# 最新渠道分销协议(4篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-10-03

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。渠道分销协议...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**渠道分销协议篇一**

乙方(经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简介乙方)

甲、乙双方在友好协商，诚实信用，平等双赢的基础上，经双方协商一致，签订本协议。

第一条甲方授予乙方在下列经销渠道类型、规定时间、经销区域、经销产品;

1.经销渠道类型：一级经销商

2.乙方性质：公司类型的客户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是否为一般纳税人(是)(否)，公司需提供营业执照;个体工商户(是)(否)，个体工商户提供身份证复印件。

3.经销期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

4.经销区域\_\_\_\_省\_\_\_\_市\_\_\_\_区

5.经销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_永丰(youfun永丰纯竹本)纯竹浆不漂白生活用纸

第二条销售目标、销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.产品价格随行就市。如产品价格发生变动，甲方应书面通知乙方，提交书面通知后，即按照新的价目标准作为订货、付款的依据。

2.每月2日前乙方应向甲方发出次月书面订货单，载明次月拟定销售之品牌、规格、数量和发货顺序，以便甲方安排货源，按时供货。订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章(传真有效)，甲方收到订货单后需确认该笔订货是否有效(传真有效)。确认订货有效的，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式及交货等相关条款为对该独立合同的有效补充。购货须先付货款后发货。

3.乙方在经销期限、区域、渠道、产品范围内，根据乙方所在销售区域的市场容量，双方议定乙方每月采购金额不低于人民币\_\_\_\_万元，全年总计采购总额不低于人民币\_\_\_\_万元。

4.对销售价格约定：

5.销售返利(季度)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.1季度回款额\_\_\_\_万元(含)至\_\_\_\_万元，按照回款总额的5%给予返利奖励;

5.2季度回款额\_\_\_\_万元(含)至\_\_\_\_万元，按照回款总额的1%给予返利奖励;

5.3季度回款额\_\_\_\_万元(含)以上，按照回款总额的15%给予返利奖励;

6.乙方的季度销售返利奖励由甲方在每个季度考核并确认后，季度的销售返利奖励在次月抵作乙方本月的订货款。

7.投标渠道报备制支持：为保护乙方渠道资源和利益，避免其他投标者干扰乙方中标，甲方实行报备制，严格授权。(具体内容见附件一《投标渠道报备管理规定》)

第三条产品价格约定：

1.甲方按照产品经销价格供货，乙方须严格遵守甲方指导的价格体系，一旦发现故意压低价格进行不正当竞争，甲方有权单方停止供货、终止协议,并另选经销商;

2.若乙方违反协议约定，甲方有权另选其他人作为该区域经销商，原经销商(乙方)未结算的销售返利奖励抵作乙方违约罚金。

第四条货款支付：

1.款到发货;不赊销，不授信。

2.乙方付款的名称为合同中约定的乙方，不允许多人多账户同时为乙方付款。

3.甲方提供指定收款帐号并另行通知确认。严禁乙方直接将货款交给甲方业务人员，否则由此产生的一切损失由乙方承担。乙方与甲方销售人员发生借贷关系，甲方概不负责。

第五条订货、发货、运输及验收：

1.乙方以书面或电子方式(公司加盖公章或合同章、个人需签字)向甲方指定联系人发出订单，订单填写应包括商品的货号、品种、规格、单价、计量单位、数量、金额、要求送货的具体时间、地点和货物接收人及联系方式等信息;特殊定做产品的发货时间双方另行协商。

2.乙方发出订单后应及时付款，并向甲方发出传真(公司加盖公章或合同章、个人需签字)银行汇款凭证，汇款凭证应注明客户名称，委托他人代为付款的应提供《付款委托书》;经甲方财务部确认收到货款后，进行订单安排并发货。

3.甲方根据订单给乙方定制包装、制版及供货，产品包装制版费由乙方承担。

4.产品交货地为福建省福州市。乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路快递等形式的托运，托运运费由乙方承担，甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方;

5.特殊定制的产品需满足一性次订货合计人民币15万元以上，享受免运费优惠。

6.对于托运的情况，乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应在收货二日内立即向甲方提出书面异议，并由相关承运部门提供非人为因素造成的货品缺失、破损证明，经甲方核实后进行调换或补足，若乙方在收货后二日内未提出书面异议，则视为乙方验收合格。如因乙方的原因造成货品缺失、破损的，甲方不承担调换责任。

第六条双方的权利与义务

1.甲方的权利：

1.1有指导和督促乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;1.2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;1.3有审核、规范乙方进行产品广告宣传和产品营销的权利;1.4有对乙方经销区域或经销产品类别进行调整的权利;1.5定期对特约经销商的配合度、合约履行情况、服务质量及维护市场秩序的执行情况进行统一考核。

2.甲方的义务：

2.1必要时向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书;2.2乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其特约经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需为乙方提供必要的市场指导、品牌推广和技术、培训支持等相关服务;2.3向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;2.4协助乙方做好货物托运及调换工作;2.5采取必要措施规范市场秩序;2.6保守乙方的商业秘密。

