# 2024年区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质(十九篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-10

*区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质一乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为使“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”尽快推向全国，服务社会，甲乙双方本着互惠互利，诚信合作的原则，达成如下...*

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质一**

乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”尽快推向全国，服务社会，甲乙双方本着互惠互利，诚信合作的原则，达成如下协议：

一、甲乙双方的权利和义务

1.甲方将\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”经营权授权乙方全权代理，并长期按\_\_\_\_\_\_\_\_元/株供应产品。

2.乙方在该行政区内的经营具有独立性、唯一性，即甲方不再在该地区发展代理商、批发商，保护投资方利益不受损害，乙方不得跨地区经营。

3.乙方有权在授权区内发展二级代理商或分销店，由乙方直接签定代理合同或供货。

4.甲方向乙方传授相关技术，并常年提供咨询指导。

5.甲方不得干涉乙方在授权区内合法合权的经营活动，产品销售价格由乙方自定，乙方不得有欺诈消费者的行为。

二、供货

1.为了保证及时供货，迅速占领市场，乙方需以传真或书面形式提前一个月向甲方提出购货计划。

2.甲方可代办货运手续，并承担包装及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_km以内的运输。

3.甲方在乙方款到后保证及时按量送货，不得延误。

三、双方责任及违约处理

1.甲乙双方作为合作伙伴，各自作为独立的经济单位经营，各自独立承担经济责任，乙方在授权区域内应以代理商的名义开展业务，未经许可，不得以甲方的名义从事业务活动。

2.本合同有效期为壹年，期满须续签，如乙方不提出续签要求，此合同自动终止。

四、在下述情况下，甲方有权通知乙方解除合同：

1.乙方无力经营，宣告破产;

2.合同期满，乙方不提出续签合同的;

3.乙方用其它植物顶替“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”销售，坑害消费者，非法牟取利润的;

4.乙方采用其他非法手段销售被发现的。

五、其它

1.区域代理条件为：地区以上级(含地区)须承销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_株以上，县市级须承销\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_株以上。

2.在履行合同过程中发生纠纷，双方应协商解决，如协商不成，任何一方均可向当地人民法院提出诉讼。

3.本合同一式二份，双方各执一份。

4.本合同自双方签字(盖章)之时起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质二**

甲方：

乙方：

在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，经甲乙双方友好协商，就甲方“雨水牌”防垢器的区域销售代理达成如下协议：

一、代理区域、期限

1、甲方授权乙方为“雨水牌”防垢器在省 市(县)区域内的代理商。

2、代理期限：壹年，从本协议签订之日起至次年满壹年之日止。合同期满后，双方可另行协商续约。

二、代理资格取得

1、乙方必须【首批进货数量达到 箱】或【首批进货金额达到 元以上】方取得区域内代理商资格。

2、代理期限内，【年销售数量不低于 箱】或【年销售金额不低于 元】。若乙方未完成上述约定的销售数量或金额，甲方有权解除合同另行授权代理商。

注：产品数量按 个/箱计算。

三、双方和权利和义务

1、甲方保证不在乙方取得代理权的区域内再授权其他代理商。

2、甲方保证产品供应，提供相关的宣传资料。

3、甲方免费提供技术支持(包括技术咨询、培训和指导)。

4、乙方保证按时完成约定的销售任务。

5、双方互有保守对方商业和技术秘密的义务。

6、“雨水牌”防垢器的知识产权为甲方所有。一旦发现侵权，甲方有权采取相应的维权措施。

三、产品质量及售后服务

1、甲方保证产品及配件的质量，若有不合格产品免费更换。

2、产品及配件质量标准以说明书或保修卡所列条款为准。

3、产品的售后服务由乙方负责。

四、价格和结算方式

1、所有单价均为不含税、不含运费价格。

2、甲方保证给予乙方的价格为区域代理商价。

3、结算方式：所有产品均执行款到发货。

五、附则

1、因履行本协议所发生的一切争议双方友好协商解决。协商不成，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从双方签字(盖章)之日起生效。

3、本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

年 月 日 年 月日

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质三**

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好

协商，就乙方销售代理甲方产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行：

一、双方义务

1. 甲方授权乙方为 在 地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广和产品销售;

