# 经销合同和销售合同二十三篇(精选)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-01-24

*经销合同书 经销合同和销售合同一地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_前言鉴于甲方拥有\_\_\_\_\_...*

**经销合同书 经销合同和销售合同一**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

前言

鉴于甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力;乙方愿意通过经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1合同的名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品经销合同书(以下简称本合同)

1.2合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3合同的期限：本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品

2.2经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条经销授权条件

3.1关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2关于首期采购：甲、乙双方签署本合同后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，需完成首期采购任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方;若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第四条甲方的权利和义务

4.1甲方权利

4.1.1甲方拥有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2甲方义务

4.2.1甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3甲方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条乙方的权利和义务

5.1乙方权利

5.1.1乙方有在甲方授权的区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品销售的权利。

5.1.2乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2乙方义务

5.2.1乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品20\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2乙方有维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务;乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1甲方按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同和销售合同二**

甲方：住所：法定代表人：电话传真邮编：乙方：住所：法定代表人：电话传真邮编：甲乙双方在诚实信用、合作双赢的基础上，经友好协商，就音像制品经销事宜达成以下合作协议：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

1、在本合同有效期内，乙方销售给甲方的音像制品的供货价格应当为乙方全国市场同一品种最低价格，但乙方特别促销的商品价格除外;2、未经乙方书面同意，甲方不得以低于乙方规定的最低销售价格销售乙方音像制品;3、乙方同意根据甲方的销售金额给予甲方优惠、折扣或奖励，具体优惠、奖励措施为：……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20年月日起至20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。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。

签订时间：年月日

**经销合同书 经销合同和销售合同三**

甲方：珠海市东部金昆发展有\*公司 乙方：

地址：珠海市九洲大道中金桥大厦二楼  地址：

电话： 电话：

邮编：519015 邮编：

前言

鉴于甲方拥有kimsaver牛尾 系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力；乙方愿意通过经销甲方kimsaver牛尾 系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方kimsaver牛尾 系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1 合同的名称：kimsaver牛尾 系列节电产品经销合同书（以下简称本合同）

1.2 合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行kimsaver牛尾 系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的kimsaver牛尾 系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3 合同的期限：本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1 经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：kimsaver牛尾 系列节电产品

2.2 经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：

第三条 经销授权条件

3.1 关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的10%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金   万元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2 关于首期采购： 甲、乙双方签署本合同后   日内，需完成首期采购任务      万元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方；若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4 年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：    万元。

第四条 甲方的权利和义务

4.1 甲方权利

4.1.1 甲方拥有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2 甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3 甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4 甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2 甲方义务

4.2.1 甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2 在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3 在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3 甲方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3 甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4 甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5 甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6 甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条 乙方的权利和义务

5.1 乙方权利

5.1.1 乙方有在甲方授权的区域内进行kimsaver牛尾 系列节电产品销售的权利。

5.1.2 乙方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2 乙方义务

5.2.1 乙方有按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2 乙方有维护kimsaver牛尾 系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3 乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务；乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4 乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5 乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6 乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7 乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8 乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9 乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10 乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1 甲方按照《kimsaver牛尾 系列节电产品20\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2 甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3 甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

**经销合同书 经销合同和销售合同四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经乙方申请，甲方同意乙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品在省市(县)的总经销，本着平等互利、共同发展的原则，经双方友好协商达成如下协议：

一、总则：

1、甲方授权乙方为省市(县)的地区指定经销商，期限从本合同签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、乙方为上述商品的授权经销商。乙方有权使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品经销商”的名义从事一切有关销售本合同规定经销商品的合法商业活动。

3、甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为为法律行为及经营损失不承担责任。

4、乙方须按实际情况填写加盟申请表，发生变更时须书面通知甲方备案。

5、代理及加盟的基本条件：

可以独立承担民事责任的个人或企业单位;

可以独立为您所发展的用户开据合法有效的服务票据;

可以为用户提供必要的技术服务与咨询服务;

