# 业务类合同的定义(汇总7篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 业务类合同的定义篇一

（一）

1、每月15日做销量计划表，16日前将销量计划表报区域经理；

2、填写客户要货登记表；

3、及时上报质量投诉信息；

4、及时向库房保管沟通客户预定货物；

5、在出库单收货人处签字：

6、保证客户或收货人在销售单“收货栏’处签字；

7、现金销售流程的执行情况；

8、赊销流程的执行情况；

考核频次：不定期

考核标准：

1、凡无书面目标及市场销售任务的，扣除补助等所有待遇。家在本地无补助的业务人员，扣除基本工资。进入试用阶段。

2、无书面分解销售任务或分解后未经区域经理签字确认的，扣除当月补助，10日内未改正的取消业务员资格，进入试用阶段。

（二）销售提成

考核标准：

1、当月销量工资=当月销售额×提成比率（待定）；

当月销量没有达成当月的任务配比，从销量工资中扣除部分=销量工资×配比系数；

任务市场销售计划的误差不得超出正负20%，否则罚款20元/次；

市场任务量的完成情况，作为年度考核的项目，占年度考核工作的50%；

每低于任务量10%，扣除销量年度考核工资的20%；

全年任务量完成在50%以下，扣除全部销量年度考核工资；

连续三个月没有达成销售任务的60%，转为适用；

（三）货款回收的及时性

考核标准：货款回收时，应回收的账面未及时回收的，每有一次罚款200元。

（四）《月市场销售计划表》

考核频次：每月

考核标准：

1、未及时回传罚款20元。

2、报表无业务代表签字，罚款50元。

3、报表无经销商签字，按无计划考核，罚款50元。

4、报表缺项、漏项的，每缺一项罚款5元。

5、未及时回传要货计划，造成市场严重断货，并影响新产品铺市效果的，罚款100元。

（七）客户经营证件的收集

考核频次：不定期

考核标准：

1、合同的正副本的最后一页，在供方处经办人必须有业务员的签字，违规罚款50元。

2、返回的购销合同必须有经销商即法人的客户资信调查表，如需委托办理合同书事宜，需要法人的授权书，违规负激励50元。

3、返回的合同需要在一周之内要求业务员主动与负责合同的有关人员联系、督办，违规负激励20元。

（八）资信评估

考核频次：不定期

考核标准：违规负激励100元。

（九）客户渠道分解表

考核频次：每月

考核标准：

1、未及时回传罚款20元。

2、报表内容不规范的，每次处罚款50元。

（十）计划准确率的考核

考核频次:每月

考核标准：暂不进行考核

（十一）价格管控

考核频次：每月

考核标准：暂不进行考核

（十一）市场的管控

考核频次：每月

考核标准：

1、如公司抽查，业务员未能准确掌握客户发货数量、产品流向、库存状况或反映不真实的，第一次违规负激励50元；第二次违规负激励100元，并留用查看3个月；第三次予以解聘。

2、通过产品消化周期的结果，监控客户数量，确保产品在保质期内消化完毕，如有违规负激励50元。

3、管辖市场的铺市率：暂不做考核

（十二）窜货情况

考核频次：每月

考核标准：

1、业务人员不得以任何形式参与组织窜货、倒货，无论情节轻重，一经发现扣除当月工资，违规两次以上解聘。

2、如因对市场管控不严，导致窜货、倒货事件，未按公司规定进行调查的，每月一次罚款50元。

（十三）竞品调查表

考核频次：每月

考核标准：未及时了解和反馈的，负激励50元。

（十四）售后服务

考核频次：每月

考核标准：

1、投诉处理中擅自作主张自行处理，造成客户、消费者损失或事态扩大、严重，被投诉的，处以负激励200元。

2、未及时处理客户投诉，引起传媒曝光，情节轻微的，处以1000元的罚款；造成恶劣影响，有损公司美誉度，扣除当月工资，并处留用查看3个月，情节严重者解聘。

（十五）促销申请与结案报告

考核频次：每月

考核标准：

1、活动前25天，需报《促销申请表》回公司，凡未按规定操作进行的促销（指未经公司领导书面同意的），费用公司不予报销，并处100元罚款，留用查看3个月。（例外情况与区域经理具体沟通）

