# 最新特约经销合同纠纷 特约经销权(十四篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-06-09

*特约经销合同纠纷 特约经销权一甲方：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，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州...*

**特约经销合同纠纷 特约经销权一**

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，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_万元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额----------万元;

2-2经销商全年进货金额----------万元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币1000元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足1000元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至1000元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币20\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额-----------万元以内的含(-----------万元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的50%作为违约金;

b、违价金额超过-----------万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在30万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的.困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的5%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的10-20%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：乙方：

签约人：签约人：

开户行开户行：

帐号：帐号：

电话：电话：

e-mail：e-mail：

地址：地址：

\_\_年\_\_月\_\_日\_\_年\_\_月\_\_日

**特约经销合同纠纷 特约经销权二**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方本着互惠互利，共同发展的原则，经友好协商订立本合同，并共同严格遵守下列条款：

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，并出具特许经销协议，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，甲方积极配合， 运费及相关费用由甲方承担。

六、产品质量标准

企业产品执行标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

质量“三包”实行明示担保

七、包装要求

完成包装：每双皮鞋纸盒包装，符合格证，包装袋。

每标准\_\_\_\_双。

八、有关承诺

1．发现质量问题，按照国家规定，甲方保证调换，来回运费由甲方承担。

2．乙方订货以传真件为准，注明货号、尺码、数量的要求以及货款支付的金额和账号。甲方\_\_\_\_天内发货。大批订货发货期另定。

3．所进产品\_\_\_\_个月内包换（其中剩下的断码鞋、出样鞋不能换货），运费乙方自理，甲方每双鞋收取调换管理费\_\_\_\_元（首批进货除外）。夏季凉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）和冬季棉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）不得退换。换货率不大于\_\_\_\_个月累计进货量的\_\_\_\_%。

九、违约责任

合同生效后的\_\_\_\_个月内，乙方若未完成计划数的\_\_\_\_%或连续\_\_\_\_个月未进货，甲方有权终止合同。本合同期满后，乙方有权优先与甲方续签合同。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_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在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书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书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，乙方不得因本协议书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，并且应自行独立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\_\_\_\_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\_\_\_\_日仍未付款，乙方须承担按照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的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。1

1.期限及终止1

1.1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\_\_\_\_\_\_\_\_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。1

1.2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。1

1.3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。1

1.4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。1

1.5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。1

2.违约责任1

2.1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。1

3.知识产权1

3.1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。1

3.2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。1

3.3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。1

4.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。1

5.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。1

6.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。1

7.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。1

8.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。甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

返

**特约经销合同纠纷 特约经销权四**

订立地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

订立时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司以下简称(甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以下简称(乙方)

甲、乙双方本着平等互利、积极合作、共同发展的原则，就甲方授权乙方经销甲方生产的\"\"系列产品事宜，经友好协商，一致达成协议如下：

1、甲方授权乙方以经销方式在淘宝渠道经销甲方提供的系列产品。

2、乙方按合同规定负责甲方产品于上述区域或渠道的销售及售后服务经管工作，共同开发该授权区域内的市场。

3、乙方在合同期限内的首六个月未完成(实际到款)本合同规定的任务总额4%以上,则甲方有权在乙方经销区域内另设经销商，可单方终止本合同。

4、在合同有效期内乙方不得以任何理由或借口制造、销售假冒、仿冒甲方商标及产品。否则一经查实，甲方有权取消乙方经销权，更换经销商并向乙方索赔其造成甲方的直接和间接经济损失，并追究法律责任。

1、合同期限为：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、合作期满，同等条件下乙方有优先续约权。若乙方要求续约，应于合同期满前6天书面通知甲方。

