

2023年代理合同签订(大全6篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

代理合同签订篇一

乙方：_____

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，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，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为阿输吠陀?源生圆理疗护肤系列产品在_____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。

二、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。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购全套20万元产品，乙方应于本协议签订之日向甲方交纳首批订货定金，为定货金额的_____%。以保证乙方正常履行合同规定的各项义务，以及信用保障等。甲方向乙方交货同时，乙方向甲方支付剩余合同款项。甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的

产品价格体系和区域管理制度,保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后,在首批产品订购日起的三个月内,实现最少销售五万元产品。否则,到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于五十万元年度销售目标,才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利,超额部分按4%年终返利。

六、甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。亦不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商,以进口和销售“产品”。甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购,均应交给乙方。甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”,并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

七、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件,应随时由甲方和乙方商定,此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况,使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格,如有变动,也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动,甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方,所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格,并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定,但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

八、单独合同

在每次具体购买产品时, 双方应缔结单独合同。

九、最惠条款

甲方声明, 本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款, 今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时, 甲方应立即以书面通知乙方, 并向乙方提供此项更有利的条件。

十、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务:

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
- 2、3折提供样品和一切可以供应的广告资料。
- 3、提供现行的国内价目表, 并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
- 4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。
- 5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息, 经常提供有利于推销产品的意见, 以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
- 6、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训, 并提供足够的技术支持。
- 7、甲方对于乙方售出的产品, 凡是属于产品质量问题的而引起的损失, 一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

十一、乙方的责任

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户提供服务,应自费提供和保持一个有经营能力的机构,并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。
- 2、乙方应根据需要,在“地区”内发展区域性代理商和分销商,签订合同和管理将由乙方独立负责。
- 3、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求,他们会全面了解阿输吠陀?源生圆理疗护肤系列产品的特性及用途,并能够承担培训,现场检测服务和操作示范等任务。
- 4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告,以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。
- 5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权,并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

十二、双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方,在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方,或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权,如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事,以致另一方遭受损失时,该导致损失的一方,应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

十三、甲方名称等的使用

1、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简

称或变称,并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

2、注册

如乙方提出要求,甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

十四、期限、终止

本协议自_____年____月____日起生效,有效期为_____年,如遇下列情况和条件,本协议应终止:

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由,以致协议一方在超过天期限后尚无法履行其义务时,则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

十五、解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务,或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权,均不受本协议终止的影响。

十六、保证

1、标准

甲方向乙方保证,所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售,并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣,或因侵犯专利、商标,或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由,甲方应保护乙方,使之不受损失。

3、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣,并将此事实通知甲方,甲方应按乙方提出的要求,立即予以调换或对乙方给予补偿,其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害,乙方不丧失其索赔权。

十七、双方权利与义务:

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称,地址,电话。在独家经销商所在区域,双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%,但最高不超过乙方销售额的2%,并对独家总经销商提供统一授权牌匾,产品演示图板,现场宣传海报,宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展,产品情况,客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格,市场价格的调整权,如有变动甲方须在新规格,新价格生效前15日通知乙方。

十八、不可抗力

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由,以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时,则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于:水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时,双方应重新审查

本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知, 应由受影响一方以合理速度送达另一方.....

十九、本合同未尽事宜, 经甲乙双方共同协商, 并以书面形式达成的附件, 经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份, 均为正本, 双方各执一份。

甲方: _____

乙方: _____

签订日期: _____

签订地点: _____

代理合同签订篇二

一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品
为: _____ “ _____ ” 系
列 _____ 产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

二、代理权限

1. 甲方授权乙方为 _____ 省 _____ 市地区的独家代理商, 全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。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。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

三、代理期限

本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起壹年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。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壹个月向甲方书面提出。

四、代理价格政策

1. 代理价格：_____甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格20__-v1.0版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2. 销售价格：_____乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4. 优惠政策：_____以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

一次订货量(万元rmb)

代理价格

50—100(含50)

附表1代理价格_____0.95

101—200(含101)

附表1代理价格_____0.9

201以上

附表1代理价格_____0.85

五、合同双方的权利及义务

(一)甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“_____”系列智_____产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 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。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。
4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，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。

