# 2024年承包销售协议合同(十四篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-11-14

*承包销售协议合同一1、申请之前条件：独立或者带领销售人员累计销售x元以上。2、一次调拨xx元(7折)并自认定可以胜任独立或带领销售人员完成x元销售额。1、申请特许加盟者区域内尚无代理商的，应符合特许加盟协议书受许方条件。2、申请特许加盟者符...*

**承包销售协议合同一**

1、申请之前条件：独立或者带领销售人员累计销售x元以上。

2、一次调拨xx元(7折)并自认定可以胜任独立或带领销售人员完成x元销售额。

1、申请特许加盟者区域内尚无代理商的，应符合特许加盟协议书受许方条件。

2、申请特许加盟者符合特许加盟协议书受许方条件，所在区域内已有代理商时，可以挂靠该区域代理商并取得其同意可申请作为销售承包人。

3、申请特许加盟者区域内已有代理商，但区域较大，工作人员较多，也可视其情况申请办理特许加盟手续并附合特许加盟协议书受许方条件。

1、申请特许加盟者区域内尚无代理商，并按加盟协议书符合受许方条件，以国家工商行政管理部门颁发的经营证书，房租协议为准，并将其复印件在公司备案。

2、申请特许加盟者区域内已有代理商，可以挂靠该区域代理商，并征得挂靠的代理商签字同意，同时用挂靠的代理商的营业执照在公司备案。

3、申请特许加盟者区域内已有代理商的，但区域较大，工作人员较多，公司要经过调查，根据新开的经营店的地点等考察审批。

由销售中心考核考察后，签订加盟协议书或销售承包协议书。

推荐合同范本·销售合同范本·家电销售合同·煤炭销售合同·房产销售合同·批发商合同·图书销售合同·产品代理协议·中英文销售合同·垫底销售合同

正式加盟要按公司统一的ci、vi室内装修布置，并到公司认领统一挂图和特许经营标牌。

公司会派人或委托成熟代理商根据新加盟代理商申请进行指导。公司的培训按年度计划实行拉练式不定期培训，针对市场运营过程中的阶段，分4个阶段培训：

1、产品演示

2、产品推销

3、市场拓展

4、团队运营

**承包销售协议合同二**

买方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议如下：

一、甲方向乙方购买办公用品及耗材，具体见采购清单，乙方向甲方免费提供送货及售后退换等服务。

二、在同等商品中，乙方应按最低优惠价格提供给甲方，具体价格见清单。价格调整应经甲方书面同意后方可执行。

三、一般送货时间为一个工作日或以订单上甲方要求时间为准，如遇甲方有急用商品订单，则以最短时间将所订商品送到指定地点。

四、办公用品送到甲方后，由甲乙双方共同对数量进行清点，使用中出现质量问题乙方仍应负责更换或退货，或根据甲方要求进行价格折扣。

五、每个月结束后个工作日内，乙方提供发票及甲方签收的送货回执单，经甲方确认后按实际发生的金额每月结算一次。

六、乙方保证所提供的所有商品为原厂产品，质量符合甲方的要求和有关质量标准，如不符甲方有权退货。

八、如乙方未按规定时间提供商品或提供的商品有瑕疵，每出现一次承担\_\_元违约责任，并赔偿给甲方造成的损失。

九、其它约定

1、本合同执行过程中发生争议，双方友好协商解决，协商不成向甲方所在地法院诉讼解决。

2、本合同自签订之日起生效，有效期一年;本合同一式二份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**承包销售协议合同三**

买方（甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议如下：

一、甲方向乙方购买办公用品及耗材，具体见采购清单，乙方向甲方免费提供送货及售后退换等服务。

二、在同等商品中，乙方应按最低优惠价格提供给甲方，具体价格见清单。价格调整应经甲方书面同意后方可执行。

三、一般送货时间为一个工作日或以订单上甲方要求时间为准，如遇甲方有急用商品订单，则以最短时间将所订商品送到指定地点。

四、办公用品送到甲方后，由甲乙双方共同对数量进行清点，使用中出现质量问题乙方仍应负责更换或退货，或根据甲方要求进行价格折扣。

五、每个月结束后个工作日内，乙方提供发票及甲方签收的送货回执单，经甲方确认后按实际发生的金额每月结算一次。

六、乙方保证所提供的所有商品为原厂产品，质量符合甲方的要求和有关质量标准，如不符甲方有权退货。

八、如乙方未按规定时间提供商品或提供的商品有瑕疵，每出现一次承担xx元违约责任，并赔偿给甲方造成的损失。

九、其它约定

1、本合同执行过程中发生争议，双方友好协商解决，协商不成向甲方所在地法院诉讼解决。

2、本合同自签订之日起生效，有效期一年；本合同一式二份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**承包销售协议合同四**

一、双方当事人

甲方：签订时间：

乙方：签订地：

二、产品质量

甲方应保证必须符合或优于国家规定的“装饰装修材料有害物质限量”的环境保护标准以及国家和行业规定的其他质量要求，技术指标与出厂标准，做到外观整洁，标识清楚。

三、保修方式

以上产品在质保期内出现产品质量问题，甲方应负责三包(包修、包换、包退)，所产生的费用由甲方自行承担、包修期满后乙方享有终身成本价维修服务。

四、交货时间与地点

甲方负责将货物运送至约定地点，承担相应运输、保管、装卸的费用。乙方在交货地点对数量、外观检查后验收，对产品质量不符合或规格不符的，有违合同原则的产品有权拒收，并由甲方承担因此而产生的经济费用和一切损失。

