# 产品经销合同书(实用14篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-19

*随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!产品经销合同书篇一乙方：一、 经销条款...*

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

**产品经销合同书篇一**

乙方：

一、 经销条款

1、甲方授权乙方为 (地区、市、县)经销商，经销甲方所经销的品牌 系列产品。

2、产品名称、规格、单价详见合同附件。

3、货款结算方式：款到发货或现款结算。

4、供货程序：乙方填写书面《订货申请单》，经甲方业务人员确认传真到配送中心，配送中心确定该批货款到帐后，三日内发货。

5、运输方式：甲方负责送货至乙方所在市(县)的车站、货运点，运费由乙方承担。(根据地区不同， 2-10元运费/件)

6、乙方在本合同有效期内目标销量为 万元，甲方给予返利 。 奖励，否则不予返利。

二、 甲乙双方责任条款

1、甲方应根据市场状况策划产品宣传、广告及促销活动，乙方有义务配合。

2、甲方负责向乙方提供经销产品的合法证件，乙方有责任维护甲方产品的声誉，杜绝销售过期变质产品和经营假冒侵权产品。

3、乙方应在所经销区域做好网络分销的发展、监控，并承担责任。

4、乙方必须无条件提供甲方所需的与甲方产品有关的任何销售数据，并做到准时、准确、完整。

三、 退换货条款

1、甲方产品原则上不予退换货，因产品包装或配送出现差错，甲方退换。

2、自进货之日起五日内因产品质量问题经甲方确认同意可进行产品调换。该批产品甲方承担此运输费用，乙方不得自行销毁。

3、因乙方仓储管理不善等造成的质量问题一律不予退换货。

四、 解除合同条款

1、在本合同执行期间，如乙方连续2个月未能完成甲方规定目标之内的需求计划，则甲方有权终止本合同。

2、在本合同执行期间，如乙方在合同规定区域以外销售或分销甲方产品，则甲方有权终止本合同。

3、在本合同执行期间，如乙方违反甲方价格销售政策，则甲方有权终止本合同。

4、在本合同执行期间，如乙方销售假冒产品及其他造成甲方产品不良影响的，则甲方有权终止本合同。

5、在本合同执行45天内，如乙方没有达到kb类店50%以上的铺货率，则甲方有权终止本合同。

6、其它本合同书中规定的终止合作或本合同的条款。

五、 保密条款

乙方保证在任何时候，任何情况下，不会将甲方的商业机密(如价格、销售数据、知识、技术等甲方认为是商业机密的信息)披露给任何其他人或为自身目的使用。

六、 其他条款

1、本合同为正式合同，有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。

2、合同签署后，如甲方在7个工作日内未收到乙方的首批货款，合同自动失效。

3、本合同未尽事宜，经双方协商可另行订立附加协议，并与本合同具有同等法律效力。

4、如出现合同纠纷，双方经协商不能达成一致时，任何一方可在甲方所在地人民法院提出诉讼。

5、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章起生效。

6、本合同最终有效签署人为甲方营销副总经理以上职位者。

甲方： 乙方：

法定代表： 法定代表：

委托代表： 地址：

联系电话： 联系电话：

签订时间： 签订时间：

**产品经销合同书篇二**

特许经销

合同

，是指出买受人向出卖人交付一定数额的金钱作为取得独家经销的保证金的一种合同。以下是本站小编为大家精心准备的：产品经销合同书范本3篇，欢迎参考阅读!

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划)

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第四条价格、条件

一、价格

1.甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2.甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3.如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4.乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2.自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3.提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4.甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5.应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6.甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7.甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条乙方的责任

1.为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2.乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3.乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4.供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5.乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1.如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

3.如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称

型号规格

数量

单价(元)

合计(元)

总金额(大写)

第二条包装：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期：自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

2.甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1.乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2.在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1.本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2.本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。

3.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方： 乙方：

甲方：(以下简称甲方)乙方：以下简称乙方

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国合同法》的相关规定，甲方对“”系列产品授权乙方在其所在区域进行销售的相关事宜作出如下约定：

一、授权：

甲方授权乙方为省市(县)渠道“”系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

二、授权期限：

授权期限年，从年月日至年月日止。

三、经销区域：

1、甲方授权乙方在(县)渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金;乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理!扣罚违约保证金：a、取消乙方的销售资格。四、价格体系及销售奖励：

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整：行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

注：在乙方完全遵守甲方价格、销售体系的情况下：如乙方完成销售指标，甲方将按照以下方式进行销售奖励：

a、年返利按照当年完成的返利。次年首单订货以产品的形式支付。

b、超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。(兑换形式同上)。

司阶段性会根据市场情况，制定针对市

场低价冲击竟品的活动，市场活动的产品公司不再给予经销商返利奖励。协助其它厂品牌商品或其他厂商产品不计销售额及返利。c、新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：

a、乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

b、乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：

c、乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

d、乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

五、结算方式：

款到发货。乙方必须按甲方提供指定帐户汇款(需甲方书面确认)，不得汇至与甲方无关账户，更不得与甲方业务员现金交易，账户信息见加盖公章打款地址一、二;六、甲方权利和义务：

1、权利：

2、义务：

c、甲方在进行市场策略调整时应及时通知乙方，因甲方通知不及时给乙方造成损失的，甲方给予相应补偿。

七、乙方的权利和义务：

2、权利：

a、享有本合同约定区域的经销权，若合同双方另有约定时按新约定执行。b、享有合同到期后，优先续约的权利。

c、享有甲方免费提供的市场指导和业务培训权利。

1、义务：

a、不得跨越甲方授权给乙方的销售区域和渠道进行销售。

b、积极开拓和发展甲方授权的销售区域的各层次的主要销售终端，并实施优质配套的服务和管理。c、必须尊重和维护甲方的价格政策和品牌形象。

d、乙方必须保证所经销甲方产品的整洁和完整，若乙方管理不当而造成货损，其损失由乙方自行承担。e、乙方必须拥有专职的业务人员负责甲方产品的推广。

八、订货与退货：

1、订货方式：乙方需在甲方指定限期内，向甲方提供订货计划，甲方在收到乙方货款后保证及时发货。

如乙方不按照指定计划时间内提报采购计划，甲方尽力满足发货，如遇特殊情况，造成未按乙方要求时间发货，甲方概不承担责任。

2、破损补偿：甲方对发给乙方的非质量问题产品不予调换，甲方给予乙方年终销售总额0.3%的破损补偿，此费用以相关进行补偿。3、货物验收标准：由供方代办。

4、退货/换货：乙方对甲方产品实行买断经销的方式，甲方对发给乙方的非质量问题的货物不再调换(三个月内可尽量协助乙方外调货物，运费由乙方承担)。卸货当场发生破损甲方不再负责，由乙方与承运方进行协商解决。如果乙方收到货物15天内发现质量问题应及时通知甲方并将出现质量问题的样品寄回甲方，经甲方核对属实后可在15天内全部返回甲方，甲方承担一切费用，否则甲方不承担任何责任。

