# 特约经销服务合同书(3篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-22

*随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。特约经销服务合同书篇一甲方：...*

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**特约经销服务合同书篇一**

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

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

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_\_\_市

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1.乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2.经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1.本合同有效期一年。

2.如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1.乙方需交纳经销权保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2.本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日）。

3.本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、首次进货额货款支付方式

五、供货及相关细则

1.合同供货价：按“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品供货目录所列价格或议定价格。

2.货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

3.供货期限

（1）首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内发出。

（2）以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

（3）发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、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.交货地点及运费

（1）合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）。

（2）甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6.验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1.为保障全国经销商利益，由甲方制订“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的公司限定价格。

2.宣传品及广告

（1）甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

（2）乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3.乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1.甲方权利

（1）对乙方的经营有咨询、督察权。

（2）对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2.甲方义务

（1）有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

（2）有对乙方提供全面服务支持的义务。

（3）有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

（4）有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3.乙方享有的权利

（1）对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4.乙方承担的义务

（1）有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

（2）对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

（3）不得经营假冒、侵权产品。

（4）及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

八、其他双方必须遵守的条款

1.甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2.解除合同后的有关条款。

**特约经销服务合同书篇二**

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

乙方（特约经销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

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

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

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

1.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2.分销区域、渠道和产品

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

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

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

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

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

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

3.乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

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

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

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

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

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

4.乙方的投资、人力资源

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

**特约经销服务合同书篇三**

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，乙方根据自已的需求向甲方订货，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 年 月 日止，期满后双方可另行签订。

第五条 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。

第六条 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)：

授权代表签字：

乙方(盖章)：

授权代表签字：

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