# 2025年供应商三方协议 三方供货合同怎么签(二十二篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-28

*供应商三方协议 三方供货合同怎么签一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。

在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到\_\_\_\_\_\_\_\_店\_\_\_\_\_\_\_\_%覆盖率，批发店\_\_\_\_\_\_\_\_%覆盖率，如有新的\_\_\_\_\_\_\_\_店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。

甲方也应保证供应足够的货源。

5、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。

对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：⑴自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。

该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。

同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)4、对乙方的优惠：乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。

乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2%的奖励(以货代款)。

如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额(a)与甲方所要求的销售额(w)比，乘以乙方当月销售总额的2%，即：三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为)，则追究乙方的违约责任：⑴乙方超越销售范围销售甲方产品;⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款：

1、丙方为本协议的担保人。

2、对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失(包括法律费用)。

3、担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1、本协议有效期：自本协议签定后至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4、本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_担保人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签二**

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据和国家、地方有关规定，为鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护双方的合法权益，甲、乙双方就乙方合作过程之中或之后保守甲方商业秘密，维护甲方的合法权益等相关事项，本着自愿、公平和诚信的原则，订立本协议：

一、保密信息凡不为公众所知、属甲方所有或属其他第三方所有但甲方负有保密义务的、对于甲方或者该第三方具有实际或潜在经济价值的各种经营类、技术类的信息与资料均为保密信息。

具体范围包括但不限于：

1、经营秘密：

(1)经营战略：项目开发计划、公司发展规划、招投标中的标底及标书内容;

(2)经营状况：资信状况、财务状况、人员结构状况、经营管理模式;内部资料：包括公司的各类资料信息、员工人事档案资料、会议记录;

(3)产销情况：研发计划、生产计划、营销计划、客户名单、客户信息及联络资料、商务合同、产品成本、定价策略、供求状况、买卖意向、产品社会购买力状况分析及区域分布等。

2、技术秘密：

(1)产品(包含但不限于培训课程、咨询项目、计算机软件、商标、外观设计等)的设计、研发、创意等技术资料;

(2)新技术和替代技术预测;

(3)研究报告、测试报告、实验数据、实验结果、技术指标;

(4)设计细节、工作笔记、工艺流程、制造方法、工程图纸、技术手册、技术方案、操作手册、技术培训计划、企业内控标准、质量控制措施、bom等有关本公司特殊要求的器件规格书、委托开发合同、相关函电;

(5)样品、样机、模型、模具、工艺设备、计算机程序(含源代码)、版权作品、商标、品牌、外观设计、产品外形、网络数据库等有关技术信息等。

二、保密义务

(1)乙方必须遵守甲方成文或不成文的保密规章、制度，履行与其在合作过程中相应的保密义务。未经甲方书面授权，乙方不得从事下列行为：

(2)以泄露、告知、公布、发表、出版、传授、转让或者其他任何方式使第三方知悉上述保密范围内的任何信息;

(3)使用上述保密信息进行生产经营活动及新的研究开发等为乙方或第三方谋取利益以及用于其他用途;

(4)疏于履行应尽的勤勉义务而导致上述保密信息被非法披露;

(5)甲方的保密规章制度没有规定或者规定不明之处，乙方应本着谨慎、诚实的态度，采取必要、合理的措施，维护甲方上述保密信息的秘密性;

(6)乙方因合作需要所持有或保管的一切记录着甲方秘密信息的文件、资料、图表、笔记、报告、信件、传真、磁盘、仪器以及其任何形式的载体，其内容上的知识产权归甲方所有，乙方应妥善保管和使用。在甲方提出要求或和乙方合作关系结束时，乙方应当将其完整地归还甲方或者销毁，不得保留、备份或复制。

三、保密期限乙方在与甲方的合作过程中和结束之后均应承担上述保密义务，除非该保密信息已被甲方合法公开。

四、违约责任

1、乙方及其工作人员违反保密协议规定，私自获取、非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方的商业秘密，甲方有权无条件解除相关业务合作协议，并要求赔偿甲方损失包括甲方因乙方违约行为造成的销售额减少、产品跌价、预期利润损失、调查费、律师费等各项损失之总额;乙方因违约获得的利益这里包括但不限于乙方自己生产经营、与他人合资、合作生产经营、任职，技术入股、信息披露、权利转让等所获得的利益。乙方自愿放弃主张违约金过高请求法庭或者仲裁法庭予以适当调整的权力。

2、乙方若违反协议，非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方商业秘密，造成甲方经济损失，甲方视情节轻重有权要求对方照上述条款承担违约责任;情节严重的，应承担相应的形式责任。

五、争议的解决

1、因本协议产生的争议，提交仲裁委员会管辖，适用中华人民共和国法律为准据法。

2、违约方应当承担守约方为主张权利而支出的所有费用，包括但并不限于仲裁/诉讼费用、律师费用、差旅费、调查取证费用等。

六、协议的生效

1、本协议自甲、乙双方签字之日起生效。

2、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签三**

甲方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

乙方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

第一条?协议目的

鉴于乙方对甲方商品具有时段性需求，釆购时间不确定且釆购频率较大，本协议签订之目的在于就本年度内特定商品釆购签订年度协议，协议约定双方在采购过程中存在的交付、风险转移、付款、质量保证、信息保密、纠纷解决等通常性义务，每次需求发生时只须确认具体的釆购信息，避免频繁缔结契约等不必要之流程，促使釆购活动及时、顺利进行。

第二条?协议效力

甲乙双方釆购行为以每次采购订单确定的釆购信息为准，除非双方在釆购订单上予以特别约定或背书，本协议约定的各项条款适用于每份釆购订单。

第三条?协议适用范围

本协议的各条款适用于乙方及其子公司对甲方发出的釆购订单，但本协议任一部分不得视为要求乙方必须购买甲方产品或者使乙方或其子公司为其他任何子公司负连带责任。

第四条?商品名称、规格、数量

此处可以用表格形式体现，具体信息由采购订单确定。

第五条?价格货物价格

由采购订单确定，但甲方必须对以下内容做出承诺：协议期内，甲方保证乙方享受商品的最优惠价格，乙方理解甲方会根据合作期限、购买数的差异存在更低的价格，但甲方保证其在主要经营区域范围内，提供给乙方的价格是最优、合理、公正的。

第六条?付款及发票

甲方及时按照约定履行付款义务，具体付款时间、付款方式由采购订单确定。甲方应根据乙方的要求，在规定的时间内，以挂号或特快专递（ems）方式向乙方寄交符合乙方要求的发票，发票以送达买方为准，因任何原因致使乙方未收到发票的，甲方应重新向乙方开具发票。

第七条?送货、交付及验收

第八条?风险转移

货物风险自货物移交给乙方时转移至乙方，如果乙方未在约定的时间、地点接收货物的，货物风险从乙方应当接收货物时转移给乙方。

第九条?货物所有权转移

货物所有权自货物移交给乙方或在乙方经营场所安装完毕时转移至乙方。在乙方付清全部货款之前，乙方不得将货物抵押、质押、租赁，或将货物以仟何方式转移至第三方。

第十条?质量担保

甲方对其售出的货物负有质量担保义务，保证货物符合质量、安全要求，具备双方约定的使用功能，能够满足乙方的生产经营需要。甲方的质量担保义务如下：货物存在国家标准、地方标准的，甲方承诺其售出的货物达到或超过该标准。甲方承诺其售出的货物符合其宣传资料、商业广告、样品等陈述的质量标准。甲方承诺其售出的货物具备该类商品的通用使用功能及双方约定的特殊功能。甲方承诺其售出的货物不存在危害身体健康、财产安全的不合理危险。若存在安全、卫生标准的，甲方承诺其售出的货物达到或超过该标准。