2. 甲方承诺向乙方提供的商品必须符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件;

3. 乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方商品自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任;

4. 因乙方自身保管或者运输等原因造成的自身质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切的经济和法律责任;

二、销售任务和奖励

1、乙方作为经销商首批须向甲方定货 箱，货款金额为人民币(大写)： 元(￥ 元);

2、乙方须在本合同签字生效之日后，前半年每月向甲方定货不

低于 箱，后半年每月向甲方定货不低于箱，否则甲方有权取销乙方的经销权;

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议作为本合同的有效附件;

三、甲方的供货、退货服务

1、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货，甲方根据乙方的定单在24小时内将货物送达乙方，运输费用需乙方承担;

2、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，

对市场需求做好预测，提前做出合理的备货计划准备，并对畅销量大的的商品实行“15天预警“控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限;

3、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面点清数量好检查出货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者送货人员离开乙方仓库，甲方即不负责对货物的非生产质量问题和数量缺少负责;

4、乙方在收到货物7天内发现批次质量问题或包装破损原因造成货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货;

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格(价格表见附页)

2、乙方有责任规范好管理好所属区域的下级客户的价格体系，因低价供货造成下属终端客户的零售价格低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔，甲方有权对其做出相应的经济处罚;

3、因原材料价格或者生产等原因，需对商品价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持。甲方应提前15日通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕;

五、关于结算方式

1、首次进货采取货到付款的结算方式

2、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方确认乙方的货款到账后，方可给乙方送货;

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式;

六、违约责任

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定且性质严重的，甲方可提前终止合同;

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑大的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权终止合同;

七、合同的期限及续签

1、本合同自签定之日起有效期壹年，有效期为： 年 月 日至 年 月 日;

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签订合作合同，同等条件下甲方给予乙方优先签定权;

八、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认;

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果交由甲方所在地法院裁决;

3、本合同一式两份，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执一份，自双方签定之日起生效;

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

电话： 电话：

传真： 传真：

地址： 地址：

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质四**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

三、[商品价格信息]

乙方可以要求甲方提供向以下商场供货的同类商品(代销、同等合作条件下)的销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、[商品质量]

1.甲方供应的商品质量应当符合中华人民共和国相关法律法规规定的质量标准。

2.甲方所提供商品的质量应当符合本合同或订单约定的质量标准;质量要求不明确的，执行国家标准、行业标准;无国家标准、行业标准的，执行通常标准或者符合合同目的的特定标准。

3.商品若以甲方在订货前所事先提供的样品或双方在订货前约定质量、品种及规格的，则必须与样品或约定的相符。

4.甲方所提供的商品保质期一般不得少于商品明示保质期的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.商品出现质量问题的，甲方应给予退货，因此而产生的损失由甲方全部承担，由乙方自身过错造成的除外。

6.因商品的售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付。另有约定的从其约定。

7.为保障消费者权益，贯彻国家食品、化妆品等安全方面的有关规定，乙方可对甲方提供的商品进行\_\_\_\_\_\_\_\_次的定期抽检，由此产生的检验费由甲方承担。乙方也可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的则由甲方承担，乙方应出具检验报告单。

商品在销售过程中由政府专门机构依有关规定进行的质量检验，如检验部门收取费用的，抽检商品质量合格的，检验费由双方共担，不合格的则由甲方承担。

由消费者投诉而送检的商品，检验后不合格的，检验费用由甲方承担。

上述检验应由甲方承担的费用，乙方需提供政府专门检验机构合法收费凭证，并以凭证金额向甲方结算。

五、[包装、条码]

1.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等，外包装上显示注册商标或专利号的，应提供相关知识产权证明。

2.乙方根据卖场情况就商品提出特殊包装的，甲方可以：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.商品应当使用国家规定的标准条形码，并经由乙方设备验证可用。如需乙方代编条形码的，应在本合同后附加代编码服务条款，甲方承担相应费用。

六、[交货及验收]

1.双方约定的交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;甲方将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到双方约定地点，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担运输费用。

2.乙方应当及时安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3.自交付、验收后，商品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4.甲方应保证所供商品在保质期内\_\_\_\_\_%合格率，如在实际销售中发生该批次商品部分质量不合格，乙方应及时对未销售的该批次商品实行\_\_\_\_\_\_%退换货，同时甲方应对此负全部责任。

