# 2025年农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书二十篇(模板)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-22

*农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书一\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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\_...*

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书一**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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;

甲方授权乙方经销产品的地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

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

乙方承诺在限期内完成上述代理产品销售额(代理价)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年;

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_\_\_产品代理价格表(附件一);

乙方的代理商编号为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

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;

合同生效后乙方应于\_\_\_\_\_日内将首次订货款(不低于\_\_\_\_\_元)汇入甲方帐号并将订货内容告之甲方，否则协议自动终止;

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

甲乙双方如发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，应以书面形式终止本协议的效力;

本协议经双方签字盖章之日生效，协议到期终止后，如双方有意继续合作可以续签，本协议内容仅限于乙方内部使用，禁止向甲方的竞争对手及外界传播，一旦发现，甲方当即取消乙方代理资格;

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。

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书二**

甲方(被代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域。

二、代理产品乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_宅博士牌净水器所有系列产品。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为区域的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理和售后服务。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他宅博士品牌净水器的代理或经销商。

如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、对于乙方代理的销售区域，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，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任;除甲方另行书面授权或者书面确认外，乙方不得以甲方名义或者以其他形式代表甲方从事经营活动或者其他行为。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书三**

甲方：

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

乙方： 

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

根据《中华人民共和国民法典》及相关法律、法规的规定，双方本着自愿平等、互惠互利、共谋发展的原则，经双方协商一致，就甲方产品的销售代理事宜达成如下协议，供双方遵守。

第一条产品价格：

第二条经销区域、付款方式等

1、代理区域：

2、付款方式：先款后货

3、协议量(按结算价计)：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_月(大写) 万元整。

4、乙方只能在经销区域内销售甲方产品、严禁跨区域销售，否则甲方有权停止供货、中止或解除协议，并追究乙方相关责任。

5、甲方按乙方提供的具有合法经销权的商业单位的信息开具增值税发票，超出结算价部分的税金由乙方承担。

6、甲方不再承担乙方的商业让利。

第三条经销区划内原一级客户应收账款的处理

1、经双方认定的一级客户应收账款由乙方负责在 年 月底以前收回\_\_\_\_\_\_\_%，其余部分在 年 月底之前清零，在规定时期内清收回公司的部分，其提成、促销费按 年标准执行，逾期不再享受公司提成与促销费，同时按月息 %罚款，罚款从所交保证金中扣除，回款后退还。

2、超过规定时间 个月仍未收回的部分从所交保证金中扣除，回款后退还。

3、经双方认定的一级客户应收账款余额(截止 年 月 日)：

(1) 公司 元;

(2) 公司 元;

(3) 公司 元;

(4) 公司 元;

(5) 公司 元;

(6) 公司 元。

第四条提货量

1、乙方所购品种的最低提货量为 件或按协议。

2、乙方每季提货量不少于年协议量的 %，否则甲方有权中止协议。

第五条保证金

1、乙方向甲方提供原区域内一级客户应收账款及市场保证金 元，以确保本协议条款的正常履行。

2、协议期满，在乙方符合以下条件时，甲方应在一个月内退还保证金给乙方。

(1)不存在任何违反协议的行为。

(2)积极配合甲方完成所经销区域市场的交接工作，没有任何恶意破坏市场的行为。

第六条发货及退、换货和运费

1、乙方货款到达甲方账户后，甲方须在 个工作日内发货(节假日顺延);如遇特殊情况不能按时发货，需提前向乙方说明。

2、每次发货时，乙方需向甲方提供要货计划并详细填写收货地点及收件人、联系电话等。

3、甲方通过公路的方式将货物发至乙方所在地仓库，在货物运抵前的运费和风险由甲方承担，运抵后的费用和风险由乙方承担。如乙方需要加急快件或选择其他运输方式，超过正常运输费用标准的费用由乙方承担。

4、因甲方运输原因造成破损或数量不足，由甲方补足数量或调换(乙方提供相应的相关部门的证明)。换货数量以甲方回收的货物数量为准。

5、乙方收到货物后，货物发生丢失或毁损的风险由乙方承担。乙方在接到承运部门的到货通知后，要按规定及时办理提货手续，并将确认的货物数量在收到货物后的 天内通知甲方。

