# 2024年特许经营合同(3篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-09-19

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。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!特许经营合同篇一一、专卖授权约定(一)甲方授予乙方在江苏省范围内经营“利郎服饰”...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。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!

**特许经营合同篇一**

一、专卖授权约定

(一)甲方授予乙方在江苏省范围内经营“利郎服饰”特许专卖独家总代理权。乙方具有在江苏省开展“利郎服饰”专卖业务的合法权力。

(二)甲方不得在江苏省范围内委任其他经销、代理商，不得自行设置专卖销售网点。昆山市由甲方直接发货、收款，但纳入乙方的管理范围。

(三)乙方应严格执行甲方制定的专卖管理有关规章制度，规范开展业务， 维护“利郎服饰”品牌形象，不得损害甲方的商标使用权，不得私自以“利郎” 商标制作或加工产品。

(四)乙方不得对本特许专卖代理权进行私自转让。

(五)乙方应恪守“特许专卖”的规则，不得经营其它服饰竞争品牌。

(六)甲、乙双方如单方面违反上述条款的约定时,另一方有权提前终止合同。

二、授权期限约定

(一) 甲方授予乙方特许专卖总代理期限为五年，即自20xx年9月1日起 至20xx年8月31日止。

(二)甲、乙双方不得无故在授权期限内单方面终止合同，否则，由违约方承担全部违约责任。

(三) 本授权期限届满，乙方能完成合同中规定的销售回款基数，严格执行甲 方制定的专卖管理规范，有效推广“利郎”品牌，甲方将按新的统一代理条件继续给予乙方在江苏省的总代理。

三、合作经营方式约定

(一)乙方负责江苏省“利郎专卖”业务的拓展和管理、维护、监督，尽最大限度占领该省的市场份额，创造最好的业绩。

(二)甲方如须在省会城市南京设立二级配送中心，其派驻人员及费用由甲方负责，二级配送的职能及管理模式参照江西、安徽两地。

(三)乙方负责开拓二级市场，发展二级加盟代理商;负责对加盟专卖店提供规范的督导服务，并负责二级加盟店的管理，如出现混牌销售，假冒商品，不按甲方定价销售等违反甲方的有关制度者，一旦发现，乙方应及时按专卖规章制度的要求进行处理，否则甲方有权取消乙方该店的全部专卖管理费，并处罚没收该店品牌抵押金。

(四)乙方发展的外围店，应负责二级店的督导、服务、卖场形象设计、装修、广告计划实施、培训等工作，同时，享受顺加7%的专卖管理费(出厂价以上的批发差价)。

(五)二级加盟店货源市内运输费用和向总公司提货的运输费用由乙方承担。

(六)甲、乙双方均不承担由对方所签订的合同所引起的债权、债务。

四、代理条件约定

(一) 铺底货：

1、甲方为支持乙方开拓业务，在本合同期内，第一年给予乙方价值人民币肆拾万元铺底货的借款(不含特价货)。铺底货从第二年开始，每年减少拾万元。

2、甲方给予乙方的铺底货等同于甲方借给乙方的货物周转资金。合同届满或双方同意提前终止合同时，乙方应归还全部铺货货款。

3、甲方有权随时对乙方进行盘点检查，乙方须保证其实物总数与商场在途货款相加不得少于甲方对乙方实际铺货量，否则，视为乙方挪用甲方的资金，按销售奖罚条款执行。甲方有权要求乙方限时归还不合理占用资金，乙方若不能按时归还，甲方有权终止本合同，并追究乙方法律责任。

4、乙方按约定每年八月底归还甲方拾万元铺底货借款。如无归还，甲方有

权从乙方的货款中冲抵。合同期满，乙方又能每年完成指标或盈利，则乙方应归还全部铺货借款。

(二) 供货与退货：

1、甲方西服厂按统一的出厂价8.2折、休闲厂按出厂价8.0折期货买断或现货买断作为乙方的提货价。向乙方供货，均需有购货合同或传真件经甲方确认。甲方未能按交货期及时发货，延误3天以上的，按延误部份的3%进行赔偿;除不可抗拒因素外，超过10天的，乙方有权拒绝提货，甲方按延误的6%赔偿;乙方未能按期提货，延误3天以上的，按延误部份的3%进行赔偿;超过20天未提货时，视为乙方无故拒绝提货，则甲方可自行处理该批货，并按该批货款的30%处罚乙方。

2、乙方销售的零售价接受甲方的监督。南京市实际零售价平均价不得高于出厂价顺加140%。外围专卖店平均实际零售价与江西、安徽两地相同(外围商场专厅参照南京)。

3、乙方向甲方提货量达到铺底货额度，再提货时应款到发货，甲方实行款到发货，乙方不得以任何理由违反。

4、乙方可自主选择品种,不受甲方限制。甲方保证公平、合理供货,不变相提价。

5、乙方提货与质量问题退货的长途运费自理，甲方负责发运和短途运费(公司至石狮段)。

6、乙方从原江苏省总代理商处接收的库存旧货中秋冬商品部分由甲方给予退差价1.5万元，夏季货品未销完的部分于20xx年10月1日前退回公司，旧货中秋冬季货品退差价后由乙买断。

