# 最新产品经销合同纠纷(16篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-24

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。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。产品经销合同纠纷篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方遵...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。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。

**产品经销合同纠纷篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回;

3.乙方依照甲方进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%配送相关市场宣传用品;

4.合同自款到日期起生效。

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

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

**产品经销合同纠纷篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，根据《中华人民共和国民法典》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元/套

乙方累计销售台以上时在出货时即可以可享受\_\_\_\_的优惠

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为)，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款

(3)乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额

(4)乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、附则

1、本协议有效期为：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方委托乙方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司产品（经销之品项、规格、价格依附件1为凭），双方本着友好、诚实信用、严守合作、互惠互利的原则达成协议如下：

一、甲方同意乙方为甲方授权经销之商品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（涵盖之区域以行政辖区为准）之产品特约经销商，如乙方欲开辟其他地区市场，须经甲方书面同意。在未经获书面同意之前，如有越区销售情况，甲方有权立即停止本合同，并要求经济损失赔偿。

二、付款方式

1.乙方所发生之任何费用，如有需甲方协助之处，皆须以书面形式获得甲方公司签章后之文件为依据，且须于次月10日前结清。乙方不可擅自扣款或抵付，否则甲方有权停止执行本合同。

2.除有甲方盖公章之抵扣证明文件外之任何费用，甲方有权不予承担。

3.甲方的业务人员向乙方借款、借货，领用赠品或促销品，以及承诺之促销配合活动，必须有甲方盖有公章和委托代理人签字的证明文件方可执行及有效，如没有甲方盖章和委托代理人签字的证明文件，甲方将不予承认及支付此费用。甲方财务每月5日前发出甲、乙双方对帐单，如有问题乙方须于3天内依文字形式通知甲方，如未提出，视为乙方确认。

三、乙方预设至今年底的销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_万元。分月计划如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、订货方式、交货方式和退、换货方式

1.乙方每次订货，均须以书面形式（或传真件）向甲方出具订单，详细注明订货之产品品项、数量、规格、交货时间、地点等。

2.甲方为乙方代办托运产品，送货地点为乙方指定的仓库。

3.收货时若有短缺、或大批量质量出现问题，须在7天内提出异议，并书面通知甲方，在得到甲方书面文字形式回复乙方后，乙方才能执行处理，否则甲方不予认可，且事后不可再要求处理。

4.非甲方产品质量同批出现大量相同问题，乙方不可将制造日期超过\_\_\_\_\_个月之产品退回甲方，否则须赔偿当批退/换货额的\_\_\_\_\_%给甲方作为损失金。退/换货运费亦由乙方承担。新品上市六个月除外，新客户第一个月进货除外。超过保质期的产品恕不接受退/换货。

5.除甲方产品质量原因外，乙方不得藉以任何理由拒收甲方产品。

五、质量、包装标准及验收期限

产品质量、包装以甲方产品企业标准为准，验收期限为货到乙方收货地点7天到10天，逾期乙方不得藉以任何理由退货、换货或扣款。

六、甲方应履行的义务

1.提供在乙方经销区域销售其产品的合法证明文件。

2.在乙方严格履行本合同约定之情况下，甲方应确保优先提供货源。

3.协助监督乙方的销售情况并要求乙方按时提供市场销售情况、销售信息及商品库存。

4.有关甲方所承担之各项单据，须是甲方税务机关能认同报销之单据。

以上票据的抬头须写明为甲方且所有权归甲方所有，未获甲方税务机关认同之单据或不合规定及不合法或归属权不为甲方所拥有之单据，甲方有权拒付。

如不符以上条件则甲方一律不承担费用。

七、乙方应履行之义务及有关违约责任

1.选派胜任之专职干部、组织销售甲方产品的专职队伍以利市场推广与销售工作进行，配备至少一辆送货\_\_\_\_\_。

2.按甲方之要求在首次进货\_\_\_\_\_日之内提供市场销售、信息以及营销相关数据作为甲方研究和分析市场的参考。

3.如甲方发现投入市场的产品有质量问题，乙方应积极配合予以回收。

4.乙方在经营活动中应严格维护甲方的企业形象及甲方产品的市场形象。凡乙方使用甲方公司名称或\_\_\_\_\_，均须征得甲方书面同意，否则须承担一切法律责任。

5.乙方如有违约或积欠甲方货款或无力偿还欠款时，甲方有权自行从乙方仓库之货品中取货抵偿（不限甲方所供应之商品），乙方自愿放弃诉讼抗辩权。

6.乙方在经销期限内，不可贩售与甲方商品有相同或冲突性之商品，如乙方违反，则甲方有权立即取消乙方一切受益与权利，并有权立即要求乙方结清货款及终止本合同。

7.乙方的销售业绩如有不能达到双方所协定之销售业绩的\_\_\_\_\_%或停止进货期限达\_\_\_\_\_天以上，单品停止进货\_\_\_\_\_天以上，退货额超过销售回款金额的\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经营权，并立即停止本合同及要求立即付清所有货款。

