

加盟特约经销合同(大全5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。合同的格式和要求是什么样的呢？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。

加盟特约经销合同篇一

合同签署地： 合同编号：

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，本着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为_____县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20__年度合同标的_____万元；以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额-----万元；

2-2经销商全年进货金额-----万元；

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履行押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履行押金：乙方在本合同签订之日起十日内，须支付人民币1000元给甲方，作为合同履行的押金。由于乙方的违约而导致其合同履行押金被甲方扣罚至不足1000元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履行押金补足至1000元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币20__元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权；乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履行的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、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。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1_____系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准接受处罚：

d□乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a□呈报不及时，每次扣罚乙方合同履行押金的5%；

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履行押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况下造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20__年__月__日至20__年__月__日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方： 乙方：

签约人： 签约人：

开户行 开户行：

帐号： 帐号：

电话： 电话：

e-mail□e-mail□

地址： 地址：

年月日年月日

本合同于_____年_____月_____日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1. 合同双方：

2. 指定与接受

2.1 甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2 本条指定的期限为_____年_____月_____日

至_____年_____月_____日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：(1);(2);(3);3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于_____。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7经销价格：_____

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。10.3乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

14.1乙方不得自行改换产品标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，

暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成_____%，五个月未完成_____%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：_____

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：_____

甲方：_____ (盖章)

签署人_____

职务：_____

乙方：_____

签署人：_____

职务：_____

本合同于_____年____月____日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展_____产品经销业务，维护_____产品经销网络：

1. 合同双方：

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为_____年____月____日至_____年____月____日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：(1)；(2)；(3)；3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于_____。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7经销价格：

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。10.3乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：

乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成_____%，五个月未完成_____%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止:

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的,乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。19.3 合同终止时乙方存货仍可销售,但受本合同第12、13、14条约束。19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜: _____

20.1 未尽事宜,双方协商解决。本合同一式两份,双方各执一份。20.2 本合同附件需盖章有效,本合同附件与本合同具有同等效力。20.3 本合同不得转让。

21 附加条款: _____

甲方: _____

签署人: _____

职务: _____

乙方: _____

签署人: _____

职务: _____

生产商: _____ (以下简称甲方)

经销商: _____ (以下简称乙方)

鉴于甲方生产的“_____”牌彩瓦在中国市场具有专利权和生产权、商标权,且甲方愿意授权乙方作为甲方在_____地区的产品特约经销商,并且乙方愿意接受该授

权。有鉴于此，甲方和乙方签署本协议，同意下述条款。

第一条授权

- 1、为促进产品销售之目的，甲方授权乙方为甲方的特约经销商，乙方接受该授权。乙方为获取该授权，须在本协议签订_____天内向甲方自行购买产品样品，所购样品在终止或解除协议后如有剩余，乙方可以退还给甲方，运输费用由乙方承担。
- 2、前述授权仅在_____地区有效。
- 3、甲方向乙方提供产品经营必备资料和宣传手册，便于乙方开展经销前期准备工作。
- 4、乙方如销售产品至授权以外尚未有甲方特约经销商的地区，须取得甲方认可并自行承担售后服务。
- 5、在授权地区已有甲方特约经销商的地区，可与当地特约经销商协商后并经当地特约经销商同意后进行。
- 6、在乙方与甲方的特约经销商发生了纠纷时，甲方应尽力协调，并拥有裁决权。

第二条购买产品

- 1、本协议执行期间，乙方从甲方购买数量不应少于_____片，并以此作为下年度的签约条件。

第三条、经销产品

- 1、乙方应尽量努力在该地区内经营、销售产品。甲方在该地区委派业务员协助乙方前期市场开展工作。
- 2、甲方向乙方供应产品时，应向乙方提供一定数量的宣传品

配合乙方搞好产品宣传及推广工作。

第四条与客户关系

- 1、甲方不定期举办全国或地方性宣传活动促进产品销售。
- 2、乙方根据甲方提供的宣传进行产品宣传促销。
- 3、甲方不对乙方作出的有关甲方的任何虚假声明和宣传向客户负责。

