# 最新产品代理协议合同 工业产品代理协议(二十一篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-12-08

*产品代理协议合同 工业产品代理协议一第一条协议项目和目的1.1甲、乙双方经过协商，本着互利互惠的原则，甲方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商，经乙方初步审核符合代理商申请资格，签署本合作协议。1.2本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的...*

**产品代理协议合同 工业产品代理协议一**

第一条协议项目和目的

1.1甲、乙双方经过协商，本着互利互惠的原则，甲方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商，经乙方初步审核符合代理商申请资格，签署本合作协议。

1.2本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的分销体系，保证甲方销售或提供的乙方产品或服务的品质正宗、渠道合法。甲方可以依据本协议使用乙方商标、企业名称、域名等相关信息解释乙方产品或服务的来源和品质。甲方不得以乙方名义面对第三人、对外签署合同，以及以乙方名义从事任何经济行为。本协议生效后，乙方授予甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商资格，由甲方向其直接客户（以下简称客户）分销乙方的纳米系列产品以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务。

第二条双方的权利和义务

2.1甲方的权利和义务

2.1.1积极宣传推广本协议第一条之业务及其增值业务，维护乙方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、项目收费等损害乙方和/或客户利益的行为。

2.1.2甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，全部合同权利义务由甲方独立承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题。

2.1.3依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的         代理商价格。甲方自行与客户约定的产品收费标准不得低于乙方公开报价（申请特价乙方同意除外）。

2.1.4向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2.1.5保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

2.1.6甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用乙方认定          代理商字样和统一标识，未经乙方书面授权，甲方不得以乙方办事处、某级别代理、地区代理或总代理等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将乙方与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现引人误解其为乙方分公司或分支机构或总代理的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司、总代理或其他实质性关系单位。

2.1.7甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

2.1.8与乙方正式签署本合作协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其        代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

2.1.9甲方与乙方的其他代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2.1.10本协议所称与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（1）与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域；

（2）与乙方经营范围相同或者相近似；

（3）与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似；

（4）法律、法规规定的其它情形。

2.1.11甲方如非\_\_\_ \_ \_\_\_\_\_授权代理，则不得以\_\_\_\_\_ \_\_\_\_授权代理名义进行活动，否则责任自负。如给乙方造成损失的，应赔偿乙方相应损失。

2.1.12甲方有权在本协议期满时，与乙方续签本协议的优先权。

2.2乙方的权利和义务

2.2.1虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为甲方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，甲方以自己的名义与客户建立合同关系并独立承担合同责任，乙方不与甲方的客户建立服务合同关系。

2.2.2甲方向客户递交的有关乙方业务，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意使用此产品；甲方提交的客户资料乙方必须妥善保管，如泄露所造成的损失由乙方负责。

2.2.3乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），乙方的售后服务可对甲方，可向客户。

2.2.4及时将与甲方分销业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方（一般用电子邮件方式）。

2.2.5向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

2.2.6对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失

2.2.7对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2.2.8对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2.2.9在本协议有效期内，乙方有权根据市场情况修订定价和金牌代理商管理规范。修订一旦作出，乙方会提前15天发送电子邮件，修订从规定的日期起生效。

2.2.10如果代理价格有变动，以乙方网站上的价格为准，乙方有义务用电子邮件把报价发到甲方的电子邮箱。

第三条对分销商的奖惩

3.1依据相关的价格体系对甲方的分销业务给予优惠。

3.2甲方成为乙方      代理商后，或者有违反金牌代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其金牌代理商资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条协议有效期

4.1本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第五条协议变更、终止及违约责任

5.1甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.2任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.3在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。

5.4在5.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

5.5经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

5.6订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

5.7因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，另一方可以解除本协议。

第六条争议解决

6.1在本协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁委员会进行仲裁，并接受其仲裁规则。该仲裁裁决是终局的，双方将无条件服从该仲裁裁决。

第七条不可抗力及意外事件

7.1因不可抗力或者其他意外事件使得本协议的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本协议。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本协议、解除或延迟本协议，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

7.2遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

7.3本协议所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双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、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

第八条附则

8.1本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

8.2除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不具有溯及力。双方可根据后继立法或变更后的法律，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采用书面形式。

8.3本合同任一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

8.4本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

8.5任何一方对本协议的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

8.6本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等效力。

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

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

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议二**

合同号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1、订约人

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人(以下称乙方)：\_\_\_\_\_

甲方委托乙方为销售代理人，销售下列商品。

2、商品名称及数量或金额

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于\_\_\_\_\_\_的商品。

3、经销地区

只限在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、订单的确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5、付款

订单确认之后，乙方须按照有关收货确认书所规定过的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6、佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_\_\_\_%的佣金。

7、市场情况报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方颖随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8、宣传广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9、协议有效期

本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若一方希望延长协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10、仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应在友好协商解决。若通过友好协商达不到协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11、其他条款

(1)甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望那个从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_\_\_\_%的佣金。

(2)若乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月内未能向甲方提供至少\_\_\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

(3)对双方政府间的`贸易，甲方有权按其政府的授权进行有关的直接贸易，而不受本协议约束。乙方不得不干涉此种直接贸易，也无权向甲方提出任何补偿或佣金要求。

(4)本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_签订，正本\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份。

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方就车用香水产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区(以行政区域为限)独家代理商(跨区域超市除外)。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

