

# 产品区域代理经销合同(实用5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 产品区域代理经销合同篇一

代理出口产品，现达成以下条款：，以资双方共同遵守：

### 1. 委托人义务

1.1 如实提供与订立协议有关的主要事实和情况；

1.2 对本协议以及代理人根据本协议与国外买方签订的外销合同的条款进行充分的了解，对各方的权利义务，各方免除或者限制各自责任的条款有充分的注意。

### 2. 代理人义务：

2.1 如实提供与订立协议有关的主要事实和情况；

2.2 采取合理的方式提请委托人注意免除或限制其责任的条款，并按委托人的要求，对该条款予以说明。

2.3 对外成交后，及时将外销合同副本送交委托人。

2.4 办理出口所需的商检，报关，对外运输，并对外议付。

### 3. 外销合同

(2) 收到代理人交来的外销合同副本后，立即进行核对。

#### 4. 出口货物

(1) 委托人提供的货物应符合本协议规定的数量、质量、和规格，并

(2) 提供货物的品质证明文件。

#### 5. 费用

(1) 委托人承担代理人因代理出口产生的运输费、商检费、港口运杂费、仓储费、报关费、保险费及银行手续费等有关费用。

(2) 根据实际出口货物的数量计算总货款，并根据此总货款向代理人支付\_\_\_%的代理费。

(3) 上述的费用及代理费需在代理协议签订后\_\_日内交付。

#### 6. 违约责任：

(一) 委托人必须严格执行本协议：若由于委托人原因未能在港口当局规定期限内办理报关、纳税、商检、发运等有关手续，由此引起的一切后果由委托人自行负责。因委托人违约给代理人造成损失的，需向代理人给付总货款\_\_\_%的违约金。若违约金不足补偿代理人的损失，委托人还需向代理人补足不足部分的损失。

(二) 代理人必须严格执行本协议：因外商原因导致外销合同延迟履行、不完全履行或不能履行时，使代理人不能履行本代理协议的，代理人不承担责任。但在委托人书面提出要求并提供费用及协助下，代理人有义务向外商交涉索赔。

#### 7. 争议解决

若产生争议，双方需友好协商。若协商不成，任何一方可向苏

州仲裁委员会申请仲裁。

## 8. 协议效力

本协议一式两份,具有同等的法律效力。自协议双方签字和/或盖章之日起生效。

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

## 产品区域代理经销合同篇二

甲方: \_\_\_\_\_ (以下称甲方)

乙方: \_\_\_\_\_ (以下称乙方)

为拓展销售市场,提高“\_\_\_\_\_”产品的市场占有率,甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_”商标的包装品、物),特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意,特订立如下协议:

1. 甲方在委托乙方特约经销期间,提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则,只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销,不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2. 以协商为前提,乙方在特约经销开始之前或一周内必须提

交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_\_天内发货。

5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

乙方代表： \_\_\_\_\_

签章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

## 产品区域代理经销合同篇三

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之 溢冰泉矿泉水 系列产品，根据《中华人民共和国民法典》，双方达成如下协议：

### 一、甲、乙双方的权利和义务

- 1、甲方是溢冰泉矿泉水系列产品的供应商，乙方是销售商。
- 2、销售内容：甲方生产的所有产品销售权归乙方所有
- 3、乙方尽最大努力销售甲方产品。甲方也应保证供应足够的货源。
- 4、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换。
- 5、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，乙方有权提出调换，甲方应立即予以调换。

6、乙方应完成任务： 式销期除外。

7、付款期限： 甲方产品经验收合格后，乙方必须在 日内付清货款。

8、甲方负责为乙方提供全面的市场支持，与乙方一起培训销售服务人员。

9、产品定价： 瓶装水(550ml×24瓶/件) 元/件;桶装水(18l/桶) 元/桶。此价格属基础定价，可以根据市场销售情况再作调整。

10、甲方负责给乙方提供全面的市场支持，配合乙方销售策略，适时做好促销，如安装广告牌，市场品偿品等。

11、甲方未经乙方许可，不得擅自销售产品，如未经乙方同意签字，甲方销售出的产品，将抵充乙方销售任务，且乙方将扣除同等金额的产品销售货款。

12、乙方销售甲方产品需交纳保证金 元。

## 二、合同的变更及终止

本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

## 三、争议解决：

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由乙方所在地人民法院管辖，依法处理。

## 四、附则

1、本协议有效期为： 年 月 日至 年 月 日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

甲方：

乙方：

法人代表：

法人代表：

签约代表：

签约代表：

签约日期： 年 月 日

签约日期： 年 月 日

## 产品区域代理经销合同篇四

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\_\_\_\_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\_\_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：\_\_\_\_\_

# 产品区域代理经销合同篇五

甲方：法人代表：

乙方：

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_，经销产品\_\_\_\_\_。

二、甲方授权乙方自本协议签署日起实施经营活动。

三、乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

四、甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

五、甲方拥有产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

六、市场零售价\_\_\_\_\_。

七、甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

八、退货

因特殊原因，甲方可接受乙方的退货要求，但乙方的退货要求必须在进货后\_\_\_\_\_日内提出，否则甲方可以拒绝。

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款。

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

九、甲方向乙方发货时，甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

十、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。

十一、乙方在正常营销期内，甲方不得单方面终止供货。

十二、本协议正本一式\_\_\_\_份，双方各执一份，具有相同的法律效力，自双方签字之日起生效。

十三、本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力，如有争议，双方本着平等友好的原则协商解决，协商不成，可向本协议签约地人民法院提请诉讼。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

授权代表(签字)： 授权代表(签字)：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

帐号： 帐号：

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