

# 照明的经营范围 经销代理合同(模板6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 照明的经营范围篇一

甲方：

乙方：

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\_\_\_\_省\_\_\_\_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\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_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。

十四、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。

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

十六、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：

日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 照明的经营范围篇二

乙方： \_\_\_\_\_

丙方： \_\_\_\_\_

1、“\_\_\_\_\_授权代理商”发展的下级经销商称为“\_\_\_\_\_授权专卖商”，经乙方对丙方的考察及向甲方的申请，甲方授权丙方为“\_\_\_\_\_电脑授权专卖商”，丙方专卖资格授权期为签约之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，期满后本协议自动作废。丙方在授权期内有权使用以上名义进行\_\_\_\_\_电脑产品合法商业活动。

2、乙方对丙方的销售运作进行规范化管理，及时向丙方供货，并协助丙方在授权区域进行\_\_\_\_\_电脑业务的拓展。

3、丙方如实情况填写《\_\_\_\_\_电脑授权专卖商注册登记表》，并向甲方提供本年度经过工商部门年检的法人营业执照副本，税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，应在\_\_\_\_\_天内提交书面变更说明及变更后的相关证件。

4、丙方有权对甲方或乙方的工作（市场秩序、市场推广、商务、产品质量、客户服务等）作出评价和投诉。

5、丙方有义务提高\_\_\_\_\_电脑的市场占有率。在经营活动中须维护和提升甲方及产品的形象，在广告宣传及其它商业活动中，丙方禁止使用“\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_总（独家）代

理”、“\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_销售中心”等具有排它性文字。

1、价格：丙方从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2、价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护\_\_\_\_\_电脑的市场秩序及市场形象。丙方在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对丙方进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。\_\_\_\_\_电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过\_\_\_\_\_元。

3、销售统计：丙方从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方销售业绩。丙方每月\_\_\_\_\_日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向丙方提供市场支持的重要依据。

4、销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予丙方的返点基数，返点金额由乙方承担。

5、丙方从乙方提货，运输费用由乙方与丙方协商解决，乙立负责丙方的价格保护、样机政策等相关支持。

（丙方原则上从乙方进货，若的确因为降低运输成本等原因，经乙方同意，丙方可从甲方进货，下列条款仅适用于丙方从甲方直接进货）

1、订货：当丙方向甲方订货时，须填写“\_\_\_\_\_电脑订货单”，同时须有乙方的确认。

2、付款：甲方坚持款到发货的原则，丙方在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3、价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对丙方在调价前\_\_\_\_\_天所进降机型给予价格保护。

4、运输：甲方承担从甲方到丙方所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

1、乙方负责建立“\_\_\_\_\_电脑授权维修中心”，对丙方所售出的\_\_\_\_\_电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属“授权专卖商”的实力、销售业绩、所处地域设立“\_\_\_\_\_电脑授权维修站”（由甲方客户服务部进行考核授权）

2、乙方负责向丙方及其用户提供\_\_\_\_\_电脑产品的技术咨询与指导。

3、丙方在用户购买时，向用户准确宣讲\_\_\_\_\_电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，丙方可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见\_\_\_\_\_电脑售后服务体系）

1、形象宣传：丙方在进行广告宣传时，不得违反甲方企业标识的使用规定。

3、市场支持：如丙方销售业绩比较突出，乙方可向甲方提出申请，甲方可以提供一定的市场支持，包括定期定量的各类宣传品资源分配，用于\_\_\_\_\_电脑的市场推广。

4、经甲方批准的项目执行后，丙方凭批准的申请表、完整的广告宣传正本、宣传活动照片及符合甲方要求的费用发票、相关合同副本向甲方报销，否则甲方有权不予报销。在一个月不办理报销者，责任由丙方自负。

1、保密条款：在甲、乙、丙三方合作关系存续期间，必须对有关的保息保密，信息包括：产品价格、销售计划、客户清

单、财务信息、技术秘密等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

2、本协议解释权在\_\_\_\_\_电脑有限公司。

3、本协议一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。本协议未尽事宜，由三方协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_

### 照明的经营范围篇三

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_ 联系方式：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》的有关规定，甲方同意乙方经销甲方的“\_\_\_”系列产品，为明确双方的权利义务和业务关系，双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经协商一致，签订本合同。

## 第一条合同期限

甲方的“\_\_\_”系列产品，甲方指定乙方为“\_\_\_”牌汽车系列产品在市地区汽配城的经销商。

## 第二条甲方的权利

一、甲方有权管理和监督乙方对“\_\_\_”系列产品的经销情况。

二、甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与本合同中雷同的经营活动。

三、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，并追究法律责任和经济赔偿。

四、甲方对乙方在合同规定以外的经营活动和违法活动不负法律和经济连带责任。

五、甲方有权对乙方在正常运做中各经营项目的实施情况进行核实，特别是产品的批发、零售价格以及库存。

六、产品的价格由甲方根据市场的情况确定，具体为：（出于对代理商的利益保护，此处不便列出代理商优惠价格，有意者请来电咨询）。

## 第三条甲方的义务

一、甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立和完善经

销网络体系。

二、甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在有关方面体现乙方的名称、地址、联系方式等，从而提升乙方的知名度，促进产品的销售。

三、甲方承担产品质量责任：在三个月内产品出现质量问题(非人为原因)或产品颜色需要调换，在产品及其包装完好无损的情况下，甲方可负责调换同种规格的产品，因产品质量问题发生的运费和保险费由甲方负责，因货物颜色发生的运费和保险费由乙方负责；乙方因任何原因造成的质量问题不在此范围内。

