# 商超二级代理合同范本(27篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2023-12-20

*商超二级代理合同范本1甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互惠互利的原则，就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：1....*

**商超二级代理合同范本1**

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

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

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互惠互利的原则，就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：

1.注册及变更：乙方应如实填写《代理注册登记表》，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证(国税)副本及法人代表、项目负责人身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2.代理期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3.销售政策：乙方向甲方购进产品时需支付现款，乙方对其支票的真假、可及时兑付负有法律责任。

4.成为代理的必要条件：在代理年度内，至少向甲方返款达到20万人民币，并且在签定正式代理合约时从甲方以代理价购买2万元的产品。

5.奖励政策：在代理年度内，乙方向甲方返款若超过20万人民币，甲方将把累计货款的3%返给乙方作为奖励;在代理年度内，乙方向甲方返款若超过50万人民币，甲方将组织乙方代表到\_\_\_\_参加我司提供的旅游活动或参加由国内、外著名讲师所讲的关于领导、潜能开发等课程作为奖励。

6.商务政策：乙方向甲方订货时，须填写订货单，甲方将根据乙方的订货单，在诚诺的工作日内，通过运输的方式，把货发到乙方收货的指定地点，运输费用由乙方负责。对于乙方所订的货品不是甲方所提供的定型产品的情况下，甲方有权决定制作时间。每一次销售成立的条件：甲方收到乙方货款。

7.支付：乙方在确认订单后需立即将货款电汇给甲方，并将电汇单据复印件传真给甲方，货款在销售日起五日(市内货到向甲方人员支付支票，三日内到帐)内到达甲方帐户。

8.货款逾期：乙方若付款逾期，又没说明原因，甲方可停止接受或解除乙方订单。如有纠纷，双方同意通过人民法院解决。

9.运输：甲方负责协助向乙方所在市发货，具体运输方式由甲方确定。

10.发票出据：甲方在收到乙方货款当日(以款到帐为准)开具发票，经商务核销后将乙方购货发票以挂号信的方式寄出，乙方在收到挂号信当日要通知甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

11.保密条款 在甲乙双方代理关系持续期间及协议终止后两年内，双方同意就得到的与双方有关的信息保密，信息包括：产品价格、奖励政策等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

12.市场宣传 甲、乙双方共同进行市场宣传。甲方每年会在全国媒体上投放一定量的广告，并在广告宣传中标注代理的名称及电话。乙方要根据当地市场情况进行市场宣传。

13.对代理的支持 甲方有义务提供产品的相关信息和解决代理商所要了解所有问题。

14.销售合同 代理必须使用甲方提供的统一销售合同，并要严格执行甲方规定的销售价格。

15.违约条款 甲乙双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后10日内仍未实际履约者，利益受损方可无条件终止本协议关系，并向人民法院提请诉讼以解决纠纷。

16.合同的解除、终止：

a.如甲乙双方在代理期内任何一方停业或破产，本协议自动解除。

b.甲乙双方如任何一方提出要终止协议，须提前一个月以书面方式通知对方，经双方协商并结算后签定终止本代理协议。

17.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。附件包括代理注册登记表、订货单、销售合同。附件是本协议不可分割的部分，具同等法律效力。本协议未尽事宜，由双方协商解决;协商不成，双方同意通过甲方所在地法院解决争议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(盖公章或合同章) (盖公章或合同章)

甲方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

附件一

代理注册登记表

所在地区

代理商情况表全称：(加盖公章)

通讯地址：

邮编： Email:

网址：

法人代表：(签字) 电话

身份证号： 传真

项目负责人(签字) 电话

身份证号： 传真

收货地址： 电话

联系人： 传真

开户行：

帐号： 传真

注：请注明法人身份证，项目负责人身份证，营业执照副本，国税登记证副本复印件

\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件二

订货单

供货单位(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

订货单位(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人及电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

