

爱耳日幼儿园小班教案(优质8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。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

厂家和经销商合同篇一

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。乙方不得继续延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

厂家和经销商合同篇二

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规和甲乙双方单位的有关规定，遵循平等、自愿、公平公正、诚实信用的原则，经采购事项签订如下协议：

一、产品名称、规格、单价、数量、金额

二、质量要求技术标准：砂石料严格按照gb/t14684—20__标准组织供货，不合格材料拒收。如因质量不合格，乙方收料人有权拒收，其不合格材料由甲方立即运出乙方现场，造成的损失由甲方承担。

三、交货地点和时间：以乙方电话通知的时间为准，在乙方料场交货(乙方必须提前一天电话通知甲方，甲方接到通知后必须在次日完成货物配备)。

四、运输方式及费用负担：由甲方负责承运，乙方承担费用

负担。

五、验收方法及标准：以工地现场实际过磅(方量)为准雨季材料受雨水影响含水率较高，到场数量根据实际情况进行验收按第二条约定的国标验收，数量异议在货到3日内并保持原包装的情况下由乙方书面提出，质量异议在货到5日由乙方书面提出。因质量问题不符合约定，甲方应无条件的`退货或按乙方要求换货。

六、结算付款方式及期限：以甲方开据的发货单为凭证结算，每月20日对账，次月15日按月支付80%，每半年度结至半年所供材料的95%，尾款每年度结清，甲方不开据货物和运输发票。

七、违约责任：甲乙双方自本合同签定之日起，自觉履行本合同，违约方将负责承担影响工程进度的一切费用和责任。

八、解决合同纠纷的方式：协商解决，协商不成，可提请有关职能部门进行调解，如调解不成向签约地人民法院提起诉讼。

九、其他约定事项

1、甲方在运输过程中必须严密遮盖防止泼洒对环境造成污染，甲方运送车辆驾乘人员进入施工现场应佩戴安全帽，甲方在乙方工地范围外运输过程中涉及环保、道路维护、交通及运输安全、城管及外部干扰等问题由甲方自行处理。

2、其他未尽事宜，甲乙双方另行协商。

3、本合同经甲乙双方签字盖章后生效。有效期自签定之日起至乙方竣工货款付清为止。

4、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

5、当市场价格发生变动，上、下涨(跌)幅达到5%时，需进行价格调整，双方确定的新价格以补充合同的形式进行签定。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

厂家和经销商合同篇三

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据xxx有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为xxx深圳市xx公司xxx在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 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，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知

放货)。

3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：____年销售总额 1万元, 3个月内月平均销售额应在____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、 甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

厂家和经销商合同篇四

甲方(采购方)： _____

统一社会信用代码证： _____

地址： _____

法定代表人/联系人： _____

电话： _____

传真： _____

乙方(供货方): _____

统一社会信用代码证: _____

地址: _____

法定代表人/联系人: _____

电话: _____

传真: _____

为更好地促进双方合作共赢,保障和履行双方的权利及义务,甲乙双方就合作事宜达成以下共识,由双方共同遵守和履行。

一、总则

1、协议有效期: _____年____月____日至____年____月____日。期限届满后如无特殊情况本合同将自动延期一年。

2、乙方授权甲方的销售区域: _____。
(根据公司渠道管理规定执行)

3、乙方授权甲方经销的产品: _____。

4. 甲方签约销售产品____年总销售任务额: _____
万元(____万起签),其中零配件销售额(总销售额1%): _____万元。

4.1 甲方全年任务分解: _____(每季度为一个销售期)

