

最新经销商年合同 经销商代理合同(优质9篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。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！

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇一

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

一、代理产品界定

本合同适用于“_____”牌全系列产品，包括_____等系列产品。

二、经销资格确定

- 1、具有合法的法人资格和经营场所、相应的销售人员，并可提供空间作为产品展示区。
- 2、愿意接受并履行本合同的条款。接受本公司及公司派出的市场专管员的督察和纠正。
- 3、乙方必须具有承担产品的销售及售后服务工作。
- 4、代理期间，年销售额低于_____万的，甲方将取消乙方的代理资格。

三、经销范围

- 1、授权区域：甲方授权乙方为_____区域特约经销商，乙方在授权区域范围内有权销售甲方产品，乙方以自己的名义独立对外开展业务并承担相应的法律责任。
- 2、乙方必须首选_____产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒产品，否则甲方有权取消乙方经销权，直至追究法律责任。
- 3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。
- 4、以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

四、经销价格及任务

- 1、经销价格为人民币_____元/件。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前_____日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共_____件（赠品不计任务额）任务分解如下：_____。

五、经销期限

1、自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2、在协议期内，如乙方连续_____个月未能完成销售任务或累计_____个月未能完成总任务额的_____%，则甲方有权另选经销商，乙方的_____经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

六、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）。

七、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前

通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的_____天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起_____天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

八、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

九、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的_____%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除_____%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除_____%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价_____%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的_____%计算，并由乙方承担退货费用（含运

杂费)。

十、市场推广及广告

- 1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。
- 2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。
- 3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。
- 4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。
- 5、乙方应从协议签订之日起_____个月内，在所辖区域内建立_____个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

十一、违约责任

- 1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的_____ %违约金，偿付总额不能超过_____ %。
- 2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额_____ %—_____ %的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十二、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由_____仲裁委员会解决。除仲裁书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十三、合同效力

本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇二

甲方（用户） 身份证号码：

乙方（月嫂） 身份证号码： 编号 丙方：长春好素质月嫂服务中心

一、经丙方介绍，甲方（用户）乙方（月嫂）双方协商决定：甲方从年月 日起至 年月 日止，聘乙方分为家庭月嫂，月工资 整。包吃住月工作日为28天，法定假日除外（如果乙方在法定假日加班，甲方每天应付乙方一天工资）。

二、服务项目：24小时照顾产妇和婴儿。为产妇煲营养汤、下奶汤、做营养餐，打扫产妇和婴儿房间卫生、协助产妇沐浴、洗产妇衣服等；给婴儿洗澡、抚触、喂奶、换洗尿布、婴儿用品清洗和消毒、婴儿的脐部护理和皮肤护理、卫生和病理的观察、婴儿的视觉听觉语言潜力的开发等等。

三、甲方乙方权利和义务：

甲方：

- (1) 因乙方服务达不到甲方满意，有权进行解雇调换。
- (2) 尊重乙方人格，劳动及合法权利、平等待人、不准虐待，有责任保护乙方的人身、财、物安全。
- (3) 甲方要按月支付乙方工资，不得克扣拖欠。（工作未满一个月，工资按天支付）。
- (4) 无偿为乙方提供食宿，保证乙方不与异性成年人同居一室。

乙方：

- (1) 由于甲方不能正常执行合同时，有权提出辞职调换。

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇三

甲方：_____公司(以下简称为甲方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

第一条委任

第二条甲方之职责

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。
- 4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。
- 5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。
- 6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。
- 7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。
- 8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

第三条乙方之职责

- 2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。
- 3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。
- 4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。
- 5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

- 6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。
- 7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。
- 8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。
- 9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。
- 10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。
- 11、乙方每月应达到_____元的销售额。

第四条、双方权利与义务

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的_____%，但最高不超过乙方销售额的_____%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年保修，终身服务的售后服务。
5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向

乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

第五条、价格、运输与付款方式

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。

2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

第六条、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

第七条、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。

本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

第八条、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲

裁解决。

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇四

经销区域：_____省(市、自治区)_____市

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1. 乙方自愿申请作为“_____”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2. 经甲方审核确认乙方具备“_____”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“_____”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1. 本合同有效期一年。

2. 如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1. 乙方需交纳经销权保证金_____元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2. 本合同规定年销售额_____万元(_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)。

3. 本合同规定乙方首次进货额_____万元。

四、首次进货额货款支付方式

本合同签订之日起_____日内，乙方将首批货款划入甲方帐户。逾期_____天未交足上述款项，则视为乙方解除合同，甲方有权对该地区继续征召特约经销商。

五、供货及相关细则

1. 合同供货价：按“_____”产品供货目录所列价格或议定价格。

2. 货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方帐户或支付现金。

3. 供货期限

(1) 首批进货，甲方在收到乙方全款后_____日内发出。

(2) 以后进货，经销商应提前_____天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方帐户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

(3) 发生人力不可抗拒的因素(发生铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4. 交货地点及运费

(1) 合同交货地：_____省_____市(县)。

(2) 甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用)，到达该城市后一切费用由乙方承担。

5. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6. 验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1. 为保障全国经销商利益，由甲方制订“_____”系列产品的公司限定价格。

2. 宣传品及广告

(1) 甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

(2) 乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3. 乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1. 甲方权利

(1) 对乙方的经营有咨询、督察权。

(2) 对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2) 有对乙方提供全面服务支持的义务。

(3) 有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

(4) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3. 乙方享有的权利

(1) 对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的,可直接追究甲方的经济、法律责任。

4. 乙方承担的义务

(1) 有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

(2) 对甲方的产品情况,经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

(3) 不得经营假冒、侵权产品。

(4) 及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

(5) 有协助甲方共同处理上述问题的义务。

八、其他双方必须遵守的条款

1. 甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的,由甲方对不合格品实行无偿退换,退货运费由甲方负责承担。

2. 解除合同后的有关条款。

(1) 乙方应该对甲方经营内容(包括“_____”系列产品及其销售的全部相关内容)继续承担保密义务。

(2) 退还所有文件、资料、授权委托书、经销牌等(包括复制品)，如违约，甲方将按知识产权法的规定对乙方进行论处，或在媒体上予以曝光。

(3) 违约责任：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。

(4) 如果经销商销售假冒产品，给甲方造成损失，须承担全部责任。

九、附则

1. 合同生效及期限：首次进货的款项到达甲方帐户后生效，有效期一年，____年____月____日至____年____月____日。

2. 本合同未尽事宜，由双方确定后作为补充合同与本合同具有同等法律效力。本合同一式2份，均为正本，双方各执1份。

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇五

本文目录

1. 经销商合同范本
2. 特约经销商合同书
3. 特约经销商合同样本
4. 产品特约经销商合同

甲方：浙江省杭州市庄侃内衣制造有限公司

地址：浙江省杭州市小河路252号

为了规范运作庄侃内衣连锁专卖体制，构架厂商互惠双赢的事业平台，甲、乙双方经慎重考察、认真磋商，本着平等互

利、诚信合作的原则，就庄侃系列产品在 _____ 省(自治区) _____ 市(地区) _____ (县)的试营业经销事宜，签订如下合同条款，以资共同信守。

一、 甲方权利

1、甲方将庄侃系列产品在 _____ 省(自治区) _____ 市(地区) _____ (县)的试营业经销权授予乙方，并收取乙方合同保证金rmb _____ 元，(保证金是双方合作期内对市场规范运作的约束性质押金。)

2、在乙方经营过程中，不得出现下列市场违规行为：

(1) 销售除甲方产品以外的其他任何产品： _____ (包括与甲方相似、相同或 _____ 仿冒的产品)

(2) 乱做批发引发的地区窜货行为；

(3) 擅自降价或随意调整价格。

否则，甲方将视具体情况予以相应经济处罚，严重者甲方将单方面取消乙方试 营业经销权，并拒绝退还合同保证金，乙方不得有异议。

3、乙方在本合同期间，若达到公司规定的总经销商标准，甲方将直接授予乙方该市的总经销商权。

4、若乙方成为市总经销商，需与我公司及其分销商签订三方合同，并负责分销商的货源供应及日常管理。

5、在乙方未取得市级总经销权前，甲方有权在该市再发展其他

二、甲方的义务

1、甲方应积极协助乙方做好本市区域形象店店铺装修的指导工作，并提供相关的店面装修图纸、参考照片、店内广告图片，装修费用由乙方承担。

2、甲方负责物流过程中的运输责任，运输费用由乙方承担，中途如发生短货或丢失问题，甲方应及时查证和追究有关承运方的责任，并及时补货给乙方。

3、合同签订后，甲方允许乙方首批进货可在1个月内进行调换，以后进货乙方应根据市场需求，认真填写订货单，如需调换，则只能是同个品种的颜色及尺寸可进行相互调换，不同品种不予调换。如发现产品质量问题，乙方应立即与甲方联系，经检验确系在生产过程中(而非在销售过程中或消费者穿着不当)所造成的，甲方应予以调换。合同期后，若乙方不想再经销的，剩余质量完好的货物，甲方按进货价的7折进行退货处理。

4、在本市场区域内如发生窜货等市场违规行为，乙方应及时与甲方协商，并共同调查核实后，由甲方对相关责任方进行处罚，以保障乙方经销权益。

5、甲方有义务对乙方本市区域市场的拓展、管理、品牌宣传工作进行必要的协助与指导。并向乙方提供公司统一的广告宣传必须的文资料、图片、产品画册、影视光盘等。

三、乙方权利与义务

合同期满后，经查乙方在合同期内如无市场违规行为，甲方不得以任何形式拖欠乙方合同保证金。

乙方应按照甲方规定的营销模式，对本市市场进行规范运作和管理，并自觉遵守《庄侃内衣经销商管理制度》。

1、乙方应经常、定期向甲方提供市场终端经营销售情况，并每周三将本区域市场上月销售数据、库存状况、市场信息按《销售报表》相关内容据实填报传真给甲方。

2、乙方有权在本市发展终端试营业经销商，但须与甲方签订三方合同，否则甲方不予承认并保留追究乙方一切由此而造成不良后果的权力的权利。

3、乙方如将本区域市场试营业经销权转让第三方，须经甲方许可并办理正规转让手续，否则甲方不予承认。

经销商合同范本[2] | 返回目录

甲方：_____

乙方：_____

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、合作方式：甲方向乙方供货，并指定乙方为_____（地区）特约经销商。

二、乙方的年销售总任务为_____元，月销售任务为_____元。

三、乙方应做出完善的市场拓展计划书交予甲方，并严格遵照计划书开展业务。

1. 乙方至少有一个专卖场。

2. 甲方为乙方提供产品宣传彩页，但收取成本费。

四、产品供应与验收

1. 甲方为乙方按时按量供给商品。
2. 甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。拿货价格为全国统一零售价的_____折。
3. 乙方每月最低订货量金额为_____元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数_____ %订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。（紧急订货及双方签定合同半年内除外）
4. 乙方应保证合理的安全库存量为_____pc□否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。
5. 甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。外地客户甲方负责发送到乙方当地货运站（运费由乙方承担）。
6. 乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后_____小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

五、付款方式

1. 正常订单甲方款到后发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。
2. 乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

六、退换货

1. 由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。
2. 由于产品不适合当地文化出现滞销，首次订货在_____个

月内，容许退_____%，_____个月后提出申请的，扣除所退货款的30%。以后补货如有滞销提出退换申请的，扣除所退货款的_____%。

3. 乙方在每批退换货时，需提前_____天书面通知甲方，并收到甲方负责人签确认的书面回执后方可进行操作，否则甲方有权拒收。

七、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1. 乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2. 乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3. 乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4. 乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

5. 乙方有损甲方品牌形象的行为。

6. 乙方未遵守甲方的经销商制度，搞恶性竞争等行为。

八、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

九、合同有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方：生物工程有限公司

乙方：

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

第一条：经销内容

一、甲方向乙方提供本公司所生产的茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

第二条：经销区域

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

第三条：销售目标

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元（大写）。

月份2345678910

本月销售占全年销售比例

目标（万元）

季度目标（万元）

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

第四条：销售价格

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。（单位：元/箱每箱15瓶）

银杏绿茶500ml27303233/3537.53元/瓶

银杏乌龙茶500ml27303233/3537.53元/瓶

冰红茶500ml27303233/3537.53元/瓶

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

第五条：付款及交货

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计

划。

2、乙方每次要货不得低于箱，并详细填写《生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

第六条：有关销售约定

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货（调换品种），经甲方总部批准后执行（换货所发生的运费由乙方承担）。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利（乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2%）。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

第七条：双方权力、义务

一、甲方

- 1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。
- 2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。
- 3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。
- 4、甲方保证依约履行供货。
- 5、乙方所在地的甲方分公司（包括分公司管理人员及员工）没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺（包括口头或书面形式），甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。
- 6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%。
- 7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。
- 8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。
- 9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。（方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。）

二、乙方

- 1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力

协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失（包括不可抗力）由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《生物工程有公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线010-68682786进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

