

2023年合作经销合同(汇总8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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

合作经销合同篇一

乙方：_____

一、目的

二、保证

2.1 甲方保证

2.1.1 在合同有效期内，甲方不得自己或授权其它经销单位在_____地区销售“_____”。

2.1.2 保证甲方提供的_____质量达到国家标准。

2.2 乙方保证

(1)乙方有资格并有足够资金在_____地区内经营“_____”产品。

(2)乙方是依据中华人民共和国法律正式组成并以法人资格有效存在并拥有良好声誉的企业，而且保证得到样盒后不得流失到其它印刷厂、包装公司，设计公司等企业，不得跨区销售。

2.2.2 乙方应尽力在划定的_____地区以内开拓“_____”市场，促进销售，并协助甲方

在_____地区的推广活动，如甲方发现乙方在超出合同范围所规定的其它区域内销售本公司产品的，甲方有权取消乙方的经销商资格，乙方不得有异议。

三、责任

3.1 甲方责任

3.1.1 根据本合同规定的条件给予乙方在_____地区经销“_____”的权利。

3.1.2 委派专人与乙方进行日常工作协调，并负责对乙方进行相关的业务指导。

3.1.3 在_____地区的市场启动初期，根据乙方的进度，投入相应的合规格之样盒，预算方案由甲乙双方另行商讨。

3.1.4 甲方给予乙方享受该地区总经销的经销价格，产品价格见附件1。在协议有限期内因市场因素变化甲方需调整价格时(甲方在调整价格前十天内以书面形式通知乙方)乙方必须按甲方调整后的新价格执行。

3.2 乙方责任

3.2.1 乙方在_____地区自主经营“_____”并承担费用及风险。

3.2.2 未经甲方事先书面允许，乙方不得在划定的销售区域以外销售甲方产品。

3.2.3 如乙方在销售甲方产品过程中，出现任何质量问题应于发现后10天内向甲方提出书面异议，协商解决。

3.2.4 乙方有义务向甲方反馈市场动向及信息。

四、价格

4.1 甲乙双方将按合同约定的价目表(附件1)执行“月饼盒”产品的价格策略，以此作为供应价格向乙方供货。

4.2 为鼓励乙方积极销售“_____”产品，提高乙方的市场竞争力，甲方给予乙方折扣优惠。折扣方式为：金额为_____万以上者，特殊纸____折，铜版纸____折，_____万以下的特殊纸____折，铜版纸____折。(注：代理商要求：定额_____万元人民币预给付_____万元人民币保证金给甲方。)

五、货款支付

5.1 乙方必须按现款现货的方式向甲方结算货款，甲方对乙方执行全额收款政策，款到后发货(乙方可凭汇款单传真通知甲方发货)。

5.2 甲乙双方约定的结算方式为银行电汇、汇票或现金，甲方有权拒绝接受条款规定以外的任何给付方式。

5.3 乙方向甲方订货时，甲方向乙方收取货款的____%作为定金，乙方提货时，应以制成品的相应金额给付准予发货。

六、订货、运输

6.1 乙方向甲方订货需提前____天发出订货通知(如遇特殊情况时，经双方协商另行确定)。

6.2 运输工具以汽车为主，由甲方负责送到乙方指定的广州市内零担配货场，市内运输费用由甲方承担，若配货到乙方在_____地区的指定仓库，运输费用则由乙方承担(注：不可抗力因素及交通意外等除外)。

七、违约责任

7.1 如出现下述情况甲乙双方的任何一方都有权终止合同。

7.1.1 甲方认为乙方销售情况的变化将对_____地区构成不利影响时，或双方对上述调整变化又无法达成一致时。

7.1.2 甲乙双方任何一方违反本合同或不履行本合同规定的义务时，任何一方都有权终止本合同。

7.1.3 甲乙双方在执行本合同中如出现纠纷，应相互协商解决，若解决不下，则按《中华人民共和国民法典》有关条例移交当地法院仲裁。

八、合同生效及有效期

_____ □

附件（略）

合作经销合同篇二

立合同人白云制药厂(以下简称甲方)

