# 2025年出口代理协议(二十四篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-08-01

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。出口代理协议篇一乙方：...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**出口代理协议篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，就乙方代理甲方出口货物一事，达成以下条款：

第一条代理协议的订立：

乙方代理甲方出口的货物的状况：

1.品名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6.成交条件：以经乙方确认的、甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网上交易平台上与外商成交的条件为准。

代理协议的形式：协议的订立及修改均需以书面形式，否则不发生效力。

甲方义务：

1.如实提供与订立协议有关的主要事实和情况;

2.对本协议以及乙方根据本协议与国外买方签订的外销合同的条款进行充分的了解，对各方的权利义务，各方免除或者限制各自责任的条款有充分的注意。

乙方义务：

1.如实提供与订立协议有关的主要事实和情况;

2.采取合理的方式提请甲方注意免除或限制其责任的条款，并按甲方的要求，对该条款予以说明。

第二条双方责任：

甲方的义务：

1.对外销合同承担的义务：

接受乙方现采用的商品外销标准正本合同的固定条款。

承认乙方代表甲方承担这些合同条款对“卖方”权利和义务的规定。

收到乙方交来的外销合同副本后，立即进行核对。

如发现与其原要求有不符点，在收到合同后3个工作日内以传真或电报通知乙方。

否则，视为甲方已接受该外销合同，承担该外销合同的权利和义务。

2.出口货物：

甲方提供的货物应符合本协议规定的数量、质量、和规格，并须按照协议规定的方式进行包装。

提供货物的品质证明文件。

在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前将协议约定的全部货物运到\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.费用：

承担乙方因代理出口产生的运输费、商检费、港口运杂费、仓储费、报关费、保险费及银行手续费等有关费用。

根据实际出口货物的数量计算总货款，并根据此总货款向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的代理费。

相关的合同样本

房地产代理合同 委托购房合同 财务代理委托合同

人事代理协议书 委托协议书 货物运输代理合同

上述的费用及代理费需在代理协议签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内交付。

乙方义务：

1.对外成交后，及时将外销合同副本送交甲方。

2.办理出口所需的商检、报关、对外运输、并对外议付。

3.根据外销合同收到外商的付款后，在七个工作日内按照付款当日银行公布的外汇买入价，将外汇折算成人民币支付给甲方。

第三条违约责任：

甲方必须严格执行本协议：若由于甲方原因未能在港口当局规定期限内办理报关、纳税、商检、发运等有关手续，由此引起的一切后果由甲方自行负责。

因甲方违约给乙方造成损失的，需向乙方给付总货款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

若违约金不足补偿乙方的损失，甲方还需向乙方补足不足部分的损失。

乙方必须严格执行本协议：因外商原因导致外销合同延迟履行、不完全履行或不能履行时，使乙方不能履行本代理协议的，乙方不承担责任。

但在甲方书面提出要求并提供费用及协助下，乙方有义务向外商交涉索赔。

第四条争议解决：

若产生争议，双方需友好协商。

若协商不成，任何一方可向人民法院提起诉讼。

第五条附加条款：

本协议一式两份，具有同等的法律效力。

自协议双方签字和/或盖章之日起生效。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日

**出口代理协议篇二**

甲方：

法定代理人：

联系方式：

乙方：

联系方式：

甲乙双方在保证“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及授权区域和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域全权代理经营“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”等系列产品（以下简称“授权产品”）。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_\_\_%进行结算。

2、乙方销售承诺

（1）自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。

（2）在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售，甲方结算价销售总金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_整。

二、代理事项

1、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

（1）?经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量；

（2）?乙方在授权地区以外销售授权产品；

（3）?乙方冒用授权产品的\_\_\_\_\_；

（4）?乙方进行有损授权产品及\_\_\_\_\_信誉的活动；

（5）?乙方连续6个月内没有完成任务。

2、甲方要取消乙方总代理资格，需提前一个月以书面方式通知乙方。

3、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提\_\_\_\_\_品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1、甲方调价前15日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

1、甲方提\_\_\_\_\_品因本身质量问题发生故障，实行三包，一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、作好《维修记录表》，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户。

八、广告宣传

1、?媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

2、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补?助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援

2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4、供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

十一、知识产权

1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合?理活动范围内，使用甲方之\_\_\_\_\_。

3、乙方应依甲方之指示使用其\_\_\_\_\_。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之\_\_\_\_\_，或?以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。

2、这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的\_\_\_\_\_。

3、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限

1、本协议有效期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

2、届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十四、争议的解决

如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至\_\_\_\_\_人民法院解决。

十五、其它

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

3.?本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲?方（盖章）：

法定代表人（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

乙?方（盖章）：

法定代表人（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

**出口代理协议篇三**

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

丙方：

地址：

电话：

传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。

在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到、店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的、店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。

甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;

使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;

乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。

对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。

该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**出口代理协议篇四**

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、甲方不得再将

六、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于的折扣。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

2、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

3、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

4、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

八、乙方的责任

1、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

2、供给甲方有关销售

3、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

九、期限、终止

本协议自年月日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止,或

2、如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

十、保证

1、标准

甲方向乙方保证，所有

2、免受损失

凡因

3、质量

如乙方发现任何

十一、双方权利与义务：

1.甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有/针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的，但最高不超过乙方销售额的，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2.乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

十二、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

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

**出口代理协议篇五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了维护甲、乙双方的共同利益，使双方共享品牌经营的优势，甲、乙双方在自愿、平等、诚信的基础上，经友好协商签订本合同，以期共同遵守，细则如下：

一·代理区域及权限

1.甲方授权乙方或法人经营单位，合同期内在市(不含隶属行政 城市)范围内，发展经营及管理专营店(以下简称专营店)，使用相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，销售由甲方提供的相应产品。

2.代理经营统一模式为自负盈亏，独立核算，乙方自行承担经营中的相关法律责任和义务。

3·乙方发展经营的专营店里，所销售的孕妇装产品陈列数量，甲方提供的品牌不得低于60%

4.在代理合同期内，乙方不得再代理同类型其他商标产品，也不得自行生产或加工同类型产品。

二.授权期限

1.限原则上为两年，即从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_日 至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_日 止。若第一年完成合同规定的保底量后，办理过延续手续后，本合同可自行延续一年，甲方有权决定是否续约。

三.甲、乙双方的权利和义务

1.甲方免费提供招商资料及《专营店营运手册》，同时对乙方的经营进行指导和帮助，并对乙方管理人员(含市场人员、仓管人员、营业店长)给予培训及实习机会，乙方来甲方公司培训总人数在2人以内，时间不超过3天，食宿费用由甲方承担，超出部分由乙方自行承担。

2.甲方必须在收到乙方货款后(汇款、支票到帐之日起)3日内发货。运费由 乙方承担。

3.甲 方授权乙方后，在该市范围内不得再授权第三方或直接向第三方供货，并 有义务维护该区域不受其他代理商的窜货冲击，以保障乙方利益。

4.甲方提供必要的销售证件给乙方，以便乙方顺利销售，并免费提供相应的店面(专柜)形象设计支持及部分宣传用品、辅助用品(指装修效果图、灯箱片、品牌画、促销pop、广告气球、手提袋、授权铭牌等)，另在适当的时期发布整体形象广告宣传支持或促销活动，其费用由甲方承担。

5.乙方必须认同甲方的企业文化和经营理念，在发展专营店过程中及标志使用上，必须接受甲方的管理和指导，必须使用甲方相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，严格执行公司的各种指导性通知和规定，乙方发展专营店必须按照公司要求统一装修风格、统一管理服务标准、统一价格管理、统一策划和促销活动。诚实、守信、合法经营，以确保品牌形象不受损害。

