

经销协议书合同 经销商协议书(优质9篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

经销协议书合同篇一

甲方：上海桥群贸易有限公司（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方为了共同开拓市场，本着合法、公正、互惠互利的原则，在平等自愿的基础上，经双方友好协商，就甲方现有系列产品，乙方同意加盟为地区经销商，双方应尽责任、权利、义务明确如下：

第一条 产品范围

1.1甲方提供 amemix 亚美和 汽油和柴油提升剂系列 speed metal 机油及汽柴油除碳剂系列 polylack 汽车美容剂及其他的汽车养护产品。

第二条 经销地区及时间

2.1乙方负责在 地区的经销业务。

2.2乙方经销甲方的系列产品在上述地区之经销权于本合同签

字起生效，期限至 年 月 日止。

第三条 产品价格及订货方式

3.1甲方的售价，以人民币计价[rmb]

3.2甲方价格已包括产品进口关税，中国内陆销售税及上海市地区运费，其他费用未包括在内。上海市以外的地区，甲方协助乙方安排运输事宜，运费由乙方支付。

3.3甲方销售价如有调整，需于调整前十日通知乙方，调整售价不可追溯至已确认之定单。

更，应在订货单中注明，订货单经确认后，乙方非经甲方同意不得

任意撤销，变更或拒收。

第四条 付款方式

4.1乙方应按订货单约定出货日前三天，安排电汇或现金支付货款。甲方收到乙方货款后，安排出货。货款逾期未付，暂停出货。

第五条 双方的责任、权利和义务

5.1乙方应无条件接受本公司统一制订的《经销商管理条例》（附件一）。

5.2乙方及所属加盟店对外售价，应在甲方提供的销售参考价浮动范围内制定销售价格。不得恶意竞价，如有违反者，经甲方查实，第一次书面警告，第二次取消销售奖金，第三次停止供货。

5.3乙方应与本公司保持良性互动关系，及时反馈市场相关产品信息。

5.4乙方同意，合同签订后半年内至少发展10家加盟店。

5.5乙方同意，首次采购额不低于80000元。详见《经销商首次进货清单及批发销售和零售服务浮动价格参考表》。

5.5本合同签订执行第一年后，甲方将及时对乙方进行销售业绩评估。评估合格，甲方将授与乙方《特约经销授权书》和授予“曙speed metal引擎除碳中心”的注册商标之标志。并享受甲方销售奖励之优惠。如初次评估不合格，乙方在半年内进行整改。经甲方再次评估合格后，可得到甲方的授权和注册商标，享受甲方的销售奖励之优惠。如果再次评估不合格，将无条件终止本合同的履行。销售业绩评估标准及奖励办法，详见《经销商管理条例》（附件一）。

5.7甲方负责培养乙方至少2名具有维修能力的技术骨干，经甲方考核后授予合格证。乙方负责培训所属加盟店的技术人员。甲方将不定期的将最新技术传授给乙方，如业务发展要求，将要求乙方委派技术骨干至上海总公司接受再培训，乙方不得无故推托，拒绝，并将承担部分培训费用。

5.8甲方售给乙方专用工具-- ac 808泡沫器，该工具为专利产品（专利号zl99248152x□□乙方不得仿冒，否则将追究乙方的法律责任。

第六条 交货及验收

6.2 上海市以外的地区甲方负责代办托运，市外运输费用有乙方承担。乙方接货时应及时查对。如有意外，应第一时间报告甲方，并拍照留影，以备向有关单位索赔。

第七条 产品质量及退货

7.1产品如发生质量问题，须经甲乙双方协调或经公正独立之第三方检验，经确认为生产制造技术的原因而导致，由甲方负责更换或退回，往返运费由甲方负责；若因乙方或所属加盟店处置不当或消费者使用不当所导致的质量问题，甲方概不负责。

第八条 禁止事项

8.1乙方人员在销售活动中，禁止以甲方的职员或代表身份出现。

8.2乙方应配合甲方之统一经营规划，乙方不得变更产品的名称，包装，售价和甲方的经营标志，乙方如违反本条，甲方中止本合同效力，待问题解决后再重新恢复，因此产生之损失由乙方自行负责。

8.3甲方之专利产品（专利号zl01233096.5□zl00233530.1□zl99248152x□□乙方不得仿冒、仿造。不得销售假冒伪劣商品，一经发现乙方有上述行为，甲方有权立即终止本合同并追究相关人员法律责任。

第九条 解除合同

9.1发生下列情况甲方有权单方面通知乙方，解除本合同，由此而造成

的损失，乙方不得向甲方请求赔偿。

9.2乙方严重违反本公司《经销商管理条例》之规定。

9.3乙方违反本合同第五条5.2款及5.4款，及第八条之规定，没按甲方的指示在相应期间内采取整改措施，没有诚意改善措施的情况下。

9.4乙方受到刑事判决，宣告破产以及受法院强制执行的情况下。

9.5乙方故意诈骗甲方或顾客的情况下。

9.6乙方违反诚实信誉造成甲方利益或名誉受到严重损害的情况下。

第十条 解除经销权

10.1终止本合同时，乙方不得以任何理由，向甲方要求任何代价和请求补偿。

第十一条 合同解除后的措施

11.1本合同解除后30天内，乙方应从其经销店撤除甲方所提供的标志物，并归还给甲方。否则，甲方有追溯乙方违约的权利。

11.2由于乙方未执行本合同的全部条款而给甲方造成损失，甲方有权向乙方提出索赔。

第十二条 其他约定事项

12.1本合同未尽事宜，经甲乙双方协商后，可另行协商。

12.2合同附件与本合同具有同等法律效力。

经销协议书合同篇二

统一社会信用代码证： _____

地 址： _____

法定代表人/联系人： _____

乙方(供货方): _____

法定代表人/联系人: _____

为更好地促进双方合作共赢,保障和履行双方的权利及义务,甲乙双方就合作事宜达成以下共识,由双方共同遵守和履行。

一、总则

1、协议有效期: _____年 ____月 ____日至 ____年 ____月 ____日。期限届满后如无特殊情况本合同将自动延期一年。

2、乙方授权甲方的销售区域: _____。(根据公司渠道管理规定执行)