八、乙方在本合同有效期内严格遵守本合同之规定，且完成了责任销售目标，则在同等条件下，乙方有优先续约经销甲方产品之权利。

九、甲方产品价格如有变动，会于调价之日起10天前通知乙方。

十、如本合同有未尽事宜，双方应尽力协商解决，经协商同意所达成的书面协议作为本合同的附件，与本合同有相同的法律效力。甲乙双方如有争议导致本协议不能履行，本协议即终止，自终止合同日期起10天之内乙方须付清对甲方的总欠款，不可籍任何理由（例如：外面铺市之货品、库存、坏品之类……等等）拒付或延付。否则乙方须付甲方的一切经济损失。

十一、凡属甲方业务人员承诺之事项超出本合同内容的均需有甲方委托代理人签署且盖有甲方公司正式公章之书面文书为准。

十二、甲、乙双方如有争议无法协商时，乙方同意将争议提交甲方营业地址所在之法院解决。所产生一切诉讼之费用，包括但不限于案件受理费、诉讼保全费、律师代理费，及为处理争议支出的差旅费、食宿费、调查取证费等，费用由乙方承担。

十三、本合同于双方签字之日生效。

有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

十四、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

十五、本合同附件为

《?公司经销合同附表1》

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

（盖章）?（盖章）

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_?委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇四**

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

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

一、目的

根据《\_\_\_\_\_》以及其它相关法律规定，双方本着竭诚合作，平等互利，共同发展的原则，现就在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区推广，销售甲方生产的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，经双方友好协商，达成协议如下：

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

2.2.1?作为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，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\_\_\_\_\_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。

7.1.2?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《\_\_\_\_\_》有关规定移交当地法院\_\_\_\_\_。

八、合同生效及有效期

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

附件?（略）

**产品经销合同纠纷篇五**

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

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

根据《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_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）与乙方自愿签定本合同。

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

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。

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。

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。

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。

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）。

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

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。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

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

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

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。

保护甲方的品牌形象，\_\_\_\_\_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。

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。

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。

乙方须定期准确，全面地向甲方提\_\_\_\_\_品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

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50％。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

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，并有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，\_\_\_\_\_费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

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

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。

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。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

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。

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30％－60％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。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

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；

3.不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

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。

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。

第十条合同期限

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关节修正条款事宜，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

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

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作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

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印章的授权文件。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇六**

甲方：

乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的\_\_\_地区经销商事宜，特订立协议如下：

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，应使受害的一方不负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、终止本协议自＿＿＿＿年＿＿月＿＿日起生效，有效期为＿＿＿年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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，或

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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侯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，其费用由甲方自行负担。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。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

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侯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。

为证明起见，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(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品经销合同纠纷篇七**

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

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

一、目的

根据《中华人民共和国民法典》以及其它相关法律规定，双方本着竭诚合作，平等互利，共同发展的原则，现就在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区推广，销售甲方生产的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，经双方友好协商，达成协议如下：

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

2.2.1 作为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，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)

**产品经销合同纠纷篇八**

甲方：

乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的 地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品本协议中所称\"产品\"，是指 系列产品。

二、地区本协议中所称\"地区\"，是指 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\"，是分别指 (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，应使受害的一方不负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、终止本协议自 年 月 日起生效，有效期为 年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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。

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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，其费用由甲方自行负担。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。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

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做成书面，并以预资的航空挂号信，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xx日后第 个营业日送达。而此种通知正式证件，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。

为证明起见，本协议做成一式两份，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： 乙方：

**产品经销合同纠纷篇九**

甲方：

电话：

开户行：

银行账号：

乙方：

电话：

开户行：

银行账号：

根据《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_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、经销概况

