

最新药店是特许经营吗 特许经营加盟合同 (优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店是特许经营吗篇一

特许方：_____（以下简称甲方）

受许方：_____（以下简称乙方）

1. 甲、乙双方依照_法律及有关规定，本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商自愿签订本协议，并由双方共同信守。

2. 甲方将_____品牌经营模式，以特许经营的形式授予乙方从事_____品牌产品经营活动。

1. 甲、乙双方只有在签订本协议后，乙方才能获得甲方授权许可，按本协议规定的地点、期限、范围从事_____品牌系列产品的经营活动。

2. 本协议规定甲、乙双方属于特许经营关系，乙方享有按本协议经营_____系列产品带来的所有效益及自行承担所有风险。

1. 乙方必须是在_____（市）工商管理部门批准注册的合法单位，并具有相应经营范围的资格。

2. 乙方须在_____（市）繁华商业地段拥有_____平方米以上的经营场所，按甲方要求的专卖店统一标准形象进

行装修布置并专营_____品牌系列产品。

3. 乙方首批进货资金（人民币大写）_____元，乙方须在本协议签订之日起10天内将首批进货资金汇入甲方指定帐户。

4. 乙方在本协议规定的期限及地点销售由甲方供应的_____品牌系列产品，乙方的年度销售回款额不得低于（人民币大写）_____元。

1. 甲方许可乙方使用经甲方书面认可的_____品牌标识、文字、图案和文稿在本协议特许地区、期限内，用于店铺门头、橱窗、店内装修布置。许可乙方用_____品牌标识印制手提袋及包装物，允许乙方使用_____品牌标识在本协议特许地区内作各种传播媒介开展有利于提高_____品牌形象的广告宣传。

2. 乙方收到甲方发出的货物后如发现货物与发货单不符，可在收到该货物7日内以传真形式通知甲方查询，否则按甲方无误处理。

3. 本协议规定甲方是乙方_____品牌系列产品的唯一供货方。

4. 乙方增设、迁址、重修_____品牌（包括：专卖店、专柜、店中店），必须提前一个月通知甲方，告知甲方增址、迁址的详细地址并按甲方规定的统一标准和要求完成店面装修，经甲方认可合格后方可开店经营，否则由此造成的一切损失由乙方自负。

5. 乙方必须严格执行甲方规定的市场零售价格，未经甲方书面许可，乙方不得擅自涨价或降价。如乙方违反此条规定，甲方有权对乙方实施停止供货，直至解除该合同。

6. 乙方在开设_____品牌专卖店或店中店、专柜期限内只能销售_____品牌系列产品，不得销售其他品牌产品，如乙方违反此条规定，甲方有权停止向乙方供货，并且甲方有权单方面终止本协议。
7. 乙方不得向本协议规定区域范围_____以外地区销售_____品牌系列产品，如违反，甲方有权对乙方停止供货，情节严重者，取消特许经营资格，解除合同。
8. 乙方不得生产、销售、转移、藏匿、仓储、运输假冒_____品牌产品。否则乙方必须赔偿由此给甲方造成的名誉、商誉、商标、打假费用等方面的全部经济损失。
9. 乙方有义务维护_____品牌的声誉和形象，有义务协助甲方打击假冒_____品牌产品。
10. 乙方不得将甲方传授给乙方的产品资料 and 经营机密泄露给第三方。如乙方违反此条规定，甲方有权提前终止本协议，并将追究乙方的法律责任及由此给甲方造成的经济损失。
11. 乙方必须每月与甲方进行对帐，乙方必须在收到对帐单7日内将对帐结果返回至甲方。如乙方逾期未能返回对帐结果，则视为乙方认同甲方对帐单的全部内容和金额。
12. 乙方必须遵守甲方的经营模式，甲方有权对乙方经营_____品牌产品的活动进行指导和监督。
13. 如乙方未能完成本协议规定的销售回款指标，或乙方未能如期完成甲方规定的开店计划和店面翻新计划，甲方有权终止供货、解除合同，并有权许可第三方在乙方经营_____品牌产品的市场上从事_____品牌特许经营业务。
14. 乙方如违反本协议规定，侵犯甲方的合法权益，破

坏_____品牌特许经营体系，或出现重大债务问题无法正常经营，以及被政府部门下令停业或吊销营业执照不具备经营资格，或经营所需其他条件未达到甲方要求，或违反甲、乙双方期货合同条款及甲方相关的管理办法等，甲方有权单方面终止乙方_____品牌特许经营资格。

15. 甲方有权随时要求乙方偿还所有欠甲方的货款，乙方如延期付款，甲方有权要求乙方除交付所欠货款外还需按未付货款的日万分之五交纳滞纳金。

16. 乙方不得擅自将_____品牌特许经营权转让给第三人，转让第三人必须经甲方书面同意，甲方并有权了解乙方与第三人签订的_____品牌合作协议条款。

17. 乙方任何形式的广告宣传必须接受甲方的监督检查，对不利于甲方的广告宣传甲方有权要求乙方立即停止，直至追究乙方的法律责任。由此造成的一切后果由乙方承担。

18. 甲方统一设计制定_____品牌专卖店的门头、灯箱、店内外装修、货架、促销品、广告品、产品展示等并协助乙方实施。

19. 甲方将实施统一的广告、推广活动作为宣传，并统一_____品牌专卖店识别系统，维护_____品牌特许经营体系的名誉和统一形象。

20. 乙方必须在每月28日前按甲方要求以书面形式向甲方报出当月的销售、库存报表。乙方应将本地区市场信息及时反馈给甲方。

1. 乙方没有违反本协议条款并年销售回款额（不含特卖）达壹佰万元以上者，按实际回款额的_____ %返利；年销售回款额达到伍拾万元以上，壹佰万元以下者，按实际回款额的_____ %返利；年销售回款额达到叁拾万元以上，伍拾

