

经销合同和购销合同一样吗(通用9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！

经销合同和购销合同一样吗篇一

甲方：

乙方：

为了双方共同做好xx线电动车销售、售后服务工作，维护市场营销秩序，甲乙双方本着平等合作，互惠互利共同发展的原则，经双方友好协商，达成如下协议：

一、甲方的责任和义务1、甲方确保乙方为_____市区域内独家经销，本公司在此区域内不设第二家经销，如发生同类产品由其它区域向乙方区域供销，由乙方提供确实证据，甲方按规定向乙方补偿_____元/辆。

2、甲方保证款到指定帐户后七天内发货，并不断推出新品、精品，以保证乙方在市场上的竞争力和求得较好的经营利润，甲方提供必要的广告宣传资料。

3、甲方严格质量管理，并严格履行产品承诺，协助乙方做好售前、售中、售后服务。

4、甲方提供乙方三包件，按甲方厂价配件价格_____配件，用于三包配件调换，在甲方规定以外的配件和易损坏的不予退换，由乙方自行购买。

5、乙方保证专销xx线电动车一个品牌，如有销售其它厂家品

牌电动车，甲方有权不提供三包配件，一切后果有乙方负责。

6、甲、乙双方实行出厂基础价结算（不含税价），运费由乙方自理，（也可委托甲方代办运输，提货地点在甲方仓库，如有缺货，甲方负责追查）。

7、服务中一年内，每月销量_____辆，甲方为乙方免费提供售后服务周转电动车一辆，销量数超每月_____辆另加服务电动车一辆。

8、乙方所辖区域，空白点连续两个月无xx线电动车销售或连续两个月没完成合同数量平均指标的，甲方有权将空白区域另找经销代理，乙方对该区域经销权亦自动失去。

9、乙方确保全年合同期内销售xx线电动车系列每月_____辆，全年_____辆。

10、乙方应负责具有售前、售中、售后服务及相关问题的处理能力，积极、稳妥、方便、及时地帮助用户解决实际问题，确因产品质量所异议引起的投诉及法律纠纷，严格按照产品三包规定及有关售后服务三包配件和相关的手续进行操作，并及时反馈相关信息，为甲方提供产品改进依据。

11、乙方在甲方仓库高的配件，必须符合甲方三包规定进行以旧换新，不到位的配件先交同等价值资金，乙方如欠配件款必须在一个月与甲方结清。

12、乙方零售在所销售电动车过程中，必须给用户安装、调试、填妥三包手册，并加盖本单位公章，严禁原包装串装，否则由此造成的恶性窜车责任由乙方单位负责并处以罚款_____元/辆，情节严重的取消经销资格。

13、乙方必须将每月至_____日止的销售数量、车型、库存在30日之前按时传真至甲方销售公司，以便了解市场销售

情况及动态，及时反馈当地xx线电动车竞争车型和价格。

二、双方的责任和义务1、在合同有效期内，如甲乙双方终止合同，双方及时进行财务清算，并结清在合作期间的一切财务往来货款。

2、本合同在执行过程中如因市场变化需要进行调整，双方另行协商，并及时产生相关补充协议。

三、本合同一式二份，有效期为_____年___月___日至_____年___月___日，双方签字或盖章后生效。

四、本合同在执行过程中有纠纷产生，双方不能解决时，由甲方所在地法院解决。

五、本合同解释权归_____。

甲方：

乙方：

代表签字：

代表签字：

电话：

电话：

签字日期：

签字日期：

经销合同和购销合同一样吗篇二

甲方： 乙方：

为使甲方无极灯产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：无极灯

2、代____区域：_____区范围内

3、代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利：

(一)甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代____区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代____区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方提出需求12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，_____

年质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方利用自己在北京的各个渠道进行开展业务，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代____区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围：

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

四、代理条件：

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。

2、乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3、签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设，

4、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

5、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的年全国统一零售价，最低可以下浮10%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1)各个型号产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

五、代理数量及价格：

1、乙方首先支付2万元b货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成6万元b的进货额，全年必须完成25万元b进货额。(具体产品价格及品种见附件)

