

最新电动车转让合同(汇总7篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

电动车转让合同精选篇一

身份证号：_____

车牌号：_____

承包方：乙方：_____

身份证号：_____

上岗资格证：_____

一、承包时间暂定_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

二、乙方需向甲方缴纳承包期间押金_____元整。

三、乙方承包租车费按月计算，按市场价每月_____元，不包括其他任何费用，乙方必须在每月_____日前按时足额把承包费交于乙方，否则视为违约。

四、乙方承包期间车辆管理费，保险费、每年年审费及其他各种维修维护费用都由乙方承担。

五、乙方承包期间内若有违章行驶，违反交通法规，造成事故及其他一切后果由乙方自行负责，如因事故造成乙方或他

人的伤亡所需花销费用，由保险公司负责赔偿，如赔偿费用不够则乙方全部负责。

六、在承包期间内双方不得以任何理由违约，如有一方违约，必须承担另一方一切经济损失，并罚违约金_____元。

此合同一式两份，自签字起生效

甲方：_____

日期：_____年_____月_____日

乙方：_____

日期：_____年_____月_____日

电动车转让合同精选篇二

乙方：

1、甲方指定乙方为_____地区比德文电动车产品的独家经销商，下称加盟店。由乙方独自申请办理营业执照，与甲方签订协议后，专门经营比德文品牌电动车产品，并承担经营投资及盈亏的行为。

2、乙方在_____共_____平方米代理比德文电动车产品，于_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。乙方销售量应达到_____辆。自签订本协议起，乙方有_____个月考核期，平均每月销售额应达到_____辆，考核期没达标甲方可以提前终止协议，本协议的年限满后，乙方愿意继续合作，该店在本协议规定年限前3个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。如本协议终止，乙方在一年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。甲乙双方均是独

立经营单位。乙方实行独资经营、自负盈亏、独立核算，在业务上接受甲方指导，经营中服从甲方的领导和管理。协议双方不存在共同投资、代理雇佣、承包关系，乙方不具备代甲方形式再授权的权利，甲方对乙方的劳动关系及员工行为不承担任何责任。

3、 许可乙方在合同期内，在其经营店面内，必须专营甲方授权销售的比德文品牌电动车，不允许其他厂家的同类产品或仿制产品出现在专卖店内，否则甲方有权取消乙方的区域专卖经销权。

一、我们的优惠待遇：

乙方在_____合作期间完成年度进货额指标，甲方向乙方报销年度房租_____万元(大写：_____)，在新的结算年度的前三个月以产品补偿的方式在进货款中进行抵扣(说明：对于已享受过相应优惠或特价政策的订单，计算业绩但不重复返利)。

二、双方的权利和义务

1、 甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供店面形象设计、销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。

2、 甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品，所有公司最新推广款式必须上样，对必须淘汰之产品，公司要求乙方自行处理。

3、 样品在公司能够重新利用的情况下，按样品金额(除去样品折扣)按进货价进行回收。

4、 乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在本店店中或专卖店出售，严守店中或专卖店形象规定，不得

随意改变店内形象。

5、乙方在本协议所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务(含批发业务)，不得跨区域经营，否则甲方可以提前终止协议。严禁从其他区域窜入产品经营现象，经查实，立即终止协议，房租不予报销。

6、甲方保证产品出厂质量及运输。

三、违约责任

如乙方违反本协议第二款4、5条时，甲方可停止供货，并收回代理区域的经销权。

四、甲乙双方如发生争执，可共同协商解决或递交甲方所在地人民法院。

五、本协议一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

_____年__月__日 _____年__月__日

电动车转让合同精选篇三

乙方：_____

甲、乙双方依据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律法规的规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，就买卖电动车事宜，订立本合同。

