

# 最新独家销售代理合同特征包括 独家销售代理合同(通用10篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。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

## 独家销售代理合同特征包括篇一

本协议于19\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订。

甲方：美国，纽约□abc贸易有限公司；

乙方：日本，东京□def公司，甲方指定的合法代理人。

协议条款如下：

1. 甲方（简称公司）授予乙方（简称代理人）在日本东京经销陀螺仪的独家代理权，自本协议签字日起3年为期。

2. 代理人保证竭力履行其向公司之订货，非经公司同意，代理人不得违背公司关于装运订货的任何指令。

3. 本协议履行期间，代理人将收取佣金：

订单额少于\_\_\_\_\_美元，按\_\_\_\_\_％收佣；

订单额超过\_\_\_\_\_美元，按\_\_\_\_\_％收佣。

4. 代理人提供的发票金额，包括佣金和除邮寄、小额杂费以外的开支，公司将开具不可撤销跟单信用证予以支付。

5. 任何一方提前3个月用挂号信书面通知对方或任一方在任  
何时候违背本协议任何一款，无须通知，本协议即告终止。

协议双方于上述时间签字盖章为证。

abc贸易有限公司代表

签字： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_注：独家代理是委托人根据独家代理  
协议，在一定期间，在一定地区内给予代理商代销某种商品  
的专营权，并按销售额的比例付给佣金，这种贸易方式，称  
独家代理。

委托人与代理商的关系，是委托代理关系，不是买卖关系。  
委托人自负盈亏，自担风险并不得再向该地区其他客户直接  
推销该项产品。代理商则以委托人身份与买主洽谈交易，并  
以委托人名义或由委托人与买主签订买卖合同。在协议执行  
期间内代理人应完成最低销售额并努力开辟市场以完成协议  
规定的独家代理业务。

船舶修理及销售独家代理合同

制造商名称： \_\_\_\_\_ (以下简称制造商)

注册地点： \_\_\_\_\_

代理商名称： \_\_\_\_\_ (简称代理商)

注册地点： \_\_\_\_\_

1、委任：

兹委任\_\_\_\_\_为\_\_\_\_\_地区船舶修理及销售之独家代  
理商。

## 2、代理商之职责：

- (1) 向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商；
- (2) 报导本地区综合市场概况；
- (3) 协助安排工厂经销人员的业务活动；
- (4) 代表船厂定期作市场调查；
- (5) 协助制造厂征收货款(非经许可，不得动用法律手段)；
- (6) 按业经商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

## 3、范围：

由于个别船舶收取佣金造成地区之间的`争执时，制造商应是唯一的仲裁人，它将综合各种情况给出公平合理的报酬。

## 4、佣金：

制造商向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值\_\_\_\_\_的佣金，遇有大宗合同需另行商定佣金支付办法：先付\_\_\_\_\_，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由制造商付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候，必须由代理商事先打招呼；同时由制造商决定是否支付。

## 5、费用：

除下述者外，其余费用由代理商自理。

- (1) 由制造商指定的时间内对制造商的走访费用；

(2) 特殊情况下的通讯费用(长电传, 各种说明书等);

(3) 制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

## 6、制造商的职责:

制造商应:

(1) 向代理商提供产品样本和其他销售宣传品;

(2) 向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

(3) 通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

(4) 将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得将商业秘密外泄。

## 7、职权范围:

就合同之价格条款, 时间, 规格或其他合同条件, 代理商无权对制造商进行干涉;其业务承接之决定权属制造商。

## 8、利害冲突:

兹声明, 本协议有效期内, 代理商不得作其他修船厂的代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见;代理商担保, 未经制造商许可, 不得向第三方泄露有损于制造商商业利益的情报。

## 9、终止:

不论何方, 以书面通知3个月后, 本协议即告终止;协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付, 不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

## 10、泄密：

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

## 11、仲裁：

除第3条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁人进行仲裁，如对仲裁人达不成协议，则暂由\_\_\_\_\_船舶工程师协会会长临时指定仲裁人。

代理商(签字)：\_\_\_\_\_ 制造商(签字)：\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 独家销售代理合同特征包括篇二

委托方(以下简称甲方)

受托方(以下简称乙方)

甲方因 纠纷一案，委托乙方的律师作为代理人，根据《律师法》、《合同法》等有关法律规定，经双方协商一致，订立如下条款，共同遵守履行：

一、甲方委托乙方并同意乙方指派 律师为甲方与 纠纷案的第 审代理人，同意该律师指派其他业务助理配合完成辅助性工作。

二、乙方律师必须认真负责保护甲方合法权益，并按时出庭。

三、甲方必须真实地向律师叙述案情，提供有关本案证据。乙方接受委托后，如发现甲方有捏造事实、弄虚作假或者利用律师的代理谋取非法利益时，乙方有权终止代理合同，依约所收代理费不予退还。