应当拥有固定的服务场所;

个人需要提交个人身份证复印件，企业提交企业营业执照复印件。

6、乙方必须有该经销产品的专业销售人员(人员名单及变动及时通知甲方)。

二、甲方权利和义务：

1、甲方负责在中央电视台或全国性报刊、杂志上作“明康堂”系列产品的宣传、广告、策划及大型促销活动。

2、提供系列产品宣传资料，提供甲方工商、税务、卫生检疫等有关证件文件的复印件，并及时提供销售指导，咨询解答和服务。

3、甲方以公路或铁路运输方式运输货物到乙方合同约定地，甲方负担长途运费，乙方负担当地市内运费。

4、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期内，乙方即成为甲方在地区唯一总经销商。合同期内，乙方能顺利完成约定销售任务，合同期满时，甲方保证乙方优先续签。

5、为确保乙方销售正常进行，乙方提前5天，以书面形式或传真甲方要货计划明细，甲方据此安排生产并在收到货款后发货。

三、销量任务：

1、乙方在月内合同销量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。按月分配如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、甲方每半年考核乙方完成合同销量情况，完成半年销量的，按销量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%

给予货物奖励，次月发货。如超额完成任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上，再奖\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(货物)，如全年任务未完成，奖励扣回;如果全年任务超额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上，奖励提高到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(货物)，奖励计入销量。

3、自合同生效日起，如乙方连续四个月未完成合同销量，又无理由，甲方有权予以调整，或终于本合同，退还保证金。

四、乙方权利和义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、为保护甲方产品信誉，规范市场行为，乙方签约后壹周内交纳合同保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，汇入甲方指定帐户。合同期满后不续签或解除合同后，甲方悉数退还保证金(不计息)。合同期内，保证金不冲抵货款，提货时现款现货。

2、乙方在合同约定地域内销售甲方产品，原则上不许串货到其他地域。如果甲方在其他地域尚无经销商，乙方可事先征得甲方同意并备案后可以在该地域招商及销售，否则，甲方停止供货并处乙方以上的处罚。

3、乙方在当地销售时如遇到产品质量情况，应于壹天内通知甲方，甲方会迅速派人现场取证处理。

4、乙方在加盟叁个月内可自由退盟，剩余货物甲方按供货价全额收回(包装完好无损)。

5、乙方应维护甲方全国销售价格统一性，不得随意提价。违者甲方有权予以处罚或终止合约。

6、乙方应积极去宾馆、医院、药店、诊所、性保健店、桑拿中心、足浴、医疗器械店、保健品门店等铺货、促销，迅速占领市场。

7、乙方在合同约定地域内应充分利用自己的各种资源，在当地报纸、电视或街道挂横幅开展广告造势宣传，甲方年底可报销部分费用。

8、乙方征得甲方同意，在甲方空白地域招商后的销量或直接销量，甲方可视作乙方合同销量，享受奖励等待遇。

五、汇款、发货

1、乙方提货时须现款现货。甲方保证款到五天内把货发运出。生产紧张时，七天内保证发出(不出现不可抗因素如地震、洪灾等)。

2、乙方货款须汇入甲方指定账户，严禁交给甲方的业务员或其他任何个人，如由此造成损失，甲方概不负责。

六、其他：

1、合同期满，原则上，甲方优先乙方续签。

2、本合同签订后，任何单方面更改合同内容，都属无效更改。

3、本合同履约地湖南株洲市。

4、本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份。

5、双方履行本合同过程中如有异议，应协商解决，协商不成，提交签约地人民法院解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方货到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同和销售合同五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

甲乙双方在诚实信用、合作双赢的基础上，经友好协商，就音像制品经销事宜达成以下合作协议：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

1、在本合同有效期内，乙方销售给甲方的音像制品的供货价格应当为乙方全国市场同一品种最低价格，但乙方特别促销的商品价格除外;

2、未经乙方书面同意，甲方不得以低于乙方规定的最低销售价格销售乙方音像制品;

