

---

## 国际修理及销售代理合同

制造商：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

代理商：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

### 第一条 委任

兹委任\_\_\_\_\_贸易有限公司为\_\_\_\_\_地区\_\_\_\_\_修理及销售之代理商。

### 第二条 代理商之职责

1. 向该地区寻求货主欲购和修理\_\_\_\_\_的询价单并转告制造商；
2. 报告本地区综合市场情况；
3. 协助安排工厂经销人员的业务活动；
4. 代表制造商定期做市场调查；
5. 协助制造商回收货款（非经许可，不得动用法律手段）；
6. 按商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

### 第三条 范围

为了便于工作，制造商应把代理区域业主名录提供给代理商，代理商对此名录给予评述，提出建议或修正，供制造商备查；由于个别地区收取佣金造成地区之间的争执时，制造商应是唯一的公证人，他将综合各种情况给出公平合理的报酬。

### 第四条 佣金

制造商向该地区代理商支付（修理范围）\_\_\_\_\_结算总价值\_\_\_\_\_%的佣金，逢有大宗合同须另行商定佣金支付办法，先付\_\_\_\_\_%，余额待修理结算价格收款后支付。

---

## 第五条 费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

1. 在制造商指定的时间内对制造商的走访费用；
2. 特殊情况下的通讯费用（长话、电传、各种说明书等）；
3. 制造商对该地区进行销售访问所发生的费用；

## 第六条 制造商的义务

1. 向代理商提供样本和其他销售宣传品；
2. 向代理商提供重点客户的名录；
3. 通知代理商与本地区有关方面直接接洽；
4. 将所有从业主处交换来的主要文件的副本提供给代理商并要求代理商不得泄露商业秘密。

## 第七条 职权范围

就合同之价款、时间、规格或其他合同条件，代理无权对制造商进行干涉，其业务承接的决定权属制造商。

## 第八条 利害冲突

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作为其他厂商的代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见；代理商担保，未经制造商许可，不得向第三方面泄露有损于制造商商业利益的情报。

## 第九条 终止

不管何方，以书面通知 3 个月后，本协议即告终止；协议履行期间代理商所承接的\_\_\_\_\_商品的佣金仍然支付，不论这些\_\_\_\_\_商品在此期间是否在厂修理。

## 第十条 泄密

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

## 第十一条 仲裁

除第三条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，提交双方选择的\_\_\_\_\_仲裁机构进行仲裁，仲裁费由败诉方承担。

制造商（盖章）：\_\_\_\_\_ 代理商（盖章）：\_\_\_\_\_

[在此处键入]

---

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_