

# 产品经销合同属于合同 产品经销协议书(优秀5篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么合同应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 产品经销合同属于合同篇一

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》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)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_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。

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

### 第三条甲方的权利

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。

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。

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。

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。

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)。

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

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支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

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

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

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。

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。

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。

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。

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。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

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

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。

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

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。

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。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

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。

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。

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；
2. 违反保密义务，导致公司一般损失的；
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：

1. 连续两年达不到规定销售责任额时；
2. 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；
4. 出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5. 未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
6. 违反保密义务，导致公司重大损失的；
7. 未按公司质保规定进行质量保证的；
8. 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

本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份。

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。

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公章的授权文件。

甲方(盖章): \_\_\_\_\_ 乙方(盖章): \_\_\_\_\_

法定代表人(签字): \_\_\_\_\_ 法定代表人(签字): \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_ 地址: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_ 电话: \_\_\_\_\_

开户行: \_\_\_\_\_ 开户行: \_\_\_\_\_

银行帐号: \_\_\_\_\_ 银行帐号: \_\_\_\_\_

税务登记证号: \_\_\_\_\_ 税务登记证号: \_\_\_\_\_

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

签订地点: \_\_\_\_\_ 签订地点: \_\_\_\_\_

## 产品经销合同属于合同篇二

卖方: \_\_\_\_\_ (甲方)

买方: \_\_\_\_\_ (乙方)

签订地点: \_\_\_\_\_

签订时间: \_\_\_\_\_

经协商,甲方决定授予乙方产品区域经销权。依据中国有关法律之相关规定,本着互利,诚信的原则,甲、乙双方就授权事宜签订本合同,以资共同信守。

## 一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念：

随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对产品的要求也越来越严格。为用户提供优质的产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的目光，有力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的. 情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以 价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之\_\_\_\_\_ 价格销售，年销售目标为 \_\_\_\_\_万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起\_\_\_\_\_日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由 \_\_\_\_\_方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月 \_\_\_\_\_日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之

日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从 \_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、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。协商不成时(只能选择一种)：

1、向 \_\_\_\_\_申请仲裁；

2、依法向 \_\_\_\_\_法院提起诉讼。

十三、合同的变更及终止： 双方可协商后变更合同，本合同双方如果没有提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、 \_\_\_\_\_。

## 产品经销合同属于合同篇三

甲方：

电话：

开户行：

银行账号：

乙方：

电话：

开户行：

银行账号：

根据《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_费用由\_\_\_\_\_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；

9.7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。

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，法人代表证和法人身份证复印件），如有委托代理人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

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《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_费用由\_\_\_\_\_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；

9.7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。

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有关修正条款事宜，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公章的授权文件。

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

## 产品经销合同属于合同篇四

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，遵循中华人民共和国相关法律法规，达成以下产品供销共识：

### 一、甲方权利和义务

1、甲方授权乙方在\_\_省\_\_市\_\_\_\_\_（地址）  
\_\_\_\_\_（店铺名称），经销甲方全系列金花茶产品，并以统一出厂价给乙方供货。

2、甲方保证所供应产品均通过是qs认证的合格产品，叶产品\_\_万元以上或花产品\_\_万元以上，甲方负责送至乙方仓库；低于双方所商定数量的，甲方通过班车或其它物流形式送货至乙方所在地，乙方到车站或物流站自取，防城至乙方所在地的物流费用由甲方承担。

3、首批产品由甲方以铺货形式供应，由甲方根据乙方的产品需求一次性铺入，后续产品供应由甲方根据乙方购货需求供货，采取现款现货形式。

4、甲方承诺对乙方所售产品，按如下标准进行返点奖励：

返点类别 完成任务量 返点 超任务 返点

销量要求(万元) 点数(%) 任务以上部分 返点点数(%)

季度返点 万以上部分

年度返点 万以上部分

返点奖励结算时间为季度首月的前5天结算上一季度奖励数额；元月十日之前结算上一年度奖励数额。奖励可采取现金结算或货物相抵形式。

## 二、乙方权利和义务

1、乙方作为甲方的品牌经销商，有义务维护好当地市场秩序，不制假不售假，不低价扰乱市场，发现其它经销商有扰乱市场秩序的现象的，可要求甲方出面维护。

2、乙方在收到甲方首批货物供应后，有义务在产品动销后积极给甲方结算货款，并于三个月内结清，三个月内未结清的，乙方须将未结清货款的首批产品返还给甲方并承担由此产生的物流费用；后续货款在收到货物三天内结清，结款采用转账形式，乙方将货款转入甲方指定账户。

3、乙方有权利对非畅销产品和产品有效期到期前六个月内的产品进行调换，调换货产生的物流费用由乙方承担。

## 三、其它

本协议一式两份，受中华人民共和国相关法律约束，自签订之日起生效，有效期为\_\_\_\_年。协议双方在合作期间产生任何分歧的，须友好协商解决，协商不成的，任何一方有权对另一方提起法律诉讼。

甲方： 乙方：

代表签字： 代表签字：

公章： 公章：

签订日期： 签订日期：

## 产品经销合同属于合同篇五

供方：（以下简称甲方）

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

需方：（以下简称乙方）

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

为了适应中国生物功能日化市场迅猛发展的需求，提高集团品牌形象，规范系列产品的市场销售行为，根据国家现行法律规定，甲乙双方本着平等、互利的原则，经充分协商，自愿签订本合同，以便约束双方共同遵守。