五、付款方式

乙方在20\_\_年月日前付定金贰拾万元整，余款于20\_\_年月日前付清。

六、服务：

1、产品品种、规格、质量不符合本合同约定时，甲方应在24小时内负责包修、包退、包换并承担因此给乙方造成的全部损失。

2、甲方未按本合同规定的产品数量交货时，少交部分，乙方如乙要，应照数补齐，乙方如不乙要，可以退货，由退货所造成的损失，由甲方自行承担，如乙方乙要而甲方不能交货，则甲方应该给乙方不能交货部分货款总值的20%的违约金，乙方另行采购。

七：本合同一式二份，甲方一份、乙方一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**承包销售协议合同五**

甲方：

乙方：

为了更好地开拓甲方销售市场，在甲、乙双方互惠互利的基础上，经双方协商签订本协议。具体内容如下：

第一条、甲方招聘乙方为承包制业务员（非甲方员工，双方不存在劳动关系）。

第二条、承包期限范围：自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，共\_\_\_年。承包范围：\_\_\_\_\_\_\_\_区域。

第三条、出售价格：按双方确认的甲方统一价执行。

第四条、任务指标及考核

经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的指标万。并分解到月任务为以下分解表。连续\_\_\_\_\_个月完不成指标，甲方有权单方面取消合同。

务给予%的提成，（此提成不含给予客户的支持返利，及奖盖。）完成任务额外奖励。

第五条、双方权利和义务

甲方：

1、甲方收取乙方承包保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

2、甲方必须向乙方提供合格产品（按甲方执行的质量标准）；

3、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同；

3、甲方接到要货通知后，\_\_\_\_天内负责将乙方所需的产品送到乙方指定地点，运费由\_\_\_\_\_承担；

5、甲方在明确知道乙方销售地域（指县级市区及乡镇）设有销售点的，不得再另行发相同货物销售到该地域。

6、甲方负责给乙方提供相关货物发票，费用由乙方承担。

乙方：

1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行；

2、按照先付款后发货执行；

3、乙方要货必须发书面通知给甲方；

4、营销策略由乙方自定，由甲方知道协助，不得转包。

5、未经甲方同意，乙方不允许在授权范围外销售，否则视为窜货。

第六条、甲方运往乙方指定地点的货物，按买卖关系处理。如确因产品质量问题或滞销产品，甲方同意退货或更换产品。三个月内有效期

第七条、违约责任

甲乙双方如有违约，按合同法有关规定解决，违约方应当承担违约金为签订任务数总额的10%。

第八条、争议的解决方式

因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

第九条、双方约定的其他事项

双方未尽事项协商解决。

第十条、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（盖章）

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

乙方：（盖章）

法定代表人：（盖章）

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

（附身份证复印件）

**承包销售协议合同六**

一、销售的区域：

1、双方商定本协议适用销售区域为:

2、甲方保证乙方作为甲方指定产品区域内的产品销售权。

3、乙方保证只在本区域内销售甲方产品及售后服务工作。不得跨区域销售。

二、销售的产品：xxxx

1、本合同自签约方最后签字盖章之日生效，有效期为 年，即合同的有效期限为：自 年 月 日至 年 月 日。

2、有效期满前一个月，双方可本着自愿的原则另行协商合同续约事宜并签订新的合同。如在本合同期满时没有续约，则视为双方自动放弃合作并解除各自的权利和义务，同时本合同即告终止。

3.经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的指标万。并分解到月任务为以下分解表。连续一个季度完不成指标，甲方有权单方面取消合同。年度，三个季度进行考核。

5.甲方根据和乙方签订的合同任务数量给予乙方完成全年签订任务给 予 %的提成，（此提成不含给予客户的支持返利，及奖盖。）完成任务额外奖励。

6.甲方根据所给指定的任务量在年终进行考核时如未完成协议的全年任务量，甲方将对乙方考核，进行任务量下降的百分比对提成百分比的下浮。总任务甲方将在年终考核，乙方的提成同时也在年终进行考核，甲方考虑到乙方日常的开支及生活每月预支乙方 元作为乙方的日常开支，在年终考核时进行扣除。

1、在合同期内，甲方负责向乙方提供符合国家所规定的企业标准的乙方所销售的产品，并保证按时供货及提供产品的三证。

2、甲方对乙方的相关经营行为有监督权，包括乙方业务人员对产品知识的掌握，产品销售渠道，销售进度，促销方式，产品保管及运输情况及经营中存在的其他问题。

3、甲方负责定期不定期的对乙方的车辆及工作进度进行检查，如查出车上带有非公司产品销售的，甲方有权解除合约。

4、协调、处理销售人员与客户之间因经营产品产生的纠纷或问题。

5、甲方负责及时提供产品的库存量，乙方应在产品剩余量能供应市场10日之内提前报货，以便甲方及时备货，否则责任自负，如提前报货甲方未打款的由甲方负责。由于不可抗力的因素造成的市场断货，甲乙双方均不负责。。

1、乙方保证为甲方产品营销渠道畅通提供足够的市场流动资金.必须先打款后订货.款到后保证产品从甲方仓库发出。

2、乙方应建立健全完整的销售和售后服务体系，从产品的市场占有率、宣传品的陈列及热线咨询、售后服务等多方面满足市场和甲方制定的要求。必须掌握终端市场和信息.每天要有专业的业务人员按时巡店。

3、乙方不得在合同所规定的区域外进行产品经营、销售,否则可按违约进行罚款3000元或根据严重程度取消销售权。

4、不得销售超过保质期的甲方产品，否则一切责任自行负担。

5、未经甲方同意，不得将产品销售权直接或变相转让给第三方。

6、乙方发现任何售卖与甲方产品的版权、商标、标志、设计相似的产品或假冒伪劣产品的行为时，有责任立即通知甲方，以便采取相应的保护措施。.

