

# 最新区域代理独家买卖合同(实用5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。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。

## 区域代理独家买卖合同篇一

甲乙双方在平等互利的基础上，就开拓业务事宜，达成如下协议：

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

甲方指定乙方为其代理商，在第四条所述区域代理第三条所述产品，乙方同意并接受此代理委任。

甲方所产系列产品。

乙方应在本协议有效期内在上述区域从客户方面获取订单，根据市场条件，销售额不少于\_\_\_\_\_美元。

每笔交易的价格由乙方和买家协商，并经甲方最终确认。付款采用买家\_\_\_\_\_ %——\_\_\_\_\_ %t/t定金，余款以甲方为抬头（受益人）的不可撤销的l/c□信用证），信用证应在船运之日前\_\_\_\_\_——\_\_\_\_\_天内到达甲方。

鉴于为独家代理权，甲方不应利用乙方之外的渠道在上述区域直接或间接销售或出口第四条所述产品。

如果在上述区域内发生任何直接销售的话，应按协议规定付给乙方佣金；如果通过其他代理发生任何间接销售，乙方应获得\_\_\_\_\_ %的佣金。上述销售额应计入乙方的销售额。

乙方不应在上述区域销售、分销或推广与上述产品类似或有竞争性的产品，且不应在上述区域之外开展业务。在本协议有效期内，甲方应通知乙方其上述区域需求获订单。

为使甲方及时了解市场状况，乙方应每季或任何必要时间向甲方提供市场报告，内容包括：\_\_\_\_\_当地进口和销售上述产品的法规的变化，市场发展趋势，买家在质量、包装、价格的建议。乙方还应向甲方提供其他厂家类似产品的报价和广告资料。

甲方应在有效期内承担上述产品的广告费用，但乙方应向甲方提交影视广告资料，并经甲方批准。甲方应允许在上述区域所有销售推广资料中印上乙方的名称。乙方参加在上述区域内、经甲方同意的全部展会，展台租赁费或展示费由甲方承担。正常办公费及访问客户的费用由乙方承担。

甲方应向乙方支付合同最终成交价，与给定最低价的差价或最低\_\_\_\_\_%的佣金，选取最高者。该佣金应在甲方收到部分/全部付款/定金后\_\_\_\_\_天内按相应的比例支付给乙方。

甲乙双方政府间发生的业务不受本协议的限制，也不计入第五条所述的销售额。

乙方可在本协议有效期内使用甲方拥有的用于系列塑料管材设备的商标，其所有专利、商标、用户提供售后服务（正在发生战乱的或政局不稳定致使难以保证服务人员人身安全的国家除外），并在乙方储存必要的零配件，以便于在质保期内及以后立即向客户提供服务。销售一定量的设备后，可在上述区域培训一名当地售后服务工程师。售后服务的费用由双方另行协商。

本协议在执行过程中，经双方协商，可修改或另签订补充协议。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

法定代表人(签字): \_\_\_\_\_ 法定代表人(签字): \_\_\_\_\_

签订地点: \_\_\_\_\_ 签订地点: \_\_\_\_\_

## 区域代理独家买卖合同篇二

甲方:

乙方:

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定,为促进甲乙双方的商务合作,在平等自愿、互惠互利的基础上,就甲方授权乙方代理销售甲方生产的ed系列产品为区域总代理商事宜,现达成如下协议,双方必须共同遵守。

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□ed系列产品;

3、时效期限:从合同签订之日起\_\_\_\_年内,即\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4、销售区域:

(1) 在该区域内发展分销商或批发商,或自行进行工程销售;

(2) 销售甲方规定的ed系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货,甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况,避免窜货。否则甲方有权中止代理合同,取消乙方区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

(2) 在代\_\_\_\_区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(4) 协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

(6) 协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

1、乙方向甲方交纳万元品牌管理费（年度销售目标的0.1%）。

2、团队建设：初期成立不少于名专职销售a产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货万元进行市场拓展。

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到\_\_\_\_日内将签收送货单交给甲方；

3、一次性发货的金额少于万元（含万）的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在万元以上的，当次运费由甲方承担。

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

3、广告支持：按照进货回款投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放；

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

## 区域代理独家买卖合同篇三

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

### 一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_

### 二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_

### 三、代理权限

- 1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。
- 4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。
- 5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

### 四、代理期限

- 1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。
- 2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。
- 3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：
  - (1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

- (2) 已经向甲方支付了到期的全部款项;
- (3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;
- (4) 同意向甲方支付\_\_\_\_\_元的续约费;
- (5)\_\_\_\_\_.

## 五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_, 乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的, 甲方有权取消乙方代理资格。

## 六、代理商品价格

1、配送价格: 甲方向乙方统一配送产品的价格, 按照成本价格加管理费的办法确定, 但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外, 不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格: 乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况, 乙方需调整销售价格时, 应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑, 作出调整价格的决定。

## 七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础, 其收佣百分比如下: \_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣;\_\_\_\_\_元

按\_\_\_\_\_ %收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

## 八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

## 九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

甲方(签字)：\_\_\_\_\_乙方(签字)：\_\_\_\_\_



## 区域代理独家买卖合同篇四

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

## 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)：\_\_\_\_\_

## 区域代理独家买卖合同篇五

甲方：

乙方

甲乙双方于20\_年5月30日就乙方承接甲方安阳区域销售总代理事宜，在公平公正的前提下，经友好协商，达成共识，签订本协议，据条款如下：

1代理产品名称

3代理期限两年20\_年6月1日至20\_年6月1日止。协议到期后乙方优先续约。

4甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商，或直接向第三方供应产品。

5甲方应保证乙方产品供应，并及时按乙方要求将合格产品运至指定地点，

6价格为保证乙方利益甲方供应乙方产品价格按安阳市同类产品市场价格每立方米降低8元

7付款方式

8甲方应提供所生产产品的质检报告等相关文件。

9本协议未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议，和本协议具有同等效力

10本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，签字生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_