万元以下者可享受零售价_____折供货的优惠。返利在第二年年初以货物形式支付。

2. 乙方看样订货。凡乙方向甲方订购的货物除质量问题或甲方错发以外，甲方有权不予退换，如乙方确有困难，可在收到该批货45天内向甲方提出书面调换申请，甲方可根据具体情况酌情处理，但是：

(1) 申请调换的数量不能超过乙方年购货量的_____%

(2) 打折产品、特价产品和样品不能调换。

(3) 调换商品须经甲方确认同意后方可执行。未经甲方同意，擅自退货，甲方有权不予认可，造成的损失由乙方承担。调换商品的所有费用由乙方承担。

3. 甲方对乙方专卖店装修给予支持。（按_____招商手册有关规定执行）装修费以货物形式支付。但必须在两年后凭甲方企划部签字认可的装修结算书到公司报销。

1. 供货地点：甲方仓库。

2. 运输方式：自提或代办托运，运费及保险费由乙方负担。

3. 收货要求：乙方收到货后，必须在每件开箱前称重（按装箱单标重），重量相符，开箱验货；如重量不符不得开箱，并立即通知甲方或向运输部门查询、索赔。否则，开箱后出现任何后果均由乙方负责。

4. 乙方以后要货必须以传真为据，如无传真甲方有权不予发货。

如遇不可抗力事件的发生，包括火灾、水灾、战争、政府行为、意外事件、劳工问题等，导致本协议无法履行时遇有上

述不可抗力事件之一，一方应立即将事件情况书面通知另一方，并在3日内提供事故详情及本协议不能履行或延期履行的原因，逾期按违约处理。

本协议之订立、效力、解释、履行、和争议的解决，均受_法律_的管辖。

1. 本协议有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

2. 甲、乙双方任何一方均可在本协议到期前30天内向另一方提出延长协议之书面申请，经双方协商同意后可续签协议。

3. 协议到期后，如甲、乙双方任何一方不再续签协议，则甲、乙双方的特许经营关系自然终止。

4. 本协议终止后，乙方原有_____品牌库存产品限一个月期限内自行处理，一个月以后乙方不得再销售_____品牌产品。

5. 本协议签订地点：_____。本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

6. 合同履行地：_____。

7. 在履行本合同中如出现争议，双方可协商解决，协商不成可通过法律解决，由_____人民法院管辖。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

注册地址：_____

注册地址： _____

药店是特许经营吗篇二

特许人：

受让人：

第一部分序言

各方对下列事项达成一致：

第1条宗旨

特许人授予受让人在特许经营下商品化经营(制造)下述产品(服务)之权利，或者接受根据本合同条款在该建筑物内和在第4条所规定的区域执行特许经营协定。

第2条受让人法律地位

2.1 受让人以自身名义，自付费用，作为单独的商人进行其活动。因此，他须尊重对所有商人共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的和商业的要求。作为一个独立的商人，受让人应就其活动自负一切风险和从一切赢利中获利。

2.2 受让人不是特许人的代理人、买卖代表，也不是他的雇员或合伙人。受让人不是作为特许人的佣金代理人，受让人无权以特许人的名义签订合同，使特许人在任何方面对第三人承担责任，或由特许人负担费用，承担任何义务。

第3条授予的各项权利

为了使受让人正常经营，特许人授予受让人下列各项权利：

(2) 使用_____名字或标志的权利;

(3) 查阅并使用作为本协议附件, 称作_____文件所规定专有技术的权利;

(4) 在引进以及经营过程中协助受许人从技术、商业、法律和经营受益的权利第五部分和第六部分中有规定。

(5) 出售和使用特许人制造的产品(由指定的供应商)意即_____。

第4条区域

使用授予受许人特许经营的权利应在本协议附件3所载地区和建筑物中行使。受许人未经特许人从事前或经书面许可, 不应变更其建筑物地址。

第5条专属性

5.1 在本合同期间, 在第4条所载区域中, 特许人承诺: 不将本特许经营的全部或部分授予第三方; 本身不从事全部或部分的特许经营, 也不以相似的方法出售本特许经营范围内的产品(服务); 所有在法律上或事实上控制特许人, 或为特许人所控制或与其共同受到控制的人或公司, 均认为是第三方。

5.2 在本协议期间, 受特许人应在第1条所载的建筑物内独自经营特许经营; 不得在第4条所载的地域之外与特许经营范围内的产品(服务)寻求客户。

第6条期间

本协议在签字之日生效, 为期_____年。

本协议自动延长连续的年期, 除非特许人或受许人在第一个期限届满前或第一个延期届满前至少_____月发出通知。

通知应采用挂号信或其他可以准确确定收到通知的日期(该日期可用以计算通知期间)的书面传递手段。

本协议在签字日生效，期间可不确定。

各方应提前月通知将终止本合同，用挂号信或其他可确定收到通知的日期(该日期是该通知期间的起始日)的传递手段。

第二部分总则

第7条善意

各方应本着善意解释和履行本合同，特别应当尽其全力，彼此应表明其谨慎、忠实和合作态度。各方同意在合同范围之内，他们的关系为合作关系。上述条款是一项实质责任。

第8条遵守国家法律

受许人遵守适用的法律，并应有必要的授权。

第9条特许人的质量标准

受许人如第1条所载出售(制造)产品(服务)，在特许人网络的牌号商标形象方面，应当与这些条件方面保证保持完善的和谐和组织。

为此，受许人特别应遵守下列规定：

9.1建筑物

(1) 受许人在和建筑物装饰以及产品(服务)的展示方面都应严格遵守本协议附件4所列特许经营人规格所规定的条件。至迟本协议签字之日，特许人应对装修费用给受许人一个粗略估算。此项粗略费用由受许人承担。在本协议履行之中，特许人对于上述规定所作的任何重大修改，例如补充安装、改造

