

合同保护期条款(大全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。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

合同保护期条款篇一

甲、乙双方于年___月___日,就乙方承接甲方区域销售总代理事宜,在互利互惠、优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签定本区域销售总代理合同书,具体条款如下:

一、地区总代理的确认

经双方确认:甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方区域的销售总代理权,由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2)乙方接受甲方授权后,甲方要保证乙方的合法权益,不得以任何借口推脱。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后,将集中力量,尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

三、代理保证

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效,不能在其他已授权的地区扰乱市场,否则,将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

合同保护期条款篇二

一、经销商空白合同一式两份，空白合同已按公司规定进行了合同编号及公司盖章，由公司人资行政部进行统一管理，营销部根据其经销商开况申请领用。

二、总部销售内勤总体负责经销商合同的领用、发放及相关的登记工作，济南销售内勤负责本地人员所需合同的申领、发放和登记工作。

三、总部销售内勤已盖章合同的库存限额数为40份（20家经销商），并根据使用量提出合同盖章申请补齐空白合同存量，并及时在《经销商空白合同领用登记簿》（见附一）上登记。

四、每名营销人员每次领用已盖章合同的数量上限是10份（5家经销商）。营销人员应在领用的合同均已签署并上交后，方可继续领用。

五、营销人员应妥善保管经销商空白合同。合同如有遗失，每份处以100元罚款。如发现合同遗失，应在第一时间向营销总监进行书面报告。营销总监应在收到报告后第一时间向上级书面报告。

六、合同保管人员未按照规定手续发放合同的，除勒令追回合同外，另处以 100元/份的罚款。

七、已经过双方签署的合同，营销人员应在合同签署后7日内将合同交总部销售内勤存档。驻济南营销人员应在规定日期内将合同交济南销售内勤。济南销售内勤应将本地人员所签署的合同收集后，定期转交总部内勤，每月至少转交一次。

已签署的合同不得在济南长期存放。

八、总部销售内勤应将本部门所有已签署的合同进行登记，并留存复印件或扫描件备查。总部销售内勤应在登记后2日内向公司人资行政部转交所有合同。超过2日未转交的，每拖延1天，处以100元的罚款。

九、营销人员离职时，营销内勤应对其空白合同的领用情况进行统计，将未签署的空白合同收回。因工作疏忽未收回的，对销售内勤处以每份100元的处罚。营销总监未起到监督、提醒作用的，对营销总监处以每份200元的处罚。

十、空白合同不得转借他人或企事业单位，不得套用、复制，如违反规定，公司将追究责任人法律责任，其他相关责任人追究连带责任，并扣发所有工资。

合同保护期条款篇三

(1) 乙方负责向甲方提供_____生产设备_____台(套)，其中包括相应的乙方原有的配套附属设备和零部件若干，以港元计价，合计价款_____港元。

(2) 甲方用_____生产设备生产的_____产品偿还乙方设备的价款。

(3) 乙方有义务接受_____产品。以港元计价，每年接受_____产品的价值额占_____生产设备价款的1 / 5，即_____港元。乙方交付的设备和甲方交付的产品的价格、质量标准、具体交货安排，由双方另外签订补偿贸易设备进口合同和返销合同。从乙方接受甲方_____产品的第一年算起，整个补偿期限是5年，20_____年____月____日以前完成。

(4) 甲、乙双方协定在补偿期满后，乙方仍同意甲方每年继

续向其提供_____金额的_____产品。_____产品的出口价格和计价货币由双方重新协商。

第二条 支付方式

(5) 乙方将_____生产设备装运发货后，甲方使用银行贷款现汇支付乙方_____生产设备的全部货款。具体做法是：甲方与乙方所在地的_____银行签订贷款协定，乙方的_____银行向甲方提供进口_____生产设备的商业银行贷款_____港元，年利率为_____，以365天为1年，利息计算以银行将贷款汇出日算起。

(6) 甲方以每批交付商品所得的货款，电汇或信汇乙方香港_____银行，由该行按合同规定的还款计划逐批冲账抵消，直至全部付清为止。在支付中甲方通过中国银行_____分行书具以乙方为受益人、金额为提供设备总价款100%的不可撤销保证函一份。乙方通过香港_____银行书具以甲方为受益人、金额为产品总价款的不可撤销的保证函一份。

第三条 保证、赔偿与罚款

(7) 乙方提供的设备如有缺陷，甲方在设备到货后1年内以书面形式通知乙方。乙方保证设备品质符合乙方的规格说明。

甲方：_____

(签章)

_____年_____月_____日

乙方：_____

(签章)

_____年_____月_____日

合同保护期条款篇四

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为省市（地）产品的独家经销商。

品种：

规格：

包装：

批准文号：

零售价：元/盒；

批发价：元/盒

开票价：元/盒（现款现货）

乙方年月日至年月日内购销甲方产品总额为万元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度

第二季度

第三季度

第四季度

数量:

数量:

数量:

数量:

金额:

金额:

金额:

金额:

乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

1. 乙方首次进货为件（每件盒）。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货（中铁快运）。以后乙方应于每月25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。
2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。
4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

1. 为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

编号 年回款总额（万元） 返利（%） 优惠支持（元）

1 ≥ 2904 xx0

2 ≥ 1803 18000

3 ≥ 952.51 xx

4 ≥ 752 8000

5 ≥ 451.53 500

6 ≥ 251

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起7日内向甲方交纳万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4. 本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5. 乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货（以箱号为准），甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由北京市公证处进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

- 1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。
- 2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。
- 4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；
- 5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。
- 6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表（为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点）。

免责条款因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

其他本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

1. 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。
2. 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。
3. 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：（单位章）

乙方：（单位章）

法定代表人（字）：

法定代表人（签字）：

地区经理 / 业务代表（签字）：

业务经理（签字）：

签订时间：年月日

合同保护期条款篇五

甲方：_____公司（以下简称为甲方）

乙方：_____（以下简称为乙方）

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____品牌下之四维锁具系列的销售市场，根据《中华人民共和国民法典》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

第一条、委任

兹委任乙方为地区（品牌）销售之级经销商。

第二条、甲方之职责

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。
- 4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。
- 5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。
- 6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。
- 7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。
- 8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

第三条、乙方之职责

- 1、乙方有义务按照甲方提供的装修设计图案进行门市设计，装修费用由乙方承担

- 2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。
- 3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。
- 4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。
- 5、协助安排甲方经销人员的业务活动。
- 6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。
- 7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。
- 8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。
- 9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。
- 10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。
- 11、乙方每月应达到_____元的销售额。

第四条、双方权利与义务

- 1、甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的_____%，但最高不超过乙方销售额的_____%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
- 2、乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3、甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

4、甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年保修，终身服务的售后服务。

5、甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6、甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

第五条、价格、运输与付款方式

1、甲方供货价格见《订货合同单》。

2、乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3、每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4、严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

第六条、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

第七条、协议一式_____份，甲方_____份，乙

方_____份，均具同等法律效力。

本合同执行期从_____年_____
月_____日开始到_____年_____
月_____日为止。

第八条、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。