

# 2023年厂家对经销商合同的规定 厂家与经销商合同免费(大全5篇)

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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 厂家对经销商合同的规定篇一

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于\_\_\_\_\_套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

## 六、双方权利与义务

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，

二年免费保修，终身服务的售后服务。

5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

## 厂家对经销商合同的规定篇二

卖方：\_\_\_\_\_

二、质量 卖方提供的货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

三、交货方式、时间、地点 卖方须在本合同签订后\_\_\_\_\_日内交货，由买方到卖方公司所在地提货，当场交货。

四、验收 货物到达后，由卖方完成对的货物安装调试，由买方对货物的品种、质量、型号、数量进行检验，如发现货物的品种、质量、型号、数量与合同规定不符，买方有权拒绝接受。货物由买方验收合格并运走后，卖方不承担货物的品种、型号、数量与合同规定不符的责任。

五、货款支付 买方首交订货款(大写)\_\_\_\_\_ %货款(即人民币：\_\_\_\_\_圆整)。在卖方交货，并安装完毕，买方验收合格后，\_\_\_\_\_日内买方一次性支付全部余额(大写)：\_\_\_\_\_ %货款(即人民币：\_\_\_\_\_万圆整)。

六、售后服务 本合同所指的货物自验收合格之日起，按\_\_\_\_\_年内免费保修，具体实施办法见产品保修卡；如是硬件本身的故障，免费上门服务；如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一

定的服务费;送修免费。

七、违约责任 买方无正当理由拒收货物，如拒收货物对卖方造成损失，卖方有权追索。买方逾期付款，买方每日偿付卖方欠款总额百分之\_\_\_\_\_的滞纳金;卖方交货当时所交货物的品种、型号、数量、质量不符合合同规定标准的，买方有权拒收;卖方不履行售后服务的有关义务，对买方造成损失，买方有权追索。

八、争议解决 本合同发生争议产生的诉讼，由合同签订地人民法院受理。

九、合同生效 本合同一式两份， 卖方与买方各执一份。 合同自双方签字之日起生效， 购买日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

十、本合同未尽事宜，经买卖双方协商一致并按合同法有关规定处理。

买方：\_\_\_\_\_ (签章)

卖方：\_\_\_\_\_ (签章)

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 厂家对经销商合同的规定篇三

甲方： (一级经销商)

乙方： (二级经销商)

甲、乙双方为了加强合作，本着诚实信用、互利互惠、共同发展的原则，经有好协商，就乙方经销的甲方一级代理的华丰家具产品的销售事宜达成以下协议，以明确双方权利义务，

并共同遵守履行。

## 一、合作方式：

甲方指定乙方为其在 配送并销售本协议约定的二级经销商，甲方在乙方结算方式的基础上提供本公司产品。

## 二、销售地域/期限：

1. 乙方在双方约定的销售区域内销售本协议约定的产品，不得跨区销售(窜货)。
2. 经销期自 起至 。为维护市场销售秩序，避免恶性价格竞争，在本经销期限内乙方以不低于甲方所维护市场价销售。
3. 本协议约定的年限满后，乙方愿意继续合作，应该在本协议规定年限前1个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。

## 三、双方的权利和义务

1. 甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行售后服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。
2. 甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品。
3. 乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在专卖店出售。
4. 乙方在本协议第二条所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务(含批发业务)，不得跨地域经营。
5. 乙方有义务维护甲方产品形象，遵守销售守则，积极参加

甲方组织的培训，做市场推广工作。

6. 乙方作为甲方华丰产品的代理商，每年需完成40万元的销售额。

7. 如本协议终止，乙方在一年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。

8. 甲、乙双方若在合同期间，任何一方有特殊情况要求提前终止解决协议，应提前一个月通知对方。经双方协商后，办理解除加盟店相关手续、协议终止。乙方不得继续沿用华丰相关的品牌形象及加盟店授权书。同时甲方将向乙方收回品牌形象物品，以便甲方维护自己的企业品牌形象。

#### 四、价格

1. 甲方以每年年初发给乙方年度价格表作为价格确定的依据。如因市场引起价格调整，甲方应及时通知乙方，执行日以发出通知日为准。

2. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格后15天内以书面或传真方式通知乙方，新价格自甲方书面或传真送达乙方时生效。

#### 五、货款结算方式

1. 合同签订后7天内乙方向甲方支付 元合同履约金，合同期限届满，若不再续签合同则甲方把履约金退还乙方。

2. 乙方在预计发货前应以电汇、现金或其它双方议定的有效结算方式支付全部金额后，甲方才予以发货。

3. 甲乙双方的货款结算以提货单上金额和数量为依据，有出现数量或金额不符时，甲乙双方均有义务互相配合解决。

## 六、交货方式及损耗：

甲方负责将货物运送到乙方指定的地点并承担运输费用，甲方将货物运往乙方所在地的过程中造成破损或短少，乙方须于到货后七天内提出处理意见，由甲方核实后给予补偿；乙方需协助甲方办理缺损货物的索赔；乙方在自行储运、销售等环节中早场的破损缺失，由乙方自行负责。

