2017年度

永丰生活用纸渠道经销协议

客户名称：

经销区域： 省 市 县

签认日期：2017年 月 日

协议编号：销2017（ ）

渠道经销商合作协议

甲方（供应商）： 有限公司（以下简介甲方）

乙方（经销商）： （以下简介乙方）

甲、乙双方在友好协商，诚实信用，平等双赢的基础上，经双方协商一致，签订本协议。

第一条 甲方授予乙方在下列经销渠道类型、规定时间、经销区域、经销产品；

1. 经销渠道类型：一级经销商

2. 乙方性质：公司类型的客户：是否为一般纳税人（是）（否），公司需提供营业执照；个体工商户（是）（否），个体工商户提供身份证复印件。

3. 经销期限：2017年 月 日至 年 月 日

4. 经销区域 省 市 区

5. 经销产品：永丰（Youfun永丰纯竹本）纯竹浆不漂白生活用纸

第二条 销售目标、销售价格：

1.产品价格随行就市。如产品价格发生变动，甲方应书面通知乙方，提交书面通知后，即按照新的价目标准作为订货、付款的依据。

2.每月20日前乙方应向甲方发出次月书面订货单，载明次月拟定销售之品牌、规格、数量和发货顺序，以便甲方安排货源，按时供货。订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章（传真有效），甲方收到订货单后需确认该笔订货是否有效（传真有效）。确认订货有效的，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式及交货等相关条款为对该独立合同的有效补充。购货须先付货款后发货。

3.乙方在经销期限、区域、渠道、产品范围内，根据乙方所在销售区域的市场容量，双方议定乙方每月采购金额不低于人民币 万元，全年总计采购总额不低于人民币 万元。

4.对销售价格约定：

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 产品名称 | 货号 | 层数 | 抽数/克重 | 纸张规格  mm\*mm | 组合规格（件/提/卷） | 建议零售价（单品） | 最低零售价（单品） | 批发价 | | |
| 一级 | 二级 | 三级 |
| 本色180g卷纸 |  | 3 | 180g | 101\*130 | 1\*6\*10 |  |  |  |  |  |
| 本色140g卷纸 |  | 3 | 140g | 101\*130 | 1\*6\*10 |  |  |  |  |  |
| 本色143扁卷无包膜 |  | 3 | 70g | 101\*130 | 1\*10\*10 |  |  |  |  |  |
| 本色180抽纸（402） |  | 3 | 134 | 180\*190 | 1\*20\*3 |  |  |  |  |  |
| 本色165抽纸（402） |  | 3 | 134 | 165\*190 | 1\*20\*3 |  |  |  |  |  |
| 本色130抽纸（402） |  | 3 | 134 | 130\*190 | 1\*14\*6 |  |  |  |  |  |
| 本色手帕纸（30张10片） |  | 3 | 10 |  | 1\*30\*12 |  |  |  |  |  |
| 本色条巾（72张18片） |  | 4 |  |  | 1\*16\*10 |  |  |  |  |  |

5.销售返利（季度）：

5.1季度回款额 万元（含）至 万元，按照回款总额的5%给予返利奖励；

5.2季度回款额 万元（含）至 万元，按照回款总额的10%给予返利奖励；

5.3季度回款额 万元（含）以上，按照回款总额的15%给予返利奖励；

6.乙方的季度销售返利奖励由甲方在每个季度考核并确认后，季度的销售返利奖励在次月抵作乙方本月的订货款。

7.投标渠道报备制支持：为保护乙方渠道资源和利益，避免其他投标者干扰乙方中标，甲方实行报备制，严格授权。（具体内容见附件一《投标渠道报备管理规定》）

第三条 产品价格约定：

1.甲方按照产品经销价格供货，乙方须严格遵守甲方指导的价格体系，一旦发现故意压低价格进行不正当竞争，甲方有权单方停止供货、终止协议,并另选经销商；

2.若乙方违反协议约定，甲方有权另选其他人作为该区域经销商，原经销商（乙方）未结算的销售返利奖励抵作乙方违约罚金。

第四条 货款支付：

1.款到发货；不赊销，不授信。

2.乙方付款的名称为合同中约定的乙方，不允许多人多账户同时为乙方付款。

3.甲方提供指定收款帐号并另行通知确认。严禁乙方直接将货款交给甲方业务人员，否则由此产生的一切损失由乙方承担。乙方与甲方销售人员发生借贷关系，甲方概不负责。

第五条 订货、发货、运输及验收：

1.乙方以书面或电子方式（公司加盖公章或合同章、个人需签字）向甲方指定联系人发出订单，订单填写应包括商品的货号、品种、规格、单价、计量单位、数量、金额、要求送货的具体时间、地点和货物接收人及联系方式等信息；特殊定做产品的发货时间双方另行协商。

