# 标准地区代理合同范文精选26篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-09

*标准地区代理合同范文 第一篇甲方：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...*

**标准地区代理合同范文 第一篇**

甲方：

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。

合同附件：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

**标准地区代理合同范文 第二篇**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**标准地区代理合同范文 第三篇**

制造商：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXX邮码：XXXXXXXXXXXX电话：XXXXXXXXXXXX

代理方：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXX邮码：XXXXXXXXXXXX电话：XXXXXXXXXXXX

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品XXXXXXXX(简称产品)的XX代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：XXXXXXXX国XXXXXXXX市(区)。

第二条代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条代理业务的职责范围

代理人是XXXXXXXX市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条代理人的财务责任

5·1、代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5·2、未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条用户意见

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每XXXX个月需向制造商寄送工作报告。

第八条正当竞争

8·1、代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8·2、此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条保密

9·1、代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9·2、所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条XX销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

甲方：XXXXXXXX

乙方：XXXXXXXXX

签订日期：XXXXXXXXX

**标准地区代理合同范文 第四篇**

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

丹蓝益气养阴口服液 10ml×9支×48盒/件 盒

巴参胶囊 60粒/瓶×96瓶/箱 瓶

圣安垫(薄型) 40cm×40cm×3cm×20个/件 个

圣安垫(厚型) 40cm×40cm×6cm×10个/件 个

合计金额： 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分 ￥：

\_\_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

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;

**标准地区代理合同范文 第五篇**

甲方： (以下简称“甲方”)

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称“乙方”)

甲、乙双方于20 年\_\_\_ 月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景，

(1) 甲方授予乙方( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。 (2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。 (2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务 (1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

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

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**标准地区代理合同范文 第六篇**

供货商：(简称甲方)

代理方:：(简称乙方)

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守.。

第一条 乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_护肤系列产品。

第二条 代理商的条件

1，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内熟悉化妆品行业，并以化妆品护肤系列为市场主推产品。 2，经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3，具备化妆品的销售经验或区域市场推广经验。

4，公司信誉，资信条件及主要经营者口碑良好。

5，具有足够的产品市场推广业务人员，拥有自己的店面或办公室。

6，有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

7，保证金(\_\_\_\_\_\_\_\_元-\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币)。

第三条 代理价格

单 位：人民币元/瓶

产品名称：。 。 。。。

代理价： A. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)， \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/1L瓶。

B. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶。

C. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶。

D. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶。

E. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶。

市场零售指导价：

A. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/1L瓶。

B. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶。

C. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶

D. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶

E . \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/mL瓶

以上价格全部不带20%的增值税。

第四条 销量

1，乙方保证在合同有效期内该地区确保月均销售额不得低于 人民币元。 2，乙方每月预定购买产品不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件。

第五条 合同有效期限：自生效之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第六条 甲方义务

1，向乙方出具地级或市级总经销授权书，维护乙方总经销权益。

2，向乙方提供包装完整的合格产品。

3，向乙方提供经营所必需的产品资料。

4，帮助乙方培训员工，使其获得代理产品的相关知识，做售后服务。当乙方遇到不能解决的专业问题时，甲方有义务帮助解决。

4，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5，甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方员工。

6，向乙方提供包括文字，图片等推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案，协助乙方做好广告，促销等工作。

7，协助并督促乙方代理区域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。 8，甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9，协助乙方定货数量以外的进货，甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达 甲方帐户的时间及时进行排序发货。

10，采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

1，有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2，有审核乙方广告宣传材料的权力。

3，有核定地区零售指导价的权力。

4，有参与商讨和指导乙方制定,实施营销方案的权力。

5，甲方在收到用户对乙方的投诉后,有权督促乙方完善服务，情况严重的甲方有权停止执行本合同。

6，在代理期间未达到销售任务，甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

1，自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，关注甲方的切身利益.做好有关部门监督检查的配合工作。

2，基于甲乙双方的共同利益，乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息，包括以下方面的内容：合同约定地区同类产品的市场占有率，价格，性能等，同行的经营状况，策略，宣传，广告，人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映,意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作，每 3 个月需向甲方寄送工作报告。

3，不得在代理区域内代理销售其他品牌的同类产品。

4，乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

5，乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

6，不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产，仿冒甲方之产品。

7，乙方发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外费用。

8，乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9，按规定市场指导零售价制定零售价格，不得参与恶性低价经销活动，遇到促销等特殊情况，若降价幅度大于 10 %需事先征得甲方的同意。

10，乙方经营必须符合当地工商管理体制规范，未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。

11，乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

12，乙方每次订货须提前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

1，享有本合同第二条约定区域内的销售权。

2，免费享有甲方提供的市场指导和广告，彩页等相关资料的权利。

3，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4，乙方完成本年度合同的前提下，有同甲方签署下一年度代理合同的优先权。

第十条 产品回收

1，乙方必须与代理区域内有回收资质的废品回收公司签订回收协议来处置以下破损废弃产品：

,乙方收货后发现的因甲方原因造成的破损产品;

,顾客购买后因质量问题退回的产品;

,乙方执行甲方各项推广活动而回收的废旧产品;

,其他原因造成的破损废弃产品.

乙方需将上述各类破损废弃产品统一收集到一定数量，会同甲方的大区销售专员后方可与代理区域内的废品回收公司处置上述各类破损废弃产品，并要求回收公司一定要作粉碎造粒处理，不得转卖或作其他用途。

2，甲方有权对乙方的产品回收情况进行调查,并根据具体情况来进行奖罚。

第十一条 交货和运输

1，甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2，每次购货的运费由乙方承担，由甲方负责包装好后发货，运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件导致产品受损的经济损失由乙方承担。

3，甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2，上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1，本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2，乙方若违反本合同第八条第三款，第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3，乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施。

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地法院裁决。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲 方: 乙 方:

代 表: 代 表:

开户行: 开户行:

帐 号: 帐 号:

年 月 日 年

日 月

**标准地区代理合同范文 第七篇**

甲方：乙方：

法定住址：法定住址：

法定代表人：法定代表人：

职务：职务：

身份证号码：身份证号码：

通讯地址：通讯地址：

联系方式：联系方式：

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关的事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区领域的产品销售

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的代理商，全面负责该地区的销售和经销商维护、开发、管理。乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市万元、市级城市万元、县级城市万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他同级总代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量平均为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、价格调整，需提前十五个工作日通知乙方。

2、销售价格：甲方提供给乙方的价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，共同协调作出调整价格的决定。

七、订货/发货/验货

1、每次订货，乙方提供区域汇总采购订单给甲方，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。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

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。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。 十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_24\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1)仅限于销售代理经营的目的;

(2)甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密;

(3)《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

甲方以原售价回购;

乙方自行处理;

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1)在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的;

(2)在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的;

(3)在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的;

(4)因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

(7)甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的;

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1)因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉;

(2)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(3)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(4)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(5)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

(6)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

(7)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的;

十七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

1、本合同受xxx法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)种方式解决争议：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)动乱、罢工，政府行为或法律规

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十四、合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

**标准地区代理合同范文 第八篇**

甲方：\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司

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

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

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

E-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1.本合同有效期为一年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.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。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3.年度销售任务及奖励见附件。

4.根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均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。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

4.货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_-\_\_\_\_个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。?如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退、换货政策

1.产品保修(换)期限

对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的“登记联”为准)，自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

①当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过\_\_\_\_天。

②乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则

对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做非标产品。

2)用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(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，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。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

具体措施见《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中的相关条款内容;

有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利;

2.甲方的义务

在乙方完成季度采购任务后，向乙方出具代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

协助乙方做好货物托运及调换工作;

采取有效措施调节和规范市场秩序;

严守乙方的业务机密。

3.乙方的权利

享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营;

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特约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;

严格遵守甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作;

乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;

遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;

不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条?合同修改、终止

1.本合同的修改必须经双方协商一致，并形成书面材料(合同变更简约)，经双方签字盖章后生效。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3.经双方书面同意，可提前终止合同。

4.若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务、本合同视为无效。

第十一条其它

1.本合同附件及双方已明确约定的《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2.《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5.合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6.本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ? 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**标准地区代理合同范文 第九篇**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

经甲乙双方友好协商，就乙方 产品的x地区代理销售达成如下协议：

(一)、代理产品、区域、期限：

x1、乙方授权甲方为乙方 产品在 地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为 年，从本协议签订之日起至xx年x月x日止。合同期结束后，双方可续约。

(二)、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商;

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料;

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导;

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

(三)、经销条件：

x 1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货x元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成x元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

(四)、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

(五)、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在 日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

(六)、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于xx元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

(七)、售后服务、违约责任：

1、 若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

(八)、通知、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以 方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

(九)、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从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：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

**标准地区代理合同范文 第十篇**

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同。

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市 合同期自\_\_\_\_ \_年\_\_ \_\_\_月\_\_\_\_日开始至\_ \_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜;

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、;

3、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担;

4、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜;

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围;

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域可根据实际销售情况提前以书面形式向甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作;

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货;

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票;

八、退货政策

1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方;

2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失;

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为叁年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

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

**标准地区代理合同范文 第十一篇**

本合同由以下双方于20xx年9月14日在重庆市签署：

委托方：(以下简称甲方)

住所地：

受委托方：(以下简称乙方)

住所地：

甲方因与重庆乾瑞房地产开发有限公司债权纠纷一案，特委托乙方为其代理，为明确双方的权利与义务关系，特定如下合同，共同遵守。

一、委托事项：

甲方委托乙方办理与重庆乾瑞房地产开发有限公司债权纠纷一案具体包括调查、谈判、和解方案实施、一审、二审和执行。甲方确认债权本金为贰佰万元(RMB2,000,000)，对方应当承担的\'违约金为叁佰万元加上从20xx年6月28日起算每月百分之二(2%)的利息。至本协议签署之日，以上合计人民币伍佰壹拾捌万元(5,180,000)。

二、承办律师

乙方同意接受甲方的委托指派苏晓军律师为甲方办理委托事项。乙方所派律师如有特殊情况不能继续代为办理委托事项，可以指派本所其他律师继续办理，甲方不得拒绝。

特殊原因指承办律师因病或其它不可预料的情况发生。

三、甲方的权利和义务

1、甲方享有监督乙方依法、依照本合同的规定完成委托事项的权利。

2、甲方在乙方完成委托事项后有领取委托成果的权利包括收回的现金和实物。

3、甲方必须全面、客观、真实向乙方所派律师书面陈述委托事项的有关情况，并应提供相关证据来证明所陈述事实的真实性。

4、依照合同的规定及时支付代理费。

5、配合乙方完成代理事务的义务。

四、乙方的权利和义务

1、在授权的范围内依照法律规定和本合同的规定独立的行使代理的权利。

2、完成委托事项后有依约收取代理费的权利。

3、应甲方的要求对其所陈述的事实的真实性需要调查的，乙方律师应积极的协助调查，查清相关事项。

4、对收回的现金及其物品有及时的交付给甲方的义务。

5、在办理代理事项过程中所了解到的甲方的商业秘密有为其保密的义务。

五、代理费的支付标准和方式：

乙方在代理过程中，甲方根据乙方代理的进度和成果按以下标准和方式支付乙方的代理费。

1、本合同签订后十天内，甲方应当支付人民币贰万元作为乙方办案经费。此后，无论采用何种清收方式，除风险提成之外，甲方均不支付乙方任何费用。

2、乙方代理甲方以诉讼或者非诉讼方式清收欠款，对于甲方本金贰佰万元部分，无论回收金额多少，乙方不予收取酬金。对于甲方向债务收取的违约金部分，双方予以平均分配。

3、若采用非诉讼方式清收债权，甲方应当出具授权书，债务人清偿款项应当转至乙方帐户。乙方对于提成酬金，可予直接扣划。若采用诉讼方式清收债权，对于法院及政府部门、中介机构等收取的费用，甲方须予承担。甲方在收款后三天内向乙方支付酬金。

**标准地区代理合同范文 第十二篇**

甲方：

乙方：

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在 行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金 元，其中 元为押金， 元为货款。

三、乙方的年销售总任务为 元，大写： ，月销售任务为 元，

大写： 。乙方单季销售额超过 万元的，超出部分，甲方按销售额的 %向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书，并严格遵照计划书开展业务。 年度内，乙方新增可供货药店不得底于 家。

五、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同3.乙方每月最低订货量金额为 元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的 %订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4.乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5.甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6.乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后 小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

六、付款方式

1.正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2.乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

七、退换货

由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1.乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2.乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3.乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

4.乙方不能保证甲方产品专有权的保护(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

5.乙方有损甲方品牌形象的行为。

6.乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为 年 月 日至 年 月 日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

电话： 电话

**标准地区代理合同范文 第十三篇**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方产品在地区内排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为年，从本协议签订之日起至年月日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商;

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料;

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导;

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

三、经销条件：

1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件月保换、年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后小时内派员解决。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务八、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知1、甲方确认为其送达地址，乙方确认为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前日以方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从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：

代表人或代理人：代表人或代理人：

年月日年月日

**标准地区代理合同范文 第十四篇**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经友好协商,就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_成为甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

零售价(元)

代理价(元)

首次提货量(件)

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.合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的经销权，有义务协助乙方查处外

区域向乙方区域内的冲货问题。

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，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5.为严格规范市场，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，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，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，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.未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停

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