## 七、退换货处理：

乙方不得以任何理由经营性退换货。如确因市场变化、批号趋老等原因需要换货的，须提前(书面形式)与甲方协商。在得到甲方(书面)认可后方可办理换货工作；因非质量因素而产生的退换货运费由乙方承担。

## 八、违约责任

如乙方违反本协议第三款3、4条时，甲方可停止供货，并收回代理地区的经销权。

九、甲乙双方如发生争执，可共同协商解决或递交甲方所在地人民法院。

十、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方： \_\_\_\_\_

年 月 日

## 厂家对经销商合同的规定篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《民法典》及有关法律，本着相互信任，互惠互利的原则，共同发展\_\_\_\_\_品牌系列厨卫产品，就乙方经销甲方\_\_\_\_\_品牌系列产品达成以下协议：

1、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_县开设（专卖店、专柜或专区等）销售甲方的\_\_\_\_\_品牌系列产品。

2、本协议有效期\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

3、乙方每次应在订单确认后的\_\_\_\_\_天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

4、乙方应按照甲方在本协议附件，品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

5、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

6、甲方提供乙方高质量的\_\_\_\_\_品牌系列产品。在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

7、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

8、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动；定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

9、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对\_\_\_\_\_品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前\_\_\_\_\_天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

10、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户和（或）甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

11、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训；定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

12、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

13、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

14、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

15、乙方不得自行仿制甲方产品或进货、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

16、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

17、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

18、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

19、如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

20、任何一方在本协议有效期内以及结束后\_\_\_\_\_年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

21、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额\_\_\_\_\_万元，每完成\_\_\_\_\_万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金\_\_\_\_\_万元。完成年度销售额，甲方按销售额的1%的比例给予奖励。超出销售额外按\_\_\_\_\_%的比例给予奖励。取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

## 22、违约条款

本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

- (1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。
- (2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。
- (3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失。
- (4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后\_\_\_\_\_天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起\_\_\_\_\_天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

## 23、免责条款

因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后\_\_\_\_\_天内告知另一

方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

不可抗力指：

(1) 政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2) “不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

24、争议解决：

本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用<sup>v</sup>法律。

因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后\_\_\_\_\_天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1) 仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则进行。

(2) 仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

25、协议的终止

本协议于下列任一情形出现时即终止：

- (1) 双方协商一致解除本协议。
- (2) 本合同期限届满，双方未续签的。
- (3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。
- (4) 一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。
- (5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

## 26、其它

双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以传真□e-mail□专人送达（包括特快专递）或挂号邮件的形式发送。

若通知及函件以传真形式送达，则应以传真传送记录所显示的确切时间为准；若以电子邮件形式送达，则电子邮件进入

收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达；若以专人送交形式送达（包括特快专递），按收件一方签收的时间为准；若以挂号邮件形式送达，以邮局所出具的收据为凭，自寄件时间起五个营业日为准。

本协议底部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签定的附件或备忘录补充，与本协议具有同等效力。

经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

本协议以中文本为基准文本，一式\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_份，经双方签字盖章后即行生效，具有同等法律效力。

甲方：

代表签字：

日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

代表签字：

日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 厂家对经销商合同的规定篇五

佛山市储贵陶瓷有限公司是一家个性化建材专业供应商，专业生产和经营各类材质马赛克单品（水晶、幻彩、贝壳、陶瓷、镀金、金线、石材、不锈钢等系列材质）、马赛克拼画、剪画等的个性化马赛克建材产品，以“时尚空间,个性价值”为经营理念,集合设计,研发,生产和服务为一体的综合性专业化建材公司，工厂地处于广东省佛山市南海区南庄镇溶洲工业区，较具竞争力的性价比价格、快速的交货期将产品发运到全国及世界各地。

佛山市储贵陶瓷有限公司产品花色品种多样，规格齐全，具有花色新颖、多姿多彩、自然、绿色环保等特点，产品广泛用于家庭装饰、办公室、泳池、学校、俱乐部、会所、桑拿、酒店、超市等公共环境的装饰。

佛山市储贵陶瓷有限公司的服务宗旨

佛山市储贵陶瓷有限公司的服务宗旨：依托丰富多样的产品和专业化的设计团队,我们为您的空间装饰需要提供丰富多彩的马赛克、马赛克拼画、剪画产品。既可以实现客户的构想，又可以主动为客户提供搭配设计，塑造出完整的个性空间。

第一. 佛山市储贵陶瓷有限公司

经销商资格的审定程序

一. 蓝海·晶瓷经销商要具备的条件

（一）有强烈的事业心、有良好的职业道德和商业道德，重合同、守信誉、实事求是、言行一致。

（二）具有一定的资金实力，有一定的规模营销场所，有稳定高素质的营销队伍。

（三）有丰富的建材销售经验和营销推广能力，有较强的竞争意识。