

# 合作经销合同(汇总5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。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 合作经销合同篇一

合作合同是指双方或多方签署以进行投资活动而不另成立法人的文件，下面是一份经销合作合同范本，可供参阅！

鉴于乙方有意愿经销北京天择净源环保科技有限公司的产品及其必备耗材和配件；经我公司研究同意乙方在???????经销我公司产品及其必备耗材和配件。

本着平等自愿、互惠互利的原则，经双方友好协商，订立以下合同：

### 一、甲方责任：

甲方负责对乙方相关工作人员的'培训、技术指导。

甲方有权对乙方进行的市场营销工作实施监督与管理。

### 二、乙方责任：

1、乙方与甲方共同开拓、营建、发市场，乙方应遵守甲方的价格管理原则。

2?乙方应服从甲方为协调全国市场而做出的经营方向调整。

3、乙方应将客户资料(客户的姓名、地址、电话等)及市场销售情况等资料完整的保存并定期传送至甲方，从而有利于甲

方对市场进行分析，更好地掌握市场动态。

4、乙方有责任为甲方保守技术、商业秘密，不经甲方同意，不得以任何形式、通过任何途径擅自向非合同方进行泄漏或转让。合同终止后,乙方不得泄露甲方商业秘密，不得有抵毁产品及甲方声誉的行为。

### 三、结算方式及运输费用：

甲方实行现款结算、款到发货的结算方式，一次付清；运输费用由乙方承担。

### 四、退货与换货：

1、非甲方质量问题乙方不得退货。

2、乙方调换产品以当年度(起始日为乙方付款日期)为限，跨年度甲方不予调换。

### 五、合同的变更和终止：

1、由于主观及客观因素需要对合同进行变更时，必须经甲、乙双方协商，达成一致后方可变更。

2、任何一方进入破产或清算，双方均有权立即终止合同。

### 六、违约责任：

甲方或乙方如有违约行为，应赔偿对方由此产生的直接与间接经济损失。

### 七、争议的解决方式：

因履行本合同发生的争议，由甲、乙双方协商解决；协商不成时，提请北京市合同仲裁机构仲裁解决，最终仲裁结果对双

方具有约束力。

#### 八、合同有效期：

本合同有效期为壹年，经甲乙双方法定代表人签字，盖公章后生效。

本合同未尽事宜，经双方协商可签订补充文件。所有与本合同有关的补充文件及制度，应视为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

本合同期满是否续签由双方在合同期满前一个月内协商确定。

本合同一式四份，甲乙双方各持两份。

甲方：北京天择净源环保科技有限公司??乙方：

地址：北京市海淀区玉泉山南路3号???地址：

中坞新村????????????????

邮编：100089????????????????邮编：

电话：010—88433831、88433140?????电话：

传真：010—88453517?????????????传真：

开户行：?????????????????开户行：

帐号：?????????????????帐号：

法定代表人：?????????????????法定代表人：

盖章：?????????????????盖章：

年??月??日????????????????年??月??日

## 合作经销合同篇二

乙方：\_\_\_\_\_

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

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，也是每年年初发给的年度价格表。

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提供服务，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，应使受害的一方不承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、 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终时即时终止。

## 合作经销合同篇三

要写一份优秀的贸易合作产品经销合同，看看下面为大家整理的范文吧！.

甲方：（以下简称甲方）乙方：以下简称乙方

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国合同法》的相关规定，甲方对“”系列产品授权乙方在其所在区域进行销售的相关事宜作出如下约定：

### 一、授权：

甲方授权乙方为省市(县)渠道“”系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

### 二、授权期限：



授权期限年，从年月日至年月日止。

### 三、经销区域：

1、甲方授权乙方在(县)渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金；乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理！扣罚违约保证金□a□取消乙方的销售资格。

### 四、价格体系及销售奖励：

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整：行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。

甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

注：在乙方完全遵守甲方价格、销售体系的情况下：如乙方完成销售指标，甲方将按照以下方式进行销售奖励：

a□年返利按照当年完成的返利。

次年首单订货以产品的形式支付。

b□超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。

(兑换形式同上)。

司阶段性会根据市场情况，制定针对市

场低价冲击竞品的活动，市场活动的产品公司不再给予经销商返利奖励。

协助其它厂品牌商品或其他厂商产品不计销售额及返利。

c□新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：

a□乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

b□乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：

c□乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

d□乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

五、结算方式：

款到发货。

乙方必须按甲方提供指定帐户汇款(需甲方书面确认)，不得汇至与甲方无关账户，更不得与甲方业务员现金交易，账户信息见加盖公章打款地址一、二；六、甲方权利和义务：

1、权利：

a□在乙方未能达到本合同内所规定的条款时，甲方有权终止

本合同。

b□甲方拥有对市场的监控权；

2、义务：

c□甲方在进行市场策略调整时应及时通知乙方，因甲方通知不及时给乙方造成损失的，甲方给予相应补偿。

七、乙方的权利和义务：

2、权利：

a□享有本合同约定区域的经销权，若合同双方另有约定时按新约定执行。

b□享有合同到期后，优先续约的权利。

c□享有甲方免费提供的市场指导和业务培训权利。

1、义务：

a□不得跨越甲方授权给乙方的销售区域和渠道进行销售。

b□积极开拓和发展甲方授权的销售区域的各层次的主要销售终端，并实施优质配套的服务和管理。

c□必须尊重和维护甲方的价格政策和品牌形象。

d□乙方必须保证所经销甲方产品的整洁和完整，若乙方管理不当而造成货损，其损失由乙方自行承担。

e□乙方必须拥有专职的业务人员负责甲方产品的推广。

## 八、订货与退货：

1、订货方式：乙方需在甲方指定限期内，向甲方提供订货计划，甲方在收到乙方货款后保证及时发货。

如乙方不按照指定计划时间内提报采购计划，甲方尽力满足发货，如遇特殊情况，造成未按乙方要求时间发货，甲方概不承担责任。

2、破损补偿：甲方对发给乙方的非质量问题产品不予调换，甲方给予乙方年终销售总额0.3%的破损补偿，此费用以相关进行补偿。

3、货物验收标准：由供方代办。

4、退货/换货：乙方对甲方产品实行买断经销的方式，甲方对发给乙方的非质量问题的货物不再调换(三个月内可尽量协助乙方外调货物，运费由乙方承担)。

卸货当场发生破损甲方不再负责，由乙方与承运方进行协商解决。

如果乙方收到货物15天内发现质量问题应及时通知甲方并将出现质量问题的样品寄回甲方，经甲方核对属实后可在15天内全部返回甲方，甲方承担一切费用，否则甲方不承担任何责任。

5、运输方式：乙方授权甲方协助代办发运，运费乙方负担。

交货地点：哈尔滨市或大庆市大同区。

## 九、违约责任：

合同双方应严格按以上条款履行本合同，任何一方不得违反合同规定，否则视为违约。

并承担违约的责任。

如发生争议纠纷时，协商不成，由交货地所在地管辖人民法院调解或裁决。

十、本合同未尽事宜，双方应友好协商，可依据双方需要签订补充协议，作为合同附件，具有同等的法律效力。

十一、本合同一式贰份，双方各持壹份，以资信守，从签订日起生效。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

法人代表： 法人代表：

联系电话： 联系电话：

传真： 传真：

签订日期： 年月日

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

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

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，也是每年年初发给的年度价格表。

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，应使受害的一方不承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、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终时即时终止。

## 合作经销合同篇四

乙方：\_\_\_\_\_

根据平等互利、共建共赢的原则，甲方委托乙方作为“\_\_\_\_\_”牌木纤维巾被系列产品在\_\_\_\_\_地区的总代理经销商，并就合作原则及有关事宜签定如下协议：

