# 2024年产品经销合同属于合同 产品经销合同(优秀12篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-07-11

*在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!产品经销合同属于合同篇一甲方：乙方：为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等...*

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**产品经销合同属于合同篇一**

甲方：

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，甲方授权乙方作为恒芪康牌产品的经销商。

一、经销xxx。

二、代理定额：乙方每月销售甲方产品总额为xx元，完成全部定额任务后奖励xx元，同时还享受每件的提成。如完不成定额任务，扣除奖金xx元。

三、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持， 不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

4、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

5、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表（为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点）。

四、违约责任：违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失。

五、免责条款因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

六、附则：

1 ．本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2 ．本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份。

3 ．双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：（单位章）乙方：（单位章）

法定代表人（字）：法定代表人（签字）：

地区经理／业务代表（签字）：业务经理（签字）：

签订时间： 年 月 日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1．对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2．违反保密义务，导致公司一般损失的；

3．未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1．连续两年达不到规定销售责任额时；

2．对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；

4．出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5．未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6．违反保密义务，导致公司重大损失的；

7．未按公司质保规定进行质量保证的；

8．其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

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

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

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

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

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品经销合同属于合同篇二**

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：

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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。

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。

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

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

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

**产品经销合同属于合同篇三**

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。

**产品经销合同属于合同篇四**

甲方：

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：

乙方：

日期：

**产品经销合同属于合同篇五**

（简称产品）的独家代理权授予经销商（简称经销商），经销商名称，其公司法定地址。

经销商优先在下列指定地区（简称地区）推销新产品：

经销商不得在指定区域外销售，一经发现可处罚金最低10万元人民币。

第二条经销商的职责

经销商应在该地区拓展用户，经销商应向制造商转送接收到的报价和订单。经销商无权代理制造商或签订任何对制造商具有约束的合约。经销商应把制造商规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由经销商转送的任何询价及订单。

第三条代理业务的职责范围

经销商是市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。经销商应精通所推销该产品的技术性能。经销所得利益应包括为促成销售所需费用。

第四条经营与合作方式（二选一）

a方案

签署经销协议后三日内，缴制造商万元服务信誉保证金，合同终止前无息返还，（价格详见合同附页\"省市经销商价格表\"）

b方案

签署经销协议后三日内，经销商首次订货最低10套设备价格执行省市经销商价格表中的最高价格。

1，协议签订后，可将有关市场推广人员送由制造商培训。以及在制造商策划下的进行终端建设。

2，每次订货以传真为准，提前一周，款到发货。每次订货量不低于10台。

第五条订货，付款及货运

1，经销商第一次订货必须满足最低订货数量：附订货明细单

2，经销商向制造商订货时，须填写\"加工定做合同\"，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给制造商。

3，制造商收到订货单后，坚持款到发货，按照先订货，先付款者先发货的原则。山东以外地区，乙方应在付款后尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便甲方尽快安排发货。

4，经销商须在收到货物三个工作日之内验收货物，如有商品损坏，需书面通知甲方，否则，视同一次验收合格。产品如出现自身质量问题，所发生的损失由甲方负责维修退换。以下情况如有发生制造商不负任何责任：1。在安装中不按安装手册中的要求违章操作的；2。所用的气源不合格和或现场条件恶劣的；3。经销商安装在用户的使用地点不符合国家有关标准和不符合制造商提供的使用说明书及国家燃气用具检测中心标准要求的。

5，经销商一年内销售量最低壹佰套，如经销商在合同签订一年内销售量达不到五十套设备本合同自行终止作废，制造商可与本区域其他的单位签订合作协议。

第六条：有关销售约定

1，换货政策

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

2，经销商返利

经销商可享受返利销售优惠政策，年销售东旭系列燃气红外辐射采暖设备在50台以上100台以内（包括100台）可享受6%的返利，年销售在200台以内（包括贰佰台）可享受8%的返利，年销售在300台以内的（包括300台）可享受12%的返利，年销售在300台以上的可享受15%的返利。

第七条广告和展览会

第八条用户的意见，经销商的作用

经销商有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第九条向制造商不断提供信息

经销商应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第十条保证不竞争

1，经销商不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，经销商更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，经销商不应代理或销售与代理产品相同或类似的（不论是新的或旧的）任何产品。

2，此合约一经生效，经销商应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，经销商在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

