# 咖啡饮料经销合同范本(3篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-10-03

*随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。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...*

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。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。

**咖啡饮料经销合同范本篇一**

乙方(经销商 )：

第一条 总则：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，本着平等互利原则，经友好协商，甲、乙双方达成如下协议。

第二条 甲方授予乙方在下列规定的时间、区域、产品范围内的经销权，甲方承诺除非乙方违反本协议规定，否则将不在此范围内另设经销商：

1、经销期限： 日至

2、经销区域：省地区(市/区/县)。

1.商超;

2.流通;

3.特通;

4.全渠道)渠道经销商。(注：跨区域的ka、a类连锁系统须由甲方指定方可操作)

4、经销产品：甲方产品。

第三条 经销产品的品项、规格、包装及价格(详见附件)：

第四条 产品质量及储存条件：

1、质量标准：甲方提供产品符合国家规定的质量卫生标准(具体执行标准将依据规定标注于产品包装之上，法定标准未规定的指标，参考技术部质量标准)。

2、储存条件：乙方必须将食品产品储存在清洁、干燥、通风良好、无日光照射、温度在5℃至25℃之间的仓库。

3、保质期天数：在甲方规定的条件下储存，保质期以食品产品标定的保质期天数为准。

第五条 产品的供应及运输：

1、 要货通知：乙方的要货通知应以符合甲方确定的订货单形式提出，甲方发货时间视为交付时间，乙方发出的订货单需标明申请发货时间，未予标明的，视为下达订货单的十五日内为发货时间;如要货计划发生变更的，一般需在发货日前三日内提出，但计划变更额在计划总额5%以内的，需在发货前12小时内提出。

2、 要货数量：在汽车送货情况下，一般情况下，乙方应整车要货，数量以运输车辆的载货量为准;在铁路发货情况下，乙方应以集装箱为单位要货。货物交货方式为甲方将货物交付第一承运人，车板交货即视为交付，第一承运人签署的接收文件，视为乙方已接收，货物交付的品项及数量，以第一承运人签署的接收的品项及数量为准。

3、乙方订单汇款，乙方汇款人应为乙方单位主体或乙方法定代表人，如乙方委托他人汇款，则应向甲方出具委托汇款手续，否则甲方可不予认可。甲方交付的产品质量应符合国家标准、行业标准或企业标准(实际执行标准见产品包装标识)。

4、货物由甲方办理运输托运的方式，甲方负责厂内装车费用，运输费用原则上由甲方承担。货物到乙方仓库的装卸及其他费用由乙方承担。但如乙方因货急或其他原因上门自提的，运输费用由乙方承担。

5、货物质量在乙方仓库验收，乙方如发现产品质量问题应及时通知甲方，不得私自处理，甲方将根据实际情况给予妥善处理。

6、货物如因在运输过程中发生的损失，赔偿责任由乙方向责任方提出主张，也可由乙方授权甲方向责任方提出主张。

第六条 合同期内乙方应完成的销量任务及奖励方案：乙方在完成或超额完成附件规定的销售任务的情况下有权获得奖励，甲方将根据对乙方的奖励方案按季度、年度支付奖励金额(具体奖励方案由甲方另行确定)。若乙方未能按季度、年度销售计划完成销售任务，则甲方有权取消对乙方的奖励承诺。

第七条 甲方的权利和义务：

1、 甲方应向乙方出示各种有效证件，如：营业执照、生产许可证、产品检验报告、卫生合格证，并留复印件给乙方存档。

2、 甲方保证食品产品质量符合国家标准，如在保质期内出现产品自身的质量问题，在经甲方确认后，包退包换，并承担退换费用。

3、 甲方不承担非产品质量问题引起的退货，乙方主管或下属之商超卖场生退货的，因产品自身质量导致的，由甲方承担;其他原因导致的，由乙方承担。

4、 甲方有权根据市场的变化调整食品产品的供应价格及建议乙方销售价格并保证提前10天以书面形式通知乙方。

5、甲方有权对产品进行更新换代，改变包装形式。

6、乙方应在规定的区域内从事经销活动，并对其下属批发商、渠道商进行管理，维护市场秩序和其他经销商的权益;如甲方发现乙方或其下属批发商、渠道商有超越合同区域的冲窜货销售行为，乙方授权甲方有权将根据具体情况给予乙方5000---30000元的处罚，如已严重影响其它区域及市场销售秩序或其他经销商权益的，甲方有权取消乙方的所有市场的政策支持并终止经销合同。

7、乙方不得低于甲方建议的销售价格销售食品产品，如因此造成市场问题甲方有权终止合同。

8、甲方的销售人员有权监督乙方，管理市场，支持乙方销售。

第八条 乙方的权利和义务：

1、乙方应向甲方出示各种有效证件，如：营业执照、食品流通许可证、税务登记证、法人代码证及法定代表人身份证，并留复印件给甲方存档;如因国家政策或行政管理而更新上述证照的，需及时向甲方提供新的证照资料。

2、货款一般实行款到发货制度，如乙方须赊销的，根据甲方对信用额度审批权限的规定，需由甲方总经理签批赊销信用额度的，经甲方总经理签批后方可发货，需由甲方分管总监审批的，由甲方分管总监签批后方可发货，赊销总量不得超过信用期及信用额度范围。

3、乙方应办齐一切当地销售的合法手续，否则出现一切后果由乙方承担。

4、乙方必须按合同的约定履行付款义务。

5、乙方要确保完成合同规定的销售任务量。

6、乙方销售食品产品的价格不得低于甲方建议的销售价格。

7、乙方必须每月10日前向甲方提供上一个月乙方重点供货客户名单，销量及存货情况等内容的销售报表。

8、未经甲方同意，乙方不得将食品产品销售业务的任何部分转让或委托给第三方。

9、及时、有效支付货款义务：乙方应在甲方规定的时间之前通过转帐、电汇或其它方式及时、有效地将货款支付给甲方，货款以甲方经销价计算。

第九条 违约责任及合同终止：

1、 乙方未按合同规定的期限向甲方足额支付货款或乙方未履行合同内的其它责任或义务，即构成违约，乙方违约的，甲方有权暂停履行本合同项下甲方义务，甲方有权按乙方欠款总值向乙方收取每日万分之五滞纳违约金，并有权停止按已确认的定货通知发货。如果乙方在收到甲方违约通知后30天内仍未纠正其违约行为，甲方有权终止合同。

2、 甲方未履行其在合同规定内的发货义务，即构成违约，乙方有权拒绝购买甲方食品产品，并按应发货值的万分之五向甲方收取违约金。如果甲方在收到乙方违约通知后30天内仍未纠正其违约行为，乙方有权终止合同。

3、 因不可抗力造成一方不能履行全部或部分合同义务，可免除全部或部分责任。

4、经甲乙双方协商一致，可在合同有效期满前终止合同。

5、乙方绝不销售与甲方或甲方关联公司产品相同或近似的假冒、仿冒产品，否则视为违约。

6、乙方必须保证产品的良好的售后服务，如因售后服务没到位所造成的市场问题，损害品牌形象、公司信誉的，甲方将根据具体情况，采取相应的管理措施。

第十条 保密：

1、 乙方不得将本合同中所拥有的权利向任何其它单位透露，如发现乙方不能遵守此条款，甲方有权立即终止合同，并不需要向乙方提供证明材料。

2、 乙方应对其在经销过程中得知的甲方的商业秘密和信息严格保密，不得向任何第三方披露。

第十一条 争议解决：

合同有关的争议，双方应友好协商解决，如果双方在60天内无法解决该争议，则任何一方均有权将该争议提交仲裁机构或法院解决，仲裁地 (厂址所在地)。仲裁或法院裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十二条 其它约定：

1、本合同有效期为一年，自年 月 月日，合同自双方公司盖章及合法授权代表签字后生效。

2、未尽事宜，双方可以补充协议形式以确定，补充协议应作为本合同的附件为本合同的组成部分，与合同具有同等效力。

3、对合同的任何修改，均应由双方以书面协议作出，附于本合同后作为补充协议。

4、乙方理解并同意，只有甲方法定代表人及其书面授权的代表有权签订约束甲方的任何合同、协议及其它法律文件，未有上述手续者，其签署的任何文件不得约束甲方。

5、乙方不得向甲方销售人员提供借款、借车、借物等支持。乙方违反此规定，导致发生损失、事故等一切经济、法律责任，概由乙方负责。

6、甲方给予乙方的各种市场活动政策必须是书面的，并经甲方公司总经理级别领导签字同意方为有效，否则甲方将不承担任何责任。

7、对于超出本合同约定的乙方经销产品范围的任何产品，甲方有权另设经销商。基于双方合作良好及对甲方产品的市场开发达成共识且乙方同意追加本合同销售任务，乙方可享有优先经销权。

