# 2025年产品经销合同 产品销售合作合同(24篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-05-20

*产品经销合同 产品销售合作合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_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...*

**产品经销合同 产品销售合作合同一**

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c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。

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、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xx日后第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式证件，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

产品经销合同范本精选

**产品经销合同 产品销售合作合同二**

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

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

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;

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。

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

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

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

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品经销合同 产品销售合作合同三**

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1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10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。

三、乙方预设至今年底的销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_万元。分月计划如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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10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\_\_\_\_\_。

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\_\_\_\_\_，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10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10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1》

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

（盖章）?（盖章）

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

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

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

**产品经销合同 产品销售合作合同四**

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

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元;

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品经销合同 产品销售合作合同五**

长期授权家电产品经销合同

甲方主要生产\_\_\_家电，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

甲方根据乙方经济能力，\_\_\_\_市场开拓能力同意授权乙方在省地区，作为上述产品的独家代理经销商，授权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

同时甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述地区，上述期限内，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的.区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。

乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的39;

机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

二、价格

1、首次进内衣消毒柜衣物消毒柜厨房垃圾处理机优惠，货值万元，产品台，共台，以后具体价格按价格表执行。

2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

三、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。

如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品\_\_\_\_\_\_\_\_年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励环保家电系列回款返利

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。

销售厨房垃圾处理机的，送展示洗刷柜一个，价值300元。

七、首次进货与退货

1、首次进货额为万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。

甲方收到货物将在\_\_\_\_日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。

乙方退货或停销厨房垃圾处理机，价值300元展示洗刷柜一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

八、区域保护乙方不能在代\_\_\_\_区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

2、未尽事宜：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标准时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品经销合同 产品销售合作合同六**

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《中华人民共和国民法典》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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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：

a、在乙方未能达到本合同内所规定的条款时，甲方有权终止本合同。

b、甲方拥有对市场的监控权;

2、义务：

a、甲方提供的系列产品符合国家有效相关的质量标准或企业标准，并对产品质量负责;

b、甲方尊重乙方对终端网络的市场权利，在乙方进行正常的市场推广时，甲方不得干预;

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同 产品销售合作合同七**

甲方：

电话：

开户行：

银行账号：

乙方：

电话：

开户行：

银行账号：

根据《中华人民共和国民法典》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）与乙方自愿签订本合同。

第一条、经销概况

1.1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。

1.2产品销售价格：

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

第三条、甲方的权利

3.1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。

3.2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。

3.3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。

3.4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。

3.5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）。

3.6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

4.1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。

4.2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。

4.3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。

4.4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。

4.5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。

4.6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。

4.7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。

4.8不侵犯第三方权利承诺：\_\_\_\_\_\_\_\_

4.9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

5.1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。

5.2乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

5.3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。

5.4乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

5.5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

6.1乙方承诺：\_\_\_\_\_\_

6.2乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

6.3乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

6.4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。

6.5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。

6.6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。

6.7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。

6.8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。

6.9乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

6.10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

7.1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。

7.2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

8.1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。

8.2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。

8.3乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

8.4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。

8.5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。

9.1对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

9.2违反保密义务，导致公司一般损失的；

9.3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：

9.4连续两年达不到规定销售责任额时；

9.5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；

9.6不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

9.7出现技术服务失控导致重大质量事故的；

9.8未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

9.9违反保密义务，导致公司重大损失的；

9.10未按公司质保规定进行质量保证的；

9.11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

11.1本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

11.2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。

11.3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）：

法定代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：

电话：

开户行：

银行账号：

乙方：

电话：

开户行：

银行账号：

根据《中华人民共和国民法典》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）与乙方自愿签订本合同。

第一条、经销概况

1.1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。

1.2产品销售价格：

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

第三条、甲方的权利

3.1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。

3.2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。

3.3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。

3.4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。

3.5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）。

3.6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

4.1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。

4.2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。

4.3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。

4.4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。

4.5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。

4.6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。

4.7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。

4.8不侵犯第三方权利承诺：\_\_\_\_\_\_\_\_

4.9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

5.1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。

5.2乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

5.3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。

5.4乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

5.5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

6.1乙方承诺：\_\_\_\_\_\_

6.2乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

6.3乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

6.4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。

6.5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。

6.6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。

6.7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。

6.8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。

6.9乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

6.10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

7.1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。

7.2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

8.1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。

8.2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。

8.3乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

8.4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。

8.5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。

9.1对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

9.2违反保密义务，导致公司一般损失的；

9.3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：

9.4连续两年达不到规定销售责任额时；

9.5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；

9.6不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

9.7出现技术服务失控导致重大质量事故的；

9.8未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

9.9违反保密义务，导致公司重大损失的；

9.10未按公司质保规定进行质量保证的；

9.11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

11.1本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

11.2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。

11.3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）：

法定代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品经销合同 产品销售合作合同八**

甲方： (以下简称甲方)