1.1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。

1.2产品销售价格：

第二条、合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第三条、甲方的权利

3.1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。

3.2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。

3.3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。

3.4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。

3.5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）。

3.6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

4.1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。

4.2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。

4.3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。

4.4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。

4.5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。

4.6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。

4.7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。

4.8不侵犯第三方权利承诺：\_\_\_\_\_\_\_\_

4.9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

5.1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。

5.2乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

5.3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。

5.4乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

5.5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

6.1乙方承诺：\_\_\_\_\_\_

6.2乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

6.3乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

6.4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。

6.5保护甲方的品牌形象，\_\_\_\_\_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。

6.6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。

6.7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。

6.8乙方须定期准确，全面地向甲方提\_\_\_\_\_品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

6.9乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

6.10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50％。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

7.1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，并有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，\_\_\_\_\_费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

7.2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

8.1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。

8.2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。

8.3乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

8.4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。

8.5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30％－60％的处罚。

9.1对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

9.2违反保密义务，导致公司一般损失的；

9.3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。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

9.4连续两年达不到规定销售责任额时；

9.5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；

9.6不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

9.7出现技术服务失控导致重大质量事故的；

9.8未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

9.9违反保密义务，导致公司重大损失的；

9.10未按公司质保规定进行质量保证的；

9.11其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

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。

第十条、合同期限

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关节修正条款事宜，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

11.1本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

11.2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作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

11.3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印章的授权文件。

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

甲方：

电话：

开户行：

银行账号：

乙方：

电话：

开户行：

银行账号：

根据《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_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、经销概况

1.1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。

1.2产品销售价格：

第二条、合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第三条、甲方的权利

3.1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。

3.2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。

3.3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。

3.4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。

3.5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）。

3.6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

4.1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。

4.2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。

4.3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。

4.4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。

4.5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。

4.6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。

4.7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。

4.8不侵犯第三方权利承诺：\_\_\_\_\_\_\_\_

4.9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

5.1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。

5.2乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

5.3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。

5.4乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

5.5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

6.1乙方承诺：\_\_\_\_\_\_

6.2乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

6.3乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

6.4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。

6.5保护甲方的品牌形象，\_\_\_\_\_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。

6.6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。

6.7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。

6.8乙方须定期准确，全面地向甲方提\_\_\_\_\_品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

6.9乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

6.10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50％。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

7.1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，并有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，\_\_\_\_\_费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

7.2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

8.1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。

8.2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。

8.3乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

8.4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。

8.5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30％－60％的处罚。

9.1对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

9.2违反保密义务，导致公司一般损失的；

9.3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。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

9.4连续两年达不到规定销售责任额时；

9.5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；

9.6不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

9.7出现技术服务失控导致重大质量事故的；

9.8未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

9.9违反保密义务，导致公司重大损失的；

9.10未按公司质保规定进行质量保证的；

9.11其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

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。

第十条、合同期限

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关节修正条款事宜，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

11.1本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

11.2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作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

11.3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印章的授权文件。

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

**产品经销合同纠纷篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：



第一条 经销的授权

甲方兹授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

试合作期\_\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_家。b类终端场\_\_\_\_\_家。c类终端场\_\_\_\_\_家。

乙方每月向甲方付（汇）款应当超过\_\_\_\_\_万元，并且承诺每过一个月付（汇）款增长\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。 乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

第二条 保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。

2.乙方的营业执照应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。

3.乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第四条 双方责任与义务

甲方：

1.规范市场体系管理， 提供技术支持及非保密技术支持文件。

2.甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。

3.有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。

4.监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。

5.甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1.乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2.乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3.乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4.为顾客提供售前、售后等相关服务。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8.乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条 商品的价格

1.甲方向乙方供货的经销价为：见附件。

2.乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3.甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1.乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2.办理银行汇票，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递（ems）邮寄到甲方财务部。

3.办理银行电汇。

4.办理实时汇款（信用卡）。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方自负。

第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条 其他责任

1.乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同 意接受并遵守，否则本协议自动终止。违约责任：甲方：甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付违约金。

乙方：

1.低价冲货：依据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候（包括双方终止合同后）不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。若乙方因合同终止或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2.未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条 协议的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2.如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的 一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3.甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4.对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地仲裁部门提请起诉。