3、乙方承诺本协议签字之日起____日内，向甲方支付首批货物订金2万元b(甲方按4个月完成供货，每月为5000元b)如不按时付货款，本协议将自动失效。

4、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的215;%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按215;%给予返利。

5、乙方代____区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

六、其它事项：

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的5折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持：

- 1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。
- 2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。
- 3、甲方提供传喷画和培训手册。
- 4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。
- 5、提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁：

- 1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
- 2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代____区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
- 3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《经济合同法》处理。

十、附则：

- 1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
- 2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。 本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

经销合同和购销合同一样吗篇三

乙方(特约经销商)：_____

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1. 授权经销

1.1甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行

决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4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。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2. 分销区域、渠道和产品

2.1乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所述的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地

区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3. 乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4. 乙方的投资、人力资源

4.1乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、

电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下_____。

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服務的人员，即4.2条表中所列的人员。

5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的_____公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用,待甲方书面审批后能进行。

7.4甲方同意向乙方销售人员提供培训,以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持_____之三最:

(1)最广的铺点

(2)最佳的陈列

(3)最好的客户服务

7.5甲乙双方同意,本条所涉及的所有授权同意、审批及批准,以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效,除此以外,任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可,不论是口头的,还是书面的,均不具有法律效力。

8. 交货

8.1甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点,交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章,关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量有任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9. 乙方的收益回报

9.1乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10. 协议书保密及完整性

10.1乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11. 期限及终止

11.1本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至____年____月____日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至____年____月____日。自____年____月____日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15. 争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

经销合同和购销合同一样吗篇四

乙方：_____

签约地点：_____

签约时间：_____

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

1. 产品：本协议中所称“产品”，系指_____系列产品。
2. 地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的_____地区。
3. 商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指_____和_____（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ci策划中，给予其名称全新策划）

第二条 经销权

甲方给予乙方以_____（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

1. 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”。
2. 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”。
3. 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。
4. 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

1. 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。

(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。

2. 单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

3. 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. 甲方将向乙方免费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最新的行业动态信息，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而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

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服务。
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

在协议有效期内所建立的甲方和乙方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。

第八条 甲方名称等的使用

2. 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满时终止本合同。
2. 如任何一方根据破产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，另一方可在任何时候以书面通知终止本协议。
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候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

1. 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。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。
2. 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。
3. 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，其费用由甲方自行承担。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

1. 不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，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、地震等天灾或机械故障、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非该方或双方所能控制的原因。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相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2. 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明确的书面同意之前，应属无效。

3. 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，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、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。

4. 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形式，并以预付邮资的航空挂号信，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付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5. 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最新修订的第_____条的规定和解释。

6. 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_____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。

7. 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。

8. 保留权利：协议任何一方在任何时候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。

9. 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。

为证明起见，本协议一式两份，由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

经销合同和购销合同一样吗篇五

甲方：_____

负责人：_____

通信地址：_____

电话：_____

传真：_____

乙方：_____

负责人：_____

通信地址：_____

电话：_____

传真：_____

根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，双方本着平等互利、共同发展的原则，经充分友好协商，签订本经销合同（以下简称本合同），确定由乙方经销甲方的产品及配件，确定甲方给乙方在约定区域（以下简称为约定区域）的经销资格。

1、特定区域：

2、经销产品：

3、经销期限：自_____年___月___日至_____年___月___日

4、乙方最低进货量：乙方保证平均月进货量，不低于_____平方米，乙方保证全年进货量_____平方米，上市期间的平均量（前6月）至完成_____平方米，不含上市期间平均量（前6月）至完成_____平方米。

5、店面建设：

乙方必须于本合同签订之日30日内开设中心形象店。乙方交给甲方保证金_____元，甲方提供所有生产的产品样品发放提供给乙方。

6、价格：

经销前提货价格，甲方以所定的或不时的经书面通知调整的“经销商提货价”向乙方提供本合同第二条第二款所列产品。

7、直销价格：

甲方可以随时在任何地点（包括在约定区域，进行工程项目的直接销售，乙方有义务协助甲方进行工程项目的相关配套工作，如物流、安装协调等，甲方在工程项目结束后支付乙方相关的'佣金，具体金额由双方协商决定。