3、乙方同意根据甲方的销售金额给予甲方优惠、折扣或奖励，具体优惠、奖励措施为：

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。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。

合同附件：

1、乙方《营业执照(副本)》复印件;

2、乙方《音像制品批发经营许可证》复印件;

3、甲方《营业执照(副本)》复印件;

4、甲方《音像制品批发经营许可证》

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售单位(盖章)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发行公司(盖章)

签订时间：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**经销合同书 经销合同和销售合同六**

经双方友好协商，甲方愿意委任\_\_\_\_\_\_作为在\_\_\_\_\_\_销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

甲方： 公司(以下简称甲方)

地址：

电话：

传真：

email：

乙方：

地址：

电话：

传真：

email：

第一条、双方关系：在本协议的有效期内，甲方和\_\_\_\_\_\_公司的关系纯属卖方和买方的关系。本协议不产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

第二条、产品。本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

第三条、经销权甲方给予\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司在 的范围内以独家进口并销售其产品的权利。

第四条、专营权除 \_\_\_\_\_\_\_\_公司外，甲方不得再委任范围内的其它公司为其经销商和代理商。

第五条、价格甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第六条、交易方式发生在双方间的每一笔交易都必须订立合同，双方均须受到每一个合同的约束

第七条、卖方责任

1. 自费向乙方提供新产品的样品，每个样品为1-2个。

2. 同意乙方在进行业务推广时向客户介绍甲方的网站，并表明其独家经销的身份。

3. 在协议的有效期限内：甲方如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向乙方提供。

4. 甲方必须将希望与其建立商业关系的 境内新客户转给乙方。

5. 不断提供有助于推销产品的意见和资料。

第八条、经销商责任

1. 自费维持一个有经营能力的机构，切实地为甲方推销产品。

2. 自费参加一些交易会或制作为了推销甲方产品的网站、目录等广告物。

3. 在本协议的有效时限内，第一年的每个月的交易额必须达到 万元，以后每年递增20%

4. 向甲方提供一个由甲方认可的银行为结算银行。

5. 不得购买和销售其他公司的同类产品

6. 不断地向甲方提供国内相关的商业情报

第九条、有效时限本协议自\_\_\_\_\_生效，有效期为\_\_\_年。期满前三个月内，双方如未能在续签本协议上达成一致，则本协议在期满时自动失效，双方再不受其约束。

第十条、违约本协议的任何一方发生了违约行为，另一方得以书面的形式通知其纠正。如若违约一方在三个月内仍未纠正其违约行为，则另一方有权中止本协议。

第十一条、一般条款

1. 不可抗力：本协议的任何一方如遭遇到所力不能及的事由，以致全部或部份无法履行本协议，则可在下列范围内免除其责任。如：火灾、水灾、海啸、地震、雷击、台风、旋风、疫病、爆炸、机械事故、战争、暴乱、制裁、劳工纠纷或政府的政策性行为，或其它的确实非人力所能抗拒的原因。但一方必须将得到政府或有关机构证明的不可抗力原因的书面通知，以最快的速度送达另一方并直到另一方确认收到该通知时为止。

2. 转让：本协议在任何一方在未征得另一方以书面的方式明确表示同意之前，任何涉及本协议所规定的权利和义务的转让均属无效。

3. 商业机密本协议的任何一方均不得在有效期内及期满的一年内向第三者泄漏双方之间的商业秘密，若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄漏商业秘密一方的经济责任的权利。

4. 仲裁凡因本协议或其相关的事情而导致争执时，双方应当友好协商解决，解决不成，应提请中国贸易促进委员会进行仲裁，该仲裁是终局的，双方由于进行仲裁而发生的合理费用均由败诉方负担。

5. 协议文本本协议以英文和中文两种文字书就，如若两种文字在字义上产生抵触时，必须按照两种文字的意义做出折中判断。本协议一式份， 双方各执一份。本协议经双方签字后将于所约定的时间生效。

