

# 2023年零售购销合同 零售商品代销合同 实用(优秀5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 零售购销合同篇一

协议签订地点：\_\_\_\_\_

甲方：河南和鼎高速公路管理有限公司郑州少新分公司

乙方：抚松县泉阳宇泉天然饮品有限公司

根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，甲、乙双方本着平等、互利、诚实信用、共同发展的原则，就乙方在甲方指定区域销售商品事宜订立如下协议。

双方商定的合作方式为代销方式，即由甲方指定区域以代销形式销售乙方产品，并按照实际销售数量结算。甲方所属服务区包括：少林服务区、沁阳服务区、修武停车区、获嘉服务区、凤泉停车区。

乙方提供的产品为天池神泉。（结算价为每瓶2元）

1、甲方在收到乙方货品时应当开箱验货，核对数量，如发现有货品缺少、损坏或质量问题，双方核对确认后，要求乙方补货或调货。合作期间，商品如出现滞销状况，甲方及时反映随时调货，但须保证货品质量完好无损，不能影响二次销售。

2、合作期间，甲方有义务对所代销商品进行月底盘点，如发现货品缺少或人为损坏，双方确认情况属实，由甲方负全部责任。

1、经营资质：签订本合作协议时，乙方应向甲方提供有效的营业执照、税务登记证及签约人的身份证复印件各一份，并加盖乙方公章作为确认保障。如有单位名称、营业地址、法人代表、开户行、税务证等变更，应及时以书面形式告知甲方。

2、产品质量要求：产品生产、加工、销售符合国家法律法规或相关标准要求；外包装无破损、品相良好；同时，根据需要乙方向甲方提供产品质量证明等资料。产品质量问题导致消费者退货或者致使甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失，甲方通知乙方后，乙方应积极做出反应，并尽快拿出解决方案，视具体情况乙方应在三个工作日妥善解决。如有媒体报道或上级相关部门通报批评的，给甲方造成声誉严重受损的，情节严重的，甲方有权解除本合同。

3、对代销商品应保证全部调换或退换，并按时按量配送到位。

4、当产品价格出现波动时，应及时通知甲方。供货价格上调应经甲方审核同意后方可调整。

5. 乙方向甲方免费提供产品宣传册、宣传海报等物料。

6、乙方所提供产品的外包装应当符合<sup>v</sup>相关法律法规的规定，用中文标明名称、生产厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。产品应当使用正规条码，以便以pos机识别；无条形码的产品应当在供货单中明确注明。

- 1、甲方授权其所属服务区与乙方进行产品结算。
- 2、双方每1个月按照实际销售数量结算一次。乙方按甲方所属服务区要求提供普通发票和增值税发票，甲方所属服务区核对无误后在 7个工作日内将应付货款划拨到乙方账户。
- 3、双方的结算价格为含税配送到位价。
- 4、双方确认的结算方式为电汇或转账。

1、甲乙双方均应当全面履行本合作协议的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担约定（没有约定为法定）的赔偿责任。

2、由于不可抗力因素（自然灾害、战争、政府行为、意外事件、政策因素、行政干预、公司政策改变等）致使本合作协议无法继续履行或无法全部履行，需提前解除本合作协议的，双方免责。

3、双方未尽事宜另行协商后以补充协议形式确定。

4、本协议在双方签字后生效。

1、本协议自甲乙双方签字盖章之日生效，有效期至 年 月 日止。

2、合同执行中如发生争议，甲、乙双方协商解决。协商无果时，可向合同签订地法院（郑州二七区人民法院）起诉。

3、本合作协议正本一式六份，甲方保留四份、乙方保存两份。

甲方：河南和鼎高速公路管理有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

乙方：抚松县泉阳宇泉天然饮品有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

## **零售购销合同篇二**

协议编号：

协议签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

协议签订地点： \_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，甲、乙双方本着平等、互利、诚实信用、共同发展的原则，就乙方在甲方指定区域销售商品事宜订立如下协议。

双方商定的合作方式为代销方式，即由甲方指定区域以代销形式销售乙方产品，并按照实际销售数量结算。甲方所属服务区包括：少林服务区、沁阳服务区、修武停车区、获嘉服务区、凤泉停车区。

乙方提供的产品为天池神泉。（结算价为每瓶2元）

货。合作期间，商品如出现滞销状况，甲方及时反映随时调货，但须保证货品质量完好无损，不能影响二次销售。

2、合作期间，甲方有义务对所代销商品进行月底盘点，如发现货品缺少或人为损坏，双方确认情况属实，由甲方负全部责任。

1、经营资质：签订本合作协议时，乙方应向甲方提供有效的营业执照、税务登记证及签约人的身份证复印件各一份，并加盖乙方公章作为确认保障。如有单位名称、营业地址、法人代表、开户行、税务证等变更，应及时以书面形式告知甲方。