第一条电动车的型号规格：数量价格以实际发生交易为准，

凭增值税专用发票结算，本购销合同本着长期合作的原则，自合同签订之日起_____年内有效，实际购销车辆乙方公司在_____。

第二条付款方式：

甲方提供发票和车辆交付使用签收之日起_____个月内转账至甲方账户。

第三条数量与价款：

第四条 质量、交车时间与地点、交付及验收方式：

甲方向乙方垫资出售的车辆，其质量必须符合安全驾驶和说明书载明的基本使用要求。

3. 甲方在向乙方交付车辆时须同时提供销售发票、合格证。

4. 车辆交接时当场验收，乙方应对所购车辆外观和基本使用功能等进行认真检查、确认。如有异议，应当场向甲方提出。

第六条关于售后服务的约定：

1. 关于整车、零部件总成的保修期限为_____年，具体时间由每台车电池表面保修时间为准。

2. 由于使用、保养不当或疏忽造成的质量问题，或者由于装潢、改装不当造成的质量问题，或者在甲方以外的其它地方修理造成的质量问题，由乙方自行承担后果。

3、全新蓄力电池在保修期间内没有鼓包、破裂、(非人为因素)均可享受一年包换。

4、全新电动车电机线圈(不含霍尔元件)、控制器、充电器(非人为因素)保修_____年。

5、如有保修配件快递至甲方，甲方再快递寄回乙方。

6、双方另有约定，则按约定具体内容执行。

7、易损件、消耗品不予三包如下：

脚踏皮、鞍座面、保险杆、轮胎)

第七条违约责任：

1. 乙方不能按时支付车款的，按逾期应付款依银行迟延履行款的规定向甲方偿付违约金。延期付款超过_____个月的，甲方有权解除合同，并要求乙方每日支付全部车价款的_____%支付违约金。

2. 甲方不按时交付车辆的，按乙方已付款依银行迟延履行款的规定向乙方偿付违约金。延期交付车辆超过_____个月的，乙方有权解除合同，并要求甲方按相当于全部车价款的5%支付违约金。

第八条解决争议的方法：

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，应协商解决。如协商不成，双方选择诉讼方式的，应向本合同的签约地人民法院依法起诉。

第九条其他

1. 如乙方需要从甲方购置电瓶车所用充电机，甲方应承担充电机的保修义务(期限与电瓶车保修年限一致)。

2. 本合同的未尽事宜及本合同在履行过程中需变更的事宜，双方应通过订立补充条款或补充协议进行约定。本合同的补充条款、补充协议及附件均为本合同不可分割的部分。

3. 在缔结本合同时，甲方有义务解答乙方对于合同所提出的问题。

4. 本合同的金额应当同时以大、小写表示，大小写数额应当一致，不一致的，以大写为准。

5. 本合同自双方法定代表人签字盖章之日起生效，本合同壹式_____份，甲、乙双方各执_____份，具有同等效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

签约地点： 签约地点：

签订日期： _____年____月____日

电动车转让合同精选篇四

(一) 在本市行政区域内、缴存人及配偶户籍所在地购买拥有所有权的自住住房，或者在本市行政区域内无自有产权住房，在广州毗邻城市(佛山、清远、中山、东莞、惠州、韶关，下同)购买拥有所有权的自住住房的。

