

2023年经销协议版 产品经销合同(优秀7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经销协议版篇一

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》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x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x年x月x日至x年x月x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x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x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x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x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 保密义务

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x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。

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）：

法定代表人（签字）：

法定代表人（签字）：

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：

x年x月x日

x年x月x日

签订地点：

签订地点：

返

经销协议版篇二

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之_____系列产品，根据《中华人民共和国民法典》，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：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5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一个月销售的库存，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、乙方如连续三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：

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(例如存在以下前三项的任一行为)，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两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、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。

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。

甲方：_____ 乙方：_____

法人代表：_____ 法人代表：_____

签约代表：_____ 签约代表：_____

签约日期：_____ 签约日期：_____

经销协议版篇三

乙方：__有限公司

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方免费负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。

三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。

四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。

五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销策划，以及赠送内部培训手册十五本。

六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在四川省巴中市内不会出现第二家销售甲乙双方公司产品经销商。

七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。

八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。

九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。

十、乙方每年必须完成1000万元整（大写：壹仟万元整）办公家具经销业绩。

十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币100万元整（大写：壹佰万元整），代理有效期限为20__年10月10日至20__年10月9日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。

十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。

十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。

十三、其它：

1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。

2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具

有同等法律效力。

十四、本协议有效期自合同签订之日起至20__年10月9日，期满后如双方继续合作，需另行签订延期协议。

十五、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章： 乙方签字盖章：

甲方：__有限责任公司（盖章）

法定代表人或授权代表（签字或盖章）：

通讯地址：成都市武侯区武青南路51号大利星创意园1栋621号

邮政编码：__

联系电话：__

传真：__133680

日期： 年 月 日

乙方：（盖章）

法定代表人或授权代表（签字或盖章）：

通讯地址：

邮政编码：

联系电话：

传真：

日期： 年 月 日

经销协议版篇四

法定住址： _____

法定代表人： _____

电话： _____

乙方(代理人)： _____

身份证号码： _____

通讯地址： _____

邮政编码： _____

电话： _____

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理产品

1. 乙方代理销售甲方的产品为： _____

2. 代理商品种类增减的条件及方法： _____

3. 约定新产品(是/否)包括在内： _____

二、代理权限

1. 乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2. 乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3. 甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。

三、代理期限

1. 本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____年_____月_____日止。

双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2. 乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。

甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3. 甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

四、最低代理销售额

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

五、代理商品价格

1. 乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品

。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____费用等方式变相加价。

2. 如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况,乙方需调整销售价格时,应当向甲方报告。

甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑,作出调整价格的决定。

六、佣金

_____元按____%收佣。

2. 佣金以发票金额计算,任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。

3. 佣金按成交的货币来计算和支付。

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

5. 乙方所介绍的询价或订单,如甲方不予接受则无佣金。

若乙方所介绍的订单合约已中止,乙方无权索取佣金,若该合约的中止是由于甲方的责任,则不在此限。

七、商情报告

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

2. 甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。

甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

八、推销、宣传与广告

1. 乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
2. 乙方可通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
3. 乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
4. 乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、竞业限制

1. 乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。

同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

2. 乙方在本合同终止后的_____年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的_____年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

3. 所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十、合同转让

1. 在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，

禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2. 未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1) 乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2) 乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在_____年内不得进行转让。

(3) 乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十一、合同变更

1. 为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2. 甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____天通知乙方。

3. 在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。

对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

十二、合同终止

1. 本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

(5) 当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

(6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

2. 本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3. 乙方应在本合同终止之日起_____日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

十三、合同解除

1. 乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后_____日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1) 擅自代理销售其他产品或服务；

(2) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(6) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

十四、保密责任

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于；甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。保密期限为_____年。

十五、争议的处理

- 1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。
- 2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

十六、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十七、其他条款

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

_____年_____月_____日

经销协议版篇五

乙方： _____

身份证号： _____

地址： _____

为保护甲、乙双方的合法权益，根据中华人民共和国民法典，特制定本合同。

第一条、甲方授权乙方作为本合同第二条所列产品的的总经销（代理）商。

第二条、合同标的及相关事项

产品名称： _____

型号： _____

规格： _____

单位： _____

甲方供货价： _____

不含税价： _____

含税价： _____

装箱量（盒/件）： _____

相关事项

1、税金：以不含税价结算的，乙方承担甲方出具销售发票的

全部税金；以含税价结算的，乙方承担甲方出具销售发票中超过供货价部分的价款税金，税款到开票。

2、结算方式：款到发货。乙方汇款后，需将汇款单用传真方式通知甲方，以备查验。

3、运输方式及运费：甲方代办一般铁路或公路运输，货物到达乙方所在城市货运站或客运站前的运杂费用由甲方承担，到站后的其他运杂费用由乙方承担。如需加急快件，加急运输费用由乙方承担。

甲方直接将产品销入乙方地区或乙方直接将产品销往乙方代理区域之外（统称“冲货”）将视为违约。守约方有权要求冲货的违约方按“冲一补二”的原则予以赔偿。

如乙方连续三个月完不成销售任务量，甲方有权调整乙方的销售区域或中止本合同。

第三条、本合同有效期一年，合同期满乙方有优先续约权。

第四条、本合同一式两份，均为正本，双方各执一份，具有同等的法律效力。

甲方：_____乙方：_____

经销协议版篇六

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。

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

经销协议版篇七

甲方：

乙方：

本协议系于_____年_____月_____日，由当事人一方_____公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称卖方）与他方当事人_____公司，按_____国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

第一条委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的独家代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

第二条代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

第三条代理区域

本协议所指的代理区域是：_____（以下简称区域）。

第四条代理商品

本协议所指的代理商品是_____（以下简称商品）。

第五条独家代理权

基于本协议授予的独家代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受或区域外销售为目的的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

第六条最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所(12个月)从顾客处收到的货款总金额低于_____，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

第七条订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

第八条费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

第九条佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之_____，以_____（货币）支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

第十条商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

第十一条商品的推销

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

第十二条工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

第十三条协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有

效另外_____年。发生续延，本协议将于_____年_____月_____日终止。

第十四条协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

第十五条不可抗力

任何一方对由于下列原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：

自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

第十六条准据法

本协议有关贸易条款应按_____解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

第十七条仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会(北京)，依据其仲裁规则，仲裁费应由败诉一方承担，仲裁委员会另有规定的除外。

本合同由双方代表签字后生效，一式两份，双方各执一份。

_____公司

代表：_____

_____公司

代表：_____