5、甲方应独立自主经营,未经乙方事前书面许可,不得以乙方的名义进行任何形式的活动。乙方不对甲方在经营过程中所发生的债权债务负责;甲方在经营过程中如发生违法违规行

为一切责任由甲方承担，与乙方无关。

6、本协议所指年度为会计年度,乙方拥有对本协议的最终解释权。

二、甲乙双方权利和义务

1、乙方权利和义务

1.1本协议签订后，乙方将向甲方提供产品经销授权书，如发现下述情况，乙方有权取消甲方经销资格并收回经销授权书。

1.1.1甲方连续两个销售期销量少于约定任务5%的。

1.1.2甲方违法违规经营，对乙方造成品牌形象及经济损害的。

1.1.3甲方私自组织货源，经销假冒乙方拥有的任何品牌产品的。

1.1.4甲方超越授权经销区域、跨地区经营或擅自转让经销权的。

1.1.5甲方泄露乙方技术、商业等机密。

1.1.6甲方由于经营能力和信誉等原因，不适宜继续承担经销责任的。

1.1.7其它违反本协议约定，严重损害乙方利益的。

1.2甲方出现以下情况，乙方有权取消或减少甲方销售折扣、取消甲方经销商资格。

1.2.1各销售期内未完成销售任务。

1.2.2甲方未完成经甲乙双方协议的其他事宜。

1.2.3甲方发生跨越授权区域窜货、低价倾销、网络销售平台乱价行为。

1.3乙方有责任为甲方所在区域招标项目提供支持，相应的销售额计入甲方销售指标内。如报价低于正常价格，需经乙方同意且另行定价并单独结算利润。

1.4乙方协助甲方进行产品的市场宣传及推广，乙方协助甲方在本区域销售渠道和直接用户层面推广产品。

1.5甲方所有涉及产品及品牌宣传等行为，必须经乙方审核同意方可执行。甲方不得进行任何有损乙方产品及品牌形象的行为。

1.6乙方向甲方提供必要的产品销售及技术培训，引导甲方正确、高效地销售乙方产品。

1.7乙方负责协调甲方与乙方其他经销商之间的关系，以保证各方获得应有的利益。

1.8乙方鼓励甲方积极组织或参与乙方产品推广活动，并根据具体情况向甲方提供必要的支持。

1.9乙方有权单方根据市场竞争的各方面动态调整产品的结构、价格及销售政策，并提前通知甲方。

1.1甲方有责任完成每期约定销售任务，乙方根据甲方每期完成任务比例给予甲方折让。

1.11乙方有权按照虎渠道管理政策对窜货或低价倾销行为进行处罚。

2、甲方权利和义务

2.1甲方应积极主动向用户推荐乙方产品，维护乙方公司及产

品的信誉。甲方不得以任何形式诋毁乙方公司及产品的信誉，一经发现甲方有上述行为，乙方有权随时终止本协议，并保留追究法律责任的权利。

2.2甲方须配合乙方的市场宣传、行业推广及促销等活动，开拓市场。

2.3甲方须遵从乙方对区域市场的统一管理，甲方有权在乙方的授权区域内销售乙方产品，并享受授权级别的进货折扣。甲方在乙方的授权区域外不享受授权级别进货折扣。若甲方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事乙方产品的销售活动，引起乙方市场混乱，乙方有权不予发货，由此造成的损失由甲方承担，同时乙方保留取消甲方经销资格的权利。

2.4甲方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈乙方，并制订市场推进计划。

2.5未经乙方事先书面同意，甲方在任何情况下，不能将本协议所赋予的权利全部或部分转让予第三方。

2.6甲方应按照乙方评定的信用及账期支付货款，不得以任何理由拖欠和拒付乙方货款。单次《采购订单》连续超过付款时间1天(含1天)，乙方可单方面解除本协议及《采购订单》，取消经销商代理资格，并要求甲方支付相关违约金及赔偿责任。

2.7未经乙方书面许可，甲方不得向乙方工作人员调拨或借出任何乙方的产品，不得向本协议指定的收款账户以外的其他账户支付乙方的货款(任何品牌产品的货款)，乙方不对调拨、借出产品及货款负任何责任。

