# 2024年水泥区域代理合同 白云边区域代理合同(十四篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-12-09

*水泥区域代理合同 白云边区域代理合同一乙方：（授权方）甲，乙双方就合作开展白酒产品销售代理和推广应用，甲方作为乙方该项业务的代理商，乙方同意甲方代理有限公司。为乙方代理商的基本条件：甲方须为合法存续的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力...*

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同一**

乙方：（授权方）

甲，乙双方就合作开展白酒产品销售代理和推广应用，甲方作为乙方该项业务的代理商，乙方同意甲方代理有限公司。为乙方代理商的基本条件：

甲方须为合法存续的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力的个人或团体，能够独立承担民事责任。甲方须了解白酒订制的销售服务，具备提供相关服务场和专业知识与技能，并熟悉乙方的代理商制度，产品服务内容，具体业务流程等相关信息。乙方对提出代理申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予甲方代理资格。

1，甲方向客户销售乙方产品，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈，胁迫等不正当手段损害客户及乙方的利益及乙方的声誉。

2，甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律，法规，行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

3，乙方应向乙方提供陈列乙方产品之场所并陈列在显耀位置的义务。

4，甲方的代理权限不能超过乙方授权范围。如果甲方超越乙方给予的授权范围，所造成的后果由甲方自行负责。

5，甲方在销售乙方的产品时，不得低于或高于乙方制定的产品价格进行销售（销售价格表附件）。

6，甲方有把乙方产品送达到客户（消费者）的义务。

7，甲方有遵守乙方服务条款的义务。甲方不得客户承诺超越甲方服务内容的其它服务，否则自行承担其后果。

8，甲方有配合乙方促销产品的义务，促销的合同归甲方名下。

9，甲方有向乙方了解产品特性和功能的权利。

1，乙方向甲方提供产品服务，有向甲方提供产品的特性，功能及生产流程解释的义务。

2，乙方向甲方提供完整，科学的服务，详细条款由甲，乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但乙方的售后服务只对甲方，不直接面向甲方的客户。

3，乙方有权根据市场情况调整代理商制度和代理价格，并将在网站上及时公布或通过电子邮件通知甲方变更后的代理商制度和代理价格信息。更新后的各种信息自公布于乙方网站或通过电子邮件通知之时起生效，非特殊情况上述变更乙方均不另行通知甲方。

4，若甲方违反国家法律或向客户承诺的服务超越甲方服务条款，乙方有权取消乙方的代理权，并收回向甲方提供的产品和设施。

5，在产品的正常运作过程中，甲方有权增加更科学，更完善的服务条款。

6，乙方不得占用甲方获得的正常收益，乙方在甲方的场所和甲方客户签约的定单，合同权归甲方名下。

1，因国家政策法规调整，自然灾害等不可抗力或意外事件而影响乙方正常生产和销售服务时，双方互不承担责任。

2，如果乙方在履行合约时，由于特别的原因未按时交付产品，可以协商解决或退还甲方交纳的货款。如果此原因是甲方造成的，由甲方自行负责。

1，甲方成为乙方的代理商后，在订制产品时，实行预先支付全部货款，后订货的原则。

1，双方协商一致解除本合同。

2，本合同期限届满，双方未续签的。

3，由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。

4，一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5，因本协议一方经营情况发生重大困难，濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。

6，订立本协议所依据的法律，行政法规，规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7，一方未履行或违反依据本合同所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的\'权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

1，乙方的服务条款和代理价格表，授权委托书，代理牌。

2，甲，乙双方的营业执照等法律文书的复印件。

1，本协议同时得到甲乙双方的完全理解和认同，并替代此前的所有协议，不论是口头的还是书面的。在打印或填写过程中，未经乙方书面同意，甲方不得随意更改本合同中的任何条款。本协议经双方签字盖章生效后，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。

2，一方变更通知，通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址，联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

3，本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

4，本合同由双方代表签字盖章后生效，有效期一年。合同期满若双方均无异议，则本合同继续有效；若续约期内乙方制定出新的合同条款，则双方另签新合同。上述情况下甲方的业务结算累计进行。

