

最新经销协议合同 服务经销合同(实用5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

经销协议合同 服务经销合同篇一

合同是当事人或当事双方之间设立、变更、终止民事关系的协议。以下是小编收集的服务经合同，欢迎查看！

甲方：_____

乙方(特约经销商)：_____

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列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书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。

(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，本协议书的所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：_____

乙方：_____

负责人：_____

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称_____产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营_____产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销_____产品，为一定区域范围内的消费者及_____业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为_____年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为_____省(市)_____县(市、区)_____。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在

甲方备案。乙方只能在授权店内进行_____产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为_____提供相关服务。

第五条 甲方的权利与义务

1. 甲方有权要求乙方按甲方_____形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
2. 甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。
3. 甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。
4. 甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。
5. 甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。
6. 甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。
7. 在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。
8. 甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。
9. 甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。
10. 甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必

须的费用外，不得额外收取费用。

第六条 乙方的权利与义务

1. 乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。
2. 乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。
3. 乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。
4. 乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。
5. 乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。
6. 乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。
7. 乙方不得转让授权经销资格。
8. 乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及《_____公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《_____公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自在公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

第十五条 本合同有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条 本和同一式三份，乙方持一份，甲方持两份(总部、

分公司各持一份)。

(盖公章) (盖公章)

经销协议合同 服务经销合同篇二

甲方□ddaa酒业销售有限公司 (以下简称甲方) 乙方□ bbcc商贸有限公司 (以下简称乙方)

1、甲、乙双方根据本合同确立经销关系，除非甲乙双方另有书面约定，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方之经销编号为_____，所经销产品外箱码为bb市场(识别编码由甲方编制)。

二、 经销区域、期限

1、乙方经销甲方产品，仅限于在 河南省(市) bb(市)地区 县(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、 经销权限：从20xx年年10月1日至20xx年9月25日。

三、 经销产品

1、经销产品为甲方现有“aa系列酒” (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、甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲乙双方同意后另行签约。

四、 产品价格

单位：元/瓶

甲方根据公司发展及市场需要，会进行产品价格调整，调整价格时，甲方须提前一个月正式行文通知乙方。

五、 销售目标

1、乙方在本合同有效期限内应完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。 分月销售目标分解(见下表)(以当月25日前款到甲方帐上为准)：(单位：万元)

2、乙方须完成约定销售目标，如乙方购货金额未完成该年度销售回款目标，甲方有权停止发放年度返利。

六、 市场准入金及付款

1、甲方授予乙方在指定区域内销售代理甲方生产的产品，乙方支付首批购货款 人民币壹 佰万(1 00万元)，其中市场准入金 万元，合同终止后，甲方退还乙方市场准入金。

2、乙方向甲方订购产品需将订货金额的全额货款以现金、支票、转账形式支付。

七、 交货和运费

1、交货地点：甲方向乙方交货地址_____，因任何乙方原因需要调整交货地址，需向对方提前已书面形式获取双方认可确认。

2、乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分自行承担，如货物破损超出3%，应凭配送部门保险单和保险公司有效证明文件三日内(双休日延迟)书面通知甲方，由甲方代乙方进行索赔工作，超过三日视为乙方无异议。 3、乙方在领凭证上签字后，产品所有权即从甲方转移到乙方，若无甲方书面签章公文许可，甲方人员不得随意借货或调货。

4、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)，给甲方详细列明所收货物品项、数量金额，收货后24小时内未通知甲方，视为乙方收货正确。

5、乙方每次进货应提前15天向甲方书面提报订货计划，已便于甲方准备货物及联系发货事宜，甲方不承担因乙方未提前提报计划而造成的市场后果责任。

6、运费承担：经双方协定由甲方承担运费。

八、 甲方的权力和责任 1、权力

(1)甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准。(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，按量发运。

厂家除返利外，给予随货配赠、人员支持，不再给予经销商其他支持;人员支持在销售年度结束后，经销商完成年度任务给予兑付。

九、 乙方的权力和职责： 1、权力：

(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，并由甲方承担一切损失及纠纷责任，乙方协助甲方解决。

(1)乙方须指派专人(报甲方备案)负责甲方产品销售，合同签订后15日内，组建营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，快速提高服务终端能力。

(2)乙方销售产品应在双方协议的经销配送区域内销售，不得擅自越区销售，扰乱市场秩序。

(3)产品销售应严格执行甲方制定的价格体系，如需调整价格应以甲方正式行文通知为准，严禁低价恶性倾销或恶意高价

销售。

(4) 乙方不得销售假冒甲方产品，如发现市场有假冒伪劣产品出现，应在第一时间内用书面形式通知甲方(传真或信函)并协助甲方打假活动。

(5) 做好sp活动的协调、配合工作，包括对各职能部门终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒的管理。

(6) 严格执行双方确定的任务量，并作好销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(7) 乙方应按月提供产品销售报表、库存及其它对乙方进行考核所需的资料。(8) 乙方有义务将收集到的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。

十、 保护甲方产品市场价格政策的约定

乙方如有违反甲方市场价格政策，恶意低于甲方指定价格出货，扰乱甲方价格体系，或超出本合同约定区域窜货销售，按甲方制定的《aa酒业窜货管理规定制度》执行，罚款并将从市场准入金中进行扣除。

十一、 市场导入执行的约定

乙方运作市场需要甲方制定相应的市场操作方案，甲方有义务根据市场情况和乙方协商制定相应的市场运作方案，并进行合理的厂商分工协作。

十二、 签名及盖章

1、 合同或本合同的补充协议及在履行本合同过程中对双方权力责任所达成的新约定，均应为书面形式并由甲、己双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章，否则，该合同或文件无效。

2、甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以合同为准，甲方不承担任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得对业务人员或其它公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若需要增加内容需加入合同附件并经过双方同意并签字、盖章。

3、本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签署盖章后具同等法律效力。

4、如甲、乙双方在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。

5、本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份，经双方签字盖章后生效。本合同双方应加盖合同专用章或公章。

乙方：（盖章） 地址： 电话： 签约代表： 签约时间：

经销协议合同 服务经销合同篇三

住所：

法定代表人：

电话：

乙方：

住所：

法定代表人：

电话：

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

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、佣金、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。本合同一式两份，甲乙双方各持一份。

甲方：销售单位（盖章）

代表人（签字）：

银行帐户：

乙方：发行公司（盖章）

代表人（签字）：

银行帐户：

签订时间：

经销协议合同 服务经销合同篇四

乙方：_____

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

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。

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

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

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，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。

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，应提交苏州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。

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。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内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)：_____

经销协议合同 服务经销合同篇五

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：_____。

2、产品规格：_____。

3、产品零售价：_____。

4、产品代理价：_____。

5、产品首次货量：_____。

三、甲方的责权

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查

处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规____市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为_____件，年任务量_____件；能完成年任务量者，再奖励_____%货。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之

类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向_____人民法院提起诉讼。

十、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。