

## 经销代理协议

甲方：

住所：

联系方式：

统一社会信用代码/身份证号：

法定代表人/委托代理人/负责人：

乙方：

住所：

联系方式：

统一社会信用代码/身份证号：

法定代表人/委托代理人/负责人：

甲乙双方为了在\_\_\_\_\_领域进行合作，经过友好协商，签订本协议。

一、定义条款产品：指由乙方提供给甲方经销的\_\_\_\_\_等。

二、经销权在协议的有效期间内，乙方授予甲方\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_地区的经销权和其它产品的一般经销权。甲方应保证将乙方产品以一种乙方允许的附加值销售给经销区域内的用户。

三、合作内涵

1、乙方委托甲方为其\_\_\_\_\_产品的代理商，授权甲方可以在法律界定范围内组织对外的经营推广活动。

经营的公司载体为甲方。乙方没有具体的出资义务，不承担任何法人股东意义上的法律和经济责任，甲方对合作载体负完全的法律和经济责任。

2、甲方尊重乙方在其产品、新技术的专有权，并承担技术扩散的风险责任。如双方合作终止，未经乙方许可，甲方不得利用乙方技术基础从事开发和经营活动，否则甲方承担对乙方的经济赔偿责任。

四、经销期间本协议的有效期间自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。在协议的有效期间内，任何一方均有权根据本协议的终止条款，以书面形式通知对方终止协议。

## 五、订货和供货

(一) 订货甲方承诺在协议有效期内向乙方订购不低于以下数量的产品：

- 1、\_\_\_\_\_总数量：\_\_\_\_\_套。
- 2、\_\_\_\_\_总订货金额：(大写) \_\_\_\_\_万元整。

(二) 供货

- 1、按照双方签订的产品订购协议，乙方须按时供货给甲方。
- 2、乙方凭甲方签字的书面通知(传真)和电汇传真，在限定时间内组织发货。运费，保险费由乙方负责，特急的费用由甲方承担。
- 3、乙方调整\_\_\_\_\_产品价格应及时通知甲方。
- 4、为保证乙方生产的计划性和供货的及时性，甲方对批量进货应提前告示乙方。
- 5、供货周期不超过\_\_\_\_\_天。
- 6、甲方应在收到产品后\_\_\_\_\_日内对产品进行验收。如发现非运输造成的未达到产品说明书所规定的性能指标的产品，经乙方确认后，由乙方负责更换。

## 六、产品价格和货款的支付

(一) 价格

- 1、乙方以双方商定的供货价格，向甲方提供产品。
- 2、甲方应以乙方建议的价格销售产品，正常情况下，甲方的零售价不能低于乙方规定零售价的\_\_\_\_\_%。

(二) 货款的支付

1、合同中\_\_\_\_\_，甲方以代理价全款同乙方结算。乙方收到汇款传真件后方组织发货。甲方应以硬件的全款和软件系统全款汇至乙方，乙方收到汇款传真件后组织发货，如甲方不能按订单要求准时支付货款，则应向乙方交纳逾期滞纳金，其金额按每逾期一天，交纳欠款总额的千分之\_\_\_\_\_计算。对于长期拖欠、不付款的情况，乙方有权取消甲方的代理权。

2、乙方原则上不主张甲方占压库存商品，具体情况由甲方自己决定，甲方占压的库存商品因不同时间的价格波动风险，由甲方负担。

3、在当地实施本项目的财物、人事、经营负责人由甲方派出，并由甲方承担管理责任。

## 七、质量保证及维修服务

1、乙方发运的货物应保证合格，质量保证期为\_\_\_\_\_年。

2、由于甲方客户原因的售后维护和软件服务，原则上由甲方负担。乙方以工本价向甲方提供备件。

## 八、技术支持与售后服务

1、本协议签字生效后，甲方应选派具有一定技术水平的人员到乙方所在地接受必要的技术培训。在双方合作期间，乙方有义务在其所在地为甲方的人员提供必要的技术支持。

2、甲方负责向其最终用户提供使用培训及维修、维护等售后服务。

3、硬件产品在保修期内出现的非人为故障，乙方负责免费维修或更换。

4、用户对软件有新功能要求的，甲方以书面形式通知乙方，由乙方作出安排。

## 九、市场开拓

1、甲乙双方都有义务为用户讲解或演示乙方的产品，介绍操作和使用的方法。

2、甲方须尽可能争取乙方认可的展示机会操作和演示乙方的产品，使乙方的产品在市场上取得更加广泛的认同。甲方负责在其经销地区为指定产品打开销路，包括刊登广告、举办展览、发宣传资料等，乙方有义务向甲方提供有关宣传资料，并对经过乙方认可的促销活动予以支持。甲方在宣传和服务中，都应积极维护乙方公司信誉。

3、甲乙双方应及时沟通情况，相互协商，共同提高乙方产品信誉，并采取某些必要的行动来激发市场活力。

4、乙方有权独立的在当地发展二级代理。

## 十、市场协调

1、甲方不得向本协议规定以外的地区销售产品。

2、甲方不得对乙方已有的 MRA（重复购买客户）进行联络、报价；在开拓 MRA 过程中与乙方发生冲突时，应服从乙方的协调。

3、甲方在开展业务时，如与乙方或乙方的其他经销商发生冲突，应服从乙方的协调。

## 十一、销售奖励

如甲方遵守经销协议，严格执行乙方的量价政策，完成承诺的订货量，并按时付清全部货款，乙方给予甲方以下奖励：合同到期时完成率达到\_\_\_\_%时奖励比例\_\_\_\_\_。奖励金额=对应项的提货额\*奖励比例

- 1、乙方给予甲方特别供货价格的项目，可计入达成额，但不享受以上奖励。
- 2、奖励的兑现：在新的订货时，以价格减让的方式兑现。

十二、协议的终止如有下列情况之一的，任何一方须以书面形式通知对方终止协议：

- 1、一方违约，经对方通知后，在合理期限内仍没有改正；
- 2、任何一方破产或产权发生变化；
- 3、因不可抗力使合同无法履行。

## 十三、附属条款

- 1、本协议自甲乙双方代表签字盖章之日起生效；
- 2、本协议壹式\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_份，具有同等法律效力，任何一方违反本合同，应承担违约的法律和经济责任。
- 3、合同终止，必须以货、款两清为前提，否则各方必须以自有资产和所属公司资产负责清偿，负完全的法律和经济责任。
- 4、本协议未尽事宜，由双方另行协商。
- 5、合同履行过程中如发生纠纷，应由双方协商解决，协商不成的，可通过以下第\_\_\_\_\_种方式解决（只能选择一种）：

(1) 向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

(2) 向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

甲方（签署）：

乙方（签署）：

授权代表：

授权代表：

签约地点：

签约地点：

签约时间：

签约时间：