5，本协议一式二份，双方各执一份，经签字，盖章后生效，二份协议具有同等效力。

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

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_网络科技有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方充分协商，同意订立区域代理合同，条款如下：

一、 甲方同意将中国广告网的\_\_\_\_\_\_区域代理权，在本合同条件下授给乙方。

二、 区域代理的期限为\_\_\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。合同期满，甲乙双方愿意续约，须在合同期满前\_\_\_\_\_\_月协商续签合同。在同等条件下，乙方具有取得该区域代理的优先权。

三、 乙方取得区域代理权，必须履行如下承诺：

1．乙方取得区域代理的第一年，必须完成\_\_\_\_\_\_条/月的广告业务。第二年\_\_\_\_\_\_条/月以上，以后每年完成条数以\_\_\_\_\_\_%的.速度递增。

2．设立专门机构部门，专职人员开展推广销售工作。

四、 运作形式与结算：乙方将广告内容（图片及简介）以电子邮件形式、服务费以电汇形式传给甲方，甲方收到服务费用后上传广告内容。如需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的\_\_\_\_\_%，如不需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的\_\_\_\_\_\_%，其余为汇给甲方的服务费。

五、 甲方的权利和义务

1．及时为乙方上传广告内容。

2．为乙方提供适当的广告宣传。

六、 乙方的权利和义务

1．积极、迅速建立本区域的销售网点，对本代理区域实行统一市场体系、价格体系的管理。

2．负责在本区域推广中国广告网，做好售后服务工作。

3．服务价格按网上公布的全国统一价。

七、 如有下列情况之一者，甲方有权收回代理权。

1．乙方没有完全履行本合同相关内容；

2．其它违约行为。

八、 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，本合同经甲乙双方签字盖章之日起生效。

九、 补充条款

1．本合同管辖权属\_\_\_\_\_\_\_市人民法院。

2．从本合同生效开始，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的考察期，如乙方未完成全年量的\_\_\_\_\_\_％，则甲方有权取消乙方的代理权。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_网络科技公司

法人（授权）代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人（授权）代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同三**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1.甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售限为年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货 万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元（均按出厂价计算）。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至\_\_\_\_\_\_\_\_年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款 ％的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商（如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除）。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的.销售人员销售甲方的产品。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品（只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒）。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足 万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2.乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3.乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。

4.乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过 万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在万元以内的按％奖励； 万元以上 万元以下的给于 ％奖励， 万元以上的给于10％奖励。

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1.甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2.甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20元至 5000元的罚金。

3.乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至 3000元的罚金。

4.甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日起至年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章）：

乙方（签章）

法人或负责人：

法人或负责人：

联系电话：

联系电话：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同四**

本自行车区域销售代理合同由下列各方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_订立：

本协议各方当事人

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，就自行车区域销售代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 经甲、乙双方协商，甲方授乙方为\_\_\_\_地区\_\_\_\_弹力自行车销售代理。

第二条 甲方授予乙方在该地区的进货及出库垄断权，甲方不得在该地区投入该产品。如甲方在该地区误投产品一经发现将由甲方全部买回，以确保乙方利益。

第三条 产品实行全国统一价。返利计算方法:年销售量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。年销量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。

第四条 甲方完全保证产品的质量，产品出现质量问题，由甲方负责。

第五条 乙方不允许跨区域销售。周边县，市如需跨区域销售者，需经甲方同意，协调运作。乙方如有违反，甲方将根据串货数量予以每辆\_\_\_\_元的罚款，乙方并将剩余货物买回。

第六条 根据市场距离远近，乙方每辆自行车的批发价格允许在出厂价基础上加价\_\_\_\_元以内，不允许乙方随意加价销售，否则将处以所加价格的\_\_\_\_倍罚款。

第七条 乙方必须在\_\_\_\_个月以内建立本地区销售网络，并将零售商有关资料(地址、店名，联系电话)上报公司，以便共同协调管理市场。

第八条 为了利于产品推广，乙方负责该地区市场开发，甲方予以支持。为尽快占领该市场共同努力。

第九条 甲方负责向乙方提供产品的维修保养技术培训和咨询，并协助乙方负责授权销售区域内产品售后服务工作，乙方应对售后服务结果进行负责。乙方须本着实事求是的原则，公正，合理，认真地为消费者服务，并妥善处理消费者的咨询，投诉事宜。

第十条 甲方根据乙方所需的定单要求(款式、颜色、数量，时间)生产，发货，如有异议，甲方应及时通知乙方，以免发生误会。货物到达乙方后，乙方应该对货开箱检查外观是否完整。

第十一条 双方以现款，电汇，银行汇票方式进行结算。结算全额货款到达甲方帐户后，甲方对乙方供货，办理运输有关事宜。

第十二条 陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

(1)其是一家依法设立并有效存续的\'有限责任公司;

(2)其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

(3)本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

(2) 其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

(3)本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十三条 保密

一方对因自行车代理销售而获知的另一方的商业机密负，有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十四条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十五条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十六条 争议的解决

本协议书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十七条 权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十八条 后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法(本协议生效后的立法)或法律变更对本协议不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条 通知

1.本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2.前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本协议中列明的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第二十条 协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十一条 生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议―式\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同五**

(甲方)因\_\_\_\_\_\_\_\_一案，现委托重庆市第\_\_\_\_\_\_\_\_律师事务所(乙方)律师出庭代理/代理，经双方充分协商，订立合同如下：

一、乙方接受甲方的委托，指派律师\_\_\_\_\_\_\_\_为甲方第\_\_\_\_\_\_\_\_审代理人。

甲方委托乙方代理权限是：

二、律师必须根据事实和法律参加诉讼活动，认真负责地履行律师的职责，维护委托人的合法权益。

三、根据国家《关于业务收费标准》的规定，甲方向乙方支付代理费\_\_\_\_\_\_\_\_元，标的\'费\_\_\_\_\_\_\_\_元。

四、乙方为本案调查、出庭所需差旅费，按国家规定标准全部由甲方负担。甲方向乙方支付差旅费\_\_\_\_\_\_\_\_元。

五、甲方必须真实地向律师叙述案情，提供证据。在接受委托后，如发现甲方担造事实，弄虚作假，乙方有权终止代理，依本合同所收费用不予退还。

六、如乙方无故终止合同，代理费和标的费应全部退还甲方；如甲方无故终止合同，代理费和标的费不予退还。

七、如一方要求变更本合同条款需另行协议。

八、本合同经甲乙双方或其代表人签字(或盖章)生效。

九、本合同有效期限：自签订之日起至本案终结止(判决、调解、案外和解、撤诉及调查结案)。

十、本合同一式两份，双方各持一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同六**

甲方：

负责人：

身份证号码：

联系电话：

手机：

电子邮箱：

乙方：

负责人：

身份证号码：

地址：

联系电话：

手机：

电子邮箱：

传真：

双方在自愿、平等的基础上，本着＆d；合作共赢、互惠互利＆d；的精神，经甲、乙双方协商达成协议，一致同意签署本协议：

一、合同签订的必备条件

乙方为自然人的在签订本合同之前须向甲方递交本人身份证复印件。

二、合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期满后乙方享有优先续签权。

三、代理级别及经销区域

甲方授权乙方为市（县）区域的唯一代理经销商。

四、产品代理及销售价格

（一）甲、乙双方共同确认：每套产品共19包．其中日用11包（含炎症检测卡）；夜用4包；护垫4包。首次进货套。每套单价元。

（二）为保证市场稳步、健康发展，乙方应按区域代理级别交纳市场保证金元，\_\_\_\_\_\_\_\_年后未违约的，甲方按乙方的进货价格返还产品，用于折算其交纳的保证金。

（三）本产品全国统一零售价每套285元。乙方的终端销售价格不得低于甲方规定的零售价10％。乙方首次的`订货数量按其代理级别进货。第二次订货需提前十五天通知甲方并交纳货款50％作为定金，甲方按乙方订货数量通知厂方生产，剩余货款的50％，款到\_\_\_\_日内发货。如原材料价格调整，甲方获厂方书面通知后将在15个工作日内通知乙方，乙方必须按照调整后的价格执行。

