款到发货；甲方负责保证产品质量，若由乙方人为造成的质量问题，责任由乙方承担。

2．7、在合同期内，甲方的文件、商标、品牌以及包装设计等知识产权归甲方所有，乙方只能在销售甲方的产品过程中加以使用。乙方应维护甲方的产品形象和品牌声誉，不得从事任何有损甲方形象的活动，与消费者保持良好关系，提供优质的售前、售后服

2．8、乙方严格遵守代理区域的划分约定。如冲击或变相冲击其它经销商所代理的区域产生的后果，由乙方负责。如乙方发现其它代理商冲击本地市场，在取得确凿证据后，交甲方处理。甲方将处罚违约代理商的市场保证金作为赔偿金作为赔偿交给乙方。

2．9、双方协商解除合同或其他形式解除合同及本协议终止后，乙方应对本协议内容以及与甲方品相关一切内容承担保密义务。

2．10、乙方在没有违约及货款两清的情况下，合同期满，甲方将保证金如数退还给乙方，如有违约，一切责任由乙方承担。中途终止协议，在协议终止九个月后，乙方所属市场无遗留货物，甲方退还乙方市场保证金和货款，乙方将甲方的所有手续等资料交回。

2．11、非经甲方授权，乙方无权代表甲方进行任何经济及其它活动。否则一切后果自行负责。乙方在销售过程中税赋全部由乙方在当地机关缴纳。如因偷税、拖欠等导致税务法律责任法律责任受到处罚，均由乙方自行承担。

2．12、乙方代理商同本区域的经销点签订的任何合同、合约等，由于履行方为乙方，甲方概不承担任何经济和法律责任。

第三部分：货物运输及付款方式

、规格： 片，每件 ，供货单价： 元人民币。

、规格： 片，每件 ，供货单价： 元人民币。

、首批提货 件，共计人民币小写: 元。

、首批提货 件，共计人民币小写: 元。

、大写合计: 。

、汇款途径：

途径一：途径二：

开户行：开户行：

户 名：户 名：

账 号：账 号：

、货物运输：运输中如发生商品损耗或丢失，乙方应及时通知甲方并向货物运输公司索取凭据或签名，由甲方向货物运输公司交涉赔偿。

、详细地址：（此发货地址由乙方亲自填定，若因地址有误出现发货损失甲方概不负责）

到站 地点： 收货人姓名：电话： 第四部分：销售支持

4．1、甲方提供产品知识培训，提供灵活多样的营销方案并保护市场。

4．2、提供相配套的宣传品、平面设计、软硬件文章、广告文案等及电视广告片。

4．3、协助各级经销商进行市场调研，适时调整制订切实可行的促销方案和市场运作方式。

4．4、完善整套市场管理细则，随时派专人解决市场发生的问题。

第五部分：换、退货程序

5．1、甲方产品如出现质量问题，甲方无条件接受乙方退货。退货费用由甲方承担。

5．2、乙方进货运费由甲方承担。

第六部分：合同的解除与续约

6．1、甲方每三个月将按年度任务指标对乙方考核一次。如果第一次考核完成指标的70 % 则视为达标；若达不到70 % ，甲方根据实际情况延期两个月，若两个月后仍未达到70 % ，则取消乙方代理资格。

6．2、如再续约应提前向甲方申请，同等条件优先。

6．3、双方应忠实履行合同、友好协商。任何一方违约均应向对方承担违约责任。如因本合同或在履行本合同时产生纠纷，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

6．4、本合同正式生效以签名、盖章并款到为准。代理权保留期为一周，过后不再保留。代理合同一式二份，甲乙双方持一份，未尽事宜，双方另行商榷补充，并具有同等法律效力。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

法定代表人：（签字） 法定代表人：（签字）

委托代理人：（签字） 委托代理人：（签字）

签约日期： 年月日 签约日期： 年月日

附：乙方公司营业执照、税务登记证及身份证复印件

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同二**

甲方： 乙方：

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方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\_\_\_\_省\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_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。

十四、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。

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

十六、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：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同三**

供货方： 茶业发展有限公司 (以下简称甲方) 代销方： (以下简称乙方)

茶业发展有限公司因市场拓展需要，通过市场考察，认为乙方在市场区域内有一定的组织能力和社会影响力，现同意乙方作为甲方产品在该区域的代销商。经甲、乙双方平等协商，就乙方代理销售甲方产品事宜，达成如下协议条款：

商南县金丝茶业发展有限公司所生产的“秦露”牌金丝系列茶叶产品及土特产品。

扁形茶 公斤，毛尖 公斤，乌龙公斤，炒青 公斤。

按甲方统一制定的出厂价供货。

甲方统一送货到乙方门店或当地车站。

按销售额返利，实行多销多得。

1、甲方按乙方销售额的实际回款的 %实行返利;

2、乙方完成年度代销任务，甲方按年度回款总额的%，进行返点;

3、乙方未完成年度代销任务，销售业绩每下降年度任务10%(不足10%按10%计算)，在全年总返点%的基础上，返点下降1%点，以此类推;

4、乙方超额完成年度任务的超额部分，甲方奖励乙方1%的返点;

5、所有返利及返点均以实物形式兑现，即以甲方产品形式兑现。

1、按送货批次结算货款。即第二次送货时，乙方必须结清上批已售产品的货款;

2、结算时，甲方不提供正式发票，如乙方确需甲方提供发票的，由乙方承担4%的税款。

1、甲方必须为乙方提供合格产品，甲方运送途中货物损坏有甲方负责;

2、甲方有权在乙方代销区域内开展各项产品营销和宣传活动，提升产品品牌影响;

3、甲方可视乙方信誉情况为乙方铺货，但不超过年度任务额的30%;

4、乙方必须保证在经营甲方产品过程中，要诚实守信，不得掺杂使假，危害甲方声誉;