(三) 回款基数(含休闲厂产品)：

1、第一年250万元人民币，第二年开始，每年递增20%。

2、奖罚办法：

① 未完成年度回款基数时，第一年按甲方规定“低效市场处理”。第二年仍未完成，则甲方有权收回二级加盟店的管理及收益权限，直至终止合同。

② 甲方在乙方不合理占用铺底货资金达到10%时，甲方有权要求限期还款并收取2%/月的滞纳金;达到20%时，甲方有权终止合同;

(四) 增值税票与在途货款：

1、乙方的商场回款由甲方按时开具增值税发票，乙方直接由商场将货款汇入甲方帐户，款到后计算为乙方的回款。乙方按甲方每年开具增值税发票的总额向甲方支付第一年为4%，第二年为5%，第三年开始为6%。

2、根据商场销售回款数，甲方开具增值税发票由乙方送达商场，款未到甲方帐户期间属于在途货款。从甲方开增值税发票之日起30天内，该税票金额的50%可冲抵乙方回款，超过时限款未到甲方帐户则必须以现金冲抵。

3、在途货款的回笼由乙方负完全责任。

(五)广告费：

1、南京市商场内广告费由乙方承担。南京市投放户外广告，经甲方同意后，由甲、乙双方各承担50%。

2、甲方在第一、二年，每年补贴乙方招商广告费1.5万元，凭广告发票一次性向甲方报销。

3、外围店的广告费和装修补贴按公司统一标准执行。

(六)因乙方接手江苏市场后需对商场专厅重新装修，甲方同意按4个商场每个商场补贴5000元，一次性补贴后，今后不再补贴。

(七)团体定制业务：

1、甲方负责团体定制的样布提供、打样、量体、签订合同、订单加工，并承担产品质量责任;乙方负责订单承接，对货款回笼负全部责任。(被确认存在严重质量问题不能回笼的货款由甲方承担)。

2、乙方享受甲方制订的团体定制业务的统一业务政策和奖惩政策，甲方将相应的文件提供给乙方，作为开展该业务的依据，乙方应保护甲方的商业秘密，该文件不得外传。

3、乙方承接的团体定制业务，签订的合同，必须报甲方财务部一份，以便监督团体定制的回款情况，否则甲方不予下单生产。

五、其他事项

(一)本合同自签订之日起即生效，同时甲方解除原代理商的合同并收回代理权。

(二)本合同生效后，乙方自营部份由乙方自负盈亏，经营责任自负，甲方

不承担乙方的任何债权、债务的连带责任。

(三)本合同生效之日即进行第一个合作年度，并同时对二级加盟商按新的管理标准执行。

(四)除本合同特别规定条款外，双方的任一方违反本合同的任何条款即视为单方违约，违约方应承担因此造成的全部损失。

(五)本合同一式四份，双方各执贰份，具同等法律效力。未尽事宜双方协商解决。

甲方：

法人代表(签字)：

乙方(签字)： 合同签署日期： 年 月 日 合同签署地点：福建省晋江市利郎大厦

**特许经营合同篇二**

甲方：广州俊菘贸易有限公司

乙方：

甲乙双方经过细致的市场调研,本着平等﹑互惠﹑互利,共同发展的原则,乙方同意加入bouquetslove花之恋连锁销售体系,双方就合作达成如下协议：

一﹑经营省级总代理资格

乙方必须具备独立的法人或自然人资格,信誉良好,无任何不良信用记录,愿真诚与本公司合作,共同开发香熏市场并取得双赢成果。

二﹑经营省级总代理资格

乙方提供合法经营场地及相关手续(营业执照.税务登记证)等。

乙方承担装饰,布置出样所需的展示架等展示用品(按实际发生日算),招牌内容必须依照甲方提供的内容制作。

乙方需向甲方进货, bouquetslove花之恋之系列产品一套,按实际发生日计算10万 元以上,甲方以全国统一零售价按特许省级总代理之折数供应给乙方产品,乙方执行全国统一零售价,或征市级代理商及加盟店之业务。

乙方需支付甲方保证金10000元及品牌加盟金4000元,甲方提供乙方各系列产品目录,促销宣传等。

若乙方违反全国统一销售制度,一经发现,视为违约,甲方有权停终止供货及最终取消其销售及代理资格。

乙方须在半年内征设15家以上之连锁专卖店或6家市级代理商,或再进货达20万以上,则为达成指标。按进货总业绩3%奖励。

若乙方在6个月内未完成指标,则视为放弃下半年之总代理资格。(每半年评估一次)

乙方按全国统一零售价及正当营运征市级代理商及加盟店,若违反一经发现视同违约,甲方有权停止供货及取消乙方所有资格。

乙方征市级代理商及加盟每增设一家,甲方得向乙方收支品牌加盟金之4000\*50%。

三、商标权之使用bouquetslove

甲方授权乙方所属店面以bouquetslove花之恋图形及文字注册商标为悬挂招牌,并同意乙方使用bouquetslove花之恋及文字注册商标,作为销售产品和促销广告宣传用途。