四、合同经双方签字盖章后生效，甲方将授予乙方“经销商授权牌”。

#### 第四条乙方的权利

一、乙方有权在指定区域内发展“\_\_\_”系列产品分销网络并开发终端经销商。

二、乙方有权获得甲方在产品经销以及市场宣传广告上规定的统一支持。

三、乙方对甲方的销售制度方案有调整建议权。

#### 第五条乙方的义务

一、乙方经销产品必须在本合同签订天内开始，并于合同签订天内一次性付清首批货款。

二、乙方必须遵守甲方的有关销售规章制度，并接受甲方的监督。



三、乙方确保在合同期内保护甲方的品牌形象、商标以及其经营管理制度和规范不被侵犯，在发生此类现象和行为时，乙方有义务协助甲方完成通过法律或其他形式的解决办法。

四、未经甲方许可，乙方不得将经销权以及甲方的产品提供给第三方或其他行业。

五、乙方只能在授权地区使用、销售带有甲方产品标识的各种宣传品和产品，不得跨区域销售甲方的产品，否则甲方有权终止合同，取消经销权，并收回经销牌，乙方不得有异议，并于当日结清与甲方的债权债务关系。

六、乙方须定期、准确、及时的向甲方提供产品以及其他促销品的进、销、存报表和其他市场信息。

七、乙方不得经营与甲方同类、价格大致相同的竞争性产品。

## 第六条 结算与发货

一、结算方式：现款购货，款到发货。

二、乙方根据市场销售情况提前\_\_天向甲方订货，并将货款在\_\_天内及时汇到甲方账户。

三、乙方以书面方式向甲方订货，详细标明货物的品种、规格、数量以及到货地址，甲方在收到乙方订单个工作日回复。在甲方收到货款后天内，甲方按照甲乙双方约定的发货地址及时准确的将货物发给乙方。运输方式以汽运方式为主，运费由乙方负担，如遇缺货情况，甲方应及时通知乙方协商处理。

四、乙方在提取货物时，需对货物包装以及数量进行检查和检验，发现有破损或者数量差异后应立即要求托运部门出具相关的证明材料，以便索赔，并及时通知甲方协助索赔。

五、乙方收到货物后验收无误，应在两天内回传入库单给甲方，过期未传，视为验收无误。

## 第七条保密原则

一、除法律必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业书面报告书、价格表以及其他有关资料，不得做任何有损甲方形象、利益的活动。

二、乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的商业秘密、企业vi标准以及其他有损甲方利益的资料。

三、乙方有责任保证其职员不向第三者泄露有关甲方及其产品的秘密。

四、以上规定在本合同期满一年后仍有效。

五、甲方提供给乙方的经销授权牌和其他文件归甲方所有，乙方在合同期内需保存完好，合同终止日归还甲方。

## 第八条补充条款

一、甲方为确保乙方利益，严禁货物倒流、窜货等情况出现，如乙方发现有其他地区货物恶意冲击本地区，甲方应按窜入本地区两倍数量的货款赔偿乙方，乙方应在授权地区经销，不得超范围经销甲方产品，若发现窜货到正式授权区域范围外，甲方亦按照乙方窜入该地区两倍数量的货款对乙方给予处罚，甲乙任何一方累计窜货三次以上或一次窜货达件以上，被冲击一方有权终止合同。

二、乙方年度累计进货量低于支，甲方有权取消乙方的经销资格；若乙方年度进货量未达到支，但乙方年度销售量高于甲方所有经销商的平均年度销售量，则在双方协商一致的情况下，甲方仍可保留乙方的经销资格。

三、签订本合同的同时双方应附下列资料(营业执照复印件, 税务登记复印件, 法人身份证复印件, 法人代码等证明复印件), 如有委托代理人需附上法定代表人亲笔签字以及加盖公章的授权文件。

四、甲乙双方账户发生变化应及时通知对方, 如因没有通知对方造成的经济损失由账户发生改变一方自行负责。

## 第九条违约责任

一、乙方在经销产品过程中, 应守法经营, 如因乙方经营行为造成的经济损失和刑事责任, 均由乙方承担。

## 照明的经营范围篇四

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，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

## 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。

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候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、暴乱、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候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。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(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

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

## 照明的经营范围篇五

\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

## 一、总则

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签订本协议之日起为期一年；（如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延）

乙方代理的\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_系列产品；

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商；

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_产品；

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

## 二、经营指标和价格策略

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_产品代理价格表（附件一）；

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格；

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任，如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

## 三、违约处罚

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现

即取消代理资格，并承担甲方损失。

#### 四、协议终止

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方；

如乙方因故终止协议，可将全部未销售的产品退还甲方，甲方按代理价的\_\_\_\_\_ % 退还乙方。

#### 五、法律效力

本协议一式二份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅互让的原则协商解决。

附件（略）

甲方签字： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

乙方签字： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

### **照明的经营范围篇六**

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”，是指 系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，是指 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”，是分别指 (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“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更换。

## 第六条：乙方的责任

1、 为在“地区”内推销“产品”并为客户提供服务，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何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

## 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，另一方得在任何时候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候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、暴乱、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。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

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做成书面，并以预资的航空挂号信，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xx日后第 个营业日送达。而此种通知正式证件，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候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，本协议做成一式两份，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： \_\_\_\_\_ 乙方： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_