

# 2023年经销商合同协议简易免费(实用7篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 经销商合同协议简易免费篇一

乙方：\_\_\_\_\_

一、目的

二、保证

2.1 甲方保证

2.1.1 在合同有效期内，甲方不得自己或授权其它经销单位在\_\_\_\_\_地区销售“\_\_\_\_\_”。

2.1.2 保证甲方提供的\_\_\_\_\_质量达到国家标准。

2.2 乙方保证

(1)乙方有资格并有足够资金在\_\_\_\_\_地区内经营“\_\_\_\_\_”产品。

(2)乙方是依据中华人民共和国法律正式组成并以法人资格有效存在并拥有良好声誉的企业，而且保证得到样盒后不得流失到其它印刷厂、包装公司，设计公司等企业，不得跨区销售。

2.2.2 乙方应尽力在划定的\_\_\_\_\_地区以内开拓“\_\_\_\_\_”市场，促进销售，并协助甲方在\_\_\_\_\_地区的推广活动，如甲方发现乙方在超出合同范围所规定的其它区域内销售本公司产品的，甲方有权取消乙方的经销商资格，乙方不得有异议。

### 三、责任

#### 3.1 甲方责任

3.1.1 根据本合同规定的条件给予乙方在\_\_\_\_\_地区经销“\_\_\_\_\_”的权利。

3.1.2 委派专人与乙方进行日常工作协调，并负责对乙方进行相关的业务指导。

3.1.3 在\_\_\_\_\_地区的市场启动初期，根据乙方的进度，投入相应的合规格之样盒，预算方案由甲乙双方另行商讨。

3.1.4 甲方给予乙方享受该地区总经销的经销价格，产品价格见附件1。在协议有限期内因市场因素变化甲方需调整价格时(甲方在调整价格前十天内以书面形式通知乙方)乙方必须按甲方调整后的新价格执行。

#### 3.2 乙方责任

3.2.1 乙方在\_\_\_\_\_地区自主经营“\_\_\_\_\_”并承担费用及风险。

3.2.2 未经甲方事先书面允许，乙方不得在划定的销售区域以外销售甲方产品。

3.2.3 如乙方在销售甲方产品过程中，出现任何质量问题应于发现后10天内向甲方提出书面异议，协商解决。

3.2.4 乙方有义务向甲方反馈市场动向及信息。

#### 四、价格

4.1 甲乙双方将按合同约定的价目表(附件1)执行“月饼盒”产品的价格策略，以此作为供应价格向乙方供货。

4.2 为鼓励乙方积极销售“\_\_\_\_\_”产品，提高乙方的市场竞争力，甲方给予乙方折扣优惠。折扣方式为：金额为\_\_\_\_\_万以上者，特殊纸\_\_\_\_\_折，铜版纸\_\_\_\_\_折，\_\_\_\_\_万以下的特殊纸\_\_\_\_\_折，铜版纸\_\_\_\_\_折。(注：代理商要求：定额\_\_\_\_\_万元人民币预给付\_\_\_\_\_万元人民币保证金给甲方。)

#### 五、货款支付

5.1 乙方必须按现款现货的方式向甲方结算货款，甲方对乙方执行全额收款政策，款到后发货(乙方可凭汇款单传真通知甲方发货)。

5.2 甲乙双方约定的结算方式为银行电汇、汇票或现金，甲方有权拒绝接受条款规定以外的任何给付方式。

5.3 乙方向甲方订货时，甲方向乙方收取货款的\_\_\_\_\_%作为定金，乙方提货时，应以制成品的相应金额给付准予发货。

#### 六、订货、运输

6.1 乙方向甲方订货需提前\_\_\_\_\_天发出订货通知(如遇特殊情况时，经双方协商另行确定)。

6.2 运输工具以汽车为主，由甲方负责送到乙方指定的广州市内零担配货场，市内运输费用由甲方承担，若配货到乙方在\_\_\_\_\_地区的指定仓库，运输费用则由乙方承担(注：不

可抗力因素及交通意外等除外)。

## 七、违约责任

7.1 如出现下述情况甲乙双方的任何一方都有权终止合同。

7.1.1 甲方认为乙方销售情况的变化将对\_\_\_\_\_地区构成不利影响时，或双方对上述调整变化又无法达成一致时。

7.1.2 甲乙双方任何一方违反本合同或不履行本合同规定的义务时，任何一方都有权终止本合同。

7.1.3 甲乙双方在执行本合同中如出现纠纷，应相互协商解决，若解决不下，则按《中华人民共和国民法典》有关条例移交当地法院仲裁。

## 八、合同生效及有效期

---

\_\_\_\_\_ □

附件（略）

## 经销商合同协议简易免费篇二

地址：地址：

邮编：邮编：

1、甲方拥有品牌“xxx”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为xx地区的（总）代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中