第十一条?维修保养

第十二条?违约责任

如果甲方逾期交货的，应向乙方按日支付相当于逾期交货部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_%之违约金，乙方有权解除本协议并终止釆购。如果乙方逾期付款的，应向甲方按日支付相当于逾期付款部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_%之违约金，甲方有权解除本协议。甲方违反本协议之约定，致使乙方以诉讼或其他方式请求甲方履行的，则处应支付违约金和赔偿损失之外，还应当支付因诉讼或其他纠纷解决方式而实际产生的费用。

第十三条?损害赔偿

在乙方正常使用期间（无论是保修期内，还是保修期外），因甲方售出货物本身质量问题，或甲方没有及时告知货物的安全性使用要求，给买方造成人员伤亡、财产损失的，甲方应当承担相应的赔偿责任。

第十四条?保密条款

甲乙双方应履行保密义务，未经对方书面同意，任何一方都不得向与本合同无关的任何第三方泄露合同内容及合同涉及的相关技术文件。整个合同履行过程中涉及的双方业务、商务、技术秘密，甲乙双方未经对方事先书面同意，任何一方不得向第三方泄露。

第十五条?争议解决方式

在双方合同签订及履行过程屮发生纠纷的，应友好协商解决，协商不成的，由货物交付地或安装地人民法院管辖。

第十六条?合同期限

本协议自双方签字、盖章后生效，有效期为一年。本协议可由任一方于有效期截止日前三十天以书面通知终止，否则该协议将自动延续，每次可延续一年。若甲方不能保证产品性价比、质量、交货期等优势，乙方有权提前1个月通过书面提出通知，书面通知送达后，本协议即终止。

第十七条?其他

除非合同双方另有约定，或经乙方书面同意，甲方不得擅自将本协议及订单下的权利义务转让至第三方。对于本协议未约定之事项或对部分条款进行变更，应由双方协商，并通过补充协议进行。

第十八条?本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，经双方法定代表人或授权代表人签字、盖章后生效。

甲方：

法定代表人签字：

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

乙方：

法定代表人签字：

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签四**

甲方：

地址：

乙方：

身份证号：

甲乙双方根据《中华人民共和国》和国家、地方有关规定，为鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护双方的合法权益，甲、乙双方就乙方合作过程之中或之后保守甲方，维护甲方的合法权益等相关事项，本着自愿、公平和诚信的原则，订立本协议：

一、保密信息

凡不为公众所知、属甲方所有或属其他第三方所有但甲方负有保密义务的、对于甲方或者该第三方具有实际或潜在经济价值的各种经营类、技术类的信息与资料均为保密信息。

具体范围包括但不限于：

1、经营秘密：

(1)经营战略：项目开发计划、公司发展规划、招投标中的标底及标书内容;

(2)经营状况：资信状况、财务状况、人员结构状况、经营管理模式;内部资料：包括公司的各类资料信息、员工人事档案资料、会议记录;

(3)产销情况：研发计划、生产计划、营销计划、客户名单、客户信息及联络资料、商务合同、产品成本、定价策略、供求状况、买卖意向、产品社会购买力状况分析及区域分布等。

2、技术秘密：

(1)产品(包含但不限于培训课程、咨询项目、计算机软件、商标、外观设计等)的设计、研发、创意等技术资料;

(2)新技术和替代技术预测;

(3)研究报告、测试报告、实验数据、实验结果、技术指标;

(4)设计细节、工作笔记、工艺流程、制造方法、工程图纸、技术手册、技术方案、操作手册、技术培训计划、企业内控标准、质量控制措施、bom等有关本公司特殊要求的器件规格书、委托开发合同、相关函电;

(5)样品、样机、模型、模具、工艺设备、计算机程序(含源代码)、作品、商标、品牌、外观设计、产品外形、网络数据库等有关技术信息等。

二、保密义务

(1)乙方必须遵守甲方成文或不成文的保密规章、制度，履行与其在合作过程中相应的保密义务。

未经甲方书面授权，乙方不得从事下列行为：

(2)以泄露、告知、公布、发表、出版、传授、转让或者其他任何方式使第三方知悉上述保密范围内的任何信息;

(3)使用上述保密信息进行生产经营活动及新的研究开发等为乙方或第三方谋取利益以及用于其他用途;

(4)疏于履行应尽的勤勉义务而导致上述保密信息被非法披露;

(5)甲方的保密规章制度没有规定或者规定不明之处，乙方应本着谨慎、诚实的态度，采取必要、合理的措施，维护甲方上述保密信息的秘密性;

(6)乙方因合作需要所持有或保管的一切记录着甲方秘密信息的文件、资料、图表、笔记、报告、信件、传真、磁盘、仪器以及其任何形式的载体，其内容上的归甲方所有，乙方应妥善保管和使用。

在甲方提出要求或和乙方合作关系结束时，乙方应当将其完整地归还甲方或者销毁，不得保留、备份或复制。

三、保密期限

乙方在与甲方的合作过程中和结束之后均应承担上述保密义务，除非该保密信息已被甲方合法公开。

四、违约责任

1、乙方及其工作人员违反保密协议规定，私自获取、非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方的商业秘密，甲方有权无条件解除相关业务合作协议，并要求赔偿甲方损失包括甲方因乙方违约行为造成的销售额减少、产品跌价、预期利润损失、调查费、等各项损失之总额;乙方因违约获得的利益这里包括但不限于乙方自己生产经营、与他人合资、合作生产经营、任职，技术入股、信息披露、权利转让等所获得的利益。

乙方自愿放弃主张过高请求法庭或者庭予以适当调整的权力。

2、乙方若违反协议，非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方商业秘密，造成甲方经济损失，甲方视情节轻重有权要求对方照上述条款承担违约责任;情节严重的，应承担相应的形式责任。

五、争议的解决

1、因本协议产生的争议，提交仲裁委员会管辖，适用中华人民共和国法律为准据法。

2、违约方应当承担守约方为主张权利而支出的所有费用，包括但并不限于仲裁/用、律师费用、差旅费、调查取证费用等。

六、协议的生效

1、本协议自甲、乙双方签字之日起生效。

2、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：

法定代表人：

年月日

乙方(签字)：

年月日

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签五**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：签订时间：年月日

甲方：

乙方：

第一条标的、数量、价款及交货时间

标的名称规格型号计量单位数量单价金额供应时间合计

以上数量只用作供应计划估算，具体结算方量按第四条约定方法结算。

第二条质量标准

第三条计量及供应办法

第四条运输方式和到达工地及费用负担

1、乙方负责材料、车辆的组织及运输并负责平整。

2、在甲方现场工作人员的指挥下进行施工。

第五条检验标准、方法、地点及期限

按港口工程试验规程规定进行抽样检验，如不符合质量要求，一律给予返回。地点：施工现场。

第六条结算方式、时间及地点

施工单位、监理单位共同组织验收，达到设计施工规定的要求。在建设单位验工计价后，按实际施工数量作为结算计量依据，甲方付给乙方70%材料款，剩余部分作为下旬的保证金。

第七条本合同解除的条件及违约责任

乙方的材料数量不能满足工程需要；乙方的材料质量达不到验收标准；乙方承担违约责任和相关费用，甲方可另选供应商。

第八条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，依法向甲方集团公司所在地仲裁委员会仲裁或依法向人民法院起诉。

第九条其他约定事项

1、本合同自签字、盖章之日起生效。

2、本合同自供应完，货款接清后自行解除。

3、本合同一式六份，双方各执三份。

甲方（章）乙方（章）

住所：住所：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

电话：电话：

传真：传真：

开户银行：开户银行：

账号：账号：

邮政编码：邮政编码：

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签六**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，本着“平等、自愿、诚实、信任”的原则，结成“互惠互利，共同发展”的合作关系。现达成如下协议：