住所：

法定代表人：

乙方： (以下简称乙方)

住所：

法定代表人：

根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律法规相关规定，甲、乙双方在平等互利、诚实信用的基础上，就甲方授权乙方在指定区域内销售产品事宜进行磋商，达成以下合同条款：

第一条 总则

1.1 甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营事业者，均为依中华人民共和国法律成立的企业或自然人，能独立承担民事责任、履行义务、享有权利。

1.2 本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条 经销产品范畴、经销区域、经销期限、目标的约定

2.1 本合同中所称“产品”，系指本合同第6.1条中约定的甲方生产的 高邦 系列品牌避孕套产品。

2.2 甲方授权乙方为下述范围内的产品区域经销商：

2.3 非经甲方授权，由第三人私自销往该地区的，甲方不承担责任，但甲方有义务协助乙方调查和防范。

2.4 甲方授予乙方的经销资格的年限为 壹 年，从 年 月 日至 年 月 日止。

2.5 乙方承诺在合同期限内，完成销售回款目标(本合同中销售回款目标均按出厂价计)，如违反本合同约定或本合同生效后半年内未完成当年销售回款目标的 %或全年内未完成当年销售回款目标的 %，甲方有权单方解除本合同并取消乙方经销资格，同时取消所有年终返利，具体如下：

2.6 甲方每季度就销售回款目标完成情况、促销组织实施情况、市场渠道管理情况、品牌形象维护情况等不同指标对乙方进行考评。乙方如连续两次(或累计 次)考评不合格，甲方有权取消乙方的区域经销资格。

2.7提出异议期限：凡属数量、质量异议须于30 天内提出，如属产品内在质量问题需运作一段时间后才能发现的质量问题，验收时间不受上述期限约束。

提出异议的方式：信函、电报、传真、e-mail、qq等书面或电子媒介方式。

第三条 双方保证

3.1 甲方保证，该方是有权生产和销售 高邦 品牌 避孕套 产品(下称“甲方产品”)并可授权乙方销售产品的法人组织;

3.2 甲方保证，其提供的产品的质量符合国家标准 gb7544-20\_\_ ，并取得相应的批准文件;

3.3 乙方保证，该方是有权对外销售合同约定的产品的独立签约人;

3.4 甲乙双方互相保证，该方具有订立并履行本合同的相应民事权利能力和行为能力。

第四条 甲方的权利、义务

4.1 甲方对乙方的经营有咨询督查权，甲方有权对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、产品价格等情况进行检查指导。

4.2 有权要求乙方提供经销区域内供货经销商及终端名录，以备抽查考核。

4.3 对乙方经销区域内，由于乙方原因无法进场销售的终端，甲方有经销权。

4.4 甲方保证给予促销、广告及品牌宣传方面的支持;

4.5 甲方有按合同规定维护乙方合法经销权益的义务;

4.6 甲方应为乙方提供价格等支持及为产品上市提供相关资料的服务。

4.7 甲方有按时、保质、保量供货和提供甲方可以提供的经营信息的义务。

4.8 甲方应承担因甲方产品内在质量原因引发的按照国家相关法律规定应给予消费者的经济赔偿。甲方应承担其它由于甲方原因造成的直接损失。

4.9 合同期满若双方未能续约合作的，甲方有权要求乙方无条件退回全部甲方所提供资料、文件和图纸等。

4.10 如乙方违约，甲方可单方解除本合同，并有权要求乙方支付违约金 / 万元及赔偿因违约造成的损失。

第五条 乙方的权利和义务

5.1 乙方有权要求甲方提供促销、广告及品牌宣传方面的支持;