第八条：合同的变更与解除

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。

2、甲、乙双方双方协商中止合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

第九条：争议

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

第十条：未尽事宜

双方协商后以书面形式确定，经双方签盖章后与本合同具有同等法律效力。

第十一条：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

第十二条：本合同自年月日至年月日止，自签

盖章之日起生效。

第十三条：其它约定

第十四条：其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签并盖有公章后

方为有效。

二、合同附件：

(1) 《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

(2) 《生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

(3) 《生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：生物工程有限公司乙方：

法定代表：法定代表：

委托代理人：委托代理人：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

合同签订日期：年月日

经销商合同范本（4） | 返回目录

编号： _____

甲方： _____

乙方： _____

身份证：_____

一、特约经销区域

甲方委托乙方在本合同有效期内为_____牌增高皮鞋系列产品特约经销商，并出具特许经营协议，乙方接受这一委托。

二、乙方销售提成政策

高档精品，销售价为每双_____元以上，甲方向乙方的提成_____元/双。

高档产品，销售价为每双_____元，甲方向乙方的提成_____元/双。

普及产品，销售价为每双_____元以下，甲方向乙方的提成_____元/双。

三、销售计划数

特约经销商年销售量不应低于_____双，根据乙方所辖地区的实际情况，经协商甲方同意乙方的年销售量为_____双。

四、款项结算

款到发货，汇款按甲方指定帐户或现金结算。

五、交（提）货办法/运输方法/地点及费用承担

乙方委托甲方代办托运。运输方式及到货地点由乙方选择，甲方积极配合，运费及相关费用由甲方承担。

六、产品质量标准

企业产品执行标准：_____。

质量“三包”实行明示担保

七、包装要求

完成包装：每双皮鞋纸盒包装，符合合格证，包装袋。

每标准____双。

八、有关承诺

1. 发现质量问题，按照国家规定，甲方保证调换，来回运费由甲方承担。
2. 乙方订货以传真件为准，注明货号、尺码、数量的要求以及货款支付的金额和账号。甲方____天内发货。大批订货发货期另定。
3. 所进产品____个月内包换（其中剩下的断码鞋、出样鞋不能换货），运费乙方自理，甲方每双鞋收取调换管理费____元（首批进货除外）。夏季凉鞋（____月____日后）和冬季棉鞋（____月____日后）不得退换。换货率不大于____个月累计进货量的____%。

九、违约责任

合同生效后的____个月内，乙方若未完成计划数的____%或连续____个月未进货，甲方有权终止合同。本合同期满后，乙方有权优先与甲方续签合同。

十、经济责任

双方在执行合同中如有违约行为，按照《合同法》有关条款

处罚。

十一、附则

1. 本合同依法签定，具有法律效力，双方必须全面履行。
2. 双方在执行合同中发生纠纷，应主动协商解决。
3. 本合同有效期自____年____月____日至____年____月____日止。
4. 本合同一式二份，双方各持一份，具有同等法律效力。
5. 其他未尽事宜，由双方另定协商。

甲方：_____乙方：_____

帐号：_____帐号：_____

开户行：_____开户行：_____

代表人：_____代表人：_____

传真：_____传真：_____

日期：_____日期：_____

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇六

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

根据《合同法》及相关法律、法规的规定，双方本着自愿平

等、互惠互利、共谋发展的原则，经双方协商一致，就甲方产品的销售代理事宜达成如下协议，供双方遵守。

第一条产品价格政策按_____年公司营销方案省外公司部分第五条执行。

第二条经销区域、付款方式等

1. 代理区域：_____。

2. 付款方式：先款后货

3. 协议量（按结算价计）：_____年_____月至_____月_____万元整。

4. 乙方只能在经销区域内销售甲方产品、严禁跨区域销售，否则甲方有权停止供货、中止或解除协议，并追究乙方相关责任。

5. 甲方按乙方提供的具有合法经销权的商业单位开具增值税发票，超出结算价部份的税金由乙方承担。

6. 甲方不再承担乙方的商业让利。

第三条经销区划内原一级客户应收账款的处理1. 经双方认定的一级客户应收账款由乙方负责在_____年底以前收回60%其余部分在_____年_____月底之前清零，在规定时期内清收回公司的部份其提成、促销费按_____年标准执行，逾期不再享受公司提成与促销费，同时按月息_____ %罚款，罚款从所交保证金中扣除，回款后退还。

2. 超过规定时间3个月仍没收回的部份从所交保证金中扣除，回款后退还。

(1) 襄城县康泰医药连锁有限公司_____；

- (2) 河南镇平县医药公司_____元；
- (3) 新郑市华峰医药连锁有限公司_____元；
- (4) 河南九州通医药有限公司_____元；
- (5) 襄城县医药公司_____；
- (6) 鲁山县医药公司_____。

第四条提货量

- 1. 乙方所购品种的最低提货量为壹件或按协议。
- 2. 乙方每季提货量不少于年协议量的20%，否则甲方有权中止协议。

第五条保证金

- 1. 乙方向甲方提供原区域内一级客户应收账款及市场保证金_____元，以确保本协议条款的正常履行。
- 2. 协议期满，在乙方符合以下条件时，甲方应在一个月内退还保证金给乙方。
 - (1) 不存在任何违反协议的行为。
 - (2) 积极配合甲方完成所经销区域市场的交接工作，没有任何恶意破坏市场的行为。

第六条发货及退、换货和运费

- 1. 乙方货款到达甲方帐户后，甲方须在3个工作日内发货（节假日顺延）；如遇特殊情况不能按时发货，需提前向乙方说明。

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇七

统一社会信用代码：

通讯地址：

企业名称（以下称“乙方”）：

统一社会信用代码：

通讯地址：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规，甲、乙双方本着平等、自愿、公平、互惠互利和诚实守信的原则，就产品供销的有关事宜协商一致订立本合同，以便共同遵守。

本合同总价款为人民币_____元。本合同签订后，甲方向乙方支付定金_____元，在乙方将上述产品送至甲方指定的地点_____并经甲方验收后，甲方一次性将剩余款项付给乙方。

甲方应在收货产品之日起天内完成验收，若甲方未在规定验收期内进行验收亦未提出质量异议，则视为验收合格。

1、乙方保证所提供的产品货真价实，来源合法，无任何法律纠纷和质量问题，如果乙方所提供产品与第三方出现了纠纷，由此引起的一切法律后果均由乙方承担。

2、产品的质量保证期间为。在质量保证期内，如果甲方在使用上述产品过程中，出现产品质量问题，乙方负责调换，若不能调换，予以退还。

1、甲乙双方均应全面履行本合同约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按合同约定供货的，按延迟供货的部分货款为基数，每延迟一日承担延期交付货物货款的___%违约金，延迟___日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

3、甲方未按照合同约定的期限结算的，延迟一日，需支付结算货款的___%的违约金；延迟___日以上的，除支付违约金外，乙方有权解除合同，但是合同的解除并不免除甲方继续履行货款支付义务。

4、甲方不得无故拒绝收货，否则应当承担由此造成的损失和运输费用。

5、合同解除后，双方应当按照本合同的约定进行对账和结算。

本合同一式两份，自双方签字盖章之日起生效。如果出现纠纷，双方协商解决；协商不成，均可向人民法院提起诉讼。

（以下无正文）

甲方：（盖章）

法定代表人：

签约日期：

乙方：（盖章）

法定代表人：

签约日期：

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇八

2、乙方接受甲方委托，指派专利代理人：_____依法办

理上款专利代理事务。乙方所派代理人必须依法维护甲方的合法权益，为甲方提供的技术保密。如指派的代理人因故不能执行，乙方应负责另行指派专利代理人接替。

3、甲方应真实地向专利代理人陈述该项目的背景和技术资料及有关数据，积极配合专利代理人办理专利事务，甲方如有弄虚作假和不配合行为，乙方有权终止代理，但所收费用不退。

4、甲方可随时解除与乙方的委托代理关系，但所收费用不退。

2023年经销商年合同 经销商代理合同大全篇九

委托方： 责任公司(以下称为甲方)

承包方： (以下称为乙方)

一、承包物业概况

1. 物业名称：

2. 物业位置□xx市xx区门内大街东四路口东南角

3. 物业面积： 物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以xx市国土资源局最后审定的房屋销售面积为准)

4. 产权性质： 全部商业物业产权

5. 物业使用率： 商业部分不低于80%。

二、承包方式及范围

1. 承包方式： 销售、出租。

2. 承包范围：商业部分。

三、承包期限及目标

1. 承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2. 销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3. 乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4. 在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

四、双方职责

1. 甲方履行之职责：

1) 确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

2) 提供与本楼盘相关的工程立项、进度、质量等有关证书及资料：

a.《国有土地使用权出让合同》复印件；

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件；

d.《建设工程开工证》复印件；

e.《建设用地规划许可证》复印件；

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3) 甲方企业资质证书复印件：

a.营业执照副本之复印件；

b.地产开发企业资质证书复印件；

4) 提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5) 提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6) 办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7) 甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成xx年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8) 在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9) 由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10) 甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11) 按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12) 本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13) 甲方应履行的其它职责。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____