

区域代理合同 代理合同(实用9篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

最新区域代理合同 代理合同优质篇一

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》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。

1、甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年（ 年 月 日至 年 月 日）。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3、甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

1、乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2、乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导

价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3、乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。

4、乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5、乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6、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。

1、通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2、乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

1、保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2、对于价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日

期为准)已经发生采购的经销商,甲方不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况),同时,甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款,双方不得违约,一方违约造成另一方经济损失的,按实际损失赔偿。

2、乙方在自己代理区域以外区域销售,且该区域已有甲方的代理商,经甲方通告后,若乙方继续有销售行为,甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为,可以终止乙方的代理权。

3、甲、乙双方在本协议履行中产生异议的,由甲、乙双方共同友好协商解决,协商不成的,由甲方所在地人民法院诉讼解决。

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失,由责任方承担相应责任。

甲方(签章):

乙方(签章)

法人或负责人:

法人或负责人:

联系电话:

联系电话:

年 月 日

年 月 日

最新区域代理合同 代理合同优质篇二

乙方：

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led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。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□led系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日内一年内，即20xx年月日起到20xx年月日止。

4、销售区域：

(1) 在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

(2) 销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、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。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(6) 协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳万元品牌管理费（年度销售目标的0.1%）。

2、团队建设：初期成立不少于名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

3、一次性发货的金额少于万元（含万）的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

最新区域代理合同 代理合同优质篇三

乙方：_____

双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，为使甲

方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称：_____

2. 代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

3. 代理区域：_____辖区范围内。

二、总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。
2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
4. 经常进行宣传促销活动。

三、双方职责、权利

(一) 甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。
2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4. 甲方带给相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
6. 甲方用心配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二) 乙方职责、权利

1. 乙方应根据当地实际状况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
3. 乙方务必贯彻，融汇甲方营销理念，理解甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。
4. 乙方务必具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。
5. 协议生效后，乙方能够以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。
6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方带给，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

四、代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元rmb货物订金，并可在订货

金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度务必完成_____万元rmb的进货额，全年务必完成_____万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元rmb(甲方按4个月完成供货，每月为_____元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设状况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的___%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5. 从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的_____%且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

五、代理条件

1. 乙方务必是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有必须的市场经营网络。

2. 乙方务必向甲方带给企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3. 乙方务必完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4. 签约后，乙方在半年内务必完成(50%以上)区域内的市场营

销网络建设。

5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方带给的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方带给的20xx年全国统一零售价，最低能够下浮_____%，如需超出，务必征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际状况自定。

7. 乙方务必理解甲方业务培训及营销指导资料：

(1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4) 透过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

六、宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可带给宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方带给代理授权书，技术培训资格证书。

3. 甲方免费带给传喷画和培训手册。
4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。
5. 带给工程设计方案和技术指导。

七、付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。
2. 运费由乙方负责。

八、其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。
2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查状况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

九、违约与仲裁

1. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
2. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

3. 在协议期内如发生分歧，首先透过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

十、附则

1. 签订本协议时，乙双方应带给企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：_____日期：_____

乙方：_____日期：_____

最新区域代理合同 代理合同优质篇四

乙方：

一、合作内容及授权期限

兹有（以下简称甲方）授权 公司（以下简称乙方）作为 项目在 省 市（县）的采编代理商，授权期限为220xx年月日止。

二、代理商的基本条件

3、有良好声誉，并且拥有一定数量的客户群；

5、有从事多年广告文化行业经验、拥有自己的客户网络、同时建立有自己的营销队伍的个人亦欢迎前来洽谈代理。

三、甲方权责

1、对乙方承揽的广告内容的真实性、合法性有权进行审核；对不符合《中华人民共和国广告法》等相关法律法规规定的广告内容，有权退稿。

2、如乙方提供出现错登、漏登，给客户造成损失，由甲方承担其责任。

3、甲方负责提供税务部门监制的发票，发票税由甲方承担。

4、甲方根据市场行情调整价格后应及时通知乙方，确保价格政策的统一性。

5、乙方注册客户没有按期缴费，或者客户已经缴费，但是乙方没有将缴费信息及款项传递给甲方，甲方有权冻结、停止乙方注册客户的一切服务。

6、甲方有权对乙方的市场推广活动的具体实施保留监督权。

7、按协议规定的时限向乙方兑现业务酬金。

8、终止代理业务时，甲方在乙方无任何违约行为情况下，交还其代理业务的保证金。

四、乙方权责

1、对外承揽业务时，应自觉按《中华人民共和国广告法》等相关法律法规的规定，先进行刊前自审，确保广告内容的真实性、合法性。

2、认真组织本地区的代理业务，努力拓展市场，增加采编业务量。

3、认真执行甲方提供的项目规格及价格定位(附后)。所代理范围不得越界，以发生地区串货。乙方保证，若有违反，将按甲方查实该项业务的总金额的50%作为违约补偿金。

4、负责对其承揽的广告业务的催款、收款、缴款及刊后服务等工作;不将资金挪作他用，倘因此引发的一切责任由乙方全部负责。

5、客户在认刊期间，乙方通过发布的服务经费，确定认刊规格，并在收到客户缴付的款项后3个工作日内，将缴费信息及客户资料、图片等组织好通过有效途径及时传递于甲方。

6、不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不得有任何破坏甲方商誉及品牌的行为，并负责对本代理协议的内容进行保密;乙方违反此义务时，甲方有权单方面取消乙方的代理资格;同时，乙方违反此义务给甲方造成的损失，由乙方全部承担。

7、乙方若依据本合同将代理权利提供给自己的下级代理商代理，必须提供下级代理商的具体资料给甲方，征求甲方书面同意后方可实施，下级代理商必须遵循本协议的所有条款，代理商必须管理好自己的下级代理，并且承担由于下级代理商的行为产生的一切责任。

10、所有注册代理项目的客户资源属甲方所有，乙方未经甲方书面同意，不得将客户资料用于本协议规定之外的目的;同时，乙方对所代理的项目业务所有资料负有保密的义务，且不得有损害甲方声誉之言行。

11、向甲方缴交保证金5000元整，确保代理期间不以甲方名义代理其它业务及严格履行本合约。

12、处理由代理商原因引起的各项纠纷，如与业务员之间、与客户之间的纠纷等。

五、费用结算

1、甲方负责提供税务部门监制的发票，发票税由甲方承担。

3、乙方该得酬金按达到相应标准计算。

4、乙方代理项目的所有业务金额均需及时汇入甲方指定的银行帐户，不得擅作他用。甲乙双方定于每月5日结算上月款项。

5、每月结款时，甲方扣除乙方当月业绩额度的5%作为后期刊后服务(如乙方能自行作好刊后服务，则此款项在终止代理时协同代理保证金一起退还乙方)。

六、违约责任

1、任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。

2、任何一方在协议有效期内，提前终止协议均视为违约。

3、任何一方在收到对主的具体说明违约情况的书面通知后，如确认违约行为实际存在，则应在二十日内向对方提出书面异议或说明。在此情况下，甲乙双方可就此问题进行协商，协商不成的，按本协议争议条款解决。违约方应承担因自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。

4、违约金额为人民币壹万元整。

七、免责条款

因不可抗力导致甲乙双方或一方不能履行或不能完全履行协议项下有关义务时，甲乙双方相互不承担违约责任。遇有不可抗力的一方或双方应于不可抗力发生后15日内将情况告

知对方，并提供权威部门的证明。在不可抗力影响消除后的合理时间内，一方或双应当继续履行协议内容。

八、保密

任何一方在合同有效期内及协议结束后不得向第三方泄露本合同有关内容。

九、附则

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自甲乙双方法定代表人或授权代表人签字并加盖公章之日起生效。

2、如果本协议的任何条款在任何时候变成不合法、无效或不可强制执行而不根本上影响本协议的效力时，本协议的其它条款应不受影响。

3、本协议如有未尽事宜，则以附加协议补充，补充协议经双方签名盖章后，与本协议具有同等法律效力。

4、如双方因履行本协议而发生争议，应友好协商解决；协商不成，可提交当地仲裁委员会或法院仲裁。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新区域代理合同 代理合同优质篇五

一、招标项目及范围_____。

三、甲方的权利和义务：

1、指定一位负责人作为甲方的项目负责人，代表甲方联系和处理招标过程中的有关具体事项。

- 2、向乙方提供招标项目的有关行政批准文件，确定项目的招标范围、数量及有关技术、商务等方面的具体要求。
- 3、参与招标(采购)文件的编写，负责技术招标和要求的审核。
- 4、对评标内容保密。
- 5、与中标单位签订合同，负责组织项目的验收工作。
- 6、指派代表参与评标。

四、乙方的权利和义务：

- 1、指定一位项目负责人，代表乙方联系和处理招标过程中的有关具体事项，协助做好招标项目的市场调研，制定招标项目的技术文件及服务内容等商务技术要求。
- 2、根据甲方提供的技术、服务、商务等材料和要求，负责编制、印刷、发售、解释招标(采购)文件。
- 3、负责发布招标公告，审查投标商资格。
- 4、落实开标和评标地点等有关事务，与甲方协商确定开标程序和评标细则，组织开标大会。
- 5、组织评标委员会进行评标，负责安排评标活动的有关事宜。
- 6、根据评委会的评标结论，向政府采购管理部门提交评标报。待审查批准和公示后，按政府采购管理部门批准的评标报告，向中标单位发出《中标通知书》，监督合同的签订并负责上报。
- 7、招标结束后，负责将采购项目确认书、投标单位名单、供货企业名单、各投标企业所报技术和价格汇总表、采购合同等上报政府管理部门备案。

五、工作原则：

1、甲乙双方均应严格遵守国家法律，按照政府采购管理部门的有关规定，坚持公开透明、公平竞争、公正、诚实信用的原则开展工作，重大事项由双方协商研究决定。

2、在整个招标过程中，双方均接受政府采购管理机构及有关部门的监督管理。

六、有关费用问题：

乙方按有关规定，向中标方收取_____%的中标服务费。

本协议一式三份，交政府采购管理部门一份，甲乙双方各一份，双方签字盖章之日起生效。未尽事宜，由双方协商解决。

最新区域代理合同 代理合同优质篇六

乙方：

甲方是依法组成并有效存续的企业法人，根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。

2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。

3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。

2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户

3. 按甲方规定的零售价推销产品。

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。

2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行

帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。

2. 监督乙方依本合同及甲方的销售规章制度，充分履行本合同

3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。

4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。

2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。

3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。

4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予以允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商。协商不成的，应向甲方住所地人民法院起诉。

甲 方： 乙 方： （签章） 茶叶销售代理合同 （签章）

签订日期： 年 月 日

最新区域代理合同 代理合同优质篇七

供应商：（以下简称甲方）

经销商：（以下简称乙方）

一、 经销权限

- 1、甲方在范围，向乙方供应甲方产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入供应范围。同等条件下乙方有优先权。
- 2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。
- 3、本合同签订后，乙方成为甲方经销商。由甲方签发独家经销证书，自此乙方在指定区域内享受独家经销权。
- 4、乙方成为正式经销商后，在指定区域内为甲方唯一经销，甲方不得有其他经销商参与乙方竞争。
- 5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其经销的甲方产品。
- 6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方经销的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方经销的产品。
- 7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限

期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家经销，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的经销人，无权代表甲方。

二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因乙方保管不善导致的货物发霉、变质不在甲方质量技术保证范围内。

三、 产品供货价格，供货数量及市场价格

1、乙方向甲方一次性支付，作为购买甲方产品独家经销权的费用。乙方每年达成 回款额。

2、乙方单次订货量在片以内(不含)，单价为元/片；

3、乙方单次最少提货量片，提货前需提前天书面传真方式通知甲方，以便甲方做好准备，并将货款的 % (即)转到甲方银行帐号;在甲方发货后 天内，需将剩下的% (即)转到甲方的银行账号。

四、 费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

五、 销售业绩及报告

1、乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划，以书面形式提供给甲方，

以便甲方准备货物数量。

2、. 若乙方未完成年度回款要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家经销权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

六、知识产权

1、一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

2、乙方在未得到甲方书面确认，不得擅自改动甲方产品成分，如有因此发生的任何后果，将由乙方承担。

3、甲方应提供相关产品的设计和生产有关说明。

4、在乙方回款额达到万后，甲方将提供产品的部分技术机密。

七、协议生效，期限和终止

1、本协议经双方签字，并乙方支付独家经销权的费用到甲方银行账号，后正式生效，有效期为协议签字之日起 年，直到双方解除合作关系为止。

2、甲方在合约期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何回款行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

4、关于协议终止

1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

3) 解除经销关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止经销甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

最新区域代理合同 代理合同优质篇八

一、授权及期限：

1、甲方作为a润滑油贵州代理商，现正式授权乙方为甲方所代理润滑油直接用户供应商，区域为乙方的修理厂。乙方在此同意并接受上述授权，并按本合同之条款进行销售。

2、本合同有效期为 年：

年 月 日至 年 月 日止。

二、授权方(甲方)的权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行的润滑油产品经销行为约束，一旦乙方行为违背合同要求，甲方有权终止合同，乙方承担全部责

任。

2、甲方有权根据国际石油市场和国内市场价格变化调整润滑油产品价格，但必须在调整之前通知乙方。

3、甲方将不定时在该区域配合乙方开展促销活动。

4、甲方应积极协助乙方开展工作，并及时地给予指导。

5、甲方对乙方反馈的相关信息及时给予答复并提出相关解决方案。

6、甲方保证所提供的润滑油产品质量，如经权威机构检验，确因油品质量而导致的机械事故，甲方承担一切赔偿责任。

三、授权方(乙方)的权利和义务：

1、有独立法人资格，有独立的经营与决策能力。

2、负责商人度尽最大努力向客户宣传、推广甲方所提供的润滑油，并向顾客提供优质、高效的服务。

3、乙方遵守本合同之规定，年累计销售a润滑油_____将享受厂家奖励_____。

4、乙方必须严格遵守甲方不定时制定的销售、营销定价政策和原则。

5、乙方在销售及推广宣传的过程中，经甲方同意，油权使用a商标在规定区域内进行各种形式的销售服务活动。但乙方要注意a产品品牌的声誉形象，不得发生有损产品品牌的行为。

四、价格、结算：

1、甲方按地区经销商价格向乙方供货。

2、甲方与乙方结账方式_____。

五、保密：

甲乙双方均具有保密责任，不得向第三方透露内容，本合同受中华人民共和国相关法律约束和保护。

六、 争议解决办法：

甲乙双方因合同引发纠纷或争议，双方共同协商解决，如协商不成，任何一方可向甲方所在地的仲裁机构申请仲裁或向甲方所在地人民法院起诉。

七、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。

最新区域代理合同 代理合同优质篇九

乙方：_____

一、甲方授权乙方限在_____省_____市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达_____元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确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_____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、乙方在所在区域内经销_____白酒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、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除;第二次甲方取消乙方该品种的经销资格;第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(_____)元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____