6、因乙方销售或保管原因造成的破损、变质或退货，甲方不予退换。

第七条质量责任

1、甲方保证其产品质量符合国家法定质量标准，并对产品质量负责。

2、凡属于质量问题的残次货(乙方提供相应的证明)甲方负责更换，换货数量以甲方回收的残次货数量为准，对于非质量问题引起的退换货，甲方不予接受。因质量原因引起的纠纷由甲方负责。

3、因乙方保管原因造成的产品质量问题，由乙方负责。

第八条双方权利、义务

1、甲方

(1)权利

①对乙方销售本协议项下品种的经营咨询、监督权。

②对乙方违反本协议的行为，甲方可依据有关法律和本协议之规定，追究乙方责任。

③乙方未按规定完成经销协议量任务，甲方有权中止或解除本协议。

④受物价或国家价格调控等的影响，甲方享有对经销品种供价的调整权。

(2)义务

①从协议签订之日起，协议期内，对于本协议约定的乙方经销区域已经销的品种，甲方承诺给予市场保护，并不再向乙方区域内的任何机构、个人销售同规格品种。

②若有客户向甲方提出要货要求，甲方应将客户介绍给乙方接洽。

2、乙方

(1)权利

对甲方违反本协议的行为，乙方可依据有关法律和本协议之规定追究甲方责任。

(2)义务

①乙方应自觉维护甲方形象，遵守商业信誉，乙方不得与他人或帮助他人与甲方竞争，也不得为此从与甲方竞争的任何企业获利。

②乙方负责经销区域的市场开发和销售工作，自行安排和承担投资费用。

③乙方在经销区域的市场销售工作中，应严格遵守国家相关法律法规，若有违规违法行为发生，则乙方承担完全责任。

④对甲方的产品情况、经营策略、市场拓展策略、商业资料等信息有保密义务。

⑤有义务向甲方提供该产品流向证明和相应的客户资料。

⑥乙方必须执行甲方的销售政策和相关管理规定。

⑦协议期满，中止或终止时，乙方有义务积极配合甲方，完成所经销市场交接工作，保证销售的顺利过渡。

第九条违约责任和纠纷解决

甲、乙双方必须严格遵守本协议条款，任何一方有延迟履行或不履行本协议的，则视为违约，违约责任按照《中华人民共和国民法典》和本协议有关条款规定执行。解决本协议纠纷的管辖法院为供方所在地法院。

第十条其他约定事项

1、协议期内，乙方能完成年协议量的 %以上，双方合作顺利，乙方可优先续签经销协议。

2、协议期将满，乙方欲续签协议，应在协议终止前 提出要求，经甲方同意后办理续签手续。

3、解除协议后，乙方应对甲方经营内容(经销品种的全部相关内容)继续承担保密义务，不得有任何破坏甲方企业形象、市场状况的行为。

第十一条备注

1、本协议有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。

2、本协议未尽事宜，由双方协商后签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

3、本协议壹式贰份，甲乙双方签字并加盖企业公章后生效，双方各执壹份。

甲方(签章)：乙方(签章)：

电话：电话：

传真：传真：

账号：账号：

日期： 年 月 日日期： 年 月 日

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书四**

甲方：

乙方： (身份证： )

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方 “一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

(一)、甲方

1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。

2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。

3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。

6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。

7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。(如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。)

(二)、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金;乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。

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相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。(见附表)乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书五**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等、互利、合法、公平的交易原则，经双方友好协商，签署如下协议：

一、合作关系

1、甲、乙双方自协议签订之日起形成供需合作伙伴关系;

2、甲方所供产品，必须具备包括进出口报关单等一系列的相关资质证明材料，并保证其真实性和准确性。

3、本合同自签订之日起生效，有效期为一年。合同到期前一个月，双方应就再次合作的问题进行协商，双方本着真诚合作的态度及供需平衡的情况，在本合同结束前再行签定新的合同。