3、乙方授权甲方经销的产品: _____。

4. 甲方签约销售产品 ____年总销售任务额: 万元(____万起签),其中零配件销售额(总销售额1%): 万元。

4. 1甲方全年任务分解:(每季度为一个销售期)

5、甲方应独立自主经营,未经乙方事前书面许可,不得以乙方的名义进行任何形式的活动。乙方不对甲方在经营过程中所发生的债权债务负责;甲方在经营过程中如发生违法违规行为一切责任由甲方承担,与乙方无关。

6、本协议所指年度为会计年度,乙方拥有对本协议的最终解释权。

二、甲乙双方权利和义务

1、乙方权利和义务

1.1 本协议签订后，乙方将向甲方提供产品经销授权书，如发现下述情况，乙方有权取消甲方经销资格并收回经销授权书。

1.1.1 甲方连续两个销售期销量少于约定任务5%的。

1.1.2 甲方违法违规经营，对乙方造成品牌形象及经济损害的。

1.1.3 甲方私自组织货源，经销假冒乙方拥有的任何品牌产品的。

1.1.4 甲方超越授权经销区域、跨地区经营或擅自转让经销权的。

1.1.5 甲方泄露乙方技术、商业等机密。

1.1.6 甲方由于经营能力和信誉等原因，不适宜继续承担经销责任的。

1.1.7 其它违反本协议约定，严重损害乙方利益的。

1.2 甲方出现以下情况，乙方有权取消或减少甲方销售折扣、取消甲方经销商资格。

1.2.1 各销售期内未完成销售任务。

1.2.2 甲方未完成经甲乙双方协议的其他事宜。

1.2.3 甲方发生跨越授权区域窜货、低价倾销、网络销售平台乱价行为。

1.3 乙方有责任为甲方所在区域招标项目提供支持，相应的销售额计入甲方销售指标内。如报价低于正常价格，需经乙方同意且另行定价并单独结算利润。

1.4乙方协助甲方进行产品的市场宣传及推广，乙方协助甲方在本区域销售渠道和直接用户层面推广_____品。

1.5甲方所有涉及产品及品牌宣传等行为，必须经乙方审核同意方可执行。甲方不得进行任何有损乙方产品及品牌形象的行为。

1.6乙方向甲方提供必要的产品销售及技术培训，引导甲方正确、高效地销售乙方产品。

1.7乙方负责协调甲方与乙方其他经销商之间的关系，以保证各方获得应有的利益。

1.8乙方鼓励甲方积极组织或参与乙方产品推广活动，并根据具体情况向甲方提供必要的支持。

1.9乙方有权单方根据市场竞争的各方面动态调整产品的结构、价格及销售政策，并提前通知甲方。

1.1甲方有责任完成每期约定销售任务，乙方根据甲方每期完成任务比例给予甲方折让。

1.11乙方有权按照_____虎渠道管理政策对窜货或低价倾销行为进行处罚。

2、甲方权利和义务

2.1甲方应积极主动向用户推荐乙方产品，维护乙方公司及产品的信誉。甲方不得以任何形式诋毁乙方公司及产品的信誉，一经发现甲方有上述行为，乙方有权随时终止本协议，并保留追究法律责任的权利。

2.2甲方须配合乙方的市场宣传、行业推广及促销等活动，开拓市场。

2.3甲方须遵从乙方对区域市场的统一管理，甲方有权在乙方的授权区域内销售乙方产品，并享受授权级别的进货折扣。甲方在乙方的授权区域外不享受授权级别进货折扣。若甲方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事乙方产品的销售活动，引起乙方市场混乱，乙方有权不予发货，由此造成的损失由甲方承担，同时乙方保留取消甲方经销资格的权利。

2.4甲方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈乙方，并制订市场推进计划。

2.5未经乙方事先书面同意，甲方在任何情况下，不能将本协议所赋予的权利全部或部分转让予第三方。

2.6甲方应按照乙方评定的信用及账期支付货款，不得以任何理由拖欠和拒付乙方货款。单次《采购订单》连续超过付款时间1天(含1天)，乙方可单方面解除本协议及《采购订单》，取消经销商代理资格，并要求甲方支付相关违约金及赔偿责任。

2.7未经乙方书面许可，甲方不得向乙方工作人员调拨或借出任何乙方的产品，不得向本协议指定的收款账户以外的其他账户支付乙方的货款(任何品牌产品的货款)，乙方不对调拨、借出产品及货款负任何责任。

2.8甲方有权举报本区内发现的非正常货源销售行为，乙方将根据举报信息进行查证处理并给予甲方适当补偿。

2.9甲方不得销售假冒伪劣的乙方产品，一经查实，乙方有权立即取消甲方的经销权，并追究相关法律责任。

2.1甲方必须充分尊重乙方的知识产权(包括但不限于商标、专利、著作权等权益)，甲方不得将乙方的知识产权自行申报任何许可、授权、认证(如将乙方商标申请商号、对乙方专

利反向编程或升级改进申报专利等)), 若有违反, 甲方应承担违约责任, 甲方因违反此条约定所获得的权益应归属于乙方。

2. 11甲方同意自愿加入乙方的经销商管理体系, 遵守乙方的价格体系、乙方的销售渠道管理规定、经销商管理制度等管理规程以及在本协议履行过程中乙方对该等规程的不时修订, 乙方可通过邮件、传真、邮寄等方式向甲方公布该等管理规程。

2. 12甲方指定下列人员和联系方式为履行本协议的对接人员和联系方式, 任何联系信息的变更甲方均应以书面方式提前三个工作日通知乙方, 因甲方未能及时通知而导致的后果应由甲方自行承担。