2.乙方发出订单后应及时付款，并向甲方发出传真（公司加盖公章或合同章、个人需签字）银行汇款凭证，汇款凭证应注明客户名称，委托他人代为付款的应提供《付款委托书》；经甲方财务部确认收到货款后，进行订单安排并发货。

3.甲方根据订单给乙方定制包装、制版及供货，产品包装制版费由乙方承担。

4.产品交货地为福建省福州市。乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路快递等形式的托运，托运运费由乙方承担，甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方；

5.特殊定制的产品需满足一性次订货合计人民币15万元以上，享受免运费优惠。

6.对于托运的情况，乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应在收货二日内立即向甲方提出书面异议，并由相关承运部门提供非人为因素造成的货品缺失、破损证明，经甲方核实后进行调换或补足，若乙方在收货后二日内未提出书面异议，则视为乙方验收合格。如因乙方的原因造成货品缺失、破损的，甲方不承担调换责任。

第六条 双方的权利与义务

1. 甲方的权利：

1.1有指导和督促乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；1.2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；1.3有审核、规范乙方进行产品广告宣传和产品营销的权利；1.4 有对乙方经销区域或经销产品类别进行调整的权利；1.5 定期对特约经销商的配合度、合约履行情况、服务质量及维护市场秩序的执行情况进行统一考核。

2.甲方的义务：

2.1必要时向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书；2.2乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其特约经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需为乙方提供必要的市场指导、品牌推广和技术、培训支持等相关服务；2.3向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品；2.4协助乙方做好货物托运及调换工作；2.5采取必要措施规范市场秩序；2. 6保守乙方的商业秘密。

3.乙方的权利：

3.1享有本合同第二条约定的特约经销产品在销售区域的经销权；3.2享有甲方对特约经销商进行支持的权利；3.3负责所在区域的市场开发与客户服务。

4．乙方的义务：

4.1乙方须在本合同指定的销售区域内进行产品销售，未经甲方书面授权严禁将产品跨区域销售；4.2乙方及其分销商不得在其所负责区域外实行串货、甩货、倾销、名誉抵毁等不正当商业行为； 4.3严格遵守国家有关法律、法规及行业规范，守法经营；4.4自觉维护甲方、甲方关联公司及其产品的形象和声誉，并在甲方指导下处理好特约经销区域内产品用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作；4.5不得擅自生产、伪造、仿造甲方产品，不得销售他人伪造、仿造的甲方产品；4.6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，协助甲方做好保护甲方及其关联企业专利、商标、专有技术等知识产权的工作；4. 7乙方印制各种针对甲方、甲方关联公司及产品的宣传资料前须呈甲方审核，并经甲方审核同意后方能发布；4. 8遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务规范，并积极支持、配合甲方组织的各项活动；4. 9不得以甲方名义与第三人签订合同或从事其他民事行为，乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷甲方概不承担任何法律责任；4.10协助甲方获得最新市场信息和及时向甲方反映用户的意见，以有利于产品的更新改进和服务水平的不断提高；4.11按时提货，否则由此造成的损失由乙方承担；4.12乙方及其分销商发现违反甲方产品市场秩序的行为，应及时向甲方举报、投诉；4.13 严守甲方商业秘密。

第七条 合同的变更、解除

1.本合同约定的内容经双方协商一致可进行变更，变更内容另签补充合同。

2.甲、乙双方协商一致的可提前解除合同。

3.一方严重违反合同，导致本合同项下的权利、义务不能实现的，另一方有权解除合同。

4.因不可抗力的情况，致使不能实现合同目的的，可以解除合同。

5.乙方有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同并取消其特约经销商资格：5.1生产、伪造、仿造甲方、甲方关联企业产品以及销售他人伪造、仿造的甲方、甲方关联企业产品；5.2连续3个月不能完成约定的最低采购额；5.3在本合同约定的区域范围外销售产品或者将产品转售给其他经销商的；5.4披露甲方商业秘密的；5.5有损毁甲方及关联企业商誉、形象及诋毁甲方产品质量等不利于甲方发展行为的。

6.甲方有下列情形之一的，乙方有权单方解除合同：6.1归责于甲方的原因逾期三十天未发货的；6.2合同有效期内，未经乙方书面同意授权第三人在合同约定的特定区域内销售产品的；6.3披露乙方商业秘密的。

第八条 发生人力不可抗拒因素（不可预测、不可避免、不可克服等），根据不可抗拒因素的影响，双方互不承担责任或者在不可抗拒因素影响的范围内免除责任。

第九条 违约责任

1.甲方的违约责任：

甲方在本合同有效期内，在本合同约定的特定区域内又许可第三人经销本合同约定的产品的，乙方有权向甲方提请诉求，甲方应配合乙方协商解决。

2.乙方的违约责任：

2.1乙方未经甲方书面许可，跨区域销售的，乙方应向甲方支付与擅自销售产品货值等同的违约金，且因乙方的原因导致甲方需支付给其他经销商的违约金应当由乙方承担，同时，甲方有权取消乙方的特约经销权。