(二) 在本市行政区域内、缴存人及配偶户籍所在地，或者在本市行政区域内无自有产权住房，在广州毗邻城市建造、翻建、大修拥有所有权的自住住房的。

(三) 在本市行政区域内出资为拥有所有权的既有住宅增设电梯的。

(四) 缴存人及配偶、未成年子女在本市行政区域内均无自有产权住房且租房自住的。

(五) 下岗、失业人员，男性满45岁、女性满40岁，至申请当

月已连续下岗、失业满12个月的。

(六)非本市户籍职工与单位**或者终止劳动关系，未在异地继续缴存，账户封存满半年的。

(七)离休、退休的。

(八)完全丧失劳动能力，并与所在单位终止劳动关系的。

(九)出境定居的。

(十)缴存人**或者被宣告**，其继承人、受遗赠人可以申请提取缴存人住房公积金账户内存储余额。

(十一)国家和广东省、广州市规定的其他情形。

电动车转让合同精选篇五

甲方：地址：

乙方：身份证号码：地址：

就甲方授权乙方在^v^省(市)县(市)范围内，代理销售电动汽车及售后服务的全部条款，经充分协商，就相关代理事项达成一致意向，订立如下条款，以资共同遵守。

一、甲方法律地位

甲方是依电动汽车生产厂家之授权，在全球范围内享受产品总经销商地位，可全球范围内授权车辆销售及区域代理商的指定、车辆商标(商号)、专利等知识产权的许可使用。

二、乙方代理区域级代理权限

- 1、乙方的代理区域为^v^ 省 县(市)辖区内独家代理。
- 4、乙方在代理经营甲方授权产品的同时，如再经营其他对上述产品有竞争冲击的同类产品，视为违约，甲方有权追究乙方的违约责任以及单方终止其代理资格。
- 5、在乙方代理的销售区域内，乙方在不违背甲方销售模式、售价要求的情况下，可以根据实际情况制定促销政策，原则上甲方不得干涉。
- 6、乙方在本合同签订之日起 天内向甲方交付加盟费 元人民币(以下均为人民币)，加盟费全款到位后本合同生效，以财务收据为准。
- 7、自乙方付清全额加盟费之日起，在乙方不出现违约的前提下，甲方根据乙方经营情况，提供加盟费退还、保值等优惠政策。
- 8、在乙方交纳加盟费以及样车押金全款到位后，提前通知公司具体开业时间，以便公司提供样车及相应帮助;乙方的代理权限为：甲方经销的 牌所有电动汽车系列产品。

三、乙方代理期限

- 1、乙方代理期限为 年，自本合同签订之日起至 年 月 日止;加盟费交付日期与合同签订日期不同的，仍以合同签订之日计算起始日。
- 2、乙方要求对本合同续期的，应在本合同期限届满前六个月向甲方书面提出。甲方同意续期的，应与乙方签订续期合同。代理政策按甲方续期后规定确认。
- 3、甲乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项，并同意执行甲方的续签政策和制度。

4、乙方应该符合下列条件后，甲方方可提供样车：

(1) 具备不小于 平方米的独立展厅；

(2) 具有独立的售后服务人员；

(3) 完全认可甲方产品及代理制度；

(4) 具有一定的市场开拓能力；

(5) 完全按照本合同附页标明的“全国连锁统一门店设计效果图”进行店面装潢和布局。

四、乙方代理商品的价格、供货方法

1、供货方式：

a 甲方按制定的全国统一销售价由乙方付全款供车；

b 甲方按代理价由乙方付全款供车；

c 甲方按制定的全国统一销售价由乙方客户预付全款供车；

4、如乙方以客户预定形式推广销售代理的产品，不得擅自调整规定的产品销售价格以及其他方式变相加价或减价销售，不得私自收取货款(经甲方同意的除外)。

五、商情报告

2、乙方有权尽力接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方；

4、甲方应向乙方提供包括销售情况、及代理销售的价目表、技术文件和广告资料等一切必要的资料。甲方还应将价格产品、销售情况及付款方式的变化及时通知乙方。

六、推广、宣传与广告

2、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告；

3、乙方可自行策划实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

七、购货与销售、运费负担

1、乙方正常销售的车辆和客户预订车返款(全款到位)的车辆，下订单时乙方应向甲方发出书面(传真)订单统计表，每辆车先支付定金 元(正常订车)，提货前需将余款一次性付清后甲方方可发货。乙方下订单时，应注明车型、颜色(按甲方色卡标注的颜色和方法下订单)，甲方自收到订单和定金之日起个工作日内保证将乙方所定车辆完成发货。

(1)甲方收到乙方或客户全额货款后交付货物，交货地点为方所在地；

(3)甲方在发货后将运输单据传真或邮寄至乙方。货运时间以货运单据上注明的时间为准。

3、甲方根据零售价与代理价差额向乙方返还利润，标准如下：

(1)乙方按甲方制定的全国统一销售价进货的，甲方按销售价与代理价的差额向乙方提供利润。

(2)甲方直接按代理价向乙方供车的，乙方利润自理。

(3) 客户预订车返款的客户，按客户实付款的%提留乙方利润。客户订车时先付定金 元到乙方账户后，由乙方统一汇入甲方账户，自乙方将客户定金汇入甲方账户起 个工作日内，甲方保证将车辆发出，发货日期以货运单为准，提货前，乙方需付清余款。

八、监督、培训及售后服务

9、代理价与市场价之间的差价中，已包括 元售后服务专项经费，乙方必须确保将该经费全额用于为客户提供售后服务，否则视为违约。

九、知识产权

3、保密：甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中，所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。协议结束时归还甲方。

十、合同转让及变更

4、乙方所订车辆自交货日起满6个月仍未销售的车辆，属乙方掌握信息不准确，可以申请调换其他车型或颜色，但往返运费及相关费用全部由乙方承担。

十一、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

- (2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；
- (3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；
- (6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；
- (7) 当事人一方宣告破产或宣告解散；
- (9) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业。

