

最新水田租赁合同 买卖合同(精选5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年水田租赁合同 买卖合同通用篇一

地址： _____

电话： _____

传真： _____

乙方： _____

地址： _____

电话： _____

传真： _____

一、代理产品： _____显示器。

二、代理区域： _____。

三、责任、权利、义务

1. 甲方

(1)甲方以代理价格供货给乙方，对完成任务的，给予一定返点和奖励，价格体系如有变动，甲方应及时通知乙方。

(2) 甲方有权利严格控制当地市场价格，维护代理商利益，对经销商、柜台给予不同的价格政策以规范市场秩序，在特殊情况下，甲方有权查看乙方的出货结款帐目。

(3) 甲方在货源不稳定的情况下，对乙方应优先配货。

(4) 向乙方提供产品相关资料，宣传品及促销品等。

(5) 显示器调价时，对乙方实行合理的价格保护。

(6) 甲方根据乙方的市场情况和销量，向乙方提供适当的广告、宣传支持，并有别于一般分销商。

(7) 甲方对产品的售后服务。

(8) 甲方有权对该协议条款的最终解释权。

2. 乙方

(1) 乙方应全力维护_____产品的形象和地位，积极配合一切宣传促销露出度的活动。

(2) 有权以_____显示器地区代理名义参加广告、展示会、培训等活动。

(3) 有责任与甲方一起维护当地市场，防止并抵制其他地区_____显示器对本市场的倾销，如发现乙方从外地区购进_____显示器，在当地市场进行销售，乙方将立即被取消其代理资格并扣出所有返点和奖励。

(4) 乙方要遵守双方协商的销售价格政策，不得以低价抛售，影响市场秩序，否则甲方可根据情况，对乙方处以停货、罚款，直至取消代理资格等处罚。

(5) 乙方如连续二个月不能完成甲方每月初制订的销售任

务(根据市场情况及占甲方总销量适当的百分比), 则甲方有权对乙方提货价进行上浮或取消其代理资格。

(6) 乙方遇有大的用户订单, 要与其它品牌竞争, 甲方可帮助乙方向_____公司申请支持, 另附行业订单申请书。

四、订货及结款

1. 乙方按甲方制订的提货价格结款, 如有变动, 甲方会以书面通知为准。

2. 甲乙双方应指定有权结款人和收货人, 如有变动双方应及时书面通知。

3. 甲方对所配送货物仅限_____范围, 为提高甲方对乙方送货效率, 一次配送不少于_____台, 少量提货或加急可自行到中转库自提。

4. 乙方订货须通知指定业务员或公司商务(电话: _____)联系确认后, 由商务下单送货。

五、其它

1. 乙方有义务每月根据实际情况提供当地市场的销售分析及市场调查报告, 并随时反馈有关市场信息, 作为甲方制定价格体系及调整市场策略的重要依据。

2. 乙方完成甲方规定的任务, 可享受适当奖励。

3. 该协议签订前甲乙双方须出示营业执照原件, 法人代码证原件。法人代表身份证原件, 双方并交换交换营业执照复印件, 法人代码证复印件。

4. 在协议有效期内, 甲乙双方若有一方提出终止本协议, 须提前15个工作日向另一方提交终止合作通知书。

2023年水田租赁合同 售卖合同通用篇二

乙方：_____

地址：_____

地址：_____

电话：_____

电话：_____

传真：_____

传真：_____

1、甲方是_____系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在_____范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但是因为乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为：_____套/年。

9、付款期限：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货（不可抗力因素除外）。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员（培训设在甲方公司所在地）。

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可以享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可享受出厂价_____元/套；

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能够达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

(1) 乙方超越销售范围销售甲方产品；

(2) 乙方违反了结算规定，未按要求付货款；

(3) 乙方每月的销售额连续两个月未能够达到甲方要求的销售额；

(4) 乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可以申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

1、本协议有效期为：_____年___月___日至_____年___月___日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方：_____

乙方：_____

法人代表：_____

法人代表：_____

签约代表：_____

签约代表：_____

签约日期：_____

签约日期：_____

2023年水田租赁合同 售卖合同通用篇三

一、乙方向甲方租用咖啡机_____台，咖啡机品牌_____，型号_____，机身编号_____，机器每台价值_____元；奶泡机_____台，每台价值_____元。

二、乙方向甲方租用咖啡机的时间为_____年___月___日至_____年___月___日。

三、甲方向乙方收取机器押金_____元（人民币）[大写：仟佰拾元整]。

四、乙方每月支付_____元租金给甲方，租金需在当月5日前结清。一次性购买或累计购买多于两箱即3斤咖啡粉（含3斤）后续免租。

五、未经甲方同意，乙方不得私自转借、转租本咖啡机供第三方使用。一经发现，甲方有权收回咖啡机，中断合作，退回押金并终止本合同。

六、乙方保证咖啡机在使用过程中的清洁、安全；因管理不善，使用不当，不及时报修，或人为原因（包括摔坏，烧毁，不可抗力等）造成机器损坏，乙方应按机器价值全额赔偿给甲方。