第十三条 协议附件

本协议有一份附件：产品价格表

第十四条 其他

甲方对乙方的支持约定

1.乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元的销售额（按款到账户计算）。如回款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_\_\_万元（按款到账户计算），甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_万元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励（现金或产品的兑现权利由甲方决定）。如乙方全年销售额（按款到账户计算）超过\_\_\_\_\_\_万元，甲方将追加新的奖项（甲方保留公开奖励额度）。

2.乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3.甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1.本协议双方签字盖章生效。

2.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。 

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

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

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

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

代表（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

代表（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇十一**

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3.乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到 、 店 00% 覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的 、店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5.产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7.货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9.乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4.对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打 的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的 2 %的奖励 ( 以货代款 ) 。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额( ) 与甲方所要求的销售额 比，乘以乙方当月销售总额的 2 %，即：( ÷ ) \_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_ 2%(以货代款)

三、合同的变更及终止

1经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2.乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3.本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任

1对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 )，则追究乙方的违约责任：

2乙方超越销售范围销售甲方产品;

3乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

4乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

5乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

6本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款

1丙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_为本协议的担保人。

2.对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失 ( 包括法律费用 ) 。

3.担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1本协议有效期：自本协议签定后至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2.本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3.乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4.本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

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

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

担保人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的 地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品本协议中所称\"产品\"，是指 系列产品。

二、地区本协议中所称\"地区\"，是指 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\"，是分别指 (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，应使受害的一方不负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、终止本协议自 年 月 日起生效，有效期为 年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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。

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

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，其费用由甲方自行负担。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。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

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做成书面，并以预资的航空挂号信，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xx日后第 个营业日送达。而此种通知正式证件，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。

为证明起见，本协议做成一式两份，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： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同纠纷篇十三**

产品经销合同(样式一)

甲方：

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、\_\_\_\_\_和专名

本协议中所称“\_\_\_\_\_”和“专名”，系分别指（\_\_\_\_\_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“\_\_\_\_\_”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。

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。

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\_\_\_\_\_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，应使受害的一方不负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“\_\_\_\_\_”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“\_\_\_\_\_”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

本协议自年月日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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、\_\_\_\_\_，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

第十二条?一般条款

一、不可抗力

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

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

六、\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_委员会按其\_\_\_\_\_规则进行\_\_\_\_\_，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。

为证明起见，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：

乙方：

**产品经销合同纠纷篇十四**

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

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

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

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

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

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

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1.甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

5.产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

7.货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向\_\_\_\_\_公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9.乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1.保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4.对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2％的奖励（以货代款）。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额（a）与甲方所要求的销售额（w）比，乘以乙方当月销售总额的2％，即：（a÷w）\_\_\_\_\_\_a\_\_\_\_\_\_2%（以货代款）

三、合同的变更及终止

1.经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2.乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3.本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任

1.对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约（例如存在以下前三项的任一行为），则追究乙方的违约责任：

a.乙方超越销售范围销售甲方产品；

b.乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付；

c.乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额；

d.乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2.本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请\_\_\_\_\_或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款

1.丙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_为本协议的担保人。

2.对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失（包括法律费用）。

3.担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1.本协议有效期：自本协议签定后至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2.本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3.乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4.本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

担保人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_0301\_\_\_\_\_\_\_\_\_sdl01合同项下的附件：

收货人员确认书

（乙方）在经营过程中，在经销合同的有效期内，以下所有人员的签收单，即便没有盖章或不是法定代表人签名，均视为是乙方单位的自身行为，有关人员的姓名、身份证号码及笔迹如下：

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_笔迹：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_笔迹：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_笔迹：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_笔迹：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

如果乙方对以上收货人员加以变更，以甲方收到的乙方的书面文件为准；否则，由此引起的法律纠纷，所有责任由乙方承担。

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**产品经销合同纠纷篇十五**

产品经销合同(购销)

甲方(供货商)：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(经销商)：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为开拓甲方产品市场，甲、乙双方根据国家有关法律法规的规定，本着自愿公平、互惠互利的原则，就乙方经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品达成一致，并签订以下协议，以兹共同遵守。

第一条 经销方式

1.甲方授权乙方自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区内销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，且乙方只能在上述区域内进行销售。

