# 总代理合同(7篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-10-06

*总代理合同一法定代表人：甲方：(委托人)：合同编号：经办人：联系电话：传真：2、乙方：法人代表：经办人：联系电话：传真：3、乙方在过境(国内)铁路运输代理领域的丰富经验。4、甲方希望乙方为其安排本合同项下的铁路运输等事宜。据此双方按照公平互...*

**总代理合同一**

法定代表人：

甲方：(委托人)：合同编号：

经办人：联系电话：传真：

2、乙方：

法人代表：

经办人：联系电话：传真：

3、乙方在过境(国内)铁路运输代理领域的丰富经验。

4、甲方希望乙方为其安排本合同项下的铁路运输等事宜。据此双方按照公平互利的原则，根据中华人民共和国相关法律、法规及有关国际公约就以下条款达成一致：

第一条

1.1、“合同”指本合同及双方达成一致并签章认可的与本合同有关的文件;附录及附录中提到的文件。

1.2、“货物”指甲方交付乙方安排运输并提供其他相关的服务，仅限附件一中约定的物品。

1.3、“服务”指乙方按照本合同约定，为甲方提供的铁路运输代理，相应的信息、传递、反馈及其他相关服务，仅限本合同附件二中约定的服务范围。

第二条：服务范围

根据甲方的委托，乙方作为甲方的代理人全权代表货物从(铁路发站名称)\_\_\_\_\_\_\_\_到(铁路到站名称)\_\_\_\_\_\_\_\_的铁路运输以及货物进口报关检验等事宜，具体的服务范围见附件二。

**总代理合同二**

签约地点：

委托人(甲方)：

代理人(乙方)：

鉴于：

1.甲方是一家从事电子产品制造与销售的出口商及相关设备、原材料的进口商;

2.乙方是一家具备经营资格和经营能力的、从事国际货物运输代理服务的货代;

3.双方签署本合同时，对本合同相关条款的意思已完全清楚和理解，并清楚签署本合同的法律意义。

为此，根据国家相关法律法规等规定，就甲方委托乙方办理甲方进出口货物运输代理等事宜，经充分协商一致，签订本合同，以资共同遵守和明确双方权利义务。

第一条委托服务事项

甲方同意委托乙方为甲方进出口货物的装卸短驳、内陆运输、租船定舱、委托空运、中转交接、仓储保管、报关报验和单证办理等服务;乙方同意接受上述委托。

第二条服务方式和流程

1.甲方在产生货运需求时，向乙方发出询价，乙方根据甲方询价内容向甲方反馈船期和价格信息;

2.甲方选定船期后，向乙方发出《货物运输委托书》，《货物运输委托书》将载明该单业务的货物名称、数量、金额、目的地、运输期限、运输方式、运费等相关事项，《货物运输委托书》应由双方盖章或授权人签署;

3.乙方在收到甲方《货物运输委托书》后，按照甲方要求进租船和订舱，并将租船和订舱结果和相关信息和单据反馈和交付给甲方;

4.甲方将进出口货物的相关信息和单据交付乙方，由乙方代为办理货物进出口前的报关、报验、出口核销等事务;

5.乙方根据约定的船期安排集装箱车辆互甲方处或甲方指定位臵装车并负责在中国内陆期间的运输;

6.乙方将货物办理装船或装机，并办理完成进出口全部审批和备案手续;

7.甲方将海运费和空运费支付给乙方，乙方将货运提单正本及办理出口退税和外汇核销等所需的相关单证交付甲方;

8.货物到达目的地完成交付后，甲方将货代佣金支付给乙方。

第三条运输方式

根据每一单货物的情况，由甲方确定每单货物的实际运输方式，运输方式包括公路运输、铁路运输、内河运输、国际海运、国际空运中的一种或多种，海运原则上采用集装箱运输。

第四条运输货物

运输货物为包括但不限于：

1.广播电视信号接收设备、其附属设备及其零部件等电子产品;

2.电子原材料器件;

3.生产设备;

4.其它可适运的货物。

第五条委托代办保险

如甲方委托运输的产品需办理保险，乙方按甲方实际指示的下列方式办理。

1.由乙方代甲方投保，但保险金由甲方负担，不包括在运输费用内。

2.由乙方代甲方投保，但保险金由甲方负担，包含在运输费用内。

3.由甲方办理保险。

第六条费用和结算方式

1.甲方应支付乙方的费用由国际运输费、内陆运输费和货代佣金三部分组成。

2.运输费用是指由实际承运的船公司或航空公司收取的运费，包括：

2.1海运费用：指整柜、拼箱进出口货物以海上运输方式产生的费用，以甲方向乙方询价后在收到《货物运输委托书》中确认的价格为准。以美金现汇结算，乙方开出以美金币值计价的海运费发票。

2.2空运费用：指进出口货物以航空运输方式产生的费用，以甲方向乙方询价后在收到《货物运输委托书》中确认的价格为准。以人民币结算，乙方开出以人民币币值计价的空运费发票。