七、若机器出现故障，经工作人员检验不属于人为损坏，甲方将免费换一台先供乙方使用，直至机器修好完整，正常工作，届时甲方将收回备用机同时在租赁期内公司将每月定期为咖啡机进行专业保养；如若人为损坏，甲方将提供免费维修，维修需要的零件费用将由乙方支付。

八、甲方保证咖啡机的质量和服务，并在送达时对乙方进行现场培训，使其掌握咖啡机的操作、维修和保养的一般技能。

九、为使机器能正常运转，乙方不得从除甲方以外的第三方购买原料，否则甲方有权收回咖啡机，中断合作，退回押金并终止本合同。

十、租用期满，甲方收回咖啡机，咖啡机完好无损，则退还全部押金。如租赁双方无任何异议，乙方将有优先续租权。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份。本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。本合同在执行过程中如有任何争议，双方都应友好协商，不能友好协商解决的交由甲方所在地法院裁决。

甲方（签字或盖章）： 乙方（签字或盖章）：

联系方式： 联系方式：

年 月 日

2023年水田租赁合同 买卖合同通用篇四

长期目标：经营图书音像文化商品，沟通信息，传播文化，形成一定规模的小型特色连锁书店，最终实现社会效益和经济效益的最大化。

[提纲与摘要]

一、现状分析

二、竞业分析

三、书店定位

四、核心竞争力

五、投资预算

六、促销策略

七、风险规避

八、远景规划

一、图书零售市场的现状：

xx市区总人口约20万，市级与市直属机关和行政事业单位集中分布在新城区，各类学校近10余所，在校学生4万人。(人口)xx市区是整个xx地区经济文化的中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定对文化商品的购买力。(购买力)随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。在类似xx这样的中西部经济较落后的中小城市，人们更加渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸取更多的知识；藉以改变自身落后的面貌，由此产生了对文化商品丰富的需求。

(购买欲望)由于本地文化发展的滞后，文化消费市场不发达，种类单一。虽然存在各种书店，但没有充分满足读者日益增长的需要，图书零售市场仍有容纳小型特色书店的空间。书店毗邻xx市政大厦、世纪广场、会展中心，位于新城区主街道-神舟路与玉门东路的十字交界处(广厦家园8号)，周边办

公区、商业区、商住区密布，东接xx老城区，南领玉门石油生活基地，西领世纪大道、阳光小区，常住人口年内将达5万人，且为高收入阶层，消费能力较强。

该区域交通便利、基础设施齐全、规划整齐、周边商铺门店密集、居住人口众多、商业前景十分广阔。

二、目前xx图书音像零售行业已存在竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位(xx市新华书店)优势： 1) 声誉与品牌优势几十年来对广大读者根深蒂固的影响；2) 总体实力强大资金、人员、系统不是小型书店能够比拟的；3) 政策优势对教材教辅的垄断经营。

劣势： 1) 运行成本高，不具备价格优势；2) 管理环节较多，对市场需求反应速度慢；3) 服务意识缺乏，特色化个性化服务没有，欠缺文化氛围；4) 国家对教材教辅市场的逐步开放。

对策：没有总体抗衡的实力，采取市场补缺者战略

1) 细分目标市场，避开主导者的优势商品；

2) 着力降低经营成本，让利于读者；

3) 狠抓服务质量，提供多样化的服务形式，提高读者的认可度和忠诚度。

2、民营连锁书店在悄然兴起(三味书屋、南转盘、蓝天)优势：

1) 在当地已有一定数量的读者群；

2) 统一采购，销售方式灵活，有一定价格优势；

3) 较为重视服务工作。

- 劣势：1) 决策管理层不在当地，信息、决策沟通不畅；
- 2) 店营业人员素质普遍不高，欠缺工作热情和服务意识；
- 3) 门店日常工作缺乏成熟的管理程序和操作流程。

对策：最主要的竞争者，构成最大的威胁。采取市场跟随者战略，待时机成熟可采用市场挑战者战略。

- 1) 在市场区域和经营种类上形成差异；
- 2) 加强特色化、个性化服务；
- 3) 提高新书上架与读者订书到位的速度。

3. 本地个体书店已经长期存在(10余家，分布在学校附件)优势：

- 1) 经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群；
- 2) 经营方式灵活：零售、少量批发、租书；
- 3) 价格优势，且有可能出售盗版图书。