6.乙方必须年销售甲方所提供产品不低于\_\_\_\_\_\_万元(以甲方全国统一零售价的折为准，不含税)，以下简称保底量。

7.乙方须向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_元保证金(合同终止，甲、乙双方结清货款无误后，无息退还)，在本合同签订七日内乙方汇款，以后每次进货必须货款两清，款到发货，不得拖欠。8.乙方必须按照甲方的价格政策销售产品，不得恶意降价，扰乱市畅不得损害品牌形象。

四·配、换货制度

1·乙方配购货时，执行款到发货的原则，如因资金临时周转不畅，在征得本公司同意后，可享受7天的货款信用额使用权，其信用额最高为合同保证金的50%如7日内信用款没打到公司，公司将按每天0.3%收取滞纳金，以后不再享受此项权利。

2.乙方每次购货时，必须有书面订单(传真或电子邮件)作为凭证，同时乙方每次在收到货品后，必须在48小时内将货品签收回执单传真给甲方，予以确定。

3·遇到以下三种情况时，甲方不能保证100%ft货：a少量试销产品及淘汰产品b极度畅销产品c销售极差产品。

4.乙方申请换货时，必须开出货品清单传真或电子邮件电告甲方，

经甲方同意 后方可办理换货托运手续，若擅自换货，甲方概不接受，因此造成的货品丢失，由有乙方自行承担责任。

5 ·凡换货产品，以防必须保证不影响二次销售(在同季节内，未水洗、未出样、无污点、破损以及商标完整)，否则不予调换，另对包装不齐整或缺少的换货产品，甲方加收3%勺损耗费。

6·调货时间按照甲方统一规定：

a公司配货：40日内(以甲方发货日期起，至甲方收到乙方返回货品之日止)100%调换

b乙方自行选定产品：同一季节内20%调货c过季产品：不能超过年保底量的10%

d未按照甲方规定时间内调换的货品，甲方视为乙方买断e调货按现价执行。

7·如乙方违反本合同，甲方有权不予调货，同时停止供货。

8·该制度的解释权在甲方，如因市场机制作用需更要改，另行通知。

五·其他

1.乙方如在第 一年完成保底量，甲方将另按所完成保底量的(乙方实际 进货价格)奖励给乙方作为发展基金。

2.当合同期满时，如双方不再续约，则乙方必须先将该市一切有关原始资料移交给甲方，同时将不得在继续使用的系统形象及继续发展管理专营店，在甲方接管市场，并试运行30日后且无任何不良隐患时与10日内办理清退手续。

3.合同中未尽事宜双方协商解决，并补充附件，有争议部分按合同相关条款执行。在合同执行过程中，如甲、乙双方出现异议而无法协商时，则由西安市仲裁委裁决。甲方保留对此合同中有争议性条款及专业术语的解释权。

六.本合同一式三份，乙方保留一份，甲方保留两份，签字盖章生效。合同附则。

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

代表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**出口代理协议篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_工业原料交\_\_\_\_市场交易商乙方(客户)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_鉴于：甲方已成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大宗工业原料交\_\_\_\_市场(下称;工业原料交\_\_\_\_市畅)的交易商;乙方愿意委托甲方代理乙方通过工业原料交\_\_\_\_市场进行工业原料购销业务。现甲、乙双方就乙方委托甲方代理乙方通过工业原料交\_\_\_\_市场进行工业原料购销业务一事达成如下协议：

1.乙方自愿委托甲方代理乙方通过工业原料交\_\_\_\_市场进行工业原料购销业务。

2.乙方已仔细研读甲方与工业原料交\_\_\_\_市场签订的《入市交易协议》、《大宗工业原料交\_\_\_\_市场交易管理办法》(下称《交易管理办法》)及工业原料交\_\_\_\_市场的其他相关规定，同意严格按照工业原料交\_\_\_\_市场规定的程序进行交易、结算和交货;承诺自行承担工业原料交\_\_\_\_市场根据《交易管理办法》赋予的权力实行风险控制时通过甲方转嫁的全部的乙方应该承担的可能风险。

3.甲方为乙方提供进入工业原料交\_\_\_\_市场的网络交易平台;中国工业原料网;的接口，乙方自行保存及管理交易密码，自主交易。乙方须向甲方支付交易及交货手续费，手续费标准见附表。

4.甲方承诺，将严格遵守工业原料交\_\_\_\_市场发布的《大宗工业原料交\_\_\_\_市场交易商代购代销业务规范(试行)》，不挪用乙方存放于甲方的用于工业原料代购代销业务的货款和或担保金。

5.甲方对乙方的委托事项和交易记录等资料负有保密义务，非法定有权机关或乙方指示，不得向第三人透露，否则，甲方须承担相应责任。

6.因甲方不可预测或无法控制的系统故障、设备故障、通讯故障、停电等突发事件给乙方造成的损失，甲方不承担责任。因上述事故造成交易或交易数据中断，恢复交易时以故障发生前系统最终记录的交易数据为有效数据。

7.因地震、台风、水灾、火灾、战争及其它不可抗力因素导致的乙方损失，甲方不承担责任。

8.本协议第6、7条所述事件发生后，甲方应及时采取措施防止乙方损失可能的进一步扩大。

9.甲乙双方同意，因本协议的解释或履行产生的`一切争议，均由仲裁委员会依该会之仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

10.本协议自双方签字、盖章之日起生效，一式叁份，双方各执一份，向工业原料交\_\_\_\_市场备案一份。甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**出口代理协议篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_年\_\_\_月到\_\_\_年\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_万元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。b全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。c全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。d全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理协议篇八**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

被代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方授予乙方软件产品的代理权，双方在平等互利的基础上，遵循诚实信用的原则，就乙方作为甲方软件的代理商事宜，通过友好协商达成如下协议：

一、代理商资格

由国家工商机关，税务机关和当地政府有关部门认可的经销计算机软件及相关产品的企业。

有销售代理产品的专业技术人员及业务人员。

具有良好的客户基础并有能力开拓软件销售渠道。

严格遵守甲方的代理销售政策及本协议的有关规定。

具备上述条件并签订本协议，在公司网站在线填写软件授权代理商注册登记表，即可取得相应的代理资格。

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

二、代理产品、地区及期限

甲方授权乙方为软件代理商期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。乙方享受相应的优惠代理价格及相应的销售奖励政策和相应的服务。

乙方有权以软件代理商的名义从事一切有关销售本协议规定代理产品的合法商业活动。

乙方可在指定的地区销售所代理的产品。

三、甲方的责任，权利和义务

甲，乙双方正式签定本代理协议后，将在甲方的网站上公布乙方为软件授权代理商并有乙方相应的联系方式。

为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料。

指导协调乙方的销售行为，最大限度地占领市场。

及时将有关的客户信息通知乙方，以便用户就近购买。

负责产品的市场推广及销售策划工作，积极配合乙方做好当地的市场宣传活动。

在乙方提供订货计划的前提下(参照《乙方责任、权利和和义务》)，甲方负责尽最大能力保证足够的货源。

甲方有权根据本协议的有关规定监督，检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的进货量及市场行为，并有权决定是否保持其代理资格。

如果产品有损坏(非人为因素)，甲方有义务进行更换。

甲方推出代理产品的新版本时，至少提前一个月通知乙方，并免费对乙方的库存产品进行升级。

如果甲方调整代理产品市场零售价格，甲方将给予乙方价格保护。

代理产品的价格制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格和库存机密的责任。

四、乙方的责任、权利和义务

乙方按实际情况填写软件授权代理商注册登记表(附件一)，发生变更时须及时书面通知甲方。

乙方保证严格尊重产品版权及商标权，保证不以任何方式重做、复制、拷贝或泄露、传播、散布所代理产品及序列号，保证不以任何方式对所代理产品进行解剖、汇编、反汇编。

乙方应为客户提供足够的技术支持和售后服务。

配合甲方跨地区性或全国销售及宣传活动，努力开拓市场。

收集当地信息，并及时反馈给甲方。

乙方不得销售代理产品的非法渠道版本，否则一经发现将撤消其代理资格，并扣除所有返利作为罚金。甲方保留追究其法律责任的权利。

乙方有义务保护有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订本产品的行销计划，举办演示展销会。

乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价格不得低于甲方规定的价格。如确需变动，必须取得甲方的同意。