8、竞争限制：乙方同意，本合同期限内未经甲方事先书面认可，乙方不得经销与其甲方具有竞争的任何产品。此外，乙方有意在约定区域外从事类似本合同规定的任何经销或其他活动前，应与甲方协商。

9、交易方式：

1) 甲方代办公路发运，其运费由乙方负责。

2) 订货：乙方每次订货按甲方制定的经销商提货程序办理。

3) 验货：每次到货时，乙方应认真核对甲方产品的型号、数量，并检查外包装箱质量。如准确无误，应在甲方供货单上签字并传真给甲方，三日内未传真给甲方，双方视同乙方准确收到供货。如发现缺损，应当（2日内）书面提出，由甲方复核协同处理，过期由乙方自行负责。

4) 结算：

现结：发货前付讫全示，货款付至甲方的帐户上，甲方负责将货品发出。

订金：根据乙方特殊要求生产的产品（不同花色或规定）需要乙方交总款的30%为订金。甲方收到定金后组织生产。乙方付讫全款提货。

10、安装：乙方自行安排安装队伍，并严格按照安装规范操作，

并承担安装的质量责任。为确保安装符合规范，甲方有权检查乙方安装工作。

11、市场推广：

1) 甲方负责全国性的广告宣传：展览会、报刊等。

2) 甲方与乙方共同计划区域性广告。广告费用由甲乙双方各自承担50%。乙方全额垫付，甲方所承担的部分将折成货款，以进货防水型时折让_____元/每平方米摊还，分期摊还。

3) 宣传资料：

《彩页、海报》由甲方按乙方进货给予定量提供，其他类如证书、铜牌按成本折价提供。

4) 店面统一形象：

甲方根据乙方提供的店面图纸，由甲方根据总公司市场拓展策略，计划及装修标准，提供设计方案及相关展示设施，经双方认可后由乙方自行装修。甲方确认店面装修效果后，发给证书，并根据乙方装修的面积，按每平方_____元补助，在乙方进货达到防水型5000平方米一次性返还，甲方提出的门市和宣传要求，乙方有义务遵照执行（注：工程板系列和特殊要求生产的产品除外）。

12、双方地位与关系：

1) 甲乙双方为平等、独立民事主体。自主经营、自负盈亏，自己承担经营后果，甲乙双方均独立处理自身业务和承担各自民事责任，双方为商业合作伙伴关系，互相不存在隶属关系。

2) 甲乙双方按有关规定各自纳税。

3) 乙方应合法经营，因违反法律、条例或其它规定引起的纠纷和侵权行为，由乙方自行承担全部责任，与甲方无关，如因此损坏甲方声誉或给甲方带来损失，乙方同意在甲方出示书面通知之日后十五个工作日内向与甲方支付违约金_____元并承担全部损失。

13、质量及退、换货保证：

1) 甲方保证产品各项指标符合国家标准。

2) 在特殊的情况下，由于生产原因造成并在安装前发现的瑕疵产品甲方负责换货，并在乙方下次提货时补齐。

3) 乙方的货物滞销，甲方协助处理。

4) 乙方如有以下情况甲方不负责退换货及损失。

a 按乙方特殊要求生产的产品

b 货品开箱、包装严重损坏和自然灾害造成的破坏

c 因经销商、消费者安装、使用不当造成的损失

14、假冒：乙方如有伪造甲方产品，一经核实，乙方无条件接受甲方提出的违约处罚金。

约定区域内有关产品的经销商，同意在本合同期限内承担以下职务和义务：

l 促进销售：乙方应通过亲自争取和访问约定区域的已有客户、未来客户设计院和装饰公司，并通过其他方法，积极努力的促进有关产品的陈列、示范、宣传、销售、安装和提供售后服务。