7、随时接受甲方的监督、检查、管理、指导并接受对其销售业务及业务员的各项工作进行检验及考核，检验与考核。

8、遇到甲方政策性的市场投资，必须按照公司的规划执行，业务人员不得私自变更。

9、所销售产品必须按照甲方制定的统一的销售价格及返利政策执行

10、乙方在销售产品的过程中如发生挪用公款的，公司将视情况的严重程度给予一定数额的罚款及处罚。

11、销售人员在上班期间不得在外打架，斗殴，赌博，如发生以上情况造成一定的损失的甲方不承担任何法律及相关赔偿责任。全部责任由乙方负责。

乙方必须按照甲方规定的价格销售，甲方依据市场变化而对价格进行合理调整，需提前通知乙方，乙方按时调整价格，不得提前或逾期。

先款后货，甲方收到货款后如当天能实现销售的开销售票据，开具销售票据，当天不能实现的开具预收款票据。

1、乙方在合同期内连续三个月的销售指标没有达到规定的销售指标，或发生其他被视为违约情况时，甲方有权终止本合同，按违约处理。

2、乙方由于自身或其他原因要求终止合同，应提前一个月书面通知甲方。在甲方的监督下市场交接全部完毕后方可终止合同，否则造成的损失由乙方承担视为违约。

本合同未尽事宜，甲乙双方应协商解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的方式纳入合同文件中。

甲方（盖章）：

法定代表人：

委托代理人（签字）：

电话：

传真：

邮编：

乙方（盖章）： 法定代表人： 委托代理人（签字）： 电话： 传真： 邮编： 签定日期：年 月日

**承包销售协议合同七**

甲方：

乙方：

为了更好地开拓甲方销售市场，在甲、乙双方互惠互利的基础上，经双方协商签订本协议。具体内容如下：

一、甲方招聘乙方为一脚踢直销承包制业务员(非甲方员工，双方不存在劳动关系)。

二、承包期限：自20xx年1月1日起至20xx年12月31日止，共5年。

三、出售价格：按双方确认的甲方统一价执行。

四、双方销售分配比例：：。即甲方得销售额的，乙方得，每月结算一次。除上述外，甲方不承担乙方其他任何费用。

五、双方权利和义务

(一)甲方：

1、甲方必须向乙方提供合格产品(按甲方执行的质量标准);

2、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同;

3、甲方接到要货通知后，三天内负责将乙方所需的产品送到乙方指定地点，运费由甲方承担;

4、甲方在明确知道乙方销售地域(指县级市区及乡镇)设有销售点的，不得再另行发相同货物销售到该地域。

(二)乙方：

1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行;

2、乙方每月底如实将销售货款交给甲方;

3、乙方要货必须发书面通知给甲方;

4、营销策略由乙方自定，与甲方无关。

六、甲方运往乙方指定地点的货物，按买卖关系处理。如确因产品质量问题或滞销产品，甲方同意退货或更换产品(过保质期的除外)。

七、违约责任

甲乙双方如有违约，按合同法有关规定解决，违约方应当承担违约金为销售总额的10%。

八、争议的解决方式

因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

九、双方约定的其他事项

双方未尽事项协商解决。

十、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，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

**承包销售协议合同八**

本合同按照《\_合同法》、《\_价格法》、《\_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：

甲方：

乙方：

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20x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20x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。

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20x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

**承包销售协议合同九**

签约地：中国浙江台州

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，在互利共赢的基础上，就俄罗斯市场销售承包事宜达成以下协议：

一、甲方授权乙方负责甲方产品在俄罗斯市场的销售。

二、乙方承诺年度销售额不低于＿150＿万美元，按月分解如下：

三、乙方人员工资及市场费用由乙方自行负责，甲方按照乙方销售完成情况给予乙方返利，具体返利标准如下： 四、乙方返利的结算方法及时间：

4．1甲方根据乙方每月的销售回款，在次月15日前，先给予乙方销售额4%的返利

4．2年度末，甲方根据乙方全年度销售完成量，将剩余返利在第二年度的第三个月前一次性返回给乙方

五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在协议签定后的前两个月，给予乙方每月＿＿美元的借款，作为乙方的费用，借款在年度返利中扣除。如果甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借

款。（或：五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在本协议签定后的两个月内，给予乙方垫付部分费用，每月为＿＿美元，垫付的依据是：乙方每月与新客户签定的销售协议，且每个新客户首次提货不低于＿＿美元。垫付的费用在年度返利中扣除，若甲乙双方合作末达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。）