5、乙方有义务及时反馈产品市场销售信息给甲方，及时提出改进建议;

6、乙方在经营过程中出现损坏、鼠咬、霉变等造成损失的，均由乙方负责。

7、乙方必须按照甲方的要求及时回款，不得拖欠;

8、如需补货，乙方必须提前3天通知甲方供货;

9、甲方所发出产品，一律不予退货，但可根据市场销售情况，调剂不同品种。

1、乙方在经营甲方产品过程中，不得低于甲方产品出厂价销售;如发现一起，由乙方按照出厂价和销售价的差价的10倍赔偿甲方;

2、乙方在经营过程中掺杂使假危害甲方产品声誉的，甲方有权立即终止合同，并追究乙方经济、法律责任。

本合同一式二份，甲乙双方各执一份，双方签字盖章生效。合同有效期限为1年，即自 年 月 日至 年 月 日止。

供货方： 茶业发展有限公司(盖章)

代 表： (签章 )

代销方： (盖章)

代 表： (签章 )

签订日期： 年 月 日

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同四**

供方（以下简称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方（以下简称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方协商，就乙方向甲方购买节电器产品事宜达成如下协议：

1、产品名称：

2、规格型号：

3、单价：

4、数量：

1、甲方有权了解乙方的用电设备的详细资料。

2、甲方负责对乙方相关人员进行设备使用操作培训。

1、乙方负责提供甲方需要的各用电设备的详细资料。

2、乙方应按本合同规定的条款如期支付货款给甲方。

1、甲方负责将设备运输至乙方指定的地点，相关费用由甲方承担。

2、如需甲方安装调试设备，乙方需支付设备的安装调试材料费，为合同总金额的\_\_\_\_\_%。

3、如乙方为非代理区域内客户，则甲方技术服务人员的相关差旅费由乙方承担。

1、乙方需预付合同总金额的\_\_\_\_\_%，合计\_\_\_\_\_元给甲方，设备安装调试完成后\_\_\_\_\_日内支付合同总金额的\_\_\_\_\_%，合计\_\_\_\_\_元给甲方。

2、付款方式一律以银行汇款、贷记凭证或支票形式支付，甲方不收取现金，否则后果自负。

1、甲方销售之产品，主机出现故障三年内包换。

2、甲方销售之产品，如属甲方选用其他厂家之产品由甲方系统集成，则按照该厂家的售后服务条款执行。

3、以上条款若属乙方使用不当或由不可抗因素造成，则不属于质保范围。

4、甲方销售之产品实行\_\_\_\_\_\_年保修，质保期后相关维修费用由乙方承担。

1、甲方产品安装调试后节电率达不到预期效果，节电率每下降一个百分点，售价也同比例下调。

2、乙方必须按合同规定条款支付货款，如拖延不付，甲方有权拆走设备，乙方必须赔付合同金额\_\_\_\_\_%的违约金给甲方。

3、如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至\_\_\_\_\_人民法院解决。

1、本合同双方签字盖章后生效，未尽事宜由双方协商解决。

2、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同五**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司（以下简称甲方）

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方遵循着互利、互惠、平等的基础上共同开发市场，并充分协商达成如下协议：

自本协议生效之日起，甲方特授权乙方为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（市）的特许经销商。

品名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

厂家\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

零售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

2、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

3、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

4、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

1、甲方必须提供合格的产品及产品相关的文件资料。

2、甲方有义务协助乙方策划销售方案，并督促乙方全力销售本产品。

3、甲方保护产品在乙方市场范围内的正常代理权。

4、乙方进货必须提前五日报计划，并按实际结算价全款汇入甲方指定的账户，甲方在收到款后的二个工作日内安排发货，确保乙方办款后十日内能收到货物。

5、甲方在后续开发产品，乙方拥有优先的代理权。

6、乙方取得特许区域代理资格后，甲方必须提供相关合法证件及授权委托书。

7、甲方保证所提供产品的质量符合国家药品质量标准，所供产品的包装符合国家相关规定，若因产品质量问题所引起的相关责任和损失，由甲方承担。

1、乙方须按甲方产品的价格体系，在协议约定区域内进行产品的宣传和销售。

2、乙方经营不得违反国家的相关政策及法律法规，否则造成的一切后果均由乙方自己独立承担，甲方不承担任何责任。

3、乙方不得以甲方名义对外从事本协议约定的事项外的一切经营活动（如借贷、抵押等），否则造成的后果由乙方自行承担，与甲方无任何关系。

4、乙方在经营期间未经允许不得有跨区域销售行为。

5、乙方有义务在经营期间不得有损害甲方全国统一价格体系的倾销举动，否则甲方有权取消乙方的经销资格。

6、乙方在经营过程中需积极配合甲方统一经营思路，有义务反馈市场信息给甲方，以使甲方作出相应的战略调整。

7、乙方必须定期或不定期向甲方提供产品销售报公司市场部，以使甲方随时掌握市场动态，根据市场指导销售。

8、乙方享有公司新产品或空白区域以及合同续签的优先签约权。

9、乙方不得以甲方的名义经营甲方未授权的合同以外的品种。

10、乙方应积极开展产品铺货工作，应保证三个月内甲方产品终端铺货率达到60%。

为保证全国代理商的利益，我公司药品执行统一零售价及供货价，乙方特殊情况必须书面申请并获得甲方批准后方可执行。

1、乙方资金按照合同协定到达甲方指定账户后，甲方发货。

2、乙方收到货物时，应认真验收，如有包装质量问题，自收货之日起七个工作日内向甲方提供相关部门有效凭证及说明材料，经确认后负责调换。

3、乙方收到甲方发运的货物后，应在货物托运单上签收并加盖公司验收章，托运单由托运单位返回给甲方，作为将来调、换货的凭证。

4、运输费用：甲方按照乙方指定地点（行政区域内）及时发货，运输方式由甲方决定，运输费用由甲方承担（乙方要求采用特殊运输方式时，运输费用由乙方自行承担）。

1、若因产品质量问题，乙方应事先在退换货前向甲方书面申请，获得甲方批复后方可办理退换货事宜。

2、甲方根据乙方的要求，开具增值xxx（超出部分乙方按国家规定的税率补交税款）

3、为了扩大产品市场占有率，甲方为乙方提供尽可能的帮助和便利。

1、除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者展示乙方递交的营业报告书及其它有关资料和有损于乙方利益的情报。乙方不得向第三者泄漏甲方按本合同规定提供给乙方的经营技术秘密及有损甲方利益的情报。乙方有责任保证其职工不向第三者泄漏前项秘密。