3.乙方的权利：

3.1享有本合同第二条约定的特约经销产品在销售区域的经销权;3.2享有甲方对特约经销商进行支持的权利;3.3负责所在区域的市场开发与客户服务。

4.乙方的义务：

4.1乙方须在本合同指定的销售区域内进行产品销售，未经甲方书面授权严禁将产品跨区域销售;4.2乙方及其分销商不得在其所负责区域外实行串货、甩货、倾销、名誉抵毁等不正当商业行为;4.3严格遵守国家有关法律、法规及行业规范，守法经营;4.4自觉维护甲方、甲方关联公司及其产品的形象和声誉，并在甲方指导下处理好特约经销区域内产品用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;4.5不得擅自生产、伪造、仿造甲方产品，不得销售他人伪造、仿造的甲方产品;4.6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，协助甲方做好保护甲方及其关联企业专利、商标、专有技术等知识产权的工作;4.7乙方印制各种针对甲方、甲方关联公司及产品的宣传资料前须呈甲方审核，并经甲方审核同意后方能发布;4.8遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务规范，并积极支持、配合甲方组织的各项活动;4.9不得以甲方名义与第三人签订合同或从事其他民事行为，乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷甲方概不承担任何法律责任;4.1协助甲方获得市场信息和及时向甲方反映用户的意见，以有利于产品的更新改进和服务水平的不断提高;4.11按时提货，否则由此造成的损失由乙方承担;4.12乙方及其分销商发现违反甲方产品市场秩序的行为，应及时向甲方举报、投诉;4.13严守甲方商业秘密。

第七条合同的变更、解除

1.本合同约定的内容经双方协商一致可进行变更，变更内容另签补充合同。

2.甲、乙双方协商一致的可提前解除合同。

3.一方严重违反合同，导致本合同项下的权利、义务不能实现的，另一方有权解除合同。

4.因不可抗力的情况，致使不能实现合同目的的，可以解除合同。

5.乙方有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同并取消其特约经销商资格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_5.1生产、伪造、仿造甲方、甲方关联企业产品以及销售他人伪造、仿造的甲方、甲方关联企业产品;5.2连续3个月不能完成约定的最低采购额;5.3在本合同约定的区域范围外销售产品或者将产品转售给其他经销商的;5.4披露甲方商业秘密的;5.5有损毁甲方及关联企业商誉、形象及诋毁甲方产品质量等不利于甲方发展行为的。

6.甲方有下列情形之一的，乙方有权单方解除合同：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_6.1归责于甲方的原因逾期三十天未发货的;6.2合同有效期内，未经乙方书面同意授权第三人在合同约定的特定区域内销售产品的;6.3披露乙方商业秘密的。

第八条发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，根据不可抗拒因素的影响，双方互不承担责任或者在不可抗拒因素影响的范围内免除责任。

第九条违约责任

1.甲方的违约责任：

甲方在本合同有效期内，在本合同约定的特定区域内又许可第三人经销本合同约定的产品的，乙方有权向甲方提请诉求，甲方应配合乙方协商解决。

2.乙方的违约责任：

2.1乙方未经甲方书面许可，跨区域销售的，乙方应向甲方支付与擅自销售产品货值等同的违约金，且因乙方的原因导致甲方需支付给其他经销商的违约金应当由乙方承担，同时，甲方有权取消乙方的特约经销权。

2.2乙方生产、伪造、仿造并销售甲方产品以及销售他人生产、伪造、仿造的甲方产品的，应当按照侵权行为的发生期间向甲方支付本合同期约定的最低销售额三倍的违约金;如果销售的伪造、仿造的产品的价值高于违约金的，甲方有权要求乙方按照实际销售的非甲方产品的销售额赔偿损失。

2.3乙方不履行合同义务的，甲方有权责令其改正，并根据其情节严重程度和态度，给予取消其经销期内的部分或者所有折扣金额，直至取消其特约经销商资格的处罚。

3.其他违约行为，违约方应当按照《中华人民共和国民法典》向守约方承担违约责任。

4.违约方除按约支付违约金外，还应承担守约方为实现债权而支出的费用，包括但不限于律师费、调查取证费、诉讼费和保全费。

第十条其它事项

1.本合同自签订之日起有效期为壹年。

2.因履行本合同而签订的其它协议、附件、订货单或者其他文字资料与本合同具有同等的法律效力，如与本合同有冲突时，以最后有效的书面材料为准。

3.合同签订后，本合同中所列明的双方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等为双方业务联系的有效项目及方式，任何一方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等发生变化的，均应当及时书面通知对方，未及时通知对方而造成的损失由责任方承担。

4.本合同未尽事宜，经协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力;

5.若双方发生争议，应友好协商解决;协商不成的，应向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

6.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前3天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下享有在约定的经销区域范围优先续签合同的权利和续任特约经销商的权利。

7.本合同一式两份，经双方签字、盖章后生效，双方各执一份。

甲方公司全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行1：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行2：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(盖章)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方公司全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方银行账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)