4，所有产品设计和说明均属制造商所有，经销商应在协议终止时归还给制造商。

第十一条保密

经销商在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十二条分包经销商

经销商事先经制造商同意后可聘用分包经销商，经销商应对该分包经销商的活动负全部责任。

第十三条工业产权的侵犯

经销商应视察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，经销商应据实向制造商报告。经销商应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常经销活动以外的此类费用。

第十四条经销商独家销售权的范围

制造商不得同意第三方在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知经销商。

第十五条信息反馈

向经销商不断提供信息，为促进代理活动，制造商应向经销商提供包括销售情况，价目表，技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格，销售情况或付款方式的任何变化及时通知经销商。

第十六条技术帮助

制造商应帮助经销商的雇员获得经销产品的技术知识。经销商应付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

第十七条协议期限

本协议在双方签字盖章后生效，本合同有效期为1年，合同执行满1年后，经销商如无违约行为且符合以下两条；1。如遇原材料价格上涨制造商需提供市场价格上涨的合理有效依据，在原价格加上价格上涨部分的基础上，经双方协商同意可按新价格执行。2。双方可以协商任务量逐年递增（销售量只能增加不能减少），可以重新签署合同。

第十八条文件的归还

协议期满时，经销商应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第十九条争议处理方式

因执行本协议而发生的任何争议由制造商方人民法院处理（山东博兴人民法院）。

第二十条变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十一条禁止转让

本协议未经事先协商不得转让

第二十二条留置权

经销商对制造商的财产无留置权。

本合同最终解释权归山东东旭热能科技发展有限公司所有

本协议一式二份，双方各执一份。

附：1，双方营业执照，税务登记证，组织代码证。

2，制造商提供的一级经销商价格表。

3，制造商提供的产品配件价格明细表和指导价格表。

制造商：经销商：

签署地：签署地：

日期：日期：

代理人：代理人：

**产品经销合同属于合同篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

3．乙方依照甲方进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_%配送相关市场宣传用品；

4．合同自款到日期起生效。

**产品经销合同属于合同篇七**

本站后面为你推荐更多产品经销合同！

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

……

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

3．乙方依照甲方进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_%配送相关市场宣传用品；

4．合同自款到日期起生效。

**产品经销合同属于合同篇八**

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

甲乙双方合作开展\_\_\_\_\_\_\_\_\_等电子信息产品（具体见附件：价格表）的推广应用，甲方作为乙方该项业务的经销商，代理该产品的销售，双方本着互惠互利并在遵守国家有关政策和法规的基础上，遵照以下条款：

1.1甲方自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日成为乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

1.2自本备忘录生效之日起，甲方须在合约期间内完成rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_元进货额，如不能完成乙方所规定之进货额度，则乙方有权调整价格或调整甲方经销资格。

1.3乙方所提供给甲方的价格如附件。

1.4备货周期：甲方于每月初提供未来\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月之\_\_\_\_\_\_\_\_\_以利乙方备货。

1.5订货周期：甲方须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天向乙方出示书面订货单，并预付\_\_\_\_\_\_\_\_\_％货款，余款提货时一次付清。

1.6甲方每月的基本进货额rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（整机加周边）。

1.7技术支持：乙方尽力向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。因之所发生之费用由甲方承担。

2.1甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权中止合同，并由甲方承担相应的责任。

2.2除乙方认可或授予信用额度外，乙方不接受甲方任何形式的欠款。因此如甲方未能按时交纳费用时，乙方可不予受理甲方委托的业务并有权停止甲方相应产品和服务的使用权，直至取消甲方经销资格。乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

因国家政策法规调整、自然灾害等不可抗力或意外事件而影响乙方正常的服务和技术支持时，双方互不承担责任。

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：

4.1双方协商一致解除本合同；

4.2本合同期限届满，双方未续签的；

4.3由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4.5因本合同一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本合同。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品经销合同属于合同篇九**

甲方：

乙方：

甲方委托乙方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司产品（经销之品项、规格、价格依附件为凭），双方本着友好、诚实信用、严守合作、互惠互利的原则达成协议如下：

一、甲方同意乙方为甲方授权经销之商品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（涵盖之区域以行政辖区为准）之产品特约经销商，如乙方欲开辟其他地区市场，须经甲方书面同意。在未经获书面同意之前，如有越区销售情况，甲方有权立即停止本合同，并要求经济损失赔偿。