2.8甲方有权举报本区内发现的非正常货源销售行为，乙方将根据举报信息进行查证处理并给予甲方适当补偿。

2.9甲方不得销售假冒伪劣的乙方产品，一经查实，乙方有权立即取消甲方的经销权，并追究相关法律责任。

2.1甲方必须充分尊重乙方的知识产权(包括但不限于商标、专利、著作权等权益)，甲方不得将乙方的知识产权自行申报任何许可、授权、认证(如将乙方商标申请商号、对乙方专利反向编程或升级改进申报专利等)，若有违反，甲方应承担违约责任，甲方因违反此条约定所获得的权益应归属于乙方。

2.11甲方同意自愿加入乙方的经销商管理体系，遵守乙方的价格体系、乙方的销售渠道管理规定、经销商管理制度等管理规程以及在本协议履行过程中乙方对该等规程的不时修订，乙方可通过邮件、传真、邮寄等方式向甲方公布该等管理规程。

2.12甲方指定下列人员和联系方式为履行本协议的对接人员和联系方式,任何联系信息的变更甲方均应以书面方式提前三个工作日通知乙方，因甲方未能及时通知而导致的后果应由甲方自行承担。

姓名

职务

座机

传真

手机

邮箱

备注

2.13. 甲方应当组建销售团队，从事品销售及售后服务。

2.14. 如果甲方是____年新签约经销商，甲方保证全年销售品不少于____万元以上。

2.15. 甲方有义务维护产品价格体系，抵制授权区域的窜货销售行为，并接受虎对已认定的窜货或低价倾销行为的政策处罚。

2.16. 甲方有义务配合乙方在出现网络平台乱价情况下，进行统一控货。

2.17. 甲方有义务配合乙方的半年度及年度审计工作，将需要的审计询证函等资料按要求提供给乙方。

三、产品配置及报价

1、甲方应向用户提供乙方原装产品及配件。甲方使用非乙方产品的配件向用户供货时应向客户说明，乙方对非乙方产品的配件不承担任何责任。

3、乙方可根据市场及竞争需要进行调整报价，并及时向甲方发布。

4、乙方向甲方报价为经销商价，甲方应对相关信息进行保密。

5、甲方应遵守乙方的报价原则：_____对最终用户的报价，不得低于乙方的经销商价；对外公开报价(包括任何网络报价、媒体报价、自制报价单等)必须按照乙方的“指导零售价”进行报价，如甲方存在任何违反乙方的价格体系，乙方有权取消其产品经销权或终止合作。

6、产品的退换货：_____乙方产品除产品质量问题，不允许退货。所有换货产品，甲方须事前向乙方申报，待乙方书面确认后方可发回换货产品，否则乙方有权拒收该批产品。

四、质量要求

乙方保证：_____甲方向乙方购买的产品符合国家、地方颁发的质量标准和行业标准及相应产品说明书所注明的质量标准。

五、订货、付款及货运

1、订货：_____甲方应向乙方提供加盖甲方公章的《采购订单》（见附件三）

2、运输费：_____甲方一次性订货金额达到____万元以上的，甲方进货的运费由乙方承担，但甲方须采用乙方指定的运输方式。不满足上述条件的发货运费由甲方承担，货物一经转交第一承运人风险即转移至甲方。

3、付款方式

3.1付款方式按每次订单总价按以下方式履行：_____

说明：

2、尾款：_____甲方自乙方产品交付并经甲方验收签字后的____日内支付。

3.2甲方可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，有效付款时间以款到乙方账号为准。甲方未按照乙方给予的账期付款的，乙方有权按每日万分之三收取利息。甲方须要将应付账款控制在乙方给定的信用额度与信用账期内，信用额度与信用账期以乙方通知为准，对超期或超额的应付账款乙方有权按每日万分之三收取利息。

