# 国外区域代理合同范本(通用7篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-01-17

*国外区域代理合同范本11、《关于协调成员国间有关代理商法律的指令》为协调各成员国代理法律制度的差异、推进共同市场的自由竞争，欧共体于1986年12月18日发布86/653/EEC号指令，又称为《关于协调成员国间有关代理商法律的指令》（以下简...*

**国外区域代理合同范本1**

1、《关于协调成员国间有关代理商法律的指令》

为协调各成员国代理法律制度的差异、推进共同市场的自由竞争，欧共体于1986年12月18日发布86/653/EEC号指令，又称为《关于协调成员国间有关代理商法律的指令》（以下简称《指令》），为成员国法律确定了一系列最低的标准，是欧盟（欧共体）层面关于商事代理最主要的法律渊源。《指令》主要采纳了大陆法系民商分立的制度，将商事代理与民事代理严格分开，对商事代理中本人（被代理人）和代理商（商事代理人）之间关系作了集中规定，并且强调了对代理商的保护。

（1）对于“商事代理”的界定。根据《指令》第1条第2款，代理商是一种“自雇型”中介，它的职责是代表本人的利益持续地与第三方进行交易的磋商、谈判和订立合同等活动。它本身是独立的商事主体，不包括本人内部的工作人员、本人的合伙人以及破产管理人和清算人、商品经纪人、王室代理人。代理商履行其职责的目的是为了获取佣金，那些商业代理组织无偿进行的代理活动不被包括在内。可见，该指令指向的代理商仅是独立的商事主体，其行为只限于在商业基础上的活动。

（2）代理商和本人之间的法律关系。商事代理法律关系应该包括相互联系的三个方面：代理商与本人的关系；代理商与第三人的关系；本人与第三人的关系。《指令》的规定主要是围绕以上的第一个方面展开。根据《指令》第3条，代理商的义务主要是在履行其职责的过程中始终维护本人的利益，忠实而勤勉的工作。本人必须做到忠实而诚信，必须提供与货物有关的一切必要文件资料、支付佣金等。本人除了要为代理商提供交易所必备的各种信息外，还要在他预计到交易量明显低于代理商的合理预期时，尽快告知代理商。

（3）代理合同的终止。代理合同可因当事人的行为以及法律的规定而终止，合同期限的届满、双方的合意、一方的破产或死亡均可以导致合同终止。《指令》关于合同终止问题的规定主要集中在一方当事人单方面终止合同（尤其是本人终止合同）的条件以及合同终止后对于代理商的保护。按照《指令》第17条的规定，合同终止后，在一定情形下，代理商有权获得佣金、补偿或损失赔偿：第一，针对合同期间的交易以及合同结束后可归因于代理商的交易，本人仍应向代理商支付佣金；第二，如果代理商在合同存续期间为本人争取到新的客户或使业务量显著提高，本人在合同结束后仍持续地从中获得利益，那么代理商有权获得补偿。因为合同的结束使得代理商无权获得佣金，而本人却从中受益，基于公平合理的考虑，代理商应该获得补偿，这其实是代理商获得佣金权利的一种延伸；第三，如果代理商因合同的终止而遭受损失，代理商有获得赔偿的权利。代理商对于佣金或补偿的请求不影响他获得赔偿的权利。

（4）《指令》的效力。根据《欧共体条约》第189条，“指令在其所要达到的目标上对所发至的特定成员国具有约束力，但成员国有权自主选择实现目标所采用的方式”。《欧盟商事代理指令》是向全体成员国发出的，各成员国有义务在到目前为止规定的期限内通过一定的法律程序将其转化为国内法。到目前为止，各成员国都已按照《指令》的要求修改了国内法，体现了一定的趋同性。

2、《欧洲合同法原则》中关于代理的规定

《欧洲合同法原则》截止到20\_年，修订完成了第一部分、第二部分和第三部分，共计17章，其中第3章为“代理人的权限”，下分三节，分别是一般规定、直接代理、间接代理。从标题即可看出，这部分规定主要是借鉴了大陆法系国家的代理制度。

（1）适用范围。本章规定只适用于委托代理，法定代理或指定代理不受本章的约束。由于前述《关于协调成员国间有关代理商法律的指令》主要解决了代理的内部关系，即本人与代理人之间的关系，所以本章的规定主要就外部关系即委托人或代理人与第三人之间的关系作出了规定，同时将代理区分为直接代理与间接代理。