5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。

6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。

7. 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。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

8. 甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

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. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，

甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

(二) 乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。
2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点(包括独家代理商或者拓展经销商)，此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。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。
3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。
4. 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場形象，否则应承担由此引起的一切后果。
5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。
6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。
7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销

售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、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。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，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，且后果由乙方自负。

3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效;甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6. 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。

7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员(1人)到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。

2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。

3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。

3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。

4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。

5. 甲方为乙方提供的产品应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；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。

6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。

7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。

8. 返厂维修产品操作程序为：_____乙方集中

将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。

甲方：_____

乙方：_____

_____年____月____日

代理合同签订篇三

甲方：

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

甲、乙双方经友好协商，由甲方指定乙方为“_____”系列产品在地区独家销售全权代表。双方根据本协议所列的条款和条件，缔结和履行产品销售合同及其他涉及产品销售的相关事宜。

第一条?乙方权限

乙方负责甲方所生产的“_____”系列产品

在_____地区的营销管理，权限包括：

- 1、指定分经销人、建立营销网络。
- 2、进行广告宣传和其他促销活动。
- 3、参加本地区各展览会和交易会。
- 4、乙方在地区内销售产品有权代表甲方签署销售合同，并协助甲方履行所有的销售合同。
- 5、乙方负责地区的市场调查、客户意见反馈等市场信息工作，并定期向甲方报告。
- 6、乙方负责产品的售后服务，向消费者提供因质量问题而带来的更换事宜，处理产品质量引起的纠纷。
- 7、其他由甲方授权乙方从事经销的权限。

第二条?乙方专营权

- 1、在本协议有效期内，甲方不得指定其他任何人为其在地区的产品销售。
- 2、乙方在本协议有效期内，不得转让地区总经销权。
- 3、乙方在本协议有效期内，不得销售与甲方相竞争的厂商代理相同或相近似的产品。