乙方指定收款账号如下：_____

开户名称：_____

开户银行：_____

银行行号：_____

4、对账要求：_____乙方每月发送对账单给甲方，甲方按月核对并传真签字确认件给乙方，并在每半年度向乙方寄回签字盖章的对账单原件。若甲方拒绝对账或到期未盖章回寄对账单原件的，甲方确认并认可乙方通过快递方式邮寄的对账文件及函件将作为确认双方账目的最终合法依据，同时，乙方享有停止供货及采取进一步法律诉讼的权利。甲方若提供指定收对账单的邮箱，乙方也可通过电子邮件向甲方发送对账单。甲方指定的邮箱为：_____。

5、验收：_____甲方须在收到货物当场收货，并三个工作日之内验货，甲方应填写《送货单》且由授权签字人确认，并提供给乙方备案，货物一经甲方授权签字人签收，即视为甲方签收。如有产品破损须书面通知乙方，否则视同一次验收合格。甲方收货日期按实际收到货物的日期为准，甲方的验货标准同乙方与直接用户签订的验货标准保持一致。甲乙双方可以其它经双方认可的方式进行货物交付、验收。

六、____市场支持

乙方根据市场需求给予甲方提供适当的市场支持。乙方，，，在甲方达成当期任务比例8%以上，按照经销商星级等级计提销售额1%至3%不等比例作为市场合作基金，用于区域市场推广的基本支持，合作基金使用需依照以下推广类型进行申请，实施后提供使用证明文件和正规发票，以便核销。超出市场合作基金的推广项目，需要提前向乙方申请，经审批通过后可实施。

1、常规广告项目推广方式

2、会议推广方式

3、宣传物料形式

七、产品维修

1、终端产品终身服务

产品实行设计寿命终身服务制;提供技术咨询服务,保修期内出现的非人为故障维修;保修期外及人为故障维修仅收取相应的工时费及备件费。

2、终端产品保修期承诺

补充说明: _____新产品按产品发布时公布的保修期承诺执行;

3、终端产品保修细则: _____ 3.1经虎公司或签约售机单位盖章并完整填写的保修卡或有效的购机发票原件作为鉴定保修期的凭证;(发票应注明主机配件型号、出厂序列号、销售日期、购机金额等)

3.7配件(____)的保修必须提供完整保修凭证。

3.8乙方所有____产品和未对外授权维修产品必须寄回乙方深圳总部维修。

4、终端产品保修条例

属于以下列情况(但不限于下列情况)不享受保修服务: _____

4.9.1超过保修期;

4.9.2未经乙方授权的维修、改装、拆卸等造成的故障或损坏；

4.9.3未依照“乙方产品用户手册”规范操作导致的故障或损坏；

4.9.4如有下列情况的充电电池：_____电池外壳密封有任何破损或有任何启封现象；在产品规定之外的设备或维护条件下进行充电或使用造成的缺陷或损坏。

4.9.5由于使用失误如坠落，挤压，浸水而造成的损坏；

4.9.8乙方标识或产品购买日期无法辨认的产品；

4.9.9正常的磨损。

说明：_____产品保修条例根据国家相关法律法规为依据制定，若有改动，以客户服务中心颁发的保修条例变动通知为准。

八、保密条款

甲乙双方向对方提供的信息，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方，如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

九、违约责任

本协议所涉及供货、付款及保密条款的违约责任参照本协议相关条款规定，以甲乙双方受到的实际损失为限；甲乙双方还需履行如下义务，但为了保持良好的合作关系，若甲乙双方任何一方因特殊原因需要延迟，延迟方需将延迟的原因及延迟恢复的最终时间以书面方式通知对方，在未获得对方同意前，延迟方任必须按如下内容履约。

1、若乙方未能按单次《采购订单》向甲方交货，乙方应向甲方偿付违约金，每延迟1日，乙方向甲方支付合同总价的5%。作为违约金，直至交货，违约金不超过合同总金额的2%。

2、若甲方未能按本协议付款方式规定对单次《采购订单》付款的，甲方应向乙方支付违约金，每延期一日，甲方按合同总金额的5%向乙方支付违约金，直至付清，违约金不超过合同总金额的2%。