如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付xx元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下□a□超越代\_\_\_\_区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的□b□经营不善，未能完成约定的计划经营指标（批发进货数）。违法违规经营，对“xxx”品牌造成损害的□d□私自组织货源，经销假冒“xxx”品牌的□e□泄露xxx品牌的各种商务机密，经认定造成损害的xx□由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约xx万元（代理批发价）。其中包括计划完成销售：商场□xx个专厅）等商业零售预计xx万元、开设专卖店□xx间）销售预计xx万元，合计商业零售xx万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的xx%□甲方有权提前取消乙方的代理权。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

1、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

2、本协议有效日期为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

3、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

4、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

甲方（公章）：\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_

## 经销商合同协议简易免费篇三

乙方：\_\_\_\_\_

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，具同等法律效力(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

## 经销商合同协议简易免费篇四

甲方：(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(区)\_\_\_\_\_县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_

月\_\_\_\_\_日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

### 第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件
- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技术指导。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

### 第四条、乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到\_\_\_\_\_万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次\_\_\_\_\_万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。
- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行

价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。(市场指导价见产品价格目表)

6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。

7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。

8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。

9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。

10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。

11、未经允许，不准私自转让经销商资格

## 第五条、产品价格及货款支付

1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。

2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，(因自然灾害天气，不可抗拒因素除外)产品运费由乙方承担。

## 3 退、换货保障

(1)一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。(外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符)。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，(折旧机器不含往返运费)。

(5) 在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

## 第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方;若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于\_\_\_\_\_万元的产品;第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

## 第七条、甲、乙双方责任界定

- 1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。
- 2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。
- 3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。
- 4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。
- 5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。
- 6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后对方商业机密泄露给第三人。

## 第八条、广告支持

- 1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。
- 2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易拉宝、展架等广告宣传品。

## 第九条、经销商的义务

- 1、乙方应按年度销售任务保证每月的销售任务，甲方给予乙方三个月的试销期，若三个月内乙方无一定的销售额，甲方可按实际情况收回乙方的经销权。
- 2、在本合同期间，乙方有责任如实汇报单月的库存状况，市场销售状况等。
- 3、维护甲方产品品牌形象，积极配合甲方的产品宣传推广工作。
- 4、严格按照甲方规定的价格体系，在辖区内销售甲方产品
- 5、在规定的区域市场内销售，不得跨区域经营，更不能冲货，窜货。
- 6、乙方要单独或与其它公司推广甲方形象、产品宣传、广告、展销会等促销活动必须征得甲方同意后方可实施。
- 7、乙方样品陈列展示应摆放在最为显眼的地方，并且尽可能地将产品集中展示，以利于产品的推广。
- 8、乙方在展示厅，推广产品时应保持产品的清洁，完整性。
- 9、乙方在销售推广过程中的任何时候，不得说有损于“绿磁;品牌或绿磁科技公司的言辞。
- 10、乙方有以下情况之一，甲方有权收回乙方的经销权：
  - a.乙方出现恶意冲货，窜货现象。
  - b.乙方在经营过程中，严重违反甲方的价格体系出现随意升、降价等现象。
  - c.乙方在经营过程中出现严重滞销现象，而又不愿接受甲方

的正确指导，不配合甲方工作人员的工作。

d.乙方严重损害甲方产品的品牌，公司形象。

e.合同到期后乙方不再经销甲方产品。

## 第十条 销售合作

1、甲方对乙方销售进行如下帮助：

a.提供各种促销合作支持。

b.提供产品使用技术支持。

c.乙方根据当地市场销售状况，可提出有利于甲乙双方共同推广企业形象和经销产品销售的建议和一些实施方案(如促销建议，展销会活动，技术交流会等)。经双方协商后，甲方可提供技术，销售人员及相关资料的支持，甲方派出的培训，市场推广人员的食宿及交通等相关费用由乙方承担。

2、乙方对甲方提供如下帮助

a.提供当地市场的销售建议，产品改良建议

b.乙方提供培训场地，供甲方销售顾问对乙方的销售人员进行销售培训。

## 第十一条 限制竞争

1、甲方保证在与乙方的协议期内，不支持任何第三人在乙方销售区域内脱离乙方从事经销或直销活动。

2、乙方保证在合同期内，不以任何方式限制或妨碍甲方与其他第三人在乙方经销区域之外订立并履行同类合同。

## 第十二条 盘点

- 1、乙方要定期进行库存盘点，并及时将销售月报表传递给甲方。
- 2、甲方若认为乙方的盘点和销售报表有错误及遗漏的地方，应及时通知乙方，并提出改正劝告。
- 3、如遇前项情况，甲方可与乙方一同进行盘点工作，以保证结果的准确性。