2、市场调查：乙方有义务配合甲方所进行的市场调查，并负责向甲方提供关于乙方在约定区域内的销售价格和条款等有关资料。

3、参与销售：乙方必须参与并执行在约定区域内甲方所策划的区域的促销。

4、提供预测：乙方应向甲方提供乙方就本合同的销售需求预测，并于每个预测阶段前至少十日内向甲方提供上述需求预测。

5、销售店：乙方应就甲方产品维持宽阔的、备有胜任的导购员的销售店，并确保在任何时刻以突出的方式展示甲方的产品，维持甲方产品的形象。

乙方享有本合同第二条第2款所列产品在约定区域内的独家经销权并负责发展，维持该地区的相应市场。

□乙方可在约定区域内针对工程项目和零售开展业务，可在约定的区域内从事批发和委托经销业务。

2、乙方不得在约定区域之外开展批发、零售、工程项目及委托经销业务，但甲方特许者不在此限。

奖励制度月返制，详细情况请联系业务科。

奖励制使年返制，详细情况请联系业务科。

本合同遵守《合同法》、《商标法》、《消费者权益保护法》、《反对不正当竞争法》、《民法通则》、《民事诉讼法》、《广告法》等法律条文。

1、本合同在规定期限届满30天内，双方如有意延长经销期限，应重新签订合同。

- 2、乙方达不到甲方规定的相应销售或违反本合同的规定时，甲方有权终止乙方的经销权而无须赔偿乙方的任何相关损失。
- 3、乙方恶意串通他人损坏甲方利益的，除终止本合同外，乙方因此所得之利益归甲方所得。
- 4、本合同一经终止，乙方所欠甲方的任何债项，应立即成为到期须付款项单就立即支付。
- 5、为维护双方利益，提高产品的市场占有率，自本合同签订之日起50天内乙方必须完成合同规定的首批进货量。否则，本合同视为无效合同。
- 6、本合同未尽事宜，按合同法有关规定，双方协商一致，可以补充规定，该规定与合同具有同等法律效力。
- 7、甲、乙双方在履行本合同过程中发生争执，应协商解决。协商未果时，甲、乙双方均有权在甲方所在地法院提起诉讼。
- 8、本合同一式两份，双方各执一份，签字后生效。

甲方：_____乙方：_____

合同签订日期：_____年___月___日

经销合同和购销合同一样吗篇六

乙方：

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方免费负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。

三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。

四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。

五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销策划，以及赠送内部培训手册十五本。

六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在四川省巴中市内不会出现第二家销售甲乙双方公司产品经销商。

七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。

八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。

九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。

十、乙方每年必须完成1000万元整（大写：壹仟万元整）办公家具经销业绩。

十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币100万元整（大写：壹佰万元整），代理有效期限为20xx年10月10日至20xx年10月9日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。

