

# 最新苗木销售委托代理合同 委托代理销售合同(实用5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 苗木销售委托代理合同篇一

委托销售合同又称为代销合同，是经济合同的一种。它不同于一般购销合同，既不是用货币购买对方的商品供自己使用，也不是经营零售业务赚取批零差价，而是替对方出售商品以获取手续费。建筑工程转包合同是二次承包合同。是承包人将承包工程的部分或全部再次发给别人承包时制订的一种经济合同。以下是本站小编为大家精心准备的：委托代理销售合同范本3篇，欢迎参考阅读！

被代理人(甲方)：\_\_\_\_\_公司

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_ 代理人(乙方)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

一、委任

兹甲方委任乙方为\_\_\_\_\_地区\_\_\_\_\_之代理商。

## 二、法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

## 三、范围

## 四、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。

## 五、发货

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2. 由\_\_\_\_\_发货由乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

## 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、佣金

1. 佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方\_\_\_\_\_%的佣金。为了结算方便，佣金每\_\_\_\_\_月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

2. 计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- (1) 关税及货物税；
- (2) 包装、运费和保险费；
- (3) 商业折扣和数量折扣；
- (4) 退货的货款；
- (5) 延期付款利息；
- (6) 乙方佣金。

## 八、费用

除下述者外，其余费用由乙方自理：

1. 由\_\_\_\_\_指定的时间内对\_\_\_\_\_的走访费用；
2. 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；

3. \_\_\_\_\_对该地区进行销售访问所发生的费用。

## 九、甲方的责任

1. 广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

2. 支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3. 转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

4. 价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

5. 优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

6. 保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予免费修复或调换。但此项免费修复或调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或未经不正确地使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其它保证。

## 十、乙方的责任

1. 推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。

2. 禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。

3. 最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于\_\_\_\_\_元。以后每十二个月递增百分之十五。

4. 费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。

5. “产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

6. 督促履约：乙方应督促买户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等等。

7. 市场情况报导：乙方应负责每月(或每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

8. 利害冲突：兹声明，本协议有效期内，乙方不得作为其他\_\_\_\_\_的代表而损害\_\_\_\_\_的利益。乙方同意在承签其他代理合同前须回求\_\_\_\_\_之意见；乙方担保，未经\_\_\_\_\_许可，不得向第三方泄露有损于\_\_\_\_\_商业利益的情报。

十一、终止

协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列条件下，每一方得以书面通知另一方立即终止本协议或取消其中某一部分：

3. 如发生违反本协议有关商标使用或注册的情况；

4. 如发生本协议不可抗力事由，一方在超过\_\_\_\_\_天期限后仍无法履行其义务时。

## 十二、商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

## 十三、转让

要协议任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

## 十四、分包代理人

乙方事先经甲方同意后可聘用分包代理人，乙方应对该分包代理人的活动负全部责任。

## 十五、语言

本协议以中文和\_\_\_\_\_文书就，两种文字均为正式文本。

## 十六、声明及保证

甲方：

1. 甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
2. 甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。
4. 甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

1. 乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
2. 乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。
4. 乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十七、保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘

密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，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。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_年。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

## 十八、不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在\_\_\_\_\_天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

## 十九、通知

1. 根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_ (书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2. 各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_。

3. 一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相应责任。

## 二十、争议的处理



1. 本合同受\_\_\_\_\_国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，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决：

(1) 提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

## 二十一、解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

## 二十二、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协议。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。

## 二十三、合同效力

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公章之日起生效。有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。本合同正本一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力；合同副本\_\_\_\_\_份，送\_\_\_\_\_留存一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_ 代表人(签字)：\_\_\_\_\_

## 苗木销售委托代理合同篇二

乙 方（医疗器械配送企业）： \_\_\_\_\_

根据卫生部开展医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作实施要求，进一步加强医德医风建设，减轻群众医药费用负担，杜绝医药器械购销的“回扣”和“提成”等不正之风行为，规范医疗器械购销行为，营造公平交易、诚实守信的环境，维护正常的医疗秩序和药品经营秩序，甲、乙双方特签订医疗器械购销廉洁协议，以共同遵守：

1、甲方购进医疗器械不得以任何方式向乙方索取回扣，不得要求乙方代支任何费用开支。

2、甲方工作人员不得以任何形式索要回扣、提成、有价证券、现金、信用卡、购物卡等。如甲方工作人员以暗示或任何形式索要回扣、提成、有价证券、现金、信用卡、购物卡等，乙方应予拒绝，并有责任如实向甲方纪检监察部门反映情况。

