

# 最新图书销售合同(汇总9篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 图书销售合同篇一

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律法规，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同。

一、甲方授权乙方为产品在（地区）的独家经销权，甲方不得在前述渠道内另行从事本产品的销售业务。产品包装：

### 二、销售指标

1、市场启动期为三个月（即 年 月 日— 年 月 日），乙方提货不少于 件。

2、其后每月进货量不少于 件，全年累计进货量不少于 件。

3、当乙方完成年进货量指标，甲方给予乙方总进货量的 %作为销售奖励，并以货物形式返给乙方。

### 三、供货价格、付款方式

1、供货价格：每件 元（即每盒 元）。

## 2、货款结算方式

(1) 原则上现款提货，即在乙方货款汇至甲方帐户后，甲方再行发货。

(2) 甲方可按结算货款为乙方开具发票。

## 四、供货期限、货物运输

1、乙方每次提货必须提前10天通知甲方，并将有效发货申请单传真给甲方。

2、货物到乙方经销城市的铁路或公路零担费用由甲方承担。如乙方需其他运输方式，超出铁路零担运输费用由乙方承担。

3、运输途中如有破损或数量短缺，凭承运部门证明，甲方负责更换补充。乙方在销售和仓储中造成的破损和短缺由乙方负责。

4、乙方在收货（即货到） 小时内完成验收，验收时如有问题应立即通知甲方，逾期甲方不再负责。乙方验货后，应在小时内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方，否则视同收货认可。

## 五、销售价格及渠道管理

1、本产品执行全国统一零售价格政策，每件零售价规定为元。

2、经销商不得进行不正当的价格竞争，不得以任何名义直接降低价格倾销。

(1) 乙方保证以不低于甲方规定的零售价格（经甲方同意的打折促销除外），销售本产品。

(2) 如乙方在经销期间将甲方的产品低于甲方的供货价销售，一经查实将按该月货款总额的200%赔偿给甲方，同时甲方有权取消乙方的经销商资格。

3、未经甲方书面同意，乙方不得跨区域销售产品，不得到甲乙双方约定的专销地点以外的任何地区销售，一经查实将按该货款总额的200%赔偿给甲方，同时取消乙方的独家经销商或经销商资格（本款所指销售为较大规模的公开销售）。

## 六、广告宣传

1、乙方对广告宣传的内容和发布方式具有建议权，但最终确定权属于甲方。

2、地区性的广告、宣传费用由乙方单独承担。

3、根据乙方销售需求，己方按成本价提供相应的宣传品。其他与产品销售有关的用品由乙方自行负责。

## 七、双方的权利、义务

### 1、甲方的权利

(1) 对乙方的经营和推广活动有咨询、知情权。

(2) 在乙方发生违规销售时，有权查看乙方的帐目。

### 2、甲方的义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2) 本合同生效后，在乙方未违反本合同约定的情况下，甲方不得在乙方的销售渠道内再以其它任何方式或由任何机构来销售本产品。

(3) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

(4) 有向乙方提供产品销售必须文件的. 义务。

(5) 产品出现质量问题，有义务无偿退换、并承担运费的义务。

### 3、乙方的权利

(1) 乙方有在合同许可范围内的自主经营权和独家经营权。

(2) 对甲方违反本合同的行为，可以直接追究甲方经济、法律责任。

### 4、乙方的义务

(1) 乙方有拓展市场、建立健全有效的销售网络的责任。

(2) 乙方有在甲方提供有关手续后三十天内办好本产品上市的一切相关手续的义务。

(3) 乙方有对甲方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密义务。

(4) 乙方不得再经销其它与本产品功效成份相似或构成竞争关系的产品

(5) 乙方有义务代表甲方妥善处理当地消费者对产品的质量、功效咨询等相关事宜。

## 八、合同的解除

1、乙方的进货量在半年或一年内未达到一定规模，则甲方有权解除本合同。

2、在市场启动期结束后，如甲方在约定的供货期后15日内仍未发货的，则乙方有权解除本合同。

## 九、解除合同后的有关约定

1、乙方应对甲方经营内容（包括但不限于销售政策、价格体系等）继续承担保密的义务。

2、乙方应退还所有的文件、资料、授权委托书等（包括复制品）。

## 十、其他

1、甲乙双方均不得以企业性质发生变化等原因终止或违背合同。

2、乙方应将资质材料（营业执照、保健食品经营许可证、法人证书复印件等加盖公章）于合同签订一并提交甲方备案存档。

3、合同签订时，乙方须交付市场履约保证金 元，合同期满后，如乙方无违约行为，甲方将保证金全额退还给乙方（不计利息）。

4、当市场营销启动一定规模的广告宣传及规范的终端销售管理，则甲方有权根据费用及责任的分担情况相应调整产品的代理价格和销售量指标。

5、因产品质量问题可随时退、换货。推广期后，经销商未售出的产品，保质期在一年以上，包装完好且不影响二次销售的，可按进货量的（比例）退、换货。

6、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品有关的信息，并严禁进行网上销售。

## 十一、违约责任

甲乙双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

## 十二、不可抗力

不可抗力是指不能预见、不可避免且无法克服的任何事件，包括地震、塌方、洪水、台风等自然灾害以及火灾、爆炸、战争等类似的事件，具体按照《中华人民共和国合同法》的相关规定执行。

## 十三、争议的解决

凡因履行本协议书所发生的或与本协议书有关的争议，各方首先应通过友好协商解决。如协商不成的，任何一方可将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

## 十四、合同生效及期限

1、本合同有效期为 年（自 年 月 日至 年 月 日），经甲乙双方签字、盖章后生效。合同期满后，在同等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，共同遵守。本合同涂改处无双方盖章为无效条款。

3、本合同未尽之外，双方可另行签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人： 法人代表：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

签于： 年 月 日

## 图书销售合同篇二

乙方： \_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿，互惠互利，风险共担的原则，就乙方销售甲方公务员，公选等考试类图书达成如下协议：

### 一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市的特约经销商；  
年销售目标为\_\_\_\_\_万(码洋)。

### 二、销售折扣

1. 甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_%—\_\_\_\_\_%折之内；如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_%折，甲方有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

### 三、订货

乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件数据为准，甲方承担发货费用。(详见甲方书目中的添订货须知)

#### 四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_%，退货费用由乙方承担。

#### 五、返利

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_元。

#### 六、结算

##### 欠款

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_\_日前回款。

#### 七、合同有效期限

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

#### 八、争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

#### 九、补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力(传真件有效)，自签字盖章之日起生效。



甲方(盖章): \_\_\_\_\_ 乙方(盖章): \_\_\_\_\_

代表(签字): \_\_\_\_\_ 代表(签字): \_\_\_\_\_

### 图书销售合同篇三

乙方: \_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿, 互惠互利, 风险共担的'原则, 就乙方销售甲方公务员, 公选等考试类图书达成如下协议:

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市的特约经销商; 年销售目标为\_\_\_\_\_万(码洋)。

1. 甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_%—\_\_\_\_\_%折之内; 如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_%折, 甲方有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定, 另行通知。

乙方添订货时, 应遵循少订勤添的原则, 以传真或电子函件数据为准, 甲方承担发货费用。(详见甲方书目中的添订货须知)

乙方应在甲方规定的期限内退货, 并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_%, 退货费用由乙方承担。

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励: 回款\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元; \_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元; \_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元; \_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元; \_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元; \_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_元。

欠款

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_\_日前回款。

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力(传真件有效)，自签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

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

## 图书销售合同篇四

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

二、 特许代理区域：\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_县(区)

三、 甲方向乙方供货价格(附产品价格表)

四、 甲方对乙方的销量要求：乙方首批进货量为\_\_\_\_\_万元，年销售目标约定\_\_\_\_\_万元。乙方每季度至少从甲方购进产

品\_\_\_\_\_万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

## 五、双方权利及义务

### 1、甲方权利

(1)有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利；

(2)甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方其它代理商权益行为的处置权利；

(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；

(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

### 2、甲方义务

(2)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货；

(3)负责提供乙方正常销售所需的相关文件；

(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

### 3、乙方权利

(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；

(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

#### 4、乙方义务

(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益；

(5)在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作；

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意；(7)乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

#### 六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金元，待乙方提货时转为货款。

#### 七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

#### 八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

## 九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效，有效期壹年，至年月日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由xx仲裁委员会仲裁。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方：

甲方代表签名：

乙方：

乙方代表签名：

## 图书销售合同篇五

乙方：\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订图书销售合同，以明确双方的权利、义务及责任。

第一条 销售范围：

1、乙方享有甲方全部合法出版物在\_\_\_\_\_地区内的发行销售权。

2□\_\_\_\_\_□

第二条 甲方权利和义务

- 1、甲方保证所供图书是正式出版物，质量达到国家行业要求标准。
- 2、甲方收到乙方要货订单后，须在\_\_\_个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书，甲方应在当天给予答复。
- 3、甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。
- 4、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。
- 5、甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。
- 6、甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

### 第三条 乙方权利和义务

- 1、乙方应将订单传真、邮寄(或其它方式)给甲方，订单须乙方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明“凭此传真件有效”；若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。
- 2、订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。
- 3、乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶性竞争。
- 4、乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新

书信息，并在本地区内积极宣传推广。

5、乙方应保证甲方图书不低于\_\_\_个月的销售周期，争取最大销售量，扩大市场占有率。

6、一般图书甲方给予乙方\_\_\_个月的帐期(重点图书另行商定)。乙方应保证按时回款，达到或超额完成甲方规定的回款要求。

7、乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击盗版，以保证双方合法利益。

#### 第四条 结算折扣

1、甲方给予乙方供货折扣为\_\_\_折，教材类图书(中高职教材图书、社会培训教材、教学软件类图书)，特殊图书按特殊情况处理。

2□\_\_\_\_\_□

#### 第五条 发货及验收

1、发货费用：甲方供货给乙方的发运费用由甲方承担。甲方货物到达乙方指定站点后，正常的转运、存储、提货等费用由乙方负责。

2、发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。

3、发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定(在订货单上注明)。

4、乙方收到货物\_\_\_个工作日内需向甲方反馈货物信息，\_\_\_日内无回告，我方视为收货无误。

5、图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

## 第六条 退货

1、乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过\_\_\_%。

2、若甲方对某种书进行清算，提前\_\_\_个月书面通知乙方，乙方应在收到通知\_\_\_个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。

3、退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由甲方全额支付。

4、退货规定：

(1)乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后后方可退货。

(2)乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。

(3)甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在\_\_\_个工作日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。

(4)甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权退货，由此产生的费用甲方应全额支付。

## 第七条 帐款结算

1、甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目\_\_\_次(每月\_\_\_日至\_\_\_日，按协议规定进行结算。

2、乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。



## 第八条 合同终止及其他

- 1、本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双方责权。甲方在合同终止前\_\_\_天内通知乙方，在此期间双方应继续履行本合同。
- 2、双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书面意见，双方可另行商定。
- 3、甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。
- 4、本合同有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。
- 5、本合同自双方当事人签署日起正式生效。
- 6、本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。
- 7、未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。
- 8、本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 图书销售合同篇六

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订图书销售合同，以明确双方的权利、义务及责任。

### 第一条 销售范围

1. 乙方享有甲方全部合法出版物在\_\_\_\_\_地区内的发行销售权。

2. \_\_\_\_\_  
□

## 第二条 甲方权利和义务

1. 甲方保证所供图书是正式出版物，质量达到国家行业要求标准。

2. 甲方收到乙方要货订单后，须在\_\_\_个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书，甲方应在当天给予答复。

3. 甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。

4. 甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。

5. 甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。

6. 甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

## 第三条 乙方权利和义务

1. 乙方应将订单传真、邮寄(或其它方式)给甲方，订单须乙方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明凭此传真件有效若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。