2.3乙方在在完成租船订舱后装船前将运输费用发票开具给甲方，甲方收到发票后及时付款。

3.内陆运输费是指由乙方提供的自甲方工厂或甲方指定位臵至货运港期间的在中国内陆的运输费用。

3.1内陆运输费按照实际货物的数量与运输距离计算运输费用，运费标准由双方每半年核定一次。

3.2内陆运输费以人民币结算，乙方开出以人民币币值计价的运输费发票。

3.3货物在目的地交付收货人后，乙方将内陆运输费发票开具给甲方，甲方在收到发票后核对无误后15天内支付。

4.货代佣金是指除国际运输费和内陆运输费以外的其它乙方因履行本合同产生的各项费用，包括但不限于装卸费、仓储保管费、订舱费、单证费、安保费、thc、报关报检费、拖卡费、内装箱费、文件费、电放费等等。

4.1每单货代佣金是《货物运输委托书》确认金额为准，佣金标准由双方每半年核定一次。

4.2货代佣金以人民币结算，乙方开出以人民币币值计价的运输费发票。

4.3货物在目的地交付收货人后，乙方将货代佣金发票开具给甲方，甲方在收到发票后核对无误后15天内支付。

5.除以上费用外，甲方没有向乙方支付其它任何费用的义务，而不论乙方是否提供了本合同约定之外的额外服务。

第七条履约保证金

1.为保障本合同的遵守和履行，乙方同意向甲方提供万元履约保证金，用于抵扣在承运货物发生灭失、毁损或延期时乙方就承担的赔偿金和违约金;

2.履约保证金可由乙方直接向甲方缴纳或由甲方在应付乙方的运费中扣除。

第八条责任期间和货物风险的转移

1.乙方的责任期间自货物装上乙方指定的运输工具时起，至货物运至甲方指定的货物到达地交付收货人时止，货物在此期间发生损毁、灭失的风险由乙方或实际承运人承担。

2.自甲方将承运货物交付至乙方运输时，该货物的灭失和毁损风险转移至乙方，自乙方将承运货物交付至甲方或甲方指定的收货人后，该货物的灭失和毁损风险转移至甲方或货物的收货人。

第九条资格与能力

乙方应确保具有和维持从事本合同相关业务的合法资格和能力，也应确保其所委托的转运人也具备转运业务相关的运输资格和运输能力。

第十条装卸、仓储和保管

1.甲方货物自交付乙方运输后，乙方应全程负责货物在交付收货人前的所有装卸、临时的仓储以及货物的保管;

2.装卸、仓储和保管应以确保货物安全的方式进行。

3.乙方凭甲方指定的提货凭证到甲方指定仓库提货，并由甲方负责装车，乙方应清点装车货物及数量是否与《货物运输委托书》记载相符，货物交付乙方后，发生货物不符、数量缺失的，由乙方负责赔偿。

第十一条单证

1.甲方委托乙方代为甲方办理有关进出口所需的全部单证，除需甲方亲自办理的除外;

2.乙方应以合法、最大的谨慎和有利于甲方的原则办理相关单证，不得违法或不合规办理;

3.甲方对相关单证的办理和转移有明确指示的，乙方应按甲方的指示办理，甲方未明确指示的，可按习惯或有利于甲方利益的原则办理;

4.乙方应按照甲方指示开具货运提单，货运提单正本应直接交付甲方，在未经甲方明确指示前，乙方不得擅自将提单交付给除甲方外的任何第三人。

5.乙方代办的全部单证应完整移交给甲方。

第十二条变更或取消

1.甲方在下达《货物运输委托书》后、货物实际装船前，有权变更或取消订舱和《货物运输委托书》，但由造成的乙方应赔偿船公司或航空公司的实际损失以及乙方支付给他人的其它费用损失，由甲方予以赔偿。

2.乙方在完成租船和订舱后，未经甲方同意不得取消或变更租船和订舱，否则乙方应赔偿甲方全部损失，包括甲方交付违约造成的对客户的赔偿，因船公司或航空公司原因导致需变更或取消的，乙方应赔偿甲方由此另行安排运输而额外支付的运费和其它费用。

第十三条甲方的权利和义务

1.甲方的权利

1.1甲方有择优选择贷代的权利;

1.2甲方有变更或取消发运的权利;

1.3甲方有依法和按约获得相关单据、证明和文书的权利;

1.4甲方有索赔的权利。

2.甲方的义务

2.1甲方有依法提供有关货物进出口信息及文件的义务;

2.2甲方有依法遵守有关进出口法律法规的义务;

2.3甲方有核对相关信息和单证的义务;

2.4甲方有按约向乙方支付费用的义务。

第十四条乙方的权利和义务

1.乙方的权利

1.1乙方有按约获得运输费用和佣金的权利;

1.2乙方有拒绝接受货物运输委托的权利;

1.3乙方有权代表甲方依法进行报关、报验及代办相关进出口单证的权利;