五、销售指标

视具体区域及情况而定。

六、订货、付款及货运

乙方向甲方订货时，须填写产品订货合同(附件二)，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，电子邮件寄给甲方市场部。

甲方收到订货单后，坚持款到发货，先订货，先付款者先发货的原则。乙方应尽快将付款凭证电子邮件寄给甲方，以便尽快安排发货。

运输以乙方订货单要求的方式为准。

甲方承担乙方所订代理产品的运费。

乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有商品损坏，须书面通知甲方，否则，视同一次验收合格。

七、价格政策

以软件最新价格为准。

八、培训及市场活动

1.甲方将根据具体情况对乙方进行不定期的销售培训和技术培训。

2.乙方在没有得到软件总(独家)代理的授权前，不得以软件总(独家)代理等具有排他性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。

3.甲方在市场宣传活动时，根据实际情况及乙方提出的要求，将不同程度地在各种形式的宣传中与乙方合作，包括刊登乙方公司的名称，推广乙方的产品。

九、法律效力

1.本协议内容的解释权在甲方。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面文件。

3.甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，协议到期后可以续签。

4.本协议经双方签字盖章即生效。

5.本协议包含的附件：软件授权代理商注册登记表;

6.本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜由双方协商解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理协议篇九**

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

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

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_省\_\_\_\_县(乡、镇)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，甲方负责送货到乙方仓库。

三、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售。

四、首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以上，每年度可享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_返利。

五、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

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

**出口代理协议篇十**

模板无权代理造成损害的责任。如果没有代理权、超越代理权或者代理权终止后的代理行为，只有经过被代理人的追认，被代理人才承担法律责任。以下是关于标准产品代理合同模板，欢迎阅读!标准产品代理合同模板【1】甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、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：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用甲方产品授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;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。

5.甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6.甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7.代理价格：一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元套;一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元套;一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元套。

8.市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9.结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。1

1.退货：因特殊原因，甲方可接受乙方的退货要求，但乙方的退货要求必须在进货后\_\_\_\_日内提出，否则甲方可以拒绝;乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款;甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。1

2.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。1

3.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。1

4.在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。1

5.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。1

6.本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。1

7.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。1

8.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日标准产品代理合同模板【2】合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方确保自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并互换《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限，首期季度销售额，年度销售任务及奖励。

1.合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前\_\_\_\_\_\_\_天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代\_\_\_\_区域范围和代理系列产品的.权利。

3.年度销售任务及奖励见附件根据本合同约定，乙方在本合同签字盖\_\_\_\_\_\_个月内完成销售额\_\_\_\_\_\_万元人民币任务。自合同签定之日起，\_\_\_\_\_\_个月内如无任何购货，本合同将自动失效。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在\_\_\_\_\_\_个月内完成销售额\_\_\_\_\_\_万元人民币任务，\_\_\_\_\_\_\_\_年内应累计完成\_\_\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须\_\_\_\_\_\_天之内支付货款\_\_\_\_\_\_%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测，不可避免，不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空，铁路，公路，快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失，破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失，破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修，调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退换货政策

1.产品保修(换)期限对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的\\39;登记联\\39;为准)，自用户购买之日起，提供为期\_\_\_\_\_\_\_\_年的产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将为用户提供返修或调换货品服务。产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

1)当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后1个月之内提出退货申请。超过一个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过\_\_\_\_\_\_天。

2)乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做的大功率(非常规)型号产品。

2)用户购机安装三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购机安装三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

1.1有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

1.2具体措施见《\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场营销方案》中的相关条款内容;

1.3有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

1.4有审核，规范乙方进行产品广告宣传的权利。

2.甲方的义务

2.1在乙方完成季度采购任务后，向乙方出据代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2.2向乙方提供产品销售时所需的营销，技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3乙方在本合同

第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《\_\_\_\_\_\_\_\_年度客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导，技术支持，培训支持，广告支持等相关配套服务。

2.4向乙方按时，按质，按量提供包装完整的合格产品;

2.5协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.6采取有效措施调节和规\_\_\_\_市场秩序;

2.7严守乙方的业务机密。

3. 乙方的权利

3.1享有本合同

第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

3.2享有按《\_\_\_\_\_\_\_\_年度市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

3.3享有按《\_\_\_\_\_\_\_\_年度客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利

**出口代理协议篇十一**

出租方：\_\_\_\_\_\_，以下简称甲方

承租方：\_\_\_\_\_\_，以下简称乙方

根据《中华人民共和国民法典》及有关规定，为明确甲、乙双方的权利义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

第一条 甲方将自有的坐落在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_\_巷\_\_\_\_\_\_号的房屋\_\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_\_间，建筑面积\_\_\_\_\_\_平方米、使用面积\_\_\_\_\_\_平方米，类型\_\_\_\_\_\_，结构等级\_\_\_\_\_\_，完损等级\_\_\_\_\_\_，主要装修设备\_\_\_\_\_\_，出租给乙方作\_\_\_\_\_\_使用。

第二条 租赁期限租赁期共\_\_\_\_\_\_个月，甲方从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起将出租房屋交付乙方使用，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日收回。乙方有下列情形之一的，甲方可以终止合同，收回房屋：

1、擅自将房屋转租、分租、转让、转借、联营、入股或与他人调剂交换的;

2、利用承租房屋进行非法活动，损害公共利益的;

3、拖欠租金\_\_\_\_个月或空置\_\_\_\_月的。合同期满后，如甲方仍继续出租房屋的，乙方拥有优先承租权。租赁合同因期满而终止时，如乙方确实无法找到房屋，可与甲方协商酌情延长租赁期限。

第三条 租金和租金交纳期限、税费和税费交纳方式甲乙双方议定月租金\_\_\_\_\_\_元，由乙方在\_\_\_\_月\_\_\_\_日交纳给甲方。先付后用。甲方收取租金时必须出具由税务机关或县以上财政部门监制的收租凭证。无合法收租凭证的乙方可以拒付。甲乙双方按规定的税率和标准交纳房产租赁税费，交纳方式按下列第\_\_\_\_款执行：

1、有关税法\_\_\_\_镇政发(90)第34号文件规定比例由甲、乙方各自负担;

2、甲、乙双方议定。

第四条 租赁期间的房屋修缮和装饰修缮房屋是甲方的义务。甲方对出租房屋及其设备应定期检查，及时修缮，做到不漏、不淹、三通(户内上水、下水、照明电)和门窗好，以保障乙方安全正常使用。修缮范围和标准按城建部(87)城住公字第13号通知执行。甲方修缮房屋时，乙方应积极协助，不得阻挠施工。出租房屋的修缮，经甲乙双方商定，采取下述第\_\_\_\_\_\_款办法处理：

1、按规定的维修范围，由甲方出资并组织施工;

2、由乙方在甲方允诺的维修范围和工程项目内，先行垫支维修费并组织施工，竣工后，其维修费用凭正式发票在乙方应交纳的房租中分\_\_\_\_\_\_次扣除;

3、由乙方负责维修;

4、甲乙双方议定。乙方因使用需要，在不影响房屋结构的前提下，可以对承租房屋进行装饰，但其规模、范围、工艺、用料等均应事先得到甲方同意后方可施工。对装饰物的工料费和租赁期满后的权属处理，双方议定：工料费由\_\_\_\_\_\_方承担( );所有权属\_\_\_\_\_\_方( )。

第五条 租赁双方的变更

1、如甲方按法定手续程序将房产所有权转移给

第三方时，在无约定的情况下，本合同对新的房产所有者继续有效;

2、甲方出售房屋，须在三个月前书面通知乙方，在同等条件下，乙方有优先购买权;

3、乙方需要与

第三人互换用房时，应事先征得甲方同意，甲方应当支持乙方的合理要求。

第六条 违约责任

1、甲方未按本合同

第一、二条的约定向乙方交付符合要求的房屋，负责赔偿\_\_\_\_\_\_元。

2、租赁双方如有一方未履行

第四条约定的有关条款的，违约方负责赔偿对方\_\_\_\_\_\_元。

3、乙方逾期交付租金，除仍应补交欠租外，并按租金的\_\_\_\_\_\_%，以天数计算向甲方交付违约金。

4、甲方向乙方收取约定租金以外的费用，乙方有权拒付。

5、乙方擅自将承租房屋转给他人使用，甲方有权责令停止转让行为，终止租赁合同。同时按约定租金的\_\_\_\_\_\_%，以天数计算由乙方向甲方支付违约金。

6、本合同期满时，乙方未经甲方同意，继续使用承租房屋，按约定租金的\_\_\_\_\_\_%，以天数计算向甲方支付违约金后，甲方仍有终止合同的申诉权。上述违约行为的经济索赔事宜，甲乙双方议定在本合同签证机关的监督下进行。

第七条 免责条件

1、房屋如因不可抗拒的原因导致损毁或造成乙方损失的，甲乙双方互不承担责任。

2、因市政建设需要拆除或改造已租赁的房屋，使甲乙双方造成损失，互不承担责任。因上述原因而终止合同的，租实际使用时间计算，多退少补。

第八条 争议解决的方式本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决;协商不成时，任何一方均可向房屋租赁管理机关申请调解，调解无效时，可向市工商行政管理局经济合同仲裁委员会申请仲裁，也可以向人民法院起诉。

第九条 其他约定事宜

第十条 本合同未尽事宜，甲乙双方可共同协商，签订补充协议。补充协议报送市房屋租赁管理机关认可并报有关部门备案后，与本合同具有同等效力。本合同一式4份，其中正本2份，甲乙方各执1份;副本2份，送市房管局、工商局备案。

出租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章) 承租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名) 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名)

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名) 委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名)

合同有效期限： \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

日期;\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理协议篇十二**

甲方：食品有限公司乙方：以下简称甲方和乙方：甲、乙双方为了更好的发挥系列产品的名牌效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

一、双方的基本条件约定

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称： 。(见附表1)

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

三、品牌保证金

1、商标作为中国驰名商标，品牌作为中国名牌商品，更是中国行业老大，连续\_\_\_\_\_\_\_\_年中国市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满\_\_\_\_日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的.，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知\_\_\_\_日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

五、商品的质量和索赔

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

六、甲方的供货、退货服务

1、甲方根据乙方的定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

2、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货。

3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

6、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因甲方原因如公路或者铁路运输等不可控制因素造成的货物暂缺，乙方应该给予谅解，甲方也应全力保障好乙方的货物供应，并经常向乙方通报货物库存情况，并对畅销量大商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限。

7、乙方计划做促销活动时，必须提前20天以书面形式向甲方提出申请计划，以便甲方能够及时备货。

8、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，对市场需求作好预测，提前做出合理的备货计划准备。

9、由于滞销原因，导致乙方个别单品货物库存积压，在保质期到达前三个月时间内、且商品质量完好，甲方允许给予折价退换货物。

10、由于包装破损原因造成乙方货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货。(鼠损虫咬商品，甲方一律不给予退换货)1

1、系列产品，需乙方自行妥善保管和运输，由于破损原因，甲方不给予退换货。1

2、产品如果由于滞销原因造成积压，必须要求在保质期到达前五个月，且商品内外包装完好无损，内在质量完好无损，甲方可允许折价后退换货，否则，由乙方自行承担损失。

七、乙方的经营服务职责

1、乙方负责对所属区域内的所有客户的对、结帐和供、退货服务工作。

2、乙方应最少固定部送货车和名固定业务人员做好甲方产品的市场维护服务工作。

3、乙方必须配备足够的业务人员和理货人员，加强对甲方产品排面的理顺，乙方保证甲方产品的排面在同类商品中位置最佳，单品排面最多，乙方保障每个客户的货架上单品不缺、货物不缺。

4、乙方应保证在接到客户定单24小时内，将货物送达。

5、乙方不得以人员或者车辆紧张原因为借口，延误送货。

6、乙方不得以客户定单数量少等原因为借口，而拖延或者不予送货。

7、对于商超等客户要求的退换货，乙方应该及时给予服务到位。

8、乙方保证所属区域范围内的a卖场的进场率达到90%。

9、乙方保证所属区域范围内各类终端网点的进场覆盖率达到70%以上。

八、关于结算方式

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到帐后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收帐款，其债权转由乙方接收，乙方须在合同签定三天内以现款方式付给甲方，或者同甲方签定前期货款付款计划表(作为本合同有效附件)，或者由甲方自行向原客户收取。

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对帐。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

九、促销活动

1、甲方根据市场需要，在一些大型卖场采取特价、赠送、品尝、海报等常规促销活动，应提前将计划方案通知乙方。

2、对于甲方在全国或者全省或者全市统一的大型促销或者展示活动，乙方应该提前做好人力和物力上的准备，并全力配合好甲方的活动。

3、对于甲方安排的促销计划，乙方应该全力配合执行，协同甲方谈判压缩各类费用，安排场地、提供物力支持和人员支持等。

4、甲方可以根据市场需要和乙方的申请，给予乙方所属卖场配备一定数量的专职或者兼职促销人员。是否配备促销员或者配备数量由甲方决定。

5、乙方的任何新商品进店或者新开业商超进店，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意。

6、乙方的任何宣传促销活动计划，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意和认可。

十、促销品和广告宣传

1、甲方的新产品如系列，甲方按照进货比例，配发不干胶张贴画、双面宣传单页、笔记本、餐巾纸、手提袋、促销台等宣传品。

2、今后甲方将继续设计制作增加促销品的种类，如促销员统一着服装、雨伞、展示架等等各类促销宣传品。

3、甲方将根据乙方市场的实际运作情况，确定是否给予乙方市场一定的广告宣传支持。

4、甲方对乙方所属区域的广告投入，由甲方人员直接操作投入，乙方不接触投入费用，但乙方应该全力配合甲方的信息收集、价格费用谈判、人力支援及提供合理的广告投入建设性建议。

5、今后甲方可能对乙方市场进行广告投入的方式主要是电视广告、公交车体广告、报纸广告和\_\_\_\_市广告牌等方面。十

一、销售费用和甲方对的市场投入

1、甲、乙双方的商超客户转户，如果需要产生费用的，由甲方承担，乙方应全力协调客情将该费用压缩到最低。

2、甲方的常规产品销售，甲方不提供任何促销品宣传品，基本不做广告宣传投入。

3、乙方在和客户对帐、结算过程中出现的误差或者卖场耗损或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

4、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何商场扣点和年节庆费、开业费、赞助费等等商超杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

5、乙方在经营过程中出现的呆死帐或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

6、甲方承担新商品的单品进店(条码)费用(若费用较大，双方协商分担)。

7、甲方承担卖场促销人员管理费(若费用较大，双方协商分担)。

8、促销员的销售提成由乙方承担。

9、甲方承担促销员基本工资及试吃品和物料费用(若费用较大，双方协商分担)。

10、甲方承担卖场的堆头、端架、海报费用(若费用较大，双方协商分担)。1

1、促销期间的折价让利或者赠品费用，由甲、乙双方协商承担，要求乙方在促销期间的销售毛利率(扣除商超各类结帐扣点后)不得超过5%。1

2、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势协助甲方进行关系沟通和谈判，将需要甲方承担应支付的各项费用压缩到最低。1