3、乙方不得暗中给予甲方回扣，不得以提成和赠送有价证券、现金、信用卡、购物卡、宴请、娱乐及提供国内或境外学术活动等手段影响甲方医生使用药品、耗材、器械的选择权。

4、乙方洽谈业务，必须在工作时间到甲方指定科室或办公室联系商谈，不得借故到甲方主管领导、部门负责人及相关工作人员家中访谈或向介绍人提供任何好处费。

5、乙方销售人员不得进入甲方科室和诊疗场所对医药有关人员推销产品。

6、乙方如违反以上条款，经核实后，甲方给予警告后而又拒

不整改的，甲方有权终止购销合同，并在单位内通报。情节严重的，取消配送资格2年，涉嫌违法的，由执法部门予以处理。

7、甲方工作人员如违反以上条款的，甲方将按国家有关法律、法规规定和有关廉政制度规定给予处理，涉嫌违法的，由执法部门予以处理。

8、本协议一式四份，甲方监审办、采购办、相关业务部门各执一份，乙方执一份，并从签订之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_

### 苗木销售委托代理合同篇三

地址：\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

#### 第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

## 第二条合作期限

1. 本合同代理期限为\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。
2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。
3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_地区指定其他代理商。

## 第三条费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

## 第四条销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

## 第五条代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

## 第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5) 甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符

合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

## 第七条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客

户一次性购买多个单位), 乙方应告之甲方, 作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用, 不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

## 第八条合同的终止和变更

1. 在本合同到期时, 双方若同意终止本合同, 双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜, 结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止, 双方的合同关系即告结束, 甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任, 但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同, 其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条违约责任, 双方违反合同约定的, 支付\_\_\_\_\_的违约金。

## 第十条其他事项

1. 本合同一式两份, 甲乙双方各执一份, 经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议, 双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方: \_\_\_\_\_(盖章)

代表人: \_\_\_\_\_(签字)

乙方: \_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司(盖章)

代表人: \_\_\_\_\_(签字)

# 苗木销售委托代理合同篇四

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利、友好合作的原则，就甲方委托乙方独家(即所有的日常销售通过乙方来完成，甲方不得擅自销售)代理销售事宜，达成如下协议：

## 1、工作内容

乙方负责甲方开发的项目(即 )的销售代理工作，具体工作内容见本合同附件之《销售代理工作清单》。

## 2、收费标准及结算方式

### 2.1收费标准

乙方按当月实际销售额的 %向甲方收取代理费。

### 2.2结算方式

本项目开始销售后每一个月按照2.1的标准结算一次销售代理费，结算条件为：甲方已收到一次性付款客户的首付款或贷款购房客户完成首付和银行按揭手续。乙方在每月的30日提供销售明细及代理费结算表给甲方确认，甲方确认后于次月5号前支付当月代理费给乙方。如果甲方拖延付款，每延期一日，则按应付款的万分之五付罚金。

## 3、双方权利及义务

### 3.1甲方权利及任务



3.1.1甲方应保证委托乙方销售的项目的合法性。

3.1.2免费为乙方工作人员提供工作场所和办公所需的必备电话、看房车辆等办公设备，免费提供售楼处、样板间等销售中所必备的硬件设施；同时，甲方承担每月电话费和宣传单及其它言行宣传等费用。

3.1.3根据本合同的约定及时支付费用。

3.1.4甲方对乙方提供的书面建议应及时给予明确答复。

### 3.2乙方权利及义务

3.2.1乙方以派专案小组进驻销售现场的形式负责履行本合同约定的全部工作内容。

3.2.2乙方负责督促客户按购房合同及时向甲方支付购房款及相关款项，乙方不得以任何方式及任何名义向客户收取费用(包括定金)。

3.2.3在项目达到入住条件时，乙方应协助完成客户的入住工作。

3.2.4乙方在工作期间发生的费用，包括乙方员工工资、提成、住宿费等，由乙方承担。

### 4、工作方式

4.1乙方应每周向甲方提供当周的销售情况报表，每月向甲方提供当月的销售情况分析总结，并提交市场分析报告。

4.2甲方与销售相关的工作人员与乙方专案小组，应每周举行一次工作例会。

4.3不定期举行公司级别的工作会议，以及时解决可能出现的

问题。

## 5、违约责任

5.1因各种不可抗力致使本项目无法继续运作时，甲乙双方各自承担其相应损失，均不得向对方提出索赔要求。

## 6、保密

甲乙双方据此项目所确立的所有合同、协议、往来文件及相应的技术文件均属保密范围，任何一方未经对方允许不得告知第三方。

7、本合同自双方代表签字之日起生效，至项目结案手续办理完毕后终止。

8、双方可对本合同的条款进行补充，并以书面形式签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

9、本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商或调解不成的，双方同意由仲裁委员会仲裁。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 苗木销售委托代理合同篇五