七、[退、换货]

1.考虑到商品的自然损耗和季节性差异，双方同意本合同项下商品退、换货率为\_\_\_\_%，或在《代销商品确认单》中就不同商品约定不同的退、换货率。

2.乙方退换货应当向甲方发出退换货书面通知，甲方应当于收到后\_\_\_天内对所退换商品进行核实并书面确认，\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

3.对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存\_\_\_\_的期限内提出退换货。

4.下列情形下，甲方有权拒绝退货：

(1)乙方因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期的;

(2)乙方以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由的。

5.合同终止后，甲方应将乙方未售完的商品\_\_\_\_天内负责收回，逾期不收回，乙方有权自行处置该商品，处理费用由甲方承担。

八、[商品损耗]

甲乙双方都认同，商品在到达乙方后的仓储、上架、销售过程中存在着一定比例的自然损耗(不含乙方的自身过错)及质量抽检的样品损失，甲方愿意与乙方共同承担一定比例的损耗，双方约定由甲方承担的本合同项下损耗为代销金额的\_\_\_\_%。

由于乙方自身原因造成甲方商品损失的(超出双方约定损耗部分)，乙方应按实际损失给予赔偿。

九、[合理利用货架资源]

1.乙方根据公平竞争原则制定《商品销售业绩考核办法》和《货架资源分配办法》，在签订本合同时向甲方明示。

2.甲、乙双方均认为乙方货架资源有限，支持乙方对上架同类商品进行销售业绩考核，根据考核情况对上架商品进行合理调整，双方根据《商品销售业绩考核办法》及《货架资源分配办法》就本合同项下商品进行具体磋商达成一致为：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.甲方对货架资源有特别要求的,由甲、乙双方另行约定。

十、[乙方提供的服务]

1.为保障双方长期交易的便利，节约双方的交易成本，乙方对甲方提供电子商务服务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方认可乙方的服务。

2.甲方愿意接受乙方基于卖场标准化以及统一形象方面提供的服务，并按照乙方要求进行卖场标准化工作。

3.甲方对乙方的服务有特别要求的，由甲、乙双方另行约定。

4.乙方的代销费用应在合同签订前明示给甲方，在双方取得一致后签订协议，作为本合同的附件。

十一、[商品促销]

1.乙方制定《促销服务协议》，在签订本合同时向甲方明示。

2.双方约定的促销目的、方式、时间、特定的销售位置、乙方所提供的服务内容、费用支付办法、返利标准等具体事宜均在《促销服务协议》中列明。

3.乙方将在下列节日□元旦、□春节、□五一节、□国庆节、□中秋节、□店庆日和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商场整体促销活动，甲方同意参加上述活动。

乙方除上述日期外的促销活动，甲方可有选择地参加。

4.乙方同意甲方派驻促销员。该促销员属于甲方雇员，主要从事与甲方所供商品有关的销售服务工作，由甲方负责其薪资、培训等费用。该促销员在商场的行为规范服从乙方的统一管理。甲方应保证每月按时支付该促销员的薪资，如不能按时支付，将由乙方代为支付，甲方同意乙方代付后，可在甲方的货款中给予抵扣。若乙方因自身原因需要甲方促销员提供与其工作无关的劳务，乙方将向该促销员支付与乙方员工同等的劳务费。

十二、[对帐]

1.对帐方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_日，对帐日\_\_\_\_\_\_天。

3.双方按照确认的书面对帐单按时进行对帐，如因乙方原因在规定的日期不能提供对帐单的，在甲方开具发票后，乙方应当依据销售清单和本合同先行给付无争议部分的货款。甲方如遇特殊情况未能在规定的时段对帐，可与乙方协商解决。

4.对帐日前\_\_\_\_\_\_天，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

十三、[结算]

乙方以下列方式结算货款：□现金□银行转帐

甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代销结算周期为：每月\_\_\_\_\_\_日支付上月实际销售的货款。

结算时，乙方应出示双方约定的销售清单(□书面□网上)。付款期不超过国家规定的时间。

十四、[反商业贿赂约定]

甲乙双方均反对索贿、行贿及其它不正当交易行为。甲方承诺，不向乙方人员提供赠送礼品、现金、样品、餐饮等任何形式的利益。

若甲方被发现以任何形式的商业贿赂及其他不正当方式取悦乙方工作人员，以获取订单、更有利的价格、货架资源，或虚报送货量，或降低商品质量，或缩短付款期限时，乙方将立即停止与其的商业合作关系或订单，并向有关执法部门举报。

如有乙方工作人员要求甲方给付任何形式的商业贿赂，甲方有义务向乙方书面检举，并提供相关证据。对甲方的检举，乙方应给予保密，并按照国家有关规定给予严肃处理，直至送交司法机关。甲方的检举信寄至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十五、[合同的解除]

1.在一方没有违约的情况下，另一方提出解除本合同的，应当提前\_\_\_\_天以书面形式通知对方，如双方达成一致，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方提出且解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方提出且解除合同的，对已经收取的各种促销服务费用，除实际完成的以外，其它的费用应全部退还甲方。

2.合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同约定的方式进行对账与结算。结算完毕后，乙方可留存该结算期内结算数额\_\_\_\_\_%或\_\_\_\_\_ 元的货款作为商品质量保证金，自合同解除或终止之日起\_\_\_\_\_天内，如甲方产品不存在质量问题，保证金退还甲方;如存在质量问题，保证金在抵扣乙方受到的损失后退还甲方，若保证金不够抵扣，甲方应根据乙方有效单据支付。

十六、[违约责任]

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约的，应当向另一方支付违约金，造成对方经济损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如甲方或其供应商因为侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、肖像权、商业秘密或其他民事权利而产生争议，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任并承担因此而发生的各种费用。

3.甲方承诺对所供商品的质量全面负责。如因甲方商品出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。甲方除负责赔偿由此引起的一切损失外，还应向乙方赔偿该问题商品该次销售总额的\_\_\_\_\_%。

4.甲方逾期交货的，每延误一天，按逾期交货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方拒不送货、中途断货或不能保证供货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方应达到\_\_\_\_\_%的商品品种到货率，如达不到，按缺货品种计算，每缺少一个品种，乙方有权从甲方货款中扣除\_\_\_\_\_元作为违约金。

5.乙方逾期验货的，每延误一天，按逾期收货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。乙方拒不收货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。

6.甲方应当确保提供的各种证件和发票符合国家规定。如因甲方提供假证件、假发票等，使乙方受到牵连，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

7.甲方根据乙方要求专门定制的特殊包装或特供商品，乙方违约的，应当支付违约金\_\_\_\_\_，但甲方应立即止损，并不得就故意扩大部分的损失要求赔偿。

8.乙方不按本合同规定对帐、结算并向甲方支付货款的，每拖延一天按应支付货款的\_\_\_\_\_%计付违约金。

十七、[合同代销期限]

1.本合同代销期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.合同期满前\_\_\_\_\_个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为按原合同继续履行。

十八、[争议解决]

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决，也可向有关行政机关投诉处理;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_种方式处理：

(1)向深圳仲裁委员会申请仲裁;

(2)向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁;

(3)向人民法院提起诉讼;

(4)其它方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十九、[其它]

1.在履行本合同过程中，双方明确授权代理人和具体执行交易过程中各环节代理人以及代理行为的法律效力，从而确保合同的顺利履行。

2.本合同涉及的通知，应当以双方约定的形式送达。

3.一方向另一方收取货款或者费用的，应向对方开具发票。

4.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议，且补充协议不得与本合同相冲突。

5.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖公章后生效。

6.本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质五**

甲方：湖南海佳食品有限公司乙方：

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理一、基本条件约定 1、甲方基本条件

甲方应具备合法的食品产品生产条件和与之相适应的产品生产能力。如乙方需要，甲方应为乙方提供货合法有效地营业执照、税务登记等证明复印文件。

2、乙方基本条件

乙方应对甲方产品品牌有足够的了解和认可度，且在合同期内不得销售与甲方产品同类的其它品牌产品，有义务向甲方及时提供真实有效地客户信息和销售情况的数据报表。

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

1、销售区域的销售渠道为省市(区) 乡镇的地区中，乙方在下列销售渠道内自主注明“√”符号的销售渠道如下：

□土特产专卖店 □机关单位礼品市场 □超市 □商铺批发市场 □学校 □农贸市场 □车站 □旅游市场 □宾馆 □一般餐馆 □其他

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为 仟 佰 拾 万元整。

合同。

附：湖南海佳食品有限公司年度代理销售基数标准

金额单位：万元

三、 双方的权利与义务约定

1、甲方尽量保证在乙方所属销售区域中选定的销售渠道内部不出现甲方其它代理商经营甲方产品的行为发生，如一旦出现，甲方应积极给予协调。

2、甲方应根据乙方要求，向乙方提供合法真实的甲方产品销售增值税发票，但由此产生的费用由乙方承担。

3、甲方应根据乙方要求，在确认收到乙方货款24小时内及时发货，并不得向乙方提供不合格产品或者贴牌产品。

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，

但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

5、乙方如不经甲方同意，擅自将甲方产品销售在本合同约定销售区域外的业务，已经发现，甲方有权按其销售价款金额的30%给予乙方经济处罚，并责令其限期收回货物。

6、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，其付款可以是现金、支票、电汇、银行汇票等多种方式。但乙方对旺季畅销量大的产品需在提货15天前通知甲方备货，如甲方因供电、交通等人力不可抗拒的原因造成的货物暂缺，乙方应当给予谅解。

7、因原材料价格或者生产原因，甲方需对出厂价格上调或者下调时，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知后给予配合支持。

8、因乙方自身保管、运输、储存等原因造成的产品质量损害、经济损失和赔偿事宜，乙方应承担由此产生的经济责任和法律责任。

9、乙方在自行提货时，应当面清点产品数量和检查产品质量，乙方提货离开仓库或者配送人员离开仓库，甲方不再对产品的非质量问题和数量缺失负责。

10、乙方在接到货物的5天内发现甲方产品有批次质量问题的，应及时通知甲方，甲方应无条件负责退换。

11、乙方由于滞销原因所导致的货物积压和由于包装原因影响正常销售的产品，甲方允许乙方在产品质量完好和且在保质期内的前提下退换货，但由此产生的生产费用和运输费用由乙方负责。

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全

损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳 万元的合同维护保证金(以甲方财务室收款出示收据为准)。

2、如乙方在合同期内，未违反本合同约定，甲方应在合同期满之日后15天内将本金全额返还给乙方，并同时按年息10%标准给予乙方一次性经

济补偿。

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

①奖励：乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内完成销售基数的，甲方按销售基数总额的1%给予乙方现金返点奖励;乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内超额完成销售基数的，甲方在对销售基数总额内的按1%给予现金返点奖励同时，对超过基数的数量部分按2%给予现金返点奖励。

②处罚：对在本合同期满之日，仍不能完成约定销售基数的甲方在不给予乙方返点奖励的同时，对未完成销售基数总额的部分按1%标准在合同维护保证金中扣除;对因乙方在经营过程中，严重背离本合同约定或者因采取消极、敷衍方式，造成在合同期内完不成本合同约定销售基数总额50%的甲方在对乙方未完成部分给予经济处罚的同时，可提前中止合同。

五、其他约定

1、本合同期内，对于乙方经甲方同意，在甲方未委派他人开展本合同所约定销售区域的销售渠道外乙方所取得的业务，可用有偿转让方式移交或由乙方继续保留，但在续订下一年代理合同时，乙方应无条件将所保留的销售渠道业务按标准计入乙方年度销售基数。

2、对于乙方在未取得本合同所约定销售区域的销售渠道代理权之前，他人在征得甲方同意后，在本合同所约定销售区域的销售渠道内取得的业务，甲方应在本合同签订时向乙方明确告知，乙方对此应予谅解。

3、对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务，甲方可自主委派他人进行，但甲方应在确定另委派他人进行的前15天通知乙方，且乙方享有同等条件下优先代理权利。

4、甲方有义务主动帮助乙方协调客情关系，有义务向乙方提供优化的销售方案，享有对乙方经营行为的监督指导权。

5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，

乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

6、本合同有效期从月合同期满，双方可重新商定合同条款或者续订合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先代理权。

7、因乙方违约中途中止合同，双方应将本合同约定费用及货款在15天内结清，乙方所缴纳的合同维护保证金在扣除因乙方违反本合同约定处罚后，甲方应将其剩余的本金部分一并退还给乙方。如因甲方违约原因中途中止合同，双方在15日内结清合同约定费用及货款同时，甲方还应将乙方所缴纳的合同维护保证金及其按年息20%标准计息的补偿金一次性退还给乙方。六、附则

1、甲乙双方除本合同之外的任何书面形式且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同有效附件。

2、 本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同一式三份，内无涂改，甲乙双方各执一份，另一份留甲方单位存档备查，自双方代表人签字生效。

甲方：湖南海佳食品有限公司乙方代表人： 法定代表人： 石海林 法定代表人： 委托代理人： 委托代理人： 电话： 电话： 传真： 传真： 开户行： 开户行： 账号： 账号： 邮编： 邮编：地址： 地址：

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。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。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，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。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

四

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。以下是小编为大家精心准备的：，欢迎参考阅读!

一

二

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

三、[商品价格信息]

乙方可以要求甲方提供向以下商场供货的同类商品(代销、同等合作条件下)的销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、[商品质量]

1.甲方供应的商品质量应当符合中华人民共和国相关法律法规规定的质量标准。

2.甲方所提供商品的质量应当符合本合同或订单约定的质量标准;质量要求不明确的，执行国家标准、行业标准;无国家标准、行业标准的，执行通常标准或者符合合同目的的特定标准。

3.商品若以甲方在订货前所事先提供的样品或双方在订货前约定质量、品种及规格的，则必须与样品或约定的相符。

4.甲方所提供的商品保质期一般不得少于商品明示保质期的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.商品出现质量问题的，甲方应给予退货，因此而产生的损失由甲方全部承担，由乙方自身过错造成的除外。

6.因商品的售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付。另有约定的从其约定。

7.为保障消费者权益，贯彻国家食品、化妆品等安全方面的有关规定，乙方可对甲方提供的商品进行\_\_\_\_\_\_\_\_次的定期抽检，由此产生的检验费由甲方承担。乙方也可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的则由甲方承担，乙方应出具检验报告单。

商品在销售过程中由政府专门机构依有关规定进行的质量检验，如检验部门收取费用的，抽检商品质量合格的，检验费由双方共担，不合格的则由甲方承担。

由消费者投诉而送检的商品，检验后不合格的，检验费用由甲方承担。

上述检验应由甲方承担的费用，乙方需提供政府专门检验机构合法收费凭证，并以凭证金额向甲方结算。

五、[包装、条码]

1.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等，外包装上显示注册商标或专利号的，应提供相关知识产权证明。

2.乙方根据卖场情况就商品提出特殊包装的，甲方可以：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.商品应当使用国家规定的标准条形码，并经由乙方设备验证可用。如需乙方代编条形码的，应在本合同后附加代编码服务条款，甲方承担相应费用。

六、[交货及验收]

1.双方约定的交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;甲方将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到双方约定地点，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担运输费用。

2.乙方应当及时安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3.自交付、验收后，商品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4.甲方应保证所供商品在保质期内\_\_\_\_\_%合格率，如在实际销售中发生该批次商品部分质量不合格，乙方应及时对未销售的该批次商品实行\_\_\_\_\_\_%退换货，同时甲方应对此负全部责任。

七、[退、换货]

1.考虑到商品的自然损耗和季节性差异，双方同意本合同项下商品退、换货率为\_\_\_\_%，或在《代销商品确认单》中就不同商品约定不同的退、换货率。

2.乙方退换货应当向甲方发出退换货书面通知，甲方应当于收到后\_\_\_天内对所退换商品进行核实并书面确认，\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

3.对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存\_\_\_\_的期限内提出退换货。

4.下列情形下，甲方有权拒绝退货：

(1)乙方因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期的;

(2)乙方以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由的。

5.合同终止后，甲方应将乙方未售完的商品\_\_\_\_天内负责收回，逾期不收回，乙方有权自行处置该商品，处理费用由甲方承担。

八、[商品损耗]

甲乙双方都认同，商品在到达乙方后的仓储、上架、销售过程中存在着一定比例的自然损耗(不含乙方的自身过错)及质量抽检的样品损失，甲方愿意与乙方共同承担一定比例的损耗，双方约定由甲方承担的本合同项下损耗为代销金额的\_\_\_\_%。

由于乙方自身原因造成甲方商品损失的(超出双方约定损耗部分)，乙方应按实际损失给予赔偿。

九、[合理利用货架资源]

1.乙方根据公平竞争原则制定《商品销售业绩考核办法》和《货架资源分配办法》，在签订本合同时向甲方明示。

2.甲、乙双方均认为乙方货架资源有限，支持乙方对上架同类商品进行销售业绩考核，根据考核情况对上架商品进行合理调整，双方根据《商品销售业绩考核办法》及《货架资源分配办法》就本合同项下商品进行具体磋商达成一致为：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.甲方对货架资源有特别要求的,由甲、乙双方另行约定。

十、[乙方提供的服务]

1.为保障双方长期交易的便利，节约双方的交易成本，乙方对甲方提供电子商务服务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方认可乙方的服务。

2.甲方愿意接受乙方基于卖场标准化以及统一形象方面提供的服务，并按照乙方要求进行卖场标准化工作。

3.甲方对乙方的服务有特别要求的，由甲、乙双方另行约定。

4.乙方的代销费用应在合同签订前明示给甲方，在双方取得一致后签订协议，作为本合同的附件。

十一、[商品促销]

1.乙方制定《促销服务协议》，在签订本合同时向甲方明示。

2.双方约定的促销目的、方式、时间、特定的销售位置、乙方所提供的服务内容、费用支付办法、返利标准等具体事宜均在《促销服务协议》中列明。

3.乙方将在下列节日□元旦、□春节、□五一节、□国庆节、□中秋节、□店庆日和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商场整体促销活动，甲方同意参加上述活动。

乙方除上述日期外的促销活动，甲方可有选择地参加。

4.乙方同意甲方派驻促销员。该促销员属于甲方雇员，主要从事与甲方所供商品有关的销售服务工作，由甲方负责其薪资、培训等费用。该促销员在商场的行为规范服从乙方的统一管理。甲方应保证每月按时支付该促销员的薪资，如不能按时支付，将由乙方代为支付，甲方同意乙方代付后，可在甲方的货款中给予抵扣。若乙方因自身原因需要甲方促销员提供与其工作无关的劳务，乙方将向该促销员支付与乙方员工同等的劳务费。

十二、[对帐]

1.对帐方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_日，对帐日\_\_\_\_\_\_天。

3.双方按照确认的书面对帐单按时进行对帐，如因乙方原因在规定的日期不能提供对帐单的，在甲方开具发票后，乙方应当依据销售清单和本合同先行给付无争议部分的货款。甲方如遇特殊情况未能在规定的时段对帐，可与乙方协商解决。

4.对帐日前\_\_\_\_\_\_天，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

十三、[结算]

乙方以下列方式结算货款：□现金□银行转帐

甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代销结算周期为：每月\_\_\_\_\_\_日支付上月实际销售的货款。

结算时，乙方应出示双方约定的销售清单(□书面□网上)。付款期不超过国家规定的时间。

十四、[反商业贿赂约定]

甲乙双方均反对索贿、行贿及其它不正当交易行为。甲方承诺，不向乙方人员提供赠送礼品、现金、样品、餐饮等任何形式的利益。

若甲方被发现以任何形式的商业贿赂及其他不正当方式取悦乙方工作人员，以获取订单、更有利的价格、货架资源，或虚报送货量，或降低商品质量，或缩短付款期限时，乙方将立即停止与其的商业合作关系或订单，并向有关执法部门举报。

如有乙方工作人员要求甲方给付任何形式的商业贿赂，甲方有义务向乙方书面检举，并提供相关证据。对甲方的检举，乙方应给予保密，并按照国家有关规定给予严肃处理，直至送交司法机关。甲方的检举信寄至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十五、[合同的解除]

1.在一方没有违约的情况下，另一方提出解除本合同的，应当提前\_\_\_\_天以书面形式通知对方，如双方达成一致，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方提出且解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方提出且解除合同的，对已经收取的各种促销服务费用，除实际完成的以外，其它的费用应全部退还甲方。

2.合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同约定的方式进行对账与结算。结算完毕后，乙方可留存该结算期内结算数额\_\_\_\_\_%或\_\_\_\_\_ 元的货款作为商品质量保证金，自合同解除或终止之日起\_\_\_\_\_天内，如甲方产品不存在质量问题，保证金退还甲方;如存在质量问题，保证金在抵扣乙方受到的损失后退还甲方，若保证金不够抵扣，甲方应根据乙方有效单据支付。

十六、[违约责任]

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约的，应当向另一方支付违约金，造成对方经济损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如甲方或其供应商因为侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、肖像权、商业秘密或其他民事权利而产生争议，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任并承担因此而发生的各种费用。

3.甲方承诺对所供商品的质量全面负责。如因甲方商品出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。甲方除负责赔偿由此引起的一切损失外，还应向乙方赔偿该问题商品该次销售总额的\_\_\_\_\_%。

4.甲方逾期交货的，每延误一天，按逾期交货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方拒不送货、中途断货或不能保证供货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方应达到\_\_\_\_\_%的商品品种到货率，如达不到，按缺货品种计算，每缺少一个品种，乙方有权从甲方货款中扣除\_\_\_\_\_元作为违约金。

5.乙方逾期验货的，每延误一天，按逾期收货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。乙方拒不收货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。

6.甲方应当确保提供的各种证件和发票符合国家规定。如因甲方提供假证件、假发票等，使乙方受到牵连，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

7.甲方根据乙方要求专门定制的特殊包装或特供商品，乙方违约的，应当支付违约金\_\_\_\_\_，但甲方应立即止损，并不得就故意扩大部分的损失要求赔偿。

8.乙方不按本合同规定对帐、结算并向甲方支付货款的，每拖延一天按应支付货款的\_\_\_\_\_%计付违约金。

十七、[合同代销期限]

1.本合同代销期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.合同期满前\_\_\_\_\_个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为按原合同继续履行。

十八、[争议解决]

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决，也可向有关行政机关投诉处理;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_种方式处理：

(1)向深圳仲裁委员会申请仲裁;

(2)向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁;

(3)向人民法院提起诉讼;

(4)其它方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十九、[其它]

1.在履行本合同过程中，双方明确授权代理人和具体执行交易过程中各环节代理人以及代理行为的法律效力，从而确保合同的顺利履行。

2.本合同涉及的通知，应当以双方约定的形式送达。

3.一方向另一方收取货款或者费用的，应向对方开具发票。

4.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议，且补充协议不得与本合同相冲突。

5.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖公章后生效。

6.本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

三

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。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。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，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。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。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。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，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。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

**区域销售代理合同 区域销售代理合同的合同性质八**

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

第一条品名、计量单位、数量

第二条产品质量与标准：供方出售给需方的鲜蛋应新鲜完整、不破损、不变质，保持鲜蛋表面清洁，不沾附泥污等物。

第三条包装要求：由自备或向需方租用硬塑箱及木箱，由供方付给需方押金与使用费。

第四条价格或作价办法：全年实行季节差价。收购旺季实行量低保护价，鸡蛋每市斤\_\_\_\_元，补贴饲料\_\_\_\_斤;鸭蛋每市斤\_\_\_\_元，补贴饲料\_\_\_\_斤。

第五条收购地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第六条交货方式及运费负担：供方鲜蛋送往需方仓库，必须自备车辆、船只或其他运输工具。需方收货后则应按实际数量，每百斤补贴运输费、损耗\_\_\_\_元，交食品站不补贴运杂费及损耗。

第七条验收方式与期限：供方将鲜蛋送到后，需方依次过磅照验，在24小时内验收完毕，逾期验收由需方补贴损耗\_\_\_\_%。

第八条货款结算方式：需方通过验收后，应向供方及时支付货款。

第九条超欠幅度：交售数量分月在合同规定数量超欠5%以内不作违约论处。

第十条违约责任：供方违约每欠一斤鲜蛋，应补给需方损失\_\_\_\_元。需方违约拒收一斤鲜蛋，则补给供方损失\_\_\_\_元。

第十一条其他约定：供方现存生产蛋鸡\_\_\_\_只、蛋鸭\_\_\_\_只，若需淘汰更新，须经双方协商同意，才能减少供货数量。

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

第十二条本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

第十三条本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**区域销售代理合同 区域销售代理**

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找