

产品代理合同

合同编号：

甲方：_____

乙方：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为：“____”系列_____产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

二、代理权限

1. 甲方授权乙方为____省____市地区的**独家**代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。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。
2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。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。

三、代理期限

本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起壹年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。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壹个月向甲方书面提出。

四、代理价格政策

1. 代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格 2012-V1.0 版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。
2. 销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。
3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。
4. 优惠政策：以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下

表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

一次订货量（万元 RMB）	代理价格
50—100（含 50）	附表 1 代理价格×0.95
101—200（含 101）	附表 1 代理价格×0.9
201 以上	附表 1 代理价格×0.85

五、合同双方的权利及义务

（一）甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“XXX”系列智 XXX 产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。
4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。
5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。
6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。
7. 甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。
8. 甲方保证产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

-
9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。
 10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。
 11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。
 12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

（二）乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。
2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点（包括独家代理商或者拓展经销商），此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。
3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。
4. 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市場形象，否则应承担由此引起的一切后果。
5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。
6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。
7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、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。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息（含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等）须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。
2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。
3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。
4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额 50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。
7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。
8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5 个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在 5 天内相应补齐或换货。

七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。
2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员（1 人）到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求（包括被培训人员的学历和专业水平），甲方所派

技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通（含机场或火车站接送）由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于 200 元。

2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。
3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。
2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。
4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应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；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。
9. 甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，按下面规定处理：

情况	描述	时间	措施
一般故障	如信号不稳定，有干扰或出现异常情况	2 小时	电话指导排故
严重故障	如出现的问题直接影响系统的运作时或是硬件本身的技术缺陷问题	4 小时	电话指导排故

十分严重	硬件或软件自身的质量或技术缺陷而损坏不能修复，而直接影响使用时	5—7日	退回原厂维修
投诉	产品质量问题、售后服务质量投诉	2日	公布原因或处理结果，并采取相应措施消除影响。

十、合同的变更和终止

1. 本协议有效期已过一半以上时间，乙方仍未能实现销售，甲方可以终止本协议。
2. 乙方以任何形式直接将第一条所列产品销往所限定区域以外时，甲方有权终止本协议。
3. 乙方订货虽支付了定金，但其后又取消订货合同而造成甲方产品积压时，甲方可以终止本协议，并要求乙方按订货合同总金额支付违约金。
4. 有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：
 - a) 甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。
 - b) 乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。
 - c) 乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。
 - d) 乙方部分或全部丧失民事行为能力，不能正常完成甲方代理工作。
 - e) 本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

十一、附则

1. 本合同一式贰份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，自双方签字盖章之日起生效，双方各执壹份，具有同等效力。
2. 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分，与本合同具有同等效力。
3. 在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。
4. 在协议的履行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力事件，致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。
5. 本协议的任何终止，不影响双方发生的债权和债务，债务人应继续偿付未了债务，直至清偿债权人的全部债务为止。合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

6. 本协议所涉及的各种文件，包括协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均有保密义务，未经对方书面认可不得向第三者泄密。凡透露给竞争对手商业机密且造成利益损失的行为将被诉诸法律。

7. 未经对方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

合同款项到此结束。

甲方 (盖章)		乙方 (盖章)	
地址		地址	
邮编		邮编	
电话		电话	
传真		传真	
开户行		开户行	
帐号		帐号	
授权代表 (签字)		授权代表 (签字)	
日期	年__月__日	日期	年__月__日