二、付款方式

1、乙方所发生之任何费用，如有需甲方协助之处，皆须以书面形式获得甲方公司签章后之文件为依据，且须于次月0日前结清。乙方不可擅自扣款或抵付，否则甲方有权停止执行本合同。

2、除有甲方盖公章之抵扣证明文件外之任何费用，甲方有权不予承担。

3、甲方的业务人员向乙方借款、借货，领用赠品或促销品，以及承诺之促销配合活动，必须有甲方盖有公章和委托代理人签字的证明文件方可执行及有效，如没有甲方盖章和委托代理人签字的证明文件，甲方将不予承认及支付此费用。甲方财务每月5日前发出甲、乙双方对帐单，如有问题乙方须于3天内依文字形式通知甲方，如未提出，视为乙方确认。

4、如有甲方的业务人员违反上述规定，私自签认之费用及冲帐的金额，甲方将一律不予认可其行为，由此行为所发生费用和责任由经销商自行承担。

四、订货方式、交货方式和退、换货方式

1、乙方每次订货，均须以书面形式（或传真件）向甲方出具订单，详细注明订货之产品品项、数量、规格、交货时间、地点等。

2、甲方为乙方代办托运产品，送货地点为乙方指定的仓库。

3、收货时若有短缺、或大批量质量出现问题，须在7天内提出异议，并书面通知甲方，在得到甲方书面文字形式回复乙方后，乙方才能执行处理，否则甲方不予认可，且事后不可再要求处理。

4、非甲方产品质量同批出现大量相同问题，乙方不可将制造日期超过\_\_\_\_\_个月之产品退回甲方，否则须赔偿当批退换货额的`\_\_\_\_\_%给甲方作为损失金。退换货运费亦由乙方承担。新品上市六个月除外，新客户第一个月进货除外。超过保质期的产品恕不接受退换货。

5、除甲方产品质量原因外，乙方不得藉以任何理由拒收甲方产品。

五、质量、包装标准及验收期限

产品质量、包装以甲方产品企业标准为准，验收期限为货到乙方收货地点7天到0天，逾期乙方不得藉以任何理由退货、换货或扣款。

六、甲方应履行的义务

1、提供在乙方经销区域销售其产品的合法证明文件。

2、在乙方严格履行本合同约定之情况下，甲方应确保优先提供货源。

3、协助监督乙方的销售情况并要求乙方按时提供市场销售情况、销售信息及商品库存。

4、有关甲方所承担之各项单据，须是甲方税务机关能认同报销之单据。

以上票据的抬头须写明为甲方且所有权归甲方所有，未获甲方税务机关认同之单据或不合规定及不合法或归属权不为甲方所拥有之单据，甲方有权拒付。

如不符以上条件则甲方一律不承担费用。

七、乙方应履行之义务及有关违约责任

1、选派胜任之专职干部、组织销售甲方产品的专职队伍以利市场推广与销售工作进行，配备至少一辆送货车辆。

2、按甲方之要求在首次进货\_\_\_\_\_日之内提供市场销售、信息以及营销相关数据作为甲方研究和分析市场的参考。

3、如甲方发现投入市场的产品有质量问题，乙方应积极配合予以回收。

4、乙方在经营活动中应严格维护甲方的企业形象及甲方产品的市场形象。凡乙方使用甲方公司名称或商标，均须征得甲方书面同意，否则须承担一切法律责任。

5、乙方如有违约或积欠甲方货款或无力偿还欠款时，甲方有权自行从乙方仓库之货品中取货抵偿（不限甲方所供应之商品），乙方自愿放弃诉讼抗辩权。

6、乙方在经销期限内，不可贩售与甲方商品有相同或冲突性之商品，如乙方违反，则甲方有权立即取消乙方一切受益与权利，并有权立即要求乙方结清货款及终止本合同。

7、乙方的销售业绩如有不能达到双方所协定之销售业绩的\_\_\_\_\_%或停止进货期限达\_\_\_\_\_天以上，单品停止进货\_\_\_\_\_天以上，退货额超过销售回款金额的\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经营权，并立即停止本合同及要求立即付清所有货款。

八、乙方在本合同有效期内严格遵守本合同之规定，且完成了责任销售目标，则在同等条件下，乙方有优先续约经销甲方产品之权利。

九、甲方产品价格如有变动，会于调价之日起0天前通知乙方。

十、如本合同有未尽事宜，双方应尽力协商解决，经协商同意所达成的书面协议作为本合同的附件，与本合同有相同的法律效力。甲乙双方如有争议导致本协议不能履行，本协议即终止，自终止合同日期起0天之内乙方须付清对甲方的总欠款，不可籍任何理由（例如：外面铺市之货品、库存、坏品之类……等等）拒付或延付。否则乙方须付甲方的一切经济损失。

十一、凡属甲方业务人员承诺之事项超出本合同内容的均需有甲方委托代理人签署且盖有甲方公司正式公章之书面文书为准。

十二、甲、乙双方如有争议无法协商时，乙方同意将争议提交甲方营业地址所在之法院解决。所产生一切诉讼之费用，包括但不限于案件受理费、诉讼保全费、律师代理费，及为处理争议支出的差旅费、食宿费、调查取证费等，费用由乙方承担。

十三、本合同于双方签字之日生效。

有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

十四、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

十五、本合同附件为

《公司经销合同附表》

甲方：

乙方：

日期：

**产品经销合同属于合同篇十**

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

特约经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权特约经销甲方产品达成如下协议：

一、合作范围、时间

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的特约经销商。

1.2授权经销产品：(以下简称\"产品\");

1.2.1商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.2.2甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

1.2.3甲方保证上述商品符合国家食品安全卫生标准及质量标准。

1.3授权区域包括：(以下简称\"指定区域\")。

1.3.1甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区特约销售协议商品，乙方享有特约经销权。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权特约经销期限：

双方约定特约经销期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权特约经销商协议》并按照《解除授权特约经销商协议》中的规定执行。试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

2.1在甲乙双方约定经销期限内，乙方销售任务为人民币\_\_\_\_万元;销售任务是指：乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的特约经销商，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。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。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，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元的罚款。

3.3为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议3.6款。

乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的\_\_\_\_\_\_\_%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.5甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自动终止。双方签署《解除授权特约经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存产品，并在《解除授权特约经销商协议》签订\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权特约经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%。

四、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，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销售培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

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，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。所有产品宣传资料均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

6.1产品价格(含17%增值税)

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.2为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的\_\_\_\_\_\_\_%。

甲方按照乙方实际的回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%,甲方按照乙方实际回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议2.3款给予乙方额外奖励。

6.2订货流程

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.2.2甲方按照乙方的采购单提供销售合同给乙方盖章并签字确认。

6.2.3甲方按照合同要求生产的产品款号及数量发货，发货后乙方需要中途变更产品款号及数量数或者有其他特殊要求的，乙方须将产品先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在销售合同确认后的3天内把订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%定金汇到甲方指定账户;在发货前支付订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%;乙方在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_个月内支付尾款即订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.3.2甲方直接开据\_\_\_\_\_\_\_%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同总价的\_\_\_\_\_\_\_%金额后，按约定时间发货，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。

6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对送货清单后签字确认，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量短缺、损坏等要求退款或退货。

6.5跨区销售、反低价管理

6.5.1乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：

6.5.2销售计量：买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.5.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。

6.5.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\"信息第一申报原则\"认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若\_\_\_\_\_\_\_个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.5.5甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.5.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

6.5.7如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格\_\_\_\_\_\_\_倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起\_\_\_\_\_\_\_年内持续有效。

8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_\_\_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、及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方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。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。

8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所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\_\_\_\_\_\_\_天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前\_\_\_\_\_\_\_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：

1)乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

2)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。

9.4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\_\_\_\_\_\_\_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，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_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。

9.5甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务\_\_\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、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。

本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份

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

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

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**产品经销合同属于合同篇十一**

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：

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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。

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。

甲方：                                          乙方：

**产品经销合同属于合同篇十二**

本站后面为你推荐更多产品经销合同！

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、双方责任

甲方责任：

1．甲方按照乙方的要求为其定制产品（定制范围参照本合同的甲方附表1）。凡是定制中所涉及的如图标、主界面安装图在内的素材由乙方自行制作并提供。

2．为了缩短乙方的经营运作周期，甲方承诺在收到乙方提供的版本定制素材后，在乙方积极配合的情况下，在\_\_\_\_\_周的时间内完成给乙方制作oem版本的全过程，向乙方提供经过其认可签字的最终版本成品。\_\_\_\_\_周的时间从合同签订之日起开始计算。