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同七**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

品名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

代理价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

首次提货量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件。

1、甲方负责提供质量合格的\'产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货并取消代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_件返\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_件，完成年任务量奖励\_\_\_\_\_%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

产品一律执行款到发货。

甲方在收到乙方货款三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内（七日）发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间（非人力不可抗拒因素除外），甲方将为乙方补尝销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大（一次性提货100件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同八**

甲方(授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一合约事项

1 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2 双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3 双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4 甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

二乙方的权利及义务：

1 有权确立代理区域内的销售方式;

2 有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

3 代理区域内的分销/零售商户及销售/库存状况/客户退货及反馈，须每月定期向甲方以书面形式报告;

4 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售;

5自觉维护甲方的知识产权及价格体系，不得有损害甲方知识产权及企业形象的作为并协助配合甲方对上述行为进行市场监督，对侵犯甲方权益的行为进行报告及打击;

6 为甲方保守商业秘密，且任何往来款项需汇至甲方指定帐号.没有汇入甲方指定帐号的款项，甲方则视为未收款;

7 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的`经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三代理/经销数量/价格/广告支持

1 代理/经销商之销售数量要求：

a 独家代理：

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

2 如确定代理商需要搞活动的支持，乙方需把相关的资料传给甲方，经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持。

四交货与订货

1 交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3 票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五售后服务

1乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照处理。

2 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围，。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7 甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

六违约及终止

1乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七本合约一式两份，双方签字后生效。

八本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同九**

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，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所有 酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的 酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2)甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3)乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内 年内，即 年 月 日起到 年 月 日止。

(4)乙方总代理销售的区域：

a、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

b、销售甲方规定的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5)乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7)甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(8)须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案;

(9)乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10)乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11)乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12)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。

(13)为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1)甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3)甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4)在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5)甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)

(6)根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时(只调低不调高)，按乙方实际库存数适当返还差价

(7)保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作;

(8)负责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;

(9)在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会)，免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(10)如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

(11)确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、 经营指标考核和扶持政策

(1)甲方以后推出新产品(以甲方公布为准)时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格(总代理价 %)一次性购买每品牌不超过 、总金额不超过 万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受 此项待遇。

(2)甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的`指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3)甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

(1)本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2)乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5)乙方应常备货，当月销量超过 万元以上时应提前 天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6)乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由 方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、 售后服务条款

(1)具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的 %以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、市场支持及奖励

1、乙方在\_\_\_区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的 %.乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过 )。

3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的 %(即 %以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担 %，甲方承担 %.

5.甲方取得乙方全部首批代理产品款 万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的 广东省独家总代理商：

(ⅰ)乙方可以在广东省目前甲方尚未设定总代理的任何城市设立销售网点，此类网点一律从乙方提货。

(ⅱ)乙方在该区域开展览会期间，可以和外省或广东省以外任何地区的意向代理(或者销售商)签约，发展销售网点，权限同上条约定。

(ⅲ)乙方在处广东省以外任何城市设立独家代理商或者办事处，需向甲方一次性订购 万元的首批货物，而且要在甲方备案，合同内容需要经过甲方同意，甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

八、保密条款

(ⅰ) 本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利 益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

(ⅱ) 乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

九、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力;

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权;

3、双方因有关业务方面联系的各种书信、传真件等文字材料，均为有效文件，发件方对其负法律责任;

4、本协议内容仅限甲、乙双方按法规要求使用及阅读，禁止甲、乙双方向无关联单位及个人传播，一经发现，由过错方承担相应的法律及经济责任;

6、本协议未尽事宜，由双方友好协商解决。如协商不成，由原告方所在地人民法院管辖;

7、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效(传真件有效)。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

8、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

9、协议生效：(ⅰ) 本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域总代理商授权书及相关文件之日起生效。(ⅱ) 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力

10、其它约定事项：(ⅰ) 未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。(ⅱ) 双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

11、协议附件清单：

附件1、区域总代理商价格体系 附件2、书 附件3、定货清单 附件4、甲方资证文件

甲方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

乙方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_(省，市)范围内，经营本公司产品，乙方为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_(省，市)的区域代理商，双方在平等原则下协商达成合同如下：

一、代理商基本资格。

1、提供公司营业执照，税务登记证，法人身份证。

2、代理商有一定的经销电子产品经历(\_\_\_\_\_\_\_\_)年，销售业绩与信誉良好。

3、恪守\_\_\_\_\_\_\_\_的经营宗旨与经营理念。

4、合法经营，具有良好的市场形象。

二、关于同业竞争问题。

1、同一代理商，不得同时经销其他品牌相似的安防产品。

2、经销产品不得超出代\_\_\_\_区域外。

三、经销内容。

1、本产品的`正常经销业务。

2、本产品的安装与售后维修。

3、人员培训由总部负责。

4、商标等终端形象建设，由总部统一策划授权使用，代理商负责日常维护。费用代理商自理。

四、经营与结算。

1、签署代理协议，缴总部\_\_\_\_\_\_\_\_万元服务质量保证金(无利息)，首次订货不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，协议签订一个月内)。

2、该产品的出厂价\_\_\_\_\_\_\_\_元台，市场参考零售价\_\_\_\_\_\_\_\_元台。

3、协议签订后，将有关市场推广人员送总部培训。以及在总部策划下的终端建设。

4、每次订货以传真为准，提前一周，款到发货。每次订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_台。

五、权利与义务。

1、根据区域分布，签订相关区域代理商。(以省划分)

2、有权对代理商及其所辖区域经销商的经销产品行为进行监督，并根据双方所订协议进行处罚，直至取消其资格。(具体协议另定)

3、有义务对代理商相关市场推广人员进行统一培训。

4、根据该区域实际经销情况，有义务进行一定的市场推广工作(包括广告)。

5、对于涉及到公司商标的终端建设，由总部统一策划。

六、公司承诺：在代理商区域内，公司不直接经营批、零售业务。销量及返利归代理商。

七、业绩与考核

基本销售\_\_\_\_\_\_\_\_台年。如果代理商\_\_\_\_\_\_\_\_年内达不到，视市场情况降为该区域分销商，划归代理商管理，直至取消经销资格。销量(\_\_\_\_\_\_\_\_台)单台返利(\_\_\_\_\_\_\_\_元台)最高返利(\_\_\_\_\_\_\_\_万元)

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表委托代理：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_编码：\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表委托代理：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_帐号:\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同篇十一**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经友好协商,就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_成为甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名

规格

零售价(元)

代理价(元)

首次提货量(件)

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2.合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外

区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的.运输费用。

4.合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5.为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元，合同期满或双方同

意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用.

2.未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货

并取消代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为(批发价

-供货价)×2倍冲货量

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_件返\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_件，完成年任务量奖励5%的货

物;所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内(七日)发往乙方指定地点，甲方如

果超出规定时间(非人力不可抗拒因素除外)，甲方将为乙方补尝销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关

货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大(

一次性提货100件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有

关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商,并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日.

甲方：

签字：(盖章)

地址：

电话：

邮编：

乙方：(身份证号码)

签字：(按食指手印)

地址：

电话：

邮编：

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同篇十二**

甲方(供应方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”尽快推向全国，服务社会，甲乙双方本着互惠互利，诚信合作的原则，达成如下协议：

一、甲乙双方的权利和义务

1.甲方将\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)的.“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”经营权授权乙方全权代理，并长期按\_\_\_\_\_\_\_\_元/株供应产品。

