

最新轮胎品牌代理合同(模板9篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

最新轮胎品牌代理合同实用篇一

代理商：(以下简称乙方)

1 代理权限

1.1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1.2乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

1.3本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1.4乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1.5除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1.6除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不

得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

1.7指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1.8乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

2 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

3 产品价格

3.1代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

3.2在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

4 代理折扣及结算

a) 合同额等于公司最低价:

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

第一次返还: 返还代理费总额的20%。

第二次返还: 返还代理费用总额的50%。

第三次返还: 返还至代理费总额的80%。

d) 第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

4.1.2 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4.2 如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的,甲乙双方签定正式内贸合同,届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时,甲方同意配合。

4.3 由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获得甲方书面同意),甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

5 费用支出

乙方签定合同时,甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票,乙方在销售甲方产品时产生的投标、

产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

6 甲方提供的支持与服务

6.1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6.2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

6.3. 甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

6.4. 甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

7 销售业绩

7.1. 考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

7.2. 若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

1) 取消其独家代理权；

2) 缩小其销售区域;

3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

8 销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行

为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和生有关说明。

10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲 方:乙 方:

法人代表: 法人代表:

日期：日期：

最新轮胎品牌代理合同实用篇二

乙方：

签订地： 签订时间： 年 月 日

为推广甲方产品，扩大甲乙双方品牌在当地市场影响力，甲乙双方经充分协商，就甲方产品在乙方所在地的独家代理权签订本合同，并共同遵守。

一、代理权：

1、乙方代理产品：

2、乙方代理区域：

二、权力与义务

1、甲方

1) 授权乙方为指定区域内的甲方产品的合作推广单位，不定期派代表指导、督察乙方的销售工作。

2) 甲方按乙方计划分期分批提供符合产品质量标准和计量的产品，保证产品的保质期自乙方收货之日起算不少于18个月。

3) 甲方授权乙方可在指定区域内缔结销售合同，并利用乙方推广优势，利用各种机会进行产品的推广宣传。

4) 甲方在乙方进货的同时提供广告品、宣传品。

5) 甲方对因产品的内在质量而造成的经济损失负责赔偿。

6) 甲方负责对乙方进行技术服务和推广指导。

2、乙方

1) 乙方在本年度内完成_____万元销售量。

2) 乙方有义务维护甲方的信誉，利用乙方的义务活动对甲方的产品进行推广和宣传，组织科技成果推广会和示范现场会。

3) 乙方不得低于甲方推荐的终端价格销售产品。

4) 保证甲方的产品不得投放到规定区域以外市场及不低价销售。

5) 因乙方推广不当造成损失由乙方负责。

发、促销计划等)。

三、进货及结算方式

乙方每次进货，提前3天通知甲方，款到24小时内发货，由乙方承担短途运费。

四、退换货条款

1) 收到货后乙方发现产品包装渗漏、标识不清、不符或存在质量问题。

2) 所收发产品与订购产品不符。

2、以下情况退货、换货的，运费由乙方承担：

1) 乙方要求更换新包装或新的生产日期。

2) 乙方认为某些产品积压过多不畅销，要求更换畅销产品。

3) 无任何原因，乙方要求退货。

五、不窜货承诺

乙方承诺绝不将甲方产品销往约定区域外。甲方发现乙方有窜货事实，书面形式通告乙方扣减年终奖励的50%；乙方再次出现窜货事实，取消本合同全部年终奖励；若第三次窜货，甲方有权单方终止合同。

六、产品价格表详见附件1

七、奖励政策

1、完成业绩低于签约金额60%以下，无任何奖励。

2、完成业绩额达60%以上部分有奖励，为60%以上部分业绩额的2%。

3、超额部分奖励为超额部分业绩额的3%。

八、特别说明：

1、经双方签订盖章确认的所有附件均为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

2、如重大推广活动或投放电视广告，双方续另签补充协议。

3、其他约定事项：

九、合同自签字盖章日起生效，有效期为三年，以乙方完成合同金额为续签合同的基础，乙方不能完成合同约定金额则合同废止。如乙方因自然灾害等不可抗逆因素未完成合同金额，甲方可延缓合同有效期。

