

经销商签定合同 彩砂经销商的合同(汇总8篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇) 篇一

需方：

签订地点：哈尔滨市香坊区建北街19号

签订时间□20xx年7月1日

为了增强甲乙双方的责任感，加强经济核算，提高经济效益，确保双方实现各自的经济目的，经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

一、产品名称、品种规格、数量、交售时间

二、产品的质量标准：按国家标准执行。

三、供方交货产品的型号、规格、外观颜色、质量符合合同规定的产品要求。

四、验收方式及时间、地点：产品到达供方指定仓库后，供方及时通知需方(不迟于48小时)，需方指派人员到供方仓库现场验货。

五、交(提)货地点及运输方式和费用负担：需方自行到供方

指定(哈尔滨市区内)仓库提货，该运费及装车费用由需方负责(供方哈尔滨指定仓库至需方施工现场)。

六、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担：设备包装执行相关国家及行业包装标准，满足设备包装及储物的规定。供方不回收包装物，设备出厂的包装费用全部含在设备单价内，需方不在支付任何包装费。

七、结算方式及期限：自合同签订三日起，全额付款。

八、违约责任：供方如不按期交货时，应向甲方偿付不能交货部分货款的30%的违约金；供方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合合同规定的，如果需方同意使用，应当按质论价；如果需方不能使用的，应根据产品的具体情况，由供方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货及延误工期而支付的实际全部费用。甲、乙双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应向有管辖权的法院提起诉讼，诉讼费用和胜诉方的律师费用应由败诉方承担。

九、其他约定事项：设备保质期为三年，合同签订同时，供方需附产品质量保修书。

甲方：

乙方：

xx年x月x日：

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇) 篇二

供货单位(乙方)： ____

第二条

第三条 产品包装标准、包装物的供应及回收： 无 验收标准及方法： 按国家及行业标准，方木实际截面尺寸按(4×9)、(9×9)、多层板以实际验收数量为准。

第四条 货款付款、保修及结算： 最终结算按实际供货量结算；货到现场后，根据甲方资金情况付当月总货款的70%，余款在货物全部送齐后三个月内付清。

第五条 交货规定

交货方式： 甲方电话通知，乙方负责分批运输到北京大学医院大楼工地，并按甲方指定地点码放整齐。

交货地点：

交货日期： _ 电话通知 _

运输费： _ 乙方负责。 _____ _

包装要求： 无。

第六条 产品价格如须调整，必须经双方协商同意，在双方未达成一致之前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的_1%作为违约金付给甲方。

第七条 甲、乙任何一方如要求全部或部分解除合同，必须提出充分理由，经双方协商共同认可后可以全部或部分解除合同。

第八条 如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前 —— 天与甲方协商。

第九条 本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更

或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十条 甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行、部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免予承担违约责任。

第十一条 本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，按以下第（2）项处理：申请仲裁机构仲裁；向 人民法院起诉。

第十二条 本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十三条 本合同在执行期间，如有未尽事宜，由甲乙双方协商另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十四条 本合同共一式 四 份，由甲、乙双方各执正本 一 份、副本 一份。

第十五条 本合同有效期自双方签字盖章之日起生效。

第十六条 其它约定事项：

保证质量，1. 如木材不合格，边角、弯曲超过招标文件规定及各种技术指标达不到要求、货源不足、保证不了供应、延误工期、造成损失均由乙方负责 。

2. 多层板有裂缝、表面不平、开胶及周转次数达不到五次以上。达不到要求的按合同价格下浮20%。因货源不足造成工期延误的一切损失均由乙方承担。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

委托代理人：_____ 委托代理人：_____

电 话：_____ 电 话：_____

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇)篇 三

乙方：_____

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为_____产品的独家经销商。

一、经销

品种：_____

规格：_____

包装：_____

批准文号：_____

零售价：_____元/盒；=

批发价：_____元/盒

开票价：_____元/盒(现款现货)

乙方首批量根据城市大小而定，最低量_____件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保

证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为_____件(每件_____盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。
2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。
4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起7日内向甲方交纳_____元的代理保证金，逾期本合同自动失效。
2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。
3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。
4. 本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由_____进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

甲方：_____乙方：_____

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇)篇四

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

根据《合同法》及相关法律、法规的规定，双方本着自愿平等、互惠互利、共谋发展的原则，经双方协商一致，就甲方产品的销售代理事宜达成如下协议，供双方遵守。

第一条产品价格政策按_____年公司营销方案省外公司部分第五条执行。

第二条经销区域、付款方式等

1. 代理区域：_____。

2. 付款方式：先款后货

3. 协议量（按结算价计）：_____年_____月至_____月_____万元整。

4. 乙方只能在经销区域内销售甲方产品、严禁跨区域销售，否则甲方有权停止供货、中止或解除协议，并追究乙方相关法律责任。

5. 甲方按乙方提供的具有合法经销权的商业单位开具增值税专用发票，超出结算价部份的税金由乙方承担。

6. 甲方不再承担乙方的商业让利。

第三条 经销区划内原一级客户应收账款的处理

1. 经双方认定的一级客户应收账款由乙方负责在_____年底以前收回60%其余部分在_____年_____月底之前清零，在规定时期内清收回公司的部份其提成、促销费按_____年标准执行，逾期不再享受公司提成与促销费，同时按月息_____ %罚款，罚款从所交保证金中扣除，回款后退还。

2. 超过规定时间3个月仍没收回的部份从所交保证金中扣除，回款后退还。

(1) 襄城县康泰医药连锁有限公司_____；

(2) 河南镇平县医药公司_____元；

(3) 新郑市华峰医药连锁有限公司_____元；

(4) 河南九州通医药有限公司_____元；

(5) 襄城县医药公司_____；

(6) 鲁山县医药公司_____。

第四条 提货量

1. 乙方所购品种的最低提货量为壹件或按协议。

2. 乙方每季提货量不少于年协议量的20%，否则甲方有权中止协议。

第五条保证金

1. 乙方向甲方提供原区域内一级客户应收账款及市场保证金_____v元，以确保本协议条款的正常履行。

2. 协议期满，在乙方符合以下条件时，甲方应在一个月内退还保证金给乙方。

(1) 不存在任何违反协议的行为。

(2) 积极配合甲方完成所经销区域市场的交接工作，没有任何恶意破坏市场的行为。

第六条发货及退、换货和运费

1. 乙方货款到达甲方帐户后，甲方须在3个工作日内发货（节假日顺延）；如遇特殊情况不能按时发货，需提前向乙方说明。

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇)篇五

甲方（用户） 身份证号码：

乙方（月嫂） 身份证号码： 编号 丙方：长春好素质月嫂服务中心

一、经丙方介绍，甲方（用户）乙方（月嫂）双方协商决定：甲方从年月 日起至 年月 日止，聘乙方分为家庭月嫂，月工资 整。包吃住月工作日为28天，法定假日除外（如果乙方在法定假日加班，甲方每天应付乙方一天工资）。

二、服务项目：24小时照顾产妇和婴儿。为产妇煲营养汤、下奶汤、做营养餐，打扫产妇和婴儿房间卫生、协助产妇沐浴、洗产妇衣服等；给婴儿洗澡、抚触、喂奶、换洗尿布、婴儿用品清洗和消毒、婴儿的脐部护理和皮肤护理、卫生和病理的观察、婴儿的视觉听觉语言潜力的开发等等。

三、甲方乙方权利和义务：

甲方：

- (1) 因乙方服务达不到甲方满意，有权进行解雇调换。
- (2) 尊重乙方人格，劳动及合法权利、平等待人、不准虐待，有责任保护乙方的人身、财、物安全。
- (3) 甲方要按月支付乙方工资，不得克扣拖欠。（工作未一个月，工资按天支付）。
- (4) 无偿为乙方提供食宿，保证乙方不与异性成年人同居一室。

乙方：

- (1) 由于甲方不能正常执行合同时，有权提出辞职调换。

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇) 篇六

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

一、代理产品界定

本合同适用于“_____”牌全系列产品，包括_____等系列产品。

二、经销资格确定

- 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_____万的，甲方将取消乙方的代理资格。

三、经销范围

- 1、授权区域：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_____对外开展业务并承担相应的法律责任。

2、乙方必须首选_____产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒产品，否则甲方有权取消乙方经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。