5、运输方式：乙方授权甲方协助代办发运，运费乙方负担。交货地点：哈尔滨市或大庆市大同区。

九、违约责任：

合同双方应严格按以上条款履行本合同，任何一方不得违反合同规定，否则视为违约。并承担违约的责任。如发生争议纠纷时，协商不成，由交货地所在地管辖人民法院调解或裁决。

十、本合同未尽事宜，双方应友好协商，可依据双方需要签订补充协议，作为合同附件，具有同等的法律效力。

十一、本合同一式贰份，双方各持壹份，以资信守，从签订日起生效。

甲方：乙方：

签约代表：签约代表：

法人代表：法人代表：

联系电话：联系电话：

传真：传真：

签订日期：年月月日

**产品经销合同书篇三**

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

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就白酒产品经销事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 授权范围

甲方同意指定并授权乙方,乙方亦同意按合同条件作为甲方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区产品独家总经销商,代理销售甲方系列产品。

第二条 代理期限

乙方代理甲方系列产品的期限为\_\_\_\_\_\_年,即\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第三条 合同标的物

乙方代理甲方产品的生产单位,产品名称,执行标准规格及价格如下:

1.生产单位: \_\_\_\_\_\_

2.生产厂址: \_\_\_\_\_\_

3.产品名称: \_\_\_\_\_\_酒

4.产品执行标准: \_\_\_\_\_\_

5.产品价格:(附产品价目表）

第四条 付款方式:

l、乙方购货时按先款后货,款到发货的原则。乙方应向甲方报送购货计划,并将所需产品数量,规格,规型传真给甲方,甲方在收到购货款后\_\_\_\_\_\_日内发出货物, \_\_\_\_\_\_由甲方承担,卸车费由乙方承担,乙方每批购货量至少为\_\_\_\_\_\_件。

2.作为市,县级区域代理商,乙方首批购货量至少不低于\_\_\_\_\_\_件以保证铺市和足够的库存量。

3.本合同成交价格均为含税到岸价。

4.乙方每季度和年终达到销售定额时,甲方应准时于下季度一个月前三天按乙方销售业绩计算返利奖励给乙方,返利款可提现金或抵偿货款。

第五条 发货方式:

甲方发货到达乙方指定地点后,乙方应对货物进行验收,并在发货运单上盖章签收作为每次发货和付款的凭证,若乙方对所收货物发现破损及金额有异议时,应由承运者或甲方业务员验证签字确认并于三日内以书面形式报甲方,否则视乙方验收无异议。

第六条 甲,乙双方的权利和义务:

(一）甲方作为供应商享有如下权利和义务:

l、甲方赋予乙方该地区市场的经营管理权,并同时具有对乙方市场的经营督导权。

2.甲方根据乙方经营区域的消费状况及乙方的销售能力,甲方有对乙方下达指导性年销售定额的权利,并根据乙方完成年度销售定额和季度销售定额的实际情况进行奖惩的权利。

3.甲方向乙方提供合格的\_\_\_\_\_\_酒系列产品,并向乙方提供相应的证照。如因产品质量发生的问题所产生的一切损失,甲方应负全部责任。

4.甲方有根据乙方销售业绩和年销售定额达标情况,对乙方代理销售的区域进行调整。

5.甲方认可乙方为该区域的唯一合法经销商,甲方保证该区域不再授权指定第二个代理(或经销）商。并保证不向该区域内其他任何经销商或终端客户发货,否则以一罚拾。

6.广告宣传:根据茅台\*团的广告策划导向, \_\_\_\_\_\_酒以新闻采访方式宣传,自办刊物等。

(二）乙方作为经销商享有如下权利和义务:

1.乙方应积极协助甲方共同拓展市场,并作好与当地各主管的协调工作,管理好下属各级经销商规范经营。

2.乙方设立的经营机构,应具有独立法人资格,自负盈亏,在经营活动中所发生的一切债权债务均由乙方自行负责,与甲方无关。

3.乙方首先要重视终端目标市场的开发和管理工作,铺市尽量避免盲点提高铺市率,乙方在甲方的配合下须搞好终端服务,提高产品市场占有率。

4.为保证代理商的产品在市场供货及配送,乙方应保存量不少于件,低于此存货量时,应通知甲方及时补货。乙方应具备适于存贮甲方产品的仓库,如因保管不良导致产品损坏,变质,而造成的损失,均由乙方承担责任。

5.乙方应保证投入足够的人力,物力销售甲方产品,在代理期间内应积极拓展市场,建立销售网络,搞好售后服务和物流配送。若乙方有意向未设我公司系列产品代理商的地区或城市幅射拓展业务时,应事先征得甲方同意后方可进行。为保护市场和稳定价格,乙方不得向其它已设立代理商的区域内冲货,窜货,不得低于出厂价,压价倾销破坏市场。若发生违规行为,甲方将按本合同附件《市场管理细则》条款视情节轻重对乙方进行处罚,乙方对此无异议。

6.乙方不可销售假冒甲方的系列产品,如有发生乙方将承担产生的经济责任和法律责任。

第七条 乙方作为甲方在\_\_\_\_\_\_地区的总经销商,应完成甲方规定的销售定额指标。年销售定额指标为人民币\_\_\_\_\_\_万元。达到此销售定额,甲方年终将对乙方进行返利奖励。未完成当年销售定额,不享受年终返利奖励(年销售定额指标是季度销售指标总和）,具体办法如下:

1.区域总经销商在签定合同后,试行三个月,三个月内能完成年销售指标\_\_\_\_\_\_%的,确定总经销资格,并正式受牌。三个月内不能完成年销售指标\_\_\_\_\_%的取消总经销资格。

2.总经销商原则上须执行厂家提供的销售价,并严禁在区域外销售其总经销产品,如有违反,取消经销资格。

3.年度不能完成销售指标,取消总经销资格。

第八条 区域总经销商必须在合同规定的年度内完成年销售指标,凡完成任务者,我公司按以下规定给予奖励:

1.完成目标的按年销售指标任务总数的\_\_\_\_\_\_%给予奖励。

2.超额完成年销售标段,超额部分按\_\_\_\_\_\_%给予奖励。

3.完成指标数按数额计算,奖励以现金或货物方式一次性支付。

第九条 违约责任

1.甲,乙双方任何一方违约导致另一方经济损失时,履行约方有权和向违方进行索赔,赔偿金额由双方协商确定,协商不成可提出诉讼。

2.若因单方面违约违规或不能完成年销售定额指标时,双方有权取消经销资格并终止合同。

3.本合同期满后,甲,乙双方另行协商是否续约,在无违约行为前提下,乙方有先续约权,乙方因故需中途终止合同时,须提前一个月通知甲方。

第十条 保密

一方对因白酒产品经销而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十一条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十二条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十三条 争议的解决