2.2乙方生产、伪造、仿造并销售甲方产品以及销售他人生产、伪造、仿造的甲方产品的，应当按照侵权行为的发生期间向甲方支付本合同期约定的最低销售额三倍的违约金；如果销售的伪造、仿造的产品的价值高于违约金的，甲方有权要求乙方按照实际销售的非甲方产品的销售额赔偿损失。

2.3乙方不履行合同义务的，甲方有权责令其改正，并根据其情节严重程度和态度，给予取消其经销期内的部分或者所有折扣金额，直至取消其特约经销商资格的处罚。

3.其他违约行为，违约方应当按照《中华人民共和国合同法》向守约方承担违约责任。

4.违约方除按约支付违约金外，还应承担守约方为实现债权而支出的费用，包括但不限于律师费、调查取证费、诉讼费和保全费。

第十条 其它事项

1.本合同自签订之日起有效期为壹年。

2.因履行本合同而签订的其它协议、附件、订货单或者其他文字资料与本合同具有同等的法律效力，如与本合同有冲突时，以最后有效的书面材料为准。

3.合同签订后，本合同中所列明的双方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等为双方业务联系的有效项目及方式，任何一方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等发生变化的，均应当及时书面通知对方，未及时通知对方而造成的损失由责任方承担。

4.本合同未尽事宜，经协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力；

5.若双方发生争议，应友好协商解决；协商不成的，应向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

6.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下享有在约定的经销区域范围优先续签合同的权利和续任特约经销商的权利。

7.本合同一式两份，经双方签字、盖章后生效，双方各执一份。

|  |  |
| --- | --- |
| 甲方公司全称:  开户银行1：  账号：  开户银行2：  账号：  公司地址:：委对面  甲方(盖章)  负责人：  签约代表： | 乙方公司全称：  乙方开户银行：  乙方银行账号：  电话:  传真:  邮编:  公司地址:  乙方(盖章)  法定代表:  签约代表： |

附件一：投标渠道报备管理规定

1、 报备目的：

团购、定制业务具有跨区域供货的特点，随着团购、定制业务的不断拓展，为避免实际业务操作中出现报价碰撞，维护乙方利益，规范整个市场运作秩序而制定。

2、 操作规范：

A 乙方确定参与大型投标或已经联系定制、团购单位，即向甲方业务经理提供详细信息，甲方业务经理向销售部备案，详细填写《投标渠道信息报备表》。

B 销售部根据历史备案信息确认是否已有第三方备案，并在2个小时内给予业务经理信息反馈。

① 若已有第三方备案，则不能再参与招标或继续洽谈供货事项。

② 若没有第三方备案，甲方给予报备许可并出具《授权书》，乙方在取得报备许可和《授权书》后，进入报价—谈判—销售环节。

③ 每次备案更新后，销售部即向公司发布，确保不报价，不重复授权。

C报价谈判成功，确定是否存在跨区域供货。

①存在跨区域供货的情况，甲方业务经理直接按照与乙方约定的时间供货。

②存在跨区域供货的情况，甲方业务经理需在发货前10日内在系统内提报《经销商投标跨区域发货申请》，经销售公司经理审核，销售部签准。

D报备函告：报备许可后，销售部书面函告属地业务及客户，尊重被发货区域权利，杜绝不正当竞争。

3、报备期限：乙方报备有效期为四个月，如果在报备有效期内始终没有完成合作，须进行报备期限延续申请，超出报备期限而未办理续延手续者视为主动放弃，甲方可以授权其他客户。乙方在报备有效期内完成了合作，不用再次报备，此终端客户为乙方所有。

甲方： 乙方：

年 月 日 年 月 日

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **投标经销商信息报备表** | | | | | | | |
| **销售公司** |  | | **省区** | |  | **区域** |  |
| **申请人** |  | | **联系方式** | |  | **申请时间** |  |
| **经销商名称** |  | | | | | | |
| **客户联系人** |  | | | **联系方式** | |  | |
| **经销商特点及资源** |  | | | | | | |
| **终端用纸单位** | **原有单位** |  | | | | | |
| **新增终端用纸单位** |  | | | | | |
| **新增单位覆盖的区域** |  | | | | | |
| **新增终端单位介绍；有何特殊要求** |  | | | | | | |
| **销售公司经理意见** |  | | | | | | |
| **销售部意见** |  | | | | | | |
| **说明：此表适用于①经销商初次合作信息备案；②已合作需新增终端用纸单位信息的备案；③经销商初次合作的，按照“新增终端单位”填写即可。** | | | | | | | |