十、法律效力

1、乙方在履行本协议过程中若发现甲方的行为严重违反协议条款、严重违背商业道德和法律、严重损害对方利益的，乙方可以附上相关证据于一周内书面形式通知甲方终止本协议。

2、甲乙双方在协议终止前两个月内双方另行协商经销权的续约相关事宜，同等条件下甲方有优先续约的权利，同时双方如不再续约需提前半个月书面通知对方。

3、本协议在实施过程中有任何一方存在异议且双方协商不能解决的，经双方同意提交乙方所在地起诉解决。

4、本协议自双方签字盖章日起开始生效。

5、本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力。上述未尽事宜，经双方协商可签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

附件一：_____《_____年经销商价格清单》

附件二：_____《销售任务分解明细》

附件三：_____《采购订单》

(以下无正文)

签订地点：_____

厂家和经销商合同篇五

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

厂家和经销商合同篇六

甲方：

乙方：

经甲、乙双方共同友好协商，甲方同意与乙方在（以下简称 为 ）进行x品牌联营，并就联营事宜达成以下协议：

一、联营期限：

10

二、分成及结算方式

1、（1）甲乙双方按照售出货品营业额的比例计算分成，

如因乙方使用现金券进行促销活动，现金券部分乙方自行承担。

(2) 乙方如需订购甲方的推广赠品，需按统一供货价格买断，不可退货。

2、每日营业额由乙方收取，乙方每月分三期每10天，分别为当月的12号、次月22号、次月2号将甲方应得分成部分汇至甲方指定账户，甲乙双方在每月初五个工作日内将上月营业账款对清。如因乙方原因延误支付销售分成款，乙方需向甲方支付滞纳金，按拖欠金额的1%计算每天应付滞纳金。

3、甲、乙双方进行联营的货品仅限于20xx年8月20日起由甲方配送给乙方的货品□20xx年8月20日前乙方所有的货品有乙方自行负责，甲方不参与销售分成，不参与联营退货。

4、如店面需要重新装修，所需货柜由甲方提供，其费用甲乙双方各承担支付50%。更新的衣架、模特的制作费用由甲、乙双方各承担支付50%。

5、乙方每年向甲方支付5000元陈列道具费。

三、货品运输

1、甲方负责提供 店的全部货品，乙方承担货品运输费用，甲方要求调配货品时，运费由甲方承担。任何情况下，货品所有权归甲方所有。

2、甲方货品到达店后，由乙方负责清点、记录及保管，经乙方清点无误并书面签收后若有损失，该损失由乙方负责按该货品甲方的应分成额赔偿于甲方。

3、乙方收到货物时，应在当日内对货品进行检验，如发现错交货、无出货清单、单价开错、数量及金额不符、包装及质

量问题等，应在两日内以书面形式通知甲方，以便于核查调整，逾期未表示异议则视为甲方所交货品符合乙方要求，甲方得以免责。

4、乙方所退货之货品，如有人为损坏、污迹、无包装、无附件、属样品、属换季货等情形，均不属可退换货之列。

四、甲乙双方权利与义务

承担。

2、 的货品有甲方负责调配，甲、乙双方在本协议有效期满后，乙方在两天内将剩余货品退回甲方指定点，否则视同乙方按吊牌价销售，按规定的分成支付给甲方。甲乙双方在每月结束后，双方核对货品库存数量，如果盘盈则由甲方进销存数据结算；盘亏甲方则按盘亏数量按当时现销售价视作已销出处理。