姓名

职务

座机

传真

手机

邮箱

备注

2. 13. 甲方应当组建销售团队, 从事_____品销售及售后服务。

2. 14. 如果甲方是 _____年新签约经销商, 甲方保证全年销售_____品不少于 _____万元以上。

2.15. 甲方有义务维护_____品价格体系，抵制授权区域的窜货销售行为，并接受_____虎对已认定的窜货或低价倾销行为的政策处罚。

2.16. 甲方有义务配合乙方在出现网络平台乱价情况下，进行统一控货。

2.17. 甲方有义务配合乙方的半年度及年度审计工作，将需要的审计询证函等资料按要求提供给乙方。

三、产品配置及报价

1、甲方应向用户提供乙方原装产品及配件。甲方使用非乙方产品的配件向用户供货时应向客户说明，乙方对非乙方产品的配件不承担任何责任。

3、乙方可根据市场及竞争需要进行调整报价，并及时向甲方发布。

4、乙方向甲方报价为经销商价，甲方应对相关信息进行保密。

5、甲方应遵守乙方的报价原则：对最终用户的报价，不得低于乙方的经销商价；对外公开报价（包括任何网络报价、媒体报价、自制报价单等）必须按照乙方的“指导零售价”进行报价，如甲方存在任何违反乙方的价格体系，乙方有权取消其产品经销权或终止合作。

6、产品的退换货：乙方产品除产品质量问题，不允许退货。所有换货产品，甲方须事前向乙方申报，待乙方书面确认后，方可发回换货产品，否则乙方有权拒收该批产品。

四、质量要求

乙方保证：甲方向乙方购买的产品符合国家、地方颁发的质

量标准和行业标准及相应产品说明书所注明的质量标准。

五、订 货、付 款 及 货 运

1、订 货：甲方应向乙方提供加盖甲方公章的《采购订单》（见附件三）

2、运输费：甲方一次性订货金额达到 ____ 万元以上的，甲方进货的运费由乙方承担，但甲方须采用乙方指定的运输方式。不满足上述条件的发货运费由甲方承担，货物一经转交第一承运人风险即转移至甲方。

3、付款方式

3.1付款方式按每次订单总价按以下方式履行：

1、预付款：甲方自双方签订《采购订单》后的三日内支付；

2、尾 款：甲方自乙方产品交付并经甲方验收签字后的 ____ 日内支付。

3.2甲方可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，有效付款时间以款到乙方账号为准。甲方未按照乙方给予的账期付款的，乙方有权按每日万分之三收取利息。甲方须要将应付账款控制在乙方给定的信用额度与信用账期内，信用额度与信用账期以乙方通知为准，对超期或超额的应付账款乙方有权按每日万分之三收取利息。

乙方指定收款账号如下：

开户名称： _____

开户银行： _____

银行行号： _____

4、对账要求：乙方每月发送对账单给甲方，甲方按月核对并传真签字确认件给乙方，并在每半年度向乙方寄回签字盖章的对账单原件。若甲方拒绝对账或到期未盖章回寄对账单原件的，甲方确认并认可乙方通过快递方式邮寄的对账文件及函件将作为确认双方账目的最终合法依据，同时，乙方享有停止供货及采取进一步法律诉讼的权利。甲方若提供指定收对账单的邮箱，乙方也可通过电子邮件向甲方发送对账单。甲方指定的邮箱为：_____。

5、验收：甲方须在收到货物当场收货，并三个工作日之内验货，甲方应填写《送货单》且由授权签字人确认，并提供给乙方备案，货物一经甲方授权签字人签收，即视为甲方签收。如有产品破损须书面通知乙方，否则视同一次验收合格。甲方收货日期按实际收到货物的日期为准，甲方的验货标准同乙方与直接用户签订的验货标准保持一致。甲乙双方可以其它经双方认可的方式进行货物交付、验收。

六、____市场支持

乙方根据市场需求给予甲方提供适当的市场支持。乙方，，，在甲方达成当期任务比例 8%以上，按照经销商星级等级计提销售额 1%至 3%不等比例作为市场合作基金，用于区域市场推广的基本支持，合作基金使用需依照以下推广类型进行申请，实施后提供使用证明文件和正规发票，以便核销。超出市场合作基金的推广项目，需要提前向乙方申请，经审批通过后可实施。

1、常规广告项目推广方式

2、会议推广方式

3、宣传物料形式

七、产品维修

1、终端产品终身服务

产品实行设计寿命终身服务制;提供技术咨询服务,保修期内出现的非人为故障维修;保修期外及人为故障维修仅收取相应的工时费及备件费。

2、终端产品保修期承诺

补充说明:新产品按产品发布时公布的保修期承诺执行;

3、终端产品保修细则: 3.1 经_____虎公司或签约售机单位盖章并完整填写的保修卡或有效的购机发票原件作为鉴定保修期的凭证;(发票应注明主机配件型号、出厂序列号、销售日期、购机金额等)

3.7配件(____)的保修必须提供完整保修凭证。

3.8乙方所有____产品和未对外授权维修产品必须寄回乙方深圳总部维修。

4、终端产品保修条例

属于以下列情况(但不限于下列情况)不享受保修服务:

4.9.1 超过保修期;

4.9.2 未经乙方授权的维修、改装、拆卸等造成的故障或损坏;

4.9.3 未依照“乙方产品用户手册”规范操作导致的故障或损坏;

4.9.4 如有下列情况的充电电池: 电池外壳密封有任何破损或有任何启封现象;在产品规定之外的设备或维护条件下进行充电或使用造成的缺陷或损坏。

4.9.5 由于使用失误如坠落，挤压，浸水而造成的损坏；

4.9.6 因不可抗力(如：地震、水灾、火灾等)因素造成的故障或损坏；

4.9.8 乙方标识或产品购买日期无法辨认的产品；

4.9.9 正常的磨损。

说明：产品保修条例根据国家相关法律法规为依据制定，若有改动，以客户服务中心颁发的保修条例变动通知为准。

八、保密条款

甲乙双方向对方提供的信息，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方，如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

九、违约责任

本协议所涉及供货、付款及保密条款的违约责任参照本协议相关条款规定，以甲乙双方受到的实际损失为限；甲乙双方还需履行如下义务，但为了保持良好的合作关系，若甲乙双方任何一方因特殊原因需要延迟，延迟方需将延迟的原因及延迟恢复的最终时间以书面方式通知对方，在未获得对方同意前，延迟方任必须按如下内容履约。

1、若乙方未能按单次《采购订单》向甲方交货，乙方应向甲方偿付违约金，每延迟1日，乙方向甲方支付合同总价的5%作为违约金，直至交货，违约金不超过合同总金额的2%。

2、若甲方未能按本协议付款方式规定对单次《采购订单》付款的，甲方应向乙方支付违约金，每延期一日，甲方按合同总金额的5%向乙方支付违约金，直至付清，违约金不超过合

同总金额的2%。

十、法律效力

- 1、乙方在履行本协议过程中若发现甲方的行为严重违反协议条款、严重违背商业道德和法律、严重损害对方利益的，乙方可以附上相关证据于一周内书面形式通知甲方终止本协议。
- 2、甲乙双方在协议终止前两个月内双方另行协商经销权的续约相关事宜，同等条件下甲方有优先续约的权利，同时双方如不再续约需提前半个月书面通知对方。
- 3、本协议在实施过程中有任何一方存在异议且双方协商不能解决的，经双方同意提交乙方所在地起诉解决。
- 4、本协议自双方签字盖章日起开始生效。
- 5、本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力。上述未尽事宜，经双方协商可签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

附件一：《 ____年经销商价格清单》

附件二：《销售任务分解明细》

附件三：《采购订单》

签订地点： _____

经销协议书合同篇三

甲方： _____ (以下简称甲方)

乙方： _____ (以下简称乙方)

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为“深圳市xx公司”在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：____年销售总额 1万元, 3个月内月平均销售额应在____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

(4). 通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3. 甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等，相关费用由甲方支付。

4. 甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作；

5. 乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议，可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映，甲方将会给予认真答复和处理意见。（销售部程经理：_____总经办：_____）

四、乙方的条件和责任

1. 乙方应以甲方的经销商(办事处)的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。

3. 乙方不得销售贴甲方_____非甲方生产的产品。

4. 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。

5. 对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1. 凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后服务规定》；

3. 因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1. 乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。

3. 乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：

1. 年度销售的基本任务量 1____万元，年终返利为 1-2% 封顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增，本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。

2. 次年1月15日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款(含信用额度)，才能享受本年度年终返利，否则取消本年度年终返利。

3. 本年度月信用额度 3--5____万元/月(根据上年度销售月平均额的2%--3%)，每月欠款不得超过信用额度(如本月货款达3万以上累积到5万，应安排付清3万以上部分的货款)，超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方不安排信用额度铺货。

4. 连续3个月平均销售额低于 6-8____万(销售额的2%--3%), 甲方有权取消信用额度, 乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

5. 返利及奖励(含广告投入)以人民币为单位, 折算为产品支付, 以出货时的单价计算。

八、其它

1. 本协议自签字之日起有效, 有效期为一年;如双方无异议, 本协议可继续延长。

2. 乙方违反本协议, 甲方有权终止本协议停止向乙方供货, 乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

3. 协议中未尽事宜, 甲乙双方友好协商解决;

4. 本协议一式贰份, 甲乙双方各执一份, 具有同等效力。

法定代表人: _____ 法定代表人: _____

委托代理人: _____ 委托代理人: _____

经销协议书合同篇四

甲方: (以下简称甲方)

乙方: (以下简称乙方)

甲、乙双方经过友好平等协商, 在严守信誉和商业道德的基础上, 依据《中华人民共和国民法典》及有关法律, 本着相互信任, 互惠互利的原则, 共同发展____品牌系列厨卫产品, 就乙方经销甲方____品牌系列产品达成以下协议:

风险提示:

在签订经销合同时，应当对商品的规格、质量以及销售区域、是否是独家代理经销等做出明确约定，避免双方在协议履行中产生争议。对上述情况约定不明的，在合同履行过程中常会伴随发生“经销商超范围销售”的情况，致使合同履行争议重重而最终夭折、亏损。

1、甲方授权乙方在_____市_____区_____县开设(专卖店、专柜或专区等)销售甲方的_____品牌系列产品。

2、本协议有效期_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

3、乙方每次应在订单确认后的_____天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

4、乙方应严格按照甲方在本协议附件，品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

5、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

6、甲方提供乙方高质量的_____品牌系列产品。在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

7、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

8、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动;定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

9、甲方有权对经销商政策进行调整,有权对_____品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整,甲方进行这类调整时,须提前_____天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时,甲方可立即调整,而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单,其单价将不予调整。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

10、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为,违反甲方的信誉和宗旨的,或者乙方的行为给客户和(或)甲方造成严重损害的,甲方有权终止本协议,并追究其法律责任。

11、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训;定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

12、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品,不得以任何形式破坏甲方的价格政策,不可以低价倾销。

13、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时,甲方有权立即取消本协议。

14、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后,乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息或资料,否则乙方应承担违约责任。

15、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品,一经发现将立即取消其经销资格,同时追究乙方经济责任。

16、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

17、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

18、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

19、如果本协议终止，乙方应在终止之日起_____天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

风险提示：

虽然，经销商经供应商授权销售特定产品，但若该商品是仿冒或者以其他方式侵犯第三方主体的权益的，经销商需要承担连带责任，第三人有权直接要求经销商承担侵权责任。因此，未侵权条款的承诺可以为经销商向供货商索赔提供相应的法律依据，在经销合同中至关重要。

20、任何一方在本协议有效期内以及结束后_____年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

21、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额_____万元，每完成_____万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金_____万元。完成年度销售额，甲方按销售额的1%的比

例给予奖励。超出销售额外按_____%的比例给予奖励。取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

22、违约条款

22.1本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

- (1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。
- (2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。
- (3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失。
- (4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉以解决纠纷。