六、乙方每月3日前必须向甲方汇报上月工作总结及本月工作计划，工作计划包括月度回款计划、客户开发计划、促销计划、客户维护计划等。并根据市场需求和仓库库存情况，及时下达要货计划，因乙方原因造成断货或库存积压，甲方有权根据实际情况对乙方进行处罚。 七、甲方负责产品的生产组织及由中国至俄罗斯甲方仓库的物流 八、协议的终止，因下列情况之一者，甲乙双方可选择终止协议： 8、1乙方连续两个月或累计四个月月度回款低于协议约定额的5% 8、2乙方在工作中做有损于甲方的事情，包括但不限于诋毁甲方产品在合同存续期间同时销售其它品牌的同类产品等 8、3因甲方原因持续断货，致使乙方无法销售 九、争议解决：

甲乙双方产生争议时，优先协商解决，协商不成时，向签约地人民法院据实诉讼解决

十、其它约定：

甲方向乙方下发的不违背被协议的通知，规定等，乙方必须严格遵守。

十一、协议有效期

本协议有效期为＿＿＿年＿＿月＿＿日至＿＿＿年＿＿月＿＿日 十二、本协议一式＿份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力 十三、本协议未尽事宜，由双方协商达成补充协议，与本协议具有同等法律效力

甲方：中国浙江乙方：

法人代表： 法人代表： 年 月日年月日

**承包销售协议合同篇十**

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制订承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。

一、管理职责

1、必须保证完成企业下达的各项承包指标；万元

2、建立与企业财务制度相应的二级核算台账，做到账目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正。

3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。如发现擅自涨价，应严加处理。

4、把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标最大限度地争取市场份额

5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。

6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。

7、根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议。

8、负责应收账款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。

9、认证做好市场信息收集、处理工作，逐句编发《市场句报》，逐月编发《市场分析报告》提交企业经理层及各相关部门参考。

二、管理权限

1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权以及奖惩权。

2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。

3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控方法，经企业审定后实施。

4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划。

5、有权合理组织产品的发送运输工作

6、属销售费用管理范围的费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。

8、有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。

9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处理权。

三、承包方式；

销售承包的结算，主要解决两大问题：

一是结算企业给销售承包部门的经济效益；

二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。

1、目标任务万元，给与部门绩效工资为之上，每增加10%，绩效提成增加销售额度的10%。

2、工资发放采取先预支，季度考核兑现。根据部门定员人，依据企业现行岗位工资标准，按月发放基本工资。季度进行绩效考核后多退少补。考核基数是：第一季度任务为 万

元，其他三个季度为 万元。第一季度提成工资总额为 万元，其余季度为 万元。没有完成考核任务，结算绩效提成比例为10%。考虑销售季节性，年终完成任务后可以综合平衡全年提成。营销部人员每月总基本工资为 万元由营销部自由支配。

3、销售部核定员工数为人，部门自行安排适当职位。具体人员名称见附件。

四、法律效力

1、本案一式两份双方签订后生效，具有同等法律效力。

2、未尽事宜，双方可以补充协议，补充协议具有同等法律效力

改制企业内部承包权的保护

在当前企业改制的实践中，有相当一部分企业在改制前处于内部承包经营状态，正确、妥善地处理好企业内部承包问题，对于确保企业改制的顺利进行、维护社会稳定都具有十分重要的意义。本文现结合审判工作实践，仅就改制企业内部承包权保护的几个法律问题作些粗浅的探讨，旨在抛砖引玉。

一、企业内部承包合同的解除方式

企业内部承包合同，是指企业作为发包方与其内部的生产职能部门、分支机构、职工之间为实现一定的经济目的，而就特定的生产资料及相关的经营管理权所达成的明确双方权利义务关系的协议。企业改制如果仍然处于内部承包经营状态，要改制首先就要解除原内部承包合同。在企业改制的实践中，大多数企业在改制前都是单方解除内部承包合同，承包方对此强烈不满。由于目前法律对企业内部承包合同没有明文规定，企业单方解除内部承包合同是否合法，司法实践中存在两种不同的观点。第一种观点认为，企业内部承包合同发包方与承包方双方主体地位不平等，是一种内部管理手段，作为发包方的企业有权单方解除合同。其理由是：（一）合同双方主体之间存在行政隶属关系，发包方是管理者，承包方是被管理者；（二）合同内容没有体现等价有偿原则，发包方勿需支付对价便可以向承包方收取承包费，不是对价合同；（三）企业内部承包经营属于企业经营自主权范畴，是经营自主权的分解，是将企业同其下属的部门和职工的行政隶属关系改变为行政经济关系，是经营管理制度。第二种观点认为，企业内部承包合同双方主体地位平等，根据合同法第九十三条第一款的规定，要解除企业内部承包合同，必须经当事人协商一致，企业单方解除合同是不合法的。笔者同意这种观点。企业内部承包合同双方主体地位平等性主要体现在以下四个方面：一是双方主体签订合同平等、自愿、协商一致，发包方不能把自己的意志强加于承包方，对于条件苛刻的合同，承包人可以拒绝签订；二是合同的内容具有对价性。在企业内部承包合同，发包方出让财产使用权是为了取得承包费，承包方支付承包费是为了取得承包经营权和承包收益，因此发包方与承包方之间存在对价关系。虽然这种对价关系难以用等值来衡量，但对价的特征之一就是不要求必须等值等价。企业内部承包合同的对价性反映了双方主体的权利义务大致对等，体现了双方主体的平等地位；三是在企业实行内部承包合同经营的情况下，一方面承包人依合同享有承包财产的经营权，承担合同义务，受合同约束。另一方面承包人又是企业的成员，还要接受企业的行政管理，遵守企业的规章制度。这里就存在一个问题，发包人与承包人之间能否同时存在行政管理关系和合同关系。笔者认为完全可以，这就正如我国公民和国家行政机关之间存在行政管理关系的同时，公民和国家行政机关之间可以发生民事合同关系一样，行政管理关系和合同中的平等主体民事关系并不冲突；四是从保护当事人

的诉权角度看，如果不承认企业内部承包合同双方主体的平等地位，那么合同发生纠纷当事人向法院起诉时，由于既不属于行政合同又不属于民事合同，法院以行政案件或民事案件受理都没有法律依据，造成当事人投诉无门，大量纠纷无法解决，承包者的权益得不到保护，企业改制难以开展。只有承认企业承包合同双方主体的平等性，这些问题才能迎刃而解。

二、承包期间遗留对外债权债务的处理

改制企业内部承包合同解除后，必然会涉及到承包方承包期间遗留对外债权债务的处理问题，这也是搞好企业改制的关键。承包期间遗留对外债权债务应由谁承担，司法实践中意见不一致，有一种观点认为，承包期间遗留对外债权债务应由承包方承担，只有这样才能真正体现承包经营的自负盈亏、自担风险的原则；还有一种观点认为，承包期间遗留对外债权债务应由企业发包方 承担后，再在企业与承包方之间进行结算。其理由有三：一是企业通过签订内部承包合同的方式，将企业部分财产或生产资料有期限地交给所属内部组织或职工经营，从法理上说，这是一种特别授权行为。承包方依据承包合同的规定对外进行经营活动，实质上仍是企业自身的经营行为；二是企业内部承包合同承包方是不具备法人资格的企业分支机构或内部组织，不具有对外从事民事活动的权利能力，承包方对外从事经营活动，只能以企业的名义进行。按照民法通则第43条关于“企业法人对它的法定代表人或其他工作人员的经营活动，承担民事责任”的规定，承包人在承包期间以企业名义对外形成的债权债务，自然应归属于企业承担；三是根据法律规定，企业法人以企业所有的财产承担有限民事责任。承包方对外以企业名义从事经营活动，但对企业的财产只有使用权没有所有权，无权进行处分。如果承包方直接承担对外债务，当债务超出了企业财产范围时，就等于企业承担了无限民事责任，这显然与法律规定不相符。笔者认为，上述二种观点都有失偏颇。笔者的观点是，一般情况下，承包期间遗留对外债权债务应由企业发包方承担后，再在企业与承包方之间进行结算，其理由与第二种观点阐述的理由相同。但在下列情况下，对外债权债务应由承包方承担：一是难以兑现的债权和不可兑现的债权，企业不能加以承受，以防止欺诈行为造成的恶果，免遭不必要的损失。难以兑现的债权是指债务人对此债权有争议，或虽无争议，但债务偿还能力有限，不可能全部预期实现的债权。不可兑现的债权是指债务人逃匿或消失，已丧失偿还能力的，或者是承包方虚拟的，根本无法实现的那部分债权，也可称之为虚假债权，只能作为企业的亏损；二是债权人不明确或债权人有异议的那部分非真实性债务，由于存在着消失、增多或减少的可能性，企业不应承担；三是承包方违反承包合同的规定，或擅自超越授权范围，对外进行民事活动所形成的债权、债务，应由承包方自己承担。

三、承包方承包债权的实现

承包方的承包债权，是指承包方根据内部承包合同的规定在承包期间应得的利润收入，以及改制企业解除内部承包合同承包方应得的因合同解除造成的损失赔偿款等。在企业改制的实践中，承包方的承包债权一般通过三种形式来实现：一是由改制企业改制前直接偿付给承包方；二是折抵承包方个人应自负上缴部分的职工养老保险金；三是承包债权转换企业股权。采取这种形式实现承包债权时，必须符合五个条件：（1）原企业发包方改制为股份制企业。（2）承包方完全自愿，来不得半点强迫命令，更不能搞政府行为。（3）股份有限责任公司的债权人转换成股权时应不得超过50人，否则将违背公司法的规定。（4）该债权转换股权的行为只能视作为一般的股权，而不应将其当作上市的可转换公司券，否则不仅违背公司法的旨意，还导致募资社会化。（5）转换时应有监督部门参加，防止欺诈性转换或将债权转换成有担保的股权。

在实现承包债权的过程中，经常会遇到以下二种特殊情况，处理难度较大：

一是企业改制后原承包债权的处理问题。笔者认为，对此可分为两种情形，采取不同的处理办法：1.如果改制后的企业仍是法人的，除当事人另有约定外，原承包债权应由改制后接受被改制企业资产的企业法人承担。因为，不论企业改制采取何种形式，从法律上看，无非是企业法人的终止、变更和重新设立，原企业的资产包括承包债权在内的债权债务总有新的承继者。根据民法通则第四十四条第二款规定：“企业法人分立、合并，它的权利和义务由变更后的法人享有和承担。”2.企业产权整体转让后购买者实行个体经营或私营独资或合伙经营的，原承包债权应由转让方从转让原企业所得价款中承担。理由是：首先，购买者经营的企业不具备法人资格，与原企业存在法律人格上的根本区别，不能成为原企业权利、义务的承继者；其次，购买者已对原企业的资产包括承包债权在内的债权债务，向转让方支付了对价，若再要新企业承担承包债权，这就显失公平。

二是企业破产时承包债权的受偿问题。破产重组是对严重资不抵债企业实行改制的一种特殊手段，在这种情况下发包方的承包债权应当列入破产债权的范围，根据破产法规定从破产财产中按比例进行受偿。在这里有一个问题，就是企业破产时已经法律文书确认的承包债权是否列入破产债权受偿。有人认为，应列入破产债权受偿，其主要理由是：（1）民事诉讼法只规定了破产宣告前成立的有财产担保的债权，债权人享有就该担保物优先受偿的权利，没有规定对破产宣告前法律文书确认的债权也有优先受偿权，法律文书确认的承包债权也不另外。（2）企业破产法试行 第十一条规定：“人民法院受理破产案件后，对债务人的其他民事执行程序必须中止。”从这条规定可以看出，法律文书确认的承包债权只能作为一般破产债权看待。（3）如果允许法律文书确认的承包债权不列入破产债权受偿，既不利于平等保护全体债权人的利益，又会给其他债权人带来不安的心理，影响破产案件审理的正常进行。（4）按照特别法优于普通法适用的原则，破产程序属特别程序，特别程序的效力高于民事执行程序，所以，法律文书确认的承包债权应按破产还债程序，作为一般破产债权办理。也有人认为，企业破产时已经法律文书确认的承包债权不应列入破产债权受偿，其主要理由是：（1）虽然已经法律文书确认的承包债权未能在法院受理破产案件之前得到执行，但这种结果并不能改变从法律意义上讲该项债权的标的物所有权已从债务人一方转移到债权人一方的事实，只是债权人没有实际控制和占有该财产。（2）确认承包债权的法律文书是法律承认的、合法的执行根据。依照法律规定可以中止执行，但没有可以在执行程序中改变其债的内容的规定，不能以后案来直接改变前案的审理结果。（3）企业破产法试行 第十一条规定的其他民事执行程序必须中止，只是程序意义上的中止。这是破产案件审理活动正常进行所必需的。但是，中止执行本身表明，这些中止了的特定的民事债权的执行，在破产财产清偿时是要恢复的。这种恢复不是部分应是全部债权的恢复。（4）民事诉讼法和企业破产法试行 规定，对破产宣告前成立的担保债权有优先受偿权。这就使债权人对收回这部分债权有了法律保障。法律文书确认的承包债权，应当比这种担保之债更为可靠，无论是从信用出发还是从严格执行法律出发，都不应当列入破产债权受偿。笔者的观点是，企业破产时已经法律文书确认的承包债权是否列入破产债权受偿，应当以时间界限来定。破产法第三十五条有破产企业追回权的规定，它是指为了满足多数债权人最大限度的清偿要求而设置的，由破产清算组对破产人在破产宣告前6个月至破产宣告之日的期间内实施的有损债权人利益的行为，通过法院进行否认并追回财产的权利。比照这一破产制度，笔者认为，如果法律文书是在法院受理破产案件前6个月至破产宣告之日的期间内发生法律效力而未执行的，该承包债权作为破产债权受偿，否则，该承包债权应比照担保债权优先受偿。这样划定，既

可以最大限度地满足多数债权人的清偿要求，又可以避免承包债权人蒙受不应有的企业破产风险。

论企业内部销售承包合同的法律性质及其适用

**承包销售协议合同篇十一**

甲方：

乙方：

自20xx年1月1日起，甲方对乙方的销售工作实行“销售额百分比提成包干”的方式，甲方不再承担工资、车旅、兑现及其他相关费用。为明确双方的权利与义务，经双方协商一致达成以下协议：

1.物业名称：xx

2.物业位置：xx市xx区xx门内大街东四路口东南角

3.物业面积：物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以xx市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准)

4.产权性质：全部商业物业产权

5.物业使用率：商业部分不低于80%。

1.承包方式：销售、出租。

2.承包范围：xx商业部分。

1.承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2.销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3.乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4.在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

1.甲方履行之职责：

1)确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

2)提供与本楼盘相关的工程立项、进度、质量等有关证书及资料：

a.《国有土地使用权出让合同》复印件;

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件;

d.《建设工程开工证》复印件;

e.《建设用地规划许可证》复印件;

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3)甲方企业资质证书复印件：

a.营业执照副本之复印件;

b.地产开发企业资质证书复印件;

4)提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5)提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6)办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7)甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成10年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8)在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9)由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10)甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11)按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12)本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13)甲方应履行的其它职责。

2.乙方履行之职责：

1)乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进度计划、销售价格控制表及付款方式和相应的销售策略，并提交甲方审议，审议通过后作为本合同书附件。

2)乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3)对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4)乙方负责通过策划、推广手段有效提升xx商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5)负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6)积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解销售承包合同范本销售承包合同范本。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7)未经甲方允许，乙方(包括乙方所有业务人员)在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律责任。

8)乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣,如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。

9)乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。

10)乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。

11)乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。

12)乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济和法律责任。

13)乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性“非常事件”，有效地控制事态。

14)乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。

15)乙方应履行的其他责任。

1.乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。

2.乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和销售总额。

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

1.依据《xx商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为20\_0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。

2.销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

1.承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

2.承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

3.承包佣金支付方式：

1)甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根椐乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4)当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方案》，此方案包括如下几部分：1商业招商方案。2商业经营主体推荐方案。 3商业分区、主题划分方案。 4装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

1.甲方同意负担(3500000)的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2.根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3.乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

4.乙方不得以广告、推广方案等未能得到甲方批准为理由，而要求甲方免除销售进度缓慢的责任

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

1. 1、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力销售承包合同范本合同范本。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

