# 2024年产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别(14篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-03-21

*产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别一联系方式：地址：乙方：联系方式：地址：为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：一、甲方授权...*

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别一**

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、产品规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、产品零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、产品代理价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、产品首次货量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、甲方的责权

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的.运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_\_\_\_元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式

产品一律执行款到发货。

六、奖励政策

根据甲乙双方协商结果，首批提货量为\_\_\_\_\_\_\_\_件，年任务量\_\_\_\_\_\_\_\_件；能完成年任务量者，再奖励\_\_\_\_\_\_\_\_%货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。

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

甲方（签章）：

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

签约地址：

乙方（签章）：

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

签约地址：

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别二**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》有关规定，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_省市（地）\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商。

1、产品规格：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、产品型号：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、批准文号：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、零售价：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、批发价：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_万元。

2、乙方第一批批产品的量根据城市大小来确定，最低数量\_\_\_\_件以上，期限为\_\_\_个月，\_\_\_个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货，零风险经营。

1 、乙方第一次进货为\_\_\_\_\_（数量）。在合同签订后乙方将第一批货款付给甲方指定账户。甲方收到款后\_\_\_\_日内保证及时发货。此后，乙方应于每月\_\_\_\_日前将下月要货计划报给甲方，以便甲方安排，保证市场供应。

甲方指定账户指定以下账户为唯一收款账户：

账户名称：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行账号：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2 、甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要的单据，如果乙方另有需要，高于代理底价开票的，高出部分的税金由乙方承担。

3 、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\_\_\_\_\_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。

4 、甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

1、为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下所示：

2、年终返点（每年元月结算）具体返利、支持的形式和支付方式由双方另行协商，次年销售回款总量按\_\_\_\_%递增，如达不到，甲方有权取消乙方独家经销资格；

1 、经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起\_\_\_\_日内向甲方交纳万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2 、市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3 、如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方\"代理保证金\"，并取消其代理资格。

4 、本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的\"代理保证金\"，不计利息。

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

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。

3、乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场；

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

5、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。

6、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）。

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\_\_\_\_%―\_\_\_%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；

3、出现技术服务失控导致重大质量事故的；

4、未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

5、违反保密义务，导致公司重大损失的；

6、未按公司质保规定进行质量保证的；

7、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。

如乙方违反本合同第三条的，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。

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。

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

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，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

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（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

地区业务代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

业务经理（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别三**

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方向卖方订购下列产品，双方在平等自愿的基础上，经友好协商达成以下协议：

一、订货内容

序号

商品编码

商品名称及规格

单位

数量

单价

金额

合计：

二、到货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

运输方式：送货上门

代发货运

三、购销方式：

买方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_\_日将货款汇至卖方银行帐号

买方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_\_日前预付定金，前结清货款。

四、本合同有效期为个月，但已发的货，合同仍然有效，直至货款结清为止。

五、如在本合同期内不能付清货款，买方按货款总额的\_\_\_\_\_\_‰一天支付违约金给卖方，同时不给予享受本公司所有的`一切优惠政策。

六、买方收到货物的\_\_\_\_小时内必须将货物检验完毕，并和卖方随货出库单(“客户联”和“回执联”)核对，如发现诸如水渍、外包装毁坏等可能导致产品受损的情况，应于收到货物后四十八小时内书面通知卖方，在此期限内买方没有提出书面异议，卖方将视同买方收妥货物。

七、未尽事宜，由双方协商解决。

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

卖方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别四**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方本着互惠互利，共同发展的原则，经友好协商订立本合同，并共同严格遵守下列条款：

