

2023年经销折扣合同(模板10篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

经销折扣合同篇一

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。

三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

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。

四、加盟经销商销售目标：

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。

3、本合同期内，乙方可在授权区域内以各种形式，按甲方全国统一的标准建立

五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金 万元；

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。

2、如乙方出现严重经营亏损、或因有重大债务无法正常经营、或因违法经营被政府部门下令停业整顿、或被吊销营业执照及与经营有关的其它证照、或未达到甲方合同要求，甲方有权单方面终止本合同：

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。
3. 如乙方无指定运输单位，则由甲方代办运输、乙方承担运费，乙方及时对货物进行验收、并将确认单返回或者在收到

货物后电告甲方、如有误差、须于当日之内电话通知甲方核查、否则视为无效。 十一、产品售后：

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)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签
字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

经销折扣合同篇二

合同编号：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平
等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙
双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致

的经济损失。

一、合同期限：

- 1、本合同签署有效期自 年 月 日至 年 月 日，其中前 个月为试销期。
- 2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

- 1、甲方授权乙方经销甲方白酒系列产品。
- 2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

- 1、价格按甲方统一价执行（ 价格表附合同 ）。
- 2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
- 3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 天通知乙方。

四、结算方式

- 1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
- 2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
- 3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

- 1、乙方首批货款在本合同签订之日起 日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
- 2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利息计算。

六、市场操作要求：

- 1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店、酒楼 家。
- 2、乙方在经销期内必须完成销售任务 万元人民币(按实际回款额计算)，月度销售比例及任务如下：
- 3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。
- 4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。
- 5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 元/件— 元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。
- 6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。
- 7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任：

- 1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。
- 2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。
- 3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
- 4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
- 5、及时兑现合同约定的政策支持。
- 6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定：

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策：

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定：

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定：

- 1、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。
- 2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在 万元以上。
- 3、甲方每月对乙方的考核截止日为当月的 日。
- 4、乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方 元/家的违约金。

十二、解约手续：

- 1、在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。
- 2、在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。
- 3、若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价 % 的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。
- 4、解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

十四、其它：

甲 方： 乙 方：

年 月 日

经销折扣合同篇三

甲方：(以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，本着坦诚合作、利益共享、风险共担的原则、就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，甲乙双方达成如下协议：代理商应当具备的条件：

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为_____省_____

市(区)_____县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在_____年____月____日至_____年____月____日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件
- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技术指导。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

第四条、乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到_____万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次_____万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。

- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。（市场指导价见产品价格表）
- 6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。
- 7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。
- 8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。
- 9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。
- 10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。
- 11、未经允许，不准私自转让经销商资格

第五条、产品价格及货款支付

- 1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。
- 2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，（因自然灾害天气，不可抗拒因素除外）产品运费由乙方承担。
- 3 退、换货保障

(1) 一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。(外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符)。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，(折旧机器不含往返运费)。

(5) 在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方；若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于_____万元的产品；第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

第七条、甲、乙双方责任界定

1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。

2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。

3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。

4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。

5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。

6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后将对方商业机密泄露给第三人。

第八条、广告支持

1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。

2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易

拉宝、展架等广告宣传品。

第九条、经销商的义务

- 1、乙方应按年度销售任务保证每月的销售任务，甲方给予乙方三个月的试销期，若三个月内乙方无一定的销售额，甲方可按实际情况收回乙方的经销权。
- 2、在本合同期间，乙方有责任如实汇报单月的库存状况，市场销售状况等。
- 3、维护甲方产品品牌形象，积极配合甲方的产品宣传推广工作。
- 4、严格按照甲方规定的价格体系，在辖区内销售甲方产品
- 5、在规定的区域市场内销售，不得跨区域经营，更不能冲货，窜货。
- 6、乙方要单独或与其它公司推广甲方形象、产品宣传、广告、展销会等促销活动必须征得甲方同意后方可实施。
- 7、乙方样品陈列展示应摆放在最为显眼的地方，并且尽可能地将产品集中展示，以利于产品的推广。
- 8、乙方在展示厅，推广产品时应保持产品的清洁，完整性。
- 9、乙方在销售推广过程中的任何时候，不得说有损于“绿磁”品牌或绿磁科技公司的言辞。
- 10、乙方有以下情况之一，甲方有权收回乙方的经销权：
 - a.乙方出现恶意冲货，窜货现象。