一、协议项目

1、乙方给予甲方产品代理商的待遇。

2、代理范围或区域为：

1）在甲方网站注册时间超过一个月的会员；

2）第三条所规定的甲方下级代理商；

3）严禁甲方在授权以外的区域进行销售，以避免恶性竞争。一经发现，由乙方进行协调解决，情节严重者乙方将取消甲方的代理待遇。

3、经销体系：

1）甲方应充分利用其全球会员资源，依据乙方市场管理体系，为乙方发展各区域的代理商。

2）甲方会员若成为乙方代理商，则属甲方下级代理商，归甲方统一管理，但受乙方的市场管理体系监督和规范。

3）甲方为会员付款提供信用担保，并负责对会员信用的考核和评估。

4、代理时间自20\_\_年月日至200年月日，期满后双方再另行签订协议。

5、在甲方注册完成以前，暂时依据由理事长郭祥签署的授权书，授权公司代为处理双方的所有业务事宜。

二、销售指标、价格政策、价格保护、销售返点及市场支持：

1、销售指标：

1）代理范围1）甲方的会员市场是乙方现有市场的补充，不影响和占有乙方现有的市场，因而乙方不得给甲方硬性规定销售任务指标。

2）代理范围2）依据乙方的市场管理体系进行。

2、价格政策：

1）乙方根据市场情况制定包含代理价、最低售价和公开报价的价格体系，

2）乙方书面通知甲方最新的价格体系，甲方必须严格遵守。

3）价格的制定权、发布权归乙方，甲、乙双方均有保守价格和库存机密的责任。

4）甲方在外部媒体上发布的价格不得低于乙方规定的公开报价，但甲方可给予注册时间超过一个月的会员对代理价的查询权利，以便于其购买。未收到乙方书面调价通知或未经乙方书面同意，甲方及下线经销商不得违反乙方公开报价规定操作。

5）价格与费用：

a.甲方向下级代理商以代理价提供产品；

b.甲方可在代理范围内以代理价进行销售；

c.乙方向今日创业同盟按甲方下级代理商销售收入的0.5%收取赞助费用，收取时间为三年。

d.乙方向甲方按销售收入的%支付渠道管理费用，乙方开具服务发票。

6）甲方接到大客户或行业订单以及招标项目或一次性批量订货时，可向乙方申请特价（附件1），实行一单一批，乙方审批特价时如认为有必要了解甲方市场销售和与客户洽谈情况时，甲方应给予配合。

3、价格保护：

1）为保证甲方的利益，实行自订货之日起一个月的价格保护。

2）乙方下调价格时，乙方按甲方上月直接从乙方进货数量返还差价。

3）甲方有以下情况者不享受价格保护：

a.货款结算严重滞后，尚有应收款项。

b.未经乙方同意跨协议规定区域销售。

c.违反价格体系规定进行销售。

4、销售返点：

1）为奖励甲方积极达成销售业绩，制定返点政策。

2）甲方下级代理商每月达成协议规定销售业绩，则可享受返点。

3）甲方有如下情况者不享受返点：

a.未能达成当月协议规定销售业绩。

b.当月货款未能结清。

c.未经乙方同意跨协议规定区域销售。

d.违反价格体系规定进行销售。

5、市场支持

1）为更好拓展区域市场，乙方对甲方进行销售、技术等培训支持。

2）乙方配合和帮助甲方进行渠道的开拓和产品的销售。

3）乙方进行广告及宣传支持，根据甲方实际完成的销售额，提拨%作为对甲方在当地开展所有广告宣传活动的费用。此费用作为甲方广告宣传等活动费用的50%，甲方负担另外的50%。甲方所做广告宣传等活动50%的费用不得超过提拨的额度。此费用可累计一次使用，也可多次分批使用。

4）市场开拓初期，乙方将在甲方所在区域进行公司及产品的宣传和推介活动，以支持甲方的市场开拓。

5）乙方支持甲方进行市场形象建设，如卖场形象、系统展示厅建设等。

6）其它宣传资料、宣传工具的支持等。

三、商务体系

1、购买权：甲方在协议期内从乙方购买指定产品享有相对于非授权代理商和其它区域代理商有优先购买权。

2、订货：

1）甲方订购产品前，应就订购产品的型号、规格、品牌、包装、数量、单价、交货时间、付款等方面同乙方进行沟通，以便乙方确认订货类型。

2）甲方同乙方进行沟通达成一致意见后，甲乙双方签署《产品订货单》（见附件2），甲乙双方加盖公章和授权代表签字后生效。

3、付款：

1）本协议签订三个月内，原则上实行现款现货，甲方将款项直接以汇票、电汇方式付至乙方账户，并将凭证传真至乙方，以便乙方按付款时间先后安排发货或通知当地分库供货。

2）本协议签订三个月后，乙方应给予甲方第三个月销售收入的30%的信用额度。

3）甲方如在订单确认后三个工作日内未付货款，原订单视同撤单。

4）甲方付款后，甲方应按乙方要求所要求的客户名称开具等额的发票。

5）乙方每月10日前支付甲方及今日创业同盟相关的费用。

4、运费：乙方只承担铁路或公路运费，其它运输方式（航空、ems）由甲方承担。

5、验货：

1）甲方在收到货物后，应及时对货物的外观及装箱内容进行验收，填写《验货回执单》（见附件3），将验收结果在收货后三天内通知乙方，以便乙方对问题及时处理，过期不报，视为验收合格。

2）对验收不合格的产品，经乙方确认后，可在5个工作日内办理退货手续。

四、技术和维修服务

1、技术支持

1）乙方设立技术支持热线，解答甲方的疑难问题。

2）乙方将通过邮寄、传真、e-mail或公开网站的方式向甲方提供最新机型的技术资料、升级程序、各种driver以及常见故障解决方案。

3）乙方通过电话、技术资料等非现场方式对甲方进行技术支持不能解决问题时，乙方将提供现场的技术支持。

2、技术培训

1）对于所代理的商品，甲方应有专门的技术支持人员。

2）乙方对甲方提供免费技术培训，同时发给培训资料。

3、维修服务

1）产品保修按乙方制定的条款执行。

2）保修期以保修卡标明的期限为准。保修期从用户购买商品的时间开始计算。

3）甲方有义务在用户购买产品前向用户讲解乙方保修服务政策，如没向用户解释而造成的纠纷由甲方承担责任。

4）甲方对用户的承诺超过乙方的承诺范围，由此造成的损失由甲方承担。

五、市场公关和广告宣传

1、甲方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

2、甲方有义务维护乙方形象和渠道体系。未经书面授权，甲方不得以“总（独家）代理”等具有排他性的内容进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害乙方的利益。

3、甲方如主办大型公关活动，需乙方提供技术支持和谈判支持时，应提前向乙方提出书面申请。

六、法律效力

1、本协议自双方代表签字，加盖公章之日起生效，一式两份，双方各持壹份，连同附件具有同等的法律效力。

2、一方当事人如果要对协议内容作变更，应与另一方当事人协商，取得一致意见并签署书面文件方可生效。

3、甲甲方若发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德或损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力。

4、本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

5、本协议所属附件为：

附件1：《特价申请表》

附件2：《产品订货单》（代合同）

附件3：《验货回执单》

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

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

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签七**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，本着“平等、自愿、诚实、信任”的原则，结成“互惠互利，共同发展”的合作关系。现达成如下协议：