2、未及时回传《促销申请表》回公司，每有一次罚款20元。

3、《结案报告》需在活动结束1周内传回公司，违规处以50元罚款。

4、活动的投入比例不得超过公司规定的要求，否则每超1%，罚款20元，以此类推。

（十六）《季度经营报告》《月度营销报告》

考核频次：每月

考核标准：

1、未按时回传报表，每份负激励20元。

2、回传报表每有一处不真实、不符合规定的，罚款30元。

（十七）工作作风考核

考核频次：随机抽查

考核标准：

1、在回收账款的过程中，未经公司领导批准擅自做主，给对方财务人员回扣的，一经发现罚款200元。情节严重者解聘。

2、业务员不得吃、拿、卡、要客户，每发现一次，罚款200

元，情节严重的，予以解聘。

3、不得向客户以任何理由借款、借物，每发现一次，负激励100元，情节严重的，予以解聘（经公司领导同意的除外）

4、违反国家有关法律、法规的，送交国家有关司法机构制裁，公司同时予以解聘。

5、积极配合其他部门的工作，树立良好的形象，每有一次投诉，罚款20元。

6、严格遵守公司各项规章制度，如有违反按制度规定考核。

（十八）退货管理

考核频次：每月

考核标准：保质期内有退货，按退货额的5%罚款。

（十九）费用考核

考核频次：每月

考核标准：依照公司规定的考核标准

1、本考核规则的解释权属销售部，不妥之处有待完善。

2、区域经理承担业务员责任的50%的领导责任。

3、如本人对每月的考核结果有异议，请在收到传真后3日内与销售部长沟通，重新考核，否则，该考核结果生效。

4、考核结果从本人月薪或年薪中扣除。

5、每月因报表未及时回传所积累的负激励，最高不超过500

元。

6、每月应回传的报表请及时在规定时间回传公司并请信息员立即确认，如因没有确认造成报表漏签、责任自负。

甲方：乙方：

年月日年月日

## 业务类合同的定义篇二

发包方(甲方)：

承包方(乙方)：

为有效配置社会资源、发挥物业管理优势，充分挖掘市场潜力，开拓企业发展空间，甲方决定成立于小区的物业管理处，该小区的物业管理工作由乙方承包，现甲、乙双方经平等协商就乙方承包甲方小区的物业管理处之相关事宜达成如下协议：

第一条乙方承包经营甲方小区的物业管理处的物业管理工作，乙方对外系甲方在该小区的物业管理处负责人，实际为该小区物业管理承包人。

第二条：承包期限为年，从年月日起至年月日止。乙方单独建帐，进行独立核算，相关税收由甲方代收代缴，经营期间的一切盈亏及法律责任由乙方享有或承担。

第三条甲、乙双方一致确认承包费为每年人民币万元。

乙方付款期限及付款比例分别为

第四条乙方的权利及业务：

1、按国家及地方政府相关规定，乙方以甲方名义进行管理工作，并承担与承包经营有关的一切税款及其他费用。

2、乙方承包经营所需的全部资金由乙方自筹，乙方在物业管理处所添置的各项设备、家具等财产所有权归乙方所有。

3、乙方在承包期间有独立经营自主权，但不得违反国家法律、行政法规及本合同各项之约定。

4、乙方须在本合同生效之日起十日内向甲方交纳履约保证金人民币万元或提供担保人。

5、乙方无偿使用甲方的企业业绩等方面的宣传资料、企业资质、投标资格等法律文件。

6、乙方每半年须向甲方提交一份经营报告，年终提交一份年度工作总结报告及下一年度的经营计划报告。

7、乙方必须为员工购买相关保险，报甲方备案，甲方有权定期审核管理处的各项管理工作。

8、乙方有人事聘用权，乙方在承包经营期限届满前应妥善处理员工的合同问题，否则造成的一切法律后果由乙方全部承担。

第五条甲方的权利及义务

1、甲方有权检查管理处的财务账目和管理工作执行情况，有权与乙方所聘用员工谈话了解管理处各项情况。

2、乙方在经营期间不得违反税法和会计法强行要求会计不计实帐和虚开发票等违法行为，由此造成的损失由乙方承担全部责任。

3、管理处正式成立后，甲方相关小区物业收费明细及财产等

交付给乙方，双方应办理交接手续，并制作清单。本合同终止或解除之日。

第六条合同解除

发生下列情况之一，甲方有权解除本合同：

1、乙方未依法按本合同约定的承包内容从事经营活动的;

