

2023年海外代理合同英文(精选10篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同应该怎么制定才合适呢？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。

海外代理合同英文精选篇一

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 省市(地) 产品的独家经销商。

一、经销

品种：

规格：

包装：

批准文号：

零售价： 元/盒；

批发价： 元/盒

开票价： 元/盒(现款现货)

第一季度 第二季度 第三季度 第四季度 数量： 数量： 数量： 数量： 金额： 金额： 金额： 金额： 乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为 件(每件盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月 25 日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。
2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。
4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

编号 年回款总额(万元) 返利(%) 优惠支持(元)

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起 7 日内向甲方交纳万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。
2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。
3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。
4. 本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。
5. 乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域

窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由北京市公证处进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

六、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

八、免责条款因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确

认非产品质量问题引起的各种 损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则：

1 . 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2 . 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签订日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3 . 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：（单位章）乙方：（单位章）

法定代表人（字）： 法定代表人（签字）：

地区经理/业务代表（签字）： 业务经理（签字）：

签订时间： 年 月 日

海外代理合同英文精选篇二

本协议系于_____年_____月_____日，由当事人一方_____公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地

在_____（以下简称卖方）与他方当事人_____公司，
按_____国法律组建并存在的公司，其主营业地
在_____（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

第一条委任与理解

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的独家代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并理解上述委托。

第二条代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，并且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何职责。

第三条代理区域

本协议所指的代理区域是：_____（以下简称区域）。

第四条代理商品

本协议所指的代理商品是_____（以下简称商品）。

第五条独家代理权

基于本协议授予的独家代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，经过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或理解或区域外销售为目的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

第六条最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方经过代理商每所（12个月）从顾客处收到的货款总金额低于_____，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商供给最低的价格表以及商品能够成交的条款、条件。

第七条订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否理解订单。卖方有权利拒绝履行或理解代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

第八条费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

第九条佣金

卖方理解代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之_____，以_____（货币）支付给代理商佣金。佣金仅有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

第十条商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求供给有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情景、市场状况及其他商业活动。

第十一条商品的推销

在代理区域内，代理商应进取地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商供给必须数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

第十二条工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

第十三条协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外_____年。发生续延，本协议将于_____年_____月_____日终止。

第十四条协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由

此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

第十五条不可抗力

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。

第十六条准据法

本协议有关贸易条款应按_____解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

第十七条仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会（北京），依据其仲裁规则，仲裁费应由败诉一方承担，仲裁委员会另有规定的除外。

本合同由双方代表签字后生效，一式两份，双方各执一份。

_____公司

代表：_____

_____公司

代表：_____

海外代理合同英文精选篇三

供货人(以下称甲方):

销售代理人(以下称乙方):

1. 甲方委托乙方为销售代理人, 推销下列商品。

2. 商品

双方约定, 乙方在协议有效期内, 销售不少于商品。

3. 经销地区

只限在

4. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等, 应在每笔交易中确认, 其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款

订单确认之后, 乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后, 应立即通知甲方, 以便甲方准备交货。

6. 佣金

在本协议期满时, 若乙方完成了第二款所规定的数额, 甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方%的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时, 乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的方案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

若乙方在月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

甲方：

乙方：

年月日

海外代理合同英文精选篇四

乙方（经销商）：

总则：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，本着平等互利原则，经友好协商，甲、乙双方达成如下协议。

1、经销期限：日至

2、经销区域：省地区（市/区/县）。

1、商超；

2、流通；

3、特通；

4、全渠道）渠道经销商。（注：跨区域的ka□a类连锁系统须由甲方指定方可操作）

4、经销产品：甲方产品。

产品质量及储存条件：

1、质量标准：甲方提供产品符合国家规定的`质量卫生标准（具体执行标准将依据规定标注于产品包装之上，法定标准未规定的指标，参考技术部质量标准）。

2、储存条件：乙方必须将食品产品储存在清洁、干燥、通风

良好、无日光照射、温度在5℃至25℃之间的仓库。

3、保质期天数：在甲方规定的条件下储存，保质期以食品产品标定的保质期天数为准。

产品的供应及运输：

1、要货通知：乙方的要货通知应以符合甲方确定的订货单形式提出，甲方发货时间视为交付时间，乙方发出的订货单需标明申请发货时间，未予标明的，视为下达订货单的十五日内为发货时间；如要货计划发生变更的，一般需在发货日前三日内提出，但计划变更额在计划总额5%以内的，需在发货前12小时内提出。