一、协议项目

1、乙方给予甲方产品代理商的待遇。

2、代理范围或区域为：

1）在甲方网站注册时间超过一个月的会员。

2）第三条所规定的甲方下级代理商。

3）严禁甲方在授权以外的区域进行销售，以避免恶性竞争。一经发现，由乙方进行协调解决，情节严重者乙方将取消甲方的代理待遇。

3、经销体系：

1）甲方应充分利用其全球会员资源，依据乙方市场管理体系，为乙方发展各区域的代理商。

2）甲方会员若成为乙方代理商，则属甲方下级代理商，归甲方统一管理，但受乙方的市场管理体系监督和规范。

3）甲方为会员付款提供信用担保，并负责对会员信用的考核和评估。

4、代理时间自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，期满后双方再另行签订协议。

5、在甲方注册完成以前，暂时依据由理事长\_\_\_\_\_\_签署的授权书，授权公司代为处理双方的所有业务事宜。

二、销售指标、价格政策、价格保护、销售返点及市场支持：

1、销售指标：

1）代理范围：甲方的会员市场是乙方现有市场的补充，不影响和占有乙方现有的市场，因而乙方不得给甲方硬性规定销售任务指标。

2）代理范围：依据乙方的市场管理体系进行。

2、价格政策：

1）乙方根据市场情况制定包含代理价、最低售价和公开报价的价格体系。

2）乙方书面通知甲方最新的价格体系，甲方必须严格遵守。

3）价格的制定权、发布权归乙方，甲、乙双方均有保守价格和库存机密的责任。

4）甲方在外部媒体上发布的价格不得低于乙方规定的公开报价，但甲方可给予注册时间超过一个月的会员对代理价的查询权利，以便于其购买。未收到乙方书面调价通知或未经乙方书面同意，甲方及下线经销商不得违反乙方公开报价规定操作。

5）价格与费用：

a、甲方向下级代理商以代理价提供产品；

b、甲方可在代理范围内以代理价进行销售；

c、乙方向今日创业同盟按甲方下级代理商销售收入的0.5%收取赞助费用，收取时间为三年。

d、乙方向甲方按销售收入的%支付渠道管理费用，乙方开具服务发票。

6）甲方接到大客户或行业订单以及招标项目或一次性批量订货时，可向乙方申请特价，实行一单一批，乙方审批特价时如认为有必要了解甲方市场销售和与客户洽谈情况时，甲方应给予配合。

3、价格保护：

1）为保证甲方的利益，实行自订货之日起一个月的价格保护。

2）乙方下调价格时，乙方按甲方上月直接从乙方进货数量返还差价。

3）甲方有以下情况者不享受价格保护：

a、货款结算严重滞后，尚有应收款项。

b、未经乙方同意跨协议规定区域销售。

c、违反价格体系规定进行销售。

4、销售返点：

1）为奖励甲方积极达成销售业绩，制定返点政策。

2）甲方下级代理商每月达成协议规定销售业绩，则可享受返点。

3）甲方有如下情况者不享受返点：

a、未能达成当月协议规定销售业绩。

b、当月货款未能结清。

c、未经乙方同意跨协议规定区域销售。

d、违反价格体系规定进行销售。

5、市场支持

1）为更好拓展区域市场，乙方对甲方进行销售、技术等培训支持。

2）乙方配合和帮助甲方进行渠道的开拓和产品的销售。

3）乙方进行广告及宣传支持，根据甲方实际完成的销售额，提拔\_\_\_\_%作为对甲方在当地开展所有广告宣传活动的费用。此费用作为甲方广告宣传等活动费用的50%，甲方负担另外的50%。甲方所做广告宣传等活动50%的费用不得超过提拔的额度。此费用可累计一次使用，也可多次分批使用。

4）市场开拓初期，乙方将在甲方所在区域进行公司及产品的宣传和推介活动，以支持甲方的市场开拓。

5）乙方支持甲方进行市场形象建设，如卖场形象、系统展示厅建设等。

6）其它宣传资料、宣传工具的支持等。

三、商务体系

1、购买权：甲方在协议期内从乙方购买指定产品享有相对于非授权代理商和其它区域代理商有优先购买权。

2、订货：

1）甲方订购产品前，应就订购产品的型号、规格、品牌、包装、数量、单价、交货时间、付款等方面同乙方进行沟通，以便乙方确认订货类型。

2）甲方同乙方进行沟通达成一致意见后，甲乙双方签署《产品订货单》，甲乙双方加盖公章和授权代表签字后生效。

3、付款：

1）本协议签订三个月内，原则上实行现款现货，甲方将款项直接以汇票、电汇方式付至乙方账户，并将凭证传真至乙方，以便乙方按付款时间先后安排发货或通知当地分库供货。

2）本协议签订三个月后，乙方应给予甲方第三个月销售收入的30%的信用额度。

3）甲方如在订单确认后三个工作日内未付货款，原订单视同撤单。

4）甲方付款后，甲方应按乙方要求所要求的客户名称开具等额的发票。

5）乙方每月10日前支付甲方及今日创业同盟相关的费用。

4、运费：乙方只承担铁路或公路运费，其它运输方式（航空、ems）由甲方承担。

5、验货：

1）甲方在收到货物后，应及时对货物的外观及装箱内容进行验收，填写《验货回执单》，将验收结果在收货后三天内通知乙方，以便乙方对问题及时处理，过期不报，视为验收合格。

2）对验收不合格的产品，经乙方确认后，可在5个工作日内办理退货手续。

四、技术和维修服务

1、技术支持

1）乙方设立技术支持热线，解答甲方的疑难问题。

2）乙方将通过邮寄、传真、e-mail或公开网站的方式向甲方提供最新机型的技术资料、升级程序、各种driver以及常见故障解决方案。

3）乙方通过电话、技术资料等非现场方式对甲方进行技术支持不能解决问题时，乙方将提供现场的技术支持。

2、技术培训

1）对于所代理的商品，甲方应有专门的技术支持人员。

2）乙方对甲方提供免费技术培训，同时发给培训资料。

3、维修服务

1）产品保修按乙方制定的条款执行。

2）保修期以保修卡标明的期限为准。保修期从用户购买商品的时间开始计算。

3）甲方有义务在用户购买产品前向用户讲解乙方保修服务政策，如没向用户解释而造成的纠纷由甲方承担责任。

4）甲方对用户的承诺超过乙方的承诺范围，由此造成的损失由甲方承担。

五、市场公关和广告宣传

1、甲方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

2、甲方有义务维护乙方形象和渠道体系。未经书面授权，甲方不得以“\_\_\_\_\_\_总（独家）代理”等具有排他性的内容进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害乙方的利益。

3、甲方如主办大型公关活动，需乙方提供技术支持和谈判支持时，应提前向乙方提出书面申请。

六、法律效力

1、本协议自双方代表签字，加盖公章之日起生效，一式\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_份，具有同等的法律效力。

2、一方当事人如果要对协议内容作变更，应与另一方当事人协商，取得一致意见并签署书面文件方可生效。

3、甲甲方若发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德或损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力。

4、本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

甲方：

地址：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：

地址：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签八**

甲方（采购方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（供货方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

基于甲方（本合同采购方）拟从乙方采购乙方提供的货物。基于于甲方依据乙方（本合同供货方）提交的各项资料经审查认定乙方具有向甲方供货的资格，而且乙方同意向甲方提供符合甲方要求的货物；甲乙双方本着互惠互利、共同发展原则，在平等自愿的基础上，为建立起长期友好的合作关系，特签订本合同。

第一条?基本合同

1.1?合同效力：本合同为双方关于乙方向甲方供货业务的长期基本合同，对双方商定的基本条款进行约定。本合同从双方发生业务关系起至在双方保持业务期间，持续有效。本合同签订之前，双方已经签订的相关合同、协议等与本合同相抵触的或未涉及到的条款均以本合同为准。

1.2?本合同附件：在双方往来业务中，与履行本合同相关的协议、合同、传真、订单、图表、信函等均为本合同的有效附件，对双方具有约束力，但与本合同冲突时应以本合同为准。

1.3?具体合同：双方之间可按照以下第二条约定的程序达成具体合同，乙方接受甲方订单之时具体合同成立。双方之间的每一份具体合同均受本合同的约束。

第二条?订单、交货、包装运输

2.1?订单：乙方具体供货的品名、货物型号、数量、供货时间及\_\_\_\_\_以甲方的书面订单为准，乙方应在\_\_\_\_\_\_\_小时内或甲方订单之上要求的期限内确认或反馈意见，超期未确认或未反馈视同不接受甲方订单；但是若无正当理由，乙方不得拒绝接受订单。