3、乙方应在本合同终止之日起三十日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

十二、违约责任

- 1、如乙方违反甲方规定，跨地区串货，甲方可根据乙方违规销售的实际情况处以 违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。
- 2、如乙方低于甲方确定的市场最低价格进行倾销的，甲方可根据乙方违规销售的实际情况处以 违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。
- 3、如甲方不能按照承诺如期交货，乙方有权要求甲方进行整改或更正，对因此产生的相关费用，由甲方承担。
- 5、因乙方违约导致合同终止的，乙方享受的样车购车款优惠、销售超额奖励政策将不再有效，乙方应返还已享受奖励的钱款。

十三、不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况，并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或由主管机关裁决)后，可根据决议延

期履行、部分履行或不再履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

十四、特别约定

3、作为合同附件的：产品价格表、销售计划表、销售奖励政策、加盟费保值政策等，系本合同重要组成部分，与主合同具有同等法律效力。

4、因特殊原因(非乙方过错)导致乙方提前停业或提前终止本合同时，甲方给予乙方已付的加盟费享受优惠的退出政策。

7、合同正本一式 份，双方各执 份，具有同等法律效力。

甲方：签章：签订时间： 年 月 日

乙方：签章：签订时间： 年 月 日

电动车转让合同精选篇六

目前**市旧机动车交易市场作为全国最大的二手车市场之一，日常的商品车库存量将近1万台，一般来说只要不是特别特殊的车辆，不会遇到没有车的情况。当然用户的选择不一样，如果在用户不了解全面的情况下，没有完全确定的时候不要着急交订金，因为按照有关规定，用户如果不在合约期间内提车付款，订金不退还。一般订金在车辆售价的1%至5%之间。

禁忌二：只关注某一方面

对于这类禁忌，一般女性用户和年轻用户比较多，往往只关注外表，尤其是一些个性化小车比如甲壳虫□mini □奥迪tt等等。车辆需要考虑综合性能比较，需要考虑外观和车架、发动机和变速箱、底盘、电气系统等，因此选择的时候不

要“一根筋”，关键时刻要理智。

禁忌三：只面对一款车

二手车与新车的最大不同在于其个性化，尤其是供应车辆不一定根据购买方的意愿，比如车辆的型号、颜色、配置、价格等。我们建议用户一般选择二手车按照价格空间和功能需求来圈定车辆，而不能仅仅就面对一款车，这样容易造成价格偏差，购买价格偏高等等。

禁忌四：过于坚持己见

随着*汽车消费者的逐步成熟，越来越多的用户开始有了自己的“选择”，其实对于相对规范的新车来说选择起来并不难，但是二手车方面不仅要有对车辆状况的相对了解，同时要有对车辆的手续等复杂问题的了解，只有真正从事这一行业的人员才能更好地掌握，所以有时候不要过于坚持己见，多走访几家多听从业人员的建议，综合考虑。

禁忌五：虚假报价全当真

禁忌六：用售价做卖价参考

一些用户出售车辆往往通过了解二手车经销商“售价”来衡量自己车辆的出售价格，一方面每台二手车的价格不同，另一方面二手车出售价格中有砍价的余地，另外二手车整备、销售过程中的成本用户不确定，一般出售车辆建议多找几家公司询价最好。仅仅通过售价作为参考很难销售出去，往往心气过高耽误了最佳销售时机。

禁忌七：今日事今日毕

不少用户买车都是一种“急切”的心态，往往抱着咬定青山不放松的态度，在选择新车的时候相对好一些但是选择二手

车在某些时段某些情况下也许当天的库存车辆并不是令人很满意，也许等待一周之后不论是价格还是车况也许会更好，所以选择二手车要有耐心，不要非得“今天就要开车走”。

买二手车提档过户流程扩展阅读

买二手车提档过户流程（扩展1）

——异地买二手车过户流程

异地买二手车过户流程

电动车转让合同精选篇七

身份证号码：

乙方（演唱方）：

身份证号码：

1、歌曲名称：《_____》。

2、作品形式：甲方自己独立创作了上述歌曲的歌词、乐曲，并拥有该歌词、乐曲的版权。

3、甲方创作上述作品时间为_____年_____月_____日，且甲方有权签署和履行本合同。

1、授权使用方式：

（1）乙方可在商业或非商业演唱会等各种场合以表演方式演唱作品。

（2）乙方可对其演唱录制音频和视频。

(3) 乙方可对演唱制作、复制音像制品或dvd□vcd等数字制品并进行销售。