2.乙方在该行政区内的经营具有独立性、唯一性，即甲方不再在该地区发展代理商、批发商，保护投资方利益不受损害，乙方不得跨地区经营。

3.乙方有权在授权区内发展二级代理商或分销店，由乙方直接签定代理合同或供货。

4.甲方向乙方传授相关技术，并常年提供咨询指导。

5.甲方不得干涉乙方在授权区内合法合权的经营活动，产品销售价格由乙方自定，乙方不得有欺诈消费者的行为。

二、供货

1.为了保证及时供货，迅速占领市场，乙方需以传真或书面形式提前一个月向甲方提出购货计划。

2.甲方可代办货运手续，并承担包装及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_km以内的运输。

3.甲方在乙方款到后保证及时按量送货，不得延误。

三、双方责任及违约处理

1.甲乙双方作为合作伙伴，各自作为独立的经济单位经营，各自独立承担经济责任，乙方在授权区域内应以代理商的名义开展业务，未经许可，不得以甲方的名义从事业务活动。

2.本合同有效期为壹年，期满须续签，如乙方不提出续签要求，此合同自动终止。

四、在下述情况下，甲方有权通知乙方解除合同：

1.乙方无力经营，宣告破产;

2.合同期满，乙方不提出续签合同的;

3.乙方用其它植物顶替“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”销售，坑害消费者，非法牟取利润的;

4.乙方采用其他非法手段销售被发现的。

五、其它

1.区域代理条件为：地区以上级(含地区)须承销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_株以上，县市级须承销\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_株以上。

2.在履行合同过程中发生纠纷，双方应协商解决，如协商不成，任何一方均可向当地人民法院提出诉讼。

3.本合同一式二份，双方各执一份。

4.本合同自双方签字(盖章)之时起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同篇十三**

甲方：杭州\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方：

甲乙双方在保证“\_\_\_\_”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价甲方授权乙方在

二、乙方销售承诺自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

1、在20\_\_年\_\_月价销售总金额为乙方销售奖励乙方销售总金额完成乙方销售总金额完成万可享有奖励3%的部分可享有奖励5% \_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_品销售，甲方结算整以上。

2、全权代理经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品(以下简称“授权产品”) 甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

3、总代理，双方就“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

4、特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的\_\_\_\_%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量; (2)乙方在授权地区以外销售授权产品; (3)乙方冒用授权产品的商标; (4)乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动; (5)乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(2)乙方连续6个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

1.乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2.未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3.乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4.乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》 。

5.乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6.乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7.乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9.乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10.乙方有必须派专人到厂家进行正规培训,售后服务统一由厂家安排,由乙方具体负责执行.五、乙方跨区销售罚则未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1.规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2.甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1.甲方调价前15日书面通知乙方。

2.双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

1.甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

2.乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3.并作好，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的)零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的\'10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

八、广告宣传

1.乙方刊载广告或参加展示会前须填妥>并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助(标准按甲方的规定执行) 。

3.乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援

1.为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2.于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3.甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4.供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

十一、知识产权

1.甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2.于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3.乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任1.双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任;双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2.双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限本协议有效期从20xx十四、其它1.本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2.本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3.本协议在甲乙双方签字之日起生效。

年2月1日起至20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

甲电传方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方(盖章)：

法人代表签字：

电话：

传真：

年月日法人代表签字

**水泥区域代理合同 白云边区域代理合同篇十四**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称甲方)

被委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规规定，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。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

2、甲方委托乙方作为甲方专利产品在地区的独家经销商。

3、合同标的额及市场保证金

3.1合同标的额标的额1：乙方全年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;标的额2：乙方首批进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

3.2市场保证金为了维护市场秩序和价格体系，防止冲货，乙方首批进货时应按进货额的5%万元给甲方作为市场保证金。

4.供货及相关细则

4.1合同产品“”供货价格

4.1.1产品

(1)：型号规格b元支。

4.1.2产品

(2)：型号规格b元支。

4.1.3产品

(3)：型号规格b元支。

4.2为保障全国经销商的利益，合同产品“遥控电动病床”执行全国统一零售价(“”价格表详见合同附件1)。

4.2.1产品

(1)：销售价格b元张。

4.2.2产品

(2)：销售价格b元张。

4.2.3产品

(3)：型销售价格b元张。

4.3货款支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

4.4供货期限：首批进货，甲方在收到乙方全款后5个工作日内发货。以后进货，甲方在收到乙方汇款后3个工作日内发货。

4.5交货地点及运费：甲方在广东省深圳交货。若按乙方指定的交货地点交货，到达交货地点的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达交货地点\_\_\_\_市前的费用)，到达该\_\_\_\_市后其它省内或短途运费由乙方负担。