等，其费用均由受许人负担。

(2) 受许人在遵照本协议附件4所列特许人指示的同时应自负费用，保证完全维修建筑物。

9.2 授予的各项权利

(1) 受许人应按照所列条款，并在其界限内，使用第3条所规定的工业和知识产权。受许人除了在出售第1条所列产品(服务)外，不得为了别的目的，使用这些权利。也不得在本合同终止后以任何理由使用这些权利。

(2) 受许人应自负费用，在建筑物内外添附特许经营的明显的标志，包括特许人许可受许人使用的店铺标志。未经特许人事前书面同意，受许人不得添除其他明显的成分，不论9.2.3第2项如何适用。费用由受许人负担，连同保险费用、维修费以及有关的税款(如果有的话)。

(3) 受许人应在一切通信、发票以及在其从事活动中使用的商业和广告文件中，及在从事商业活动的建筑物上使用“_____”名称。受许人也可标出其公司的名称以及任何其他法律身份，但特许人与受许人之间不可发生混淆；受许人的身份不损害特许人名称、标记或标志的形象。

9.3 关于客户的形象：为了尊重客户关于网络牌号和商标的形象，受许人应当：

(1) 按照适用于特许经营活动的商业习惯从事特许经营；

(5) 不影响第11条规定，不得出售可能损害网络牌号形象的任何产品(服务)；

(8) 受许人对顾客的投诉应当正确和勤勉地对待。

9.4从第五部分和第六部分所述的技术、商业和管理角度看，
受许人应适应特许人所确立的商业方法。受许人除为出售第1
条所指商业(服务)外不得为任何目的使用这些方法，也不得
在本合同终止后使用。为了维护网络的共同身份和名誉，特
许人应对受许人给予帮助和建议。受许人应按第16.3条规定
的条件举办广告和促销活动。

9.5监督程序

(1)特许人每季度次，最少事前48小时书面通知(选定日)，于
正常的工作日和工作时间充分进入受许人的建筑物，以便特
许人得以确信受许人符合本合同各项条件。为此，在特许人
的要求和专家(公司审计、律师_____)协助下，可对受许
人的状态进行财务和法律审计。此项费用应由特许人负担。
在受许人方面，受许人在回答特许人(或其他经授权的人)提
出的问题和自发地提交所有有用的资料时，向特许人提供完
全的和忠实的合作。

(2)受许人应向特许人尽可能快地提供有关企业商务、财务或
技术的全部要求的资料。每(年、季度等等)受许人都应向特
许人提交下列文件：会计报表，对其余的资料，受许人应在
每月最后一天向特许人提交有关会计文件，以便特许人确定
第14条所规定的定期费用。

第10条保护特许人的各项权利

10.1受许人应立即将侵犯或滥用商标、商业名称或其他简称
以及任何侵权或不正当竞争情况通知特许人。

10.2受许人应就法律程序向特许人提供必要的帮助，以便在
诉讼中成功地得出结论。此项帮助引起的费用应由特许人(或
受许人)负担。在事前书面通知后，受许人如果在法律上能这
样做时，应进入任何有用的法律程序，以便特许人的权利得
到确认。诉讼费用应由特许人(或受许人)负担。

第11条不允许竞争

11.1 受许人不得在本合同第4条所规定的地区内：

(1) 直接地或间接地、独立地或作为一雇员，代表他自己或者使用任何其他人的名义，进行具有类似性质的任何商业活动而按本协议所述条款销售产品(提供服务)。

(2) 给予金融援助或投资于一家竞争者公司，而此类援助或投资使他能对公司的经济活动产生任何影响。

(3) 如果不遵守上述11.1条中规定的义务，应依法支付合同赔偿金，无须任何事先通知。

11.2 如果受许人决定开发一家非竞争性的公司，必须事先书面通知特许人。

11.3 本合同无论以任何理由终止后，第11.1条内容继续适用一年。

第12条秘密

12.1 受许人在其与特许人的来往关系中所获得的一切信息，无论此种信息的形式和目的为何，均视为秘密。但是，对秘密信息的表述不适用于：

(1) 本合同签字之日已是众所周知的信息，并非由于受许人未尽义务而导致众所周知的信息。

(2) 当特许人传达信息给受许人之日，后者早已持有该项信息并能证明其确已持有的信息。

(3) 由有权透露的第三人透露给受许人的信息。

12.2 受许人承担义务不直接或间接地把从特许人获得的秘密

信息传达给任何第三方，但工作人员或任何其他履行本协议所列义务所必需的信息除外。

12.3 特许人保证他本人或其下属履行本协议义务的任何其他人不于本协议规定的范围之外使用秘密信息。

12.4 按法律规定或事实上控制了受许人或受到受许人单独或联合控制的任何个人或公司，均被视为履行本协议义务的人。

12.5 履行本合同的工作人员在按上述工作义务搜集信息时应认识到本合同的存在和所传达信息的秘密性质。受许人保证履行本合同义务的工作人员在接受信息之前就应该遵守秘密信息的机密性和禁用的义务，如同本合同所规定的义务一样。他们的就职合同应该包括如下条款：保密规定未得遵守时，特许人有权对工作人员或其他有关人员采取直接行动。在任何情况下，特许人对其工作人员透露或使用秘密信息完全负责（甚至在他们的就职合同终止以后或这些雇员离职以后）。

12.6 只要秘密信息尚未公开，受许人就不应透露或使用秘密信息于任何其他目的，在合同有效期内和终止后均如此，不论终止的原因是什么。本条亦适用于第28条所述转让的情况。

第三部分 特许使用费/价格

第13条 初始费用

为了获得受许人的身份和加入的权利，受许人必须付给特许人一笔金额的特许使用费。

特许使用费在本协议签字时以支票支付。这笔一次总付的金额包括特许人为执行特许（协助、培训等）而给予受许人的所有好处，不包括第1条所述商品（服务）的供应和第9.1.1条所述受许人的费用。

第14条分期支付

14.1 为了回报他在本合同中所接受的好处，受许人应当每月(或每季)付给特许人相当于上月营业额的%的费用，营业额的计算参照受许人开给客户的账单总额，无论是否已两讫。账单金额即实际价格(已扣除不包括现金折扣在内的所有折扣)，包括一切附加费用(例如包装、运输、保险等等)和进口关税或其他税，这些费用、关税或其他税在发票中分别涉及。营业额是特许人开给受许人的账单金额，无论是否付讫，但不包括进口关税或其他税。

14.2 特许人按第9.5.2条规定，在从受许人获得的信息的基础上应在每月(季)末开出天内应付的发票。在特许人的总部由办理支付事宜。

14.3 任何6个月期限(年)的特许费用总额不得少于法国法郎。此最低金额将于每年在签订本合同的周年时按下列指数予以调整，无需事先通知。如有必要，特许人每6个月开具一张规范化发票，按第14.2条规定支付。

14.4 如遇不付款情况，对所欠款项应罚利息，每月，不需事先书面通知。

14.5 受许人应从由特许人指定的一家银行，即_____ (享有国际声誉的银行)取得对受许人可按本合同规定应予以支取的全部金额的一项联合责任担保，最高金额限为_____。最迟于本合同签字后_____天，受许人应向特许人提交全部银行单据。

第四部分品牌、商标(专利)

第15条独家(非独家)使用权

特许人按本合同第3条的规定和第4条关于地区的规定授予受

许人以使用品牌、商标、专利的独家权利或者非独家权利等，但此种使用权限于第1条所规定的对产品(服务)之销售。

第16条 特许人义务

16.1 第3条所述之品牌和商标已按本合同附件5关于登记的规定在指定地区合法登记在案，此项登记将在及时支付所有特许合作费和及时续登的情况下继续有效。特许人是品牌、商标持有人(有使用权)，因而有资格授予受许人使用的权利。受许人对这些权利的使用并不妨碍任何第三方在按本合同规定的地区内的权利。在合同签订时不存在任何第三方的抱怨和声称对品牌或商标拥有权利的行动或者未来有任何可以预见的行为。

16.2 特许人同意在本协议期间和直到特许经营终止前暂借给：

(1) 使用品牌或商标招牌或标志、尺寸_____，按附件4规定的条款竖立在办公楼外面。

(2) 显示品牌或商标的内部招牌。

16.3 特许人应在国内外宣传品牌或商标。特许人将全力保证使受许人从此种宣传中得到，特别是他对受许人的业务予以认定。特许人应每年一次向受许人提供他的宣传计划和广告活动，并要求后者提出必要的建议或意见，以保证此活动卓有成效。一旦每次宣传活动开始，特许人应尽快向受许人提供必要的资料(招牌、小册子、标语牌、小纪念品、样板、样品等)；费用由前者承担。

第17条 受许人义务

受许人应根据本协议第9.3条在规定的地区宣传品牌和商标，并在年度预算中至少拨出经费_____以完成此项任务。

第18条协作

双方同意相互协商和合作，以便提高品牌和商标在公众中的知名度。

第五部分专有技术(技术诀窍)

第19条非独家使用权

根据本协议附件2所述文件“_____”之规定，特许人给予受许人获得并使用有关技术的权利。

第20条特许人的义务

20.1 特许人应保证受许人的初始的和后续的培训：

(1) 在任何活动开始之前，特许人应对受许人及其职工进行培训，使他们熟悉各种条款以及网络的技术、金融、商务和管理程序。培训共天，由特许人通知时间和地点。组织培训的费用由特许人负责，但差旅费和食宿费由受许人负担。

(2) 在本特许协议有效期间，特许人应在年度基础上在_____月份内组织一次天的培训研讨会，由受许人及其雇员中的有关人员参加。研讨会将按特许人择定的时间和地点举行。组织此类培训的费用由特许人负责，但差旅费和食宿费由受许人负担。

(3) 特许人应根据受许人的要求，并在受许人负担费用的情况下组织课题研讨班，时间和地点由受许人确定。

20.2 在初始培训计划期间，特许人应向受许人提供一份_____的全套文件以及特许人认为有必要的其他培训资料。受许人应保证勤奋地使用这些资料 and 文件。在特许合同期间，至少每月(每季)次特许人应向受许人提供中不同方面

问题的解说;费用由前者承担,以保证对某些问题的解释清晰无误,并介绍特许人和其他受许人的经验。受许人可以参加编写上述解说或提供其接收到的任何信息。

20.3如果特许人决定改变某些实施的方法,他必须立即书面通知受许人。因此,特许人应当经常地、每年不少于次地向受许人提供手册的任何修订,并向他提供新版的手册,费用由特许人负担,以保证受许人能始终保有最新版的手册。

第21条受许人的义务

21.1受许人应进一步发展他按第20.1条和第20.2条规定,从特许人那里获得的专有技术以及按第20.3条所为的革新。

21.2受许人及其职工应参加按第20条规定所组织的必要的初始训练班。

21.3受许人应向特许人提供一切能改善网络的建议和他从经营特许活动中获得的经验。受许人同意为了特许网络的利益向特许人提供关于这一专有技术的使用情况。

第12条规定的条款,包括必要的改动,均适用特许人。

特许人应保证,特别是向受许人提供专有技术时,通知他们此种信息的秘密性质,因而要保证他们保守秘密和遵守不使用信息的义务。特许人也须保证在其违反秘密协议时,受许人享有直接提起诉讼或采取其他行为的好处。

第六部分协助

第22条协助

特许人应按照下述各条向受许人提供第3条规定的商业、法律、管理和技术协助。

第23条 特许人的义务

23.1 特许人同意在任何特许经营开始之前向受许人提供下列服务：

(1) 建立特许业务之前的市场调查；

(3) 向受许人提供示范的装修条款和有关受许人许可范围内进行改制的建议；

(4) 向受许人提供最低有_____预算的场地进行开业广告宣传，并就受许人为开展特许经营而进行的任何广告宣传活动提出建议。

23.2 为达到本合同条款之目的，特许人应当：

(1) 满足受许人有关商务、法律、技术、管理方面的任何要求；

(3) 至少每隔1年(每隔2年)进行一次市场调查；

(4) 根据受许人的要求，自负费用派一人负责特许活动，以便在1年中的'最多天内向受许人提供必要的协助。

第七部分 供应产品

第24条 供应的义务

为特许经营之目的，特许人应按下述各条规定向受许人提供第1条所述的产品。

第25条 特许人的义务

25.1 特许人应当在收到订单之日起最多_____天内实现受许人的产品订单。

25. 2供应第1条所列货物应受下列约束:

(1)销售条款(指明适用的贸易术语通则)其内容和本合同的附件6后, 由国际商会定义和解释。

(2)特许人的一般销售条款, 其内容见附件7, 即不得背离上述a款及本合同的规定。

第26条 受许人的义务

26. 1受许人应当从特许人(或从指定的供应商, 即)排他性地获得产品。为满足客户的需要, 受许人应当设立和维护其固定价值最少不低于_____法国法郎(每一年, 以后每年按第14. 1条规定的年产值_____%)的存货。该价值参考受许人的购货总值在扣除增值税、回扣和特许人给予的折扣后的价值来确定。

26. 2受许人应向特许人购买商品, 其最低总值应为: 第一年_____法国法郎; 第二年_____法国法郎; 这些数量应参照特许人的发票来确定, 不包括增值税, 并应扣除任何奖项、回扣和折扣。

26. 3受许人应确保最低有第14条所规定的第一年产值的_____% , 以后每年增长_____% 。(如果受许人在相应的年份超过这个最低百分比, 受许人有权享有超过部分_____% 的折扣, 该折扣应由特许人在财务年度结束之日起_____天内给予受许人。)每年年初, 双方商定来年的销售目标, 受许人应采取各种有效手段, 确保该定额能够实现。

26. 4受许人应最迟在每季度的最后一个工作日, 向特许人提供下三个月的预计订单。特许人无义务实现与预计数有至少30%不同的任何订单, 并且不因此对任何损害承担责任。

26.5 作为一个独立商人， 受许人自由确定销售产品转售价格。受许人应通知特许人准备采用的价格以及有关确定价格的任何变化(折扣、回扣_____)。特许人应向受许人提供一个推荐性的转售价格。受许人若不按此推荐行事， 不构成违约。但是， 按照合作的精神， 受许人应努力尊重此推荐以便确保在市场政策和广告宣传方面的一定协调。因此， 受许人不应给予可能损害特许网络形象的回扣或折扣。

26.6 受许人可以自由决定产品转售条件， 但有义务保证向其客户提供本协议附件2手册中描述的特许人的担保。

26.7 受许人应自负费用， 按照附件8的规定和取得附件8手册中规定的有关金额的保险单。在签署本合同后最迟天内受许人应向特许人提供保险单及已付保险费的证明。受许人应要求在保险单中订立一个条款， 由保险公司通知特许人任何未付保险费的情况。

第八部分合同的转让 - 分包公司

第27条 特许人转让和分包公司

特许人可以转让分包本协议中的任何或所有义务。

在不迟于_____天内， 他应当通过挂号回执信将转让或分包通知受许人。

除非有受许人的事先同意， 特许人和受许人应当对通知日(挂号信的收到日期应予考虑)存在的所有义务承担连带责任。

第28条 受许人转让和分包公司

28.1 本合同是在考虑了受许人的本人情况后订立的， 因此没有特许人事先书面同意， 受许人不得免费或以其他方式向任何第三人转让或分包本协议规定的全部或部分权利和义务。

如果考虑第三人的情况，则该第三人应当是控制受许人或者被受许人共同控制下的任何人或公司。

28.2 受许人必须向特许人提供候选人的完整地址、交易条件以及特许人要求的任何进一步信息。特许人应当在收到受许人转让请求后不迟于几个月内以挂号回执信向受许人通知其决定。

28.3 考虑到本合同的性质，特许人在考虑提议的候选人和交易条件时享有充分的权利。转让要约中不得以任何方式提出候选人自负费用承担受许人过去或将来的权利和义务。分包要约中，必须要求候选人明确同意遵守第12条所述的保密条款。

28.4 如果特许人同意转让，受许人应当：

(1) 在协议订立后_____天内，向特许人支付固定数额法郎，以补偿对受让人进行培训和协助的费用。

(2) 在转让之日起一年期间内，在第4条规定的区域遵守第11条不得竞争条款。

(3) 与受让人一起对特许人同意转让通知(收到日期应予考虑)之前的所有义务承担连带责任。

第九部分合同的终止

第29条不可抗力

29.1 如果特许人和受许人由于其不能控制的情况而不能履行其义务，本协议的履行可终止。不能控制的情况应理解为由任何一方不应负责的事件造成，而从商业或生产的观点看，任何一当事人不可能履行其义务或者该事件可能使得该履行不现实。该事件直接影响一方当事人如期履行其义务的能力，