第三条?乙方的职责

- 1、为维护双方的利益，努力尽责地履行委托事项，审慎地行使经销权限。
- 2、应把产品保存完好不得丢失和破损，?因质量问题更换下来

的产品如数交予甲方, ?销售每个产品都登记存档, 接受甲方的监督。

3、保存与委托业务有关的决议、账册、通信等重要商业文件, 如有损坏或丢失, 应承担相应的责任。

4、有效地监督分乙方的工作, 协调分乙方之间的冲突, 统一地区内的产品销售条件。

5、严格执行甲方制定的产品销售价格, 不经甲方同意不得随意或变相提升、降低产品的市场零售价。

6、应保持系列产品在地区的销售成绩, 具体为每月销售产品件。

7、必须向甲方提供全年和季度产品销售计划, 明确告之销售网络。

8、每批订购产品前天向甲方报产品型号、数量并预交_____ %货款, ?乙方验货签收后付余下的_____ %货款。

9、乙方不得跨地区销售。

10、在本协议执行中或执行完毕, 都必须保护甲方的知识产权、_____ 等, 不向任何方泄露产品的情报, 保守商业秘密。

11、乙方负责办理产品销售地区的产品质量保证_____ 事宜, 费用由乙方承担。

12、遵守国家相关法律, 法规按章纳税。

第四条?甲方的职责

1、甲方应向乙方提供合格产品, 提供真实的产品宣传资料, 并及时向乙方提供有关业务所需的信息。

2、必须按照乙方提供的销售计划组织生产，保证按期供货，产品的性能和技术指标必须达到如下条件：

(1) “_____”系列产品的性能及用途是：_____。

(2) 该产品的主要技术指标：_____。

4、甲方在广告策划、销售条件、合同履行方式等方面，积极配合乙方，在乙方就有关业务问题提出要求时，甲方应明确予以指示。

5、甲方负责向乙方提_____品使用说明。

第五条?奖惩

1、乙方按照销售合同规定，如期完成了销售量，甲方奖励乙方规定销售量的_____%；超过规定销售量，则奖励多销出部分的_____%。奖品为甲方产品。

2、甲方不能按销售合同规定全部提_____品，缺少部分的营业损失由甲方承担。

3、乙方不能按销售合同规定完成销售数量，缺少部分的营业损失由乙方承担。

第六条?期限

1、本经销协议有效期为_____年。期满后，如乙方愿意继续经销甲方的产品，需重新签订协议。

2、本协议期满后，甲方如需继续聘请“_____”系列产品在地区的总代理，在同等条件下应优先聘请乙方。

第七条?终止

- 1、本协议任何一方在期满前六个月均有权终止本协议，但应提前_____日通知另一方。
- 2、在本协议执行过程中，乙方不履行或不遵守其职责或义务时，甲方须以书面方式通知乙方，乙方在接到通知的30天内，如置之不理，甲方有权终止本协议。
- 3、当期满或终止时，乙方应立即将持有的与甲方业务有关票据、备忘录、记录稿件和其他文件交还甲方。

第八条?违约责任

- 1、本协议执行中，由于乙方原因导致协议终止，乙方应赔偿因违约而造成的甲方损失。

甲方的损失计算机公式为：

（协议有效期内应销售总量-协议有效期内已销售数量）_____（甲方单个产品的价格-成本）

- 2、本协议执行中，由于甲方原因导致协议终止，甲方应赔偿因违约而造成的乙方损失。

乙方的损失计算公式为：

（协议有效期内应_____品总量-已供数量）_____（销售价-甲方提供给乙方的产品价格）

- 3、因乙方原因使本协议终止，乙方在协议终止后的年内都不得经销与甲方相同或相近似的产品；因甲方原因使本协议终止的，乙方在协议终止后的年内不得经销与甲方相同或相近似的产品。

第九条?适用的法律

- 1、本协议的一切条款，按中国现行有关法律、法令和条例执行。
- 2、在本协议生效之后，由于国家颁布新的法律、法令、条例，或对原有的进行了修改，致使甲方或乙方的经济利益发生变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护各方的正常经济利益。

第十条?争议的解决

- 1、在执行本协议所发生的或与此有关的一切争议，首先应由甲方和乙方友好协商解决。
- 2、若协商不能解决，可进行调解，如调解无效时，可向_____委员会申请_____。_____的裁决是终局的，对甲方和乙方都有约束力。

第十一条?其他

- 1、甲方允许乙方在接到样品后有一个月的试用期。
- 2、本协议经双方法人代表签署，并加盖公章之日起生效。
- 3、本协议一式_____份，双方各执_____份，具有同等效力。

甲方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签约地点：

乙方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签约地点：

代理合同签订篇四

第一条 总则

本协议书于19_____年_____月_____日由下列双方共同签订：

根据_____法律登记注册的def有限公司，其地址_____（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从_____xyz有限公司（以下称卖方）引进_____ift技术（以下称“ift”技术）。

委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条 定义

2.1. 本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6.1. 条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可

证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2. 各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条 总代理

3.1. 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2. 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3. 根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4. 委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4.1. 于本协议期内总代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

(2) 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。

4.2. 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1) 除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或

(3) 与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

(4) 不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5.1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

代理合同签订篇五

本采购合同由广州领向/靖鑫汽车用品有限公司（以下称“甲

方”)和(以下称“乙方”)经友好协商,本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则,就乙方对甲方□“lxsun”品牌和“领向”品牌)产品在指定的零售市场进行代理并做市场推广的一系列合作事宜达成如下条款:

1、广州领向汽车用品有限公司(以下简称甲方)授权(以下简称乙方)

2、太阳能空气净化器统一零售价1280元,省代和市代分两种情况:

(1)不铺货情况下,该产品给予省代1.6折优惠(205元),保证金;市代则1.8折优惠(230元),保证金;以上价格都不含税,含税加10个点。

(2)铺货情况下,该产品给予省代1.6折优惠(205元),保证金;市代则1.8折优惠(230元),保证金;铺货则按进货量的百分之五十给予铺底,每次要结清上次货款才可以再次铺货,以上价格都不含税,含税加10个点。

3、授权期限为_____年___月___日至_____年___月___日止。

1、甲方负责对乙方相关甲方汽车专用系列产品提供技术指导。

2、甲方按本合同及按乙方向甲方下的订单提供产品和服务。

3、甲方负责把有关产品的相关资讯及时通报给乙方;甲方如有新产品面市应立即反馈给乙方。

4、甲方负责对乙方的市场推广进行方案支持,并对市场推广活动的具体实施保留监督权。

5、甲方颁发统一的地区总代理商授权书,并提供全国性广告支持。

6、在市场推广初期，公司可为销售商提供出展架等。若乙方需要更大量的宣传资料，则乙方有权根据甲方提供的原文件模版自行修改（需经甲方同意、确认），并印刷。

7、甲方有权根据市场情况和代理商的业绩调整代理制度、代理结构、代理价格，并通过电子邮件、传真等方式通知乙方变更后的代理制度和代理价格信息。

1、乙方在经营甲方系列产品的业务中，只能销售甲方汽车专用系列产品，不得再经营另外品牌、另外厂家的系列产品，否则甲方有权取消乙方代理商资格，立即停止供货并不退保证金。

2、乙方应该努力提高培训能力，并根据当地的市场情况，定期组织各种太阳能空气净化器技术培训和宣传活动，以便促进甲方技术与观念的推广。

3、乙方可以设立下级经销商（档案在甲方公司备案），下级经销商的经销政策原则上应与广州领向汽车用品有限公司经销商政策保持一致，利于各经销商之间的公平竞争与业务交流，促进竞争，促进发展；特殊情况，可适度调整，但必须得到甲方公司同意，并在甲方公司备案。

4、展的大前提，并能积极促进当地市场健康、良性发展，必须避免因小利而影响行业发展，必须考虑整体市场的保护与未来长久持续发展，避免采取价格恶性竞争等各种不利于行业发展的不良竞争手段，以达到共同赢利、共同发展的目的。

5、各级销售商应按其级别所属逐级进货，不得跨级进货，如有特殊原因跨级进货或直接到公司进货，则享受相关政策不变，其销售额归属其上级经销商（扣除公司代为发货的包装、运输费用）。

6、乙方在代理业务中保证向客户提供广州领向汽车用品有限

公司“零烦恼”服务，不得欺诈、胁迫等不正当手段损害客户利益，以树立广州领向汽车用品有限公司良好企业形象，使用户满意最大化。

7、不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不得泄露甲方的商业秘密。否则，甲方保留取消乙方地区总代理资格的权利。

8、乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

9、乙方有义务接受用户对产品的意见和申诉，及时通知甲方并关注甲方的切身利益。

10、乙方必须于月初3号前如实提供上月“月销售报表”、“库存明细表”等当地市场相关信息报表。

11、乙方及时反馈市场信息及信息反馈卡（说明书最后一联剪切下来的保修卡）给甲方。

12、合同终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料，否则乙方应承担造成的一切后果。

13、乙方可以享受甲方组织的定期或不定期的经销商交流会、培训等相关支持。

14、乙方不得侵犯有关甲方产品的知识产权（包括：专有技术、商标权等），同是应负有保护甲方知识产权的义务。

15、乙方零售价格必须到甲方外备案，以便防止当地客户直接询价时出现报价不一致情况。大型客户的报价，乙方可根据实际情况跟甲方协商决定，以免影响本地区乃至全国的市场。

1、附产品价格表一份。但在市场有变化时，乙方可根据市场变化向甲方申请调整价格。

2、若因新产品上市、产品更新换代而进行价格调整时甲方应提前10天通知乙方。

3、甲方进行价格调整时，对乙方尚未销售的产品实行价格保护，即甲方价格下调时，对乙方库存产品执行新价格，并向乙方补偿相应的差价（按原进货价计算），差价在下一次订货时从货款中补还。保护量以乙方库存量为限（不包括以销售未发货的），甲方在必要时可对乙方库存进行清点：价格保护期限为30天。以乙方订货日开始计算。

4、若乙方未能按时准确向甲方递交“月销售报表”及“库存量报表”，将无权享受甲方提供的价格保护。

1、乙方向甲方订货必须填写《订货单》，并以传真或email形式通知甲方。

2、甲方实行款到发货原则。

3、甲方所报代理报价为不含税价格，增值税发票增加10%。

除非乙方指定特殊的包装方式外，包装物应由甲方提供并自负费用，运输包装、小包装及封装形式必须符合乙方要求（如乙方未作要求，包装物应保证符合运输、产品安全及中华人民共和国国家安全的要求）。

1、乙方指定运输承运人的，甲方可代乙方发货至运输人处，甲方至运输人费用（经甲方同意的市区内运输费用）可由甲方代为承担；但不承担其它运输费用，运输所需费用乙方自行承担，并与货款一同支付。

2、由甲方指定承运人的，运输途中风险由甲方承担。

3、乙方指定运输承运人的，甲方至乙方指定承运人处之间的运输风险由甲方承担，其余风险由乙方承担。

4、由甲方指定运输人的，甲方负责把货物送到乙方所在地最近的货运场或是乙方指定的货运场，甲方至乙方货运场之间的一切运输风险由甲方承担，其它运输风险由乙方承担。货物从甲方到乙方手中所有运输费用由乙方承担。

1、交货服务：

(1) 甲方自收到乙方货款之日起，按经甲方确认的乙方《订货单》的交货期按期发货。

(2) 甲方交货前1天内通知乙方，该通知包括交货日期、交货产品、交货数量等内容。

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

1、乙方收货后，应立即核对货物数量，若发现收到的货物与订单不一致，应在货到之日起1日内通知甲方，由双方核对解决，逾期由乙方自行承担 responsibility。

2、甲方对由于其自身或产品固有的缺陷造成的损坏或灭失承担全部责任。

1、甲方对所售产品实行保修，终身维修只收维修成本的售后服务政策；因操作不当、人为损坏、磨损、不可抗力等因素造成的产品问题不在保换保修范围，售后服务起始日以产品出货日期为准。

2、乙方对所售产品有售后服务的义务，按甲方售后服务政策给用户进行售后服务工作，具体货物的维修工作由甲方负责，坏货由乙方定期寄到甲方客户服务中心，甲方在收到坏货后，会在7个工作日内分析坏货原因，并即时把修好后的货物随同坏货分析报告一起发给乙方，甲方与乙方之间的维修等费用在月末定期结算。

3、符合包换、保修条件的产品，运输费用由甲方承担，否则由乙方承担。产品保修期之外的运输费用由乙方承担。

4、甲方向乙方提供必要的技术支持，包括：

免费集中培训（往返交通、食宿费乙方自理）；

派员进行现场技术指导、技术培训等活动（费用由甲乙双方按属地原则执行）；

免费提供（装机、故障、维修）工程解决方案和技术咨询。

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的. 一方应提前30天以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行，双方均可要求解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

由于不可抗力或意外事件而影响甲方正常的供货时，不视作甲方违约，乙方对此表示认同。“不可抗力”是指：不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。

1、乙方与甲方是相互独立的缔约人，在合作期间，必须严格的遵守本合同的条款，除了本合同中已表达的之外，每一方

都有独立的权利和义务，任何一方均不得将其债务强加于另一方或影响赋予另一方的权利，若因任何一方的行为引起第三方诉讼、索赔，均由该方独立承担责任。

2、由于一方原因违反本合同条款而给另一方造成损失的，违约方应承担由此给另一方造成的一切损失。

1、修订；本合同的修订仅能以双方授权代表签署/盖章的书面文件进行，该类文件是本合同的有效组成部份。

2、合同份数及附件；本合同一式两份，双方各执一份；有效附件如订单、价格表有同等的法律效力。

3、部份失效；如果本合同的任何条款被合格的司法机关裁定在某些方面不可执行，且这种不可执行性不会对双方在本合同中的权利造成实质性的影响，则本合同的其他条款继续有效。