到站： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

今乙方向甲方订购如下产品：

商品编号商品名称数量单价(元)金额

结算总额(大写金额)：

1.付款日期：以上货款乙方在叁天内支付(从甲方销售日期至乙方货款到甲方帐户为止)。

支付方式：□电汇; □汇票; □支票 □其它

2.供货时间：甲方需尽最大可能在 天内发货(自本订单签署日期起算);若甲方无法在上述时间内供货，乙方同意：

A、 撤销本订单;B、按照甲方调整的供货时间供货;C、乙方在接到甲方关于调整供货时间通知后，须在一个工作日内向甲方书面答复接受与否，否则视为撤销本订单。

3.运输方式：□公路 □铁路 □中铁快运 □航空 □其它

4.乙方若付款逾期，甲方有权停止发货(包括已确认订单)，同时乙方应向甲方支付滞纳金。滞纳金计算方法为：逾期3天以内(含)的，自逾期之日起，每日按逾期货款的万分之五计息，直至货款结清;逾期3天以上的，自甲方办理销售之起，每日按逾期货款的万分之六计息，直至货款结清。如双方产生纠纷，可以向甲方住所地人民法院提起诉讼。

5.本订单经甲乙双方签字、盖章(公章或合同章)生效。本订单为甲乙双方所签《协议》附件，货运及其它本订单未明事项，按上述协议的约定及当时销售政策执行。

供货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

法人代表(或授权委托人)签字：\_\_\_\_\_\_\_

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

订货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表(或授权委托人)签字：\_\_\_\_\_\_\_

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

**商超二级代理合同范本2**

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50% (只限公路长途)。乙方单次提货量达\_\_\_\_ 箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的开展本合同确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本合同执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本合同自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本合同一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**商超二级代理合同范本3**

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 总代理，双方就“”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 全权代理经营 等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、 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。

2、 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：

在 20xx 年 2 月 1 日至 20xx 年 1 月 30 日之间对产品销售，甲方结算价销售总金额为 整 以上。

3、 乙方销售奖励

乙方销售总金额完成 万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成 的部分可享有奖励5%

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10%。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。

(6) 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一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

>二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

>三、义务

1、甲方向乙方提供相关有效证件（复印件），包括营业执照，商标注册证书。

2、乙方则需向甲方提供有效的营业执照（复印件），乙方在专卖店（柜）内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3、乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

>四、结算方式

1、在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。（其它特价商品另议）

2、每笔交易独立结算，款到出货。

>五、付款方式

1、甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2、开季后，追加货品时，一律现款现货。

3、甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4、若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%—5%。

5、该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%—2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

>六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

>七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

>八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

>九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

>十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

>十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

>十二、商标、知识产权

1、甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2、乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。

3、乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4、乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

>十三、退换货

1、甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。

2、乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

>十四、其他

此协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）\_\_\_\_\_\_\_代表人（签字）\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商超二级代理合同范本5**

甲方：乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的\_\_\_地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_\_经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指\_\_\_\_(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_.(暂定名，乙方将可能在此产品的整体CI策划中，给予其名称全新策划)

第二条：经销权甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条：专管权一、交易甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件一、价格

1、 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_的折扣。

二、单独合同在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条：甲方的责任甲方同意在下列方面承担义务：

1、 承诺并保证作为 产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条：乙方的责任

1、 为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、 乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、 供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品`复制后用于商业目的。

第七条：双方关系根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任

第八条：甲方名称等的使用

一、特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条：期限、终止本协议自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效，有效期为\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1，如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议。

3，如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条：解约的影响凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条：保证

一、标准甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条：一般条款

一、不可抗力本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、^v^、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款本协议的成立、效力、解释和履行，应以 国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的 条款的规定和解释。

六、仲裁所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。 为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

