

独家授权委托书 实用独家代理合同(精选7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。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年独家授权委托书 实用独家代理合同优秀篇一

第一条委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议

第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

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，而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责任。

第三条代____区域

本协议所指的代____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____区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代____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，也不能招揽或接受或区域外销售为目的的订单。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，如果卖方通过代理商每所（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提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、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，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受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

卖方接受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。佣金只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提供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况、市场状况及其他商业活动。

第十一条商品的推销

在代____区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、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

任何一方对由于下列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。

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（_____），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。

买方（盖章）：_____ 卖方（盖章）：_____

代表（签字）：_____ 代表（签字）：_____

返

2023年独家代理授权书 实用独家代理合同优秀篇二

第一条委任与接受

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。代理商同意并接受上述委托。

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，而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责任。

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，通过其他渠道销售、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，也不能招揽或接受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，如果卖方通过代理商每所(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提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、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，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受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

卖方接受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。佣金只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提供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况、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，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、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

任何一方对由于下列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。

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（_____），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。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

2023年独家授权委托书 实用独家代理合同优秀篇三

代表：_____

地址：_____

电话：_____

乙方：_____

代表：_____

地址：_____

电话：_____

经甲、乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务代理合作达成如下协议：

2、甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反_的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

2023年独家代理授权书 实用独家代理合同优秀篇四

一、甲方接受乙方的委托，代理《_____》在_____的发行业务。

二、《_____》是_____工艺美术有限公司向读者发行的周报。甲方按乙方要求完成《_____》的发行任务。发行方式为在甲方所管理的区域设立索取点。索取点包括共个。

三、乙方按甲方实际发行数量，以每份_____元人民币的价格(以客户回访名单为准)与甲方结款。付款方式为_____。

四、双方责任甲方责任

1. 甲方指派专人负责发行事宜。

2. 收货后____日内将刊物分发到指定索取点，保证每份报纸直接到达每个读者手中。

3. 发行《_____》任务数量为份每期。

4. 剩刊退回乙方，由甲方下次分发刊物时收回并交于乙方。
乙方责任

1. 乙方将《_____》送到甲方；
2. 保证每期《_____》是国家合法出版物。

五、本协议有效期为20_____年____月____日至20_____年____月____日。发行共_____期报纸。其余未尽事宜，双方协商解决。

2023年独家代理授权书 实用独家代理合同优秀篇五

其他合同范本提供，请详细参考；

甲方：_____国_____公司

乙方：_____国_____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_____国_____经销_____的独家代理权，自本协议签字日起_____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_____元，按_____％收佣；
订单额超过_____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_____个月用_____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。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

签订地点：_____签订地点：_____

2023年独家授权委托书 实用独家代理合同优秀篇六

甲方：乙方：为使甲方产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：

2、代____区域： 辖区范围内。

3、代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利：

(一)甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在 市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代____区域内另设总代理商。

- 2、甲方依照本合同之约定管理乙方代____区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
- 3、甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。
- 4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。
- 5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，_____年保修，终身维护的质保承诺。
- 6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
- 7、甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利：

- 1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
- 2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
- 3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。
- 4、乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。
- 5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代____区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、 总代理商从事的业务范围：

- 1、区域内二级代理商的建立。
- 2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
- 3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
- 4、经常进行宣传促销活动。

四、 代理条件：

- 1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。
- 2、乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。
- 3、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
- 4、签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。
- 5、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。
- 6、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方

提供的_____年全国统一零售价，最低可以下浮 %，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1) 业系列产品各项功能的操作及装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

8、不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、 代理数量及价格：

1、乙方首先支付 万元b货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成 万元b的进货额，全年必须完成 万元b进货额。(具体产品价格及品种见附件)

2、乙方承诺本协议签字之日起 7____日内，向甲方支付首批货物订金 万元b(甲方按4个月完成供货，每月为 元b)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的 %给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按 %给予返利。

4、乙方代____区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户

所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5、从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的 % 且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、 其它事项：

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的 5 折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、 付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3、甲方提供传喷画和培训手册。

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，

甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、提供工程

九、 违约与仲裁：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币 万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代____区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币 万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《民法典》处理。

十、附则：

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。 本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：乙方： 代理合同 篇10编号： _____ 委托
方： _____ (以下简称甲方) 地址： _____ 法定代表人：
_____ 受托方： _____ (以下简称乙方) 地
址： _____ 法定代表人： _____ 甲，乙双方为更好地

开展运输业务，双方经友好协商，根据(中华人民共和国民法典)，(国内水路货物运输规则)等法律，法规有关规定，就甲方委托乙方作为代理人代理甲方进行货物的配舱，装船等一系列货运代理工作，达成如下协议，以便共同遵守。

1、甲，乙双方均持有有效营业执照，并且严格按照营业执照中的营业范围开展业务。

2、甲方同意将其揽取的或其生产经营的货物委托乙方代理排运输。

二)，以书面形式传真或派人送交乙方。订舱委托书中应注明所托运货物的名称，件数，重量，体积，包装方式，识别方式，装船日期，目的港及收货人的名称，地址，联系方式。甲方对于货物储存，防护或运输有特殊要求的应在订舱委托书中注明，并随附相关文件；否则，由此引起的损失，责任，以及乙方因此所遭受的损失应由甲方承担。甲方应于订舱委托书上注明本协议编号，以明确该订舱委托书是在本协议项下。

4、甲方若要求更改订舱委托书的内容，或取消订舱要求时，必须书面通知乙方，并与乙方经办操作员书面确认后，乙方应及时按照甲方指示行事。甲方应承担由此产生的额外费用。但是，若是由于船公司的原因导致无法进行上述修改或取消，乙方不承担责任。

5、乙方在收到船公司或其代理(配舱回单)后，应及时以(订舱确认书)的形式将订舱配载的船名，航次，运单号，运价等信息告知甲方(双方同意以乙方附于(订舱确认书)的传真报告作为乙方已告知的最终证据)。甲方对上述信息如有异议，应在收到乙方(订舱确认书)后____日内书面提出，否则视为同意。

6、甲方委托乙方代办货物装箱的，甲方应当按照乙方要求的

时间送货至指定地点交于乙方委托的装箱人装箱，并事先告知有关货物的基本状况；否则，由此所造成的损失及责任由甲方承担。甲方自行装箱的，由于装箱不当所产生的风险和责任由甲方自行承担。

7、甲方应当保证收货人在卸货港及时提货，由于提货不及时而造成的额外堆存费和滞箱费(按照公布的费率计收)应由甲方承担，上述费用必须在提货前直接支付给码头和船公司代理。

8、双方同意按以下方式进行运输费用的确认：

(2) 双方订立在一定期限内的运输费用及费率，通过附件方式约定。

(1) 现金或银行支票，汇票的付款方式；

(2) 电汇，并及时把银行汇款水单送交给乙方；

(3) 采取同城托收无承付的办法结算各类运输费用。

2023年独家代理授权书 实用独家代理合同优秀篇七

地址： _____

邮编： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

(以下简称甲方)

乙方：_____

邮编：_____

地址：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

(以下简称乙方)

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，那么乙方不受上款规定约束。
- 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：零售价格表。（略）