# 产品区域买断合同 买断合同(3篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-05-06

*产品区域买断合同 买断合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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...*

**产品区域买断合同 买断合同一**

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

**产品区域买断合同 买断合同二**

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

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

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

第一条指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理。

第二条指定代理范围

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条代理期限

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第四条乙方的销售目标

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)。

第五条乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a.可获得甲方的指定区域授权代理认定书;

.可获得甲方新产品样品，具体数量(由甲乙双方协商决定);

c.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品(视区域范围大小而定)，并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条授权形式，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，并可在甲方网站有代理详细联系地址。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。

.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，到甲方帐号后，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。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条市场管理

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。

.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

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，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

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。

第九条发货

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。如甲方没在此期限间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。

第十一条协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：

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

**产品区域买断合同 买断合同三**

甲、乙双方本着互惠互利的原则，合作建立（市县）级区域市场，甲方授权乙方成为（市县）级区域独家代理商，双方就各自的权利和义务达成如下协议：

一、授权范围

1.甲方授权乙方的保证产品质量；

2.乙方按照甲方要求的合作方式进行区域销售，遇到原则性问题，须事前征得甲方同意。（如：合作经营、开设专营连锁店等）原则上甲方会同意在已授权给乙方的区域内开展分销及专营经销等业务；

3.乙方有责任维护本公司的信誉，不作出有损公司信誉的行为；（如：宣传产品时与实际的产品不符等）

4.乙方有责任保持市场的正常运行；如：擅自提价、降价，超权限等）

5.合同生效期间，甲方授权给乙方的是级独家代理权。乙方应支付给甲方\_\_\_\_\_\_\_\_年的买断费，获得该区域的独家代理资格。同时，进货量应在\_\_\_\_\_\_\_\_日以上，按\_\_\_\_\_\_\_\_月为结算单位；

6.在本合同生效后的\_\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方应首次提货并在天前告知甲方配货量，提货时结清本次提货款。甲方在收到货款的同时，付给乙方所需的货量；

7.为了维持稳定的市场秩序，市、县级区域的独家代理商应遵循甲方所统一制定的各环节价格。出货价为\_\_\_\_\_\_\_\_元；批发价为：\_\_\_\_\_\_\_\_元。零售价为：\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、优惠套餐

每次提货（点）以上，赠产品（按半月结算并按季度返点）

广告宣传及服务

1.开拓市场期间（\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止），甲方无偿提供给乙方市级媒体广告宣传（电视、报纸等）的支持，并提供相关技术资料支持。待市场稳定后，乙方可以自己的方式进行广告宣传，费用自行承担；

2.甲方按一定比例随货提供给乙方广告宣传页支持。同时，乙方可根据甲方可行性建议作出实时的销售计划；

3.甲方与乙方可共同商定该地区专营网点的销售策略相关事宜。

三、合同期限

本合同有效期至止，为期\_\_\_\_\_\_\_\_年。期满后，如双方无异议，在\_\_\_\_\_\_\_\_天内，可选择放弃区域独家代理权或继续买断区域代理权。若选择继续买断区域代理权，双方需重新签署区域买断合同。

四、合同生效

双方签字、盖章后即可生效。本合同有下列情况之一出现时，合同即刻终止。

1.甲、乙双方没有按要求履行合同义务，被动方认为有必要终止；

2.乙方出售假冒、仿制、掺假产品并被确认，甲方认为有必要终止；

3.乙方销售价格违反甲方规定，甲方认为有必要终止。

合同终止时，在将相关账目结清的同时，把属于授权产品的所有资料及合同书等退还给甲方。

五、备注

本合同一式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执一份，在法律上具有同等效力。本合同未尽事宜按民法典执行。

若双方发生争议、协商不成，必须通过法院起诉解决的，可由所在地的人民法院进行裁决。

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

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

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！