## 第十三条 契约(协议)的解除

- 1、甲方和乙方中任何一方违反本契约的某项条款，另一方有权直接解除本协议。
  - a.乙方的收益水平，经营能力和资产状况明显恶化，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。
  - b.乙方就经销甲方产品的销售额持续下降的情况下，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。
  - c.乙方宣告破产或被查封时。
  - d.乙方违反本协议的经销范围而导致的冲货，窜货现象，甲方一经查实，可有权立即与乙方解除代理关系，并保留相关的诉讼权利。
  - e.代理关系解除后，本协议立即失效。

## 第十四条、协议的变更

- 1、本协议如无甲方的许可，不得进行变更。

2、本合同附件和正本效率相同。

## 第十五条 争议事项

本协议所列条款如有异议，或存在本协议未列事项，双方应本着积极坦诚的态度协商解决。

## 第十六条 诉讼

如甲乙双方对争议事项无法友好的协商解决，可向广东省珠海市中级人民法院提出诉讼，寻求法律支持。

本协议一式两份，在双方盖章签字后生效，甲乙双方各保存一份

## 经销商合同协议简易免费篇五

乙方：\_\_\_\_\_

甲方指定乙方为其代理品牌\_\_\_\_\_的特约经销商，由甲方向乙方提供原厂标准\_\_\_\_\_，双方本着友好平等、互惠互利的原则，经协商达成如下购销协议。

第一条甲方根据乙方订货要求向需方提供原厂\_\_\_\_\_，甲方定期向乙方通报产品品种及价格，乙方根据自己的需求向甲方订货，并按照约定的条款付款，甲方为乙方开具普通发票。

第二条乙方通过书面订单向甲方订货，订单必须注明规格、型号、数量及送货地点或提货方式，订单必须有指定人员签字或加盖公章。乙方应派指定人员到甲方所在地自提订购货物，提货地点即为甲方仓库或指定地点，乙方提货人员必须当面验收并签字，由乙方指定提货人员签收的《发货通知单》即视为乙方对甲方所供产品型号、配置、数量、价格、成交

金额的书面确认，甲方据此作为乙方应付货款的凭证。乙方提货人员变动应及时书面通报甲方并经甲方代表签字确认，否则因乙方提货人员变动造成的任何经济损失由乙方承担。乙方对所提货物必须当面验收数量及质量，即时提出议异并处理，如乙方人员不做验收或在验收完成后所发生的一切产品品种、数量、质量、等方面的问题完全由乙方自行承担。

第三条双方的`结算价格以甲方最近通知乙方的价格为准，乙方销售时可自行制定价格，甲方不应予以干涉，乙方保证为甲方的供货价格以及其他商业信息保密。

第四条乙方需提前一周订货，甲方需在一周内供货(除厂家缺货)，乙方在15个工作日内未销售出去的附件可以退还给甲方，退货额度为当月所购金额\_\_\_\_\_%内。自发货当天起超过\_\_\_\_天的不予退货，退货的款项可以作为预付款在下次发货时的款项中扣除。

第五条乙方先付\_\_\_\_\_元作为额度款给甲方，供方在额度范围内给乙方发货，货款每月\_\_\_\_日结算一次，双方对帐确认后，乙方应在\_\_\_\_个工作日内将款项付给甲方，如乙方不按约定的时间结算款项，甲方将直接从额度款中扣除，冲减乙方额度款。

第六条本合同有效期自签订之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，期满后双方可另行签订。

第七条本合同未尽事宜，双方协商解决或另订补充合同作为本协议的附件。

第八条因本合同发生纠纷双方协商解决，协商不成时，交甲方所在地人民法院处理。

甲方(盖章): \_\_\_\_\_

授权代表签字： \_\_\_\_\_

乙方(盖章)： \_\_\_\_\_

授权代表签字： \_\_\_\_\_

签订日期： \_\_\_\_\_

## 经销商合同协议简易免费篇六

住所：

法定代表人：

电话：

乙方：

住所：

法定代表人：

电话：

第一条甲方是国家批准的具有音像批发资质的经营单位，证照齐全。甲方《营业执照（副本）》复印件、《音像制品批发经营许可证》复印件为本合同附件，在本合同签订时向乙方提供。