包括战争、自然灾害、政府行为、社会骚乱(罢工、封锁_____)。

29.2如果发生不可抗力事件，援引不可抗力的当事人必须在_____天内以书面方式，必要时以传真或电传的方式，立即通知另一方当事人该事件的发生，除非特许人和受许人国家间的所有通讯方式均受影响。在此情况下，该当事人应当尽可能通知另一方当事人。如果他在上述期限内未能这样做，他将不能继续从本条规定中获益。声称遭遇不可抗力的当事人应当采取一切必要措施以便限制由于不可预见事件可能造成的所有损害。

29.3如果不可预见的事件持续1个月以上，另一方当事人可通过挂号回执信在_____天内通知对方终止本合同，并且不承担赔偿责任。

第30条提前终止

如果特许人或受许人任何一方严重违反合同，另一方当事人可以通过挂号信回执，不经任何必要通知，终止本合同。终止合同的决定在收到挂号信时立即生效，但不妨碍进一步索赔的损害赔偿的权利。

严重违约是指_____。

如果特许人或受许人任何一方已有无偿付能力的风险，例如，产生了受破产威胁主张的债务，扣押令、欠税、公司债务、银行账号冻结以及破产、因破产而欠债务、法院监管或者任何其他形式的自愿或强制清盘，终止本合同。终止决定在收到挂号信时立即生效，且不妨碍进一步要求损害赔偿的权利。

第31条股权变化

如果特许人或受许人的股东有重要变化，本合同终止。

重要变化是指影响代表公司资本的多数股票持有情况的任何变化或者附属于该股票的投票权的任何变化。

本合同不因特许人或受许人股东有重要变化而终止。

第32条效力

32.1 如果本合同终止，不论终止理由如何，受许人应当：

(1) 在收到特许人书面要求_____天内，返还特许人为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本，不管物品的形式或目的(手册、小册子、标志、样品_____)如何。

(2) 消除可能提醒客户其以前特许的所有直接或间接的引用之处。

(3) 按照第23.2条规定转移终止时存在的所有存货。

32.2 如果本合同终止，不论终止理由如何，特许人应取回终止之日的所有存货，交换原来的售价。如果本合同终止，不论终止理由如何，特许人应当保证在同一地域内指定的新的受许人取走终止之日存在的所有存货，交换已支付给特许人的原来的售价。

第十部分其他规定

第33条某条文的无效

如果某个条文被认为是无效的，该无效不应影响整个协议。

双方当事人同意，如果可能，将根据当事人之间存在的基本关系尽可能客观和诚信地用能够反映他们意愿的条文替换被宣告无效的条文。

第34条合同的范围

34.1 本协议产生当事人的全部权利和义务，并且替代此前存在的任何合同。

34.2 本协议仅可通过双方当事人签字和写明日期的附加书面条文来更改和修正。

第35条放弃

本协议中一条或其他条款的不适用、与其他条款之具体而明确的背离，不应解释为受许人放弃了其他条款之权利。

第36条适用的法律

本协议受_____法律管辖。

第37条争议

任何直接或间接因本合同而引起的争议应明确地按照国际商会调解和仲裁规则，由指定的仲裁员解决。

仲裁地点应为_____，程序应以_____语言进行。

如果产生有关本协议存在、效力、履行、解释、终止的争议，仅登记地法院有管辖权。

本条也适用于第三人和人数众多被告的合并审理、附带请求和司法追加。

本协议正本两份，各方当事人承认已收妥了自己的一份。

特许人(盖章)：_____受许人(盖章)：_____

授权代表(签字)：_____授权代表(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

药店是特许经营吗篇三

“两店一年”证明文件由直营店所在地省辖市商务局开具。

(一) 证明要求。

- 1、证明特许人拥有至少两家对外营业的直营店。
- 2、证明该两家直营店在特许人首次从事特许经营活动前已经连续经营一年以上。
- 3、证明两家直营店在特许人申请备案时仍然存续。

(二) 证明的内容包括正文和附件两部分。

1、证明正文内容应说明对所提交的相关证明材料进行审核及现场查证结果，并同时包括以下内容：

(1) 如特许人所拥有的2家直营店在同一省辖市的，应包括：特许人符合《条例》第七条第二款的规定，拥有至少2个直营店，并且经营时间超过1年；如特许人所拥有的2家直营店不在同一省辖市的，由直营店所在地省辖市商务局分别开具证明，应包括：特许人所拥有的该直营店经营时间超过1年。

(2) 直营店开业及存续的时间。

(3) 直营店从事的业务与特许人从事的特许经营业务系同一性质、同一品牌，并从属于同一体系。

(4) 标明该证明为申请商业特许经营备案专用。

2、附件内容包括：

(1) 特许人的直营店以分公司形式存在的，附件应包括特许人

营业执照副本复印件、分公司营业执照副本复印件、直营店经营方式证明复印件。

(2) 特许人的直营店以子公司形式存在的，附件应包括特许人营业执照副本复印件、子公司营业执照副本复印件、特许人持有子公司绝大多数股权的证明文件复印件、子公司经营方式证明复印件、子公司是由特许人直接进行管理的证明材料复印件。

(3) 特许人以其设立的多个经营场所作为直营店的，附件应包括特许人企业及其各经营场所营业执照副本复印件。

(三) 向证明开具部门提交的材料包括：特许人及其直营店的工商登记档案、工商行政主管部门开具的证明文件、直营店的经营场所租赁合同、特许人在工商行政主管部门备案的企业章程等具有证明效力的材料。

(四) 备案企业的关联企业拥有的与特许人从事同一品牌、同一性质业务的直营店，可以视为特许人的直营店。特许人除应申请开具特许人符合《条例》第七条第二款规定的证明外，还应向备案机关提交以下材料。