2、乙方逾期缴纳承包费两个月以上的。

第七条违约责任

甲乙任何一方违反本合同约定，均视为违约，违约方应支付给守约方违约金人民币万元，若一方因另一方违约造成的损失超过上述约定的违约金数额，违约方仍负赔偿责任。

第八条乙方在承包经营管理处期间履行本合同义务以及所形成的物业费清理进行交接。

第九条本合同一式肆份，双方各执贰份，均具有同等法律效力。

第十条凡因本合同引起的或本合同有关的任何争议，双方应协商解决，

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

# 业务类合同的定义篇三

乙方：_____

签订时间：_____

签订地点：_____

为改善当地的邮政服务工作，方便群众用邮，甲方委托乙方在_____设置_____。经双方协商同意，订立代办合同如下：

一、甲方委托乙方代办下列第_____种邮政业务：

1．出售邮票、邮资信封、明信片；

2．收寄国内平常、挂号邮件、国际平信；

3．开发兑付普通汇票；

4．收订、零售邮发的报纸期刊；

5．收寄、投递包裹；

6．投递_____ 区（村）_____路（街）（组）_____巷范围内的报刊和平常、挂号邮件（包括按给据邮件手续投递的各种邮件领取通知单）。

7．其它邮政业务：_____

二、甲方应负的责任

1．负责指导乙方办理第一条规定的邮政业务；

2．按规定班期送交由乙方投递的邮件和报刊；

3．按规定班期接收乙方封发的邮件；

5．对乙方进行业务管理和监督检查；

6．按照规定标准付给乙方代办邮政业务手续费。（详见附件）

三、乙方应负的责任

1．负责提供代办邮政业务所需的房屋、场地、办公用具等；

3．按照规定的邮运班次交接邮件；

5．保证邮件报刊不积压、丢失、短少或损毁；

6．按照规定上缴代办邮政业务款项；

7．遵守国家有关法律法规和邮政通信纪律，严格保守通信秘密；

8．接受甲方的业务指导和监督检查；

9．严密保管甲方发给的日戳、字钉、夹钳和维护所发给的标识牌、信箱、计量器具及其他用品，节约使用业务单式和材料。

四、乙方指派_____代办邮政业务工作，其隶属关系不变。

五、甲方付给乙方的代办邮政业务手续费每月结算一次，于次月_____日前支付。

六、因乙方过失而引起各类邮件、报刊、邮政票款、邮政公物（含邮政用品）等的丢失、损毁或被窃时，应按邮政企业对寄件人或收件人所承担的全部责任或票款、公物的价值由乙方赔偿损失。

乙方违反通信纪律，贪污挪用邮政票款或故意造成邮件报刊的积压延误、丢失损毁或私拆隐匿的，由乙方承担全部法律责任。

七、本合同自签订之日起生效，有效期_____年，合同期满自行失效。如双方同意继续办理，应重新订立合同。在合同有效期内，任何一方申请解除合同时，应在_____之前提出，并需在选定接办人员后再办理移交，在未移交前，乙方仍应继续维持当地邮政通信，不得中断。

八、争议的解决方式

当事人从下列两种方式中选择第_____种方式，作为本合同争议的解决方式。

（二）因履行本合同发生的争议，由当事人协商解决，协商不成的，依法向人民法院起诉。

九、本合同未尽事宜，一律按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经当事人共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同之附件均为本合同不可分割之一部分。本合同及其附件内，空格部分填写的文字与印刷文字具有同等效力。

本合同正本一式_____份，甲方、乙方各执_____份；合同副本_____份，送_____。

本合同自_____起生效。有效期限至_____年_____月_____日。

甲方（盖章）：_____

地址：_____

法定代表人：_____

（负责人）：_____

委托代理人：_____

电话：_____

电挂：_____

开户银行：_____

帐号：_____

地址：_____

法定代表人：_____

（负责人）：_____

委托代理人：_____

电话：_____

电挂：_____

开户银行：_____

帐号：_____

邮政编码：_____

## 业务类合同的定义篇四

甲方(代表人)：乙方：

居民身份证号码：

家庭住址：

电话：

根据《中华人民共和国劳动法》有关规定。双方经平等协商一致，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