第二条乙方是国家批准的具有全国音像批发资质的经营单位，证照齐全。乙方《营业执照（副本）》复印件、《音像制品批发经营许可证》为本合同附件，在本合同签订之时向甲方提供。

第三条 质量标准

乙方保证向甲方销售的产品质量符合国家标准、行业标准。否则，甲方有权要求乙方予以调换。甲方要求调换的通知经乙方确认后，乙方十日内将合格产品交付甲方指定地点。如有质量问题的音像制品数量超过本合同订购的该品种总数百分之五十，甲方有权向乙方退货。

#### 第四条 包装标准

乙方音像制品封面及整件包装应当符合国家或者行业规定，并符合运输部门的要求。如因包装造成货物损坏，乙方应当予以调换。甲方要求调换的通知确乙方确认后，十日内将合格产品交付甲方指定地点。

#### 第五条 销售价格与折扣

#### 第六条 货物交付

甲方经销乙方音像制品的名称、品种、数量，以甲方向乙方发出的《购货订单》为依据，《购货订单》是本合约的一部分。乙方收到甲方《购货订单》并复函确认后， 日内（不含法定休息日、节假日）通过（1、铁路；2、公路；3、水运；4、空运）运输方式将货物发往甲方住所或甲方指定地点，货物发抵目的地前发生丢失、灭失、损坏的风险由乙方承担，货物发抵目的地后发生丢失、灭失、损坏的风险由甲方承担。

#### 第七条 运输费及运输保险费。

因履行合同所需运输费用、运输保险费由 方承担。

#### 第八条 货物验收

甲方收到货物后，应当于收货当天对音像制品的名称、品种、数量、质量和有无损坏情况进行验收，否则视为甲方对音像制品的名称、品种、数量、质量没有异议。

## 第九条 货款结算

甲乙双方约定每月月底对帐一次，甲方将销售清单及销售金额报给乙方确认，经乙方确认后，甲方应在三日内将货款汇入乙方帐户。

第十条 甲方因产品滞销要求退货，应当经过乙方同意，同一品种退货数量原则上不得超过该品种订货量的百分之十。甲方退货所发生的运输及相关费用由甲方承担。

乙方在甲方购货订单上已注明该品种音像制品不得退货的，甲方不得退货。

## 第十一条 关于市场和促销

1、 甲方有义务根据乙方的要求，在乙方指定的区域和期限内就指定产品开展促销活动，促销费用由乙方负责。

2、 甲方在经营过程中不得损害乙方商誉，甲方发现第三人损害乙方商誉行为时，有义务立即通知乙方并协助乙方采取相应措施。

3、 甲方在经销和促销活动中，有义务合理使用乙方商标和商号。

第十二条 合同解除。在本合同有效期内出现以下情况时本合同解除：

- 1、 因不可抗力致使本合同无法履行时；
- 2、 任何一方丧失音像制品经营资质时；
- 3、 双方协商一致，本合同可以解除；
- 4、 一方严重违约，另一方可以解除合同；

5、 本协议期限届满时。

第十三条 保密。双方在本合同有效期内及终止后，均具有保守对方商业秘密的义务。

#### 第十四条 违约责任

1、甲方销售与乙方相同品种的盗版音像制品系严重违约行为，乙方发现甲方有上述违约行为，可以单方解除合同，并有权要求甲方承担相当于与盗版音像制品相同品种订货量同等金额的违约责任。

2、甲方不按时对帐、隐瞒销售数据，或者拖欠货款的，乙方可以单方解除合同，并有权要求甲方支付相当于拖欠货款金额百分之二十的违约金。

3、因乙方音像制品侵犯他人著作权，致使甲方遭受经济损失的，甲方有权要求乙方全额承担。

#### 第十五条 争议解决方式

本合同在履行过程中发生争议，由双方友好协商解决。协商不成的，任何一方均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十六条 本合同有效期为一年，自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方继续合作，须在合同期满一个月前通知对方，另行签订销售合同。

第十七条 本合同未约定或约定不详的，双方可以签订补充协议。补充协议与合同附件、购货订单与本合同具有同等法律效力，补充协议与购货订单与本合同发生冲突时，以补充协议、购货订单为准。

第十八条 合同双方均不得给对方员工及其亲属提供任何形式

的回扣、酬金、物品或者其他有形或者无形的利益，小额广告礼品除外。

第十九条本合同自双方盖章之日起生效。本合同一式两份，甲乙双方各持一份。

甲方：销售单位（盖章）

代表人（签字）：

银行帐户：

乙方：发行公司（盖章）

代表人（签字）：

银行帐户：

签订时间：

## 经销商合同协议简易免费篇七

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

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\_\_\_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。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

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。