1、在合同期内，根据市场的实际需求情况，经双方协商一致确认，乙方须完成产品的保底销售任务额为\_\_\_\_\_万元(也即乙方的实际付款额)。

1、乙方如向本协议约定区域、渠道、网点外进行窜货销售而事先没有经过甲方同意，在被窜货方提供窜码和购买凭证有效时,无论出现一个货号或多个以上，甲方将予以处罚：

(1)、处罚金4元，并要求3个工作日内回收所窜货的.商品;

(2)、甲方将重新考核乙方的信誉及是否保持原有的合作模式。

2、甲方将于签订合约后1个月内向乙方收取窜货保证金\_\_\_\_\_万元。此保证金用于抵付窜货罚款用(非上限)，如合同期内无窜货记录，此保证金将于合约期满1个月内退还乙方。

3、产品价格及市场价格经管：

(1)、产品价格：产品供货价格以甲方提供给乙方的《产品价格表》为准.

(2)、双鹰系列产品流通、终端建议最低售价如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、结款期限：\_\_\_\_月结次月\_\_\_\_\_号之前结清

2、如遇产品调价，产品改动(包括规格包装颜色等)甲方须事先三天书面通知乙方。

3、乙方可以通过汇款或现金方式支付货款,以我方银行到帐日期为准,才视为收到。

4、除甲方财务人员外，其他人员以甲方名义向乙方收(借)取现金的行为将不被甲方认可，由此产生的后果甲方概不负责。

甲方根据工程产品销售奖励计划，制定下列奖励条款。

1、准时15号之前付清上月货款给予奖励2%,在次月对帐单上体现：

2、年度达标奖励：合同期内产品按下列付款额给予奖励：

乙方如合同期内完成销售任务额(已付款)的1%以上(含1%)，甲方给予乙方付款额(其它费用和票点不计入内)2%的奖励。当进货额大于指标而实际回款额小于指标时,我司将以合同期限内实际回款额给予2%的奖励,其它付款若超过回款时间不享受政策,在新合同签订之时旧款不累计入指标中。(如合同期:\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_月,指标1万,到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日完成付款8万元,进货额完成15万元,返利=8\*2%,余下货款若再支持不能享受返利也不能累计进216年指标中)

3、年度达标奖励将在合同期满一个月内进行结算，由甲方以还款额性质在对帐单中体现。

(一)货物交付

1、甲方在收到乙方的每批订货单后将向乙方发出货物。

2、产品实行\"出厂价\"将货物运至乙方指定货运站，长途运费由乙方承担。

(二)货物验收：

1、乙方收到甲方货物须立即或在收到货物7个工作日内验收，若发现货物的品种、数量和《送货单》不符或其它质量问题应及时提出，否则视为验收合格。甲方收到书面传真通知后，如有出现产品与账单不符合或其他品质问题的，须于5个工作日内给予答复。

2、如乙方在该约定期限内未提出书面异议的，将视为货物数量、外包装均无问题，甲方不再接受因外观问题的调、换货。

(三)货物更换：

1、对产品出厂有质量问题的产品，乙方可向甲方申请调换，运费由甲方承担。

2.所有在乙方收到货7个工作日内没有提出异议的部分，甲方将不接受调换货。如发生特殊情况，乙方需要向甲方提出书面申请。如甲方同意退、换货时，将通知乙方该批次的调换手续。

3、原则上产品出现任何问题均需双方及时协商处理。

4、所有被甲方接受退、换，而又属于乙方原因要求退、换的货物，将以8%结算，运费则由乙方承担，退货中如缺少配件的，所缺配件按成本价由甲方向乙方收取。

1、双方所有的正式沟通都必须通过文件文字方式进行方可生效。

2、甲方只对经自己书面确认的销售政策和本合同及变更的合同承担相关的责任，除此之外，甲方概不负责。

1、乙方在销售过程中发生的一切纠纷，与甲方无连带关系。甲、乙双方确认本合同约定，甲方所在法院具有司法管辖权。

2、双方发生纠纷，应及时协商解决，协商不成双方同意交由甲方所在地管辖法院裁决。

3、发生以下任何一种情况本合同可以终止：

1)乙方无能力继续经营甲方产品。

2)乙方已无能力继续履行本合同时。

1、终端以授权为准;

