

与经销商签订合同 二级经销商代理合同

二级经销商代理合同(模板6篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。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。

与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商代理合同篇一

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至 年 月 日期间，有权在 省 市 行业 销售甲方指定 产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。 3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。 4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。 5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料(如：销售价格、客户名录、库存等)，以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重

与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12

个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行

提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便

甲方财务管理;甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3. 在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四. 违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的;

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的;

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的;

7) 被司法机关勒令终止营业的。

本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限： 从 20xx 年 5 月 1 日起至 20xx 年 4 月

30 日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

甲方： 乙方： 日期：

与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商代理合同篇二

乙方： _____

甲、乙双方经过友好协商，本着平等合作、双方共赢的原则，就甲方委托乙方设立和运营_____分公司(办事处)的相关事宜达成如下协议。

1. 甲方有权对乙方提供的有关证明自己具有履行本协议书规定义务的身份凭证进行资格审查认定。
2. 甲方有权要求乙方提供符合甲方要求的有足够身份的人为乙方履行本协议书规定义务进行担保。
3. 甲方应向乙方提供委托乙方在工商部门代为设立_____分公司(办事处)的必要文件，并授权乙方代为办理设立手续。
4. 在_____分公司(办事处)设立后，甲方应将有关_____分公司(办事处)的工商手续提供给乙方，并授权乙方进行运营。
5. 甲方负责对乙方进行必要的管理培训，费用由甲方负责。
6. 甲方有权对乙方设立和运营_____分公司(办事处)的一切工作进行监督和领导。
7. 乙方在_____分公司(办事处)设立和管理工作中遇到

困难请求甲方帮助时，甲方应在第一时间给予乙方帮助，并应协助乙方做好分公司(办事处)相关工作。

8. 甲方认为乙方工作不力或乙方行为有损甲方利益或乙方未按本协议书履行其义务时，甲方有权收回提供给乙方的手续，并撤销对乙方的授权。

1. 乙方接受甲方的委托，负责代为设立_____分公司(办事处)，并负责支付设立_____分公司(办事处)所需的一切费用，包括但不限于：代为设立的工商费、手续费、办公费、公关费、差旅费等。

2. 乙方接受甲方的委托，负责_____分公司(办事处)设立后的一切运营工作，并负责支付_____分公司(办事处)运营所需的一切费用。

3. 乙方应按本协议书附件格式，提供甲方认可的具有一定身份和地位的第三人出具的担保书。

4. 乙方运营_____分公司(办事处)的一切工作，只限于在_____分公司(办事处)所在地，从事甲方要求的_____的销售、市场管理、信息搜集等工作。

5. 乙方不得利用_____分公司(办事处)，从事任何与甲方利益和要求不一致的行为。否则应赔偿由此给甲方带来的一切经济损失，并独自承担相应法律责任。

6. 乙方在_____分公司(办事处)运营中，必须按甲方规定的发货方式、运输费用等相关运管规定开展工作。

7. 乙方给甲方的付款方式：_____。

1. 本协议书由甲、乙双方签订及乙方提交本协议书规定担保书并经甲方确认后，方可生效。

2. 本协议书如发生纠纷，应协商解决，协商未能的，依法解决。本协议书纠纷的管辖法院是甲方所在地人民法院。

3. 本协议有效期为_____年。自本协议书生效之日起算。

4. 本协议一式三份，双方各执一份、担保人执一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商代理合同篇三

甲方：（以下简称甲方）

乙方：以下简称乙方

甲方授权乙方为省市（县）渠道“____”系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

授权期限年，从____年____月____日至____年____月____日止。

1、甲方授权乙方在（县）渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金；乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理！

a□扣罚违约保证金。

b☐取消乙方的销售资格。

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整：行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

a☐年返利按照当年完成的返利。次年首单订货以产品的形式支付。

b☐超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。（兑换形式同上）。

c☐新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：

a☐乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

b☐乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：

c☐乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

d☐乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

款到发货。乙方必须按甲方提供指定帐户汇款（需甲方书面确认），不得汇至与甲方无关账户，更不得与甲方业务员现

金交易，账户信息见加盖公章打款地址一、二。

1、权利：

a□在乙方未能达到本合同内所规定的条款时，甲方有权终止本合同。

b□甲方拥有对市场的监控权。

2、义务：

与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商代理合同篇四

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

特约经销商合同书

特约经销商合同书

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店。

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。

特约经销商合同书

特约经销商合同书

经销商合同范本（3） | 返回目录

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《生物工程有限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、乙双方协商中止合同。
- 3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

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：_____

**与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商
代理合同篇五**

姓名：_____

性别：_____

年龄：_____

住址：_____

(其他合伙人按上列项目顺序填写)

第一条合伙宗旨

第二条合伙经营项目和范围

第三条合伙期限

合伙期限为_____年，自_____年_____月_____日起，
至_____年_____月_____日止。

第四条出资额、方式、期限

1. 合伙人_____ (姓名)，以_____方式出资，计人民币
_____元。(其他合伙人同上顺序列出)

2. 各合伙人的出资，于_____年_____月_____日以前交
齐，逾期不交或未交齐的，应对应交未交金额数计付银行利
息并赔偿由此造成的损失。

3. 本合伙出资共计人民币_____元。合伙期间各合伙人的
出资为共有财产，不得随意请求分割，合伙终止后，各合伙
人的出资仍为个人所有，至时予以返还。

第五条盈余分配与债务承担

1. 盈余分配，以_____为依据，按比例分配。

2. 债务承担：合伙债务先由合伙财产偿还，合伙财产不足清

偿时，以各合伙人的_____为据，按比例承担。

第六条 入伙、退伙，出资的转让

1. 入伙：

- (1) 需承认本合同。
- (2) 需经全体合伙人同意。
- (3) 执行合同规定的权利义务。

2. 退伙：

- (1) 需有正当理由方可退伙。
- (2) 不得在合伙不利时退伙。
- (3) 退伙需提前_____月告知其他合伙人并经全体合伙人同意。
- (4) 退伙后以退伙时的财产状况进行结算，不论何种方式出资，均以金钱结算。
- (5) 未经合同人同意而自行退伙给合伙造成损失的，应进行赔偿。

3. 出资的转让：允许合伙人转让自己的出资。转让时合伙人有优先受让权，如转让合伙人以外的第三人，第三人按入伙对待，否则以退伙对待转让人。

第七条 合伙负责人及其他合伙人的权利

xxx为合伙负责人。

其权限是：

- (1) 对外开展业务，订立合同。
- (2) 对合伙事业进行日常管理。
- (3) 出售合伙的产品(货物)，购进常用货物。
- (4) 支付合伙债务。
- (5) _____□

2. 其他合伙人的权利：

- (1) 参予合伙事业的管理；
- (2) 听取合伙负责人开展业务情况的报告；检查合伙帐册及经营情况；
- (3) 共同决定合伙重大事项。

第八条 禁止行为

1. 未经全体合伙人同意，禁止任何合伙人私自以合伙名义进行业务活动；如其业务获得利益归合伙，造成损失按实际损失赔偿。
2. 禁止合伙人经营与合伙竞争的业务。
3. 禁止合伙人再加入其他合伙。
4. 禁止合伙人与本合伙签订合同。
5. 如合伙人违反上述各条，应按合伙实际损失赔偿。劝阻不听者可由全体合伙人决定除名。

第九条合伙的终止及终止后的事项

1. 合伙因以下事由之一得终止：

- (1) 合伙期届满。
- (2) 全体合伙人同意终止合伙关系。
- (3) 合伙事业完成或不能完成。
- (4) 合伙事业违反法律被撤销。
- (5) 法院根据有关当事人请求判决解散。

2. 合伙终止后的事项：

(1) 即行推举清算人，并邀请_____中间人(或公证员)参与清算。

(2) 清算后如有盈余，则按收取债权、清偿债务、返还出资、按比例分配剩余财产的顺序进行。固定资产和不可分物，可作价卖给合伙人或第三人，其价款参与分配。

(3) 清算后如有亏损，不论合伙人出资多少，先以合伙共同财产偿还，合伙财产不足清偿的部分，由合伙人按出资比例承担。

第十条纠纷的解决

合伙人之间如发生纠纷，应共同协商，本着有利于合伙事业发展的原则予以解决。如协商不成，可以诉诸法院。

第十一条本合同自订立并报经工商行政管理机关批准之日起生效并开始营业。

第十二条本合同如有未尽事宜，应由合伙人集体讨论补充或修改。补充和修改的内容与本合同具有同等效力。

第十三条其他

第十四条本合同正本一式_____份，合伙人各执一份，送_____各存一份。

合伙人：_____合伙人：_____

与经销商签订合同 二级经销商代理合同二级经销商代理合同篇六

乙方：

甲、乙双方根据《_劳动合同法》和有关法律、法规规定，在*等自愿、公*公正、协商一致、诚实信用的基础上，签订本合同。

一、合同期限、续订和解除

1、合同履行期限为：1年。自____年____月____日起，至____年____月____日止，其中试用期为____月（自____年____月____日至____年____月____日止）；如续订、解除合同，甲、乙双方须在本合同终止前一个月协商续订、解除事宜。

二、工作内容及工作地点

（一）乙方根据甲方要求，经过协商，从事_单位后勤_工作。甲方可根据工作需要和对乙方业绩的考核结果，按照合理诚信原则，变动乙方的工作岗位，乙方服从甲方的安排。

（二）甲方安排乙方所从事的工作内容及要求，应当符合甲

方依法制订的并已公示的规章制度。乙方应当按照甲方安排的工作内容及要求履行劳动义务，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量要求。

(三) 甲乙双方约定劳动合同履行地为：

三、工作时间和休息休假

b□甲方实行三班制，安排乙方实行_____班_____运转工作制。

c□甲方安排乙方的_____工作岗位，属于不定时工作制，双方依法执行不定时工作制规定。

d□甲方安排乙方的_____工作岗位，属于综合计算工时制，双方依法执行综合计算工时工作制规定。

(二) 甲方严格遵守法定的工作时间，控制加班加点，保证乙方的休息与身心健康，甲方因工作需要必须安排乙方加班加点的，应与工会和乙方协商同意，依法给予乙方补休或支付加班加点工资。

(三) 甲方为乙方安排带薪年休假：_带薪休假十天，每半年五天，休假时间视具体工作情况随机而定_。

四、劳动保护和劳动条件

(一) 甲方对可能产生职业病危害的岗位，应当向乙方履行如实告知的义务，并对乙方进行劳动安全卫生教育，防止劳动过程中的事故，减少职业危害。

(二) 甲方必须为乙方提供符合国家规定的劳动安全卫生条件和必要的劳动防护用品，安排乙方从事有职业危害作业的，应定期为乙方进行健康检查。

(三) 乙方在劳动过程中必须严格遵守安全操作规程。乙方对甲方管理人员违章指挥、强令冒险作业，有权拒绝执行。

(四) 甲方按照国家关于女职工、未成年工的特殊保护规定，对乙方提供保护。

(五) 乙方患病或非因工负伤的，甲方应当执行国家关于医疗期的规定。

五、劳动报酬

甲方应当每月至少一次以货币形式支付乙方工资，不得克扣或者无故拖欠乙方的工资。乙方在法定工作时间内提供了正常劳动，甲方向乙方支付的工资不得低于当地最低工资标准。

(一) 甲方承诺每月__20__日为发薪日。

(二) 乙方在试用期内的工资为每月__1500__元。

(三) 经甲乙双方协商一致，对乙方的工资报酬选择确定__b__条款：

a 乙方的工资报酬按照甲方依法制定的规章制度中的内部工资分配办法确定，根据乙方的工作岗位确定其每月工资为_____元。

乙方：

____年____月____日

____年____月____日