3、甲方明确承诺给予乙方在每个商超的最低年促销次数(客户年促销计划表)。1

4、乙方向甲方申请的促销、宣传费用投入，必须向甲方提供正式的费用发票，并附带详细的费用清单表，并及时将销售数据和效果评估报告上报甲方。1

5、乙方向甲方提供的费用，必须实事求是，否则，甲方有权利拒付费用，并对乙方做出同等金额的罚款。十

二、销售任务和奖励

1、本合同签定三个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理合同(年销售任务的文件作为本合同的有效附件)。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签定协议书作为本合同的有效附件。十

三、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方有义务主动协助乙方协调好同商超卖场的各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员的管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营帐目和费用(限甲方产品)。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密，给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失(包括无形资产损失)。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。1

1、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。1

2、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。十

四、违约责任的承担和处罚

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定，且性质严重的，甲方可提前终止合同。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造\_\_\_\_市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止合同。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该合同，收回乙方的产品代理权

**出口代理协议篇十三**

甲方： (以下简称甲方)乙方： (以下简称乙方)

经甲乙双方友好协商，就 乙方 地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、甲方授权乙方为甲方 产品在 地区内独家排他代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

1、甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商;

2、甲方保证乙方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料;

3、甲方应对乙方进行技术咨询、培训、指导;

4、甲方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、乙方保证按时支付货款。

6、乙方保证不向代\_\_\_\_区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

三、经销条件：

1、乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_日内，首批进货2台台式电脑，1台笔记本电脑。(基本出样机型)

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月按前3个月的销量平均数计算。

3、甲方首批支持乙方2节展柜，(展柜收取其价值的50%的押金，合作\_\_\_\_\_\_\_\_年后退回)，后期根据销量和合作时间提高支持额度，及其他相关支持。

四、产品质量及售后服务：

1、甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品承诺所有产品及配件均为厂家正规货源，享受厂家规定的3包政策。

2、甲方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。甲方应保证乙方所获得价格厂家规定销售价格，乙方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，乙方有权利按照此最低价执行，乙方并有权要求返还之前的价差。甲方如需调整售价，需在\_\_\_\_日前通知甲方，如甲方未通知的，甲方涨价则乙方继续执行原来价格。

2、结算方式： 基础出样机型为现款结算，节假日，及其他销售旺季，甲方根据实际情况短期提供其他机型货源，其结算方式是出货后付款，但当甲方该产品库存不足，乙方应立即还回。

六、售后服务

八、违约责任：

1、 若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的.按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

七、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。甲方：代表人或代理人：乙方：代表人或代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日代理合同 篇10合同编号：甲方：乙方：甲乙双方就合作开展ee使用和推广应用，甲方作为乙方该项业务的代理商，乙方同意甲方代理乙方的网站推广及其他相关业务，双方本着互惠互利并在遵守国家有关政策和法规的基础上，遵照以下条款：

1、甲方成为乙方代理商的基本条件甲方须为合法存续的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力的个人，能够独立承担民事责任。甲方须了解互联网、计算机相关服务，具备提供相关服务的专业知识和技能，并熟悉乙方的代理商制度、产品服务内容、具体业务流程等相关信息。乙方对提出代理申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予甲方代理资格。

2、甲方的权利及义务2.1甲方向客户提供网站推广服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及乙方的利益及乙方的声誉。2.2甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。2.3甲方须详细阅读并确实理解乙方在其网站上发布的代理商制度的全部内容，并严格遵守代理商制度，以及在向乙方委托业务时，完全按照代理商制度中规定的操作要求提交正确完整的数据资料并按正确步骤进行。甲方有义务定期浏览乙方网站，以及时了解代理商制度的变动。2.4本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。2.5甲方在提交网站推广时应全面了解并遵守有关的注册协议的各项规定，在使用其他收费服务时应全面了解并遵守相关服务条款的规定。2.6甲方有义务严格保密并妥善管理自己的代理编号和密码，因甲方保密不善致使代理编号和密码泄露或由于第三方盗用而进行各种操作或因甲方授权他人管理而在终止授权时未及时收回管理权及更改密码，而造成甲方客户流失或发生其他损失或纠纷的，由甲方自行负责。2.7甲方应对乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。2.8甲方将应邀参加乙方组织的代理商年会、研讨会和培训等活动。

3、乙方的权利及义务3.1乙方为甲方提供网站推广注册服务。3.2乙方向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。3.3乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定，但乙方的售后服务只对甲方，不直接面向甲方的客户。3.4乙方有权根据市场情况调整代理商制度和代理价格，并将在网站上及时公布或通过电子邮件通知甲方变更后的代理商制度和代理价格信息。更新后的各种信息自公布于乙方网站或通过电子邮件通知之时起生效，非特殊情况上述变更乙方均不另行通知甲方。3.5乙方应对甲方的代理编号和密码及其他甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。3.6对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。3.7乙方视必要定期或不定期举办代理商年会、研讨会和培训等活动。

4、违约责任4.1甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权中止合同，并由甲方承担相应的责任。4.2推广服务：因乙方原因使得不能正常提供甲方所定制的推广服务，乙方给予甲方的最高赔偿不超过甲方已为该推广服务支付的费用。因甲方或甲方客户原因造成该推广服务无法正常使用，乙方不承担责任。4.3除经乙方认可并授予信用额度外，乙方不接受甲方任何形式的欠款。因此如甲方未能按时交纳费用时即视为违约，乙方可不予受理甲方委托的业务，直至取消甲方代理资格。乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

5、免责条件5.1鉴于计算机及互联网的特殊性，因嘿客、病毒、电信部门技术或政策调整等引起的事件，不属于甲方违约，因此造成乙方损失的，甲方不承担责任。5.2甲乙双方任何一方因为政府禁令，罢工，现行生效的适用法律或法规的变更，洪水，火灾，爆炸，雷电，地震，风暴，停电，通讯线路中断，他人蓄意破坏，嘿客攻击，计算机病毒入侵或发作，电信部门技术、政策，政府管制等及其他不可预见，不可避免，不可克服和不可控制的不可抗力和事件影响网络正常运营，从而全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同的，双方互不承担责任，但受不可抗力影响的一方应自不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起\_\_\_\_日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，并在事件消除后协商恢复本合同的履行，除非此等履行已不可能或者不必要。5.3在履行本合同时，甲方对因第三方的过错或延误而给乙方或者其他方造成的损失不承担责任。甲方对通过乙方间接接受甲方服务的第三方的损失不负责任。

6、合同终止本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前一个月以书面形式通知另一方。6.1双方协商一致解除本合同。6.2本合同期限届满，双方未续签的。6.3由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。6.4一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。6.5因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。6.6订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容;订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。6.7一方未履行或违反依据本合同所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同;合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

7、合同附件附代理价格表。

8、附则8.1本协议同时得到甲乙双方的完全理解和认同，并替代此前的所有协议，不论是口头的还是书面的。在打印或填写过程中，未经乙方书面同意，甲方不得随意更改本合同中的任何条款。本协议经双方签字盖章生效后，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。8.2一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起\_\_\_\_日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。8.3本合同由双方代表签字盖章后生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年。合同期满若双方均无异议，则本合同继续有效;若续约期内乙方制定出新的合同条款，则双方另签新合同。上述情况下甲方的业务结算累计进行。8.4本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等法律效力。甲方：乙方：代表签字：代表签字：

**出口代理协议篇十四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_年\_\_\_月到\_\_\_年\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_万元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。

乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。

在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方全年获税后净利\_\_\_万，甲方奖励\_\_\_%。