乙方店面租,装修,设备产品流动资金及辅助材料等费用由乙方自行承担。

甲乙双方为各自独立的经营单位,不存在任何共同投资,雇佣承包关系。乙方经营中应依照中华人民共和国法律,不得从事违法行为。

四﹑培训方式

经营期间,甲方免费为乙方培训销售人员,提供装修布置,市场统一品牌形象和统一装修之设计等服务。在经营期内,因乙方申请,甲方将派出专业技术销售顾问免费辅导乙方,引导乙方步入正常销假售轨道。(甲方培训指导师发生之食宿费及来回交通费用由乙方承担)

五﹑乙方区域保护

为确保各区域零售的利益,乙方所设之专卖店不得超越该代理区域范围内,经发现视为违约。

六、甲方广告支持

甲方将依照区域性媒体投入相应的广告支持。(按市场拓展计划投放)乙方将配合甲方针对目标消费群展开相应的促销活动。

甲方不定期发布企划资讯(简报形式),提供各连锁店的销售经验,以为交流。

七﹑连锁经营市场管理

乙方愿意遵守甲方全国统一市场经营管理制度,如有违反下列市场管理条件,均视为乙方自动弃权行为,对于情节严重者，甲方将保留其诉诸法律的权利：任何有损于甲方企业或相关产品形象的言行。扰乱全国统一市场，搞不正当的低价竞争或违法的经营及窜货行为。销售未经bouquetslove花之恋授权之产品，(指同类产品)。违反甲方价格管理体制，低于统一售价8折销售甲方产品(经甲乙双方书面同意促销活动期间除外)。

乙方所属区域20%以上市级代理商专卖店有上述(1—4款)行为，视同乙方违约。

乙方有上述(第七条1—5款)行为视为乙方违约，所缴交之保证金，甲方予以全额没收，作为违约赔偿，甲方有权停止供货及最终取消其经营资格，乙方不得有异议。

八﹑奖励措施

1.全国省级代理有十家以上，则实施每半年评选一次绩优，按销售业绩及规范执行为标准，当选之总代理将得到该总代理每月平均进货业绩的5%奖金以为奖励，由甲方提供。

2.对于举报违反市场管理有功者，经查实后，一次奖励1000元人民币。

九﹑付款条件

乙方每次补货需到甲方指定仓库补货，款到在72小时之内发货，甲方不得籍故拖延。

如因交通因素，甲方代办货物运输，其运输费用由乙方自行处理，按实计算，款到发货制度，乙方须在货到24小时内以电话或传真甲方到货情况，并确实点收，如一次出货金额超过6000元以上，运费由甲承担，空运或快递则由乙方自付。

十﹑退换货原则

退换货以不污不损为优先考虑。甲方保证其商品质量如质量问题，乙方在收到货24小时内通知甲方，甲方无条件退货(乙方须原包装退还).如因第三原因造成产品损坏(货运公司…等)，其损失将由甲乙双方共同承担。首批进货于3个月内，乙方可提出30%换货(须为无补过货之产品)。滞销产品于3个月内，可经双方协议折价换货。

十一﹑违约责任

甲﹑乙双方应严格遵守本协议，任何一方均不得擅自变更﹑结束本协议，若有一方有违约行为，则应付对方违约金一万元。

十二﹑终止合约

1、乙方在1年后自觉达不到代理条件，亦无违约，乙方有权提出终止合约。

2、乙方无条件办理所有专卖店合约书之转移，并将乙方所收取之品牌加盟金全数转移甲方(不计利息)，甲方则将乙 方所缴之代理保证金全额退还乙方(不计利息)。

3、乙方改签市级专卖店亦照上述第1条办理。

十三﹑本合约采一式二份，双方各执一份，具同等法律效力，经甲乙双方签字盖章后生效。

十四﹑本合约未订事宜，可签订补货协议，作为本合约的补充协议，其具同等法律效力。

十五﹑附件：各产品统一零售价格表及折数表。

十六﹑代理销售区域：

甲 方： 广州俊菘贸易有限公司(盖章) 乙 方 (盖章) 甲方代表：

签定日期：

地 址：

电 话：

传 真： 年 月 日 乙方代表 签定日期： 地 址：电 话：传 真：年 月 日

**特许经营合同篇三**

一、合同当事人

授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

二、合同期限

本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_年，自签订之日起计算。

三、特许经营

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。

四、区域保护

第一条 乙方只能在授权的区域内开展\_\_\_\_\_\_\_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。

五、价格管理

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.

六、促销与广告

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。

七、培训和指导

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术指导。

八、销售管理

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。

九、销售\_\_\_\_\_\_\_(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。

十、退换货

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。

十一、售后服务

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。

十二、注册商标、服务标识及相关权利

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。 十三、商业秘密的保护

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。 十四、合同的解除

有下列情况之一，甲方有权单方面解除合同：

第一条 乙方无正当理由恶意毁损甲方品牌或故意泄露甲方营运机密文件，或严重破坏营运体系价格政策或市场管理规定经书面劝告不服从时;

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。 十五、合同的终止

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。

十六、违约责任

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。 十七、其他

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。若无法协商解决须提交庆阳仲裁委员会仲裁

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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