b.乙方在经营过程中，严重违反甲方的价格体系出现随意升、降价等现象。

c.乙方在经营过程中出现严重滞销现象，而又不愿接受甲方的正确指导，不配合甲方工作人员的工作。

d.乙方严重损害甲方产品的品牌，公司形象。

e.合同到期后乙方不再经销甲方产品。

第十条 销售合作

1、甲方对乙方销售进行如下帮助：

a.提供各种促销合作支持。

b.提供产品使用技术支持。

c.乙方根据当地市场销售状况，可提出有利于甲乙双方共同推广企业形象和经销产品销售的建议和一些实施方案(如促销建议，展销会活动，技术交流会等)。经双方协商后，甲方可提供技术，销售人员及相关资料的支持，甲方派出的培训，市场推广人员的食宿及交通等相关费用由乙方承担。

2、乙方对甲方提供如下帮助

a.提供当地市场的销售建议，产品改良建议

b.乙方提供培训场地，供甲方销售顾问对乙方的销售人员进行销售培训。

c.乙方在合同期间，有义务维护甲方的商品形象和企业形象，并有责任做好售后服务

第十一条 限制竞争

- 1、甲方保证在与乙方的协议期内，不支持任何第三人在乙方销售区域内脱离乙方从事经销或直销活动。
- 2、乙方保证在合同期内，不以任何方式限制或妨碍甲方与其他第三人在乙方经销区域之外订立并履行同类合同。

第十二条 盘点

- 1、乙方要定期进行库存盘点，并及时将销售月报表传递给甲方。
- 2、甲方若认为乙方的盘点和销售报表有错误及遗漏的地方，应及时通知乙方，并提出改正劝告。
- 3、如遇前项情况，甲方可与乙方一同进行盘点工作，以保证结果的准确性。

第十三条 契约(协议)的解除

- 1、甲方和乙方中任何一方违反本契约的某项条款，另一方有权直接解除本协议。
- 2、下列任何情况出现时，甲方可直接解除本协议，或依据本协议，暂时终止与乙方的代理关系：
 - a.乙方的收益水平，经营能力和资产状况明显恶化，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。
 - b.乙方就经销甲方产品的销售额持续下降的情况下，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。
 - c.乙方宣告破产或被查封时。

d.乙方违反本协议的经销范围而导致的冲货，窜货现象，甲方一经查实，可有权立即与乙方解除代理关系，并保留相关的诉讼权利。

e.代理关系解除后，本协议立即失效。

第十四条、协议的变更

1、本协议如无甲方的许可，不得进行变更。

2、本合同附件和正本效率相同。

第十五条 争议事项

本协议所列条款如有异议，或存在本协议未列事项，双方应本着积极坦诚的态度协商解决。

第十六条 诉讼

如甲乙双方对争议事项无法友好的协商解决，可向广东省珠海市中级人民法院提出诉讼，寻求法律支持。

本协议一式两份，在双方盖章签字后生效，甲乙双方各保存一份

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

经销折扣合同篇四

合同编号：

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

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。

甲方（签章）： 签订日期： _____年____月____日 签约地址：

乙方（签章）： 签订日期： _____年____月____日 签约地址：

经销折扣合同篇五

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，在诚信平等、互惠互利、共同发展的基础上，整合双方的优势资源，现就双方共同开拓甲方“系列产品”的销售市场事宜达成协议如下：

第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售（乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权）。

指定产品： 系列。

系列代理区域为：。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款，则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“系列”的名义从事“系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签订合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“系列”产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时，甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下，乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

2.5 乙方的权利：

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款，经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善，乙方可立即以书面形式解除本协议并追究甲方责任。

2.6 乙方的责任：

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后30日内，组建不少于人的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应严格按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售，不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系，如需

调整价格应以甲方正式行文通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量，确保万元以上的产品库存，防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2 市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。

3.1.3 若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品；在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成

的客观延误)原因导致的甲方延误交货,甲方不承担责任,但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单,甲方应与乙方沟通,协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用,到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 乙方提货时,货物破损低于3%为正常运输破损,损失部分由乙方自行承担,如货物破损超出3%,应凭相关部门和保险公司有效证明文件3日内书面通知甲方,甲方协助乙方进行索赔或重新补发货,超过5日以上视为乙方无异议。

5.6 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方,并详细列明所收货物品项、数量及金额,收货后三日内未通知甲方,视为乙方收货正确。

第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内,甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式,即乙方订货必须先付清全部货款,甲方在确认收到乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式,将货款付到甲方指定的银行帐户。

第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、公司名称等一切知识产权,均属甲方所有,虽有本协议签订,但甲方并未授权乙方使用甲方商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权,除非甲方书面许可,乙方不得擅自使用,否则,将承担因侵权而导致的一切法律后果。

第八章 签名及盖章

8.1 本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定,均应为书面形式并由甲、乙双方法定代表人或其授权人签署,并加盖合同专用章或公章,否则,该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以本协议为准,甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果,甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本协议约定事项的依据,若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时,任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为,甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时,按此协议进行运作;将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

第九章 法律效力

9.1 本协议书有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

9.2 本协议经双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本协议生效后,将取代协议生效前的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类协议和约定。

9.3 若有未尽事宜,甲、乙双方协商形成协议补充协议,具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议,双方应协商解决,协商不成,争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

经销折扣合同篇六

卖方： _____

买方： _____

为保护买卖双方的合法权益，买卖双方根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，一致同意签订本合同，共同遵守。

一、货物的名称、数量及价格：见附件

二、质量要求和技术标准：

参照ibm公司的相关产品技术标准

三、接货单位(人)：

卖方指定本合同项下的货物的接货单位为： _____

地址： _____

五、交货的时间及地点、方式及相关费用的承担：

1、交货时间： _____

2、交货地点： _____

3、运输费用：由 方承担

六、合同总金额□_____rmb.

合同总金额为人民币□_____rmb.

七、付款方式和付款期限

交货当日内，买方向卖方支付全部合同金额即□_____rmb.

八、货物的验收；

自产品交货后三日内，买方应依照双方在本合同中约定的质量要求和技术标准，对产品的质量进行验收。验收不合格的，应即向卖方提出书面异议，并在提出书面异议后三日内向卖方提供有关技术部门的检测报告。卖方应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。在产品交付后三日内，卖方未收到异议或虽收到异议但未在指定期限内收到检测报告的，视为产品通过验收。

九、接收与异议：

如买方指定由接货单位(人)接收货物，则买方同意对接货单位提出的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

采用送货上门和自提方式交货的，在交付产品时，接货单位(人)应对产品品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行检查；对于符合合同规定的，接货单位(人)应当签收。对于不符合合同规定的产品，买方可以拒收，并书面说明拒收的理由。对于以送货上门方式交货，买方依照约定拒收的产品，需要由买方保管的，买方应负责保管。

采用代办托运方式交货的，买方对产品、规格型号、数量有异议的，应自产品运到之日起日内，以书面形式向卖方提出。

买方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得

提出异议。

上述拒收或异议属于卖方责任的，由卖方负责更换或补齐。

十、合同的生效和变更：

本合同自双方签字盖章时生效，在合同执行期内，买卖双方均不得随意变更或解除合同，如一方确需变更合同，需经另一方书面同意，并就变更事项达成一致意见，方可变更。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定，继续履行，否则视为违约。

十三、争议的解决：

在执行本合同过程中，双方如若发生争议，应先协商解决，协商不成时，任意一方均可向卖方所在地人民法院提起诉讼。

十四、其他：

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金及各种经济损失，应当在明确责任后十日内支付给对方，否则按逾期付款处理。

本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

_____年___月___日 _____年___月___日

经销折扣合同篇七

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。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下_____。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的_____公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4 甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持_____之三最：

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3) 最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量有任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至____年____月____日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至____年____月____日。自____年____月____日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15. 争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

经销折扣合同篇八

采购方：百联超市（以下简称）

注册地址：

营业执照号码：

联系人： 邮编：

供应商：

注册地址（或住址）：

营业执照号码（或身份证号码）：

联系人： 邮编：

鉴于百联超市承诺，其拥有充分的权利和权限与供应商达成本合同。供应商承诺，其拥有充分的权利和权限和能力与供应商达成本合同。

据此，双方经友好协商，现达成协议如下：

第一章全部交易文件

第一条全部交易文件

双方确认，本合同、采购条件、订单、以及双方达成的书面协议构成供应采购交易的全部法律文件并对双方均有约束力。

供应商提出的任何与本合同条款有矛盾的要求，必须经百联超市以加盖公章的形式明确书面同意，否则不产生约束力。百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家除以加盖公章的形式书面同意的任何行为（包括其已知供应商提出了对立或背离本合同条款和条件的要求但还是接受供应商任何货物和/或服务的行为）均不表示百联超市已经同意了供应商的该要求。如发生上述情况，双方仍应按照本合同中的相应条款和条件规定执行。

第二条本框架合同

双方承认，本合同应为确立双方在中国境地内就任何货物和/或服务达成的供应采购关系中权利及义务的基本法律文件。

第三条 采购条件

双方进一步承认，在百联超市与供应商依据本合同进行任何交易前，双方应详细讨论供应商将提供的货物和/或服务，并针对某些具体问题在采购条件中达成一致。

对采购条件达成一致后应由双方签字确认。采购条件可以由双方根据实际情况的变化而不时地进行修改，但该修改也必须有双方签字确认。

第四条 订单

除本合同以及采购条件外，百联超市与供应商之间的每个具体交易应以订单的形式完成。

第二章 采购和供货

第五条 货物或/和服务登记

通常情况下，在依据本合同进行交易之前，供应商与百联超市协商并在百联超市登记其将向百联超市提供的货物或/和服务。

通常情况下，按上述规定登记后，百联超市应当优先从已登记货物或/和服务中向供应商订购，且供应商只应向百联超市供应已登记的货物。

供应商货物或/和服务登记为要约，百联超市一经向供应商发出订单视为承诺。

第六条 订货和接受

本合同项下的每一具体交易中，应由百联超市向供应商发出订单采购货物或要求服务。

本合同项下的订单均应以书面形式出具并应以信函、传真、电子邮件或双方确认的方式发至供应商在本合同中指定的地址（如供应商变更地址，应及时以书面形式通知**）后即视为有效订单。

有效订单一经按款规定发给供应商即应视为供应商收到，供应商在收到有效订单后无须予以确认。

如收到无效订单（即供应商无法按订单要求供货），供应商应拒绝供货，同时应于一个工作日向百联超市按照其在本合同中指定的地址发出书面通知，该书面通知包括以信函、传真、电子邮件或双方确认的方式。

如收到订单并认为无法按照该订单的规定供货，供应商可拒绝供货，但应于一个工作日内按照款的规定通知。但若在订单发出后一个工作日内没有收到供应商的上述通知，该订单即成为有效订单。

百联超市有权根据每一具体交易内容对订单样本进行必要的改动或补充，从而形成实际供货的订单。供应商应依据百联超市发出的每一具体交易实际采购的订单进行供货。

第七条 不中断供应

供应商应就双方商定的某种货物保持足够库存，以确保百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家对该货物的必要销售量。除非双方另有约定，上述“足够库存”应相当于根据前三个月百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家对该货物的平均销售量确定的相当于八个星期销售量的货物数量。

如供应商违反本条约定引起无法及时、全面、实际供货，供应商应向百联超市支付相当于违反的每份订单的全部购买金额百分之十（10%）的违约金。如该违约金不足以弥补百联超市由此蒙受的损失，供应商还应承担赔偿。******有权自应付款项中直接予以扣除上述违约金和赔偿金。如应付款项不足以支付上述违约金和赔偿金，供应商应在七日内补足。

为保证依据本合同对百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家的供应不间断，供应商或其代表可以在经百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家事先同意后在其正常对外营业时间访问百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家了解有关销售情况。

第八条价格

百联超市和供应商可以在某一阶段内固定某种货物或/和服务的价格（下称“购买价格”）。除非双方另有书面约定，经固定的购买价格的提高必须至少提前一个月向百联超市提出，并经百联超市书面同意后方可提价。同时在提价前供应商必须保证满足对百联超市的供货数量要求，不得擅自减少。如供应商自行降价必须在执行降价前十个工作日书面通知百联超市。如违反本规定，供应商每次应向百联超市支付人民币五千元[rmb5000]的违约金。如违约金不足以弥补百联超市由此蒙受的损失，供应商还应承担赔偿责任。百联超市有权自应付款项中直接予以扣除。如应付款不足支付上述违约金和赔偿金，供应商应在七日内补足。

除非双方另有书面约定，本合同项下的购买价格应为“门到门”价格，即应包括将货物送到指定的交货或者提供服务地点的最后一个门口（下称“交货地点”）产生的或与之相关的所有费用，包括但不限于包装、运输、保险以及装卸、安装等方面的费用，以及按中国有关法律法规要求对此销售行为征收的各项税收和其他单位收取的费用。

能够为公共获知的一般价格通知或报价单不得作为上述第条中规定的有关价格变动的通知。

除非双方另有书面约定，供应商不得以任何形式影响百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家的销售价格。

供应商必须承诺其向百联超市提供的货物或/和服务的价格（以下简称：供货价格）为行

政区域内市场最低供货价或零售渠道统一供货价格(以下简称：地方价格)，且零售价具竞争力并保证百联超市足够的毛利。否则，一经发现，供应商给予的供货价格高于他方价格，则百联超市有权要求对于即将或正在采购的货物或/和服务供应商按照他方价格调价，且供应商必须无条件执行。对于百联超市供应商已经采购的货物或/和服务包括已销售商品以百联超市进货价的50%予以结算。

第九条包装

供应商应按接受的订单或供货条件中规定的包装标准向百联超市订购的货物进行包装。如果在订单或供货条件中没有规定，则应按照国家或行业包装标准对货物进行包装。在不适用国家标准或行业标准时，供应商应按一名正常商人的标准尽其最大努力包装货物使其得以受到充分保护。

供应商应根据国家相关法律法规的规定在提供的货物包装上准确加注所有必要的标记、标识或其他信息。

第十条送货

供应商应按照其已接受订单和百关采购条件中的要求送货。

除非双方另有约定，供应商应自付费用并组织自己的人员或

其代理人以合理方式运送货物。

除非双方另有约定，供应商应使货物在百联超市指定的交货或者提供服务地点的人员或商家正常工作时间到达交货地。供应商应在货物到达之前向百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家发出适当通知以便其作相应的接货准备。

供应商应在订单中列明的日期交货（下称“交货日”）。

如果按本合同送交的货物在交货日之前到达，供应商应事先通知百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家。若供应商未能通知，则上述主体均有权拒收货物且供应商应承担被拒收货物运回的全部费用，或者要求供应商支付上述主体因此多支出的费用。

如果发生或将要发生使供应商无法在订单中规定的交货日交付货物事件，供应商应立即将此事件以及货物最早到达日期通知百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家。