2、产品质量要求：产品生产、加工、销售符合国家法律法规或相关标准要求；外包装无破损、品相良好；同时，根据需要乙方向甲方提供产品质量证明等资料。产品质量问题导致消费者退货或者致使甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失，甲方通知乙方后，乙方应积极做出反应，并尽快拿出解决方

案，视具体情况乙方应在三个工作日妥善解决。如有媒体报道或上级相关部门通报批评的，给甲方造成声誉严重受损的，情节严重的，甲方有权解除本合同。

3、对代销商品应保证全部调换或退换，并按时按量配送到位。

4、当产品价格出现波动时，应及时通知甲方。供货价格上调应经甲方审核同意后方可调整。

5. 乙方向甲方免费提供产品宣传册、宣传海报等物料。

6、乙方所提供产品的外包装应当符合<sup>v</sup>相关法律法规的规定，用中文标明名称、生产厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。产品应当使用正规条码，以便以pos机识别；无条形码的产品应当在供货单中明确注明。

1、甲方授权其所属服务区与乙方进行产品结算。

2、双方每1个月按照实际销售数量结算一次。乙方按甲方所属服务区要求提供普通发票和增值税发票，甲方所属服务区核对无误后在 7个工作日内将应付货款划拨到乙方账户。

3、双方的结算价格为含税配送到位价。

4、双方确认的结算方式为电汇或转账。

1、甲乙双方均应当全面履行本合作协议的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担约定（没有约定为法定）的赔偿责任。

2、由于不可抗力因素（自然灾害、战争、政府行为、意外事件、政策因素、行政干预、公司政策改变等）致使本合作协议

无法继续履行或无法全部履行，需提前解除本合作协议的，双方免责。

3、双方未尽事宜另行协商后以补充协议形式确定。

4、本协议在双方签字后生效。

1、本协议自甲乙双方签字盖章之日生效，有效期至 年 月 日止。

2、合同执行中如发生争议，甲、乙双方协商解决。协商无果时，可向合同签订地法院（郑州二七区人民法院）起诉。

3、本合作协议正本一式六份，甲方保留四份、乙方保存两份。

甲方：河南和鼎高速公路管理有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

乙方：抚松县泉阳宇泉天然饮品有限公司

签约代表：

电话/传真：

开户行：

开户银行/帐号：

税号：

盖章：

签字日期： 年 月 日

## 零售购销合同篇三

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《中华人民共和国合同法》，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_系列产品达成如下协议：

- 1、甲方授予乙方在\_\_\_\_\_区域内销售某某产品的独家代理销售权。
- 2、代理期间，甲方保留直接销售的权利，甲方直接销售代理产品的主要范围限于：装饰公司及装饰队伍、设计单位客户资源、设计师客户资源、大型客户、定做客户。甲方直接销售代理产品的价格同样不低于甲方指导价格。
- 3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

### （一）甲方的权利和义务

- 1、甲方保证乙方在\_\_\_\_\_区域内的独家销售权，甲方向乙方提供特许代理授权证书以及铜牌，乙方必须将其放置在产品销售的醒目位置。

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

4、甲方向乙方提供样品\_\_\_\_\_平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

5、在乙方销售量连续\_\_\_\_\_个月低于\_\_\_\_\_平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

## （二）乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币\_\_\_\_\_元。

2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币\_\_\_\_\_元，当乙方销售总量超过\_\_\_\_\_平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于\_\_\_\_\_平米，年最低销售量不低于\_\_\_\_\_平米。

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过\_\_\_\_\_平米，甲方奖励乙方\_\_\_\_\_平米普通型平板。

1、乙方在合同期内和合同期满后一年内，均不得代理或销售与本合同约定的代理产品相同或类似的其他产品。更不得制造本合同约定的销售代理产品或类似于本合同约定的销售代理产品。

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内（包括续签合同的合同期内）代理产品的所有销售额的10%的比例的金额赔

偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

1、甲方不得将乙方销售单价、销售额、客户或其他乙方认为应当保密的信息泄露给无关第三人。

2、乙方不得将所知道有关甲方营业方法或者其他甲方认为应保密的信息泄露给无关第三人。

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

#### （一）甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格。

2、普通平板价格为580元/平米、起伏型价格为680元/平米、定做平板价格为1300元/平米。

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

#### （二）乙方的销售价格

1、乙方须严格按照甲方最低销售指导价格进行销售，若乙方擅自降低销售价格，甲方有权对乙方进行处罚：首次发现，甲方对乙方进行警告并处\_\_\_\_\_元罚款；若再次发现，甲方有权解除乙方销售代理权并没收其独家销售保证金。

2、乙方单次（一次定货单）销售50平米以上，乙方可以在征得甲方同意的基础上适当降低销售价格，但对最终销售价格必须予以保密。

4、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

#### （一）定货

1、乙方与客户达成一致，乙方将定货清单传真或邮件至甲方指定员工。定货清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、销售单价、销售合价、需供货的时间；由乙方授权代表人签字。

2、甲方确认货源后将确认清单回传或邮件至乙方，确认清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、供货单价、供货合价、供货时间；由甲方授权代表人签字。

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前\_\_\_\_天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

## （二）付款

1、甲方确认后，乙方按照甲方确认清单上的合价以及甲乙双方约定的付款方式将货款通过现金交付或者银行转帐的方式递交甲方，甲方收到后立即确认。

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定。

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

## （三）提货

1、乙方按照甲方确认清单上注明的时间到甲方仓库或指定地点提货。甲乙双方工作人员共同对提货单项目予以检查并确认。货物与确认清单型号、尺寸、品质不符者，乙方必须在检查中予以当场提出，甲方必须当场更正。货物一经乙方检查、确认、装车拉出，风险转由乙方承担。

2、乙方款到甲方后尽量当日提货，若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

注：应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

本合同有效期为一年，自\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_止。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

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

## 零售购销合同篇四

第一条 代销商品、数量、价格

商品名称

商标或品牌

规格型号

生产厂家

计量单位

合计人民币金额（大写）：

第四条 代销期限：从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

第七条 报酬、货款的结算（可按下列方式选择，未选择的划

掉)

1. 已售商品的价款每月\_\_\_\_日结算一次，代销人的相应报酬从价款中扣除。最后一批代销商品价款与报酬在代销期限终止时结清。

2. 已售商品达百分之\_\_\_\_时，代销人与委托人结算一次价款，相应报酬从价款中扣除。最后一次代销商品价款与报酬在代销期限终止时结清。

第八条本合同解除的条件：\_\_\_\_\_

第十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，按下列第\_\_\_\_种方式解决：

(一) 提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

(二) 依法向人民法院起诉。

委托人

委托人名称（章）：

住所：

法定代表人：

委托代理人：

居民身份证号码：

电话：

开户银行：

账号：

邮政编码：

代销人

代销人名称（章）：

住所：

法定代表人：

委托代理人：

居民身份证号码：

电话：

开户银行：

账号：

邮政编码：

监制部门： \_\_\_\_\_ 印制单位： \_\_\_\_\_

## 零售购销合同篇五

甲方： \_\_\_\_\_ (以下简称为甲方)

乙方： \_\_\_\_\_ (以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之成吉思汗系列高档白酒的销售市场，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

1、甲、乙双方根据本协议确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与甲方的合作性质为经销商。

1、乙方销售甲方产品，仅限于在(以行政区域划分)内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3、销售期限：从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

1、销售产品为甲方现有等系列产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本协议为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

1、乙方在本协议有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方协议期限内进货金额不得低于万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月25日前货款到甲方账上为准)：(单位：万元)

产品(第一年)年(分月比例)合计金额

2、乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的70%，或至该月累计未完成目标的70%时，甲方有权单方终止协议。

(备注：全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货，应在此次基础上增加20万元作为首批进货。)

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

1、交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过1000件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：本协议所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6、乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

1、权利：

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止协议。

(3)乙方如有违反本协议规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除协议，并追究乙方违约责任。

(4)甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

## 2、责任：

(1)甲方提供之产品必须符合^v^白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据协议约定甲方提前终止协议时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号和批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6)甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为协议附件存查。

## 1、权利：

(1)如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2)有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3)甲方如有违反本协议规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本协议。

## 2、责任：

(1)乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2)乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。(见第九条)

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端

的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照协议确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9)乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括成吉思汗所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

1、乙方承诺应在协议签订后10天内向甲方缴纳市场管理保证金万元，未按期缴纳保证金本协议自动终止。

2、保证金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除50%并解除双方的销售协议。

(4) 乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保证金不计息。

5、市场管理保证金退还：如乙方在协议期内无上述违约行为，甲方应于协议终止后10天内全额返还乙方保证金；否则，双方在协议终止后10日内结清余下保证金。

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本协议签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

1、本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖协议专用章或公章；否则，该协议或文件无效。

2、所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本协议为准，对超出本协议约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为协议附件。

3、乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本协议签订之日起七日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本协议自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于 万元。

1、乙方违反本协议关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除协议的书面通知到达对方，协议解除。约定以外的其他原因需要解除协议，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

1、本协议经双方法定代表人或授权人签名并加盖协议专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类协议和约定。

2、本协议未尽事宜，双方协商形成协议附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3、如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4、本协议(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称： \_\_\_\_\_

乙方名称： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

代表人： \_\_\_\_\_

代表人： \_\_\_\_\_

客户经理： \_\_\_\_\_

签约地点： \_\_\_\_\_

签约地点： \_\_\_\_\_

签约日期： \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约日期： \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日