2、以上规定双方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

1、乙方必须在甲方授权行政区域内销售产品，如出现跨区销售（指乙方在甲方授权行政区域外销售双方约定的产品），则乙方按窜货产品的实际结算价的两倍赔偿给甲方。

2、甲方若未经乙方同意，在合同约定的乙方行政区域内另行销售双方约定的产品，或者其它区域的产品窜至双方约定的区域，则甲方按窜货产品实际结算价的两倍赔偿给乙方（签订合同后所发生的窜货）。

3、乙方出现下列情况之一，甲方有权取消乙方代理权。

（1）乙方跨区销售行为，经甲方警告后仍不改正。

（2）连续三个月不能完成销售任务。

（3）违反公司的销售政策，有不正当竞争者行为。

（4）甲乙双方任何一方违反合同，即视为违约，守约方可书面通知违约方单方面终止合同，并在15日内与违约方结清所有款项，同时一方提供给另一方的一切法律约定全部终止。

双方在执行本协议如有异议，双方协商解决，如协商不成，向甲方所在地人民法院提出诉讼解决，

1、本合同一式二份，双方各执一份。自乙方首批货款全额到达甲方帐户之日起生效。

2、本合同有效期\_\_\_\_\_年，期满可续签。乙方有优先签约权，但应在本任务终止前一个月向甲方担出书面申请。

双方如有未尽事宜，双方友好协商解决。本协议一式两份，双方各执一份、同具法律效力，签字盖章后生效。

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

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

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同六**

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话：开户行：

账号：

合同编号［20\_0723］

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人：曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人：（以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx合同法》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：

1）根据实际需要，对项目产品提供《产品策划案》，包括产品深化（规划、建筑、户型、交通组织、车位、景观、商业），并在设计阶段协助甲方进行后期调整，提供专项顾问建议报告；

2）提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；

3）参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；

4）根据实际需要，提交《项目案场营销系统》、《工地包装系统》等营销专项顾问建议报告；

5）代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；

6）提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

1）乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；

2）编制营销策略及计划；

3）组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；

4）参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29－31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90％。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

1﹑销售价格：销售价格表由乙方制定经甲方确认后，乙方严格执行。项目的底价以甲方签字盖章确认的《销售单位房价底价明细表》（含住宅、商业、车库）为准。《销售单位房价底价明细表》须在开盘前 15 日由甲方签字盖章确认

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平米，住宅区底商：7500元每平米，纯商业（一标）：120\_元每平米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房／样板房/宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同七**

甲方：（以下简称甲方）

地址：

电话：

乙方：（以下简称乙方）

地址：

电话：

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_(设备名称)签订如下协议：

1、代理设备：

甲方正式授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_（设备名称）销售的代理权，负责该设备在区域的销售工作。

2、乙方代理的设备型号为\_\_\_\_\_\_\_\_，设备价格（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

配置见附件。

3、产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

1、甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2、本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。

3、乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4、在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后\_\_\_\_个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5、在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额\_\_\_\_%的定金后，合同生效。甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后\_\_\_\_个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6、产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

7、货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8、乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，\_\_\_\_个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在\_\_\_\_天内相应补齐或换货。

1、设备销售货款支付方式：

（1）付款时间：合同签订后的三个工作日内支付合同总金额的\_\_\_\_%，货到交货地点三个工作日内支付合同总金额的\_\_\_\_%，设备安装调试完毕三个工作日内付清合同总金额的\_\_\_\_%。

（2）付款方式：最终乙方需将设备销售款直接打入甲方指定账户。

（3）甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货。人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2、乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

1、甲方在技术上全力配合乙方工作，并提供应有的技术支持和售后服务。设备因质量问题或技术问题产生的经济损失由甲方承担。但在设备销售运作的整个周期内所产生的费用均由乙方负责。

2、在约定区域内乙方享有该设备的独家待理权，甲方不得授权第三人，乙方可以以自己名义针对该设备可自主进行市场开拓、销售等工作。

3、双方利益分配按以下第\_\_\_\_条执行。

（1）乙方按甲方提供的设备价格出售设备，销售价格的\_\_\_\_%为乙方应得利益。

（2）甲方与乙方约定设备的最低价格，乙方按此价格向甲方支付贷款，乙方在销售该设备时可自主定价，甲方不得干涉。

4、如甲方没有按时、足额收到设备销售款，甲方有权延缓支付乙方相应佣金，乙方有义务负责对购买设备方的销售款进行追缴。

5、乙方在负责甲方授权设备销售、推广过程中产生的一切债务、债权和一切经济纠纷均与甲方无关，由乙方独立承担其全部相关法律责任。

6、乙方在负责甲方授权设备销售过程中，不得有做出不利于正当市场竞争的行为，不得做出不利于甲方对外形象及甲方利益的行为，否则，甲方有权随时终止协议约定内容。

7、乙方必须遵守总公司的《技术保密协定》、《知识产权保护合同》及《项目代理协议》等相应协议的所有条款。

8、本协议所签内容未经甲方同意，乙方不得转让他方。

甲、乙双方必须签署xxx商标及知识产权保护协定xxx和xxx知识产权保护合同xxx，上述两协议必须与本协议同时签署方能生效且与本协议具有同等法律效力。

1、协议期限：本协议签字盖章之日生效，有效期\_\_\_\_年，此前所签协议作废。

2、本协议的签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、乙方在代理期间，做出任何违反甲方管理规定或有损甲方形象和利益的行为，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