3、甲方会根据不同的节假日，要求统一做促销活动，乙方应严格执行。

4、甲方是该品牌产品的唯一商标所有人，本协议的签订，并不意味着甲方授权乙方使用甲方的商标权，。

5、甲方保证提供乙方的该品牌产品的质量符合国家有关法律要求。

五、乙方权利与义务

1、乙方负责 店的装修，包括但不限于天花、地面、门面、空调、灯饰等费用由乙方独自承担。

2、乙方负责签订 店的租赁合同和办理经营的相关手续，并承担相关费用

- 4、乙方的经营管理，并承担经营的相关费用，包括但不限于店铺顶手费、租金、店内人员的薪酬、福利待遇、货品运输费、街道卫生费、电话费、上网费、水电费、管理费、税费及不可预见之费等。
- 5、乙方必须配备：已开通的电话线一条、网线一条和电脑一台。
- 6、乙方所需的陈列道具（衣架、模特除外）甲方按成本价向乙方收取相应费用。
- 7、店的首批货品由甲方配货，乙方必须参加甲方举行的每次订货会，并按实际销售情况进行订货。
- 8、如果由乙方原因导致店不能正常营业，所造成甲方的一切直接经济损失由乙方承担。乙方未征得甲方同意无故停业店，乙方需要根据停业天数按当月最高的单日业绩与甲方计算分成。
- 9、乙方自觉维护和保障甲方权益，一旦发现任何侵权行为，有义务与甲方一起制止及解决该侵权行为。
- 10、未经甲方书面同意，乙方只能在本协议约定之铺面经营以下称“该品牌”）产品，如乙方违反本协议约定在 店销售其他品牌产品，或在 店以外的区域销售该品牌产品即属违约，甲方有权追究乙方的违约责任。
- 11、双方确认：无论是本协议有效期内或本协议有效期满后，乙方绝无任何权利拥有甲方该品牌的商标权及生产权。
- 12、乙方必须服从甲方制定的各项规章制度，如实向甲方提供各项资料、信息。
- 13、乙方管理的 店必须按甲方确认的零售价销售货品，任何

促销活动，均须得到甲方的书面同意后方可进行。

14、乙方必须对已签收的货品、员工及店的安全负责。

15、乙方应严格将店的库存率控制在23%以下。

六、营业管理

1、人员培训

甲方向乙方提供管理和销售人员的培训，乙方需定期安排销售人员到甲方处进行培训（乙方人员的差旅费由乙方承担）；乙方店铺的经营管理甲方会派零售主任到场，协助经营管理和监督指导，甲方前往乙方店铺的工作人员的差旅费用由甲方承担。

2、员工制度

甲方同意为乙方订做店铺销售人员的制服，并向乙方收取制服成本费用。

3、甲方是乙方经营的该品牌货品唯一供货商，乙方不得私自仿造该品牌产品及一切相关资料，未经甲方同意不得提供该品牌的产品给第三者经营。

4、乙方未经甲方书面同意将店的所属货品（包括仓库中的货品）借调（包括乙方所经营甲方品牌的其他店铺），属于违约行为，甲方有权向乙方收取违约金。

七、协议的违约责任与终止

任一方如发生以下情况，另一方有权终止本协议，并向违约方收取人民币万元正的违约金及追究违约方法律及经济责任：

1. 乙方销售假冒品牌的伪装劣商品：

乙方严重侵犯了甲方名誉和利益时，甲方均可认为已无法与乙方继续合作，而有权书面通知乙方提前终止本协议。乙方因上述情况而造成甲方直接经济损失时，如违约金仍不足以弥补甲方的直接经济损失，乙方应继续赔偿。

4. 未经甲方同意，乙方撤消、调走或转移本协议约定的经营地址，甲方有权提前终止协议及追究赔偿济 赔偿责任，未经甲方同意，乙方停止营业的期限达十日，经甲方书面催告七日内仍未纠正的，则构成违约，甲方有权提前权提前终止本协议，停止与乙方的联营，乙方还应补偿造成甲方的直接经济损失。

弥补乙方的直接经济损失的，甲方须继续赔偿乙方。

6、在乙方无任何违约行为的前提下，如甲方提前终止协议或停止向乙方发货的，乙方书面催告后七日内仍未纠正的，即构成违约，乙方有权提前终止本协议，与甲方核对帐目并退回剩余货物至甲方指定地点，甲方退还乙方所缴纳的货款押金。乙方并有权向甲方收取违约金人民币壹拾万元整，如该违约金仍不足以弥补乙方的直接经济损失的，甲方须继续赔偿乙方。