2. 3、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

本合同书签定后，因《\_合同法》、《\_城市房地产管理法》中有关“不可抗力”条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关“不可抗力”条款中规定的合同处置措施施行

淘宝精品

1、合同书之任一缔约方如认为有必要变更本合同，应在取得他方一致同意后，以书面形式为之。

2、合同书只任一缔约方认为本合同之履行已成为不必要或不可能，经甲乙双方协商一致，可解除本合同。

本合同经甲乙双方代表人或代表授权人签署、甲方加盖公章后即成立。

本合同一式六份，正本两份，副本四份。甲乙双方各执正本一份，副本两份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

签字日期：签字日期:

**承包销售协议合同篇十二**

委托方：\_\_\_\_\_责任公司（以下称为甲方）

承包方：\_\_\_\_\_\_\_（以下称为乙方）

甲乙双方本着自愿平等、互惠互利、友好协商的原则，依照\_相关法律、法规，就乙方承包甲方\_\_大厦商业部分的销售、出租之事宜，达成如下协议条款，以资双方共同信守：

一、承包物业概况

1。物业名称：\_\_

2。物业位置：\_\_市\_\_区\_\_门内大街东四路口东南角

3。物业面积：物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分（地下1层至地上4层）约17000平方米（以\_\_市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准）

4。产权性质：全部商业物业产权

5。物业使用率：商业部分不低于80%。

二、承包方式及范围

1。承包方式：销售、出租。

2。承包范围：\_\_商业部分。

三、承包期限及目标

1。承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2。销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3。乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4。在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

四、双方职责

1。甲方履行之职责：

1）确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

2）提供与本楼盘相关的工程立项、进度、质量等有关证书及资料：a。《国有土地使用权出让合同》复印件；

b。《国有土地使用证》复印件

c。《建设工程规划许可证》及附件之复印件；

d。《建设工程开工证》复印件；

e。《建设用地规划许可证》复印件；

f。建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g。其他应当具备的文书或资料。

3）甲方企业资质证书复印件：

a。营业执照副本之复印件；

b。地产开发企业资质证书复印件；

4）提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5）提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6）办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7）甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成xx年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8）在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9）由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10）甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11）按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12）本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13）甲方应履行的其它职责。

2。乙方履行之职责：

1）乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进

2）乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3）对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4）乙方负责通过策划、推广手段有效提升\_\_商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5）负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6）积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7）未经甲方允许，乙方（包括乙方所有业务人员）在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的承诺，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律责任。

8）乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣，如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。

9）乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。

10）乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。

11）乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。

12）乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济和法律责任。

13）乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性“非常事件”，有效地控制事态。

14）乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。

15）乙方应履行的其他责任。

五、销售计划

1。乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。

2。乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和销售总额。

六、销售承包规定

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据。一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

七、销售价格

1。依据《\_\_商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为xx0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。

2。销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

八、承包销售佣金

1。承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

2。承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

3。承包佣金支付方式：

1）甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根椐乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2）当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3）当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4）当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

九、营销策划费

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方案》，此方案包括如下几部分：1商业招商方案。2商业经营主体推荐方案。3商业分区、主题划分方案。4装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

十、广告传播与推广活动

1。甲方同意负担（3500000）的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2。根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3。乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

4。乙方不得以广告、推广方案等未能得到甲方批准为理由，而要求甲方免除销售进度缓慢的责任

十一、税收支付

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

十二、违约责任及协议终止

1。1、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

2。3、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

十三、未尽事宜

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

十四、适用法律与争议解决

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

十五、不可抗力

本合同书签定后，因《\_合同法》、《\_城市房地产管理法》中有关“不可抗力”条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关“不可抗力”条款中规定的合同处置措施施行。

**承包销售协议合同篇十三**

甲方：

乙方：

为实现公司年度经营目标，扩大市场份额，加快货款回收，控制应收货款，降低经营风险，提高资金周转和使用效率，经甲乙双方协商，签订以下承包合同。

一、 乙方承包指标

(一) 主要指标

1. 销售收入：考核任务 7800 万元;

2. 月度回款：每月回款计划不低于年计划月度平均数的80%;回款计划完成90%以上;

3. 利润：确保每个主机用户不出现亏损;

4. 三项资金控制：应收货款、产成品库存及未开发票数三项资金占用下降1420万元 ;今年不超过万元 。

5. 成品库存比去年下降30%，即不超过 万元;

6. 6-12个月和超过12个月的长期库存分别压缩50%，即不超过万元和万元;

7. 市场占有率：主机市场占有率同比提高10%;

8. 新市场开发：

9. 外部质量损失：外部质量损失率同比降低50%以上，即不超过万元;属销售公司原因的下降30%，即不超过万元;分别考核。

10.销售费用占比同比下降10%，即万元回款占用不超过。

11.台帐管理：建立健全各类台帐，包括发货、开票、回款、退回产品台帐、物流周转库台帐，往来帐必须清晰、规范、准确。

(二)其他指标

1. 信息传递与沟通：主机厂产品需求计划、订单增减计划、内外部质量信息反馈传递及时率100%;每月24日销售主计划后的增补率控制在5%以内，销售计划准确率达到95%;发货计划完成率达到;

2. 售后服务：顾客满意度分析每半年进行一次，顾客满意率应在90%以上;售后服务及时有效，不得出现用户重大投诉事故，三包产品必须退回公司。

3. 让利或转物控制：全年让利或转物控制在年回款任务的5‰以内;