十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。

十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。

十三、其它：

1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。

2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

十四、本协议有效期自合同签订之日起至20xx年10月9日，期满后如双方继续合作，需另行签订延期协议。

十五、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章： 乙方签字盖章：

日期： 年 月 日

经销合同和购销合同一样吗篇七

甲方：

乙方：

上述两方当事人在本合同中称为“双方”，简称为“甲方”、“乙方”。依据《中华人民共和国合同法》，经双方协商，签订本经销合同，以兹共同遵守。

区域经销权

第一条 甲方指定乙方作为其产品经销商，的经销区域为_____。

甲方指定乙方的销售渠道
为：_____。

甲方指定乙方销售的产品及价格体系见产品价格表（建议可以附件对此明细）。

第二条 乙方应根据经销区域范围和所承担的责任义务，向甲方交纳区域市场保证金。当乙方经销权终止或发生变更、放弃时，甲方应将此区域市场保证金退还给乙方。

区域市场保证金金额为人民币____万元。该市场保证金乙方必须在本合同生效之日起____日内汇到甲方指定账户，甲方收到后负责给乙方提供书面证明文件。

第三条 根据乙方的经营情况，经过甲乙双方协商后，如需对经销区域或渠道进行调整，乙方应按调整后区域或渠道标准交纳市场保证金。

销售计划

第四条 经甲乙双方协商，_____经销年度乙方销售额计划为_____万元。

第五条 为促进产品在区域内销售，双方将共同在区域内进行市场推广。

1、甲方给乙方提供渠道费用支持，此费用采取申请报批制，由甲方根据乙方的费用

请报批表按季度核销，费用比率为乙方合同期内在甲方采购金额的_____（其中不包括合同期内_____的采购金额）。

2、合同期内，乙方按计划进货且遵守市场操作价格，无到货

记录，甲方按乙方的采购金额（不含_____）给予乙方_____%的退货支持，此支持按甲方会计核算年度每半年兑付一次。

3、合同期内，乙方完成销售计划，甲方按乙方采购金额给予乙方的目标达成奖，此奖励于合同到期后___个月内兑付。

其它说明：

1、乙方须于每月____日之前提交下月的《月度进货计划》，因月度进货计划提交时间及准确性造成乙方产品断货，责任由乙方承担。

2、按季度核销的渠道费用支持，乙方须提供符合甲方财务要求的发票及附件资料。现金核销的比例不能超过总费用的___%，其余部分必须以产品形式兑付。以产品形式兑付的费用以产品销售给乙方的含税价格进行计算，不计销售额。

3、每半年兑付一次的退货支持，不计销售额，不再享受其他返利及支持。

4、乙方销售额数据均以到账货款额且货物已从甲方发出为准。

5、乙方向甲方申请的促销用品，促销物料，甲方按成本价计算，计入渠道费用。

产品的订购和运输

第六条 乙方订购甲方所有产品需依照本合同的指定格式，以经甲方驻该市场的业务经理签字确认的《经销商订单》形式给甲方。甲方在收到订单及货款后应及时安排发货，如有特殊情况应在____小时内给予回复。

产品由甲方负责运输。

1、如乙方指定专门的运输单位，运费超出甲方运输标准的部分由乙方自行承担。乙方须在收到货物时会同承运部门进行验收，并于____日之内将验收结果书面通知甲方。

2、如有问题需经甲方在当地的授权代表确认后通知甲方，否则货物将被视为完好无损。

3、因运输原因造成产品破损由乙方提供运输破损、短缺记录等承运部门开具的有效证明，经甲方确认后由甲方向承运部门索赔。

4、若乙方到甲方仓库自提货物，收货时应当场验收，货物验收离库后发生的损失，由乙方自行承担。

5、如因市场问题确需作退货处理，乙方须在接货后____个月内向甲方提出退货申请，经甲方同意并将退货产品数量及完好程度经甲方核实确认后，____日内将货物送达至甲方指定地点。退货中发生的运输等费用及相关损失由乙方自行承担。

第七条 乙方以电汇或银行即期汇票结算货款，货款到甲方指定账号后发货；乙方不得以现金形式向甲方的业务代表、司机支付甲方的货款，否则由此引发的一切后果由乙方自负。

甲方的责任和权力

第八条 甲方应对产品质量负责，保证向乙方提供符合质量标准的产品。产品如出现质量问题，甲乙双方合同专业质量监督机关确认后，甲方应负责调换同款或同等价格的合格产品。

第九条 为促进乙方的业务开展，甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

第十一条 甲方保证对出售的货物有处分权，保证其合法使用“_____”系列商标，并保证出售的货物不侵犯他人的知识产权。

第十二条 甲方有权对乙方的销售渠道、产品价格以及甲方的市场支持投入方向进行监督和检查，对于乙方违反合同约定的销售范围和产品价格体系，甲方有权单方中止合作协议，取消对乙方的市场支持并没收乙方市场保证金；已兑付的市场支持及返利，甲方有权要求乙方退还。

乙方的责任和权力

第十三条 乙方有责任按本合同规定的销售计划进行产品推广、市场服务，促进产品销售，完成销售计划并严格执行甲方规定的产品销售价格。

第十四条 乙方有责任依照合同的规定向甲方及时足额支付货款和其它费用。在此基础上，乙方有权力要求甲方及时交货并足额支付甲方应向乙方支付的有关费用。

第十五条 乙方有责任向甲方提供渠道、市场信息，并按要求向甲方编报销售资料，以便于甲方配合乙方进行营销工作。

第十六条 乙方不得与甲方或帮助他人与甲方进行市场竞争，未经甲方同意不得制造和销售同类产品。

第十七条 未经甲方书面同意，乙方不得自行制作非由甲方准备、提供的宣传资料，不得在所经营的产品上（包括吊牌）附加其他标志或更改标志，也不得擅自更改产品包装。

第十八条 为了保证双方的根本利益，双方必须共同维护产品的价格定位和市场稳定。乙方在销售中必须执行甲方制定的产品价格体系，不得超出合同中约定的销售区域销售。一经出现以上情况，乙方须承担给甲方和其他营销商造成的经济

损失。

第十九条 乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将相关商业机密超载合同范围使用。如违反本条款给甲方造成的相关损失由乙方承担赔偿责任。

第二十条 乙方应关注市场，如发现第三方侵犯或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应及时向甲方通报，帮助甲方使其不受此类行为的侵害。

合同的解除

第二十一条 有下列情形之一的，本合同自动解除：

1、合同期满并且双方未就本合同延长期限达成一致意见；

2、双方以书而形式通知，彼此同意解除本合同；

3、任何一方违反本合同，且在收到另一方要求纠正的书面通知后____日内未予纠正；

4、如遇不可抗力情形合同无法履行，如自然灾害、气候因素、战争、动乱、法律法规的变动等。

第二十二条 有下列情形之一的，甲方有权解除本合同：

1、乙方违反合同规定，擅自超出销售区域或渠道范围销售；

2、乙方违反合同规定，没有按照甲方制定的产品价格体系和销售渠道销售；

3、乙方不能完成本合同或年度销售协议中规定分季度销售计划的；

4、乙方在进行经营活动中违反国家法律法规，丧失经营能力；

5、乙方在经营活动中存在损害甲方权益行为，给甲方造成信誉或经济损失；

6、乙方未经甲方同意擅自经营同类产品。

第二十三条 有下列情形时，乙方有权解除本合同；甲方在收到乙方货款后未按本合同约定提供货物。

第二十四条 合同解除后的代垫费用及库存货品处理

1、合同解除后，凡经甲方审批同意的垫付费用，甲方将根据核销程序给予核销；

2、乙方的库存货品，在正常产品寿命周期内，非破损产品经甲方同意可以给予退货处理。

其它

第二十五条 乙方为法人的须持有正规的营业执照、税务登记证等，并向甲方提供《营业执照》副本、《税务登记证》副本、《卫生许可证》、法定代表人身份证等有效证件的复印件，复印件上注明“与原件一致”并加盖公章；乙方为自然人的，必须向甲方提供本人身份证复印件。乙方应对其提供给甲方证件的真实性、有效性和合法性承担责任。

第二十六条 未经甲方书面同意，乙方不得向甲方的任何人员包括各级业务经理、业务人员出借现金或实物；否则，属于业务人员与乙方的借款借物行为，与甲方无关。

第二十七条 甲方或乙方在合同期内如决定变更经销权，应提前一个月时间通知对方，通知内容包括变更的原因、变更的内容、变更开始时间及遗留问题处理方案等。未经甲方书面同意，乙方不得向第三方转让其区域、渠道或产品经销权。

第二十八条 任何一方出现违约行为，给另一方造成损失的，违约方应承担全部责任。

第二十九条 本合同执行过程中如有任何争议，包括合同中当事人的营销权利受到侵犯时，甲乙双方应本着互利互惠的原则协商解决。协商不成需要诉讼时由甲方所在地法院管辖。

第三十条 本合同有效期自双方盖章签字之日起至_____年____月____日止。

第三十一条 本合同未尽事宜，双方协商解决。本合同一式____份，甲乙双方各持____份，具有同等法律效力。

甲方：

_____年____月____日

乙方：

_____年____月____日

经销合同和购销合同一样吗篇八

供方：

需方：

为规范双方的合作行为，明确权利及责任，本着互惠互利，供求发展的原则，经甲、乙双方协商，就甲方生产的pvc-u□hdpe□pp-r塑料管的推广、销售等有关事宜，双方自愿签订以下合同条款，以资双方共同遵守。

一、乙方作为甲方在镇江市区域经销“xx”牌pe双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、加筋管塑料管系列产品，自本合同

签订之日起至20xx年12月28日止，乙方应完成销售额600万元以上(以甲方回收资金为基准)。自签订合同时起连续5个月完不成合同销量的30%，甲方有权取消乙方在此区域的经销权或另设经销商。若在合同期内乙方完成指标的，则20xx年年经销权优先，销售指标及合同条款另行协商，否则，甲方有权另行选择经销商。

二、合同期内乙方在约定区域内经销甲方“金鹏”牌双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、加筋管产品，若超区域销售需告知甲方许可。甲、乙双方严格按照区域销售，未经双方许可即认定是为窜货，由窜货方承担单车3000元/车、挂车5000元/车的处罚。

三、发(退)货：

乙方进货应提前与甲方联系，并将要货清单(盖章)传真给甲方，甲方在收到乙方要货清单(盖章)传真后(除乙方货款未到帐及甲方企业不可抗拒力外。)须及时给乙方供货。若供货困难应提前与乙方说明事由，协商供货。甲方货物到乙方后，现场验收、清点、签收，如因甲方问题(质量、开错单、装车等)可以退货(甲方承担运输、损坏和装卸等费用)，如因乙方问题(卸货损坏、报错单等)自行解决，不予退货或承担相关退货费用(运输费、货款15%的损失费)。

四、价格：

按照公司出厂价格执行，附价格表。如遇价格调整，甲方提前七日以电话或传真书面方式通知乙方。

五、货款确认方式：每月25日为一个截止日，甲方内勤及各区域业务员在26-28日将对账单交到乙方进行对账，每月30—31日前由乙方签字确认，由业务员带确认单(签字后原件)送达或快递到甲方销售部专人收取，由销售部统一封存，一式两份，甲方与乙方各一份。超过以上期限，乙方尚未签

字确认上月货款的，一律打款发货。

六、货款支付约定：原则上要求所有货款以现金结算，现金货款一律要求乙方打到甲方账户或指定卡上(在合同上附甲方账户和指定卡号)，打到指定卡上的货款请第一时间通知甲方，便于查实和下账。

七、货款回笼日期及结算：付款日期为每月26日至次月5日。超出以上期限的，尚未回款或未回清的，实行打款发货或停止发货直至付清上月货款。如超过一个月尚未回清的，按1.5%月息支付给甲方。

甲方给乙方结算方式按月结方式执行。原则上以现金结算。如付承兑汇票，按1.5%贴息给甲方。

八、返利政策：

1、为便于双方结算和账务统计□20xx年一律实行年返，不计月返，完成任务的全返，完不成任务的减半返利。

完成任务返点如下□pe双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、加筋管按2%返点。

九、运输方式和补贴：

汽车运输。甲方给予乙方按每车货物货值4%补贴。不足部分，由乙方承担。两地卸货15公里以内，费用由甲方承担。以外部分费用，由乙方承担。广德至镇江运费为1113元。

十、发票开具要求：

严格按照财务规范开具发票，凡是违反国家相关规定的发票，甲方不予开票。

十一、订单管理：

特殊订单由双方协商并出具书面文字或出具相关承诺书，生产前预付货款30%的订金，每次发货前付清本次货款，30%订金抵冲最后一次货款。

十二、镇江市销售网络的技术咨询、售后服务工作及宣传广告由乙方负责，甲方配合提供有关资料。

十三、对争议问题的处理方式：

因执行合同所引起的或与合同有关的争议，均应通过双方友好协商解决，经过协商不能解决的争议，应以法律解决。发生合同纠纷由甲方所在地法院管辖。

十四、合同的生效、终止及其他：

1、本合同自双方盖章及代表签字后生效。

2、本合同有效期自20xx年1月8日起至20xx年12月28日所有货款付清时终止。

3、本合同乙方单位法定代表人及代理人(签字代表)同意对该合同所涉及到的欠款以私人名下资产作全额担保。

4、本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，相关附件具备同样法律效力。

供方

需方

单位名称(章)□xx

单位名称(章)□xx

单位地址:

单位地址:

法定代表人:

法定代表人:

委托代理人:

委托代理人:

电话□x

电话□x

传真□x

传真□x

开户银行:

开户银行:

帐号:

帐号:

税号:

税号:

日期:

经销合同和购销合同一样吗篇九

供方：

需方：

为规范双方的合作行为，明确权利及责任，本着互惠互利，供求发展的原则，经甲、乙双方协商，就甲方生产的pvc—u□hdpe□pp—r塑料管的推广、销售等有关事宜，双方自愿签订以下合同条款，以资双方共同遵守。

一、乙方作为甲方在镇江市区域经销“__”牌pe双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、加筋管塑料管系列产品，自本合同签订之日起至20xx年xx月28日止，乙方应完成销售额600万元以上（以甲方回收资金为基准）。自签订合同时起连续5个月完不成合同销量的30%，甲方有权取消乙方在此区域的经销权或另设经销商。若在合同期内乙方完成指标的，则20xx年经销权优先，销售指标及合同条款另行协商，否则，甲方有权另行选择经销商。

二、合同期内乙方在约定区域内经销甲方“金鹏”牌双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、加筋管产品，若超区域销售需告知甲方许可。甲、乙双方严格按照区域销售，未经双方许可即认定是为窜货，由窜货方承担单车3000元/车、挂车5000元/车的处罚。

发（退）货：乙方进货应提前与甲方联系，并将要货清单（盖章）传真给甲方，甲方在收到乙方要货清单（盖章）传真后（除乙方货款未到帐及甲方企业不可抗拒力外。）须及时给乙方供货。若供货困难应提前与乙方说明事由，协商供货。甲方货物到乙方后，现场验收、清点、签收，如因甲方问题（质量、开错单、装车等）可以退货（甲方承担运输、损坏和装卸等费用），如因乙方问题（卸货损坏、报错单等）

自行解决，不予退货或承担相关退货费用（运输费、货款15%的损失费）。

价格：

按照公司出厂价格执行，附价格表。如遇价格调整，甲方提前七日以电话或传真书面方式通知乙方。

五、货款确认方式：每月25日为一个截止日，甲方内勤及各区域业务员在26—28日将对账单交到乙方进行对账，每月30—31日前由乙方签字确认，由业务员带确认单（签字后原件）送达或快递到甲方销售部专人收取，由销售部统一封存，一式两份，甲方与乙方各一份。超过以上期限，乙方尚未签字确认上月货款的，一律打款发货。

六、货款支付约定：原则上要求所有货款以现金结算，现金货款一律要求乙方打到甲方账户或指定卡上（在合同上附甲方账户和指定卡号），打到指定卡上的货款请第一时间通知甲方，便于查实和下账。

七、货款回笼日期及结算：付款日期为每月26日至次月5日。超出以上期限的，尚未回款或未回清的，实行打款发货或停止发货直至付清上月货款。如超过一个月尚未回清的，按1.5%月息支付给甲方。

甲方给乙方结算方式按月结方式执行。原则上以现金结算。如付承兑汇票，按1.5%贴息给甲方。

八、返利政策：

1、为便于双方结算和账务统计□20xx年一律实行年返，不计月返，完成任务的全返，完不成任务的减半返利。

完成任务返点如下□pe双壁波纹管、实壁管□pvc双壁波纹管、

加筋管按2%返点。

九、运输方式和补贴：

汽车运输。甲方给予乙方按每车货物货值4%补贴。不足部分，由乙方承担。两地卸货15公里以内，费用由甲方承担。以外部分费用，由乙方承担。广德至镇江运费为1113元。

十、发票开具要求：

严格按照财务规范开具发票，凡是违反国家相关规定的发票，甲方不予开票。

十一、订单管理：

特殊订单由双方协商并出具书面文字或出具相关承诺书，生产前预付货款30%的订金，每次发货前付清本次货款，30%订金抵冲最后一次货款。

十二、镇江市销售网络的技术咨询、售后服务工作及宣传推广由乙方负责，甲方配合提供有关资料。

十三、对争议问题的处理方式：

因执行合同所引起的或与合同有关的争议，均应通过双方友好协商解决，经过协商不能解决的争议，应以法律解决。发生合同纠纷由甲方所在地法院管辖。

十四、合同的生效、终止及其他：

1、本合同自双方盖章及代表签字后生效。

2、本合同有效期自20xx年1月8日起至20xx年xx月28日所有货款付清时终止。

3、本合同乙方单位法定代表人及代理人（签字代表）同意对该合同所涉及到的欠款以私人名下资产作全额担保。

4、本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，相关附件具备同样法律效力。

供方需方

单位名称（章）：__单位名称（章）：__

单位地址：安徽广德经济开发区单位地址：镇江市铭基商贸城b1区27室

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：

帐号：_帐号：

税号_税号：