

代销合作协议合同 零售商品代销合同实用 (精选5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

代销合作协议合同篇一

协议签订地点：_____

甲方：河南和鼎高速公路管理有限公司郑州少新分公司

乙方：抚松县泉阳宇泉天然饮品有限公司

根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，甲、乙双方本着平等、互利、诚实信用、共同发展的原则，就乙方在甲方指定区域销售商品事宜订立如下协议。

双方商定的合作方式为代销方式，即由甲方指定区域以代销形式销售乙方产品，并按照实际销售数量结算。甲方所属服务区包括：少林服务区、沁阳服务区、修武停车区、获嘉服务区、凤泉停车区。

乙方提供的产品为天池神泉。（结算价为每瓶2元）

1、甲方在收到乙方货品时应当开箱验货，核对数量，如发现有货品缺少、损坏或质量问题，双方核对确认后，要求乙方补货或调货。合作期间，商品如出现滞销状况，甲方及时反映随时调货，但须保证货品质量完好无损，不能影响二次销售。

2、合作期间，甲方有义务对所代销商品进行月底盘点，如发现货品缺少或人为损坏，双方确认情况属实，由甲方负全部责任。

1、经营资质：签订本合作协议时，乙方应向甲方提供有效的营业执照、税务登记证及签约人的身份证复印件各一份，并加盖乙方公章作为确认保障。如有单位名称、营业地址、法人代表、开户行、税务证等变更，应及时以书面形式告知甲方。

2、产品质量要求：产品生产、加工、销售符合国家法律法规或相关标准要求；外包装无破损、品相良好；同时，根据需要乙方向甲方提供产品质量证明等资料。产品质量问题导致消费者退货或者致使甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失，甲方通知乙方后，乙方应积极做出反应，并尽快拿出解决方案，视具体情况乙方应在三个工作日妥善解决。如有媒体报道或上级相关部门通报批评的，给甲方造成声誉严重受损的，情节严重的，甲方有权解除本合同。

3、对代销商品应保证全部调换或退换，并按时按量配送到位。

4、当产品价格出现波动时，应及时通知甲方。供货价格上调应经甲方审核同意后方可调整。

5. 乙方向甲方免费提供产品宣传册、宣传海报等物料。

6、乙方所提供产品的外包装应当符合^v相关法律法规的规定，用中文标明名称、生产厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。产品应当使用正规条码，以便以pos机识别；无条形码的产品应当在供货单中明确注明。

- 1、甲方授权其所属服务区与乙方进行产品结算。
- 2、双方每1个月按照实际销售数量结算一次。乙方按甲方所属服务区要求提供普通发票和增值税发票，甲方所属服务区核对无误后在 7个工作日内将应付货款划拨到乙方账户。
- 3、双方的结算价格为含税配送到位价。
- 4、双方确认的结算方式为电汇或转账。

1、甲乙双方均应当全面履行本合作协议的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担约定（没有约定为法定）的赔偿责任。

2、由于不可抗力因素（自然灾害、战争、政府行为、意外事件、政策因素、行政干预、公司政策改变等）致使本合作协议无法继续履行或无法全部履行，需提前解除本合作协议的，双方免责。

3、双方未尽事宜另行协商后以补充协议形式确定。

4、本协议在双方签字后生效。

1、本协议自甲乙双方签字盖章之日生效，有效期至 年 月 日止。

2、合同执行中如发生争议，甲、乙双方协商解决。协商无果时，可向合同签订地法院（郑州二七区人民法院）起诉。

3、本合作协议正本一式六份，甲方保留四份、乙方保存两份。

甲方：河南和鼎高速公路管理有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

乙方：抚松县泉阳宇泉天然饮品有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

代销合作协议合同篇二

乙方： _____ (以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》的公平、诚信原则，协商一致签订本协议以确定双方的合作经营关系，本协议和规定的单据均为本协议不可分割的部分，具有同等法律效力。

一、 合作内容

- 1、 甲乙双方的合作形式为_____ (1、经销2、代销)
- 2、 、乙方供货商品的品牌为_____, 所属货类_____, 双方就供货合作达成协议。乙方按照本协议的约定和甲方订单的要求向甲方供货, 甲方按照本协议的约定和实际收货及销售情况付款。

二、 赞助和促销费用支持

- 1、 新户进场费_____元
- 3、 年终店庆费用为_____元/年
- 4、 商品陈列费用_____元/月
- 5、 每月按销售从货款中扣除返点_____。
- 6、 乙方承担经营中产生的耗材费用, 标准为乙方销售额的_____% , 每月结算时从乙方货款中扣除。
- 7、 乙方促销人员要服从店内统一管理, 每位促销人员每月管理费为____元, 从乙方货款中扣除。
- 8、 乙方每月在付款前向甲方提供足额增值税发票, 若乙方不能开具发票, 甲方每月扣除乙方商品销售额的_____%作为费用。
- 9、 其他费用_____。

以上费用支付方式:

- 1、 现金

2、支票

3、货款扣除

4、电汇

5、其他上术各项赞助费在本合同解除、终止时，不予返还乙方。

三、供货商品的确定

1、甲方的《订单》是供货商的要约。每次交易的商品名称、型号、规格、花色、品牌、数量、单价等，由甲方向乙方提供带订单号的书面《订单》作为供货商品的要约，如乙方未就《订单》提供书面异议则视为默认订单要约的并按《订单》内容执行。

2、文件的有效方式：传真、电子邮件、邮寄、直接递交均被双方认为有效方式。

四、供货商品的价格承诺

1、同类销售形式最优惠价格，乙方承诺，根据甲方的销售形式和纳税种类，提供最优惠的供货价格。

2、价格约定：_____（付报价单）。

3、价格变更：乙方如欲变更供价，应先向甲方采购部提出书面申请，经甲方书面同意后，如果是价格上调，自甲方同意之日起30日后开始实施，如果是价格下调，则乙方承诺将甲方所有卖场库存有关商品差价退还给甲方。

4、价格指导：乙方对甲方售价进行指导，并保证甲方售价为其商圈内的市场最低价格，如发现有比甲方实行的售价更低的价格时，甲方将立即采用新的最低市场价格，同时乙方承

诺甲方有权从乙方货款中扣除毛利损失的部分。

五、付款条件约定

1、经销，售后押单_____元，账期_____天

2、代销，售后押单_____元，账期_____天

六、商品运输

由乙方负责将商品运输到《订单》指定的交货地点，运输费用由乙方承担。运输过程中发生的商品损失及对第三人造成的人身或财产损失由乙方承担。

七、销售奖励

经销商品奖励根据甲方所有卖场的采购成本汇总金额，代销商品根据甲方实际销售的商品金额，按下述标准计算：年采购商品成本汇总金额达到_____万元，全额返佣_____% 年采购商品成本汇总金额达到_____万元，全额返佣_____% 年采购商品成本汇总金额达到_____万元，全额返佣_____% 以上奖励支付方式：

1、现金

2、支票

3、货款扣除

4、电汇

5、其他

八、商品补偿及退还约定

1、过期或临期商品;乙方无条件换货或退货

2、换货：乙方在收到甲方换货通知七天内前往甲方指定的地点换货，逾期不换的，甲方对货物有处置权并直接从货款中扣除处置货物的款项。

3、退货：乙方对于滞销、过期、变质、有残、包装不良等商品应无条件退货，凡需现场营运确认的，乙方需在接到通知之日起15日内将商品收回，逾期甲方对商品有处置权并直接从货款中扣除处置货物的款项。对已付清货款后退货的，在退货的同时，乙方应向甲方退还相应数量的货款，其退货价格以当时的进价为准。

4、本合同解除、终止后，乙方因商品质量问题应承担的责任不得免除，应继续承担相应的法律责任。

九、促销员驻店责任

1、乙方对所派促销员有培训教育的义务，由于促销员的过错，在店内销售中造成任何财产损失或人员伤亡（包括促销员本人）等事故，由乙方负全部责任。

2、乙方促销人员采用拉拢顾客等手段进行店外交易等行为视为违规，除对责任人本人处罚及清退处理之外，还要对所属供应商处以当月交易额10%的罚款。

3、乙方促销员必须遵守甲方的一切规章制度，凡违反甲方规章制度，甲方有权将违纪人员退回乙方处理，因此而造成甲方的经济损失由乙方承担。

十、产品质量和清户规定

1、如乙方所提供商品标示及外包装不符合有关规定(行业标准)或因该商品是侵权产品或其他因商品问题造成的顾客投诉，

由此产生的相应处罚金和赔偿费用以及诉讼费用由乙方承担，情节严重的甲方有权在货款中扣除罚款及相关款项之后，予以清户处理。

2、乙方必须保证所提供的一切证照、材料、票据等真实合法，如发现虚假，乙方同意甲方押扣其未结货款及货物，并报送相关部门，甲方扣除所有损失费用后将乙方予以清户。

3、乙方所提供的商品质量必须符合国家标准，无国颁标准的按行业标准或约定标准，由于质量不合格或质量问题造成。

4、乙方一经清户，按协议规定所交纳的各种费用均不退还。

十一、其它规定

1、 供应商应按甲方要求或根据有关行业标准、惯例提供相应委托代理书及商品质检报告。

2、 促销商品的供货价格应在促销期生效前7天执行。

3、 甲方在乙方交换前对订单内容进行更改或删除，但必须在订单到达甲方24小时内告知乙方更改内容；乙方在接到订单15日内仍未交货，甲方有权终止订单，乙方必须按照甲方订单规定的量交货，如与订单所订品种数量不符，甲方有权拒绝，由此产生的费用由乙方承担。

4、 结算程序以甲方财务部的相关规定为准。

5、 本协议有效期内具体业务处理，包括：增加品种、价格变动、促销活动及费用处理等，双方以书面协议形式约定，双方签署的任何书面协议均做为本协议的补充协议。

6、 本合同所涉及的赞助、促销支持、销售奖励等费用，不能直接向合同中任何一方的工作人员支付，对具体工作人员

的奖励问题是合同内部的事务。

十二、争议的解决

本协议签约地点和合同履行地在甲方所在地，执行中若有争议，应先协商解决，协商不成，双方都同意在甲方所在地人民法院诉讼。双方约定货款在壹万元人民币以内的收纷，由双方协商解决，不得提起诉讼。

十三、执行期限

合同时间_____年___月___日至_____年___月___日。

十四、其它约定事项

本协议一式三份，乙方执一份，甲方执二份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代销合作协议合同篇三

根据有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货购销事宜协商订立本合同。

一、订购商品、商品的种类

1、品名、品牌、规格、生产厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同《附件》：商品价

款名称商标规格型号生产厂家计量单位数量质量要求包装要求单价总价合计人民币金额：其他事项：

2、甲乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

甲方同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件，其购买价格有权保密，乙方不得以此拒绝接收相关文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前 5 个工作日通知对方，经对方书面确认后方可调价。

价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合^v相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。

商品应当使用正规条形码，以便于 机识别；

无条形码的商品应当在《附件》其他事项中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准；

甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。

质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；

无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、委托代理人

1、甲方指派 为委托代理人；乙方指派 为委托代理人。

2、本合同甲乙双方委托代理人在其主管的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

3、双方如变更或撤换委托代理人，应当以书面形式提前7个工作日通知对方，委派和撤换委托代理人的通知书作为本合同附件。

三、订货

2、订单应当明确商品的名称、生产厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

不予答复的，视为不接受订单。

乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

代销合作协议合同篇四

甲方：_____ (以下简称为甲方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之成吉思汗系列

高档白酒的销售市场，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

1、甲、乙双方根据本协议确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与甲方的合作性质为经销商。

1、乙方销售甲方产品，仅限于在(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、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3、销售期限：从____年____月____日至____年____月____日。

1、销售产品为甲方现有等系列产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本协议为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

1、乙方在本协议有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方协议期限内进货金额不得低于万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月25日前货款到甲方账上为准)：(单位：万元)

产品(第一年)年(分月比例)合计金额

2、乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的70%，或至该月累计未完成目标的70%时，甲方有权单方终止协议。

(备注：全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货，应在此次基础上增加20万元作为首批进货。)

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

1、交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过1000件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：本协议所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：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%，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

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，视为甲方交货正确。

1、权利：

(1)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。

(2)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或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止协议。

(3)乙方如有违反本协议规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除协议，并追究乙方违约责任。

(4)甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、责任：

(1)甲方提供之产品必须符合^v^白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)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、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据协议约定甲方提前终止协议时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6)甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为协议附件存查。

1、权利：

(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，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2)有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3)甲方如有违反本协议规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本协议。

2、责任：

(1)乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2)乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。(见第九条)

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照协议确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9)乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括成吉思汗所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集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。

1、乙方承诺应在协议签订后10天内向甲方缴纳市场管理保证金万元，未按期缴纳保证金本协议自动终止。

2、保证金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，

第三次有权扣除50%并解除双方的销售协议。

(4) 乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保证金不计息。

5、市场管理保证金退还：如乙方在协议期内无上述违约行为，甲方应于协议终止后10天内全额返还乙方保证金；否则，双方在协议终止后10日内结清余下保证金。

甲方的注册商标、专利、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注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

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，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖协议专用章或公章；否则，该协议或文件无效。

2、所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本协议为准，对超出本协议约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；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公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为协议附件。

3、乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向

乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本协议签订之日起七日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本协议自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于 万元。

1、乙方违反本协议关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除协议的书面通知到达对方，协议解除。约定以外的其他原因需要解除协议，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

1、本协议经双方法定代表人或授权人签名并加盖协议专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类协议和约定。

2、本协议未尽事宜，双方协商形成协议附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3、如甲、乙方在经营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。

4、本协议(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称： _____

乙方名称： _____

地址： _____

法定代表人： _____

法定代表人： _____

代表人： _____

代表人： _____

客户经理： _____

签约地点： _____

签约地点： _____

签约日期： ____年____月____日

签约日期： ____年____月____日

代销合作协议合同篇五

甲方：

乙方：

本着诚实信用、互惠互利的原则，经双方友好协商，并根据^v^法律、法规，在平等互利的基础上签署本经销协议。

第一条 产品、要求及期限：

1、乙方为甲方产品_____的代理商。

2、乙方代理甲方提供的_____，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

3、乙方为甲方代理产品的期限为：自__年__月__日起至__

年__月__日止。

第二条 合作方式：

3、乙方直接向客户收取软件注册费用，但必须对客户负责；

4、甲方持有_____的全部版权。

第三条 售后服务：