# **产品经销合同**

合同编号：

**甲方（供货商）：**

社会统一信用代码：

**乙方（经销商）：**

社会统一信用代码：

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

### 一、双方责任

1.销售区域。

（1）乙方于自    年    月    日起至    年    月    日期间，有权在    省    市    行业销售甲方指定        产品。

（2）乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

（3）甲方在乙方完全履行本合同书的条款时，将不在本合同规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家经销商或采取甲方直销。

（4）甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2.销售配货

乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点（一般为火车可以到达的城市）。每批订货均需现款提货。

3.销售责任

（1）甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

（2）甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

（3）在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

（4）甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

（5）甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

（6）乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4.送货要求

（1）乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

（2）所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

（3）甲方业务代表向乙方借款、借贷，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5.销售价格

（1）产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况做出相应调整，乙方有义务遵照执行。

（2）乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

（3）市场价格参照        公司发布的市场价格表（附件一）。

6.产品质量

（1）甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

（2）甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7.销售资料

（1）有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透露给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

（2）甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8.市场推广

（1）为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

（2）一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

（3）在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

（4）乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

（5）乙方不得妨害其他经销商的正当经营活动及正当利益。

9.售后服务

（1）甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方案设计等专业性较强的问题。

（2）甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

（3）乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获取更丰厚的市场回报。

### 二、交易条件

1.资历

（1）乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

（2）乙方需提供自己企业的营业执照、组织代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

（3）乙方在和甲方签订本经销合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额不低于人民币50万元，向甲方交纳销售保证金人民币贰万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2.定货程序及运输方式

（1）乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

（2）乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

（3）收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3.供货价格

甲方向乙方供货的价格以附件约定为准。经销商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况做出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方做出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可做出是否同意做出供货价格调整的决定。

4.付款期限

（1）乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入甲方指定的账户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

（2）乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5.财务合作

（1）乙方的所有款项必须汇入甲方指定的账户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

（2）甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

（3）在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式为甲方垫付的支出。

6.退换货

（1）只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

（2）所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

（3）经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

（4）如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

### 三、奖惩政策

在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售和市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）：

1.评分奖励：

根据乙方市场信息反馈、广告促销操作、营销反应速度、重大问题反应质量和速度、市场销售数量予以评比，根据不同的名次予以奖励.

2.销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便甲方财务管理；甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3.在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本合同并没收已交的保证金。

### 四、违约责任

1.甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

2.乙方有下列行为之一的，甲方可以书面形式随时通知乙方解除本合同，直至追究因乙方过错而涉及到的经济损失和法律责任：

（1）乙方生产、伪造、仿制、假冒、销售雷同甲方产品的行为，一经发现有此情况，甲方将取消其代理资格、没收所有返点奖励，销售金额达到一定数额的，将处以案值金额20倍的经济处罚，同时根据案值的大小保留追究其法律责任及追加经济赔偿的权利，情节特别严重者将移送司法机关处理；

（2）乙方年进货额低于任务指标的，将按比例相应扣除保证金的金额，来年继续签订合同的，应先补足保证金后再签合同，否则视为放弃；

（3）提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

（4）制造、销售假冒甲方产品的；

（5）乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

（6）被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

（7）被司法机关勒令终止营业的。

3.本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4.凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

### 五、其他

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

### 六、合同期限

从    年    月    日起至    年    月    日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

签署时间：    年    月    日

**甲方（盖章）：**

法定代表人或授权代表（签字）：

**乙方（盖章）：**

法定代表人或授权代表（签字）：