5.2 如因产品内在质量问题，在不超过产品保质期范围内，可随时退货，并有要求原价退货的权力。

5.3 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，责任由乙方承担，甲方不负任何责任。

5.4 合同期内乙方全面负责产品在约定区域的市场开发与销售，并有义务向甲方提供市场销售情况，承担销售过程中的一切费用。

5.5 乙方应严格执行双方确认的产品销售结算价。

5.6 乙方只能在本合同约定的销售区域开展工作,不得跨区域销售或在其它区域进行不正当竞争,对区域内的信誉、服务、形象及稳定性负责。乙方需要扩大经销区域的应提前通知甲方，需经甲方书面同意或出具授权书给予乙方。

5.7 乙方有维护甲方企业形象及产品品牌形象的义务，未经甲方授权，乙方不得使用甲方的商标、商号及其它知识产权。经甲方另行单独书面授权，在部分地区可以甲方办事处名义与客户签约，管理市场。

5.8 乙方每月应向甲方反馈销量、库存、流向和渠道、终端状况等市场动态。

5.9 乙方承担因乙方仓储条件、运输条件不符合技术要求、国家标准 gb7544-20\_\_或其他无法证明为甲方责任的原因导致的消费者诉讼赔偿和其他损失。

5.10 乙方对甲方产品情况、经营情况、市场情报有保密义务，违者依法追究其经济责任及刑事责任。

5.11 乙方对乙方所开出的法人委托书及证明、合同、投标文件等应负法律责任。

5.12 如甲方严重违约，乙方可单方解除本合同，并有权要求甲方赔偿因违约造成的损失。

第六条 价格支持和广告支持

6.1 乙方享受甲方给予的统一结算价格，结算价格为下列表格中 出厂价 ：

高邦系列价格体系

品 名包装规格(每小盒)出厂价批发价批发价零售价体积重量

(元/盒)(商超、元/盒)(otc、元/盒)(元/盒)(立方毫米)(公斤)

6.2 乙方在授权区域内销售产品获得甲方投入的营销广告支持如下：

6.2.1 甲方提供总体媒体组合广告支持方案，乙方也可在乙方年度销售回款目标 %的总体额度下，根据市场具体情况拟定宣传方案，报甲方审批后执行，费用纳入甲方对乙方总体促销支持费用预算内。

6.2.2 合同期内，乙方按本合同第6.1条约定的结算价回款，甲方有权监督、检查乙方促销费和广告费的使用情况。

第七条 供货付款、交货、铺货、退换货

7.1 供货付款方式

7.1.1 乙方应按本合同第六条约定的结算价格计算供货价款支付给甲方。产品结算价可以因市场变化而更新，甲方应及时以书面形式(如补充合同、调价通知等)通知乙方。存在多份补充合同的，应以最新协商确定的合同为准。

7.1.2 除铺底货外，甲方向乙方供货统一采取款到发货方式，货款直接汇入甲方以下账户：

7.1.3 乙方所需产品以传真订单的方式通知甲方排产，甲方在收到乙方传真订单，并确认货款到账(铺底货除外)之日起 / 个工作日内发货(特殊情况双方协商解决)。

7.1.4甲方在执行合同时已委托运输公司办理托运产品的运输保险，若发生货物短少或破损，乙方能及时获得赔付。甲方将产品交付于运输商即完成交付，产品损坏和灭失风险在交付后(无论是否验收完毕)转移给购方。收货时按照合同要求进行验收，乙方在到货后三日内不向甲方提出异议的，视为产品完好。有关产品质量问题按照法律及国家有关规定执行。

7.1.5若运输途中发生货物短少或破损，而乙方不能获得运输方的合理赔付时，由甲方代为协商直至完成赔付，协商不成由甲方承担赔偿责任。

7.1.6 若甲方无法按约定时间向乙方供货，应按该批订货总金额 ‰/日补偿乙方，即延期供货补偿金=订货金额× ‰×延期日数。

7.1.7其他：

7.2 交货地点

7.2.1 交货地点为乙方所在地火车站、汽车站，采用本合同第7.4.3条约定的特殊运输方式时的交货地点为承运人在乙方所在地的办事处。

7.2.2 甲方负责办理有关运输手续，以火车运输集装箱或汽车零担方式运送到乙方指定经销区域内的交货火车站或物流汽车站，甲方须于发货的次日将领货凭证及时寄给乙方。

7.3 铺底货

7.3.1铺底额度为甲方支持乙方开拓市场渠道并保证乙方必要的库存周转。

首次发货：由甲方向乙方提供按本合同第6.1条中约定的结算价格计算的价值 万元的铺底货，具体发货时间由乙方确定，原则上乙方自合同签订之日起必须在 天之内完成额定铺底进货，否则甲方有权停止铺底供货，其后一律现款现货。

7.3.2 乙方需于铺底货到达目的地后 / 日内达到 / %的连锁药店及大卖场。

7.3.3 铺货款项的收回： 年 月 日前，乙方向甲方支付所有的铺底货款。甲方可根据乙方要求将本合同保证金转付铺底货款。合同期限为一年以上的，铺货款项必须按年结清，具体为每年的 月 日前结清。

7.3.4 甲方提供给乙方的铺底货货款必须在合同期满时结清。若乙方在合同期满时不能结清铺底货款，应每日按未结清的铺底货总金额 ‰补偿甲方，即延期付款补偿金=到期未结清铺货金额× ‰×延期日数。

7.4 运费

7.4.1 从甲方火车运输集装箱或汽车零担方式发货地到乙方指定提货地点的运输费用由甲方承担。

7.4.2 从乙方提货地点开始到其它地点的运输费用由乙方承担，包括但不限于卸车费及仓储费等费用。

7.4.3 如乙方需采用其他运输方式或特殊运输方式，如航空运输、快件、特快专递等，应在要货订单中提出，与火车运输集装箱或汽车零担运费差价部分的费用由乙方承担。

7.5 退货

7.5.1 乙方在收到甲方产品后 日内，如经检验发现产品出现包装破损、数量缺少、商品内在质量问题，经甲方确认后可以进行退货或补偿，甲方于收到退货后五个工作日内补发。在销售过程中，若经销商发现产品内在质量问题，经核实后由甲方负责。除乙方能证明残次产品是由甲方造成的外，属乙方或第三方造成的人为残次产品，甲方不予调换，由此造成的损失由乙方承担。

7.5.2 在甲方发往乙方指定的收货地点过程中如出现产品缺损，由乙方提供有效证明，须甲方确认后给予退换。到货即损的产品，由乙方提供有效证明，甲方确认后发回予以调换。

7.5.3 如因上述甲方原因造成的退货，所发生的运费由甲方承担。

7.5.4 如因乙方仓储条件、运输条件不符合技术要求或其他无法证明为甲方责任的原因导致的产品破损或质量问题，损失由乙方承担。

7.5.5对乙方不适销的甲方新产品或双方第一年合作，自发货日起 个月内经甲方同意可以调换或退货，票据手续同时办理，运费由乙方承担。

第八条 市场保护

8.1 乙方只能在经销区域内销售产品，禁止跨区域销售。

8.2 甲方在供给乙方的产品出厂前，可视情形决定是否在产品外包装上设置当地市级经销商信息，使产品区别于其它区域销售的产品。

8.3 除本合同另有约定外，甲方不得私自向乙方经销区域内的经销商、终端商直接供货，如有违反，甲方在 日内按 所私自供货总额(以乙方结算价格计算)的双倍 向乙方支付违约金。

8.4 乙方不能向经销区域外经销商或终端商供货;同时乙方不能低于最低批发价或高出合同建议批发价 %批发，并控制其零售商不能低于建议零售价或高于建议零售价 %销售(参见价格表)。违反上述约定，乙方必须回购违规销售的产品，并向甲方 支付双倍于违规供货金额 的违约金，且甲方可单方解除本合同，并取消乙方的区域经销资格，同时取消所有年终返利。

8.5 为确保市场促销力度，乙方必须将本合同第6.2条约定的促销费用全部用于甲方产品促销，如未按要求一经甲方发现，乙方应按 甲方支持促销费用金额的双倍 向甲方支付违约金。如发现并给予乙方发出警告三次(含三次)以上，甲方可单方解除本合同，并取消乙方的区域经销资格，同时取消所有年终返利。

8.6 举报

8.6.1 乙方如发现其经销区域内有甲方授权的其他区域经销商在本区域内销售甲方产品，应在三日内向甲方发出书面举报。

8.6.2 甲方接到乙方书面举报后，于五个工作日内派人到当地核实情况。

8.6.3 甲方授权的其他区域经销商在本区域内销售甲方产品的情况一经核实，甲方于三个工作日内根据与该区域经销商所签订的经销合同规定作出处理， 日内向违规方收取约定的违约金，并在收取的违约金中给予乙方不超过违规供货金额双倍的补偿金。

第九条 返利政策

9.1 年终返利前提条件：本合同生效后半年内完成当年销售回款目标的 %或全年内完成当年销售回款目标的 %;

9.1 双方约定，每年年终根据乙方的销售货款情况按一定比例进行返点(均按乙方结算价格补货)，具体如下：

9.1.1 根据乙方实际完成的销售回款(按每一结算时间段内甲方实际收款总额计算)按以下标准进行返利.