3．甲方在收到乙方一次性（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_套的定货款后，将以产品市场价格的\_\_\_\_\_折价格向乙方提供oem版本产品，甲方向乙方的收款过程详见甲方责任第4、5条条款。但是乙方只能按此价格提取并经销的oem版本产品，不能按此价格提取并经销龙教品牌的oem版本产品，如果乙方违反此规定，甲方有权对乙方的行为提出质疑，直至停止对乙方的供货。

4．甲方在收到乙方预付的货款\_\_\_\_\_%的定金之后开始为乙方定制oem版本产品。

5．甲方为乙方定制完毕oem版本产品并经过乙方签字认可之后，一次性为乙方提供\_\_\_\_\_套产品（包括1个oem产品母盘、\_\_\_\_\_个加密狗或相应的密码、说明书的电子文档和用户授权许可证书），同时再一次性向乙方收取余款为总货款\_\_\_\_\_%。

6．甲方不对乙方的客户直接进行售后服务，将来乙方所销售的所有产品的售后服务责任由乙方自行承担。甲方承诺无偿对乙方的\_\_\_\_\_\_\_名技术人员进行产品培训，由他来具体负责oem版本产品的销售及售后服务工作。

7．甲方无权对乙方与其进行的正常市场竞争行为提出质疑。甲方承诺不进行恶性价格竞争。

8．甲方应对双方签订的合同内容严格保密，否则，由此引发的后果由甲方承担。

乙方责任：

1．乙方用现金按产品市场价格的\_\_\_\_\_\_折/套的价格一次性购买甲方\_\_\_\_套oem版本产品，购买付款过程遵照甲方责任中的第4、5条进行。乙方承诺遵守1周的制作完工周期，在1周的时间内按照双方约定的过程、步骤配合甲方为其制作oem版本的工作，并且同时履行付款承诺。1周的时间从合同签订之日起开始计算。

2．乙方需根据甲方提供的合同附表1中所列的定制范围，填写甲方提供的合同附表2，将定制软件的需求告知甲方，并且向甲方提供相应的软件定制素材，如果乙方要求甲方为其制作素材，乙方则按甲方责任中的.第1条向甲方付款。乙方在收到甲方为其定制的版本之后，经验收合格后，需在合同附表3上签字认可。乙方必须向甲方提供没有版权纠纷的合法素材，对于乙方提供的素材，如果出现版权纠纷，乙方将承担所有法律责任。

3．乙方在销售完了这批首次购买的产品之后，如再需从甲方提货，则每次需预先付款再提货（提货的具体内容为甲方提供的加密狗或注册密码）。提货的价格仍为\_\_\_折/套，提货的套数为\_\_\_\_套/次。同一产品累计提货量达到\_\_\_\_套以后，产品的价格按照\_\_\_\_折/套，累计提货量达到\_\_\_\_套以后，产品的价格按照\_\_\_\_\_折/套，累计提货量达到\_\_\_\_\_套以后的价格按照\_\_\_\_\_折/套。

4．乙方在销售oem产品的过程中，如果也想发展二级及二级以上的oem客户，那么可以向甲方提出为该客户制作oem版本的要求，与此同时，需要另向甲方预付版本制作费用\_\_\_\_元/版本（不包括制作素材的费用，如需制作素材，则另需交纳\_\_\_\_\_\_元/版本的费用），甲方收到乙方的版本制作费用之后开始为其制作版本。

5．乙方给自己发展的各级经销客户及各级oem客户的供货价格由乙方自行制订，甲方不予干预；乙方承诺不进行恶性价格竞争。否则甲方有权对乙方的行为提出质疑，直至停止对乙方的供货。

6．乙方应对双方签订的合同内容严格保密，否则，由此引发的后果由乙方承担。

二、协议的生效和终止

本协议自双方代表签字之日起生效，有效期截止至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，除非根据以下条款予以终止。

1．任一方未能严格地履行本协议所规定的任一项义务和责任，而该违约行为在向违约方发出书面通知，指明违约行为后十天内仍未从根本上纠正，则未违约方可在向违约方发出违约书面通知后，在该通知标明的日期终止本协议。

2．按本协议其他条款规定，乙方违约时，甲方有权决定是否终止本协议的执行。

三、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，双方签字、盖章后生效，未尽事宜双方本着互相谅解的原则协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（盖章）

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

（盖章）

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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