四、双方协商一致可变更或解除本合同，变更或协商解除本合同时，代理费按照代理律师已完成的律师工作量由双方协商解决，但甲方无故终止此合同的，代理费不退还。

五、本协议签订后，本次业务以本条第二款所列任何一种方式结案，则视为代理律师完成代理义务，以此代理合同所收代理费用均不予退还，但乙方无故终止合同或在履行合同过程中存在重大过错的除外。本合同所称结案方式为调解、和解、裁定、判决、撤诉或撤回案件、自动履行等。

六、根据案件需要，甲方授权乙方的代理权限为( )

a一般代理；

**b特别授权代理：**

- 1、代为承认、放弃、变更诉讼请求；
- 2、代为调解、参与和解；
- 3、代为提起反诉；
- 4、代为提起上诉；
- 5、申请执行；
- 6、收取或者转收执行标的；
- 7、代收法律文书等。

1、相关行政、司法、鉴定、公证等部门收取的费用；

2、商丘市区外发生的差旅费、住宿费、翻译费、复印费、长途通讯费等；

3、征得甲方同意后支出的其它费用需要委托人另行支付或据实结算。法律援助案件不得收费。律师收费标准参照河南省发改委、河南省司法厅关于《河南省律师服务收费项目和标准》的规定执行。代理费支付方式为： 。

八、本合同有效期限，自签订之日起至本案第 审终结止。

九、本合同适用于诉讼案件和非诉讼案件。非诉讼案件办理按本合同约定执行。

十、因履行本合同而产生的争议，在协商不成时提交商丘仲裁委员会依其仲裁规则仲裁。

十一、此协议双方签字或盖章生效，一式两份，双方各执一

份。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇三

甲方:

乙方:

根据《中华人民共和国合同法》等法律法规的规定,甲乙双方本着平等自愿诚实信用的'原则,就乙方委托甲方独家代理销售产品达成一致意见,并签署本合同。

乙方委托甲方独家代理销售产品为: \_\_\_\_\_、该产品的规格: \_\_\_\_\_, 型号: \_\_\_\_\_。技术性能: \_\_\_\_\_。质量标准: \_\_\_\_\_。用途: \_\_\_\_\_。

乙方委托甲方独家代理销售上述产品,乙方保证不再委托任何第三人(法人、自然人、其他组织)销售上述产品,包括不得与他人共同设立公司、企业或其他组织、团队、小组等各种形式的销售组织销售上述产品。

甲方独家代理期限为\_\_\_\_\_年,自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。独家代理期限期满前一年内,甲乙双方应协商是否延长本合同期限。如未能延期的,甲方仍然有权代理销售上述产品。

甲方独家代理销售区域为全球所有区域。

一般情况下,乙方负责运输,并承担运输费用。乙方应按照甲方的指示,保质保量地安全及时地将产品运输至指定地点,交付接收人。

乙方应当根据甲方的销售数量预测，备足存货、确保产能，保证甲方随时能够预订产品，不影响甲方的销售工作和客户的生产用货。

具体预测时间由双方协商确定。

乙方保证上述产品不侵害他人专利权、商标权、专有技术、商业秘密等知识产权。如果侵害他人知识产权或被他人起诉的，由乙方负责并承担法律责任。

乙方应当按照合同约定向甲方提供供货、质保、售后服务等服务，如发生任何异议或投诉等，乙方应当负责处理，甲方配合解决问题。

任何一方对由于以下原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。

但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

- 1、乙方所交货物不符合合同约定的质量要求和其他要求，甲方有权拒绝收货。
- 2、如乙方提供的产品有样式或者材料明显变更，则甲方可将此订单货物全数退货，并由乙方赔偿乙方因此遭受的全部营业损失及商誉损失。
- 3、如乙方擅自提前解除合同的，应承担甲方前期成本和费用、预期利益等损失。
- 4、乙方承担违约责任时，应当同时承担甲方律师费、诉讼费、公证费、担保费、差旅费等维权费用。

甲乙双方应当本着诚实信用的原则履行本合同，保证不侵害对方合法权益。如有未尽事宜或者分歧、纠纷，应当友好协商解决，可以签署补充协议，并与本合同具有同等法律效力。

甲乙双方在本合同中记载的地址、电子邮箱、传真号、联系人等为真实、准确的送达地址，一方将文书邮寄上述送达地后3日，视为送达。

如一方变更送达地址的，应当提前告知另一方。如因地址变更等造成无法送达的，则由变更一方自行承担后果。

如双方不能协商处理纠纷的，则可以交由原告住所地人民法院审理。

本协议一式二份，双方各执一份。

本协议自双方签字或盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

代理人： 代理人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

联系人： 联系人：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮箱： 邮箱：

# 独家销售代理合同特征包括篇四

乙方（被授权方）： \_\_\_\_\_

## 一、合约事项

1. 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。
2. 双方合作的基础： 风险共担，利益共用，共同发展。
3. 双方合作的目标： 长期合作，谋求产品的更大市场占有率。
4. 甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，将\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

