# 水泥区域代理合同(14篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-08

*水泥区域代理合同一乙方：经销公司为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律法规，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同。一、甲方授权乙方为产品的独家经销权，甲方不得在前述渠道内另行从事本产品的销售业务。产品包装：二、销售...*

**水泥区域代理合同一**

乙方：经销公司

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律法规，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同。

一、甲方授权乙方为产品的独家经销权，甲方不得在前述渠道内另行从事本产品的销售业务。产品包装：

二、销售指标

1、市场启动期为三个月，乙方提货不少于件。

2、其后每月进货量不少于件，全年累计进货量不少于件。

3、当乙方完成年进货量指标，甲方给予乙方总进货量的%作为销售奖励，并以货物形式返给乙方。

三、供货价格、付款方式

1、供货价格：每件元。

2、货款结算方式

原则上现款提货，即在乙方货款汇至甲方帐户后，甲方再行发货。

甲方可按结算货款为乙方开具发票。

四、供货期限、货物运输

1、乙方每次提货必须提前10天通知甲方，并将有效发货申请单传真给甲方。

2、货物到乙方经销\_\_\_\_市的铁路或公路零担费用由甲方承担。如乙方需其他运输方式，超出铁路零担运输费用由乙方承担。

3、运输途中如有破损或数量短缺，凭承运部门证明，甲方负责更换补充。乙方在销售和仓储中造成的破损和短缺由乙方负责。

4、乙方在收货24小时内完成验收，验收时如有问题应立即通知甲方，逾期甲方不再负责。乙方验货后，应在48小时内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方，否则视同收货认可。

五、销售价格及渠道管理

1、本产品执行全国统一零售价格政策，每盒零售价规定为176元。

2、经销商不得进行不正当的价格竞争，不得以任何名义直接降低价格倾销。

乙方保证以不低于甲方规定的零售价格，销售本产品。

如乙方在经销期间将甲方的产品低于甲方的供货价销售，一经查实将按该月货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_年或\_\_\_\_\_\_\_\_年内未达到一定规模，则甲方有权解除本合同。

2、在市场启动期结束后，如甲方在约定的供货期后\_\_\_\_日内仍未发货的.，则乙方有权解除本合同。

九、解除合同后的有关约定

1、乙方应对甲方经营内容继续承担保密的义务。

2、乙方应退还所有的文件、资料、授权委托书等。

十、其他

1、甲乙双方均不得以企业性质发生变化等原因终止或违背合同。

2、乙方应将资质材料于合同签订一并提交甲方备案存档。

3、合同签定时，乙方须交付市场履约保证金元，合同期满后，如乙方无违约行为，甲方将保证金全额退还给乙方。

4、当市场营销启动一定规模的广告宣传及规范的终端销售管理，则甲方有权根据费用及责任的分担情况相应调整产品的代理价格和销售量指标。

5、因产品质量问题可随时退、换货。推广期后，经销商未售出的产品，保质期在\_\_\_\_\_\_\_\_年以上，包装完好且不影响二次销售的，可按进货量的退、换货。

6、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品有关的信息，并严禁进行网上销售。

十一、违约责任

1、甲乙双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。由于不可抗力或国家法令变动等特殊情况造成违约行为，双方协商解决。

7、甲乙双方协商不成，可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十二、合同生效及期限

1、本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年，经甲乙双方签字、盖章后生效。合同期满后，在同等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，共同遵守。本合同涂改处无双方盖章为无效条款。

3、本合同未尽之外，双方可另行签订补充协议，与本合同具有同等法律效律。

甲方：乙方：

代表人：法人代表：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签于

**水泥区域代理合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方平等协商，根据诚实守信、公平公正、合理合法、责权统一的原则，达成如下协议：

一、 代理项目：

1、甲方授予乙方代理销售权利，根据乙方的销售实力，为乙方提供相应数量手机卡;

2、乙方在甲方的统一领导、安排下开展业务工作，不得违反公司相关规定。否则视情节严重扣除相应数量酬金。

二、双方义务和权利：

1、甲方：

(1)甲方授权乙方在与客户进行业务联系过程中，为乙方提供宣传资料和咨询服务;

(2)根据销售量付给其酬金，每张手机卡提成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，不为乙方提供基本工资;

(3)甲方为乙方划定销售区域，乙方在没有经过甲方允许情况下不得私自越区销售;

(4)甲方负责协调校方相关部门关系，使乙方获得基本的宣传、销售权利;

(5)甲方需根据相关协议规定，按时给乙方发放酬金，不得无故推迟或延期;

2、乙方：

(1)乙方领取手机卡时，每张卡需向甲方上交押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并将本人身份证、学生证交由甲方扣押，直至解除协议期;

(2)乙方根据本人经济实力及销售实力适量领卡，不能过量领卡，所领卡销售量要完成85%以上，否则根据公司相关规定，未销售的`卡，每张卡扣除15元酬金;

(3)乙方做销售工作时，需完整登记客户相关信息(包括客户班级、姓名、宿舍号、手机号码、身份证号码、办理时间)，办理手续满足甲方要求;

(4)乙方发展入网新生客户时需在其录取通知书上标记“已办理”字样，若发现客户所持录取通知书已标有“已办理”字样，则不能再次向该客户销售新生手机卡。若出现重复办理想象，每重复办理一张则在代理商酬金中扣除50元;

(5)在销售过程中，若因乙方个人销售方式原因与校方或第三方发生冲突，由乙方自行解决。若乙方出现影响公司形象行为，视情节轻重则扣除酬金。若情节严重者，甲方有权解除协议，扣留押金;

(6)乙方不得违反公司销售政策，如：为增加销售量，在酬金中拿出部分金额补助客户等违规促销措施;若乙方违规操作，甲方有权解除协议，扣留押金。

三、付款要求：

1、甲方根据乙方销售量，在协议截至当天晚上为乙方结算酬金，每张手机卡提成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、乙方上交甲方的手机卡剩余数量及销售金额必须准确，无假币，若核实中查出假币，则由乙方负责。所有相关资料经甲方核实无误后乙方方可领取酬金。

3、乙方在协议截至日期，需将乙方所持协议上交给甲方方可领会本人身份证和学生证。

四、协议有效期：本协议有效期为3天，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。本协议一式两份，甲、乙双方均签字后即生效，甲、乙双方各执一份。

五、未尽事宜：当甲、乙双方一致认为需要再另行补充有关的协议内容及条款时，双方可以另行制定相关的条款及规定，作为本协议的附件，并且完全具有与本协议相同的效力。其他未尽事宜，双方协商解决。

六、本协议最终解释权归中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_所有。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同三**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》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，签订本协议书。

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\_\_\_\_\_\_\_\_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 ％的信誉保证金，代理商交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）。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的\'产品。

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 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。

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

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或低于代理价销售。

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.乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过 万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在万元以内的按％奖励； 万元以上 万元以下的给于 ％奖励， 万元以上的给于10％奖励。

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

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.甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20元至 5000元的罚金。

3.乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至 3000元的罚金。

4.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，按相关法律、法规程序处理。

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日起至年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

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

**水泥区域代理合同四**

特许人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

区域代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

经双方友好协商，就乙方在甲方许可区域内作为甲方的区域代理商一事达成一致。

第一章总则

第一条宗旨签署本合同，旨在使乙方获得甲方的许可，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内(以下简称本区域)作为甲方的独家代理商开展特许经营业务，发展由甲方独创拥有的“某餐饮公司”中式餐饮特许经营权的使用权，共同拓展市场，以达双赢目的。

第二条特许经营项目甲方根据其自主开发并经营“某餐饮公司”中式餐饮连锁的成功经验，建立起以“某餐饮公司”商标(品牌)为代表的特许经营系统，并将该系统许可乙方在本区域内使用。

第三条特许经营关系甲方与乙方基于本合同产生的法律关系是一种合作关系，乙方作为独立的民事主体对外开展经营业务，执行本合同。乙方应当遵守法律的要求，独立对外承担民事责任。除法律和本合同另有规定外，乙方不是甲方的代理人或业务代表。乙方不得以甲方名义缔结合同，或约定其他业务，或作出任何承诺与保证，使甲方对第三人承担责任。

第四条基本原则公平和诚实信用原则是订立和执行本合同的基本原则。在签订本合同和执行本合同的过程中，甲乙双方应当自觉遵守公平和诚实信用原则，以善意的方式理解本合同及合同履行过程中的分歧与矛盾，尽量通过协商解决争议，是实现本合同目的的根本途径。第二章特许经营权

第五条许可的权利

甲方许可乙方在本区域内按照本合同的规定使用“公司经营技术资产”及“公司商标”开展业务，以经营“某餐饮公司”中式餐饮店。

第六条使用方式

甲方许可乙方在本区域内以以下两种方式使用特许经营权：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、设立直接投资的直营店;

二、许可加盟商设立加盟店。

第七条许可形式

甲方许可乙方使用特许经营权的形式为独占许可。甲方承诺并保证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、不许可第三人以任何方式在该区域内使用特许经营权的.全部或部分权利;

二、不以任何方式(或以特许经营权相同或近似的方式)在本区域内使用特许经营权的全部或部分权利;

三、不向本区域内的任何第三方提供特许经营范围内的任何服务。

第八条权利的保留

在本区域范围内，甲方对许可乙方使用的特许经营权作出以下保留：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在乙方不能按照本合同的规定履行市场开发计划设立直营店或加盟店开拓本区域市场时，甲方可以自己的名义或许可其他第三方在本区域内设立直营店或加盟店。

第九条权利的限制

甲方对乙方使用的特许经营权作出如下限制：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、乙方在本区域内设立的分店数量不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，且直营店的数量不得超过该区域内全部店数\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

二、乙方在开设加盟店前，至少已经开设了\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家直营店;

三、在本合同期满后，未经甲方同意，乙方不得再设立直营店或加盟店;

四、未经甲方同意，乙方不得在本区域外其他区域开设直营店或加盟店。

第十条特许区域

甲方许可乙方开发的区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本区域的范围以双方签约时的行政区划为准，包括该区域所辖的县(自治县)、县级市、市。乙方开发本区域的初始区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，在该初始区域设立直营店的数量不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，加盟店数量不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家。如果乙方未能按照计划完成初始区域的市场开发，或发生本合同规定的重大违约事由，甲方保留对本区域乙方的特许权调整的权利，有权取消乙方开发初始区域之外其他区域的权利。

第三章合同的期限及续约

第十一条合同期间

本合同自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，截止日期为最后一个年度的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。如果乙方满足续约条件的要求，可在本合同届满前六个月提出书面续约申请，经甲方确认后给予是否同意的书面答复。

第十二条续约条件

在本合同期限届满时，乙方要求续约必须满足以下条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、较好的履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

二、已向甲方支付了到期的全部款项;

三、签署放弃可针对甲方提起诉讼或仲裁的文件;

四、同意甲方提出的续约费用。

第十三条续约文本

续约时签署的合同文本，使用续约时甲方制定的使用于区域特许经营的标准合同文本，但应符合以下条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、以本合同文本为蓝本，不得对本合同文本的基本内容作重大修改;

二、对于有关费用方面的收取，应参考续约时甲方对于其他区域特许权使用费及其他费用的收费标准，但应当给予乙方一定的优惠。

第四章培训

第十四条初始培训

甲方应当对乙方人员进行必要的培训。参加的培训人员及课程见附件一，培训的地点及时间由甲方安排。乙方应当按照甲方的要求选派参加培训的人员，并将参加培训人员的基本情况报甲方审核批准，甲方有权否决乙方提出的培训人选。初始培训的内容包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、区域特许经营系统的建立、运行、管理、及专业技术知识;

二、特许店的选址、开业、运行、管理、经营及促销;

三、如何建立区域性的培训机构。

第十五条后续培训

在本合同履行期间，甲方应当对乙方进行定期或不定期的培训，以不断提高乙方的管理水平：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一、每年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月前，在年度总结基础上组织一次培训研讨会;

二、在更新“公司经营技术资产”、计算机软件系统升级、调整经营策略及特许经营系统的变革措施实施前进行培训;

三、应乙方的要求组织相关培训，具体事宜由双方协商。

第十六条加盟店的培训

对本区域内加盟店经理、财务人员的初始培训由甲方负责，后续培训及对其他人员的培训由乙方负责。乙方应当按照甲方规定的培训要求及考核标准对加盟店进行培训与考核。

第十七条培训的考核

参加培训的人员应当通过规定的考核，所有人员必须参加培训并经考核合格后方可上岗。加盟店经理不能通过初始培训考核，乙方应当终止与其签订的《特许经营合同》。，其交纳履约保证金不予退还。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同五**

甲方： 乙方：

本着双方自愿的`原则，根据《会计法》和财政部《代理记账管理办法》经协商签定本协议如下：

1．乙方为甲方代理财务记帐服务，内容为乙方做好各类纳税报表，凭证及帐册，每年年底之前做好各类综合报表，年鉴报表等各种财务所需帐目凭证，保证甲方正常营业。

2．代理记帐服务费用为每月\_\_\_\_\_\_元，每次预付\_\_\_\_月年，计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。付款以收据为凭。

3．甲方必须在每月\_\_\_\_\_\_号之前（一般需提前\_\_\_\_\_\_天）将当月营业收入发票、公司章，各种费用单据送交乙方记帐。乙方于次月\_\_\_\_\_\_号之前为甲方做好纳税报表及帐册凭证。

4．甲方所提供的原始发票、单据必须完整、真实、有效。发票、单据如有虚假成分，乙方不负任何责任，甲方在营业中的各种经济纠纷，均与乙方无涉。

5．本服务协议仅在交清服务费期限内有效，如甲方拖欠费用，本协议自动失效。

6．本协议书有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。在合同期限到期前\_\_\_\_\_\_天，若任一方未书面通知对方终止合同，则本合同有效期自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_年，此后也依次执行。 本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方： 联系电话： 代表人：

乙方： 联系电话： 代表人：

签定协议地点： 签定协议日期

**水泥区域代理合同六**

甲方：\_\_\_\_\_富昆新型建材有限公司

乙方：\_\_\_\_\_万栎建材有限公司

甲方为了拓展“粉煤灰加气混凝土砌块”品牌产品销售市场，推出“粉煤灰加气混凝土砌块”特许区域代理计划。乙方自愿申请成为“粉煤灰加气混凝土砌块”产品区域代理商。

甲乙双方本着自愿、平等、诚实、信用及共同拓展市场的原则，经协商，就双方合作事宜达成如下协议：

一、甲方根据区域代理计划，指定乙方为\_\_\_\_\_市红花岗区片区的独家代理经营商，并授予独家代理经营权。

二、乙方代理经营范围：“粉煤灰加气混凝土砌块”的销售与市场拓展业务。

三、代理期限：20\_\_\_\_\_\_年4月1日至20\_\_\_\_\_\_年3月31日。

四、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。“粉煤灰加气混凝土砌块”价格280元/立方米。

五、甲方提供产品的技术指导、培训、咨询等服务。

六、甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在\_\_\_\_\_市红花岗区区域内另设代理商。

七、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。

八、甲方有权对乙方的.市场经营行为进行监督、检查，监督、检查的范围包括产品推广，甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等，乙方无条件接受甲方的监督、检查管理。

九、乙方获得合同约定的\_\_\_\_\_市红花岗区区域独家代理权，需向甲方交纳区域独家代理费叁佰万元（￥3000000.00元）及相应的合同保证金壹佰万元（￥1000000.00元）。其代理费不予返还，合同保证金待代理期限届满一次性返还。

十、乙方必须在\_\_\_\_\_市红花岗区域内销售，不得跨出此区域销售，否则，不予返还合同保证金。

十一、乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权。

十二、乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方进行技术指导和培训。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费及提供食宿。

十三、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。

十四、本协议未尽事宜，双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。

十五、在合同期满30日内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格扣，方予续签。

十六、本合同一式两份，甲、乙双方签字、盖章和乙方将区域独家代理费及相应合同保证金汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同七**

卖方：(以下简称甲方)

买方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一、方式

第一条 经销级别： 省级、; 地、市级; 县市级总经销商。

第二条 经销区域：经甲方考察合格， 授权乙方为 省 市(地区) 县(县级市)总经销商。

第三条 付款方式：

(1) 乙方需付合同履约保证金 万元。(县级：5万;地、市级：10万;省、直辖市：100-300万)

(2) 履约保证金到帐发货：首批根据乙方工作计划数量或履约金额数发货;以后“送二接一”。

第四条 乙方必须完成的月平均销量：省级 件/月，地市级 件/月，县(市)级 件/月。

第五条 乙方首次提货量及价格：(以单价为准)

品种名称 规格型号 单位 数量 单价 金额 零售价

胃痛安合剂 100ml/瓶×96瓶/箱 瓶 35.00

丹蓝益气养阴口服液 10ml×9支×48盒/件 盒 39.8

巴参胶囊 60粒/瓶×96瓶/箱 瓶 96.00

圣安垫(薄型) 40cm×40cm×3cm×20个/件 个 168.00

圣安垫(厚型) 40cm×40cm×6cm×10个/件 个 168.00

合计金额： 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分 ￥：

x以上内容更改无效

二、市场扶持

第六条 甲方可免费提供营销企划方案，电视专题片广告带，报媒广告样稿、终端宣传品样稿。

第七条 甲方可代为培训市场人员(费用由乙方承担)。

第八条 广告由甲方决策及发布，乙方需提供发布计划，此计划若达不到市场发展标准或双方共识，甲方无须通知乙方而对其进行否定。

三、奖励

第九条 乙方根据销售回款总额，可享受如下比例的返利：

销售回款总额 50--100万 100-200万 200万以上

返利比例 年返利1% 年返利2% 年返利2.5%

四、甲方责权及权利

第十条 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。

第十一条 甲方承担50件以上(含50件)的长途运输费用，其他运费由乙方自理。

第十二条 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(甲方自己建立的连锁店除外)。

第十三条 甲方为乙方调换在有效期内因甲方原因造成的`有关质量问题的产品。

第十四条 甲方按合同约定，在合同签订半年内，因乙方无法经营下去，可办理完好包装产品及质量的退货手续;超过半年，甲方不受理。

第十五条 甲方有权建立比乙方级别更高的代理商;

第十六条 甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品疗效界定甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方无条件接受甲方督查员的管理。

第十七条 甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格;在甲方向乙方市场或中央、全国级媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格(书面传真通知有效)。

五、乙方责权及权利

第十八条 乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十九条 乙方有义务和责任维护甲方产品的形象。

第二十条 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;

第二十一条 乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。

第二十二条 乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第二十三条 为便于甲方有计划组织生产，乙方若需要产品时，必须提前20天通知甲方。

第二十四条 乙方应及时向甲方提出广告需求计划;同时，有责任监督甲方在乙方所在地发布广告的情况，并将监督情况向甲方总部企划部反映。

第二十五条 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;

第二十六条 乙方有权优先取得甲方系列产品的代理权;

第二十七条 乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价，甲方发展乙方的下级代理网络，乙方有权要求甲方返还其差价;

六、违 约

第二十八条 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。

第二十九条 乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此而给甲方造成的损失。

第三十条 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，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十一条 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。

第三十二条 本合同未尽事宜，双方协商解决;若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

七、其 它

第三十三条 本合同有限期 年，从 年 月 日 到 年 月 日 ，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第三十四条 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。

第三十五条 本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲 方：

乙 方：

代表签字(盖章)：

代表签字(盖章)：

开户行：

开户行：

帐 号：

帐 号：

税 号：

税 号：

联系人：

联系人：

电 话：

电 话：

传 真：

传 真：

签约地点：

签约时间： 年 月 日

**水泥区域代理合同八**

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，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：从合同签定之日内 年内，即 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。

(8)须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案;

(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。

二、甲方的职责和义务

(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、地税务登记证书(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)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任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3)甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4)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，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5)甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)

(6)根据自身产品成本及市场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。承诺统一调整价格时(只调低不调高)，按乙方实际库存数适当返还差价

(7)保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作;

(8)负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉;

(9)在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会)，免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(10)如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

(11)确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、 经营指标考核和扶持政策

(1)甲方以后推出新产品(以甲方公布为准)时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格(总代理价 %)一次性购买每品牌不超过 、总金额不超过 万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受 此项待遇。

(2)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。

(3)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。

四、关于《区域总代理商授权书》

(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总代理资格权限，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总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，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，当月销量超过 万元以上时应提前 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，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)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 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。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、 售后服务条款

(1)具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的 %以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、市场支持及奖励

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，由甲方提供。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，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的 %.乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过 )。

3. 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外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的 %(即 %以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担 %，甲方承担 %.

5.甲方取得乙方全部首批代理产品款 万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的 广东省独家总代理商：

(ⅰ)乙方可以在广东省目前甲方尚未设定总代理的任何城市设立销售网点，此类网点一律从乙方提货。

(ⅱ)乙方在该区域开展览会期间，可以和外省或广东省以外任何地区的意向代理(或者销售商)签约，发展销售网点，权限同上条约定。

(ⅲ)乙方在处广东省以外任何城市设立独家代理商或者办事处，需向甲方一次性订购 万元的首批货物，而且要在甲方备案，合同内容需要经过甲方同意，甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

八、保密条款

(ⅰ) 本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利 益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

(ⅱ) 乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

九、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力;

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权;

3、双方因有关业务方面联系的各种书信、传真件等文字材料，均为有效文件，发件方对其负法律责任;

4、本协议内容仅限甲、乙双方按法规要求使用及阅读，禁止甲、乙双方向无关联单位及个人传播，一经发现，由过错方承担相应的法律及经济责任;

6、本协议未尽事宜，由双方友好协商解决。如协商不成，由原告方所在地人民法院管辖;

7、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效(传真件有效)。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

8、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

9、协议生效：(ⅰ) 本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域总代理商授权书及相关文件之日起生效。(ⅱ) 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力

10、其它约定事项：(ⅰ) 未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。(ⅱ) 双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

11、协议附件清单：

附件1、区域总代理商价格体系 附件2、书 附件3、定货清单 附件4、甲方资证文件

甲方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

乙方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

**水泥区域代理合同九**

甲方：

乙方：

地址：

地址：

邮编：

邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议：

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权;乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营;亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的.权限。其情形具体如下：

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场( 个专厅)等商业零售预计 万元、开设专卖店( 间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标 的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。 所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行负担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

4、合同期满后，如乙方要求续约，应在合同期满前二个月向甲方提出续签申请，免收任何费用，若乙方无任何违约行为代理权终身享用;

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准;

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效;

3、本合同一式二份双方各执一份;

4、从签定之日起既具有法律效应;

5、补充条款：

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

**水泥区域代理合同篇十**

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

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“”牌签订如下协议：

第一条定义

1.产品：本协议所称产品，由甲方生产的“\_\_\_\_”，商品代理销售合同。

2.商标：“\_\_\_\_”

3.区域：\_\_\_\_

第二条合作方式及条件

1、经销：乙方代理销售甲方。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会\_\_\_\_市五万元、市级\_\_\_\_市叁万元、县级\_\_\_\_市贰万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的.零配件甲方收取成本费用。

5、甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自在非代\_\_\_\_区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌，并维护好“”品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于台，首批进货量不低于台。

第三条推广、广告、展览

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行负担。

3、展览：在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条价格

1、价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2、甲方提供给乙方的价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元。

第五条订货发货验货

1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

第六条品质保险售后服务

1、甲方提供给乙方的产品保证质量。

2、甲方的产品，保修\_\_\_\_\_\_\_\_年。

3、乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条保密

1、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

2、乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

第八条违约责任终止条款双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条争议的解决凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条协议期限本协议有效期为\_\_\_\_月，自至止。在合作期限内必须完成台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_日期：\_\_\_\_日期

**水泥区域代理合同篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_(省，市)范围内，经营本公司产品，乙方为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_(省，市)的区域代理商，双方在平等原则下协商达成合同如下：

一、代理商基本资格。

1、提供公司营业执照，税务登记证，法人身份证。

2、代理商有一定的经销电子产品经历(\_\_\_\_\_\_\_\_)年，销售业绩与信誉良好。

3、恪守\_\_\_\_\_\_\_\_的经营宗旨与经营理念。

4、合法经营，具有良好的市场形象。

二、关于同业竞争问题。

1、同一代理商，不得同时经销其他品牌相似的安防产品。

2、经销产品不得超出代\_\_\_\_区域外。

三、经销内容。

1、本产品的正常经销业务。

2、本产品的\'安装与售后维修。

3、人员培训由总部负责。

4、商标等终端形象建设，由总部统一策划授权使用，代理商负责日常维护。费用代理商自理。

四、经营与结算。

1、签署代理协议，缴总部\_\_\_\_\_\_\_\_万元服务质量保证金(无利息)，首次订货不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，协议签订一个月内)。

2、该产品的出厂价\_\_\_\_\_\_\_\_元台，市场参考零售价\_\_\_\_\_\_\_\_元台。

3、协议签订后，将有关市场推广人员送总部培训。以及在总部策划下的终端建设。

4、每次订货以传真为准，提前一周，款到发货。每次订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_台。

五、权利与义务。

1、根据区域分布，签订相关区域代理商。(以省划分)

2、有权对代理商及其所辖区域经销商的经销产品行为进行监督，并根据双方所订协议进行处罚，直至取消其资格。(具体协议另定)

3、有义务对代理商相关市场推广人员进行统一培训。

4、根据该区域实际经销情况，有义务进行一定的市场推广工作(包括广告)。

5、对于涉及到公司商标的终端建设，由总部统一策划。

六、公司承诺：在代理商区域内，公司不直接经营批、零售业务。销量及返利归代理商。

七、业绩与考核

基本销售\_\_\_\_\_\_\_\_台年。如果代理商\_\_\_\_\_\_\_\_年内达不到，视市场情况降为该区域分销商，划归代理商管理，直至取消经销资格。销量(\_\_\_\_\_\_\_\_台)单台返利(\_\_\_\_\_\_\_\_元台)最高返利(\_\_\_\_\_\_\_\_万元)

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表委托代理：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_编码：\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表委托代理：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_帐号:\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方或总部）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方或代理商）

乙方经过对甲方之经营、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情形，提出加盟区域代理申请。经甲、乙双方本着友好协商、本着平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营事业者，双方在这期间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系。代理商其员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳的代理费，是指乙方取得本合同约定区域范围内的独家垄断型代理经营资格权益。

3、乙方为独立经济实体，自觉维护总部利益，服从总部的统一布置和管理，切实强化专卖市场建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对外具有独立法人资格，对内实行自主经营、独立核算。

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、代理费用的确定：

1、乙方独家垄断型代理经营地域范围是\_\_\_\_\_，此代理为\_\_\_\_\_代理，不含：\_\_\_\_\_。乙方经营地址是\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市（县）\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路（街）\_\_\_\_\_号。

2、乙方独家垄断型代理经营期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年。从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第三条：经营技术资产甲方的经营技术资产包括：

a、品牌字号形象标识；

b、营运和促销方案；

c、形象识别c系统；

d、企业文化和荣誉；

e、统一的广告资源和广告效应；

f、营运手册和教育培训；

g、店堂装修、商品陈列方案等。以上经营技术资产乙方只能分享使用。

第四条：甲方的权利和义务

1、国内市场开发、推广及品牌形象的宣传。

2、为乙方提供相关的经营技术资产。

3、负责产品的开发与供应。

4、为乙方提供产品的技术培训。

5、甲方有权利对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格等情况进行检查指导。

6、为维护品牌形象和乙方效益，甲方应进行定期或不定期的广告宣传。

第五条：乙方的权利和义务

1、区域垄断经营权

a、代理商正式确定后，未经代理商同意，总部不在其区域发展代理商、加盟专卖店。

b、省级代理商签约前总部在其区域先期已发展的代理商及加盟费，其业务继续由总部垂直管辖和办理，与乙方无关。

2、价格自治权代理商可制定自己区域内商品的供货价格，定价原则需书面报请总部备案后实施。

3、自办专场分店权代理商可自办专卖店，进行零售业务，其零售价格须“同城同价”。

4、区域招商自治权乙方不得以收取加盟费为最终目的，须加强专场市场的维护与管理，最终扶持开店为目标，为帮助代理商快速实现资金回笼，代理商须自己发布广告招商和通过总部的统一广告招商，其招商政策享有高度自治权（可独立收取加盟费）。乙方的招商政策，营运政策须书面申报甲方备案后实施。

5、商品配送权

（1）、代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行公司商品配送，无特殊情形乙方款到后五个工作日内发货。

（2）、乙方每月总货额不得低叁仟元，若连续三个月未进货，且无任何文字说明，则视为乙方违约，甲方有权将合同终止，并另行安排。

6、分享招商广告权总部将为代理商提供统一的招商广告策划协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7、享有经营技术资产使用权将总部招商政策、经营理念、经营技术资产全部提供给代理商。

8、乙方发展加盟店时，须与加盟店签订合同书（包括合同书的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均应一式叁份），将其中一份在签订后\_\_\_\_日内送达总部存档，乙方发展的加盟店的店主身份证复印件、交款票据（注：乙方收取加盟店费用）复印件、店主联系方式、店面及店堂照片（各三张），乙方应在加盟店开业之日起\_\_\_\_日内送达总部存档备案，否则视甲方违约。

9、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店，每月底须向甲方提供各营运店的销售情况，以提升甲方整体管理水平。

10、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店须按甲方《营运手册》的相关规定，接受甲方的监督及指导，以保证店面的产品品质、维护品牌形象及顾客利益。1

1、乙方确认甲方提供的是智力、技术的出让。

第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取加盟店的加盟费，但不得以收取此费用为最终目的。

2、乙方负责乙方发展的加盟店须执行“同城同价”的零售价格原则，同一\_\_\_\_区有两家或两家以上专卖店零售价协商不一致时，先签约的专卖店享有价格确定优先权。

3、乙方负责乙方发展的加盟店到总部培训、学习、加盟店应使用总部提供统一的开业配送物，但甲方负责收取一定的工本费用。

4、总部为乙方提供的开业配送物品如有变动，恕不另行通告。乙方负责乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致。

5、乙方不得跨区域经营。

第七条：进货、退换货

1、代理商可委托甲方代办托运，代理商首次铺货运费由乙方承担，从乙方现款进货起，运费由甲方承担，款到发货。（限乙方收到货物\_\_\_\_日内向甲方提出书面异议，否则视为乙方对货物的认可）。

2、到货即损的产品发回总部调换，费用由甲方承担。

3、代理商可要求总部直接代为将货物发往加盟店所在地，但费用由乙方承担。

4、甲方对由于自身产品质量而产生的货物实行退换，并承担运费。

5、在不影响再次销售的条件下，甲方对乙方滞销、积压产品实行全程退、换制度，运费由乙方承担（特别注明的特价及促销、赠品除外，商品调换不超过三个月）。

第八条：代理商的利润及返利

1、在代\_\_\_\_区域内，加盟店商品由乙方统一供货，甲方对乙方返利按所在区域的进货总和进行返利。

2、从

第二批进货起，乙方每进货壹拾万元，甲方返乙方代理费壹万元，（返完为止），代理费返完后，乙方每进壹万元商品，甲方返权益金壹仟元（返完为止），若乙方达不到进货量，则不享受该政策。

3、代理费返完后，凡年度累计进货\_\_\_\_\_万元以上，奖励\_\_\_\_\_%；\_\_\_\_\_万元以上，奖励\_\_\_\_\_%；\_\_\_\_\_万元以上，奖励\_\_\_\_\_%；\_\_\_\_\_万元以上，奖励\_\_\_\_\_%；\_\_\_\_\_万元以上奖励\_\_\_\_\_%。乙方累计进货\_\_\_\_\_万元时，甲方一次性返还乙方装修费\_\_\_\_\_元；累计进货达\_\_\_\_\_万元以上，甲方给乙方返利\_\_\_\_\_%。（上述返利以现金形式返还）。

第九条：付款方式（人民币）合同签订双方盖章后，乙方一次性付清代理费\_\_\_\_元整，权益金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。合同生效，甲方铺货\_\_\_\_元。

第十条：合同的`违约责任和其它

1、乙方的代理权变更，乙方发展的加盟店的地址及店主变更，乙方与发展的专卖店退店、终止合作、解除合同、须书面通知甲方、获准甲方同意。

2、在合同履行过程中任何一方违约应按合同约定的代理费另加代理费的35%向对方赔偿违约金。且守约方有权终止及解除合同。

3、甲、乙双方因不可抗拒的非人为因素影响合同执行，须在12小时内通知对方，并在事件发生的\_\_\_\_日内，向另一方提交合同无法履行的书面报告，确认后双方互不承担责任。

4、合同期满后，乙方享有续约权利，可在合同期满前二个月内向甲方提出续签申请，免收任何费用（含代理费）。

5、本合同是约定甲乙双方权利与义务的最后唯一依据，一式两份，双方各执一份为据，具有同等法律效力，复印无效。

6、代理商正式确立条件为：本合同签订及乙方应交纳的代理费首笔款项到达甲方指定账户。

7、合同签约地：甲方所在地

8、本合同所有条款，特别是招商政策，相关费用等。甲乙方双方有义务保密，任何一方不得擅自向同业、同行泄密，否则视作违约。

第十一条：其它

1、甲方可以在乙方所在地进行直投招商广告，同时将招商信息及时反馈给乙方，乙方须配合甲方的招商工作，同时对信息及时反馈。

2、在乙方的同意下，甲方可以受理乙方签约地区的加盟店申请，并可办理相关手续，同时将相关合同向乙方备案。并于三个工作日内将相关费用返还至乙方账户（加盟费、保证金、进货的代理差价）。乙方对该加盟店享有与签约区域其它加盟店的同等权利及义务。

3、在授权区域外，甲方授权之下，乙方有义务配合甲方进行招商工作。对于招商成功签约的，甲方一次性奖励乙方壹仟元，同时给予该加盟店每年进货额的5 %作为招商奖励。本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份。本协议未尽事宜，由双方协商解决；协商不成，双方同意通过\_\_\_\_市\_\_\_\_区人民法院解决争议。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同篇十三**

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

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

经甲乙双方充分协商，同意订立区域代理合同，条款如下：

1．乙方取得区域代理的第一年，必须完成\_\_\_\_\_条/月的广告业务。第二年\_\_\_\_\_条/月以上，以后每年完成条数以\_\_\_\_\_\_\_%的速度递增。

2．设立专门机构部门，专职人员开展推广销售工作。

1．甲方负责计划发布广告的基本制作。

2．及时为乙方上传广告内容。

3．为乙方提供适当的广告宣传。

1．积极、迅速建立本区域的销售网点，对本代理区域实行统一市场体系、价格体系的管理。

2．乙方提供的广告，必须符合《中华人民共和国广告法》（以下简称广告法）的相关规定，坚持真实、合法、符合社会主义精神文明建设的要求，广告的画面、内容、用语等，必须符合《广告法》第二章规定的准则。《广告法》规定应当向广告发布者提供证明文件的，乙方必须向甲方提供相关文件。不符合甲方播出要求的广告，甲方有权拒播或修改。

3．乙方应保证经其审查过的广告内容不包含或链接至以下几类内容：?

①依法可能被认定为中伤、色情、淫秽或其他法律禁止的内容；

②任何侵犯第三方知识产权（包括版权、专利、商标、商业秘密）或其它相关权利的\'内容；

③侵犯任何第三方公众形象或隐私的内容；

④其它法律明令禁止刊登或发布的内容。

4．负责在本区域推广\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，服务价格按网上公布的全市统一价。

1．乙方没有完全履行本合同相关内容；

2．其它违约行为。

1．本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律管辖。

2．从本合同生效开始，甲方给予乙方六个月的考察期，如乙方未完成全年量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，则甲方有权取消乙方的代理权。如果乙方在代理期限内为甲方完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上的广告收入，代理费将提高到标准报价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的 ）。

1．因甲方不能控制的不可抗力的原因（包括国际互联网故障、中国电信或北京电信故障、网站遭到hacker侵入）使本广告发布计划无法履行时，事后由甲方负责补播，双方均不为此承担任何责任。

2．由于受新发布的法律、法规、规章的限制或党的政策、政府规定的要求，广告发布计划不能执行的，双方均不承担责任。

附件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站广告价格

甲方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人（授权）代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

附件：\_\_\_\_\_\_广告价格（略）

**水泥区域代理合同篇十四**

甲乙双方本着平等互利，相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一，合作方式

第一条 经销级别： 市级 县级

第二条 经销区域;经甲方考察合格，授权乙方为 市级 县级总代理。

第三条 付款方式

1、乙方需付县级区域违约保证金 元。市级区域违约金 元

2、款到发货。

第四条 乙方必须完成的月平均销售额： 元。

第五条 乙方首次提货及价格：10台按批发价。50台按代理价并享受县级独家代理权

市级代理首次进货200台，公司预留代理名额，签订临时协议，经甲方确定销售完毕后 ，方可签订市级总代理

二，市场扶持

第一条 甲方可免费提供营销企划方案，宣传彩页，光盘，条幅，喷绘，标牌，产品及公

司所获得的全套证书的复印件。

第二条 甲方免费为代理商提供各种炉具的安装技术与培训，确保每一位代理商完全掌握不同结构护具的安装方法，为你的销售保驾护航

第三条，规范市场运营体系，避免代理商之间相互杀价，确保代理商的利益和独家经营权

第四条 为加快产品进入市场，公司加大宣传，提高品牌知名度。对代理商实施现金返利制。

第五条，公司准备了多种物流渠道供你选择，确保准确及时的将货物送达你的手中

三，奖励

乙方可根据销售总额享受返利。

销售额： 万元。 万元。 万元。

返还比例： %。 %。 %。

四.甲方的责任和权利

第一条，甲方向乙方提供符合国家标准的合格产品及相关资料。

第二条，运输费用由乙方承担。

第三条，甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域内对授权产品另设代理商。

第四条，甲方为乙方调换因甲方原因造成的有关质量问题的产品，在合同有效期内，除质量问题以外，乙方退货按20%收取折旧费并没收其保证金。

第五条，甲方有权对乙方的市场经营行为进行督察，督察包括甲方形象维护、销售区域限制、价格维护等。乙方无条件接受甲方督察的管理。

甲方有权建立比乙方更高级别的代理商。甲方有权调整对乙方出售价格和零售 价格。

五，一方的\'责任和权利

第一条， 乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则是为窜货、冲货。

乙方必须遵守甲方的价格体系，否则甲方有权取消代理权，

第二条 乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销售额 元，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第三条 为便与甲方有计划组织生产，乙方若需产品时 ，必须提前20 天通知甲方。

第四条 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。乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价乙方有乙权优先取得甲方系列产品的代理权;

六 违约

第一条，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;

第二条 乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失;

第三条 乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的全额罚款;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，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担;

第四条 甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同的十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方缴纳应付款总额1%的滞纳金;

第五条 本合同未尽事宜，双方协商解决，若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖;

第六条 合同期限 年，自 年 月 日至 年 月 日，在合同期满30日内，经甲方考察合格，方可续签。

本合同一式两份，经甲乙双方签字盖章，乙方的首批货款到账后生效，甲乙双方各执一份。

甲方： 乙方：

代表签字： 代表签字

签约时间： 年 月 日

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