第一条：甲方从年月日起至____年____月日止，聘用乙方为业务员，合同期限为年。任期内乙方须服从甲方工作上的管理。遵守甲方各项规章制度。

第二条：乙方作为公司业务员要在规定的工作时间，以其全部时间与精力来完成甲方指派的工作任务，与甲方签订劳动合同不得同时受聘其他公司或个人。

第三条：甲方安排乙方每周日为休息日，其他时间为工作时间。

第四条：一般条件下，乙方需要请事假的是有由和期限，乙方未按照条款规定履行申请或通知义务的，按矿工处理，甲方可对乙方进行处分，严重情形的，甲方可能解除劳务合同。

第五条：甲方按照下列方式支付乙方佣金。

试用期为一个月，试用期内累计完成销售额15000元，底薪2400元超额的按16%提成计算，未完成指标的按其当月营业额15%结算薪资，薪资每月结算一次(30个工作日)。试用期满以后每月累计完成的销售额1500元，底薪2800元，超额按17%提成结算，未完成指标的按当月营业额16%结算薪资。晋升业务主管后，每月累计完成销售额18000底新4000元，超额的按21%提成结算，未完成指标的按当月营业额18%结算薪资，未满30个工作日不予结算。

第六条：乙方若违反规章制度或劳动纪律，甲方有权依照法律，法规及规章制度给予或解除劳动合同。

第七条：乙方无正当理由经常矿工，经教育批评无效，连续矿工时间超过15天，或者一年内累计矿工时间超过30天，甲方有权予以除名。

第八条：聘用合同依法签订后，合同双方必须全面履行合同的义务，任何一方不得擅自变更合同，确需变更时，双方应协商一致，并按原签订程序变更合同，双方未达成一致时，原合同继续有效。

第九条：甲方负责安排乙方的住宿。

第十条：甲方负责免费提供乙方的用工培训，乙方在工作时间不得损害企业信誉;工作应积极勤奋;不讲有损公司的消极语言。

第十一条：乙方在合同期内，不得经销未经甲方同意授权的产品，否则解除劳动合同。

第十二条：工作时间乙方不准擅自离开岗位或做出与工作无关的事情，违规警告无效予以辞退。

第十三条：乙方任业务员期内，不得违法乱纪：打架斗殴，赌博偷窃，违者辞退并交司法机关。

第十四条：业务员对自己在公司领取的货物应妥善保管，丢失或损坏的由个人赔偿。在乙方任职期内，不得私自调高或降低经销产品的价格，违者处以私自调高或者降低经销产品的价格数额2倍罚款，情节严重者辞退。

第十五条：业务员工对自己在公司的存款享有知情权和支配权，公司有监护权，任职期间的业务员存公司的个人消费实

行aa制，相互之间不产生经济纪纷，公司不负责处理私人债务。

第十六条：凡自动离职或违章违纪及因工作表现不好而被公司辞退者需经公司证件，物品等结清后，当日离职。离职后两年内，不得自行或在其他公司以相同的方式从事的业务行为，如乙方违反，需在一个月内向甲方一次性支付违约金共计贰万元整，乙方无力支付者将追究法律责任。

第十七条：本合同签订生效，任何一方擅自违约，无法履行合同期限，须承担违约金800元。

第十八条：双方因履行本合同发生争议，当事人可以向劳动争议调解委员会申请渊解，调解不成的。应当自劳动争议之日起，60日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，当事人一方可能直接向劳动争议仲裁委员会中请仲裁。

本合同经甲、乙双方签字生效。

## 业务类合同的定义篇五

乙方：_____

本着“平等自愿、协商一致”的原则，经双方协商，乙方被甲方聘用为(专、兼)职业务员。为了保障甲乙双方的合法权益，特制定协议如下：

一、乙方应严格遵守甲方制定的各项有关规定(若应聘为兼职业务员，甲方的上班时间、签到制度及有关和兼职业务员不兼容的制度不对乙方而论)，不得做出有损于甲方形象和经济效益的事情。