一、特约经销区域

甲方委托乙方在本合同有效期内为\_\_\_\_\_\_牌增高皮鞋系列产品特约经销商，并出具特许经销协议，乙方接受这一委托。

二、乙方销售提成政策

高档精品，销售价为每双\_\_\_\_元以上，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

高档产品，销售价为每双\_\_\_\_\_元，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

普及产品，销售价为每双\_\_\_\_元以下，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

三、销售计划数

特约经销商年销售量不应低于\_\_\_\_\_\_\_\_双，根据乙方所辖地区的实际情况，经协商甲方同意乙方的年销售量为\_\_\_\_\_\_\_\_双。

四、款项结算

款到发货，汇款按甲方指定帐户或现金结算。

五、交（提）货办法/运输方法/地点及费用承担

乙方委托甲方代办托运。运输方式及到货地点由乙方选择，甲方积极配合， 运费及相关费用由甲方承担。

六、产品质量标准

企业产品执行标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

质量“三包”实行明示担保

七、包装要求

完成包装：每双皮鞋纸盒包装，符合格证，包装袋。

每标准\_\_\_\_双。

八、有关承诺

1．发现质量问题，按照国家规定，甲方保证调换，来回运费由甲方承担。

2．乙方订货以传真件为准，注明货号、尺码、数量的要求以及货款支付的金额和账号。甲方\_\_\_\_天内发货。大批订货发货期另定。

3．所进产品\_\_\_\_个月内包换（其中剩下的断码鞋、出样鞋不能换货），运费乙方自理，甲方每双鞋收取调换管理费\_\_\_\_元（首批进货除外）。夏季凉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）和冬季棉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）不得退换。换货率不大于\_\_\_\_个月累计进货量的.\_\_\_\_%。

九、违约责任

合同生效后的\_\_\_\_个月内，乙方若未完成计划数的\_\_\_\_%或连续\_\_\_\_个月未进货，甲方有权终止合同。本合同期满后，乙方有权优先与甲方续签合同。

十、经济责任

双方在执行合同中如有违约行为，按照《合同法》有关条款处罚。

十一、附则

1．本合同依法签定，具有法律效力，双方必须全面履行。

2．双方在执行合同中发生纠纷，应主动协商解决。

3．本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4．本合同一式二份，双方各持一份，具有同等法律效力。

5．其他未尽事宜，由双方另定协商。

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

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别五**

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： 。

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，或

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，或

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。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：

第一条经销的授权甲方兹授权\_\_\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。试合作期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家。b类终端场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家。c类终端场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家。乙方每月向甲方付(汇)款应当超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并且承诺每过一个月付(汇)款增长\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第二条保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。

2.乙方的营业执照应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。

3.乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条期限本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第四条双方责任与义务甲方：

1.规范市场体系管理，提供技术支持及非保密技术支持文件。

2.甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。

3.有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。

4.监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。

5.甲方负责“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1.乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2.乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3.乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4.为顾客提供售前、售后等相关服务。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8.乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。第五条区域销售规范规范市场，确保各地经销商之权益。乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条商品的价格

1.甲方向乙方供货的经销价为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_见附件。

2.乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3.甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条货款的结算及产品退换付款方式：

1.乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2.办理银行汇票，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递(xxx)邮寄到甲方财务部。

3.办理银行电汇。

4.办理实时汇款(信用卡)。产品退换之规定：乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方自负。第八条送货方式甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条税务责任乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金及据本协议所获得收益而应缴纳的\'税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条其他责任1.乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则本协议自动终止。

违约责任：

甲方：

甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

乙方：

1.低价冲货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_依据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候(包括双方终止合同后)不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。若乙方因合同终止或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2.未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条协议的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2.如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的一切债权债务，经甲方同意后方可终止。3.甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4.对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条纠纷的解决如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地仲裁部门提请起诉。

第十三条协议附件本协议有一份附件：产品价格表

第十四条其他甲方对乙方的支持约定

1.乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额(按款到账户计算)。如回款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(按款到账户计算)，甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励(现金或产品的兑现权利由甲方决定)。如乙方全年销售额(按款到账户计算)超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方将追加新的奖项(甲方保留公开奖励额度)。

2.乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3.甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1.本协议双方签字盖章生效。

2.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_陶瓷有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在平等、自愿、互利的基础上，经友好协商，特签订本合同。

一、甲方授权乙方加入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司区域经销加盟商，并颁发区域经销授权证书。

二、乙方资料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.乙方法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.乙方经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_路(街)\_\_\_\_\_\_\_号

4.乙方联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.经营项目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、乙方经销资格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.持有中华人民共和国合法营业执照的法人组织;

2.拥有固定的营业场所,并且具有相关产品合法经营权;

3.具有相应的资历金实力和规范的财务管理;

4.具有较强的营销意识及健全的营销队伍;

5.具有相应的行业经验与销售网络，有相应的市场管理能力;

6.具有良好信誉。

四、经销区域：

1.甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品在\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商;