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

**商超二级代理合同范本6**

甲方（委托方）：

地址：

电话：

乙方（代理方）：

地址：

电话：

依照《^v^对外贸易法》及其他法律、法规，为明确双方权利义务，甲方与乙方本着平等互利原则，经协商一致，就委托代理进口商品订立如下协议：

>一、委托进口货物内容

产品名称：

英文名称：

>二、甲方对乙方的授权范围

1、乙方根据双方确定的进口合同主要条款与外商签约。

2、乙方在甲方违约时有权处分本合同项下货物。

3、乙方特别权限，包括履行、变更、中止、解除进口合同及其他相关事项。

>三、双方责任

（一）甲方责任

1、确保委托事项符合国家法律、法规，对乙方与外商签订的进口合同履行义务。

2、不得利用乙方享有的条件和政策进行不正当违法活动，并对乙方在授权范围内依本协议规定所做的一切代理行为承担法律责任。

3、外商由甲方指定（或提供），甲方应自行对该外商资信和产品质量负责，无条件接受乙方根据代理协议进口的货物，并保证货单相符、单单相符、单证齐备。

4、自行承担进口关税、产品增值税和进口过程中发生的一切费用。

5、甲方或其指定的外商不履行义务导致进口合同和/或本协议不能履行、不能完全履行、迟延履行或履行不符合条件的，甲方无权要求乙方退还已经支付的开证保证金。与此同时，甲方还应偿付乙方为其垫付的所有费用（含以月息\_\_\_\_\_%的标准计算的利息），并承担乙方因此对外承担的一切责任。

6、因不可抗力事件不能履行全部或部分代理协议的，可以免除相互间的全部或部分责任，但双方应在得知不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_\_个工作日内书面通知对方，并提供有关机构出具的证明，甲方应该和乙方一起与外商共同交涉，免除乙方对外商的责任。如因此造成乙方损失，甲方应承担乙方的相关费用以及其它损失。

7、当外商违约时，如甲方提出索赔的，应在索赔期内向乙方提供必要的索赔证件，预支付相应的仲裁、诉讼及其他费用并提供必要的协助。甲方不承担索赔费用或不提供必要协助的，均视为甲方放弃索赔。

（二）乙方责任

1、依据本协议的规定与外商洽谈、签订、履行合同。

2、在收到甲方\_\_\_\_\_%保证金后开出即期信用证。

3、若因外商或承运人原因导致进口合同不能履行或无法全面履行的，乙方应在\_\_\_\_\_个工作日内通知甲方采取补救措施，或按本协议规定代表甲方对外索赔，并实时向甲方通报相关情况。

>四、甲乙双方的结算

1、甲方应随货款同时向乙方支付总货款\_\_\_\_\_%的代理费，代理费不足RMB\_\_\_\_\_\_\_元按RMB\_\_\_\_\_\_\_元计。

2、甲方须在信用证付款日到期日前\_\_\_\_\_日内将货款以付汇当日银行外汇牌价计算将货款转入乙方指定账户，在此之前物权属于代理方。

3、在货物进口报关过程中发生的一切费用包括报关费、批文费、报检费、仓储费、银行费用等均由甲方自行承担并即时支付。如实际由乙方代垫的，甲方须在报关完毕后立即付还乙方。

>五、违约责任及争议的解决

1、甲乙双方应各自履行职责义务，如在各自职责范围内出现问题或发生损失由各自承担责任。

2、本合同规定的代理手续费不包括办理采购合同项下仲裁、诉讼及外商破产事宜所需的费用。

3、甲乙双方应本着诚实信用的原则认真履行本合同项下的各项义务，及时通报有关情况和磋商解决问题的办法。出现损失的，由过错方承担责任；如属双方过错，则应根据各自的过错大小分别承担相应的责任。

4、甲乙双方同意，在执行本合同过程中所发生的纠纷应首先通过友好协商解决，协商不成提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会，按届时其有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁裁决是终局性的，对各方均具有约束力，仲裁费除仲裁庭另有规定外由败诉方负担。

本协议一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**商超二级代理合同范本7**

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同。具体条款如下：

>一、代理委托

1、乙方自愿申请作为甲方在合同约定地区范围内的独家区域代理商，协助甲方在当地的业务运营、联盟商家以及会员的拓展和管理服务。

2、甲方将按照乙方代理区域内联盟商家合作让利给甲方的金额为依据，每月支付乙方区域内联盟商家与拓展会员所产生营业额中\_\_\_\_\_\_%作为管理服务费。

3、合同约定的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_区/县，合同期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。协议期为\_\_\_\_\_\_\_年，期满后，如双方未提前续签，本协议将自行终止，但是乙方有优先续签权。

>二、乙方承诺

1、乙方应在本协议签订后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品（依据区域范围大小而定），并按照本协议约定的货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2、完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，若乙方未达到年度业绩，则代理授权书无效。

3、乙方年订单总金额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（人民币）。

4、在实现实际销售行为后，乙方须将用户信息按月及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录。

5、严格遵守全国统一指导零售价及市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

6、乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

>三、代理保证

1、如果甲方在乙方代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

2、乙方的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。

>四、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。

2、乙方下订单时，应预付订单金额的\_\_\_\_\_\_％给甲方，作为订金。

>五、结算与运输

1、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

2、按月结算方式，乙方应于每个月\_\_\_\_\_号之前给甲方结清上月的货款。逾期未结的甲方有权利每月收取合约金额的\_\_\_\_\_%作为违约金。

3、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

>六、退货

1、甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2、从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3、乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

>七、保密条款

1、甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2、甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

八、争议的处理

1、本合同受^v^法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

九、法律效力

1、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。

2、变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3、发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

（1）双方协议同意时；

（2）协议的一方破产被解散或被撤消时；

（3）协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时；

（4）协议的一方违反协议时；

（5）发生不可抗力事故使协议无法继续履行时；

（6）《合同法》规定的其他情况时。

4、甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

5、协议的解释权在甲方。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**商超二级代理合同范本8**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_

性别：\_\_\_\_\_\_\_\_

年龄：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_

身份证号码：\_\_

家庭住址：\_\_\_\_

本着诚实、信用，友好合作互惠互利的原则，根据^v^合同法的规定，甲、乙双方就代理甲方产品的经销事宜达成如下协议：

一、甲方责任

1.甲方委托乙方代理\_\_\_\_\_\_\_\_产品，授权在\_\_\_\_\_\_\_\_(区域)独家代理，在此区域内销售，代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年;

2.甲方向乙方提供有效的合法的相关手续资料;

3.甲方对产品的生产质量负责，在产品有效期内，因产品生产质量问题而引起的纠纷，甲方承担质量引起的相应责任;

4.双方合同一经签定，在乙方合法经营、及时支付货款和遵守合同及其规定的情况下，在乙方的合同期内，甲方不得无故中断产品供应，因由中断货源给乙方造成的损失由甲方负责;

5.乙方代理的甲方产品在销售过程中产生滞销，甲方给予退换(返货的发货费用由乙方负责)，期限自发货日起三个月内，超过此期限，不予受理;

6.甲方有义务保证乙方市场的稳定，杜绝其他代理商恶意窜货，保证乙方在代理区域内的独家代理权，如发现恶意窜货行为，甲方为乙方清理市场，并追讨窜货人或窜货单位赔偿乙方市场损失(赔偿标准：进货总金额的5倍);

7.甲方向乙方提供首批铺底货，铺底数量按甲方的招商政策执行，在代理结束后，乙方返还货物或按代理价格结算。

二、乙方责任

1.乙方代理甲方的产品在指定区域内独家经销，在代理之日起，三个月内不发生进货行为，视为自动放弃代理权;

2.乙方代理协议签定后，再次提货为现款现货，既乙方将电汇底联连同详细地址、货物名称、数量、收货人、联系方式传真至甲方，甲方查明款项进入甲方帐户后，一个工作日内将货发出;

3.乙方在代理区域内以通过正常途径、合法的宣传方式销售甲方产品;在销售上出现任何问题(非药品质量问题)由乙方自行承担，甲方可帮助协调处理;

4.乙方在销售过程中零售价不得低于零售价的最低限价，不得高于物价批准的零售价，不得低于甲方规定的最低供货价供给零售药店，一经发现，取消代理权，扣罚市场保证金，并追究相关责任;

5.乙方不得以甲方的名义从事非甲方产品的销售以及其他违法活动，否则甲方除追究其法律责任外，还要向乙方索赔50万元;

三、双方协定

1.本合同经双方签字或盖章生效。

2.甲方负责将货物通过邮局、铁路和货栈发给乙方，费用由甲方负责(不包括航空快件、特快专递、公路短途运输)，发货方式由甲方决定，如因乙方责任造成发货失误，费用由乙方承担;

3.如因本协议发生的经济纠纷，则由甲方所在地仲裁调解，如调解无效，则向签约方所在地法院提起诉讼。

四、补充协议

未尽事宜，双方协商解决。

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_

单位公章：\_\_\_\_\_\_\_\_印章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商超二级代理合同范本9**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_（简称产品）的\*代理权授予代理方（简称代理人）。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市（区）。

第二条代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条代理人的财务责任

5·1、代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5·2、未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条用户意见

代理人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。

第七条提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条正当竞争

8·1、代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8·2、此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条保密

9·1、代理人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。

9·2、所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽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，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条\*销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。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人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商超二级代理合同范本10**

甲方：

法定代表人： 电话：

住 所：

乙方：

法定代表人： 电话：

住 所：

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，

第一条 甲方权利和义务

1、甲方为乙方提供正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及公司的授权经销书)。

2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。

3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。

4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。

第二条 乙方权利和义务

1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。

2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。

3、乙方承诺：如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自

4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

第三条 销售产品的意向

乙方在双方合作期间约定销售甲方提供如下产品：

第四条 产品价格

\*\*地区按照厂家规定货价(详见报价单)。如产品调整价格，甲方有权根据市场连动调整价格，但必须提前通知乙方，此行为不构成违约。

第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，保证24小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到请保留此标记货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同厂家交涉解决。

第六条 结算方式

1、 结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、 结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过\*\*日。

3、 双方同意月结的，每 月 日为对帐日，每 月 日为兑款日，结款数

4、 双方确认：甲方工作人员 向乙方收取货款。

第七条 合同解除与违约责任

1、 如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

a.甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

b.甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、 如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

a.乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过两个月的。

b.乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

3、 乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，

第八条 争议与解决

1、 甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。

2、 协商不成的，可诉讼解决。

第九条 合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止，本合同自双方当事人签署日起正式生效。合同期满后双方继续合作，视为本合同继续有效。

第十条本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

第十一条未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签定补充协议，与本合同具有同等效力。

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

**商超二级代理合同范本11**

甲方：

乙方：

甲乙双方遵照^v^的法律和政策的规定，鉴于乙方接受甲方“中域”品牌的特许经营理念及诚意提出的联营代理申请，本着平等、互利、自愿的原则，经友好协商，双方就合作经营“中域”品牌系列服饰达成一致意见，签约双方对本合同条款已详细了解并同意遵守，并于东莞虎门签订本合同。

>一、双方的责任与义务

1、甲乙双方决定在设立办事处合作经营“中域”品牌系列服饰。

2、甲方按货品零售价的(返利为)，货品可以全退，但乙方须先付款后取货，若乙方出现资金问题而造成货品供求失衡，甲方有权取消乙方一个季度的返利或解除合同。

3、签订后，乙方在十天之内须缴纳万元给甲方，其中万元为货款定金，万元为合同保证金。

4、在“中域”形象展示店由甲乙双方共同出资建设，其中甲方占的比例，乙方占的比例;应按甲方提供的装修设计图和要求在年月日前完成专卖店的装修及开业。

5、办事处成立时的各种费用由甲乙双方共同承担，双方各一半，成立后的各种费用由甲方承担，但乙方要全权处理好当地关系(如工商、税务、行政等)，否则由此引发的相关问题均视为乙方违约，并由乙方承担全部责任。

6、订立本合同并不表示甲方任命乙方担任甲方的委托或受雇人，乙方也不得依据本合同代表甲方或以甲方名义行使权力或承担义务

7、甲方免费为乙方提供各项专业知识培训，传授先进的服务及经营理念。

8、\_\_\_\_\_\_区域管辖内各专卖店均由甲方管理的办事处机构统一提供“中域“货品，并以此供运的货品作为计算乙方返利的基准。

**商超二级代理合同范本12**

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

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

一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

三、义务

1。甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。

2。乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3。乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

四、结算方式

1。在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2。每笔交易独立结算，款到出货。

五、付款方式

1。甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2。开季后，追加货品时，一律现款现货。

3。甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4。若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。

5。该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

十二、商标、知识产权

1。甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2。乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。

3。乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4。乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

十三、退换货

1。甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。

2。乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

十四、其他

此协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商超二级代理合同范本13**

甲方：

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。

一.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

二.甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在 地区的独家经销商。

三.合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1：乙方全年销售额

标的额2：乙方首批进货额

2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币 万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

四.供货价格详见合同附件

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。

3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。

4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

5. 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串货费用全部由甲方承担。

五. 双方的权利、义务承担

1. 甲方的权利

对乙方的经营有查询、监督权。

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。

2. 甲方的义务

有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。

甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。

甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。

甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。

甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院辰和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。

为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为(恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为)需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。

为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

3. 乙方的权利

有在合同规定范围内的自主经营权。

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。

4. 乙方的义务

乙方提供二证一照(营业执照、税务登记证、医疗器械许可证)。

乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确认属实后及时调换。

乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

六. 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1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。

七. 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。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 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。

十. 解决争议的方式：

1.甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

3. 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(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

**商超二级代理合同范本14**

(以下简称甲方)因与纠纷一案，依照法律规定，委托山东铭星律师事务所(以下简称乙方)的律师代理该案执行阶段的相关事宜。双方经过充分协商，在平等自愿的基础上，订立以下条款：

一、乙方接受甲方的委托，并指派 律师担任甲方在本案中执行阶段的代理人。

二、甲方必须真实地向乙方律师叙述案情并提供相关法院裁决资料，保证其真实性。甲方提供虚假证据和资料导致出现不利于甲方的执行结果，乙方不承担任何责任，依约所收费用不予退还。

三、乙方律师应当充分运用法律专业知识，按照法律规定，认真完成本案执行代理活动中的各项工作，按时出庭，依法维护甲方的合法权益。

乙方律师对甲方了解本案进展情况和案件结果的要求，应当尽快给予答复。

乙方律师处理本案而取得的款物，应当及时转交给甲方，但有权从中扣除约定的费用和乙方律师为甲方垫付的费用。

四、甲方委托乙方律师的代理权限为：

1、代为起诉、递交和签收法律文书，收集相关证据;

2、代为承认、变更诉讼请求，进行和解、调解，提出上诉，申请执行，代为接收执行回来的钱物等。

五、甲方同意在本合同签订之日起七日内向乙方交纳律师手续费人民币 元(请求金额的1%)，交纳差旅费 元(请求金额的)，复印费、材料费、通讯费100元。本案所需诉讼费、申请执行等费用由乙方按照规定代收代交。待执行回款物后，甲方同意乙方再从执行回的款物中另行扣除总额的15%作为乙方律师的报酬。

六、如乙方无故终止履行本合同，已收律师费全部退还给甲方;如甲方单方终止委托事项，乙方已收律师费不予退还。

七、甲方应当认真阅读本合同第十一条的“风险提示”并充分预测可能出现的各种风险。因不可归责于乙方的事由导致风险出现的，乙方不承担法律责任。

八、甲方要求保密的信息资料，除因本案的客观需要外，乙方律师应当认真履行保密义务。

九、本合同履行中如发生争议，双方应当在相互尊重、理解和信任的基础上协商解决;协商不成时，由临沂市仲裁委员会仲裁裁决。

十、本合同有效期自签订之日起至本案执行终结止。

十一、风险提示：

1、本案执行过程中可能会受到相关方面的干扰，对此本所不承诺本案的执行标的能够得到完全实现。

2、本案赔偿范围和损失数额最终的认定以法院生效判决认定的为准。

3、本所是在法律允许的范围内按照最有利于委托人的方法计算投资损失的，法院最终支持的损失赔偿数额可能与该计算数额低，甚至低很多。

4、该案件可能在很长时间内不能审理或者执行完毕。

5、其他暂时无法预见的风险也可能出现，在此一并提示。

十二、本合同一式两份，经双方签字或盖章后生效。

甲方：

乙方：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

**商超二级代理合同范本15**

1、甲方：

法定代表人：

甲方：(委托人)：合同编号：

2、乙方：

法人代表：

3、乙方在过境(国内)铁路运输代理领域的丰富经验。

4、甲方希望乙方为其安排本合同项下的铁路运输等事宜。据此双方按照公平互利的原则，根据^v^相关法律、法规及有关国际公约就以下条款达成一致：

第一条

、“合同”指本合同及双方达成一致并签章认可的与本合同有关的文件;附录及附录中提到的文件。

、“货物”指甲方交付乙方安排运输并提供其他相关的服务，仅限附件一中约定的物品。

、“服务”指乙方按照本合同约定，为甲方提供的铁路运输代理，相应的信息、传递、反馈及其他相关服务，仅限本合同附件二中约定的服务范围。

第二条：服务范围

根据甲方的委托，乙方作为甲方的代理人全权代表货物从(铁路发站名称)\_\_\_\_\_\_\_\_到(铁路到站名称)\_\_\_\_\_\_\_\_的铁路运输以及货物进口报关检验等事宜，具体的服务范围见附件二。

**商超二级代理合同范本16**

>一、合同各方

授权方：广东老中医保健食品有限公司(以下简称“甲方”)

法定授权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

被授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经协商，就乙方为其在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内独家代理甲方的老中医养生道专卖店(专柜)一事，达成如下协议：

>二、合同期限

本合同加盟期限为\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止，区域代理商合同范本。

>三、加盟经营

甲方特此授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内成为老中医养生道的特许区域代理商。经此授权后，甲方在该区域内将不再授予任何其它企业、个人以同类权益。

在授权期内，甲方在向乙方提供老中医品牌产品时，甲方应保证所提供的产品质量符合国家有关标准、品级与实物相符，并保证货源供应。

乙方保证在签订本合同7日内需向甲方支付加盟费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元/店。乙方代理区域内所管辖的每个加盟店加盟费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，首次从甲方购进老中医品牌的产品，按供货价不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

甲方保证向中国大陆内各加盟方交付的产品保持统一的零售标价。

甲方将老中医品牌产品按零售标价的4折售予乙方(详细见配货单)，不论首次购货还是后续购货乙方应一次性支付货款。

如果出现乙方采用以假汇票、假支票的方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法请求司法机关追究相关人员、单位的刑事责任。

乙方从甲方购进产品后，如因质量问题或货物品种组合问题，可在自进货之日起五天内，向甲方调换产品，但不得退货。调换时乙方须保持原产品完好、包装齐备、标签没有损坏。

合同到期后，若乙方决定不再销售老中医品牌产品，在乙方保证产品完好、包装齐备、标签无损坏、未超过保质期的前提下，可将现存产品退还给甲方。甲方按供货价的4折回收退还的产品。

>三、营业场地、店面装饰与配置

乙方属下的加盟店应在双方共同商定的区域内开展经营和促销活动。乙方不得在未经甲方许可的情况下擅自将自己的经营活动和促销活动扩大到区域之外。

加盟店(专柜)由乙方选定其它场所并报甲方批准。

为维护老中医品牌形象的统一性，甲方统一按加盟级别供应专柜及配套设备(包括：设备、装置、用具、招牌等)，具体见加盟方案。对于营运必需的包装材料、促销礼品、提货袋及其它附属材料、消耗品，加盟店需使用总部配备的产品。 上述所涉及的费用由加盟商承当。

>四、促销与广告

甲方在授权期内，将协助乙方进行老中医品牌的形象设计，并向乙方适时提供相应的产品宣传资料、标识、招贴物品等。甲方可根据乙方的经营状况和要求，帮助乙方进行特定时间和区域的产品促销和推广活动。(具体事宜可另议)

甲方进行老中医品牌的整体宣传活动乙方必须配合，相关的老中医品牌的产品进行促销、推广计划和广告设计由甲方提供，乙方遵照执行。甲方对于促销活动所涉产品在供货价基础上按照促销折让的比例给与优惠。

乙方单独进行老中医品牌有关的宣传、广告活动时，应事先告知甲方，取得甲方同意后方可进行。相关广告形象设计须经过甲方审核或由甲方提供。

>五、培训与指导

为使加盟店能良好经营，在开业前及本合同执行期间，甲方应向加盟店传授必要的知识和经营技术。

开业后，如甲方有研修指示，乙方也必须按指示要求派员再次参加规定的进修教育，获得必需的知识和技术。

代理商承担前来培训的旅差费用60%。

乙方的加盟店开业前后三天营运入轨期，甲方应向加盟店派遣人员进行开业和经营指导。

乙方必须参加甲方组织的年度销售会议及临时经营者会议。甲方应提前四周通知开会日期。

除经营者会议外，甲方将不定期向乙方派遣市场负责人进行指导和培训。

<stro

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！