## 一、甲方的责任和义务

1. 甲方保证不在该地区再增设第二家经销商，否则甲方须双倍赔偿乙方已发生的全部提货额。
2. 甲方根据市场需求和自身的生产能力，应尽力满足乙方在数量、花色、品种等方面的需求，以保证乙方的市场发展。
3. 甲方在接到乙方的定货通知和货款后，三日内必须按定单向乙方发货，超期每天按乙方付货款的\_\_\_\_\_%赔偿乙方，人力不能抗拒的特殊情况应及时通知乙方。
4. 甲方要准确把货发到乙方指定地点，（铁路不能及地点除外）否则所造成的经济损失全部由甲方承担。
5. 甲方供给乙方的产品要符合本产品的国家质量检测执行标准，否则因此所造成的损失有甲方承担，并双倍赔偿乙方此批提货货款。
6. 甲方根据乙方的市场情况，有义务在技术和价格的咨询上给以积极配合，并协助乙方开拓市场，费用由甲方承担。

## 二、乙方的责任和义务

1. 签定代理合同后，乙方首先要积极努力开拓市场，并须保证每月完成\_\_\_\_\_万元销售额，每年完成\_\_\_\_\_万元销售额。若连续三个月平均不能完成销售额，乙方同意甲方另择代理经销商。同时乙方代理合同终止。
2. 乙方在开展工作中要遵守商业诚信，维护公司的企业和品

牌形象，搞好售后服务，守法、守规经营，否则后果自负并承担因此给公司带来的经济损失。

3. 乙方只能在自己的合同区域内做好宣传、销售工作，不得恶意跨区域销售，甲方没有代理商的区域，及当地代理商同意的情况除外，否则甲方有权终止合同。

4. 乙方要尊重甲方的知识产权，不得假冒仿造，否则，甲方有权按其仿造产品价值的双倍向其索赔损失并追究其法律责任。

5. 乙方不得代理销售同材质的其他品牌产品，否则本合同自动失效。

6. 乙方有义务配合甲方积极调研市场、及时反馈市场信息、研究销售策略、执行战略性宣导活动。

### 三、其他

1. 合同签定后，该区域内甲方原有的一般经销商归乙方管理。并不再向该地区发货，否则甲方须按发货额双倍赔偿乙方。

2. 甲方逐步推出的新品种，乙方继续享有合同规定的经营权。甲方不得另择经销商。

3. 甲方实行退、换货制，乙方需要退、换货，在包装完好的情况下，时间不能超过三个月，退货费用由乙方承担，退货款在甲方接到退货后一周内必须返还乙方。

4. 乙方如按合同完成任务，甲方应返利乙方提货额的\_\_\_\_\_ % 作为广告费支持。领取返利的提货，即被视为货已销售，甲方不再执行退货制，但随时可以等价换货。

5. 乙方在本代理区域外开拓的其他代理商，在完成本任务的

基础上，也享受其销售额的\_\_\_\_\_ %作为市场开发奖金，但领取后即被视为该代理商提货已销售，甲方不再执行退货制，有乙方承担其退货的的责任。

6. 甲方应按月及时通报乙方在本区域外开拓的代理商销售业绩并及时奖励乙方，如有隐瞒，乙方发现后，甲方须按乙方应得奖金的双倍赔偿乙方。

(注：本价格为含税价，甲方须按乙方的要求向乙方提供普通及增值税发票，但发票总额不超过乙方当月的提货总额。)

六、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，合同有效期为：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

双方签字之日起生效，期满后，乙方有优先续约权。

网上银行：\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_

e-mail□\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

最新经销代理合同协议范本

## 合作经销合同篇五

下面这份协议是由本站为您呈现的

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_地区销售达成如下协议：

#### a.甲方责任

1、提供合格之\_\_\_\_\_产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2、保证乙方货款到帐2日内发出货品（需提前订货），并保证产品长期供应。

3、给乙方三个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行三月内包换，一年保修，长年维修（不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全）。

4、提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。

5、绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6、发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7、保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以

达到双赢的结局。

8、一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

#### b.乙方责任

1、保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场（乙方制定，双方认可）。

2、保证不超过协议约定之经营范围。

3、绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为\_\_\_\_\_元/套。

4、及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5、严格执行《经销商客户服务条款》（附件）以保障产品用户的合理权益。

6、保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

c.本协议有效期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日有效。

d.双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

e.发生协议执行纠纷由甲方所在地合同仲裁机关或者人民法院依法裁决执行。

f.此协议附《经销商客户服务条款》。

g.本协议一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_

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