法定代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件一：投标渠道报备管理规定

1、报备目的：

团购、定制业务具有跨区域供货的特点，随着团购、定制业务的不断拓展，为避免实际业务操作中出现报价碰撞，维护乙方利益，规范整个市场运作秩序而制定。

2、操作规范：

a乙方确定参与大型投标或已经联系定制、团购单位，即向甲方业务经理提供详细信息，甲方业务经理向销售部备案，详细填写《投标渠道信息报备表》。

b销售部根据历史备案信息确认是否已有第三方备案，并在2个小时内给予业务经理信息反馈。

①若已有第三方备案，则不能再参与招标或继续洽谈供货事项。

②若没有第三方备案，甲方给予报备许可并出具《授权书》，乙方在取得报备许可和《授权书》后，进入报价-谈判-销售环节。

③每次备案更新后，销售部即向公司发布，确保不报价，不重复授权。

c报价谈判成功，确定是否存在跨区域供货。

①存在跨区域供货的情况，甲方业务经理直接按照与乙方约定的时间供货。

②存在跨区域供货的情况，甲方业务经理需在发货前1日内在系统内提报《经销商投标跨区域发货申请》，经销售公司经理审核，销售部签准。

d报备函告：报备许可后，销售部书面函告属地业务及客户，尊重被发货区域权利，杜绝不正当竞争。

3、报备期限：乙方报备有效期为四个月，如果在报备有效期内始终没有完成合作，须进行报备期限延续申请，超出报备期限而未办理续延手续者视为主动放弃，甲方可以授权其他客户。乙方在报备有效期内完成了合作，不用再次报备，此终端客户为乙方所有。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**渠道分销协议篇二**

协议书编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(生产商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，在平等互利、利益共享、风险共担的原则下，就乙方代理甲方提供的系列安防监控产品事宜达成协议如下：

第一条：经销商的基本条件

1.1、乙方应为独立的法人(公司)实体,具有完全的民事行为能力和合法的经营资格，能够独立承担民事责任。

1.2、乙方愿意以自有渠道经销甲方产品，并保证守法经营。

1.3、乙方向甲方提供有效的公司营业执照复印件(加盖公章)、法人代表及经营责任人身份证复印件(加盖公章)、公司简介，填写特约经销商登记表(见附件1)，接受甲方的审核。

1.4、乙方应在电脑城或临街店面从事五年以上电脑、网络、安防监控等相关业务，拥有一定量的客户群及具有良好的商业信誉，并有专人负责安防业务的产品销售与维护，有能力为客户提供良好的技术支持和服务支持。

第二条：授权区域及经销期限

2.1、授权区域：甲乙双方确认，乙方为甲方系列安防监控产品在地区的经销商，该地区即乙方经销甲方产品的授权区域。

2.2、乙方仅限在授权区域内报价与销售，若乙方要跨区域报价或销售，必须每一次均事先向甲方申报并征得甲方同意。

2.3、经销期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第三条：排他条款

甲方授予乙方的经销权具有排他性条件，乙方在经销期限内不得代理或销售任何第三方的安防监控产品(事先向甲方申报并征得同意的除外)。

第四条：最低订货额

4.1、乙方在经销期限内,订购甲方产品的总金额应不低于人民币\_\_\_\_拾万\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_，即最低订货额)。

4.2、乙方在经销期限内订购甲方产品，其总额达到或超过最低定货额，并合乎《达到或超过最低订货额返点细则》(见附件4)规定的，甲方根据该细则给予乙方返点。

4.3、返点(如有)原则上不以现金支付，而在期终结算时用以抵扣乙方相应经销期限内的等额应付货款;若抵扣完相应经销期限内的应付货款后，返点尚有余额，则该余额用于抵扣下一经销期限的等额应付货款。

第五条：价格管理

5.1、乙方订货价按甲方提供的经销商结算价。

5.2、在特殊情况下确有必要时，乙方可申请经销商特价;申请特价的条件是：在某项目竞争过程中，其价格接近或低于经销商结算价。申请特价时，乙方须如实准确填写《经销商特价申请表》(见附件2)，并在向甲方下订单时附在订单之后。经销商特价由甲方逐单审核控制。

5.3、甲方提供系列产品的建议销售价，乙方应对销售价格进行管理，维护甲方产品的价格系统。

5.4、在项目客户询价时，乙方应清楚了解客户公司及项目名称、询价产品的型号、规格及数量;若是其他经销商已申报备案的项目，乙方应配合甲方和报备该项目的经销商的相关项目协调工作，不得恶意竞价、扰乱项目运作。

5.5、乙方及其任何员工均不得在杂志、报纸、网站、电视、电台等任何媒体公布系列产品的价格(特殊情况确有需要的，须经甲方书面同意)。

第六条：订货、发货、运输及收货

6.1、乙方每批订货，都应与甲方签订由甲方提供的统一格式的《销售合同》或《订货单》，否则该批订货无效。

6.2、甲乙双方已签订《销售合同》或《订货单》，且乙方按约定的结算方式及期限向甲方支付货款，甲方才安排发货。

6.3、原则上，运输方式由甲方指定，运输费用的承担方由甲乙双方在《销售合同》或《订货单》上约定，收货人、收货地址分别为乙方、乙方公司办公地址。若乙方特别指定运输方式，则运输费用一律由乙方承担;若乙方须在其他地址或指定其他人收货，则须在《销售合同》或《订货单》上约定。

