

最新代理合同内容(实用5篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

代理合同内容篇一

制造商：（以下简称甲方）

代理商：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

一、代理权限

- 1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。
- 2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。
- 3、本合同签订后，乙方成为甲方代理商。由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。享受同正式代理商一样的权利。
- 4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。
- 5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定

区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、 产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参

考价格。

四、代理折扣及结算

1、如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

2、根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

a) 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b) 用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c) 用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理

费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d) 第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

5、由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产

品唯一独家代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

七、销售业绩

1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。

2、.若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

1) 取消其独家代理权；

2) 缩小其销售区域；

3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

8.1乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在

每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知(内容不受此限)：

8.2.1竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3用户需求信息。

8.2.4未来市场发展机会。

8.2.5投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6市场调研。

8.2.7新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。 10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

- 1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；
- 2) 另一方即将破产或无力偿还债务；
- 3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

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

代理合同内容篇二

乙方（代理方）：__体育文化产业有限公司

甲、乙双方经协商，就甲方授权乙方从事甲方所有的津涞公路与团泊大道交口的led大屏幕广告销售代理事宜达成一致，签订本合同：

一、甲方授权乙方为甲方的津涞公路与团泊大道交口的led大屏幕广告销售代理，此授权非独家授权，乙方须在甲方授权范围内行事。

二、乙方应及时将有关销售代理工作中出现的情况（潜在客户、发布内容、销售价格等）与甲方沟通并协商；乙方在销售过程中，产生的所有费用由乙方承担。

三、乙方发布的全部广告信息必须满足相关法律、法规要求，并且按照要求和时间提供给甲方相应格式及版本。

四、甲方授权有效期自20__年8月1日起至20__年7月31日止。

五、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

六、本合同自甲、乙双方签字盖章之日起生效。

甲方：__科技发展有限公司

乙方：__足球俱乐部有限责任公司

盖章 盖章

签字： 签字：

年 月 日 年 月 日

代理合同内容篇三

1、受托方向委托方收取中标价的 %或人民币(大写)

代理咨询服务费;上述费用中:

含甲方缴纳的发布媒体信息服务费;

含甲方及中标人缴纳的市招标投标服务所综合服务费;

不含甲方缴纳的发布媒体信息服务费

不含甲方及中标人缴纳的市招标投标服务所综合服务费。

2、此代理咨询服务费于:

本协议签订后,委托人先预付 %余款在领取合同备案通知书后一次性付清;

领取合同备案通知书后一次性付清;

委托人与中标人签定“建设工程施工合同”后一周内付清:

代理合同内容篇四

乙方: _____

身份证号: _____

地址: _____

为保护甲、乙双方的合法权益,根据中华人民共和国民法典,特制定本合同。

第一条、甲方授权乙方作为本合同第二条所列产品的的总经销

（代理）商。

第二条、合同标的及相关事项

产品名称： _____

型号： _____

规格： _____

单位： _____

甲方供货价： _____

不含税价： _____

含税价： _____

装箱量（盒/件）： _____

相关事项

1、税金：以不含税价结算的，乙方承担甲方出具销售发票的全部税金；以含税价结算的，乙方承担甲方出具销售发票中超过供货价部分的价款税金，税款到开票。

2、结算方式：款到发货。乙方汇款后，需将汇款单用传真方式通知甲方，以备查验。

3、运输方式及运费：甲方代办一般铁路或公路运输，货物到达乙方所在城市货运站或客运站前的运杂费用由甲方承担，到站后的其他运杂费用由乙方承担。如需加急快件，加急运输费用由乙方承担。

甲方直接将产品销入乙方地区或乙方直接将产品销往乙方代

理区域之外（统称“冲货”）将视为违约。守约方有权要求冲货的违约方按“冲一补二”的原则予以赔偿。

如乙方连续三个月完不成销售任务量，甲方有权调整乙方的销售区域或中止本合同。

第三条、本合同有效期一年，合同期满乙方有优先续约权。

第四条、本合同一式两份，均为正本，双方各执一份，具有同等的法律效力。

甲方：_____乙方：_____

代理合同内容篇五

制造商名称武汉鲁邦建材有限公司，（简称制造商），同意将下列产品

（简称产品）的独家代理权授予代理商（简称代理商），代理商名称，代理商代理地区为（简称地区）：

代理商不得在指定区域外销售，一经发现可处罚金最低20xx元人民币，建材代理商合同。

代理商应在该地区拓展用户，独自在代理区域内销售产品，代理商无权代理制造商或签订任何对制造商具有约束的合约。代理商应把制造商规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。

代理商是市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理商应精通所推销该产品的技术性能。经销所得利益为促成销售所得利润。

方案

签署经销协议后三日内，代理商首次订货最低 元，价格执行省市代理商价格表中的最低价格。

- 1、代理商第一次订货必须满足最低订货数量：附订货明细单
- 2、代理商向制造商订货时，负责人签字或盖章后，传真给制造商。
- 3、制造商收到订货单后，坚持款到发货，按照先订货、先付款者先发货的原则。湖北以外地区，乙方应在付款后尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便甲方尽快安排发货。
- 5、代理商一年内销售量最低 ，如代理商在合同签订一年内销售量达不到 本合同自行终止作废，制造商可与本区域其他的单位签订合作协议。

代理商在距保质期4个月可申请换货，经甲方总部批准后执行(换货所发生的运费由乙方承担)。如果因质量问题退货运费由甲方承担。

公司负责在中央电视台做广告宣传，合同范本《建材代理商合同》。为促进产品在该地区的销售，代理商应刊登一切必要的广告如(报纸, 墙体广告, 门头广告、电视台等)并支付广告费用并突出“ruppon鲁邦”品牌，宣传内容要真实, 在宣传中由代理商宣传的. 不合理内容制造商不负任何责任，由此产生的任何损失由代理商承担。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

代理商有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

代理商应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，

每4个月需向制造商寄送工作报告。

1、代理商不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理商更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理商不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

2、此合约一经生效，代理商应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，代理商在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

4、所有产品说明及销售文件均属制造商所有，代理商应在协议终止时归还给制造商。

代理商在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

代理商事先经制造商同意后可聘用分包代理商，代理商应对该分包代理商的活动负全部责任。

代理商应视察市场，如发现第三方侵犯制造商的产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理商应据实向制造商报告。代理商应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常经销活动以外的此类费用。

制造商不得同意第三方在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理商。

向代理商不断提供信息，为促进代理活动，制造商应向代理商提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的

任何变化及时通知代理商。

制造商应帮助代理商的雇员获得经销产品的技术知识。代理商应付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

本协议在双方签字盖章后生效，本合同有效期为1年，合同执行满1年后，代理商如无违约行为且符合以下两条；1. 如遇原材料价格上涨制造商需提供市场价格上涨的合理有效依据，在原价格加上价格上涨部分的基础上，经双方协商同意可按新价格执行。 2. 双方可以协商任务量逐年递增(销售量只能增加不能减少)，可以重新签署合同。

协议期满时，代理商应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

因执行本协议而发生的任何争议由制造商方人民法院处理(武汉市汉阳区人民法院)。

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

本协议未经事先协商不得转让

代理商对制造商的财产无留置权。

本合同最终解释权归武汉鲁邦建材有限公司所有

本协议一式二份，双方各执一份。

附：1、 双方营业执照、税务登记证、组织代码证。

2、 制造商提供的代理商价格表(价格表无制造商加盖公章无效)。

3、 制造商提供的指导价格表。

制造商： 代理商：

签署地： 签署地：