（2）直接代理。代理人在授权范围内以被代理人的名义实施的代理行为，其后果由被代理人直接承受，此即直接代理（第3:202条）。第一，关于代理权的产生。代理权可以由委托人实际授权（明示或默示），也可以是表面的授权，即如果委托人的言语或行为导致第三人合理地且善意地相信代理人已被授权从事所进行的行为，则视为委托人已经授权。第二，关于代理权的行使。代理人在行使代理权时，不得实施与委托人利益相冲突的行为——自己代理和双方代理。代理人具有默示的授权来任命复代理人，以完成不具有人身专属性的并且不能合理地期待代理人亲自完成的任务。第三，关于第三人对确认授权的请求权。根据第3:208条的规定，在委托人的言语或行为使第三人有理由相信由代理人从事的行为是经过授权的场合，但第三人仍怀疑该授权，它可以向委托人发出一份书面的确认书要求其确认。如果委托人没有表示反对或不曾迟延地回答，则代理人的行为被视为已经授权。此外，本章还规定了无权代理的追认及其法律后果、代理权的存续等。

（3）间接代理。中间人（即代理人）基于委托人的指令和为了委托人的利益，但并非以委托人的名义，或者基于委托人的指令，但第三人对此并不知道而且没有理由知道，该合同在中间人与该第三人之间产生拘束力，此即间接代理。但是，本章关于间接代理的规定，虽然在形式上承继了大陆法上的行纪传统，但又巧妙地吸收了英美法上不公开本人身份的代理中的合理内核，即如果中间人沦为破产，或者对委托人构成根本违约、预期违约时，委托人可以行使中间人为委托人的利益而对第三人取得的权利，但应承受第三人可得对中间人提出的抗辩。基于同样的理由，第三人也可对委托人行使该第三人对该中间人拥有的权利，但应承受中间人可得对第三人提出的抗辩以及委托人可得对中间人提出的抗辩。

可以说，《欧洲合同法原则》第三章关于代理的规定，是大陆法系代理法与英美法系代理法的有机融合。如，第3章虽然名为“代理人”的权限，但在关于间接代理的规定中使用了“中间人”的概念，其目的在于有意模糊大陆法与英美法在代理概念上的分歧，从而扩大了大陆法上代理的适用范围。还比如，在间接代理中有限度地吸收了英美法中本人身份不公开的代理中的做法，使得大陆法上间接代理的僵硬性得到了缓和。

3、《欧洲民法典（草案）》中关于代理的规定

^v^年欧盟议会（European Parliament）第一次提出了构建“欧盟民法典”的设想，1999年欧盟理事会（European Council）进一步倡导对各成员国民事立法进行研究和协调，以消除多样性法律给欧盟货物流通带来的阻碍。20\_年2月，欧盟委员会通过“行动方案”（Action Plan），第一次提出了构建一套《共同参照框架》（Common Frame of Reference）的计划，20\_年10月欧盟委员会通过“随后通讯”（Follow-up Communication）的形式再次确认了“行动方案”中所提出的设想与计划，并明确表示将于20\_年完成《共同参照框架》的准备工作。欧盟“单一市场”构建的需求客观上加快了“欧盟民法典”的制定步伐，尤其是《欧盟合同法原则》的颁布，为欧洲民法典的最后形成奠定了法律基础。20\_年12月28日，《欧盟私法的原则、定义和示范规则：共同参照框架草案的暂时性版本》（Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR) Interim Outline Edition）提交至欧盟。但提交的版本并非全部草案内容，仅为“暂时性版本”（Interim Outline Edition），学者直接将其称为“民法典草案”（Drafted Civil Code）。全部草案共分为十篇，其中包括合同法、侵权法、不当得利与物权法等内容。最后三编“物权法”（Property Law）和第四编“有名合同”（Specific Contracts）的其余部分于20\_年底提交至欧盟，20\_年底提交的仅为前七编内容。

《欧洲民法典》（草案）中有关代理问题的规定分为两个部分，一是在第二编“合同及其他法律行为”中的第六章“代理”，二是在第四编“有名合同及其权利与义务”中的D分编“委托”和E分编“商业代理、特许经营及经销”。前者是代理的一般规定，主要涉及代理的外部关系，后者则是关于代理内部关系的规定。

（1）关于代理的一般规定

第一，代理权的范围。根据第6:104条的规定，代理权限的范围一般由授权意思决定。授权意思表示不明时，为了实现授权目的，代理人有权从事所有必要的附带行为。代理人在特定情形下有权选任复代理人，该情形是“不能合理地期待代理人亲自完成代理行为的”。

第二，代理权的消灭与限制。根据第6:112条的规定，如果授权消灭的，为保护本人或继承人的利益，代理人仍得在合理的时间内为必要的代理行为；如果代理权消灭与限制的，为保护第三人的利益，在第三人知道或应当知道有关代理权消灭或受到限制的事实之前，代理权对第三人继续有效。即使在第三人已经知道或应当知道有关代理权消灭或受到限制的事实，但本人对第三人负有不使代理权消灭或受到限制的义务的，该代理权对第三人仍然有效。

第三，自己代理与双方代理。代理行为如果存在利益冲突（即自己代理或双方代理）时，在第三人知道或应当知道代理人所为的行为存在利益冲突时，本人可以主张该行为无效。但下列情形例外：一是代理人的行为事先得到了本人的同意，或者双方事先在委托合同中约定可以实施的；二是代理人已经向本人披露了利益冲突但本人未在合理时间内表示反对；三是本人通过其他途径知道或者应当知道代理行为存在利益冲突但未在合理时间内表示反对。

第四，复代理。根据D分编“委托”第3:302条的规定，代理人可以不经本人的同意，将委托合同中的义务转委托他人，除非委托合同规定代理人应亲自履行。但是，按照第3编第2:106条的规定，债务人委托他人履行债务的，仍应对履行负责。依此类推，代理人应以自己的责任对复代理人的行为向本人负责。

第五，代理的效力。根据第6:105条、第6:106条的规定，代理人在代理权限内、以本人名义或以向第三人表明影响本人法律地位的意思的方式实施的代理行为，影响本人对第三人的法律地位，其效果如同是本人亲自作出的一样。代理人尽管有代理权限，但却以自己的名义或以未向第三人表明其影响本人法律地位的意思的其他方式作出行为的，则该行为不影响本人对第三人的法律地位，而是影响代理人对第三人的法律地位。可见，依据上述规定，欧洲民法典不承认本人身份不公开的代理，这与《欧洲合同法原则》的规定相反。

第六，无权代理与表见代理。无代理权限但以本人名义或者向第三人表明影响本人法律地位的意思的其他方式行为的，该行为不影响本人的法律地位（第6:107条第1款）。但本人可以追认该行为，一经追认，即被视为有权代理且不影响其他人的权利。第三人知道该行为是无权代理的，得以通知形式为本人确定合理的追认期间，未在该期间内追认的，不得再为追认（第6:111条）。如果不能得到本人的追认，无权代理人应赔偿第三人因此所遭受的损害，以使第三人处于如同行为人有权代理时的状况。但是，第三人知道或应当知道行为人无代理权限的除外（第6:107条第2款、第3款）。

欧洲民法典草案在其第6:103条规定了表见代理，即“某人使第三人合理且善意地相信其已授权代理人从事特定行为的，则被视为已对表见代理人作如是授权的本人”。

第七，越权代理。根据D分编“委托”第3:201条、第3:202条的规定，代理人为了本人的利益，在特定情形下，超越代理权限实施的行为，也能产生代理的法律效力，也即该行为视为有授权的行为。这些特定的情形是：一是代理人实施该行为有合理的理由；二是在特殊情况下，代理人没有合理机会了解本人的意思；三是代理人不知道并且不能合理地被期待知道该行为在特殊情形下违背本人的意思。当然，除上述情形外，代理人的越权行为应属于无权代理，除非本人追认，否则不对本人产生约束力。

（2）关于商业代理

第一，适用范围。根据第3:101条的规定，一方当事人（商业代理人）同意以独立中介人的身份，在一个持续的基础上为另一方当事人（委托人）谈判或订立合同，委托人同意为商业代理人的活动支付报酬的合同，适用本章的规定。依此规定，本章只对商业代理的内部关系予以调整，不涉及外部关系。

第二，商业代理人的义务。商业代理人应当尽合理努力，并遵循委托人的指示，为委托人谈判缔约，同时在履行期间向委托人提供与合同有关的信息。商业代理人应当就为委托人谈判或订立的合同保存适当的账目，并允许独立会计师在一定情形下查阅账目。

第三，委托人的义务。 = 1 \\\* GB3 ①支付佣金的义务。委托人支付佣金的一般条件是，所订立的合同是代理人努力的结果，并且该合同已由委托人履行或应当履行的，也或者第三人已经履行或正当地中止其履行的。如果与客户订立的合同是代理人在代理期间内努力的结果，而且该合同是在代理合同终止后合理期限内订立的，委托人仍应当向代理人支付佣金。 = 2 \\\* GB3 ②提供信息与警示的义务。委托人应当及时向代理人提供订立或履行合同的相关信息与通知，如果预见或应当预见自己有能力订立或履行的合同的规模将显著低于商业代理人能够正常期待的合同规模时，应当在合理期限内向代理人发出警示。委托人还应当提供代理人有权获得佣金的陈述，以及反映代理人佣金情况的委托人账簿的摘录。 = 3 \\\* GB3 ③保存账目的义务。委托人应当就商业代理人谈判或订立的合同保存适当的账目，并允许独立会计师查阅。 = 4 \\\* GB3 ④商誉补偿义务。根据第3:312条和第2:305条的规定，合同终止后，委托人因代理人的原因增大了营业规模并且继续从该营业中获得了实质性收益时，应当向代理人进行商誉补偿，补偿数额为最近12个月应得的佣金平均数乘以委托人可能继续从上述合同中获益的年份。 = 5 \\\* GB3 ⑤支付保付佣金的义务。如果商业代理人以书面形式保证，其他谈判或订立的合同的客户会支付作为该合同标的的货物或服务之价款，当保证义务履行后，委托人应向代理人支付保付佣金（第3:313条）。

**国外区域代理合同范本2**

委托方：浙江辰和医疗设备有限公司(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

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。

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

合同产品“ ”供货价格

产品(1)：型号规格 RMB 元/支。

产品(2)：型号规格 RMB 元/支。

产品(3)：型号规格 RMB 元/支。

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)。

产品(1)： 销售价格RMB 元/张。

产品(2)： 销售价格RMB 元/张。

产品(3)： 型销售价格RMB 元/张。

货款支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

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。

交货地点及运费：甲方在 广东 省 深圳 市交货。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城市前的费用)，到达该城市后其它省内或短途运费由乙方负担。

包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

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

乙方保证在首批进货到达乙方规定地点30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。

乙方保证在首批进货到达乙方规定地点60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。

在首批进货到达乙方规定地点30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。

在首批进货到达乙方规定地点60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。

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

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。

甲方的义务

有按照合同规定维护乙方合法权益的义务

有对乙方提供相关服务支持的义务。

有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

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。

为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

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。

乙方的义务

有在本合同生效之日起一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。

有按照甲方要求按周、月、季上报销售信息反馈表的义务。

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。

有不得经营其他与皿甲方产品相关类似产品的义务。

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。

不得跨合同所规定地区经营，不得将独家经销权转让他人。

乙方有义务向甲方提供实际铺货资料。

8、价格

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。

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

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。

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，罚款应在五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

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。

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)。

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。

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。

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：(盖章)

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： (盖章)

法人代表：

委托代理人

电 话：

地 址：

开户行：

帐 号：

**国外区域代理合同范本3**

1、《代理统一法公约》与《代理合同统一法公约》

这两个公约都是由国际统一私法协会起草。该协会很早就致力于统一代理法的工作，由许多著名比较法学家参加。《代理统一法公约》初稿的最后文本由梅杰斯（Eduard Maurits Meijers）提出，并于1952年得到国际统一私法协会委员会的批准。《代理合同统一法公约》草案的最后文本由古扎威勒（Max Gutzwiller）和哈麦尔（Joseph Hamel）提出，1960年得到批准，这两项公约草案经协调后于1961年4月公布。这两个公约是建立在大陆法将代理区分为直接代理与间接代理的基础上，前者规范的是直接代理，后者规范的是间接代理。

（1）《代理统一法公约》。该公约的特色表现在：第一，与英美代理法一样，不区分商事代理与民事代理；第二，公约只对两大法系没有争议的直接代理进行了规定，而没有涉及英美法上的不公开本人身份的代理或大陆法上的间接代理（即行纪）。公约最初的设想是，像英国法那样，除显名代理外，还规定隐名代理与不公开本人身份的代理，但这个方案遭到了拒绝，理由是该方案的采用将在不适用普通法的国家带来一些列难以解决的问题。后来，公约保留了隐名代理，并与显名代理同等对待，但剔除了不公开本人身份的代理。第三，没有明确规定表见代理或英美法上的不容否认的代理（agency by estoppel）。尽管该公约第10条规定：“代理人由于他所处的地位而具有代理权的情况下，该代理人拥有以本人名义去做那些由于他所处的地位通常可以去做的法律行为”，但该条规定的情形属于英美法上的默示通常权限（usual authority），是实有授权，不是外表授权。第四，原则上不允许复代理，即除非本人同意，代理人无权委托他人代为代理。总之，该公约回避了有争议的问题，对直接代理中的原则问题作了简洁明快的规定。

（2）《代理合同统一法公约》。该公约所调整的是以自己的名义与第三人签订合同的间接代理制度，其特色在于：第一，公约中的代理人类似于德国商法中的行纪人。该公约第5条规定：“佣金代理人是以佣金代理为职业，以自己名义，为他人（本人）利益而买卖商品和有价证券的人”。依此规定，代理人必须是以佣金代理为职业和从事货物买卖活动。这与英国的行纪人（factor）有很大的差异，因为factor不必以代理为职业，也可以从事货物买卖以外的活动，同时也不限于以自己的名义从事活动。第二，公约放弃了德国商法上行纪合同中的两个合同结构的模式，承认本人与第三人之间的直接合同关系，即本人或第三人都可以创设出这种一个合同的局面。公约第19条规定：“假如在买卖合同中或签订合同时的种种情况中可以看出，买方或卖方的身份是佣金代理人……本人即可以向作为第三人买方或卖方行使请求权，但该请求权须从属于第三人可以向佣金代理人提出的一切抗辩”。同时，第20条也规定“在未履行买卖合同项下的义务的情况下，第三人有权向本人主张该买卖合同项下的利益，但本人可以向佣金代理人提出抗辩的情况除外”。第三，公约没有像大陆法中行纪制度那样允许行纪人在一定条件下行使介入权，而是采用英美法的做法，不允许代理人在不向本人做任何说明的情况下，自己与本人进行交易。第四，公约规定了信用担保代理，即佣金代理人只有在“作为第三人的担保人”，或者依其营业地的习惯性作法通常应该给予担保的情况下，才对第三人的付款或合同履行承担个人责任。总之，公约整体上采用大陆法上的行纪制度，但又有限度地吸纳了英美法上的做法。

上述两个公约，之所以未能生效，主要原因在于：首先，公约本身存在缺陷，同时也没有得到商业界或各国政府的支持；其次，国际统一私法协会未能协调大陆法系国家与普通法系国家关于商法上概念的根本分歧，如佣金代理人、不公开本人身份的代理、不容否认代理等；再次，20世纪60年代人们还没有认识到统一国际贸易法的重要性；第四，国际统一私法协会没有及早地推动这两个公约的实施。尽管如此，它们对后来的《国际货物销售代理公约》产生了重大影响。

2、《国际货物销售代理公约》

由于《代理统一法公约》与《代理合同统一法公约》并没有消除大陆法系与英美法系在代理问题上固有的分歧，其内容和形式主要带有明显的大陆法痕迹。为解决这一难题，国际统一私法协会自1970开始，准备起草一项解决国际货物买卖代理合同中的实际问题的新统一法规。到1972年将前述两个公约合并，制定了新的草案文本。此次草案文本，排除了特定类型的代理，仅限于调整国际货物销售中的代理，其目的既规范代理的外部关系，也规范代理的内部关系，同时摒弃了大陆法中直接代理与间接代理的区分。1981年国际统一私法协会理事会成立了一个由大陆法系、普通法系和社会主义法系的三名专家组成的小组，对草案文本进行审查和修改。小组建议删除争议较大的有关代理人与本人关系的内容，仅就代理的外部关系拟定一个统一法规，至于本人与代理人之间的关系留待将来的国际公约规定。协会理事会接受了这一建议，并重新拟定了文本。1983年2月由49个国家的代表在日内瓦召开的外交会议上最终通过了这一文本，称为《国际货物销售代理公约》（也称《日内瓦代理公约》）。依照公约规定，经10个国家核准一年后生效，目前只有法国、意大利、墨西哥、南非和荷兰批准了该公约，故尚未生效。

《国际货物销售代理公约》共5章35条，分别是“适用范围与总则”、“代理权的设定与范围”、“代理人实施的行为的法律效力”、“代理权的终止”、“最后条款”。主要内容如下：

（1）公约的适用范围。第一，代理的含义。公约规范的代理是“当某人（代理人）有权或意欲有权代表另一人（本人）与第三人订立货物销售合同时”的代理（第1条第1款）。这一定义避免了大陆法中直接代理与间接代理的的划分，更多地采纳了英美法上的代理概念。第二，代理的范围。公约第1条第2款规定：“本公约不仅调整代理人订立货物销售合同的行为，也调整代理人旨在订约或有关履行该合同的任何行为”。可见，代理的范围没有像大陆法那样只局限于法律行为。第三，公约所规范的代理只涉及以本人或代理人为一方与第三人为另一方之间的关系（第1条第3款），本人与代理人的内部关系不属调整范围。第四，公约不区分商事代理与民事代理，但将以下特殊性质的代理排除在国际货物销售代理之外：（a）证券交易所、商品交易所或其它交易所之交易商的代理；（b）拍卖商的代理；（c）家庭法、夫妻财产法或继承法中的法定代理；（d）根据法律上的或司法上的授权发生的、代理无行为能力人的代理；（e）按照司法或准司法机关的裁决或在上述某一机关直接控制下发生的代理。

（2）代理权的设定与终止。第一，关于代理权的设定，按照第9、10条的规定，可以明示（口头或书面），也可以默示，并且无须书面形式或书面证明，也不受其他任何形式要求的限制。第二，关于代理权的终止，有根据当事人的行为终止和根据法律的规定终止两种情形。前者包括本人与代理人之间的协议、交易的完成、本人撤回代理权或者代理人放弃代理权。第三，代理权终止的效力。除非第三人知道或理应知道代理权的终止或造成终止的事实，代理权的终止不影响第三人。代理权虽已终止，但为了保护本人或继承人的利益，代理人仍有权实施必要的代理行为。

（3）代理行为的法律效力。第一，代理在本人和第三人之间产生约束力。根据第12条的规定，代理人在授权范围内代表本人所为的行为，如果第三人知道或理应知道代理人是以代理人的身份进行的，则代理人的行为直接拘束本人和第三人。该情形同时也包括了英美法上的隐名代理。第二，代理在代理人与第三人之间产生拘束力。代理人代表被代理人在其授权范围内订立合同时，第三人不知道并且不应当知道代理人是以被代理人身份实施代理行为，或者代理人承诺该行为只约束自己的（如行纪合同），那么代理行为只约束代理人和第三人，不能拘束被代理人。但是，（1）当代理人由于第三人未履行合同债务，或者由于其他原因未履行或无法履行其对被代理人所负的合同债务时，被代理人可以行使代理人代表被代理人而从第三人那里享有的权利，但第三人有权对被代理人行使第三人对代理人的抗辩权，此即被代理人的介入权；（2）当代理未履行或无法履行其对第三人所负的义务时，第三人可向被代理人行使第三人对代理人享有的权利，但被代理人有权向第三人主张代理人对第三人享有的抗辩权，也有权向第三人主张被代理人对代理人享有的抗辩权。此即第三人的选择权。

（4）无权代理行为。第一，表见代理。根据公约第14条的规定，当代理人未经授权或超越代理权限与第三人实施法律行为时，该行为对被代理人和第三人没有约束力。但是，如果被代理人的行为导致第三人合理并善意地相信代理人有权代表被代理人时，被代理人不得以代理人缺乏代理权限而对抗第三人。第二，无权代理的追认。按照公约第15条，代理人的无权或越权代理行为可由被代理人予以追认。一经追认，该行为的效力与事先获得授权行为的效力相同。第三，代理人的代理权限默示保证义务。当代理人未经授权或超越代理权限与第三人实施代理行为时，如果代理人的行为未获被代理人的追认，代理人应当对第三人负损害赔偿之责任，赔偿数额相当于第三人在行为人具有代理权限时所应当享有的债权额。但是，如果第三人知道或者应当知道代理人缺乏代理权限或者超越了代理权限的，代理人不负赔偿责任。

《国际货物销售代理公约》正是顺应了消除国际货物销售代理法律冲突的统一化运动并伴随着《国际货物销售合同公约》的缔结而产生的必然结果。它调和了大陆法和普通法上对本人或代理人与第三人之间的关系所作出的不同规定和分歧，在其范围所及的领域里为国际货物的销售代理提供了一套比较简便、明确且具有一定可行性的规则，这对于协调和促进各国代理法的统一，对于消除国际贸易中的法律障碍，促进国际贸易的发展，无疑具有极为重要的意义。该公约是目前为止国际社会关于国际代理统一实体法方面最为成功、最为完备的国际公约。

3、《国际商事合同通则》中关于代理的规定

国际统一私法协会早在1971年就将《国际商事合同通则》（以下简称《通则》）列入工作计划，以便通过非立法的方式统一或协调各国的合同法律制度，但直到1980年才成立了一个特别工作组来准备《通则》的起草。经过众多国家的合同法和国际贸易法专家、学者和律师的共同努力，终于在1994年5月完成并获得通过。《通则》旨在为国际商事合同确立一般规则，它可用于解释或补充国际统一法律文件，可作为国内或国际立法的范本。《通则》虽然不是一个国际性公约，不具有强制性，完全由当事人自愿选择适用。但是，由于它尽可能地兼容了不同文化背景和不同法律体系的一些通用的法律原则，同时还总结和吸收了国际商事活动中广为适用的惯例和规则，因而对于指导和规范国际商事活动具有很大的影响力。1994年版的《通则》并没有规定代理制度，但在10年后即20\_年4月，国际统一私法协会对《通则》进行了修订，增加规定了代理人的权限。

20\_年版的《通则》共10章，分别是“总则”、“合同的订立与代理人的权限”、“合同的效力、合同的解除”、“合同的内容与第三方权利”、“履行”、“不履行”、“抵销”、“权利的转让、债务的转移、合同的转让”、“时效期间”。其中第2章第2节规定了“代理人的权限”，共10个条文，具体内容如下：

（1）适用范围。根据《通则》第条规定，第一，《通则》中关于代理的规定只适用于本人与第三人或者代理人与第三人的外部关系，而不涉及本人与代理人之间的内部关系；第二，《通则》避免采用大陆法系国家直接代理与间接代理的区分，“不论代理人是以自己名义还是以本人的名义行事”都适用《通则》；第三，《通则》只适用于本人和代理人基于自愿委托产生的代理权限，不适用于法定代理权限或国家机关任命的代理人的权限；第四，《通则》只适用于有权代表本人缔约的代理人的权限，仅为双方当事人介绍缔约机会的居间人和仅代表本人进行磋商但无权缔约的中介人（如商事代理人）不适用《通则》规定；第五，法人及其他组织的机构、职员的权限适用特别规定（如公司章程等），《通则》仅在未与特别规定相冲突的情况下才可以得到适用。

（2）代理权的授予及其范围。第一，关于代理权的授予，《通则》没有对授予的形式作任何限制，代理权的授予可以是明示也可以是默示。明示的授权方式包括书面形式（如委托书、电传、信件等）和口头陈述。默示的授权需要根据具体情况或本人的具体行为来确定（第条第1款）。第二，关于代理权的范围，《通则》第条第2款规定，“代理人有权根据情况为一切必要行为，以达到此授权的目的。”可见，《通则》尽力扩大代理权的范围，允许代理人为达到授权目的而采取一切必要行为。当然，如果本人在授权时作出某种限制，代理人应当遵守。此外，代理人的行为不得与法律的强制性规定相违背。

（3）代理的类型与效力。根据《通则》第条、第条的规定，代理分为公开代理（agency disclosed）和不公开代理（agency undisclosed）。第一，关于公开代理。“代理人在代理权限范围内行事，且第三人知道或应当知道该代理人是以一名代理人的身份行事的，则代理人的行为应直接影响本人和第三人之间的法律关系，而在代理人与第三人之间不产生任何法律关系。但是，代理人经本人同意成为合同的一方当事人的，代理人的行为应仅影响代理人和第三人之间的关系”（第条）。在公开代理的情况下，代理行为只约束本人和第三人，除非经本人的同意，代理人不受其约束。第二，关于不公开代理。“代理人在代理权限范围内行事，且第三人不知道或不应当知道该代理人是以一名代理人的身份行事的，代理人的行为仅影响代理人和第三人之间的法律关系。但是若该代理人以企业所有人的名义代表企业与第三人签订合同，企业真正的所有人一经披露，第三人有权对企业真正的所有人行使其对代理人享有的权利”（第条）。按照不公开代理，原则上只在代理人与第三人之间产生效力，不仅本人不得介入合同成为当事人，而且第三人也不能选择本人作为合同当事人，除非代理人以企业所有人的名义代表企业与第三人签订合同，而企业真正的所有人一经披露，第三人有权对企业真正的所有人行使其对代理人享有的权利。依此规定，《通则》没有像《国际货物销售代理公约》那样规定代理人的介入权和第三人的选择权。

（4）无权代理。第一，无权代理行为的追认。根据第条规定，代理人没有代理权或超越代理权的行为可由本人追认，经追认的行为如同代理人自始就依代理权行事产生同样的效力。赋予本人追认权是为了保护本人的利益，第三人的利益也需兼顾，因此，如果在代理人行事时，第三方既不知也不应知代理人无权代理，则第三方可在本人追认前，随时通知本人表示拒绝受追认的约束。第二，表见代理。代理人没有代理权或超越代理权行事时，其行为不影响委托人和第三方之间的法律关系。但是，当本人造成第三方合理地认为代理人有权代表本人行事，且代理人是在该权限范围内行事时，则本人不得以代理人无代理权为由对抗第三方（第条）。这一规定与《国际货物销售代理公约》的规定一致。第三，无权代理人的责任。没有代理权或超越代理权行事的代理人，如未经本人追认，则应对第三人承担将其恢复至如同代理人有代理权或未超越代理权行事时第三方应处的同等状况的责任。但是，如果第三方已知或应知代理人没有代理权或超越代理权，则代理人不承担责任（第条）。

（5）代理权滥用之禁止。根据第条的规定，如果代理人缔结的合同存在代理人与本人的利益冲突，而且第三方已知或应知这一情况，则本人可主张合同无效，除非本人已经同意，或已知或应知代理人涉及利益冲突；或者代理人已经披露与本人的利益冲突，但本人在合理时间内并未提出反对。利益冲突的典型是自己代理与双方代理，这一规定是《国际货物销售代理公约》所没有的。

（6）次代理。按照第条的规定，代理人有指定次代理人履行那些非合理预期代理人本身履行的行为的默示权力，依此规定，本人在授权时明确允许代理人可以选任次代理人的，应属当然。如果次代理人在其代理权限范围内行事，则直接约束本人与第三人。

（7）代理权的终止。第一，代理权终止对第三人的效力。《通则》第条第1款规定，“除非第三人知道或应该知道代理权限已经终止，代理权限的终止对第三人不发生效力。”据此，代理权限的终止要想对第三人产生效力，必须是第三人知道或应该知道代理权限已经终止。否则，代理人的行为继续对本人及第三人之间的法律关系产生影响。第二，代理权终止对代理人的效力。《通则》第条第2款规定，“尽管代理权终止，但代理人仍有权为防止损害本人利益采取必要的行为。”即代理权限终止后，为了使本人的利益免受损害，代理人仍有权实施一定的行为，此系诚信原则的必然要求。

**国外区域代理合同范本4**

甲方： (以下简称“甲方”)

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称“乙方”)

甲、乙双方于20 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，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

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。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，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，

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

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。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(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，按照国际电子类产品通行标准，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，有效期暂定一年，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，同具法律效果。

甲方：

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

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

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**国外区域代理合同范本5**

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

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

甲、乙双方本着互利互惠的原则，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广、产品销售、售后服务;甲方负责提供单张彩页宣传资料。

二、乙方作为经销商，首批须向甲方定货\_\_\_\_\_\_\_货款金额为人民币(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)。

三、此后乙方每次向甲方进货均采用先款后货的交易方式，运费及保险费由乙方负责。甲、乙双方根据本合同附件(价格表)的型号、价格作为结算标准。

四、从本合同签字生效之日起，乙方须在本合同签字生效后前半年每月向甲方进货不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_盒，后半年每月向甲方进货不低于\_\_\_\_\_\_\_\_。否则，甲方有权取消乙方的经销权。

五、甲方保证所提供\_\_\_\_\_\_\_质量完好，如由于甲方原因造成的质量问题，甲方负责退货并支付退货运费。

六、甲方有权对\_\_\_\_\_\_\_价格进行保护及调控。如发生价格变动，甲方应提前\_\_\_\_\_天书面通知乙方。乙方应严格执行甲方规定的建议零售价。

七、本合同有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

八、未尽事宜，双方尽可能协商解决;如协商不成，可向\_\_\_\_\_市人民法院提起诉讼。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

十、本合同自双方签字盖章之日起生效。

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

**国外区域代理合同范本6**

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

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，

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒 装箱量

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜;

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料;

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续;

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担;

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜;

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围;

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作;

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货;

2、乙方向客户结...

**国外区域代理合同范本7**

甲方：

乙方：

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在 行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金 元，其中 元为押金， 元为货款。

三、乙方的年销售总任务为 元，大写： ，月销售任务为 元，大写： 。乙方单季销售额超过 万元的，超出部分，甲方按销售额的 %向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书，并严格遵照计划书开展业务。 年度内，乙方新增可供货药店不得底于 家。

五、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同3.乙方每月最低订货量金额为 元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的 %订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4.乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5.甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6.乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后 小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

六、付款方式

1.正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2.乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

七、退换货

由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1.乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2.乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3.乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

4.乙方不能保证甲方产品专有权的保护(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

5.乙方有损甲方品牌形象的行为。

6.乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为 年 月 日至 年 月 日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

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！