6.4、属于项目订货的，《销售合同》或《订货单》中应注明订购货物的项目名称、收货单位、收货地址，并约定运输方式和运输费用的承担方。

6.5、收货人应在收货时应仔细核对验收;从货到之日起，任何装箱错误应在3天内、批量质量问题应在7天内通知甲方解决，逾期由乙方自行承担责任。

第七条结算方式及期限

7.1、一般渠道销售的订货：乙方选择下述第种结算方式与期限。

7.1.1)月度实销实付款：乙方向甲方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)的押金，该押金在经销期限结束、甲乙双方完成期终结算后，不计利息退回给乙方。乙方每月订货额在人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)以内时，当月28日(二月份则25日)对帐，按实际销售数量付款结算;乙方已订购而尚未付款的产品总额达到人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整时，若乙方继续订货，则款到发货。

7.2、项目订货：付款方式与期限由甲乙双方协商，在《销售合同》或《订货单》中约定。

7.3、期终结算：不论采用何种结算方式，乙方均应在经销期限的倒数第5天前，付清其在该经销期限内已订购产品的全部货款;确有特殊情况不能按时付清的，由甲乙双方协商，另签补充协议规定付清期限。

第八条担保及连带责任

乙方法定代表人(姓名，身份证号码)及经营责任人(姓名，身份证号码)同意以其私有财产为乙方应支付给甲方的货款担保并承担连带责任，在乙方不能或不愿支付该货款时，以其私有财产代乙方支付该货款给甲方。

第九条产品质量、退货、换货及保修期限

9.1、甲方产品执行有关国家标准的质量要求;没有国家标准的，执行有关行业标准的质量要求;既没有国家标准，也没有行业标准的，则执行甲方企业标准的要求。

9.2、乙方订购的产品，不论乙方是否售出，除了产品存在质量问题造成无法正常使用的情况之外，均不得要求退货或换货;因质量问题而须退换货的，按下述第9.3、9.4、9.5款的规定处理。

9.3、乙方批量退货或换货：自乙方收到货物之日起，在7天内发现整批次都有质量问题的，可以批量退货或换货;超过7天后，不能批量退换货。

9.4、在退货或换货时，所退回的产品外观必须保持完好，不得损伤，否则不能退换，只能维修。换货时，原则上甲方在收到旧货之后再发新货;确因客户施工急需而甲方同意先发新货的，乙方应在甲方发出新货之日起15天内，将旧货退回给甲方，使甲方可及时对产品进行检测，不断改进产品质量。

9.5、超过退货或换货期限的产品，甲乙双方为客户提供保修服务。保修期限为：自产品售出之日起一年时间以内;但国家有关法律法规有不同规定的，或《销售合同》/《订货单》中有特别约定的产品，按该等规定或特别约定的期限保修。

第十条：乙方的售后服务责任及甲方的技术支持责任

10.1、乙方对其售给客户的甲方产品负有维修、维护及其他售后服务责任，所有售后服务应按甲方相应规范进行;乙方无法维修的，寄回给甲方维修。

10.2、甲方向乙方提供必要的技术支持，包括：

10.2.1)在甲方所在地举行的集中培训;

10.2.2)提供工程项目解决方案和技术咨询;

10.2.3)派员进行现场技术指导(视情况可能为收费服务，费用由双方协商确定)。

第十一条：广告、宣传、推广

11.1、甲乙双方应积极配合，做好系列产品的广告、宣传、推广工作，促进产品销售。

11.2、乙方进行任何形式的广告、宣传、推广活动时，均有义务维护甲方企业及其产品的品牌形象。

11.3、授权区域内针对甲方产品的广告、宣传、推广活动，由乙方负责安排;活动经费由甲乙双方协商解决。

11.4、甲方定期为乙方提供宣传海报、产品手册等资料，该等资料所需费用由甲方承担。

第十二条：一般条款

12.1、甲乙双方均同意，并且均承诺遵守本协议所有条款。

12.2、甲乙双方均应为对方保守商业机密。

12.3、乙方在销售系列产品及为客户提供售后服务的过程中，应努力维护、提高甲方及其产品的品牌知名度、地位及声誉。乙方不得假冒甲方企业或产品，不得有任何损害甲方企业或产品的品牌形象或声誉的言行。

12.4、乙方不得泄露或侵犯系列安防监控产品的知识产权(包括但不限于专利权、专有技术、商标权、著作权等)，同时应尽保护甲方相关知识产权的责任和义务。

12.5、乙方及其法定代表人、授权委托人保证其向甲方提供的相关资料正确真实，并同意甲方在必要时向任何公私机构或个人了解和查询乙方财产、资信、经营等情况并保留有关资料，同意甲方在必要时收集、保留、处理、传递及应用乙方提供的各种可公开的资料。甲方及其法定代表人、授权委托人保证不将上述资料用于任何非法或非正当用途，并对任何无关的第三方保密。

第十三条：协议的生效与效力、有效期、终止与解除等

13.1、本协议经甲乙双方签署后即生效;协议书一式两份，甲乙双方各持一份，每份均具有同等的法律效力。

13.2、本协议有效期为：自甲乙双方签署之日(含)起，至经销期限最后一日(含)止。有效期届满后协议自动终止。有效期届满后甲乙双方若继续合作，则须签署新的经销协议。

13.3、本协议经甲乙双方同意并书面确认即可解除。

13.4、下列任何一种情况下，本协议均可被单方面解除：

13.4.1)若本协议一方连续三个月无法履行协议，则无论导致这一情况的原因是什么，本协议任一方均有权单方面解除协议;