4、弃权；本合同的有效弃权须经弃权方书面签署；一方对另一方不履行本合同的义务和责任的某些事件放弃追究并表示对以后发生的事件也放弃追究。

5、合同终止后的有效条款；本合同以下条款在本合同终止以后仍然有效：违约责任条款、免责条款、法律适用条款、纠纷解决条款、售后服务条款。

6、信息传递；当一方的有关基本信息发生变化（如地址、帐号、法定代表人等），可能对双方的合作产生影响时，应将变化信息立即书面通知另一方。任何一方的通知都应以书面形式包括传真或电子邮件的形式传递。

本合同适用中华人民共和国的法律

有关此合同的争议应通过双方友好协商解决。如果通过友好

协商不能得到解决，双方可将争议提交合同签订地有管辖权的人民法院依法判决。

本合同有效期为3年，从双方签字（盖章）之日生效。本合同到期前一个月，若双方协商后可以续签；若本合同到期未续签的，本合同到期将自动失效。

甲方：____乙方：____

日期：____

代理合同签订篇六

合同编号：

甲方：法定代表人：地址：电话：

乙方：法定代表人：地址：电话：

根据《xxx合同法》及有关法律的规定，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_____产品为区域总代理商事宜，达成如下协议，双方必须共同遵守。风险提示：

建议双方明确好代理条件，如果对代理条件要求较为严格的，建议可以对代理条件进行明细；如果有相关资质信息，可以作为合同附件；避免一方存在信息不真实，或者资质授权过期等情况，容易引代理纠纷。

涉及到代理条件变更，最好可以有具体的应对措施。

- 1、具备相关的技术背景和固定经营场所的单位。
- 2、具备履行本协议有关条款的资金能力。

3、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

4、有销售代理_____产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

5、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

6、具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

1、代____区域：甲方授予乙方在_____省_____市_____区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。

2、代____区域的扩大与缩小：如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代____区域的请求，反之也可提出缩小代____区域的请求。如乙方连续_____个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代____区域的权利。

3、代理产品品类具体包括：_____。

4、所代理产品类别的调整：如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

5、甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

6、代理期限：自_____年____月____日至_____年____月____日止。

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_____省_____市，此范围外的运输费用由乙方承担。

(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。

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____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_____年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

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、乙方应在每月____日之前提交下一个月度的订货计划，甲方见款到发货。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，先由乙方提出书面告知，待甲方回应后方可换货或退货，不得私自将货退回甲方，以免造成双方不必要的损失。甲方____日内没收到乙方的通知可视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误并无有毁损。

3、如因天气、自然灾害、国家政策、上游零部件厂家缺货等不可抗拒的因素造成甲方不能及时供货的情况，乙方应给予理解。

1、银行结算。乙方付款应按甲方财务专员指定的公司银行账户汇入，不得私自将钱款交予甲方的业务人员，否则损失由甲方自负。甲方更改结算账户时，以盖有甲方公章及财务专用章的书面通知为准。

2、甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等相关费用，但发货方式由乙方确定，如有变动乙方应迅速书面通知甲方。

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 and 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。

1、续约: 合同期满前的一个月前双方洽谈续约事宜, 同等条件下乙方具有优先续约权。

2、解除: 合同到期前, 双方均无意续约, 到期后双方结清所有手续及往来账目。风险提示:

建议违约责任具体明确, 比如: 如一方违反本合同应怎样之类的条款, 尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且, 可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外, 违约金的数额不应过高或过低, 过高可能面临着违约诉求不被支持的风险, 过低则不利于守约方, 因此, 建议咨询专业律师进行商榷。

1、在双方正常合作条件下, 原则上不能单方中止合同, 否则视为单方违约, 必须赔偿守约方的全部经济损失。

2、因不可抗拒的政治或自然灾害原因造成合同无法执行的, 双方均不承担责任。

3、甲乙双方在合同期内发生争议, 应本着平等的原则友好协商, 若协商不成, 提请_____仲裁委员会仲裁。

合同的效力本合同一式两份, 双方各执一份。本合同自双方或双方法定代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

甲方(盖章): 法定代表人(签字): 日期: _____
年____月____日

乙方(盖章): 法定代表人(签字): 日期: _____

年__月__日