

2023年饮料批发经销合同版 经销合同(通用10篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇一

乙方：_____

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，应使受害的一方不承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

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。

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候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，其费用由甲方自行承担。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候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。

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇二

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：_____。

2、产品规格：_____。

3、产品零售价：_____。

4、产品代理价：_____。

5、产品首次货量：_____。

三、甲方的责权

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规____市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为_____件，年任务量_____件；能完成年任务量者，再奖励_____ %货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向_____人民法院提起诉讼。

十、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇三

乙方：_____

负责人：_____

第一条甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称_____产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营_____产品，该门店的规模、设施、设备

等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销_____产品，为一定区域范围内的消费者及_____业务人员服务。

第二条授权经销的期限为_____年。

第三条乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条授权经销商的地址为_____省(市)_____县(市、区)_____。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行_____产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为_____提供相关服务。

第五条甲方的权利与义务

1. 甲方有权要求乙方按甲方_____形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
2. 甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。
3. 甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。
4. 甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。
5. 甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6. 甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。
7. 在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。
8. 甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。
9. 甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。
10. 甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条乙方的权利与义务

1. 乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。
2. 乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。
3. 乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。
4. 乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。
5. 乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。
6. 乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。
7. 乙方不得转让授权经销资格。

8. 乙方有义务执行甲方制定的销售政策;有义务按甲方的销售规则进行产品销售;有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及《_____公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求,开展营业活动,对甲方开展的销售活动涉及乙方的,乙方有义务无条件配合。

第八条甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时,向乙方提供教育和培训,乙方应积极配合甲方的工作,参与教育及培训工作,认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性,甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《_____公司授权经销店运营手册》。

第十条乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象,营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自在公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品及其他非甲方提供的产品。

第十二条在授权期内,甲方交付乙方使用的所有设备和技术,乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失,乙方负责赔偿。

第十三条在授权期内,乙方违反甲方管理规定,侵犯甲方利益,甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失,甲方有权向乙方索赔。

第十四条在授权期内,对甲方提供给乙方的任何资料、文件

等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

第十五条本合同有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第十六条合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条本和同一式三份，乙方持一份，甲方持两份(总部、分公司各持一份)。

(盖公章) (盖公章)

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇四

法定代表人： 电话：

住 所：

乙方：

法定代表人： 电话：

住 所：

第一条 甲方权利和义务

1、甲方为乙方提供酒水的正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及酒厂公司的授权经销书)。

2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随

时向乙方提供酒水在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。

3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。

4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。

5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。

6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方协助乙方与生产厂家联络沟通共同解决。

第二条 乙方权利和义务

1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。

2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。

3、乙方承诺：如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自行解决。

4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，

不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。

6、乙方应积极配合甲方和厂家在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

第三条 销售产品的意向

乙方在双方合作期间约定销售甲方提供如下产品：

红酒类： 等洋酒系列品牌。

乙方：

年月日

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇五

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：_____。

2、产品规格：_____。

3、产品零售价：_____。

4、产品代理价：_____。

5、产品首次货量：_____。

三、甲方的责权

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规____市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为_____件，年任务量_____件；能完成年任务量者，再奖励_____%货。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向_____人民法院提起诉讼。

十、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇六

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

一. 甲方向乙方购买以下一批乳鸽。

规格：_____

数量：_____

单价：_____

二、甲方购买的乳鸽款, 总金额合计_____元(大写_____元整)。甲方购买的乳鸽运费总金

额合计_____元(大写_____元整)。

(2)乙方配合甲方挑选优质乳鸽品种后,甲方应预付_____款_____元(大写_____元整),乙方负责将_____安全装车。

(3)乙方将所买乳鸽送到甲方指定地点后,甲方将购买乳鸽余款全部付清后再卸车;余款金额合计_____元(大写_____元整)。如因甲方付款发生问题,延长卸货时间,所导致的任何损失,均由甲方全部负责。

四、甲方与乙方价格商议确定后,甲方则安排人员到甲方的基地购进。

五、乙方负责在运货之前,免费打防疫针,并分好群,所有疫苗费用由乙方承担。

六、甲方在装货时,乙方为其装车,提供一切服务,把货装上车后,乙方将安排饲养员货技术员,跟车运输,护送到需方的指定地点,提供饲养管理等技术。

七、甲方在饲养管理过程中遇到难题,乙方将提供技术指导。

八、甲方在出售物品时,乙方将免费为其提供买卖信息,市场价格,协助甲方创造出好的经济效益。

九、违约责任:

甲乙双方自签订日起生效后,如有任何一方违约,需赔偿对方购买款总金额的_____%作为违约金(不包含定金)。

十、解决合同纠纷的方式争议的解决:

甲乙双方因履行本合同,发生争议的,首先应友好协商解决,

协商不成的，双方约定由甲方指定签署地方法院管辖。

十一、其他约定

1、本合同需由甲乙双方签字(盖章)后生效。有效期从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2、本合同一式两份，双方各持一份，具有同等法律效力。

3、本合同未尽事宜，双方可在本合同达成的原则基础上以补充条款的方式明确。补充条款经甲乙双方签字(盖章)后与本合同具有同等的法律效力。

4、本合同传真有效。

甲方：_____乙方_____

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇七

乙方(买方)：_____

根据《xxx民法典》及有关法律、法规的规定，经双方协商一致签订本合同。

第一条花椒的基本情况

甲方向乙方提供花椒_____公斤，

第二条价格

1. 双方约定按以下第_____项执行：

(1) 价格按交(提)货日同品种花椒市场价格_____%执行。

(2) 双方约定价格：_____元/公斤。

2. 价格不得低于保护价_____元/公斤.

第三条付款方式及期限

第四条交货方式及期限双方约定按以下第_____项执行:

1. 合同签订后, 在签约地点当场交货。
2. 卖方于_____年__月__日送货到指定地点_____, 运费_____元由_____方承担。
4. 其他方式: _____

第五条质量标准

- 1、有机食品标准
- 2、绿色食品标准
- 3、无公害食品标准
- 4、兰州市无公害花椒质量标准

第六条验收

1. 买方应在花椒交付当日对花椒进行验收(农药残留的检测除外)。
3. 其他验收内容

第七条违约责任

1. 交付的花椒不符合第一、五条约定的, 买方有权要求减少价款、补足数量、换货或退货。

2. 一方迟延交货或支付货款的，每日按照迟延部分价款的_____ %向对方支付违约金. 迟延超过_____日的，对方有权解除合同并要求迟延方赔偿损失。

3. 其他违约责任_____

第八条合同争议的解决方式

1. 提交兰州仲裁委员会仲裁；

2. 依法向人民法院起诉。

第九条本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同正本一式_____份，买卖双方各执_____份，具有同等法律效力。

第十条其他约定事项：

甲方(签字)：_____乙方_____ (签字盖章)

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇八

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

一、合同宗旨：

为扩大 涛园门业 有限公司“ 涛园门业 ”品牌知名度，确保“ 涛园门业 ”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“ 涛园门业 ”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

二、保证条款

1、甲方保证为依法经营的法人。

2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

1、甲方授权乙方在省 市 县镇区域内加盟经销“涛园门业”系列产品。

2、本合同有效期从 20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为 万元；

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的30%，又未提出甲方认可的理由或改善措施，则甲方随时有权提前终止执行本合同，并收回相关授权文件及物品。

五、经营保证金：

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补！公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

六、订货及货款结算：

2、货款结算原则：现款现货，款到发货；

七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

九、乙方权利和义务：

- 1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。
- 2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册□pop□整体vi形象内的市场推广用品。
- 3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。
- 4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。
- 5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上下10%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。
- 6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。
- 7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

十、产品运输：

1. 乙方可自行提货。
2. 运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。
 1. 乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责

任。

2. 须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3. 质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4、因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励；情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，

保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的，但未能达成公司销售目标而中止合同的，甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满足单方面中止合同的，甲方有权扣除乙方20%的经营保证金，并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后，甲方立即收回授权牌，乙方应在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识，否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

十五、争议解决：

因合同履行发生争议的，双方应协商解决，协商不成时，双方可以同意申请仲裁或提起诉讼，由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

十六、合同生效：

本合同经甲乙双方签字，且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具同等法律效力。未尽事宜，双方另行协商补充合同，补充合同与正式合同具同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇九

乙方：_____

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

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。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。
2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。
3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要

求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

饮料批发经销合同版 经销合同优质篇十

甲方_____

地址_____

法人代表_____

电话_____

传真_____

开户银行 _____

帐号 _____

乙方 _____

地址 _____

法定代表人 _____

电话 _____

传真 _____

开户银行 _____

帐号 _____

第一条甲方授权乙方在下列范围内以批发商的名义从事销售：

1、批发商区域 _____

2、销售产品 _____

3、批发价格为人民币 _____ 元/吨（未含税），建议零售价为 _____ 元/吨。

4、有效期为 _____ 自 _____ 年 _____ 月 _____ 日至 _____ 年 _____ 月 _____ 日止），合同到期后经双方协商可续签新的批发商合同（在同等条件下乙方有优先续签合同权）。本批发商合同与授权书（授权编号 _____ 同时使用。

第二条乙方成为批发商的基本条件：

- 1、乙方须为合法存续的法人或具有完全民事权利和民事行为能力的个人，能够独立承担民事责任，并提交有效证件复印件（营业执照或个人有效身份证件）予以核实并存档。
- 2、有一定的经营、销售能力和经济实力，并提交一份市场计划可行性调查报告。
- 3、熟悉本行业务（车辆、发动机、船舶、柴油内燃机等），且须对产品及相关服务有一定的了解，具备提供相关服务的专业知识和技能，并熟悉甲方批发商制度、产品服务内容、具体业务流程等相关信息。甲方对乙方就上述各项内容进行审核确认，乙方必须按照甲方的授权委托的范围和内容，认真履行职责，维护双方的合法权益。

第三条乙方超越批发商权限实施的民事行为，与甲方无关，由乙方自行承担相关责任。乙方不履行职责或有其它违法行为给甲方造成损害的，应当赔偿甲方的实际损失。

第四条签订合同，乙方首次进货_____x□交付货款_____x元整。签订本协议第_____x个月起，乙方每季度必须完成的最低销售量为人民币_____x□且每季度保持有_____x%的增长，否则甲方有权撤销乙方的批发商权。合同签订后三个月内乙方须提交一份生产计划书，超出计划的订货需提前十天通知甲方以便安排生产。款到发货，如果由于甲方产品问题造成乙方无法供货给用户，甲方应负其引起的全部责任。

第五条本协议有效期内及协议终止或解除后，甲乙双方不得对外泄密代理价格。乙方承诺不得向与甲方构成竞争关系的相关企业提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息和资料，否则乙方承担所有法律责任。

第六条甲方提供相关部门检验合格报告、准予销售的各种条

件，以便乙方更顺利开展推广、销售工作。乙方在批发商权限区域内可作广告，广告中联系地址等可注明为乙方，费用由乙方承担。

第七条双方须严格遵守合同之精神，在有效期内，甲方保证产品不销售到乙方有经销合约的城市，确保乙方在当地的批发商地位；乙方保证不将产品销售到超越自己经销范围的其它地区，如有违反甲方随时取消乙方的代理资格，不退还保证金，并追究其法律责任。

第八条甲方不得在乙方区域内自己销售（乙方没有完成最低销售量或乙方违约除外），但对乙方长期不经营的区域，甲方有权收回代理且销售。乙方销售不得超出以上规定范围。乙方可以在自己的经营区域范围以内设立分销商，但不得超过规定区域设立分销商或代理商。如果乙方欲超出区域自己代理，必须经甲方同意，且与乙方签订新区的代理协议才能生效。如乙方委托第三方代理，由甲方与第三方签订代理协议书，否则乙方自行与第三方签订的代理协议无效。如果乙方的故意行为使销售超出规定区域，发生第三方投诉或造成第三方或者甲方损失，乙方应立即纠正，拒不纠正，造成损失者，应赔偿损失，情节严重者，取消代理资格且赔偿损失。

第九条一切因执行与本合同有关的争执，应由双方友好协商解决，如协商不能解决，可提交_____x仲裁委员会，由仲裁委员会终局裁决，对双方均有约束力，费用由败诉方承担。

第十条本合同自签订之日起，十天内乙方须将所有费用打到甲方公司帐户，否则甲方有权取消乙方批发商权力。

第十一条本协议壹式贰份，甲乙双方各执一份，双方签字时生效。

甲方（盖章□□_____x 乙方（盖章□□_____x

代表人□_____x 代表人□_____x