22.3甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

22.4因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

22.5未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

22.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起_____天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

22.7双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

23、免责条款

23.1因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后_____天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

23.2不可抗力指：

(1)政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2)“不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

24、争议解决：

24.1本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

24.2因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

24.3任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后_____天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1)仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则

进行。

(2) 仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

25、协议的终止

25.1 本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1) 双方协商一致解除本协议。

(2) 本合同期限届满，双方未续签的。

(3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4) 一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

25.2 协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

25.3 本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

26、其它

26.1 双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以

传真□e-mail□专人送达(包括特快专递)或挂号邮件的形式发送。

26.2若通知及函件以传真形式送达,则应以传真传送记录所显示的确切时间为准;若以电子邮件形式送达,则电子邮件进入收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达;若以专人送交形式送达(包括特快专递),按收件一方签收的时间为准;若以挂号邮件形式送达,以邮局所出具的收据为凭,自寄件时间起五个营业日为准。

26.3本协议底部所注明的地址,电话,传真如有变更,任何一方应及时以书面通知对方,否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

26.4本协议构成双方之间完整协议,取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

26.5本协议其它未尽事宜,双方可另行协商解决。双方另行签定的附件或备忘录补充,与本协议具有同等效力。

26.6经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

26.7本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

26.8本协议的标题仅起标识作用,不应影响本协议或任何部分的解释。

26.9本协议以中文本为基准文本,一式____份,双方各持____份,经双方签字盖章后即行生效,具有同等法律效力。

甲方:

代表签字:

日期：____年____月____日

乙方：

代表签字：

日期：____年____月____日

经销协议书合同篇五

甲方：_____公司（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

在双方协商的区域经销范围基础上达成以下协议，以明确经销价格和结算等细节问题，方便甲乙双方共同遵守实行。

第一条：经销区域和销售业绩

甲方授权乙方在____区域内以甲方经销商的名义销售甲方的产品。乙方承诺在____年____月____日到年____月____日在其经销区域内实现销售（甲方提供的产品）____万元，以经销价格计算，按实际发货金额统计销售额划分详见附件三，乙方应按划分后的销售额完成任务，另乙方需支付甲方押金____万元。本合同签定之日乙方在当地必须有固定的办公场所，在当地只代理甲方独家产品，如发现代理其他及第二家，甲方公司将立即取消代理协议，需赔偿甲方的相关损失费用。

第二条：结算及优惠

1、 结算方式：甲方将按产品代理商价格售于乙方（不含税），合同签订付货款3%，全款发货。（供方收到预付款项之日起合同生效）

- 2、 价格执行出厂价格
- 3、 甲方可提供乙方发票，税金一律按13%核算，无返点。
- 4、 乙方客户的款项汇入甲方账户后，甲方应在七天之内，将扣除货款、税费等费用后，余额部分还给乙方。

第三条：培训、支持与协调

- 1、 甲方为乙方提供业务和技术方面的培训支持，具体培训计划双方协商后制定；
- 2、 甲方根据销售额度给乙方提供宣传挂画、产品样本等能宣传公司产品的物品以支持乙方开拓市场。
- 3、 经销区域内的售后服务由乙方独立承担。
- 4、 为了便于甲方了解该经销区域的销售开展情况，乙方应建立完善的销售档案制度，所有进行的项目要进行备案，同时每月底要把本月的项目登记表传回总部，便于甲方随时查阅乙方市场推进信息及保护乙方项目信息。

第四条：验收及通知

- 1、 验收时，如货物数量、质量以及其它仅通过表面就能确认的事项有异常，应在货到2日内用书面 形式通知甲方具体内容，由甲方进行确认。
- 2、 如无上述通知，视为甲方的供货全部正常(仅限就货物表面能确认的事项)。

第五条：订单及运输

- 1、 乙方每次订单都应按照甲方要求的格式传真至甲方(格式甲方提供)；

2、 甲方可为乙代办运输货物到乙方所在城市的货运点，乙方到货运点自提，运输的方式为一般的汽车运输，如需特殊运输方式乙方应提前书面通知甲方，运输费用双方协商而定。

第六条：所有权

- 1、 货款结清之前货物所有权属于甲方，但乙方负责保管。
- 2、 解除合同时，甲方有权处理尚未付款的产品。
- 3、 乙方因债务及其它情况其财产等被强制执行时，乙方应积极维护甲方权利，如甲方因此种情势要求返还货物，乙方不得提出异议。

第七条：促销及市场推广

- 1、 为了促销产品，乙方应积极宣传及广告活动并收集所需资料提供给甲方。
- 2、 乙方应专门针对甲方的授权产品配置专门的销售人员，制定专门的销售推广方案。

第八条：报告及认可

- 1、 乙方应保管好产品的销售、采购、库存记录。
- 2、 甲方要求乙方提供销售情况等信息时，乙方积极应对，甲方可以调查是否属实。
- 3、 乙方在变更公司名称、法人代表、工作场所时，需及时通知甲方。

第九条：禁止转让

- 1、 无甲方认可，乙方不得转让经销权。

2、 乙方违反上述规定引起的甲方损失由乙方赔偿。

第十条：保密规定

乙方对该经销合同内容及其它属于甲方商业机密的事项不得泄露给他人。

第十一条：禁止不正当竞争

1、 各区域经销商不允许跨区域报价与甲方及甲方的其它经销商进行不正当竞争；

2、 若经销商确有跨区域的项目，必须提前到总部申请做项目备案，由总部来协调；

以上内容各经销商一定要严格遵守，若有违反，总公司有权取消经销商资格，同时由此造成的甲方损失由乙方来承担。

第十二条：禁止使用类似商标

1、 乙方不得另外使用类似甲方商标的商标或设计类似产品进行销售、宣传和广告，以免给消费者造成错觉。

2、 乙方违反上述规定引起的甲方损失由乙方赔偿，同时取消经销商资格。

第十三条：质量担保

1、 甲方提供的货物出现设计、制作缺陷引起的乙方损失，依照法律 承担相关产品责任，乙方应配合甲方采取必要措施尽量缩小损失。

2、 对质量保证期没有特别约定的，除易损件外其余均质保一年。

3、 乙方销售产品时要详细告知产品购买者使用方法及注意事项。（使用方法和注意事项由甲方提供）

第十四条：不可抗力

因战争、暴动、内乱等其它不可抗力致合同无法履行时，双方可以不在承担合同义务，但应及时通知对方。

第十五条：合同期限内经销权利的放弃或丧失

解除合同或出现以下情况时，甲方可以认为乙方放弃销售权利。

- 1、 没有经甲方同意乙方转让经销权
- 2、 乙方被银行停止银行业务
- 3、 乙方申请破产、停顿整理等或被第三方申请破产的或其他同类情势
- 4、 乙方被第三方强制执行，足以影响乙方继续承担代理义务的

