

最新特许经营合同纠纷管辖法院(精选5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。那么合同应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

特许经营合同纠纷管辖法院篇一

法定授权人： _____

法定地址： _____

邮政编码： _____

承担法律义务的e-mail□ _____

业务唯一认可传真： _____

被授权方： _____

法定代表人： _____

法定地址： _____

邮政编码： _____

业务唯一认可传真： _____

业务唯一认可e-mail: _____

甲、乙双方经友好协商，就乙方在其特许区域内方拥有

的_____用品品牌一事，达成如下协议：

本合同有效期为_____年，自签订之日起计算。

第一条甲方特此授权乙方为甲方生产或提供的_____用品的一级代理销售商。

第二条乙方在签署完本合同后即正式成为甲方在其指定区域市场的一级代理商，乙方必须在自本合同签署之日算起的一个月内向甲方一次性订货不低于_____元。

第三条乙方必须在代理区域内进行分销工作，分销工作在甲方的指导下进行。乙方同时应做好分销点的服务和管理的工作，并对分销点的销售行为负责。

第四条乙方保证以不少于_____平米的展厅呈列_____样品。

第一条乙方只能在授权区域内开展_____用品的营销和宣传工作。未经甲方许可，乙方擅自超出授权区域营销_____用品且造成严重后果者，甲方有权取消其加盟资格。

第二条甲方承诺对乙方的授权区域内的工程项目提供知会、协助和保护工作，有义务监督货物的流向。

第三条甲方应对乙方的授权区域实行价格及市场保护，维护乙方的区域市场利益。乙方有权单方采取假意定货以获取对甲方不利的证据：乙方一年内不少于_____次最多_____次假借任何销售区域()的第三方向甲方购货或订货。若该批订货发往南京或甲方明知是南京的客户(含乙方假借的第三方)定货发往以外无代理商的地区且未得到乙方书面认可，甲方必须对乙方承担该批货物零售价双倍的违约赔偿，同时乙方有权选择如下处理方式，且甲方无条件接受并承担由此发生的一切费用：

1. 原价退该批订货。
2. 原价退该批订货，解除合同。
3. 原价退回该批订货，解除合同，赔偿乙方因开设专卖店发生的原始装修、广告宣传等相关费用，并按原价加运费退回样品。
4. 原价退该批订货，解除合同，赔偿乙方发生的原始装修、广告宣传等相关费用，但乙方不退样品有权任意处置。

该处理方式亦适用于乙方事后有证据表明甲方未对乙方的授权区域实行价格及市场保护、维护乙方的区域市场利益时。

第一条甲方承诺给乙方的区域商品价格为全国最低的特许一级代理价。若发现有违该条款，乙方有无时限双倍追讨的权利。

第二条甲方提供给乙方市场零售价格体系，乙方须按此执行，允许按规定零售价格上下浮动_____ %范围内明码标注。

第三条甲方建议乙方工程成交价在零售价的_____折至_____折之间执行。

第一条甲方在授权期内，将协助乙方进行_____用品品牌宣传资料的形象设计，并向乙方适时提供相应的宣传资料及挂牌、标识等。

第二条乙方可单独进行_____用品的宣传促销活动。也可与甲方共同进行以上活动。但事先必须经甲方文字批准方可进行。甲方应分担相应的广告费用。

第一条甲方为乙方提供_____用品的相关知识培训，并定期或不定期的组织有关销售技巧或新产品知识的培训。

第二条必要时，甲方向乙方派出销售管理人员对乙方进行销售指导或派出设计师进行艺术指导。

第一条乙方可将每月将销售情况和库存商品情况传真给甲方。

第二条遇有工程项目或地产样板房项目结束时，乙方应搜集整理相关图文资料并提供给甲方作为工程项目档案或销售案例分析资料。

第三条乙方下定单后，预付_____ %货款，另_____ %于甲方发货前付清。甲方承诺其正常生产交货期含货运时间_____ 天。如遇有非正常情况甲方有义务提前通知乙方，并与乙方沟通、协商直至取得乙方的谅解；如遇有紧急交期单，乙方需与甲方沟通、协商并取得甲方的签字认可方能生效。若在合同定货期内甲方不能如期交货，乙方虽努力与购货方协调但仍产生如：违约赔偿、折价等损失时，该损失应由甲方承担。

_____ (年度销售指标) 指标及返利

年度累积每完成进货金额达到_____ 万人民币时，甲方将给予乙方一次性奖励人民币_____ 元，其兑现方式是以冲抵货款方式兑现。若无法完成甲方有权取消乙方代理权。

货物可调换，但有期限(_____ 个月内可调换)；货物回厂有破损，乙方负责，需付_____ %的修补费(轻微的)，严重损坏按出厂价计算。合同履行地为乙方代理地，甲方应该确保装车发货质量，货到后应由乙方提供验货报告, 验收后造成损失由乙方承担；运输过程中损失由甲方承担。修补货物所需运输费则由甲方承担，运输保险则由甲方承担。

第一条甲方承诺为其产品提供___ 年的质量保证期。

第二条甲方承诺其供货之产品符合国家相关标准，并提供当

地质检合格报告。

第一条本合同涉及到的所有注册商标、服务标识及相关权利的所有权，归属于甲方。甲方承诺在授权期内，乙方可以使用。

第二条乙方在经营过程中，应自觉维护甲方品牌的声誉和形象。合同到期或终止后，乙方不能继续使用甲方品牌及相关标识。

第一条甲方承诺除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者公开乙方的经营状况及相关有损乙方利益的情况。

第二条乙方在接受甲方的授权期内或终止合同后，不得向第三方泄露任何有关甲方经营的情况。由甲方提供的各种资料及品牌标识等，都应在合同结束后，返还给甲方或按甲方意见销毁。

有下列情况之一，甲方有权单方面解除合同：

第四条乙方申请破产，或受强制执行，无力继续经营时；

第四条乙方付款履行情况差，虽经劝告仍怠慢不执行时。

第一条合同正常期满后，经甲乙双方同意可续签新合同。更新合同为本合同期满后接续成立的新合同。

第二条合同期满或解除合同后，甲方、乙方应承担以下义务：

1. 甲、乙双方结清所有往来款项；
2. 乙方归还甲方提供的资料及机密文件；
3. 乙方归还或按甲方意见销毁有关甲方品牌的一切标识；

4. 乙方取消有关甲方品牌的商业名称的登记。

合同任何一方不履行或不完全履行本合同条款的规定，即构成违约。违约一方应承担违约责任。违约一方经对方书面提出改正意见后30天内仍未改正，另一方有权终止合同，并要求对方赔偿损失。

第一条本合同经双方签字盖章之日起生效；

第二条本合同正本一式两份，双方各持一份，具有同等法律效力。

以上未尽之事宜，双方可协商解决。若无法协商解决须诉至法院裁决。

甲方(签章)： _____

日期： _____

乙方(签章)： _____

日期： _____

特许经营合同纠纷管辖法院篇二

特许经营合同纠纷

特许经营是当今世界较为流行的企业扩张途径之一，通过低成本扩张实现规模化经营、标准化服务及实现科学化管理，是一种高效率的经营方式。近几年，我国企业在特许经营领域获得了较大发展，但由于企业经营者对特许经营这一国际流行经营模式的认识，尤其是特许经营过程中所涉及法律风险的认识并不十分明确，因此企业运营中引发的特许经营纠纷比较频繁。本文就特许人在经营过程中所可能面临的法律

风险，拟从特许人在招募加盟阶段、合同拟定签约阶段、合同履行阶段和合同终止后三个角度加以分析并提出相应防范对策，以便经营者提高法律风险意识，用现行的法律法规来规范自身经营行为，减少受到损害的可能。

关键词：特许经营法律风险防范对策

特许经营是指通过签定特许经营合同，特许权人将属于自己的一整套知识产权，包括商标专用权、商号使用权、经营诀窍等依法享有的经营资源授权给受许人使用，并提供统一的营运指导、支持和后续服务保障；受许人根据合同约定，在特许人的统一运营模式下从事特许经营活动并向特许人支付特许费用的商业活动。特许经营一方面有利于进行大规模的扩张，另一方面有利于进行专业化的组织管理和服务支持，降低组织成本，为企业的发展提供了机会和道路。特许经营自20世纪中叶产生于美国以来，在全世界获得了快速的发展，90年代以来，特许经营在中国也获得了长足的发展，其经营领域已由传统的餐饮业、零售业、美容美发业等向家电、电脑、软件、汽车租赁、教育培训和健身旅游等行业发展，可以说特许经营已成为一种与我们的日常生活密不可分的现象，促进了我国经济的发展和就业率的提高。

虽然特许经营在我国获得较大发展，但是我国关于特许经营方面的法律规范比较缺乏，目前只有国务院刚刚颁布并于5月1日起正式生效的《商业特许经营管理条例》以及商务部12月31日颁布的《商业特许经营管理办法》对特许经营进行了规范。前者刚刚通过，还未正式生效；后者因该办法是规范性文件，而非法律法规，因此其在执行中力度不够，对于一些具体的合同纠纷缺乏强有力的约束。故，法制的健全必然给特许经营企业的规模扩展和企业经营带来巨大的风险，故本文旨在对特许经营人在经营过程中所面临的法律风险，从三个角度即特许人招募加盟阶段、合同拟定签约阶段、合同履行阶段和合同终止后的法律风险展开分析；并就上述法律风险提出相应防范对策。

一、招募加盟阶段的法律风险和防范对策

特许经营的特点是特许人有偿输出自己的经营资源，许可加盟商使用其商标权、专利权以及独特的经营方式或经营诀窍等一整套知识产权。因此，特许经营的法律风险从招募加盟阶段即已存在，如特许人知识产权权利来源的正当性、选择合适的加盟商和履行信息的披露义务，如未能处理好上述问题，则可能给日后经营带来不必要的纠纷。下面笔者分述之：

1、特许人应保证所授权利来源的正当性，即拥有一套完整、合法的特许经营权文件组合，这是企业开展特许经营的一项基础性工作，其直接关系到企业规模的扩展，一个存在权利来源瑕疵的特性经营权必然会影响他人的加盟。因此，特许人应该从下列几个方面来保证权利来源的正当性。

首先，特许人必须保证其许可他人使用的权利不存在任何瑕疵。否则，特许人就很有可能因此被其他企业指控侵权或被加盟商指控违约。《商业特许经营管理办法》规定特许人应拥有有权许可他人使用的商标、商号和营业模式等经营资源。因此，如果特许人授权使用的商标出现如下情形，势必影响到特许授权的开展。第一，将受理阶段的商标作为注册商标使用。第二，权属有争议或已转让的商标。第三，特许人非授权商标的持有人，或者特许人获得的商标许可使用权中没有再许可的范围。第四，授权商标有效期到后没有续期，致使该商标已丧失有效性。如果特许人将上述有瑕疵的商标授权加盟商使用，在特许授权经营程中，很可能卷入被实际的商标持有人指控侵权或被加盟商指控违约的纠纷中，所签订的特许经营合同也会因为特许人不符合经营资格而被认定为无效合同，承担不利后果的法律风险。同样，在特许人授权中涉及专利权的许可使用的，特许人同样应保证其为合法权利人。

因此，特许人为避免因权利瑕疵问题而引起的法律风险，保护自身特许经营业务的顺利运行，就应采取必要的防范措施。

首先，特许人应将其正在使用和即将使用的产品商标和服务商标尽快注册；其次，如已为注册商标，特许人应该具有防御意识，积极注册防御商标来保护自己利益；如为驰名商标，则特许人应考虑使用驰名商标来扩大保护范围；另外，特许人应及时发现授权的商标或专利是否处在有效状态；发生权利转让的要及时办理核准转让手续；作为特许人，一定要了解商标持有人授权使用的范围中是否包括再许可使用的内容。特许人还应注意，由于特许经营合同的期限性，很多受许人在经营合同终止后虽已停止使用特许人的商标、商号等权利，但对加盟店的装修设计等却并未拆除，仍延续原店门装修设计进行经营，这导致消费者易误认为其仍是特许人品牌的加盟店。根据法律规定，装修风格不能申请注册商标，但上述加盟商的行为显然构成了不正当竞争，因此为保护特许人权利不受损害，特许人应该将加盟店的统一外观形象作为商标注册，因为商标法允许“将可与他人的商品区分开的可视性标志，包括文字图形、字母、数字、三维标志和颜色组合以及上述要素的组合，申请商标注册。所以，只要不属于禁止注册范围的加盟店外观形象均可以作为注册商标，以保护特许人自身的利益。

其次，特许人应创造条件尽可能使商号与商标都经过法定程序确认权利。现实中经常会出现商标中的文字与商号相同或类似的情况，使社会公众对商品或服务的来源产生混淆，从而出现商标权或者商号在先合法权利人的利益受到损害。因此，为防止企业名称被他人抢注为文字商标或商标中的文字被他人抢注为商号，特许人在开展特许经营业务之初，应尽可能将字号与商标中的文字保持同一，并同时办理商标注册和企业名称登记相关手续。另外，由于商标与商号分属于不同的行政管理机关管理，作为企业名称组成部分的商号的检索范围仅限于在省市区域内。因此，特许人将来如需在其他省份开展特许经营业务就必须进行企业名称预登记，以防止商标中的文字被他人其他省份申请企业名称登记，从而保证日后特许经营业务的开展。

另外，相对于商标权、商号权和专利权而言，特许人更容易忽略著作权瑕疵带来的法律风险。特许人在授予受许人特许经营权时一般需向受许人提供相应的经营手册。实践中，该部分资料一般包括运营管理□vi□ci□培训指导或装饰装修手册等文件。这些资料有的是特许人组织自己的员工编写的，有的则是委托专业的咨询公司编写的。前一种情况下，特许人自己的员工编写的文件资料一般构成著作权法上的法人作品，除署名权外，特许人享有该文件资料的其他著作权；但后一种情况下，如果特许人与专业咨询公司未对编写文件的著作权进行约定，则按照《著作权法》规定，委托创作的作品，著作权的归属由委托人和受托人通过合同约定，合同没有明确约定或没有订立合同的，著作权属于受托人，因此，专业机构享有受托编写的有关资料的著作权。也就是说，特许人虽然花了钱，但拿到手里的只是资料的使用权。因此，如果特许人许可受许人使用该部分文件资料的，就存在着被法律意义上的著作权人追究侵权责任的风险。所以，特许人应采取的防范对策就是事先通过书面合同约定该委托创作的文件资料的著作权属于特许人所有。

2、特许经营体系的建立除需具备必要的资金基础、物质条件和拥有成功的单店经营管理经验外，更需要有适合企业发展方向的加盟商。加盟商能否融入企业经营体系而成功经营是一个特许企业能否发展扩大的关键。因为，加盟人员的素质往往限制了特许经营企业的发展，而我国目前特许经营的人才严重缺乏，专门培养特许经营专业人才的学校也是凤毛麟角，很多特许人一般对招募进来的加盟商仅进行一些知识方面的培训就开始运作，以至于在经营中缺乏技术，不能成功推销产品，错失商机。反观国外，其许多特许经营商都出自一些专业学校如麦当劳在汉堡大学开设了18门专业课程，从业务座谈讨论到市场评估、管理技巧等题目的教学，让学员们了解麦当劳的经营方式，有效地提高了人员的专业素质。所以，对于特许人而言，如果不能选择到合适的加盟商则会给企业的发展带来巨大的法律风险。因此，特许人在选择加盟商时，主要应考察受许人的经营条件，主要是受许人的主体资格、资金、

场所、人员；以及被许可人的经营能力，主要包括主体资格证明、资信证明、产权证明等。

3、根据法律规定，特许人在招募加盟商时应尽信息批露义务，不得做虚假宣传。如因信息披露不充分、提供虚假信息致使受许人遭受经济损失的，特许人应承担赔偿责任。为防止因信息披露不足引起的纷争，特许人一方面应在在签约前应尽信息披露义务，所批露信息内容可依据法律规定的范围确定；另一方面，特许人应尽快完善企业内部及与受许人之间的保密制度并与受许人签订严格的保密协议，特别是面对那些并非以经营为目的恶意加盟商。另外，特许企业在招募加盟的宣传中进行必要的包装和修饰时应注意宣传的内容不能有虚假的成分，否则加盟商可以受到欺诈为由主张合同无效或申请法院或仲裁机构撤销合同。

二、特许经营合同拟定、签约阶段的法律风险及防范对策

特许经营合同纠纷管辖法院篇三

总部与加盟店基于本合同产生的法律关系是一种合作关系，加盟店作为独立的民事主体对外开展经营活动，执行本合同。加盟店应当遵守法律的要求，独立对外承担民事责任。

除法律和本合同另有规定之外，加盟店不是总部的代理人或业务代表。加盟店不得以总部的名义缔结合同，或约定其他义务，或作出任何承诺与保证，使总部对第三人承担责任。

第四条基本原则

公平原则和诚实信用原则，是订立和执行本合同的基本原则。

在签订本合同和履行本合同的过程中，总部和加盟店应当自觉遵守公平原则和诚实信用原则，以善意的方式理解本合同及合同履行过程中的分歧与矛盾，通过协商解决争议，是实

现合同目的的根本途径。

第二章加盟商与加盟店

第五条加盟商

加盟商为个人的，应当符合下列条件：

- (一) 身体健康，年龄在____岁至____岁之间；
- (二) 文化程度为_____；
- (三) 有____年以上_____行业的从业经验；
- (四) 无刑事犯罪及_____记录；
- (五) 无破产史及_____记录；
- (六) 有____万元以上至____万元的个人(家庭)财产；
- (七) 有____万元以上至____万元的自有资金；
- (八) 认同本特许经营系统的经营理念和管理制度；
- (九) _____。

加盟商为企业的，应当符合下列条件：

- (一) 企业为有限责任公司，法定代表人持有公司51%以上的股份；
- (二) 公司注册资本为____万元以上至____万元以下；
- (三) 公司净资产为____万元以上；

(四) 公司拥有_____万元的自有资金;

(五) 公司法定代表人符合前款(一)至(五)项的要求;

(六) 认同本特许经营系统的经营理念和管理制度;

(七)_____。

第六条 加盟店

加盟店应当注册为_____，并以其名义履行本合同。

加盟店的选址应当进行商圈调查和评估，并符合规定的条件，其营业面积应当在_____平方米至_____平方米之间，与其他加盟店之间的直线距离不得少于_____。

加盟店应当按照总部的规定进行装修，经总部验收合格方可投入使用。加盟店使用总部统一设计(制作)的招牌，费用_____承担。

文档为doc格式

特许经营合同纠纷管辖法院篇四

乙方：身份证号码

双方本着互利互惠、共同发展的原则，利用扬州新扬开关设备有限公司商务平台。经充分协商，一致决定合作经营南京绕越高速公路东南段配电房设备供货及安装项目，特订立本协议。