2.双方一致同意采取购销合作方式，即乙方向甲方采购产品并自行组织销售，按照所采购产品的数量和金额向供货商进行结算。

3.乙方经销甲方产品期间，不得经销与甲方产品类似的其他厂家的产品，否则，甲方有权终止取消乙方经销资格。

4.乙方的经销行为除受本合同上一款限定外，其余均为自主经营，自负盈亏。乙方在经销甲方产品过程中所发生的所有债权、债务均由乙方自行承担。

第二条 经销产品清单及价格

1.甲、乙双方一致同意，本合同期内乙方按下列清单及价格向甲方购销产品：

产品名称型号规格计量单位等级质量标准单价备注

(注：如果产品品类、需列示项目较多，可将本表作为附件附在本合同后。)

2.上述产品价格已经双方确认。如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内产品价格变化，则价格变动一方应当提前书面通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自双方确认的调价日期起生效，适用于该日期之后的新订单。

第三条 经销产品质量要求

1.甲方应当保证所提供产品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关产品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。

2.经销产品质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或符合合同目的的特定标准履行。

第四条 经销产品包装要求

甲方所提供产品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其他说明等。

第五条 订货及货款支付

1.根据对乙方经销区域的市场评估，甲、乙双方协商同意，乙方每年向甲方订购的货款不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，否则甲方有权取消乙方的经销资格。

2.乙方应于每月初提供未来三个月的产品预计订购量，以便甲方备货。

3.乙方向甲方订货，须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日发出订单。双方约定的订单形式为：

□ 订货合同;□ 传真;□ 电子邮件;□ 甲方电子商务平台;□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。订单应当明确产品的名称、型号、规格、计量单位、质量、数量、包装、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

4.双方约定，乙方向甲方订货，货款结算方式为：

□ 预付：乙方在甲方收到订单并以书面形式确认后\_\_\_\_\_\_日内预付\_\_\_\_\_%的货款，余款提货时一次付清。

□ 现结：乙方收到标的物并验收合格后\_\_\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 月结：每月\_\_\_\_\_日结算上月当日至本月前一日期间货款，乙方须在结算后\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 滚动结算：货款每\_\_\_\_\_\_\_日结算一次，乙方须在结算后\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.双方确定的付款方式为：□ 现金;□ 转账支票;□ 电汇;□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.乙方未按照合同约定的期限结算的，每逾期1日，按日支付应当结算金额万分之\_\_\_的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除本合同，取消乙方经销资格。

第六条 交货及验收

1.甲方应将乙方订单列明的货物按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2.货物的所有权自交付时起转移给乙方，但乙方未履行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(注：如支付货款)义务的，标的物仍属于乙方。货物毁损、灭失的风险自交付时起由乙方承担。

3.乙方应在到货后\_\_\_\_\_\_\_小时内按照订单对货物的种类、规格、产地、数量、包装等进行验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求，乙方可以拒绝接收。

4.对于已经验收的货物，乙方若发现存在内在质量问题，应在质量保证期内以书面形式向甲方提出(无质量保证期的在收货后\_\_\_\_\_\_个月内提出)，否则视为产品质量符合约定。甲方知道或者应当知道所提供产品不符合约定的，不受此时间限制。甲方应在收到乙方质量异议后\_\_\_\_日内进行书面答复，否则视为认可。

对于存在质量问题的产品，甲方应当予以退、换货。

5.甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成逾期交货的，每逾期1日向乙方支付逾期交货金额万分之\_\_\_\_的违约金;逾期\_\_\_\_\_\_日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计\_\_\_\_\_\_次逾期交货的，乙方有权解除本合同。

第七条 产品促销及销售

1.乙方积极做好本区域经销产品的宣传工作，甲方提供必要的配合，包括向乙方提供本企业及经销产品的宣传资料。

2.甲方应积极对乙方提供业务范围内的技术支持和技术培训，因之发生的费用由乙方承担相关培训。必要时双方可签订《技术支持及培训协议》作为本合同的附件。

3.乙方有权根据自身经营策略进行产品促销，甲方应积极配合乙方的促销活动，必要时双方可以协商签订《促销合作协议》作为本合同的附件。

4.乙方应严格执行甲方的销售及服务规定，维护、树立甲方在其经销区域市场的形象。

5.甲方负责按产品售后服务条款对产品进行售后服务和维修。

第八条 退换货

1.双方经协商，一致同意采取以下退换货方式：

□ 甲方根据乙方订单发出的货物，若无因甲方原因造成的质量问题，乙方不得退换货。

□ 有条件地退换货：为了保持乙方合理库存，加快产品周转，双方一致同意：

(1)当产品为\_\_\_\_\_(a.残、次品;b.滞销、过季商品;c.其他条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)时，甲方为乙方更换商品。

