# 设备类经销商代理合同范本(汇总22篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-09

*设备类经销商代理合同范本1甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_...*

**设备类经销商代理合同范本1**

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

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

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

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

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售达成如下协议：

.甲方责任

1、提供合格之\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2、保证乙方货款到帐2日内发出货品(需提前订货)，并保证产品长期供应。

3、给乙方三个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行三月内包换，一年保修，长年维修(不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全)。

4、提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。

5、绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6、发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7、保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8、一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

.乙方责任

1、保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场(乙方制定，双方认可)。

2、保证不超过协议约定之经营范围。

3、绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为\_\_\_\_\_\_元/套。

4、及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5、严格执行《经销商客户服务条款》(附件)以保障产品用户的合理权益。

6、保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

.本协议有效期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日有效。

.双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

.发生协议执行纠纷由甲方所在地合同仲裁机关或者人民法院依法裁决执行。

.此协议附《经销商客户服务条款》。

.本协议一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

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

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**设备类经销商代理合同范本2**

经销合作协议书

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

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

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

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

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售达成如下协议：

a.甲方责任

1、提供合格之\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2、保证乙方货款到帐2日内发出货品（需提前订货），并保证产品长期供应。

3、给乙方三个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行三月内包换，一年保修，长年维修（不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全）。

4、提供对乙方业务人员专业培训，提\_\_\_\_\_品广告样板，提供促销品支持。

5、绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6、发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7、保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8、一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

b.乙方责任

1、保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场（乙方制定，双方认可）。

2、保证不超过协议约定之经营范围。

3、绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为\_\_\_\_\_\_元/套。

4、及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5、严格执行《经销商客户服务条款》（附件）以保障产品用户的合理权益。

6、保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

c.本协议有效期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日有效。

d.双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

e.发生协议执行纠纷由甲方所在地合同\_\_\_\_\_机关或者人民法院依法裁决执行。

f.此协议附《经销商客户服务条款》。

g.本协议一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

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

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**设备类经销商代理合同范本3**

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

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

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

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

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

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

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

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

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售达成如下协议：

a.甲方责任

1.提供合格之\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2.保证乙方货款到帐\_\_\_\_日内发出货品(需提前订货)，并保证产品长期供应。

3.给乙方三个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行三月内包换，一年保修，长年维修(不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全)

4.提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。

5.绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6.发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7.保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8.一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

b.乙方责任

1.保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场(乙方制定，双方认可)

2.保证不超过协议约定之经营范围。

3.绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为\_\_\_\_\_\_元/套。

4.及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5.严格执行《经销商客户服务条款》(附件)以保障产品用户的合理权益。

6.保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

c.本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日有效。

d.双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

e.发生协议执行纠纷由甲方所在地合同仲裁机关或者人民法院依法裁决执行。

f.此协议附《经销商客户服务条款》。

g.本协议一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**设备类经销商代理合同范本4**

甲方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

本着真诚合作，互利互惠，共同发展的原则，经双方相互考察，就甲方经营的自主品牌“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品地区经销事宜，达成代理意向并签订本代理合同。具体条款如下：

>一、代理产品界定

本合同适用于“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌全系列产品，包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品。

>二、经销资格确定

1、具有合法的法人资格和经营场所、相应的销售人员，并可提供空间作为产品展示区。

2、愿意接受并履行本合同的条款。接受本公司及公司派出的市场专管员的督察和纠正。

3、乙方必须具有承担产品的销售及售后服务工作。

4、代理期间，年销售额低于\_\_\_\_\_\_万的，甲方将取消乙方的代理资格。

>三、经销范围

1、授权区域：甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域特约经销商，乙方在授权区域范围内有权销售甲方产品，乙方以自己的名义独立对外开展业务并承担相应的法律责任。

2、乙方必须首选\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒产品，否则甲方有权取消乙方经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。

4、以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

>四、经销价格及任务

1、经销价格为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/件。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件（赠品不计任务额）任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、经销期限

1、自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、在协议期内，如乙方连续\_\_\_\_\_\_个月未能完成销售任务或累计\_\_\_\_\_\_个月未能完成总任务额的`\_\_\_\_\_\_%，则甲方有权另选经销商，乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

>六、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）。

>七、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的\_\_\_\_\_\_天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起\_\_\_\_\_\_天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

>八、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

>九、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的\_\_\_\_\_\_%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除\_\_\_\_\_\_%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除\_\_\_\_\_\_%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价\_\_\_\_\_\_%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的\_\_\_\_\_\_%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）。

>十、市场推广及广告

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签订之日起\_\_\_\_\_\_个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_\_\_个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

>十一、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的\_\_\_\_\_\_%违约金，偿付总额不能超过\_\_\_\_\_\_%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额\_\_\_\_\_\_%－\_\_\_\_\_\_%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

>十二、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会解决。除仲裁书另有规定的外，费用由败诉方承担。

>十三、合同效力

本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（签章）：

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

乙方（签章）：

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

**设备类经销商代理合同范本5**

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

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

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，并且根据《^v^民法典》的相关规定，签署本经销协议。

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

2、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

3、双方对经销事项达成的协议：包括经销的金额和价款，还有经销的时间是多久的，还有经销合同的范围是哪些，也就是说在哪些地方是可以有经销权利的，还有双方约定的其他事项。

4、双方的权利与义务：权利和义务是需要写明的，这样发生争议时，才比较好解决的。

5、违约责任：任何一方违约后，需要承担的责任有哪些。

6、争议的解决方式：是否可以选择仲裁或者直接起诉的。

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

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

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

**设备类经销商代理合同范本6**

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

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《^v^民法典》，就乙方销售代理甲方某某系列产品达成如下协议：

一、代理权及代理方式

1、甲方授予乙方在区域内销售某某产品的独家代理销售权;

2、代理期间，甲方保留直接销售的权利，甲方直接销售代理产品的主要范围限于：装饰公司及装饰队伍、设计单位客户资源、设计师客户资源、大型客户、定做客户。甲方直接销售代理产品的价格同样不低于甲方指导价格;

3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

二、甲、乙双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

1、甲方保证乙方在区域内的独家销售权，甲方向乙方提供特许代理授权证书以及铜牌，乙方必须将其放置在产品销售的醒目位置;

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

3、甲方向乙方提供样品平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

4、在乙方销售量连续个月低于平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币\_\_\_\_\_\_元;

2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币\_\_\_\_\_\_元，当乙方销售总量超过200平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于平米，年最低销售量不低于平米，

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

三、激励条款

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过400平米，甲方奖励乙方10平米普通型平板。

四、竞争禁止条款

乙方在合同期内和合同期满后一年内，均不得代理或销售与本合同约定的代理产品相同或类似的其他产品。更不得制造本合同约定的销售代理产品或类似于本合同约定的销售代理产品;

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内(包括续签合同的合同期内)代理产品的所有销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

五、保密条款

1、甲方不得将乙方销售单价、销售额、客户或其他乙方认为应当保密的信息泄露给无关第三人;

2、乙方不得将所知道有关甲方营业方法或者其他甲方认为应保密的信息泄露给无关第三人;

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

六、价格条款

(一)甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格;

2、普通平板价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米、起伏型价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米、定做平板价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米;

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

(二)乙方的销售价格

1、乙方须严格按照甲方最低销售指导价格进行销售，若乙方擅自降低销售价格，甲方有权对乙方进行处罚：首次发现，甲方对乙方进行警告并处\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元罚款;若再次发现，甲方有权解除乙方销售代理权并没收其独家销售保证金;

2、乙方单次(一次定货单)销售50平米以上，乙方可以在征得甲方同意的基础上适当降低销售价格，但对最终销售价格必须予以保密;

3、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前天通知乙方。

七、物流条款

(一)定货

1、乙方与客户达成一致，乙方将定货清单传真或邮件至甲方指定员工。定货清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、销售单价、销售合价、需供货的时间;由乙方授权代表人签字;

2、甲方确认货源后将确认清单回传或邮件至乙方，确认清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、供货单价、供货合价、供货时间;由甲方授权代表人签字;

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

(二)付款

1、甲方确认后，乙方按照甲方确认清单上的合价以及甲乙双方约定的付款方式将货款通过现金交付或者银行转帐的方式递交甲方，甲方收到后立即确认;

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定;

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

(三)提货

1、乙方按照甲方确认清单上注明的时间到甲方仓库或指定地点提货。甲乙双方工作人员共同对提货单项目予以检查并确认。货物与确认清单型号、尺寸、品质不符者，乙方必须在检查中予以当场提出，甲方必须当场更正。货物一经乙方检查、确认、装车拉出，风险转由乙方承担;

2、乙方款到甲方后尽量当日提货,若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

八、终止条款

注：应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

九、合同争议解决方式

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

十、本合同有效期为一年，自至止。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

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

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

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**设备类经销商代理合同范本7**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方本着互惠互利，共同发展的原则，经友好协商订立本合同，并共同严格遵守下列条款：

>一、特约经销区域

甲方委托乙方在本合同有效期内为\_\_\_\_\_\_牌增高皮鞋系列产品特约经销商，并出具特许经销协议，乙方接受这一委托。

>二、乙方销售提成政策

高档精品，销售价为每双\_\_\_\_元以上，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

高档产品，销售价为每双\_\_\_\_\_元，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

普及产品，销售价为每双\_\_\_\_元以下，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

>三、销售计划数

特约经销商年销售量不应低于\_\_\_\_\_\_\_\_双，根据乙方所辖地区的实际情况，经协商甲方同意乙方的年销售量为\_\_\_\_\_\_\_\_双。

>四、款项结算

款到发货，汇款按甲方指定帐户或现金结算。

>五、交（提）货办法/运输方法/地点及费用承担

乙方委托甲方代办托运。运输方式及到货地点由乙方选择，甲方积极配合， 运费及相关费用由甲方承担。

>六、产品质量标准

企业产品执行标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

质量“三包”实行明示担保

>七、包装要求

完成包装：每双皮鞋纸盒包装，符合格证，包装袋。

每标准\_\_\_\_双。

>八、有关承诺

1．发现质量问题，按照国家规定，甲方保证调换，来回运费由甲方承担。

2．乙方订货以传真件为准，注明货号、尺码、数量的要求以及货款支付的金额和账号。甲方\_\_\_\_天内发货。大批订货发货期另定。

3．所进产品\_\_\_\_个月内包换（其中剩下的断码鞋、出样鞋不能换货），运费乙方自理，甲方每双鞋收取调换管理费\_\_\_\_元（首批进货除外）。夏季凉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）和冬季棉鞋（\_\_\_\_月\_\_\_\_日后）不得退换。换货率不大于\_\_\_\_个月累计进货量的\_\_\_\_%。

>九、违约责任

合同生效后的\_\_\_\_个月内，乙方若未完成计划数的\_\_\_\_%或连续\_\_\_\_个月未进货，甲方有权终止合同。本合同期满后，乙方有权优先与甲方续签合同。

>十、经济责任

双方在执行合同中如有违约行为，按照《合同法》有关条款处罚。

>十一、附则

1．本合同依法签定，具有法律效力，双方必须全面履行。

2．双方在执行合同中发生纠纷，应主动协商解决。

3．本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4．本合同一式二份，双方各持一份，具有同等法律效力。

5．其他未尽事宜，由双方另定协商。

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**设备类经销商代理合同范本8**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

第一条总则

为有效体现市场化运作，保障双方共同利益，体现协议严肃性，明确双方责任和义务。

1.经销合作模式

销商按合作性质可分为区域独家经销商和区域经销商两类，区域独家经销商是指认同甲方关于其代理区域销售总指标计划并有能力和自愿买断经营的经销商，独家经销商须向甲方交纳一定数额的履约保证金;区域经销商是指在其代理区域能够达到一定销量的经销商，其年度销量计划由甲乙双方协商确定，不须向公司交纳履约保证金。

经销商，享有甲方给予的以下支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_a，优价样车及巡展支持;b，区域性市场保护支持;c，技术培训与专职营销人员维护支持;d，特价库存资源优先供应支持;e，区域性品牌广告支持;f，批量订单按揭支持;g年度计划完成奖励支持。

2.乙方对甲方经销合作模式的选择为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

a□区域独家经销商，履约保证金□10万(省级)、□5万(地市级)b□区域经销商，不须交纳履约保证金。

3.授权区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方授权乙方经销XX品牌系列客车，授权区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

**设备类经销商代理合同范本9**

出卖人：

营业执照注册号：

卫生许可证号码：

签订地点：

买受人：

营业执照注册号：

卫生许可证号码：

签定时间： 年 月 日

第一条标的、数量、价款及交(提)货时间

第二条出卖人对质量负责的条件及期限:

第三条出卖人对所售食品保证质量达标，并在该食品规定的条件和期限内不发生食品质量变异;否则，赔偿买受人的全部损失，并承担相应的法律责任。

第四条买受人对购入的食品，应按其食品的保管规定进行保管;因保管不善发生食品质量变异，损失自负，并承担相应的法律责任。

第五条包装标准、包装物的供应与回收：

第六条合理损耗标准及计算方法：

第七条标的物所有权自 时起转移，但买受人未履行支付价款义务的，标的物属于 所有。

第八条交(提)货方式、地点：

第九条运输方式及到达站(港)和费用负担：

第十条检验标准、方法、地点及期限：

第十一条结算方式、时间及地点：

第十二条担保方式(也可另立担保合同)：

第十三条本合同解除的条件：

第十四条违约责任：

第十五条

合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可以向当地工商行政管理部门合同调解组织申请调解;协商或调解不成的，双方同意提交 仲裁委员会仲裁(双方未在本合同中约定仲裁机构，事后又未达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉)。

第十六条出卖人保证所售食品不侵害第三人合法权利;如因所售食品产生商标权等权利争议，均由出卖人自行解决。

第十七条本合同附件(作为合同组成部分)：

第十八条其他约定事项：

出卖人(章)：

出卖人(章)：

住所：

法定代表人：

委托代理人：

居民身份证号码：

电话：

传真：

开户银行：

账号：

邮政编码：

鉴(公)证意见鉴(公)证机关(章)

经办人：

年 月 日

合同有效期： 年 月 日至 年 月 日

**设备类经销商代理合同范本10**

供方：

需方：

为共同开拓 市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就茗匠公司的产品供销问题达成如下协议：

一、区域定位及保护：根据双方约定，需方负责在 地区销售供方的产品，供方不能向该区域内其他客户供货(征得需方同意或供方设有办事处区域除外)。

二、供货价格：供方向需方供货按     年 月 日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求：

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于 万元，即平均每月资金回笼给供方不少于 万元，货款三个月内达不到 万元的销量，供方可随后发展其他代理商。

四、结算方式：现金结款，款到通知发货。运费由供方承担。

未按上述约定结算方式结清货款，供方有权停止供货，由此造成的损失由需方承担

五、优惠返利标准：

1.在合同有效期内供方根据需方的销售额(以回笼资金为准)。提供现返和年终返利，每次订货现返五个点(九五折供货)，若年终销售总量完成，则可补该年未返的5%.

2.所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算，返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务：

需方必须承担供方系列产品的售后服务工作，免费为用户提供优质服务。

七、退货和损耗的处理方法：

1.需方所有退货必须事前向供方提出申请，并列出清单，经得供方同意后方可退货。

2.退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏，需方自身原因造成的损失，不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式：定货的规格、数量以需方的传真为准，如大批量(200件以上)定货，必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时，必须将库存情况书面通知供方，以确保合理库存。

九、解决合同纠纷的方式：友好协商或按民法典在供方所在地解决。

十、其他约定事项：

十一、本合同有效期自 年 月 日至 年 月 日。自双方签字盖章之日起生效。合同期满后，再续合同必须以书面形式通知对方，重新签订。

十、本合同一式两份，签字盖章后生效，未经事宜，双方另行协商解决。

供方：                              需方：

法人：

代表：                             代表：

**设备类经销商代理合同范本11**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，就甲方授权乙方独家代理xx地坪产品事宜，达成如下条款，双方共同遵守。

第一条 代理产品、区域

甲方同意将xx地坪强化料、xx地坪脱模粉、xx地坪保护剂独家代理权授予乙方，乙方在————区域内独家代理以上产品。

第二条 合作方式及条件

1.甲方向乙方提供相关的技术培训和培训资料。

2.甲方须保证向乙方产品的供应。

3.甲方向乙方提供该区域独家代理保证，乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

4.乙方应积极维护好“xx地坪”品牌的良好声誉。

第三条 价格及付款

1.乙方订购产品付款方式为款到提货。

2.甲方提供给乙方的xx\*\*地坪材料价格为每平方米----元。

3.甲方若需要调整产品价格，需提前七个工作日通知乙方。

第四条 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。

2.甲方按照乙方传真件上指定的地点、数量发货。

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

第五条 品质/技术服务

1.甲方提供给乙方的产品保证质量。

2.乙方必须按甲方指导人员教授的施工工艺进行施工。

第六条 保密

乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其他甲方认为应保密之资讯泄露给第三方。

第七条 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合同。

第八条 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。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约人： 签约人：

日期： 日期：

**设备类经销商代理合同范本12**

出卖人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卫生许可证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卫生许可证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签定时间：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

第一条 标的、数量、价款及交(提)货时间

第二条 出卖人对质量负责的条件及期限: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 出卖人对所售食品保证质量达标，并在该食品规定的条件和期限内不发生食品质量变异;否则，赔偿买受人的全部损失，并承担相应的法律责任。

第四条 买受人对购入的食品，应按其食品的保管规定进行保管;因保管不善发生食品质量变异，损失自负，并承担相应的法律责任。

第五条 包装标准、包装物的供应与回收：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 合理损耗标准及计算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第七条 标的物所有权自\_\_\_\_\_\_时起转移，但买受人未履行支付价款义务的，标的物属于\_\_\_\_\_\_\_\_所有。

第八条 交(提)货方式、地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第九条 运输方式及到达站(港)和费用负担：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十条 检验标准、方法、地点及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十一条 结算方式、时间及地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十二条 担保方式(也可另立担保合同)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十三条 本合同解除的条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十四条 违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十五条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可以向当地工商行政管理部门合同调解组织申请调解;协商或调解不成的，双方同意提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁(双方未在本合同中约定仲裁机构，事后又未达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉)。

第十六条 出卖人保证所售食品不侵害第三人合法权利;如因所售食品产生商标权等权利争议，均由出卖人自行解决。

第十七条 本合同附件(作为合同组成部分)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十八条 其他约定事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出 卖 人

出卖人(章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住 所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签名人居民身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开 户 银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮 政 编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买 受 人

买受人(章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住 所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签名人居民身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开 户 银 行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮 政 编 码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴(公)证意见

鉴(公)证机关(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

合同有效期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**设备类经销商代理合同范本13**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下

一、经双方确认：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，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，同时不予退还市场保证金。

2.甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。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.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4.乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**设备类经销商代理合同范本14**

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《^v^民法典》，就乙方销售代理甲方某某系列产品达成如下协议：

一、代理权及代理方式

1、甲方授予乙方在区域内销售某某产品的独家代理销售权;

2、代理期间，甲方保留直接销售的权利，甲方直接销售代理产品的主要范围限于：装饰公司及装饰队伍、设计单位客户资源、设计师客户资源、大型客户、定做客户。甲方直接销售代理产品的价格同样不低于甲方指导价格;

3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

二、甲、乙双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

1、甲方保证乙方在区域内的独家销售权，甲方向乙方提供特许代理授权证书以及铜牌，乙方必须将其放置在产品销售的醒目位置;

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

3、甲方向乙方提供样品平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

4、在乙方销售量连续个月低于平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币\_\_\_\_\_\_元;

2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币\_\_\_\_\_\_元，当乙方销售总量超过200平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于平米，年最低销售量不低于平米，

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

三、激励条款

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过400平米，甲方奖励乙方10平米普通型平板。

四、竞争禁止条款

乙方在合同期内和合同期满后一年内，均不得代理或销售与本合同约定的代理产品相同或类似的其他产品。更不得制造本合同约定的销售代理产品或类似于本合同约定的销售代理产品;

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内(包括续签合同的合同期内)代理产品的所有销售额的\_\_\_\_\_\_%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

五、保密条款

1、甲方不得将乙方销售单价、销售额、客户或其他乙方认为应当保密的信息泄露给无关第三人;

2、乙方不得将所知道有关甲方营业方法或者其他甲方认为应保密的信息泄露给无关第三人;

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

六、价格条款

(一)甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格;

2、普通平板价格为\_\_\_\_元/平米、起伏型价格为\_\_\_\_\_\_元/平米、定做平板价格为\_\_\_\_\_\_元/平米;

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

(二)乙方的销售价格

1、乙方须严格按照甲方最低销售指导价格进行销售，若乙方擅自降低销售价格，甲方有权对乙方进行处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_首次发现，甲方对乙方进行警告并处\_\_\_\_\_\_\_\_\_元罚款;若再次发现，甲方有权解除乙方销售代理权并没收其独家销售保证金;

2、乙方单次(一次定货单)销售50平米以上，乙方可以在征得甲方同意的基础上适当降低销售价格，但对最终销售价格必须予以保密;

3、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前天通知乙方。

七、物流条款

(一)定货

1、乙方与客户达成一致，乙方将定货清单传真或邮件至甲方指定员工。定货清单包括但不限于以下内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品规格、数量、销售单价、销售合价、需供货的时间;由乙方授权代表人签字;

2、甲方确认货源后将确认清单回传或邮件至乙方，确认清单包括但不限于以下内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品规格、数量、供货单价、供货合价、供货时间;由甲方授权代表人签字;

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

(二)付款

1、甲方确认后，乙方按照甲方确认清单上的合价以及甲乙双方约定的付款方式将货款通过现金交付或者银行转帐的方式递交甲方，甲方收到后立即确认;

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定;

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

(三)提货

1、乙方按照甲方确认清单上注明的时间到甲方仓库或指定地点提货。甲乙双方工作人员共同对提货单项目予以检查并确认。货物与确认清单型号、尺寸、品质不符者，乙方必须在检查中予以当场提出，甲方必须当场更正。货物一经乙方检查、确认、装车拉出，风险转由乙方承担;

2、乙方款到甲方后尽量当日提货,若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

八、终止条款

注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

九、合同争议解决方式

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

十、本合同有效期为一年，自至止。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

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

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

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_       住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**设备类经销商代理合同范本15**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方（被代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域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\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。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、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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）签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

（4）同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。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、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。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，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣；\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

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、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

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。

**设备类经销商代理合同范本16**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方（被代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域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\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。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、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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）签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

（4）同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。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、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。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，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣；\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

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、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

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。

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；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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；

（8）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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）擅自代理销售其他产品或服务；

（2）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；

（3）未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

（4）故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

（5）故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

（6）违反竞业禁止的规定参与竞争的；

（7）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；

（8）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；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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^v^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

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