2、要货数量：在汽车送货情况下，一般情况下，乙方应整车要货，数量以运输车辆的载货量为准；在铁路发货情况下，乙方应以集装箱为单位要货。货物交货方式为甲方将货物交付第一承运人，车板交货即视为交付，第一承运人签署的接收文件，视为乙方已接收，货物交付的品项及数量，以第一承运人签署的接收的品项及数量为准。

3、乙方订单汇款，乙方汇款人应为乙方单位主体或乙方法定代表人，如乙方委托他人汇款，则应向甲方出具委托汇款手续，否则甲方可不予认可。甲方交付的产品质量应符合国家标准、行业标准或企业标准（实际执行标准见产品包装标识）。

4、货物由甲方办理运输托运的方式，甲方负责厂内装车费用，运输费用原则上由甲方承担。货物到乙方仓库的装卸及其他费用由乙方承担。但如乙方因货急或其他原因上门自提的，运输费用由乙方承担。

5、货物质量在乙方仓库验收，乙方如发现产品质量问题应及时通知甲方，不得私自处理，甲方将根据实际情况给予妥善

处理。

6、货物如因在运输过程中发生的损失，赔偿责任由乙方向责任方提出主张，也可由乙方授权甲方向责任方提出主张。

合同期内乙方应完成的销量任务及奖励方案：乙方在完成或超额完成附件规定的销售任务的情况下有权获得奖励，甲方将根据对乙方的奖励方案按季度、年度支付奖励金额（具体奖励方案由甲方另行确定）。若乙方未能按季度、年度销售计划完成销售任务，则甲方有权取消对乙方的奖励承诺。

甲方的权利和义务：

1、甲方应向乙方出示各种有效证件，如：营业执照、生产许可证、产品检验报告、卫生合格证，并留复印件给乙方存档。

2、甲方保证食品产品质量符合国家标准，如在保质期内出现产品自身的质量问题，在经甲方确认后，包退包换，并承担退换费用。

3、甲方不承担非产品质量问题引起的退货，乙方主管或下属之商超卖场生退货的，因产品自身质量导致的，由甲方承担；其他原因导致的，由乙方承担。

4、甲方有权根据市场的变化调整食品产品的供应价格及建议乙方销售价格并保证提前10天以书面形式通知乙方。

5、甲方有权对产品进行更新换代，改变包装形式。

6、乙方应在规定的区域内从事经销活动，并对其下属批发商、渠道商进行管理，维护市场秩序和其他经销商的权益；如甲方发现乙方或其下属批发商、渠道商有超越合同区域的冲窜货销售行为，乙方授权甲方有权将根据具体情况给予乙方5000——30000元的处罚，如已严重影响其它区域及市场

销售秩序或其他经销商权益的，甲方有权取消乙方的所有市场的政策支持并终止经销合同。

7、乙方不得低于甲方建议的销售价格销售食品产品，如因此造成市场问题甲方有权终止合同。

8、甲方的销售人员有权监督乙方，管理市场，支持乙方销售。

乙方的权利和义务：

1、乙方应向甲方出示各种有效证件，如：营业执照、食品流通许可证、税务登记证、法人代码证及法定代表人身份证，并留复印件给甲方存档；如因国家政策或行政管理而更新上述证照的，需及时向甲方提供新的证照资料。

2、货款一般实行款到发货制度，如乙方须赊销的，根据甲方对信用额度审批权限的规定，需由甲方总经理签批赊销信用额度的，经甲方总经理签批后方可发货，需由甲方分管总监审批的，由甲方分管总监签批后方可发货，赊销总量不得超过信用期及信用额度范围。

3、乙方应办齐一切当地销售的合法手续，否则出现一切后果由乙方承担。

4、乙方必须按合同的约定履行付款义务。

5、乙方要确保完成合同规定的销售任务量。

6、乙方销售食品产品的价格不得低于甲方建议的销售价格。

7、乙方必须每月10日前向甲方提供上一个月乙方重点供货客户名单，销量及存货情况等内容的销售报表。

8、未经甲方同意，乙方不得将食品产品销售业务的任何部分转让或委托给第三方。

9、及时、有效支付货款义务：乙方应在甲方规定的时间之前通过转帐、电汇或其它方式及时、有效地将货款支付给甲方，货款以甲方经销价计算。

违约责任及合同终止：

1、乙方未按合同规定的期限向甲方足额支付货款或乙方未履行合同内的其它责任或义务，即构成违约，乙方违约的，甲方有权暂停履行本合同项下甲方义务，甲方有权按乙方欠款总值向乙方收取每日万分之五滞纳金，并有权停止按已确认的定货通知发货。如果乙方在收到甲方违约通知后30天内仍未纠正其违约行为，甲方有权终止合同。