1.4乙方有因甲方违约按约向甲方索赔的权利。

2.乙方的义务

2.1乙方有依法办理本合同相关服务事项的义务;

2.2乙方代为甲方办理本合同相关服务事项应本着谨慎和有利于甲方的原则进行;

2.3乙方有核对装箱货物和数量信息的义务;

2.4乙方有及时通知甲方核对有关信息和单证的义务;

2.5乙方有向甲方移交相关单证、文件和凭证的义务;

2.6货物在交付收货人前，乙方有对货物进行仓储和保管的义务;

2.7乙方有不得倒箱的义务;

2.8乙方有向按约甲方赔偿损失的义务;

2.9乙方有协助甲方向实际承运人索赔和向承保人理赔的义务;

3.0乙方有及时报告货物运输过程各种信息的义务;

3.1依法或按约应由乙方承揽的其它义务。

第十四条交付逾期和不能交付

1.因乙方原因导致货物交付逾期三个自然日以上的，每逾期交付一日，按货值的万分之五向甲方支付违约金，但最高不超过货值总额的3%，乙方能证明属于不可抗力造成的除外;

2.由于自然灾害、交通或海运事故造成无法准时提货或货物无法准时到达，乙方必须及时通知甲方，由双方共同协商解决。

3.因乙方原因导致甲方货物不能交付收货人而导致货物重运或返运的，由乙方承担额外产生的运费和其它费用。

第十五条索赔

1.货物交付乙方运输后，因任何原因造成的货物损毁或灭失或丧失利用价值的损失，甲方有权向乙方按照货物原值进行索赔，赔偿额度按实际损失额度赔偿;货物投保保险的，货物实际损失与理赔损失有差额的，乙方赔偿差额部分的损失。

2.因乙方违反法律法规办理本合同约定的各项服务，导致甲方受到国家机关处罚或损失的，甲方有权向乙方进行索赔。

3.未经甲方许可乙方擅自将货运提单正本交付除甲方外的第三人的，造成的一切损失由乙方负责赔偿。

第十六条不可抗力

1.由于地震、台风、水灾、战争、国家或当地政府政策发生重大调整以及其他不可抗力因素，致使直接影响本合同履行或者不能按约定条件履行时，遇有上述不可抗力的一方应立即以书面形式通知对方，并应在日内提供不可抗力详情及合同不能履行、部分不能履行或者需要延期履行理由的有效证明文件，此项证明文件应由不可抗力发生地区的公证机关出具，按其对履行合同的影响程度，由双方协商决定是否解除合同，或部分免除履行合同的责任或延期履行合同。

2.受不可抗力影响的签约一方或双方有义务采取措施，将因不可抗力造成的损失降低到最低程度。

第十七条争议的解决

双方在合同履行中发生争议，应当协商解决，协商无法达成一致的，由签约地具有管辖权的人民法院管辖。

第十五条合同的生效及其他事项

1.本合同经双方签字盖章后生效。

2.本合同有效期从年月日至年月日。

3.本合同未尽事宜由双方协商一致并签订补充协议。补充协议与本合同具有相同的法律效力，是本合同不可分割的组成部分。

4.货物运输委托书和费用价格确认单为本合同有效组成部分。

5.本合同一式二份，双方各一份。

委托人(甲方)：代理人(乙方)：

法定代表人(或授权签字人)：法定代表人(或授权签字人)：

签订时间：

**总代理合同三**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利的原则,根据《中华人民共和国合同法》以及其他相关法律和条例。经协商，就甲方给予乙方授权经营事宜签订本合同。

一、合同主要内容：

1.甲方授权乙方作为甲方的“乐嘉”牌系列产品包含有悠然环保木艺术吊顶系列、绿悠环保木装饰系列在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县地区的授权独家代理商。负责甲方所有系列产品在被授权地区以及被授权销售渠道的产品销售、品牌推广、市场开发、经销商网络的发展建设、售后服务和地区销售管理工作。

2.甲方授权乙方为甲方的终端服务商，代表甲方进行完善的销售服务工作。

二、双方的责任、权力与义务

甲方的责任、权利及义务

1.为保证甲方营销网络的统一性和系统性，甲方有权对乙方授权地区的各项工作进行管理，并协助和监督乙方发展被授权地区的经销商，建立授权地区的销售网络系统。

2.甲方向乙方提供被授权销售产品配套的小样板样品、系列产品的宣传资料等。并提供特殊项目安装的技术支持。

3.甲方提供展示厅统一的招牌及产品展示的设计方案。

4.甲方向乙方提供展厅所需的一切展示型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等。具体执行方法为甲方先向乙方收取展厅的型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等总费用金额。在日后产生销售时，按购货金额的10%计算返还,直至退清所收的总费用金额为止。