8、本合同一式三份，甲方执两份乙方执一份。

十三、其他补充条款

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

**咖啡饮料经销合同范本篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

第一条：经销内容

一、甲方向乙方提供本公司所生产的咖啡饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

第二条：经销区域

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

第三条：销售目标

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(大写)。

月份

本月销售占全年销售比例

目标(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元)

季度目标(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元)

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

第四条：销售价格

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。(单位：\_\_\_\_\_\_\_元/箱每箱15瓶)

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

第五条：付款及交货

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月\_\_\_\_\_\_日前向甲方提交下月《\_\_\_\_\_\_公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于\_\_\_\_\_\_箱，并详细填写《\_\_\_\_\_\_\_公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

第六条：有关销售约定

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货(调换品种)，经甲方总部批准后执行(换货所发生的运费由乙方承担)。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利(乙方累计销售茶饮料\_\_\_\_\_\_件以上甲方给于乙方2%)。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

第七条：双方权力、义务

一、甲方

11、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的\'经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。

2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。

3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。

4、甲方保证依约履行供货。

5、乙方所在地的甲方分公司(包括分公司管理人员及员工)没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何(包括口头或书面形式)，甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。

6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%。

7、在期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。

8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。

9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。(方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。)

二、乙方

1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失(包括不可抗力)由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《\_\_\_\_\_\_生物工程有限公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

第八条：合同的变更与解除

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。

2、甲、乙方双方协商中止合同。

3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效

第九条：争议

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

第十条：未尽事宜

双方协商后以书面形式确定，经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

第十一条：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

第十二条：本合同自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_日止，自签字盖章之日起生效。

第十三条：其它约定

第十四条：其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签字并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

(1)《\_\_\_\_\_\_\_\_公司特约经销商月份货物需求计划表》

(2)《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司特约经销商货物需求申请书》

(3)《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司特约经销商客户交易表》

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

委托代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

合同签定日期:\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

**咖啡饮料经销合同范本篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

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

经双方相互磋商，本着互惠互利的原则，就果蔬汁饮料区域总代理有关事宜达成如下协议：

一、甲方指定乙方作为果蔬汁饮料系列产品的代理商。产品代理价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/件。

二、甲方指定乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的总代理，未经公司同意不得跨外阜经营，否则视为违约。

三、甲方负责将货物运到乙方所在城市的指定仓库，运费由甲方承担。

四、乙方为取得甲方该产品的代理权，必须满足如下条件：

1、乙方有自备流动资金用于该产品的经营为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2、乙方必须首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件以上，且是现款现货。

3、乙方有自备送货车一台以上。前期铺市期间甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的电三轮一辆，产权归甲方所有，六个月内乙方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件甲方将三轮的产权转给乙方。

4、乙方在市场拥有良好的商誉，必须保证与甲方同开市场，厂商共担风险，在协议执行期间，双方任何一方不能随意以任何理由终止协议。

5、甲方负责产品前期本区域市场业务人员的聘用，并负担其工资，业务人员由乙方协助管理。

五、甲方为保证乙方的市场利润和足够的销售支持，应尽以下责任：

1、甲方保证产品的质量和市场的前景预测。

2、甲方给予乙方的优惠政策为：入市初期，甲方首批给予乙方7%的果蔬汁饮料赠品，用于促销和客户品尝。同时甲方配备必要的宣传品(遮阳伞、t恤衫、pop张贴画、横幅等)做为促销支持。

3、甲方为保证乙方的市场利润，将严格优化组合和规范市场，不允许其他商户侵入和倾销。

4.乙方为甲方销售果蔬汁饮料累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_件甲方给于乙方2%的返利标准。同时，在年底总结时甲方将根据乙方的销售业绩给予充分的奖励。

六、乙方有权利和义务向甲方提供市场信息，而甲方也应及时向乙方说明厂方政策，同时负责办理所需验证手续。

七、乙方在保证该产品销售较好的前提下，有优先获得甲方生产的其它产品的代理权。

八、双方自达成产品销售协议后单方违约者，违约方应向对方赔偿首次进货总额的20%的违约金。

九、协议有效期为一年，\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

十、协议一式两份，甲乙双方各执一份。

十一、未尽事宜，双方友好协商解决。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

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