

代理店管理制度

□ 总则

第一条：本规定的主旨

本规章规定 XX 公司与代理店之间的交易有关事项。

第二条：代理店的销售区域

代理店可行销售的区域，依协议来决定。代理店如欲于指定以外的区域进行买卖活动，应事前与 XX 公司联络，取得其认可。而在某种情况下，XX 公司必须估计此店与其他代理店的竞争情况，做深入的调查与研究，确定无显著影响后方可予以认可。

第三条：经营商品

代理店所经营的商品必须是由 XX 公司生产、附有 HX 商标的所有产品。

第四条：销售责任额

代理店的每月销售责任额为××万元以上。但此责任额必须是第三条规定商品的总额。

代理店须于每月 25 日之前，向 XX 公司提出下个月份的销售预定。

第五条：经销处等的设置

代理店可在自己的责任范围下设置经销处及代办处等。但设置之前须与 XX 公司联络，取得其认可方能实施。

第六条：销售价格

货自我经发给代理店的商品价格与代理店卖给顾客的售价，必须依照另外规定的价格表来进行。

前项的价格如发生变更，前者须经双方协议、后者需 XX 公司的认可方得实施。

第七条：交易保证金等

代理店须照交易额，事前缴交 XX 金额给本公司，做为交易保证金，XX 公司再发给此金额范围内的股份给代理店。

第八条：相关资料的提出 XX 公司必须令代理店提出必要的资料(例如客户名册、预估客户名册、销售计划等)。

第九条：XX 公司交货方式与运费

本公司以 XX 公司工厂为交货给代表店的地点。但如代理店另有提出请求，可送货至其指定地点。

关于前项，如另有声明则产品的装箱费、运费由代理店负担。运送途中如发生事故，其费用负担由 XX 公司与代理店双方经由协议后决定。

第十条：退货

当货品与代理店的订购内容不同，或不良品的制造责任明显为 XX 公司所有时，始能接受退货条件。

第十一条：付款条件

货款的缴付以每月 20 日为期限，上月 21 日至本月 20 日货款则于下月 10 日缴齐。

前项付款以付款日起算，90 日以内为期的支票为主。

第十二条：暂停出货

代理店如未能履行前项付款义务，或有违约情况发生，XX 公司将暂停对其出货以便观察。

□ 对代理店的支援

第十三条：主旨

为促进代理店的销售绩效、XX 公司代理店之间的互助关系，本章特别制定各种奖励及支援制度。

第十四条：交易奖励制度

以下奖励制度适用于代理店的销售及付款事宜。

(一) 销售额增进的奖金

代理店三个月的平均进货额如超过去年同期三个月平均额的三成以上，可享下列回扣优待：

1. 超过三成者 3%；
2. 超过四成者 4%；
3. 超过五成者 5%；
4. 超过六成以上者 7%；

以上计算是以三个月为一单位，即“1月-3月”，“4月-6月”，“7月-9月”，“10月-12月”。

(二) 前项奖金的计算及回扣是以该期的最后一月计算基准月。

第十五条：代理店的优惠条件

(一) 代理店如加盟另外成立的代理店会，将可享受代理店的经营及技术指导、产品知识的指导、配发宣传用品、经营资料及其他种种特惠条件。

(二) 前项的代理店规约另文规定。

□ 附则

第十六条：同种产品的仿造限制

代理店未经 XX 公司同意，不得擅自制造第三条中的产品或与其类似的产品，亦不得与其他同业者订立契约，进行买卖。

第十七条：严守机密

代理店必须严守与 XX 公司的有关交易机密，不得泄露给第三者。

第十八条：违反规定的处置

代理店如违反本规章的各条规定，XX 公司可随时解除部分或全部的契约。

第十九条：禁止代理店彼此之间的竞争

代理店须于指定区域内，以其售价来进行销售活动，须避免向其他区域扩销，引起代理店彼此之间无谓的竞争。但如经 XX 公司指示时则不在此限之内。

若因前项行为或类似方法，引起代理店之间的竞争，XX 公司将站在公平的立场上，居间调停予以解决。

第二十条：新代理店的设置

XX 公司在设置新的代理店之前，须做好充分的调查与研究，同时须咨询代理店的意见，居间调停予以解决。

第二十一条：指定法院

当发生本规定的相关纷争时，由 XX 公司所在地的管辖法院裁决。

第二十二条：规定的废止、修正

本规定的废止、修正等事宜须经由代理店会协议后才能实施。