

2023年电动车经销合同 经销合同(优秀6篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

电动车经销合同 经销合同篇一

卖方：_____

买方：_____

为保护买卖双方的合法权益，买卖双方根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，一致同意签订本合同，共同遵守。

一、货物的名称、数量及价格：见附件

二、质量要求和技术标准：

参照ibm公司的相关产品技术标准

三、接货单位(人)：

卖方指定本合同项下的货物的接货单位为：_____

地址：_____

五、交货的时间及地点、方式及相关费用的承担：

1、交货时间：_____

2、交货地点：_____

3、运输费用：由 方承担

六、合同总金额□_____rmb.

合同总金额为人民币□_____rmb.

七、付款方式和付款期限

八、货物的验收；

自产品交货后三日内，买方应依照双方在本合同中约定的质量要求和技术标准，对产品的质量进行验收。验收不合格的，应即向卖方提出书面异议，并在提出书面异议后三日内向卖方提供有关技术部门的检测报告。卖方应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。在产品交付后三日内，卖方未收到异议或虽收到异议但未在指定期限内收到检测报告的，视为产品通过验收。

九、接收与异议：

如买方指定由接货单位(人)接收货物，则买方同意对接货单位提出的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

采用送货上门和自提方式交货的，在交付产品时，接货单位(人)应对产品品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行检查；对于符合合同规定的，接货单位(人)应当签收。对于不符合合同规定的产品，买方可以拒收，并书面说明拒收的理由。对于以送货上门方式交货，买方依照约定拒收的产品，需要由买方保管的，买方应负责保管。

采用代办托运方式交货的，买方对产品、规格型号、数量有异议的，应自产品运到之日起日内，以书面形式向卖方提出。

买方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

上述拒收或异议属于卖方责任的，由卖方负责更换或补齐。

十、合同的生效和变更：

本合同自双方签字盖章时生效，在合同执行期内，买卖双方均不得随意变更或解除合同，如一方确需变更合同，需经另一方书面同意，并就变更事项达成一致意见，方可变更。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定，继续履行，否则视为违约。

十三、争议的解决：

在执行本合同过程中，双方如若发生争议，应先协商解决，协商不成时，任意一方均可向卖方所在地人民法院提起诉讼。

十四、其他：

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金及各种经济损失，应当在明确责任后十日内支付给对方，否则按逾期付款处理。

本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

_____年___月___日 _____年___月___日

电动车经销合同 经销合同篇二

卖方：(甲方)_____

买方：(乙方)_____

签订地点：_____

签订时间：_____

系列产品由世界一流的专业研发机构设计，功能卓越，外型人性化，加之生产厂多年的制造技术和丰富经验，从每个零件的加工到组装、检验、包装都精益求精，全部产品均通过ce和tuv认证。诚挚、周到的服务更体现了_____工具“以用户为本”的思想理念。

甲方决定授予乙方上述产品的区域经销权。甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念

随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对_____产品的要求也越来越严格。为用户提供优质的_____产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的目光，有力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围_____。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以_____价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之_____价格销售，年销售目标为_____万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起_____日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由_____方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月__日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从_____年___月___日至_____年___月___日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决。协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、_____。

电动车经销合同 经销合同篇三

乙方(特约经销商)：_____

1. 授权经销

1.1 甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2 尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3 乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。

乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2. 分销区域、渠道和产品

2.1 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2 销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3 乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4 乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5 乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6 乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3. 乙方的责任和义务

3.1 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2 保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3 负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4 按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5 负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6 乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4. 乙方的投资、人力资源

4.1 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下_____。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人

员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的_____公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3) 最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认

必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量有任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方

提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至_____年_____月_____日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至_____年_____月_____日。自_____年_____月_____日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15. 争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双

方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

电动车经销合同 经销合同篇四

联系方式:

地址:

乙方:

联系方式:

地址:

一、授权范围

甲方授权乙方在_____市_____区_____县开设（专卖店、专柜或专区等）销售甲方的“_____”品牌系列产品。

二、授权期限

本协议有效期_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、乙方每次应在订单确认后的_____天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

四、代理价格

1、乙方应按照甲方在甲方规定的价格销售“_____”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

2、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

五、甲方提供乙方高质量的“_____”品牌系列产品。在本协议有效期内，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

六、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动。甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评，对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

八、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“_____”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

九、乙方的权利和责任

1、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户或甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

2、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训，定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

3、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

4、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

5、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等有关一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

7、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

8、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

9、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

十、如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

十一、任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得

向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

十二、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，每完成万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金万元。

十三、违约条款

- (1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。
- (2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。
- (3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失
- (4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

4、因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

5、未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通

知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

7、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

十四、免责条款

1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

(1) 如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2) 双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3) 不可抗力事件发生后的`天内，该方应书面通知对方，解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

十五、争议解决：

1、本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

3、任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解

决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交_____仲裁委员会仲裁。仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

十六、协议的变更：

1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款（包括但不限于产品类别、价格等）进行调整，提出修改的一方应提前至少天通知另一方，并提供调整解释说明。

2、双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

3、本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

十七、协议的终止

1、本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1) 双方协商一致解除本协议。

(2) 本合同期限届满，双方未续签的。

(3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4) 一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立

或与第三方合并等不在此列。

(5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6) 由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

2、协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

十四、其它

1、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

2、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签订的补充条款，与本协议具有同等效力。

3、本协议以中文本为基准文本，一式_____份，双方各持_____份，经双方签字盖章后即生效，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

乙方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

电动车经销合同 经销合同篇五

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：_____。

2、产品规格：_____。

3、产品零售价：_____。

4、产品代理价：_____。

5、产品首次货量：_____。

三、甲方的责权

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规____市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为_____件，年任务量_____件；能完成年任务量者，再奖励_____%货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以

根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向_____人民法院提起诉讼。

十、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

电动车经销合同 经销合同篇六

乙方：_____

一、目的

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

(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。在协议有限期限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)