2、关联公司之间的资产关系证明，包括工商登记证明、公司章程等；

3、关联关系发生时间的证明(直营店经营时间应从关联关系发生时起算)；

4、直营店开业的相关证明。

药店是特许经营吗篇四

特许方：_____ (以下简称甲方)

受许方：_____ (以下简称乙方)

一、总则

1. 甲、乙双方依照_法律及有关规定，本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商自愿签订本协议，并由双方共同信守。
2. 甲方将_____品牌经营模式，以特许经营的形式授予乙方从事_____品牌产品经营活动。

二、协议宗旨

1. 甲、乙双方只有在签订本协议后，乙方才能获得甲方授权许可，按本协议规定的地点、期限、范围从事_____品牌系列产品的经营活动。
2. 本协议规定甲、乙双方属于特许经营关系，乙方享有按本协议经营_____系列产品带来的所有效益及自行承担所有风险。

三、乙方受许特许经营权需具备条件

1. 乙方必须是在_____ (市)工商管理部门批准注册的合法单位，并具有相应经营范围的资格。
2. 乙方须在_____ (市)繁华商业地段拥有_____平方米以上的经营场所，按甲方要求的专卖店统一标准形象进行装修布置并专营_____品牌系列产品。
3. 乙方首批进货资金(人民币大写)_____元，乙方须在本协议签订之日起10天内将首批进货资金汇入甲方指定帐户。
4. 乙方在本协议规定的期限及地点销售由甲方供应的_____品牌系列产品，乙方的年度销售回款额不得

低于(人民币大写)_____元。

四、甲、乙双方的权利与义务

1. 甲方许可乙方使用经甲方书面认可的_____品牌标识、文字、图案和文稿在本协议特许地区、期限内，用于店铺门头、橱窗、店内装修布置。许可乙方用_____品牌标识印制手提袋及包装物，允许乙方使用_____品牌标识在本协议特许地区内作各种传播媒介开展有利于提高_____品牌形象的广告宣传。
2. 乙方收到甲方发出的货物后如发现货物与发货单不符，可在收到该货物7日内以传真形式通知甲方查询，否则按甲方无误处理。
3. 本协议规定甲方是乙方_____品牌系列产品的唯一供货方。
4. 乙方增设、迁址、重修_____品牌(包括：专卖店、专柜、店中店)，必须提前一个月通知甲方，告知甲方增址、迁址的详细地址并按甲方规定的统一标准和要求完成店面装修，经甲方认可合格后方可开店经营，否则由此造成的一切损失由乙方自负。
5. 乙方必须严格执行甲方规定的市场零售价格，未经甲方书面许可，乙方不得擅自涨价或降价。如乙方违反此条规定，甲方有权对乙方实施停止供货，直至解除该合同。
6. 乙方在开设_____品牌专卖店或店中店、专柜期限内只能销售_____品牌系列产品，不得销售其他品牌产品，如乙方违反此条规定，甲方有权停止向乙方供货，并且甲方有权单方面终止本协议。
7. 乙方不得向本协议规定区域范围_____以外地区销

售_____品牌系列产品，如违反，甲方有权对乙方停止供货，情节严重者，取消特许经营资格，解除合同。

8. 乙方不得生产、销售、转移、藏匿、仓储、运输假冒_____品牌产品。否则乙方必须赔偿由此给甲方造成的名誉、商誉、商标、打假费用等方面的全部经济损失。

9. 乙方有义务维护_____品牌的声誉和形象，有义务协助甲方打击假冒_____品牌产品。

10. 乙方不得将甲方传授给乙方的产品资料 and 经营机密泄露给第三方。如乙方违反此条规定，甲方有权提前终止本协议，并将追究乙方的法律责任及由此给甲方造成的经济损失。

11. 乙方必须每月与甲方进行对帐，乙方必须在收到对帐单7日内将对帐结果返回至甲方。如乙方逾期未能返回对帐结果，则视为乙方认同甲方对帐单的全部内容和金额。

12. 乙方必须遵守甲方的经营模式，甲方有权对乙方经营_____品牌产品的活动进行指导和监督。

13. 如乙方未能完成本协议规定的销售回款指标，或乙方未能如期完成甲方规定的开店计划和店面翻新计划，甲方有权终止供货、解除合同，并有权许可第三方在乙方经营_____品牌产品的市场上从事_____品牌特许经营业务。

14. 乙方如违反本协议规定，侵犯甲方的合法权益，破坏_____品牌特许经营体系，或出现重大债务问题无法正常经营，以及被政府部门下令停业或吊销营业执照不具备经营资格，或经营所需其他条件未达到甲方要求，或违反甲、乙双方期货合同条款及甲方相关的管理办法等，甲方有权单方面终止乙方_____品牌特许经营资格。

15. 甲方有权随时要求乙方偿还所有欠甲方的货款，乙方如延

期付款，甲方有权要求乙方除交付所欠货款外还需按未付货款的日万分之五交纳滞纳金。

16. 乙方不得擅自将_____品牌特许经营权转让给第三人，转让第三人必须经甲方书面同意，甲方并有权了解乙方与第三人签订的_____品牌合作协议条款。

17. 乙方任何形式的广告宣传必须接受甲方的监督检查，对不利于甲方的广告宣传甲方有权要求乙方立即停止，直至追究乙方的法律责任。由此造成的一切后果由乙方承担。

18. 甲方统一设计制定_____品牌专卖店的门头、灯箱、店内外装修、货架、促销品、广告品、产品展示等并协助乙方实施。

19. 甲方将实施统一的广告、推广活动作为宣传，并统一_____品牌专卖店识别系统，维护_____品牌特许经营体系的名誉和统一形象。

20. 乙方必须在每月28日前按甲方要求以书面形式向甲方报出当月的销售、库存报表。乙方应将本地区市场信息及时反馈给甲方。

五、奖励及调货条款

1. 乙方没有违反本协议条款并年销售回款额(不含特卖)达壹佰万元以上者，按实际回款额的_____ %返利;年销售回款额达到伍拾万元以上，壹佰万元以下者，按实际回款额的_____ %返利;年销售回款额达到叁拾万元以上，伍拾万元以下者可享受零售价_____折供货的优惠。