7、如地震、海啸、塌方、泥石流、闪电、雷电、陨石坠落、台风、洪水、天火、战争、旅游、瘟疫、飞行器坠落、恐怖袭击败、核辐射、非双方原因的火灾、政令变更等不可抗力因素，导致要协议延迟履行或无法履行的，遇不可抗力的一方应以书面形式通知对方，并于事后两周内向对方提高事件、事故具体说明及证明，经双方协商同意后，可提前终止或暂缓执行本协议，双方互免违约责任。

八、协议的法律依据、生效、续签

1、本协议以中华人民共和国的法律为依据，不适用于联合国惯例中关于国际货物销售合同的条款。

2、本协议经甲、乙双方授权代表签字并加盖公章，且在甲方收齐乙方所缴纳的货款押金后生效，否则乙方逾期缴纳货款押金本协议自动作废。

3、任何涉及双方经济往来的事项都需以双方盖章的书面正本文件为准，任何口头及个人约定都视为无效。

4、如甲、乙双方合作愉快并有继续合作意向，须于本协议期结束前一个月续签新协议。

九、纠纷解决

对履行本协议所产生的纠纷经双方协商后不能解决时，双方同意提交甲方所在地人民法院诉讼解决。

十、协议附件

1、本协议的所有附件是本协议不可分割的组成部分，与本协议且有同等法律效力。

2、乙方需向甲方提交必要的资信数据，以下数据，以下数据将作为签订协议的附件；（1）照复印件；（2）税务登记证复印件；（3）法人代表身份证复印件。

十一、其他

效力，补充协议与本协议相抵触的，以补充协议为准。

2、 未经双方书面同意，任一方对本协议的修改，变更无效。

采用书面方式，解约通知书一经送达对方，本协议正式解除，解除本协议的情形包括但不限于违约，协议届满、双方协商解除。

之全部或部分转让予本协议以外的第三者，否则视为乙方违

约，并依本协议有关约定处理。

体内容及其相关内容披露给任何其他本协议以外的第三方。

本协议有效其内及其终止后一年内，任何一方均不应相任何其他本协议以外的第三方披露、泄露或提供其从对方取得的商业秘密，包括秘密，包括财务秘密、技术秘密、经营诀窍和（或）其他保密信息和资料（无论是以书面或是口头或其他形式的信息和资料）

违反上述约定的披露方应负违约责任，违约金为人民币贰拾万元，此外，守约方还有权提前终止本协议，就全部直接经济损失向违约方索赔：

以下信息除外□□a□在披露之前已公开或非由于违反本协议而可以公开得到的□□b□由任何不负有任何保密义务的第三方合法披露的□□c□任一方在获披露之前已知悉或在任何时候由其独立开发的□□d□在根据本协议首次披露后五年以上由本协议的任一方披露或合用的。

6、履行本协议面发生的通知和送达，皆以书面为准，送达地址以本协议所示或各方另行通知的地址为准。

7、本协议部分条款如被有管辖权的人民法院判为无效或不能履行，不影响其他条款的继续有效和可履行。

8、本协议取代双方为达成本协议所进行的谈判、协商、会议等形成的会议纪要、备忘录、电话记录、录间、录像、传真等书面或口头协议，为双方所达成的最终文本。

9、本协议不构成双方间的合资、兼并、投资入股等经济法律关系，双方确认本协议并未对任一方构成赢利保证，双方仍为独立法人，独立核算，自负盈亏，各付各税。

10、双方各自承担其为履行本协议而使用的人、财、物的安全责任，各自负担相应必要的保险费用。

11、在合同其内甲、乙双方的债权、债务各自承担。

12、本协议不为任何本协议以外的第三方创设义务，不能约束不知情的第三方。

13、协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

甲方签约代表： 乙方签约代表：

联系电话： 联系电话：

厂家和经销商合同篇七

甲方：

乙方：

本合同于_____年_____月_____日，
由_____（以下简称甲方）
和_____（以下简称乙方），在_____经
过友好协商签订，双方共同遵守执行。

产品名称

型号规格

单价(元)

