# 经销合同书 经销合同书中得定金能退不(22篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-23

*在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_...*

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据《中华人民共和国民法》和《民法典》等有关法律规定，本着平等自愿、公平互惠、诚实合作的原则，经友好协商，就乙方经销甲方系列产品事宜签订本合同，合同具体\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

二、经销内容：

1、甲方向乙方提供甲方生产的“\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品，并授权乙方在指定区域内销售;

2、甲方商品的购销数量以本合同的附件(甲方的送货单)为准。

三、产品规格及价格体系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、经销条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方具有独立的法人资格，一般纳税人，有固定的经营场所

2、乙方具有一定的经济实力和良好的商业信誉：

3、乙方具有健全的销侈网培和自己的销西队伍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、乙方具有保健品或otc行业的市场推广和销传管理经验：

5、乙方只有货物配送能力及仓储能力。

五、销售区域：

1、甲方授权乙方为省市县“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品(以下简称甲方产品)的特约经销商，乙方的经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;(区域内的终端明细以本合同附件形式确定)

2、乙方在甲方授权区域内经销甲方产品，不得跨区域销碍。

六、产品包装：以甲方提供的产品包装方式及包装物为准。

七、货物运输：

1、运输方式：甲方送货到乙方指定接货地点;乙方自提，卸车及入库等费用由乙方自理。因乙方不及时卸货给甲方造成的损失或费用由乙方承担;

2、乙方要货时必须向甲方提供有效的书面订单，甲方原则上按乙方订货计划安排发货：

3、货到乙方的验收确认：乙方应在产品卸货时，核对产品的品种、数量、规格，核对无误后以乙方指定的专职人员签字盖章为准。如有不符，应书面向甲方提出协商解决。

4、为了便于库存的合理调配，乙方每月应向甲方提供书面月末库存明细表并盖章确认：

5、关于退货：

(1)、乙方在销传过程中如发现甲方产品有质景问题，甲方负责调换，运费由甲方承担。因乙方保管不

当等原因造成的货物质量下降、内容物损坏，由乙方负完全责任：

(2)、甲乙双方在交(提)货时，乙方应当场对商品进行验收，如乙方有异议，应在验收商品时当场向甲

方提出，否则视为无差错，验货完毕后所发生的货物缺少或损坏由乙方自行承担：

(3)、乙方在甲方开展针对经销商的渠道促销(让利)活动期间所购甲方产品，一律不得向甲方退货：

(4)、除以上原因以外不得退货;凡退货必须在退货产品剩余有效期不少于6个月前进行，运费由乙方承担。

八、货款结算：

1、先款后货;

2、甲方根据市场情况提供乙方\_\_\_\_\_\_元的信用额度，信用额度外先款后货，信用额度在\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日之前乙方一次性偿付。乙方首批付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

九、在双方良好合作的前提r甲方承诺给予乙方以下支持

1、合法性支持

甲方向乙方提供与甲方产品销碍相关的所有合法文件：

2、广告及促销

(1)适当的媒体广告支持;

(2)有利于销售提升的促销支持。

3、人员支持

经双方协商，甲方可根据当地的市场情况派驻相应的销传人员和促销人员协助乙方开展与销包甲方产品相关的工作;

4、费用支持

甲方承担本合同补充协议中界定的应由甲方承担的费用，作为对乙方的支持。

十、甲方的权利：

1、在甲乙双方约定结算方式为先款后货或乙方超出合同规定的信用额度的前提卜，乙方未打款而要求甲方发货时，甲方有权拒绝发货。

2、有权对乙方违反甲方的经营管理策略及规定的行为，进行监督、修正和相应的调整：

3、乙方在每月的销售活动中，如所辖区域内多次出现终端断货、无货情况，甲方有权根据乙方的实际辐

射能力，在乙方有效辐射范围内开设新客户：

4、乙方如果出现恶意串货行为，甲方有权要求乙方从被冲货区域按照市场零传价格买回相应货物，所有费用由乙方承担：乙方在合同期内有2次窜货行为的，甲方有权单方面终止合同。

注：恶意跨地区销齿是指以下情形之一者：

(1)乙方向跨地区做调拔业务的商业公司或个人供货;

(2)乙方向经销区域外的单位或个人一次性供货壹件以上;

(3)乙方没有按照甲方规定的出货价销碍。

十一、乙方保证履行以下义务：

1、市场开拓义务

(1)乙方应在甲方规定或认可的销侣区域内合法销传甲方产品，合同期内，乙方不得经

销甲方产品的竞

争品种，并按照甲方制定的价格体系进行经营;

(2)乙方应全力开拓市场，拓展分销渠道，积极推广甲方产品;

(3)终端铺货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(见补充协议)

2、费用承担义务

乙方承担本合同补充协议中界定的应由乙方承担的费用;

3、销督义务

(1)乙方应遵守双方协定的销碍区域，不得以任何形式跨区销售，冲击经营甲方产品其他经销商和市场：

(2)乙方何义务陇合甲力\_\_\_\_寸经销区域内米历不明的货源进行打击。

4、价格维护义务

(1)乙方应严格管理自己的销传渠道和网络，执行与甲方共同制定的产品价格体系，坚决维护甲方产品

价格体系的稳定，不得以低于供货价的价格销侈甲方产品：

(2)乙方必须保证在其直供零件终端的价格稳定，不得私自抬高或降低产品的零售价：

5、建立安全库存义务

(1)乙方应保持甲方产品的安全库存量，最低不能少于月任务\_\_\_\_\_\_%的正常库存量，保证市场销售不断货。乙方进货应根据所辖区域内货品的销传状况合理搭配：

(2)甲方可在必要的时候检查乙方的仓库以确定其库存状况。

6、及时送货义务

(1)乙方库存管理及送货必须遵循“先进先出”原则，否则由此造成的货物过期损失由乙方自行负责：

(2)乙方应保证收到客户订单两个工作口内给当地各零售终端和客户供货。

7、品牌形象维护义务

(1)乙方应积极维护并推广甲方产品及甲方产品的注册商标。未经甲方许可，不得滥用甲方商标和标记，

不以甲方的名义做出任何声明和保证;(除非有甲方的书面授权)

(2)乙方应全力打击假冒甲方产品的伪劣产品及制假行为：

(3)为使甲方产品顺畅销售，乙方应处理好与当地税务、工商、质检、卫生、消协等部门的关系;

(4)维护甲方产品的形象，与甲方共同处理好消费者投诉问题;

(5)乙方不得从其它区域购进甲方产品。

8、合作义务

(1)乙方应每月给甲方提供带价格的货物流向单，并准确及时的向甲方提供辖区内(含二级分销商)铺货的终端客户资料、货物进销存、竞品情况及渠道管理所需要各种市场信息的真实资料：

(2)乙方有义务向甲方反馈当地市场同类产品的相关信息及消费者对甲方产品的态度和建议等信息，有贵任全力配合甲方的各项宣传促销活动，并为促销活动提供便利。

十二、乙方权利：

1、乙方所属区域内发生例如跨地区销侈、压价等不正当竞争现象时，乙方有权请求甲方给予清查、解决：

甲方将按同等尺度处罚对方(即冲、窜货的一方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、当出现因甲方原因造成乙方无法进行正常销侈时，乙方有权向甲方提出相应的合同调整要求;

3、合同到期后，乙方有优先续约的权利。

十三、其他事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、本合同到期后自然终止;

2、本合同执行过程中如有未尽事宜，双方可另行签定补充协议，补充协议与本合同具有相同的法律效力：

3、双方签字盖章后即生效，乙方如在合同生效后十五口内不履行本合同，本合同自动终止：

4、如乙方违反本合同相关条款，甲方有权终止合同，并可视具体情况取消乙方的经销权以及各项返利。

十四、本合同争议的解决方式：

本合同若出现纠纷，由双方友好协商解决;若无法解决，则交由甲方所在地的人民法院裁决。

十五、约定：

1、甲方工作人员向乙方所做出的承诺(包括文件)，必须有公司确认签章文件方能有效，否则视为个人行为，甲方不对此承担任何责任;

2、甲方工作人员不得以任何理由在乙方借支，否则视为个人行为，甲方不对此承担任何责任。

十六、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力，经双方签字(盖章)方诃生效。

十七、其它补充条款：

十八、本合同未尽事宜，由双方另行协商解决

乙方详细收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方授权收货人签样：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方收货章印模：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经乙方申请，甲方同意乙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品在省市(县)的总经销，本着平等互利、共同发展的原则，经双方友好协商达成如下协议：

一、总则：

1、甲方授权乙方为省市(县)的地区指定经销商，期限从本合同签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、乙方为上述商品的授权经销商。乙方有权使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品经销商”的名义从事一切有关销售本合同规定经销商品的合法商业活动。

3、甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为为法律行为及经营损失不承担责任。

4、乙方须按实际情况填写加盟申请表，发生变更时须书面通知甲方备案。

5、代理及加盟的基本条件：

可以独立承担民事责任的个人或企业单位;

可以独立为您所发展的用户开据合法有效的服务票据;

可以为用户提供必要的技术服务与咨询服务;

应当拥有固定的服务场所;

个人需要提交个人身份证复印件，企业提交企业营业执照复印件。

6、乙方必须有该经销产品的专业销售人员(人员名单及变动及时通知甲方)。

二、甲方权利和义务：

1、甲方负责在中央电视台或全国性报刊、杂志上作“明康堂”系列产品的宣传、广告、策划及大型促销活动。

2、提供系列产品宣传资料，提供甲方工商、税务、卫生检疫等有关证件文件的复印件，并及时提供销售指导，咨询解答和服务。

3、甲方以公路或铁路运输方式运输货物到乙方合同约定地，甲方负担长途运费，乙方负担当地市内运费。

4、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期内，乙方即成为甲方在地区唯一总经销商。合同期内，乙方能顺利完成约定销售任务，合同期满时，甲方保证乙方优先续签。

5、为确保乙方销售正常进行，乙方提前5天，以书面形式或传真甲方要货计划明细，甲方据此安排生产并在收到货款后发货。

三、销量任务：

1、乙方在月内合同销量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。按月分配如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、甲方每半年考核乙方完成合同销量情况，完成半年销量的，按销量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%

给予货物奖励，次月发货。如超额完成任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上，再奖\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(货物)，如全年任务未完成，奖励扣回;如果全年任务超额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上，奖励提高到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(货物)，奖励计入销量。

3、自合同生效日起，如乙方连续四个月未完成合同销量，又无理由，甲方有权予以调整，或终于本合同，退还保证金。

四、乙方权利和义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、为保护甲方产品信誉，规范市场行为，乙方签约后壹周内交纳合同保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，汇入甲方指定帐户。合同期满后不续签或解除合同后，甲方悉数退还保证金(不计息)。合同期内，保证金不冲抵货款，提货时现款现货。

2、乙方在合同约定地域内销售甲方产品，原则上不许串货到其他地域。如果甲方在其他地域尚无经销商，乙方可事先征得甲方同意并备案后可以在该地域招商及销售，否则，甲方停止供货并处乙方以上的处罚。

3、乙方在当地销售时如遇到产品质量情况，应于壹天内通知甲方，甲方会迅速派人现场取证处理。

4、乙方在加盟叁个月内可自由退盟，剩余货物甲方按供货价全额收回(包装完好无损)。

5、乙方应维护甲方全国销售价格统一性，不得随意提价。违者甲方有权予以处罚或终止合约。

6、乙方应积极去宾馆、医院、药店、诊所、性保健店、桑拿中心、足浴、医疗器械店、保健品门店等铺货、促销，迅速占领市场。

7、乙方在合同约定地域内应充分利用自己的各种资源，在当地报纸、电视或街道挂横幅开展广告造势宣传，甲方年底可报销部分费用。

8、乙方征得甲方同意，在甲方空白地域招商后的销量或直接销量，甲方可视作乙方合同销量，享受奖励等待遇。

五、汇款、发货

1、乙方提货时须现款现货。甲方保证款到五天内把货发运出。生产紧张时，七天内保证发出(不出现不可抗因素如地震、洪灾等)。

2、乙方货款须汇入甲方指定账户，严禁交给甲方的业务员或其他任何个人，如由此造成损失，甲方概不负责。

六、其他：

1、合同期满，原则上，甲方优先乙方续签。

2、本合同签订后，任何单方面更改合同内容，都属无效更改。

3、本合同履约地湖南株洲市。

4、本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份。

5、双方履行本合同过程中如有异议，应协商解决，协商不成，提交签约地人民法院解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方货到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

前言

鉴于甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力;乙方愿意通过经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1合同的名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品经销合同书(以下简称本合同)

1.2合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3合同的期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品

2.2经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：

第三条经销授权条件

3.1关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2关于首期采购：甲、乙双方签署本合同后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，需完成首期采购任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方;若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第四条甲方的权利和义务

4.1甲方权利

4.1.1甲方拥有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2甲方义务

4.2.1甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3甲方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条乙方的权利和义务

5.1乙方权利

5.1.1乙方有在甲方授权的区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品销售的权利。

5.1.2乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2乙方义务

5.2.1乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2乙方有维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务;乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1甲方按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇四**

甲方：住所：法定代表人：电话传真邮编：乙方：住所：法定代表人：电话传真邮编：甲乙双方在诚实信用、合作双赢的基础上，经友好协商，就音像制品经销事宜达成以下合作协议：第一条

甲方是国家批准的具有音像批发资质的经营单位，证照齐全。

甲方《营业执照(副本)》复印件、《音像制品批发经营许可证》复印件为本合同附件，在本合同签订时向乙方提供。

第二条

乙方是国家批准的具有全国音像批发资质的经营单位，证照齐全。

乙方《营业执照(副本)》复印件、《音像制品批发经营许可证》为本合同附件，在本合同签订之时向甲方提供。

第三条质量标准乙方保证向甲方销售的产品质量符合国家标准、行业标准。

否则，甲方有权要求乙方予以调换。

甲方要求调换的通知经乙方确认后，乙方十日内将合格产品交付甲方指定地点。

如有质量问题的音像制品数量超过本合同订购的该品种总数百分之五十，甲方有权向乙方退货。

第四条包装标准乙方音像制品封面及整件包装应当符合国家或者行业规定，并符合运输部门的要求。

如因包装造成货物损坏，乙方应当予以调换。

甲方要求调换的通知确乙方确认后，十日内将合格产品交付甲方指定地点。

第五条销售价格与折扣

1、在本合同有效期内，乙方销售给甲方的音像制品的供货价格应当为乙方全国市场同一品种最低价格，但乙方特别促销的商品价格除外;2、未经乙方书面同意，甲方不得以低于乙方规定的最低销售价格销售乙方音像制品;3、乙方同意根据甲方的销售金额给予甲方优惠、折扣或奖励，具体优惠、奖励措施为：……第六条货物交付甲方经销乙方音像制品的名称、品种、数量，以甲方向乙方发出的《购货订单》为依据，《购货订单》是本合约的一部分。

乙方收到甲方《购货订单》并复函确认后，

日内(不含法定休息日、节假日)通过(

1、铁路;2、公路;3、水运;4、空运)运输方式将货物发往甲方住所或甲方指定地点，货物发抵目的地前发生丢失、灭失、损坏的风险由乙方承担，货物发抵目的地后发生丢失、灭失、损坏的风险由甲方承担。

第七条运输费及运输保险费。

因履行合同所需运输费用、运输保险费由方承担。

第八条货物验收甲方收到货物后，应当于收货当天对音像制品的名称、品种、数量、质量和有无损坏情况进行验收，否则视为甲方对音像制品的名称、品种、数量、质量没有异议。

第九条货款结算甲乙双方约定每月月底对帐一次，甲方将销售清单及销售金额报给乙方确认，经乙方确认后，甲方应在三日内将货款汇入乙方帐户。

第十条甲方因产品滞销要求退货，应当经过乙方同意，同一品种退货数量原则上不得超过该品种订货量的百分之十。

甲方退货所发生的运输及相关费用由甲方承担。

乙方在甲方购货订单上已注明该品种音像制品不得退货的，甲方不得退货。

第十一条关于市场和促销

1、甲方有义务根据乙方的要求，在乙方指定的区域和期限内就指定产品开展促销活动，促销费用由乙方负责。

2、甲方在经营过程中不得损害乙方商誉，甲方发现第三人损害乙方商誉行为时，有义务立即通知乙方并协助乙方采取相应措施。

3、甲方在经销和促销活动中，有义务合理使用乙方商标和商号。

第十二条合同解除。

在本合同有效期内出现以下情况时本合同解除：

1、因不可抗力致使本合同无法履行时;2、任何一方丧失音像制品经营资质时;3、双方协商一致，本合同可以解除;4、一方严重违约，另一方可以解除合同;5、本协议期限届满时。

第十三条保密。

双方在本合同有效期内及终止后，均具有保守对方商业秘密的义务。

第十四条违约责任

1、甲方销售与乙方相同品种的盗版音像制品系严重违约行为，乙方发现甲方有上述违约行为，可以单方解除合同，并有权要求甲方承担相当于与盗版音像制品相同品种订货量同等金额的违约责任。

2、甲方不按时对帐、隐瞒销售数据，或者拖欠货款的，乙方可以单方解除合同，并有权要求甲方支付相当于拖欠货款金额百分之二十的违约金。

3、因乙方音像制品侵犯他人著作权，致使甲方遭受经济损失的，甲方有权要求乙方全额承担第十五条争议解决方式本合同在履行过程中发生争议，由双方友好协商解决。

协商不成的，任何一方均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十六条本合同有效期为一年，自20年月日起至20年月日止。

如双方继续合作，须在合同期满一个月前通知对方，另行签订销售合同。

第十七条

本合同未约定或约定不详的，双方可以签订补充协议。

补充协议与合同附件、购货订单与本合同具有同等法律效力，补充协议与购货订单与本合同发生冲突时，以补充协议、购货订单为准。

第十八条合同双方均不得给对方员工及其亲属提供任何形式的回扣、酬金、物品或者其他有形或者无形的利益，小额广告礼品除外。

第十九条本合同自双方盖章之日起生效。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。

签订时间：年月日

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

前言

鉴于甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力;乙方愿意通过经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1合同的名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品经销合同书(以下简称本合同)

1.2合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3合同的期限：本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品

2.2经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条经销授权条件

3.1关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2关于首期采购：甲、乙双方签署本合同后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，需完成首期采购任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方;若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第四条甲方的权利和义务

4.1甲方权利

4.1.1甲方拥有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2甲方义务

4.2.1甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3甲方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条乙方的权利和义务

5.1乙方权利

5.1.1乙方有在甲方授权的区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品销售的权利。

5.1.2乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2乙方义务

5.2.1乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2乙方有维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务;乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1甲方按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

甲乙双方在诚实信用、合作双赢的基础上，经友好协商，就音像制品经销事宜达成以下合作协议：第一条甲方是国家批准的具有音像批发资质的经营单位，证照齐全。

甲方《营业执照(副本)》复印件、《音像制品批发经营许可证》复印件为本合同附件，在本合同签订时向乙方提供。

第二条

乙方是国家批准的具有全国音像批发资质的经营单位，证照齐全。

乙方《营业执照(副本)》复印件、《音像制品批发经营许可证》为本合同附件，在本合同签订之时向甲方提供。

第三条质量标准乙方保证向甲方销售的产品质量符合国家标准、行业标准。

否则，甲方有权要求乙方予以调换。

甲方要求调换的通知经乙方确认后，乙方十日内将合格产品交付甲方指定地点。

如有质量问题的音像制品数量超过本合同订购的该品种总数百分之五十，甲方有权向乙方退货。

第四条包装标准乙方音像制品封面及整件包装应当符合国家或者行业规定，并符合运输部门的要求。

如因包装造成货物损坏，乙方应当予以调换。

甲方要求调换的通知确乙方确认后，十日内将合格产品交付甲方指定地点。

第五条销售价格与折扣

1、在本合同有效期内，乙方销售给甲方的音像制品的供货价格应当为乙方全国市场同一品种最低价格，但乙方特别促销的商品价格除外;

2、未经乙方书面同意，甲方不得以低于乙方规定的最低销售价格销售乙方音像制品;

3、乙方同意根据甲方的销售金额给予甲方优惠、折扣或奖励，具体优惠、奖励措施为：

第六条货物交付甲方经销乙方音像制品的名称、品种、数量，以甲方向乙方发出的《购货订单》为依据，《购货订单》是本合约的一部分。

乙方收到甲方《购货订单》并复函确认后\_\_\_\_\_日内(不含法定休息日、节假日)通过(1、铁路;2、公路;3、水运;4、空运)运输方式将货物发往甲方住所或甲方指定地点，货物发抵目的地前发生丢失、灭失、损坏的风险由乙方承担，货物发抵目的地后发生丢失、灭失、损坏的风险由甲方承担。

第七条运输费及运输保险费。

因履行合同所需运输费用、运输保险费由\_\_\_\_\_方承担。

第八条货物验收甲方收到货物后，应当于收货当天对音像制品的名称、品种、数量、质量和有无损坏情况进行验收，否则视为甲方对音像制品的名称、品种、数量、质量没有异议。

第九条货款结算甲乙双方约定每月月底对帐一次，甲方将销售清单及销售金额报给乙方确认，经乙方确认后，甲方应在三日内将货款汇入乙方帐户。

第十条甲方因产品滞销要求退货，应当经过乙方同意，同一品种退货数量原则上不得超过该品种订货量的百分之十。

甲方退货所发生的运输及相关费用由甲方承担。

乙方在甲方购货订单上已注明该品种音像制品不得退货的，甲方不得退货。

第十一条关于市场和促销

1、甲方有义务根据乙方的要求，在乙方指定的区域和期限内就指定产品开展促销活动，促销费用由乙方负责。

2、甲方在经营过程中不得损害乙方商誉，甲方发现第三人损害乙方商誉行为时，有义务立即通知乙方并协助乙方采取相应措施。

3、甲方在经销和促销活动中，有义务合理使用乙方商标和商号。

第十二条合同解除。

在本合同有效期内出现以下情况时本合同解除：

1、因不可抗力致使本合同无法履行时;