2、乙方不得有擅自出售、抵押、许可、泄漏甲方知识产权的行为，否则甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议同时追究乙方的法律责任。

3、乙方没有履行本代理协议时，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

1、甲方按照每次采购订单约定的品名、数量、价格、规格、型号、质量以及交货期限等向乙方提供货物。因甲方原因逾期交货或者货物质量不符合约定并无法取得乙方谅解的，则每逾期交货一天，支付逾期交货部分价款\_\_\_\_%的违约金。不满一天按一天计算。逾期违约金的支付不影响甲方交货义务的履行。

2、乙方应按照合同约定的付款时间付款，如逾期支付的，每逾期一天，按所逾期货款金额的\_\_\_\_%向甲方支付违约金。若乙方逾期支付超过\_\_\_\_\_天的，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金。

3、乙方应及时签收货物并验收，乙方延迟或者不予签收和验收货物的，每延迟一天，应向甲方支付违约金\_\_\_\_\_元。若延迟超过\_\_\_\_\_\_天的，视为乙方无理拒收，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金，并将货物另行处置。

在本协议执行期间，甲乙双方如发生争议，双方可以协商解决，协商解决未果时，可以向有管辖权的地方人民法院提请经济诉讼解决。

1、甲方指定联系方式：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_。传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方指定联系方式：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_。传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、上述联系方式是甲乙双方履行本合同的法定方式，双方均认同上述联系方式所传递的信息。

4、本协议一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力，影印无效。

5、本协议附件包括：

乙方营业执照等公司证照及法人代表身份证复印件

代理商管理制度

设备配置及相关文件

甲方：

代表人：

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：

代表人：

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同八**

委托人： (以下简称甲方) 受托人： (以下简称乙方)

依据相关法律、法规、按照自愿平等、协商一致的原则，就 项目摊位招商、销售代理等相关事宜，达成协议，即由甲方委托乙方做该项目摊位招商、销售代理工作，乙方为甲方提供有偿服务，具体内容如下：

项目名称：

项目地点：

项目规模：

甲方：营业执照

乙方：营业执照

甲方全权授权乙方负责 的摊位招商、销售工作，全权授权限时为 年 月 日至项目开业前，并达到所承担项目摊位销售招商 ，其中，销售目标为销售比例占可销售面积的 。

1、销售服务费用：以甲、乙双方共同确认的摊位销售价格为标准对外销售摊位。以客户与甲方签订《摊位销售合同》并交纳首期款为依据;或客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的50%以上(含50%)为依据;未达到甲方销售率指标50%之前，按总额的50%即1%提取代理费;达到甲方销售率50%以上(含50%)，按实际销售总额的2%提取代理费，并一次性补足前期(指前期未达到销售率指标)销售总额的1%代理费。

2、招商服务费用：以甲乙双方共同确认的摊位招租价格为标准对外摊位招租，以客户与甲方签订《摊位租赁合同》并交纳定金为依据。并按实际招租额提取代理佣金。提取的标准为：实际首年租金总额(合同金额)的8%提取代理费。

3、销售、招商佣金按每月五日为结算日，甲方不得无故拖延。

4、销售过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件也可)，以做乙方建档之用，合同期结束后归还甲方。

5、若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配。

6、甲、乙双方共同确认销售价格后，乙方可根据销售策略的需要适当提高售价，高出基准售价以上的溢价部分，其净收益(扣除甲方营业税后的收益)，甲方得百分之柒拾(70%)，乙方得百分之叁拾(30%)。甲方于每月结算日向乙方予以全额付清。

7、甲方负责在开业前两个月确定商场运营团队，并与乙方对接，乙方负责在开业前一个月内与甲方人员进行交接。

1、甲方拥有咨询权、决策权和审批权、监督权和审计权、知情权、建议权和考核权。

2、甲方有义务及时向乙方提供该项目的相关法律文件及详细资料，并保证其真实性、合法性，为乙方顺利进行分析、研究、策划工作提供方便。甲方向乙方提供销售文件，包括项目预算，营业执照复印件。

3、甲方应保证已确认和对外承诺的该项目的工期进度及竣工、开业时间，并及时向乙方通报，确保对客户的承诺。

4、甲方负责向乙方提供销售场地及相应的水、电、冷气、暖气、通讯、办公桌椅等，保证乙方工作人员正常开展工作。

5、甲方负责该项目策划销售的前期费用。前期费用包括现场布置、销售中心的装修、样板间的制作、广告宣传及印刷相关的宣传资料、办公设备等。

1、乙方拥有建议权、人员调整权、工作自主权。

2、乙方负责项目整体策划、销售方案的制定，向甲方提供系统、完整、可行的整体策划、销售方案。

3、乙方需按确定的销售目标完成销售任务。

4、在销售过程中，乙方应保证其销售工作人员恪守职业道德，严格按甲方提供的物业条件和承诺做出适当的解释。

5、乙方需建立一整套严密完整的工作程序和规章制度，确保销售工作顺利进行。

6、乙方在代理该项目策划和销售的过程中，负责其所有工作人员的工资、奖金和各种补贴费用。

1、乙方工作目标：销售比例占可销售面积的50%。

2、为保证乙方营销代理各项工作的需求，甲方必须保证甲乙双方共同确认的宣传费用、营销费用、行政费用、广告费用等费用的合理、及时投入，确保乙方工作开展的正常化。

1、甲、乙双方应遵照本协议约定的事项、责任和义务，任何一方违反本协议约定的事项，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲、乙双方不得擅自单方面解除本协议或拒不履行本协议，否则由此造成的经济损失和法律责任由违约方全部承担。

3、若因甲方工程延误、公关工作不到位，不能及时支付广告宣传费用或不能如期开业等原因所产生的相关费用由甲方承担。

4、甲方未能按时向乙方支付销售代理佣金，延期支付超过五天，应按照相关欠款额支付的滞纳金。

如遇自然灾害、战争、重大工程事故等不可抗力因素影响而致使本协议不能正常履行或不能完全履行，则双方互不追究责任。

1、对本协议的修改与变动，必须经甲、乙双方协商并签订有效的书面补充协议才能生效。

2、合作中任何一方发出的任何通知或报告须以书面、电子邮件，或图文传真的形式发出。如以图文传真的形式发出，必须在发至收件人的正确图文传真24小时后才视作有效送达。

3、本协议未尽事宜或协议中仍需调整或解决的问题，经双方协商一致后，可签订补充协议或书面声明，一经双方签字盖章，与本协议具有同等法律效力。

4、在合作期内，任何一方提出终止协议，必须提前30天，以书面形式通知对方，除法律规定或本协议约定的允许解除的条件以外，任何一方擅自终止本协议均需向对方支付相应的违约金。

1、本协议一经签字、盖章后即生效。

2、本协议一式肆份，双方各执贰份。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

法定代表人/代表： 法定代表人/代表： 法定地址： 法定地址：

通讯地址： 通讯地址：

电话： 电话：

签约时间： 年 月 日

签约地点：

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同九**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规 格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138、00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权：

1、 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、 合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、 合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

六、奖励政策：根据甲乙双方协商结果，首批提货量为件；年任务量件；能完成年任务量者，再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大 （一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自 年月日至 年月日。

甲方：

乙方：（签名）

签字：

身份证号：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

邮编：

邮编：

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十**

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称“甲方”）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，依照《xxx合同法》有关规定，自愿订立协议如下：

一、产品概况

商品名称：

规格：

产地：

计量单位：

代销数量：

单价：

金额：

现货：

每季可供数：

二、物品的所有权属于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所有。

三、质量标准：产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

四、包装规格：商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

五、交（提）货地点和时间：

1、交货时间：以经双方确认的订单为准。

2、交货地点：以经双方确认的订单为准。

六、检验标准、方法、地点、及期限：

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十一**

(以下简称甲方)(以下简称乙方)

第一条 食品名称、规格、数量、价款单位：元/

第二条 委托人应提供的相关证件：初次交易的，为：□《营业执照》□《商标注册证明》□《税务登记证》□《组织机构代码》□《开户许可证》□《生产许可证》□《卫生许可证》□《代理销售授权书》□《检疫证明》□其他;再次交易的，为：□《食品检验报告》□其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条 食品备案：已办理备案的，出卖人应提供备案编号;尚未备案的，备案手续由(委托人/代销人)办理。

第四条 交货期限、地点和方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条 食品验收方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 代销期限：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第七条 报酬的计算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第八条 报酬、价款的结算按下列第\_\_\_\_种方式解决。

(一)已售食品的价款每月\_\_\_\_\_日结算一次，代销人的相应报酬从价款中扣除。最后一批代销食品价款与报酬在代销期限终止时结算。

(二)已售食品达百分之\_\_\_\_\_时，代销人与委托人结算一次价款，相应报酬从价款中扣除。最后一批代销食品价款与报酬在代销期限终止时结算。

第九条 食品损耗费用的承担及预过期食品、过期食品的处置方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十条 合同解除：委托人提供的食品经国家认定的检测机构检测不符合食品安全标准且属于委托人责任的，代销人有权解除合同。

第十一条 追回责任：代销人按照有关规定对已售出的不合格食品实施追回及无害化处理，属于委托人责任的，有权就由此受到的损失向委托人提出赔偿。

第十二条 代销人违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十三条 合同争议的解决方式：本合同项下发生的争议，由当事人协商或申请调解解决;协商或调解解决不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决。

(一)依法向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉;

(二)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

第十四条 本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式份，双方各持份，具有同等法律效力。法律、法规、政策对食品安全另有规定的，从其规定。

第十五条 合同附件及其他约定事项：\_\_\_\_\_\_

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

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_(设备名称)签订如下协议：

1、代理设备：

甲方正式授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_（设备名称）销售的代理权，负责该设备在区域的销售工作。

2、乙方代理的设备型号为\_\_\_\_\_\_\_\_，设备价格（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

配置见附件。

3、产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

1、甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2、本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。

3、乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4、在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后\_\_\_\_个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5、在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额\_\_\_\_%的定金后，合同生效。甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后\_\_\_\_个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6、产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

7、货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8、乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，\_\_\_\_个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在\_\_\_\_天内相应补齐或换货。

1、设备销售货款支付方式：

（1）付款时间：合同签订后的三个工作日内支付合同总金额的\_\_\_\_%，货到交货地点三个工作日内支付合同总金额的\_\_\_\_%，设备安装调试完毕三个工作日内付清合同总金额的\_\_\_\_%。

（2）付款方式：最终乙方需将设备销售款直接打入甲方指定账户。

（3）甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货。人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2、乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

1、甲方在技术上全力配合乙方工作，并提供应有的技术支持和售后服务。设备因质量问题或技术问题产生的经济损失由甲方承担。但在设备销售运作的整个周期内所产生的费用均由乙方负责。

2、在约定区域内乙方享有该设备的独家待理权，甲方不得授权第三人，乙方可以以自己名义针对该设备可自主进行市场开拓、销售等工作。

3、双方利益分配按以下第\_\_\_\_条执行。

（1）乙方按甲方提供的设备价格出售设备，销售价格的\_\_\_\_%为乙方应得利益。

（2）甲方与乙方约定设备的最低价格，乙方按此价格向甲方支付贷款，乙方在销售该设备时可自主定价，甲方不得干涉。

4、如甲方没有按时、足额收到设备销售款，甲方有权延缓支付乙方相应佣金，乙方有义务负责对购买设备方的销售款进行追缴。

5、乙方在负责甲方授权设备销售、推广过程中产生的一切债务、债权和一切经济纠纷均与甲方无关，由乙方独立承担其全部相关法律责任。

6、乙方在负责甲方授权设备销售过程中，不得有做出不利于正当市场竞争的行为，不得做出不利于甲方对外形象及甲方利益的行为，否则，甲方有权随时终止协议约定内容。

7、乙方必须遵守总公司的《技术保密协定》、《知识产权保护合同》及《项目代理协议》等相应协议的所有条款。

8、本协议所签内容未经甲方同意，乙方不得转让他方。

甲、乙双方必须签署xxx商标及知识产权保护协定xxx和xxx知识产权保护合同xxx，上述两协议必须与本协议同时签署方能生效且与本协议具有同等法律效力。

1、协议期限：本协议签字盖章之日生效，有效期\_\_\_\_年，此前所签协议作废。

2、本协议的签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、乙方在代理期间，做出任何违反甲方管理规定或有损甲方形象和利益的行为，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

2、乙方不得有擅自出售、抵押、许可、泄漏甲方知识产权的行为，否则甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议同时追究乙方的法律责任。

3、乙方没有履行本代理协议时，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

1、甲方按照每次采购订单约定的品名、数量、价格、规格、型号、质量以及交货期限等向乙方提供货物。因甲方原因逾期交货或者货物质量不符合约定并无法取得乙方谅解的，则每逾期交货一天，支付逾期交货部分价款\_\_\_\_%的违约金。不满一天按一天计算。逾期违约金的支付不影响甲方交货义务的履行。

2、乙方应按照合同约定的付款时间付款，如逾期支付的，每逾期一天，按所逾期货款金额的\_\_\_\_%向甲方支付违约金。若乙方逾期支付超过\_\_\_\_\_天的，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金。

3、乙方应及时签收货物并验收，乙方延迟或者不予签收和验收货物的，每延迟一天，应向甲方支付违约金\_\_\_\_\_元。若延迟超过\_\_\_\_\_\_天的，视为乙方无理拒收，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金，并将货物另行处置。

在本协议执行期间，甲乙双方如发生争议，双方可以协商解决，协商解决未果时，可以向有管辖权的地方人民法院提请经济诉讼解决。

1、甲方指定联系方式：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_。传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方指定联系方式：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_。传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、上述联系方式是甲乙双方履行本合同的法定方式，双方均认同上述联系方式所传递的信息。

4、本协议一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力，影印无效。

5、本协议附件包括：

乙方营业执照等公司证照及法人代表身份证复印件

代理商管理制度

设备配置及相关文件

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十三**

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

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

依照《xxx合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1、地市级、县级个体、私有业者和个人。

2、具经营销售和销售工作经验。

3、具备成熟的办公场所。

4、具备电脑的操作经验和业务能力。

5、积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1、提供便利的营销平台。

2、每日能提供有效和真实的销售报表。

3、正常的报表制度，每日十六点之前。

4、乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

三、甲方对乙方销售年度的奖励制度按照乙方年度销售额，可按下面三种情况获得奖励：

1、年销售额不大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

2、年销售额界于\_\_\_\_\_\_\_\_\_——————\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

3、年销售额大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1、不得违反甲方的销售价格底线制度。

2、不得违反甲方规定的区域限制制度。

3、积极配合甲方的工作。

4、乙方必须完成整个销售年度；例如\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日——\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，领取相应返利。

5、乙方不得同时代理同类产品注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（一般一年）

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方需向甲方交代理押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十四**

甲方：

乙方：

根据《共和国合同法》及有关规定结合本工程的具体情况，为明确双方在施工过程中的权利、义务和经济责任，经双方协商一致，签定本合同，以共同遵守、共同发展。

一、工程概况

1、工程名称：遵义市“119”指挥中心，培训基地，战勤保障大队建设工程

2、工程地点：遵义市新浦新区

3、承包范围：围墙工程材料及运输供应

二、名称、规格型号、数量、金额：

三、结算与付款方式

从材料进场开始，两个月付一个次款，并留一个月材料垫款，如甲方不需材料时，半月内按实际收方量全部结清。

四、双方权利及义务

1.甲方的权利;乙方将所有车辆的信息包括车主驾驶证，行驶证，身份证等交甲方处备案，要求乙方按照规定的时间内，把货物运到甲方指定现场，如乙方有不配合或不服从甲方正常管理的行为，甲方有权向乙方提出变更合同内容或解除合同的要求。

2.乙方的权利;按约定时间凭合同、发票、收方单向甲方收取材料款项。

3.甲方的义务;按约定时间向乙方支付材料费。

4.乙方的义务;在规定的期限内，将货物运至甲方指定的地点，保证材料的质量要求，乙方应积极配合甲方开展工作服从甲方正常管理，否则甲方有权解除合同，乙方所运水泥及标砖必须无偿提供出厂合格证及相关资料给甲方，如因乙方未尽到以上义务导致甲方带来的损失由乙方全部赔偿。