13.4.2)将经销期限内的最低订货额分解成月均订货额，若乙方连续三个月未能完成月均订货额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，或乙方在经销期限经过三个月后的任一月末未能完成当时应完成的总订货额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，则本协议任一方均有权单方面解除协议;

13.4.3)若本协议一方违反了协议的任何一项条款或条件，且违约方在另一方提出协商、告诫后二十八(28)日内未采取补救措施，则另一方有权单方面解除协议;违约方的违约行为给另一方造成较大损失的，另一方将依法追究违约方的经济和法律责任。

13.5、本协议自动终止或解除后，甲乙双方仍应履行其在协议有效期内产生的各自的责任和义务。

13.6、本协议未尽事宜由双方协商后另签补充协议，补充协议(如有)和本协议具有同等法律效力。

甲方签署(加盖公章)    乙方签署(加盖公章)

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营责任人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

**渠道分销协议篇三**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 有限公司(以下简介甲方)

乙方(经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简介乙方)

甲、乙双方在友好协商，诚实信用，平等双赢的基础上，经双方协商一致，签订本协议。

第一条 甲方授予乙方在下列经销渠道类型、规定时间、经销区域、经销产品;

1.经销渠道类型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一级经销商

2.乙方性质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司类型的客户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是否为一般纳税人(是)(否)，公司需提供营业执照;个体工商户(是)(否)，个体工商户提供身份证复印件。

3. 经销期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日

4. 经销区域 省 市 区

5. 经销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_永丰(youfun永丰纯竹本)纯竹浆不漂白生活用纸

第二条 销售目标、销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.产品价格随行就市。如产品价格发生变动，甲方应书面通知乙方，提交书面通知后，即按照新的价目标准作为订货、付款的依据。

2.每月20日前乙方应向甲方发出次月书面订货单，载明次月拟定销售之品牌、规格、数量和发货顺序，以便甲方安排货源，按时供货。订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章(传真有效)，甲方收到订货单后需确认该笔订货是否有效(传真有效)。确认订货有效的，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式及交货等相关条款为对该独立合同的有效补充。购货须先付货款后发货。

3.乙方在经销期限、区域、渠道、产品范围内，根据乙方所在销售区域的市场容量，双方议定乙方每月采购金额不低于人民币 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，全年总计采购总额不低于人民币 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

4.对销售价格约定：

5.销售返利(季度)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.1季度回款额 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(含)至 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，按照回款总额的5%给予返利奖励;

5.2季度回款额 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(含)至 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，按照回款总额的10%给予返利奖励;

5.3季度回款额 \_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(含)以上，按照回款总额的15%给予返利奖励;

6.乙方的季度销售返利奖励由甲方在每个季度考核并确认后，季度的销售返利奖励在次月抵作乙方本月的订货款。

7.投标渠道报备制支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为保护乙方渠道资源和利益，避免其他投标者干扰乙方中标，甲方实行报备制，严格授权。(具体内容见附件一《投标渠道报备管理规定》)

第三条 产品价格约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.甲方按照产品经销价格供货，乙方须严格遵守甲方指导的价格体系，一旦发现故意压低价格进行不正当竞争，甲方有权单方停止供货、终止协议,并另选经销商;

2.若乙方违反协议约定，甲方有权另选其他人作为该区域经销商，原经销商(乙方)未结算的销售返利奖励抵作乙方违约罚金。

第四条 货款支付：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.款到发货;不赊销，不授信。

2.乙方付款的名称为合同中约定的乙方，不允许多人多账户同时为乙方付款。

3.甲方提供指定收款帐号并另行通知确认。严禁乙方直接将货款交给甲方业务人员，否则由此产生的一切损失由乙方承担。乙方与甲方销售人员发生借贷关系，甲方概不负责。

第五条 订货、发货、运输及验收：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.乙方以书面或电子方式(公司加盖公章或合同章、个人需签字)向甲方指定联系人发出订单，订单填写应包括商品的货号、品种、规格、单价、计量单位、数量、金额、要求送货的具体时间、地点和货物接收人及联系方式等信息;特殊定做产品的发货时间双方另行协商。

2.乙方发出订单后应及时付款，并向甲方发出传真(公司加盖公章或合同章、个人需签字)银行汇款凭证，汇款凭证应注明客户名称，委托他人代为付款的应提供《付款委托书》;经甲方财务部确认收到货款后，进行订单安排并发货。

3.甲方根据订单给乙方定制包装、制版及供货，产品包装制版费由乙方承担。

4.产品交货地为福建省福州市。乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路快递等形式的托运，托运运费由乙方承担，甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方;

5.特殊定制的产品需满足一性次订货合计人民币15万元以上，享受免运费优惠。

6.对于托运的情况，乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应在收货二日内立即向甲方提出书面异议，并由相关承运部门提供非人为因素造成的货品缺失、破损证明，经甲方核实后进行调换或补足，若乙方在收货后二日内未提出书面异议，则视为乙方验收合格。如因乙方的原因造成货品缺失、破损的，甲方不承担调换责任。

第六条 双方的权利与义务

1. 甲方的权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.1有指导和督促乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;1.2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;1.3有审核、规范乙方进行产品广告宣传和产品营销的权利;1.4 有对乙方经销区域或经销产品类别进行调整的权利;1.5 定期对特约经销商的配合度、合约履行情况、服务质量及维护市场秩序的执行情况进行统一考核。

