

# 数学教师工作心得体会感悟 高中数学老师个人教学工作心得总结(优秀5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。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。

## 调味品经销商合同实用篇一

乙方：\_\_\_\_\_

一、代理产品，区域，期限：

1. 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

2. 代理期限为\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

二、双方责任，权利：

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。

1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2. 乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面

同意。

4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

### 三、经销条件：

1. 乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_元以上。

2. 协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_\_\_元以上销售额。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

### 四、产品质量及售后服务：

1. 甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2. 甲方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

### 五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

## 六、运输方式，交货地点，付款方式：

1. 交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额以该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

## 七、违约责任：

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

## 八、其它：

1. 因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

2. 本协议从签字盖章之日起生效。

3. 本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字): \_\_\_\_\_ 代表(签字): \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_ 地址: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_ 电话: \_\_\_\_\_

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

## 调味品经销商合同实用篇二

区域代理制的推出,推动了市场的发展,你知道区域代理商合同是怎样的吗?以下是本站小编为大家整理的区域代理商合同范文,欢迎阅读。

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,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.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

二.甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在地区的独家经销商。

三.合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1: 乙方全年销售额

标的额2: 乙方首批进货额

## 2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

## 四. 供货价格详见合同附件

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户
2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。
3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。
4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。
5. 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的串货费用全部由甲方承担。

## 五. 双方的权利、义务承担

### 1. 甲方的权利

- 1.1 对乙方的经营有查询、监督权。
- 1.2 甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

### 2. 甲方的义务

- 2.1 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。
- 2.2 有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。

2.3 甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。

2.4 甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。

2.5 甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。

2.6 甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。

2.7 为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为(恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为)需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。

2.8 为乙方提供产品上市所需要的相关资料 and 文件。

### 3. 乙方的权利

3.1 有在合同规定范围内的自主经营权。

3.2 对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

### 4. 乙方的义务

4.1 乙方提供二证一照(营业执照、税务登记证、医疗器械许可证)。

4.2乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

4.3乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

4.4 乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

4.5如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确认属实后及时调换。

4.6乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

4.7乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

4.8 乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

4.9乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

## 六. 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前1个月内书

面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

七. 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 违约责任：双方同意本合同全部条款。如有违约，按国家有关法律法规解决。

十. 解决争议的方式：

1. 甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

3. 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

## 第一章 术语解释

第1条 地区总代理商：具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产

品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条 县、镇级经销商:乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条 窜货:乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条 旺季:每年农历春节 前三个月和春节后二个月。区域代理商合同。

第5条 侵权产品:侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第7条 货款结算方式:现款现货。

第8条 提货方式:自提。

第9条 供货价格:供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务,保证a公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条 乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。区域代理商合同。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场,一经查实,甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条 退换商品:乙方在商品销售过程中,如有故障机需要调换,必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全,否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后,方可调换。如有滞销机,可以在规定的时间内(原则上:自进货起3个月内)向甲方申请调换,具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

## 第二章 权利和义务

第12条 甲方享有如下权利：

- 3、销售区域的划分及确定代理产品类别；
- 4、产品价格的决定；
- 5、企业形象设计及产品广告形式的决定；
- 6、审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的活动中所需经费；
- 7、区域营销模式的决定。

共2页，当前第1页12

### 调味品经销商合同实用篇三

- 1、寄售人将不断地把\_\_\_\_\_（货物）运交给代售人代售。货物价格为市场cif市价，约隔90天运交一次。
- 2、代售人在征得寄售人对价格、条款等到同意之后，必须尽力以最好价格出售寄售商品。
- 3、开始阶段，每次船运货物的价格不得超过\_\_\_\_\_美元，代售人未偿付的货款不能超过\_\_\_\_\_美元。
- 4、寄售人对赊销造成的坏账不负任何责任，代售人在任何时候均负有支付寄售人货款的义务。
- 5、代售人将接受寄售人开立的以代售人为付款人的90天远期汇票，年利\_\_\_\_\_%。
- 6、代售人以签字信托收据从寄售人银行换取包括提单在内的

装运单据。

7、寄售人负担货物售出之前的保险费和仓储费。

8、寄售人必须遵守\_\_\_\_\_政府的规章。

9、本协议英文正本两份，双方各持一份。

双方确认上述内容，并于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日  
日签字立约，以资证明。

寄售人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

代售人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 调味品经销商合同实用篇四

本文目录

1. 经销商合同范本
2. 特约经销商合同书
3. 特约经销商合同样本
4. 产品特约经销商合同

甲方：浙江省杭州市庄侃内衣制造有限公司

地址：浙江省杭州市小河路252号

为了规范运作庄侃内衣连锁专卖体制，构架厂商互惠双赢的事业平台，甲、乙双方经慎重考察、认真磋商，本着平等互

利、诚信合作的原则，就庄侃系列产品在 \_\_\_\_\_ 省(自治区) \_\_\_\_\_ 市(地区) \_\_\_\_\_ (县)的试营业经销事宜，签订如下合同条款，以资共同信守。

