

最新庆祝元旦主持人开场白 庆祝元旦晚会的主持稿(通用5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。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

白酒厂家经销合同图片大全篇一

销售代理人(以下称乙方)：

1. 经销范围：包括红星系列灯具、灯饰□led灯等产品的批发零售及其售后服务。

2. 经销地区：

3. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

4. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

5. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方10%的佣金。

6. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

7. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

8. 其他条款

8.1 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方3%的佣金。

8.2 若乙方在3月内未能向甲方提供订货，甲方不承担本协议的义务。

8.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

8.4 本协议于20xx年5月1日签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章） 乙方（盖章）

法定代表人（签字）： 法定代表人（签字）：

委托代理人（签字）： 委托代理人（签字）：

签订地点：常州金龙大酒店 签订地点：常州金龙大酒店

年 月 日 年 月 日

白酒厂家经销合同图片大全篇二

我国的白酒，历史悠久，工艺独特，在世界诸多酒类中独树一帜。那么白酒经销合同是怎样的呢?以下是本站小编整理的白酒经销合同，欢迎参考阅读。

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“ 系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售(乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权)。

指定产品： 系列。

系列代理区域为： 。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款，则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“系列”的名义从事“系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签订合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“系列”产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认

可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时,甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下,乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

2.5 乙方的权利:

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款,经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善,乙方可立即以书面形式解除本协议并追究甲方责任。

2.6 乙方的责任:

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售,协议签订后30日内,组建不少于人的营销队伍,配送工具应即时到位,并制定和完善各项管理规章制度,迅度提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应严格按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售,不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系,如需调整价格应以甲方正式行文通知为准,严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量,确保万元以上的产品库存,防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2 市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。

3.1.3 若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品；在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3 甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4 兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成的客观延误)原因导致的甲方延误交货，甲方不承担责任，但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单，甲方应与乙方沟通，协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用，到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭相关部门和保险公司有效证明文件3日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔或重新补发货，超过5日以上视为乙方无异议。

5.6 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额，收货后三日内未通知甲方，视为乙方收货正确。

第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内，甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式，即乙方订货必须先付清全部货款，甲方在确认收到乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式，将货款付到甲方指定的银行帐户。

第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本协议签订，但甲方并未授权乙方使用甲方商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除非甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，将承担因侵权而导致的一切法律后果。

第八章 签名及盖章

8.1 本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并由甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章，否则，该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以

本协议为准，甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本协议约定事项的依据，若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时，按此协议进行运作；将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

第九章 法律效力

9.1 本协议有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

9.2 本协议经双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的所有洽谈协议和以前甲、乙双方签订各类协议和约定。

9.3 若有未尽事宜，甲、乙双方协商形成协议补充协议，具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议，双方应协商解决，协商不成，争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

合同编号：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

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

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自 年 月 日至 年 月 日，其中前 个月为试销期。

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。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方白酒系列产品。

2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按甲方统一价执行（ 价格表附合同 ） 。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 天通知乙方。

四、结算方式

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签订之日起 日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利息计算。

六、市场操作要求：

1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店、酒楼 家。

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正

式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 元/件— 元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后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。

7、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，终止与乙方的合作。

共2页，当前第1页12

白酒厂家经销合同图片大全篇三

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

甲方授权乙方为经销“土鸡蛋”省（市）（区、县）经销商，负责甲方“土鸡蛋”在上述规定的区域内进行产品销售、市场开发及品牌推广等工作。

二、经销权限

1、甲方授权乙方为上述地区的独家经销商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方授权区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止经销合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方

有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其经销资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方授权的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

三、经销期限

1、本合同的期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

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：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

四、最低销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方经销商资格。

五、结算方式

1、现金

2、其它方式

款到发货：以乙方货款进入甲方指定银行帐户为准。

六、合同前提条件

1、乙方须随首批货款交纳市场信用金 万元，作为信用保障金。

2、乙方首批进货款不低于 万元。签订本合同之日需向甲方交纳定金万，该定金可冲抵首批货款。

七、商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

八、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ；年销售量达到 ，甲方赠送乙方 。

九、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

十、发货方式

采取物流发货方式，甲方承担物流费用。

十一、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

十二、合同生效

1、本合同经甲、乙双方法定代表人或其授权人签字，加盖双方合同专用章或公章(手印)，并且乙方在签署合同后10日内将首批货款及市场信用金汇入甲方帐户后，本合同生效。

2、本合同一式三份。附件和特别约定为本合同不可分割的部分，甲方持本合同两份，乙方持一份。具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

白酒厂家经销合同图片大全篇四

根据《中华人民共和国民法典》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致

的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。
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。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。
2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权利，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方

承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。
5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件--_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。
6. 乙方做好售后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。
7. 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，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售

区域内的合法权益。

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、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. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
5. 及时兑现合同约定的政策支持。
6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

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。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 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。
2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。
3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。
4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。
5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。
2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。
3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。
4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

白酒厂家经销合同图片大全篇五

甲方：(以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为_____省_____市(区)_____县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在_____年___月___日至_____年___月___日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件

- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技術指導。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

第四条、乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到_____万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次_____万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。
- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。（市场指导价见产品价格目表）
- 6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。

7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。

8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。

9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。

10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。

11、未经允许，不准私自转让经销商资格

第五条、产品价格及货款支付

1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。

2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，（因自然灾害天气，不可抗拒因素除外）产品运费由乙方承担。

3 退、换货保障

(1) 一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。（外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符）。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所

致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，(折旧机器不含往返运费)。

(5) 在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方；若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于_____万元的产品；第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

第七条、甲、乙双方责任界定

1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。

- 2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。
- 3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。
- 4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。
- 5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。
- 6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后将对方商业机密泄露给第三人。

第八条、广告支持

- 1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。
- 2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易拉宝、展架等广告宣传品。

第九条、经销商的义务

- 1、乙方应按年度销售任务保证每月的销售任务，甲方给予乙方三个月的试销期，若三个月内乙方无一定的销售额，甲方可按实际情况收回乙方的经销权。

- 2、在本合同期间，乙方有责任如实汇报单月的库存状况，市场销售状况等。
- 3、维护甲方产品品牌形象，积极配合甲方的产品宣传推广工作。
- 4、严格按照甲方规定的价格体系，在辖区内销售甲方产品
- 5、在规定的区域市场内销售，不得跨区域经营，更不能冲货，窜货。
- 6、乙方要单独或与其它公司推广甲方形象、产品宣传、广告、展销会等促销活动必须征得甲方同意后方可实施。
- 7、乙方样品陈列展示应摆放在最为显眼的地方，并且尽可能地将产品集中展示，以利于产品的推广。
- 8、乙方在展示厅，推广产品时应保持产品的清洁，完整性。
- 9、乙方在销售推广过程中的任何时候，不得说有损于“绿磁;品牌或绿磁科技公司的言辞。
- 10、乙方有以下情况之一，甲方有权收回乙方的经销权：
 - a.乙方出现恶意冲货，窜货现象。
 - b.乙方在经营过程中，严重违反甲方的价格体系出现随意升、降价等现象。
 - c.乙方在经营过程中出现严重滞销现象，而又不愿接受甲方的正确指导，不配合甲方工作人员的工作。
 - d.乙方严重损害甲方产品的品牌，公司形象。

e.合同到期后乙方不再经销甲方产品。

第十条 销售合作

1、甲方对乙方销售进行如下帮助：

a.提供各种促销合作支持。

b.提供产品使用技术支持。

c.乙方根据当地市场销售状况，可提出有利于甲乙双方共同推广企业形象和经销产品销售的建议和一些实施方案(如促销建议，展销会活动，技术交流会等)。经双方协商后，甲方可提供技术，销售人员及相关资料的支持，甲方派出的培训，市场推广人员的食宿及交通等相关费用由乙方承担。

2、乙方对甲方提供如下帮助

a.提供当地市场的销售建议，产品改良建议

b.乙方提供培训场地，供甲方销售顾问对乙方的销售人员进行销售培训。

第十一条 限制竞争

1、甲方保证在与乙方的协议期内，不支持任何第三人在乙方销售区域内脱离乙方从事经销或直销活动。

2、乙方保证在合同期内，不得以任何方式限制或妨碍甲方与其他第三人在乙方经销区域之外订立并履行同类合同。

第十二条 盘点

1、乙方要定期进行库存盘点，并及时将销售月报表传递给甲

方。

2、甲方若认为乙方的盘点和销售报表有错误及遗漏的地方，应及时通知乙方，并提出改正劝告。

3、如遇前项情况，甲方可与乙方一同进行盘点工作，以保证结果的准确性。

第十三条 契约(协议)的解除

1、甲方和乙方中任何一方违反本契约的某项条款，另一方有权直接解除本协议。

a.乙方的收益水平，经营能力和资产状况明显恶化，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

b.乙方就经销甲方产品的销售额持续下降的情况下，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

c.乙方宣告破产或被查封时。

d.乙方违反本协议的经销范围而导致的冲货，窜货现象，甲方一经查实，可有权立即与乙方解除代理关系，并保留相关的诉讼权利。

e.代理关系解除后，本协议立即失效。

第十四条、协议的变更

1、本协议如无甲方的许可，不得进行变更。

2、本合同附件和正本效率相同。

第十五条 争议事项

本协议所列条款如有异议，或存在本协议未列事项，双方应本着积极坦诚的态度协商解决。

第十六条 诉讼

如甲乙双方对争议事项无法友好的协商解决，可向广东省珠海市中级人民法院提出诉讼，寻求法律支持。

本协议一式两份，在双方盖章签字后生效，甲乙双方各保存一份

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

白酒厂家经销合同图片大全篇六

乙方(购货方)：

一、双方责任

甲方

1、甲方提供的所有产品质量，必须符合国家有关部门的质量要求，否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十，并承担给乙方和给顾客造成的危害和法律责任，乙方有权终止协议。

2、在乙方货款发出后，甲方必须积极组织发货，特殊情况甲乙双方另行约定。

3、如甲方擅自涨价，乙方有权终止协议，甲方并承担一切后果。

4、甲方负责送货到乙方指定地点，由甲方承担运输费用。

乙方

1、乙方应配合甲方，把甲方所有的产品在销售处展示。

2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

3、乙方购进的产品如销售不畅，任何品牌的酒水可随时调换别的产品或者按原价办理退货。

二、结算方式：款到付货。

三、货品名称，价格及数量：

1、货品名称：

2、价格：

3、数量：

4、总价：大写

四、违约责任：

1、本合同期内，甲乙双方有特殊情况不能履约，应提前一周书面形式通知对方，并承担相应的责任及经济损失。

2、未经双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失，索赔损失不得低于乙方年销售额。

五、本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经甲乙双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____