对于代理合同，根据《民法通则》的规定，委托代理的形式主要有两种，即书面和口头形式，当事人在实际运用中，可以用口头形式，也可以用书面形式，但法律规定用书面形式的，应按法律规定，采用书面形式，如诉讼代理，代签经济合同等，均应采用书面形式。以下是本站小编为大家精心准备的：医药销售委托代理合同相关范本。欢迎阅读与参考！

甲方：

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为省市(地)产品的独家经销商，药品代理经销合同。

一、经销品种：

规格：

包装：

批准文号：

零售价： 元/盒；

批发价： 元/盒

开票价： 元/盒(现款现货)

二、代理定额

乙方年 月 日至年 月 日内购销甲方产品总额为 万元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度 第二季度 第三季度 第四季度

数量： 数量： 数量： 数量：

金额： 金额： 金额： 金额：

乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有

权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

### 三、供货及结算方式

1 . 乙方首次进货为 件(每件盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月 25 日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2 . 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3 . 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4 . 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

### 四、优惠政策和支持办法

1. 为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

.....

### 五、市场保证金及管理

1 . 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起 7 日内向甲方交纳万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2 . 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3 .如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4 .本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货，药品代理经销合同 。

药品经销协议可由 市公证处进行公证或由 知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

## 六、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所

以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

## 七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

## 八、免责条款

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

## 九、其他

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

## 十、附则：

- 1 . 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。
- 2 . 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。
- 3 . 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：(单位章) 乙方：(单位章)

法定代表人(字)： 法定代表人(签字)：

地区经理/业务代表(签字)： 业务经理(签字)：

签订时间： 年 月 日

甲方：北京宠必威生物科技有限公司 合同编号□  
bn0810js1002

乙方：

签订地点： 北京

供方：

需方：

为共同开拓 市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就茗匠公司的产品供销问题达成如下协议：

一、区域定位及保护：根据双方约定，需方负责在 地区销售供方的产品，供方不能向该区域内其他客户供货(征得需方同意或供方设有办事处区域除外)。

二、供货价格：供方向需方供货按20xx年 月 日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求：

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于 万元，即平均每月资金回笼给供方不少于 万元，货款三个月内达不到 万元的销量，供方可随后发展其他代理商。

2、需方必须通过加强终端销售网络管理，严格执行供方市场销售政策的有关规定，如出现需方低于供货价格销售。供方有权停止供货或中止合同。

四、结算方式：现金结款，款到通知发货。运费由供方承担。

未按上述约定结算方式结清货款，供方有权停止供货，由此造成的损失由需方承担

五、优惠返利标准：

1. 在合同有效期内供方根据需方的销售额(以回笼资金为准)。提供现返和年终返利，每次订货现返五个点(折供货)，若年终销售总量完成，则可补该年未返的5%。

2. 所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算，返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务：

需方必须承担供方系列产品的售后服务工作，免费为用户提供优质服务。

七、退货和损耗的处理方法：

1. 需方所有退货必须事前向供方提出申请，并列清单，经得供方同意后方可退货。

2. 退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏，需方自身原因造成的损失，不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式：定货的规格、数量以需方的传真为准，如大批量(200件以上)定货，必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时，必须将库存情况书面通知供方，以确保合理库存。



九、解决合同纠纷的方式：友好协商或按合同法在供方所在地解决。

十、其他约定事项：

十一、本合同有效期自 年 月 日至 年 月 日。自双方签字盖章之日起生效。合同期满后，再续合同必须以书面形式通知对方，重新签订。

十、本合同一式两份，签字盖章后生效，未经事宜，双方另行协商解决。

供方：福建茗匠竹艺科技有限公司 需方：

法人：

代表： 代表：

供方联系电话： 需方联系电话：

签订时间： 年 月 日 年 月 日