如供应商延期交货，百联超市有权拒收货物并终止本合同，并要求供应商赔偿损失。依据本合同交付的货物到达后，供应商应向百联超市或其指定的交货或者提供服务地点的指定人员或商家提交一份交货清单对已交付货物予以说明，上述主体可以就供应商依据本合同交付货物数量、种类、规格予以签收。但是此行为不得以任何方式被解释为百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家已经接受或验收了这些货物，也不能被解释为对这些货物的质量表示认同。同时，这种行为亦不得在任何方面代替百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家按本合同第十二条规定签发的实收商品对账单。供应商不得凭借百联超市或其指定的交货或者提供服务地点的指定人员或商家根据上述第条的签收向百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的指

定人员或商家要求付款。

第十一条过量交货及交货不足

供应商依据本合同交付的货物应与其已接受订单中确定的数量相同。

如果依据本合同交付的货物超过订单中已确定的数量，则百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的指定人员或商家（以下简称：接收主体）有权选择接受或拒绝超过部分的货物。

如接收主体选择接受过量交付的送货，该过量交付的送货应视为赠品。

如果依据本合同交付的货物不足订单中确定的数量，则接收主体有权选择完全拒收已交

付货物，或接收已交付货物。如选择接收已交付货物，供应商应按条的规定承担交货不足部分的违约和赔偿责任。

供应商提供服务的，同本条。

第十二条验收

自依据本合同交付的货物到达交货地后，接收主体应进行并完成对已交付货物的验收。接收主体对货物进行验收以确定其是否与供货条件中规定的标准相符，如果发现不相符货物，则百联超市有权做出如下处理决定：

拒收不符合标准的货物，并以书面形式要求供应商在特定时间内纠正不符合标准的货物中的缺陷，或以同一种类及同一数量的符合标准的货物替换不符合标准的货物；在这种情况下，供应商应自负费用纠正货物中的缺陷或替换不符合标准

的货物。

依据本合同由接收主体拒收的货物应由供应商自行保管并自费运回。

在验收之后，接收主体应就其认为符合标准的货物签发实收商品对账单（本合同附件

3），并将此实收商品对账单连同供应商按第条规定向接收主体提供的交货清单一起发给接收主体。此实收商品对账单应包括对已交付货物、已验收货物及货物符合标准情况的说明。

实收商品对账单作为百联超市已接受按本合同交付且符合标准的货物的表面证据。但是，若有关货物的质量问题在签发实收商品对账单时尚不能被发现或全部发现或者有关货物的质量问题要通过一定的检测设备才可以明确或者被政府部门（或其委托/指定机构）认为是不合格产品，则百联超市仍有权要求供应商按照本合同的规定承担违约责任。

在接收主体依据上述第条规定出具实收商品对账单后，供应商应依据中国有关法律法规就已验收确认的货物向百联超市或其指定的商家或人员出具增值税专用发票或普通发票。除非双方另有约定，该发票上的总价应为已验收确认货物之购买价格。

除上述规定外，如百联超市发现在已交付货物中有任何隐蔽性缺陷则应及时将该缺陷通知供应商。供应商应及时纠正该缺陷或替换有此缺陷的货物，否则百联超市仍有权要求供应商按照本合同的规定承担违约责任。

第十三条 退货

除本合同另有规定外，滞销、顾客要求退货、被政府部门认为不合格产品等情况，百联超市应将上述情况立即通知供应

商，并有权退货。供应商应在接到百联超市通知后七日内自费运回上述退货。否则，百联超市有权自行处理该商品，且费用由供应商承担，全部损失都由供应商赔偿。

第十四条 货损风险

除本合同第及条、条中规定外，在货物到达交货地且已被安放于可由接收主体接收并处置的状态时并签发实收商品对账单起，依据本合同交付货物的货损风险应由供应商转移到百联超市。

第十五条 付款、付款折扣和所有权的转移

除本合同另有规定外百联超市应在收到按上述第条发出的实收商品对账单及交货

清单复印件，和供应商按上述第条向百联超市出具的发票复印件后，按**采购条件和订单中的规定，安排用合理方式将款项付至供应商指定的银行账户。

供应商已交付货物的所有权，应在按上述第条规定就该货物的付款进行并完成之后转移至百联超市。但在以银行本票、支票或其他支付手段付款的情况下，相关货物的所有权应在该本票、支票或其他支付手段被银行有效承兑之后方转移到百联超市。

依据本合同所作的任何支付行为不得被解释为百联超市对已付款货物的质量表示完全认同。

供应商同意，百联超市包括其指定的交货或者提供服务地点的人员或商家有权出售所有权未转移的货物，同时也有权收取因销售此等货物而产生的应收账款。但为了供应商的利益，因出售所有权未转移货物已经收取的款项以及应收的款项，在扣除百联超市应得利益后，在百联超市未按合同规定付款

的情况下，该利益和请求权应归相应的供应商所有；在百联超市按合同规定付款时，已经收取的款项以及应收的款项均归百联超市所有。

付款折扣

定价优惠。货物采购价格一般应以**采购条件的规定为准。供应商保证在交货日以前当时生产厂商和供应商自行降低的价格或合法竞争下的市场最低价向百联超市供应货物；如当时供应商向第三方出售相同或相似货物价格更低或条件更优惠，则供应商给予百联超市的价格条件应立即将低至同等水平。在百联超市开始销售供应商所供应货物后的最低期限内，供应商不得要求变更该货物价格，该最低期限以百联超市通知为准。

现金折扣。如百联超市在规定付款期限前付款，则可享受相应的现金折扣。现金折扣根据双方议定的折扣率和发票金额进行计算。

销量折扣。根据百联超市购买货物的数量和批次，供应商应给予百联超市相应批量的折扣。销量折扣根据双方议定的方法及货物批量进行计算。

奖励和补偿。为促进货物的销售、弥补百联超市可接受的物资标记包装等方面的轻微缺陷、弥补货物实际发生的各种损耗、支持百联超市对顾客的最优价承诺等，供应商应向百联超市提供奖励和补偿。具体项目和标准由双方协商确定。对于因百联超市履行对顾客最低价承诺而支付的费用或少收入的利益应当由供应商承担赔偿责任。百联超市有权从其支付给供应商的货款和其他款项中扣除。

第三章 确认，保证及产品质量责任

第十六条 确认和保证

供应商再次确认和保证：

依据本合同提供的货物或行为本身不会违反法律、法规、规章、国家或行业标准及规范，不会侵犯在中国境内或境外的任何第三方合法权益，也不会存在侵犯其合法权益的可能；依据本合同提供的货物应始终符合最新的科技要求，国家或行业质量标准，且不存在可能造成人身伤害或财产损失的任何不合理的危险。特别是，应与货物包装或货物本身商标标示的质量标准相符，或者与产品说明、实物样品等方式表明的质量状况相符。

依据本合同提供的货物应始终符合国家有关环保法律、法规和标准的规定，并已将可能的环境污染降低至最小程度。

依据本合同提供的货物应具备此种货物应具有的功能，并符合消费和使用习惯，除非供应商已对货物存在使用性能等的瑕疵做出明确书面说明；如果发生第三方就上述第条中供应商的确认并保证内容所涉及的事项而向百联超市包括其指定的交货或者提供服务。

经销折扣合同篇九

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，乙方根据自己的需求向甲方订货，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15个工作日内未销售出去的附件可以退还给甲方，退货额度为当月所购金额_____%内。自发货当天起超过____天的不予退货，退货的款项可以作为预付款在下次发货时的款项中扣除。

第五条乙方先付_____元作为额度款给甲方，供方在额度范围内给乙方发货，货款每月____日结算一次，双方对帐确认后，乙方应在_____个工作日内将款项付给甲方，如乙方不按约定的时间结算款项，甲方将直接从额度款中扣除，冲减乙方额度款。

第六条本合同有效期自签订之日起至_____年_____月_____日止，期满后双方可另行签订。

第七条本合同未尽事宜，双方协商解决或另订补充合同作为本协议的附件。

第八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： _____

签订日期： _____

经销折扣合同篇十

发包人： 承包人： 保证人：（下称丙方）

一、合同标的

甲方将座落在的_超市承包给乙方经营，乙方根据本协议约定享有经营管理权和承包受益权。

乙方对甲方所有的_超市的现状已有充分了解，愿意承包经营甲方的上述超市，并保证合法经营。

甲方将经营超市所需的证照提供给乙方保管使用，乙方应当按照经营正当经营，并切实维护甲方的商誉。

二、经营方式

乙方承包经营期间，实行独立核算、自负盈亏、自主经营、自主用工。

三、承包期限

1、承包期限为__年，即从20xx年_月_日起至20xx年_月_日止。实际承包期限自甲方移交之日起算。

2、根据法律规定或本协议约定，提前解除或终止协议履行的，不受上述期限的限制。

四、承包金及缴纳

乙方承包经营的年承包金为_____元，采取先缴纳后使用原则；乙方应按下列方式向甲方缴纳承包金：

五、经营证照

1、甲方于本协议签字之日将超市经营所需的各种证照交给乙方，证照清单详见附件。

2、上述证照乙方经营期间由乙方保管，证照的年检工作及费用由乙方负责，甲方提供必要的协助。

3、乙方应在本协议解除或终止之日将有效证照全部移交给甲方。

六、消费卡(券)

乙方同意甲方此前已发放的.消费卡(券)可在乙方经营期间可继续使用，持卡(券)者在持甲方消费卡(券)至乙方消费时，乙方应当提供服务。

七、担保或保证金

乙方向甲方缴纳保证金_____元，乙方违约的，乙方无权主张保证金，保证金归甲方所有。乙方无违约行为的，甲方应在协议解除或终止后及时退还保证金。

乙方缴纳的保证金由甲方保管期间，不计收利息。

七、甲方的权利义务

1、甲方有权按约定收取承包金。

2、本协议签订后甲方应及时将超市移交给乙方使用，乙方在确认甲方提供的设备设施等处于适用状态，能够满足乙方正常承包经营需要时予以接收(详见移交清单)。

3、甲方将超市设备设施管道等的线路图提供给乙方,以便乙方经营过程中负责维护保养。

八、乙方的权利义务

1、乙方应按约定及时足额缴纳承包金。

2、乙方应当合法经营。

3、乙方应当爱护超市设备设施，适时维修和保养。经营期间的水电费用及其他有关部门收取的费用均由乙方自行承担。

4、乙方确需适当调整超市装饰的，应当事先征得甲方书面同意，所有费用由乙方承担;在协议解除或终止时，乙方应当将调整后的装饰等无偿地移交甲方享有。

5、乙方在经营中不得违反国家的政策和法律,否则后果与经济责任自负。乙方与第三方之间签订的任何协议与甲方无关,涉及甲方的应事先征得甲方同意。

6、未经甲方同意，不得擅自使用甲方财产对外提供担保，不得擅自处置甲方财产。

7、乙方不得以甲方超市名义对外进行担保或从事与经营范围无关的经营活动，不得作出任何有损甲方利益的行为。

九、违约责任

双方应当全面履行本协议约定，任何一方违约的，均应向守约方承担违约金_____元;违约金不足以弥补守约方损失的，还应当赔偿守约方的损失。

一方违约的，守约方有权提前解除协议或终止本协议书的履行。

十、其它

1、协议期满后，甲方如重新对外发包经营的，在同等条件下，乙方有优先承包经营权。

2、协议期满或解除后，原有设备及设施归甲方所有，乙方添置的设备设施归乙方所有，甲方可折价取得该部分设备设施。

3、协议中如有未尽事宜，应由甲乙双方共同协商作出补充规定。补充条款具有与本协议同等的效力。

十一、本协议经双方签字后生效。

十二、本协议一式三份，甲乙双方及担保人各一份。

甲方： 乙方：

担保方：

年月日