一、甲乙双方约定乙方为甲方系列日化产品 地区的经销商，乙方在该经销区域内销售甲方产品，并在 日内达到大中型终端进场率为 %，小型零售终端铺市率为 %以上。

二、合同期限：从 年 月 日起至 年 月 日止。甲乙双方每个年度签一次《系列日化产品经销合同》。

三、销售指标：乙方首次购货款金额不得低于合同期限内总任务量的 %即(大写) 万元人民币(首款应在合同签订 日内交付，否则甲方有权解除合同，乙方应承担 万元的违约金)。乙方每月购货款金额不得低于(大写) 万元人民币(以款到甲方账户为准);合同期内乙方总销售额为(大写) 万元人民币。甲方新品上市，销售任务另行签订。

四、甲方供货方式：乙方以“订货单”传真通知(参照甲方出具的范本)甲方申请要货，并将“订货单”原件交给甲方业务代表。甲方收到乙方货款，并确认“订货单”后向乙方经销区域发货，乙方收到甲方货物后，必须由指定人员在收货凭证等有关单据上签字，并加盖公章后，交给甲方业务代表(收货凭证上应注明货款支付情况)。

乙方每次要约进货，应根据季节的不同和甲方产品种类的实际情况，填写“订货单”；“订货单”经甲方确认承诺后，甲方应及时发货，不得拖延。甲方承担长途运输费用。

五、乙方向甲方给付货款的方式：银行电汇或银行汇票(不得以现金方式给付)。

六、乙方的权利和义务

1. 乙方享有在约定区域内对系列产品经销的权利；
2. 享有同等条件下优先续约权；

3. 享有对系列产品生物能活力皂进行促销建议的权利；
5. 负有向甲方提交产品运输承运人向乙方交付了不合格产品证据的义务；
6. 负有向甲方提供真实有效的经营证明文件复印件的义务；
7. 负有不得以任何理由以甲方产品与其他任何第三人调货、换货、顶账的义务；
8. 负有保守其所知悉的甲方商业秘密的义务；
10. 负有在经销甲方产品的同时，反不正当竞争的义务；
11. 负有不得有低价窜货行为的义务；
12. 负有配合甲方打击假冒及仿冒产品的义务；
13. 负有及时向甲方提供市场销售信息的义务；
14. 负有对调换货物承担往返运费的义务。

## 七、甲方的权利和义务

1. 享有确定乙方销售区域的权利；
2. 享有确定乙方对外批发价格的权利；
3. 享有对违约乙方停货、取消经销权、进行索赔的权利；
4. 享有对产品价格调整的权利；
5. 负有以同一价格供货给乙方的义务(详见价目表)；
7. 负有解答消费者咨询及处理相关售后服务工作的义务；

8. 负有承担明确约定的进场费用、终端费用等支持义务。

## 八、对经销商的激励政策：

1. 经销商享受甲方批复的条码费用及市场费用支持。

2. 甲乙双方须共同努力做好商场陈列，宣传导购等终端建设工作，未经甲方书面签署同意，乙方单方面支付的终端商场有关费用由乙方负责。

3. 完成首批及月销售任务的乙方享受进货额 %的月返利，以产品形式支付；完成年度总销售任务，享受销售总额 %的年返利，以货币形式支付。上述返利以折让形式写入发票当中。乙方连续 个月完不成月销售任务，甲方有权解除合同。

4. 甲方对乙方的市场费用、赠品等费用支持，必须经甲方书面确认(签字盖章)后方可执行实施。

## 九、违约责任：

违约方除应承担守约方的经济损失外，还应承担守约方因索赔所支出的交通费、食宿费、代理费、通讯费等一切费用。

因乙方违约或乙方提出解除协议，乙方应当协助甲方或甲方另行指定的经销商办理终端卖场的过户，相关费用由乙方承担。

十、若因不可抗力或国家政策、法律、法规调整导致本合同无法履行的，有关合同变更事宜由甲乙双方另行商定。

十一、如合同履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决；协商不成的，可通过以下第 种方式解决(只能选择一种)：

1. 向 仲裁委员会申请仲裁；

2. 向 人民法院提起诉讼。

十二、本合同若有未尽事宜，经甲乙双方商定，可另行作出补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十三、本合同经甲乙双方盖章和法定代表人或法人委托代理人签字后具有法律约束力。

十四、本合同签订地和履行地为 。

十五、乙方每次要约进货的“订货单”和甲方对“订货单”的确认承诺是合同的重要组成部分，并标志合同阶段性的成立。

十六、本合同履行期限届满，完全履约的乙方享有优先续约权及其它优惠。

十七、本合同壹式 份，甲方持 份，乙方持 份。

甲方： 乙方：

法定代表人：（签章）法定代表人：（签章）

委托代理人：（签章）

电话： 委托代理人：（签章）

电话：

开户行及户名： 开户行及户名：

账号： 账号：

签约日期： 年 月 日签约日期： 年 月 日

附件：《系列产品价格表》（略）