2、任何一方丧失音像制品经营资质时;

3、双方协商一致，本合同可以解除;

4、一方严重违约，另一方可以解除合同;

5、本协议期限届满时。

第十三条保密。

双方在本合同有效期内及终止后，均具有保守对方商业秘密的义务。

第十四条违约责任

1、甲方销售与乙方相同品种的盗版音像制品系严重违约行为，乙方发现甲方有上述违约行为，可以单方解除合同，并有权要求甲方承担相当于与盗版音像制品相同品种订货量同等金额的违约责任。

2、甲方不按时对帐、隐瞒销售数据，或者拖欠货款的，乙方可以单方解除合同，并有权要求甲方支付相当于拖欠货款金额百分之二十的违约金。

3、因乙方音像制品侵犯他人著作权，致使甲方遭受经济损失的，甲方有权要求乙方全额承担第十五条争议解决方式本合同在履行过程中发生争议，由双方友好协商解决。

协商不成的，任何一方均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十六条

本合同有效期为一年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。如双方继续合作，须在合同期满一个月前通知对方，另行签订销售合同。

第十七条

本合同未约定或约定不详的，双方可以签订补充协议。

补充协议与合同附件、购货订单与本合同具有同等法律效力，补充协议与购货订单与本合同发生冲突时，以补充协议、购货订单为准。

第十八条合同双方均不得给对方员工及其亲属提供任何形式的回扣、酬金、物品或者其他有形或者无形的利益，小额广告礼品除外。

第十九条本合同自双方盖章之日起生效。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。

合同附件：

1、乙方《营业执照(副本)》复印件;

2、乙方《音像制品批发经营许可证》复印件;

3、甲方《营业执照(副本)》复印件;

4、甲方《音像制品批发经营许可证》

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售单位(盖章)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发行公司(盖章)

签订时间：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇七**

经双方友好协商，甲方愿意委任\_\_\_\_\_\_作为在\_\_\_\_\_\_销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

甲方： 公司(以下简称甲方)

地址：

电话：

传真：

email：

乙方：

地址：

电话：

传真：

email：

第一条、双方关系：在本协议的有效期内，甲方和\_\_\_\_\_\_公司的关系纯属卖方和买方的关系。本协议不产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

第二条、产品。本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

第三条、经销权甲方给予\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司在 的范围内以独家进口并销售其产品的权利。

第四条、专营权除 \_\_\_\_\_\_\_\_公司外，甲方不得再委任范围内的其它公司为其经销商和代理商。

第五条、价格甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第六条、交易方式发生在双方间的每一笔交易都必须订立合同，双方均须受到每一个合同的约束

第七条、卖方责任

1. 自费向乙方提供新产品的样品，每个样品为1-2个。

2. 同意乙方在进行业务推广时向客户介绍甲方的网站，并表明其独家经销的身份。

3. 在协议的有效期限内：甲方如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向乙方提供。

4. 甲方必须将希望与其建立商业关系的 境内新客户转给乙方。

5. 不断提供有助于推销产品的意见和资料。

第八条、经销商责任

1. 自费维持一个有经营能力的机构，切实地为甲方推销产品。

2. 自费参加一些交易会或制作为了推销甲方产品的网站、目录等广告物。

3. 在本协议的有效时限内，第一年的每个月的交易额必须达到 万元，以后每年递增20%

4. 向甲方提供一个由甲方认可的银行为结算银行。

5. 不得购买和销售其他公司的同类产品

6. 不断地向甲方提供国内相关的商业情报

第九条、有效时限本协议自\_\_\_\_\_生效，有效期为\_\_\_年。期满前三个月内，双方如未能在续签本协议上达成一致，则本协议在期满时自动失效，双方再不受其约束。

第十条、违约本协议的任何一方发生了违约行为，另一方得以书面的形式通知其纠正。如若违约一方在三个月内仍未纠正其违约行为，则另一方有权中止本协议。

第十一条、一般条款

1. 不可抗力：本协议的任何一方如遭遇到所力不能及的事由，以致全部或部份无法履行本协议，则可在下列范围内免除其责任。如：火灾、水灾、海啸、地震、雷击、台风、旋风、疫病、爆炸、机械事故、战争、暴乱、制裁、劳工纠纷或政府的政策性行为，或其它的确实非人力所能抗拒的原因。但一方必须将得到政府或有关机构证明的不可抗力原因的书面通知，以最快的速度送达另一方并直到另一方确认收到该通知时为止。

2. 转让：本协议在任何一方在未征得另一方以书面的方式明确表示同意之前，任何涉及本协议所规定的权利和义务的转让均属无效。

3. 商业机密本协议的任何一方均不得在有效期内及期满的一年内向第三者泄漏双方之间的商业秘密，若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄漏商业秘密一方的经济责任的权利。

4. 仲裁凡因本协议或其相关的事情而导致争执时，双方应当友好协商解决，解决不成，应提请中国贸易促进委员会进行仲裁，该仲裁是终局的，双方由于进行仲裁而发生的合理费用均由败诉方负担。

5. 协议文本本协议以英文和中文两种文字书就，如若两种文字在字义上产生抵触时，必须按照两种文字的意义做出折中判断。本协议一式份， 双方各执一份。本协议经双方签字后将于所约定的时间生效。

甲方：

乙方：

签订地点：

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇八**

甲方：珠海市东部金昆发展有\*公司 乙方：

地址：珠海市九洲大道中金桥大厦二楼  地址：

电话： 电话：

邮编：519015 邮编：

前言

鉴于甲方拥有kimsaver牛尾 系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力；乙方愿意通过经销甲方kimsaver牛尾 系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方kimsaver牛尾 系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1 合同的名称：kimsaver牛尾 系列节电产品经销合同书（以下简称本合同）

1.2 合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行kimsaver牛尾 系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的kimsaver牛尾 系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3 合同的期限：本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1 经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：kimsaver牛尾 系列节电产品

2.2 经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：

第三条 经销授权条件

3.1 关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的10%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金   万元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2 关于首期采购： 甲、乙双方签署本合同后   日内，需完成首期采购任务      万元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方；若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4 年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：    万元。

第四条 甲方的权利和义务

4.1 甲方权利

4.1.1 甲方拥有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2 甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3 甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4 甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2 甲方义务

4.2.1 甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2 在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3 在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3 甲方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3 甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4 甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5 甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6 甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条 乙方的权利和义务

5.1 乙方权利

5.1.1 乙方有在甲方授权的区域内进行kimsaver牛尾 系列节电产品销售的权利。

5.1.2 乙方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2 乙方义务

5.2.1 乙方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2 乙方有维护kimsaver牛尾 系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3 乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务；乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4 乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5 乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6 乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7 乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8 乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9 乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10 乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1 甲方按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2 甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3 甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇九**

甲方：

地址：

统一社会信用代码：

联系电话：

乙方：

地址：

统一社会信用代码：

联系电话：

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。甲方授予乙方作为 县(市)的 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、 年度合同标的 万元(大写： );

2-1经销商首批进货金额 万元(大写： );

2-2经销商全年进货金额 万元(大写： );

2-3完成销售量及年终返利 。

3、合同履约押金及独家特约经销权益保证金。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签订之日起 日内，须支付人民币 元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足 元时，乙方须在接到甲方书面通知后 日内，将合同履约押金补足至 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 个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益保证金：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 元作为一个销售年度的独家特约经销权益的保证金。具体金额视城市和地区的级别而定。(现暂定不收)

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，则甲方在合同终止之日起 个工作日内退还乙方的保证金。

据此，乙方同意在本合同签订之日起 日内支付人民币 万元作为甲方在 地区的独家特约经销商的权益保证金。

上述金额为 年度的保证金标准，以后年度的标准甲方届时视情况而定。

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、乙双方可另行签订一份试销合同，具体执行以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签订试销合同)。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。甲方开户行为： ;账户为： ;账号为： 。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起 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 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 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 省 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：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额 万元以内的含( 万元)，甲方有权扣罚乙方合同履约押金的 %作为违约金;

b、违价金额超过 万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在 万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

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 %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 %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

6-4-1有在本合同生效之日起 日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

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 日，每年度的前 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、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的 %;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的 %- %。

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，擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约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， 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： 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，具体细则见附件1。

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， 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 年 月 日至 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。

本合同壹式贰份，均为正本，双方各执壹份，具有同等效力。

甲方：乙方：

签约人：签约人：

日期：日期：

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据有关规定，本着平等互利、真诚合作、共同发展的原则，为共同开拓市场，做好\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品的售后服务工作，乙方在经销甲方产品的同时承担售后服务工作。

经双方协商，就\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品在乙方经销区域内的售后服务达成以下协议：

一、甲方的责任与权利

1.负责为乙方 ，为乙方提供产品的维修配件及相关技术资料。

2.制订并提供《维修收费标准》给乙方。

3.对乙方的服务质量不定期进行检查。若乙方服务质量无法达到甲方要求时，甲方可要求乙方更换售后服务人员或拒绝支付维修费用 。

4.对乙方不能维修的产品，甲方应提供技术协助乙方维修。

二、乙方的责任和义务

1.必须设立\_\_\_\_\_\_\_\_产品售后服务机构，配备合格维修人员、设备及服务场地。

2.明确维修负责人和专职维修人员，同时提供售后服务地址及咨询电话给甲方，若有变更应提前十天通知甲方。

3.乙方必须为经销区域内的\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品提供维修服务，对于经销区域内非乙方销售的\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品不得拒绝提供维修服务。对 于特殊情况应及时联络甲方协商处理。

4.接受甲方的指导与监督，按甲方提供的《售后维修月报表》格式及时、详细地记录维修信息，并在次月三日内传真给甲方。

三、维修费用的结算

1.甲方依据乙方季度回款额的\_\_\_\_%作为乙方的季度专项维修费用，甲方每月统计一次，逐月累计，每季度结算。季度结算时，如乙方季度 实际维修费用超出季度回款额的\_\_\_\_%，乙方应该在当季度将超出部分支付给甲方。反之，则移至下季度，年终余额可移至下一年度，不作为货款抵扣 。

2.此费用专用于乙方维修物料的领用及其它维修所需的费用。

3.所有的维修物料均由甲方明确收费标准，乙方领用维修配件时，额度在其季度回款的\_\_\_\_%内，可直接供给，超出部分甲方按维修物料收 费标准向乙方收取相应超额费用。

4.如甲乙双方的经营合同终止时，乙方的售后服务义务仍然存续的。

乙方可以将售后服务的义务转给 甲方，同时双方应结清相应的维修费用。

四、维修配件的申领及退换

1.为避免配件供应不及时，确保维修的及时性，乙方应计划领用配件，常用配件应建立库存。

2.乙方每月可填写《维修配件备料》单向甲方申领配件，甲方依此单向乙方随货发配件，对于加急配件所产生 的运输差价由乙方承担。

3.乙方每月所领用的配件按甲方制定的《维修收费标准》收费，甲方每月统计后与乙方核对。

五、退货的规定和程序

1.甲方为乙方提供一年的保修服务，不提供退货服务，乙方对消费者附加的承诺由乙方自行兑现 。

2.乙方在收到货物后的七日内，应及时对产品进行验收，发现非运输过程中造成的损坏或存在质量问题的 ，属开箱不良.开箱不良的产品乙方应先进行维修，维修不了的，经甲方确认，可以申请退货，运费由甲方承担。

3.乙方将甲方的产品销售给顾客后的十五日内，产品出现质量问题的，属品质不良.品质不良 的产品， 乙方应先进行维修，维修不了的，经甲方确认，也可以申请退货，运费由甲方承担。

4.除上述开箱不良或品质不良的情况外，在保修期内的所有退货或返修货的返回运费、产品翻新配件费均由乙方承担，并从乙方专项维 修费用中扣除。产品修理完毕后返回乙方的运费由甲方承担。

5.乙方在保修期外的所有退货或返修货的往返运费、产品翻新配件费均由乙方承担，并从乙方专项维修费用中扣除。

6.乙方遇特殊情况需返修或退货时，乙方应先向甲方书面申请并附上详细清单，经甲方准许后方可。

对于未经甲方准许的退货 ，甲方可拒收，此退货所造成的损失由乙方自行承担。

7.乙方所有返甲方的货物，应包装完整，并保持货物的整洁;对于零乱不堪、配件残缺不全的货物甲方可拒收。乙方未提供退货清单或 退货清单不详时，退货数量按甲方实收数为准。

六、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，有效期满另行签订。

七、解决争议的方式

在合同有效期内如有争议时，双方协商解决，可增补协议;

经协商不成，可提请\_\_市人民法院诉讼解决。

八、本协议一式贰份，双方各执壹份，从双方签字盖章后生效。

甲方单位：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方单位：\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经乙方申请，甲方同意乙方为“明康堂”系列产品在省市(县)的总经销，本着平等互利、共同发展的原则，经双方友好协商达成如下协议：

一、总则：

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的地区指定经销商，期限从本合同签订之日起到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、乙方为上述商品的授权经销商。乙方有权使用“明康堂系列产品经销商”的名义从事一切有关销售本合同规定经销商品的合法商业活动。

3、甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为为法律行为及经营损失不承担责任。

4、乙方须按实际情况填写加盟申请表，发生变更时须书面通知甲方备案。

5、代理及加盟的基本条件：

可以独立承担民事责任的个人或企业单位;

可以独立为您所发展的用户开据合法有效的服务票据;

可以为用户提供必要的技术服务与咨询服务;

应当拥有固定的服务场所;

个人需要提交个人身份证复印件，企业提交企业营业执照复印件。

6、乙方必须有该经销产品的专业销售人员(人员名单及变动及时通知甲方)。

二、甲方权利和义务：

1、甲方负责在中央电视台或全国性报刊、杂志上作“明康堂”系列产品的宣传、广告、策划及大型促销活动。

2、提供系列产品宣传资料，提供甲方工商、税务、卫生检疫等有关证件文件的复印件，并及时提供销售指导，咨询解答和服务。

3、甲方以公路或铁路运输方式运输货物到乙方合同约定地，甲方负担长途运费，乙方负担当地市内运费。

4、本合同有效期自年月日至年月日止。合同期内，乙方即成为甲方在地区唯一总经销商。合同期内，乙方能顺利完成约定销售任务，合同期满时，甲方保证乙方优先续签。

5、为确保乙方销售正常进行，乙方提前5天，以书面形式或传真甲方要货计划明细，甲方据此安排生产并在收到货款后发货。

三、销量任务：

1、乙方在月内合同销量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。按月分配如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、甲方每半年考核乙方完成合同销量情况，完成半年销量的，按销量的5\_\_\_\_\_\_%

给予货物奖励，次月发货。如超额完成任务20\_\_\_\_\_\_%以上，再奖2\_\_\_\_\_\_%(货物)，如全年任务未完成，奖励扣回;如果全年任务超额\_\_\_\_\_%以上，奖励提高到3\_\_\_\_\_\_%(货物)，奖励计入销量。

3、自合同生效日起，如乙方连续四个月未完成合同销量，又无理由，甲方有权予以调整，或终于本合同，退还保证金。

四、乙方权利和义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、为保护甲方产品信誉，规范市场行为，乙方签约后壹周内交纳合同保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_，汇入甲方指定帐户。合同期满后不续签或解除合同后，甲方悉数退还保证金(不计息)。合同期内，保证金不冲抵货款，提货时现款现货。

2、乙方在合同约定地域内销售甲方产品，原则上不许串货到其他地域。如果甲方在其他地域尚无经销商，乙方可事先征得甲方同意并备案后可以在该地域招商及销售，否则，甲方停止供货并处乙方以上的处罚。

3、乙方在当地销售时如遇到产品质量情况，应于壹天内通知甲方，甲方会迅速派人现场取证处理。

4、乙方在加盟叁个月内可自由退盟，剩余货物甲方按供货价全额收回(包装完好无损)。

5、乙方应维护甲方全国销售价格统一性，不得随意提价。违者甲方有权予以处罚或终止合约。

6、乙方应积极去宾馆、医院、药店、诊所、性保健店、桑拿中心、足浴、医疗器械店、保健品门店等铺货、促销，迅速占领市场。

7、乙方在合同约定地域内应充分利用自己的各种资源，在当地报纸、电视或街道挂横幅开展广告造势宣传，甲方年底可报销部分费用。

8、乙方征得甲方同意，在甲方空白地域招商后的销量或直接销量，甲方可视作乙方合同销量，享受奖励等待遇。

五、汇款、发货

1、乙方提货时须现款现货。甲方保证款到五天内把货发运出。生产紧张时，七天内保证发出(不出现不可抗因素如地震、洪灾等)。

2、乙方货款须汇入甲方指定账户，严禁交给甲方的业务员或其他任何个人，如由此造成损失，甲方概不负责。

六、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、合同期满，原则上，甲方优先乙方续签。

2、本合同签订后，任何单方面更改合同内容，都属无效更改。

3、本合同履约地湖南株洲市。

4、本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份。

5、双方履行本合同过程中如有异议，应协商解决，协商不成，提交签约地人民法院解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证复印件或号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方货到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十二**

甲方：饲料股份有限公司()分公司

乙方：xx省xx市xx镇

根据《民法典》有关规定，本着互惠互利、友好合作的原则，经双方协商达成如下协议：

一、标的(市场销售区域)

甲方授权乙方在安徽省xx市、定远县、来安县、南谯区等三县一区经销甲方猪饲料，在公司正常销售政策的基础上，给予市场保护政策。在以上市场销售区域内，甲方的猪饲料销售权由乙方全权代理，任何单位和个人在此区域内经销甲方猪饲料必须经乙方同意。

二、双方权利和义务

1、甲方权利和义务

①甲方权利

甲方有权对产品价格根据原料行情进行合理调整;

乙方出现停销或串货等不合法经营情况时，甲方有权终止本合同。

②甲方义务

甲方应严格维护乙方利益，甲方有义务为乙方提供技术、宣传方面的服务工作;

因质量问题造成的损失，甲方有义务负责处理。

2、乙方权利和义务

①乙方权利

乙方有权对甲方产品提出异议;

乙方有权停销甲方产品，视为自动放弃经销权，但不享受年终奖。

②乙方义务

乙方应严格维护甲方利益，执行甲方指定的市场销售价格，配合甲方开展销售服务工作。

三、违约责任

甲乙双方因合同内容及履行发生争议时应友好协商解决，当协商达不成一致时，由甲方所在地(青岛)法院解决。

四、其他

1.本合同自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止;

2.本合同一式两份，双方各执一份;

3.本合同经合同双方签字盖章后生效

甲方：饲料股份有限公司()分公司乙方：xx省xx市xx镇

签字：签字：

盖章：盖章：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十三**

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：

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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十四**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就洗涤剂产品总经销事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条总经销合作期限、区域、权限

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，甲方委托乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_市范围内总经销\_\_\_\_\_\_\_\_牌洗涤剂产品。

第二条合同的销售计划及奖励方式

1.本合同有效期限内销售量计划表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(表略)

2.当月返利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_当月返利从当期货款中减除,当月返利标准为每件\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(不分品种和规格)。

3.年终累计奖励办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)1年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(2)2年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(3)3年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(4)4年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(5)5年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(最上限)。

第三条质量要求

1.本合同的洗洁精执行gb9985-20\_\_标准,含磷,无磷洗衣粉和其它品牌或品种的洗涤产品按包装物上标注的标准执行。甲方对本公司正宗产品质量负责,破损产品甲方按实际质量给予重新包装或调换(甲方按规定收取重新包装物的实际费用)。

2.产品质量检验时，甲方只对国家授权认定产品质量检验机构的年度市场检查的质量检验报告承担责任,其它方面的非正常的检查,抽查或当地职能部门为部门创收而采取的各项市场活动均有乙方自行处理。

第四条产品价格与结算方式

1.甲方给予乙方的产品价格属于一次性到位价格,除甲方统一的宣传和促销外,乙方在本区域内的促销活动由乙方自行负责,乙方要求举行产品订货会,甲方根据市场实际需要确定并保留最终决定权。

2.货款结算以电汇形式进行，数量以乙方的订货为准。

第五条发货及运输方式

实行先汇款后发货的方式。运输车辆由乙方自行解决,甲方按照公司运费标准(按实际运输里程)给予运费补助,甲方送货免收运费。

第六条总经销权的变更与解除

乙方连续三个月达不到本合同第二条第一款规定的销售量时,作为乙方自动放弃总经销权,甲方可就地发展新的总经销商。

第七条甲方的权利义务

1.甲方变动产品包装,规格,促销方式和出厂价格应提前通知乙方。

2.乙方连续三个月达不到本合同第二条第一款规定的销售量时,作为乙方自动放弃总经销权,甲方可就地发展新的总经销商。

第八条乙方的权利义务

1.甲方变动产品包装,规格,促销方式和出厂价格并在规定期限内提前通知乙方后，乙方应根据市场实际需要解理和支持甲方的销售措施。

2.乙方应按甲方市场指导价格销售产品,不得把甲方产品低于双方约定的市场指导价带动其它产品的销售。

3.合同期不满一年(12个月),但销售额已经达到《年终累计奖励办法》规定标准时,乙方要求提前结算的可以提前结算,但不重复累计销售总额。

4.乙方同时享有甲方在本合同规定的上述地区代理其它产品销售的优先权(但乙方必须符合其它产品销售条件和要求)时才可代理销售其产品。

第九条保密

一方对因洗涤剂产品总经销而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十条补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十一条通知

1.本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2.前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本合同中列x的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

4.通知应采用书面形式。

第十二条不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十三条争议的解决

1.本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2.本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

(1)将争议提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

第十四条生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。各方应在合同正本上加盖骑缝章。

第十五条附则

本合同—式\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1.甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3.乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a 、 b 店100% 覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a 、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5.产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7.货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9.乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1.保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4.对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打 的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的 2 %的奖励 ( 以货代款 ) 。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额( a) 与甲方所要求的销售额 (w) 比，乘以乙方当月销售总额的 2 %，即：( a ÷ w) \_\_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_\_ 2%(以货代款)

三、合同的变更及终止

1.经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2.乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3.本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任

1.对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 )，则追究乙方的违约责任：

a.乙方超越销售范围销售甲方产品;

b.乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

c.乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

d.乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2.本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款

1.丙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_为本协议的担保人。

2.对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失 ( 包括法律费用 ) 。

3.担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1.本协议有效期：自本协议签定后至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2.本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3.乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4.本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

担保人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于平等自愿和诚实信用，就甲方委托乙方作为本合同项下产品的\_\_\_\_\_\_\_\_地区经销商之事宜，特订立协议如下：

第一条 定义

一、产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_系列产品。

二、地区：本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_\_或经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指\_\_\_\_\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称);指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_(暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划)。

第二条 经销权：甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条 专管权

一、交易：甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托：甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购：甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条 价格、条件一、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也应在每年年初发给的年度价格表范围以内。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款甲方声明：本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供不低于此项更有利条件的条件。

第五条 甲方的责任，甲方同意在下列方面承担义务：

1、承诺并保证作为 产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条 乙方的责任

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品`复制后用于商业目的。

第七条 双方关系，根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条 甲方名称等的使用

一、特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、如乙方提出合理的注册要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条 期限、终止：本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止，或

2、如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了资产管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条 解约的影响，凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条 保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条 一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非自己所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的\_\_\_条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十七**

本合同各方当事人

甲方（供应商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（代销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就白酒产品经销事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 授权范围

甲方同意指定并授权乙方,乙方亦同意按合同条件作为甲方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区产品独家总经销商,代理销售甲方系列产品。

第二条 代理期限

乙方代理甲方系列产品的期限为\_\_\_\_\_\_年,即\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第三条 合同标的物

乙方代理甲方产品的生产单位,产品名称,执行标准规格及价格如下:

1.生产单位: \_\_\_\_\_\_

2.生产厂址: \_\_\_\_\_\_

3.产品名称: \_\_\_\_\_\_酒

4.产品执行标准: \_\_\_\_\_\_

5.产品价格:(附产品价目表）

第四条 付款方式:

l、乙方购货时按先款后货,款到发货的原则。乙方应向甲方报送购货计划,并将所需产品数量,规格,规型传真给甲方,甲方在收到购货款后\_\_\_\_\_\_日内发出货物, \_\_\_\_\_\_由甲方承担,卸车费由乙方承担,乙方每批购货量至少为\_\_\_\_\_\_件。

2.作为市,县级区域代理商,乙方首批购货量至少不低于\_\_\_\_\_\_件以保证铺市和足够的库存量。

3.本合同成交价格均为含税到岸价。

4.乙方每季度和年终达到销售定额时,甲方应准时于下季度一个月前三天按乙方销售业绩计算返利奖励给乙方,返利款可提现金或抵偿货款。

第五条 发货方式:

甲方发货到达乙方指定地点后,乙方应对货物进行验收,并在发货运单上盖章签收作为每次发货和付款的凭证,若乙方对所收货物发现破损及金额有异议时,应由承运者或甲方业务员验证签字确认并于三日内以书面形式报甲方,否则视乙方验收无异议。

第六条 甲,乙双方的权利和义务:

(一）甲方作为供应商享有如下权利和义务:

l、甲方赋予乙方该地区市场的经营管理权,并同时具有对乙方市场的经营督导权。

2.甲方根据乙方经营区域的消费状况及乙方的销售能力,甲方有对乙方下达指导性年销售定额的权利,并根据乙方完成年度销售定额和季度销售定额的实际情况进行奖惩的权利。

3.甲方向乙方提供合格的\_\_\_\_\_\_酒系列产品,并向乙方提供相应的证照。如因产品质量发生的问题所产生的一切损失,甲方应负全部责任。

4.甲方有根据乙方销售业绩和年销售定额达标情况,对乙方代理销售的区域进行调整。

5.甲方认可乙方为该区域的唯一合法经销商,甲方保证该区域不再授权指定第二个代理(或经销）商。并保证不向该区域内其他任何经销商或终端客户发货,否则以一罚拾。

6.广告宣传:根据茅台\*团的广告策划导向, \_\_\_\_\_\_酒以新闻采访方式宣传,自办刊物等。

(二）乙方作为经销商享有如下权利和义务:

1.乙方应积极协助甲方共同拓展市场,并作好与当地各主管的协调工作,管理好下属各级经销商规范经营。

2.乙方设立的经营机构,应具有独立法人资格,自负盈亏,在经营活动中所发生的一切债权债务均由乙方自行负责,与甲方无关。

3.乙方首先要重视终端目标市场的开发和管理工作,铺市尽量避免盲点提高铺市率,乙方在甲方的配合下须搞好终端服务,提高产品市场占有率。

4.为保证代理商的产品在市场供货及配送,乙方应保存量不少于件,低于此存货量时,应通知甲方及时补货。乙方应具备适于存贮甲方产品的仓库,如因保管不良导致产品损坏,变质,而造成的损失,均由乙方承担责任。

5.乙方应保证投入足够的人力,物力销售甲方产品,在代理期间内应积极拓展市场,建立销售网络,搞好售后服务和物流配送。若乙方有意向未设我公司系列产品代理商的地区或城市幅射拓展业务时,应事先征得甲方同意后方可进行。为保护市场和稳定价格,乙方不得向其它已设立代理商的区域内冲货,窜货,不得低于出厂价,压价倾销破坏市场。若发生违规行为,甲方将按本合同附件《市场管理细则》条款视情节轻重对乙方进行处罚,乙方对此无异议。

6.乙方不可销售假冒甲方的系列产品,如有发生乙方将承担产生的经济责任和法律责任。

第七条 乙方作为甲方在\_\_\_\_\_\_地区的总经销商,应完成甲方规定的销售定额指标。年销售定额指标为人民币\_\_\_\_\_\_万元。达到此销售定额,甲方年终将对乙方进行返利奖励。未完成当年销售定额,不享受年终返利奖励(年销售定额指标是季度销售指标总和）,具体办法如下:

1.区域总经销商在签定合同后,试行三个月,三个月内能完成年销售指标\_\_\_\_\_\_%的,确定总经销资格,并正式受牌。三个月内不能完成年销售指标\_\_\_\_\_%的取消总经销资格。

2.总经销商原则上须执行厂家提供的销售价,并严禁在区域外销售其总经销产品,如有违反,取消经销资格。

3.年度不能完成销售指标,取消总经销资格。

第八条 区域总经销商必须在合同规定的年度内完成年销售指标,凡完成任务者,我公司按以下规定给予奖励:

1.完成目标的按年销售指标任务总数的\_\_\_\_\_\_%给予奖励。

2.超额完成年销售标段,超额部分按\_\_\_\_\_\_%给予奖励。

3.完成指标数按数额计算,奖励以现金或货物方式一次性支付。

第九条 违约责任

1.甲,乙双方任何一方违约导致另一方经济损失时,履行约方有权和向违方进行索赔,赔偿金额由双方协商确定,协商不成可提出诉讼。

2.若因单方面违约违规或不能完成年销售定额指标时,双方有权取消经销资格并终止合同。

3.本合同期满后,甲,乙双方另行协商是否续约,在无违约行为前提下,乙方有先续约权,乙方因故需中途终止合同时,须提前一个月通知甲方。

第十条 保密

一方对因白酒产品经销而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十一条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十二条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十三条 争议的解决

本合同书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面合同，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十四条 生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。各方应在合同正本上加盖骑缝章。

本合同—式\_\_\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代理人：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十八**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出卖人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为加快发展农村经济，确保农业种植增产增收，本着公平、公正、诚实信用和互惠互利的原则，双方经协商，订立本。

第一条生产负责人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的种植生产。销售人负责的\_\_\_\_\_\_\_\_\_种植生产的技术指导和销售。

第二条生产人承诺\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的种植面积为\_\_\_\_\_\_\_亩，并按照销售人提出的技术要求和标准进行生产管理，按期、足额地向销售人交售符合质量标准和等级的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_千克。在完成约定的销售量前，不向他人出售。

第三条生产人产出的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，只要符合约定的质量标准和规格，销售人负责包销，每千克的收购价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_收购时，若市场价格上涨，收购价协商提高，行情下跌，收购价不变。

第四条销售人应搞好农业种植的信息技术和培训工作，指导生产人科学种植，防止农作物病虫害，提高产品数量和质量。

在搞好种植生产服务的前提下，可收取相应技术培训信息服务费，具体交纳标准和时间为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条如销售人需统一提供种子、化肥、农药的，应当以当地的批发价格供应，具体价格为：种子\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，化肥\_\_\_\_\_\_\_\_\_，农药\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条因销售人技术指导事物或其他提供的种子、化肥、农药等质量问题给生产人造成损失的，销售人应当负责赔偿。

第七条生产人由于不按销售人提出的技术要求和标准生产及由于自然灾害(高温、寒流、干旱、洪涝、暴雨、冰雹、大风等)造成的损失，由生产者承担。

第八条本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列\_\_\_\_\_种方式解决;(一)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;(二)依法向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第九条本合同自\_\_\_\_\_\_\_\_生效，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_失效。

第十条其他约定事项\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

生产人生产人(章)地址：

居民身份证号码：

电话：

邮政编码：

销售人销售人(章)地址：

法定代表人：

居民身份这个号码：

委托代理人(章)：

电话：

开户银行：

银行账号：

邮政编码：

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇十九**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_签订地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

法定代表人：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就洗涤剂产品总经销事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条总经销合作期限、区域、权限

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，甲方委托乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_市范围内总经销\_\_\_\_\_\_\_\_牌洗涤剂产品。

第二条合同的销售计划及奖励方式

1.本合同有效期限内销售量计划表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(表略)

2.当月返利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_当月返利从当期货款中减除,当月返利标准为每件\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(不分品种和规格)。

3.年终累计奖励办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)1年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(2)2年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(3)3年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(4)4年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(5)5年销售额(12个月累计)\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(最上限)。

第三条质量要求

1.本合同的洗洁精执行gb9985-20\_\_标准,含磷,无磷洗衣粉和其它品牌或品种的洗涤产品按包装物上标注的标准执行。甲方对本公司正宗产品质量负责,破损产品甲方按实际质量给予重新包装或调换(甲方按规定收取重新包装物的实际费用)。

2.产品质量检验时，甲方只对国家授权认定产品质量检验机构的年度市场检查的质量检验报告承担责任,其它方面的非正常的检查,抽查或当地职能部门为部门创收而采取的各项市场活动均有乙方自行处理。

第四条产品价格与结算方式

1.甲方给予乙方的产品价格属于一次性到位价格,除甲方统一的宣传和促销外,乙方在本区域内的促销活动由乙方自行负责,乙方要求举行产品订货会,甲方根据市场实际需要确定并保留最终决定权。

2.货款结算以电汇形式进行，数量以乙方的订货为准。

第五条发货及运输方式

实行先汇款后发货的方式。运输车辆由乙方自行解决,甲方按照公司运费标准(按实际运输里程)给予运费补助,甲方送货免收运费。

第六条总经销权的变更与解除

乙方连续三个月达不到本合同第二条第一款规定的销售量时,作为乙方自动放弃总经销权,甲方可就地发展新的总经销商。

第七条甲方的权利义务

1.甲方变动产品包装,规格,促销方式和出厂价格应提前通知乙方。

2.乙方连续三个月达不到本合同第二条第一款规定的销售量时,作为乙方自动放弃总经销权,甲方可就地发展新的总经销商。

第八条乙方的权利义务

1.甲方变动产品包装,规格,促销方式和出厂价格并在规定期限内提前通知乙方后，乙方应根据市场实际需要解理和支持甲方的销售措施。

2.乙方应按甲方市场指导价格销售产品,不得把甲方产品低于双方约定的市场指导价带动其它产品的销售。

3.合同期不满一年(12个月),但销售额已经达到《年终累计奖励办法》规定标准时,乙方要求提前结算的可以提前结算,但不重复累计销售总额。

4.乙方同时享有甲方在本合同规定的上述地区代理其它产品销售的优先权(但乙方必须符合其它产品销售条件和要求)时才可代理销售其产品。

第九条保密

一方对因洗涤剂产品总经销而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十条补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十一条通知

1.本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2.前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本合同中列x的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

4.通知应采用书面形式。

第十二条不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十三条争议的解决

1.本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2.本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)将争议提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

第十四条生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。各方应在合同正本上加盖骑缝章。

第十五条附则

本合同—式\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)\_\_\_\_授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划)

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第四条价格、条件

一、价格

1.甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2.甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3.如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4.乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2.自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3.提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4.甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5.应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6.甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7.甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条乙方的责任

1.为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2.乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3.乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4.供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5.乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1.如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

2.如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议，或

3.如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇二十一**

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称

型号规格

数量

单价(元)

合计(元)

总金额(大写)

第二条包装：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期：自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

1.本合同生效后，甲方在\_\_\_个工作日内向乙方支付本合同总价的\_\_\_\_% 作为预付款;

2.甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1.乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2.在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

在合同履行期间，乙方延期交货、甲方延期付款，除双方协商同意免责外，均按未交付/未支付本合同价款日的\_\_\_\_%承担违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1.本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2.本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。

3.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方： 乙方：

**经销合同书 经销合同书中得定金能退不篇二十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%-60%的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2.违反保密义务，导致公司一般损失的;

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的;或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时;

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的;4.出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的;

6.违反保密义务，导致公司重大损失的;

7.未按公司质保规定进行质量保证的;

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效(需同时加盖骑缝印章)，具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿;由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料(营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件)，如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找