二、经营模式

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

三、经销的权利和义务

1、乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权(跨区域超市除外)。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3、付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货;发货期限为一周。

4、如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

5、乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

四、特别条款

1、乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品搀杂冒充甲方的产品出售。

2、甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a、若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b、若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3、乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5、乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6、乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7、乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

五、协议期限

本协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

六、违约责任

1、乙方如有跨区域经营(除跨区域超市外)、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，并按损失的实际金额赔偿;情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方(除跨区域超市外)，由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2、任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式

在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签定之日起即行生效。

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

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议四**

产品代理协议（二）

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

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

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、利益共享、风险共担的原则，就甲方品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_设备合作事宜达成以下协议：

一、协议双方

甲方是一家以研发、制造\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_硬件设备产品为主导，提供面向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_管理系统解决方案的高新技术企业。乙方是一家\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、合作方式

1.乙方须如实填写合作信息登记表（见附件a），并向甲方提供本年度经工商部门年检过的法人营业执照副本、税务登记证副本的复印件、法人身份证和总经理身份证的复印件。如有变更，需及时提交变更后的相关证件。如因乙方提供信息不真实或者变更后未及时书面通知甲方，并因此给乙方造成损失的，由乙方自行承担责任。

2.在收到乙方提交的合作信息登记表及相关附件后，经甲乙双方友好协商，授权乙方为\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品代理商。乙方的代理资格及授权期限为签订本协议之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.本协议签署后，甲方向乙方发放全国统一编号的授权委托书作为乙方代理\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的资格认定。乙方在授权期内有权在本区域内从事有关销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的合法商业活动。同时，乙方不得向代理区域以外销售甲方的产品，如遇特殊情况，必须提前向甲方申请，经甲方书面同意后方可实施向外区域销售（传真有效）。

三、甲方权利与义务

1.甲方有权对乙方的营销活动、指标完成情况进行业务指导、检查和监督，并对乙方进行销售绩效年审。

2.甲方将向乙方公开业务程序，积极处理乙方反馈的信息。

3.甲方将对乙方提供适当的市场支持，并提供相关的产品资料。

4.甲方定期为乙方进行甲方相关产品的技术、业务培训，为乙方开拓当地市场提供协助。

5.如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

四、乙方权利与义务

1.作为甲方授权的代理商，乙方须具备销售\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的经验，并成功做过若干个餐饮、酒店网络集成项目。乙方须有专业人员积极开拓产品市场，宣传和推销产品，并按期完成双方书面定立的销售数量。

2.乙方自本协议签署之日起七个工作日内必须采购1套硬件设备（包括\_\_\_\_\_\_\_\_、无线网桥和程序下载器）样品，样品价为代理价，合计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。此样品主要用于乙方在和客户谈判过程的演示。

3.乙方自本协议签订之日起三个月内，可向甲方申请年度进货额度\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并承诺完成相应的年度进货额。

4.乙方应该严格按照甲方的市场价格体系制订销售价格，不能造成甲方产品市场销售价格混乱。乙方保证不销售甲方以外的任何第三方的同类产品。

5.乙方有义务定期向甲方提供所代理销售区域的市场情况、用户使用报告、该区域内其他竞争对手的市场活动等信息。

6.乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

7.如因配合乙方之项目工程变更，进而造成甲方人工、材料成本增加时，由乙方补偿相关费用。

8.未经甲方同意，乙方不得使用甲方的名义进行超出代理产品销售行为的其他各项经济行为，否则造成的损失与相关法律责任由乙方负责。

五、产品购买与供应

甲方负责向乙方提供其所需要的产品，并遵守以下原则：

1.乙方应在每月20日前向甲方订购下月的所有产品，同时预报后三个月的产品订单数量。乙方有义务及时更新订单数量预报。

2.甲方收到乙方订单后三天内，将根据库存情况，通过电子邮件、电话或传真答复乙方，同时将向乙方通报预计发货日期。

3.双方进行信息沟通后，签订书面采购合同（传真有效）。

4.在紧急情况下，乙方增加订单超过的数量，双方须另以书面形式规定交货日期。

5.发货日期以双方确认后之采购订单所载时间为准，甲方在交货期限内将产品运送到乙方公司。

6.取消或变更定单：如协议一方希望取消或更改定单，必须先和协议另一方沟通确认并以书面形式通知，得到另一方签字。否则发生差错及经济损失由提出更改方承担。

六、价格与支付

1.双方将以书面形式确定并签署本协议所涉及产品代理价格及费用条款文件，该价格文件每季度更新一次，产品代理价格及费用条款的制定权、发布权、最终解释权均在甲方。（见附件b）

2.价格保护：对于甲方的价格调整，代理商享受价格保护政策。自甲方发出货物之日起，甲方将对乙方所进当批货物所有一个月内库存产品施行完全价格保护政策（即库保产品价格遵循最新价格政策，并且就低不就高）；同时，经甲方指定人员确认后，对于价格调整所产生的差价总额，甲方将在乙方以后进货时予以分批（不高于三批）全部返还。特价订单不享受以上价格保护政策。

3.价格原则上为到货价（仅限乙方公司所在地）。

4.结算方式：款到发货。甲方以乙方支付的货款实际到甲方帐户的日期为准。甲方接受灵活的付款方式，包括现金、支票、电汇、银行汇票。币种：人民币。乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证（电汇单、转账支票、汇票等）传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