第十六条：解除合同

乙方出现下列情况时，甲方督促乙方在所定之内修正，在规定之内乙方还没有修正则甲方有权解除合同。

- 1、 因乙方的销售能力无法达到销售目标时
- 2、 乙方行为损坏甲方的名誉或信誉时

第十七条：终止使用商标等

合同到期或解除合同时，乙方应终止使用能体现甲方商业特

征的一切标志如商号、商标等。

第十八条：合同期限

- 1、 本合同有效期是签订合同生效之日起到本合同约定的经销期限终结。
- 2、 乙方完成当年销售目标，下一年经销合同自动续约，甲方不得无故解除；如果乙方未能完成当年销售额，甲方要根据具体情况来定下一年的合同续约问题。

第十九条：诉讼法院

双方出现纷争时，双方应首先在互相信任下友好协商，无法达成协议时，可到甲方所在管辖权的法院提起诉讼。

第二十条：合同解释

对合同的解释出现分歧时，可参照双方签订的合同附件进行解释，没有相关合同附件的，可依照一般商业惯例并根据诚信、善意原则解释。

第二十二条、文本与附件

- 1、 本协议经甲、乙双方签字、盖章后协议有效，一式二份，甲、乙双方各执一份。
- 2、 附件二、乙方有效证件复印件。
- 3、 附件三、划分后的销售任务额。

甲 方： _____ 乙 方： _____

地 址： _____ 地 址： _____

法人代表：_____ 法人代表：_____

授 权 人：_____ 授 权 人：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

____年 ____月 ____日 ____年 ____月 ____日

经销协议书合同篇六

甲方：（一级经销商）

乙方：（二级经销商）

甲、乙双方为了加强合作，本着诚实信用、互利互惠、共同发展的原则，经有好协商，就乙方经销的甲方一级代理的华丰家具产品的销售事宜达成以下协议，以明确双方权利义务，并共同遵守履行。

甲方指定乙方为其在 配送并销售本协议约定的二级经销商，甲方在乙方结算方式的基础上提供本公司产品。

1. 乙方在双方约定的销售区域内销售本协议约定的产品，不得跨区销售（窜货）。

2. 经销期自 起至 。为维护市场销售秩序，避免恶性价格竞争，在本经销期限内乙方以不低于甲方所维护市场价销售。

3. 本协议约定的年限满后，乙方愿意继续合作，应该在本协议规定年限前1个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。

1. 甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行售后服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。

2. 甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品。

3. 乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在专卖店出售。

4. 乙方在本协议第二条所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务（含批发业务），不得跨地域经营。

5. 乙方有义务维护甲方产品形象，遵守销售守则，积极参加甲方组织的培训，做市场推广工作。

6. 乙方作为甲方华丰产品的代理商，每年需完成40万元的销售额。

7. 如本协议终止，乙方在一年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。

8. 甲、乙双方若在合同期间，任何一方有特殊情况要求提前终止解决协议，应提前一个月通知对方。经双方协商后，办理解除加盟店相关手续、协议终止。乙方不得继续延用华丰相关的品牌形象及加盟店授权书。同时甲方将向乙方收回品牌形象物品，以便甲方维护自己的企业品牌形象。

1. 甲方以每年年初发给乙方年度价格表作为价格确定的依据。如因市场引起价格调整，甲方应及时通知乙方，执行日以发出通知日为准。

2. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格后15天内以书面或传真方式通知乙方，新价格自甲方书面或传真送达乙方时生效。

1. 合同签订后7天内乙方向甲方支付 元合同履约金，合同期

限届满，若不再续签合同则甲方把履约金退还乙方。

2. 乙方在预计发货前应以电汇、现金或其它双方议定的有效结算方式支付全部金额后，甲方才予以发货。

3. 甲乙双方的货款结算以提货单上金额和数量为依据，有出现数量或金额不符时，甲乙双方均有义务互相配合解决。

甲方负责将货物运送到乙方指定的地点并承担运输费用，甲方将货物运往乙方所在地的过程中造成破损或短少，乙方须于到货后七天内提出处理意见，由甲方核实后给予补偿；乙方需协助甲方办理缺损货物的索赔；乙方在自行储运、销售等环节中早场的破损缺失，由乙方自行负责。

七、退换货处理：

乙方不得以任何理由经营性退换货。如确因市场变化、批号趋老等原因需要换货的，须提前（书面形式）与甲方协商。在得到甲方（书面）认可后方可办理换货工作；因非质量因素而产生的退换货运费由乙方承担。

如乙方违反本协议第三款3、4条时，甲方可停止供货，并收回代理地区的. 经销权。

甲方： 乙方： _____

年 月 日

经销协议书合同篇七

甲方： _____公司（以下简称甲方）

乙方： _____（以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为“_____公司”在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：_____乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：_____实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：_____物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：_____年销售总额 100万元, 3个月内月平均销售额应在 6_____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

(4). 通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3. 甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等，相关费用由甲方支付。

4. 甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作；

5. 乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议，可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映，甲方将会给予认真答复和处理意见。(销售部程x理：_____ 总经办_____：_____)