## 二、乙方的权利及义务

1. 有权确立代理区域内的销售方式；
2. 有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布；
4. 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售；
7. 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

## 三、代理/经销数量/价格/广告支持

1. 代理/经销商之销售数量要求：

独家代理： \_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

#### 四、交货与订货

1. 交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。（特殊情况除外）
2. 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。
3. 票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

#### 五、售后服务

2. 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。
3. 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。
4. 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。
5. 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。
6. 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。
7. 甲乙双方正常合作期间 返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及

其他任何费用。

## 六、违约及终止

1. 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2. 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关\_\_\_\_\_为准。

甲方： \_\_\_\_\_

负责人： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

负责人： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇五

甲方： \_\_\_\_\_(以下简称甲方)

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

甲乙双方为谋求共同发展，经真诚协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，建立战略合作伙伴关系，就乙方作为甲方正式授权的扩音器系列产品在\_\_\_\_\_地区唯一代理机构的代理事宜，达成如下协议：

协议涉及的产品

为\_\_\_\_\_ (以下简称为产品)。

1、甲方授权乙方为产品在\_\_\_\_\_及其下属地区的区域独家代理。

2、首批提货数量规定为\_\_\_\_\_。

3、乙方在代理期限内(年度/季度/月)销售任务为：\_\_\_\_\_。

甲方授权乙方的代理期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。如果双方合作满意，可以于本合同到期前一个月，协商继续合作事宜，经协商，双方同意继续合作时，必须另行签订代理合同，另行签订代理合同时本合同自动失效。

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以批发或零售的方式销售代理内的甲方所有系列产品。

2、乙方的提货价格为：\_\_\_\_\_元/台。(到站价格，含运输、包装、增值税)

3、甲方在收到乙方的正式订单和银行电汇结算底单传真件后2个工作日内对乙方发货

乙方在代理期限内，若乙方完成(年度/季度/月)销售任务，并超出销售任务\_\_\_\_\_,甲方给予乙方(年度/季度/月)任务量提货金额的\_\_\_\_\_%作为奖励。

1、甲方无偿向乙方提供产品的相关资料(包括产品生产许可证、产品标准、生产检验报告、产品合格证)等复印件(盖甲方公章);产品说明书资料。

2、甲方有责任对乙方提供技术指导、技术服务。其中甲方技术服务人员(2名)食宿费用由乙方承担，甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真□e-mail等方式进行指导解答。

4、甲方产品价格变动应提前15日通知乙方;

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立，费用由乙方负担。

6、在本合同期内乙方完成签订经营指标的前提下，非经乙方自愿放弃，甲方应遵循双方合作的延续性原则，保证乙方在次年度继续签订合作协议的绝对优先权。

8、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

1、甲乙双方在合同规定区域内销售该产品，确保任何第三方(包括甲乙双方)不得超出合同规定的范围内生产、销售使用该产品，否则任何违约方赔偿给另外一方\_\_\_\_\_万元，并终止合同。

2、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

3、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决。

4、若双方协商不能达成一致，则提交协议签订所在地仲裁委员会或人民法院解决。

1、甲乙双方均承认，已阅读本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载。未经双方书面修订，不得对合同加以变更。

3、不可抗力：本合同任何一方如遇到所力不能及的事由，以致全部或部分无法履行本合同，则可在下列范围内免除责任。如：地震、战争等确非人力所能抗拒的原因。

4、合同文本：本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效，具有相同的法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇六

供方：\_\_\_\_（以下简称甲方）

需方：\_\_（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

一、产品名称、商标、型号、厂家、数量、金额、供货时间及数量（上述内容可以按国家工商行政管理局制定的示范文本的表格填写，也可以直接用文字表述）

二、交（提）货的方式

三、运输方式及到达地（港）费用的负担\_\_\_\_\_

四、合理损耗及其计算方法

五、验收标准、方法及提出异议的期限

1. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方需在水产产品到达指定地点\_小时内验货如有异议需及时提出，否则视需方已验收产品，验收产品全部合格。。

2. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方在合同签订的时间内验货后发现异议需及时通知供方。不在规定的时间内通知视需方已验收产品，验收产品全部合格。