东平药品有限公司(以下简称乙方)

一，甲方愿将所制“白云牌”药枕及“清音牌”止咳露在港澳两地的总经销权，交由乙方代理。

二，甲方各地代理，今后不得再以同样货品，向上述两地推销；乙方今后亦不得代理其他厂家的同类产品。

三，乙方每次添配货品价格，按照配货时的批发市价计算，

但在批发价中提出7%为乙方代理佣金，如每月销货总值在港币拾伍万元以上，另由甲方付给3%回佣，以作酬谢。

四， 乙方添配货品，须于半个月前开列传单，通知甲方，以便按期付运。

五， 货款每三个月结算一次， 乙方须依期清找，不得延宕。但货品如确与货样不符，以致乙方蒙受损失，甲方须负赔偿责任。

六， 货品付出后，所有关税运费，概归乙方自理。

七、 本合同有效期限为壹年， 期满续订与否，届时另行议定。

白云制药厂(甲方) (签章)

东平药品有限公司(乙方) (签章)

××年×月×日

合作经销合同篇三

乙方(特约经销商)： _____

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书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，以履行本协议书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、销售和服务的人员，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，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。

合作经销合同篇四

乙方：_____

一、_____授权经销商的含义

1. _____授权经销商是_____公司授权的致力于提高_____产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司。经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。_____授权经销商分为(地区授权经销商)和(地区授权总经销商)。

2. _____授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、_____授经销商身份授予

乙方愿意成为_____地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为_____授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

三、双方的权利和义务

(一) 甲方的权利和义务

3. 甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

(二) 乙方的权利和义务

3. 乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4. 乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对_____产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

4. 乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《_____产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方_____授权经销商资格。

五、销货承诺

作为_____产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有

效期内完成甲方作出的季度最低_____销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题(如发现无法正常使用)，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1. 订货

乙方向甲方订货时，需填写《_____产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2. 付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3. 发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前_____天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3. 甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

合作经销合同篇五

法定代表人：

地址：

电话：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（_____总代理）与乙方自愿签订本合同。

第一条甲方指定乙方为_____产品_____市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有_____产品。指定区域为_____范围内。

第二条合同期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第三条甲方的权利

1、甲方有权管理和监督乙方对_____产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

2、甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合

同事宜相雷同的经营活动。

3、甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

4、甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

5、甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

6、甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条甲方的义务

1、甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

2、甲方向乙方提供_____标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

3、甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

4、甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

5、甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

6、甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工

作。

7、甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

8、合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

1、乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展_____产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

2、乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

3、乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

4、乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

5、针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

1、乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后_____天内开始。

2、乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

3、乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

4、保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

- 5、未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。
- 6、乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。
- 7、乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。
- 8、乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。
- 9、乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币_____元。乙方日常存货量不低于进货的_____%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

- 1、乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前_____日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并计划迅速组织按日期将货物通过_____等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由_____负担，保险费由_____负担。
- 2、乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的_____ %付给甲方后，甲方予以发货。余款在_____天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

1、除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

2、乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

3、乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

1、前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

2、甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利____%—____%的处罚。

1、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2、违反保密义务，导致公司一般损失的；

3、未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在_____元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

1、连续两年达不到规定销售责任额时；

2、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情

节严重的；

- 4、出现技术服务失控导致重大质量事故的；
- 5、未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
- 6、违反保密义务，导致公司重大损失的；
- 7、未按公司质保规定进行质量保证的；
- 8、其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有有关修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

- 1、本合同一式_____份，双方各执_____份。
- 2、如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

3、乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

_____年___月___日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

_____年___月___日

签订地点：

合作经销合同篇六

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

一、授权范围

甲方授权乙方在_____市_____区_____县开设（专卖店、专柜或专区等）销售甲方的“_____”品牌系列产品。

二、授权期限

本协议有效期_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、乙方每次应在订单确认后的_____天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

四、代理价格

1、乙方应按照甲方在甲方规定的价格销售“_____”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

2、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

五、甲方提供乙方高质量的“_____”品牌系列产品。在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

六、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动。甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评，对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其

区域经销资格或另行设立区域经销。定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

八、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“_____”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

九、乙方的权利和责任

1、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户或甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

2、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训，定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

3、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

4、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

5、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经

济责任。

7、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

8、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

9、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

十、如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

十一、任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

十二、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，每完成万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金万元。

十三、违约条款

(1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失

(4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

4、因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

5、未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

7、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

十四、免责条款

1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

(1) 如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2) 双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3) 不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方，解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

十五、争议解决：

1、本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

3、任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交_____仲裁委员会仲裁。仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

十六、协议的变更：

1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款（包括但不限于产

品类别、价格等) 进行调整, 提出修改的一方应提前至少天通知另一方, 并提供调整解释说明。

2、双方如果对上述事宜无法达成一致, 双方可协商终止协议。

3、本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

十七、协议的终止

1、本协议于下列任一情形出现时即终止:

(1) 双方协商一致解除本协议。

(2) 本合同期限届满, 双方未续签的。

(3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4) 一方当事人主体资格消失, 如被撤消或进入破产、清算程序, 另一方有权解除合同, 但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务, 经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施, 致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要, 另一方有权解除协议。

(6) 由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要, 双方均可要求解除协议。

2、协议解除后, 双方依据本协议的权利义务终止, 但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外, 引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

十四、其它

1、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

2、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签订的补充条款，与本协议具有同等效力。

3、本协议以中文本为基准文本，一式_____份，双方各持_____份，经双方签字盖章后即生效，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

乙方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

合作经销合同篇七

乙方：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方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____省____市内不会出现第二家销售甲乙公司系列产品经销商。

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____年____月____日至____年____月____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。

十四、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。

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

十六、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

合作经销合同篇八

我国的白酒，历史悠久，工艺独特，在世界诸多酒类中独树一帜。那么白酒经销合同是怎样的呢?以下是本站小编整理的白酒经销合同，欢迎阅读。

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售(乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权)。

指定产品： 系列。

系列代理区域为：。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款，则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“系列”的名义从事“系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签订合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“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。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时，甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下，乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

2.5 乙方的权利：

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款，经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善，乙方可立即以书面形式解除本协议并追究甲方责任。

2.6 乙方的责任：

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后30日内，组建不少于人的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应严格按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售，不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系，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刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量，确保万元以上的产品库存，防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2 市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。

3.1.3 若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品；在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3 甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4 兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成

的客观延误)原因导致的甲方延误交货,甲方不承担责任,但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单,甲方应与乙方沟通,协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用,到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 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%,应凭相关部门和保险公司有效证明文件3日内书面通知甲方,甲方协助乙方进行索赔或重新补发货,超过5日以上视为乙方无异议。

5.6 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,视为乙方收货正确。

第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内,甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式,即乙方订货必须先付清全部货款,甲方在确认收到乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式,将货款付到甲方指定的银行帐户。

第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、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商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权,除非甲方书面许可,乙方不得擅自使用,否则,将承担因侵权而导致的一切法律后果。

第八章 签名及盖章

8.1 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,均应为书面形式并由甲、乙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,该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以本协议为准,甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果,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协议约定事项的依据,若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时,任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为,甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时,按此协议进行运作;将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

第九章 法律效力

9.1 本协议书有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

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

9.3 若有未尽事宜,甲、乙双方协商形成协议补充协议,具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议,双方应协商解决,协商不成,争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自 年 月 日至 年 月 日，其中前 个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方白酒系列产品。

2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按甲方统一价执行（价格表附合同）。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 天通知乙方。

四、结算方式

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签订之日起 日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利息计算。

六、市场操作要求：

- 1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店、酒楼 家。
- 3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。
- 4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。
- 5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 元/件— 元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。
- 6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。
- 7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

共2页，当前第1页12