本合同书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面合同，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十四条 生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。各方应在合同正本上加盖骑缝章。

本合同—式\_\_\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

**产品经销合同书篇四**

本合同于20\_\_年  月   日在中国     ，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展产品经销业务，维护产品经销网络：

1. 合同双方：

1.1（甲方）                 公司

住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2（乙方）：                 公司

住所地：

法定代表人：

电话：

传真：

2. 指定与接受

2.1甲方指定乙方为本合同第3条约定的“经销产品”在          的特约经销商，从第4条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2本条指定的期限为200  年  月  日至200   年  月  日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3 经销产品

3.1 本合同约定的经销产品包括下列产品：

（1）                         ；

（2）                         ；

（3）                         ；

3.2甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4.经销区域：仅限于             。

5.进货：

5.1乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

**产品经销合同书篇五**

立合同人：

经供需双方协商同意，由供方组织生产，需方负责收购下列商品，为保证协商的条款严格履行，特签订此合同，共同遵守。

1.本合同总产值、具体品名、规格、分期、分批交货计划详见附表。

供方要根据合同要求，组织生产，按时、按质、按量交货;需方也要根据合同要求按时、按量接货，并及时支付货款，不得影响供方的生产。

2.产品的质量标准和数量详见附表。

以供方检验为主，需方配合抽验，如有异议，写出抽验记录，双方签字备查。生产中的质量和保修期出现的问题由供方负责，交货后由于保管不善造成的问题由需方负责。

(1)产品交货前，供方应严格检验，附合格证，装箱单，以示负责。

(2)抽验，如有不符合标准，有关调换、挑选降价等损失，由供方承担，接受罚则。

3.产品价格规定。

根据国家的有关物价政策。按上级物价部门规定的价格执行，详见附表。对于副品、次品、以及低于标准的，本着合情合理、以质论价解决。

4.产品交货结算。

产品实行送货制。供方将货送到需方指定仓库，运费由需方负责，点验入库签章后，当即在需方财会股付款。

5.包装规定。

(1)产品包装应符合现行包装标准规定执行，以保证商品的存放和运输安全为前提，以符合运输规定要求为准绳。

(2)如因包装不当，在运输中造成的损失由供方自负。

(3)包装完整，原件数量短少或规格品种不符，经需方查询供方应给予解决。

6.罚则。

(1)供方无故延期交货或提供产品的品种、规格、质量不符合同规定，由此造成延误交货时间，每天应付需方延期货款总值\_\_%的违约金(可由双方约定)。

(2)未经双方协商同意，变更产品数量、质量、品种、规格，包装不符合同规定标准，影响需方销售部分，向供方赔罚金\_\_%。

(3)由于计划不周，安排不当，或无正当原因造成延期收货付款影响供方资金使用，向需方索赔罚金\_\_\_%。

(4)需方中途退货，应付给供方退货部分货款总值\_\_%的违约金。违约金及其他损失赔偿额总和应当相当于用违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。违约金过高或过低的，当事人可请求有关机构予以适当调整。

7.附则。

(1)如因自然灾害或国家政策、法律变更不能履行合同，应于15日内通知对方。由双方协商解决，变更或解除合同。

(2)双方于\_\_年\_\_月\_\_日在\_\_\_\_省(市)签订，自签订之日起生效，至合同规定的有效期结束止。本合同正本一式两份，供需双方各一份，副本若干份，送有关部门。

(3)本合同条款如有未尽事宜，由双方协商修订。在执行中如有争议，报仲裁机关解决。

合同附表

合同编号：\_\_\_

合同签订日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年第\_\_\_\_\_\_\_季度

**产品经销合同书篇六**

甲方： 以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

为谋求共同发展，甲、乙双方本着互惠互利原则，经友好协商签订本合同共同遵守，内容如下：

一.特约经销期及区域:自 年 月 日至 年 月 日为乙方特约经销期。

二.供货品种、规格及价格：甲方供货价格为出厂价供货给乙方(不含税)。如有调整，甲方应提前通知乙方，且每次调价，甲方必须保证有理有据。

三.订货及交易方式：乙方应及时做好市场需求计划，以传真件形式或来厂订货。若传真订货，应提早三天发给甲方，甲方传真电话 ，传真应注明品种、规格及数量，乙方负责人确认签字盖章后生效。每批货交易方式为款到发货，甲方收到乙方汇款凭证传真件后即安排生产，正常情况下，全款到帐后3天内发货，交货地点为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方代办运输。

四.货物运输及验收事项：甲方可按乙方指定到货地点代办货物运输，在货款全额到帐情况下，乙方每次备货\_\_ \_\_万元以上，运费由甲方负责;\_\_ \_\_万元以下运费由乙方自行承担。每次运费由乙方垫付，在下次货款中扣除，客户在收到甲方货物后，应当场验收、提货并在送货单上签字盖章确认, 客户在验收货物数量、毁损等情况未提出书面异议，甲方视为乙方已验收无误，如发现有异常应立即通知甲方处理。

五、合同未尽事宜，由双方协商解决，因履行本合同发生争议，由甲方所在地人民法院管辖。

六、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经甲乙双方签字盖章并从乙方进货款到甲方账户起生效。本合同签定后十日内，乙方未向甲方订货，则甲方可认定本合同自动失效。

甲方： 乙方：

地址： 地 址：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人：

日期： 年 月 日

**产品经销合同书篇七**

此协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日由\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“制造商”)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“经销商”)双方签订。

制造商指定经销商作为惟一独家经销商在其指定范围内再销售、租赁、出租其产品，经销商接受这项指定。

合同于签约方最后签字日期生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，除非合同中另有其他时间规定提前终止。在合同到期时，如果经销商在合同期内认真完成履行合同义务，合同双方可协商更新或处长合同条款。

双方承认并同意经销商是分离且独立于制造商的。这种经销合同不应被视为建立了某种雇用、合伙、合资、委托或其他类似的关系。无论哪一方都不对另一方负有偿还债务的责任，也无权约束另方去履行任何合同。经销商可自主雇用或聘用任何人员或独立合同人，而制造商则无权限制雇用或解雇这些人员。经销商有责任保证在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国从事商业行为时遵守当地法律要求。经销商应负责支付在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国销售货物所发生的所有税费及费用。制造商不对经销商从事再销、租赁、出租货物等有关经销行为所引起的损失、索赔及其他负有赔偿或保证的责任。

a.经销商应在指定范围内从制造商手中购买并销到客户手中的产品积极促销、出售、租赁、出租及提供售后服务。

b.经销商应经过慎重思考使用各种不同销售方式，包括彩目录、邮购、电话或电子方式在指定的范围销售产品。

c.经销商在其选定的地点上至少要开辟一个店用做销售、租赁或出租制造商产品。该零售店必须在合同生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开张，在指定地点内的其他零售店的开业则由经销商选择。

d.经销商不得销售、租赁、出租其他任何非制造商制造的产品、商品、配件等，也不得从事经营与制造商产品相同、易混淆或其他带有欺骗性的类似功能的产品。

e.经销商不得销售、租赁、出租制造方产品给其他公司用于销售、租赁、出租或从事其他类似产品的行为。

f.经销商应负责整个商业行为的全部费用，包括税、劳工费及可能出现的罚款。

g.经销商应负责获取并持有为进口、运输、仓储及销货所需的各种进口许可、运输证明、商业执照及其他类似文件。经销商还应负责向制造商提供为将其产品运到目的地所需的进口和运输的所有文件，如经销商不能在制造商发货的期限内将所需文件提交制造商，由此而引起的任何发货方面的拖延将不被认为违约。

a.除非由经销商失误导致的拖延或因为合同中不可能提供的内容，否则制造商应在经销商订货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将经销商所订的全部货物送至经销商处。

b.如果经销商在进口方面履行其职责，制造商就应将经销商订购的货物送到经销商指定的地点。在发货期内制造商应负责获取各种出口所必须的许可证和检查文件。

c.如果制造商出于某种原因中断了产品的生产，应立即通知经销商，然后在中断以后的一段时间内完成更换已售出的中断货物所需的配件和服务。

d.制造商不得将产品售给经销商以外的任何人或实体用以在现有范围内销售、再销售、租赁、出租同一产品或与制造商产品类似的具有欺骗和混淆性的产品。

e.货物运达后，制造商不得将其产品销售给除经销商以外的任何人或实体用于直接使用。

f.制造商应及时就获得或收到有关潜在用户的各种线索、希望等类似信息通报经销商。

g.制造商可提供给经销商一份关于产品的零售、租赁、出租的参考价，经销商不受此价格的约束。

h.制造商还应向经销商及其人员提供培、技术支持及产品使用、运行、维护修理等方面的援助。

i.制造商应坚持不断地投入广告宣传，以便在其本行业及公众面前树立良好的质量信誉和产品形象。

j.如经销商需要，制造商应给经销商提供销售材料和技术指标。

双方同意经销商按如下条款订购：

a.首次订购：在合同生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，经销假商应向制造商订购第一笔总金额不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种及金额)的\'货物。制造商按合同规定送货，经销商支付货款。第一笔订购价应为\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和单价金额或标明在附在合同后的现有产品的清单上)。

b.随后的最少订购。为保持在特定范围同的独家权，经销商在其首笔订购后必须至少按以下频率和金额续订：

(2)在合同生效后的第二个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(3)在合同生效后的第三个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(4)在合同生效后的第四个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(5)在合同生效后的每\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

c.不可抗力。如指定范围内的市场需求由于某种经销商控制能力以外的原因下滑，以至于按合同规定的订货金额不再有商业上的可能性，只要情况一直持续，将不实行最少订购的要求。

制造商应按现有产品清单上的价格向经销商收取货款，直至制造商决定更改其中的价格。制造商保有更改任何一项价格的权利，那时制造商应负责向经销商提供一份新价格清单，价格中不包括运输费、保险费或进口关税，所有这些都应由经销商承担。制造商商应承担出口许可费及杂费。如经销商的订购在制造商通知其价格变动前就已到达制造商手中，制造商应认可在价格变动生效前的原价格。送至经销商的货物应于\_\_\_\_\_\_\_天内以现金支付。经销商有获得在货物发票日\_\_\_\_\_\_\_天之内支付而享有\_\_\_\_\_\_\_%折扣的权利。

如合同任何一方国家严格控制向另一国付汇，制造商应指示经销商暂将待付账款存入经销商所在国银行以制造商名义开立的帐户上。存款银行需由制造商指定，当经销商向制造商出具该笔存款已办妥的文件时，制造商应给经销商开立收据。

制造商给予经销商对售出商品的质量担保与给予其他客户的一样。经销商必须做到给予每一个购买者同样的质量担保。经销商无权更改制造商担保的任何条款。制造商应当及时修理、更换所有失灵的、无法操作的或有其他缺陷或担保条款范围内的货物，无论该产品是由经销商还是经销商的客户所拥有。

a.经销商应保障或使制造商免于遭受各种因经销商从事、经营或执行合同造成的人员伤害或死亡以及财产的损失或丢失而引起的索赔和伤害。

a.制造商在所有产品标识、名称、设计、专利和与产品有关的商业秘密等方面拥有有价产权(称知识产权)。以上这些权利全部属于制造商而非经销商。经销商不得宣称其拥有制造商的知识产权，也不允许经销商将制造商的名称作为其自身名字的一部分。知识产权由制造商所有。

b.经销商被授权使用制造商知识产权技术从事有关制造商产品的经销、再销、租赁和出租事宜。经销商无权使用制造商技术用于其他目的。

c.所有与制造商产品有关的广告促销材料、报价、发票、标签、装积容器和其他材料均要附上一张声明：即“与产品有关的知识产权技术由制造商所有”。同时还须注明经销商只是该产品的经销商。

d.经销商禁止以任何方式更改制造商用于产品的知识产权技术。所有产品细节、色彩和设计必须严格按照制造商提出的要求。

e.经销商只能出售使用制造商知识产权技术的产品，禁止经销商将制造商知识产权技术用于任何制造商生产的半成品上。

f.经销商不得或试图协助他人复制制造商产品，也不得生产制造或出售任何与制造商产品混淆或具欺骗性的类似产品。

g.经销商不得从事任何会使制造商的注册或权利无效的行为。经销商不得试图改变或终止制造商知识产权的注册，也不得协助他人从事上述活动。

h.如违反本段文字所述行为将直接导致合同的终止。而且，双方都认可违背本段所述行为将会损害并削弱制造商在名声、信誉、知识产权等方面的有价权利且造成严重损失。因难以衡量这些界限模糊的权利，所以判定损失是不切实际且不可能实现的。鉴于此，双方同意，如果经销商违背了上述条款所述内容，制造商有权根据每次违约情况按照标在合同附件上的价格处以\_\_\_\_\_%的损失赔偿。

合同任何一方在没有另一方书面认可前不可随意转让合同。任何一方不可随意撤回其做出的认可。制造商可以在下列任何一种情况下撤回认可意见：经销商未履行双方认可的合同规定的责任;建议的受让人因财务问题不能履行经销商遗留的合同责任;受让人拒绝执行合同规定的经销商义务，或受让人未能达到制造商拟定的对新经销商的标准。

如经销商不再订购或不能支付合同规定的最小一笔订单，如经销商的失误难以原谅或不能被确认是合理的，制造商惟一能做的补救就是终止经销商在指定区域内的独家经销权。制造商应在真正终止经销权之前\_\_\_\_\_\_天内通知经销商，要求其修正失误，否则将取消独家经销权。如经销商在通知日期内修正失误，将不取消独家权。独家权的取消不会自行生效。无论经销商是否拥有独家经销权，只要经销商没有另外违反合同规定，合同将仅做职下修订且继续有效：经销商在指定区域内没有独家经销权，制造商亦无义务禁止其销售或其指定他人销售产品及提供给经销商潜在的用户名单。