2.乙方在进行甲方\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品销售活动时，在未经甲方授权或许可的前提下，不将该地区经销权进行转让;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌商标所有权仍归属甲方，乙方只有在征得甲方授权的前提下，才可以在授权地区拥有\_\_\_\_\_\_\_\_牌商标使用权。

五、供应及经销产品;

1.本合同有效期内，由甲方负责向乙方提供合同规定之\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品;

2.乙方按授权在经销区域内销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_牌产品及其他经甲方书面同意交由乙方销售的产品;

3.有关与本合同的产品，甲方提供各种检验资料及证明文件复印件等，但属于地区性特别检验者，由乙方自行负责。

六、结算方式：

1.乙方向甲方订货需以现金结算汇入甲方指定帐户，支付方式为款到发货;

2.如甲方更改帐号，则以盖有甲方的公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的\'指定帐号为准;

3.在未得到甲方公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的情况下，乙方不得将货款以现金方式支付给甲方工作人员或汇到其他帐户，否则甲方不承担由此造成的损失;

4.货物由乙方自提自运，一切费用由乙方承担

5.甲方可代办运输和保险，乙方须向甲方出具代办运输委托书，费用由乙方承担，在运输过程中造成的相关损失，甲方概不负责。

七、销售任务：

1.乙方保证在甲方授权区域内每月销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，年度总销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元,前6个月销售回款达不到年度销售回款任务的40%,则甲方可取消乙方经销资格;

2.乙方须保证甲方产品在经销区域绝不脱销，并维护足够的仓库面积存放甲方产品，以确保甲方产品在经销区域的供应，并密切做好仓库存货的管理，保证常年月存货量在\_\_\_\_\_\_\_万元以上：

八、工程备案：

1.乙方在甲方有工程备案的工程项目，才能享受甲方给予的工程保护;

2.甲方工程备案的目的是为防止不同经销商或分销商之间恶意竞争同一工程项目;

3.甲方业务员可协助乙方跟进工程项目的洽谈。

九、甲方责任：

1.自签定本合同起，甲方应在授权区域内对乙方进行相关产品经营权的保护;

2.甲方负责在合同期内约束其它地区经销商对乙方销售区域进行的冲货现象，确保乙方的区域经销权益;

3.甲方负责协助乙方做好本合同产品的售前、售中、售后服务;

4.样板和广告宣传资料的提供及费用

①、样板的提供，新客户如按合同规定发货时，可享受一套甲方提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

②、公司新开发的产品，每个客户都享有一箱提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

③、宣传资料的提供。甲方先提供各种常规性的宣传资料及室内外宣传喷画给乙方使用，按各种宣传资料及室内外宣传喷画的实际成本价计算，并登记挂帐金额，以备双方对账;

④、广告宣传资料的费用：乙方在需要使用广告宣传资料时，向甲方申请，经批复后，可用作户外立式广告、公交车广告、视听传媒广告、报刊杂志广告和公共宣传活动，超出部分甲方收回成本价，乙方应自觉结清该料费用;

十、乙方责任：

1.乙方必须严格按照本合约所授权的经销区域经营本合同之产品，保证本合同产品的销售通路稳定，如乙方跨出授权区域窜货，则甲方视为乙方违约，并有权对乙方处以窜货金额十倍之罚款、扣除保证金等相应的处罚;

2.乙方不得以任何理由拖欠甲方货款;

3.乙方在经营期限内应保护甲方本合约产品的各项权益;

4.乙方不得经营与甲方产品相同的其它厂家生产的同类产品;

5.若乙方未能配合本合同书的各项规定或未能执行本合同的相关内容，则甲方视为乙方违约，可对乙方进行处罚直至取消乙方区域经销资格。

十一、守密管理：

1.乙方不得向第三者泄露甲方提供给其的经营技术、资产秘密及有损甲方利益的相关情报;

2.乙方有责任保证其员工不向第三者泄露前项秘密;

1.除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三方展示乙方的有关资料及有损乙方利益的相关情报;

2.甲方提供给乙方的经营技术手册或其它相关商业文件属甲方所有，乙方必须保存，合同到期后即归还给甲方。

十二、合同管理：

1.甲方申请破产或法律规定甲方停止营业，乙方可单方面解除合同;

2.乙方出现如下情况，甲方可单方面解除合同：

①、乙方没有忠实地履行本合同相关管理制度;

②、乙方受到查封、处分或破产拍卖时;

③、乙方泄露甲方经营秘密，向他人提供甲方物册等信息资料;

乙方乙方出现剧烈的组织变动营业终止等事项导致与甲方的经济依赖关系破裂时;

⑤、乙方如需中途解约，必须提前二个月通知甲方。

十三、解约条款：

合约期满，乙方若不再续约，则应于合同期满前六十天，向甲方提出解约要求，并与甲方进行相关配合。乙方由解约之日起，停止使用一切与甲方本合同产品有关联的形象及实物，并在十五个工作日内返还甲方，如有违反，乙方须向甲方缴纳人民币500元/日的滞纳款。

十六、本合约一式两份，甲、乙双方各执一份为凭。

十七、合约执行过程中，甲、乙双方签署的其他合约及甲方向乙方发出的其它文件作为本合约附件，与本合约具有同等约束力。

十九、本合约之未尽事宜，双方应协调解决，如有纠纷，以甲方所在地的人民法院裁决为准。

二十、合同有效期为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别八**

经销方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

企业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

企业地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行及帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方为了在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_领域进行合作，经过友好协商，签订本合同。

一、定义条款产品：指由乙方提供给甲方经销的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等。

二、经销权在合同的有效期间内，乙方授予甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销权和其它产品的一般经销权。甲方应保证将乙方产品以一种乙方允许的附加值销售给经销区域内的用户。

三、合作内涵?

1.乙方委托甲方为其\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的代理商，授权甲方可以在法律界定范围内组织对外的经营推广活动。

经营的公司载体为甲方。乙方没有具体的出资义务，不负担任何法人股东意义上的法律和经济责任，甲方对合作载体负完全的法律和经济责任。?

2.甲方尊重乙方在其产品、新技术的专有权，并承担技术扩散的风险责任。如双方合作终止，未经乙方许可，甲方不得利用乙方技术基础从事开发和经营活动，否则甲方承担对乙方的经济赔偿责任。

四、经销期间本合同的有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。在合同的有效期间内，任何一方均有权根据本合同的终止条款，以书面形式通知对方终止合同。

五、订货和供货

(一)订货甲方承诺在合同有效期间内向乙方订购不低于以下数量的产品：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_总数量：\_\_\_\_套。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_总订货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

(二)供货

1.按照双方签订的产品订购合同，乙方须按时供货给甲方;

2.乙方凭甲方签字的书面通知(传真)和电汇传真，在限定时间内组织发货。运费，保险费由乙方负责，特急的费用由甲方承担。

3.乙方调整\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品价格应及时通知甲方 。

4.为保证乙方生产的计划性和供货的及时性， 甲方对批量进货应提前告示乙方。

5.供货周期不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

6.甲方应在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品进行验收。如发现非运输造成的未达到产品说明书所规定的性能指标的产品，经乙方确认后，由乙方负责更换。

六、产品价格和货款的支付

(一)价格

1.乙方以双方商定的供货价格，向甲方提供产品;

2.甲方应以乙方建议的价格销售产品，正常情况下，甲方的`零售价不能低于乙方规定零售价的\_\_\_\_\_\_\_%。

(二)货款的支付

1.合同中\_\_\_\_\_\_\_，甲方以代理价全款同乙方结算。乙方收到汇款传真件后方组织发货。甲方应以硬件的全款和软件系统全款汇至乙方，乙方收到汇款传真件后组织发货，如甲方不能按订单要求准时支付货款，则应向乙方交纳逾期滞纳金，其金额按每逾期一天，交纳欠款总额的千分之一计算。对于长期拖欠、不付款的情况，乙方有权取消甲方的代理权。

2.乙方原则上不主张甲方占压库存商品，具体情况由甲方自己决定，甲方占压的库存商品因不同时间的价格波动风险，由甲方负担。

3.在当地实施本项目的财物、人事、经营负责人由甲方派出，并由甲方承担管理责任。

七、质量保证及维修服务

1.乙方发运的货物应保证合格，质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_年。

2.由于甲方客户原因的售后维护和软件服务，原则上由甲方负担。乙方以工本价向甲方提供备件。

八、技术支持与售后服务

1.本合同签字生效后，甲方应选派具有一定技术水平的人员到乙方所在地接受必要的技术培训。在双方合作期间，乙方有义务在其所在地为甲方的人员提供必要的技术支持。

2.甲方负责向其最终用户提供使用培训及维修、维护等售后服务。

3.硬件产品在保修期内出现的非人为故障，乙方负责免费维修或更换。

4.用户对软件有新功能要求的，甲方以书面形式通知乙方，由乙方作出安排。

九、市场开拓

1.甲乙双方都有义务为用户讲解或演示乙方的产品，介绍操作和使用的方法。

2.甲方须可能争取乙方认可的展示机会操作和演示乙方的产品，使乙方的产品在市场上取得更加广泛的认同。甲方负责在其经销地区为指定产品打开销路，包括刊登广告、举办展览、发宣传资料等，乙方有义务向甲方提供有关宣传资料，并对经过乙方认可的促销活动予以支持。甲方在宣传和服务中，都应积极维护乙方公司信誉。

3.甲乙双方应及时沟通情况，相互协商，共同提高乙方产品信誉，并采取某些必要的行动来激发市场活力。

4.乙方有权独立的在当地发展二级代理。

十、市场协调

1.甲方不得向本合同规定以外的地区销售产品。

2.甲方不得对乙方已有的mra(重复购买客户)进行联络、报价;在开拓mra过程中与乙方发生冲突时，应服从乙方的协调。

3.甲方在开展业务时，如与乙方或乙方的其他经销商发生冲突，应服从乙方的协调。

十一、销售奖励如甲方遵守经销合同，严格执行乙方的量价政策，完成承诺的订货量，并按时付清全部货款，乙方给予甲方以下奖励：合同到期时达成率(%)奖励比例\_\_\_\_\_\_\_。奖励金额=对应项的提货额\*奖励比例

1.乙方给予甲方特别供货价格的项目，可以计入达成额，但不享受以上奖励.

2.奖励的兑现：在新的订货时，以价格减让的方式兑现。

十二、合同的终止如有下列情况之一的，任何一方须以书面形式通知对方终止合同：

1.一方违约，经对方通知后，在合理期限内仍没有改正;

2.任何一方破产或产权发生变化;

3.因不可抗力面使合同无法履行。

十三、附属条款

1.本合同自甲乙双方代表签字盖章之日生效;

2.本合同一式二份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力，.任何一方违反本合同，应承担违约的法律和经济责任。

3.合同终止，必须以货、款两清为前提，否则各方必须以自有资产和所属公司资产负责清偿，负完全的法律和经济责任。

4.本合同未尽事宜，由双方另行协商。

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

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别九**

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

1．产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

2．地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

3．商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（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

1．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”。

2．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”。

3．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。

4．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

1．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。

（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。

2．单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

3．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服务。

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

在协议有效期内所建立的甲方和乙方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。

第八条 甲方名称等的使用

1．特许：乙方可以为商业上的目的使用“商标”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2．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满时终止本合同。

2．如任何一方根据破产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，另一方可在任何时侯以书面通知终止本协议。

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

1．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。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2．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。

3．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

1．不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，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、地震等天灾或机械故障、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非该方或双方所能控制的原因。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相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2．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明确的书面同意之前，应属无效。

3．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，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、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。

4．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形式，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。

5．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第\_\_\_\_条的规定和解释。

6．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\_\_\_\_\_\_\_\_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。

7．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。

8．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。

9．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，本协议一式两份，由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

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别篇十**

甲方：

乙方：

根据平等互利、共建共赢的原则，甲方委托乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌木纤维巾被系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的总代理经销商，并就合作原则及有关事宜签定如下协议：

1．甲方保证不在该地区再增设第二家经销商，否则甲方须双倍赔偿乙方已发生的全部提货额。

2．甲方根据市场需求和自身的生产能力，应尽力满足乙方在数量、花色、品种等方面的需求，以保证乙方的市场发展。

3．甲方在接到乙方的定货通知和货款后，三日内必须按定单向乙方发货，超期每天按乙方付货款的\_\_\_\_\_\_%赔偿乙方，人力不能抗拒的特殊情况应及时通知乙方。

4．甲方要准确把货发到乙方指定地点，（铁路不能及地点除外）否则所造成的经济损失全部由甲方承担。

5．甲方供给乙方的产品要符合本产品的国家质量检测执行标准，否则因此所造成的损失有甲方承担，并双倍赔偿乙方此批提货货款。

6．甲方根据乙方的市场情况，有义务在技术和价格的咨询上给以积极配合，并协助乙方开拓市场，费用由甲方承担。

1．签定代理合同后，乙方首先要积极努力开拓市场，并须保证每月完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元销售额，每年完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元销售额。若连续三个月平均不能完成销售额，乙方同意甲方另择代理经销商。同时乙方代理合同终止。

2．乙方在开展工作中要遵守商业诚信，维护公司的企业和品牌形象，搞好售后服务，守法、守规经营，否则后果自负并承担因此给公司带来的经济损失。

3．乙方只能在自己的合同区域内做好宣传、销售工作，不得恶意跨区域销售，甲方没有代理商的区域，及当地代理商同意的的情况除外，否则甲方有权终止合同。

4．乙方要尊重甲方的知识产权，不得假冒仿造，否则，甲方有权按其仿造产品价值的双倍向其索赔损失并追究其法律责任。

5．乙方不得代理销售同材质的其他品牌产品，否则本合同自动失效。

6．乙方有义务配合甲方积极调研市场、及时反馈市场信息、研究销售策略、执行战略性宣导活动。

1．合同签定后，该区域内甲方原有的一般经销商归乙方管理。并不再向该地区发货，否则甲方须按发货额双倍赔偿乙方。

2．甲方逐步推出的新品种，乙方继续享有合同规定的经营权。甲方不得另择经销商。

3．甲方实行退、换货制，乙方需要退、换货，在包装完好的情况下，时间不能超过三个月，退货运费用由乙方承担，退货款在甲方接到退货后一周内必须返还乙方。

4．乙方如按合同完成任务，甲方应返利乙方提货额的\_\_\_\_\_\_%作为广告费支持。领取返利的提货，即被视为货已销售，甲方不再执行退货制，但随时可以等价换货。

5．乙方在本代理区域外开拓的其他代理商，在完成本任务的基础上，也享受其销售额的\_\_\_\_\_\_%作为市场开发奖金，但领取后即被视为该代理商提货已销售，甲方不再执行退货制，有乙方承担其退货的的责任。

6．甲方应按月及时通报乙方在本区域外开拓的代理商销售业绩并及时奖励乙方，如有隐瞒，乙方发现后，甲方须按乙方应得奖金的双倍赔偿乙方。

（注：本价格为含税价，甲方须按乙方的要求向乙方提供普通及增值税发票，但发票总额不超过乙方当月的提货总额。）

六、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，合同有效期为：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

双方签字之日起生效，期满后，乙方有优先续约权。

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

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

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

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：

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

签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签名：

网上银行：

帐户：

帐号：

e－mail：

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

甲方推出的汽车饰品经销制，在保证\_\_\_\_\_\_\_\_\_、代理商及消费者利益的前提下，甲、乙双方本着平等互利，真诚合作的原则，在公平、诚实、信用的基础上共同开拓市场促进双方合作。签订代理协议如下：

1．1乙方须具有良好的商业信誉。

1．2乙方须为具有独立财务核算资格的企业或经销处。

1．3乙方经营范围必须包含甲方提供产品，以保证其合作之合法性。

1．4乙方须具有一定市场推广经验（具有专职业务人员）。

2．1营业执照复印件、税务登记证复印件、组织机构代码证复印。

2．2法人（或代理人）身份证复印件。

2．3法人授权委托书。

3．1甲方授权乙方www．\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上所展示的系列产品为\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商，销售范围以国家行政区域界定为准。

3．2乙方有权设下级分销机构销售甲方上述产品，其销售范围和下级分销机构销售范围只能在甲方授权乙方经销区域内进行。乙方对其下级分销机构的销售政策与甲方的同级分销政策发生矛盾时，原则上以甲方的政策为准。

3．3乙方承诺当年向甲方采购金额在人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上，首批进货量需\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上的货物。

4．1产品的供货价格见附件。

4．2乙方应遵守甲方之产品的市场批发及零售价格，以保证良好的市场秩序。如采取促销活动，必须先通知甲方同意后执行。

4．3甲方按照每月为单位考核乙方的特约销售商资格，若乙方每月不能完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元则甲方有权在下一个月取消乙方的特约销售资格。

5．1乙方应积极有力地在较短的时间内，开发完善市场网络及负责相应的`管理服务工作。

5．2乙方在销售过程中有义务积极配合甲方的宣传促销活动。

5．3甲方有义务及时向乙方提供与产品销售有关的技术支持、信息资料，以便于乙方开展销售及宣传工作。

5．4甲方将为乙方免费限量提供宣传彩页，赠品等宣传资料，具体方案以甲方的安排为准。如乙方需求量太大，甲方将按成本价向乙方提供以上宣传资料。甲方对宣传资料的发放拥有解释权。

5．5乙方自行印制的宣传资料上，应注明“产品由中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_网提供”字样。

5．6乙方必须为消费者提供和执行由甲方所规定的售后服务措施，不得以任何借口或理由损害消费者利益，造成品牌形象的伤害。否则甲方可视情节轻重决定是否取消乙方的经销商资格。

6．1退货：产品因质量问题无条件退货。

6．2滞销产品：每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日是为换货期，按本月进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%换货，换货产品不计入销售量内。

6．3质量问题：产品由于人为损坏所造成产品质量问题，甲方不承担相应责任。乙方在收到甲方货物两个工作日内提出相关问题，并与书面形式通知甲方。

6．4乙方由于经营不当或其它不可抗拒的原因导致无法经营，甲方可按进货额折扣购回。

7．1甲方对本公司提供的产品质量问题承担全部责任，不含任何欺诈行为。若因甲方产品质量给乙方造成损失，由甲方负责。

7．2乙方不得利用甲方提供的产品仿冒其它品牌相关产品，如有以上行为，甲方将追究乙方法律责任。

7．3乙方不得销售甲方提供品牌的仿冒的产品，一经发现，取消其经销资格。

八、保密条款

8．1甲方对乙方所提供的销售、市场等信息严格保密，不得泄露给第三方。

8．2乙方对甲方所提供与产品相关的市场价格、规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。

8．3若其中一方违反以上两款给对方造成损失的，由违约方负责。

九、结算方式

9．1订货方式：甲方根据市场情况保持一定数量的产品库存，尽量保证乙方需求，但乙方如有较大需求量，则乙方有义务和责任提前通知甲方订货。乙方预订货物须预付\_\_\_\_\_\_\_\_\_%货款，否则甲方视为无效订货。

9．2订货周期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

9．3提货条件：款到发货，如预订的产品在正式订货时需结清余款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

9．4付款方式：电汇、信汇或转帐方式汇入甲方帐号。

9．5交货地点：甲方的报价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_交货价，甲方承担从厂商至甲方地的运费，甲方到乙方的运费由乙方负责，乙方可以指定货运站或由甲方合作的货运站统一配送至乙方所在地。

9．6甲方报价为不含税价格。

十、其他条款

10．1本协议未尽事宜按《中华人民共和国合同法》的相关规定处理或由甲、乙方协商，另行签署补充协议。

10．2本协议附件与本协议具有同等法律效力。

10．3甲、乙双方同意凡因本协议引起诉讼，仲裁地为甲方所在地。

10．4经销期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，起始日期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，终止日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

10．5本协议一式两份，双方各执壹份，签字之日起生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：

附表：

代理商编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（代理商填写）

代理商合同号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（代理商填写）

价格单版本号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（代理商填写）

订货合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_\_\_\_\_网公司填写）

中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_网标准配置订货单（代合同）

供货单位（甲方）：

订货单位（乙方）：

收货单位：

收货人：

邮政编码：

收货地址：

到站：

今乙方向甲方订购如下产品：

略

订货条款：

1）付款日期：本订单生效后立即付款。

2）交货日期：甲方在乙方付款后交货，于三个工作日内以铁路行包或乙方指定的运输方式将货物发出，选用汽运方式的客户将外加保险，收货地址为乙方指定的区域中心城市。

3）违约责任及解决纠纷的方式：乙方付款后7天内未到达甲方指定银行帐号作违约处理，甲方将按合同规定处罚或向司法部门提起诉讼。

4）本订单为甲乙双方所签定《汽车饰品经销协议》附表，本合同未明事项，按甲乙双方所签上述协议的约定执行。

5）以上各项必须逐项填明不得涂改，经甲已双方法定代表人或授权委托人签字、盖章生效。

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（盖章）

法定代表人（或授权委托人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签字）

订货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（盖章）

法定代表人（或授权委托人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签字）

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

签约地点：

**产品经销合同纠纷 产品经销合同和特许经营合同的区别篇十一**

合同编号：

甲 方： 乙 方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的`零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ;年销售量达到 ，甲方赠送乙方

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

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