

# 2023年销售代理返利合同 销售代理合同(汇总9篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 销售代理返利合同篇一

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。销售代理合同是怎么回事呢？这里给大家分享一些关于销售代理合同范本，希望对大家有所帮助。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，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

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m<sup>2</sup>

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20\_\_年月日至年 月损失费壹万元。

### 第三条：销售任务的约定

- 1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。
- 2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

### 第四条：销售价格的约定

- 1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m<sup>2</sup> (不同楼层不同单价，见基准价格表)。
- 2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，

### 第五条：代理费用及付款方式

- 1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。
- 2、代理费计提方式
  - 1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。
  - 2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

### 第六条：款项收取

- 1、房屋款项全部由甲方收取。
- 2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金

时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

### 第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

### 第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。本合同一式两份，双方签字后生效。

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

甲方: \_\_\_\_\_

乙方: \_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利、共同发展的原则，经友好协商，就乙方作为甲方voip语音网关系列产品的代理销售事宜，达成以下协议。双方均确认已阅读过该协议，并理解和同意其中的条款和条件；该协议的签订，将取代双方口头和书面对乙方代理销售voip语音网关产品进行的所有交流。

### 一、协议有效期间、履行地点及代理准入区域

1. 本协议自双方签署后正式生效，有效期间自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2. 甲、乙任一方如无意续约，于协议到期\_\_\_\_\_日前，以书面方式通知另一方。

3. 甲、乙双方如无终止协议表示，则本协议自动续约一年。

4. 指定代理准入区域: \_\_\_\_\_。二、代理销售的原则1. 乙方必须是独立的法人实体或销售实体。

2. 乙方注册经营范围项目中，必须包含与代理销售产品相关之项目。

3. 甲方向乙方提供voip各系列产品和voip通讯落地平台服务，如有新产品本合同仍然有效。

### 三、双方的权利和义务

## (一) 甲方的. 权利及义务

1. 对乙方的经营有咨询、调查权。
2. 甲方应保证其产品的合格及市场的可销售性：即产品合格的质量标准。
3. 乙方在行业选型、大客户攻关时，甲方给予技术和规划方案的支持。
4. 甲方向乙方提供的售后服务保证：免费保修期为一年；一年后的修理需客户(或乙方)支付运费及更换零件费；一年内需送甲方维修的，甲方提供替代设备，甲方对此造成的损失免责。
5. 甲方根据乙方的需要，向乙方提供技术支持，包括免费代培技术，技术咨询□voip语音网关系列产品资料、销售方案以及大客户攻关等支持，大客户攻关支持乙方负责费用。
6. 甲方有义务为乙方的终端用户提供话费清单(在乙方有要求时)。提供话费清单的方式有□web网页查询；电子文档邮件发送。

## (二) 乙方权利和义务

1. 国内的自主经营权。
2. 对甲方违反本合同的行为，可以追究甲方经济、法律责任。

## 六、市场管理

1. 甲方不实行独家代理制度，但对乙方现有用户或即将开发的用户给予保护。
2. 乙方进入\_\_\_\_\_以外的地区销售前须告知甲方，

以便备案。

## 七、内容免责

1. 任一方及其所发展的次级经销商、用户，不得使用voip语音网关系列产品传送危害\_\_\_、违\_\_\_法令、妨碍公共秩序及善良风俗的内容；如有违反，应自负法律责任。
2. 任一方及其所发展的次级经销商、用户，使用voip语音网关系列产品，如有诽谤、侵权等事件，其责任与产生的结果需自行负责，与另一方无涉。

## 八、不可抗力

1. 因不可抗力因素，包括天灾、战争、\_\_\_、司法、政府命令、其它法律要求以及所有无法控制的事件，致使任一方无法履行本协议条款时，该方不负任何责任。
2. 信产部、电信管理局、六大运营商的法规和政策及网络因素为不可抗力。

## 九、本协议的终止

1. 按照双方要求终止协议。
2. 任一方如违反本协议条款，或严重违背商业道德和法律，或严重损害对方的利益时，受损方有权单方终止本协议，并要求对方赔偿经济损失。

十、本合同一式2份，甲乙双方各执1份，具同等法律效力。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

2、租赁价格调整计划由乙方提出方案，经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准；

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资

料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

### 第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

### 第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

### 第五条、甲方责任：

1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照，及租赁所需详细资料。

2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。



- 3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用，及现场售楼部办公用品、水、电费用。
- 4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。
- 5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。
- 6、负责产权办理。
- 7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方logo□
- 8、按期支付乙方相关代理费。
- 9、每月向乙方支付 元的策划费用。