制造商终止合同并不影响其采取如下的补救措施：

a.如果出现以下情况应立即通知经销商合同终止：

(1)经销商被判定破产;

(3)经销商无力偿还债务，或有一个被指定的接收人处理经销商的资产;

(4)经销商因债权人的利益而转让其权利或产权;

(5)经销商对重新组织或重新安排其财务和贸易事务提出诉讼，或者别人对经销商提出对上述事项的诉讼。

b.在收到书面通知要求补救过失的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，除了最小订单要求，如经销商仍不执行合同，合同终止通知将生效;而如果经销商在通知期内补救过失，合同终止通知将不生效。

经销商终止合同并不影响其采取如下补救措施：

a.如出现下列情况立即通知制造商合同终止：

(1)制造商被判定破产;

(2)制造商无力偿还债务，或者有一个被指定的接收人处理制造商的资产;

(3)制造商因债权人的利益而转让其权利或产权;

(4)制造商对重新组织或重新安排其财务及贸易事务提出诉讼，或者别人对制造商提出对上述事项的诉讼。

b.在收到书面通知要求补救过失的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，除了最小订单要求，如制造商仍不执行合同，合同终止通知将生效;而如果制造商在通知期内补救过失，合同终止通知将不生效。

如果合同因任何原因终止，制造商可以但没有必要回购经销商尚未卖出的产品。如果产品牌新且可再转卖的状态，制造商将以经销商购买的价格回购产品，不包括海运、空运、报关和仓储费。如产品未被制造商回购，经销商可自行处置。经销商应保证产品保持不侵犯制造商知识产权或有损制造商名声的状态。经销商应返还或销毁制造商所有有关知识产权的资料。

合同双方期望建立一种互惠互利的关系，最终，双方会经过友好协商努力解决一切分歧。但当双方发生争议而又不能协商解决时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(仲裁委员会名称)解决。除非双方财政部在其他地点，否则仲裁应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_受理。一切仲裁裁决都将是最终的、不可再上诉的、结论性的。争议也可以提交法院通过审判解决。本条款并不限制制造商在其知识产权独有权受侵犯时寻求任何其他可能的补救措施。

仅凭合同双方书面签字认可才可对合同进行修改。

所有合同项下的通知必须以书面方式按合同标注的地址送交另一方。如合同一方地址有变化，必须在地址生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内通知另一方。通知送达日期以收到通知日计。

任何一方都不能因为另一方放弃了合同赋予它的权利而放弃合同赋予自己的违约赔偿请求权和严格按合同履行的要求。

合同双方履行合同条款表明双方愿意受合同条款的约束。合同本身就是一个完整的协商结果。一旦形成合同，以前双方所有谈判、谅解、说明材料即告失效。合同双方受合同鞭策、约束，各自有机会听取独立专家的建议，包括来自律师和会计师的。双方对合同条款可做出独立决策。如合同中某一条款未生效或失效，可对该条款进行修改并使之可行;如未做修改，则要删除该条款，合同其他部分仍旧有效。

经销商(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_制造商(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同书篇八**

甲方：

乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的 地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品

本协议中所称“产品”，系指 系列产品。

二、地区

本协议中所称“地区”，系指 经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名

本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称： 。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划)

第二条：经销权

甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条：专管权

一、交易

甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托

甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购

甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口

甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件

一、价格

1、 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_的折扣。

二、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款

甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条：甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1、 承诺并保证作为 产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条：乙方的责任

1、 为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、 乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、 供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品`复制后用于商业目的。

第七条：双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条：甲方名称等的使用

一、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条：期限、终止

本协议自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效，有效期为\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

3，如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条：解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条：保证

一、标准

甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条：一般条款

一、不可抗力

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、动员、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让

本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密

本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知

根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款

本协议的成立、效力、解释和履行，应以 国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的 条款的规定和解释。

六、仲裁

所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性

本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利

协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定

本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

**产品经销合同书篇九**

此协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日由\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“制造商”)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_(“经销商”)双方签订。

1.指定

制造商指定经销商作为惟一独家经销商在其指定范围内再销售、租赁、出租其产品，经销商接受这项指定。

2.合同期限

合同于签约方最后签字日期生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，除非合同中另有其他时间规定提前终止。在合同到期时，如果经销商在合同期内认真完成履行合同义务，合同双方可协商更新或处长合同条款。

3.合同双方关系

双方承认并同意经销商是分离且独立于制造商的。这种经销合同不应被视为建立了某种雇用、合伙、合资、委托或其他类似的关系。无论哪一方都不对另一方负有偿还债务的责任，也无权约束另方去履行任何合同。经销商可自主雇用或聘用任何人员或独立合同人，而制造商则无权限制雇用或解雇这些人员。经销商有责任保证在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国从事商业行为时遵守当地法律要求。经销商应负责支付在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国销售货物所发生的所有税费及费用。制造商不对经销商从事再销、租赁、出租货物等有关经销行为所引起的损失、索赔及其他负有赔偿或保证的责任。

4.经销商义务

a.经销商应在指定范围内从制造商手中购买并销到客户手中的产品积极促销、出售、租赁、出租及提供售后服务。

b.经销商应经过慎重思考使用各种不同销售方式，包括彩目录、邮购、电话或电子方式在指定的范围销售产品。

c.经销商在其选定的地点上至少要开辟一个店用做销售、租赁或出租制造商产品。该零售店必须在合同生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开张，在指定地点内的其他零售店的开业则由经销商选择。

d.经销商不得销售、租赁、出租其他任何非制造商制造的产品、商品、配件等，也不得从事经营与制造商产品相同、易混淆或其他带有欺骗性的类似功能的产品。

e.经销商不得销售、租赁、出租制造方产品给其他公司用于销售、租赁、出租或从事其他类似产品的行为。

f.经销商应负责整个商业行为的全部费用，包括税、劳工费及可能出现的罚款。

g.经销商应负责获取并持有为进口、运输、仓储及销货所需的各种进口许可、运输证明、商业执照及其他类似文件。经销商还应负责向制造商提供为将其产品运到目的地所需的进口和运输的所有文件，如经销商不能在制造商发货的期限内将所需文件提交制造商，由此而引起的任何发货方面的拖延将不被认为违约。

5.制造商的义务

a.除非由经销商失误导致的拖延或因为合同中不可能提供的内容，否则制造商应在经销商订货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将经销商所订的全部货物送至经销商处。

b.如果经销商在进口方面履行其职责，制造商就应将经销商订购的货物送到经销商指定的地点。在发货期内制造商应负责获取各种出口所必须的许可证和检查文件。

c.如果制造商出于某种原因中断了产品的生产，应立即通知经销商，然后在中断以后的一段时间内完成更换已售出的中断货物所需的配件和服务。

d.制造商不得将产品售给经销商以外的任何人或实体用以在现有范围内销售、再销售、租赁、出租同一产品或与制造商产品类似的具有欺骗和混淆性的产品。

e.货物运达后，制造商不得将其产品销售给除经销商以外的任何人或实体用于直接使用。

f.制造商应及时就获得或收到有关潜在用户的各种线索、希望等类似信息通报经销商。

g.制造商可提供给经销商一份关于产品的零售、租赁、出租的参考价，经销商不受此价格的约束。

h.制造商还应向经销商及其人员提供培、技术支持及产品使用、运行、维护修理等方面的援助。

i.制造商应坚持不断地投入广告宣传，以便在其本行业及公众面前树立良好的质量信誉和产品形象。

j.如经销商需要，制造商应给经销商提供销售材料和技术指标。

6.订货

双方同意经销商按如下条款订购：

a.首次订购：在合同生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，经销假商应向制造商订购第一笔总金额不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种及金额)的货物。制造商按合同规定送货，经销商支付货款。第一笔订购价应为\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和单价金额或标明在附在合同后的现有产品的清单上)。

b.随后的最少订购。为保持在特定范围同的独家权，经销商在其首笔订购后必须至少按以下频率和金额续订：

(2)在合同生效后的第二个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(3)在合同生效后的第三个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(4)在合同生效后的第四个\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

(5)在合同生效后的每\_\_\_\_\_\_\_\_\_(数字)月内，至少应有一笔不少于总共\_\_\_\_\_\_\_\_\_(币种和金额)的订货，直至合同终止。

c.不可抗力。如指定范围内的市场需求由于某种经销商控制能力以外的原因下滑，以至于按合同规定的订货金额不再有商业上的可能性，只要情况一直持续，将不实行最少订购的要求。

7.价格和支付条款

制造商应按现有产品清单上的价格向经销商收取货款，直至制造商决定更改其中的价格。制造商保有更改任何一项价格的权利，那时制造商应负责向经销商提供一份新价格清单，价格中不包括运输费、保险费或进口关税，所有这些都应由经销商承担。制造商商应承担出口许可费及杂费。如经销商的订购在制造商通知其价格变动前就已到达制造商手中，制造商应认可在价格变动生效前的原价格。送至经销商的货物应于\_\_\_\_\_\_\_天内以现金支付。经销商有获得在货物发票日\_\_\_\_\_\_\_天之内支付而享有\_\_\_\_\_\_\_%折扣的权利。

8.汇兑受阻时的支付方法

如合同任何一方国家严格控制向另一国付汇，制造商应指示经销商暂将待付账款存入经销商所在国银行以制造商名义开立的帐户上。存款银行需由制造商指定，当经销商向制造商出具该笔存款已办妥的文件时，制造商应给经销商开立收据。

9.质量担保

制造商给予经销商对售出商品的质量担保与给予其他客户的一样。经销商必须做到给予每一个购买者同样的质量担保。经销商无权更改制造商担保的任何条款。制造商应当及时修理、更换所有失灵的、无法操作的或有其他缺陷或担保条款范围内的货物，无论该产品是由经销商还是经销商的客户所拥有。

10.保障

a.经销商应保障或使制造商免于遭受各种因经销商从事、经营或执行合同造成的人员伤害或死亡以及财产的损失或丢失而引起的索赔和伤害。

11.知识产权

a.制造商在所有产品标识、名称、设计、专利和与产品有关的商业秘密等方面拥有有价产权(称知识产权)。以上这些权利全部属于制造商而非经销商。经销商不得宣称其拥有制造商的知识产权，也不允许经销商将制造商的名称作为其自身名字的一部分。知识产权由制造商所有。

b.经销商被授权使用制造商知识产权技术从事有关制造商产品的经销、再销、租赁和出租事宜。经销商无权使用制造商技术用于其他目的。

c.所有与制造商产品有关的广告促销材料、报价、发票、标签、装积容器和其他材料均要附上一张声明：即“与产品有关的知识产权技术由制造商所有”。同时还须注明经销商只是该产品的经销商。

d.经销商禁止以任何方式更改制造商用于产品的知识产权技术。所有产品细节、色彩和设计必须严格按照制造商提出的要求。

e.经销商只能出售使用制造商知识产权技术的产品，禁止经销商将制造商知识产权技术用于任何制造商生产的半成品上。

f.经销商不得或试图协助他人复制制造商产品，也不得生产制造或出售任何与制造商产品混淆或具欺骗性的类似产品。

g.经销商不得从事任何会使制造商的注册或权利无效的行为。经销商不得试图改变或终止制造商知识产权的注册，也不得协助他人从事上述活动。

h.如违反本段文字所述行为将直接导致合同的终止。而且，双方都认可违背本段所述行为将会损害并削弱制造商在名声、信誉、知识产权等方面的有价权利且造成严重损失。因难以衡量这些界限模糊的权利，所以判定损失是不切实际且不可能实现的。鉴于此，双方同意，如果经销商违背了上述条款所述内容，制造商有权根据每次违约情况按照标在合同附件上的价格处以\_\_\_\_\_%的损失赔偿。

12.合同转让

合同任何一方在没有另一方书面认可前不可随意转让合同。任何一方不可随意撤回其做出的认可。制造商可以在下列任何一种情况下撤回认可意见：经销商未履行双方认可的合同规定的责任;建议的受让人因财务问题不能履行经销商遗留的合同责任;受让人拒绝执行合同规定的经销商义务，或受让人未能达到制造商拟定的对新经销商的标准。

13.独家经销权的终止

如经销商不再订购或不能支付合同规定的最小一笔订单，如经销商的失误难以原谅或不能被确认是合理的，制造商惟一能做的补救就是终止经销商在指定区域内的独家经销权。制造商应在真正终止经销权之前\_\_\_\_\_\_天内通知经销商，要求其修正失误，否则将取消独家经销权。如经销商在通知日期内修正失误，将不取消独家权。独家权的取消不会自行生效。无论经销商是否拥有独家经销权，只要经销商没有另外违反合同规定，合同将仅做职下修订且继续有效：经销商在指定区域内没有独家经销权，制造商亦无义务禁止其销售或其指定他人销售产品及提供给经销商潜在的用户名单。

14.制造商的合同终止权

制造商终止合同并不影响其采取如下的补救措施：

a.如果出现以下情况应立即通知经销商合同终止：

(1)经销商被判定破产;

(3)经销商无力偿还债务，或有一个被指定的接收人处理经销商的资产;

(4)经销商因债权人的利益而转让其权利或产权;

(5)经销商对重新组织或重新安排其财务和贸易事务提出诉讼，或者别人对经销商提出对上述事项的诉讼。

b.在收到书面通知要求补救过失的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，除了最小订单要求，如经销商仍不执行合同，合同终止通知将生效;而如果经销商在通知期内补救过失，合同终止通知将不生效。

15.经销商的合同终止权

经销商终止合同并不影响其采取如下补救措施：

a.如出现下列情况立即通知制造商合同终止：

(1)制造商被判定破产;

(2)制造商无力偿还债务，或者有一个被指定的接收人处理制造商的资产;

(3)制造商因债权人的利益而转让其权利或产权;

(4)制造商对重新组织或重新安排其财务及贸易事务提出诉讼，或者别人对制造商提出对上述事项的诉讼。

b.在收到书面通知要求补救过失的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，除了最小订单要求，如制造商仍不执行合同，合同终止通知将生效;而如果制造商在通知期内补救过失，合同终止通知将不生效。

16.合同终止时的产品回购问题

如果合同因任何原因终止，制造商可以但没有必要回购经销商尚未卖出的产品。如果产品牌新且可再转卖的状态，制造商将以经销商购买的价格回购产品，不包括海运、空运、报关和仓储费。如产品未被制造商回购，经销商可自行处置。经销商应保证产品保持不侵犯制造商知识产权或有损制造商名声的状态。经销商应返还或销毁制造商所有有关知识产权的资料。

17.合同的补救

合同双方期望建立一种互惠互利的关系，最终，双方会经过友好协商努力解决一切分歧。但当双方发生争议而又不能协商解决时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(仲裁委员会名称)解决。除非双方财政部在其他地点，否则仲裁应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_受理。一切仲裁裁决都将是最终的、不可再上诉的、结论性的。争议也可以提交法院通过审判解决。本条款并不限制制造商在其知识产权独有权受侵犯时寻求任何其他可能的补救措施。

18.合同的修改

仅凭合同双方书面签字认可才可对合同进行修改。

19.通知

所有合同项下的通知必须以书面方式按合同标注的地址送交另一方。如合同一方地址有变化，必须在地址生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内通知另一方。通知送达日期以收到通知日计。

20.放弃和拖延

任何一方都不能因为另一方放弃了合同赋予它的权利而放弃合同赋予自己的违约赔偿请求权和严格按合同履行的要求。

21.合同条款

合同双方履行合同条款表明双方愿意受合同条款的约束。合同本身就是一个完整的协商结果。一旦形成合同，以前双方所有谈判、谅解、说明材料即告失效。合同双方受合同鞭策、约束，各自有机会听取独立专家的建议，包括来自律师和会计师的。双方对合同条款可做出独立决策。如合同中某一条款未生效或失效，可对该条款进行修改并使之可行;如未做修改，则要删除该条款，合同其他部分仍旧有效。

经销商(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_制造商(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同书篇十**

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

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

产品名称规格市场价格(元/盒)供货价格(元/盒)数量(盒)金额(元)备注(大)大盒\_\_\_\_盒/件(中)中盒\_\_\_\_盒/件(小)小盒\_\_\_\_盒/件合计：

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品经销合同书篇十一**

供货人：\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人：\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1、0合作范围

1、1甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售商务通信产品如下;

i)授权代理产品：\_\_\_\_\_\_\_;

ii)授权区域包括：\_\_\_\_\_\_\_。

1、2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1、3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2、0销售指标及合作期限

2、1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正，需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正。

2、2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3、0合作原则及规定

3、1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3、2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4、0甲方的权利和义务

4、1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4、2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4、3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4、4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4、5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5、0乙方的权利和义务

5、1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5、2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或的系列交换机竞争业务。

5、3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5、4为了保障用户的利益和的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5、5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6、0销售行为规定

6、1产品价格

6、1、1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6、1、2将在每年初复议价格规定，甲方将按照的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6、2定货流程

6、2、1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6、3付款条件

6、3、1乙方应在采购单确认后的三天内把总价百分之三十的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6、4交货期

6、4、1甲方应在收到合同定金后的三十天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6、5保质和售后服务

6、5、1甲方对售出产品提供十五个月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6、5、2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6、5、3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六个月的保质期。

6、5、4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6、5、5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6、5、6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6、6反窜货、反低价管理

6、6、1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6、6、2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6、6、3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜zooskoolvideos马在线货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6、6、4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6、6、5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6、6、6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6、6、7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

7、0商标使用

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和/或文字标志。

8、0保密责任

8、1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8、2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8、3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8、4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或版权的权利，或意味着乙方对该等保密资料拥有任何其它权利。

8、5上述保密期限自本协议生效之日起至双方代理关系结束之日起三年内持续有效。

8、6如果本协议终止，乙方应在终止之日起十天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8、7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9、0生效及协议的解除

9、1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9、2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9、3任何一方可在本合同的有效期内提前三个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9、4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

9、5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9、6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

10、0争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

11、0通知地址

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

12、0部分失效

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

13、0协议的标题

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14、0协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

附件二、乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件

甲方：\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同书篇十二**

供货人：\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人：\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1、1甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售商务通信产品如下;

i)授权代理产品：\_\_\_\_\_\_\_;

ii)授权区域包括：\_\_\_\_\_\_\_。

1、2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1、3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2、1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正，需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正。

2、2本协议自签字后生效，至200\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止，经考核可转为一级代理商。

3、1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3、2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4、1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4、2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4、3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4、4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4、5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5、1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5、2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或的系列交换机竞争业务。

5、3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5、4为了保障用户的利益和的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5、5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6、1产品价格

6、1、1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6、1、2将在每年初复议价格规定，甲方将按照的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6、2定货流程

6、2、1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6、3付款条件

6、3、1乙方应在采购单确认后的三天内把总价百分之三十的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6、4交货期

6、4、1甲方应在收到合同定金后的三十天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6、5保质和售后服务

6、5、1甲方对售出产品提供十五个月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6、5、2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6、5、3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六个月的保质期。

6、5、4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6、5、5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6、5、6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6、6反窜货、反低价管理

6、6、1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6、6、2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6、6、3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜zooskoolvideos马在线货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6、6、4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6、6、5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6、6、6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6、6、7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的\'商标和/或文字标志。

8、1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8、2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8、3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8、4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8、7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9、1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9、2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9、3任何一方可在本合同的有效期内提前三个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9、4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

9、5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9、6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

甲方：\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同书篇十三**

甲方：

乙方：

联系住址： 联系住址：

联系电话： 联系电话：

身份证： 身份证：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，为明确甲方与乙方的权利与义务，经双方协商，签订本合同。

甲、乙双方在真实、自愿、协商一致的基础上，就\_\_项目停车位使用权转让事项，签订协议如下：

一、转让车位使用权内容

乙方有偿购买甲方出让的\_\_停车位一个。

二、付款方式

1、本协议所指本宗车位转让金总价款为人民币\_\_整（即 ）（此价格中不包含汽车车位的物业管理服务费）。乙方付款方式为一次性付清全款。乙方于本协议签订时向甲方付清全部车位转让金。

2、甲方收到乙方车位转让金后，原小区开发商向甲方转让该车位而来的.相关权益（占有、使用、收益、处分的权利）已经全部转移到乙方，甲方无权另行处置该车库。

三、车位

本合同所指停车位，具体位置以抽签为准，该车位的交付日期以实际交付日期为准。

四、使用管理

1、该协议签订后，车位抽签等相关事宜，由乙方负责，甲方给予必要协助。

2、乙方对所受让的车位拥有法律法规规定的权利和使用年限。

3、自甲方向乙方移交该车位之后所发生的一切费用（管理费、维修费等费用）及法律责任均由乙方自行承担。该车位在使用过程中产生的侵权行为，乙方应独立承担赔偿和修缮责任。

4、乙方使用该停车位，须服从和遵守 物业公司的统一管理，并交纳相应的车位物业管理服务费用。

5、若根据市政或小区整体规划的需要，在不影响乙方对车位的正常使用的情况下，而在乙方车位前后设置有变压器、配电箱、地下车库人行出入口、管网等公共设施的，乙方对此不持异议，不得据此向甲方提出任何要求。

五、联系方式

双方承诺合同中所提供的联系地址、电话等真实有效。

六、违约责任

本合同其他未尽事宜由双方协商解决，协商不成，任何一方均有权向标的物所在地人民法院提起诉讼。

七、本合同一式 贰 份，甲方 壹 份，乙方 壹 份。

八、本合同经双方签字后生效。

甲方： 乙方：

签约日期： 签约日期：

**产品经销合同书篇十四**

在人们的法律意识不断增强的社会，合同的用途越来越广泛，签订合同能平衡双方当事人的平等地位。那么常见的合同书是什么样的呢？以下是小编为大家整理的农产品代理经销合同书，欢迎大家分享。

委托方：（以下简称甲方）

被委托方：（以下简称乙方）

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

2.甲方委托乙方作为甲方产品在地区的普通经销商。

3.合同标的额及市场保证金

3.1合同标的额

标的额1：乙方全年销售额\_\_\_\_\_\_万元；

标的额2：乙方首批进货额\_\_\_\_\_\_万元。

3.2市场保证金

为了维护市场秩序和价格体系，防止冲货，乙方首批进货时应按进货额的10%万元给甲方作为市场保证金。

4.供货及相关细则

4.1合同产品“ ”供货价格

4.1.1产品（1）：型号规格rmb\_\_\_\_元/支。

4.1.2产品（2）：型号规格rmb \_\_\_元/支。

4.1.3产品（3）：型号规格rmb \_\_\_元/支。

4.2为保障全国经销商的利益，合同产品“ ”执行全国统一零售价（价格表详见合同附件1）

4.2.1产品（1）：销售价格rmb\_\_\_\_元/支。

4.2.2产品（2）：销售价格rmb\_\_\_\_元/支。

4.2.3产品（3）：销售价格rmb \_\_\_元/支。

4.3货款支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户。

4.4供货期限：首批进货，甲方在收到乙方全款后5个工作日内发货。以后进货，甲方在收到乙方汇款后3个工作日内发货。

4.5交货地点及运费：甲方在交货。若按乙方指定的交货地点交货,到达交货地点的长途铁路或公路运费由乙方负担（指火车或汽车到达交货地点城市前的费用），到达该城市后其它省内或短途运费由乙方负担。

4.6包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

4.7产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的退货费用全部由甲方承担。

5.铺货:

在合同期内，对于铺货严重萎缩，连续3个月铺货率没有达到甲方标准的\_\_\_万元，甲方有权取消乙方的经销权，由甲方进行重新招商。

6.广告宣传费用

各种宣传资料、物料的设计、策划、制作由甲方负责。甲方按乙方进货数量，按宣传品不同进行定期配比。

7.双方的权利、义务承担

7.1甲方的权利

7.1.1对乙方的经营有查询、监督权。

7.1.2甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

7.2甲方的`义务

7.2.1有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

7.2.2有对乙方提供相关服务支持的义务。

7.2.3有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

7.2.4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

7.2.5为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

7.3乙方的权利

7.3.1有在合同规定范围内的自主经营权。

7.3.2对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

7.4乙方的义务

7.4.1有在本合同生效之日起一月内办理好产品在本地区上市一切相关手续，费用由乙方负担的义务。

7.4.2有按照甲方要求按周、月、季上报销售信息反馈表的义务。

7.4.3对甲方的产品情况、经营情况、市场拓展策略等信息有保密义务。

7.4.4有不得经营其他与甲方产品相关类似产品的义务。

7.4.5有不得经营假冒、侵权产品及协助甲方共同处理上述问题的义务。

7.4.6不得跨合同所规定地区经营，不得将经销权转让他人。

7.4.7乙方有义务向甲方提供实际铺货资料。

8．价格

8.1乙方在本合同规定的销售区域内，保证市场零售价统一。

8.2在本合同规定的乙方销售区域内市场零售价发生严重偏差（被冲货情况除外），严重影响甲方市场信誉和其他地区销售时，甲方有权单方面取消乙方代理权，解除合同，并全部扣除乙方独家经销保证金作为乙方单方面违约的违约金。

9.冲货

9.1乙方只准在甲方指定区域内从事甲方产品的销售活动，否则视为冲货。

9.2发生冲货事件，乙方应赔偿被冲货方所造成的经济损失。

冲货量以被冲货方提供的乙方所售甲方产品的数量为主要依据，结合甲方清查乙方产品货物流向结果，经三方认可后（冲货方不到场视为认可），以零售价减去冲货价所得差额为基数，乙方按２倍赔偿给被冲货方并按总冲货量价值的10％给予处罚。乙方接到罚款通知单后，罚款应在五日内到达甲方财务帐户。否则，甲方有权从乙方的独家经销保证金中扣减，且有权单方面取消合同，并不承担退货责任。

10．解除合同后的有关条款

11.1乙方对甲方经营计划、价格、市场信息等全部内容继续承担保密义务24个月。

11.2乙方退还甲方所有的文件、资料、授权委托书、经销牌等。（均不能保留复印件）。

11.3合同终止时，如乙方未违反本合同相关条款，经销保证金3个月内全额退款。

11.4合同终止后，乙方与第三方发生关于甲方产品的一切业务往来，甲方不承担责任。

11.本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。如双方同意续约，任何一方在期满前3个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

12．本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

严守本合同各条款之内容是双方的承诺；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力（运输事故等）或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

13.本合同最终解释权归甲方。

14.违约责任：双方同意本合同全部条款.如有违约，按国家有关法律法规解决。

15.解决争议的方式：

(1)甲方指定向人民法院提起诉讼。

(2)向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。

甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

16.本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲方：

单位：（盖章）

法人代表：

委托代理人：

电话：

地址：

开户行：

帐号：

签收时间：

乙方:

单位:（盖章）

法人代表:

委托代理人

电话:

地址:

开户行:

帐号:

签收时间

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn