

最新产品独家代理合同(通用5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

产品独家代理合同篇一

合同签署地：

合同编号：

甲方： 有限公司

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为 省 地区(以区号 为准) 有限公司产品 (独家)授权代理商，公司在该区域不再发展第二家加盟(独家)代理商。

2、代理商全年进货总金额需达 元(大写：零佰零拾 万零仟零佰零拾零元整)，也可以不定额，有定额完成有返利。

2-1 代理商首批进货金额需达 元(大写 万零仟零佰零拾零元整)。

2-2完成全年销售总额及年终返利：完成全年进货总金额奖励，超出部分奖励 。

3、一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家代理权；乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家代理商的权利，在同等条件乙方拥有优先权。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准，本价格不含税，需要发票按正常税率收取。

4-2货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方帐户，款到发货。

4-3-1首批进货：本合同签订之日，需交合同保证金 元， 日内按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方帐户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货，并退回合同保证金或者直接转为货款。

4-3-2属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-4 交货地点及运费

4-4-1合同交货地为代理商代理的城市之间运费(以地区级城市为标准，仅限普通物流，如需快递或快速物流，差价由乙方负责)由甲方承担。

4-5包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-6甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如果在约定期限内无法交货的，超出一天按照货款总额的1%给予补偿(特殊情况根据双方约定)。

5广告促销管理

5-1甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，可以专为乙方的市场推出相应的广告宣传，其费用由乙方负责或者双方按比例分摊，具体情况双方协商解决。

5-2乙方组织的促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。否则，一切后果由乙方自负。

6、双方的权利和义务

6-1甲方享有的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方承担的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2 有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-3有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-4有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约代理商的权利。

6-3-3对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的,可直接追究甲方经济、法律责任。

产品独家代理合同篇二

甲方:

乙方:

双方依据《中华人民共和国合同法》及其相关法律法规,在平等互利的基础上遵循诚实信用的原则,协商达成如下合意:

本协议有效期 年 月 日至 年 月 日,代理期满后,优先考虑代理商的代理权.

授权乙方作为 (区域)甲方产品唯一代理商,不得设立第二家,如有甲方违约,乙方有权追究甲方由此给乙方造成的经济损失。

- 1、授权乙方销售甲方生产的系死产品。
- 2、乙方不得向甲方以外的非正常渠道采购或销售假冒产品。

甲方对乙方所购产品实行现款现结政策,在甲方收到乙方定单后,三天内组织发货。

乙方可在代理价的基础上按10%优惠购买样机,每种型号只限一台,地区代理需搭建专门的 演示平台,用于搭建演示平台的样机可按照优惠价购买。原则上每个地区代理仅可分批购买10台享受优惠价格的演示平台样机。

乙方以优惠价格购买的样机,不得随意进入市场流通,因而干扰整个价格体系。甲方保留检查权力若乙方未达到上述要求,甲方有权减少相应的优惠条件。

乙方销售不得低于五台，即可取得上述地区代理权，省级代理不得低于10台，即可取得上述省级代理权。

极限的区域性市场促销活动，原则上技术市部合同代理商联合组织。

- 1、乙方在开发初期市场中，所需的广告宣传费及其它费用开支自负。
- 2、乙方有义务维护甲方产品的品牌形象，不得以任何形式损害甲方利益及名义。
- 3、乙方为宣传甲方产品所做的广告宣传及商业费用由甲方承担的应先由乙方申请，经甲方审批同意后方可实施。

经甲方核准，自协议生效日起自动粉墙机出厂价为 元/台。

甲方在某一机型降价（统一报价）以后，三天内对乙方此前30日内该机型的已付款进货进行价格维护。价格补偿仅用于下一次进货。

价格保护额=原代理价—新代理价

（一）、甲方责任.

- 1、提供具备市场优势的定型产品、过硬的技术支持和及时周到的售后服务，以帮助乙方拓展市场。
- 2、阶段性地提供产品统一销售报价，并及时交流有关信息。
- 3、努力保障顺畅供货。
- 4、对乙方在销售甲方产品过程中的技术问题提供支持。
- 5、对乙方在进行极限产品直销过程中，出现的一次提货10

台的最终用户定单，在价格上遇到竞争对手压价时，经调查核实，厂方可对此单独实行特殊价格。

6、甲方负责维护正常销售市场秩序。

(二)、乙方责任.

1、遵守甲方有关代理协议。

2、乙方在销售甲方产品过程中保持良好的商业信誉及全力做好售后服务及技术支持工作，维护甲方产品形象。

3、遵守甲方制定的价格

4、乙方无权转让甲方授权的特约代理商。

5、乙方有义务推广甲方产品。

(三)、此合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字盖章后生效（本合同未尽事宜，按合同法办理）

甲 方： 乙 方：

法 人： 法 人：

委托代理人： 委托代理人：

日 期： 日 期：

盖 章： 盖 章：

产品独家代理合同篇三

甲方(供应商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构代码：

开户行帐号：

住所地：

乙方(零售商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构代码：

开户行帐号：

住所地：

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

一、词语定义

除双方另有约定外，本合同中下列词语应当具有本条所赋予的定义：

1. 商品代销：是指零售商接受供应商的委托，代理销售商品并按照所代销商品的销售数量和金额向供应商进行结算的交易模式。

2. 零售商：指直接面向终端消费者提供商品及相应服务的企业法人、其他组织及自然人。

3. 供应商：是指与零售商建立商品代销关系，委托零售商出售商品的企业法人、其他组织及自然人。

4. 订货：是指本合同有效期内，零售商按照本合同约定的原则、流程和方式，要求供应商提供约定代销商品的活动。

二、商品价格

1. 商品的价格：

进货价格：甲方以代理价为乙方的进货价格。

售货价格：由乙方参考甲方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

三、商品要求

1. 代销商品的范围为爱森西雅橄榄油(凡涉及许可证的项目在有效期限内经营)。

2. 甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。

3. 上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前5日通知对方。

4. 甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说

明等。

5. 甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量、卫生标准和卫生管理办法规定;甲方提供有关商品质量说明的,应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的,按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的,按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

四、交货及验收

1. 甲方应当将书面订单或口头订单指明的商品,按照约定的时间、运输方式交付到乙方约定地点。

2. 乙方应当妥善安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收;如商品不符合本合同及订单要求的,可以拒绝接收。

3. 乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况,有权拒收;应当在质量保证期内提出退、换货要求的,甲方均应无条件退、换货。

五、货款结算

乙方收到甲方的货物后,以实际收到的数量及甲方所提供商品的单价,向甲方进行现金结算;(自乙方收到商品后30天内结算)。如对货款结算有异议,经双方核对后,应于五日内向对方提出,逾期则视为双方对结算结果无异议。

六、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议,给乙方造成经济损失时,甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

七、违约责任

1. 甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。
2. 由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失；情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

八、合同的解除

2. 任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面或口头通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除：

(2) 未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

九、合同期限

1. 本合同有效期自___年___月___日起至___年___月___日止，共___年。
2. 合同期满前五日，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同；

十、争议解决方式

十一、其他

1. 本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。
2. 本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章(或摁手印)后生效。

3. 本合同一式二份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(签字)：_____乙方(签字)：_____

产品独家代理合同篇四

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)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

产品独家代理合同篇五

甲方：乙方：甲乙双方本着互利互惠、平等友好、同步发展的原则，经双方充分协商，依据中华人民共和国有关法律、法令和规定，就甲方同意乙方作指定区域产品总经销事宜，达成一致性条款，并承诺共同遵守本合同之规定：

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

- 1、 甲方实施全国统一报价策略，对各级代理商进行统一报价，详见附件(一)价格表；
- 3、 付款方式：所有货物一律款到发货；
- 4、 运费：所有产品报价都是大庆交货价(或办事处库房交货价)；

四、 甲方的责任、权利和利益

- 1、 甲方所生产的产品全部执行符合国家标准gb或相应的技术监督局备案的企业标准；
- 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

- 1、 乙方必须要以经销甲方产品为主，， 积极宣传推广甲方产品， 并协助甲方打假；
- 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。
- 6、 地级代理商的首批进货不低于100件， 全年销售不低于一-----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。

六、 厂家对代理商的前期支持策略

- 1、 为了积极配合代理商拓展市场， 代理商前3个月进货可享受3%的广告返点；
- 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。

七、 厂家对代理商的年终奖励政策

- 2、 _____年终奖金发放表如下：

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

乙方(公章)： _____ 法定代表人(签字)： _____

法定代表人(签字): _____年__月__日