# 2024年经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签(7篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-12-05

*经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签一\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方），本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作 为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：一、代理资格1．具有法人资格，固定的营业场所，...*

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签一**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方），本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作 为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1．具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2．与当地教育部门有良好的关系。

3．严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4．具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1．甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2．乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1．在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2．甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3．在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4．乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5．甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1．乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2．乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3．乙方必须尊重甲方的知识产权。

4．乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5．乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6．经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7．协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1．甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2．签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1．乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2．结算方式：按定货单结算，款到发货。

2．甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3．乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1．乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2．甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道 德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1．协议内容的最终解释权在于甲方。

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签二**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签三**

合同编号：116029

甲方： 乙方：

为使甲方无极灯产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：无极灯

2、代\_\_\_\_区域：\_\_\_\_\_\_\_\_区范围内

3、代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_年，自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利：

(一)甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在\_\_\_\_市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代\_\_\_\_区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代\_\_\_\_区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方提出需求12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4、甲方

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，\_\_\_\_\_\_\_\_年质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方利用自己在北京的各个渠道进行开展业务，在所属区域内，建立自己的销售

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代\_\_\_\_区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方

三、总代理商从事的.业务范围：

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

四、代理条件：

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营

2、乙方必须向甲方

3、签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销

4、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

5、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1)各个型号产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

五、代理数量及价格：

1、乙方首先支付2万元b货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成6万元b的进货额，全年必须完成25万元b进货额。(具体产品价格及品种见附件)

3、乙方承诺本协议签字之日起\_\_\_\_日内，向甲方支付首批货物订金2万元b，(甲方按4个月完成供货，每月为5000元b)如不按时付货款，本协议将自动失效。

4、甲方年终考核乙方年进货总额及市场

5、乙方代\_\_\_\_区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

六、其它事项：

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的5折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持：

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可

2、甲方

3、甲方

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、

九、违约与仲裁：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代\_\_\_\_区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《经济合同法》处理。

十、附则：

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应

4、未尽事宜，双方可另行商议。 本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

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

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签四**

甲方；

乙方；

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方免费负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。

三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。

四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。

五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销策划，以及赠送内部培训手册十五本。

六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在四川省巴中市内不会出现第二家销售甲乙公司系列产品经销商。

七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。

八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。

九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。

十、乙方每年必须完成1000万元整（大写：壹仟万元整）办公家具经销业绩。

十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币100万元整（大写：壹佰万元整），代理有效期限为20\_\_年10月10日至20\_\_年10月9日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。

十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。

十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。

十三、其它：

1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。

2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

十四、本协议有效期自合同签订之日起至20\_\_年10月9日，期满后如双方继续合作，需另行签订延期协议。

十五、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章： 乙方签字盖章：

日 期： 年 月 日

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签五**

甲方：

乙方：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代 理销售(设备名称)签订如下协议：

第一条 定义

1.产品：本协议所称产品，由甲方生产的(设备名称)。

2.商标：“”

3.区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方(设备名称)。

2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会\_\_\_\_市五万元、市级\_\_\_\_市叁万元、县级\_\_\_\_市贰万元整。合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3. 甲方向乙方提供的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在 甲方的食、宿费用由甲方提供。

4. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配 件甲方收取成本费用。

5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅 自在非代\_\_\_\_区域销售甲方产品。

6. 乙方不得经营销售其它品牌(设备名称)，并维护好“”品牌的良好声誉。

7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于 台。

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等， 提供特许代理授权证书和铜牌。

2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行负担。

3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位， 组织产品出展，费用由双方均担。

第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

第五条 订货发货验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内 ，以书面的形式通知甲方补正。

第六条 品质保险售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。

2. 甲方的产品，保修\_\_\_\_\_\_\_\_年。

3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条 保密

1. 乙方不得向

第三人提及双方合作事宜。

2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给

第三人。

第八条 违约责任终止条款 双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条 争议的解决 凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条 协议期限 本协议有效期为\_\_\_\_月，自 至 止。 在合作期限内必须完成 台的基本销售量。方x签署正式合作代理销售合同。

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

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

一、资格认定

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）。

二、乙方需提供之相关资料

2．1营业执照复印件、税务登记证复印件、组织机构代码证复樱

2．2法人（或代理人）身份证复印件。

2．3法人授权委托书。

三、授权销售代理

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。

四、价格、供货方式及市场管理

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。

五、市场宣传及推广

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。

六、售后服务

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。

七、产品品质

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：

商品编号

商品名称

数量

经销单价

折扣金额

合计金额

备注

乙方到货签收人：

身份证号：

总计

（大写）：，￥：＿＿＿＿

返款额

（大写）：，￥：＿＿＿＿

货款金额

（大写）：，￥：＿＿＿＿

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销代理合同纠纷 经销代理合同到期不续签七**

公司编号：辰和字 号

订立日期： 年 月 日

委托方：浙江辰和医疗设备有限公司 (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