2.甲方的义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.1必要时向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书;2.2乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其特约经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需为乙方提供必要的市场指导、品牌推广和技术、培训支持等相关服务;2.3向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;2.4协助乙方做好货物托运及调换工作;2.5采取必要措施规范市场秩序;2. 6保守乙方的商业秘密。

3.乙方的权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.1享有本合同第二条约定的特约经销产品在销售区域的经销权;3.2享有甲方对特约经销商进行支持的权利;3.3负责所在区域的市场开发与客户服务。

4.乙方的义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.1乙方须在本合同指定的销售区域内进行产品销售，未经甲方书面授权严禁将产品跨区域销售;4.2乙方及其分销商不得在其所负责区域外实行串货、甩货、倾销、名誉抵毁等不正当商业行为; 4.3严格遵守国家有关法律、法规及行业规范，守法经营;4.4自觉维护甲方、甲方关联公司及其产品的形象和声誉，并在甲方指导下处理好特约经销区域内产品用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;4.5不得擅自生产、伪造、仿造甲方产品，不得销售他人伪造、仿造的甲方产品;4.6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，协助甲方做好保护甲方及其关联企业专利、商标、专有技术等知识产权的工作;4. 7乙方印制各种针对甲方、甲方关联公司及产品的宣传资料前须呈甲方审核，并经甲方审核同意后方能发布;4. 8遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务规范，并积极支持、配合甲方组织的各项活动;4. 9不得以甲方名义与第三人签订合同或从事其他民事行为，乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷甲方概不承担任何法律责任;4.10协助甲方获得市场信息和及时向甲方反映用户的意见，以有利于产品的更新改进和服务水平的不断提高;4.11按时提货，否则由此造成的损失由乙方承担;4.12乙方及其分销商发现违反甲方产品市场秩序的行为，应及时向甲方举报、投诉;4.13 严守甲方商业秘密。

第七条 合同的变更、解除

1.本合同约定的内容经双方协商一致可进行变更，变更内容另签补充合同。

2.甲、乙双方协商一致的可提前解除合同。

3.一方严重违反合同，导致本合同项下的权利、义务不能实现的，另一方有权解除合同。

4.因不可抗力的情况，致使不能实现合同目的的，可以解除合同。

5.乙方有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同并取消其特约经销商资格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_5.1生产、伪造、仿造甲方、甲方关联企业产品以及销售他人伪造、仿造的甲方、甲方关联企业产品;5.2连续3个月不能完成约定的最低采购额;5.3在本合同约定的区域范围外销售产品或者将产品转售给其他经销商的;5.4披露甲方商业秘密的;5.5有损毁甲方及关联企业商誉、形象及诋毁甲方产品质量等不利于甲方发展行为的。

6.甲方有下列情形之一的，乙方有权单方解除合同：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_6.1归责于甲方的原因逾期三十天未发货的;6.2合同有效期内，未经乙方书面同意授权第三人在合同约定的特定区域内销售产品的;6.3披露乙方商业秘密的。

第八条 发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，根据不可抗拒因素的影响，双方互不承担责任或者在不可抗拒因素影响的范围内免除责任。

第九条 违约责任

1.甲方的违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方在本合同有效期内，在本合同约定的特定区域内又许可第三人经销本合同约定的产品的，乙方有权向甲方提请诉求，甲方应配合乙方协商解决。

2.乙方的违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.1乙方未经甲方书面许可，跨区域销售的，乙方应向甲方支付与擅自销售产品货值等同的违约金，且因乙方的原因导致甲方需支付给其他经销商的违约金应当由乙方承担，同时，甲方有权取消乙方的特约经销权。

2.2乙方生产、伪造、仿造并销售甲方产品以及销售他人生产、伪造、仿造的甲方产品的，应当按照侵权行为的发生期间向甲方支付本合同期约定的最低销售额三倍的违约金;如果销售的伪造、仿造的产品的价值高于违约金的，甲方有权要求乙方按照实际销售的非甲方产品的销售额赔偿损失。

2.3乙方不履行合同义务的，甲方有权责令其改正，并根据其情节严重程度和态度，给予取消其经销期内的部分或者所有折扣金额，直至取消其特约经销商资格的处罚。

3.其他违约行为，违约方应当按照《中华人民共和国民法典》向守约方承担违约责任。

4.违约方除按约支付违约金外，还应承担守约方为实现债权而支出的费用，包括但不限于律师费、调查取证费、诉讼费和保全费。

第十条 其它事项

1.本合同自签订之日起有效期为壹年。

2.因履行本合同而签订的其它协议、附件、订货单或者其他文字资料与本合同具有同等的法律效力，如与本合同有冲突时，以最后有效的书面材料为准。

3.合同签订后，本合同中所列明的双方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等为双方业务联系的有效项目及方式，任何一方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等发生变化的，均应当及时书面通知对方，未及时通知对方而造成的损失由责任方承担。

4.本合同未尽事宜，经协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力;

5.若双方发生争议，应友好协商解决;协商不成的，应向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

6.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下享有在约定的经销区域范围优先续签合同的权利和续任特约经销商的权利。

