

2023年代理经销合同书(优质19篇)

竞业协议的目的是保护雇主的商业机密和商誉，同时限制雇员在离职后直接向竞争对手转投。无论是否参考离婚协议范文，双方应保证协议的合法性和有效性。

代理经销合同书篇一

经销商，就是在某一区域和领域只拥有销售或服务的单位或个人。那么签订经销商代理合同需要注意什么呢?以下是本站小编整理的经销商代理合同，欢迎参考阅读。

甲方：正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定, 双方之后以附件补充。

乙方无法达成季度目标任务时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。
2. 款到发货(款到甲方指定帐户才发货), 即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。
3. 乙方每次向甲方汇款后, 将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方, 以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单, 乙方若有疑意需在5日内向甲方提出, 否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1. 乙方应提前填写《订货单》。
2. 甲方在接受《订货单》, 并确认乙方款到账后5个工作日内发货, 如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等), 使甲方无法保证货期的除外。
4. 甲方负责把货物送到上述地址, 若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难, 乙方必须协助运方的运输工作, 由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址, 需提前7天以书面形式通知甲方, 否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方,乙方逾期未报,视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2. 甲方向乙方运送货物,在运输途中造成的破损,由甲方与物流公司协商处理;在乙方验收后,造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1. 对于问题产品的定义:存在非人为的质量问题,此类产品甲方给予无条件退换。

2. 双方配合严格控制产品货龄,保证产品正常销售。

3. 新产品上市后,甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4. 如首批产品滞销,乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出,将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益,不在范围内另设其他同渠道经销商。

2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同

约定的销售目标时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3. 如乙方有违约行为,经劝阻无效,甲方有权单方解除合同,并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2. 自觉维护甲方产品与品牌形象,在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3. 不得超越本合同约定区域销售。

4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。

2. 根据市场实际情况,乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标,使用范围仅限于与产品销售有关的业务,包括人员名片、宣传广告,但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容 十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

甲方： 乙方：

单位名称： 单位名称：

正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司

单位地址：福建省福州市台江区江滨 单位地址

西大道233号半岛国际4座6楼

法人代表： 法人代表：

授权代表： 授权代表：

邮政编码： 350001 邮政编码：

甲、乙双方于 年__ 月__日,就乙方承接甲方区域销售总代理事宜,在互利互惠、优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签定本区域销售总代理合同书,具体条款如下:

一、地区总代理的确认

经双方确认:甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方区域的销售总代理权,由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后,甲方要保证乙方的合法权益,不得以任何借口推脱。

代理经销合同书篇二

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（_____总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为_____产品_____市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有_____产品。指定区域为_____范围内。

第二条 合同期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对_____产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供_____标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展_____产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后_____天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币_____元。乙方日常存货量不低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前_____日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过_____等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由_____负担，保险费由_____负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的_____ %付给甲方后，甲方予以发货。余款在_____天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%—60%的处罚。

1. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；
2. 违反保密义务，导致公司一般损失的；
3. 未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在_____元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1. 连续两年达不到规定销售责任额时；
2. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；
4. 出现技术服务失控导致重大质量事故的；
5. 未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
6. 违反保密义务，导致公司重大损失的；
7. 未按公司质保规定进行质量保证的；

8. 其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有有关修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条 争议的解决方式

本合同一式_____份，双方各执_____份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代理人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

甲方（盖章）：_____ 乙方（盖章）：_____

地址：_____ 地址：_____

电话：_____ 电话：_____

开户行：_____ 开户行：_____

银行帐号：_____ 银行帐号：_____

税务登记证号：_____ 税务登记证号：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

代理经销合同书篇三

地址：_____

联系电话：_____

乙方(商号名称)：_____

地址：_____

联系电话：_____

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。
2. 乙方保证其用于_____经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合_____公司的要求，可以从事_____经销商的经营活动。
3. 乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

1. 经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。

2. 按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。
3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。
4. 向甲方反映顾客的要求和意见。
5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。
6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。
7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。
8. 协助甲方建立并提高企业信誉。

1. 除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
3. 按甲方标准取得各项奖金。

1. 全部收益以当地国币值结算。

2. 每月_____日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一

月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。

3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

4. 乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

1. 乙方因从事_____经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

2. 乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月_____日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还；乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

2. 监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。

2. 接受甲方监督，服从甲方管理。

3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于_____经销商的规定，遵守《_____营销人

员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、
《_____营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

5. 乙方不得从事任何有损_____的活动或在按本合同第四条核准场地从事与_____无关的活动。

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的`负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4. 乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关

手续。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商；协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____

授权代表：_____

签订日期：_____

乙方代表：_____

签署：_____

代理经销合同书篇四

乙方：_____

甲、乙双方于_____年__月__日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方要保证乙方的合法权益，不

得以任何借口推脱。

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，给予质量保证和售后服务。

本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关

本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定半年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解

决。

本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

代理经销合同书篇五

合同编号：

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于年月日至年月日期间，有权在省

市行业销售甲方指定产品。

1-2乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消

年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点（一般为火车可以到达的城市）。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表（附件一）。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严

重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12

个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币50万元，向甲方交纳销售保证金人民币贰万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行

提货并付运费，甲方不予负责到货后的. 运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格（附件四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售和市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）：

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便甲方财务管理；甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3. 在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四. 违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

2. 乙方有下列行为之一的，甲方可以书面形式随时通知乙方解除本合同，直至追究因乙方过错而涉及到的经济损失和法律责任：

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

5) 乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3. 本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合

同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限：

从年月日起至年月日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

代理经销合同书篇六

甲方：

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 辽宁省锦州市(地) __引流袋__产品的独家经销商。

一、经销品种

建议零售价：_____元/支；经销商价：_____元/支(开增票)(现款现货)

二、代理定额

乙方_____年____月____日至_____年____月____日内购销甲方产品总额为_____万元。

三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为_____件(每件_____支)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货。以后乙方应于每月 25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。
2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。
4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起_____日内向甲方交纳_____万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。
2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。
3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方'代理保证金'，并取消其代理资格。
4. 本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的'代理保证金'，不计利息。

5. 乙方在代理期间，如发现向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

六、双方义务和责任

1. 甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

4. 合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

5. 乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6. 乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

八、免责条款

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则

1. 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。
2. 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。
3. 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。
4. 合同有效期，暂定为两年。

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

代理经销合同书篇七

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

三、代理保证

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定半年，

期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。甲方：

代表签名及盖(公司)章 _____

日期：

乙方： _____

代表签名及盖(公司)章 _____

日期

地址： _____ 地址： _____

电话： _____ 电话： _____

传真： _____ 传真： _____

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方的____系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是_____系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在_____范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换

乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务

乙方应完成总的销售额为：_____套/年。

9、付款期限及方式

甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后___日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格_____个月销售的库存，甲方有权要

求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价_____元/套；

乙方累计销售_____台以上时在出货时即可以享受_____的优惠；若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续_____个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、违约责任及争议解决

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约，则追究乙方的违约责任：

(1) 乙方超越销售范围销售甲方产品；

(2) 乙方违反了结算规定，未按要求付货款；

(3) 乙方每月的销售额连续____个月未能达到甲方要求的销售额；

(4) 乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2 、 争议解决方式

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、附则

1、本协议有效期为：_____年___月___日至_____年___月___日,共_____年。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

共2页，当前第2页12

代理经销合同书篇八

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以

资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定, 双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2. 款到发货(款到甲方指定帐户才发货), 即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3. 乙方每次向甲方汇款后, 将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方, 以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单, 乙方若有疑意需在5日内向甲方提出, 否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1. 乙方应提前填写《订货单》。

2. 甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等)，使甲方无法保证货期的除外。

4. 甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误；货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2. 甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理；在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1. 对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2. 双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3. 新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4. 如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。
2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。
2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。
3. 如乙方有违约行为, 经劝阻无效, 甲方有权单方解除合同, 并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。
2. 自觉维护甲方产品与品牌形象, 在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。
3. 不得超越本合同约定区域销售。
4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。
5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。
2. 根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。
3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。
4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。
2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。
2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。
3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。
4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，

须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容

十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

代理经销合同书篇九

甲方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

本着真诚合作，互利互惠，共同发展的原则，经双方相互考察，就甲方经营的自主品牌“_____”系列产品地区经销事宜，达成代理意向并签订本代理合同。具体条款如下：

本合同适用于“_____”牌全系列产品，包括_____等系列产品。

- 1、具有合法的法人资格和经营场所、相应的销售人员，并可提供空间作为产品展示区。
- 2、愿意接受并履行本合同的条款。接受本公司及公司派出的市场专管员的督察和纠正。
- 3、乙方必须具有承担产品的销售及售后服务工作。
- 4、代理期间，年销售额低于_____万的，甲方将取消乙方的代理资格。

1、授权区域：甲方授权乙方为_____区域特约经销商，乙方在授权区域范围内有权销售甲方产品，乙方以自己的名义独立对外开展业务并承担相应的法律责任。

2、乙方必须首选_____产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒产品，否则甲方有权取消乙方经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。

4、以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

1、经销价格为人民币_____元/件。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前_____日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共_____件（赠品不计任务额）任务分解如下：_____。

五、经销期限

1、自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2、在协议期内，如乙方连续_____个月未能完成销售任务或累计_____个月未能完成总任务额的_____%，则甲方有权另选经销商，乙方的_____经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

款到发货（现金、支票或电汇）。

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续

（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的_____天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起_____天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的_____%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除_____%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除_____%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价_____%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的_____%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）。

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签订之日起_____个月内，在所辖区域内建立_____个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的_____%违约金，偿付总额不能超过_____%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额_____%-_____%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

1、双方协商解决，可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由_____仲裁委员会解决。除仲裁书另有规定的外，费用由败诉方承担。

本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

代理经销合同书篇十

地址：_____

联系电话：_____

乙方(商号名称)：_____

地址：_____

联系电话：_____

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

第一条 保证条款

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。

2. 乙方保证其用于_____经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效, 真实且内容符合_____公司的要求, 可以从事_____经销商的经营活动。

3. 乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

第二条 期限

第三条 乙方义务

1. 经营甲方提供的商品, 为顾客提供售前、售后服务。

2. 按顾客要求, 安排送货到户, 方便顾客购货。

3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客, 并定时跟进服务于这些顾客。

4. 向甲方反映顾客的要求和意见。

5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料, 以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。

6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划, 安排促销活动。

7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验, 提供给甲方参考使用, 以达到同业分享的目的。

8. 协助甲方建立并提高企业信誉。

第四条 商品的价格

1. 除非另有规定, 甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条 货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
3. 按甲方标准取得各项奖金。

第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。
2. 每月_____日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。
3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。
4. 乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

第八条 税务责任

1. 乙方因从事_____经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。
2. 乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月_____日

前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还；乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

第九条 双方义务

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。
2. 监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。
2. 接受甲方监督，服从甲方管理。
3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。
4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于_____经销商的规定，遵守《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。
5. 乙方不得从事任何有损_____的活动或在按本合同第四条核准场地从事与_____无关的活动。

第十条 其他

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表

必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条 合同的解除或延续

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4. 乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

第十二条 纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商；协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十三条 合同的生效和收执

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____有限公司

授权代表：_____

签订日期：_____

乙方代表：_____

签署：_____

代理经销合同书篇十一

甲方：_____

乙方：_____

经销区域：_____省(市、自治区)_____市

合同签署地：_____

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1. 乙方自愿申请作为“_____”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2. 经甲方审核确认乙方具备“_____”系列产品的特约

经销商条件，并授权乙方作为“_____”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1. 本合同有效期一年。
2. 如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1. 乙方需交纳经销权保证金_____元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。
2. 本合同规定年销售额_____万元（_____年_____月_____日至_____年_____月_____日）。
3. 本合同规定乙方首次进货额_____万元。

四、首次进货额货款支付方式

本合同签订之日起_____日内，乙方将首批货款划入甲方帐户。逾期_____天未交足上述款项，则视为乙方解除合同，甲方有权对该地区继续征召特约经销商。

五、供货及相关细则

1. 合同供货价：按“_____”产品供货目录所列价格或议定价格。
2. 货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方帐户或支付现金。

3. 供货期限

(1) 首批进货，甲方在收到乙方全款后_____日内发出。

(2) 以后进货，经销商应提前_____天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方帐户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

(3) 发生人力不可抗拒的因素(发生铁路、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. 交货地点及运费

(1) 合同交货地：_____省_____市(县)。

(2) 甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用)，到达该城市后一切费用由乙方承担。

5. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6. 验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1. 为保障全国经销商利益，由甲方制订“_____”系列产品的公司限定价格。

2. 宣传品及广告

(1) 甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

(2)乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3.乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1. 甲方权利

(1)对乙方的经营有咨询、督察权。

(2)对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方义务

(1)有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2)有对乙方提供全面服务支持的义务。

(3)有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

(4)有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3. 乙方享有的权利

(1)对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4. 乙方承担的义务

(1)有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

(2)对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

(3)不得经营假冒、侵权产品。

(4)及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

(5)有协助甲方共同处理上述问题的义务。

八、其他双方必须遵守的条款

1. 甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2. 解除合同后的有关条款。

(1)乙方应该对甲方经营内容(包括“_____”系列产品及其销售的全部相关内容)继续承担保密义务。

(2)退还所有文件、资料、授权委托书、经销牌等(包括复制品)，如违约，甲方将按知识产权法的规定对乙方进行论处，或在媒体上予以曝光。

(3)违约责任：双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

(4)如果经销商销售假冒产品，给甲方造成损失，须承担全部责任。

九、附则

1. 合同生效及期限：首次进货的款项到达甲方帐户后生效，有效期一年，____年____月____日至____年____月____日。

2. 本合同未尽事宜，由双方确定后作为补充合同与本合同具有同等法律效力。本合同一式2份，均为正本，双方各执1份。

代理经销合同书篇十二

合同编号：

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至年 月 日期间，有权在 省 市 行业 销售甲方指定产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点（一般为火车可以到达的城市）。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。 3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。 4-3甲方业务代

表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表（附件一）。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，

乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，

颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格（附件四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何

借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售和市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）：

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便

甲方财务管理；甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3. 在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四. 违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

2. 乙方有下列行为之一的，甲方可以书面形式随时通知乙方解除本合同，直至追究因乙方过错而涉及到的经济损失和法律责任：

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

5) 乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3. 本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限：

从 年 月 日起至年月日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

代理经销合同书篇十三

乙方：（以下简称乙方）_____

双方依据国家的有关规定，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，经双方充分协商制定本合同，双方共同遵守。甲方有意按照本合同之规定，将甲方在国内区域销售的代理销售授权予乙方。乙方亦有意依约获得经销权。

任何一方应尊重双方已达成的协议，并相应的予以协助，积极履行本合同规定之义务，本合同如有未尽事宜或约定不明确，双方协商一致以补充协议形式加以约定。

一、加盟代理商；（免加盟费）

（1）、按照公司免加盟代理费的规定，乙方认真阅读甲方之章程，同意遵守规章制度。乙方同意代理产品。

（2）、乙方同意在签署本协议后交纳本级别所规定的履约保证金_____万，其中首批定货金额为人民币_____万元正，余款为支付所规定的履约保证金_____万，成为本公司的代理商。其后在每次的定货金额不低于本级别所规定款项。

二、乙方在省（市）境内为甲方指定的级产品销售独家代理商，遵守本级别的规章制度，甲方给乙方颁发《产品独家代理证书》。

三、乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

四、（1）、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予处罚；扣除履约保证金。

（2）、发现代理区域违规现象，甲方将全力配合乙方调查并追究责任人的经济责任，情节严重的将被扣除履约保证金，收回产品代理经销权并追究因此而给甲方造成的经济损失。

五、甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

六、代理价格：

（1）一次进货量不低于授权级别资格规定数量。

（2）一次进货_____元以上_____元以下，代理价格_____元/个；

（3）市场零售价：每个148元。

七、合作原则及规定：

（1）、甲方负责品牌的质量，提高产品的知名度。

(2)、甲方以代理批发价格供应乙方产品。

(3)、乙方在经营销售中作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

(4)、乙方在经营范围内保证市场公平合理竞争，不得损害甲方整体利益。

(5)、甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方撤销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

八、定货流程：

网上订单或者到公司交订单款到发货。

在每月度或季度初，乙方必以格式进货单的形式发给甲方。每个进货单必须列明数量和全额货款。定金收到甲方备货，收到全额货款后发货。进货单如附有关于进货、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

九、结算方式：

(1) 甲方产品现款现货，可分为2次付款。

(2) 乙方应在进货单确认后的三（3）天内把总价百分之四十（40%）的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之六十（60%）的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

(3)、甲方应在收到合同定金后的十（10）天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。

(4)、运费及保险费由乙方自行承担。如果由甲方承担必须在货款中结算出来此项费用。

十、备注：

(1)、任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五（15）天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

(2)、如果本协议终止，乙方应在终止之日起十（10）天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

(3)、甲方向乙方发货时，若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

(4)、乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

(5)、在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

(6)、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前_____个工作日内签署书面续约协议。

(7)、如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的工商

仲裁委员会仲裁。

本协议下述有关附件与本协议同具法律效力。未尽事宜，双方协商解决

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

代理经销合同书篇十四

甲、乙双方于_____年__月__日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

（1）甲方授予乙方区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

（2）乙方接受甲方授权后，甲方要保证乙方的合法权益，不得以任何借口推脱。

（1）乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的`销售。

（2）乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

（3）乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区

另寻代理商。

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，给予质量保证和售后服务。

本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关

本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定半年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

代理经销合同书篇十五

身份证号：_____

乙方：_____

身份证号：_____

一、甲乙双方基于客观真实的情况共同作出以下约定：

1、_____年___月___日，甲方委托乙方以乙方名义为甲方购买_市_区___小区_楼_单元_门_____房屋一套，乙方接受甲方的委托。

2、甲方已于_____年___月___日以乙方名义与_____有限公司（下称“开发商”）签订认购协议书，该认购协议书的权利义务由甲方享有及承担。

3、由甲方以乙方名义签订《商品房买卖合同》申请银行按揭贷款及办理购房的所有相关手续，甲乙双方均认可银行首付款及每月的按揭贷款等所有购房相关费用全部由甲方支付，甲方是实际出资人。

二、甲乙双方经协商一致、诚实信用的基础上达成如下协议，双方共同严格遵守。

1、乙方代甲方购买的_市_区___小区_楼_单元_门房屋所有权归甲方所有，甲方享有该房屋占有、使用、收益及处分的'权利，乙方对受甲方委托购买的房屋无权行使甲方享有的前述权利，亦不得对受甲方委托购买的房屋进行侵占、破坏、转卖、出租、抵押及赠与。

2、购房首付款、按揭还款、抵押费、保险费，所有交款凭据由甲方保管，乙方有义务协助甲方办理交款手续。

3、_市_区__小区_楼_单元_门房屋产权证暂办至乙方名下，产权证由甲方保管，甲方有权在任何时间将产权变更至本人名下，或转让、出租及抵押该房屋，乙方应当协助甲方办理相关手续，不得拒绝。

4、乙方因代理甲方购房的合理交通费、误工费、通讯费等费用由甲方承担。

5、乙方有义务将本协议代理购房事宜通知乙方的所有利害关系人（包括但不限于父母、子女及配偶），保证其利害关系人不得主张_市_区__小区_楼_单元_门房屋所有权利。

6、甲方有权随时解除本协议，解除本协议后，乙方有义务协助将受甲方委托购买的房屋更名到甲方指定名下。

7、甲方对该房屋进行的装修及在该房屋内添置的所有家具、家电及物品均归甲方所有。

8、乙方应当恪守诚信，受甲方委托购买的房屋在其名下时不得侵害甲方的利益，如果乙方对受甲方委托购买的房屋进行毁损，乙方应当负责全额赔偿；如乙方恶意侵占、转卖、抵押及赠与该房屋，乙方应当按房屋当时市场价格给予甲方赔偿。

9、乙方不得随意解除本协议，不得拒绝、拖延履行代理购房的协助义务，如随意解除本协议或拒绝、拖延履行代理购房的协助义务给甲方造成损失的，乙方负责全额赔偿。

10、争议的解决方式：

1) 双方友好协商。

2) 诉至房产所在地的人民法院。

- 1、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字后成立。
- 2、本协议自_市_区__小区_楼_单元_门房屋证办理之日起生效。

甲方：_____乙方：_____

代理经销合同书篇十六

甲方：

乙方：

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

一、甲方向乙方提供本公司所生产的xx茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元（大写）。

月份2345678910

本月销售占全年销售比例

目标（万元）

季度目标（万元）

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。（单位：元/箱每箱15瓶）

品项规格总经销进价转批商进价街批商超/酒店进价商超零售价酒店零售价/冰摊

银杏绿茶500ml27303233/3537.53元/瓶

银杏乌龙茶500ml27303233/3537.53元/瓶

冰红茶500ml27303233/3537.53元/瓶

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月□xxxx生物工程有限

公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于xx箱，并详细填写《xxxxx生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货（调换品种），经甲方总部批准后执行（换货所发生的运费由乙方承担）。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利（乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给予乙方2%）。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

一、甲方

1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时

应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。

2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。

3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。

4、甲方保证依约履行供货。

5、乙方所在地的甲方分公司（包括分公司管理人员及员工）没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺（包括口头或书面形式），甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。

6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%。

7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。

8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。

9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。（方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。）

二、乙方

1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：

《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失（包括不可抗力）由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《xxxxx生物工程有限公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线010-68682786进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

- 1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。
- 2、甲、乙双方协商中止合同。
- 3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

双方协商后以书面形式确定，经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签字并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

□1□□xxxx生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

□2□□xxxx生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

□3□□xxxx生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：乙方：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

地址:地址:

电话:电话:

传真:传真:

开户行:开户行:

帐号:帐号:

合同签订日期:年月日

代理经销合同书篇十七

乙方: _____

为促进甲方建设内_____和运煤高速公路项目,乙方接受甲方的委托,代理甲方融资,并提供期间内的相关融资顾问服务。甲、乙双方经过协商一致,就合作达成以下一致条款:

2、本合同中融资商是指资金出借人、投资合作建设方、该项目开发公司股权受让方、直接出让该项目资产的受让方等。

2、甲方委托乙方完成融资额度为人民币_____亿元(大写:_____亿元),实际融资金额根据甲方与出资方签订的贷款协议为准。

1、合作期限为_____年;

2、融资担保品:新建项目及项目经营收费权(或银行红利单);

3、资金使用方式:固定回报;_____年建设期不回报,第_____年开始回报,年回报率13%,合计回报_____年,

到期不还本。

4、融资条件最后以甲方与出资方签订的贷款协议为准

1、甲方向乙方提供上述项目融资所需的全套项目文件资料，甲方对上述项目文件资料的真实性、合法性、完整性、有效性承担全部的经济和法律责任。

2、代理期满时，若乙方未安排融资商或乙方安排的融资商和甲方不能达成合作意向，甲方可书面通知乙方解除本合同。但是，乙方安排的融资商和甲方就上述项目或相关项目合作成功；或者，在合同解除后两年内，只要系乙方向甲方安排过的融资商和甲方就本项目或相关项目合作成功，甲方均应按本合同第六条的规定向乙方支付融资顾问费，本合同的解除，并不影响乙方主张此权利。

3、甲方在没有乙方直接参与的情况下，私自与乙方安排的融资商合作，甲方也应按本合同第六条的规定向乙方支付融资顾问费。

4、甲方在融资过程中应及时与乙方就融资事宜进行沟通，否则由此产生不良后果由甲方承担。

5、甲方必须承担乙方陪同甲方与出资人洽谈融资业务所合理支付的工杂费用，包括交通、食宿费等。

1、乙方应为上述项目融资安排融资商，在签定本合同之日起3个月为委托代理期。在委托代理顾问期间，甲方自行寻找的融资商，不属于本合同范围，但甲方应及时书面通知乙方。

2、与实现融资相关的所有材料、文件和审批手续，均由甲方递交乙方，由乙方负责收集、整理、汇编、包装、初审、分析、报批，需要由甲方补充提供的，乙方应及时告知甲方，并要求甲方提供。

3、融资前期乙方代理顾问行为(包括资料的收集、整理、汇编、包装、审查、分析、申报、协调、差旅费等)发生的费用由乙方自理。

4、乙方应参与上述项目融资的全程活动，包括但不限于信息沟通、签署项目意见书、项目考察、项目谈判、签订融资合同等。乙方的上述行为是辅助性的。项目融资的成功全赖于甲方项目团队的素质及与融资商的诚信协商和项目本身。

5、乙方对知悉甲方的一切商业机密有保密的责任。

6、乙方在整个融资代理过程中遵守国家法律法规。

甲方在资金到达甲方帐户当日，即应通过银行划帐(或按乙方指定的其他方式)向乙方支付融资顾问费，融资顾问费金额为实际融资额的2%。若资金是分期到帐的，则融资顾问费也相应分期支付。

本合同实施过程中发生争议的由双方协商解决，协商不能解决时，双方同意在____市法院提请诉讼。

本合同一式四份，签字或盖章有效。甲、乙双方各执二份，具有同等法律效力。未尽事宜双方协商解决。《不可撤消的融资顾问费支付承诺书》等作为本合同配套附件具同等法律效力。

随着本合同的生效，甲、乙双方在本合同生效日之前所签署的所有合同相应终止。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

授权代表(签字)：_____授权代表(签字)：_____

代理经销合同书篇十八

乙方：_____

为了拓展市场，共同发展，根据国家法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为_____省_____市（地）_____产品的独家经销商。

包装规格：_____

零售价：_____元/盒（现款现货）

乙方_____年_____月_____日至_____年_____月_____日内购销甲方产品总额为_____万元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度 第二季度 第三季度 第四季度

数量：_____ 数量：_____ 数量：_____ 数量：_____

金额：_____ 金额：_____ 金额：_____ 金额：_____

乙方首批数量根据城市大小而定，最低量件以下，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

- 1、甲方收款3日内保证及时发货，以便安排保证市场供应。
- 2、甲方按代理底价出具发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
- 3、甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4、甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

1、甲方不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品。若直供乙方有权追究责任。

2、乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场。

3、合同期满的，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权。

4、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发和零售，一旦违背，甲方有权取消相应资格，并有权进一步追究责任。

违约方应承担另一方因违约带来的`全部直接和间接损失。

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将追究其经济责任及法律责任。

1、本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2、本合同一式二份，均为正本，甲乙双方各执一份。合同自首批进货后生效。

3、双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：_____（单位章） 乙方：_____（单位章）

代理经销合同书篇十九

乙方：_____

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为恒芪康牌产品的经销商。

一、经销_____。

二、代理定额：乙方每月销售甲方产品总额为_____元，完成全部定额任务后奖励_____元，同时还享受每件的提成。如完不成定额任务，扣除奖金_____元。

三、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

4、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

5、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表（为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点）。

四、违约责任：违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失。

五、免责条款因产品质量引起的`经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

六、附则：

1. 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。
2. 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份。
3. 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：_____（单位章） 乙方：_____（单位章）

法定代表人（字）：_____ 法定代表人（签字）：_____

地区经理 / 业务代表（签字）：_____ 业务经理（签字）：_____