2、甲方未履行其在合同规定内的发货义务，即构成违约，乙方有权拒绝购买甲方食品产品，并按应发货值的万分之五向甲方收取违约金。如果甲方在收到乙方违约通知后30天内仍未纠正其违约行为，乙方有权终止合同。

3、因不可抗力造成一方不能履行全部或部分合同义务，可免除全部或部分责任。

4、经甲乙双方协商一致，可在合同有效期满前终止合同。

5、乙方绝不销售与甲方或甲方关联公司产品相同或近似的假冒、仿冒产品，否则视为违约。

6、乙方必须保证产品的良好的售后服务，如因售后服务没到位所造成的市场问题，损害品牌形象、公司信誉的，甲方将根据具体情况，采取相应的管理措施。

保密：

1、乙方不得将本合同中所拥有的权利向任何其它单位透露，如发现乙方不能遵守此条款，甲方有权立即终止合同，并不

需要向乙方提供证明材料。

2、乙方应对其在经销过程中得知的甲方的商业秘密和信息严格保密，不得向任何第三方披露。

争议解决：

合同有关的争议，双方应友好协商解决，如果双方在60天内无法解决该争议，则任何一方均有权将该争议提交仲裁机构或法院解决，仲裁地（厂址所在地）。仲裁或法院裁决是终局的，对双方均有约束力。

其它约定：

1、本合同有效期为一年，自年月日，合同自双方公司盖章及合法授权代表签字后生效。

2、未尽事宜，双方可以补充协议形式以确定，补充协议应作为本合同的附件为本合同的组成部分，与合同具有同等效力。

3、对合同的任何修改，均应由双方以书面协议作出，附于本合同后作为补充协议。

4、乙方理解并同意，只有甲方法定代表人及其书面授权的代表有权签订约束甲方的任何合同、协议及其它法律文件，未有上述手续者，其签署的任何文件不得约束甲方。

5、乙方不得向甲方销售人员提供借款、借车、借物等支持。乙方违反此规定，导致发生损失、事故等一切经济、法律责任，概由乙方负责。

6、甲方给予乙方的各种市场活动政策必须是书面的，并经甲方公司总经理级别领导签字同意方为有效，否则甲方将不承担任何责任。

7、对于超出本合同约定的乙方经销产品范围的任何产品，甲方有权另设经销商。基于双方合作良好及对甲方产品的市场开发达成共识且乙方同意追加本合同销售任务，乙方可享有优先经销权。

8、本合同一式三份，甲方执两份乙方执一份。

其他补充条款

甲方（公章□□XXXXXXXXXX乙方（公章□□XXXXXXXXXX

海外代理合同英文精选篇五

乙方：_____通讯地址：_____

一、甲方权利和义务

1、甲方为向乙方提供酒水、饮料的供货商。

2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供酒水、饮料在销售过程中所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。

3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。

4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。

5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。

6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方与乙方联络沟通共同解决。

二、乙方权利和义务

1、乙方在经营范围内销售甲方的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。

2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件达到要求及相关标准。

3、乙方承诺如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自行解决。

4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法权益，否则后果由乙方承担。

5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。

6、乙方应积极配合甲方在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

三、销售产品的意向乙方在双方合作期间约定在____区域销售甲方提供的如下产品：红酒类：_____等洋酒系列品牌。啤酒类：_____等系列产品。饮料类：_____等。

四、产品价格____地区按照甲方规定货价销售产品。如产品价格调整价格，甲方有权根据市场波动调整价格，但必须提前通

知乙方，此行为不构成违约。凡乙方不执行统一价格，用低于标准的价格销售产品，甲方不提供销售奖励和优惠政策。

五、定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，每天分____个时间段向外发货，甲方接到乙方电话或传真定货通知后，保证内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。保质期应在进货时验证，如要调换新产品应在保质期临界____个月前提出，否则不得退还，甲方将不承担责任。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同甲方交涉解决。

5、双方确认：乙方工作人员为乙方收到货物的签收人。如果乙方收货人员发生变动，应及时以书面形式向甲方说明。

6、乙方退货时，须和甲方的业务员沟通。乙方向甲方所退的货，须保存有甲方完整的标识，并保存有完整的包装，否则，甲方不接受乙方的退货。

六、结算方式

1、结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、结算方式为批结的，即

第二次送货时结清

第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过____日。

3、双方同意月结的，每月____日为对账日，每月____日为兑款日，结款数额为对账单的全部金额。乙方不能按时兑现货款，经甲方催告后仍未兑现的，甲方有权暂时停止供货，待货款结清后继续供货。

4、双方确认：甲方工作人员向乙方收取货款。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。

七、合同解除与违约责任

1、如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

(1) 甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

(2) 甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

(1) 乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过____个月的。

(2) 乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

(3) 甲方为乙方唯一指定供货商，如乙方从其他渠道供货，则甲方有权收回对乙方的全部奖励和赞助费用。

3、乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，支付甲方____%的违约金(金额以对账单发货单为准)。

4、如双方任何一方违反本合同，本合同将自动失效，违约方应赔偿由此给对方造成的经济损失。双方任何一方如因单方因素，要求停止履行合同，应提前____个月通知对方。否则应视为违约，应赔偿由此给对方造成的经济损失。

八、争议与解决甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。协商不成的，可诉讼解决。本合同约定合同签订地法院为诉讼管辖法院。

九、合同有效期自_____年___月___日起至_____年___月___日止，本合同自双方当事人签署日起正式生效。合同期满后双方继续合作，视为本合同继续有效。

十、其它

1、本合同一式____份，双方各执____份，具有同等法律效力。

2、未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签订补充协议，与本合同具有同等效力。

海外代理合同英文精选篇六

乙方：

一、双方责任：

甲方责任：

1、甲方所供酒水饮料产品，必须符合产品的质量标准，如出现产品质量问题或者达不到标准，乙方无条件退货或换货。

2、甲方需按乙方所需产品规格、数量按时送货，不得以任何借口拒绝送货时间。

3、在本合作协议书有效期内，甲方调整产品价格，应及时通知乙方，经双方协商按市场价格定价，在同等条件下以优先、优质、优惠的原则。

4、甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。

乙方责任：

1、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

2、按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。

二、结算方式：

以送货单为准，每月10号前结清上月货款。

三、合同期限：

本协议有效期限自 年 月 日至 年 月 日止。

四、本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议一式两份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

海外代理合同英文精选篇七

乙方：

1、甲方为向乙方提供酒水、饮料的供货商。

2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供酒水、饮料在销售过程中所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。

3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。

4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。

5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。

6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方与乙方联络沟通共同解决。

1、乙方在经营范围内销售甲方的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。

2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件达到要求及相关标准。

3、乙方承诺如因乙方自身服务方面（非产品内在质量）的问题造成客户投诉，乙方自行解决。

4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，

不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。

6、乙方应积极配合甲方在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

乙方在双方合作期间约定在____区域销售甲方提供的如下产品：

红酒类：_____等洋酒系列品牌。

啤酒类：_____等系列产品。

饮料类：_____等。

____地区按照甲方规定货价销售产品。如产品调整价格，甲方有权根据市场波动调整价格，但必须提前通知乙方，此行为不构成违约。凡乙方不执行统一价格，用低于标准的价格销售产品，甲方不提供销售奖励和优惠政策。

1、甲方在正常业务情况下，每天分____个时间段向外发货，甲方接到乙方电话或传真定货通知后，保证____小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。保质期应在进货时验证，如要调换新产品应在保质期临界____个月前提出，否则不得退还，甲方将不承担责任。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，

做为凭证以利于同甲方交涉解决。

5、双方确认：乙方工作人员为乙方收到货物的签收人。如果乙方收货人员发生变动，应及时以书面形式向甲方说明。

6、乙方退货时，须和甲方的业务员沟通。乙方向甲方所退的货，须保存有甲方完整的标识，并保存有完整的包装，否则，甲方不接受乙方的退货。

1、结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过____日。

3、双方同意月结的，每月____日为对账日，每月____日为兑款日，结款数额为对账单的全部金额。乙方不能按时兑现货款，经甲方催告后仍未兑现的，甲方有权暂时停止供货，待货款结清后继续供货。

4、双方确认：甲方工作人员向乙方收取货款。

1、如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

(1) 甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

(2) 甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

(1) 乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过____个月的’。

(2) 乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

(3) 甲方为乙方唯一指定供货商，如乙方从其他渠道供货，则甲方有权收回对乙方的全部奖励和赞助费用。

3、乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，支付甲方____%的违约金（金额以对账单/发货单为准）。

4、如双方任何一方违反本合同，本合同将自动失效，违约方应赔偿由此给对方造成的经济损失。双方任何一方如因单方因素，要求停止履行合同，应提前____个月通知对方。否则应视为违约，应赔偿由此给对方造成的经济损失。

甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。协商不成的，可诉讼解决。本合同约定合同签订地法院为诉讼管辖法院。