4.6包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

4.7产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的退货费用全部由甲方承担。

5、铺货

5.1乙方保证在首批进货到达乙方规定地点\_\_\_\_日内，在本合同规定销售区域内的一级重点市场(地区级市)铺货率达到90%以上。

5.2乙方保证在首批进货到达乙方规定地点\_\_\_\_日内，在本合同规定销售区域内的二级重点市场(县、县级市)铺货率达到80%以上。

5.3在首批进货到达乙方规定地点\_\_\_\_日后，对乙方铺货率没有达到甲方标准的一级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

5.4在首批进货到达乙方规定地点\_\_\_\_日后，对乙方铺货率没有达到甲方标准的二级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

5.5在合同期内，对于铺货严重萎缩，连续2个月铺货率没有达到甲方标准的一级重点市场和二级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

6、广告宣传费用各种宣传资料、物料的设计、策划、制作由甲方负责。甲方按乙方进货数量，按宣传品不同进行定期配比。

7、双方的权利、义务承担

7.1甲方的权利

7.1.1对乙方的经营有查询、监督权。

7.1.2甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

7.2甲方的义务

7.2.1有按照合同规定维护乙方合法权益的义务

7.2.2有对乙方提供相关服务支持的义务。

7.2.3有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

7.2.4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

7.2.5保证不向独家经销商区域内的任何其他法人或自然人供货。

7.2.6为乙方提供产品上市所需要的.相关资料和文件。

7.3乙方的权利

7.3.1有在合同规定范围内的自主经营权。

7.3.2对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

7.4乙方的义务

7.4.1有在本合同生效之日起\_\_\_\_月内办理好产品在本地区上市一切相关手续，费用由乙方负担的义务。

7.4.2有按照甲方要求按周、月、季上报销售信息反馈表的义务。

7.4.3对甲方的产品情况、经营情况、市场拓展策略等信息有保密义务。

7.4.4有不得经营其他与皿甲方产品相关类似产品的义务。

7.4.5有不得经营假冒、侵权产品及协助甲方共同处理上述问题的义务。

7.4.6不得跨合同所规定地区经营，不得将独家经销权转让他人。

7.4.7乙方有义务向甲方提供实际铺货资料。

8、价格

8.1乙方在本合同规定的独家销售区域内，保证市场零售价统一。

8.2在本合同规定的乙方独家销售区域内市场零售价发生严重偏差(被冲货情况除外)，严重影响甲方市场信誉和其他地区销售时，甲方有权单方面取消乙方独家代理权，解除合同，并全部扣除乙方独家经销保证金作为乙方单方面违约的违约金。

9、冲货

9.1乙方只准在甲方指定区域内从事甲方产品的销售活动，否则视为冲货。

9.2发生冲货事件，乙方应赔偿被冲货方所造成的经济损失。冲货量以被冲货方提供的乙方所售甲方产品的数量为主要依据，结合甲方清查乙方产品货物流向结果，经三方认可后(冲货方不到场视为认可)，以零售价减去冲货价所得差额为基数，乙方按2倍赔偿给被冲货方并按总冲货量价值的10%给予处罚。乙方接到罚款通知单后，罚款应在\_\_\_\_日内到达甲方财务帐户。否则，甲方有权从乙方的独家经销保证金中扣减，且有权单方面取消合同，并不承担退货责任。

10、解除合同后的有关条款

10.1乙方对甲方经营计划、价格、市场信息等全部内容继续承担保密义务24个月。

10.2乙方退还甲方所有的文件、资料、授权委托书、经销牌等。(均不能保留复印件)。

10.3合同终止时，如乙方未违反本合同相关条款，独家经销保证金3个月内全额退款。

10.4合同终止后，乙方与第三方发生关于甲方产品的一切业务往来，甲方不承担责任。

11、本合同有效期本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。如双方同意续约，任何一方在期满前3个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

12、本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺;任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

13、本合同最终解释权归甲方。

14、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。

15、解决争议的方式：

(1)甲方指定向人民法院提起诉讼。

(2)向\_\_\_\_市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

16、本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签收时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！