

# 2023年李宇春语录 李宇春搞笑语录经典(优秀5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。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇一

乙方：

第一条：定义

一、产品本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指\_\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划)

第二条：经销权甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条：专管权一、交易甲方不得再将“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”。

二、委托甲方不得委托“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”。

三、 询购甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、 再进口甲方应采取适当措施防止他人“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。

#### 第四条： 价格、条件一、 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。

三、 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。

#### 第五条： 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、自费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、甲方将对乙方的工程师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。

## 第六条：乙方的责任

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，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工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解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。

## 第八条：甲方名称等的使用

一、 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。

二、 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。

2， 如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。

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。

第十条：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。

## 第十一条：保证

一、 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。

二、 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。

三、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。

## 第十二条：一般条款

一、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。

二、转让本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充

分证明。

五、适用法律和贸易条款本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇二

甲方：

地址：

联系电话：

乙方：

地址：

联系电话：为弘扬中华美食，甲乙双方经友好协商，就双方合作推广事宜，达成如下协议，以资共同遵守。

第一条：本协议中甲乙双方为各自独立的事业者，双方之间不存在任何(包括但不限于共同投资、代理、雇佣、承包)关系。

第二条：本协议任何一方不具有代行对方任何行为的权利。任何一方的职员不是对方的雇员，也不是对方的代理人。任何一方对对方及其劳动关系和员工行为不承担任何责任。

第三条：双方进行合作，甲方必须满足如下条件：

- 1、认同格兰仕文化；
- 2、能按照双方商定的装修方案进行装修，能按照乙方的要求制作门头、灯箱、喷绘等广告设施。
- 3、能提供符合国家法律、法规、规章要求的开店手续和证明。

第四条：乙方向甲方提供如下支持：

- 1、合同期间一次性免收美食店加盟费50000元；
- 2、乙方不参与甲方店经营；
- 3、乙方无偿提供格兰仕店店面形象标识、设计方案及其相关

指引；

4、乙方(含乙方指定的食品公司)有义务提供菜系配方及技术支持；

5、乙方无偿提供格兰仕微波炉一台；

8、乙方制作部分关于宣传单页、海报；

9、乙方在媒体上对店给予宣传推广；

10、其他事项：

第五条：甲方应该尽到如下义务：

1、合法经营，遵守国家的法律、法规、规章等制度；

4、店内须积极推广光波炉的消毒杀菌功能，倡导绿色环保；

8、双方协议维护乙方提供的微波炉产品，不得挪做它用，更不得单独出售、转让、赠予、质押。

9、其他事项：

第六条：乙方的权力与义务

乙方不定期对甲方微波炉美食店的门头、灯箱等物品的使用进行跟踪抽查，甲方应给予配合，对不合格的地方应该根据乙方的要求进行整改。

第七条：自本协议生效之日起年后，甲方若无违法本协议的情况出现，微波炉及乙方提供其他产品的所有权转移至甲方。

2、自本协议成立之日起未滿年，甲方美食店停止经营的；



- 3、己方未将乙方提供的微波炉用于本协议规定的用途；
- 4、甲方和乙方的竞争对手进行有关宣传、联合销售等行为时。

第九条：若甲方转让店，必须将微波炉一起转让，并且保证微波炉继续在美食店内使用，保证门头、灯箱设施不变。该转让包括但不限于实际经营者的变更、营业执照的变更、经营地址的变更等。

第十条：不可以抗力处理：

第十一条：本协议未尽事宜，双方可签订补充协议，补充协议和本协议具有同等效力。

第十二条：因本协议产生的任何争议，双方可以协商解决，若在协商开始后15天内未能解决，双方同意将纠纷提交乙方住所地管辖权的人民法院诉讼。

第十三条：本协议自双方签字并盖章之日起生效，本协议的有效期为年。

第十四条：本协议一式两份，双方各执一份，具同等效力。

甲方：

年月日

乙方：

年月日

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇三

甲方（以下简称甲方） 乙方：（以下简称乙方）

## 一. 基本条件:

a. 甲方权利、义务和责任:

b. 乙方权利、义务及责任:

3. 乙方享有甲方该系列产品在指定区域内销售的权利;乙方须按照甲方制定的市场价销售,不得擅自提价或降价,否则,甲方有权取消乙方销售资格并追究责任。

5. 乙方有责任做好本区域的售前、售中、售后的服务;

6. 乙方在销售甲方的会员卡时,需到甲方公司或者各个门店签署会员卡协议办理,并且每张会员卡让持卡客户设定密码。

9. 如有需求,乙方自行寻找并租用办公场所,资金乙方垫付,结算日用单据找甲方公司报销。

## 二. 经营产品系列、区域、销售任务:

1. 甲方授予乙方“长生诀”系列产品在中国范围内销售的权利;

2. 促销活动订货金额计入销售业绩,返点视甲方返点协议而定;;

## 三、终止合同

1. 若乙方连续3个月完成年度任务10%以下,甲方有权中止合同;

2. 乙方存在有损甲方名誉的情况下,甲方有权中止合同。

5. 合同终止时,双方应在终止日起30天内,以双方财务部门

对帐，由乙方将所有应付款项结清；6. 双方同意本合同具有法律效应，在合作期间，应各自履行合同中规定之责任，如发生法律纠纷，可交由原告所在地人民法院进行诉讼。

本合同签订后，如有未尽事宜，甲乙双方本着友好协商的原则，妥善处理。 本合同签署地：西安。

#### 四、保密：

乙方不得将本合同所制定的任何内容透露给除甲方以外的任何人员或单位，否则甲方将对乙方进行起诉。

#### 五、补充协议：

#### 十、其它

本合同有效期自 年 月 日至 年

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇四

#### 乙方：

南京生有土特产销售有限公司是南京梅花鸭有限公司自主经营和创办的现代化管理企业，多年来致力于南京特产真空盐水鸭的研究制做及自主销售、公司产品荣获《中国国际食品博览会金奖》、南京鸭业协会及消费者协会的放心食品证书、在行业里有着很高的美誉度、南京生有土特产销售公司旗下还拥有江苏通润科技技术有限公司。

#### 一、 供销条款：

##### 1、代理商须具备的条件：

记证等相关文件及一切市场调研报告或市场运作计划。

b. 乙方对甲方品牌有强烈的认知度，认同生有公司的经营理念。

便利店、连锁店、商场、超市等)。

a.省级(或直辖市)代理商：代理费用为壹拾伍万元整(150000元整) b.地级(或地级市)代理商：代理费用为捌万元整(80000元整)

c.县级(或县级市、区级)代理商：代理费为叁万元整(30000元整)

d.每个省份、地级、县级只有一个代理商，但每个省份可以有多个地级(或低级市)代理商，每个低级有多个县级(或县级市、区级)代理商。

2、桂花风味鸭系列产品全国各地代理及经销商统一代理价：

休闲小产品供价；

二、供货事项；

1、上表中供货价格为乙方交货地点的到货价。

2、甲方按上表中供货价供货给乙方，如因物价上涨、价格有变动，甲方将提前十五天通知乙方。

3、乙方向甲方订货要通过传真确认、确定所需产品的品种、数量、及交货日期并将货款打入甲方帐户内、甲方以收到乙方的货款起三日内发货。

4、在甲方未收到乙方所需货物货款前、不予发货、乙方损失自理、与甲方无关。

5、甲方收到乙方货款后、甲方负责将产品运抵乙方指定交货地点。

### 三、甲方职责：

1、合同期内，甲方承诺不在乙方经销的区域内另立代理商，但乙方违约则甲方不受本款约束。

2、甲方所提供产品符合国家卫生标准，产品具备国家有关部门颁发的卫生检验证明等文件。保质期内出现批量产品自身质量问题由甲方负责。

3、甲方产品在保质期内不予退货(如在保质期内产品自身出现质量问题除外)、保质期外出现质量问题与甲方无关、乙方自理。

4、甲方同意确定乙方最低销售量如下：试销期三个月，销售额达到 元。前六个月平均每月达到 元，六个月后每月达到 元。合同期内乙方如达不到上述销量，甲方有权取消乙方代理商资格。

5、返利;乙方年销量达到100万以上，返利0.5%;年销量达到150万以上，返利1 %;年销量达到200万以上，返利1.5%;年销量达到300万以上，返利2%。

6、甲方供给乙方的货物在保质期内、如因非人为出现的质量问题造成的经济损失、由甲方全部承担、乙方要协助甲方去处理有关事宜。

### 四、乙方职责：

2、甲方产品首次进入乙方市场所需的质检、卫检由乙方负责办理。如因乙方没有办质检、卫检而把该产品投放市场销售，因此造成的损失全部由乙方负责。

3、乙方不得销售超过保质期的甲方产品，否则一切不良后果由乙方承担；乙方不得经销甲方产品以外的同类系列产品。

4、每次订货：乙方以书面订单连同汇款单传真给甲方，乙方每次订货量不得少于伍仟元，特殊情况协商解决。

5、乙方接到大宗订单(单位团购发放)应提前一周通知甲方、并支付生产定金既总货款的百分之五十、甲方收到定金后组织生产、发货前乙方需将余款付清、甲方收到乙方本批货的余款后、方可按照乙方指定的交货地点发货。

## 五、合同解除：

1、如乙方未与甲方沟通和得到甲方认可，乙方连续30天不订货视为自动放弃代理权。

2、乙方须服从甲方的统一市场规划，如未征得甲方同意，不得跨出本协议规定的经销区域销售。如有违反，甲方有权终止本合同。

3、甲乙双方若有一方违反本合同中的相关条款，另一方有权终止合同，合同的终止并不影响履约方向违约方要求赔偿损失的权利。

4、双方在合作期间、遇到不可抗逆的因素如：企业倒闭或自然灾害、本合同自行终止。

## 六、其它事项：

1、合同执行过程中双方如有争议可协商解决，可增加合同附件、否则，另一方可向合同签订所在地人民法院诉讼。

2、本合同一式肆份，双方各执贰份、经甲乙双方代表签章后正式生效，合同有效期 年 月 日至 年 月 日，双方可于期

满前一个月通知对方是否续约。

甲方：南京生有土特产销售有限公司：

法人代表/授权代表：

地址：

电话：

传真：

签订日期；

乙方：

法人代表/授权代表

地址

电话：

传真：

签订日期

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇五

代理商又称商务代理，是在其行业惯例范围内接受他人委托，为他人促成或缔结交易的一般代理人。对于代理商合同你还了解多少呢?以下是在本站小编为大家整理的代理商合同范文，感谢您的阅读。

甲方：

法定代表人： 电话：

住 所：

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，

## 第一条 甲方权利和义务

- 1、甲方为乙方提供正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及公司的授权经销书)。
- 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。

## 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。

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。

### 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：

### 第四条 产品价格

\*\*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。

### 第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，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、乙方收到请保留此标记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。

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。

### 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\*\*日。

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。

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，

## 第八条 争议与解决

1、 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。

2、 协商不成的，可诉讼解决。

第九条 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。

第十一条 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，双方可另行协商签定补充协议，与本合同具有同等效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

根据中华人民共和国相关法律、法规的有关规定，甲、乙双方经平等协商，一致同意签订本合同，共同遵守。本合同性质为劳务合同。

## 第一条 工作内

乙方同意在被聘用期间，根据甲方工作需要，在企业应用销售部从事茶叶产品代理商职务。

## 第二条 协议期限

本协议有效期自20xx年9月21日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，本协议期限为\_\_\_\_\_年。

## 第三条 劳动时间

3.1 乙方在被聘用期间执行不定时工作制，工作休息时间由乙方自行安排。

3.2 乙方不能以甲方的名义开展任何与完成约定的工作任务无关的业务、活动或者从事违法犯罪活动，否则一切后果乙方自己负责，同时甲方保留追究其法律及经济责任的权利。

## 第四条 劳动纪律

4.1 乙方在聘用期间，应遵守甲方的各项规章制度及劳动纪律，严格遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范，爱护甲方的财产，遵守职业道德。

4.2 乙方违反劳动纪律及各项规章制度的，甲方可视情节轻重，给予调职、降薪或提前解除本合同。

## 第五条 代理商劳动报酬

5.2 工资发放时间统一以客户成交后付款后，公司确定收款后，48小时内统一打到乙方农业银行卡上。

5.3 多劳多得，工资保密性。

## 第六条 保密义务

协议期内，乙方须在甲方许可之范围内使用甲方商业信息；协议期内以及协议终止后，乙方必须为甲方之一切商业信息保守秘密，不得以任何方式向甲方以外的第三方泄露、给予或转让。

如果乙方违反上述义务，给甲方造成任何损失，乙方自愿承担最终的赔偿责任。

7.1 合同期限届满；

7.2 在合同有效期内，乙方如不能达到甲方的工作要求，甲方将给予警告；如果在一次警告后仍然不能达到甲方的工作要求的，甲方提前30日告知乙方，本合同即可提前终止。

7.3 乙方在本合同有效期间，被依法追究刑事责任，甲方可以单方终止合同。

7.4 对于非因7.1、7.2和7.3的原因，合同任何一方违反合同约定，且违约方在非违约方书面通知后15日内仍未予改正的，

非违约方可以书面通知的形式终止本合同。 本合同的提前终止不影响已经产生的权利义务关系。

## 第八条 其他

8.1 因履行本合同发生的纠纷，双方通过友好协商解决，协商不成的可以向当地人民法院提起诉讼。

8.2 本协议自签订之日起生效，本协议未尽事宜，按国家有关规定执行；必要时，经甲乙双方协商一致后方可对本协议进行修改或补充；对本协议的任何修改或补充，经双方签字、盖章后方可生效，并具有与本协议同等的法律效力。

8.3 本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

共2页，当前第1页12

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇六

甲方：

乙方： 签订地点：

一、甲方授权乙方为劳特牌润滑油产品在\_\_\_\_\_总经销，其具体授权产品包括\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_为止，甲方并未授权乙方对甲方的任何约束。乙方负责甲方该系列产品在该地区的总体销售工作，并根据甲方的要求接受经销的监控工作，拓展销售渠道，促进销售额稳步增长。

三、报价、供货、付款及运输

3、 付款方式：所有货物一律款到发货；

4、 运费：产品运费甲乙双方各承担一半。

#### 四、甲方的责任、权利和利益

6、 如果遇到经济政策变化或战争等因素而使原料价格全国普变，甲方有权调整供货价，并提前一周通知乙方。

#### 五、乙方的责任、权利和利益

3、 乙方应具备相应的代理条件，办公场所及相应的资金保证，并向甲方提供有效的复印件(营业执照副本、法人代码证、房产证明或租赁合同、身份证等)并加盖乙方有关印章。

5、 合同生效后，乙方年销售额达不到合同规定数额50%时，合同自动失效，甲方有权另受其他代理商；合同失效后，乙方可办理退货。(退货按第7条执行)

6、 地级代理商的首批进货不低于24件，全年销售不低于---  
-10-万元。

8、 乙方是甲方的授权经销商，不是甲方的外设业务机构(或办事处)，乙方自主经营自负盈亏，市场业务行为不代表甲方。

3、 代理商在经营2个月后，根据市场的潜力，公司进行评估考核，如考核后符合公司广告投入策略，在当地按前6个月计划销售额不低于10%的广告支持。不符合公司广告发展要求的，另行计算投入，其投入广告权归公司所有。

八、本合同补充附件1份，价目表一份，具有同等法律效力。

九、本合同有效期为3年，自-----年-----月-----日至-----  
-----年-----月-----日至。合同期满后乙方有优先签约权。

十、本合同一式两份，双方各持一份，自签字盖章之日起生效。

甲方：(章) 营业执照号：

法人(或授权负责人)签字： 电话：

乙方：

法人(或授权负责人)签字： 电话：

年月日：

共3页，当前第3页123

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇七

一般一件商品要想要销量更好，势必是需要代理商的，这样才有更开阔的销售渠道，以下是小编为大家带来的红酒代理商合同范本，欢迎大家参考。

甲方(总代理商)： \_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)： \_\_\_\_\_

### 一、乙方代理资格及代理期限

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、代理期限\_\_\_\_年。自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

### 二、销售定额数量

- 1、订货数量由乙方自行确定。
- 2、甲方配合乙方全力提升销量。

### 三、提货价与零售价

- 1、乙方在甲方处的提货价为\_\_\_\_\_ (不包括运费及保险费);地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。
- 2、甲方建议乙方按照全国标准零售价销售,具体价格由乙方自行确定。

### 四、订货及结算方式

- 1、乙方订货必须提前\_\_\_\_\_天,甲方根据乙方订货明细保质保量供应。
- 2、甲方接受乙方预定后,乙方需向甲方支付\_\_\_\_\_%预付款,余款于提发货前付清。
- 3、运费及保险费费用由乙方负责。

### 五、市场支持

- 1、甲方按乙方每次订货量给予乙方\_\_\_\_\_ %的费用支持(产品或礼品形式)
- 2、乙方完成代理销售定额,甲方应给予乙方\_\_\_\_\_ %的销售返利。

### 六、双方责任和义务

甲方(总代理商):

- 1、统一策划宣传、广告,统一制订有关市场定价和定位。



- 3、确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。
- 4、确保地区代理商在代理区域内的独家代理销售权益，不得再向乙方代理区域内其他个体及位团体发货。
- 5、及时协调各地区代理商区域销售关系，定期巡查市场，杜绝跨区域销售现象及窜货。
- 6、统一组织各地区代理商的销售业务培训和市场拓展交流活动。

乙方(地区代理商)：

- 1、在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划。
- 2、自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。
- 3、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。
- 4、确保代理区域内的经营，监管各经销商及区域内网点，防止窜货。

## 六、违约责任

- 1、甲方未确保乙方的区域代理销售权益，私下向乙方区域放货;监管不力，导致跨区域销售现象及窜货，或不能按合同供应货源，乙方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。
- 2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

## 七、代理期满的中止和延续

- 1、本协议执行代理期满前一个月，乙方应通知甲方是否延续本地区代理权，同等条件下，地区代理商有优先延续地区代理的权利。若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。
- 2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

## 八、其它

- 1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。
- 2、在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。
- 3、本协议在双方签署后\_\_\_\_天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。
- 4、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

甲方(总代理商)： \_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)： \_\_\_\_\_

## 一、甲乙双方权利与义务

甲方：

- 1、甲方所供红酒产品，必须符合产品质量标准，如出现产品质量问题或者达不到标准，乙方有权退货或换货。
- 2、甲方需按乙方所需产品规格、数量及时送货，不得以任何

借口拒绝或推迟送货时间，原则上订货到供货不超过\_\_\_\_\_个工作日。

3、在本合作协议书有效期内，如甲方调整产品价格，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。

5、按照乙方的实际销售情况甲方给予销售奖励，此条款另行协商。

乙方：

1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。

2、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。

3、乙方按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。

4、乙方购进的产品如果销售不畅，随时可调换别的产品。

二、结算方式：以送货单为准，每月\_\_\_\_\_号前结清上月货款。

三、退佣机制：甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以\_\_\_\_\_元/个进行回收，此费用是甲方对乙方销售人员给予的奖励。

四、合同期限

本协议有效期限\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹个月以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及

经济损失。

## 五、违约责任

未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失。

## 六、其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式\_\_\_\_\_份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方(总代理商)： \_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)： \_\_\_\_\_