二、甲方的权利和义务

1、甲方负责免费送货，承担送货过程的损耗。

2、甲方保证商品的按时供应，在接到订单后24小时内送到乙方经营场所。

3、合同期内，乙方款项结清之前，甲方提供的酒品所有权归甲方所有。

三、乙方的权利和义务

1、乙方保证按照本合同准时结账

2、乙方必须对甲方提供的货物价格保密

四、供货品种、规格、价格及酒店指导价

五、结算方式及期限

1、现款现货结算(是□，否□);

2、批结(是□，否□)，甲方按每批箱为一送货单位向乙方供货，此批货到时，乙方无条件向甲方支付前批货款。

3、期结(是□，否□)，甲乙双方按天为一货款结算期，乙方应予当期的最后一天无条件支付甲方当期所供产品全部价款。

4、本协议结束之日，乙方应结清所欠甲方所有货款。

六、协议期限

1.本合作期限自20x年月日至年月日止有效,有效期届满,双方本着真诚合作的态度及供需平衡的情况,在本协议结束前,再行签定新协议书。

七、解决合同纠纷的方式：

1、如遇不可抗力所造成的损失，甲乙双方各自承担;

2、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决，协商不成，向被告所在地的人民法院起诉。

3、补充条款

八、双方约定事宜

本合同一式三份，甲方持两份，乙方持一份。甲乙双方在此期间的任何涉及停业、租赁、分立等重大事由，必须提前一个月通知对方。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书六**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)与\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1.具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2.与当地教育部门有良好的关系。

3.严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4.具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2.乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1.在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2.甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3.在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4.乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5.甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3.乙方必须尊重甲方的知识产权。

4.乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5.乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6.经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7.协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1.甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2.签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1.乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2.结算方式：按定货单结算，款到发货。

2.甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3.乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方;否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1.乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2.甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道 德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1.协议内容的最终解释权在于甲方。

2.变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3.甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲方(被代理人)

法定住址：

法定代表人：

职务：

委托代理人：

身份证号码：

通讯地址：

邮政编码：

电话：

乙方(代理人)

法定住址：

法定代表人：

职务：

委托代理人：

身份证号码：

通讯地址：

邮政编码：

电话：

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关的事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营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。

5、对于乙方代理的销售区域，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，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、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，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

五、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。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)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。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。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣;\_\_\_\_\_\_\_\_\_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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

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。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、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。

3、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。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、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。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1)仅限于销售代理经营的目的;

(2)甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密;

(3)《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

5、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。

6、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。

十三、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。

十四、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、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、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，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、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;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(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;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

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。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

□甲方以原售价回购;

□乙方自行处理;

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1)在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的;

(2)在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的;

(3)在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的;

(4)因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

(7)甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的;

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2、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)因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉;

(3)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;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十七、声明及保证

(一)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。

(二)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。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对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。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。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方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关责任。

二十、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，则采取以下第(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)种方式解决争议：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)动乱、罢工，政府行为或法律规

3、乙方应经常视察市场，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。

4、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。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、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。

二十四、合同的效力

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单位公章或合同专用章之日起生效。

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。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_  帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_  签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书七**

甲方： 公司法定代表人： 地址： 电话： 传真：

乙方： 公司法定代表人： 地址： 电话： 传真：

甲、乙双方经过友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方“哈密大枣汁”系列产品，双方达成如下协议：

1、甲方是“哈密大枣汁”系列产品的生产商，乙方是销售商;

2“ 哈密大枣汁”系列产品包括：

3 甲方供货价格分别为：

4 付款方式：乙方订货量低于 元的，甲方可以先发货，乙方收到货物后十日内乙方必须将货款全部支付给甲方;乙方订货量高于元的，乙方应先将货款全部支付给甲方，甲方收到乙方货款后 日内给乙方发货;

5 交货地点：

6 运费承担：

7乙方做为甲方的销售商，应尽销售商的责任，对甲方的产品在市场上的销售策略、市场销售推广、营销策略全权负责，尽最大努力将甲方产品售进所在区域内的所有的大、中、小型零售客户和乙方以下的一级、二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%的覆盖率，如有新的a、b店的诞生也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的产品资源;

8 产品的品种、型号、规格、包装由甲方决定，乙方针对市场需求有信息反馈与改进意见的建议权，;