(2)当产品为\_\_\_\_\_(a.残、次品;b.滞销、过季商品;c.其他条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)时，甲方为乙方退货。

(3)对于有保质期、有效期的产品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3以上的期限内提出退换货。

2.乙方退换货须以书面形式通知甲方，甲方收到该通知后须在\_\_\_\_\_\_日内对乙方拟退换商品进行核实并以书面形式确认，并在确认后\_\_\_\_\_\_日内负责更换或收回乙方所退换商品。甲方逾期不答复或书面确认后未按期更换或收回乙方所退换货物，视为甲方同意乙方按照\_\_\_\_\_\_(a.降价处理b.退货，乙方承担运费c.自行销毁d.其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

3.由于甲方提供的产品存在质量问题导致顾客退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿由此给乙方造成的全部经济损失;情节严重，给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

4.由于乙方保管不当造成的产品质量问题导致顾客退货或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿由此给甲方造成的全部经济损失;情节严重，给甲方商誉造成严重损害的，甲方有权解除本合同，取消乙方经销资格。

第九条 知识产权申明

甲方保证其向乙方提供的产品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的一切费用。

第十条 违约责任

1.甲、乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2.因国家政策法规调整、自然灾害等不可抗力造成一方无法履行本合同的，双方互不承担责任。

第十一条 合同的中止和解除

1.任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前\_\_\_\_\_日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2.任何一方有确切证据表明对方有下列情形之一的，可以中止直至解除本合同：

(1)经营状况严重恶化;

(2)转移财产、抽逃资金以逃避债务;

(3)丧失商业信誉;

(4)有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

一方依照上述约定中止履行的，应当及时通知对方。对方提供适当担保时，应当恢复履行。中止履行后，对方在\_\_\_\_\_日内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

3.任何一方出现如下情形时，另一方有权不预先告知而以书面通知的方式直接解除本合同，合同自通知送达之日解除。

(1)存在本合同第五条第6款、第六条第5款、第八条第3和第4款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其他丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

4.合同解除后的结算

合同解除或终止后，双方仍应按照本合同第五条约定的方式进行结算。

第十二条 合同期限

1.本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，共计\_\_\_\_\_个月。

2.合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同，否则合同到期自动终止。

第十三条 争议解决

本合同项下发生的争议，由双方协商解决;协商不成的，任何一方均可以向当地仲裁委员会申请仲裁或向当地人民法院提起诉讼。

第十四条 其他

1.本合同附件包括但不限于：《经销产品清单》、《促销合作协议》、订单、经销商政策等与履行本合同有关的协议和文书。这些附件为本合同的有效组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2.本合同的变更和补充，双方应另行签订补充协议。

3.本合同经双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章或合同专用章后生效。

4.本合同一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

5.本合同其他未尽事宜，双方另行协商。

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

法定代表人或授权代表：(签字) 法定代表人或授权代表：(签字)

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 签字日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品经销合同纠纷篇十六**

甲方：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条?定义

1.产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

2.地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

3.\_\_\_\_\_和专名：本协议中所称“\_\_\_\_\_”和“专名”，分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_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

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_）和\_\_\_\_\_\_（专名）向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（地区）内客户总经销\_\_\_\_\_\_\_\_（产品）的权利。

第三条?专管权

1.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”。

2.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”。

3.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。

4.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

1.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。

（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。

2.单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

3.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。

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。

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\_\_\_\_\_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服务。

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

在协议有效期内所建立的甲方和乙方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，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

第八条?甲方名称等的使用

1.特许：乙方可以为商业上的目的使用“\_\_\_\_\_”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2.注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为“\_\_\_\_\_”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

本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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侯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

1.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。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2.免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、\_\_\_\_\_，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。

第十二条?一般条款

1.不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，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、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争\_\_\_\_\_、战争性情况、扣押、\_\_\_\_\_、动员、\_\_\_\_\_、非暴力\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、制裁、抢劫、\_\_\_\_\_、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非该方或双方所能控制的原因。?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相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2.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明确的书面同意之前，应属无效。

3.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，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、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。

4.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形式，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。

6.\_\_\_\_\_：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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会按其\_\_\_\_\_规则进行\_\_\_\_\_，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7.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。

8.保留权利：协议任何一方在任何时侯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。

9.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。

为证明起见，本协议一式两份，由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）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日?\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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