一、乙方委托甲方代理进口红酒等进口酒。具体数量和交货时间等以外贸合同、每次乙方向甲方传真发出的到货通知书、甲方确认回复传真作为本合同不可分割的附本。

二、双方责任为：

甲方责任：

1、负责与供应商签订外贸合同

2、代办理进口批文、中文标签及有关批件(如需要)。

3、负责办理报关、报检、完税等通关手续，并在完成进口手续的\_\_\_\_\_个工作日内把货物送抵乙方在\_\_\_\_\_省内指定地点，或代发运往指定外省。

4、负责办理购、付汇、核销手续。

5、负责根据乙方要求开出代理进口手续费发票或增值税发票

供乙方结算。

6、代缴付进口税款，税款每次向乙方实报实销。

乙方责任：

1、负责与外商联络洽商并负责其资信风险、承担进口货物的质量、数量、交货期以及品牌、商标、专利等有关的全部责任。协助货物在中国的中转、仓储及运达最终目的地事宜。

2、负责及时向甲方支付应付款项等。

3、负责货物到货前及时传真发出到货通知，使甲方做好报关接货准备。

4、负责货物最终目的地收货事宜，及时提供发运地点以便甲方安排代发运。

三、甲方代缴之关税、增值税费用，由乙方在到货前根据甲方估算金额将税款备用金汇往甲方备用，或由甲方提供海关缴款通知书乙方直接付海关收款机构。甲方收到乙方上述款项或乙方缴纳完关税、增值税等税费手续后，即代办货物从到货口岸运往乙方指定目的地的有关付运手续。因乙方不能及时付款造成货物滞留，所损失的海关滞纳金及仓储费等由乙方承担。

四、商检费、卫检费、报关费、港口码头费、国际快递费、外贸手续费及付汇银行财务费等由乙方负责。由乙方在到货前根据甲方估算金额将费用备用金汇往甲方备用，运输费及运输装卸费由乙方负责，凭单在交货前由乙方向甲方结算，或由乙方直接向运输公司另行支付。

五、甲方代办理以上进口手续，按进口货值金额比例收取乙方\_\_\_\_\_ %外贸代理手续费，每批货物代理手续费不

足rmb\_\_\_\_\_元的一律按rmb\_\_\_\_\_元收取。其余办证、税收、报关、商检、卫检、港口码头费、运费、国际快递费等一切进口税费凭单实报实销。

六、乙方委托甲方代办理中文标签，每个不低于\_\_\_\_\_元人民币一个，”中国检验检疫集团\_\_\_\_\_有限公司”或国家商检局办证部门收取的办证费和检验费由乙方负责，甲方根据预算在办证前向乙方预收，办证后凭单证实报实销。(注：中检所需工作时间约\_\_\_\_\_个工作日)，办中文标签乙方须向甲方提供酒的产地证明书。

七、甲乙双方在执行当中有未尽事宜，应通过友好协商解决。友好协商解决不成时，可将争议提交广州仲裁委员会仲裁。本合同双方签字盖章后生效，本协议有效期自签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方协商所形成的加盖公章的书面文件，作为本协议的补充部分，双方传真确认文件为本合同不可分割部分。具有同等法律效力。

## 最新简单的代理合同 产品代理商合同(8篇) 篇八

### 第一条 订立合同的基础和目的

依据国家有关法律、法规和有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产\_\_\_\_\_ (买卖/租赁) 合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

### 第二条 代理事项

#### (一) 委托交易房地产的基本情况

1. 座落：\_\_\_\_\_；

2. 建筑面积：\_\_\_\_\_平方米；

3. 权属：\_\_\_\_\_。

(二)代理事项\_\_\_\_\_。

### 第三条合作期限

(一)本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

(二)在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

(三)在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_地区指定其他代理人。

### 第四条费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

### 第五条销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

## 第六条佣金支付

(一)乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第\_\_\_\_\_种方式计算支付佣金;(任选一种)

2. 按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第\_\_\_\_\_项的，应当按照合同约定的佣金的\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_元，给付甲方。

## 第七条预收、预支费用处理

乙方\_\_\_\_\_ (预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_事项，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

## 第八条双方当事人权利义务

## 第九条违约责任

(一)双方商定，有下列情形之一的，承担违约责任：

1. 完成的事项违反合同约定的；
2. 擅自解除合同的；
3. 与他人私下串通，损害对方利益的；
4. 其他过失损害对方利益的。

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_



时间： \_\_\_\_\_