四、乙方的条件和责任

1. 乙方应以甲方的经销商(办事处)的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。

3. 乙方不得销售贴甲方_____非甲方生产的产品。

4. 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。

5. 对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1. 凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后服务规定》；

3. 因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1. 乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。

3. 乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：_____

1. 年度销售的基本任务量 100_____万元，年终返利为1-2% 封顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增，本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。

2. 次年1月15日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款(含信用额度)，才能享受本年度年终返利，否则取消本年度年终返利。

3. 本年度月信用额度 3--5_____万元/月(根据上年度销售月平均额的20--30%)，每月欠款不得超过信用额度(如本月货款达3万以上累积到5万，应安排付清3万以上部分的货款)，超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方

不安排信用额度铺货。

4. 连续3个月平均销售额低于 6-8_____万(销售额的20%-30%)，甲方有权取消信用额度，乙方应在30日内付清甲方所有欠款。

5. 返利及奖励(含广告投入)以人民币为单位，折算为产品支付，以出货时的单价计算。

八、其它

1. 本协议自签字之日起有效，有效期为一年；如双方无异议，本协议可继续延长。

2. 乙方违反本协议，甲方有权终止本协议停止向乙方供货，乙方应在30日内付清甲方所有欠款。

3. 协议中未尽事宜，甲乙双方友好协商解决；

4. 本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

甲方：_____ 乙方：_____

地址：_____ 地址：_____

传真：_____ 传真：_____

甲方签章：_____ 乙方签章：_____

签订日期：_____ 签订日期：_____

经销协议书合同篇八

合同编号：_____

甲方：_____有限公司

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，秉着诚实守信，互惠互利的原则，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。甲方授权乙方作为_____县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20_____年度合同标的_____万元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额_____万元;

2-2经销商全年进货金额_____万元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履行押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履行押金：乙方在本合同签订之日起十日内，须支付人民币_____元给甲方，作为合同履行的押金。由于乙方的违约而导致其合同履行押金被甲方扣罚至不足_____元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履行押金补足至_____元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约

经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币_____元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权；乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款

的情况除外。

4-5 交货地点及运费

4-5-1 合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2 到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6 包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1 价格管理

5-1-1 _____系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2 凡发生违价时，乙方同意按以上标准接受处罚：

d□乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3 甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2 广告促销管理

5-2-1 合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2 甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起十五日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a□呈报不及时，每次扣罚乙方合同履行押金的5%；

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履行押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约

经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担_____年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况下造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：本合同自乙方的合同履行押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20_____年____月____日至20_____年____月____日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：_____有限公司乙方：_____

签约人：_____签约人：_____

开户行_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

电话：_____电话：_____

地址：_____地址：_____

_____年____月____日

经销协议书合同篇九

甲方：_____河南省____公司(以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《中华人民共和国民法典》及有关法律，本着相互信任，互惠互利的原则，共同开拓“绿韵”品牌系列外墙保温材料、建筑防水、建筑外加剂市场，就乙方经销甲方“绿韵”品牌系列产品达成以下协议。

一、经销范围

甲方授权乙方在直辖市____区县级市推广甲方的“绿韵”品牌系列产品，成为甲方在该直辖市/区/县级市的经销商。

二、协议期限

2.1本协议自双方签字盖章后生效。自本协议生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

2.2本协议有效期____年，自____年____月____日至_____

年____月____日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、付款条款

3.1 双方交易以人民币结算。

3.2 乙方应于本协议签订之日起个工作日内，按照本协议附件《河南省____公司经销商管理制度》(以下简称《管理制度》)的有关规定，向甲方交纳____万元保证金，首批进货款____元存入甲方提供的银行帐户内，以取得直辖市/区/县级市经销商资格。

3.3 乙方每次应在订单确认后的____天内，先以电汇、汇票或现金等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

甲方银行账号：_____

3.4 甲方在确认全额收到乙方的款项当日开具收据(如开税票另加6%的税金)，经财务核实后将乙方发票寄出，并电话或邮件通知乙方；乙方收到后须通知(电话, 传真)甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

四、价格条款

4.1 甲方按统一的价格向乙方供货。

4.2 乙方应按照甲方在本协议附件《价格体系》中所示价格销售“绿韵”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

4.3若新产品上市、产品换代、技术性价格调整以及旧型产品策略性降价时，甲方应提前_____天以书面形式通知乙方，乙方不得向外透露甲方的供货价格。

4.4乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

4.5双方应按中国法律的规定，各自缴纳与自身经营有关的税款。

五、甲方权利义务

5.1、甲方提供乙方高质量的“绿韵”品牌系列产品。

5.2、在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

5.3、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

5.4、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动；定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

5.5、甲方持续完善经销服务系统，更方便支持乙方开展经销业务。

5.6、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“绿韵”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前_____天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

5.7、甲方产品价格有变动时应向乙方提供产品报价单(传真、邮件等)。

5.8、甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级经销商的明细、销售网点等，以供甲方审查备案。

5.9、双方签订本协议期间，甲方不得在乙方经销范围内设立第二家同品牌、同类型产品的经销商商。

5.1、甲方必须切实保护乙方经销权益。

5.11、甲方负责对经销商之间的冲突进行协调。

5.12、甲方负责处理用户关于对产品质量问题的投诉。对于任何客户反映的问题，甲方采取必要调查及相应处理措施，并将处理结果告之乙方，乙方提供必要的协助。

5.13、甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

5.14、甲方将按约定的销售指标，按《管理制度》的考核规定考核乙方的进度和表现。如不能达标时，甲方可终止本协议。

乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户和(或)甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

5.16、甲方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起_____天内，将变更后的地址、联系方式通知乙方，否则甲方应对此造成的一切后果承担责任。

5.17、本协议提前终止或其他原因导致乙方不能继续为客户提供相关产品的，甲方在约定范围内履行相关承诺，但超出

服务范围之外的其他业务由乙方与客户自行协商解决。

5.18、在本协议有效期内，甲方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，甲方须提前叁(3)天书面告知乙方。