2. 订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。

3. 乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶性竞争。

4. 乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新书，并在本地区内积极宣传推广。

5. 乙方应保证甲方图书不低于\_\_\_\_\_个月的销售周期，争取最大销售量，扩大市场占有率。

7. 乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击盗版，以保证双方合法利益。

#### 第四条 结算折扣

2. \_\_\_\_\_  
□

#### 第五条 发货及验收

2. 发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。

3. 发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定（在订货单上注明）。

4. 乙方收到货物\_\_\_\_\_个工作日内需向甲方反馈货物信息，\_\_\_\_\_日内无回告，我方视为收货无误。

5. 图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

## 第六条 退货

1. 乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过\_\_\_\_\_%。
2. 若甲方对某种书进行清算，提前\_\_\_\_\_个月书面通知乙方，乙方应在收到通知\_\_\_\_\_个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。
3. 退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由甲方全额支付。
4. 退货规定：
  - (1) 乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后  
方可退货。
  - (2) 乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。
  - (3) 甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在\_\_\_\_\_个  
工作日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。
  - (4) 甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权退  
货，由此产生的费用甲方应全额支付。

## 第七条 帐款结算

1. 甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目\_\_\_\_\_次。每  
月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_日，按协议规定进行结算。
2. 乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。

## 第八条 合同终止及其他

1. 本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双方责权。甲方在合同终止前\_\_\_天内通知乙方，在此期间双方应继续履行本合同。

2. 双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书面意见，双方可另行商定。

3. 甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。

4. 本合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

5. 本合同自双方当事人签署日起正式生效。

6. 本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。

7. 未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。

8. 本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 图书销售合同篇七

为促进图书市场的繁荣与发展，进一步完善供需双方的经济责任，本着互惠互利、共同发展的原则签订本图书销售合同：

1. 订货方按供货方提供的'图书目录进行选订，并加盖单位公章或负责人签字交送供货方，做为供货方给订货方的发货依据。
2. 供货方接到订货单后，及时按所订图书品种及数量发货到指定地点。
3. 订货方收到货后应及时对照供货方随包发货清单进行清点核对，如有错发、少发、破损等问题，请于10日内回告供货方，并将差错清单寄给供货方，才能做为结算依据。超过10日以后视为发货无差错，应按发货清单予以结算。
4. 供货方自发货日期起 3个月后，以发货清单为依据，与订货方进行书款结算，订货方在接到供货方结算发票后应予以配合，不得无故拒付或拖欠。
5. 从发货之日起，订货方有责任将滞销的图书及时办理调退货，超过一年以后办理退货所造成的损失由订货方负责承担。
6. 办理退货注意事项：
  - (1)退货前应与供货方取得联系，共同协商退货品种、数量及退货方式。
  - (2)单一品种图书只剩一、两本的不予退货。
  - (3)破损、脏污的图书不予退货。
  - (4)在退货的同时将退货清单及提货单及时寄给供货方，以便

能够及时收取退货，以避免不必要的损失。

8. 未尽事宜双方协商解决。如遇合同纠纷双方协商无效时可通过法律解决。

合同编号：\_\_\_\_\_

甲、乙双方经协商，就\_\_\_\_\_销售事宜，确认以下内容，达成以下条款，特签订此合同：

### 一、确认销售内容

甲方采购物品的名称、规格型号、制造商、数量、单价、金额详见下表：

(或在同样格式的附件中详细列明，该附件经双方盖章确认后作为本合同完整组成部分。)

编号

产品名称

规格型号

厂商

单位

数量

单价(元)

金额(元)

合计(大写)：

二、甲方务必认定所选商品，因为此类商品，非质量原因不得随意退换。

三、保修：本合同内销售产品均提供原厂标准服务。原厂保修期限为\_\_\_\_\_个月。

#### 四、交货方式

1. 交货方式：送货上门。

2. 交货地点：

\_\_\_\_\_

3. 交货时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_

日之前

4. 联系人：\_\_\_\_\_ 联系方式：

\_\_\_\_\_

五、付款时间：货到付款。

六、付款方式：支票(现票)或现金方式支付全额货款。

#### 七、违约责任

1. 乙方如未能按本合同第四条内容执行，乙方每逾期一天按合同价款的\_\_\_\_\_ %向甲方予以赔款。

2. 甲方如未能按本合同第五、六条内容执行，甲方每逾期一天按合同价款的\_\_\_\_\_ %向乙方予以赔款。

3. 由于不可抗拒因素造成的违约，由供需双方协商解决。



八、其他：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，经双方签字盖章后生效。如有未尽事宜，双方依有关法规协商解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_