2.2?交货：除非双方另有明确约定按双方约定方式交货，乙方应按甲方订单规定的数量、时间准时送货至甲方所在地或甲方指定地并承担由此产生的运费。

2.3?包装方式及包装费用：乙方供货的包装标准，应达到双方书面同意的包装标准，包装费用由乙方承担。

第三条?验收及不合格品的处理

3.1?验收：乙方送货后合理期限内或在甲方到乙方提货时，双方按照已经确定封样的样品或双方协商确认的质量标准、图纸及双方同意的技术要求进行验收。

3.2?验收不合格：甲方对乙方供货验收不合格，应及时通知乙方，乙方应在接到通知\_\_\_\_\_\_\_天内或双方另行协商确定的时间内将不合格品取回并同时向甲方交付同等数量的合格品，乙方不得将不合格品混在以后任何一批次的货物中提供给甲方。

第四条?质量保证及质量事故责任的承担

4.1?技术要求：乙方保证为甲方提供的货物完全符合国家的相关法律法规以及环保等要求，并符合甲方的特殊技术要求（如果有），并使用在有效期内、性能良好的原材料制作而成。货物出厂之前经严格检验，包装方式良好，可以避免一般装卸引起的零部件不良。

4.2?质量事故：若乙方所供货物发生质量责任事故，从而导致甲方被第三方索赔或遭受国家机构处罚，经双方或技术监督部门或其它权威机构认定是乙方的责任，则应由乙方承担给甲方造成的全部经济损失。

第五条?定价与结算

5.1?定价：乙方应本着诚实信用与长期合作的原则合理报价，若存在弄虚作假情况，或报价与合理价格严重不符，谋取暴利，一经查实，甲方有权取消乙方供货资格并有权解除合同。

5.2?最低价保证：乙方保证提供给甲方的货物价格是同期国内当地市场最低价。

5.3?付款方式：原则上乙方供货后，甲方自货物检验合格、发票入帐后\_\_\_\_\_\_\_天内支付相应货款；但如双方另有约定，按双方约定付款方式付款。

第六条?保密及知识产权条款

6.1?保密：一方对另一方提供的技术资料、样件、图纸及其它相关供货（价格、数量等）与质量信息等所有技术和经营信息有保密义务。

6.2?甲方标识的使用：甲方标识经甲方授权只可用于供应给甲方的合同货物，本合同解除后，授权自动失效，乙方不得继续使用，否则追究乙方的法律责任。

第七条?违约条款

7.1?拒绝订单与逾期供货：乙方无故拒绝甲方订单，应按照拒绝订单货物金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。乙方未按要求逾期交货时，将按延迟天数乘以逾期供货部分货款之千分之四计算违约金，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_天，视为乙方不能供货，参照乙方无故拒绝甲方订单处理。

7.2?商业欺诈的违约责任：乙方违反5.1条约定或出现其他商业欺诈时，乙方应按照欺诈涉及金额的百分之\_\_\_\_\_\_\_或者\_\_\_\_\_\_\_万元/项/次中较高者向甲方支付违约金。本条款约定不影响乙方按照其他条款约定应承担的违约责任。本条中的“商业欺诈”是指乙方违反诚实信用原则，向甲方提供虚假资料、信息，或者隐瞒事实真相，从而欺骗甲方或最终用户，获取不正当利益的商业行为。

7.3?违反最低价保证：乙方违反第5.3条约定，乙方应返还甲方已供货物的差价。

7.4?违反保密约定的违约责任：一方违反保密条款约定，该方应赔偿守约方相关损失。

7.5?违约通知：如乙方发生违约行为后甲方向其发出通知的，则该通知发出两日后将视为其已到达乙方。乙方应在通知到达后两日内书面回复甲方。如乙方逾期未予回复，则视为乙方默认甲方通知中所述的内容。

第八条?不可抗力

本合同下的“不可抗力”仅指足以影响到本合同相关义务正常履行的不可预见、不可避免的自然灾害，以及双方书面确认的其他不可抗拒的因素。

第九条?廉政条款

乙方在本合同签署前以及双方保持业务关系期间，不得以任何方式向甲方公司人员进行贿赂和提供回扣，一经发现，甲方有权在乙方货款中扣除受损利益并按相应金额处以1倍的罚款。

第十条?合同的变更

本合同未尽事宜，双方协商解决；合同的变更及修改须经双方同意，以书面形式变更。

第十一条?纠纷解决

因本合同或本合同履行中发生的纠纷，双方应协商解决，协商不成，提交甲方所在地人民法院诉讼解决。

第十二条?合同生效条件与份数

12.1?生效条件：合同经双方签字盖章后生效，如双方最后一笔业务交易完成后\_\_\_\_\_\_\_个月内双方再无任何业务往来，合同自动中止失效；本合同除填写必需的合同签约主体、签约人、签约时间外，任何涂改、删除增添均无效。

12.2?合同份数：本合同正本一式两份具有相同法律效力，甲乙双方各持一份。

甲方（采购方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（供货方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了共同发展，加强甲、乙双方的业务合作关系，经双方共同协商，本着“平等发展、互惠互利”的原则，达成如下协议：

一、业务关系

甲方确定乙方为其（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件）指定供应商，在甲方的（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件）中除其客户指定使用其它品牌产品外，甲方所有相关机械的（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件）在协议期内均采用乙方带给的（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件），不得使用其它同类品牌。

二、产品范围

乙方品牌的所有（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件）。

三、供货价格

1、经双方协商，乙方向甲方带给的所有（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配件）价格均按\_\_\_\_\_%打折，打折后的价格不能高于市场价。

2、甲乙双方将按年度（或季度）定价，并参照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省同类产品市场价格。

3、如因市场原因造成乙方在全国范围内调整价格的状况，无论价格上涨或下降，则乙方按照其调整后正式生效的新全国统一列表价格按原折扣折让价给甲方供货。但乙方书面通知甲方前已经签订的购销合同仍按购销合同约定价格执行。但是如果价格下降，乙方未及时通知甲方，则视为乙方违约。

4、按照以上三条定价原则，经双方协商后，价格在本协议中定为\_\_\_\_\_。

四、质量要求

乙方向甲方带给的产品应贴合国家标准要求。或经双方一致确认，本合同约定之产品应到达的质量标准为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

质保期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。质保期内实行质量“三包”。如果乙方带给的产品质量不贴合国家标准要求、不贴合约定的标准或有其它质量问题，经证实后，甲方有权要求退货，并由乙方承担违约职责和由于质量问题所发生的损失及费用。

五、付款方式

甲乙双方协商后，确定付款方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_现金或汇款等方式\_\_\_\_\_。甲乙双方要求的付款条件为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_先付一部分定金，定金为货款的\_\_\_\_\_%，验货后再付另一部分；或者这个月付上个月的货款。

协议生效执行中，乙方给予甲方每笔采购订单\_\_\_\_%的货款欠款额度，但每月货款欠款额累计最高欠款额度为\_\_\_\_\_万元，超过最高欠款额度部分欠款，甲方应先付清超额部分欠款；甲方所欠的所有货款务必在年底一次性结清。

六、配送服务

七、违约职责

1、甲方每月超过最高欠款额度部分的欠款及未按约定期限付款的，由甲方承担延期付款的违约金，违约金以每月5、1‰计算。

2、甲方带给的产品型号规格不准确，导致乙方发错产品的，由甲方承担所有的退货费用及因此引起的损失。同时，如果甲方带给的产品型号规格准确，而乙方发错产品，则由乙方承担所有的退货费用及因此引起的损失。

3、乙方所\_\_\_\_\_品因设计、制造、质量等原因，引起生产上的所有损失或事故，由乙方承担相应的职责，并赔偿相应的经济损失。

4、如因市场原因造成乙方降价后，乙方未及时通知甲方，则视为乙方违约，并由乙方补偿三倍的差价。

八、争议的解决

在履行本协议及具体购货合同过程中，如发生争议，则双方协商解决；如协商不成，双方均同意在甲方所在地人民法院采取诉讼方式解决。

九、协议生效及其它

1、本协议经双方授权代表签字盖章后立即生效。

2、本协议有效期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，期满后重新协商续约事宜及条款。

3、本协议条款的任何变更、修改或增减，须经双方协商后授权代表签署书面文件，作为本协议的组成部分并具有同等法律效力。

4、本协议中任何未尽适宜，双方将以友好方式解决。

5、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，每份具有同等法律效力。

甲方（采购方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（供货方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签篇十**

甲方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

乙方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

第一条 协议目的

鉴于乙方对甲方商品具有时段性需求，釆购时间不确定且釆购频率较大，本协议签订之目的在于就本年度内特定商品釆购签订年度协议，协议约定双方在采购过程中存在的交付、风险转移、付款、质量保证、信息保密、纠纷解决等通常性义务，每次需求发生时只须确认具体的釆购信息，避免频繁缔结契约等不必要之流程，促使釆购活动及时、顺利进行。

第二条 协议效力

甲乙双方釆购行为以每次采购订单确定的釆购信息为准，除非双方在釆购订单上予以特别约定或背书，本协议约定的各项条款适用于每份釆购订单。

第三条 协议适用范围

本协议的各条款适用于乙方及其子公司对甲方发出的釆购订单，但本协议任一部分不得视为要求乙方必须购买甲方产品或者使乙方或其子公司为其他任何子公司负连带责任。

第四条 商品名称、规格、数量

此处可以用表格形式体现，具体信息由采购订单确定。

第五条 价格货物价格

由采购订单确定，但甲方必须对以下内容做出承诺：协议期内，甲方保证乙方享受商品的最优惠价格，乙方理解甲方会根据合作期限、购买数的差异存在更低的价格，但甲方保证其在主要经营区域范围内，提供给乙方的价格是最优、合理、公正的。

第六条 付款及发票

甲方及时按照约定履行付款义务，具体付款时间、付款方式由采购订单确定。甲方应根据乙方的要求，在规定的时间内，以挂号或特快专递（ems）方式向乙方寄交符合乙方要求的发票，发票以送达买方为准，因任何原因致使乙方未收到发票的，甲方应重新向乙方开具发票。

第七条 送货、交付及验收

甲方负责货物运输，交货地点为乙方经营区域内。具体的交货时间由采购订单确认，甲方接到乙方釆购订单后，应按照订单约定的时间及时送货，逾期送货的将按照本协议之规定承担违约责任。货物送到时，乙方组织人员进行验收，如果乙方对货物数量和质量有异议，或乙方发现货物不能实现合同目的，应于接收货物时及收到货物后一周内向甲方书面提出，否则视为货物符合协议之约定。若非因乙方过错造成的标的不能符合协议目的或使用要求，乙方有权要求甲方免费更换适格标的，并有权在此期间，暂停支付剩余货款。

第八条 风险转移

货物风险自货物移交给乙方时转移至乙方，如果乙方未在约定的时间、地点接收货物的，货物风险从乙方应当接收货物时转移给乙方。

第九条 货物所有权转移

货物所有权自货物移交给乙方或在乙方经营场所安装完毕时转移至乙方。在乙方付清全部货款之前，乙方不得将货物抵押、质押、租赁，或将货物以仟何方式转移至第三方。

第十条 质量担保

甲方对其售出的货物负有质量担保义务，保证货物符合质量、安全要求，具备双方约定的使用功能，能够满足乙方的生产经营需要。甲方的质量担保义务如下：货物存在国家标准、地方标准的，甲方承诺其售出的货物达到或超过该标准。甲方承诺其售出的货物符合其宣传资料、商业广告、样品等陈述的质量标准。甲方承诺其售出的货物具备该类商品的通用使用功能及双方约定的特殊功能。甲方承诺其售出的货物不存在危害身体健康、财产安全的不合理危险。若存在安全、卫生标准的，甲方承诺其售出的货物达到或超过该标准。

第十一条 维修保养

本合同约定之货物维修期或保养期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，维修期或保养期内，因货物本身质量瑕疵、缺陷或非乙方过错造成使用不能，甲方负责免费维修，保修期从交付货物之日开始计算。非乙方过错，同一货物在三个月内累计维修三次的，甲方应予免费更换同一标准或同一型号的货物。保修期外货物存在质量问题的，甲方收到乙方请求后，应及时派工作人员进行修理，修理费标准应当予以优惠。

第十二条 违约责任

如果甲方逾期交货的，应向乙方按日支付相当于逾期交货部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_%之违约金，乙方有权解除本协议并终止釆购。如果乙方逾期付款的，应向甲方按日支付相当于逾期付款部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_%之违约金，甲方有权解除本协议。甲方违反本协议之约定，致使乙方以诉讼或其他方式请求甲方履行的，则处应支付违约金和赔偿损失之外，还应当支付因诉讼或其他纠纷解决方式而实际产生的费用。

第十三条 损害赔偿

在乙方正常使用期间（无论是保修期内，还是保修期外），因甲方售出货物本身质量问题，或甲方没有及时告知货物的安全性使用要求，给买方造成人员伤亡、财产损失的，甲方应当承担相应的赔偿责任。

第十四条 保密条款

甲乙双方应履行保密义务，未经对方书面同意，任何一方都不得向与本合同无关的任何第三方泄露合同内容及合同涉及的相关技术文件。整个合同履行过程中涉及的双方业务、商务、技术秘密，甲乙双方未经对方事先书面同意，任何一方不得向第三方泄露。

第十五条 争议解决方式

在双方合同签订及履行过程屮发生纠纷的，应友好协商解决，协商不成的，由货物交付地或安装地人民法院管辖。

第十六条 合同期限

本协议自双方签字、盖章后生效，有效期为一年。本协议可由任一方于有效期截止日前三十天以书面通知终止，否则该协议将自动延续，每次可延续一年。若甲方不能保证产品性价比、质量、交货期等优势，乙方有权提前1个月通过书面提出通知，书面通知送达后，本协议即终止。

第十七条 其他

除非合同双方另有约定，或经乙方书面同意，甲方不得擅自将本协议及订单下的权利义务转让至第三方。对于本协议未约定之事项或对部分条款进行变更，应由双方协商，并通过补充协议进行。

第十八条 本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，经双方法定代表人或授权代表人签字、盖章后生效。

甲方：

法定代表人签字：

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

乙方：

法定代表人签字：

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

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签篇十一**

甲方：今日创业同盟(或指定公司)

乙方：

甲乙双方经友好协商，本着“平等、自愿、诚实、信任”的原则，结成“互惠互利，共同发展”的合作关系。现达成如下协议：

一、协议项目

1、乙方给予甲方产品代理商的待遇。

2、代理范围或区域为：

1)在甲方网站注册时间超过一个月的会员;

2)第三条所规定的甲方下级代理商;

3)严禁甲方在授权以外的区域进行销售，以避免恶性竞争。一经发现，由乙方进行协调解决，情节严重者乙方将取消甲方的代理待遇。

3、经销体系：

1)甲方应充分利用其全球会员资源，依据乙方市场管理体系，为乙方发展各区域的代理商。

2)甲方会员若成为乙方代理商，则属甲方下级代理商，归甲方统一管理，但受乙方的市场管理体系监督和规范。

3)甲方为会员付款提供信用担保，并负责对会员信用的考核和评估。

4、代理时间自xx年月日至200年月日，期满后双方再另行签订协议。

5、在甲方注册完成以前，暂时依据由理事长郭-祥签署的授权书，授权公司代为处理双方的所有业务事宜。

二、销售指标、价格政策、价格保护、销售返点及市场支持：

1、销售指标：

1)代理范围1)甲方的会员市场是乙方现有市场的补充，不影响和占有乙方现有的市场，因而乙方不得给甲方硬性规定销售任务指标。

2)代理范围2)依据乙方的市场管理体系进行。

2、价格政策：

1)乙方根据市场情况制定包含代理价、最低售价和公开报价的价格体系，

2)乙方书面通知甲方最新的价格体系，甲方必须严格遵守。

3)价格的制定权、发布权归乙方，甲、乙双方均有保守价格和库存机密的责任。

4)甲方在外部媒体上发布的价格不得低于乙方规定的公开报价，但甲方可给予注册时间超过一个月的会员对代理价的查询权利，以便于其购买。未收到乙方书面调价通知或未经乙方书面同意，甲方及下线经销商不得违反乙方公开报价规定操作。