甲方联系人： _____

email□ _____

电话： _____

传真： _____

六、乙方的权利与义务

6.1、乙方必须是具备独立法人资格的实体，有独立的办公场地，成为甲方经销商后，需开辟专有的场地展示甲方的产品和摆放甲方的宣传资料，并有专人负责。

6.2、乙方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因乙方违反上述规定的行为给甲方造成任何损害，乙方应承担所有法律责任并赔偿因此给甲方造成的损失。

6.3乙方在遵守本协议条款的前提下，有权享受本公司给予经销商的一切优惠政策。

6.4、乙方向客户进行甲方产品的经销销售，在维护甲方品牌的条件下，自行负责开拓市场与发展客户。在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

6.5、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训；定期参加甲方

的市场活动、促销活动和相关培训。

6.6、乙方应协助甲方参加在当地举行的行业展示会和各种研讨会。

6.7、乙方必须严格遵守协议中的经销区域范围，未经甲方许可，不得超过本区域经营。

6.8、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

6.9、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

6.10、协议期间，乙方不得以甲方或甲方经销商的名义从事本协议约定以外的任何业务，亦不得有任何影响甲方商誉或者令第三人混淆之不当行为；协议终止后，乙方不得再以甲方经销商的名义或相似的名义进行活动，否则责任自负，因此给甲方造成损失的，乙方应负责赔偿。

6.11、乙方不因本协议而成为甲方的员工、代表、或合资企业，不得代表甲方对外做任何法律行为或陈述。乙方属甲方业务合作单位。

6.12、乙方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议终止后不对甲方所有或将要拥有的商标、企业名称等进行贬低或者其它任何损害，在本协议期间乙方应维护、提高乙方的品牌形象、企业商誉等。

6.13、在本协议期间和(或)本协议延长期间，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则甲方有权终

止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

6.14、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6.15、在本协议期间和(或)本协议延长期间和(或)本协议终止后一年内，未经甲方事先书面同意，乙方不得自行或通过第三方，开发或提供与甲方所开发或提供的产品类似的产品。

6.16、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

6.17、乙方应按时提交《管理制度》规定的相关报告和资料。

6.18、乙方办理每一笔业务时，由乙方以自己的名义与客户直接签订业务合同，乙方独立承担合同责任，并向客户提供必要的服务和支持，解答客户提出的问题。

6.19、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

6.20、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

6.21、乙方应设立并公布其用户投诉电话，建立有效通畅的投诉渠道。对甲乙双方均不能作出合理解释的用户投诉，乙方作为最终解决方，有责任最终妥善处理用户投诉。若处理不及时导致用户重复投诉的，甲方有权单方面解除协议。

6.22、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后

果。

6.23、如果本协议终止，乙方应在终止之日起_____天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

6.24、乙方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起_____天内，将变更后的地址、联系方式通知甲方，否则乙方应对此造成的一切后果承担责任。

6.26、本协议签订后，乙方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，乙方须提前一周书面告知甲方。

乙方联系人：_____

email□_____

电话：_____

传真：_____

七、保密条款

7.1、任何一方在本协议有效期内以及结束后____年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

7.2、任何一方在下列任一情形下披露商业秘密不视为违反本

协议：_____

(1)披露方是根据另一方事先书面同意的。

(2)披露方是在对其有管辖权的法律要求下，或为咨询律师、会计师和其他专家所需披露的，但披露方应当事先以书面形式将披露商业秘密的确切性通知另一方。

(3)一方的商业秘密非由于另一方违反本协议的保密义务的原因而成为公知信息的。

(4)在一方披露商业秘密前，另一方已通过合法途径知悉该商业秘密的。

(5)一方在接受另一方的商业秘密后从其他合法途径不受保密义务约束地获得该商业秘密的。

八、绩效考核标准

8.1、因甲方给予乙方很低的经销价，所以乙方应积极推广甲方业务，实现共赢。

8.2、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额____万元，每完成____万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金____万元。完成年度销售额，甲方按销售额的1%的比例给予奖励。超出销售额外按1.5%的比例给予奖励。

8.3、甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评。

8.4、对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

九、违约条款

- (1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。
- (2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。
- (3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失。
- (4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

9.2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后_____天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

9.3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

9.4、因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

9.5、未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

9.6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起_____天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

9.7、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

十、免责条款

1.1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称

发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后_____天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

1.2、不可抗力指：_____

(1)政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2)“不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

(1)如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2)双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3)不可抗力事件发生后的_____天内，该方应书面通知对方，解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

十一、争议解决：_____

11.1本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

11.2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

(1)仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则

进行。

(2) 仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

11.4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

十二、协议的变更：_____

12.1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款(包括但不限于产品类别、价格等)进行调整，提出修改的一方应提前至少_____天通知另一方，并提供调整解释说明。

12.2、双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

12.3、本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

十三、协议的终止

13.1、本协议于下列任一情形出现时即终止：_____

(1) 双方协商一致解除本协议。

(2) 本合同期限届满，双方未续签的。

(3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4) 一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6) 由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

13.2、协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

13.3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

十四、其它

14.1、双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以传真□e-mail□专人送达(包括特快专递)或挂号邮件的形式发送。

14.2、若通知及函件以传真形式送达，则应以传真传送记录所显示的确切时间为准；若以电子邮件形式送达，则电子邮件进入收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达；若以专人送交形式送达(包括特快专递)，按收件一方签收的时间为准；若以挂号邮件形式送达，以邮局所出具的收据为凭，自寄件时间起五个营业日为准。

14.3、本协议底部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

14.4、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议

的所有讨论、协商及协议。

14.5、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签定的附件或备忘录补充，与本协议具有同等效力。

14.6、经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

14.7、本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

14.8、本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.9、本协议以中文本为基准文本，一式两份，双方各持一份，经双方签字盖章后即行生效，具有同等法律效力。

(以下无正文)

代表签字：_____代表签字：_____

联系方式：_____

甲方：_____公司乙方：_____