1、本合同一式____份，双方各执____份，具有同等法律效力。

2、未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签订补充协议，与本合同具有同等效力。

乙方：

日期：

海外代理合同英文精选篇八

乙方：_____

以下简称甲方和乙方：

一、双方的基本条件约定

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许

可证。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：

。（见附表1）

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其

他代理商或者客户所经营的_____品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

三、品牌保证金

1、_____商标作为中国驰名商标，_____品牌作为中国名牌商品，_____更是中国_____行业老大，连续十年中国_____市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，**集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

海外代理合同英文精选篇九

合同签订地：_____

甲方：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方：

住所：

法定代表人：

联系电话：

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方_____区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，_____个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求。

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

(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) 乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

合同一方违约的，应支付对方合同总价款_____%的违约金。本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定_____年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

在履行本合同中出现的争议，双方应通过友好协商的方式解决。如未能协商解决，任何一方均可向合同签订地人民法院

提起诉讼。

本合同一式_____份，双方各执_____份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖（公司）章：

乙方：_____

代表签名及盖（公司）章：

海外代理合同英文精选篇十

饮料，是指以水为基本原料，由不同的配方和制造工艺生产出来，供人们直接饮用的液体食品。签订饮料代理需要注意几点，以下是本站小编整理的饮料代理合同，欢迎参考阅读。

供方： 合同编号：

需方： 签订地点：

签订时间：

一、产品名称、品种、数量、金额、交售时间

产品

计量

总金

交售时间

数量

品种

数量单价

名称

合计人民币金额(大写)

二、质量标准、用途

三、验收办法及时间、地点

四、检验及检疫的单位、地点、方法、标准及费用负担

五、交(提)货地点及运输方式和费用负担

六、超欠幅度损耗及计算方法

七、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担

八、结算方式及期限

九、给付定金的数额、时间

十一、违约责任

十二、解决合同纠纷的方式：执行本合同发生争议，由当事人双方协商解决。协商不成，双方同意可向合同签订地人民法院提起起诉。

十三、其它约定事项

供方需方

单位名称(章) 单位名称(章)

单位地址： 单位地址：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人： 经 办 人：

电 话： 电 话：

开户帐 号： 开户 帐 号： 。

邮政编码： 邮政编码：

有效期限□xx年02月08日 至 xx年02月08日

甲方：

法定代表人： 电话：

住 所：北京市东城区号

乙方：

法定代表人： 电话：

住 所：

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，

签订酒水饮料销售合同，就乙方销售甲方的各类酒水、饮料达成如下协议：

第一条 甲方权利和义务

- 1、甲方为乙方提供酒水的正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及酒厂公司的授权经销书)。
- 2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供酒水在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。
- 3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。
- 4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。
- 5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。
- 6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方协助乙方与生产厂家联络沟通共同解决。

第二条 乙方权利和义务

- 1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。
- 2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。
- 3、乙方承诺：如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自行解决。
- 4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，

以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。

6、乙方应积极配合甲方和厂家在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

第三条 销售产品的意向

乙方在双方合作期间约定销售甲方提供如下产品：

红酒类： 等洋酒系列品牌；

啤酒类： 等系列产品；

饮料类： 等。

第四条 产品价格

北京地区按照厂家规定货价(详见报价单)。如产品调整价格，甲方有权根据市场连动调整价格，但必须提前通知乙方，此行为不构成违约。凡不执行统一价格，低于标准价格的产品，厂家和甲方不提供销售奖励和优惠政策。

第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，每天分 3个时间段 向外发货，甲方接到乙方电话或传真定货通知后，保证24小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情

况，双方协商解决。

3、乙方收到货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。保质期应在进货时验证，如要调换新产品应在保质期临界一个月前提出，否则不得退还，甲方将不承担责任。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同厂家交涉解决。

5、双方确认：乙方工作人员 为乙方收到货物的签收人。如果乙方收货人员发生变动，应及时以书面形式向甲方说明。

6、乙方退货时，须和甲方的业务员沟通。乙方向甲方所退的货，须保存有甲方完整的标识，并保存有完整的包装，否则，甲方不接受乙方的退货。

第六条 结算方式

1、 结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、 结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过30日。

3、 双方同意月结的，每月 日为对帐日，每月 日为兑款日，结款数额为对帐单的全部金额。乙方不能按时兑现货款，经甲方催告后仍未兑现的，甲方有权暂时停止供货，待货款结清后继续供货。

4、 双方确认：甲方工作人员 向乙方收取货款。

第七条 合同解除与违约责任

1、 如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

a.甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

b.甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、 如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

a.乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过两个月的。

b.乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

c.甲方为乙方唯一指定供货商，如乙方从其他渠道供货，则甲方有权收回对乙方的全部奖励和赞助费用。

共2页，当前第1页12