全年获税后净利\_\_\_万，甲方奖励\_\_\_%。

全年获税后净利\_\_\_万，甲方奖励\_\_\_%。

全年获税后净利\_\_\_万，甲方奖励\_\_\_%。

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。

甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理协议篇十五**

合同编号：

甲 方：乙 方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、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。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、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。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)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。

七、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ;年销售量达到 ，甲方赠送乙方

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品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。

3、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。

甲 方： 乙 方：

代表人： 代表人：

电 话： 电 话：

年 月 日

**出口代理协议篇十六**

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

丙方： 地址：

电话： 传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下产品代理合同样本：

一、甲、乙双方的权利义务

1 、甲方是“\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2 、销售范围：甲方指定乙方在 省 市 区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3 、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到 a 、 b店 100% 覆盖率，批发店 80% 覆盖率，如有新的 a 、 b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5 、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9 、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1 、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2 、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者

( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低 的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打 的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的 2%的奖励 ( 以货代款 ) .如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额( a) 与甲方所要求的销售额 (w) 比，乘以乙方当月销售总额的 2%，即：( a ÷ w) × a × 2%( 以货代款 )

三、产品代理合同样本的变更及终止

1 、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2 、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3 、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任：

1 、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款：

1、丙方 为本协议的担保人。

2、对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失( 包括法律费用 ) .

3 、担保期限：本协议终止后两年内。

六、产品代理合同样本的附则

1 、本协议有效期：自本协议签定后 至 年 月 日止。

2、本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4、本产品代理合同样本在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方： 乙方： 担保人：

法人代表： 法人代表： 法人代表：

签约代表： 签约代表： 签约代表：

帐户： 帐户： 帐户：

开户银行： 开户银行： 开户银行：

纳税登记号： 纳税登记号： 纳税登记号：

签约日期：20\_年三月一日

**出口代理协议篇十七**

以下简称甲方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)甲方主要生产“国虎”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。甲方根据乙方经济能力，\_\_\_\_市场开拓能力同意授权乙方在 省 地区(市) ，作为上述产品的独家代理经销商，授权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。同时甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述地区，上述期限内，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

二、价格

1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。

2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

三、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品\_\_\_\_\_\_\_\_年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

七、首次进货与退货

1、首次进货额为 万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在\_\_\_\_日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷柜”一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

八、区域保护乙方不能在代\_\_\_\_区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

2、未尽事宜：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标准时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。代表签名及盖(公司)章\_\_\_日期：乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签名及盖(公司)章\_\_\_日期

**出口代理协议篇十八**

买受人(甲方):卖出人(乙方):买受人签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖出人签订时间：\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日为加快农村经济快速健康规模发展，沟通城乡流通渠道，促进农业产业化进程，根据《中华人民共和国民法典》，经买卖双方充分协商，订立本合同，以供双方共同遵守。

第一条 标的交售日期、数量及价格

1.出卖人在年月以前（或月旬内），向买售人交售\_\_\_板栗\_（茶叶、生姜、板栗、高山蔬菜、灵芝、蚕种、）\_\_\_ 斤。（张、担）。

2.所售绿色农产品最低价格（保护价） ＿ 元斤（张、担），市场行情上涨时，有收购单位按市场价格进行收购。

3.买、卖双方的任何一方如需提前或延斯交货与提货，均应事先通知对方，双方另行达成新的协议。

第二条 品种、等级、质量及包装

1.绿色农产品的品种、等级和质量按买卖双方协商确定，或按样品标准定价（样品由双方妥善保管，甲方验收）。

2.绿色农产品的包装，由买卖双方协商包装办法。

第三条 交货方式、验收、结算方式

1.实行送货到\_\_\_\_\_\_\_\_收购点，货物由买受人当面验收。

2.货款由买受人支付给出卖人，现金结算，钱货两清。不得打白条或代扣其它税费。

第四条 违约责任

1.买受人在合同履行中退货的，应偿付出卖人退货部分货款总值\_\_\_\_\_（5-25％）的违约金。

2.买受人无故拒收绿色农产品，应向出卖人偿付被拒收货物总值\_\_\_\_\_（5-25％）的违约金。

3.买受人未按合同规定收购绿色农产品的，应按少收部分的总值\_\_\_\_\_（5- 30％）支付违约金。

4.出卖人交货数量少于合同规定的，按少交数量价值\_\_\_\_\_（1-20%）支付违约金。

5.出卖人在交售绿色农产品掺杂使假，以次充好，买受人有权拒收，出卖人同时承担\_\_\_\_\_（5-25％）违约金。

6.出卖人的包装不符合规定的，买受人有权要求出乘人重新包装，损失有出卖人承担。

第五条 不可抗力

1.买、卖双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行或不能完全履行合同时，应尽快向对方通报理由，在提供相应证明后，可根据情况部分或全部免予承担违约责任，出卖人如果由于不可抗力造成产品质量不符合同规定的，不承担违约责任。

2.\_\_\_\_\_绿色农产品因受气候影响早熟或晚熟的交货期经双方协商，可适当提前或推迟。

第六条 合同的变更与解除

1.买、卖双方的任何一方，要求变更或解除合同时，应及时通知对方，未达成协议前，原合同仍然有效。当事人一方接受另一方要求变更或解除合同建议后，应在\_\_\_\_日内做出答复，逾期不答复视为默认。

2.合同期满，买、卖双方可根据对下\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_供应的预测，重新签订\_\_\_\_\_合同。

第七条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，按下列第＿种方式解决：

（一）提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

（二）依法向人民法院起诉。

第八条 本合同\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_生效

第九条 其他约定事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第九条 其他约定事项

**出口代理协议篇十九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（以下简称甲方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方），本着平等互利、诚实信任、共同发展的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商事宜，共同开拓\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（无线）系列产品市场，达成如下协议：

一、代理商资格

1.具有国家工商机关，税务机关和当地政府有关部门认可的销售许可证，具有合法的经营权利和经营场所。

2.遵守相关法律、法规，有良好的市场信誉，可以\_\_\_\_\_承担民事责任的个人或企业单位。

3.具有相关行业背景，熟悉当地市场状况和渠道状况，经营方向与甲方相一致或大体一致。

4.具有与甲方相匹配的组织结构及人员配备。

5.具备一定的资金实力，能够保证所辖地区的物流供应。

6.具备良好的渠道分销能力和行业拓展能力。

7.严格遵守甲方的代理销售政策及本协议的有关规定。

二、代理产品、地区及期限

1.甲方授权乙方为甲方软、硬件产品的代理商，从本协议签订之日起壹年内，乙方享受相应的优惠代理价格。

2.乙方所代理甲方软件产品为：金笛短信快车v2.1/3.0（单机版/网络版）、金笛短信群发机器人v5.3版。

3.乙方所代理甲方硬件产品为:g\_\_\_\_\_、gprs、cdma、modem池rj45网口/rs232串口（四口及八口）等短信设备。

4.乙方有权以甲方代理商的名义从事一切有关销售本协议规定代理产品的合法商业活动。

5.乙方原则上只能在授权的地区内销售所代理的产品，目前商定的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方对其所拥有的本系列软件版权的合法性负全部法律责任。

2.甲方对乙方发展的客户提供技术咨询。

3.甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查乙方的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的进货量及市场行为，并有权决定是否保持其代理资格。

4.在乙方销售数量突出时，甲方可授权乙方以自有品牌销售。

5.甲方推出代理产品的新版本时，应及时通知乙方。

6.甲方拥有本协议中所有代理软、硬件产品的价格制定权和发布权。甲乙双方均有保守价格机密的责任。

7.甲方在产品宣传、广告、网站等信息载体中公布乙方为产品代理商。

8.甲方如果准备停止乙方销售产品，应立即通知乙方。双方尽快协商办理停止协议事宜。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方应按实际情况填写“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司代理商注册登记表”（附件一），发生变更时须及时书面通知甲方。