十、本合同一式两份，双方各执一份，签字盖章有效。如发

生纠纷，协商解决，协商不成法律程序解决。

甲方： 乙方： 日期：

最新轮胎品牌代理合同实用篇三

乙方：

签订地： 签订时间： 年 月 日

为推广甲方产品，扩大甲乙双方品牌在当地市场影响力，甲乙双方经充分协商，就甲方产品在乙方所在地的独家代理权签订本合同，并共同遵守。

一、代理权：

1、乙方代理产品：

2、乙方代理区域：

二、权力与义务

1、甲方

1) 授权乙方为指定区域内的甲方产品的合作推广单位，不定期派代表指导、督察乙方的销售工作。

2) 甲方按乙方计划分期分批提供符合产品质量标准和计量的产品，保证产品的保质期自乙方收货之日起算不少于18个月。

3) 甲方授权乙方可在指定区域内缔结销售合同，并利用乙方推广优势，利用各种机会进行产品的推广宣传。

4) 甲方在乙方进货的同时提供广告品、宣传品。

5) 甲方对因产品的内在质量而造成的经济损失负责赔偿。

6) 甲方负责对乙方进行技术服务和推广指导。

2、乙方

1) 乙方在本年度内完成_____万元销售量。

2) 乙方有义务维护甲方的信誉，利用乙方的义务活动对甲方的产品进行推广和宣传，组织科技成果推广会和示范现场会。

3) 乙方不得低于甲方推荐的终端价格销售产品。

4) 保证甲方的产品不得投放到规定区域以外市场及不低价销售。

5) 因乙方推广不当造成损失由乙方负责。

发、促销计划等)。

三、进货及结算方式

乙方每次进货，提前3天通知甲方，款到24小时内发货，由乙方承担短途运费。

四、退换货条款

1) 收到货后乙方发现产品包装渗漏、标识不清、不符或存在质量问题。

2) 所收发产品与订购产品不符。

2、以下情况退货、换货的，运费由乙方承担：

1) 乙方要求更换新包装或新的生产日期。

2) 乙方认为某些产品积压过多不畅销，要求更换畅销产品。

3) 无任何原因，乙方要求退货。

五、不窜货承诺

乙方承诺绝不将甲方产品销往约定区域外。甲方发现乙方有窜货事实，书面形式通告乙方扣减年终奖励的50%;乙方再次出现窜货事实，取消本合同全部年终奖励;若第三次窜货，甲方有权单方终止合同。

六、产品价格表详见附件1

七、奖励政策

1、完成业绩低于签约金额60%以下，无任何奖励。

2、完成业绩额达60%以上部分有奖励，为60%以上部分业绩额的2%。

3、超额部分奖励为超额部分业绩额的3%。

八、特别说明：

1、经双方签订盖章确认的所有附件均为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

2、如重大推广活动或投放电视广告，双方续另签补充协议。

3、其他约定事项：

九、合同自签字盖章日起生效，有效期为三年，以乙方完成合同金额为续签合同的基础，乙方不能完成合同约定金额则合同废止。如乙方因自然灾害等不可抗逆因素未完成合同金额，甲方可延缓合同有效期。

十、本合同一式两份，双方各执一份，签字盖章有效。如发生纠纷，协商解决，协商不成法律程序解决。

甲方： 乙方： 日期：

最新轮胎品牌代理合同实用篇四

随着全球经济快速发展,品牌代理也快速发展起来,品牌代理合同怎么写呢?以下是在本站小编为大家整理的品牌代理合同范文,感谢您的阅读。

制造商：（以下简称甲方）

代理商：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

一、代理权限

1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

3、本合同签订后，乙方成为甲方代理商。由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。享受同正式代理商一样的权利。

4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、 产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、代理折扣及结算

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

a) 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b) 用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c) 用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d) 第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

5、由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负

责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

七、销售业绩

1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。

2、.若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

1) 取消其独家代理权；

2) 缩小其销售区域；

3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

8.1乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3用户需求信息。

8.2.4未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和和生产有关说明。

10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。 10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