9、运输，运输方式及其运输费用：甲方负责将货物送到乙方销售区域内指定地点，乙方负责货物到货时的装卸及入库、清点、核对等义务;

10、货物的残缺及退换：乙方在验收时发现货物短少或包装上有缺陷，导致影响货物销售，应在送货单上注明，并请送货的部门签名作证并在收到货物十日之内以书面形式通知甲方，并提供有关单证给甲方，以便甲方了解情况或向保险公司或承运部门索赔，如乙方没有注明所收获物的毁损情况或不履行提供相关单证义务的，甲方视所供货物数量、质量、包装乙方均无异议且全部符合要求;

11、如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予退货或者换货;

12、甲方对市场价格有决定权，乙方有义务将市场价格动态信息对甲方进行反馈，

13、为鼓励乙方积极销售甲方产品，乙方的订货量达到 时甲方可以按照乙方订货量的%免费提供货物给乙方作为市场推广的费用支持;

14，乙方应保持甲方产品所有规格两个星期的警戒库存，当库存量达到警戒库存时，乙方应及时通知甲方发货;

15、甲方有权要求乙方进行库存有效增减，

16、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同，变更条款可附于本合同;

2、乙方连续六个月不能达到乙方营销策划书的营销要求时，甲方有权终止合同;

3、本协议期满后，由双方协商是否续签本协议;

17、违约责任

1、对于甲乙双方的以下行为，可随时中止或终止本合同;

乙方超过规定的付款期限未支付给甲方货款的;

乙方订货后，甲方未按乙方要求发货，经乙方与甲方沟通后仍未发货的;

乙方连续六个月未完成提供给甲方营销计划任务量时;

甲方未经乙方允许，在乙方销售区域内进行销售活动行为时;

甲乙双方经营遇到巨大困难或者管理发生实质性变化，如有他人承包、可能破产，导致甲方或乙方的权利无法得到保障时;

2、本合同发生争执或争议时，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或通过有效法律途径解决争议;

附则：

1、本协议有效期：自合同签订之日起至 年 月 日止;

2、本合同一式二份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件;

4、乙方的营销计划书是本合同的附件;

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书八**

甲方：

乙方：

为拓展产品销售市场，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)，就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

一.总则

1.甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本协议签订之日起至年月日止。代理商授权每年认证一次。

2.乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。

3.乙方必须按实际情况填写>，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。

4.乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。

5.乙方有权对甲方工作(销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量)做出评价和投诉。以报告形式直接交由公司相关部门处理。

6.本协议期满或甲，乙双方解决本协议时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止协议。

二.甲，乙方责任和义务

甲方的责任和义务：

1.甲方负责培训乙方业务及技术支持人员;

2.甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料;

3.甲方负责序列产品的全国性广告宣传工作，指导，协调乙方市场的销售行为及广告宣传，限度地占领市场;

4.甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务;

5.如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

乙方的责任和义务：

1.乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息，并及时反馈甲方;

2.乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发，销售或宣传活动，努力开拓市场;

3.乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护;

4.乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价;乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效;若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。

5.乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。

6.乙方应严格保密甲方技术。不论协议期内或协议期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益;不得以任何方式损害序列产品的声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

三.价格体系及奖惩措施

1.甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货。甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。

2.乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的%作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3.系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

四.结算方式

1.原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款，30%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2.由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定协议的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的90%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方;如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该交纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3.公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的%做为管理奖励。

五.订货，付款及运输

1.乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同。

2.双方约定交货时间，并按结算方式中的描述支付货款，款到发货。

3.运输方式及运费：运费及保险均有甲方承担。

4.验货：乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收，并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试。双方确认后视为验收合格，如有异议应在收货一周内提出，否则视为验收合格。

六.法律效力

1.甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，可以书面形式通知对方终止本协议。

2.甲方对乙方的授权期满，本协议自行终止。

3.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期后可根据实际情况续签。

4.本协议一式四份，双方各执二份。未尽事宜双方可订立补充协议，与本协议有同等法律效力。

5.本协议条款及附件的解释权在甲方。

甲方：乙方：

代表：代表：

地址：地址：

邮编：邮编：

电话：电话：

开户银行：开户银行：

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书九**

甲方：乙方：北京xx公司兹由甲方委托乙方代理记账，经双方代表协商，达成以下协议；

一、业务范围乙方接受甲方委托，对甲方\_\_\_\_\_\_\_\_年月至\_\_\_\_\_\_\_\_年月的经济业务进行代理记账。对于甲方以前的帐务（非乙方所作），乙方不负责任。

二、甲方的责任与义务甲方的责任是：建立健全企业管理制度；依法经营，保证财产的安全完整；保证原始凭证的真实、合法、准确、完整；按照有关规定及时足额缴纳各项税费。甲方的义务是：

（1）对本单位发生的经济业务，必须填制或取得符合国家统一会计制度规定的原始凭证；

（2）配备专人负责现金和银行存款的收付，保管好所有往来单据，并定期与乙方提供的账面数额相核对；

（3）指定专人做好会计凭证传递过程中的登记和保管工作；

（4）负责向乙方提供原始凭证授权签字人名单；

（5）及时向乙方提供会计核算所需要的全部有经手人及授权签字人签批的原始资料和其他有关资料，并对账务处理的真实性和完整性负责；

（6）对于甲方退回的要求按照统一会计制度规定进行更正、补充的原始凭证，应当及时予以更正、补充；

（7）按本协议规定及时足额地支付代理记账费用；

（8）为乙方派出的代理记账人员提供必要的工作条件；

（9）为乙方提供记账、理账所需要了解的生产、经营等管理资料。

三、乙方的责任和义务乙方的责任是：按照会计准则、会计制度和其他会计法规要求为甲方代理记账，保证账务处理的真实性、合理性和合法性。乙方的义务是：

（1）根据《中华人民共和国会计法》及国家统一会计制度的规定，开展代理记账业务；

（2）根据甲方的经营特点，指导甲方设计相应的会计制度；

（3）设计会计凭证传递程序，做好凭证签收工作，指导甲方妥善保管会计档案，并在合同终止时办理会计工作交接手续；

（4）按有关规定审核甲方的原始凭证、填制记账凭证，登记会计账册，及时编制会计报表；

（5）办理甲方各项纳税事宜；

（6）解释说明甲方提出的有关会计处理、会计法规、财税政策等的原则问题；在代理期间如甲方遇到查帐或审计，乙方应予以配合，就代理所采用的会计政策等作出解释。

（7）对在执行业务过程中知悉的商业秘密，负有保密义务；

（8）为甲方提供加强经济核算，改善经营管理，提高经济效益等方面的建议；

四、收费标准经协商，乙方代理记账收费标准为人民币每月,材料费（帐簿，申报表等）200元每年。甲方在合同生效后一周内预付3个月的费用，材料费一次付清。到期后在收到会计报表时，支付下一期的费用。

五、违约责任

1.甲方未能履行其责任，未向乙方提供真实、合法、准确、完整的原始凭证，导致税收方面的责任由甲方承担；

2.由于甲方未能及时提供代理记账所需的核算资料和工作条件，致使乙方不能按时履行合同的，乙方不承担任何责任；

3.由于乙方原因，未能按时完成会计核算或会计核算不真实，造成一定后果的，乙方必须及时纠正并承担相应的责任；

4.关于会计账务出现的问题，办理交接手续后，乙方收到之日以前的由甲方负责，乙方收到以后的由乙方负责,如甲方未按时足额支付代理记账费用，乙方对出现的任何会计账务问题不承担任何责任。

六、争论解决方式凡因执行本合同所引起的争论，双方应通过平等协商解决，若协商不成，由乙方所在地法院依法解决。

七、生效甲乙双方在协议签定之日起，甲方随时可终止合同，甲方不提出终止合同，本合同长期有效。

八、未尽事宜本合同若有未尽事宜，双方同意通过友好协商并签署书面文件确定。甲 方： 乙 方：代表签字： 代表签字：\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_日 期

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书篇十**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方代理销售甲方的产品事宜，经友好协商，双方达成并同意遵照以下条款：

一、代理销售授权

1.甲方授权乙方为甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的一般代理销售商。

2.甲方认可并承诺乙方为授权经销产品的首选供货商。

3.乙方代理资格自签约之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日期间有效。

4.在代理资格有效期内，乙方可享受甲方制定的特殊折扣价格和各种优惠政策、奖励措施，以及良好的销售支持和技术支持。(价格折扣有可能会随市场价格体系的变动而有所改变)

5.乙方主要面向当地工程商/经销商/最终用户销售甲方授权的系列产品，双方友好合作，精诚合作，共同营造双赢的商业模式。

二、代理销售市场范围

1.本合同确认乙方为一般代理销售商，乙方的代理销售暂无地区和行业的限制。以后根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在中国某个地区的独家代理。

2.甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争。

3.乙方如果就某一客户的销售与甲方产品的其它代理商发生冲突时，乙方应接受甲方就该客户的销售所作的协调和调解。

三、甲方的责任和义务

1.不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2.随时向乙方通报有关产品、技术和市场应用方面的进展。

3.提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。乙方完成rmb2万元的购货后，甲方将在网站和其它相关的广告资料中明确乙方的代理地位，刊登乙方的联络地址和电话等。

4.为乙方提供充分的产品、技术和工程安装方面的培训，确保乙方的有关技术人员能充分熟悉产品、并为客户应用提供必要的支持和维护服务。

5.甲方应保护乙方的利益，不以低于合作伙伴折扣的价格向乙方所在地其它经销商供货。

6.甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

7.保证良好的产品售前和售后支持服务。

四、乙方的责任和义务

1.制定有效的产品宣传计划和市场销售策略并积极拓展市场，实现良好的市场销售形象和销售业绩。

2.自签订代理合同起的前3个月每月应至少完成人民币2万元的订货，以后每月应至少完成5万元的订货。

3.在甲方的支持下，保证良好的客户支持和服务，甲方有权了解乙方的销售情况，有权检查乙方对最终用户的售后服务情况。

4.随时向甲方反映在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的设计和产品的技术服务。

5.遵守甲方的产品销售价格原则，维护甲方产品的市场秩序。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方的产品售价不得低于价格表中的市场最低限价。

6.本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不泄露甲方的技术和商业机密，保证不以任何方式复制、泄露、传播所经销的甲方产品及其密码、序列号等，保证不以任何方式对甲方产品进行解剖、分解及反汇编等。对甲方提供的与产品相关的市场、价格、授权规定等情况应严格保密，不得泄露给第三方。

五、代理销售产品的价格

1.乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，具体在每次订货合同中确定。甲方价格如有调整，应随时通知乙方。

2.甲方根据乙方的销售业绩实行如下返利政策：

年度总购货额 < rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 无返利

年度总购货额 rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 按\_\_\_\_\_\_\_\_%返利

年度总购货额 rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 按\_\_\_\_\_\_\_\_%返利

年度总购货额 rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 按\_\_\_\_\_\_\_\_%返利

年度总购货额 rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 按\_\_\_\_\_\_\_\_%返利

年度总购货额 rmb\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 按\_\_\_\_\_\_\_\_%返利

3.甲方向乙方的年度返利将在乙方代理年度到期日前的最后一笔货款结算时完成核算，用返利金额充抵乙方应付甲方的货款。

六、订货与付款

1.定货规定：乙方每次向甲方购买产品将另行签署订货合同，作为本合同的附件，与本合同具有同等的法律效力。

2.供货原则：甲方遵循先定货，后发货的原则向乙方供货，同时，甲方坚持款到发货的原则。

3.付款方式：在每次定货时，乙方应先将货款全额汇至甲方账户，并将相应的付款凭证传真到甲方，甲方随即发货。

4.运输方式：甲方负责普通运输费用，航空、ems及保险等费用由乙方承担。

5.甲方每次供货应保证相应的供货时间。

七、 服务政策及支持

1.保修政策：乙方购进的甲方产品如有介质、设备损坏，乙方应在到货后2个工作日内提出，甲方免费予以更换。

2.培训政策：甲方将不定期举办售前、市场及技术培训班，乙方应根据自己的情况参加。

3.技术支持政策：甲方将对乙方进行多种形式的技术支持如：电话、传真、电子邮件、在线解答等，乙方如果要求甲方进行现场技术支持，双方另行协商。

八、其它条款

1.甲、乙双方均不得向任何第三方泄漏本合同及其附件内容。

2.本合同有效期暂定为壹年，合同期满后，双方再协商下一步的合作事宜。乙方若连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月未达到最低销售限量，乙方不得享受公司有关优惠政策，并且甲方有权取消乙方的代理资格。

3.在乙方未违约的情况下，甲方不得停止向乙方供货，否则甲方应赔偿乙方直接经济损失。

4.本合同共三页，一式四份，双方各持两份，双方授权代表签字、盖章后正式生效。

5.本合同在执行过程中如有任何争议，双方将友好协商解决、必要时提交上海有关仲裁机关裁决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书篇十一**

产品销售代理合同书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_\_\_(此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2.甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

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，退还乙方保证金。

4.乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书篇十二**

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方代理甲方生产的 系列产品预订业务，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

一、总则

1、甲方是产品的供应商，乙方是代理商。

2、甲方负责生产及配送，乙方负责进行广告宣传，接受消费者预订，并将预订信息反馈给甲方，甲方根据协议定期为乙方结算佣金。

3、代理产品：

二、佣金的结算时间和支付方式

1. 甲乙双方根据日常的代理业务台帐记录核对成交量及佣金。

2. 按月结算销售佣金。每月5号前，乙方提供预订详表，经甲方确认无误后，7日内支付乙方佣金;

3. 佣金计算方式：

一般业务按照产品价格的15%计算返佣;

4. 每月支付一次，不足100元，累积至100元后一次性支付;

三、双方权利和义务

甲方：

1.

2. 甲方每分店安排有人与乙方进行协调沟通，并应保证供应足够的货源;

3. 甲方线下促销活动应提前通知乙方，并有权决定是否在网上同步宣传;

4. 如因甲方产品质量引起的纠纷，由甲方全权负责;

乙方：

1. 乙方负责进行网络宣传及网下宣传，负责处理客户咨询及预订业务，保证预订真实有效，

并将预订需求通知甲方;

2. 乙方须在甲方授权范围内开展业务，不得对客户作出超出授权范围的承诺;

3. 乙方在推销甲方产品时，必须严格依据甲方制订的产品说明资料进行解说;

4. 乙方进行的促销宣传费用乙方自行承担;

5. 乙方进行的策划促销涉及甲方利益时应提前与甲方协商，确认后方可生效;

6. 乙方单方面促销需要甲方配合的，应该提前通知甲方;

7. 乙方未经甲方同意，不得将其代理的业务再授权第三方代理;

8. 乙方应积极维护甲方的市场形象,不得有毁损甲方形象的行为;

9. 甲方网站交由乙方负责更新维护，甲方同意在其网站预留甲方各分店电话和乙方预订电话，甲方网站

四、 违约解决方法

如果甲乙双方有违约行为,以协商解决为主,如不能协商解决,任何一方都可以在签约发生地请求当地司法部门解决;

凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

五、 合作期限:

本协议有效期为 一年 ，自双方签章之日起至 年 月 日止。

六、 附则

1、在合作期间,甲乙双方如有争议,或因客观原因使本协议的有关条款和实际操作相矛盾而无法执行,可协商另签补充协议,补充协议和本协议具有同等的法律效力。

2、本协议一式两份,甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**农副产品销售代理合同书 农产品销售合作协议书篇十三**

甲方：食品有限公司

乙方：

以下简称甲方和乙方：

甲、乙双方为了更好的发挥系列产品的名牌效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

一、双方的基本条件约定

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证，

食品销售代理合同。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：。(见附表1)

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的\*\*品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

三、品牌保证金

1、“”商标作为中国驰名商标，“”品牌作为中国名牌商品，更是中国行业老大，连续十年中国\*\*市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，\*\*集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护“”品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满5日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

五、商品的质量和索赔

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

六、甲方的供货、退货服务

1、甲方根据乙方的定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

2、乙方定单的每次最低定货金额：元，否则甲方不予安排送货。

3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

6、甲方保证乙方正常销售

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn