

**汽车零配件服务购销合同**

精品合同模板

**汽车零配件服务购销合同**

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

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

　　甲乙双方本着平等互利、友好协商的原则，根据《中华人民共和国法》及相关的法律法规，经甲方同意授权乙方作为甲方的服务销售商，销售甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ”系列产品。经甲、乙双方协商达成以下协议：

　　一、自本协议签订之日起，乙方既成为甲方的服务销售商成员，享受甲方的服务销售商待遇，同时甲方授予乙方服务销售商授权牌

　　二、乙方销售甲方产品的年度销售量为\_\_\_\_\_\_\_\_组，具体如下(自签约之日起每三个月为一个季度)，季出货量为\_\_\_\_\_\_\_ 组/月季达标：

　　第一季度：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %;\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 组

　　第二季度：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %;\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 组

　　第三季度：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %;\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 组

　　第四季度：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %;\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 组

　　年达标量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 组，反利最高为\_\_\_\_\_\_\_ %，以每季达成率×反利每季合算金额，予第二季之第一次出货时抵扣货款。每月出货或季出货皆可，每月追加可合并计算：例：合约为150 组/月，第一季度为150 ×70%=105 组/月，为达标100 %，若完成80组/月(含)，则80÷105 ×13%=9.9 %之反利;反利税金扣除为：反利÷1.17×0.17.

　　三、单价具体如下

　　品种单价备注二合一　　hs型　　ta14、xn　　tr06亮铬　　半皮半木

　　四、年度反利为

　　年度反利×平均达标率;

　　平均达成率=每季达标率相加÷4.

　　年终达成率\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %以上可享度反利\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %，第十二、十三条合乎要求，则年度反利\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %。

　　五、每一季度，乙方的销售任务没有完成的，甲方对乙方发出整改通知，若连续两季未完成销售任务的，甲方有权开放第二家服务销售商或取消乙方销售权。

　　六、乙方保证严格遵守本协议之内容并绝不向任何第三方透露本协议之内容。

　　七、乙方应遵守甲方规定的价格体系，不得低于所规定的价格销售或者越区销售，同时乙方有义务约束其所销售区域内的网点不得越区销售。如经查属实，甲方将开放区域直至取消乙方服务销售商资格。

　　八、乙方不得制造和销售假冒、仿冒产品及与甲方相竞争之产品。一经查处，甲方有权取消其服务销售商资格，并通过法律途径追究其责任。

　　九、甲方向乙方提供其销售产品的专利证书、服务销售商授权书等资料的原件或者复印件，并保证所提供的产品质量符合国家的相关规定，同时对乙方服务销售的产品提供一年保修，终身维修的售后服务。如因乙方安装而导致的问题，由乙方负责解决，若实在无法处理，经甲方技术分析属实，根据实际情况予以维修或更换(人为损坏或使用不当等因素除外)。产品不良导致客户不便而索赔时，立即与甲方联系，并依专案处理。

　　十、甲方将不定期在各媒介(如各大电视台、报纸、杂志等)广告宣传;并会派员协助作市场服务以及向乙方提供产品海报、展示座等广告协助，以配合乙方做好产品宣传工作;地区媒体广告与甲方公司联系作专案处理。

　　十一、乙方应成立专门的机构，组织专业人员开展产品推广和销售工作。甲方会向乙方提供技术指导，对安装人员进行培训。若由于乙方工作人员或其下属网点的工作人员操作不当而导致产品损坏等问题时，甲方将不予更换，一切责任应由乙方或其下属网点承担。

　　十二、甲方将定期对客户进行跟踪，如乙方因服务质量方面的问题遭到客户投诉而影响甲方信誉或产品品牌形象的，经公司调查核实，累犯三次，甲方将有权取消其服务销售商的资格，同时该协议自动失效。

　　十三、乙方有义务对所安装的客户进行存档，以每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日为准交予甲方，以便甲方日后的售后跟踪。保修卡之回收率扣除库存，其年回收率应达\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %。

　　十四、甲方收到乙方的货款后发货，默认的发货方式为公路货运，如乙方需要指定其他的方式发货，运费乙方自付。

　　十五、乙方有义务于每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日前将下一月的订单传给甲方，非\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日之前的订单一律视为紧急订单，运费由乙方自付。乙方有义务于每月月底将最新库存数量回传至甲方，以便甲方及时能够了解和掌控。

　　十六、新产品的推出，甲方优先给乙方试销，但是乙方必须提供完好的售后服务。跨区车辆之售服需无条件协助服务。

　　十七、付款方式为每批量出货款之\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %付清后出货，第二次出货前结清前帐，后付第二次订货量之\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %货款，依次类推。乙方未结款之产品所有权归甲方所有，于服务销售权结束时，公司以最后一次结款单价作结款。

　　十八、车辆停产三个月内，乙方可以换货，但是乙方必须负担运费及甲方换货的工时成本。

　　十九、本协议自\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，如合同期内服务销售商没有违约行为，且完成协议规定之任务的，则其服务销售权自动延续一年。本协议最长有限期自协议签订之日起为\_\_\_\_\_\_\_ 年。若连续两季无法达标，甲方有权取消乙方之服务销售权。

　　二十、如遇战争、自然灾害等不可抗力因素造成的合同条款不能履行的，可以免除责任。

　　二十一、本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，协商之内容作为本协议的附件，同本协议具有同等的法律效力。协商不成的，诉\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法院。

　　甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 　　签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

　　纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

　　签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_