2.乙方在本协议签订时应向甲方提交本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证（国税）副本及法人代表身份证复印件并保证其真实性。

3.乙方保证严格尊重产品版权及\_\_\_\_\_权，保证未经允许不以任何方式重做、复制、拷贝或泄露、传播、散布所代理产品，保证不以任何方式对所代理产品进行解剖、汇编、反汇编。

4.乙方不得从事对产品进行解密、非法销售等损害产品厂商及甲方经济利益等的活动。

5.乙方无权发展产品代理商、分销商。

6.乙方不得直接或者间接的销售、提\_\_\_\_\_品给其他代理商或分销商，或从他处购买产品；不得直接或者间接的向用户销售非卖品。

7.乙方作为甲方产品的代理商，乙方有权对最终用户收取增值服务费用，乙方只能原封不动地销售从甲方订购的产品（以及任何产品文件），不得在产品包装上附加任何标签。

8.乙方应为客户提供足够的技术支持和售后服务。

9.乙方必须保证本产品不被用于非法用途，否则由此产生的一切后果均由乙方\_\_\_\_\_承担。

10.乙方不得销售代理产品的非法渠道版本，否则一经发现将撤消其代理资格。甲方保留追究其法律责任的权利。

11.乙方必须按时支付软件销售款项，未经甲方同意，不得擅自拖欠，否则甲方有权终止乙方代理权及其所发展客户的软件使用资格，由此产生的一切后果均由乙方承担。

12.乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价格不得低于甲方规定的指导价格，否则将视为故意破坏价格秩序，甲方有权单方面终止协议，并要求乙方承担相应责任。

13.乙方有义务保护有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订本产品的行销计划，但必须签订《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司技术商业保密协议》（附件五）。

14.乙方必须在协议签订后两周内在其网站或公司的宣传资料上设立专版介绍所代理的甲方软件产品并在协议期内保证该专版的持续正常运转。

五、订货、付款及货运

1.乙方第一次订货必须满足各级代理的最低订货数量要求。

金牌代理一次订货不得少于10台，银牌代理一次订货不得少于5台，普通代理一次至少订购2台

2.乙方向甲方订货时，须填写“《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司产品订购合同》”传真给甲方（附件二）。

3.甲方收到订货单后，坚持款到发货，先订货、先付款者先发货的原则。天津，北京以外地区，乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便甲方尽快安排发货。

4.甲方承担乙方所订代理产品的运费。

5.乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有商品损坏，须书面通知甲方，否则，视同一次验收合格。

六、价格政策

1.乙方需预先支付甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，用于短信产品的采购费用（预付款制度）；

2.乙方连续两个月不得无销售额，否则本协议自行终止；

3.乙方在代理产品的销售过程中，须遵循甲方规定的市场指导价；

乙方成为甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理资格，将享受软件产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_优惠。

乙方代理销售甲方产品，乙方的销售价格不得低于甲方软件价格的80%，有特殊情况需与乙方协商。

4.乙方向甲方订购的硬件产品，按累计订货数量可享受不同价格；

5.g\_\_\_\_\_硬件设备的市场价格变化比较大，甲乙双方可根据市场价格商议；

七、销售政策及支持

1.代理产品类型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（无线）系列产品。

2.代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.价格规范：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司制定全国统一的销售价格，参见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（无线）系列产品价格体系》（见附件三）。

八、商务政策及支持

1.乙方向甲方或甲方指定的产品代理订货前，应以电话、电子邮件等方式与甲方联系确认现货情况。具体操作以当时议定为准。

2.乙方需按要求逐项填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司法人授权委托书》（见附件四），法人签字、加盖单位公章后，传真给甲方。

3.甲方收到乙方订单后两个工作日内，将根据库存情况，通过电子邮件、电话、或传真答复乙方订单是否有效。若有效，将向乙方通报预计发货日期（答复时，若遇乙方无人或通讯线路故障时，时间可顺延）。

4.取消或变更订单：如一方希望取消或更改订单，必须先和另一方沟通确认并以书面形式通知，得到另一方签字。否则发生差错及经济损失由该公司承担。

九、服务政策及支持（附件六）

十、法律效力

1.本协议所载条款的解释权归属甲方。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面文件。

3.甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，协议到期后可以续签。

4.本协议经双方签字盖章即生效。本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜双方协商解决。

十一、合同纠纷的解决

1.在本合同履行过程中如发生争议，双方应以协商方式解决。如当事人不愿协商、调解解决或协商、调解不成的，双方商定，采用司法程序解决。司法裁决应为最终裁决，甲乙双方必须依照执行。相关费用除裁决有明确规定外，由败诉方承担。

2.在解决争议期间，与争议无关的合同条款继续有效。

十二、合同的生效

本合同自双方授权代表签字盖章之日起生效。

十三、?合同的更改

对本合同进行的任何修改、补充或变更，必须以书面形式经双方授权代表签字盖章后方能生效，并成为本合同的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十四、合同的终止

当本合同终止或有效期满后，对于尚未履行的义务和尚未完全付清的款项，本合同继续有效。

附件一?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司代理商注册登记表》

附件二?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司产品订购合同》

附件三?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（无线）系列产品价格体系》

附件四?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司法人授权委托书》

附件五?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司技术商业保密协议》

附件六?《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司服务政策与支持》

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司?乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理协议篇二十**

合同编号：

委托方(以下简称甲方)：

受托方(以下简称乙方)：杭州x公司

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利原则，就甲方委托乙方代理出租房屋有关事宜达成如下协议：

1、委托代理出租房屋坐落于\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称该物业)，面积：\_\_\_\_\_\_\_㎡，出租意向价格：\_\_\_\_\_\_\_\_元㎡。天或元月(按实际成交价格为准)。

2、该物业装修情况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、甲方确保向乙方提供的该物业详细信息真实有效，积极配合接洽乙方介绍的客户。

4、该物业租赁成功，由乙方负责办理签署正式房屋租赁合同，甲方一次性向乙方付清代理服务费，代理服务费按壹个月租金计算，支付时间为：甲方收到第一期房款后三个工作日内支付给乙方。

5、代理期内，甲方与乙方所介绍的承租方私下完成租赁交易或利用了乙方提供的信息、机会等条件但未通过乙方而与第三方完成租赁交易的，都应向乙方支付违约金。违约金金额为该物业实际代理服务费的贰倍，同时本协议终止。

6、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，承租方违约并已预付定金的，甲方同意将其依法没收定金的50%支付给乙方，作为代理服务费。

7、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，甲方违约的，甲方仍须按该房屋半个月租金标准向乙方支付代理服务费。

8、甲方已完全理解上述条款，自愿承担本协议涉及的全部法律责任。

9、其他约定：

甲方：(签章)乙方：杭州x公司

身份证号：经办人：

工作单位：联系电话：

联系电话：公司电话：

签定时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签定时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**出口代理协议篇二十一**

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补水乳液产品。

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 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独家代理权。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可根据实际销售情况提前以书面形式向甲方申请，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、未尽事宜双方另行商议。如有纠纷可在双方进行调解磋商，如不能解决可在双任一所在地法院提起诉讼.

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，珀丽 永恒之美 珀丽美容企业

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签 约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_月 日期：\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_月

**出口代理协议篇二十二**

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

丙方：

地址：

电话：

传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

4、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向\_\_\_\_\_公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

（1）自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

（2）乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**出口代理协议篇二十三**

销方：(下称甲方)

购方： (下称乙方)

甲乙双方经过友好协商，本着互惠互利的原则，共同签署本协议：

一. 商品及订单。

本协议约定的商品品种、规格、价格见本协议附件《商品清单》或订单。订单的定义为书面、电话、电子邮件或乙方验收签字的甲方送货单等。订货电话： 020 81235227 ;传真： 020 81734563 ;地址： 广州市荔湾区逢源路58号逢源轩113/114铺 ;乙方订单进货应提前72小时，向甲方提出，如遇特殊情况，急需送货，甲方将视其实际情况予以配合。

乙方应按照甲方以下产品价格及要求进行销售：以下报价为起订量为 标准箱，(如乙方未能按照规定量数订货，产品价格将以以下含税批发价的5%上升,甲方将不承担运费，由乙方自理。)

经销渠道产品(起订量 瓶)

二. 商品质量。

甲方提供的产品质量必须符合国家相关标准(并提供相关证书的复印件)。乙方对商品的外包装和数量有异议的，应当在验收时提出;商品的内在质量问题，应当在发现后3个工作日内提出，并提供相关的证据;如非乙方的仓储、保管等人为过失导致的商品质量瑕疵，均由甲方承担全部责任。如因产品质量问题引起消费者投诉，由甲方负责。乙方应积极给予妥善处理。但该质量问题经鉴定系因乙方原因导致的除外。没有任何质量原因，甲方不接受退货。

三. 交货验收。

本协议签定或接到乙方订单后，甲方应当按协议或订单约定的时间，将乙方指定的商品送至约定的地点(如是外地客户则运费由客户自理)，由乙方仓库管理人员 验货签收。乙方变更验收人员，应当书面通知甲方。物流送货途中所发生的损失，应由物流公司所承担，与甲方无关，甲方将积极配合联系物流公司解决损失。

四. 付款方式及付款注意事项。

1.付款方式：款到发货。(以甲方公司银行账户确认收到货款为准)汇款银行为：工商银行广州市荔湾支行逢源路支行36020xx40920xx47044珠海市亿轩贸易有限公司广州分公司。

2.乙方应知的付款注意事项：

(1)乙方以银行转账付款，应转至甲方指定银行的公司账号内。

(2)乙方以支票付款，应当在支票上注明甲方抬头;以其他单位的支票抵冲付款，应当背书或由该单位出具代为付款的确认书。

(3) 甲方不实行现金付款，如特殊情况乙方以个人现金付款，应当将货款银行转帐到甲方财务私人银行，或交付持有甲方授权委托书的财务工作人员，并由该甲方财务人员签收(甲方销售人员一律不接受乙方任何现金货款)。如果乙方不按照以上实行，一切责任由乙方承担。

五.责任及相关优惠。

1.此协议为区域代理协议，协议期间 至 ，在这期间乙方为甲方所指定的一级代理商负责开拓的市场，帮助甲方的产品在当地市场销售。乙方应承诺月销量不低于 标准箱甲方的产品，如乙方在协议合作期间不能达到相应的销量， 则甲方可在当地开发另外的区域代理商。

2.相关优惠：

(1).乙方年销量达到 标准箱( 瓶)甲方的产品;甲方将以销量总额(不含税价格)的 3 %以酒的形式给予反馈。

(2).乙方年销量达到 标准箱( 瓶)甲方的产品;甲方将以销量总额(不含税价格)的 5%以酒的形式给予反馈。

(3).乙方年销量达到 标准箱( 瓶)甲方的产品;甲方将以销量总额(不含税价格)的 8%以酒的形式给予反馈。

(4).如乙方年销售达到超出 标准箱( 瓶)以上，甲方最高返利标准提升为乙方销售总额(不含税价格)的10%以酒的形式给予反馈，返利标准将不再提升。

(5).甲方特批及促销价产品的销售总额，将不给予返利。

3.乙方在协议期限内，即为 的区域代理商，代理\"亿轩酒窖葡萄酒的销售、公司承诺：在代理商区域内，公司不直接经营批、零售业务。甲方不得在上述区域销售该产品，也不允许其他人在上述地区销售该产品。乙方有权在上述区域内设立分代理和分经销商，有权组织业务活动，乙方将独立承担上述销售行为所造成的民事责任，并独自承担业务所需的相关费。甲方对分代理和分经销商不承担责任，不干涉其业务。

六.反窜货、反低价管理。

1.乙方只能在指定的区域进行销售，如乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。 如发现乙方有窜货行为，乙方将以被窜货方的区域代理之相同产品单价价格的100%作为罚金，最高限额不限，由窜货的实际数量为准，罚金由甲方直接管理。其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。

2. 乙方的所有产品序列号为 ，甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

3. 甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

4. 乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号或其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。甲方在接到乙方投诉有他人窜货时，必须根据乙方所提供的上述资料，及时进行调查核实，配合处理，甲方将不承担任何责任和赔偿。

5.乙方应按照以上甲方的产品价格体系和规定的要求在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6. 如乙方有严重的窜货行为和低价倾销行为，无法制止的，甲、乙双方有权立即单方面取消协议，并追究其经济责任，乙方将给予甲方最低赔偿金为：乙方年销售总额的3倍金额。

七. 试用协议期限及终止。

1. 试用协议履行期限： 从 年 月 日至 年 月 日。

八.违约责任。

1.乙方逾期付款(包括乙方支票到期兑付不能)，则按千分之一的日息偿付违约金，甲方并且有权利停止发货，违约金不足弥补对方实际损失的，乙方还应当承担不足弥补的实际损失。

2.双方如有一方违约，或解除协议，被违约方将追究其经济责任，并赔偿相应的损失金。

九.本协议未约定的事宜，在实际履行中协商补充完善，补充协议作为本协议附件，同具法律效力。不详事宜，以《中华人民共和国合同法》为准。

十.双方营业执照复印件及《商品清单》、订单均为本协议附件。

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

**出口代理协议篇二十四**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

购货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

供货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国民法典》，经双方协商，本着平等互利、协商一致的原则，签订本同：

第一条 产品型号、数量、单价

产品型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 交货方式

1、交货时间：自合同生效之日起天内。

2、乙方负责将设备安全运至甲方指定地点，运输费用由乙方负责。

第二条 售后质量保证和服务承诺

乙方保证所售出货物符合国家规定的质量、包装等项要求。产品的保修期(以验收合格日算起)3年，保修期内免

费维修。保修期满后，维修只收取维修配件的成本费。

第三条 验收

设备由甲方验收，30天内有问题，包退货退款，运费由乙方负责。

第四条 合同签订后，甲方支付总价款\_\_\_\_\_\_\_\_元)，。

第五条 对产品提出异议的时间和办法。

1、甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、花色和质量等不符合规定，应及时通知乙方，不需安装的产品在30日内，必须安装运转后才能发现内在质量缺陷的产品，从运转之日起6个月内向乙方提出书面异议。政府主管部门另有规定的从其规定。

2、乙方在接到甲方书面异议后，应在10内(另有规定或当事人另行商定期限者除外)负责处理，否则，即视为默

认甲方提出的异议和处理意见。

第六条 违约责任

1、乙方不能及时提供本合同规定的产品以及应履行的合同其它义务，甲方在发出违约通知后3天，乙方不能纠正时，甲方可以终止全部或部分合同，同时，乙方应向甲方按总货款的5%支付违约金，并赔偿因此造成的损失。

2、乙方所交产品品种、型号、规格、花色质量不符合合同规定的，甲方有权拒绝付款，因此所发生的一切费用损失，由乙方负责。

3、乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货违约金，并承担甲方因此所受的损失。

4、甲方未按合同规定的时间和要求提供相应的技术资料等，交货日期得以顺延。

第七条 其他

当事人一方因不可抗力的原因不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的违约责任。本合同在履行中发生争议，由当事人双方协商解决，协

商不成时，可申请甲方所在地的仲裁机构仲裁解决，也可以直接向人民法院提出诉讼。

本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，其补充规定与本合同有同等法律效力。

本合同一式四份，甲方三份，乙方一份。

购货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)供货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找