第五条价格体系

- 1、甲方向乙方提供产品时，按照特约经销商价格执行，乙方在该地区经销产品时，应严格按照最低零售价规定，最低零售价不低于出厂价九折。
- 2、甲方可根据市场情况适当调整价格，并以书面形式通知乙方。
- 3、以标准蓝色瓦1800mm×1000mm×5mm价格为_____元/片为基数，其它规格价格折算后执行。

第六条提货方式

- 1、甲方坚持款到发货原则，乙方按协议将款汇至甲方指定账号，货款到账后，甲方_____天内将货发出。
- 2、甲方和乙方就提货方式约定如下：

运输方式：运输方式由乙方提出要求，甲方负责协调，由此产生的一切费用由乙方承担。

交货地点：按照乙方要求

第七条售后服务

- 1、甲方向乙方提供定向售后服务(包括专用钉等的技术支持)。产品技术性能说明和安全使用说明。
- 2、甲方保证在出厂时产品外观良好，不存在破损，运输产生的损耗由运输方承担。出现质量争议必须在货到一周内提出，并送国家有关部门检测确定。
- 3、甲方保证售出一年内如出现质量问题，甲乙双方协商解决，但因乙方安装不当或人为损坏引起的质量问题，不在甲方免费更换范围内。
- 4、乙方只能向甲方定向采购专用钉，否则由于伪劣耗材造成的产品质量问题，乙方自行负责。
- 5、乙方必须配备足够的专职技术人员和业务人员为用户提供售后服务。

第八条培训支持

甲方为乙方提供技术支持与人员培训，协助其开展工作。

第九条知识产权

- 1、“_____”彩瓦是在中国独家生产的产品，含有甲方的专利技术及知识产权。
- 2、乙方如发现他人侵犯甲方的知识产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应如实向甲方通报。
- 3、乙方不得擅自仿造甲方产品，如有发生，甲方有权终止本协议，并追究有关法律责任及要求赔偿。

第十条商业秘密

1、乙方确认并同意，由甲方提供或与甲方有关的全部信息是甲方的商业秘密，在本协议期间不向任何其他人披露或提供信息。

2、乙方同意在本协议终止和解除后，归还甲方信息，包括但不限于报价、定单、手册或任何其它资料，客户名单等。

第十一条甲方权利及义务

1、合理规划市场，设置并监控经销网络；价格体系的制定及调整，地区销售目标的制定，终端市场管理及策略。

2、甲方为乙方提供产品经营所需要的相关文件和资料的义务，按协议规定在准确的时间和地点为乙方提供合格的产品，甲方向乙方供货时，经双方验收如发现产品破损，应进行免费调换。

第十二条乙方权利和义务

1、乙方在授权地区销售甲方产品，参与甲方年度销售目标的拟订，提供适合市场实际情况的营销策略和建议。

2、向用户提供售后服务，协助维护甲方产品形象及名誉，打击、抵制假冒产品对双方利益的侵犯，并及时反馈相关信息。

第十三条违约责任

1、在本协议协行过程中，如发生违约行为，双方协商解决。

2、在本协议协行过程中，不可抗力或国家政策等特殊情况下造成的违约行为，使甲乙双方无法履行协议的，甲乙双方均不承担相应的法律责任。

第十四条其它

第十五条

1、本协议壹式贰份，经甲乙双方盖章即生效，甲乙各持壹份；各份具有相同的效力；协议期满后，乙方拥有优先续约权。

2、本协议从乙方第一次付款、进货时开始履行。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

法人代表(签字)：_____法人代表(签字)：_____

委托代理人(签字)：_____委托代理人(签字)：_____

合同于_____年_____月_____日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1(甲方)公司住所地：_____

负责人：_____

电话：_____

传真：_____

1.2(乙方): _____

公司住所地: _____

法定代表人: _____

电话: _____

传真: _____

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品:

(1) _____

(2) _____

(3) _____

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于_____.

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7. 经销价格：_____

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2 返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

14.1 乙方不得自行改换产品标识。

14.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

14.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，

暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成_____%，五个月未完成_____%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21附加条款：_____

甲方：_____ (盖章) 乙方：_____ (盖章)

签署人：_____ 签署人：_____

职务：_____ 职务：_____

甲方：以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为谋求共同发展，甲、乙双方本着互惠互利原则，经友好协商签订本合同共同遵守，内容如下：

一. 特约经销期及区域：自年月日至年月日为乙方特约经销期。

二. 供货品种、规格及价格：甲方供货价格为出厂价供货给乙方(不含税)。如有调整，甲方应提前通知乙方，且每次调价，甲方必须保证有理有据。

三. 订货及交易方式：乙方应及时做好市场需求计划，以传真件形式或来厂订货。若传真订货，应提早三天发给甲方，甲方传真电话，传真应注明品种、规格及数量，乙方负责人确认签字盖章后生效。每批货交易方式为款到发货，甲方收到乙方汇款凭证传真件后即安排生产，正常情况下，全款到帐后3天内发货，交货地点为_____甲方代办运输。

四. 货物运输及验收事项：甲方可按乙方指定到货地点代办货物运输，在货款全额到帐情况下，乙方每次备货____万元以上，运费由甲方负责；____万元以下运费由乙方自行承担。每次运费由乙方垫付，在下次货款中扣除，客户在收到甲方货物后，应当场验收、提货并在送货单上签字盖章确认，客户在验收货物数量、毁损等情况未提出书面异议，甲方视为乙方

已验收无误，如发现有异常应立即通知甲方处理。

五、合同未尽事宜，由双方协商解决，因履行本合同发生争议，由甲方所在地人民法院管辖。

六、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经甲乙双方签字盖章并从乙方进货款到甲方账户起生效。本合同签定后十日内，乙方未向甲方订货，则甲方可认定本合同自动失效。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人：

日期： 年月日

本合同于20年月日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护____产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1(甲方)公司

住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2(乙方):

公司

住所地:

法定代表人:

电话:

传真:

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商,从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务,乙方接受上述指定并依本合同承担义务。

上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200年月日至200年月日。

期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”,并提交复印件,发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定,依法办理有关许可和手续,并承担相费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品:

(1);

(2);

(3);

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7经销价格：

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利:

10.1 乙方销售额达到相应数量, 甲方进行返利。

10.2 返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的, 不予返利。

11. 销售定额: 乙方本年销售定额为升, 销售定额完成且无严重违约行为, 其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络: 乙方应规范经营, 不向非经销区域窜货。

13. 销售价格: 乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格, 不低价倾销。

14. 产品标识与商标:

8.1 乙方不得自行改换产品标识。

8.2 非经甲方同意, 不得以甲方或甲方处名义开展业务和对外承诺。

8.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传: 乙方宣传应与甲方保持一致, 乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理:

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督, 并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17.不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1)年终未完成销售定额且相距甚远。

(2)市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10%，五个月未完成20%。

(3)向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18.合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19.□

19.1乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20.其它事宜：

20.1未尽事宜，双方协商解决。

本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：

甲方：（盖章）

签署人：

职务：

乙方：

签署人： 职务：

本合同于xx年月日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1 (甲方) 公司

住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2 (乙方)： 公司

住所地：

法定代表人：

电话：

传真：

2. 指定与接受

2.1 甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2 本条指定的期限为20年月日至20年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3 公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4 双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5 乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3 经销产品

3.1 本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1)；

(2)；

(3);

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7经销价格：

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执

行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

8.1 乙方不得自行改换产品标识。

8.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

8.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10%，五个月未完成20%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：

甲方：（盖章）

签署人；职务：

乙方：

签署人： 职务：

1. 合同双方： _____

1.1(甲方)公司住所地： _____

负责人： _____

电话： _____

传真： _____

1.2(乙方)： _____公司住所地： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200年月日至200年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：_____

(1)

(2)

(3)

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：_____仅限于.

5. 进货：_____

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：_____甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7. 经销价格：_____

8. 运输：_____

8.1 甲方代办托运。

8.2 运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：_____合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：_____

10.1 乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2 返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：_____乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：_____乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：_____乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：_____

14.1 乙方不得自行改换产品标识。

14.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务

和对外承诺。

14.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：_____乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：_____

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：_____乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10_____%，五个月未完成20_____%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：_____本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：_____

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方

应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：_____

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：_____

甲方：_____ (盖章) 乙方：_____ (盖章)

签署人：_____ 签署人：_____

职务：_____ 职务：_____

日期：_____

本合同于20__年月日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1 (甲方) 公司

住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2（乙方）：公司

住所地：

法定代表人：

电话：

传真：

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200年月日至200年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：