5.展示所用的型材及相关宣传物料在全部款项退清给乙方后，其所有权为甲方。

6.甲方必须维护乙方在被授权区域所授权产品系列的销售唯一性。

7.甲方不得擅自或未经乙方同意，在乙方被授权区域内向其他商户销售已授权乙方销售之系列产品。如有此现象乙方有权向甲方追究违约责任。

8.如因原材料价格浮动、市场变化等一系列原因甲方需要对产品价格体系作出调整，甲方应在调整变动前10天内，以书面形式通知乙方。正在执行的合同价格如遇变动，本合同价格不变。如有特殊情况，经甲、乙双方协商后，视情况具体处理。

9.甲方为提高乙方地区的销售能力，有义务和责任对乙方所招聘的授权产品销售人员进行专业培训和业务指导。并协助乙方进行大型项目招标﹑设计、技术和生产工艺等方面的支持。

10.甲方严格依照国家标准的产品质量标准进行生产，并依照此标准保证产品的质量。

11.乙方因各种原因导致的部分产品积压，甲方有义务对积压的产品进行协调，期间产生的各种运费由乙方负责。

乙方的责任、权利及义务

1.乙方在签定合同之日起计共付人民币贰万元整保证金,五天内乙方须付保证金壹万元整，三个月内再付保证金壹万元整。如乙方不按时给付保证金，则本合同自动作废。甲方收到乙方保证金后必须开具收据给乙方作为依据保存。在甲、乙双方合同到期不续约时，乙方结清所欠甲方的款项后，甲方五天内一次性不计利息退还保证金给乙方。

2.乙方必须具备经工商部门注册的公司。在签定合同后，必须提供的营业执照复印件(盖章)及经营负责人的身份证复印件(签名)给予甲方存档。

3.乙方全权负责甲方产品在被授权地区的市场开发、产品销售、品牌推广、服务经销网络系统建设、销售管理、售后服务等甲方授权的工作，并保证在被授权地区维护甲方的信誉和形象，提高产品销售的服务质量，提高甲方产品的知名度和美誉度。如在合同有效期间恶意中伤甲方的品牌形象则视为违约行为处理。

4.乙方必须按照甲方提供的全国统一的展示厅的设计方案及招牌进行安装施工。

5.乙方必须在签约后一个月内成立专职的甲方产品销售部门，专职销售员不得少于3人，负责授权地区市场动态的跟踪调查以及市场推广的工作，并定时按照甲方的要求做出书面的市场调查报告。

6.乙方须在该地区建立不低于陆拾平方米的专业形象展示厅。

7.乙方必须保证货款正常结算。

8.乙方必须在被授权的区域范围内经营和销售，如需跨区域销售的，乙方需提前与甲方沟通，经甲方书面同意后方可跨区域销售。如得不到甲方的书面同意，而跨区域销售则视为单方面违反本合同协定。乙方必须承担所产生的一切后果。

9.签订合同时起至20\_\_年7月26日前甲方保证乙方在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县区域的销售唯一性。

10.乙方必须在授权销售和服务区域内，在6个月内努力地在所属区域建立经销商网络体系，做好组织建立完善的服务体系，并做好组织，协调工作，严格遵守双方约定的市场最低销售价格，避免恶性竞争。

11.乙方必须具备能建立产品库存的能力。

三、价格体系

1.甲方将按照统一政策给予乙方授权区域的代理商价格，乙方可根据地区市场销售情况自行制定地区销售价格，但需报甲方进行价格备案，并且不允许低于代理商价格销售。

2.如需低于代理商价格销售必须报备甲方，得到甲方的书面同意方可执行。

四、销售目标

1.乙方在被授权销售起六个月内不作销售考核(合同签订日起20\_\_年7月26日至20\_\_年1月25日止)。其后则按商定的销售目标考核，第一季度每月的销售额目标不得低于人民币10万元，第二季度每月的销售额目标不得低于人民币12万元，第三季度每月的销售额目标不得低于人民币15万元，第四季度每月的销售额目标不得低于人民币18万元。

2.如乙方在被授权销售与服务期间，连续三个月未能产生销售或六个月内销售额(每月销售目标额×六个月)达不到目标额的70%，甲方有权终止双方的合同。

3.计划建立经销商8间

五、运输、包装

1.所订购货物的运输方式由乙方自行决定，甲方协助乙方办理相关的发货和物流手续。运费、保险费等其他费用均由乙方承担。

2.包装：纸箱包装不回收

3.如遇上不可抗力而影响交货期，则甲方无须承担违约责任。

4.如果因甲方原因而造成的损失，甲方应承担因此而产生的相关费用。

六、结算

1.乙方向甲方订货，首先向甲方提供订货单，经甲方书面确认后，甲方以总订单额度进行备货。可分批向甲方支付货款，乙方支付该批次订单总额的30%预付款后，甲方安排供货，当乙方付清该批次货物的全部货款后，甲方向乙方发货。(注：汇款的手续费由乙方负责缴纳)

2.运输费用等杂费，由乙方直接支付给物流公司，如需甲方提前支付的，乙方需将运输费用与货款一并汇至甲方指定帐户。

七、跨区域销售与特价产品

1.乙方若需发展其他城市的业务需要与甲方重新签订城市代理协议。

2.在未签署其他区域代理协议的时候，禁止乙方跨区域进行销售，一经发现甲方有权立即终止乙方的原区域授权，并向乙方主张违约责任。

3.特殊原因，如由于建筑公司、设计公司在全国各地承接工程的特殊性，而导致无法避免的跨区域销售，乙方需书面通知甲方，并取得甲方书面同意后方可承接，施工地区的销售服务工作则由项目承接方负责。

4.因乙方所洽谈项目的特殊性，需向甲方申请特殊价格的，乙方必须向甲方汇报该项目的详细资料，甲方可以考虑根据实际情况给予乙方一个具有竞争力的特殊价格或协助乙方洽谈该项目。

5.如果遇到特殊情况,由甲方协调各方解决。

八、保密义务及竞业禁止

1.、甲、乙双方在本合同履行期间及解除以后都应承担保密义务，对因合作而知悉的包括但不限于产品技术资料、产品价格体系、客户信息等均不得向任何第三方泄漏。

2.在本合同履行期间，乙方在未得甲方的同意下，不得销售其他与甲方产品相同或类似的其他品牌产品，一经发现证实甲方有权单方面立即终止本合同，并保留追究乙方的违约责任。

九、违约责任

1.甲、乙双方应共同遵守严格执行本合同以上各项条款的约定，有责任和义务维护双方合作有效期间的利益。

2.任何一方在合同有效期间违反以上各项协定条款中的任意一条，将向守约方赔付十万元以上二十万元以下的违约金，并立即终止本合同。

3.如若甲、乙双方终止合同，乙方必须拆除甲方提供的招牌及展示厅样板并退还给甲方。如乙方拒不执行，甲方有权诉予人民法院执行。

十、其他

1.本协议自签定之日起，有效期至20\_\_年7月25日止，任何一方在有合法理由的前提下，可提前两个月发出书面通知，经甲、乙双方同意后终止协议。

2.在甲、乙双方合作期内，乙方经与甲方协商，可在本合同期满前一个月续签代理合同，在同等条件下，乙方享有该地区独家代理的优先权。

3.本协议经双方指定代表签字加盖公章后生效。

4.本协议在履行中如发生异议，应友好协商解决，如无法协商解决，则甲、乙双方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

5.本合同中未明事宜，经甲、乙双方协商可签订补充合同，补充合同与原合同均具有同等法律效力。

6.本合同一式三份，甲方持二份，乙方持一份，均具有同等法律效力。

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

**总代理合同四**

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理区域内的营销战略、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x代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理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理区域内的招商、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三日内提出异议，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、甲方确保乙方的代理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。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方：乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章)签字：(并按食指手印)

签约时间：年月日签约时间：年月日

**总代理合同五**

甲方：

乙方：

经双方协商，在乙方成立销售公司前，甲方委托乙方为“万泰阳光城”(暂定名)项目开发顾问并代理销售，达成如下协议：

第一条：委托内容

甲方委托乙方提供专业的市场研究及营销推广，并代理销售房屋。

第二条：委托时间

自双方签订合同之日起至乙方完成双方约定之销售任务止，双方约定销售周期为自本合同签定之日至所售房屋办理完入住。

第三条：代理销售范围

“万泰阳光城”第一期开发房屋面积约 平方米(含商业面积)，其中乙方承销 平方米。

第四条：销售价格

根据双方市场调研协商楼房销售价格，根据每栋楼、各楼层位置、每套房独立定价，分别细化销售底价及优惠方案，并最终以甲方公布的销售价格为准(详见销售价格明细表)

第五条：双方权利和责任

(一)甲方权利和责任

1、积极配合乙方工作，为乙方逐步提供关于该项目尽可能详细的资料，这些资料包括建筑施工图纸，整体规划设计图，工程进度表，装修及入住标准，各户型销售面积等，为乙方提供房源情况：面积、位置、户型等资料。

2、甲方承担沙盘、工地围墙、户外广告、户型模型、输出性广告费用

3、甲方负责办理《商品房屋买卖合同》的备案及房屋产权登记等相关工作。

4、项目在建设过程中，若发生规划或设计变更，甲方应及时通知乙方。

5、负责协调政府相关职能部门的关系，以保证销售的顺利展开。

6、委托专人负责与乙方对接工作，负责与乙方对账，及时办理房产证等产权手续。

7、甲方负责收取客户交纳的各项款项。包括：定金、购房款及客户交付的其他费用等。

8、为乙方提供销售所需的票据、认购书、商品房买卖合同等。

9、甲方有权随时调阅销售情况的相关信息，有权对乙方销售人员的配备及提供的数据资料进行检查和监督。

10、甲方负责管理销控表，做销售登记工作，并根据销售实际情况及时调整销售策略。

(二 )乙方责任和权利

1、乙方在本合同签订后，有核心专业人员组成专案销售执行小组，营销人员不多于10人，专业人员的个人简历需经甲方审核确认。

2、乙方负责进行市场调研，根据市场情况、负责提供各阶段的销售思路、销售方案，销售价格及付款方式供甲方参考。

3、根据项目实际情况，以双方商定的工作目标为导向，合理组织和实施销售工作。

4、负责客户接待，根据甲方签字认可的项目资料，如实向客户介绍项目的法定手续、户型、建筑面积、建筑标准、付款方式、交房日期和客户预售购房合同条约等情况：运用相应的销售技巧、充分调动客户的购房积极性，实现客户顺利订房，签订购房合同向客户收取贷款手续，催收购房款。

5、乙方销售上述房产时，不得向用户做任何虚假承诺，不得损害甲方的利益及形象。不得代替甲方收取客户任何费用及签署各类合同，如有上述情况发生所产生的纠纷一切责任由乙方承担。

6、约定履行期间，乙方负责派出销售人员及聘用人员的培训、工资及相应的福利待遇和安全保障，如因劳务或其他因素而与销售人员产生的纠纷由乙方负责承担，与甲方无关，如因此给甲方造成的损失，甲方有权从乙方预留提成款中扣除。

7、乙方代理期限内，根据甲方要求填写各种房屋销售合同(协议)文本，并负责现场审核，保证各种房屋销售合同(协议)文本内容无误。

8、负责收集贷款客户资料，协助完成按揭贷款的相关工作。

第六条：乙方服务内容：

(一)市场调查

1、本城市整体房地产状况调研。

2、本城市及周边城市房地产市场供求状况调研。

3、目标客户群体的调研与划分。

4、本区域竞争楼盘调研(价格、目标客群、产品)。

(二)销售组织

1、客户接待及销售执行。

2、认购书及《商品房买卖合同》的填写。

3、催收房款。

4、催收贷款资料，帮助客户办理按揭贷款。

5、销售控制。

6、促销活动执行。

7、价格控制。

第七条：代理佣金

1、该项目委托期限内代理佣金为底价佣金。

双方制定销售任务(详见销售任务责任书)，如按约定完成，甲方付给乙方的提成佣金比例为销售回款金额的0.7%【其中乙方个人提成佣金为0.1%(包含底薪2500元)，乙方聘用的销售业务人员提成佣金为0.6%(包含底薪1000元及提成佣金0.5%)】。

第八条：佣金核算方式

1、佣金的发放标准

依据第七条销售任务责任书的约定，作为核算乙方提成佣金的标准，如乙方按双方约定的销售额，在101%-110%区间内，增加佣金的0.01%，111-119%区间增加佣金0.02%，在120-129区间内，增加拥金0.03%，在130%-139%区间，增加拥金0.04%，在140%以上最高按增加拥金0.05%计算。

如乙方没有按双方约定的销售额回款，在90%-99%区间内，扣减佣金的0.02%，80-89%区间扣减佣金0.04%。，在70-79区间内，扣减拥金0.06%，在69%以下，甲方有权解除与乙方的代理销售合同。乙方未提取的佣金甲方分期分批结算，并扣除后续为其客户服务的其他销售人员的应得服务费用0.2%。

在双方约定的销售周期内，乙方如连续3个月不能完成双方约定的销售任务，并且未按期主动离岗，超过20天，乙方向甲方支付全部佣金的10%作为对甲方补偿，超过40天，乙方向甲方支付全部佣金20%作为对甲方的经济补偿，超过60天，甲方有权将未发放给乙方的佣金全部扣除以补偿甲方的经济补偿。

2、结算方式：

(1)每个月的月底以甲方的财务扎帐日为佣金结算日，结算时由乙方上报销售回款明细表及佣金情况明细表，经甲方审核后，在10日内将佣金结算给乙方。

(2)在乙方独立成立销售公司前，自签订本合同之日起至销售合同未签定前，开始预收的房款提成佣金低于乙方及业务员的底薪总和时，底薪暂由甲方垫付，在销售合同签定后从乙方相应提成佣金中分批扣减。

(3)在销售合同未签定前，对于一次性付款及首付款超过30%的房屋，甲方向乙方结算该套房屋实收款销售佣金的50%。如遇退房的在下月扣减乙方相应提成佣金。

(4)销售合同签订后，每月甲方发放给乙方的总提成佣金预留15%，作为保证金，在乙方协助所售的房屋办理完入住手续后，双方核算后10日内支付。

(5)乙方收到佣金应按实收佣金数给甲方开据相应数额的发票。

第九条：合同生效及其他：

1、双方协商同意后，对本合同的修改、补充等应签订补充协议，补充协议具有同等法律效力，合同未约定部分双方协商确定。

2、本合同项下发生的争议，由双方协商解决，协商解决不成的，依法向乌鲁木齐市新市区人民法院提起诉讼。

3、本合同自双方代表签字盖章之日起生效，所有条款双方均应严格履行。

甲方(签字盖章)： 乙方(签字)：

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

**总代理合同六**

合同号：

甲方：

乙方：市创益专利事务所

甲方委托乙方代理人代理商标注册申请事宜，甲乙双方本着诚实信用的原则，为明确代理期间双方的责任和义务，特此订立本合同。

一、甲方按照乙方要求，提供申请商标所需的详细资料，包括：申请人公司营业执照复印件、申请商标的图样（每个商标十一张、如需指定保护色彩，提供彩色图样10张）、申请商标指定使用的商品，并在《商标代理委托书》上加盖公司章。

二、甲方支付乙方申请所需费用：

1、检索费：元（查询时已付并开据发票）

2、注册费：元

3、附加费用：超出商品共项，加收元(指定商品超出10项，每项加收100元) 合计大写：人民币仟佰拾元角整小写：

三、乙方在收到甲方提供的申请商标所需的详细资料及加盖公章的《商标代理委托书》，并确定上述费用到位后，开始申请程序。

四、乙方确认在下述类别及商品上注册上述商标： 商品服务类别： 商品服务名称：

五、在商标申请过程中，如果出现“官方审查意见”或“驳回”等有时限要求的情况，乙方应及时通知甲方（以电话及传真件为据），若因乙方工作失误未及时通知甲方而导致申请失效，乙方返还甲方所支付的代理费用。

六、甲方未在期限内回复官方要求而造成申请失败时，乙方对此不负责任，甲方所支付的代理费用不予以返还。本协议自双方签字之日起生效。

甲方地址： 乙方：

邮编： 电话：

电话：

联系人：

甲方：（签字）

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

**总代理合同七**

专卖授权人：利郎(福建)时装有限公司法人代表：王良星(以下称甲方)专卖总代理人：福建省福州市杨武(身份证：110108661210181)(以下称乙方)为进一步拓展“利郎服饰”专卖市场，甲、乙双方在原有良好合作的基础上，以公平、互利为原则，就甲方授予乙方“利郎服饰”特许专卖代理权，并采用新的管理模式进行合作等事宜，达成如下合同条款：

一、专卖授权约定

(一)甲方授予乙方在江苏省范围内经营“利郎服饰”特许专卖独家总代理权。乙方具有在江苏省开展“利郎服饰”专卖业务的合法权力。

(二)甲方不得在江苏省范围内委任其他经销、代理商，不得自行设置专卖销售网点。昆山市由甲方直接发货、收款，但纳入乙方的管理范围。

(三)乙方应严格执行甲方制定的专卖管理有关规章制度，规范开展业务，维护“利郎服饰”品牌形象，不得损害甲方的商标使用权，不得私自以“利郎”商标制作或加工产品。

(四)乙方不得对本特许专卖代理权进行私自转让。

(五)乙方应恪守“特许专卖”的规则，不得经营其它服饰竞争品牌。

(六)甲、乙双方如单方面违反上述条款的约定时,另一方有权提前终止合同。

二、授权期限约定

(一)甲方授予乙方特许专卖总代理期限为五年，即自20\_\_年9月1日起至20\_\_年8月31日止。

(二)甲、乙双方不得无故在授权期限内单方面终止合同，否则，由违约方承担全部违约责任。

(三)本授权期限届满，乙方能完成合同中规定的销售回款基数，严格执行甲方制定的专卖管理规范，有效推广“利郎”品牌，甲方将按新的统一代理条件继续给予乙方在江苏省的总代理。

三、合作经营方式约定

(一)乙方负责江苏省“利郎专卖”业务的拓展和管理、维护、监督，尽最大限度占领该省的市场份额，创造最好的业绩。

(二)甲方如须在省会城市南京设立二级配送中心，其派驻人员及费用由甲方负责，二级配送的职能及管理模式参照江西、安徽两地。

(三)乙方负责开拓二级市场，发展二级加盟代理商;负责对加盟专卖店提供规范的督导服务，并负责二级加盟店的管理，如出现混牌销售，假冒商品，不按甲方定价销售等违反甲方的有关制度者，一旦发现，乙方应及时按专卖规章制度的要求进行处理，否则甲方有权取消乙方该店的全部专卖管理费，并处罚没收该店品牌抵押金。

(四)乙方发展的外围店，应负责二级店的督导、服务、卖场形象设计、装修、广告计划实施、培训等工作，同时，享受顺加7%的专卖管理费(出厂价以上的批发差价)。

(五)二级加盟店货源市内运输费用和向总公司提货的运输费用由乙方承担。

(六)甲、乙双方均不承担由对方所签订的合同所引起的债权、债务。

四、代理条件约定

(一)铺底货：

1、甲方为支持乙方开拓业务，在本合同期内，第一年给予乙方价值人民币肆拾万元铺底货的借款(不含特价货)。铺底货从第二年开始，每年减少拾万元。

2、甲方给予乙方的铺底货等同于甲方借给乙方的货物周转资金。合同届满或双方同意提前终止合同时，乙方应归还全部铺货货款。

3、甲方有权随时对乙方进行盘点检查，乙方须保证其实物总数与商场在途货款相加不得少于甲方对乙方实际铺货量，否则，视为乙方挪用甲方的资金，按销售奖罚条款执行。甲方有权要求乙方限时归还不合理占用资金，乙方若不能按时归还，甲方有权终止本合同，并追究乙方法律责任。

4、乙方按约定每年八月底归还甲方拾万元铺底货借款。如无归还，甲方有

权从乙方的货款中冲抵。合同期满，乙方又能每年完成指标或盈利，则乙方应归还全部铺货借款。

(二)供货与退货：

1、甲方西服厂按统一的出厂价8.2折、休闲厂按出厂价8.0折期货买断或现货买断作为乙方的提货价。向乙方供货，均需有购货合同或传真件经甲方确认。甲方未能按交货期及时发货，延误3天以上的，按延误部份的3%进行赔偿;除不可抗拒因素外，超过10天的，乙方有权拒绝提货，甲方按延误的6%赔偿;乙方未能按期提货，延误3天以上的，按延误部份的3%进行赔偿;超过20天未提货时，视为乙方无故拒绝提货，则甲方可自行处理该批货，并按该批货款的30%处罚乙方。

2、乙方销售的零售价接受甲方的监督。南京市实际零售价平均价不得高于出厂价顺加140%。外围专卖店平均实际零售价与江西、安徽两地相同(外围商场专厅参照南京)。

3、乙方向甲方提货量达到铺底货额度，再提货时应款到发货，甲方实行款到发货，乙方不得以任何理由违反。

4、乙方可自主选择品种,不受甲方限制。甲方保证公平、合理供货,不变相提价。

5、乙方提货与质量问题退货的长途运费自理，甲方负责发运和短途运费(公司至石狮段)。

6、乙方从原江苏省总代理商处接收的库存旧货中秋冬商品部分由甲方给予退差价1.5万元，夏季货品未销完的部分于20\_\_年10月1日前退回公司，旧货中秋冬季货品退差价后由乙买断。

(三)回款基数(含休闲厂产品)：

1、第一年250万元人民币，第二年开始，每年递增20%。

2、奖罚办法：

①未完成年度回款基数时，第一年按甲方规定“低效市场处理”。第二年仍未完成，则甲方有权收回二级加盟店的管理及收益权限，直至终止合同。

②甲方在乙方不合理占用铺底货资金达到10%时，甲方有权要求限期还款并收取2%/月的滞纳金;达到20%时，甲方有权终止合同;

(四)增值税票与在途货款：

1、乙方的商场回款由甲方按时开具增值税发票，乙方直接由商场将货款汇入甲方帐户，款到后计算为乙方的回款。乙方按甲方每年开具增值税发票的总额向甲方支付第一年为4%，第二年为5%，第三年开始为6%。

2、根据商场销售回款数，甲方开具增值税发票由乙方送达商场，款未到甲方帐户期间属于在途货款。从甲方开增值税发票之日起30天内，该税票金额的50%可冲抵乙方回款，超过时限款未到甲方帐户则必须以现金冲抵。

3、在途货款的回笼由乙方负完全责任。

(五)广告费：

1、南京市商场内广告费由乙方承担。南京市投放户外广告，经甲方同意后，由甲、乙双方各承担50%。

2、甲方在第一、二年，每年补贴乙方招商广告费1.5万元，凭广告发票一次性向甲方报销。

3、外围店的广告费和装修补贴按公司统一标准执行。

(六)因乙方接手江苏市场后需对商场专厅重新装修，甲方同意按4个商场每个商场补贴5000元，一次性补贴后，今后不再补贴。

(七)团体定制业务：

1、甲方负责团体定制的样布提供、打样、量体、签订合同、订单加工，并承担产品质量责任;乙方负责订单承接，对货款回笼负全部责任。(被确认存在严重质量问题不能回笼的货款由甲方承担)。

2、乙方享受甲方制订的团体定制业务的统一业务政策和奖惩政策，甲方将相应的文件提供给乙方，作为开展该业务的依据，乙方应保护甲方的商业秘密，该文件不得外传。

3、乙方承接的团体定制业务，签订的合同，必须报甲方财务部一份，以便监督团体定制的回款情况，否则甲方不予下单生产。

五、其他事项

(一)本合同自签订之日起即生效，同时甲方解除原代理商的合同并收回代理权。

(二)本合同生效后，乙方自营部份由乙方自负盈亏，经营责任自负，甲方

不承担乙方的任何债权、债务的连带责任。

(三)本合同生效之日即进行第一个合作年度，并同时对二级加盟商按新的管理标准执行。

(四)除本合同特别规定条款外，双方的任一方违反本合同的任何条款即视为单方违约，违约方应承担因此造成的全部损失。

(五)本合同一式四份，双方各执贰份，具同等法律效力。未尽事宜双方协商解决。

甲方：

法人代表(签字)：

乙方(签字)：合同签署日期：年月日合同签署地点：福建省晋江市利郎大厦

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