甲方：

乙方：

签订地点：

**经销合同书 经销合同和销售合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

前言

鉴于甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的专利技术、生产和市场推广能力;乙方愿意通过经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品获得经销利润。同时，在甲、乙双方的合作下，合理有序的开发市场，创造市场销售收益，并有效的保护双方合法权益，经双方友好协商，就乙方在指定区域内经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品事宜达成以下协议，双方需共同遵守。

第一部分：商业条款

第一条合同的名称、目的及合同的期限

1.1合同的名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品经销合同书(以下简称本合同)

1.2合同的目的：甲方授予乙方在指定区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的销售和市场推广的权利，同时，乙方通过经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品，获得经销差额利润。经过双方共同努力和配合，获得市场的拓展，建立共赢的合作关系。

1.3合同的期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同在甲、乙双方签字之日起生效，有效期为壹年。在合同年度内，双方充分享有和履行合同所赋予、规定的权利义务，有效期满,由双方协商后续合作事宜。

第二条经销的产品和区域

2.1经销的产品：甲方授权乙方经销的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品

2.2经销的区域：甲方授权乙方的经销产品的区域为：

第三条经销授权条件

3.1关于履约保证金：履约保证金为首期采购任务的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，甲、乙双方签署本合同后，乙方需在5个工作日内向甲方交纳履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。甲方收到保证金后应向乙方颁发授权证书。

3.2关于首期采购：甲、乙双方签署本合同后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，需完成首期采购任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3.3乙方必须在规定时间内，完成规定的首期采购任务，甲方将履约保证金无息全额返还给乙方;若在规定的时间内，没有完成首期采购任务，乙方应按照首期采购额度补齐采购任务。否则，乙方支付的履约保证金不予以返还。

3.4年度考核任务：乙方在一个合同年度内，需完成的年度采购任务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第四条甲方的权利和义务

4.1甲方权利

4.1.1甲方拥有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对市场进行规范和管理的权利。

4.1.2甲方拥有市场价格制定和调整的权利。

4.1.3甲方拥有自主知识产权保护的权利。

4.1.4甲方拥有维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

4.2甲方义务

4.2.1甲方有维护市场秩序，确保市场稳定发展的义务，协调控制产品的跨区域经销。

4.2.2在本合同签署后，甲方有向乙方颁发相应的授权证书的义务。

4.2.3在签署本合同后，甲方有按照乙方的订货要求，按时、按质、按量向乙方提供产品的义务。

4.2.3甲方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》向乙方提供支持和服务的义务。其中包括：产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

4.2.3甲方有对因产品质量而产生的产品故障按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》对产品进行保修、维修、退货、换货的义务。

4.2.4甲方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整及时以书面形式向乙方通报的义务。

4.2.5甲方有对乙方提出的意见或建议及时回复的义务。

4.2.6甲方有对乙方的客户意向等商业秘密保密的义务。

第五条乙方的权利和义务

5.1乙方权利

5.1.1乙方有在甲方授权的区域内进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品销售的权利。

5.1.2乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》获得甲方支持和服务的权利。

5.2乙方义务

5.2.1乙方有按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》进行规范化市场销售，自主维护市场秩序，不进行恶意价格竞争或低价倾销的义务，并且不能在授权之外区域经销。

5.2.2乙方有维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品的声誉和利益，维护产品形象和完整性，不在甲方产品包装箱内附加任何附加物的义务。

5.2.3乙方有投入足够的人力、资金、办公条件、市场拓展条件，确保年度采购任务完成的义务。乙方至少应配备两名以上的工程技术人员，负责产品的技术服务;乙方至少配备三名以上的全职销售人员，负责产品的销售。乙方至少保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备，例如：电话、传真、电脑等，用于与甲方的业务往来沟通。

5.2.4乙方有维护甲方产品知识产权的义务，在授权的销售区域，对假冒产品进行打击。

5.2.5乙方有按照甲方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中和售后服务。

5.2.6乙方有向甲方按季度提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和甲方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。

5.2.7乙方有维护甲方视觉形象识别系统的统一性，严格按照甲方规定使用甲方的商标、画册和其他宣传品。

5.2.8乙方有需要自行投放广告、印刷或制作宣传品前，必须向甲方呈阅审核，经由甲方批准后方可发布或使用。

5.2.9乙方有配合甲方在乙方销售区域的各种市场推广活动的义务。

5.2.10乙方有对甲方的技术专利、商业信息等商业秘密保密的义务。

第六条产品的采购和结算方式

6.1甲方按照《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列节电产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场政策》中的全国统一报价，即经销商采购价格(参照本合同附件)向乙方提供产品。

6.2甲方设计并制作统一的产品采购定单。乙方应严格按照采购定单的格式填写采购定单。采购定单必须有乙方的法人代表或授权代表签字，并加盖乙方公章确认生效。

6.3甲、乙双方按照每单结算的方式进行采购结算。乙方应在向甲方发出采购定单时，将采购货款汇入甲方的指定帐户。甲方在确认采购款项已经到帐后，方办理发货手续。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同和销售合同八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据《中华人民共和国民法》和《民法典》等有关法律规定，本着平等自愿、公平互惠、诚实合作的原则，经友好协商，就乙方经销甲方系列产品事宜签订本合同，合同具体\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

二、经销内容：

1、甲方向乙方提供甲方生产的“\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品，并授权乙方在指定区域内销售;

2、甲方商品的购销数量以本合同的附件(甲方的送货单)为准。

三、产品规格及价格体系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、经销条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方具有独立的法人资格，一般纳税人，有固定的经营场所

2、乙方具有一定的经济实力和良好的商业信誉：

3、乙方具有健全的销侈网培和自己的销西队伍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、乙方具有保健品或otc行业的市场推广和销传管理经验：

5、乙方只有货物配送能力及仓储能力。

五、销售区域：

1、甲方授权乙方为省市县“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品(以下简称甲方产品)的特约经销商，乙方的经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;(区域内的终端明细以本合同附件形式确定)

2、乙方在甲方授权区域内经销甲方产品，不得跨区域销碍。

六、产品包装：以甲方提供的产品包装方式及包装物为准。

七、货物运输：

1、运输方式：甲方送货到乙方指定接货地点;乙方自提，卸车及入库等费用由乙方自理。因乙方不及时卸货给甲方造成的损失或费用由乙方承担;

2、乙方要货时必须向甲方提供有效的书面订单，甲方原则上按乙方订货计划安排发货：

3、货到乙方的验收确认：乙方应在产品卸货时，核对产品的品种、数量、规格，核对无误后以乙方指定的专职人员签字盖章为准。如有不符，应书面向甲方提出协商解决。

4、为了便于库存的合理调配，乙方每月应向甲方提供书面月末库存明细表并盖章确认：

5、关于退货：

(1)、乙方在销传过程中如发现甲方产品有质景问题，甲方负责调换，运费由甲方承担。因乙方保管不

当等原因造成的货物质量下降、内容物损坏，由乙方负完全责任：

(2)、甲乙双方在交(提)货时，乙方应当场对商品进行验收，如乙方有异议，应在验收商品时当场向甲

方提出，否则视为无差错，验货完毕后所发生的货物缺少或损坏由乙方自行承担：

(3)、乙方在甲方开展针对经销商的渠道促销(让利)活动期间所购甲方产品，一律不得向甲方退货：

(4)、除以上原因以外不得退货;凡退货必须在退货产品剩余有效期不少于6个月前进行，运费由乙方承担。

八、货款结算：

1、先款后货;

2、甲方根据市场情况提供乙方\_\_\_\_\_\_元的信用额度，信用额度外先款后货，信用额度在\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日之前乙方一次性偿付。乙方首批付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

九、在双方良好合作的前提r甲方承诺给予乙方以下支持

1、合法性支持

甲方向乙方提供与甲方产品销碍相关的所有合法文件：

2、广告及促销

(1)适当的媒体广告支持;

(2)有利于销售提升的促销支持。

3、人员支持

经双方协商，甲方可根据当地的市场情况派驻相应的销传人员和促销人员协助乙方开展与销包甲方产品相关的工作;

4、费用支持

甲方承担本合同补充协议中界定的应由甲方承担的费用，作为对乙方的支持。

十、甲方的权利：

1、在甲乙双方约定结算方式为先款后货或乙方超出合同规定的信用额度的前提卜，乙方未打款而要求甲方发货时，甲方有权拒绝发货。

2、有权对乙方违反甲方的经营管理策略及规定的行为，进行监督、修正和相应的调整：

3、乙方在每月的销售活动中，如所辖区域内多次出现终端断货、无货情况，甲方有权根据乙方的实际辐

射能力，在乙方有效辐射范围内开设新客户：

4、乙方如果出现恶意串货行为，甲方有权要求乙方从被冲货区域按照市场零传价格买回相应货物，所有费用由乙方承担：乙方在合同期内有2次窜货行为的，甲方有权单方面终止合同。

注：恶意跨地区销齿是指以下情形之一者：

(1)乙方向跨地区做调拔业务的商业公司或个人供货;

(2)乙方向经销区域外的单位或个人一次性供货壹件以上;

(3)乙方没有按照甲方规定的出货价销碍。

十一、乙方保证履行以下义务：

1、市场开拓义务

(1)乙方应在甲方规定或认可的销侣区域内合法销传甲方产品，合同期内，乙方不得经

销甲方产品的竞

争品种，并按照甲方制定的价格体系进行经营;

(2)乙方应全力开拓市场，拓展分销渠道，积极推广甲方产品;

(3)终端铺货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(见补充协议)

2、费用承担义务

乙方承担本合同补充协议中界定的应由乙方承担的费用;

3、销督义务

(1)乙方应遵守双方协定的销碍区域，不得以任何形式跨区销售，冲击经营甲方产品其他经销商和市场：

(2)乙方何义务陇合甲力\_\_\_\_寸经销区域内米历不明的货源进行打击。

4、价格维护义务

(1)乙方应严格管理自己的销传渠道和网络，执行与甲方共同制定的产品价格体系，坚决维护甲方产品

价格体系的稳定，不得以低于供货价的价格销侈甲方产品：

(2)乙方必须保证在其直供零件终端的价格稳定，不得私自抬高或降低产品的零售价：

5、建立安全库存义务

(1)乙方应保持甲方产品的安全库存量，最低不能少于月任务\_\_\_\_\_\_%的正常库存量，保证市场销售不断货。乙方进货应根据所辖区域内货品的销传状况合理搭配：

(2)甲方可在必要的时候检查乙方的仓库以确定其库存状况。

6、及时送货义务

(1)乙方库存管理及送货必须遵循“先进先出”原则，否则由此造成的货物过期损失由乙方自行负责：

(2)乙方应保证收到客户订单两个工作口内给当地各零售终端和客户供货。

7、品牌形象维护义务

(1)乙方应积极维护并推广甲方产品及甲方产品的注册商标。未经甲方许可，不得滥用甲方商标和标记，

不以甲方的名义做出任何声明和保证;(除非有甲方的书面授权)

(2)乙方应全力打击假冒甲方产品的伪劣产品及制假行为：

(3)为使甲方产品顺畅销售，乙方应处理好与当地税务、工商、质检、卫生、消协等部门的关系;

(4)维护甲方产品的形象，与甲方共同处理好消费者投诉问题;

(5)乙方不得从其它区域购进甲方产品。

8、合作义务

(1)乙方应每月给甲方提供带价格的货物流向单，并准确及时的向甲方提供辖区内(含二级分销商)铺货的终端客户资料、货物进销存、竞品情况及渠道管理所需要各种市场信息的真实资料：

(2)乙方有义务向甲方反馈当地市场同类产品的相关信息及消费者对甲方产品的态度和建议等信息，有贵任全力配合甲方的各项宣传促销活动，并为促销活动提供便利。

十二、乙方权利：

1、乙方所属区域内发生例如跨地区销侈、压价等不正当竞争现象时，乙方有权请求甲方给予清查、解决：

甲方将按同等尺度处罚对方(即冲、窜货的一方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、当出现因甲方原因造成乙方无法进行正常销侈时，乙方有权向甲方提出相应的合同调整要求;

3、合同到期后，乙方有优先续约的权利。

十三、其他事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、本合同到期后自然终止;

2、本合同执行过程中如有未尽事宜，双方可另行签定补充协议，补充协议与本合同具有相同的法律效力：

3、双方签字盖章后即生效，乙方如在合同生效后十五口内不履行本合同，本合同自动终止：

4、如乙方违反本合同相关条款，甲方有权终止合同，并可视具体情况取消乙方的经销权以及各项返利。

十四、本合同争议的解决方式：

本合同若出现纠纷，由双方友好协商解决;若无法解决，则交由甲方所在地的人民法院裁决。

十五、约定：

1、甲方工作人员向乙方所做出的承诺(包括文件)，必须有公司确认签章文件方能有效，否则视为个人行为，甲方不对此承担任何责任;

2、甲方工作人员不得以任何理由在乙方借支，否则视为个人行为，甲方不对此承担任何责任。

十六、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力，经双方签字(盖章)方诃生效。

十七、其它补充条款：

十八、本合同未尽事宜，由双方另行协商解决

乙方详细收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方授权收货人签样：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方收货章印模：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同和销售合同九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于平等自愿和诚实信用，就甲方委托乙方作为本合同项下产品的\_\_\_\_\_\_\_\_地区经销商之事宜，特订立协议如下：

第一条 定义

一、产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_系列产品。

二、地区：本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_\_或经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指\_\_\_\_\_\_\_\_(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：甲方兹给予乙方以“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

一、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”。

二、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”。

三、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。

四、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、条件一、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，如有变动，也应在每年年初发给的年度价格表范围以内。

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。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、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，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供不低于此项更有利条件的条件。

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的而引起的损失，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任务。

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，根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内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。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条 甲方名称等的使用

一、特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、如乙方提出合理的注册要求，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终时即时终止，或

2、如任何一方根据破产法或债务人救济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，或对该方指定了资产管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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侯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

一、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。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、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。

三、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，其费用由甲方自行负担。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

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非自己所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，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、以外事故或机械故障、天灾、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或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。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同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、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事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、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，对不论与另一方有否竞争的任何个人、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。

四、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，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。

五、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\_\_\_条款的规定和解释。

六、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。

七、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。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯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。

九、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，本协议作成一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销合同书 经销合同和销售合同篇十**

本合同于 年月日在中国，由合同双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展 产品经销业务，维护 产品经销网络：

1.合同双方：

1.1 (甲方)公司住所地：

负责人：

电话：

传真：

1.2 (乙方)：公司住所地：

法定代表人：

电话：

传真：

2.指定与接受

2.1 甲方指定乙方为本合同第3 条约定的“经销产品”在的特约经销商，从第4 条所列区域的顾客中从事“经销产品”销售业务，乙方接受上述指定并依本合同承担义务。上述指定并非地区独家经销商。

2.2 本条指定的期限为200 年月日至200 年月日。期限届满前双方可协商续展本合同。

2.3 公司须按实际情况详细填写“aa特约经销商登记表”，并提交营业执照复印件，发生变更时须书面通知甲方备案。

2.4 双方的任何一方对另一方的经营风险不承担责任。

2.5 乙方应遵守有关产品销售的法律规定，依法办理有关许可和手续，并承担相关税费。

3 经销产品

3.1 本合同约定的经销产品包括下列产品：

(1 )

(2 )

(3 )

3.2 甲方有权更改产品类别、技术指标且无需提前通知。

4.经销区域：仅限于 .

5. 进货：

5.1 乙方提前三日提出订货要求，经甲方确定托运时间，当次买卖合同成立。

5.2 甲方应按照约定的价格、数量、时间、方式交付产品，乙方应及时支付价款，提取产品，货款应在提货前或提货时全部付清。

6.质量保证：甲方保证质量，如出现质量问题影响销售的，甲方应在接到乙方告知(告知时间应在一个月内)予以查实后，可以退货、重发，造成损失的予以赔偿。

7.经销价格：

8.运输：

8.1 甲方代办托运。

8.2 运输费用由乙方承担，千升(吨)以上双方共担。

9.调换：合同有效期内，提货一个月内乙方有权要求甲方为其提供产品品种，包装调换服务，但运输由乙方负责。

10. 返利：

10.1乙方销售额达到相应数量，甲方进行返利。

10.2返利比例及支付时间按照《返利鼓励表》(附件3 )规定执行。

10.3乙方具有违反本合同第12、13、14条情形的，不予返利。

11. 销售定额：乙方本年销售定额为升，销售定额完成且无严重违约行为，其特约经销权应在下一年持续保证。

12. 经销网络：乙方应规范经营，不向非经销区域窜货。

13. 销售价格：乙方按照《产品销售价格表》(附件4 )执行销售价格，不低价倾销。

14. 产品标识与商标：

14.1 乙方不得自行改换产品标识。

14.2 非经甲方同意，不得以甲方或甲方办事处名义开展业务和对外承诺。

14.3 乙方不得在任何非甲方产品和资料、包装上使用“aa”商标或标识。

15. 宣传：乙方宣传应与甲方保持一致，乙方广告宣传应留甲方备案。

16. 市场监督与管理：

16.1甲方有权对乙方市场经营运作进行检查和监督，并根据实际情况作出相应市场指导和处理。

16.2甲方有权对销售价格、区域经销等经销政策进行更新与调整，但应维护乙方利润空间。

17. 不称职处理：乙方出现以下情况，甲方有权酌情予以警告，暂时停货或撤回指定(解除合同)。

(1)年终未完成销售定额且相距甚远。

(2)市场开拓消极松懈，销售定额自授权之日起三个月未完成10% ，五个月未完成20%.

(3 )向其他区域窜货、低价倾销或有其它危害甲方企业或产品形象，严重影响市场网络发展的行为。

18. 合同生效：本合同自甲方出具“特约经销商授权书”后生效，有效期年，合同有效期内，双方应严格遵守。

19. 合同终止：

19.1乙方有权提前一个月通知甲方解除本合同。

19.2双方协议终止本合同或一方依本合同解除合同的，乙方应同时返还“特约经销授权书”并停止一切有关销售活动。

19.3合同终止时乙方存货仍可销售，但受本合同第12、13、14条约束。

19.4合同终止不影响双方关于返利支付等结算条款的效力。

20. 其它事宜：

20.1未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份。

20.2本合同附件需盖章有效，本合同附件与本合同具有同等效力。

20.3本合同不得转让。

21附加条款：

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

签署人： 签署人：

职务： 职务：

**经销合同书 经销合同和销售合同篇十一**

系列日化产品经销合同书

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(首款应在合同签订的 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;

4.负有严格执行甲方商品价格体系的义务(见价格表)，对不执行甲方价格体系的乙方，甲方将不给予市场费用支持及核销，并按违约处理;

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;

9.负有在非甲方书面同意的情况下，拒绝甲方任何人员、以任何理由，向乙方收取现金、借款要求代垫各类费用、领取样品或调货的义务;

10.负有在经销甲方产品的同时，反不正当竞争的义务;

11.负有无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);

6.负有确保向乙方提供符合国家相关标准的合格产品，包括有关合格证件，以保证乙方销售工作正常开展的义务;

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)

**经销合同书 经销合同和销售合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1.甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3.乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a 、 b 店100% 覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a 、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5.产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7.货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9.乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1.保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn