

# 2023年产品区域代理协议 实用产品区域 代理合同(优秀9篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇一

乙方：\_\_\_\_\_

一、代理产品，区域，期限：

1. 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

二、双方责任，权利：

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。

1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2. 乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

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，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

### 三、经销条件：

1. 乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_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。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

### 四、产品质量及售后服务：

1. 甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2. 甲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。

## 五、代理价格：

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。

## 六、运输方式，交货地点，付款方式：

1. 交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额已该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

## 七、违约责任：

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

## 八、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，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

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(盖章): \_\_\_\_\_ 乙方(盖章): \_\_\_\_\_

代表(签字): \_\_\_\_\_ 代表(签字): \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_ 地址: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_ 电话: \_\_\_\_\_

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

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇二

乙方: \_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_产品的独家经销商,乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等:

品名: \_\_\_\_\_

规格: \_\_\_\_\_

零售价: \_\_\_\_\_

代理价: \_\_\_\_\_

首次货量: \_\_\_\_\_

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、合同期内甲方确保乙方的独家经销权,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\_\_\_\_天内不提货，或\_\_\_\_个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

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，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、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的\_\_\_\_倍）。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款\_\_\_\_个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货\_\_\_\_件以上），应提前\_\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法

有关规定处理。

十、本合同\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇三

区域代理普遍都有这样的观点，那就是大型家电专业连锁零售商（简称连锁）是传统中间商的屠夫，它们不仅要消灭传统渠道中的零售商，而且在其扩张的过程中，还要不断地消灭传统渠道的中间运营商——省代和区域代理，最终直接和厂家对话。所以，大部分的区域代理都患有“卖场恐惧症”，他们不希望连锁的到来，希望永远保持现状。以下是本站小编为大家精心准备的：3篇产品区域代理合同范本。欢迎阅读与参考！

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

一、代理产品，区域，期限：

1. 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

二、双方责任，权利：

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。

1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2. 乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

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，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

### 三、经销条件:

1. 乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_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。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

### 四、产品质量及售后服务:

1. 甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个

月保换，一年保修。

2. 甲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。

## 五、代理价格：

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。

## 六、运输方式，交货地点，付款方式：

1. 交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额以该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

## 七、违约责任：

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

## 八、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，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。



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(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

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

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

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商,乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

## 二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138.00元/盒 元/盒 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. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权, 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, 乙方如在三天内不提货, 或三个月内没有二次提货者, 乙方在约定区域内的代理权自然取消。
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, 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. 乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售, 否则甲方有权随时终止, 并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。
3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法, 一切触犯法律及违规行为等, 责任由乙方自负。

## 五、结算方式:产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货,如乙方需货量较大(一次性提货200件以上),应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执,由双方协商解决,如协商不成,按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份,甲乙双方各执壹份,双方签字盖章后方可生效。有效期自xx年月日至xx年月日。

甲方: 乙方:(签名)

签字: 身份证号:

地址: 地址:

电话: 电话:

传真: 传真:

邮编: 邮编

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇四

乙方: \_\_\_\_\_

一、代理产品, 区域, 期限

1、甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理, 并保障乙方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起\_\_\_\_个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

## 二、双方责任，权利

甲方：

- 1、甲方保证乙方所需产品货源的供应。
- 2、甲方负责给乙方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。区域代理合同。
- 3、甲方负责技术支持，免费对乙方进行技术咨询，培训，指导。

乙方：

- 1、乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。
- 2、乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。
- 3、乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。
- 4、乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

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，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生\_\_\_\_天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

### 三、经销条件

1、乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_元以上。

2、协议签定\_\_\_\_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。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

### 四、产品质量及售后服务

1、甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件\_\_\_\_个月保换，\_\_\_\_年保修。

2、甲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。

### 五、代理价格

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。

### 六、运输方式，交货地点，付款方式

1、交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额已该确认单为准。

2、乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出

现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月  
月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千  
分之五的违约金。

3、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输  
费用。

## 七、违约责任

若甲乙任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损  
失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的\_\_\_\_\_%  
进行赔偿。

## 八、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，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_份，甲，乙双方各执\_\_\_\_\_份，具有  
同等法律效力。

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优 秀篇五

乙方：\_\_\_\_\_

1. 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产  
品\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协



议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。

1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2. 乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

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，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

1. 乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_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。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

1. 甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个

月保换，一年保修。

2. 甲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。

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。

1. 交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单, 该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额已该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

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，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

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(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

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

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇六

乙方：\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名：\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_

代理价：\_\_\_\_\_

首次货量：\_\_\_\_\_

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、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，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\_\_\_\_天内不提货，或\_\_\_\_个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

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，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、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的\_\_\_\_倍）。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款\_\_\_\_个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货\_\_\_\_件以上），应提前\_\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同\_\_\_\_式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇七

在 2008 年 2 月 价销售总金额为 3、 乙方销售奖励 乙方销售总金额完成 乙方销售总金额完成 万可享有奖励 3% 的部分可享有奖励 5% 1 日至 2009 年 1 月 30 日之间对\*\*\*\*XXXXXXXXX 产品销售， 甲方结算 整 以上。

全权代理经营 \*\*\*\*XXXXXXXXX 等系列产品(以下简称“授权产品”。

) 1、 甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的 35%进行结算， 报价见附件。

总代理， 双方就“\*\*\*\*XXXXXXXXX” 4□ 特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销， 由甲方直接投标， 由甲方 开票， 医院回款需直接打到甲方账户， 货款不计欠款， 此款如期不到位， 转入乙方欠款。收到合同全款 后直接以现金形式返还合同成交额的 10%。算乙方的销售任务， 但不计入奖励。

5、 有下列情形之一的， 甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 经甲方确认， 乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率； (2) 乙方在授权地区以外销售授权产品； (3) 乙方冒用授权产品的商标； (4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动； (5) 乙方对甲方造成重大经济损失的， 损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续 6 个月内没有完成任务。

6、 甲方要取消乙方总代理资格(上述第 5 条中所含情况除

外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务 1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。第 1 页 共 3 页 2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5. 乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6. 乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“\*\*内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何形式的形

式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

1. 规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2. 甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

1. 甲方调价前 15 日书面通知乙方。

2. 双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务 1. 甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

2. 乙方有义务负责所销售产品之维修， 医院设备需进行维修前， 将医院及使用科室的名称及故障申报情况、 院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况， 公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的 ) 零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户! 严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发

现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的 10 倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

3. 乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援 1. 为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2. 于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3. 甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4. 供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款 下订单前须付订单总额的 30%，剩余 70%之货款到帐后发货。

十一、知识产权 1. 甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2. 于本协议之有效期内，甲方同意以乙方之于甲方产品销



售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3. 乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任 1. 双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在 进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容， 未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2. 双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限 本协议有效期从 2008 十四、其它 1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

法人代表签字：

电 话：

传 真：

年 月 日 法人代表签字：

# 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇八

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

（一）、代理产品、区域、期限：

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

## 2023年产品区域代理协议 实用产品区域代理合同优秀篇九

委托方：（以下简称甲方）

代理方：（以下简称乙方）

甲乙双方在平等互利、真诚合作、共同发展的基础上，保证消费者权益、经销商权益及厂家利益为前提，充分协商达成以下代理协议，共同遵守。

一、代理区域：

1.4 甲方负责对任何第三方代理商冲货处理。

二、产品价格：

2.2 新产品价格以甲方，《新产品价格通知单》通知为准；

2.4 以乙方库存盘存的实数为准，不在乙方库存的甲方产品视为乙方已出售产品。

三、运输及运费：

3.1 运输： ；

3.2 运费： 。

#### 四、 结算方式：

4.1 第一批货物： ；

第二批货物： 。

#### 五、 退货处理：

5.2 退货必须包装完好，配件齐全，甲方认可后才予以退货；

5.4 年终总退货额不能超过总销量的 %，但不包含甲方质量问题引起的批量退货。

#### 六、 售后服务：

6.2 乙方 设定维修部，负责甲方产品的安装与维修，具体协议另定；

6.3 安装费用按维修协议执行，维修费用按甲方规定的标准执行；

6.6 配件以旧换新，多余部分按甲方进货价计算。

#### 七、 广告及促销：

7.1 甲方将乙方每次总货款资金总额的 %做为乙方广告专项费用；

7.3 乙方店内装修，须采用甲方ci策划方案基调，由甲方设计的，直接施工甲方承付 %装修费用，乙方自行安排采用甲方ci策划的，经甲方审核后，甲方承付 %费用，此部分费用从前期铺货资金中顶抵。

7.4乙方自行安排的促销活动费用自理，可提请甲方协助，从专项广告费用中支付，由甲方提出方案和安排促销的，费用由甲方承担。

7.6 以上广告费用的支付，须执行甲方新产品价格为前提；

7.8 乙方前期投入广告部分先自行垫付，按7.3标准结算，年底结算时在铺货款中抵扣。

## 八、奖励：

8.1 临时发生奖励由甲方自行决定，奖励以广告、促销品为主。

## 九、乙方的主要职责与义务：

9.1乙方必须严格遵守上述一切条款；

9.2乙方必须以甲方产品为主推产品；

## 十、违约责任：

10.3甲方对冲货严重的提出批评或警告，直至取消代理权；

10.6任何一方不得擅自违约或修改合同，违约方按本合同及国家有关法律规定来承担违约责任。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，双方签字盖章后生效；

11.1本合同未尽事宜，双方在真诚友好、平等互利的原则上协商解决；

11.2合同期限暂定一年，到期双方协商续签，签订在原铺底结清后生效，再铺数按新协议执行。

委托代理方(甲方) 代理方(乙方)

地址： 地址：

年 月 日 年 月 日