

最新厂家商家经销合同 经销合同(通用8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。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇一

乙方(特约经销商)：_____

1. 授权经销

1.1 甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2 尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3 乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商

的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2. 分销区域、渠道和产品

2.1 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2 销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3 乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4 乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5 乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6 乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3. 乙方的责任和义务

3.1 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2 保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3 负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4 按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5 负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6 乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4. 乙方的投资、人力资源

4.1 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下_____。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销

售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的_____公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3)最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量有任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密, 并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外, 不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时, 乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定, 甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效, 对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议, 并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效, 有效期至____年____月____日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定, 本协议书有效期将自动延续一年, 至____年____月____日。自____年____月____日起, 甲方有权经提前六十天书面通知乙方, 单方面提前终止本协议书, 且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时, 本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书, 并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救, 则守约方可以书面通知违约方, 立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书, 乙方均应立即将与有关的资料交付甲方, 并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业, 乙方同意甲方有权将乙

方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15. 争议的解决

本协议有任何未尽事宜及本协议所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇二

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：_____。

2、产品规格：_____。

3、产品零售价：_____。

4、产品代理价：_____。

5、产品首次货量：_____。

三、甲方的责权

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规____市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证

金收取制度。市场保证金_____元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为_____件，年任务量_____件；能完成年任务量者，再奖励_____%货。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向_____人民法院提起诉讼。

十、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇三

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字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。

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇四

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。

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。

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。

十四、其它：

甲 方： 乙 方：

年 月 日

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇五

卖方：（甲方）

买方：（乙方）

签订地点：

签订时间：

经协商，甲方决定授予乙方产品区域经销权。依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，甲、乙双方就授权事宜签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念：

随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对产品的要求也越来越严格。为用户提供优质的产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的目光，有

力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以 价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之_____ 价格销售，年销售目标为 _____万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起_____日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由 _____方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月 _____日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从 _____年 _____月 _____日至 _____年 _____月 _____日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

1、向 _____申请仲裁；

2、依法向 _____法院提起诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如果没有提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、 _____。

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇六

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，并出具特许经销协议，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：_____

电话：_____ 电话：_____

传真：_____ 传真：_____

地址：_____ 地址：_____

日期：_____ 日期：_____

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇七

甲方□ddaa酒业销售有限公司（以下简称甲方） 乙方□bbcc商贸有限公司（以下简称乙方）

1、甲、乙双方根据本合同确立经销关系，除非甲乙双方另有书面约定，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方之经销编号为_____，所经销产品外箱码为bb市场（识别编码由甲方编制）。

二、 经销区域、期限

1、乙方经销甲方产品，仅限于在河南省(市)bb(市)地区县(以行政区域划分)内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。 2、经销权限：从20xx年年10月1日至20xx年9月25日。

三、 经销产品

1、经销产品为甲方现有“aa系列酒”（以下简称产品），质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲乙双方同意后另行签约。

四、 产品价格

单位：元/瓶

甲方根据公司发展及市场需要，会进行产品价格调整，调整价格时，甲方须提前一个月正式行文通知乙方。

五、 销售目标

1、乙方在本合同有效期限内应完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。 分月销售目标分解(见下表)(以当月25日前款到甲方帐上为准)：(单位：万元)

2、乙方须完成约定销售目标，如乙方购货金额未完成该年度销售回款目标，甲方有权停止发放年度返利。

六、 市场准入金及付款

1、甲方授予乙方在指定区域内销售代理甲方生产的产品，乙方支付首批购货款人民币壹佰万(1 00万元)，其中市场准入金 万元，合同终止后，甲方退还乙方市场准入金。

2、乙方向甲方订购产品需将订货金额的全额货款以现金、支票、转账形式支付。

七、 交货和运费

1、交货地点：甲方向乙方交货地址_____，因任何乙方原因需要调整交货地址，需向对方提前已书面形式获取双方认可确认。

2、乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分自行承担，如货物破损超出3%，应凭配送部门保险单和保险公司有效证明文件三日内(双休日延迟)书面通知甲方，由甲方代乙方进行索赔工作，超过三日视为乙方无异议。 3、乙方在领凭证上签字后，产品所有权即从甲方转移到乙方，若无甲方书面签章公文许可，甲方人员不得随意借货或调货。

4、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)，给甲方详细列明所收货物品项、数量金额，收货后24小时内未通知甲方，视为乙方收货正确。

5、乙方每次进货应提前15天向甲方书面提报订货计划，已便于甲方准备货物及联系发货事宜，甲方不承担因乙方未提前提报计划而造成的市场后果责任。

6、运费承担：经双方协定由甲方承担运费。

八、 甲方的权力和责任 1、权力

(1)甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准。(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，按量发运。

厂家除返利外，给予随货配赠、人员支持，不再给予经销商

其他支持;人员支持在销售年度结束后,经销商完成年度任务给予兑付。

九、乙方的权力和职责: 1、权力:

(1)如因甲方产品质量原因,乙方可以书面形式向甲方提出退货,并由甲方承担一切损失及纠纷责任,乙方协助甲方解决。

(1)乙方须指派专人(报甲方备案)负责甲方产品销售,合同签订后15日内,组建营销队伍,配送工具应即时到位,并制定和完善各项管理规章制度,快速提高服务终端能力。

(2)乙方销售产品应在双方协议的经销配送区域内销售,不得擅自越区销售,扰乱市场秩序。

(3)产品销售应严格执行甲方制定的价格体系,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恶意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品,如发现市场有假冒伪劣产品出现,应在第一时间内用书面形式通知甲方(传真或信函)并协助甲方打假活动。

(5)做好sp活动的协调、配合工作,包括对各职能部门终端的协调,协助对活动礼品、品尝酒的管理。

(6)严格执行双方确定的任务量,并作好销售预测,确保足够的产品库存,防止市场断货现象发生。

(7)乙方应按月提供产品销售报表、库存及其它对乙方进行考核所需的资料。(8)乙方有义务将收集到的或配合甲方人员收集的当地市场动态,竞品信息、资料传给甲方。

十、保护甲方产品市场价格政策的约定

乙方如有违反甲方市场价格政策，恶意低于甲方指定价格出货，扰乱甲方价格体系，或超出本合同约定区域窜货销售，按甲方制定的《aaa酒业窜货管理规定制度》执行，罚款并将市场准入金中进行扣除。

十一、 市场导入执行的约定乙方运作市场需要甲方制定相应的市场操作方案，甲方有义务根据市场情况和乙方协商制定相应的市场运作方案，并进行合理的厂商分工协作。

十二、 签名及盖章

1、 合同或本合同的补充协议及在履行本合同过程中对双方权力责任所达成的新约定，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，该合同或文件无效。

2、 甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以合同为准，甲方不承担任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得对业务人员或其它公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若需要增加内容需加入合同附件并经过双方同意并签字、盖章。

3、 本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签署盖章后具同等法律效力。

4、 如甲、乙双方在合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

5、 本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份，经双方签字盖章后生效。本合同双方应加盖合同专用章或公章。

乙方：（盖章） 地址： 电话： 签约代表： 签约时间：

最新厂家商家经销合同 经销合同精选篇八

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)： _____