## 一、 甲方权利

1、甲方将庄侃系列产品在 \_\_\_\_\_ 省(自治区) \_\_\_\_\_ 市(地区) \_\_\_\_\_ (县)的试营业经销权授予乙方，并收取乙方合同保证金rmb \_\_\_\_\_ 元，(保证金是双方合作期内对市场规范运作的约束性质押金。)

2、在乙方经营过程中，不得出现下列市场违规行为：

(1) 销售除甲方产品以外的其他任何产品： \_\_\_\_\_ (包括与甲方相似、相同或 \_\_\_\_\_ 仿冒的产品)

(2) 乱做批发引发的地区窜货行为；

(3) 擅自降价或随意调整价格。

否则，甲方将视具体情况予以相应经济处罚，严重者甲方将单方面取消乙方试 营业经销权，并拒绝退还合同保证金，乙方不得有异议。

3、乙方在本合同期间，若达到公司规定的总经销商标准，甲方将直接授予乙方该市的总经销商权。

4、若乙方成为市总经销商，需与我公司及其分销商签订三方合同，并负责分销商的货源供应及日常管理。

5、在乙方未取得市级总经销权前，甲方有权在该市再发展其他

## 二、甲方的义务

1、甲方应积极协助乙方做好本市区域形象店店铺装修的指导工作，并提供相关的店面装修图纸、参考照片、店内广告图片，装修费用由乙方承担。

2、甲方负责物流过程中的运输责任，运输费用由乙方承担，中途如发生短货或丢失问题，甲方应及时查证和追究有关承运方的责任，并及时补货给乙方。

3、合同签订后，甲方允许乙方首批进货可在1个月内进行调换，以后进货乙方应根据市场需求，认真填写订货单，如需调换，则只能是同个品种的颜色及尺寸可进行相互调换，不同品种不予调换。如发现产品质量问题，乙方应立即与甲方联系，经检验确系在生产过程中(而非在销售过程中或消费者穿着不当)所造成的，甲方应予以调换。合同期后，若乙方不想再经销的，剩余质量完好的货物，甲方按进货价的7折进行退货处理。

4、在本市场区域内如发生窜货等市场违规行为，乙方应及时与甲方协商，并共同调查核实后，由甲方对相关责任方进行处罚，以保障乙方经销权益。

5、甲方有义务对乙方本市区域市场的拓展、管理、品牌宣传工作进行必要的协助与指导。并向乙方提供公司统一的广告宣传必须的文资料、图片、产品画册、影视光盘等。

## 三、乙方权利与义务

合同期满后，经查乙方在合同期内如无市场违规行为，甲方不得以任何形式拖欠乙方合同保证金。

乙方应按照甲方规定的营销模式，对本市市场进行规范运作和管理，并自觉遵守《庄侃内衣经销商管理制度》。

1、乙方应经常、定期向甲方提供市场终端经营销售情况，并每周三将本区域市场上月销售数据、库存状况、市场信息按《销售报表》相关内容据实填报传真给甲方。

2、乙方有权在本市发展终端试营业经销商，但须与甲方签订三方合同，否则甲方不予承认并保留追究乙方一切由此而造成不良后果的权力的权利。

3、乙方如将本区域市场试营业经销权转让第三方，须经甲方许可并办理正规转让手续，否则甲方不予承认。

#### 四、 各级经销商全国统一配货价及终端零售

经销商合同范本[2] | 返回目录

特约经销商合同书

特约经销商合同书

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、合作方式：甲方向乙方供货，并指定乙方为\_\_\_\_\_（地区）特约经销商。

二、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_元，月销售任务为\_\_\_\_\_元。

三、乙方应做出完善的市场拓展计划书交予甲方，并严格遵照计划书开展业务。

1. 乙方至少有一个专卖店。
2. 甲方为乙方提供产品宣传彩页，但收取成本费。

#### 四、产品供应与验收

1. 甲方为乙方按时按量供给商品。
2. 甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。拿货价格为全国统一零售价的\_\_\_\_\_折。
3. 乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。（紧急订货及双方签定合同半年内除外）
4. 乙方应保证合理的安全库存量为\_\_\_\_\_pc□否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。
5. 甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。外地客户甲方负责发送到乙方当地货运站（运费由乙方承担）。
6. 乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后\_\_\_\_\_小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

#### 五、付款方式

1. 正常订单甲方款到后发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。
2. 乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

## 六、退换货

1. 由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。
2. 由于产品不适合当地文化出现滞销，首次订货在\_\_\_\_\_个月内，容许退\_\_\_\_\_%，\_\_\_\_\_个月后提出申请的，扣除所退货款的30%。以后补货如有滞销提出退换申请的，扣除所退货款的\_\_\_\_\_%。
3. 乙方在每批退换货时，需提前\_\_\_\_\_天书面通知甲方，并收到甲方负责人签确认的书面回执后方可进行操作，否则甲方有权拒收。

七、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1. 乙方无特殊原因连续二个月不订货。
2. 乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。
3. 乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。
4. 乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。
5. 乙方有损甲方品牌形象的行为。
6. 乙方未遵守甲方的经销商制度，搞恶性竞争等行为。

八、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

九、合同有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同

续约。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

特约经销商合同书

特约经销商合同书

经销商合同范本（3） | 返回目录

甲方：生物工程有限公司

乙方：

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

第一条：经销内容

一、甲方向乙方提供本公司所生产的茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

第二条：经销区域

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

第三条：销售目标

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元（大写）。

月份2345678910

本月销售占全年销售比例

目标（万元）

季度目标（万元）

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

第四条：销售价格

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。（单位：元/箱每箱15瓶）

银杏绿茶500ml27303233/3537.53元/瓶

银杏乌龙茶500ml27303233/3537.53元/瓶

冰红茶500ml27303233/3537.53元/瓶

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

第五条：付款及交货

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方

所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

## 二、交货

1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于箱，并详细填写《生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

## 第六条：有关销售约定

### 1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货（调换品种），经甲方总部批准后执行（换货所发生的运费由乙方承担）。

### 2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

经销商可享受半年和年底两次返利（乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2%）。

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

## 第七条：双方权力、义务

### 一、甲方

- 1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。
- 2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。
- 3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。
- 4、甲方保证依约履行供货。
- 5、乙方所在地的甲方分公司（包括分公司管理人员及员工）没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺（包括口头或书面形式），甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。
- 6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%。
- 7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。
- 8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。
- 9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。（方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。）

### 二、乙方

- 1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。
- 2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。
- 3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。
- 4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失（包括不可抗力）由乙方自行承担。
- 5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。
- 6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《生物工程有公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。
- 7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。
- 8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线010-68682786进行投诉。
- 9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议

及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

## 第八条：合同的变更与解除

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

- 1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。
- 2、甲、乙双方协商中止合同。
- 3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

## 第九条：争议

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

## 第十条：未尽事宜

双方协商后以书面形式确定，经双方签盖章后与本合同具有同等法律效力。

第十一条：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

第十二条：本合同自年月日至年月日止，自签

盖章之日起生效。

第十三条：其它约定

## 第十四条：其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

(1) 《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

(2) 《生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

(3) 《生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：生物工程有限公司乙方：

法定代表：法定代表：

委托代理人：委托代理人：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

合同签定日期：年月日

经销商合同范本（4） | 返回目录

编号： \_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

身份证：\_\_\_\_\_

### 一、特约经销区域

甲方委托乙方在本合同有效期内为\_\_\_\_\_牌增高皮鞋系列产品特约经销商，并出具特许经营协议，乙方接受这一委托。

### 二、乙方销售提成政策

高档精品，销售价为每双\_\_\_\_\_元以上，甲方向乙方的提成\_\_\_\_\_元/双。

高档产品，销售价为每双\_\_\_\_\_元，甲方向乙方的提成\_\_\_\_\_元/双。

普及产品，销售价为每双\_\_\_\_\_元以下，甲方向乙方的提成\_\_\_\_\_元/双。

### 三、销售计划数

特约经销商年销售量不应低于\_\_\_\_\_双，根据乙方所辖地区的实际情况，经协商甲方同意乙方的年销售量为\_\_\_\_\_双。

### 四、款项结算

款到发货，汇款按甲方指定帐户或现金结算。

### 五、交（提）货办法/运输方法/地点及费用承担

乙方委托甲方代办托运。运输方式及到货地点由乙方选择，



## 十、经济责任

双方在执行合同中如有违约行为，按照《合同法》有关条款处罚。

## 十一、附则

1. 本合同依法签定，具有法律效力，双方必须全面履行。
2. 双方在执行合同中发生纠纷，应主动协商解决。
3. 本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。
4. 本合同一式二份，双方各持一份，具有同等法律效力。
5. 其他未尽事宜，由双方另定协商。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