4、以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

四、经销价格及任务

1、经销价格为人民币_____元/件。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前_____日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共_____件（赠品不计任务额）任务分解如下：_____。

五、经销期限

1、自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2、在协议期内，如乙方连续_____个月未能完成销售任务或累计_____个月未能完成总任务额的_____%，则甲方有权另选经销商，乙方的_____经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

六、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）。

七、交货数量、规格及交货方式与期限

- 1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。
- 2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。
- 3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。
- 4、乙方在甲方发出货物的_____天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起_____天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

八、质量标准与验收

- 1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。
- 2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

九、售后服务

- 1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。
- 2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的_____%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除_____%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除_____%退换值作为甲方损失的补偿。
- 3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价_____%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的_____%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）。

十、市场推广及广告

- 1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。
- 2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。
- 3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。
- 4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促

销用品。

5、乙方应从协议签订之日起_____个月内，在所辖区域内建立_____个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

十一、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的_____ %违约金，偿付总额不能超过_____ %。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额_____ %—_____ %的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十二、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由_____委员会解决。除_____书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十三、合同效力

本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇) 篇七

甲方：_____公司(以下简称为甲方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

第一条委任

兹委任乙方为地区(品牌)销售之级经销商。

第二条甲方之职责

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。
- 4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。
- 5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。
- 6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。

7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

第三条乙方之职责

2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。

3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。

4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。

5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。

7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。

9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。

10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。

11、乙方每月应达到_____元的销售额。

第四条、双方权利与义务

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的_____%，但最高不超过乙方销售额的_____%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年保修，终身服务的售后服务。
5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。
6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

第五条、价格、运输与付款方式

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。
2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。
3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由

乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

第六条、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

第七条、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。

本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

第八条、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

2023年经销商签定合同 彩砂经销商的合同(8篇) 篇八

此雇用合同由_____（以下简称雇主）和_____（以下简称雇员）缔结。

根据本合同，雇主将聘用雇员且雇员同意受聘于雇主就以下所规定的工作提供服务 and 履行义务。

义务和责任：合同双方同意雇员将受聘从事_____工作，并履行以下职责。

期限：本合同有效期为_____（年、月），从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日

月__日止。

工作日和工时：雇员每周工作从星期_____至星期_____, 每天从_____点至_____点, 一周共_____小时。

报酬：雇主同意就雇员的服务提供以下报酬：

每（小时）_____美元；

每加班（小时）_____美元，每两周结算一次，支票支付。

主要工作地：雇员主要工作地为_____。但根据雇主业务性质所需，在不违犯劳工政策和规定情况下，雇主也可要求雇员在_____地以内其他选区履行职责。

差旅费：在本合同到期或中止（不论中止原因如何）时，雇主将负责雇员返回雇佣地的机票费用。

保险和医疗费：雇主应负责雇员的医疗保险或负担雇员的全部医疗费用，包括_____地以外的转诊和转院费，如雇员因故死亡，雇主应承担尸体保存及运回原地的费用。

食宿及其他：雇主必须保证提供以下方便：_____

雇主提供住宿，每月收费_____美元。

雇主免费提供住宿。

雇员自备住宿（附声明和房租协议）

每日_____餐，每月收费_____元。

雇员自理伙食。

上下班在雇主指定地下车，免收车费。

津贴：_____

其他：_____

其他规定：下列附加规定适用于本合同：

附加工作规则

膳宿规则

雇员行为规范。

附加规定的每一页都必须经雇主和雇员签字。

h□违犯本合同任何一项规定；

i□其他规定：_____

争议的解决：怨情和调解

因本合同而产生的所有怨情与争议均应按以下程序解决：

如管理员不能立即解决问题，管理员应将怨情或争议写成书面材料，同时写明被触犯的合同段落，法律或规章制度。管理人员应在五天内解决怨情或争议，或写出其认为没有违犯规则的理由。

如上述第一、二步骤不能解决怨情或争议，雇员可上书工长或工长代理人。

在怨情或争议解决期间，雇主和雇员的雇佣关系存在，经工长、工长代理人或*特派调查员暂时准予的除外。

汇款及其他义务：雇员必须按原籍国*的规定向其家人汇款和缴纳所有税收。

签订地点： _____

雇员（签名）： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

工长（签名）： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____