

润滑油返利方案(汇总7篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

最新润滑油返利方案精选篇一

乙方：_____

为使 项目(以下简称本项目)在成都高新技术产业开发区实现产业化，根据国家及地方有关法律、法规，双方本着*等、自愿、有偿的原则，订立本协议。

1、土地位置及出让方式

甲方同意本项目进入_____出口加工区实现产业化。初步确定项目建设地点位于_____占地约_____亩。其中独自使用面积_____亩，代征道路面积_____亩，确切位置坐标四至和土地面积待甲方规划土地建设管理部门实测后确认。甲方将国有土地使用权以有偿出让方式提供给乙方。

2、土地价格

为体现对本项目的支持，甲方初步确定以_____万元人民币/亩的优惠价格，将项目所需该宗土地的使用权出让给乙方，出让金总额为_____万元人民币。该宗土地征用成本与出让值差额计_____万元，由高新区参照项目单位纳税中高新区财政收益部分给予相同额度的扶持。

3、付款方式

_____规划土地建设管理部门与乙方签订正式土地使用权出让合同。乙方在该合同签订后十五日内，一次性向甲方付清土地使用权出让金。甲方收到全部土地使用权出让金后，按国家有关规定，尽快办妥国有土地使用证等有关手续。

1、开工条件

最新润滑油返利方案精选篇二

供方：_____(以下简称甲方)

需方：_(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

一、产品名称、商标、型号、厂家、数量、金额、供货时间及数量(上述内容可以按国家工商行政管理局制定的示范文本的表格填写，也可以用文字表述)

二、交(提)货的方式

四、合理损耗及其计算方法

五、验收标准、方法及提出异议的期限

1. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方需在水产产品到达指定地点_小时内验货如有异议需及时提出，否则视需方已验收产品，验收产品全部合格。

2. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方在合同签订的时间内验货后发现异议需及时通知供方。不在规定的时间内通知视需方已验收产品，验收产品全部合格。

六、结算方式及期限

1. 双方签订合同后，需方需将所购水产产品的全部货款打入供方提供的支付宝内并及时通知供方，供方确认后及时向需方发货。
2. 供方将需方所购水产产品送达指定地点后，需方验收无异议后，需方需填写回执并加盖需方公章。

七、违约责任

八、解决合同纠纷的方式

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）

九、其他约定的事项

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

最新润滑油返利方案精选篇三

出卖方：_____

工程名称：_____

根据《xxx合同法》及相关法律法规的规定，依照平等互利的原则，为明确买卖双方的权利和义务，经双方协商一致，订立本合同。

第一条钢材的规格、数量、价格

本合同钢筋单价按以上表格中单价执行，若在本合同履行期间钢筋市场单价发生变化，本合同钢筋单价不作调整，买卖双方对此确认无异议。

第二条合同价款及支付

合同总价款：按买卖双方确认的实际交货数量计价。交货总量不得低于本合同数量。

支付方式：出卖方按本合同约定供货，在20_年春节前支付买卖双方确认的实际交货价款的50%，出卖方按本合同约定全部供货完成后，第二次供货到货后支付买卖双方确认的实际交货价款的80%，工程完工合格后无供方责任时一个月内支付完全部货款。