5.甲方开户银行信息如下：户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，并根据乙方的要求，按时开具发票。

7.如果乙方未能根据本协议及订单的规定按时向甲方支付货款，甲方有权暂时停止供货直至乙方付清余款。若该逾期支付的情形持续超过7天，甲方可以书面通知乙方，并自行决定是否终止相关订单的执行。

七、交货与验收

1.所有协议产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方国内仓库。交货地点：乙方指定地点（仅限乙方公司所在地）。

**产品代理协议合同 工业产品代理协议五**

产品代理协议（一） 甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方就\_\_\_\_\_\_产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

二、经营模式

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

三、经销的权利和义务

1.乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2.从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3.付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。

4.如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

5.乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

四、特别条款

1.乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品搀杂冒充甲方的产品出售。

2.甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a.若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b.若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3.乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4.本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5.乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6.乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7.乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

五、协议期限

本协议期限为\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

六、违约责任

1.乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，并按损失的实际金额赔偿；情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2.任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式

在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签定之日起即行生效。

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

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

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

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议六**

产品代理协议

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条?协议项目和目的

1.1?甲、乙双方经过协商，本着互利互惠的原则，甲方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商，经乙方初步审核符合代理商申请资格，签署本合作协议。

1.2?本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的分销体系，保证甲方销售或提供的乙方产品或服务的品质正宗、渠道合法。甲方可以依据本协议使用乙方\_\_\_\_\_、企业名称、域名等相关信息解释乙方产品或服务的来源和品质。甲方不得以乙方名义面对第三人、对外签署合同，以及以乙方名义从事任何经济行为。本协议生效后，乙方授予甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商资格，由甲方向其直接客户（以下简称客户）分销乙方的域名注册、网站寄放以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务（以上代理业务项目依据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商服务和产品价格》为准）。

第二条?双方的权利和义务

2.1?甲方的权利和义务

2.1.2?甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，全部合同权利义务由甲方\_\_\_\_\_承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题。

2.1.4?依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的金牌代理商价格。甲方自行与客户约定的服务价格、\_\_\_\_\_标准不得低于乙方公开报价。

2.1.5?向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2.1.6?保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

2.1.7?甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_认定金牌代理商字样和统一标识，未经乙方书面授权，甲方不得以乙方办事处、某级别代理、地区代理或总代理等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将\_\_\_\_\_\_\_\_\_与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现\_\_\_\_\_\_\_\_\_等引人误解其为乙方分公司或分支机构或总代理的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司、总代理或其他实质性关系单位。

2.1.9?与\_\_\_\_\_\_\_\_\_正式签署本合作协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其金牌代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

2.1.10?甲方与乙方的其他金牌代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2.1.11?本协议所称与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（1）与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域；

（2）与乙方经营范围相同或者相近似；

（3）与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似；

（4）法律、法规规定的其它情形。

2.1.12?甲方如非\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理，则不得以\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_造成损失的，应赔偿\_\_\_\_\_\_\_\_\_相应损失。

2.1.13?甲方有权在本协议期满时，与乙方续签本协议的优先权。

2.2?乙方的权利和义务

2.2.1?虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为甲方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，甲方以自己的名义与客户建立合同关系并\_\_\_\_\_承担合同责任，乙方不与甲方的客户建立服务合同关系。

2.2.2?甲方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意注册此域名，乙方将在甲方的预付款余额足够的前提下及时实行注册；甲方要求的国内域名注册，乙方接到甲方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册；虚拟主机设立和开通等其它业务必须在甲方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务乙方应在甲方提交申请后及时处理。

2.2.3?乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但乙方的售后服务只对甲方，不面向客户。

2.2.4?及时将与甲方分销业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方（一般用电子邮件方式）。

2.2.5?向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

2.2.6?对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失。

2.2.7?对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2.2.8?对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2.2.9?在本协议有效期内，乙方有权根据市场情况修订定价和金牌代理商管理规范。修订一旦作出，乙方会提前15天发送电子邮件或在乙方网站以公告形式通知甲方，修订从规定的日期起生效。

第三条?对分销商的奖惩

3.1?依据相关的价格体系对甲方的分销业务给予优惠。

3.2?本协议关于优惠的计算不包含国内、国际域名注册机构所收取的域名注册费用和年费。

3.3?甲方成为乙方金牌代理商后，如果不符合规范中的考核标准，或者有违反金牌代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其金牌代理商资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条?协议有效期

4.1?本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第五条?协议变更、终止及违约责任

5.1?甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.2?任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.3?在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

5.4?在5.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

5.5?经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

**产品代理协议合同 工业产品代理协议七**

供货方（甲方）：代理方（乙方）：为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同。

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县合同期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价盒 装箱量

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代\_\_\_\_区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜；

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续；

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代\_\_\_\_区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担

2、乙方负责所代理产品在代\_\_\_\_区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围；

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域可根据实际销售情况提前以书面形式向甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作；

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起\_\_\_\_日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

八、退货政策

1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方；

2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失；

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代\_\_\_\_区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约（不可抗拒力除外）按国家有关法律法规解决

**产品代理协议合同 工业产品代理协议八**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_涂装工程

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为促进业务的共同开展，甲乙双方本着自觉、公平、互惠互利、老实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方“望迪”牌环氧地坪漆的相关事宜，订立如下合约条款，以资共同恪守履行。

一、代理明细

1、代理地域：乙方的代理地域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区，不属于甲方的分支机构，财务独立核算。