①高邦合同任务的签订不得低于上年高邦回款的 %，根据客户实际完成的销售回款(返利起点回款 万元，按每一结款时间段内实际收款总额计算)，按以下标准进行返利：

销售回款(万元)(区间)(区间)(区间)(区间)(区间)

返利比例(%)

9.1.2 返利主要采取 形式实施。

第十条 市场、合同保证措施

10.1 市场保证措施可以有以下几种：

10.1.1市场保证金是甲方要求乙方享受签约经销商权益的同时，须承担对甲方品牌无形资产和有形资产予以维护的相应责任;乙方应在本合同签订之日起的 日内，向甲方支付市场保证金人民币 万元整(￥ 元)。

10.1.2乙方向甲方提供乙方法人代表、乙方、甲方三方共同签订的《保证担保合同》作为合同执行的保证，本合同编号惯用语关键词应出现在此保证书中。本合同附件：《保证担保合同》

10.1.3其它方式: \_\_\_\_\_

本合同将选择：□合同10.1.1条、□合同10.1.2条、□合同10.1.3条作为本合同的执行保证。

10.2若乙方出现违约行为，甲方视情形可直接在市场保证金扣除有关违约金(或损失)，并通知乙方;乙方应在收到甲方通知后的七日内补足市场保证金的数额。

10.3合同履行期满或本合同被提前终止或解除后，双方按照实际发生的交易量和本合同6.1结算价结算货款，乙方按本合同11.6条清货，并向甲方付清货款、退还剩余货物及其它费用(含违约金、损失)，否则，甲方可直接在市场保证金中扣除乙方违约金或乙方应付款项;甲方在确认乙方履行上述义务后，将市场保证金(不含利息)余款如数退还乙方。

10.4 其他保证措施：

第十一条 合同的违约责任、解除和终止

11.1 本合同生效后，双方均不得违反，不得擅自解除，否则除本合同另有约定外，违约方应向非违约方支付违约金 元。

11.2 甲、乙双方因不可抗拒的非人为因素影响合同执行，须在24小时内通知对方，并在事件发生的3日内，向另一方提交合同无法履行的书面报告，确认后双方互不承担责任。

11.3 合同期满后，在同等条件下，乙方享有优先续约权利，可在合同期满前 个月内向甲方提出续签申请，双方在正常履行本合同的前提下续订该项经销合同，乙方未提出续约要求则视为本合同期满而自动终止。

11.4 本合同有效期内，双方一致同意提前终止本合同并达成一致书面合同，则本合同可依合同提前终止，互不承担违约责任。

11.5 本合同执行完毕，甲乙双方应进行核账，并签署对账协议书，待铺底货款全部支付给甲方后，方能续签次年经销合同。

11.6 如本合同到期后双方不续签合同，乙方应在合同到期后 日内清货并通知甲方。在清货期间，甲乙双方均不得违反本合同的各项条款，否则违约方按本合同第十条的约定承担相应的违约责任。乙方的库存产品(生产日期距开始清货日期 个月以内的产品，包装完好无损)由甲方检验合格后按原结算价格回收，其余产品由乙方处理，甲乙双方于本合同到期 日内结清双方往来货款及账目。甲乙双方有义务配合与新经销商之间的交接工作。

11.7 属于续约的，进入续约年度时乙方还没有将上一期合同铺底资金结清的，甲方可以终止合同，同时乙方的合同保证金用以抵偿合同铺底资金，抵偿金额限于未结清的铺底资金金额。

第十二条 保密条款、禁止商业贿赂反腐败承诺

12.1 本合同所有条款，特别是结算价格、返利政策等，甲乙方双方均有义务保密，无论合同是否终止任何一方不得擅自向同业、同行泄密，否则视作违约，有权公布的一方对外公布的除外。

甲方

联 系 人：

收件地址：

邮政编码：

联系电话：

传真：

乙方

联 系 人：

收件地址：

邮政编码：

联系电话：

传真：

**产品经销合同 产品销售合作合同九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本经销合同由上列各方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市订立。

鉴于：

为全面开拓甲方产品市场，加强甲方产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省地区市场的销售工作。甲、乙双方经协商一致，达成经销合同，合同如下：

第一条经销的方式

1.乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(经销商)只能在本合同界定的区域内进行销售，即只能在省地区内进行销售。

2.乙方的经销行为除受本合同第三条第三款限定外，其余经销行为均为自主经营，自负盈亏。乙方在经销甲方的产品过程中所发生的一切债权、债务均由乙方白行承担。

3.经销价格：见附表。(略)

第二条甲方职责

1.负责在全国范围内进行企业及产品宣传。

2.提供乙方所经销产品的宣传资料。

3.公司对所有经销商人员提供统一的企业形象、专业知识培训。

4.按甲方规定的有关售后服务条款进行售后服务及维修。

第三条乙方职责

1.严格执行甲方的销售及服务规定，维护树立甲方在所负责区域市场的形象。

2.认真做好产品宣传工作。

3.乙方在与甲方经销合同期内，不得经销与甲方产品相同的其它厂家的产品，否则，甲方有权终止经销合同。

4.甲方根据对乙方经销区域的界定及对市场的评估，规定乙方最低销售任务为\_\_\_\_\_\_元/年，否则甲方有权取消乙方的经销资格。第

四条货款结算

1.乙方将购货款汇到甲方公司指定的帐户后，甲方才能组织发货。货款收到以银行汇款单据为准。

2.乙方在业务活动发生时，应及时向甲方填报客户资料，以便进行售后服务。

3.甲方收到乙方货款后，即按结算金额开具工商企业销售发票。如乙方要求按零售价开具发票，则必须承担经销价与零售价差价部分的税负。

第五条交货时间、地点、货物运输及保险甲方收到货款一周内向乙方发货，货物运输及保险费用(含保修期内售后服务费用)由甲方承担，货物发运到乙方指定地点后，由乙方白行提货并承担提货费用。

第六条协议的变更和解除

1.甲、乙任何一方因关闭、停业、转业以致本协议无法履行。

2.不可抗力因素影响。

3.双方协商同意。由以上1-3原因引起协议的变更和解除，应采取书面形式，在乙方办理好结清货款手续后，双方协议一致方可执行。否则，视为单方违约。

第七条协议有效期本协议期限为一年，协议期满后可续签合同，但须提前一周续签。

第八条附则本合同履行地为市。

第九条陈述和保证9.1甲方的陈述和保证甲方向各方陈述和保证如下：

(1)其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

(2)其有权进行本合同规定的行为，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本合同;

(3)本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

9.2乙方的陈述和保证乙方向各方陈述和保证如下：

(1)其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

(2)其有权进行本合同规定的行为，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本合同;

(3)本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十条违约责任本合同签订后，双方应共同遵守，不能违约，如有违约，均按以下规定执行。

10.1甲方的责任

(1)如果甲方未按本合同履行义务，乙方可要求其支付相应报酬并则应承担违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。但无论如何，违约金额不超过合同约定总货款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(2)如果甲方违反其在本合同中所作的陈述、保证或其他义务，而使乙方遭受损失，则乙方有权要求甲方予以赔偿。

10.2乙方的责任

(1)如果乙方违反本合同，则应按合同约定总货款的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付违约金给甲方。但无论如何，违约金不超过合同约定总价款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

(2)如果乙方违反其在本合同中所作的陈述、保证或其他义务，而使甲方遭受损失，则甲方有权要求乙方予以赔偿。

第十一条保密一方对因本经销合同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。

第十二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，由此形成的补充协议，与合同具有相同法律效力。

第十三条合同附件

13.1本合同附件包括但不限于：

13.1.1各方签署的与履行本合同有关的修改、补充、变更协议;

13.1.2各方的营业执照复印件、及相关的各种法律文件;

13.2任何一方违反本合同附件的有关规定，应按照本合同的违约责任条款承担法律责任。

第十四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。

第十五条争议的解决本合同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协议，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或提交仲裁委员会仲裁。

第十六条权利的保留任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十七条后继立法除法律本身有明确规定外，后继立法(本合同生效后的立法)或法律变更对本合同不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本合同进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十八条通知

18.1本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

18.2前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本合同中列x的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

18.3一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第十九条合同的解释本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十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

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找