□1□□

□2□□

□3□□

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

甲方：_____乙方：_____

甲方指定乙方为其代理品牌_____的特约经销商，由甲方向乙方提供原厂标准_____，双方本着友好平等、互惠互利的原则，经协商达成如下购销协议。

第一条甲方根据乙方订货要求向需方提供原厂_____，甲方定期向乙方通报产品品种及价格，乙方根据自己的需求向甲方订货，并按照约定的条款付款，甲方为乙方开具普通发票。

第二条乙方通过书面订单向甲方订货，订单必须注明规格、型号、数量及送货地点或提货方式，订单必须有指定人员签字或加盖公章。乙方应派指定人员到甲方所在地自提订购货物，提货地点即为甲方仓库或指定地点，乙方提货人员必须

当面验收并签字，由乙方指定提货人员签收的《发货通知单》即视为乙方对甲方所供产品型号、配置、数量、价格、成交金额的书面确认，甲方据此作为乙方应付货款的凭证。乙方提货人员变动应及时书面通报甲方并经甲方代表签字确认，否则因乙方提货人员变动造成的任何经济损失由乙方承担。乙方对所提货物必须当面验收数量及质量，即时提出议异并处理，如乙方人员不做验收或在验收完成后所发生的一切产品品种、数量、质量、等方面的问题完全由乙方自行承担。

第三条双方的结算价格以甲方最近通知乙方的价格为准，乙方销售时可自行制定价格，甲方不应予以干涉，乙方保证为甲方的供货价格以及其他商业信息保密。

第四条乙方需提前一周订货，甲方需在一周内供货(除厂家缺货)，乙方在15个工作日内未销售出去的附件可以退还给甲方，退货额度为当月所购金额_____%内。自发货当天起超过____天的不予退货，退货的款项可以作为预付款在下次发货时的款项中扣除。

第五条乙方先付_____元作为额度款给甲方，供方在额度范围内给乙方发货，货款每月____日结算一次，双方对帐确认后，乙方应在____个工作日内将款项付给甲方，如乙方不按约定的时间结算款项，甲方将直接从额度款中扣除，冲减乙方额度款。

第六条本合同有效期自签订之日起至____年____月____日止，期满后双方可另行签订。

第七条本合同未尽事宜，双方协商解决或另订补充合同作为本协议的附件。

第八条因本合同发生纠纷双方协商解决，协商不成时，交甲方所在地人民法院处理。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

授权代表签字: _____ 授权代表签字: _____

1. 合同双方: _____

1.1(甲方)公司住所地: _____

负责人: _____

电话: _____

传真: _____

1.2(乙方): _____公司住所地: _____

法定代表人: _____

电话: _____

传真: _____

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商,从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务,乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200年月日至200年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”,并提交营业执照复印件,发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3经销产品

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1)

(2)

(3)

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7. 经销价格：_____

8. 运输：_____

8.1 甲方代办托运。

8.2 运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：_____

10.1 乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2 返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

14.1 乙方不得自行改换产品标识。

14.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

14.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10%，五个月未完成20%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：

甲方：_____ (盖章) 乙方：_____ (盖章)

签署人：_____ 签署人：_____

职务：_____ 职务：_____

日期：_____

加盟特约经销合同篇二

1.1 (甲方) 公司住所地：_____

负责人：_____

电话：_____

传真：_____

1.2 (乙方)：_____ 公司住所地：_____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

2. 指定与接受

2.1 甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2 本条指定的期限为200年月日至200年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3 公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4 双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5 乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3 经销产品

3.1 本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1)

(2)

(3)

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7. 经销价格：_____

8. 运输：_____

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：_____

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3 乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

14.1 乙方不得自行改换产品标识。

14.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

14.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10%，五个月未完成20%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1 未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：

甲方：_____ (盖章) 乙方：_____ (盖章)

签署人：_____签署人：_____

职务：_____职务：_____

日期：_____

加盟特约经销合同篇三

合同签署地： 合同编号：

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为_____县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20__年度合同标的_____万元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1 经销商首批进货金额-----万元;

2-2 经销商全年进货金额-----万元;

