

经销合同和代理合同的区别(优质9篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

经销合同和代理合同的区别篇一

代理方（以下简称乙方）：_____

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第层，共（套），房屋结构为，建筑面积平方米，户型；房屋所有权证号：，属于：。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为元/平方米，总价元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得%、乙方得%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可。

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户以种付款方式：

1、一次性付款结算方式：一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产

权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

2、按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1、本合同代理期限为个月，自年月日起至年月日止。合同到期后，本合同自行终止。

2、甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得%，乙方得%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2、甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

(1) 《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

(2) 已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应征得另一方的书面同意。

(3) 原购房协议书（另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会耻科证明）。

(4) 房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

(5) 房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠

纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____

代表（签字）：_____

联系地址：_____

联系地址：_____

联系电话：_____

联系电话：_____

开户行：_____

开户行：_____

帐号：_____

帐号：_____

20__年__月__日

20__年__月__日

经销合同和代理合同的区别篇二

乙方：_____

一、甲方授权乙方在经销莱珂服饰。

二、甲方以商品全国统一零售价的' 4.5折作为乙方结算价，并开具增值税发票。运费由乙方负担，甲方代办运输手续。本市内运输由甲方承担。

三、乙方自行看样定货，发货后不作退换货处理。如有质量问题，货到三天内通知甲方，并发回给甲方鉴定，过期不再处理。

四、乙方在该地区经销期间，应维护甲方的品牌形象，不得损害甲方的利益，做好优质服务、售后服务工作。

五、甲方授权期限为半年，经甲方对乙方销售业绩考核，再协商制定续签手续，或转为连锁经营点。

1、有违反本协议之行为。

2、不能及时给付货款。

3、提供畅销产品，供同业仿造。

4、对外促销等广告，未经甲方事先同意而实施。

5、乙方违反以上条例，经口头劝告无效，再发书面通知限期改正，如还不思改过，经甲方信函通知乙方终止本协议。

七、协议期满，自动终止双方义务。

八、协议期间，如有异议，双方协商解决。如双方协商不成可在签约地点处所管辖法院提出诉讼。

乙方：_____

_____年_____月_____日

经销合同和代理合同的区别篇三

甲方：

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 辽宁 省锦州市(地) __引流袋__产品的独家经销商。

一、经销品种

建议零售价：_____元/支；经销商价：_____元/支(开增票)(现款现货)

二、代理定额

乙方_____年_____月_____日至_____年_____月_____日内购销甲方产品总额为_____万元。

三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为_____件(每件_____支)。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。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。

四、优惠政策和支持办法

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：

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起_____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。

六、双方义务和责任

1. 甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。
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)。

七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

八、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。

九、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。

十、附则

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。
4. 合同有效期，暂定为两年。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

经销合同和代理合同的区别篇四

合同编号：

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至年 月 日期间，有权在 省
市 行业 销售甲方指定产品。

1-2 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。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4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

2-1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

3-1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。 3-2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。

3-3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。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5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。 3-6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

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2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。 4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，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

5-1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作出相应调整，乙方有义务遵照执行。 5-2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。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表（附件一）。

6. 产品质量

6-1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。

6-2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

7-1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漏给第三者，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。

7-2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

8-1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。

8-2一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。

8-3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。

8-4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。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3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，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1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。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、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。

1-3乙方在和甲方签定本代理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部不低于人民币 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

2-1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。

2-2乙方所订的货品由甲方负责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。

2-3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参照沃能光电发布的代理商价格（附件四）。代理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作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司

指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2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

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2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。

5-3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的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1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。

6-2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。

6-3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。

6-4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：

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，甲方有权解除本协议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：

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、销售假冒沃能光电产品的；

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. 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。