7.本合同一式两份，经双方签字、盖章后生效，双方各执一份。

甲方公司全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行1：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行2：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委对面

甲方(盖章)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方公司全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方银行账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)

法定代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**渠道分销协议篇四**

甲方(生产商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，在平等互利、利益共享、风险共担的原则下，就乙方代理甲方提供的系列安防监控产品事宜达成协议如下：

第一条：经销商的基本条件

1.1、乙方应为独立的法人(公司)实体,具有完全的民事行为能力和合法的经营资格，能够独立承担民事责任。

1.2、乙方愿意以自有渠道经销甲方产品，并保证守法经营。

1.3、乙方向甲方提供有效的公司营业执照复印件(加盖公章)、法人代表及经营责任人身份证复印件(加盖公章)、公司简介，填写特约经销商登记表(见附件1略)，接受甲方的审核。

1.4、乙方应在电脑城或临街店面从事五年以上电脑、网络、安防监控等相关业务，拥有一定量的客户群及具有良好的商业信誉，并有专人负责安防业务的产品销售与维护，有能力为客户提供良好的技术支持和服务支持。

第二条：授权区域及经销期限

2.1、授权区域：甲乙双方确认，乙方为甲方系列安防监控产品在地区的经销商，该地区即乙方经销甲方产品的授权区域。

2.2、乙方仅限在授权区域内报价与销售，若乙方要跨区域报价或销售，必须每一次均事先向甲方申报并征得甲方同意。

2.3、经销期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第三条：排他条款

甲方授予乙方的经销权具有排他性条件，乙方在经销期限内不得代理或销售任何第三方的安防监控产品(事先向甲方申报并征得同意的除外)。

第四条：最低订货额

4.1、乙方在经销期限内,订购甲方产品的总金额应不低于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即最低订货额)。

4.2、乙方在经销期限内订购甲方产品，其总额达到或超过最低定货额，并合乎《达到或超过最低订货额返点细则》(见附件4)规定的，甲方根据该细则给予乙方返点。

4.3、返点(如有)原则上不以现金支付，而在期终结算时用以抵扣乙方相应经销期限内的等额应付货款;若抵扣完相应经销期限内的应付货款后，返点尚有余额，则该余额用于抵扣下一经销期限的等额应付货款。

第五条：价格管理

5.1、乙方订货价按甲方提供的经销商结算价。

5.2、在特殊情况下确有必要时，乙方可申请经销商特价;申请特价的条件是：在某项目竞争过程中，其价格接近或低于经销商结算价。申请特价时，乙方须如实准确填写《经销商特价申请表》(见附件2)略，并在向甲方下订单时附在订单之后。经销商特价由甲方逐单审核控制。

5.3、甲方提供系列产品的建议销售价，乙方应对销售价格进行管理，维护甲方产品的价格系统。

5.4、在项目客户询价时，乙方应清楚了解客户公司及项目名称、询价产品的型号、规格及数量;若是其他经销商已申报备案的项目，乙方应配合甲方和报备该项目的经销商的相关项目协调工作，不得恶意竞价、扰乱项目运作。

5.5、乙方及其任何员工均不得在杂志、报纸、网站、电视、电台等任何媒体公布系列产品的价格(特殊情况确有需要的，须经甲方书面同意)。

第六条：订货、发货、运输及收货

6.1、乙方每批订货，都应与甲方签订由甲方提供的统一格式的《销售合同》或《订货单》，否则该批订货无效。

6.2、甲乙双方已签订《销售合同》或《订货单》，且乙方按约定的结算方式及期限向甲方支付货款，甲方才安排发货。

6.3、原则上，运输方式由甲方指定，运输费用的承担方由甲乙双方在《销售合同》或《订货单》上约定，收货人、收货地址分别为乙方、乙方公司办公地址。若乙方特别指定运输方式，则运输费用一律由乙方承担;若乙方须在其他地址或指定其他人收货，则须在《销售合同》或《订货单》上约定。

6.4、属于项目订货的，《销售合同》或《订货单》中应注明订购货物的项目名称、收货单位、收货地址，并约定运输方式和运输费用的承担方。

6.5、收货人应在收货时应仔细核对验收;从货到之日起，任何装箱错误应在3天内、批量质量问题应在7天内通知甲方解决，逾期由乙方自行承担责任。

第七条结算方式及期限

7.1、一般渠道销售的订货：乙方选择下述第种结算方式与期限。

7.1.1)月度实销实付款：乙方向甲方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)的押金，该押金在经销期限结束、甲乙双方完成期终结算后，不计利息退回给乙方。乙方每月订货额在人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)以内时，当月28日(二月份则25日)对帐，按实际销售数量付款结算;乙方已订购而尚未付款的产品总额达到人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整时，若乙方继续订货，则款到发货。

7.2、项目订货：付款方式与期限由甲乙双方协商，在《销售合同》或《订货单》中约定。

7.3、期终结算：不论采用何种结算方式，乙方均应在经销期限的倒数第5天前，付清其在该经销期限内已订购产品的全部货款;确有特殊情况不能按时付清的，由甲乙双方协商，另签补充协议规定付清期限。