2-3 完成销售量及年终返利。

3、合同履行押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1 合同履行押金：乙方在本合同签订之日起十日内，须支付人民币1000元给甲方，作为合同履行的押金。由于乙方的违约而导致其合同履行押金被甲方扣罚至不足1000元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履行押金补足至1000元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币20__元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权；乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履行的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、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。

4-5 交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1_____系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准接受处罚：

d□乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为

除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3 有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外

的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a□呈报不及时，每次扣罚乙方合同履行押金的5%；

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问

题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履行押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担 年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况下造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20__年__月__日至20__年__月__日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：

乙方：

签约人： 签约人：

开户行 开户行：

帐号： 帐号：

电话：

电话：

e-mail□

e-mail□

地址：

地址：

加盟特约经销合同篇四

本合同于20 年 月 日在中国 ，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护____产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1(甲方) 公司

住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2(乙方)：

公司

住所地：

法定代表人：

电话：

传真：

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在 的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。

上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200 年 月 日至200 年 月 日。

期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相费。

3 经销产品

3.1 本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1)；

(2)；

(3)；

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4. 经销区域：仅限于 。

5. 进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6. 质量保证： 甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7经销价格：

8. 运输：

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担， 千升(吨)以上双方共担。

9. 调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为 升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

8.1乙方不得自行改换产品标识。

8.2非经甲方同意，不得以甲方或甲方处名义开展业务和对外承诺。

8.3乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲

方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1 甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2 甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1) 年终未完成销售定额且相距甚远。

(2) 市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10%，五个月未完成20%。

(3) 向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期 年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. □

19.1 乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2 双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3 合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4 合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1 未尽事宜，双方协商解决。

本合同一式两份，双方各执一份。

20.2 本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3 本合同不得转让。

21 附加条款：

甲方：（盖章）

签署人：

职务：

乙方：

签署人： 职务：

加盟特约经销合同篇五

甲方指定乙方为其代理品牌_____的特约经销商，由甲方向乙方提供原厂标准_____，双方本着友好平等、互惠互利的原则，经协商达成如下购销协议。

第一条 甲方根据乙方订货要求向需方提供原厂_____，甲方定期向乙方通报产品品种及价格，乙方根据自己的需求向甲方订货，并按照约定的条款付款，甲方为乙方开具普通发票。

第二条 乙方通过书面订单向甲方订货，订单必须注明规格、

型号、数量及送货地点或提货方式，订单必须有指定人员签字或加盖公章。乙方应派指定人员到甲方所在地自提订购货物，提货地点即为甲方仓库或指定地点，乙方提货人员必须当面验收并签字，由乙方指定提货人员签收的《发货通知单》即视为乙方对甲方所供产品型号、配置、数量、价格、成交金额的书面确认，甲方据此作为乙方应付货款的凭证。乙方提货人员变动应及时书面通报甲方并经甲方代表签字确认，否则因乙方提货人员变动造成的任何经济损失由乙方承担。乙方对所提货物必须当面验收数量及质量，即时提出议异并处理，如乙方人员不做验收或在验收完成后所发生的一切产品品种、数量、质量、等方面的问题完全由乙方自行承担。

第三条 双方的结算价格以甲方最近通知乙方的价格为准，乙方销售时可自行制定价格，甲方不应予以干涉，乙方保证为甲方的供货价格以及其他商业信息保密。

第四条 乙方需提前一周订货，甲方需在一周内供货(除厂家缺货)，乙方在15个工作日内未销售出去的附件可以退还给甲方，退货额度为当月所购金额_____%内。自发货当天起超过____天的不予退货，退货的款项可以作为预付款在下次发货时的款项中扣除。

第五条 乙方先付_____元作为额度款给甲方，供方在额度范围内给乙方发货，货款每月____日结算一次，双方对帐确认后，乙方应在_____个工作日内将款项付给甲方，如乙方不按约定的时间结算款项，甲方将直接从额度款中扣除，冲减乙方额度款。

第六条 本合同有效期自签订之日起至_____年_____月_____日止，期满后双方可另行签订。

第七条 本合同未尽事宜，双方协商解决或另订补充合同作为本协议的附件。

第八条 因本合同发生纠纷双方协商解决，协商不成时，交甲方所在地人民法院处理。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

授权代表签字：_____ 授权代表签字：_____