#### 第六条、乙方责任：

- 1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。
- 2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计单位准确执行该方案。
- 3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。
- 4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括：宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地盘包装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方

向各大报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。

5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。

6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超过委托范围代表甲方发表或签署任何文件；不得将本业务委托第三方。否则责任由乙方承担。

第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

第八条、合同终止及违约条款：

1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

3、甲、乙任何一方如中途无理由终止本合同，应在合同终止后的五天内赔偿对方违约金20万元。

4、乙方负责其所提供资料的真实性、合法性，由此产生的一切后果由乙方负全责，并承担一切后果，由于甲方原因或不可抗力因素造成的乙方未达到本合同约定的考核指标，不计算乙方违约。

第九条、其它：

1、本合同未尽事宜，甲、乙双方协商后可签定补充协议，补

充协议与本合同具同等法律效力。

2、甲、乙双方如协商未果，则凡因本合同引起之或与本合同相关之任何争议均应提交本项目所在法院审理。

3、本合同壹式肆份，甲乙双方各执两份，于双方签章后生效，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

## 销售代理返利合同篇二

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方代理甲方生产的系列产品预订业务，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

### 一、总则

1、甲方是产品的供应商，乙方是代理商。

2、甲方负责生产及配送，乙方负责进行广告宣传，接受消费者预订，并将预订信息反馈给甲方，甲方根据协议定期为乙方结算佣金。

3、代理产品：

## 二、佣金的结算时间和支付方式

1. 甲乙双方根据日常的代理业务台帐记录核对成交量及佣金。
3. 佣金计算方式：一般业务按照产品价格的15%计算返佣；
4. 每月支付一次，不足100元，累积至100元后一次性支付；

## 三、双方权利和义务

### 甲方：

1. 甲方每分店安排有人与乙方进行协调沟通，并应保证供应足够的货源；
2. 甲方线下促销活动应提前通知乙方，并有权决定是否在网上同步宣传；
3. 如因甲方产品质量引起的纠纷，由甲方全权负责；

### 乙方：

2. 乙方须在甲方授权范围内开展业务，不得对客户作出超出授权范围的承诺；
3. 乙方在推销甲方产品时，必须严格依据甲方制订的产品说明资料进行解说；
4. 乙方进行的促销宣传费用乙方自行承担；
5. 乙方进行的策划促销涉及甲方利益时应提前与甲方协商，确认后方可生效；
6. 乙方单方面促销需要甲方配合的，应该提前通知甲方；

7. 乙方未经甲方同意，不得将其代理的业务再授权第三方代理；

8. 乙方应积极维护甲方的市场形象，不得有毁损甲方形象的行为；

#### 四、违约解决方法

如果甲乙双方有违约行为，以协商解决为主，如不能协商解决，任何一方都可以在签约发生地请求当地司法部门解决；凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

#### 五、合作期限：

本协议有效期为\_\_\_\_年，自双方签章之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

#### 六、附则

1、在合作期间，甲乙双方如有争议，或因客观原因使本协议的有关条款和实际操作相矛盾而无法执行，可协商另签补充协议，补充协议和本协议具有同等的法律效力。

2、本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

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

## 销售代理返利合同篇三

作为企业销售渠道策略，企业自销与代理销售两种方式各具特色。那么对于代理销售合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的代理销售合同范文，欢迎参考阅读。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

2、租赁价格调整计划由乙方提出方案，经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准；

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

第五条、甲方责任：

1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照，及租赁所需详细资料。

2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。

3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用，及现场售楼部办公用品、水、电费用。

4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。

5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。

6、负责产权办理。

7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方logo□

8、按期支付乙方相关代理费。

9、每月向乙方支付 元的策划费用。



## 第六条、乙方责任：

- 1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。
- 2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计单位准确执行该方案。
- 3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。
- 4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括：宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地盘包装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方向各大报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。
- 5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。
- 6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超越委托范围代表甲方发表或签署任何文件；不得将本业务委托第三方。否则责任由乙方承担。