5)价格与费用：

a.甲方向下级代理商以代理价提供产品;

b.甲方可在代理范围内以代理价进行销售;

c.乙方向今日创业同盟按甲方下级代理商销售收入的0.5%收取赞助费用，收取时间为三年。

d.乙方向甲方按销售收入的%支付渠道管理费用，乙方开具服务发票。

6)甲方接到大客户或行业订单以及招标项目或一次性批量订货时，可向乙方申请特价(附件1)，实行一单一批，乙方审批特价时如认为有必要了解甲方市场销售和与客户洽谈情况时，甲方应给予配合。

3、价格保护：

1)为保证甲方的利益，实行自订货之日起一个月的价格保护。

2)乙方下调价格时，乙方按甲方上月直接从乙方进货数量返还差价。

3)甲方有以下情况者不享受价格保护：

a.货款结算严重滞后，尚有应收款项。

b.未经乙方同意跨协议规定区域销售。

c.违反价格体系规定进行销售。

4、销售返点：

1)为奖励甲方积极达成销售业绩，制定返点政策。

2)甲方下级代理商每月达成协议规定销售业绩，则可享受返点。

3)甲方有如下情况者不享受返点：

a.未能达成当月协议规定销售业绩。

b.当月货款未能结清。

c.未经乙方同意跨协议规定区域销售。

d.违反价格体系规定进行销售。

5、市场支持

1)为更好拓展区域市场，乙方对甲方进行销售、技术等培训支持。

2)乙方配合和帮助甲方进行渠道的开拓和产品的销售。

3)乙方进行广告及宣传支持，根据甲方实际完成的销售额，提拨%作为对甲方在当地开展所有广告宣传活动的费用。此费用作为甲方广告宣传等活动费用的50%，甲方负担另外的50%。甲方所做广告宣传等活动50%的费用不得超过提拨的额度。此费用可累计一次使用，也可多次分批使用。

4)市场开拓初期，乙方将在甲方所在区域进行公司及产品的宣传和推介活动，以支持甲方的市场开拓。

5)乙方支持甲方进行市场形象建设，如卖场形象、系统展示厅建设等。

6)其它宣传资料、宣传工具的支持等。

三、商务体系

1、购买权：甲方在协议期内从乙方购买指定产品享有相对于非授权代理商和其它区域代理商有优先购买权。

2、订货：

1)甲方订购产品前，应就订购产品的型号、规格、品牌、包装、数量、单价、交货时间、付款等方面同乙方进行沟通，以便乙方确认订货类型。

2)甲方同乙方进行沟通达成一致意见后，甲乙双方签署《产品订货单》(见附件2)，甲乙双方加盖公章和授权代表签字后生效。

3、付款：

1)本协议签订三个月内，原则上实行现款现货，甲方将款项直接以汇票、电汇方式付至乙方账户，并将凭证传真至乙方，以便乙方按付款时间先后安排发货或通知当地分库供货。

2)本协议签订三个月后，乙方应给予甲方第三个月销售收入的30%的信用额度。

3)甲方如在订单确认后三个工作日内未付货款，原订单视同撤单。

4)甲方付款后，甲方应按乙方要求所要求的客户名称开具等额的发票。

5)乙方每月10日前支付甲方及今日创业同盟相关的费用。

4、运费：乙方只承担铁路或公路运费，其它运输方式(航空、ems)由甲方承担。

5、验货：

1)甲方在收到货物后，应及时对货物的外观及装箱内容进行验收，填写《验货回执单》(见附件3)，将验收结果在收货后三天内通知乙方，以便乙方对问题及时处理，过期不报，视为验收合格。

2)对验收不合格的产品，经乙方确认后，可在5个工作日内办理退货手续。

四、技术和维修服务

1、技术支持

1)乙方设立技术支持热线，解答甲方的疑难问题。

2)乙方将通过邮寄、传真、e-mail或公开网站的方式向甲方提供最新机型的技术资料、升级程序、各种driver以及常见故障解决方案。

3)乙方通过电话、技术资料等非现场方式对甲方进行技术支持不能解决问题时，乙方将提供现场的技术支持。

2、技术培训

1)对于所代理的商品，甲方应有专门的技术支持人员。

2)乙方对甲方提供免费技术培训，同时发给培训资料。

3、维修服务

1)产品保修按乙方制定的条款执行。

2)保修期以保修卡标明的期限为准。保修期从用户购买商品的时间开始计算。

3)甲方有义务在用户购买产品前向用户讲解乙方保修服务政策，如没向用户解释而造成的纠纷由甲方承担责任。

4)甲方对用户的承诺超过乙方的承诺范围，由此造成的损失由甲方承担。

五、市场公关和广告宣传

1、甲方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

2、甲方有义务维护乙方形象和渠道体系。未经书面授权，甲方不得以“总(独家)代理”等具有排他性的内容进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害乙方的利益。

3、甲方如主办大型公关活动，需乙方提供技术支持和谈判支持时，应提前向乙方提出书面申请。

六、法律效力

1、本协议自双方代表签字，加盖公章之日起生效，一式两份，双方各持壹份，连同附件具有同等的法律效力。

2、一方当事人如果要对协议内容作变更，应与另一方当事人协商，取得一致意见并签署书面文件方可生效。

3、甲甲方若发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德或损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力。

4、本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

甲方(印章)：乙方(印章)：

时间：时间：

地点：

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据中国法律的规定，甲乙双方遵循白愿、平等、诚信的原则，就甲乙双方合作销售乙方货物的具体事宜达成如下条款，供双方共同遵照执行。

一、合作内容

甲方与乙方合作销售乙方货物如下：

1、对于乙方交付甲方的货物，甲方应及时验收，妥善保管。

2、乙方对甲方市场售价有限额要求的，需明确注明在上述表格。

3、甲方按照本合同约定的结算周期与乙方进行结算，实际销售的货物市场售价与供货价格之间的差额为甲方的收益。

4、乙方向甲方交付的每一件货物都要附有意外险。

二、所有权转移

1、乙方按甲方为其货物预留的存储空间或按市场需求提交的订单向甲方提供货物，交付甲方时双方为代理销售关系，货物所有权及除甲方保管不善造成的货物风险均归属于乙方。

2、乙方货物在甲方或甲方加盟店内实现销售时，视为乙方同时对甲方实现该项货物的销售，此时该项货物所有权转移至甲方，再由甲方转移至顾客。由甲方按实际销售价格(市场售价)向顾客开出货物销售发票。

三、结算

1、甲方按照每个白然月为一个销售结算周期，以乙方在该时间段内的供货价格和甲方实际销售货物数量为计算依据。

2、该结算总金额为供货价格的总额，未销售商品不计算在内。具体计算方式如下：

供货价格总额=乙方供货价格\*甲方实际销售数量

3、甲方于乙方供货的下个月3日进行对帐后，5个工作日内向乙方结算上月供货金额，乙方于甲方支付供货金额的同时依法向甲方开具全额发票。

四、活动支持

在合作期内，为了促进和提高货物销售，甲方可根据货物销售情况及实际需要，对相关货物开展促销活动。对于甲方提出的促销需求，乙方应积极配合。甲方提供促销的场所及人员配置，乙方应为甲方提供货物促销价格以及现场指导等支持。