一、合作经营人的规范

甲乙双方应尊重国家的有关法律、法规合法经营。维护扬州

新扬开关设备有限公司对外形象及利益。甲乙双方都应相互诚信，和公司及客户签署的各项协议及各项开支，双方都不可隐瞒。

二、合作经营项目：

南京绕越高速公路东南段配电房设备供货及安装项目。

三、甲乙双方经商定，甲乙双方的权利和义务：

1、甲方：

(1) 甲方负责本项目货物的制造、设备安装期间所需资金的注入。

(2) 甲方应积极配合乙方有关本工程的各项工

(3) 乙方必需按计划要求保质保量按照合同及甲方的供货要求

2、乙方：

(1) 乙方负责本项目合同的跟踪、购买标书、编制投标文件和业主签订合同协议书

(2) 乙方应积极配合甲方有关本工程的各项工

(3) 乙方应根据工程要求进驻工地组建本工程项目部，()及时完成项目部的.各项工作。

四、利润分配：

1：甲方按照新扬公司的报价8523150元，按5%的业务费用付给乙方。超出本合同范围的款项，除去安装费、供电局的开支、后公司增加的管理费1.3（原先投标前是1.5现为2.8以

及公司一切按合同增加2%的个人所得税和其它用于本项目的开支后。甲、乙双方利润均分。

2: 应收款项到达公司账户内，先给所有现在单位材料科后，甲方应负责按上述利润分配约定及时付款给乙方。

六，解决合同方式未尽事宜双方协商解决。

七、合同有效期

合同有效期为本项目所有应收款项到账，利润分配完成。

甲方：乙方：

年月日年月日

特许经营合同纠纷管辖法院篇五

乙方：

根据国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》，经友好协商，甲方同意乙成为甲方的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

一、特许权使用：

1、甲方授权乙方座落于市（县）区（乡、镇）路（街）号的门店以“h超市”为悬挂招牌，并将以甲的指导与提供事项，经营该超市加盟连锁店。

门店号：号

2、甲方对于凡使用“h超市”名字的门店拥有对其处理：门店位置、商标制作法、销售技术、门店管理、专职培训、经营

决策等事项。乙广的发展计划必须经甲方书面同意后方可实施，其目的是为了乙能取得正常的发展。

3、乙方店铺的内外装饰及门店招牌须与甲方统一。乙使用的各种设备与甲方统一，如有更改须征得甲方同意。

4、乙每季度初当月5日必须向甲方支付季度含税销售额的2%为特许权使用费。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月甲方有权解除合同。

5、乙方门店装修、设备、商品流动资金及其辅助材料费用由乙承担。

二、人员培训：

1、甲方将负责对乙方下属门店理货员、收银员进行基础培训，对管理人员进行择优录用（淘汰制）培训。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证，乙方需自行解决住宿、就餐、往返车费、体检等费用。

2、乙每家门店人员定编数必须报甲方备案同意。

三、广告及促销：

为有效扩展销售，乙方对甲方统一办理的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。如甲方为扩展销售所指定的信用卡、赠券、会员优惠卡等，乙方应与甲方直营门店同等使用，无条件接受，并就折扣差额由乙方自行承担，如乙方需自知自行刊登广告，应预先将拟定刊登的广告媒体文案送甲方核准，经甲方同意后方可实施刊登。

四、商品的提供及结算：

1、甲方提供商品，乙方必须每批结算，并承担商品发货地至

加盟店的运费和力支费。乙方自行采购的商品，需到甲方业务部门办理报验手续，经批准后方可销售。

2、甲方提供的商品，乙方必须参照甲提供的零售价格执行。

五、乙方的权利：

乙方享有与甲方直营连锁店相同的商品供应价格和促销活动的权利。

六、乙方的义务：

1、甲方提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，乙方须无条件地执行。

2、乙方的营业时间必须与甲方相一致，如有特殊情况要理发须征得甲方同意。

3、乙必须按甲方的要求做好各种财务报表，并如实提供各种财务报表。

4、乙方必须执行甲方提供的商品q.m.p的管理规范。

5、在经营活动中乙方发生残损商品，必须按甲方规定办理退调。

6、乙方必须服从甲方派遣督导人员的监督、指导乙方所开设的店铺的经营管理。

7、乙方的工作人员应穿着甲方统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与甲方相同的企业形象。

8、乙不准在本加盟店之外的其它场所，实放与h超市制度相同或类似的营业活动或其它行为，不参加其它超市公司的事

业。

七、甲方的义务

甲方应提供乙方所有的管理技术，运作规范和营销策略。

八、违约责任：

- 1、签约双方应严格遵守合约规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币万元整。
- 2、乙方如在合同期限内，严重损害甲方利益、名誉和泄漏甲方提供的经营管理秘密，甲方有权终止本合同，并保留追诉要求赔偿的权利。

九、合同的终止及解除：

- 1、本合同期自年月日起至年月日，共讲年（每三年修改合同内容一次）。期限届满前天经双方同意应办一续约手续，尚未办理续约手续者，期限届满本约自然失去其效力。
- 2、本合同有效期内，乙方若无意继续经营，应于三个月前书面通知甲方并支付违约金，待甲方认可后办理结帐解约手续。
- 3、在协议期满或解除之日起七天内，乙方必须拆除“h超市”的标章、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“h超市”的字样及其它属于甲方所有的营业标记，管理技术、商业秘密等。

十、争议的解决：

如本合同有争议时，概以合同内容为主，并以甲方主要办事机构所在地法院为管辖法院。

十一、合同生效：

本合同壹式捌份，经双方签署后生效，双方各执肆份为凭。

附件1：

- 1、进、销、存日报表（日报）
- 2、损益表（月报）
- 3、资产负债表（月报）
- 4、主要税金应交明细表
- 5、乙方必须每天将含税销售额如实电传告知甲方。
- 6、甲方需了解的其它财务资料，乙方必须如实提供。

附件2：

- 1、乙方设立专人负责商品退调工作。
- 2、乙方进货应指派熟悉商品的人员，为收化验收员。
- 3、乙方进货交接执行地点在h公司配送中心，清单当面交接清楚，严格验货，如发现破损、超临界保质期、瘪听等有问题的商品有权拒收，并当场调换合格商品；离开交接地点，概不负责。
- 4、乙进货造成积压、过期或在经营中人为造成损坏、变质的商品，则涂退调处理。
- 5、乙方在销售过程中，发现厂方质量问题的商品，交甲方质检确认后，由质检直接找厂方协商，妥善处理并答复乙方，凭质检科书面通知退甲方配送中心。

6、乙方接甲方统一退调通知后，按时执行，逾期不办，自行解决。

7、乙方退货，须接甲方业务部门书面通知，乙方按指定时间退甲方配送中心，配送中心答收的退货清单转甲方退调组，统一与厂方结算，并由开单组冲还红单。

附件3：

1、门店操作规范

- (1) 收银员操作规范
- (2) 理货员操作规范
- (3) 服务台（寄包台）操作规范
- (4) 早夜服务部操作规范

2、门店工作规范

- (1) 督导员（区域）工作规范
- (2) 门店管理人员工作规范
- (3) 加盟店督导员工作规范
- (4) 商品业务人员工作规范
- (5) 门店财务人员工作规范

3、门店管理技术规范

- (1) 时段检核技术规范

(2) 商品配制技术规范

(3) 商品陈列技术规范

□4□pop促销技术规范

(5) 商品的q.m.p管理技术规范

a.商品quality(品质)管理

b.商品measure(计量)管理

c.商品price(价格)管理

(6) 残损商品的管理技术规范

4、其他方面:

甲方员工手册及各种规章制度