## 调味品经销商合同实用篇五

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

## 一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方( ) \_\_\_\_\_ 区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

## 二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于 \_\_\_\_\_。

## 三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

#### 四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

#### 五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

#### 六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

#### 七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品

通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 调味品经销商合同实用篇六

乙方：\_\_\_\_\_

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：

品名

规格

零售价

代理价

首次货量

盒/件

元/盒（件）

元/盒（件）

元/盒（件）

### 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冲货问题。
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. 为严格规范市场, 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, 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, 并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。
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5%货款。

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(一次性提货200件以上),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。

九、如发生争执,由双方协商解决,如协商不成,按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份,甲乙双方各执壹份,双方签字盖章后方可生效。有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

## 调味品经销商合同实用篇七

### 第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

### 第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_市场的全权代理,应收集信息,争取用户,尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

#### 第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

#### 第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付贷款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

#### 第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

#### 第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

#### 第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

## 第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

## 第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

## 第十一条 工业产权的侵犯

代理人应观察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

## 第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

## 第十三条 向代理人不断提供信息

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将

产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

#### 第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通及工资，制造商提供食宿。

#### 第十五条 佣金额

代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣

\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣

#### 第十六条 平分佣金

#### 第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

#### 第十八条 计算佣金的方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开发票。

#### 第十九条 佣金的索取权

#### 第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关商榷。佣金应在30天内支付佣金。

## 第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

## 第二十二条 排除其他报酬

## 第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效，协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

## 第二十四条 提前终止

如第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议。除非遵照适用的\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

## 第二十五条 文件的归还

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

## 第二十六条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商批示退回，费用由制造商负担。

## 第二十七条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

## 第二十八条 赔偿

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

## 第二十九条适用法律

本协议适用于制造商总部\_\_\_\_\_所在国之现行法律。

## 第三十条仲裁

固执行本协议而发生的任何争执应根据\_\_\_\_\_的法律\_\_\_\_\_仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

## 第三十一条变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

## 第三十二条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

## 第三十三条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

## 第三十四条 无效条款

# 调味品经销商合同实用篇八

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销的时效期限：从合同签订之日起 年内，即 年 月 日起 到 年 月 日止。

(4) 乙方总代理销的区域：

乙方代理销甲方规定的酒系列。

(5) 乙方有权对甲方的工作（销、市场、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方

产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种，例如：营业执照、国、地税务登记（副本）、注册商标复印件等（上述复印件应加盖甲方公章）作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的前、中、后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

(3) 甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销的营业额支付违约金，如

造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（4）在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（5）甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）

（6）根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时（只调低不调高），按乙方实际库存数适当返还差价。

（9）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（10）如因甲方产品在销地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

（11）确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

（1）甲方以后推出新产品（以甲方公布为准）时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格（总代理价 %）一次性购买每品牌不超过、总金额不超过 万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销金额度的，不享受 此项待遇。

（2）甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销价格制定本地区的批发和零 价格。

(3) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(1) 本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行 原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过 万元以上时应提前天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实

际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由 方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(1) 具体的 前、 后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的 %以内，外包括包装与产品外观的损坏。

1、乙方在 区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣 页、按实际布点数量提供海报、宣传册。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利（用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子），该部分数量不超过每季度总销量的 %。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定（一般不超过）。

乙方：

日期：

## 调味品经销商合同实用篇九

一、乙方接受甲方的委托，指派律师\_\_\_\_\_为甲方第\_\_\_\_\_审代理人。

甲方委托乙方代理权限是：

二、律师必须根据事实和法律参加诉讼活动，认真负责地履行律师的职责，维护委托人的合法权益。

三、根据国家《关于业务收费标准》的规定，甲方向乙方支付代理费\_\_\_\_\_元，标的费\_\_\_\_\_元。

四、乙方为本案调查、出庭所需差旅费，按国家规定标准全部由甲方负担。甲方向乙方支付差旅费\_\_\_\_\_元。

五、甲方必须真实地向律师叙述案情，提供证据。在接受委托后，如发现甲方担造事实，弄虚作假，乙方有权终止代理，依本合同所收费用不予退还。

六、如乙方无故终止合同，代理费和标的费应全部退还甲方；如甲方无故终止合同，代理费和标的费不予退还。

七、如一方要求变更本合同条款需另行协议。

八、本合同经甲乙双方或其代表人签字(或盖章)生效。

九、本合同有效期限：自签订之日起至本案终结止(判决、调解、案外和解、撤诉及调查结案)。

十、本合同一式两份，双方各持一份。