- 劣势：1) 作坊式门店，环境差，没有文化氛围；
- 2) 缺乏经营管理意识，得过且过；

对策：此类书店一般不会形成较大威胁。

三、商业机会xx的图书音像行业中，虽然本地的新华书店一直占主导地位，但改革开放以来的很多年[]xx新华书店的门市业务却不断的在萎缩，门市越来越小，主要靠对教材教辅的垄断经营维持生存。虽然有这些对手先行进入了xx市场，但

除了新华书店以外，其他的对手都还没有形成广泛的影响，对市场的占有也相当有限。当然，随着时间的发展，他们对市场的影响会越来越大，地位也会越加巩固。因此，在对手立足未稳的时候，尽快进入xx的图书市场是必要的，也是可以事半功倍的。否则，一旦市场格局已定，大部分读者形成对已有书店的偏爱，再要从中形成自己的优势恐怕就会是事倍功半了。

(一)、小型 “小而精”

根据xx市区的市场规模与行业状况，小型门店成本低、投资风险小，更有利于开展特色经营与提高服务水平，充分利用场地，降低成本，以价格优势吸引读者。针对新华书店“大而全”、“小而全”的特点，从书店的装潢、陈设到图书的品种、陈列以及各种服务都要突出“精”的特点。

1. 小巧的环境布局给读者营造一个清新舒适、格调高雅的文化氛围，有利于读者读书的而不仅仅是买书的环境。(形象差异化)
2. 亲切周到的服务努力拉近与读者的距离，一切从读者的需要出发，体现文化行业的特色，突出人文关怀。(服务差异化)

(二)、特色：同样针对新华书店种类全面的特点，加之xx地区目前还没有对某一领域图书突出的大量的需求，书店在种类和数量上完全没有优势，而且做某一门类的专业书店的市场条件也不成熟。

1. “特色”是要在既不追求全面又不专做一类的前提下，抓住几类市场需求较大或者新华书店忽略了的又有一定市场需求的图书，深入地挖掘，做出专业水平。(产品差异化)
2. “特色”还要在经营的范围上考虑。比如，文具、贺卡，

以及图书包装、礼仪送书等增值服务。(产品差异化)

3. 在直接面对读者零售的经营方式之外，主动出击挖掘客户，争取集团购买的大客户。

2023年水田租赁合同 买卖合同通用篇五

车主：

根据《民法典》、《二手车流通管理办法》等有关法律、法规、规章的规定，就二手车的买卖事宜，买卖双方在平等、自愿、协商一致的基础上签订本合同。

第一条车辆基本情况

1、车主名称：_____车牌号码：_____厂牌型号：_____

2、车辆状况说明见附件一。

3、车辆相关凭证见附件二。

第二条车辆价款、过户手续费及支付时间、方式

1、车辆价款及过户手续费

本车价款(不含税费或其它费用)为人民币：_____元(小写：元)

过户手续费(包含税费)为人民币：_____元(小写：元)

2、支付时间、方式

待本车过户、转籍手续办理完成后_____个工作日内，车主向卖方支付本车价款。(采用分期付款方式的可另行约定)

过户手续费由_____方承担。_____方应于本合同签订之日起_____个工作日内，将过户手续费支付给双方约定的过户手续办理方。

第三条车辆的过户、交付及风险承担

承担方应于本合同签订之日起_____个工作日内，将办理本车过户、转籍手续所需的一切有关证件、资料的原件及复印件交给_____方，该方为过户手续办理方。

在车辆交付车主之前所发生的所有风险由卖方承担和负责处理；在车辆交付车主之后所发生的所有风险由车主承担和负责处理。

第四条双方的权利和义务

- 1、卖方应按照合同约定的时间、地点向车主交付车辆。
- 2、卖方应保证合法享有车辆的所有权或处置权。
- 3、卖方保证所出示及提供的与车辆有关的一切证件、证明及信息合法、真实、有效。
- 4、车主应按照合同约定支付价款。
- 5、对转出本地的车辆，车主应了解、确认车辆能在转入所在地办理转入手续。

第五条违约责任

- 1、卖方向车主提供的有关车辆信息不真实，车主有权要求卖方赔偿因此造成的损失。
- 2、卖方未按合同的约定将本车及其相关凭证交付车主的，逾期每日按本车价款总额的_____ %向车主支付违约金。

3、车主未按照合同约定支付本车价款的，逾期每日按本车价款总额的_____%向卖方支付违约金。

因车主原因致使车辆不能办理过户、转籍手续的，卖方有权要求车主返还车辆并承担一切损失。

5、任何一方违反合同约定的，均应赔偿由此给对方造成的损失。

第六条 合同争议的解决方式

1、提交仲裁委员会仲裁；

2、依法向人民法院起诉。

第七条 合同的生效

本合同一式____份，经双方当事人签字或盖章之日起生效。

第八条 其他约定

备注：

甲方签字： 乙方签字：

日期： 年月日 日期： 年月日