# 销售合伙人合同协议书(7篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-22

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。销售合伙人合同协议书篇一乙方(供方)为规范我院药...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**销售合伙人合同协议书篇一**

乙方(供方)

为规范我院药品采购行为，保证医院临床用药及时供应，保障人民用药安全有效，根据《合同法》、《药品管理法》等法律法规，经供需双方友好协商达成如下购销协议：

一、供方必须是证照齐全具有合法经营资质的企业，并向需方提供加盖单位红印章的《药品经营企业许可证》复印件、《药品经营质量管理规范认证证书》复印件、《营业执照》复印件、业务员的法人委托书原件、被委托人身份证复印件及其它相关资料等，供需方存档备查。需方应向供方提供加盖单位印章的《医疗机构许可证》复印件。

二、供方只能向需方供应“三证”规定范围内的药品，如供方超范围向需方提供药品，因此造成的一切损失由供方承担。

三、供方要对提供的药品质量负责，不得向需方提供假劣药等不合格药品。供方所提供的药品凡因质量问题所造成的如抽检不合格、药害事件等后果，概由供方承担。如因需方储存和保管不当造成的损失由需方自行负责。

四、供方提供的全部药品均应按标准保护措施进行包装避免污染，需冷藏的药品在运输过程中必须按国家规定使用冷链设备，以防止在转运过程中损坏或变质，确保药品安全无损抵达需方。否则，为此而给需方造成的一切损失由供方承担。

五、需方要求供方遵守以下供药原则：

1、不得供应“三无”药品;

2、不得供应假冒厂牌和商标及无出厂合格证的药品;

3、不得供应即将变质或生产日期较久的药品;

4、除双方另有约定外，不得供应有效期少于6个月的药品;

5、不得供应不符合包装标志有关规定和储运要求的药品。

六、供方提供进口药品时，须向需方提供加盖供方印章的《进口药品注册证》和《进口药品检验报告书》。

七、需方所造的购药计划必须以农保、医保用药目录为范围，符合我院临床基本用药需要，且经正常审批程序后方可采购。

八、供方须按需方购药计划中规定的药名、规格、数量、产地等要求供应药品，否则需方有权全部或部分拒收。供方接到需方的购药计划后，应在规定时间内将药品送到需方，送货及搬运费由供方承担。未按要求及时交货需方可终止供方送货另选供货公司。

九、需方凭供方药品清单票据(清单内容与实物相符)，经需方验收小组验收符合规定要求后方可办理入库手续。药品验收过程中若发现破损等不合格药品，由供方负责赔偿或扣除供方药款。

十、全省实行药品挂网采购统一管理后，药品采购操作必须严格按照省药品挂网采购有关管理规定执行。在未实行省药品挂网采购管理之前，所有药品购销必须在郴州市惠民药品招标采购中心的监督下进行交易，坚持做到政府集中网上招标采购。

十一、药品购销价格：实行省药品挂网采购管理后以省药品集中招标采购中心标书价格为依据。在未实行省药品挂网采购管理之前，中标药品购入价格不得高于郴州市药品采购中心发布的药品中标价格;未中标药品的购进价按政府定(指导)价的折扣定价;单、特药品以临床需要为原则，购进价实行单独定价按政府定(指导)价的折扣定价;中药饮片购进价应随行就市;因市场因素使部分药品进价高于中标价的，必须经需方院领导审批同意后方可采购。

十二、供方与需方必须签订药品购销合同生效后方可发生业务，且须在需方铺垫万元资金作质量担保金。需方在用完一批药品后，在又购进一批药品时向供方支付上一批药品的款项。

十二、需、供方在业务往来过程中因受政策等原因所限，双方不能合作，从终止合同起，需方对原未付清药款应每月按未清药款的%付给供方。

十三、供需双方在药品购销过程中，必须遵纪守法，严禁经销商在需方非法从事商业贿赂和药品促销活动。一经查证，需方将责令停止购销合同，并追究乙方的责任。

十四、因合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当一事人协商解决，也可以向有关部门申请调解，协商或调解不成，当事人可依照有关法律规定将争议提交仲裁或向人民法院起诉。

十五、本合同一式二份，由供方、需方药剂科各执一份，自双方盖章签字之日起生效。本协议有效期从年年月

十六、本合同的购销业务供需双方均有权随时终止。本合同未尽事宜，供需双方协商解决。

需方盖章： 供方盖章;

需方代表签字： 供方代表签字：

年月日 年月日

**销售合伙人合同协议书篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

一、经销区域

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商;

2、乙方必须首选\_\_\_\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒\_\_\_\_\_\_\_\_产品，否则甲方有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

二、经销价格及任务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_瓶(赠品不计任务额)任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、经销期限

1、自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止

2、在协议期内，如乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70%，则甲方有权另选经销商，乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

四、付款方式

款到发货(现金、支票或电汇)

五、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续(特制、订制及另有约定交货期的除外)。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式(如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式)甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货(超出分解任务计划部分)乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的六天内(以托运单日期为准)如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起十天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

六、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

七、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的(特制、定制品甲方不接受退换)，退换货量不得超过该批进货量的5%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除10%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除15%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价80%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的60%计算，并由乙方承担退货费用(含运杂费)

八、市场推广及广告

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签定之日起叁个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_个以上的分销商(点)，且每个分销商(点)必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商(点)维护其形象。

九、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的2%违约金，偿付总额不能超过6%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额8%-100%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十、双方约定

1、甲方不允许甲方人员向乙方借款、借物，如发生上述情况乙方应予以拒绝，否则乙方自行承担造成的一切后果。

2、其它约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由北京市仲裁委员会或法院解决。除仲裁书或判决书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十二、本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

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

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售合伙人合同协议书篇三**

合同编号：

甲方：\_有限公司

乙方：

本着平等互利、友好合作的原则，(以下称为“甲方”)与(以下称为“乙方”)，经过友好协商，在真实、充分表达各自意愿的基础上

关于电蚊窗电蚊门专利产品的代理销售事宜，指定本合同，供双方执行和遵守。

一，甲方的义务

1起有效期限从月 日至年月 日止。

产品专利号{ }

2、甲方应切实保护乙方的利益，产品的进价要低于市场售价，并且不能高于其他地区该产品的代理商的价格。

如果甲方有价格方面的调整，须在三个工作日内，以书面形式通知乙方。

3、如甲方有网站，应在本合同签订的七个工作日内，在该网站上发布乙方的授权代理书及乙方的公司名称、地址和联系方式。

4、甲方必须为乙方提供质量合格的产品及产品使用说明书、产品宣传单等相关资料，以配合乙方的代理销售工作。

5、甲方负责乙方区域内的侵权一切法律手续，在维权中费用由甲方承担，维权所得归甲方所有。

6、甲方无权单方面解除乙方在该区域代理销售权，如乙方经营不善，影响了产品在该区域的推广

需提前3个月与乙方协商，待协议期满后，甲方可将该区域代理销售权另行转让，乙方所剩余产品需要以进价转让于新代理商。

二、乙方的义务

1、乙方有义务维护甲方的公司利益和产品信誉，其产品售价必须严格按照合同所规定的`市场销售价进行销售。

2、乙方必须在合同所定的期限内，向甲方支付全部款项。

3、在双方合作期间，乙方有义务为代理的产品制定宣传方案和销售策略。

4、乙方有义务在代理期间，真实地向甲方反映在产品销售过程中所遇到的问题及客户反馈信息，以协助甲方不断完善产品的设计及技术服务。

5、乙方在收货后，如发现产品出现质量问题，应在收货之日起，三个工作日内，通知甲方，提出换货，否则视为全部接受。

6、乙方在小狮子不得超出本协议规定区域范围。

7、乙方不得向区域外销售本专利产品，如违反须向甲方赔偿 万元人民币，同时撤销乙方的专利产品代理销售权。

如有乙方代理区域内市级代理商违规操作，则由该市级代理商向甲方做出赔偿，与乙方无关，乙方须对此行为做出解释并进行调整。

三、产品具体事项：

1、代理销售：独家代理

2、付款选择方式()

方式一：甲方在收到乙方订货的两个工作日内发货，乙方在收到货并确认无误后，在两个工作日内将全部款项汇到甲方的合同指定账户。

方式二：乙方定货同时将全部款项汇到甲方的合同指定账户上，甲方在收到汇票传真或者款项到账后，在两个工作日内

发货。

3、运输方式及费用

甲方通方式，将乙方所定货物运至乙方指定的交货地点，运费由甲方承担。

四、其它事项

1、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

2、本合同未涉及的未尽事宜，双方本着友好合作的精神共同协商解决并指定补充条款，补充条款与本合同具体同等法律效力。

3、双方在合同有效期的任何内部资料，其中一方不得以任何方式传于第三方，如有必要，必须事先征得另一方同意。

4、如任何一方未按合同执行，视为违约，违约应向另一方支付违约金经济损失的，还应赔偿对方全部的经济损失。

5、凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，任何一方可提交人民法院经济法庭仲裁。

6、本合同自双方签字盖章之日起生效。

甲方：yfm—\_\_有限公司 乙方：

开户银行：开户银行：

账号：账号：

地址：地址：

邮编：33\_\_00邮编：

电话：0798—8\_\_ 电话：

传真：传真：

电子邮箱：

公司网址：公司网址

**销售合伙人合同协议书篇四**

甲方：

乙方：

根据平等自愿，互惠互利的原则，双方商量经销协议如下：

一、甲方授权乙方在经销莱珂服饰。

二、甲方以商品全国统一零售价的4、5折作为乙方结算价，并开具增值税发票。运费由乙方负担，甲方代办运输手续。本市内运输由甲方承担。

三、乙方自行看样定货，发货后不作退换货处理。如有质量问题，货到三天内通知甲方，并发回给甲方鉴定，过期不再处理。

四、乙方在该地区经销期间，应维护甲方的品牌形象，不得损害甲方的利益，做好优质服务、售后服务工作。

五、甲方授权期限为半年，经甲方对乙方销售业绩考核，再商量制定续签手续，或转为连锁经营点。

六、如有下列情况，甲方不需经乙方同意，可以终止本协议，并且由乙方自负一切责任：

1、有违反本协议之事的行为。

2、不能及时给付货款。

3、提供畅销产品，供同业仿造。

4、对外促销等广告，未经甲方事先同意而实施。

5、乙方违反以上条例，经口头劝告无效，再发书面通知限期改正，如还不思改过，经甲方信函通知乙方终止本协议。

七、协议期满，自动终止双方义务。

八、协议期间，如有异议，双方商量解决。如双方商量不成可在签约地点处所管辖法院提出诉讼。

甲方：

法人代表：

乙方：

法人代表：

签约地点：

签约日期：

**销售合伙人合同协议书篇五**

签订地点：

合同编号：

甲方：

乙方：

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，就甲乙双方对乙方提供的船艇联合销售事宜，订立如下合同条款，双方共同恪守履行。

一、销售产品及价格

1、甲方向乙方提供拟联合销售游艇的型号及配置清单(详见附件)

2、甲方向乙方提供拟联合销售游艇的底价和市场销售价格(详见附件)

二、合作方式

1、由甲方向乙方提供销售船型的相关资料。乙方进行市场营销推广，并承担相应的费用;

2、甲方提供该游艇的底价和市场价格给乙方，高出底价的部分扣除税收为乙方收益部分。

3、船艇购买信息确认后，由甲方和客户签订购船合同并收取船艇售出的总费用，并开据游艇售出发票给客户。甲方收款后按协议支付给乙方抽成，乙方须支付甲方抽成等额的增值税发票。

4、根据客户的意愿，若客户最终直接跟甲方签订购买合同，则甲方须给乙方该船成交额(含税)的4%作为抽成。

5、游艇售出后，该游艇的售后服务由甲方承担，对于游艇存在的任何缺陷包括但不限于质量问题，乙方不承担任何连带责任。

三、客户确认

1、乙方将制作一份《客户信息确认单》详见附件，确认单上将明确记录乙方带来看船的客户相关信息，一式两份。

2、乙方第一次带客户到甲方(所代理、生产)的游艇上看船，甲方须派工作人员到现场确认并签署《客户信息确认单》(甲乙双方各一份)，签署人不管以后是否一直为甲方服务，但其签署的信息将长期有效。

3、《客户信息确认单》的签署，将意味着甲方承认该客户是由乙方推荐的，不管今后该客户是通过何种渠道与甲方达成游艇购买合同的，乙方都将按照合同约定向甲方收取应得的抽成部分，《客户信息确认单》应为乙方向甲方取得抽成的基础依据。

4、因甲方在和乙方签订该协议前已从事了一定时间的销售活动，积累了一定的客户资源。如乙方所推荐的客户为甲方原有客户资源，甲方将不签署《客户信息确认单》。特殊情况甲乙双方可另议分成后，做为个案操作。

四、违约责任

甲方不得以任何方式猎取乙方的客户信息后私自成交，否则应当承担违约责任。一经发现，乙方有权通过以下途径处理：

1、终止双方合作合同;

2、甲方必须赔偿乙方遭受的经济损失，赔偿额度按照该船市场价格的6%赔偿;

3、将其不守信誉的行为通告其他游艇企业同行;

4、通过法律途径解决。

五、合作时限

甲、乙双方联合销售期限自合同签订之日起生效，止于合作双方的其中一方以书面形式提出终止，本合同方终止。

六、付款及发票

1、客户与甲方达成购买合同，客户支付定金后，甲方先付抽成的50%给乙方，客户打第二比款的时候，甲方应付清另外的50%抽成。

2、乙方收到款项后，向甲方提供正规的发票。

七、其他约定

1、甲乙双方应对双方间的商务信息严格保密，未经对方同意，不可将其泄露给第三方，反之违约方承担相应违约责任。

2、甲方所代理、生产的船艇的产品资料、宣传品、logo等，仅限于乙方用于销售、宣传等营销推广活动，如乙方用以从事其它违法活动，其后果由乙方承担，与甲方无关。

3、本协议一式贰份，双方各执一份。附件作为本协议不可分割的部分，与本协议具有同等法律效力;

4、未尽事宜或由于联合销售游艇船型的变更，双方可另行签订补充协议。

甲方(委托方)：

法定住址：

法定代表人：

乙方(被委托方)：

法定住址：

法定代表人：

**销售合伙人合同协议书篇六**

甲方：

乙方：

丙方：

甲乙丙三方本着平等互利，友好协作的原则，经三方协商一致，就合作经营惠\_\_项目合作事宜，订立如下条款，供甲乙丙三方共同遵守。

一、由甲方出名办理工商营业执照，实际为三人合作经营，地点位于\_\_，该店命名为\_\_，主要经营\_\_。

二、投资及分红比例：

(1)、该店投资为\_\_万元，资金在20\_\_年月日前到帐。

(2)、该店每月核算一次经营情况，如有利润，原则上每月分红一次;如需扩大追加投资或出现亏损，则按上述投资比例出资(即三方平均分摊)。

(3)、利润分成比例为三方平均分配。

(4)、购置的一切资产属三方共同所有，共有份额按投资比例，按实际投资数额单据凭证记帐。

二、合作期限暂定\_年，从20\_\_年\_\_月至20\_\_年\_\_月有效，如到期仍想继续合作，可续签合同。

三、甲方委托\_\_全权代表甲方，负责日常的各项经营管理事务。但重大经营决策应取得甲、乙、丙三方一致同意后，方可付诸实施。

四、该店的投资款、经营资金均由乙方管理，以甲方的名义在银行开立帐户存取。开户行：\_\_户名：\_\_帐号：。甲乙丙三方均有权稽查监督帐户收支情况。

五、该店的一切收入、支出、结存等发生情况，均如实记帐。帐务至少应每月由三方共同核对一次。

六、该店由三方共同选定的采购或供应商供货。

七、合作因下列情形解散：1、合作期限届满;2、甲乙丙三方同意终止合作关系;3、本合作项目连续亏损月或亏损数额达到万元，甲乙丙任何一方均可退出合作。解散或退出合作时，按照出资比例分配利润及资产或承担债务。

八、三方合作该项目，应秉承诚信、无私的合作原则。合作经营合同期间，如遇未尽事宜，经友好协商取得一致意见后，可签订补充协议。

九、本协议一式三份，甲乙丙三方各执一份，自三方签字后生效。

甲方(签名)： 身份证号： 年月日

乙方(签名)： 身份证号： 年月日

丙方(签名)： 身份证号： 年月日

**销售合伙人合同协议书篇七**

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

第一条其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等[略]

第二条产品包装规格及费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条验收方法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3、交货日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_4、运输费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条经济责任

1、乙方应负的经济责任

(1)产品花色、品种、规格、质量不符合本合同规定时，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\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_%的罚金。

(3)产品包装不符合本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。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\_\_\_\_%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\_\_\_\_的罚金。

(5)乙方未按照约定向甲方交付提取标的物单证以外的有关单证和资料，应当承担相关的赔偿责任。

2、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，甲方仍须按合同规定收货。

(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\_\_\_\_的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视中途退货处理。

(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\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_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。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\_\_\_\_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。

第十一条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得有关机构证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并全部或者部分免予承担违约责任。

第十二条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。(两者选一)

第十三条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十四条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

本站合同范文·销售合同的格式范例·办公家具销售合同·苗木销售合同·电子产品销售合同·房产销售代理合同·建材销售合同·手机销售合同·销售代理合同书范本·家具专卖店加盟合同协议书

第十五条本合同一式\_\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执正本一份、副本\_\_\_\_份。

订立合同人：甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)代理人：\_\_\_\_\_\_(盖章)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)负责人：\_\_\_\_\_\_(盖章)

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行、帐号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行、帐号\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找