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_河南郑州

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签章)：\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权五**

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场。

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字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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权六**

甲方：以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为谋求共同发展，甲、乙双方本着互惠互利原则，经友好协商签订本合同共同遵守，内容如下：

一.特约经销期及区域:自\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日为乙方特约经销期。

二.供货品种、规格及价格：甲方供货价格为出厂价供货给乙方(不含税)。如有调整，甲方应提前通知乙方，且每次调价，甲方必须保证有理有据。

三.订货及交易方式：乙方应及时做好市场需求计划，以传真件形式或来厂订货。若传真订货，应提早三天发给甲方，甲方传真电话，传真应注明品种、规格及数量，乙方负责人确认签字盖章后生效。每批货交易方式为款到发货，甲方收到乙方汇款凭证传真件后即安排生产，正常情况下，全款到帐后3天内发货，交货地点为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方代办运输。

四.货物运输及验收事项：甲方可按乙方指定到货地点代办货物运输，在货款全额到帐情况下，乙方每次备货\_\_ \_\_万元以上，运费由甲方负责;\_\_ \_\_万元以下运费由乙方自行承担。每次运费由乙方垫付，在下次货款中扣除，客户在收到甲方货物后，应当场验收、提货并在送货单上签字盖章确认,客户在验收货物数量、毁损等情况未提出书面异议，甲方视为乙方已验收无误，如发现有异常应立即通知甲方处理。

五、合同未尽事宜，由双方协商解决，因履行本合同发生争议，由甲方所在地人民法院管辖。

六、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经甲乙双方签字盖章并从乙方进货款到甲方账户起生效。本合同签定后十日内，乙方未向甲方订货，则甲方可认定本合同自动失效。

甲方：乙方：

地址：地址：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

**特约经销合同纠纷 特约经销权七**

授权特约经销商合同

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

一、总则

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签定本协议之日起为期一年；[如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延]

乙方代理的\_\_\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_\_\_系列烟嘴；

甲方授权乙方经销产品的地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商；

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_\_\_产品；

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

二、经营指标和价格策略

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_\_\_产品代理价格表[附件一]；

乙方的代理商编号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格；

乙方必须严格执行甲方制定的.价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任，如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

三、违约处罚

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现即取消代理资格，并承担甲方损失。

四、协议终止

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方；

合同生效后乙方应于\_\_\_\_\_日内将首次订货款[不低于\_\_\_\_\_元]汇入甲方帐号并将订货内容告之甲方，否则协议自动终止；

如乙方因故终止协议，可将全部未销售的产品退还甲方，甲方按代理价的\_\_\_\_\_%退还乙方。

五、法律效力

甲乙双方如发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，应以书面形式终止本协议的效力；

本协议经双方签字盖章之日生效，协议到期终止后，如双方有意继续合作可以续签，本协议内容仅限于乙方内部使用，禁止向甲方的竞争对手及外界传播，一但发现，甲方当即取消乙方代理资格；

本协议一式二份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅互让的原则协商解决。

甲方签字乙方签字

盖章盖章

日期日期

附件：（略）

**特约经销合同纠纷 特约经销权八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，乙方根据自已的需求向甲方订货，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一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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

特约经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权特约经销甲方产品达成如下协议：

一、合作范围、时间

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的特约经销商。

1.2授权经销产品：(以下简称\"产品\");

1.2.1商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.2.2甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

1.2.3甲方保证上述商品符合国家食品安全卫生标准及质量标准。

1.3授权区域包括：(以下简称\"指定区域\")。

1.3.1甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区特约销售协议商品，乙方享有特约经销权。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权特约经销期限：

双方约定特约经销期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权特约经销商协议》并按照《解除授权特约经销商协议》中的规定执行。试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

2.1在甲乙双方约定经销期限内，乙方销售任务为人民币 \_\_\_\_万元;销售任务是指：乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的特约经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元的罚款。

3.3为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议3.6款。

3.4甲方在本授权区域可以授权多家经销商，若乙方在该授权区域业绩突出(在相同时间段，

乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的\_\_\_\_\_\_\_%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.5甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自动终止。双方签署《解除授权特约经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存产品，并在《解除授权特约经销商协议》签订\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权特约经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%。

四、甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和销售培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。所有产品宣传资料均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

6.1产品价格(含17%增值税)

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.2为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.3在本协议的授权经销期限内，乙方完成本协议中2.1规定的销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%，

甲方按照乙方实际的回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%,甲方按照乙方实际回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议2.3款给予乙方额外奖励。

6.2订货流程

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.2.2甲方按照乙方的采购单提供销售合同给乙方盖章并签字确认。

6.2.3甲方按照合同要求生产的产品款号及数量发货，发货后乙方需要中途变更产品款号及数量数或者有其他特殊要求的，乙方须将产品先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在销售合同确认后的3天内把订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%定金汇到甲方指定账户;在发货前支付订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%;乙方在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_个月内支付尾款即订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.3.2甲方直接开据\_\_\_\_\_\_\_%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同总价的\_\_\_\_\_\_\_%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对送货清单后签字确认，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量短缺、损坏等要求退款或退货。

6.5跨区销售、反低价管理

6.5.1乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：

6.5.2销售计量：买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.5.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。

6.5.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\"信息第一申报原则\"认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若\_\_\_\_\_\_\_个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.5.5甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.5.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

6.5.7如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格\_\_\_\_\_\_\_倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起\_\_\_\_\_\_\_年内持续有效。

8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_\_\_天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的`服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。

8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后\_\_\_\_\_\_\_天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

1)乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

2)乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.4如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

9.5甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务\_\_\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

9.6自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具

体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**特约经销合同纠纷 特约经销权篇十**

合同于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1.1(甲方)公司住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的.任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3.1本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(2)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(3)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

8.1甲方代办托运。

8.2运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3)规定执行。

10.3乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

乙方本年销售定额为\_\_\_\_\_\_\_升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

乙方按照《产品销售价格表》(附件4)执行销售价格，不低价倾销。

14.1乙方不得自行改换产品标识。

14.2非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

14.3乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16.1甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1)年终未完成销售定额且相距甚远。

(2)市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，五个月未完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.

(3)向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19.1乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20.1未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3本合同不得转让。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

签署人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着真诚合作，互利互惠，共同发展的原则，经双方相互考察，就甲方经营的自主品牌“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品地区经销事宜，达成代理意向并签订本代理合同。具体条款如下：

本合同适用于“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌全系列产品，包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品。

甲方授权乙方为区域特约经销商，乙方在授权区域范围内有权销售甲方产品，乙方以自己的名义独立对外开展业务并承担相应的法律责任。

1、销售年度：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

2、销售额指标：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币。

1、具有合法的法人资格和经营场所、相应的销售人员，并可提供空间作为产品展示区。

2、愿意接受并履行本合同的条款。接受本公司及公司派出的市场专管员的督察和纠正。

3、乙方必须具有承担产品的销售及售后服务工作。

4、代理期间，年销售额低于3万的，甲方将取消乙方的代理资格。

1、供货价：甲方按经销商供货价供货给乙方，该价格为福州提货价。

2、供货价如发生变化，甲方提早15日通知乙方，乙方以甲方公布价为准。

3、甲方提供市场指导价（牌价），乙方不得以任何理由自行变更市场指导价（牌价）。

货款以电汇或转帐支票形式支付。

1、甲方提供两年质保（功能件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_）服务。

2、乙方对客户作出的任何超出甲方规定的产品售后服务年限、项目以外的承诺，甲方均不予承当相应的责任、义务。由此引发的法律纠纷或经济纠纷由乙方自行承当。

1、所有订单按照款到发货的原则执行。

2、所有的供货需求作业均应书面填写清楚，传真至甲方的客户服部门，阐明：\_\_\_\_\_\_\_\_\_型号、数量、名称，供货时间要求。

3、因错下定单或客户更改的换货，15天内允许原价换货（运费由乙方承担），必须保证符合甲方（性能、包装、外观）的出厂标准，超过15天，该类换货均按当年的价格打八折计算。

4、所有配件（不包括保质期）的供货，均按款到发货的原则执行，质保期的维修配件款，待故障配件如数寄回后，在下笔货款中冲抵。

5、所有换货申请均应按甲方提供的统一表格填写，说明原因并附清单，经甲方同意后方可将货物寄回甲方，未经甲方批复自行寄回的一律视为乙方放弃，甲方不负责返还。

6、所有乙方自行拼装、拆解、配件残缺、表面刮伤或乙方订购的非标产品均不予换货。

7、所有表单的填写必须按甲方提供的型号和标准的产品、配件名称填写清楚，否则出现的差错甲方不承担责任。

1、任何向超出代理权限区域以外的地区销售产品的行为，甲方均视为窜货行为。

2、乙方协议区域内的任何分销商的窜货责任均由乙方负责承担。

3、对任何未经报备的窜货行为，甲方将对乙方处以窜货销售货物总价值（甲方供货价）3%的罚款。

4、被窜货的区域项目投诉有效时限为两个月，超出两个月再投诉的，甲方将不予任何处理。

5、被窜区域内经销商收到甲方划拨的窜货罚款后，如未履行售后维修服务，窜货方有权向甲方客服部门投诉。经甲方落实后，甲方将按窜货产品总值（甲方供货价计算）的30\_\_\_\_\_\_%对未履行售后服务的被窜方实施处罚。

6、事先报备的窜货项目，经甲方市场部协调，自行达成利润分配和维修责任的，甲方可不按上述第3条窜货罚款处理。

7、窜货项目的报备（向甲方区域经理报备），应明确表明窜货的目的地及项目工程名称。没有明确目的地及项目工程名称的报备视为本地工程报备，视为无效报备。

8、如因特殊原因（如\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等国内连锁配置机构）须跨区域实现销售活动。窜货方必须按供每台\_\_\_\_\_元支付给被窜方作为维修费用。

1、未能按甲方要求提供二级经销点资料的特约经销商，甲方一律视该地区为空白，由甲方派员进入建点，该网点的销售业绩，归甲方所有。

2、乙方在代理区域内开发的分销商，其批发价格不得高于甲方供给乙方供货价的15―20%。如甲方发现乙方未按甲方规定上述指标执行，甲方将直接与其签定特约经销关系。

3、乙方在代理区域内开发的分销商，应承担简单的维修作业及安装指导。

4、乙方必须提供二级经销商资料（二级经销商资料应包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地点、名称、法人代表名字、经营面积、经营内容、联系办法、经营本甲方产品起始时间，店面及产品展示效果实景照片少一项内容均视为无，公司不提供销售工具）。

甲方保证货源充足。乙方要货可自提或由甲方代办运输，运费由乙方承担。提货需提供汇款凭证。

1、非标准产品、配件订货由双方临时协商确定供货期、价格。并以双方认定的传真件为准。非标准产品、配件定义：凡不符合甲方现有产品生产工艺标准、技术标准、材料标准的特殊要求均视为非标准产品、配件，简称“非标产品”和“非标配件”。

2、非标类产品和配件的供应价格，因特殊加工而增加的成本费用由乙方自行承担。发货后不再执行退货作业。

权利：

1、享有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品在授权区域的经销权。

2、享有使用甲方提供的授权证明的权利。

3、享有向乙方其他代理商跨区域销售行为提出投诉的权利。

4、有权对甲方工作人员不负责任的行为提出投诉的权利。

义务：

1、有义务听取甲方派出的市场专管员对经销商违反本公司市场策略和公司管理规定的行为提出纠正和制止的诉求。有义务配合市场专管员的管理和项目协助，并接受甲方派出的市场专管员的监督和检查（对帐、查阅业务记录、库存审核等）。

2、有义务遵守和执行甲方发布的有关产品售前、售中、售后的\'任何指令性文件。

3、有义务按照甲方有关品牌、企业形象管理的规定，不得自行其事。

4、代理经销“\_\_\_\_\_\_\_”系列产品期间，不得同时代理其他品牌的同类产品。

5、乙方在其经销权限覆盖的区域内不得留有售后服务盲区，如客户投诉服务质量问题一年内达到三次，甲方将另寻新的区域代理。

6、不可泄露甲方的商业机密，不得侵犯产品的知识产权，不得仿造、改造甲方产品。

7、不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产、仿冒甲方之产品。

8、有义务向甲方反馈各种市场及质量信息，为甲方不断改进产品及市场推广提供参考。

9、为了保护经销商利益，维护市场秩序，乙方必须及时报备项目跟踪情况，便于甲方调整安排生产计划。

义务：

1、有义务维护乙方在其经销权限覆盖的区域内销售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的利益。

2、有义务向乙方提供其经销“\_\_\_\_\_\_\_”产品所需的销售工具（产品画册、相关证明、认证资料、产品展示板、空样机、安装维修指导光碟）

3、指导和协助乙方在其代理的区域内发展分销商，建立区域经销网点。

权利：

1、有权根据市场战略需要和材料价格变动情况调整产品价格。

2、甲方派出的市场专管员有权对办事处违反本公司市场策略和公司管理规定的行为提出纠正和制止。有权对乙方发展的分销商资格提出质疑，直至取消其资格。有权对不配合市场专管员管理和项目协助的办事处向公司提出处罚请求。

3、有权在乙方违反本协议条款和其他本协议以外的约定时提出解约。

4、有权在证明乙方商业信誉或经营条件恶化时，提前终止本协议。

5、有权指导、规范、督导乙方的销售和售后服务行为。

6、乙方不得自行在自建网站中使用与甲方不同的企业介绍文字和产品介绍文字以及自编的甲方企业状况资料。甲方一旦发现，将对乙方处以最低300元最高1000元的处罚。

本合同书自签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，期满续订事宜由乙、甲双方协商确定。

乙方不得在本合同有效期内及合同终止后二年内向第三方泄露双方交易价格、技术资料及其它商业秘密。

本合同书在履行过程中如发生争议，应本着友好协商原则解决，如协商不成，乙、甲双方同意向甲方所在地人民法院提起诉讼。

1、本合同书一式两份，乙、甲双方各执壹份。合同书经双方代表签字（或盖章）即时生效。

2、本合同书有效期内，被授权签名代表，虽有人事变动，其签名亦具法律效力。

4、本合同书未尽事宜，由乙、甲双方协商补充，补充合同与本合同书同具法律效力。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方法人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**特约经销合同纠纷 特约经销权篇十二**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签订本协议之日起为期一年；（如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延）

乙方代理的\_\_\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_\_\_系列产品；

甲方授权乙方经销产品的地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商；

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_\_\_产品；

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

乙方承诺在限期内完成上述代理产品销售额（代理价）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年；

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_\_\_产品代理价格表（附件一）；

乙方的代理商编号为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格；

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任， 如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现即取消代理资格，并承担甲方损失。

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方；

合同生效后乙方应于\_\_\_\_\_日内将首次订货款（不低于\_\_\_\_\_元）汇入甲方帐号并将订货内容告之甲方，否则协议自动终止；

如乙方因故终止协议，可将全部

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找