

# 酒水采购合同(大全9篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 酒水采购合同大全篇一

乙方： \_\_\_\_

根据《\_合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

### 第一条：甲方的权利与义务

- 1、甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为\_\_年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。
- 2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。
- 3、甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货?万元，二级代理商首批供货\_\_万元，三级代理商首批供货\_\_万元(均按出厂价计算)。
- 4、甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5、甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商缴纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

7、甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

第二条：乙方的权利与义务

## 酒水采购合同大全篇二

在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，甲、乙双方就“\_\_\_\_\_”系列\_\_\_\_\_产品的代理经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

1、甲方是“\_\_\_\_\_”系列\_\_\_\_\_产品的供应商，乙方是经销商。甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区(以行政区域为限)独家总代理商(跨区域超市除外)。在乙方代理经销期内，乙方享有甲方的优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动高效运行。

2、甲、乙双方均自主经营、自负盈亏、互不参与对方的经营管理、互不承担对方的债权债务。甲、乙双方仅就“龙权”系列led节能照明产品的价格、质量、服务及代理销售事宜产生关联，双方在经营中的一切其他行为均由各自负责。在本协议有效期内，双方应共同遵守本协议规定的各项条款。

1、乙方作为该地区的独家总代理商，享有甲方产品在该地区的独家销售权(跨区域超市除外)。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、对该地区到甲方洽谈的客户，甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的完整性和利益。甲方不得直接介入该地区的销售业务。

3、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从本协议签订后\_\_\_\_\_个月起，甲方规定乙方保持分销商数量为\_\_\_\_\_家，销售额\_\_\_\_\_万元/月。若乙方连续\_\_\_\_\_个月不能达到规定的分销商数量和销售额，甲方有权取消给乙方的优惠政策及总代理资格，降级为普通经销商。

1、乙方作为该地区的独家总代理，享有甲方系列产品全国统一、仅区域总代理才可享有的`出厂价，享有出厂价和分销商价之间\_\_\_\_\_%的代理价，享有完成分销商数量和销售额后\_\_\_\_\_%的奖励价。

2、乙方在代理区域内发展分销商时，须执行甲方全国统一的分销商价，若因价格问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

3、甲乙双方应共同维护本系列产品的价格体系。若甲方系列产品价格需要调整，须提前电话知会乙方，若价格需下调并对乙方未售出产品造成影响，双方核对未售出产品数量后，甲方以货补差。

4、乙方有责任监控代理区域内甲方系列产品的销售价格，乙方及其分销商不得高于零售价向用户销售甲方产品。

5、如有第三方窜货到乙方并扰乱价格体系，由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

1、甲方保证，对包括乙方在内的全国各级总代理所销售的“\_\_\_\_\_”系列\_\_\_\_\_照明产品，实行\_\_\_\_\_年换新，\_\_\_\_\_年保修服务。

2、甲方保证，无论任何原因，甲方都会无任何附加条件的满足乙方提出的对未售出产品的换货及退货要求。

3、乙方应保证，在乙方代理区域内，无论客户在全国任何地区购买的“\_\_\_\_\_”系列\_\_\_\_\_照明产品，乙方及其分销商都会无任何附加条件的满足客户提出的换货及退货要求，所有损失由甲方承担。

4、乙方在代理区域内为分销商服务的过程中，若因服务问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

5、甲方负责培训乙方及其分销商按正确的方法销售本产品，乙方要把已建立的和今后发展的全部分销商及客户资料交甲方编入客户中央档案，以保证宣传和售后服务工作的正常进行。

6、双方应共同维护本系列产品的声誉。乙方不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售，不得跨区域经营或超低价倾销甲方产品。

1、本协议不包括超出甲、乙双方责权和能力范围的事项，如各级政府制定的法律、法规、政策、指导意见等，双方在经营过程中须与各级政府的意见、行为保持一致。

2、在本协议履行过程中，如甲乙双方中任意一方发生兼并收购、股权变动等情况，由双方协商保持平稳过渡。

3、若因不可抗力不能履行本协议，根据不可抗力的影响，双方应谅解、协商，部分或者全部免除对方责任。

本协议期限为\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，

在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 酒水采购合同大全篇三

乙方(需货方)：(以下简称乙方)

甲、乙双方经平等协商，就农药供货一事，签订本合同，合同条款如下：

一、商品名称、商标、规格、计量单位、数量、单价、送货时间

二、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的有效期。

三、送(取)货方式及运费：甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

四、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损，乙方按照本合同规定产品的销售价格乘以破损产品的数量扣除货款。

五、结算方式：预付总货款的 %，待乙方收货并验收后付 %，农药使用后十五天内付清余款。

## 六、违约责任:

1、甲方责任: 甲方应按合同规定如期向乙方提供符合国家标准的农药产品, 并对产品质量负责。如因甲方供给的农药质量问题(或延期供货)造成乙方损失的, 则由甲方负责赔偿。

## 2、乙方责任:

(1) 乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药, 如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它损失, 甲方概不负责。

(2) 乙方需按本合同规定期限付款给甲方, 如延期支付货款, 则乙方按产品总价的1%/天的违约金付给甲方(延期不能超过15天)。

七、本合同一式两份, 甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效, 有效期自年 月 日起至年 月 日止。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

委托代理人: 委托代理人:

电话: 电话:

传真: 传真:

单位地址: 单位地址:

日期: 日期:

## 酒水采购合同大全篇四

### 1. 订约人

供货人(以下称甲方): \_\_酒业

销售代理人(以下称乙方)：———

甲方委托乙方为销售代理人，推销汉槐贡系列白酒。

## 2. 商品

双方约定，乙方在协议———有效期内，销售不少于———万元的商品。

## 3. 经销地区

只限在临邑。

## 4. 订单确认

厂家将货送到后，代理人应确认签字，由供方带回厂家。

## 5. 付款

订单确认之后，乙方应首次付货款总额的百分之五十。再次进货时应将上次的货款交齐，并付清本次的进货总额。

## 6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方 %的佣金。

## 7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况。

## 8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告图案及文字说明，由甲方审阅同意。

## 9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为——年，自——至——若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

## 10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

## 11. 其他条款

12. 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方不可以供货。

13. 甲方依照乙方先用电话或书面联系方式，再由甲方出具订货单据，同意订货后，甲方以书面形式或电话方式通知乙方，必须在订货的三天内把货物送到乙方指定的地点。

## 第四条 产品的销售

甲方：



## 酒水采购合同大全篇五

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的“\_\_\_\_\_茶叶”\_\_\_\_\_系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

1)、代理区域：甲方授权乙方为：\_\_\_\_\_区域代理商，负责甲方的“\_\_\_\_\_茶叶”\_\_\_\_\_系列产品销售以及在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成\_\_\_\_\_的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的代理商，甲方已设立的经销商必须移交乙方统一管理。

2)、甲方授权乙方代理甲方的产品：贵州梵锦茶叶有限公司的康茶系列产品。代理费(品牌保证金)为：\_\_\_\_\_。

3)、乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起\_\_\_\_\_内，即\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

4)、乙方总代理销售的区域为：\_\_\_\_\_。

b□销售甲方规定的康茶系列产品。

5)、乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

6)、甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息。

7)、甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

8)、乙方须积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市場占有率。

9)、乙方应及时同甲方結清貨款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

10)、乙方不得跨区窜貨，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜貨。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域代理权。

11)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市場形象，否则应承担由此引起的一切后果。

1)、甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地稅务登記证书(副本)□qs认证、以及其他认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

2)、在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家代理商，只帮助乙方在当地设立次级分銷渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

3)、在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

4)、根据自身产品成本及市場情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。

5)、保证向乙方免费提供技术支持，协助乙方拓展市場，根据当地市場情况提供必要的宣传支持。

7)、甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任

对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

1)、本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方区域代理资格权限，以便乙方开展工作。

2)、乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域代理商资格。

3)、区域代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

1)、甲方和乙方的结算以区域代理价格为依据。

2)、详附区域代理商价格体系一份。

3)、本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

4)、货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

5)、乙方应常备货，进货应提前\_\_\_\_\_天尽早通知甲方，甲方提前准备。

6)、乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，按约定将货物发往乙方指定地点。

7)、货物运输本着快捷、节俭、保险的原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由乙方负责。

8)、产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，

甲方应积极协助处理。

1)、乙方在\_\_\_\_\_区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，根据店面大小及专营程度由甲方部分提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册等。

2)、乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计个性化软件、外型等。额外费用超过该笔定单成交货款的\_\_\_\_\_%(即\_\_\_\_\_%以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担\_\_\_\_\_%，甲方承担\_\_\_\_\_%。

3)、双方约定：只要乙方是甲方合格的\_\_\_\_\_区域代理商。

## 酒水采购合同大全篇六

住址：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日内 年内，即20\_年 月 日起到年 月 日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

a□在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b□销售甲方规定的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5) 乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的 市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术

支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

## 酒水采购合同大全篇七

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售\_\_\_\_\_白酒产品，乙方作为\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达\_\_\_\_箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、**#from end#**乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表开展本协议确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每

三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

签订地点： \_\_\_\_\_

签订日期： \_\_\_\_\_

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 酒水采购合同大全篇八

甲方(委托方)：

乙方(承运商)：

### 第一条、定义

1、配送：指乙方接受甲方委托，将商品送达接收人验收签字并通过甲方电子信息系统或其他方式告知甲方完成送货的物流活动，该物流活动包括对商品进行(门到门)装运、搬卸(不含上下楼)、送货上门、上门取货、交货完成通知等。

2、送货上门：指乙方将商品送至甲方客户指定地点的配送服

务，包括依甲方客户的指定将商品放置在居所或场所内的特定位置或其他位置。

3、配送时限：是指自需配送货物完成交接时起，到乙方完成配送任务，并向甲方反馈已配送成功(订单完成)信息时止的期间，为调拨时限与特定区域配送时限之和。

第二条、配送服务费，又称“配送费用”：是指乙方为甲方提供并成功完成本合同约定项下配送服务，而向甲方收取的费用，该费用包括但不限于乙方人力成本、车辆成本、税费、保险费、利润、管理费用、代收货款服务费、路桥费、高速费、小区停车费等与配送有关的全部支出和费用。乙方承担的配送服务类型、商品性质、区域范围、配送服务费标准详见各附件约定。

### 第三条、甲方权利义务

1、甲方应将待配送的商品妥善包装。

2、甲方可依据业务需要，不定时的以电子邮件形式( )向乙方发送配送指令，指令包括甲方客户姓名、配送地址、联系方式、配送类别以及其它备注信息等。如有变更，甲方应及时另行通知。

3、甲方有权对乙方涉及本合同及附件约定的各项工作进行检查及考核;有权依据乙方配送服务考核情况。

4、甲方有权实时查询商品的配送状态，乙方应该给予积极配合。

5、甲方依据本合同及附件约定向乙方支付配送服务费。

### 第四条、配送服务要求



1、乙方所有人员在配送中心期间，不得扎堆聊天，严禁出现喝酒、赌博、打架斗殴等现象，不得违反甲方其他相关规定。

2、乙方配送人员上岗作业时，穿着统一工装，注意自身仪表，及时修面，不留长发，不许与顾客发生任何争吵、打骂行为等。

3、乙方与收货人交接商品过程中，应始终保持礼貌，使用礼貌用语，认真回答收货人问题，不回避、回绝收货人问题。工作期间，乙方必须保证送货人员电话的畅通，并确保与甲方及客户之间的信息沟通顺畅。

4、乙方在接受甲方或甲方委托第三方交接商品时，应当场对商品的情况予以确认，含查验商品外包装是否完好，订单号与数量等是否与交接单相符等情况，如发现包装不当、捆绑不牢固以致不便于配送，以及包装损坏、玷污的，有权利要求甲方或甲方客户重新包装以保证商品的安全。

5、乙方接收的商品，除非已取得了甲方或甲方客户给予的书面证明，否则视为甲方(含甲方委托第三方)或甲方客户交付的商品完好、无污损，符合乙方安全配送的要求。

## 酒水采购合同大全篇九

一、委任兹甲方委任乙方为x地区之代理商。

二、法律关系本协议给予乙方的权利和权力只限于给予一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

四、提货方式乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运

手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

## 五、发货

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2. 由发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

## 六、退货

1. 甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2. 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3. 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

## 七、佣金

1. 佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方%的佣金。为了结算方便，佣金每\_\_\_\_月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

(1) 关税及货物税；

(2) 包装、运费和保险费；

(3) 商业折扣和数量折扣；

(4) 退货的货款;

(5) 延期付款利息;

(6) 乙方佣金。

八、费用除下述者外，其余费用由乙方自理：

1. 由指定的时间内对走访费用；
2. 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；

对该地区进行销售访问所发生的费用。

九、甲方的责任

1. 广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。
2. 支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。
3. 转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。
4. 价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。
5. 优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。
6. 保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实在

出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予修复或调换。但此项修复或调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或未经不正确地使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其它保证。

## 十、乙方的责任

1. 推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。
2. 禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。
3. 最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于x元。以后每十二个月递增百分之十五。