二、乙方对外的业务往来由个人决定，在与甲方利益不发生冲突的情况下，甲方不得干涉。

三、甲方负责提供本公司业务往来的商品价位，乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内对外进行业务往来(如该价位有变更，甲方应及时通知乙方)。

四、乙方在甲方商品的业务往来中，甲方按(销售额、纯利润)的__%作为提成在月工资结算时支付给乙方。

五、乙方在业务往来中，从甲方供货的款项，由乙方负责收回入帐;乙方对外的业务往来，有技术或维护方面的，由甲方提供。

六、乙方(兼职业务员)需带甲方商品对外联系业务的，要办理商品出库手续，并支付同商品价格等额的押金。如办理入库退款手续，时限不得超过7天。

七、乙方对外的业务往来需用甲方名义签订合同的，必须经过甲方同意，否则视为无效。

八、乙方每周向甲方汇报自己的业务开展情况，以作为甲方下一步市场业务开展的参考。

九、签订本协议的同时，乙方应在公司财务部交付500元押金。押金在本协议解除之日退还乙方。

以上协议经双方签字后生效。

本协议一式三份，甲、乙双方各一份，公司存档一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

# 业务类合同的定义篇六

甲方:寿光市中阳太阳能设备有限公司（以下简称甲方）

:乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商,自愿达成以下协议，乙方自愿任职寿光市中阳太阳能设备有限公司销售人员,双方在工作中必须严格遵守以下协议约定：

1、有权根据市场销售情况和企业实际情况自主确定生产品种。

2、有权针对市场情况对乙方下达销售任务及考核目标。

3、有权对乙方在工作期间实行全面管理。

4、有权对不能完成销售任务或违反双方协议规定的一切不符合销售条件的销售人员,随时调整区域市场、进行处罚或终止合作协议。

1、提供符合国家规定的合格产品。

2、不强迫乙方从事超强度、危险性劳动。

3、每月按公司规定发放乙方上个月应得劳动报酬。

4、根据企业自身情况和乙方工作表现、工作时间、工作业绩给予乙方一定待遇。

5、乙方工作满三个月试用期后甲方无异议，甲方正式录用乙方为合同工。甲方为乙方开始缴纳社会养老保险和医疗保险。

6、在合同期内,乙方如果第一个月完不成月计划销量，甲方有权终止合同。

1、可自由选择甲方。

2、依据双方约定享有薪酬待遇。

3、可不执行协议以外的违法行为。

4、有向甲方建议提高工作效率权利。

5、在不损失甲方利益前提下,可以提前一个月提出终止合作协议的决定。

1、在公司和上级销售经理的领导下开展工作，思想进步，业务熟练，服从领导、工作积极。

2、协助公司经理在辖区内选择和考核所招聘业务员，对业务员的销售情况、全面掌握。

3、公司送货，业务员未能按规定结清货款，后果由乙方负责。

4、对自己所辖片区制定日，周，月，年工作计划表并向主管经理汇报完成情况。

5、自建辖区销售网络表、终端客户拜访表、终端客户资料库。

6、深入消费者之中宣传、销售产品，了解公司产品质量和价格是否合理，以及与同类产品之间的差异。保证管辖区域市场占有率在一年内达到30%以上。

7、在公司和业务员之间起纽带作用。代表公司指导、协助所辖地区业务员做好产品的宣传促销、售后服务等工作；能够解决销售中遇到的问题;团结业务员圆满完成任务。

8、要对业务员积压产品及时调配，不能因产品积压给公司造成损失。

9、根据市场的实际情况向甲方建议合理的促销活动、制定销售方案。并严格跟踪和执行，及时做好促销效果的评估工作。

10、市场因产品发生问题，应第一时间给予解决，并上报公司。

11、经常抽查终端销售产品情况，看看是否有产品质量，及时报告并查找原因。

12、乙方严格约束本区域业务员按界定的销售区域销货。不得出现串货情况。

13、不迟到、不早退，不利用工作时间处理私务，不擅自离开工作岗位。为了确保甲方对市场情况的及时了解和掌握，乙方上班时间为早上8:30到中午11:00分，下午2:00到5:30分。乙方每天早上7：00到晚上9：00之前保持手机畅通。

14、每天下午20：00之前将当日工作主要内容以手机短信或者网上上报的形式汇报给销售总监，然后有销售总监统一汇总后，第二天上报总公司。

15、维护企业形象，不做有损于企业的言行。吃苦耐劳，保证完成工作任务，不断扩大业绩。

1、销售人员是以业绩获得薪酬报酬的。甲方将根据乙方所在区域、工作职务、工作表现确定乙方薪酬待遇。经双方协商，乙方实习期三个月，实习期是有责任工资。提成，补贴等和正式聘用等同，仅五险一金实习期过后缴纳。

2、每月工资标准：

实习期工资：6000元

正式期工资：12000元

提成：10%

奖励：面包车一辆

交通

燃油

补助：500元

话费

补助：300元

每月合计：元，以此类推

3、按时完成公司安排工作任务的，工作满一年，公司给业务员奖励20万元高级轿车一辆。

4、业务员每完成一单，提成10%，以完成第一单业务起{以乙方打款凭条和公司账户到账凭证为准}，本合同开始生效。

5、月规定销量（月计划）将根据市场的发展状况及公司的年初销量年预算,进行调整。

1，本公司规定每个专职业务员工作：

第一个月卖10台产品加十个加盟商.第二个月20台产品加十个加盟商，第三个月30台产品加十个加盟商，以此类推，理论上本规定一年内不变。

2，但是根据市场实际情况，参看上月全国销量，由公司销售部每月下发各区域销量分解指标。

1、乙方在此之前无违法等社会不良行为。

2、乙方能较好履行职责，完成工作任务，并起到模范带头作用。

3、乙方不弄虚作假、欺上瞒下，不得接受客户、业务员的宴请及贿赂。

4、未经甲方书面同意，乙方不能私自解除甲方与所属区域签订的合同。

5、未经甲方法人书面授权允许，乙方不得以任何形式向业务员及客户借款，借货。如有违规，立即开除。

6、乙方每个月及时以书面形式向甲方法人汇报合同履行情况。甲方每月在工资表里体现乙方履行合同情况，若乙方不能履行合同约定，将自行解约，合同作废。特殊情况，经双方协商，可再重新签订合同，但试用期延长不得超过2个月。

7、合同期满，甲乙双方可以自由选择是否继续合作（双方必须提前一个月通知对方）。

8、乙方因不能胜任甲方工作或给甲方造成经济损失而被甲方辞退的，甲方不给乙方当月薪酬或追究经济责任。乙方不再提出补偿、赔偿。

合同未尽事宜，甲乙双方协商解决，如未能达成一致，自愿在甲方所在地法院解决。

合同有效期为一年，自20xx年月日至20xx年月日止。此协议一式三份，双方签字生效。公司一份，营销总监一份，业务员一份，具有同等法律效力。

甲方；寿光市中阳太阳能设备有限公司乙方；签字：

法人代表签字{公章}：身份证号码：

日期：年月日日期：年月日

乙方具体联系地址：

乙方联系方式座机{手机}：

乙方邮政编码：

附乙方身份证复印件：

## 业务类合同的定义篇七

合同号：

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着互利互惠、共同发展、友好合作的原则，就乙方在省市(县)范围内独家代理甲方产品的销售权等有关事宜，协商达成以下协议：

一、代理条件

1.甲方根据市场规模收取一定数额的保证金，保证金分为30万、20万、10万三个级别。乙方交保证金后，可在甲方仓库提取同等金额的各种管材、管件等产品。

2.甲方保证企业合法经营，保证产品质量，并向乙方提供相关证明、证件、产品介绍光盘。乙方保证其企业合法经营，乙方在代理区域内所需的工商、税务等手续，由乙方办理，责任由乙方承担。在乙方区域内办理的准用证(或备案证)，由乙方负责办理，所有权归甲方(乙方借用原件需出具手续)，费用由甲方审核后承担。

3.乙方根据自己店面情况制作门头广告，内容、样式必须按甲方提供的统一样式制作，费用由乙方承担。甲方向乙方提供的产品说明书及资料汇编，甲方象征性收取0.5元/本的工本费。