## 第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

## 第八条、合同终止及违约条款：

- 1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

3、甲、乙任何一方如中途无理由终止本合同，应在合同终止后的五天内赔偿对方违约金20万元。

4、乙方负责其所提供资料的真实性、合法性，由此产生的一切后果由乙方负全责，并承担一切后果，由于甲方原因或不可抗力因素造成的乙方未达到本合同约定的考核指标，不算乙方违约。

第九条、其它：

1、本合同未尽事宜，甲、乙双方协商后可签定补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

2、甲、乙双方如协商未果，则凡因本合同引起之或与本合同相关之任何争议均应提交本项目所在法院审理。

3、本合同壹式肆份，甲乙双方各执两份，于双方签章后生效，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

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商具体合作事宜如下：

## 一、 产品范围

挂面产品。

## 二、 销售区域

江西省区域(依国家行政区划为准)。

## 三、 双方的责任与义务

### 甲方的责任与义务

- 1、 甲方应向乙方提供符合国标要求的优质产品。
- 2、 甲方应向乙方提供必要的培训及技术支持。
- 3、 甲方应向乙方提供其所需的质量技术及使用说明资料。
- 4、 合作期间甲方应保证乙方利益不得以任何形式在划定区域内直接发展其他经销商并供给挂面产品。

### 乙方的责任与义务

- 1、 接受甲方授权，在划定区域内努力开拓市场并严格执行甲方产品政策及价格政策。
- 2、 乙方在合作期间不得以任何形式销售其他公司同类产品。
- 3、 乙方有义务每月11日、26日向甲方提供一次有关当地市场销售情况和用户意见书面报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品情况(包括价格、销售情况、样品等)。
- 4、 在乙方与其他区域经销商发生冲突时，以甲方协调为准。

#### 四、产品价格。

由甲方依据产品成本确定。

#### 五、结算方式。

发货前三个工作日内乙方须把该批货款汇入甲方指定银行账户。

#### 六、发货。

1、乙方需提前10天确定发货品种，并传真详细的产品清单。

2、乙方从20xx年6月至9月期间每月发货量不少于70吨□20xx年10月至20xx年1月期间发货量不少于150吨,20xx年2月至20xx年12月每月发货不少于300吨□20xx年以后每月销量不少于800吨。

#### 七、违约和终止

1、乙方超过30天无发货。

2、乙方连续两个月无法完成本合同第六款第2条所规定的产品销量或甲方下达的销量任务。

3、乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权取消乙方经销资格。

4、在双方均同意情况下可以终止此合同，任何一方不得单方终止合同执行。

#### 八、未尽事宜由双方协商解决。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

经双方签字盖章并在甲方收到首批货款后合同开始生效，若乙方在签订此合同30天内无发货，则该合同自动失效。

十、本合同签订地点 。

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： \_\_\_\_\_

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙双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，协商不成的，提交庆阳仲裁委  
员会仲裁。

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

## 销售代理返利合同篇四

法定住址\_\_\_\_\_X

法定代表人\_\_\_\_\_X

电话\_\_\_\_\_X

乙方(代理人)\_\_\_\_\_

身份证号码\_\_\_\_\_

通讯地址\_\_\_\_\_

邮政编码\_\_\_\_\_

电话\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_ 产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

## 一、代理产品

1. 乙方代理销售甲方的产品为\_\_\_\_\_

2. 代理商品种类增减的条件及方法\_\_\_\_\_

3. 约定新产品(是/否)包括在内\_\_\_\_\_

## 二、代理权限

1. 乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2. 乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3. 甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。



### 三、代理期限

1. 本合同的代理期限为\_\_\_\_\_x年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_x年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2. 乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_x个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3. 甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

### 四、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_x□乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_x年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

### 五、代理商品价格

1. 乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_x费用等方式变相加价。

2. 如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

### 六、佣金

1. 乙方的'佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下□\_\_\_\_\_x元按\_\_\_\_x%收佣;\_\_\_\_x元按\_\_x%收佣。

2. 佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。
3. 佣金按成交的货币来计算和支付。
4. 甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。
5. 乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

## 七、商情报告

1. 乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_x个月需向甲方寄送工作报告。
2. 甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

## 八、推销、宣传与广告

1. 乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
2. 乙方可通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
3. 乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
4. 乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

## 九、竞业限制

1. 乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。
2. 乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_x年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_x年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。
3. 所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

## 十、合同转让

1. 在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2. 未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1) 乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2) 乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_x年内不得进行转让。

(3) 乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

## 十一、合同变更

1. 为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2. 甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_x天通知乙方。

3. 在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

## 十二、合同终止

1. 本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

(5) 当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

(6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

2. 本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3. 乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_x日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

## 十三、合同解除

1. 乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_x日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1) 擅自代理销售其他产品或服务；

(2) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(6) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

#### 十四、保密责任

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于；甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。保密期限为\_\_\_\_\_x年。

#### 十五、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

#### 十六、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

## 十七、其他条款

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

## 销售代理返利合同篇五

乙方：\_\_\_\_\_

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙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. 年销售额介于\_\_\_\_\_-----\_\_\_\_\_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。

甲方代表：\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_

（公司盖章）（公司或代理人盖章）

## 销售代理返利合同篇六

乙方□\_x有限公司

甲乙双方本着平等互利的原则，根《中华人民共和国合同法》和有关法律、法规的规定，乙方接受甲方的授权，就电影票销售业务事项，双方协商一致，签订本合同。

第一条合同事项



- 1、合同期内甲方授权乙方开展电影票销售业务。
- 2、乙方在合同生效之日起x年内享有甲方授权的太原地区的电影票销售业务。

## 第二条合同事项的具体要求

1. 甲方应该及时为乙方代销点提供与影院同步上映电影的播放场次清单。
- 2、代销电影票为乙方专门定制的电子兑换券，甲方向乙方提供的`票价为\_\_元，电子兑换券的终端售价由乙方根据市场需求自行定价销售。兑换方式为：

(1) 兑换券分类为a[]b两类。

a类：普通电影电子票

b类：3d电影电子票

(2) 在公平、公正、公开的前提下，为保障甲乙双方的共同的合法权益。必须对潜在的不可预料的风险进行提前规避，乙方应向甲方缴纳票款保证金：元整（人民币大写：）。

(3) 在合同期内如遇特殊情况，甲乙双方主要负责人应提前3-5个工作日内进行洽谈，双方在洽谈结果的书面材料上签字并备案。

3、在条件允许的情况下甲方有义务为乙方终端客户提供报销凭证。

4、电子兑换券的有效期限为：年月日——年月日

## 第三条结算

1、甲乙双方根据每月的实际消费情况结算。

#### 第四条合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，任何一方需变更本合同的，要求变更一方应在1-3个工作日内及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内（书面通知发出天内）签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

#### 第五条合同终止

1. 本合同期限届满，双方不再续签合同的；本合同自动解除；
2. 因不可抗力致使合同目的不能实现的；
4. 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的。
5. 合同终止后，乙方剩余未销售完的兑换券仍然有效。在乙方未售完前双方必须继续履行本合同条例。本合同自签约日起生效。在合同执行中，对其条款的任何变更、修改和增减，都须经双方协商同意并签署书面文件，作为合同的组成部分，与合同具有同等效力。本合同壹式两份，甲乙双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方（签字）： 乙方（签字）：

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

### 销售代理返利合同篇七

法定代表人： \_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_公司结合现在的市场需求的特殊情况，成功地开发了既科学，又适应市场的\_\_\_\_\_产品。现甲乙双方在平等、互惠、合作、友好的前提下，达成如下协议：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区的专业的\_\_\_\_\_公司的\_\_\_\_\_产品代理机构，甲方为授权方，乙方为独立的经营机构和代理机构。

二、本合同从\_\_\_\_\_起至\_\_\_\_\_止。乙方只能在甲方指定区域内开展工作，不得做有损甲方形象的行为。

三、本合同在签定时，乙方需向甲方支付代理费为：人民币\_\_\_\_\_元，不论出现任何情况，此费用甲方均不退还乙方。同时为了保证乙方的行为不损害甲方的利益和企业形象，乙方需向甲方缴纳保证金\_\_\_\_\_元(保证金不计利息)。在双方合同期满后，如乙方无违约行为，由甲方退还乙方保证金。

四、在本合同签订之后，甲方须对乙方进行运营工作和管理

工作方面的培训，乙方应认真学习，以便尽快在乙方代理地区开展工作。甲方对乙方的第一次系统完善的培训，甲方不收培训费。如以后乙方要求甲方对乙方进行的提升培训，甲方要根据具体情况进行收费。

五、乙方应根据具体工作的需要，随时与甲方保持联系，特别是对信息的处理，不得有严重滞后的情况出现，如因此而造成甲方的名誉损失，甲方有权单方面终止合同。如由甲方的不负责对乙方造成损失，乙方也可单方面终止本合同。

方以侵害甲方知识产权对乙方进行处理。

七、乙方未事先征得甲方同意，不得将本合同规定的任何权利、营业的全部或一部分转让给第三者，不得将此用作担保和其他处置。

八、乙方认为已不能再继续营业，或因明显的困难而有可能发生营业中断时，为保持乙方的运营，乙方经甲方同意后，可以将乙方转让给第三者，此时甲方有优先接受的权利。

九、乙方使用甲方的商号、商标、服务标识，因自己的经营而损害了第三者利益时，由乙方承担赔偿责任，甲方不承担名义责任。

十、甲方因乙方的行为而被索赔责任时，甲方被追索的赔偿金必需由乙方承担。

十一、本合同的任何一方均不向对方承诺因罢工等其他劳资纠纷和暴动、天灾人祸、行政机关的措施及其他超越合理控制限度的原因造成损失的负担。

十二、甲方违约给乙方造成损害时，不论本合同存在与否，须向乙方赔偿损失。

十三、乙方违约，甲方因此而解除合同时，乙方须向甲方支付代理费金额两倍的损失赔偿金。十四、乙方违反合同给甲方造成损害而甲方不解除合同的场合，乙方亦须向甲方赔偿损失。十五、经双方当事者协商同意可以变更合同。

十六、在签订本合同前，甲方要向乙方详细说明乙方开展经营事业成功的可能性及合同内容，要获得乙方的充分理解。

十七、乙方应理解和同意以下事实：在甲方说明中所展示的各种资料只是说明成功的可能性，并不是对乙方经营事业的获利承诺。

十八、对本合同规定的及未规定的事项如有疑问，由当事者双方本着发展事业的愿望，坦诚地协商解决。未尽事宜，双方协商签订补充合同，与本合同具有同等法律效力。

十九、双方同意本合同全部条款，严守本合同条款之内容是双方的责任；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。如有违约，按国家有关法律程序执行，仲裁和诉讼地点为甲方所在地法院。

二十、本合同双方签字之日起生效，本合同及附件具同等法律效力。一式二份，均为正本，双方各执一份。

## 销售代理返利合同篇八

销售代理(selling agent)是在签订合同的基础上，为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理商，对价格、条款及其他交易条件可全权处理。销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，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

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m<sup>2</sup>

### 第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

### 第三条：销售任务的约定

- 1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。
- 2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

### 第四条：销售价格的约定

- 1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m<sup>2</sup>(不同楼层不同单价，见基准价格表)。
- 2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，并出具手续才能销售，甲方在合同期间不得参与房屋销售价格，特殊情况须报乙方同意才能销售。

### 第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

## 2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

## 第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

## 第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

## 第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

## 第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权

解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。本合同一式两份，双方签字后生效。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：



2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

2、租赁价格调整计划由乙方提出方案，经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准；

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

共2页，当前第1页12

## 销售代理返利合同篇九

购货方：(以下简称为甲方)

供货方：(以下简称为乙方)

经协商同意，根据\_经济法的规定，订立合同如下：

第一条甲方向乙方订货总值为人民币140万元。其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等如表所列。

第二条验收方法；由甲方现场验收，乙方应确保质量合格，如出现问题，乙方在接到甲方通知24小时负责处理解决。

第三条货款及费用等付款及结算办法

第五条交货规定

1. 交货方式：甲方提供一定的材料验收场地，保证货运道路畅通。石子采用过磅计量，以磅单为准，甲方派人过磅抽检。

2. 交货地点：株冶低货位施工现场

3. 交货日期：甲方天提前三通知

4. 运输费：包含在货款内

## 第六条经济责任

### (一) 乙方应负的经济责任

1. 产品花色、品种、规格、质量不符本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之三计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

2. 乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。

3. 产品包装不符本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值2%的罚金付给甲方。

4. 产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之三的罚金。

### (二) 甲方应负的经济责任

1. 甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值 %的罚金。

2. 甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值 %的罚金。乙方不同意

退货的，甲方仍按合同规定收货。

3. 甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之三的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视同中途退货处理。

4. 属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之三的罚金。

5. 甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之三计算付给乙方，作为延期罚金。

6. 乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因此而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之三作为罚金付给甲方。

第八条甲、乙、任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额 % 的补偿金。

第九条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前\_\_天与甲方协商。

第十条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

甲方(签名):

身份证号:

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(签名):

身份证号:

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日