交货地点：本项目工程工地。

交货时间□20xx年十一月十五日前。

第三条计量

以买卖双方确认的实际交货数量计量。买卖双方确认交货钢筋规格、数量的单据应由买卖双方书面委托人签字有效，并作为本合同有效附件和结算依据。

第四条供应时间和地点

出卖方在接到施工单位的钢筋供应通知后，在规定时间内24小

时内将钢筋送至指定地点。

第五条其他约定事项

交货地点钢筋下车费用由买受方负责。

本合同所指钢筋规格、质量为国标。第六条双方的义务

买受方的义务

按合同约定支付价款。

完成钢筋供应前的准备工作，并应提前12小时以书面形式通知出卖方供应钢筋的时间、规格、数量等。

保证施工工地道路畅通，照明良好，水电设施齐全。

出卖方的义务

按合同约定的质量标准、数量标准供应钢筋。

按时供应钢筋，提供所供钢筋的试(检)验报告、合格证书。

在钢筋供应过程中因特殊情况而不能继续正常供应时，应自情况发生之日起以书面形式通知买受方，并与买受协商处理办法，不得对买受方施工造成损失，否则出卖方承担责任。

第七条违约责任

买受方的违约责任

买受方未按合同约定付款，出卖方有权停止供料，买受方应赔偿由此造成的损失。

出卖方的违约责任

未按合同约定的质量和数量供应钢筋，赔偿因此给买受方造成的损失。

未按合同约定的时间供应钢筋，赔偿因此给买受方造成的损失。

违约方承担给对方造成的实际和预期损失的全部经济和法律
责任。

第八条争议的解决方式

本合同如在履行过程中发生争议，双方协商解决。

协商不成的可向有管辖权的人民法院起诉。第九条不可抗力

不可抗力的范围包括：战争和国家宣布的严重自然灾害。

一方因不可抗力无法履行合同时，不承担违约责任，但应及时通知对方。

一方延迟履行合同发生不可抗力的，不能免除其违约责任。

第十条合同签订地点：拉萨市第十一条本合同自双方签字盖章后生效。

买受方：（公章）成都建工集团总公司

委托代理人：_____

电话：_____

开户行：_____

账号：_____

出卖方：（公章）_____

销售部委托代理人：_____

电话：_____

开户行：_____

账号：_____

最新润滑油返利方案精选篇四

供方（甲方）： * 合同编号：

需方（乙方）： *

签订日期： 201*年*月*日

一、 名称、型号、规格、制造单位及金额

二、 质量要求技术标准：按国家及行业相关标准生产制造。

三、 交（提）货地点：陕西省

四、 供货日期：付款之日起10个工作日内货到现场。

五、 验收标准、方法及提出异议期限：按照甲乙双方签订的
品牌、型号进行验收。

六、 供货方式：供方汽车运输或发物流到需方指定地方。

七、 付款方式：签订合同后5个工作日内需方将货款汇至供方
帐户，供方开具增值税发票（价格包含运输费）。

八、供需双方违约责任：

一）需方职责：

1) 负责确认供货计划传达。如因没能及时予以供方确认发货而延误到货时

间，由此产生的责任由需方承担。

2) 负责到达货物的数量清点及签收。非产品本身质量问题，不得无故拒收。

如拖延签收，需支付货物存储费或短途运输费，收货时应详细检查包装及

产品是否有破损，如有破损现象可暂时拒绝签收，应及时与供方联系，由供

方与物流公司协商解决，如签收后提出包装及产品有破损现象，一切责任

由需方自行承担。

3) 需方企业进行破产清算、企业重组、企业改制、企业产权买卖或被工商、税务等国家行政部门依法查扣的，一切造成场站或公司不能运行的情况下，都需提前15日通知供方，并通知供方进行结算，并不可推卸合同效力。

二）供方职责：

1) 确保及时组织发货，根据合同约定的运输方式，确保按需方要求供货，如遇不可抗力的因素例如：洪水、台风、大雾除外、政治影响、国家道路封闭等除外。

2) 负责严格把好质量关，如出现质量问题，供方负责无偿调

换。

所在地人民法院诉讼解决。

十、合同有效期：

- 1) 本合同供需双方盖章、签字后生效。
- 2) 本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

最新润滑油返利方案精选篇五

乙方：

一；乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二；甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1. 确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。
2. 当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。
3. 所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。
4. 当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三；甲方承诺：

1. 甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四；返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

五；违反协议处理：

1. 乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣除返利。

2. 本协议不经双方同意，己方不得擅

擅自中途停止执行，否则甲方有权扣除返利。

六；其他：协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

七；本协议一式二份，双方各持一份。

甲方：沈阳华程建材有限公司签字(盖章)：

乙方：签字(盖章)：

最新润滑油返利方案精选篇六

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经协商一致，做好酒品的销售，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

1、本合同签署有效期自月月日。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

1、甲方授权乙方经销甲方品牌系列酒品。

1、品名：

2、乙方必须按甲方所规定的价格执行。

3、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，未经甲方书面许可不能低价抛售或变相低价销售。

4、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前3日通知乙方。

1、乙方在本合同签订之日起，每月负责销售系列酒品不得低于件；一年共计不得低于件。

2、甲方负责指派人员和车辆将该酒品送到乙方的经营场所(具体每次送货数量以双方签署的送、收货单据为准)。

3、酒款结算方式为：(乙方不得拖欠，否则视为违约)。

4、双方约定，结算价以甲方的开单价为准。

1、在本合同签订之日起，甲方先行向乙方一次性支付本合同约定销售定额的返利金共计人民币元整。

2、销售返利期限年日至月日。

3、乙方在本合同履行期内发生两次为按约定时间支付酒水款的，视为违约，甲方有权全额追回返利金。

1、商营业执照、税务登记证、消防及卫生许可证等相关证照复印件交予甲方。

2、合同的履约及返利金支付的担保(担保清单附后)。

1、履约期内乙方应建立起本酒品完整的销售实施方案，保证经销甲方的酒品在该经销区域内达到双方约定的销售定额完成约定的销售任务。

2、乙方做好销售服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

3、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约。

1、甲方负责保证产品的质量，以确保乙方在销售区域内的消费者的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品以及特定专场销售等推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4、甲方保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作。

5、及时兑现合同约定的政策支持。

6、甲方负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

7、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

8、在履约过程中，如出现乙方转向经营、转让、或者停业，必须提前15日通知甲方，并归还甲方返利金及结算甲方已送至乙方处未结清的酒款。

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表或指定的收货人在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

协议双方必须严格按照本合同约定履约，在履约过程当中如出现任何一方的违约行为发生，违约方除承担守约方的相关经济损失外，还需向守约方支付违约金人民币万元。

在合同履行期内，如发生水灾、火灾、地震等自然灾害的不可抗力事件，影响到本合同的正常履行，受不可抗力因素影响的一方应及时向对方通报，可暂时停止履约，待不可抗力因素消除后继续履约。

1、本合同未尽事宜由双方协议补充。

2、出现争议双方协商解决，协商不成，由具有管辖权的人民法院裁决，并且所产生的相关诉讼费用、律师费用均由违约方承担。

3、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，各文本具有同等法律效力。

甲方（签章）：

乙方（签章）：

年月日

最新润滑油返利方案精选篇七

乙方：

一、 甲方授权乙方为劳特牌润滑油产品在

-----总经销，其具体授权产品包
括-----

---为止，甲方并未授权乙方对甲方的任何约束。乙方负责甲方该系列产品在该地区的总体销售工作，并根据甲方的要求接受经销的监控工作，拓展销售渠道，促进销售额稳步增长。

二、 甲方将在合同生效后，想乙方提供劳特牌系列润滑油产品的授权经销

三、 报价、供货、付款及运输

1、 甲方实施全国统一报价策略，对各级代理商进行统一报价，详见附件

(一)价格表；

3、 付款方式：所有货物一律款到发货；

4、 运费：所有产品报价都是大庆交货价(或办事处库房交货价)；

四、 甲方的责任、权利和利益

6、 如果遇到经济政策变化或战争等因素而使原料价格全国普变，甲方有权调整供货价，并提前一周通知乙方。

五、 乙方的责任、权利和利益

3、 乙方应具备相应的代理条件，办公场所及相应的资金保证，并向甲方提供有效的复印件(营业执照副本、法人代码证、房产证明或租赁合同、身份证等)并加盖乙方有关印章。

6、 地级代理商的首批进货不低于100件，全年销售不低于--

-----万元。

8、 乙方是甲方的授权经销商，不是甲方的外设业务机构(或办事处)，乙方自主经营自负盈亏，市场业务行为不代表甲方。

六、 厂家对代理商的前期支持策略

3、 代理商在经营2个月后，根据市场的潜力，公司进行评估考核，如考核后符合公司广告投入策略，在当地按前6个月计划销售额不低于10%的广告支持。不符合公司广告发展要求的，另行计算投入，其投入广告权归公司所有。

七、 厂家对代理商的年终奖励政策

2、 年终奖金发放表如下：

九、 本合同有效期为3年，自-----年-----月-----日至-----年-----月-----日至。合同期满后乙方有优先签约权。

十、 本合同一式两份，双方各持一份，自签字盖章之日起生效。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____