2、分包代理：乙方可自行向其下属经销商、专卖店供货或设下级代理商，乙方对其行为负全部责任。

二、甲方的权利与义务

1、甲方有义务提供相关资料如授权书、营业执照、产品质检汇报、商标证书、税务登记证、企业代码证等相关必要文件的复印件，以援助乙方办理产品正常经营的手续。

2、甲方无偿向乙方提供所销售产品的相关资料，如样品、产品说明及画册等。

3、甲方按照乙方的实际订单发货给乙方，订单中必须明确品名、颜色、数量、包装、运达地、提货日期等详细信息，以乙方加盖乙方公章为有效订单，件亦为有效订单，运输费用由乙方承当。供货价格以甲方制定的代理商价格为准，如有变动，以实际调价为准。

4、为确保及时发货，乙方必须提前三个工作日向甲方提交订购单，20吨以上大批量订货须提前五个工作日提交订单，并支付甲方30%的货款为生产定金。

5、甲方保证提供的产品为合格产品。乙方收到产品在一周内发觉存在质量问题，凭相关部门的检验结果，甲方给予退货或更换，但因乙方施工技术造成的结果不在退货或调货范围。

6、甲方对乙方所提供的客户、销售市场、订单等信息严格保密，不得泄露给第三方。

7、甲方可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、检查和总结。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。

8、本合约终止后，甲方应马上返还乙方的相关资料。

三、乙方的权利与义务

1、乙方必须具有独立的法人资格，有正当的经营办公园地、固定的联系方法并向甲方提供营业执照、税务登记证、企业代码证等相关必要文件的复印件。

2、乙方需向甲方缴纳\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)人民币作为代理保证金，保证代理销售甲方的产品，合约终止后甲方将保证金全额退回。

3、乙方对甲方所提供的产品价格、代理规定等情况保密，不得泄露给第三方。

4、乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场营销活动来促进销售，接受甲方的销售、技术、价格指导。

5、乙方应不断地及时地向甲方提供市场竞争及产品的反应信息。

6、乙方不得进行任何有损甲方信誉的活动。

7、乙方如发觉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，应据实及时向甲方汇报。

8、乙方不得援助他人与甲方竞争，也不得从与甲方竞争的任何企业中获利。9、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合约。

10、合约终止后，乙方退还甲方提供应的全部产品，返还甲方向乙方免费提供的全部物品及证书资料等，并马上停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

四、代理价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格以代理商价格为准。甲方除向乙方收取上述费用外，不得向乙方收取其他费用。

2、销售价格：甲方应当依据乙方地区环氧地坪漆的市场情况做综合考虑，作出合理的零售价格供乙方参考。

3、变价处理：为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为防止价格上涨及下调对乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格爱护，具体方案如下：

1)甲方调价前10日书面通知乙方。

2)双方已签订购销合约但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

五、佣金核算

1、甲方于每月的月底(30号或31号)向乙方收取当月出售甲方全部产品的余款(70%的货款)。

2、乙方所介绍并达成交易的工程，甲方在除去工程所产生的一切费用外(甲方向乙方提供产生相关费用的有效凭证)，所余利润与乙方五五分成，甲方不予接受的工程乙方则无佣金。

六、知识产权

1、在合约期内，甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)和商业秘密等，乙方在代理地域内享有占用许可的权利，但仅限于销售代理经营的目的。

2、未经甲方同意，乙方不得任意删除、涂改、变更或仿冒甲方商标，或以其它方法直接侵害甲方产品知识产权。

七、争议的处理

因履行本合约引起的或与本合约有关的争议，双方应通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向甲方所在的人民法院提起诉讼。

八、合约因以下情况而终止

1、合约期限届满，甲乙双方不再续签本合约;2、甲乙双方通过协议均自觉解除本合约;

3、在合约期内，当事人一方明确表示或以自己的行为说明不履行合约主要义务的;

4、任何一方在履行中采纳欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5、当事人一方拖延履行合约主要义务，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约目的不能完成的;

7、当事人一方因治理和效劳问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批判，严峻损害另一方的商誉;

8、法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

9、在合约期内，如一方认为需要终止合约，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。

九、补充与附件

本合约未尽事宜，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约。本合约的附件和补充合约均为本合约不可分割的组成局部，与本合约具有同等的法律效力。

十、合约效力

本合约自双方法定代表人签字并加盖单位公章之日起生效。有效期为年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_日

本合约正本壹式两份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_涂装工程乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)与\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，本着平等互利的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商事宜，达成如下协议：

一、代理商资格

1.由国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的经销计算机软件及相关产品的单位。

2.有销售代理产品的专业技术人员及业务人员。

3.具有良好的客户基础并有能力开拓所代理甲方软硬件产品销售渠道。

4.遵守甲方的代理销售政策及本协议的有关规定。

二、代理产品、地区及期限

1.甲方授权乙方为甲方软硬件产品的代理商，从本协议签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方享受相应的优惠代理价格。

2.乙方所代理甲方软件产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_信使企业版，\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信防伪系统，\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信网关，\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信控件。

3.乙方所代理甲方硬件产品为gsm设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.乙方有权以甲方代理商的名义从事一切有关销售本协议规定代理产品的合法商业活动。