五、违约责任一乙方责任

1.乙方接到甲方通知后，以短信回复确认购买内容4小时内送到甲方指定地点。如逾期到场地材料，甲方有权拒收

2.当乙方货到后，甲方收料员清点验收后，如发现货物缺量短少，甲方有权将该车所差量在所有未结算的车次上每车都扣减短缺数量结算。

3.乙方不得无理阻碍工地材料正常运输，由此而发生的后果由乙方全部负责。

4.乙方应负责协调好运输带来的一切干扰。

5.如在运输过程中如发生交通意外和车辆故障及违法违规现象乙方负全部责任与甲方无关。

6.乙方不履行或不适当履行以上本合同约定的其他义务，或履行义务发生错误，给甲方造成经济损失的，由乙方全部赔偿甲方经济损失。

7.甲方如到期不付款，乙方有权阻挡甲方施工。

在合同执行过程中发生争议，双方应协商解决，协商不成时，由当地有关部门进行仲裁。

六、其他

本合同签定后，甲乙双方如需提出补充或修改时，经双方协商一致后，可以签字补充合同，作为本合同的补充合同，具有同等法律效力

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

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十五**

甲方（委托方）：

地址：

法定代表人：

电话：

传真：

乙方（受托方）：武汉汇得行地产投资顾问公司

地址：武汉市新华路186号福星国际商会大厦703室

法定代表人：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着互利互惠及诚实信用的原则，经友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx合同法》的有关规定，就乙方独家代理销售甲方开发经营或所有的事宜达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方作为独家销售策划及代理单位，策划并销售产权属于甲方的位于 项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），总建筑面积共计平方米，委托销售面积共 平方米。

项目详细指标及相关资料作为本合同附件（附件一），甲方于合同签订后的天内提供给乙方，以保证销售策划和代理的顺利实施。

第二条 委托销售代理期限及进度

1、本合同代理期限：（1）自的 个月；

（2）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。本项目开盘销售的条件为：

a. 甲方就所委托的物业取得《预售许可证》等开盘所需的全部合法证件；

b. 销售中心完成并具备销售条件：大堂、电梯厅、样板楼层装修完成；

c. 在开盘后的3个月的销售期内确保一个秋季或春季的销售黄金季节；

d. 至少一部电梯到位；

e. 宣传物料到位；

f. 距离入伙时间不能超过九个月；

g. 整体广告推广费用（报纸广告、户外广告、电视/电台广告等）不低于销售总金额的 ％。开盘前广告投入不低于整体推广费用的 ％。

2、销售代理进度

a. 第一阶段：从项目销售开盘之日起 月内，乙方完成委托销售总面积的％，广告费投入原则上不低于广告总预算的％；

b. 第二阶段：从项目销售开盘之日起 月内，乙方完成委托销售总面积的％，广告费投入原则上不低于广告总预算的％；

c. 第三阶段：从项目销售开盘之日起 月内，乙方完成委托销售总面积的％，广告费投入原则上不低于广告总预算的％。

3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方严重违约，双方不得单方面解除合同。代理期满后双方视销售合作情况再行协商后续合作事宜。

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、印制宣传材料、售楼书、 制作沙盘等）由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为 元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件（附件二）。

第五条 策划费、代理费及支付

1、策划费及支付方式

（1）甲方应支付乙方营销策划费共计人民币 元（￥）；

（2）合同签订后的内，甲方应向乙方支付首期款计人民币 元（￥ ）；余款 元（￥）于乙方所提交的《项目销售执行报告》经甲方确认后的三日内付清。

2、代理费计算及支付方式

（1）代理费率：

备注： ① 销售率：实际售出面积和可销售面积的百分比；实际售出面积以客户签订的《商品房买卖合同》的累计面积为准，当期计算的代理费率根据此销售率确定。

② 代理费率：当期代理费率根据同期销售率确定；代理费的结算时间以客户合同签约后的实际到款时间为准。

③ 根据实现的销售金额按照以上约定费率计取代理费，代理费率随代

理期内实现的销售率递增而递增，并在执行较高消费率进行结算时，其超过上档部分按照上述表格中分段对应的代理费收取。

（2）每月应收代理费计算公式为：当期应收代理费＝当期合同签署累计到帐金额（以市场公开的价格表和同期付款方式为准）×当期代理费率；

（3）双方商定每月 日为结算日，甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费；甲方应在结算认定后的三日内支付当期代理费。

第六条 甲方权利和义务

1、在本合同约定的销售代理委托期限内，甲方不再委托第三方销售或自行销售本合同委托销售物业。

2、在开盘发售前配合乙方处理有关销售事宜，向乙方提供所委托物业的有关证照（包括但不限于：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证、商品房销售证书、商品房预售许可证、商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书,甲方营业执照副本复印件和银行帐户；）及关于代理销售该项目所需的有关资料（包括但不限于：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设设备、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等），确保销售工作的顺利开展。

3、保证本项目所提供资料的合法性、准确性，确保乙方合法向认购者销售该物业。负责与有关部门申办该项目有关售楼、按揭的所有手续，并承担相关责任。甲方保证若客户购买的 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、协助乙方制定整体销售策略，在项目营销各阶段与广告公司、制作公司、装修公司及各媒体等签订合约，承担有关宣传推广、广告、销售资料及销售现场包装等所需的各项销售推广费用。甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

5、向乙方提供合法的销售面积、套内使用面积及公摊面积证明。

6、甲方按双方共同商定的销售执行方案确保工程进度。负责销售现场清理、销售中心的装修、包装布置、办公设备（如电脑、文件柜）到位等工作。

7、合同正式签订后，甲方应在本项目所有甲乙双方确认的推广宣传品（楼书、折页、媒体及各种形式广告载体）上和营销活动中标识“代理商：武汉汇得行地产投资顾问公司”字样。

8、按时与乙方结算代理费并及时支付。如有拖欠，则按所欠代理费总额每日的计付滞纳金，按天累计计算。

9、负责收取客户购房定金、首期款、房款及相关的房地产税费，与客户签订房地产买卖合同，办理各种购楼手续。

10、非乙方之过错造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担责任

第七条 乙方权利与义务

1、承接甲方项目策划、销售代理业务，成立项目专案工作小组，按照销售代理进度要求尽责尽职为甲方服务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。乙方责任:

2、在合同期内，乙方应做以下工作：

（1）制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

（2）根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

（3）按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

（4）派送宣传资料、售楼书；

（5）在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

（6）利用各种形式开展多渠道销售活动；

（7）在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金；

3、在签署本合同书及甲方支付策划费之首期款后，在个工作日内，向甲方提交《项目销售执行报告》（见附件三），在得到甲方认可后收取策划费末期款。同时制定销售方案和宣传推广计划，经甲方确认后组织实施。

4、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的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、如果乙方代收款项，乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

6、与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。指派专业人员参加必要的本项目相关的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

7、依据确认的《项目销售执行报告》，严格按照双方共同商定的销售方案组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，可根据销售各阶段的实际情况合理调配资源。未经甲方同意乙方不得擅自改变销售计划，不得任意放盘和调价销售；若遇特殊情况，乙方应获得甲方书面认可后作为个案协调处理。

8、详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方书面报告销售进度，供双方及时调整销售策略。

9、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告知甲方，作个案协商处理。

10、对每个单元的代理责任，在客户缴付首期购房款、签订《商品房买卖合同》并协助甲方督促业主提供按揭资料、签订商品房担保按揭合同后即告结束。

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，经协商乙方决定授权甲方代理其演艺活动的一切事宜：

一、甲方为乙方演艺发展提供的服务：

①为乙方建立个人艺术档案;

③为乙方向全国xx系统、电视台、影视栏目、影视剧组及制作演艺单位发布信息。

二、乙方授权：

①以甲方名义签署有关乙方个人对外的各种演艺活动;

②甲方为乙方对外推广演艺活动时有权使用乙方提供的个人资料；

三、乙方同意经由甲方代理的演艺活动的所得支付一定佣金给甲方作为通讯、交通、劳务、代理等方面的费用。

四、每位演员出场费为总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，佣金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，演出时间：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

五、乙方积极配合甲方的工作，遵守由甲方做出演艺活动的安排，并安排好时间全力做好甲方安排的拍摄或演出工作。

六、经甲方介绍的客户，未经甲方允许，乙方私自与客户签订了合作协议，将视为乙方违约，乙方须按合约费用的十倍向甲方赔偿。

七、乙方保证不以个人身份或委托他人，直接或间接收取由甲方代理的演艺活动中所获的演出酬金，若发生此类情况，甲方将追究乙方的违约责任。

八、在甲方没有演艺活动安排下，乙方可参加其它单位的演艺活动。

九、代理期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

十、本协议一式二份，双方各执一份。协议自签字的日起生效。 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

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十七**

甲方：

乙方：

根据《xxx合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

第一条：甲方的权利与义务

1.甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元(均按出厂价计算)。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至\_\_\_\_\_\_\_\_年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

第二条：乙方的权利与义务

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十八**

甲方：

乙方：

本合同按照《xxx合同法》、《xxx价格法》、《xxx反不正当竞争法》等相关法规的规定，结合具体情况，本着互助互赢的态度，共同完成本项目的目的，双方达成如下协议：

一、甲方所在昌吉地段的房产共计十栋楼，约平方，需要苯板做外墙保温，此保温材料(苯板)由乙方提供，不得再由第三方进入。

二、乙方在供货期间，首先由乙方垫付苯板款万元，垫付到由第三方供货，如发生此情况，所造成的一切后果均由甲方承担。

三、甲乙双方商定，乙方同意在此处用货款抵押一套住房，面积在㎡，楼层和地点由乙方自行挑选，确定后不得改产，甲方无权出售此房，由乙方自行处理(注：此房款由乙方的货物抵扣，但必须是最后的尾款)。

四、甲乙双方协定，外墙保温板厚度为公分，重量为到工地的重是每立方公斤(按板的实际尺寸计算)，如低于如高于公斤，甲方不再加价计算。

五、甲方工地于\_\_\_\_年月日开始施工做外墙保温工程，甲方请提前通知乙方，做好备料准备，供货期间，乙方不得耽误工程进度。如因为供货不及时，为此造成甲方停工待料的情况(误工时间为小时及以上)，甲方有权罚款乙方，罚款万元，前提条件乙方必须认可方能执行。

六、经双方协定，苯板价格每立方为元/m(不包括任何税费)，此价格包括运费由乙方承运到工地。此价格执行到\_\_\_\_年月日止，到时如eps原料上涨或下跌，双方再议定，但价格以及方量必须以销售单为准，甲方收料人签字确认。

七、乙方供的全部苯板必须是阻燃材料，乙方应保质保量，如甲方验查出是非阻燃产品，甲方有权从重处罚乙方，为

八、因甲方用量较大，双方应每半个月核对单据，由收料人出据汇总凭证，并记帐上报公司，工程完工后，双方须将所有月总票据全部汇总，甲方将剩余款于\_\_\_\_年底前一次付清。

九、如双方发生争议时，应友好协商，如协商不果，可向原告所在地人民法院提起诉讼。

十、本合同自此项目开工之日起，工程完工后自行解除，本合同一式两份，自双方签字盖章后生效。

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

**区域代理销售合同 农产品代理销售合同篇十九**

合同编号：xxxxxxxxxxx

甲方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

地址：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

电话：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

传真：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

乙方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

地址：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

电话：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

传真：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《xxx合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之xxxxxxxxxxxxx系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1、软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等;

2、代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销xxx产品的权利，代理销售包括代销或经销;

3、代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式;

4、经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(2)按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5、双方：

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！