4. 清欠任务：分管销售区域内的清欠资金按财务统计口径计算，以上年度期末数为基数同比下降15%以上，并不得再出现新的呆死账款。

5. 库存产成品：盘活老库存产品，新入库产品必须在三个月内发出;

6. 产品及时开票：发出去的产品必须在三个月内开票并传递至用户;

7. 成品库和物流周转库管理：确保帐务相符，财务、销售公司办公室及仓库保管帐目一致无误;

8. 市场分析报告：每月提交市场分析报告，内容要求包含市场动态、供货情况、供货份额、全新产品开发、质量状况、工作中存在的缺陷及竞争对手分析;及时做好次月的工作计划。

**承包销售协议合同篇十四**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了充分利用水利资源，发展渔业生产，为城乡人民群众提供更多的商品鱼，增加集体和个人收入，甲乙双方认真协商，特订立本合同，以供双方共同遵守。

第一条 承包地点和面积

甲方将位于\_\_\_\_鱼塘(河道、水库、湖面)\_\_\_\_亩，承包给乙方养鱼，鱼塘(河道、水库、湖面)的所有权归甲方，乙方有管理使用权和合同规定的受益权，但不准出卖、出租或转让，在承包期内，乙方如去世，其家庭成员享有承包继承权。

第二条 承包期限

承包期限为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第三条 乙方上交甲方提成的办法及时间

在承包期内，乙方共上交甲方鲜鱼(或承包款)\_\_\_\_公斤(或\_\_\_\_元)，其中：\_\_\_\_年上交\_\_\_\_公斤(\_\_\_\_元)，\_\_\_\_年上交\_\_\_\_公斤(\_\_\_\_元)……;在上交甲方的鲜鱼中，\_\_\_\_鱼占\_\_\_\_%，\_\_\_\_鱼占\_\_\_\_%，\_\_\_\_鱼占\_\_\_\_%，……。上交时间均为每年\_\_\_\_月\_\_\_\_日(时间不超过前后10天)甲方?盏揭曳缴辖坏南视?或承包款)后，即出具收鱼(款)凭证。

第四条 甲方权利义务

1.甲方应将养护鱼用的房屋\_\_\_\_间(如果有)和下列工具提供给乙方使用：\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.上级主管部门如有扶持渔业生产的贷款、现金或物资，甲方应合理分配给乙方。

3.甲方应对群众进行保护渔业生产的教育。如发生偷、毒、炸鱼等情况，甲方应积极协助乙方处理。

4.养鱼与农业用水发生矛盾时，甲方必须保证乙方用水最低水位线不低于\_\_\_\_米。

5.乙方需要排水或抽水时，甲方应及时提供抽水机给乙方使用。

6.甲方有权督促乙方完成合同规定的义务。

第五条 乙方的权利义务

1.除了不可抗力的情况发生外，乙方必须在合同规定时间内完成合同规定的义务。

2.乙方养鱼、新放鱼苗、看管鱼塘的费用，均由乙方自理。

3.乙方在捕捞鱼时，严禁使用电鱼、毒鱼、炸鱼等危险方法。

4.乙方每年捕鱼后，应优先完成承包任务。

5.承包期届满，乙方应及时交还甲方提供乙方使用的养护鱼房屋和工具，如有损坏或丢失，乙方应负责修理或赔偿。

6.承包期届满、鱼塘内不到\_\_\_\_规格的小鱼、鱼苗，乙方应无偿交给甲方(或由甲方按双方协议价格购买)。

7.乙方有自主养鱼经营权，甲方不得干涉。乙方完成合同规定的义务后，超额部分全归乙方。

8.乙方抓住偷鱼者送交甲方处理，按每人偷鱼一次罚款\_\_\_\_元计算，罚款归乙方。

9.合同期满后，甲方如再行发包，在同等条件下，乙方有优先承包权。

第六条 甲方的违约责任

1.甲方如不按合同规定向乙方提供养护鱼用房屋、工具，应偿付违约金\_\_\_\_元给乙方，乙方并可提出解除合同。

2.甲方如截留上级主管部门扶持渔业生产的贷款、现金或物资，截留贷款按其金额的\_\_\_\_%向乙方偿付违约金;截留现金或物品，按其金额的\_\_\_\_倍向乙方偿付违约金。

3.甲方如无故不及时向乙方提供抽水机，应对所造成的损失负责。

第七条 乙方的违约责任

1.乙方如不按合同规定的时间完成承包任务，每逾期一天，按所欠商品鱼的市场价格(或承包款的金额)的\_\_\_\_%，向甲方偿付违约金。

2.乙方如用电、毒、炸等危险办法捕鱼，应按总承包款的\_\_\_\_%向甲方偿付违约金，甲方并可提出解除合同。

3.合同期届满时，乙方如捕捞小于\_\_\_\_规格的小鱼、鱼苗，应向甲方偿付\_\_\_\_元违约金。

第八条 不可抗力

如因人力不可抗拒的自然灾害造成的鱼塘崩溃、干涸，经证实后，甲方应据实减少或免除乙方的承包任务。

第九条 其他约定

1.本合同自承包开始之日起生效，甲乙双方均不得随意修改或解除合同。

2.本合同中如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商，作出补充规定。补充规定与本合同具有同等法律效力。

3.合同期满，甲乙双方如愿意继续承包，应重新签订合同。

第十条 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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！