返利在第二年年初以货物形式支付。

2. 乙方看样订货。凡乙方向甲方订购的货物除质量问题或甲

方错发以外，甲方有权不予退换，如乙方确有困难，可在收到该批货45天内向甲方提出书面调换申请，甲方可根据具体情况酌情处理，但是：

(1) 申请调换的数量不能超过乙方年购货量的_____ %

(2) 打折产品、特价产品和样品不能调换。

(3) 调换商品须经甲方确认同意后方可执行。未经甲方同意，擅自退货，甲方有权不予认可，造成的损失由乙方承担。调换商品的所有费用由乙方承担。

3. 甲方对乙方专卖店装修给予支持。(按_____招商手册有关规定执行)装修费以货物形式支付。但必须在两年后凭甲方企划部签字认可的装修结算书到公司报销。

六、供货及运输

1. 供货地点：甲方仓库。

2. 运输方式：自提或代办托运，运费及保险费由乙方负担。

3. 收货要求：乙方收到货后，必须在每件开箱前称重(按装箱单标重)，重量相符，开箱验货；如重量不符不得开箱，并立即通知甲方或向运输部门查询、索赔。否则，开箱后出现任何后果均由乙方负责。

4. 乙方以后要货必须以传真为据，如无传真甲方有权不予发货。

七、不可抗力

如遇不可抗力事件的发生，包括火灾、水灾、战争、政府行为、意外事件、劳工问题等，导致本协议无法履行时遇有上述不可抗力事件之一，一方应立即将事件情况书面通知另一

方，并在3日内提供事故详情及本协议不能履行或延期履行的原因，逾期按违约处理。

八、协议适用法律及争议的解决

本协议之订立、效力、解释、履行、和争议的解决，均受_法律_的管辖。

九、协议期限、续签和终止

1. 本协议有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

2. 甲、乙双方任何一方均可在本协议到期前30天内向另一方提出延长协议之书面申请，经双方协商同意后可续签协议。

3. 协议到期后，如甲、乙双方任何一方不再续签协议，则甲、乙双方的特许经营关系自然终止。

4. 本协议终止后，乙方原有_____品牌库存产品限一个月期限内自行处理，一个月以后乙方不得再销售_____品牌产品。

5. 本协议签订地点：_____。本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

6. 合同履行地：_____。

7. 在履行本合同中如出现争议，双方可协商解决，协商不成可通过法律解决，由_____人民法院管辖。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

药店是特许经营吗篇五

我司相关业务团队研读《商业特许经营合同》单店通用版后一致认为，这份经过各大企业特许业务及法务负责人通力合作出台的合同范本极具意义和价值。众所周知，商业特许业务从上世纪八十年代在中国起步，发展到现在已在我国扎根，未来将进入到发展的高峰期。在合作双方特许业务的一开始，就有一份完善的合同来定义清楚双方的权利和义务，所有的经营业务在一个合规的条件下进行，这对保障品牌和保障业务的发展是多么的重要。同时，某些国外品牌带入的合同版本，其实并不适合中国的法律或国情。现在，有了这份纳众家之长的《商业特许经营合同》及其相关附件，条理清晰、责任明确、紧扣相关法律纠纷的特点，为合作双方同时撑起了保护伞。感谢协会的组织 and 领导，为中国的特许经营业务又办了一件大事实！

基于特许经营合同内容复杂、专业性较强的特点，特许经营行业协会组织领导各行业拟定特许经营合同范本，通过提供规范化的合同范本引导特许经营行业的规范化运转，在实现合同目的的同时，可有效地为企业规避风险，引导企业合法经营，为企业的长久有序的发展保驾护航。

特许经营合同最大特点是特许授权者以合同约定的形式，允许被授权者有偿使用其商标、标志、专有技术及运作管理经验等从事经营活动的商业经营模式。此次协会主持制定特许经营合同标准范本囊括并细化了相关内容，对于所有从事特许经营行业的企业起到了很好的指引作用，对于今后规范行业标准有着重要意义。

《商业特许经营合同(单店通用版)》在内涵上紧扣特许经营法律关系，在内容上紧贴特许经营行业模式，兼具专业性及实用性，能有效承接特许经营相关法律法规及标准的落地执行，并从实操层面支持和促进特许经营行业的合规发展。

该《商业特许经营合同》范本对特许经营各个业务环节中特许人与被特许人的权利义务进行了详细的约定，相信对维护当事双方的合法权益、减少商业纠纷以及推动了特许经营市场的有序、快速、健康发展具有积极正面的意义。

作为盟主，从法务角度出发，我认为合同中以下几点非常重要：1、商圈保护附图：清晰地划分了对加盟商的保护范围，同时也很好的为盟主授权其他区域做了保障；2、加盟店址确认书：准确知悉加盟商的地址，更好点对点服务，同时对于总部，更好的归档、备案加盟商地址，同时避让该保护范围。3、竞业禁止：对双方都有保护作用，避免因合同解除、终止造成一方品牌、经营资源的损失，从而实现共赢。4、冷静期：对双方都有保护作用，给予了加盟商充分考虑时间，同时也保护了盟主，避免了签约后加盟商无限期无理由要求解除合同。

如果您此前没有添加过小盟管家，请长按或扫描识别下方二维码，添加小盟管家为微信好友。