### 地区经销商委托代理合同

**制造商： 公司（以下简称甲方）**

住所：

联系方式：

统一社会信用代码/身份证号：

法定代表人/委托代理人/负责人：

**代理商： 公司（以下简称乙方）**

住所：

联系方式：

统一社会信用代码/身份证号：

法定代表人/委托代理人/负责人：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为 产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

**第一条 定义**

（1）产品：本协议中所称产品，系指 系列产品。

（2）地区：本协议中所称地区，系指 （地区名）和随时经双方书面同意的其他地区。

（3）商标和专名：本协议中所称商标和专名，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策划中，给予其名称全新策划）。

（4）特许：乙方得为商业上的目的使用商标和专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。

（5）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。

**第二条 经销权**

甲方给予乙方以商标和专名向 地区内客户总经销产品的权利。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精通所推销该产品的技术性能。

**第三条 乙方的销售目标**

乙方在指定代理区域的年销售金额为 元以上（视区域范围大小而定）。

**第四条 代销商品、数量、价格**

商品名称：

商标名称：

规格型号：

生产厂家：

计量单位：

数量：

单价（元）：

合计人民币金额（大写）： 万 仟 佰 拾 元 角 分。

**第五条 代销商品的质量标准**

。

**第六条 佣金**

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的 ％向乙方汇付佣金。

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 天内支付佣金。

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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

**第七条 广告宣传费用**

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

**第八条 付款**

选择下列第 种方式：

（1）在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

（2） 。

**第九条 市场情况报告**

乙方有义务每 个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

**第十条 订单的确认**

协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

**第十一条 技术帮助**

甲方应帮助乙方的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

**第十二条 实行统一奖罚**

每完成 的产品销售，同时晋升更高一级的代理和享受该级别的代理价格（最高级别＝伙伴代理）。如果每年完成不到 的产品销售，甲方有权取消乙方代理资格，但乙方也可重新交纳代理加盟费用，继续做该地区的代理。

**第十三条 代理期限及代理权限**

（1）本合同代理期限为 个月，自 年 月 日起至 年 月 日止。合同到期后，本合同自行终止。

（2）在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该产品。

（3）委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮 ％出售。

**第十四条 授权形式、结算方式**

（1）授权形式

a．乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成 元人民币（视区域范围大小而定）后成为总代理。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

b．乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c．甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

（2）结算方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方账号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款。乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

**第十五条 专管权**

（1）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。

（2）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。

（3）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。

（4）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。

**第十六条 价格、条件**

（1）价格

a．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。

b．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。

c．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订的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

d．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。

（2）单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

（3）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。

**第十七条 市场管理**

（1）管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护 的信誉。

（2）管理条例

a．坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b．遵守全国统一指导零售价，禁止低价销售。

c．乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条第三款规定进行处理。

（3）市场管理奖罚措施

a．奖励：（1）遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励（具体奖励协商而定）；（2）配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励（协商而定）。

b．处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：（1）取消区域代理；（2）根据情况停止供货。

**第十八条 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。如甲方没在此期限内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 发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

**第十九条 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。

**第二十条 运输**

（1）运输方式：乙方自提或甲方代办运输。

（2）甲方代办运输的，乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方，甲方按市场运价标准收费。

（3）货物在甲方的吊装由甲方免费吊装，到达乙方用户后的吊装搬运等由乙方负责。

**第二十一条 安装及售后服务**

（1）甲方负责产品的系统安装指导。

（2）甲方对产品保修12个月，保修期内凡属甲方制造中的质量问题，由甲方负责，属乙方用户原因造成的问题，费用由乙方或乙方用户负担。

（3）保修期以外的产品，视产品的具体情况确定有偿或无偿服务，乙方应与用户积极配合甲方服务，否则造成的损失，由乙方负责。

**第二十二条 甲方的责任**

（1）承诺并保证作为产品的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而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

**第二十三条 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。

（6）乙方应在该地区拓展用户，乙方应向甲方转送接收到的报价和订单。乙方无权代表甲方或签订任何具有约束的合约。乙方应把甲方规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。甲方可不受任何约束的拒绝由乙方转送的任何询价及订单。

（7）乙方对甲方的财产无留置权。

（8）乙方应视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

**第二十四条 分代理或转让**

（1）非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人书面或口头同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

（2）非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

（3）本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

**第二十五条 合同的终止**

本合同在以下几种情况下终止：

（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 天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述 天内即时终止；

（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，或对债权人做任何转让，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。如果因有关法律，法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

（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。

**第二十六条 文件的归还**

协议期满时，乙方应将甲方提供的全部广告资料及所有文件归还给甲方。

**第二十七条 存货的退回**

协议期满时，乙方若储有代理产品和备件，应按甲方指示退回，费用由甲方负担。

**第二十八条 违约责任**

（1）甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权终止合同，并由甲方承担相应的责任。

（2）除乙方认可或授予信用额度外，乙方不接受甲方任何形式的欠款。因此如甲方未能按时交纳费用时，乙方可不予受理甲方委托的业务并有权停止甲方相应产品和服务的使用权，直至取消甲方经销资格。乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

**第二十九条 产品质量**

（1）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。

（2）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。

（3）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。

**第三十条 竞业禁止**

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。

本协议规定在此协议终止后的 年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的 年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

**第三十一条 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做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。

**第三十二条 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。

**第三十三条 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。

**第三十四条 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、电子邮件、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。

**第三十五条 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（只能选择一种）：

a．提交 仲裁委员会仲裁；

b．依法向 人民法院起诉。

**第三十六条 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。

**第三十七条 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。

**第三十八条 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。本合同正本壹式 份，双方各执 份，具有同等法律效力；合同副本 份，送 留存 份。

|  |  |
| --- | --- |
| 甲方（签章）： | 乙方（签章）： |
| 授权代表： | 授权代表： |
| 签约地点： | 签约地点： |
| 签约时间： | 签约时间： |