第八条担保及连带责任

乙方法定代表人(姓名，身份证号码)及经营责任人(姓名，身份证号码)同意以其私有财产为乙方应支付给甲方的货款担保并承担连带责任，在乙方不能或不愿支付该货款时，以其私有财产代乙方支付该货款给甲方。

第九条产品质量、退货、换货及保修期限

9.1、甲方产品执行有关国家标准的质量要求;没有国家标准的，执行有关行业标准的质量要求;既没有国家标准，也没有行业标准的，则执行甲方企业标准的要求。

9.2、乙方订购的产品，不论乙方是否售出，除了产品存在质量问题造成无法正常使用的情况之外，均不得要求退货或换货;因质量问题而须退换货的，按下述第9.3、9.4、9.5款的规定处理。

9.3、乙方批量退货或换货：自乙方收到货物之日起，在7天内发现整批次都有质量问题的，可以批量退货或换货;超过7天后，不能批量退换货。

9.4、在退货或换货时，所退回的产品外观必须保持完好，不得损伤，否则不能退换，只能维修。换货时，原则上甲方在收到旧货之后再发新货;确因客户施工急需而甲方同意先发新货的，乙方应在甲方发出新货之日起15天内，将旧货退回给甲方，使甲方可及时对产品进行检测，不断改进产品质量。

9.5、超过退货或换货期限的产品，甲乙双方为客户提供保修服务。保修期限为：自产品售出之日起一年时间以内;但国家有关法律法规有不同规定的，或《销售合同》/《订货单》中有特别约定的产品，按该等规定或特别约定的期限保修。

第十条：乙方的售后服务责任及甲方的技术支持责任

10.1、乙方对其售给客户的甲方产品负有维修、维护及其他售后服务责任，所有售后服务应按甲方相应规范进行;乙方无法维修的，寄回给甲方维修。

10.2、甲方向乙方提供必要的技术支持，包括：

10.2.1)在甲方所在地举行的集中培训;

10.2.2)提供工程项目解决方案和技术咨询;

10.2.3)派员进行现场技术指导(视情况可能为收费服务，费用由双方协商确定)。

第十一条：广告、宣传、推广

11.1、甲乙双方应积极配合，做好系列产品的广告、宣传、推广工作，促进产品销售。

11.2、乙方进行任何形式的广告、宣传、推广活动时，均有义务维护甲方企业及其产品的品牌形象。

11.3、授权区域内针对甲方产品的广告、宣传、推广活动，由乙方负责安排;活动经费由甲乙双方协商解决。

11.4、甲方定期为乙方提供宣传海报、产品手册等资料，该等资料所需费用由甲方承担。

第十二条：一般条款

12.1、甲乙双方均同意，并且均承诺遵守本协议所有条款。

12.2、甲乙双方均应为对方保守商业机密。

12.3、乙方在销售系列产品及为客户提供售后服务的过程中，应努力维护、提高甲方及其产品的品牌知名度、地位及声誉。乙方不得假冒甲方企业或产品，不得有任何损害甲方企业或产品的品牌形象或声誉的言行。

12.4、乙方不得泄露或侵犯系列安防监控产品的知识产权(包括但不限于专利权、专有技术、商标权、著作权等)，同时应尽保护甲方相关知识产权的责任和义务。

12.5、乙方及其法定代表人、授权委托人保证其向甲方提供的相关资料正确真实，并同意甲方在必要时向任何公私机构或个人了解和查询乙方财产、资信、经营等情况并保留有关资料，同意甲方在必要时收集、保留、处理、传递及应用乙方提供的各种可公开的资料。甲方及其法定代表人、授权委托人保证不将上述资料用于任何非法或非正当用途，并对任何无关的第三方保密。

第十三条：协议的生效与效力、有效期、终止与解除等

13.1、本协议经甲乙双方签署后即生效;协议书一式两份，甲乙双方各持一份，每份均具有同等的法律效力。

13.2、本协议有效期为：自甲乙双方签署之日(含)起，至经销期限最后一日(含)止。有效期届满后协议自动终止。有效期届满后甲乙双方若继续合作，则须签署新的经销协议。

13.3、本协议经甲乙双方同意并书面确认即可解除。

13.4、下列任何一种情况下，本协议均可被单方面解除：

13.4.1)若本协议一方连续三个月无法履行协议，则无论导致这一情况的原因是什么，本协议任一方均有权单方面解除协议;

13.4.2)将经销期限内的最低订货额分解成月均订货额，若乙方连续三个月未能完成月均订货额的\_\_\_\_\_\_%，或乙方在经销期限经过三个月后的任一月末未能完成当时应完成的总订货额的\_\_\_\_\_%，则本协议任一方均有权单方面解除协议;

13.4.3)若本协议一方违反了协议的任何一项条款或条件，且违约方在另一方提出协商、告诫后二十八(28)日内未采取补救措施，则另一方有权单方面解除协议;违约方的违约行为给另一方造成较大损失的，另一方将依法追究违约方的经济和法律责任。

13.5、本协议自动终止或解除后，甲乙双方仍应履行其在协议有效期内产生的各自的责任和义务。

13.6、本协议未尽事宜由双方协商后另签补充协议，补充协议(如有)和本协议具有同等法律效力。

甲方签署\_\_\_\_\_\_\_(加盖公章)乙方签署\_\_\_\_\_\_\_(加盖公章)

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营责任人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找