合计(元)

总金额(大写)

包装为：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

交货期为：自本合同生效之日起至验收合格之日止_____天。

1. 交货地点

为：_____。

2. 交货方式为：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

2. 甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在_____个工作日内支付本合同全部余款。

1. 乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为_____天，自交付之日起计算。

2. 在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换；如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

1. 本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙

方指定账户生效。

2. 本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。

3. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

厂家和经销商合同篇八

_____公司经销商合同甲方：_____公司

地址：_____

联系电话：_____

乙方(商号名称)：_____

地址：_____

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。
2. 乙方保证其用于_____经销商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_____公司的要求，可以从事_____经销商的经营活动。
 1. 经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。
 2. 按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。
 3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。
 4. 向甲方反映顾客的要求和意见。
 5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市

场动态以确定产品市场定位。

6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。

8. 协助甲方建立并提高企业信誉。第四条 商品的价格

1. 除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条 贷款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。

2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。

3. 按甲方标准取得各项奖金。第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。

2. 每月_____日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。

3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

1. 乙方因从事_____经销商活动所产生的税赋及根据本合

同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。
2. 监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。
2. 接受甲方监督，服从甲方管理。
3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于_____经销商的规定，遵守《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予以允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

厂家和经销商合同篇九

乙方：_____

经双方友好协商，根据《中华人民共和国合同法》之规定，本着平等、互利、共同发展，签订本合同：

一、甲方所带给商品务必出自正规厂家(务必带给厂家营业执照，税务登记证，卫生许可证，产品检测报告)商品质量务必贴合国家标准及行业标准，否则乙方有权拒绝收货。

二、乙方在销售甲方或甲方总代理产品，在未征得甲方同意下，不得转嫁第三方销售。

三、进店费用如下几种方式

1. 乙方不收进店费用。

2. 乙方要收进店费用，进店费用形式为：_____。

四、结帐方式分为三种

1. 现结(货到验收无误后当时结帐)甲、乙双方指定结帐联系人。

2. 压批结(每次货到验收后结上一批货款)甲、乙双方指定结帐联系人。

五、乙方务必提前24小时向甲方订货，以电话或传真方式详细说明所需商品的名称、规格、数量。

六、甲方按乙方要求带给商品，严格保证商品质量和供货时间，如甲方所供商品在销售当中出现质量问题，经确认后，甲方有义务进行调换和回收。

七、甲方根据乙方要求自费将商品送至乙方指定的接货地点，经乙方指定收货人验收无误后，在甲方送货单上签字认可，双方的债权债务随之产生，在结帐时以乙方收货人签字的送货单为结算凭证，甲方任何无签字送货单的人员都无权与乙方进行帐务结算。

八、在产品销售过程中，出现因甲方产品质量问题而引起的与消费者的纠纷或因国家有关部门(卫生监督部门、工商部门)抽查而产生的问题，乙方务必及时通知甲方，且有甲方派人协助乙方处理，乙方未经甲方同意私自处理，甲方不承认处理结果。

九、在合同期内甲、乙双方发生争议，应友好协商解决，如协商不成，交由合同签订地人民法院解决。

十、若甲、乙双方如有一方倒闭、破产或出现违反国家法律法规的行为，另一方有权单方面终止合同，遗留帐务一次性结清。

十一、本合同有限期为_____年，自合同签订之日起生效，若双方续约，可在合同期满前15天协商决定。

十二、本合同一式二份，双方各执一份为凭，本合同如有补充条款，经双方签字并盖章后有效。

甲方(盖章)_____乙方(盖章)_____

负责人(签字)_____负责人(签字)_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

_____年___月___日_____年___月___日