五、商品质量

1、乙方保证委托甲方销售的商品品牌为正品无假冒;保证产品质量(包括商品包装)应符合国家标准、行业标准以及双方约定的质量标准。

2、乙方提供样品的，商品的质量应同时与该经甲方确认的样品质量相同。

3、乙方对其提供的商品承担售后服务责任，直到商品的质量保证期限届满之日为止。

六、发货及物流费用

乙方必须在年月日交货到甲方指定之地点，运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担。

七、退换货物

甲方在销售过程中发现有质量问题的商品，或根据市场需求或甲方存放场地的情况，甲方有权要求乙方予以更换、退货。办理退(换)货按下列方式办理：

1、乙方应白甲方发退(换)货通知之日起七日内办理退(换)货手续。逾期不退(换)货的，甲方每日按商品金额的\_\_\_\_\_\_%收取场地占用费和管理费，逾期二十日未撤走，甲方有权削价处理或予以报废，并冲减乙方货款。

2、乙方未在上述时间内办理退货手续，影响了甲方仓库商品存放、流通的，甲方有权停止乙方的货款结算，直至乙方办理完退货手续为止

3、甲方有权要求乙方清退一定数量的滞销的商品，乙方新品方可入场。

八、合同终止时商品处理

1、合同履行完毕或出现其它终止合同情形，乙方承诺无条件收回其所有未销售的商品，由此发生的折扣或损失由乙方白行承担。

2、本合同终止，不影响乙方承担其在甲方已销售、尚未销售商品的质量保证的相关责任。

3、对商品白然损耗或其它任何原因造成账实不符，双方对账存在的差额，由甲乙双方协商解决。

九、违约责任

1、乙方应严格按照合同规定质量标准交付货物，如因为乙方的货物质量问题引起消费者不满或伤害事件，从而导致甲方商誉受损，其所有经济及商誉损失全部由乙方承担。

2、如甲方按照实际经营需求向乙方发出订货要求的，乙方应严格按照甲方订货单进行供货。

3、甲方应按照合同约定与乙方进行结算。如甲方逾期支付，应按逾期支付金额的\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

十、免责条款

由于不可抗力、无法解决的技术原因及其它意外情形所造成的损失，甲乙双方不承担责任。宣称发生不可抗力的一方应尽可能在最短的时间内将不可抗力事件通知另一方，并提供发生不可抗力事件及其

持续时间的适当证据

十一、其他

1、本协议是在双方完全平等、白愿的基础上签订的。本协议未尽事项，经双方协商，可另立补充协议。

2、本合同在履行中发生争议，由当事人通过协商解决，如协商不成，则向甲方所在地人民法院起诉。

3、本协议一式两份，均具同等法律效力。甲乙双方各执一份，白签署之日生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签篇十三**

甲方：地址：乙方：身份证号：甲乙双方根据《中华人民共和国反不正当竞争法》和国家、地方有关规定，为鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护双方的合法权益，甲、乙双方就乙方合作过程之中或之后保守甲方商业秘密，维护甲方的合法权益等相关事项，本着自愿、公平和诚信的原则，订立本协议：风险提示：

用人单位有权采取措施保护商业秘密，但在订立保密协议时应注意不能侵犯劳动者的合法权利劳动者有择业的自由，但在行使权利时同样不得损害用人单位的商业秘密。保密协议跟其它协议一样，首先必须遵循公平、平等原则，才具有法律效力，否则该协议无效。

一、保密信息凡不为公众所知、属甲方所有或属其他第三方所有但甲方负有保密义务的、对于甲方或者该第三方具有实际或潜在经济价值的各种经营类、技术类的信息与资料均为保密信息。具体范围包括但不限于：

1、经营秘密：

（1）经营战略：项目开发计划、公司发展规划、招投标中的标底及标书内容；

（2）经营状况：资信状况、财务状况、人员结构状况、经营管理模式；内部资料：包括公司的各类资料信息、员工人事档案资料、会议记录；

（3）产销情况：研发计划、生产计划、营销计划、客户名单、客户信息及联络资料、商务合同、产品成本、定价策略、供求状况、买卖意向、产品社会购买力状况分析及区域分布等。

2、技术秘密：

（1）产品(包含但不限于培训课程、咨询项目、计算机软件、商标、外观设计等)的设计、研发、创意等技术资料；

（2）新技术和替代技术预测；

（3）研究报告、测试报告、实验数据、实验结果、技术指标；

（4）设计细节、工作笔记、工艺流程、制造方法、工程图纸、技术手册、技术方案、操作手册、技术培训计划、企业内控标准、质量控制措施、b等有关本公司特殊要求的器件规格书、委托开发合同、相关函电；

（5）样品、样机、模型、模具、工艺设备、计算机程序（含源代码）、版权作品、商标、品牌、外观设计、产品外形、网络数据库等有关技术信息等。

二、保密义务

（1）乙方必须遵守甲方成文或不成文的保密规章、制度，履行与其在合作过程中相应的保密义务。未经甲方书面授权，乙方不得从事下列行为：

（2）以泄露、告知、公布、发表、出版、传授、转让或者其他任何方式使第三方知悉上述保密范围内的任何信息；

（3）使用上述保密信息进行生产经营活动及新的研究开发等为乙方或第三方谋取利益以及用于其他用途；

（4）疏于履行应尽的勤勉义务而导致上述保密信息被非法披露；

（5）甲方的保密规章制度没有规定或者规定不明之处，乙方应本着谨慎、诚实的态度，采取必要、合理的措施，维护甲方上述保密信息的秘密性；

（6）乙方因合作需要所持有或保管的一切记录着甲方秘密信息的文件、资料、图表、笔记、报告、信件、传真、磁盘、仪器以及其任何形式的载体，其内容上的知识产权归甲方所有，乙方应妥善保管和使用。在甲方提出要求或和乙方合作关系结束时，乙方应当将其完整地归还甲方或者销毁，不得保留、备份或复制。

三、保密期限风险提示：

很多企业通常约定保密期限为任职期间及离职后2至\_\_\_\_\_\_\_\_年，这样的约定会给员工造成误解即离职后过了2至\_\_\_\_\_\_\_\_年后，可公开或使用商业秘密了，这样的约定是不可取的。因此，企业\_\_\_\_区别约定，对商业秘密的保密期限应约定保密期限做为直至该保密信息通过正常途径进入公知领域为止，而不做具体的年限约定；对于一般的保密信息宜约定\_\_\_\_\_\_\_\_年或\_\_\_\_\_\_\_\_年保密期限。 乙方在与甲方的合作过程中和结束之后均应承担上述保密义务，除非该保密信息已被甲方合法公开。

四、违约责任风险提示：

根据劳动合同法规定，除了员工违反培训服务期约定或违反竞业限制义务两种情形之外，企业不得与员工约定由员工承担违约金的条款。因此，保密协议中不得约定员工泄露企业商业秘密时应当支付违约金，只能要求员工赔偿由此给企业造成的损失。

1、乙方及其工作人员违反保密协议规定，私自获取、非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方的商业秘密，甲方有权无条件解除相关业务合作协议，并要求赔偿甲方损失包括甲方因乙方违约行为造成的销售额减少、产品跌价、预期利润损失、调查费、律师费等各项损失之总额；乙方因违约获得的利益这里包括但不限于乙方自己生产经营、与他人合资、合作生产经营、任职，技术入股、信息披露、权利转让等所获得的利益。乙方自愿放弃主张违约金过高请求法庭或者仲裁法庭予以适当调整的权力。

2、乙方若违反协议，非法持有、窃取、泄露或者以其他任何形式侵犯甲方商业秘密，造成甲方经济损失，甲方视情节轻重有权要求对方照上述条款承担违约责任；情节严重的，应承担相应的形式责任。

五、争议的解决

1、因本协议产生的争议，提交仲裁委员会管辖，适用中华人民共和国法律为准据法。

2、违约方应当承担守约方为主张权利而支出的所有费用，包括但并不限于仲裁诉讼费用、律师费用、差旅费、调查取证费用等。

六、协议的生效

1、本协议自甲、乙双方签字之日起生效。

2、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。甲方（盖章）：法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**供应商三方协议 三方供货合同怎么签篇十四**

甲

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