经销合同和代理合同的区别篇五

甲方：

乙方：

上述甲乙双方方因为拓展市场，充分调动乙方的积极性、主

动性，实现企业增效、个人增收的目标，现双方在平等自愿、协商一致的基础上，达成如下协议：

一、本协议是平等主体的甲、乙双方之间的业务合作关系，甲、乙双方不存在劳动关系及其他任何人事隶属关系。

二、双方商定，合作期限为年，自____年____月____日起至____年____月____日止，期满双方可协商续订。

三、合作合作方式：

乙方以甲方名义对外开展销售业务，甲方提供所需的法律文件。必要时，甲方以其掌握的商业信息与乙方共享。

四、利益分配：

乙方取得的销售收入，扣除税收、等企业必要开支后的净利润，按甲方65%、乙方35%的比例分配。

上述利益分配的具体时间、方式，双方可另行协商，但每一协议年度应对双方各自收益结算一次，乙方对其拓展的销售业务，应进行后续跟踪，包括安排生产、监督生产、监督发货以及货款全额回收等。

五、乙方在开展业务的过程中支出的差旅费、招待费、交通费、通讯费等由乙方承担。

六、乙方在承接业务前，应对客户的资信情况进行认真、详细的调查，在确定对方有履行能力和诚意的情况下，方可与其发生业务往来。乙方承接的所有业务，拟签订的合同或协议(特别是有关质量要求、价格、交期、付款方式、期限进度等条款)均须经甲方审核同意后，方可正式与客户签约。合同应由甲方与客户签订。

七、售后服务由甲方指定的部门或人员负责，乙方应按甲方的要求积极配合，货物(定作物)发出后，客户就质量、数量、交期等方面提出异议的，乙方按甲方的指示进行处理，乙方不能自行与客户签订赔偿协议或任何类似的合同、声明等，否则，甲方由此遭受的损失均由乙方承担。

乙方应及时将客户的意见向甲方反映，由甲方进行调查核实，如确需退货、换货或赔偿损失的，由甲方书面委托的人员与客户谈妥解决方案后签订处理协议。处理上述争议过程中所需的差旅费、招待费、赔偿金等，作为经营成本。

八、凡乙方拓展的'业务，乙方应负责按甲方与客户签订的合同约定的收款期限及时把业务款收回并交至甲方。逾期未收回，该款暂列为亏损，在结算双方受益分配时从纯利润中扣除，待收回后另行按约定进行分配。

在收款过程中，应请客户一律以银行汇票、支票、电汇等方式把款项直接打入甲方银行帐户，不得收取现金。如遇特殊情况确需收取现金的，必须在收款后三日内交(汇)给甲方。聘期届满，若双方未达成续聘协议的，乙方仍应按前述约定将其经手的业务款全部收回甲方。严禁以任何形式、理由挪用或侵占业务款，否则，一经发现，甲方除可依法追回该款项外，还有权解除与乙方签订的协议，情节严重的，还可请求公安机关追究其刑事责任。

九、甲方或乙方如提前解除本协议，应提前30天向对方递交书面通知。甲方或乙方提前解除本协议或本协议期限届满而终止的，乙方必须将自己所经办的业务款全部收回，并将自己已经办的其他事宜向甲方办妥移交手续。乙方向甲方付款后，该业务应收款债权转让给乙方，并通知有关债务人。

十、乙方在与甲方合作期间以及解除合作关系后两年内，必须严格保守甲方的商业秘密(包括但不限于客户名单、销售渠道、销售策略等经营秘密和技术秘密);不得泄露、非法使用、

转让或许可其他单位、个人使用。具体事宜，由双方签订的保密协议确定。

十一、双方在履行本协议的过程中如发生争议，友好协商解决未成的，任何一方均可向张家港市人民法院起诉。

十二、本协议一式六份，甲方和乙方各执一份，经双方签字或盖章后生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

经销合同和代理合同的区别篇六

地址：_____

联系电话：_____

乙方(商号名称)：_____

地址：_____

联系电话：_____

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

第一条 保证条款

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。
2. 乙方保证其用于_____经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合_____公司的要求，可以从事_____经销商的经营活动。
3. 乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关

系负任何责任。

第二条 期限

第三条 乙方义务

1. 经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。
2. 按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。
3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。
4. 向甲方反映顾客的要求和意见。
5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。
6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。
7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。
8. 协助甲方建立并提高企业信誉。

第四条 商品的价格

1. 除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。
2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条 货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
3. 按甲方标准取得各项奖金。

第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。
2. 每月_____日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。
3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。
4. 乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

第八条 税务责任

1. 乙方因从事_____经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。
2. 乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月_____日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还；乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

第九条 双方义务

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。
2. 监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。
2. 接受甲方监督，服从甲方管理。
3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。
4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于_____经销商的规定，遵守《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。
5. 乙方不得从事任何有损_____的活动或在按本合同第四条核准场地从事与_____无关的活动。

第十条 其他

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。
2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。
3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任

何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条 合同的解除或延续

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4. 乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

第十二条 纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商；协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十三条 合同的生效和收执

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____有限公司

授权代表： _____

签订日期： _____

乙方代表： _____

签署： _____

经销合同和代理合同的区别篇七

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价（以甲方提供价格表为准）。

四、销售目标 单位：（万元）

附：以上如果没有在合同签订时确定，双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时，甲方有权利对乙方的经销区域

做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。
2. 款到发货(款到甲方指定帐户才发货)，即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。
3. 乙方每次向甲方汇款后，将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方，以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单，乙方若有疑意需在5日内向甲方提出，否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1. 乙方应提前填写《订货单》。
2. 甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等)，使甲方无法保证货期的除外。
4. 甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2. 甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理；在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1. 对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2. 双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3. 新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4. 如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时，甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3. 如乙方有违约行为，经劝阻无效，甲方有权单方解除合同，并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。
2. 自觉维护甲方产品与品牌形象，在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。
3. 不得超越本合同约定区域销售。
4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。
5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。
2. 根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。
3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。
4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。
2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业

文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。
2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。
3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。
4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。
5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。
6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容

十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字): _____ 法定代表人(签字): _____

经销合同和代理合同的区别篇八

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:

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。

(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。

(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。

(1) 经双方协定及认可,甲方接下乙方的订单后,甲方应积极为乙方组织生产,保证及时向乙方提供货源,尤其是甲方生产及原材料紧张时,更必须优先保证乙方的订单。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，给予质量保证和售后服务。

本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关

本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定半年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

经销合同和代理合同的区别篇九

甲方：

乙方：

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

一、甲方向乙方提供本公司所生产的xx茶饮料系列产品，授

权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元（大写）。

月份2345678910

本月销售占全年销售比例

目标（万元）

季度目标（万元）

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。（单位：元/箱每箱15瓶）

品项规格总经销进价转批商进价街批商超/酒店进价商超零售价酒店零售价/冰摊

银杏绿茶500ml27303233/3537.53元/瓶

银杏乌龙茶500ml27303233/3537.53元/瓶

冰红茶500ml27303233/3537.53元/瓶

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月《□xxxx生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于xx箱，并详细填写《□xxxx生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货（调换品种），经甲方总部批准后执行（换货所发生的运费由乙方承担）。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利（乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2%）。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

一、甲方

1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。

2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。

3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。

4、甲方保证依约履行供货。

5、乙方所在地的甲方分公司（包括分公司管理人员及员工）没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺（包括口头或书面形式），甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。

6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方

反利的100%。

7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。

8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。

9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。（方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。）

二、乙方

1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失（包括不可抗力）由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写□XXXX生物工程有限公司茶饮料系列产品客

户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线010-68682786进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。

2、甲、乙双方双方协商中止合同。

3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

双方协商后以书面形式确定，经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签字并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

□1□□xxxx生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

□2□□xxxx生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

□3□□xxxx生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：乙方：

法定代表：法定代表：

委托代理人：委托代理人：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

合同签定日期：年月日