## 图书销售合同篇八

乙方：\_\_\_\_\_

1、订货方按供货方提供的图书目录进行选订，并加盖单位公章或负责人签字交送供货方，做为供货方给订货方的发货依据。

2、供货方接到订货单后，及时按所订图书品种及数量发货到指定地点。

3、订货方收到货后应及时对照供货方随包发货清单进行清点核对，如有错发、少发、破损等问题，请于10\_\_\_\_\_日内回告供货方，并将差错清单寄给供货方，才能做为结算依据。超过10\_\_\_\_\_日以后视为发货无差错，应按发货清单予以结算。

4、供货方自发货\_\_\_\_\_日期起3个\_\_\_\_\_月后，以发货清单为依据，与订货方进行书款结算，订货方在接到供货方结算发票后应予以配合，不得无故拒付或拖欠。

5、从发货之\_\_\_\_\_日起，订货方有责任将滞销的图书及时办理调退货，超过一\_\_\_\_\_年以后办理退货所造成的损失由订货方负责承担。

6、办理退货注意事项：\_\_\_\_\_（1）退货前应与供货方取得联系，共同协商退货品种、数量及退货方式。（2）单一品种

图书只剩一、两本的不予退货。(3) 破损、脏污的图书不予退货。(4) 在退货的同时将退货清单及提货单及时寄给供货方, 以便能够及时收取退货, 以避免不必要的损失。

8、未尽事宜双方协商解决。如遇合同纠纷双方协商无效时可通过法律解决。

乙方: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 图书销售合同篇九

乙方: \_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利, 共同发展的原则, 经双方友好协商, 签订图书销售合同, 以明确双方的权利、义务及责任。

### 第一条 销售范围

1. 乙方享有甲方全部合法出版物在\_\_\_\_\_地区内的发行销售权。

2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

### 第二条 甲方权利和义务

1. 甲方保证所供图书是正式出版物, 质量达到国家行业要求标准。

2. 甲方收到乙方要货订单后, 须在\_\_\_个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书, 甲方应在当天给予答复。

3. 甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。
4. 甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。
5. 甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。
6. 甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

### 第三条 乙方权利和义务

1. 乙方应将订单传真、邮寄（或其它方式）给甲方，订单须乙方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明“凭此传真件有效”；若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。
2. 订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。
3. 乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶性竞争。
4. 乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新书信息，并在本地区内积极宣传推广。
5. 乙方应保证甲方图书不低于\_\_\_\_\_个月的销售周期，争取最大销售量，扩大市场占有率。
7. 乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击

盗版，以保证双方合法利益。

#### 第四条 结算折扣

2. \_\_\_\_\_

---

\_\_\_\_\_.

#### 第五条 发货及验收

2. 发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。
3. 发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定（在订货单上注明）
4. 乙方收到货物\_\_\_\_\_个工作日内需向甲方反馈货物信息，\_\_\_\_\_日内无回告，我方视为收货无误。
5. 图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

#### 第六条 退货

1. 乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过\_\_\_\_\_%.
2. 若甲方对某种书进行清算，提前\_\_\_\_\_个月书面通知乙方，乙方应在收到通知\_\_\_\_\_个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。
3. 退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由甲方全额支付。

#### 4. 退货规定：

(1) 乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后  
方可退货。

(2) 乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。

(3) 甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在\_\_\_\_\_个  
个工作日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。

(4) 甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权  
退货，由此产生的`费用甲方应全额支付。

#### 第七条 帐款结算

1. 甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目\_\_\_\_\_次。每  
月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_日，按协议规定进行结算。

2. 乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。

#### 第八条 合同终止及其他

1. 本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具  
备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双  
方责权。甲方在合同终止前\_\_\_天内通知乙方，在此期间双方  
应继续履行本合同。

2. 双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书  
面意见，双方可另行商定。

3. 甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协  
商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。

4. 本合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

5. 本合同自双方当事人签署日起正式生效。

6. 本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。

7. 未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。

8. 本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日