5.乙方原则上只能在授权的地区内销售所代理的产品。

三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方对其所拥有的本系列软件版权的合法性负全部法律责任。

2.甲方对乙方发展的客户提供技术咨询。

3.甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的进货量及市场行为，并有权决定是否保持其代理资格。

4.在乙方销售数量突出时，甲方可授权乙方以自有品牌销售。

5.甲方推出代理产品的新版本时，应及时通知乙方。

6.甲方拥有本协议中所有代理软硬件产品的价格制定权和发布权。甲乙双方均有保守价格机密的责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方应按实际情况填写“代理商注册登记表”(附件一)，发生变更时须及时书面通知甲方。

2.乙方在本协议签订时应向甲方提交营业执照复印件并保证其真实性。

3.乙方保证严格尊重产品版权及商标权，保证未经允许不以任何方式重做、复制、拷贝或泄露、传播、散布所代理产品，保证不以任何方式对所代理产品进行解剖、汇编、反汇编。

4.乙方应为客户提供足够的技术支持和售后服务。

5.乙方必须保证本产品不被用于非法用途，否则由此产生的一切后果均由乙方独立承担。

6.乙方不得销售代理产品的非法渠道版本，否则一经发现将撤消其代理资格。甲方保留追究其法律责任的权利。

7.乙方必须按时支付软件销售款项，未经甲方同意，不得擅自拖欠，否则甲方有权终止乙方代理权及其所发展客户的软件使用资格，由此产生的一切后果均由乙方承担。

8.乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价格不得低于甲方规定的指导价格，否则将视为故意破坏价格秩序，甲方有权单方面终止协议，并要求乙方承担相应责任。

9.乙方有义务保护有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订本产品的行销计划。

五、订货、付款及货运

1.乙方第一次订货必须满足最低订货数量：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_信使企业版：\_\_\_\_\_\_\_\_\_套起

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信防伪系统：\_\_\_\_\_\_\_\_\_套起

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信控件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_起

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信网关：\_\_\_\_\_\_\_\_\_套起

\_\_\_\_\_\_\_\_\_gsm设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_套起

2.乙方向甲方订货时，须填写“短信产品购销合同”(附件二)，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。

3.甲方收到订货单后，坚持款到发货，按照先订货、先付款者先发货的原则。\_\_\_\_\_\_\_\_\_以外地区，乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便甲方尽快安排发货。

4.甲方承担乙方所订代理产品的运费。

5.乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有商品损坏，须书面通知甲方，否则，视同一次验收合格。

六、价格政策

1.乙方连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月不得无销售额，否则本协议自行终止。

2.乙方在代理产品的销售过程中，可参考甲方规定的市场指导价(含税)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_信使企业版：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信防伪系统：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信网关：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

\_\_\_\_\_\_\_\_\_短信设备及控件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

(注：以上报价中均包含ft35a硬件设备1套)

单独的gsm硬件设备ft35a：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

3.乙方向甲方订购的短信产品时，在代理价格的基础上，按累计订货数量可享受不同的折扣：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_套到\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，不享受产品报价折扣。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_套到\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，可享受产品报价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，可享受产品报价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

硬件设备的市场价格变化比较大，甲乙双方可根据市场价格商议。

5.乙方成为代理后，可享受的产品价格如下：

│名称│代理价(含税)│代理价(不含税)│市场指导价│

七、法律效力

1.本协议所载条款的解释权归属甲方。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面文件。

3.甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，协议到期后可以续签。

4.本协议经双方签字盖章即生效。本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜双方协商解决。

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

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

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

**产品代理协议合同 工业产品代理协议篇十**

产品代理协议书

宁广字第 号

甲方：遂川xx公司

地址：\_\_\_\_省\_\_\_\_县工业园规划路3号 电话：（0796）

乙方：

地址： 电话：

经甲乙双方友好协商，甲方授权乙方为甲方产品井冈绿谷荘牌系列产品在 市独家总经销。为了明确双方的权利和义务，特制定以下条款：

第一条：双方的关系，在本协议的有效期内，甲方和乙方的关系为经销代理关系。

第二条：产品，本协议所称产品，系指甲方所生产的系列产品。

第三条：经销权，甲方不得再委任签约范围内的其他公司或者个人为其经销和代理，否则乙方有权向甲方提出因此而产生的相关损失。未经甲方允许，乙方不得跨地区销售（连锁超市除外），一经查出，按销售额两倍罚款，连续三次跨地区销售则取消其代理资格。

第四条：质量，甲方供给乙方的产品质量必须符合国家质检部门的检测认可，甲方的产品生产标准以g001企业标准执行，如因质量问题引起消费者投诉或者造成损失，经质检部门核实为甲方产品质量问题，出具相应的证明材料，则甲方应该承担因此所产生的经济损失。

第五条：付款方式，现金结算。甲方提供银行结算帐户给乙方。

开户行：中国储蓄吉安沿江路所，卡号：622188x042x7760户名：康爱

开户行：\_\_\_\_县农业银行 户名：遂川xx公司 账户：x400x8681

第六条：供货与运输：

1、甲方按照合同交货地将货物委托货运部运往乙方所在的经销区域。

2、货物到达乙方所在地的费用（包括长途运费和货物保险费）由甲方承担，甲方以货补方式承担运费，或者下一批订货时补回，这样可以因货运部在途中出现的问题让乙方顺利要求货运部签字确认注明货物破损情况，如货运部门不同意签字，则可拒绝支付运费，并通知甲方与货运部门协商相关赔付事宜，在下一批订货时补回给乙方。

3、乙方在提货时应检查货物有无包装破损、潮湿、封箱带是否为本公司专用封箱带，否则，应即时清点箱内数量是否相符，如有缺损，应要求货运公司确认并签字盖章后传真给甲方，以便向货运部索赔，否则甲方视为乙方按质按量验收完毕。

第七条：价格与发票，所有成为甲方的独家总代理均享有甲方的最优惠价格，以及享有各项优惠政策，如遇价格调整，甲方必须提前10-15天以电话短信或者传真方式通知乙方，乙方也可以随时在公司网站-新闻资讯栏目查询。价格表，由甲方另外以单独单页形式提供给乙方。乙方如需开具17%增值税发票，则甲乙双方商定税款额。

第八条：退换货，乙方在销售过程中，如发现甲方产品出现质量问题（霉变异味等现象），经双方核实，甲方将无条件接受乙方的退换货，来去运费由甲方承担，如果乙方有距保质期6-8个月积压库存比较多，乙方需向甲方上报库存数量，以便甲乙双方共同商讨促销活动以便尽快消化库存。如乙方终止合作一定要求退货，须先传真退货清单，并就双方洽谈一个价格退回给甲方，来、去运费由乙方承担。

第九条：费用（包括：进场费用，条码费用和促销员工资费用）核销支持（裸价方案不核销费用，只承担部分促销活动期间发生的各项费用），费用价格操作，甲方规定，如果乙方能提供进入a类、a类和b类中等连锁超市的合法有效证明，经甲方核实后，由甲方承担80%，乙方承担20%。其他特殊费用，是指乙方开展促销活动期间发生的费用（如：堆头展示，货架买断陈列，促销员工资）由甲方100%承担。费用核销流程：

1、乙方收到货后，应填写入场费用申请表传真到甲方，甲方根据乙方提供的进入卖场的资料，并在申请表上盖章确认后回传给乙方，乙方收到甲方的盖章申请表后方可洽谈入场事宜；

2、费用核销的具体时间在经销商下批订货期间核销，如费用额度较大的，甲方将采取分次分批核销，以保证双方利益，具体见费用核销方案。经销商须提供材料：

1、进场协议书；

2、交费凭证；

3、产品陈列图片；

4、进场费用核销表；

5、甲方要求规定的其他证明材料，收到材料后在15天之内给予核销完毕。在双方合作满半年以上或者乙方业务进展成功，甲方将根据乙方的合作诚信度，甲方对乙方的货款可以实行帐期管理或铺货，以便稳定本产品在当地销售业绩，迅速提升本品牌。

第十条：奖励、返点、促销和广告支持计划和方案，全年订货额达（ ）万元以上，超过完成任务部分可以算作下\_\_\_\_\_\_\_\_年度的销售业绩，甲方将根据订货总额的5%计提返利；每季度订货额达（ ）万元以上，将根据订货总额的3%计提返利；合作诚信指数（包括退换货，下单与打款时间等）高于90计提2%的奖金，共计返利10%，甲方还将在年终进行全年综合考评入选甲方优秀代理商荣誉称号，颁发铜牌证书，游井冈山（包括住宿、用膳和交通费用等）。

第十一条：乙方在经营过程中，不得代理其他公司同类产品，否则视为违约。

第十二条：成为甲方的独家代理，首批订货额为（ ）元为独家代理条件。

第十三条：仲裁，在履行协议的过程中，如产生争议，双方应友好协商解决，若协商不成，则提交当地法院仲裁，仲裁费用除另外有规定外，则由败诉方承担。

第十四条，协议期限，有效时限为本协议自签订之日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年。期满前三个月内，双方如未能在续约本协议上达成协议，期满合同时自动失效，双方不再受其约束。合同期满将优先乙方经营。

第十五条：如遇不可抗拒力（如：火灾、水灾、地震、疫病、战争等等），以致全部或者部分无法履行本协议，任何一方必须得到政府或者有关机构的证明不可抗拒力原因的书面通知，一方并直到另一方确认收到该通知时为止。

第十六条：本合同一式两份，自签定之日起生效，甲乙双方各执一份，同时具有法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

合同签订人： 合同签订人：

\_\_\_\_日 期：20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_日 期：20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品代理协议合同 工业产品代理协议篇十一**

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

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

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、利益共享、风险共担的原则，就甲方品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_设备合作事宜达成以下协议：

一、协议双方

甲方是一家以研发、制造\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_硬件设备产品为主导，提供面向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_管理系统解决方案的高新技术企业。乙方是一家\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、合作方式

1.乙方须如实填写合作信息登记表（见附件a），并向甲方提供本年度经工商部门年检过的法人营业执照副本、税务登记证副本的复印件、法人身份证和总经理身份证的复印件。如有变更，需及时提交变更后的相关证件。如因乙方提供信息不真实或者变更后未及时书面通知甲方，并因此给乙方造成损失的，由乙方自行承担责任。

2.在收到乙方提交的合作信息登记表及相关附件后，经甲乙双方友好协商，授权乙方为\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品代理商。乙方的代理资格及授权期限为签订本协议之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.本协议签署后，甲方向乙方发放全国统一编号的授权委托书作为乙方代理\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的资格认定。乙方在授权期内有权在本区域内从事有关销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的合法商业活动。同时，乙方不得向代理区域以外销售甲方的产品，如遇特殊情况，必须提前向甲方申请，经甲方书面同意后方可实施向外区域销售（传真有效）。

三、甲方权利与义务

1.甲方有权对乙方的营销活动、指标完成情况进行业务指导、检查和监督，并对乙方进行销售绩效年审。

2.甲方将向乙方公开业务程序，积极处理乙方反馈的信息。

3.甲方将对乙方提供适当的市场支持，并提供相关的产品资料。

4.甲方定期为乙方进行甲方相关产品的技术、业务培训，为乙方开拓当地市场提供协助。

5.如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

四、乙方权利与义务

1.作为甲方授权的代理商，乙方须具备销售\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的经验，并成功做过若干个餐饮、酒店网络集成项目。乙方须有专业人员积极开拓产品市场，宣传和推销产品，并按期完成双方书面定立的销售数量。

3.乙方自本协议签订之日起三个月内，可向甲方申请年度进货额度\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并承诺完成相应的年度进货额。

4.乙方应该严格按照甲方的市场价格体系制订销售价格，不能造成甲方产品市场销售价格混乱。乙方保证不销售甲方以外的任何第三方的同类产品。

5.乙方有义务定期向甲方提供所代理销售区域的市场情况、用户使用报告、该区域内其他竞争对手的市场活动等信息。

6.乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

7.如因配合乙方之项目工程变更，进而造成甲方人工、材料成本增加时，由乙方补偿相关费用。

8.未经甲方同意，乙方不得使用甲方的名义进行超出代理产品销售行为的其他各项经济行为，否则造成的损失与相关法律责任由乙方负责。

五、产品购买与供应

甲方负责向乙方提供其所需要的产品，并遵守以下原则：

1.乙方应在每月20日前向甲方订购下月的所有产品，同时预报后三个月的产品订单数量。乙方有义务及时更新订单数量预报。

2.甲方收到乙方订单后三天内，将根据库存情况，通过电子邮件、电话或传真答复乙方，同时将向乙方通报预计发货日期。

3.双方进行信息沟通后，签订书面采购合同（传真有效）。

4.在紧急情况下，乙方增加订单超过的数量，双方须另以书面形式规定交货日期。

5.发货日期以双方确认后之采购订单所载时间为准，甲方在交货期限内将产品运送到乙方公司。

6.取消或变更定单：如协议一方希望取消或更改定单，必须先和协议另一方沟通确认并以书面形式通知，得到另一方签字。否则发生差错及经济损失由提出更改方承担。

六、价格与支付

1.双方将以书面形式确定并签署本协议所涉及产品代理价格及费用条款文件，该价格文件每季度更新一次，产品代理价格及费用条款的制定权、发布权、最终解释权均在甲方。（见附件b）

3.价格原则上为到货价（仅限乙方公司所在地）。

4.结算方式：款到发货。甲方以乙方支付的货款实际到甲方帐户的日期为准。甲方接受灵活的付款方式，包括现金、支票、电汇、银行汇票。币种：人民币。乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证（电汇单、转账支票、汇票等）传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

5.甲方开户银行信息如下：户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，并根据乙方的要求，按时开具发票。

7.如果乙方未能根据本协议及订单的规定按时向甲方支付货款，甲方有权暂时停止供货直至乙方付清余款。若该逾期支付的情形持续超过7天，甲方可以书面通知乙方，并自行决定是否终止相关订单的执行。

七、交货与验收

1.所有协议产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方国内仓库。交货地点：乙方指定地点（仅限乙方公司所在地）。

2.甲方只承担涉及从甲方发货地点到乙方交货地点之间的铁路运输费用。如乙方要求其他运输方式，则乙方需承担所涉及的运输\_\_\_\_\_费用。

3.为了保证市场秩序违例的可追溯性，甲方出厂前在产品内编有序列号，乙方需对甲方的出货逐一做好记录：出货单位全称、型号、数量、单价、产品序列号及相关票据等。

4.验收：乙方在收到货物时，应根据甲方提供的装箱单进行验收。如果发现任何货物短缺、故障、损坏或与协议规定不符合之处，乙方必须在三日内填写《回执单》（见附件c，传真有效）并通报甲方。若乙方逾期不报，则甲方将视为乙方一次性验收合格，甲方将不再履行质量保证条款。对乙方验收不合格产品，经甲方指定人员确认后，可在5个工作日内办理换货手续，如甲方无同样合格货物，双方可协商办理退换手续。

八、取消定货与延期交货

以下几种情况，甲方有权取消定货或延期交货，并且不承担相应责任：

1.乙方恶意拖欠甲方的款项；

2.乙方违反本协议有关内容或国家有关通信法律、法规；

3.乙方主体消失；

4.由于自然灾害、政府行为或社会异常事件等不可抗力因素。

九、市场支持

1.甲方将协助乙方建立市场销售体系，为乙方提供市场销售所需要的产品、市场宣传等资料。

2.甲方视具体情况，为乙方提供部分市场广告的支持，并酌情与乙方共同举行区域性的市场活动，帮助乙方提高市场开拓力度。乙方提出的有关甲方公司产品的广告必须通过甲方同意批准后才能够发布。

十、售后服务条款

2.对于维修产品，自收到维修品之日起，原则上10个工作日内完修寄出，如遇严重损坏的，将与代理商确认完修日期。

3.保修期内，甲乙双方各付单程的运费；超过保修期代理商需支付往返运费。

4.属于以下情况则不在保修范围内：

1）由于意外损坏（如运输原因，不当储存环境等）或外界条件发生变化（如电压突然升高）造成的损坏或故障。

2）不正确的安装调试、使用，不正确的与外设连接和外部电源等问题造成的损坏或故障。

3）故障产品或部件在未经授权的情况下被拆卸、改装或维修过。

4）故障产品机壳或部件上的产品标识和序列号不清楚、破损或被涂改过。

5）由于本协议中第十三条不可抗力因素造成的损坏或故障。

6）由于人为造成的lcd漏液、触摸屏明显被专用笔以外的利器划伤、摔坏等。

7）由于正常使用，导致触摸屏磨损。

8）由于意外存放，使用，导致设备进水或其他液体，损坏设备。

5.超出保修期或不在保修范围内：（详见附件d：设备维修价格表）

1）据实际情况，将适当收取一定的费用，包括材料费维修费为材料费的20％，材料费不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，维修费为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3）对于故障机内的数据资料，甲方客户服务部维修时不做备份处理。

十一、培训及技术支持

2.乙方有义务配合做好对用户的相关产品使用培训工作，并及时向甲方反映用户意见和使用情况。

3.甲方技术咨询电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。正常情况，响应时间为24小时，对于紧急情况，响应时间为2小时（仅限于\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

4.协议期内，甲方将以远程的技术支持为主。如有重大工程项目，则甲方将给予乙方更进一步的技术支持，具体包括：方案咨询、方案制作、客户疑难问题的解答、工程督导等；若乙方需要甲方进行现场技术支持，则乙方应承担由此所产生的一切费用。

十二、信息保密

未经对方书面同意任何一方不得透漏或使用属于对方之保密信息，包括不但限于价格体系、市场政策、产品核心技术资料、客户信息等。信息可以是任何形式的，以任何载体存储的，有形的或无形的，包括对方书面或口头授予的商业或技术信息。

双方承诺：

1.只将保密信息用于专门用途；

2.采取合理可行的措施保护双方提供的保密信息，使保密信息不被泄漏；

3.只让其有必要知道保密信息的雇员接触保密信息；

4.督促接触保密信息的雇员遵守保密协议；

5.只为专门用途复制保密信息；

6.不将保密信息透漏给任何第三方；

7.协议期满或解除时，双方应归还对方的保密信息，并证明所有包含保密信息的载体都已销毁。

1.非因接受信息方的过错而为公众现在或以后知晓的信息；

2.接受信息方并未违反保密协议而从第三方获得的信息；

3.由获得信息方\_\_\_\_\_研究获取的信息；

4.信息披露时获得的信息；

5.在信息透漏方事先给予适当通知或试图阻止此项透漏的情况下，根据适当的法律或法院裁决被认为是可以透漏的信息。

十三、不可抗力

1.不可抗力主要包括：严重的自然灾害；战争或军事行动；禁运；\_\_\_\_\_或其它任何协议双方不可预测、不可避免和无法控制的特殊事件。

2.由于不可抗力事件而直接影响协议履行的，受不可抗力影响的一方应立即通知对方，并在不可抗力事件发生之日起十五日内向对方提供有关不可抗力事件的报告并说明其影响程度。双方将根据不可抗力对履行合同影响的程度协商决定是否终止协议，或部分免除履行合同的责任，或延期履行合同。

十四、协议的终止

1.协议履行期限届满，双方未就续约事宜达成一致的；

2.本协议有效期内，任何一方就终止协议提出正式的书面请求，并经另一方书面确认的；

3.任何一方终止商业行为如：破产、清算、解散或因为债权人的利益而重组等，本合约立即终止；

4.任何一方违反本协议规定的义务，达到协议所规定的终止条件的，另一方有权终止协议。

十五、通知

本协议下的所有通知均应采用书面形式并通过邮件、专递方式或经确认的传真向本协议所列地址发送。所有通知以另一方在实际工作日收到当天为该通知发出的日期。

在本协议期间，协议双方都有权在任何地方、任何时间更改通信地址，更改后应尽快以书面形式通知对方。由于未能及时通知对方而造成的经济损失，由地址变更方自行承担。

十六、争议的解决

1.协议的订立、效力、解释、履行、终止及争议的解决均受中华人民共和国法律管辖。如果本协议中有无法执行的条款，双方应根据原条款的真实意图及经济后果另立新的款项。

2.因执行本协议或与本协议有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。协商不成的，任何一方均可将争议提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会\_\_\_\_\_解决，\_\_\_\_\_裁决为终局的，对双方当事人均有约束力。

十七、协议期限

1.本协议自甲乙双方授权代表签字之日起生效。除法律及本协议所规定导致协议提前终止的情况外，本协议有效期参见第二条。

2.本协议的所有附件具同等法律效力，在本协议执行过程中达成的其他补充协议亦具有同等法律效力。本协议一式两份，双方各执壹份，具同等法律效力。

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

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

附件

附件a 信息登记表

表一

开发商编号：

省份：

城市：

信

息

公司全称：

通信地址：

收货地址：

邮政编码：

税务登记号（国税）：

开户行及帐号：

发票地址：

发票电话：

法人代表（签字）：

身份证号：

电话：

传真：

总经理（签字）：

身份证号：

电话：

传真：

产品经管人员

岗位

名称

职务

电话

填表人：

盖章：

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