甲方：

乙方：

签订地： 签订时间： 年 月 日

为推广甲方产品，扩大甲乙双方品牌在当地市场影响力，甲乙双方经充分协商，就甲方产品在乙方所在地的独家代理权签订本合同，并共同遵守。

一、代理权：

1、乙方代理产品：

2、乙方代理区域：

二、权力与义务

1、甲方

- 1) 授权乙方为指定区域内的甲方产品的合作推广单位，不定期派代表指导、督察乙方的销售工作。
- 2) 甲方按乙方计划分期分批提供符合产品质量标准和计量的产品，保证产品的保质期自乙方收货之日起算不少于18个月。
- 3) 甲方授权乙方可在指定区域内缔结销售合同，并利用乙方推广优势，利用各种机会进行产品的推广宣传。
- 4) 甲方在乙方进货的同时提供广告品、宣传品。
- 5) 甲方对因产品的内在质量而造成的经济损失负责赔偿。
- 6) 甲方负责对乙方进行技术服务和推广指导。

共2页，当前第1页12

最新轮胎品牌代理合同实用篇五

乙方：_____

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限

- 1) 甲方同意将优美康品牌在网络经销权授予乙方。
- 2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售优美康品牌，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。
- 3) 甲方对乙方订最低销售数_____元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其

代理权。

二、保证金(代理金)

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改

甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____%(以上价格为不含税价格)。

3) 乙方配货换货率为_____%，追加商品换货率_____%。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年____月____日至_____年____月____日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新轮胎品牌代理合同实用篇六

制造商：（以下简称甲方）

代理商：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

1 代理权限

1.1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1.2 乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

1.3 本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1.4 乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1.5 除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1.6 除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产

品。

1.7 指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1.8 乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

2 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

3 产品价格

3.1 代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

3.2 在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

4 代理折扣及结算

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

a) 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b) 用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c) 用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d) 第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

4.1.2 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4.2 如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

4.3 由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获

得甲方书面同意), 甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

5 费用支出

乙方签定合同时, 甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票, 乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出, 甲方不予承担。

甲方签定合同时, 甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价, 乙方提供发票, 向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出, 甲方不予承担。

6 甲方提供的支持与服务

6.1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6.2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

6.3. 甲方将根据乙方需要, 对产品材质、设计和特点作有关培训, 并针对乙方大客户, 提供修改设计(odm)服务。

6.4. 甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修, 对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

7 销售业绩

7.1. 考虑到代理区域的广阔性, 同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素, 乙方在临时代理期内的销售业绩优不

可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

7.2. 若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家代理权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

8 销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和和生产有关说明。

10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用

由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方:乙方:

法人代表:法人代表:

最新轮胎品牌代理合同实用篇七

乙方: _____

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1. 甲乙双方共同认定确定的代理期，自___年___月到___年___月止，代理区域在___省___市所属区域内。
2. 甲方认定乙方为___代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额___万元付给甲方。
3. 甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以___倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出___倍代理权金的赔偿。
4. 传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的___%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收

入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5. 乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6. 甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7. 奖励：乙方a全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□b全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□c全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□d全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%。

8. 本代理合同一式___份，双方各执___份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

地址：_____地址：_____

账号：_____账号：_____

开户行：_____开户行：_____

电话/传真：_____电话/传真：_____

邮编： _____ 邮编： _____

email□ _____ email□ _____

网址： _____ 网址： _____

日期： _____ 日期： _____

手机： _____ 手机： _____

最新轮胎品牌代理合同实用篇八

乙方： _____

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规,本着平等自愿,互惠互利的原则,充分友好的协商如下协议,以示双方信守。

一、代理地区经营权限

1) 甲方同意将_品牌男装在北京经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让,乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_品牌男装,甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数__30万__元/每月,并于三个月对乙方考核一次,对完不成指标的代理商,公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)

2) 甲乙双方于本合同到期时,乙方不再续签:依据本合同之第八款规定办理,在乙方无任何违约责任前提下,将无息退还乙方保证金,时间为30天。余款处理:以当季等值货品相抵之办

法办理。

三、甲方责任

- 1) 负责设计, 提供装修图纸(设计费用以每平方米200元计算)。
- 2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导, 相关费用由乙方承担。
- 3) 甲方以成本价提供乙方模特儿, 衣架, 包装袋, 灯箱片, 海报或其他道具用品等。

四、乙方责任

- 1) 装修: 根据甲方提供设计方案及陈列规划, 定制道具, 对店铺或柜位进行全方位的装潢, 并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司), 费用乙方负责。
- 2) 通讯: 乙方必须提供给甲方详细的通讯地址, 本人身份证复印件, 电话, 传真, 联系人, 并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。
- 3) 有效证明: 乙方必须提供甲方有效的营业执照, 税务登记证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示_品牌于明显位置。
- 4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方, 以便甲方了解市场信息销售动态。
- 5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准, 不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。
- 6-1) 乙方不可以直接或间接形式的销售渠道把有关品牌产品销售至其经营区以外的任何区域, 如有违约, 甲方保留权利终止此协议, 不得异议。

6-2) 乙方经营特许专卖店时, 绝对不能摆放及销售其他品牌之产品。如有违约, 甲方保留权利终止此协议, 不得异议。

6-3) 乙方经营特许专卖店时, 必须顾及有关品牌商品及专卖店的形象及质素。若有作出损害商品及专卖店的形象及质素的行径, 甲方有权要求乙方罔顾不理, 甲方保留权利终止协议, 不得异议。

6-4) 如乙方拟替有关品牌产品作宣传及推广活动, 须事先征得甲方同意, 方可进行。凡任何宣传用品(包括包装物料、标贴等)及推广媒介包括报刊、收音机、及电视广播、时装表演或展览会等, 均需获得甲方书面批准才可采用; 宣传活动所耗费用由乙方承担, 乙方须确保有关商标不会加印于文具用品(包括名片、信封及信纸等)以作宣传用途。

6-5) 乙方有义务在该地区内维护甲方有关品牌产品的商标权和专利权, 如在该地区有任何第三者损害甲方上述权益, 乙方应立即通知甲方, 以便采取适当的行动维护其权利。

6-6) 乙方只可销售由甲方提供的货品, 未得甲方书面同意, 乙方不可从别处购入有关品牌同类商品在“浪梵”店中出售, 如有违约, 甲方保留权利终止协议, 不得异议。

6-7) 乙方有义务每半年向甲方报告有关品牌产品在该地区销售情况及用户意见; 甲方可随时派员工到专卖店审查有关品牌商品的存货及经营状况, 乙方应提供方便。

7) 乙方不得泄露甲方之营业, 管理等商业机密资料予第三者, 如有违反, 甲方有权追究乙方法律责任。

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的, 甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日, 且不得退货(该批货取消换货率)。

五、质量保证及售后服务

- 1) 甲方提供的商品符合上述品牌的质量标准和要求, 由于商品质量问题引起消费者投诉, 由甲方予以协助处理。
- 2) 如甲方提供之货品在质量上有问题而不能销售, 甲方在查明后另行处理。
- 3) 乙方应对甲方所发货品及时验收, 若有异议, 乙方应在发票日期30天内提出投诉及经甲方验货员证实。
- 4) 所有货品以订购形式进货, 除货品质量问题外不安排退货或换货。

六、结算方式

- 1) 乙方要求出货与追加, 必须款到发货, 由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单, 追加有效期为: 公司接到追加单之日起, 二十天内有效, 如需延长在截止日中指明。
- 3) 乙方配货换货率为100%, 乙方订货换货率为40%, 追加商品换货率15%。
- 4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回, 且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

另注: 1) 乙方如有需要更换同季之货品, 乙方需由发票日期30天内提出要求, 逾期作乙方放弃更换货品之权利。

- 2) 退换货品应以乙方退换到甲方并待甲方验收, 一切退换之货运费(以乙方到甲方)应由乙方承担。

七、供货方式(订单加配货制)

1) 订单制:甲方在每年开立二次展示会,供乙方下单订货或配货,甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制:甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款,配法基数为:_____。

3) 增补新款:在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款,由甲方统一配货,配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货,否则扣除保证定金及定金。

八、退换货方式

1) 质量问题:乙方收货后,如发现质量问题,以传真格式三天内通知公司业务部,如当时不通知则视为正品,如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准),甲方应予无条件换货。

2) 串号问题:乙方收货后在三天内提出异议,逾期甲方有权不受理。

3) 退换:乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下,每季同款,同色,同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍,不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

九、违约条款

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款,如任何一方违约,则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外,任何一方若无正当理由而任

意终止合同时,则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

十、协议条款

1) 乙方如未能履行协议所列条款,甲方有权立即终止此协议。

2) 因国家政策、法令或不可抗力等事故而导致本协议不能履行或不能如期履行时,遭受事故一方,应立即书面通知对方,并应在三周内经过有关机关证明、确认的事故证明书送交对方。由此致使对方遭受的损失,遭受事故的一方可免除责任。

3) 协议签定后,之前所订的任何口头及书面协议将自动取消,一切以本协议内容为准。甲方如有任何股东变动、股权改变或资产变更转让,乙方个一概权反对。乙方在未得甲方书面同意前,不可将此协议及由此协议所得的一切权益的部分或全部转让予第三者。另外,乙方如有任何股东变动、股权改变或因债务纠纷而被债权人接管等情况,甲方有权即时终止此协议,乙方不得异议。

4) 协议签定后,双方均不得利用本协议以代理人的身份替对方签定任何其他协议,在未经对方书面同意而又有损对方权益的行为,概属无效,双方并不因此协议的签订而构成任何合伙人或联营企业的关系。

5) 协议内所载条款皆具有独立的法律约束效力,任何后来议决失效的条款将不影响此份协议的法律效力。甲方有权取消或删除协议内互相抵触的部分,但以不涉及重大关连的影响为原则。

6) 如果乙方违反以上任何条款,甲方可即时终止次合约及协议,而所以专柜及场地装修将由甲方收回。

7) 如果双方因履行本协议发生争议,应尽量通过友好协商解决,

协商不能解决时,在协议履行地法院诉讼解决。

十一、协议有效期

此协议在双方签署确认后正式生效,甲、乙双方任何一方若意愿终止此协议,必须将有关终止协议通知以书面形式终止日之前六个月送呈另一方,方才有效。在协议执行过程中发现未尽事宜,可经双方协商同意后予以补充或修改。在协议有效期内,甲方会发给乙方一张有效期为一年的特许销售证明书,按年续期更换。当续期或终止协议时,特许销售证明书,必须送回甲方。

乙方如有下述条件之一者,甲方有权解除本合同:

- 1) 乙方于经营期中,==有损甲方名誉,信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意,擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善,导致歇业,停业,合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同,必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内,在代理地区未能发展行为者,甲方有权终止合同。

十二、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时,在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十三、争议解决

- 1) 本合同如有未尽之处,由甲乙双方协商解决。

2) 本合同如涉及诉讼, 双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十四、本合同自签字之日起生效, 从_____年____月____日至_____年____月____日, 有效期为_____年, 期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜, 并续签代理合同。乙方若要终止代理关系, 需提前30天书面向甲方提出。

十五、本合同一式贰份, 甲乙双方各执壹份, 经双方签字, 公司盖章后, 乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

最新轮胎品牌代理合同实用篇九

制造商: _____(以下简称甲方)

代理商: _____(以下简称乙方)

一、代理权限

1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品, 甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

2、乙方只能在指定区域内销售, 不得有任何向区域外销售的行为。

3、本合同签订后, 乙方成为甲方代理商。由甲方签发独家代理证书, 自此乙方在指定区域内享受独家代理权。享受同正式代理商一样的权利。

4、乙方成为正式代理商后, 在指定区域内为甲方代理, 甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

5、除非和甲方有事前协议, 否则乙方不得向指定区域以外或

虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的惠的统一代理价格。甲方提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的线(甲方同意的除外)。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格

清单，该清单包括甲方与乙方结算的及市场用户参考价格。

四、代理折扣及结算

a)合同额等于公司：

代理费用=合同额×a

b)合同额高于公司____%以内(含____%)

代理费用=×a+(合同额-) \times b

c)合同额高于公司____%以上部分

代理费用=×a+(合同额-) \times c

第一次返还：返还代理费总额的____%。

第二次返还：返还代理费用总额的____%。

第三次返还：返还至代理费总额的____%。

d)第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

5、由于投标等造成与用户的成交价格低于(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的____%做为乙方利润。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供 发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供 发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品独 家代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

七、销售业绩

1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。

2、若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

1) 取消其独家代理权；

2) 缩小其销售区域；

3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

10. 协议期限

10.1本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。10.2甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5关于协议终止

10.5.1本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____