二、付款及运输方式

乙方付款提货。甲方在收到乙方的款项后，根据乙方订货传真(或函件)明细，尽快准备货物并协助乙方联系运输车辆。一般情况下，甲方承诺款到七日内货物一定发出。如有特殊情况，甲方提前通知乙方，双方另行协商供货时间。

一般情况下，货物运费由乙方承担。为鼓励代理商的销售积极性，甲方承诺纳米抗菌不锈钢塑料复合管材及配套热熔卡压式管件一次进货30万元以上的(含30万元)，运费由甲方承担。

三、代理责任

(一)乙方须积极开拓本地市场，完成甲方规定的万元(含)的年销售任务。其中，一季度任务万元，二季度任务万元，三季度任务万元，四季度任务万元。

甲方根据乙方的实际提货额，按规定返利，具体为：

1.纳米抗菌不锈钢塑料复合管及配套热熔卡压式管件在全国市场实行统一市场指导价，乙方必须遵守。按公司指导价格下浮35%为出厂价。

三个月累计销售达到10万元，在出厂价基础上返利10%;

三个月累计销售达到20万元，在出厂价基础上返利15%。

注：以上15%中，10%为销量奖励，2%为设计费补贴，3%为广

告费补贴。设计费需出具相关设计人员的工作单位、联系方式，广告费需出具广告发票。如乙方连续两个销售季度未能完成规定销售任务，甲方有权取消其代理资格，并在该区域发展新的代理商。

2.黄铜卡套式管件按公司指导价下浮40%，黄铜对内丝球阀下浮35%。

3.无规共聚聚丙烯(pp-r)管材及管件，按公司指导价格下浮65%。

完成150万元以上，奖励微型面包车一辆;

完成500万元以上，奖励捷达轿车一辆;

完成1000万元以上，奖励奥迪a6一辆。;

5.在原材料上涨幅度较大，甲方难以维持原价的情况下，甲方有权对产品价格进行调整。如有调整，甲方将提前15天通知乙方。

6.以上返利和奖励政策仅适用于纳米抗菌不锈钢塑料复合管材及配套热熔卡压式管件□pp-r管材及管件、黄铜卡套式管件及黄铜球阀不计入年销售任务及返利范围。

(二)为了保护各代理商的利益，一般情况下乙方不得跨地区销售。特殊情况下，则由甲方进行协调可跨区销售。一般情况下，跨区销售方应该支付合同金额的3%给乙方，但销售业绩计入跨区销售方。乙方辖区内如有来电、来函联系业务者，甲方将及时通知乙方。

(三)乙方有权在自己管辖的区域内设立家二级经销商，但乙方给二级经销商的价格原则上不得超过甲方规定的出厂价(仅针对纳米抗菌不锈钢塑料复合管材及配套热熔卡压式管件)。

乙方须把二级经销商的地址等有关情况报甲方备案。

(四)乙方每月30日须以书面形式传真甲方，汇报当月销售、次月计划、市场推广方案以及对公司的意见、建议等情况，甲方将根据全国市场综合信息组织生产，并将根据实际情况进行考评和表彰。

四、质量保证

甲方对产品质量负责。乙方在销售或施工过程中，如发现产品质量有问题，在三日内以书面形式通知甲方。甲方通过现场调查、取证并做检验后采取相应的处理措施。

五、承诺

乙方购进的产品滞销时，在产品完好不影响销售的情况下，可以换货，相关费用由乙方承担。

六、违约责任

乙方不得经营与甲方产品同类的其它任何产品，不得做有损甲方利益的一切活动。一经发现，甲方有权解除其代理资格，由此引起的一切损失由乙方承担。

七、合同有效期

本合同一式两份，自签字盖章之日起生效，有效期为三年。合同到期后，乙方如有意继续代理，甲方将优先考虑。

八、争议解决方式

如有争议，双方协商解决;协商不成引起诉讼，由甲方所在地人民法院管辖。

九、补充条款：。

十、合同附件

1、双方的营业执照复印件

2、双方的组织机构代码证复印件

3、双方法定代表人身份证复印件

4、产品的相关手续

签约地点：

时间：

甲方：

乙方：（盖章）

法人代表：

法人代表：

代表：

代表：

地址：

地址：

联系方式：

联系方式：

邮编：

邮编：

开户银行：中行清徐支行

开户银行：

帐号：

帐号：

税号：

税号：