六、结算方式及期限

1. 双方签订合同后，需方需将所购水产产品的全部货款打入供方提供的支付宝内并及时通知供方，供方确认后及时向需方发货。

2. 供方将需方所购水产产品送达指定地点后，需方验收无异议后，需方需填写回执并加盖需方公章。

七、违约责任

（双方可以约定违约责任，在法律规定的范围内即

可) \_\_\_\_\_

## 八、解决合同纠纷的方式

本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。（两者选一）

## 九、其他约定的事项

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇七

制造商名称：\_\_\_\_\_（以下简称制造商）

注册地点：\_\_\_\_\_

代理商名称：\_\_\_\_\_（简称代理商）

注册地点：\_\_\_\_\_

### 1、委任：

兹委任\_\_\_\_\_为\_\_\_\_\_地区船舶修理及销售之独家代

理商。

## 2、代理商之职责：

- (1) 向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商；
- (2) 报导本地区综合市场概况；
- (3) 协助安排工厂经销人员的业务活动；
- (4) 代表船厂定期作市场调查；
- (5) 协助制造厂征款（非经许可，不得动用法律手段）；
- (6) 按业经商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

## 3、范围：

由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，制造商应是唯一的仲裁人，它将综合各种情况给出公平合理的报酬。

## 4、佣金：

制造商向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值\_\_\_\_\_的佣金，遇有大宗合同需另行商定佣金支付办法：先付\_\_\_\_\_，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由制造商付给业主（即船主）的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候，必须由代理商事先打招呼；同时由制造商决定是否支付。

## 5、费用：

除下述者外，其余费用由代理商自理。

- (1) 由制造商指定的时间内对制造商的走访费用；
- (2) 特殊情况下的通讯费用（长电传，各种说明书等）；
- (3) 制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

## 6、制造商的职责：

制造商应：

- (1) 向代理商提x品样本和其他销售宣传品；
- (2) 向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数；
- (3) 通知代理商与本地区有关船主直接接洽；
- (4) 将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得将商业秘密外泄。

## 7、职权范围：

就合同之价格条款，时间，规格或其他合同条件，代理商无权对制造商进行干涉；其业务承接之决定权属制造商。

## 8、利害冲突：

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作其他修船厂的代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见；代理商担保，未经制造商许可，不得向第三方泄露有损于制造商商业利益的情报。

## 9、终止：

不论何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止；协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在

此期间是否在厂修理。

#### 10、泄密：

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

#### 11、仲裁：

除第3条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁人进行仲裁，如对仲裁人达不成协议，则暂由\_\_\_\_\_船舶工程师协会会长临时指定仲裁人。

代理商（签字）：\_\_\_\_\_ 制造商（签字）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇八

供货人：中国\_\_\_\_\_进出口公司(以下简称甲方)

代理人：\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)

### 2. 商品及数量

### 4. 订单的确认

协议商品的有关数量、价格和装船期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

### 5. 付款

在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的、不可撤销的即

期信用证。并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

## 6. 佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之一向乙方汇付佣金。

## 7. 市场情况报告

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

## 8. 广告宣传费用

乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的草稿和绘图必须送交甲方取得事前同意。

## 9. 协议有效期

本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_日期起到\_\_\_\_\_日期止。如果一方需要延长协议，必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

## 10. 仲裁

凡执行协议引起的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会，按其仲裁程序暂行规则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的，并约束双方。

## 11. 其他条款

(1) 甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品。如有任何直接询盘均要转介乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送给乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易发票净值的百分之\_\_\_\_\_为乙方保留佣金。

(2) 如求乙方未能在\_\_\_\_\_月内向甲方奇送至少\_\_\_\_\_数量或金额的订单，则甲方不再受本协议的. 约束。

(3) 对于双方政府问的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4) 其他条款应以双方签订的正式销货确认书为准。

本协议共写成一式四份，每方各执两份。

甲方：

乙方：

年月日

## 独家销售代理合同特征包括篇九

地址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

甲、乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

## 二、甲方的权利与义务

1. 甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2. 甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。

3. 甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

4. 每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

### 三、乙方权利与义务

1. 乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。
2. 如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。（乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内）。
3. 乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受前款规定约束。
4. 乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。
5. 乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

### 四、违约责任

1. 乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_万元。
2. 甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

### 五、销售政策

1. 乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2. 结算方式为：款到发货。

## 六、交货方式

1. 甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2. 铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3. 公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4. 乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。

5. 运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

## 七、其它事项

1. 本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2. 本协议传真复印件有效。

3. 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

附件零售价格表(略)

代表签字：\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_

## 独家销售代理合同特征包括篇十

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_

1. 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2. 双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3. 双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4. 甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，将\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

1. 有权确立代理区域内的销售方式；

2. 有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布；

4. 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售；

7. 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

1. 代理/经销商之销售数量要求：

独家代理：\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

1. 交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2. 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3. 票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

1. 乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理；甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照保修单处理。

2. 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3. 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4. 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5. 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6. 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7. 甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

1. 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2. 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方： \_\_\_\_\_

负责人： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

负责人： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_