

2023年经销合同模版(精选5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

经销合同模版篇一

乙方：_____

鉴于乙方有意愿经销甲方的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_____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_____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：_____ 乙方：_____

地址：_____ 地址：_____

电话：_____ 电话：_____

_____年____月____日

经销合同模版篇二

乙方：_____

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

第一条：经销内容

一、甲方向乙方提供本公司所生产的茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

第二条：经销区域

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

第三条：销售目标

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低_____元(大写)。

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

第四条：销售价格

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。(单位：_____元/箱每箱15瓶)

第五条：付款及交货

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月_____日前向甲方提交下月

《_____生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于_____箱，并详细填写《_____生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

第六条：有关销售约定

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货(调换品种)，经甲方总部批准后执行(换货所发生的运费由乙方承担)。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利(乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2_____%)。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

第七条：双方权力、义务

一、甲方

- 1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。
- 2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。
- 3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。
- 4、甲方保证依约履行供货。
- 5、乙方所在地的甲方分公司(包括分公司管理人员及员工)没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺(包括口头或书面形式)，甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。
- 6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100_____%。
- 7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。
- 8、首次供货，甲方提供进货量5_____%的赠品。
- 9、甲方提供销售额10_____%以内的促销及广告宣传费用。(方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。)

二、乙方

- 1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零

售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：
_____《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、
《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失(包括不可抗力)由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《生物工程有公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1_____%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自

行承担。

第八条：合同的变更与解除

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

- 1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。
- 2、甲、乙双方协商中止合同。
- 3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

第九条：争议

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

第十条：未尽事宜

双方协商后以书面形式确定，经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

第十一条：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

盖章之日起生效。

第十三条：其它约定

第十四条：其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签字并盖有公章后方为有效。

二、合同

(2) 《_____生物工程技术有限公司特约经销商货物需求申请书》

(3) 《_____生物工程技术有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：_____生物工程技术有限公司乙方：_____

法定代表：_____法定代表：_____

委托代理人：_____委托代理人：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

合同签订日期：_____

经销合同模版篇三

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

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。

1.3?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规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

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述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。

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、_____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。

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。

7.4?甲方同意向乙方销售人员提供培训, 以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持_____之三最:

(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

10.2?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_____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_____或商号（不论是否使用中文）会对甲方或甲方关联公司的_____、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_____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

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（盖章）： _____?乙方（盖章）： _____

代表（签字）： _____?代表（签字）： _____

附件（略）

经销合同模版篇四

订立地点：

订立时间：

甲方： 有限公司 以下简称(甲方)

乙方： 以下简称(乙方)

甲、乙双方本着平等互利、积极合作、共同发展的原则，就

甲方授权乙方经销甲方生产的“ ”系列产品事宜，经友好协商，一致达成协议如下：

一、经销方式及条件：

- 1、甲方授权乙方以 经销方式在淘宝渠道经销甲方提供的 系列产品。
- 2、乙方按合同规定负责甲方产品于上述区域或渠道的销售及售后服务经营工作，共同开发该授权区域内的市场。
- 3、乙方在合同期限内的首六个月未完成(实际到款)本合同规定的任务总额 40% 以上,则甲方有权在乙方经销区域内另设经销商，可单方终止本合同。
- 4、在合同有效期内乙方不得以任何理由或借口制造、销售假冒、仿冒甲方商标及产品。否则一经查实，甲方有权取消乙方经销权，更换经销商并向乙方索赔其造成甲方的直接和间接经济损失，并追究法律责任。

二、合作期限：

- 1、合同期限为： 年 月 日起至 年 月 日止。
- 2、合作期满，同等条件下乙方有优先续约权。若乙方要求续约，应于合同期满前60天书面通知甲方。

三、销售任务：

- 1、在合同期内，根据市场的实际需求情况，经双方协商一致确认，乙方须完成产品的保底销售任务额为 万元(也即乙方的实际付款额)。

四、区域经管

1、乙方如向本协议约定区域、渠道、网点外进行窜货销售而事先没有经过甲方同意，在被窜货方提供窜码和购买凭证有效时，无论出现一个货号或多个以上，甲方将予以处罚：

(1)、处罚金 元，并要求3个工作日内回收所窜货的商品；

(2)、甲方将重新考核乙方的信誉及是否保持原有的合作模式。

2、甲方将于签订合约后1个月内向乙方收取窜货保证金1万元。此保证金用于抵付窜货罚款用(非上限)，如合同期内无窜货记录，此保证金将于合约期满1个月内退还乙方。

3、产品价格及市场价格经管：

(1)、产品价格：产品供货价格以甲方提供给乙方的《产品价格表》为准。

(2)、双鹰系列产品流通、终端建议最低售价如下：

五、货款结算：

1、结款期限：月结次月15号之前结清

2、如遇产品调价，产品改动(包括规格 包装 颜色等)甲方须事先三天书面通知乙方。

3、乙方可以通过汇款或现金方式支付货款，以我方银行到帐日期为准，才视为收到。

4、除甲方财务人员外，其他人员以甲方名义向乙方收(借)取现金的行为将不被甲方认可，由此产生的后果甲方概不负责。

六、奖励政策：

甲方根据工程产品销售奖励计划，制定下列奖励条款。

1、准时15号之前付清上月货款给予奖励2%,在次月对帐单上体现:

2、年度达标奖励:合同期内产品按下列付款额给予奖励:

乙方如合同期内完成销售任务额(已付款)的100%以上(含100%),甲方给予乙方付款额(其它费用和票点不计入内)2%的奖励。当进货额大于指标而实际回款额小于指标时,我司将以合同期限内实际回款额给予2%的奖励,其它付款若超过回款时间不享受政策,在新合同签订之时旧款不累计入指标中。(如合同期:月至月,指标万,到年月日完成付款万元,进货额完成万元,返利=80*2%,余下货款若再支持不能享受返利也不能累计进年指标中)

3、年度达标奖励将在合同期满一个月内进行结算,由甲方以还款额性质在对帐单中体现。

七、订货、货物交付、货物验收、货物更换:

(一)货物交付

1、甲方在收到乙方的每批订货单后将向乙方发出货物。

2、产品实行“出厂价”将货物运至乙方指定货运站,长途运费由乙方承担。

(二)货物验收:

1、乙方收到甲方货物须立即或在收到货物7个工作日内验收,若发现货物的品种、数量和《送货单》不符或其它质量问题应及时提出,否则视为验收合格。甲方收到书面传真通知后,如有出现产品与账单不符合或其他品质问题的,须于5个工作日内给予答复。

2、如乙方在该约定期限内未提出书面异议的，将视为货物数量、外包装均无问题，甲方不再接受因外观问题的调、换货。

(三) 货物更换：

1、对产品出厂有质量问题的产品，乙方可向甲方申请调换，运费由甲方承担。

2. 所有在乙方收到货7个工作日内没有提出异议的部分，甲方将不接受调换货。如发生特殊情况，乙方需要向甲方提出书面申请。如甲方同意退、换货时，将通知乙方该批次的调换手续。

3、原则上产品出现任何问题均需双方及时协商处理。

4、所有被甲方接受退、换，而又属于乙方原因要求退、换的货物，将以80%结算，运费则由乙方承担，退货中如缺少配件的，所缺配件按成本价由甲方向乙方收取。

八、特别约定：

1、双方所有的正式沟通都必须通过文件文字方式进行方可生效。

2、甲方只对经自己书面确认的销售政策和本合同及变更的合同承担相关的责任，除此之外，甲方概不负责。

九、违约责任及纠纷处理：

1、乙方在销售过程中发生的一切纠纷，与甲方无连带关系。甲、乙双方确认本合同约定，甲方所在法院具有司法管辖权。

2、双方发生纠纷，应及时协商解决，协商不成双方同意交由甲方所在地管辖法院裁决。

3、发生以下任何一种情况本合同可以终止：

1) 乙方无能力继续经营甲方产品。

2) 乙方已无能力继续履行本合同时。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，如有未尽事宜，由双方共同协商制定补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

十一、补充条款：

1、终端以授权为准；

甲方： 有限公司 乙方： 有限公司

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

法定代表人(签章)： 法定代表人(签章)：

签约代表： 签约代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

经销合同模版篇五

甲方： _____

乙方： _____

经销区域： _____省（市、自治区） _____市

合同签署地：_____

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1. 乙方自愿申请作为“_____”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。
2. 经甲方审核确认乙方具备“_____”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“_____”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1. 本合同有效期一年。
2. 如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1. 乙方需交纳经销权保证金_____元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。
2. 本合同规定年销售额_____万元（_____年_____月_____日至_____年_____月_____日）。
3. 本合同规定乙方首次进货额_____万元。

四、首次进货额货款支付方式

五、供货及相关细则

1. 合同供货价：按“_____”产品供货目录所列价格或议定价格。

2. 货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

3. 供货期限

(1) 首批进货，甲方在收到乙方全款后_____日内发出。

(2) 以后进货，经销商应提前_____天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

(3) 发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4. 交货地点及运费

(1) 合同交货地：_____省_____市（县）。

(2) 甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6. 验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1. 为保障全国经销商利益，由甲方制订“_____”系列产品的公司限定价格。

2. 宣传品及广告

(1) 甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

(2) 乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3. 乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1. 甲方权利

(1) 对乙方的经营有咨询、督察权。

(2) 对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2) 有对乙方提供全面服务支持的义务。

(3) 有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

(4) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3. 乙方享有的权利

(1) 对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4. 乙方承担的义务

(1) 有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

(2) 对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

(3) 不得经营假冒、侵权产品。

(4) 及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

八、其他双方必须遵守的条款

1. 甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2. 解除合同后的有关条款。