

# 区域代理合同签几年(模板5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么合同书的格式，你掌握了吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 区域代理合同签几年篇一

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

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。

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 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒  
装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、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

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；

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，

## 合同范本

## 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

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、本合同有效期为壹年，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：  
(身份证号码或单位盖章)

乙方：

签字：(盖章)

签字：(并按食指)

手印)

签约时间： 年 月 日

签约时间： 年月 日

## 区域代理合同签几年篇二

乙方： \_\_\_\_\_

甲方主要生产“国虎”“ ”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

年 月 日 至 年 月 日。

同时甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述地区，上述期限内，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

### 一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销

售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的'相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

## 二、价格

1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。

2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

## 三、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品一年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负

责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持

为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，免费送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

七、首次进货与退货

1、首次进货额为 万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在十五日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷

柜”一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

## 八、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

## 九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方：

## 区域代理合同签几年篇三

供货方(甲方):

代理方(乙方):

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\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_县

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 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒  
装箱量

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、经销商营业资料；

5、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

- 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；
- 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，

## 合同范本

## 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

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、本合同有效期为壹年，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：  
(身份证号码或单位盖章)

乙方：

签字：(盖章)  
手印)

签字：(并按食指

签约时间： 年 月 日

签约时间： 年月 日

## 区域代理合同签几年篇四

代理合同是指代理人依据被代理人的委托，以被代理人的名义实施的民事法律行为。那么签订区域代理合同书需要注意什么呢?以下是本站小编整理的区域代理合同书，欢迎参考阅读。

编 号： 甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方经一致协商，甲方授权乙方为 产品在 省 市区域市场经销事宜，约定如下：

一、经销条件及授权时限：

- 1、甲方授权乙方为市区域市场产品独家销售、结算价按照代理价 。
- 2、授权有效期限自月日起年月日止。
- 3、返货政策。
- 4、市场保证金。

二、甲方的责任和义务：

- 1、协议有效期间，甲方不得在乙方经销区域内发展其它经销商，以保证乙方权益。
- 2、甲方须保持协议产品的价格相对稳定、货源充足、及时发货以满足乙方销售之需。

3、甲方需提供本协议产品相关的有效证件复印件、产品销售及培训等相关资料。

4、甲方必须严格保护市场，避免发生窜货问题。

### 三、乙方的责任和义务：

1、乙方负责本协议产品在该地区的总经销、技术指导和各种促销活动的组织与实施及所辖区域的售后服务等工作。乙方有责任及时向甲方反馈业务信息及物流状况等。

2、严格执行甲方的各种销售政策、严格遵守甲方产品的价格体系。不得任意提价或降价，如因促销推广活动需要打折优惠，应提前向甲方提供书面报告，经甲方审批同意后方可执行。

3、对甲方所下发的销售文件、信息资料等商业机密，乙方必须严格保密处理。

4、乙方工商登记资料需要变更时，应提前一个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

5、乙方需定期完成其销售任务(市级代理：5件/月;县级代理：3件/月)，否则，甲方将依据厂家的销售政策，无条件取消乙方在本地区的代理权。

### 四、供货、运输：

1、乙方订货须提前提出计划单，乙方提货须将货款汇入甲方指定的帐户，经甲方确认款项到帐后即可组织发货。

2、运输：由甲方7个工作日内向乙方提供汽运或铁路运输，目的地为乙方所在区域第一收货点(铁路货运站，运费由甲方承担，如出现其它运输费用由乙方自行担负)。

3、乙方收到货物应验收核实，若有损耗和不符合应在三日内通知甲方，否则将视同乙方收货无异议。

#### 五、市场支持：

技术支持：甲方有责任尽快解答乙方关于相关经销产品技术方面的疑难问题，并将问题和解答汇总后以e-mail的形式或书面等方式交给乙方。

#### 六、结算方式：

执行现款现货，款到发货原则。

乙方必须如期将货款汇入甲方提供的以下银行帐号，甲方确认货款到帐后三日内将货发出。

名 称

开户行

帐 号

七、税票问题：甲方按乙方需要商定后开具相应发票。

#### 八、违约条款：

1、甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决。

2、乙方违反此协议所规定的意义和承诺，甲方可以采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、暂停供货。

3、双方的严重违约行为造成对方损失的应承担违约责任并赔偿对方损失。

九、其它：

1、本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方所在地的仲裁和司法机关解决。

2、本合同一式两份(共两联)，甲、乙双方各执一份，由双方签字盖章生效。

3、乙方拥有甲方后续产品的优先代理权。

甲 方 乙 方

法人代表 法人代表

经 办 人 经 办 人

地 址 地 址 电 话 电 话

传 真 传 真

合同签订日期： 年 月 日

甲方：中农弘沃(北京)国际贸易有限公司

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为 地区代理。

第二条：指定代理范围

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_ 乙方的制定代理地点为

第三条：代理期限 年月年月\_\_日止。

### (一) 甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品、环球农场运营的相关的资料，包括区域网络后台、会员卡后台等。

第五条：甲方提供网络系统、会员系统的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域另设代理商。

第七条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第八条：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。

第九条：甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广，甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方要无条件接受甲方督查员的管理。

第十条：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）。

### (二) 乙方的权利及义务

第十一条：乙方严格执行甲方对环球农场运营方案的指导，以利于该平台在本区域市场的健康发展。乙方严格按照甲方环球农场统一的经营模式、质量标准进行合理化经营。

第十二条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域管理；不得超越许可范围和许可期限，未经甲方书面同意，不得将该项权利转让。甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。第十三条：乙方必须遵守甲方的价格体系，随市场价进行，否则，甲方有权取消代理权。确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第十四条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第十五条：乙方在进行协作业务过程中，需使用甲方统一服饰、广告等，乙方有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第十六条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

#### (四) 违约责任

第十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复 授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第十八条：甲方签发给乙方的代理授权，如有违反上述十一、十二、十三、十五、十六条，甲方有权终止合同并不退还技术保密押金。第十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方向守约方交纳应付款总额30%的违约金。



# 区域代理合同签几年篇五

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一. 甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

二. 甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在地区的独家经销商。

三. 合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1：乙方全年销售额

标的额2：乙方首批进货额

2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

四. 供货价格详见合同附件

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。

3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。
4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。
5. 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的串货费用全部由甲方承担。

## 五. 双方的权利、义务承担

### 1. 甲方的权利

1.1 对乙方的经营有查询、监督权。

1.2 甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

### 2. 甲方的义务

2.1 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

2.2 有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。

2.3 甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。

2.4 甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。

2.5 甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。

2.6 甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。

2.7 为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为（恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为）需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。

2.8 为乙方提供产品上市所需要的相关资料 and 文件。

### 3. 乙方的权利

3.1 有在合同规定范围内的自主经营权。

3.2 对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

### 4. 乙方的义务

4.1 乙方提供二证一照（营业执照、税务登记证、医疗器械许可证）。

4.2 乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

4.3 乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

4.4 乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

4.5 如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确

认属实后及时调换。

4.6乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

4.7乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

4.8 乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

4.9乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

## 六. 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前1个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

七. 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺;任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 违约责任：双方同意本合同全部条款。如有违约，按国

家有关法律法规解决。

十. 解决争议的方式:

1. 甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

3. 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_