# 出口代理合同 进口代理合同和购销合同的(18篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-10

*在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇一签约时间：\_\_\_\_\_\_...*

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇一**

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和对外经济贸易部《关于对外贸易代理制的暂行规定》，双方经友好协商，就甲方委托进口，合同号，数量，合同总金额达成如下协议：

一、甲方授权乙方以乙方名义与外商签订进口合同。

客户系由甲方自代，外合同内容系由双方共同确定。

二、委托内容：委托进口商品的名称、质量、数量、价格幅度、支付方式、货币种类、交货、包装、运输要求。

三、委托方的主要义务：

1、办理报批手续：在签订合同前向乙方提交进口许可证及其他有关批准文件。

2、审核进口合同并签字确认：甲方对进口合同内容负有审核义务，并在进口合同文本上签字确认。

如认为进口合同与本代理合同不符且不能接受此种不符，应在收到进口合同或在应当知道进口合同内容的三日内向乙方提出书面异议，否则视为默认。

3、如进口商品为加工复出口商品,甲方应在开立信用证前向乙方提供相关出口核销手册。

出口核销手册应严格按乙方提供的进口合同内容填写进口料/件合同号及进口料/件的内容。

4、支付进口合同价款及费用：甲方应按本代理合同第五条的规定及时、足额支付进口合同价款及乙方代理进口所需的各项费用，以确保乙方全面履行进口合同的付款义务，否则乙方有权留置进口货物/提单。

5、支付进口关税和费用：所有与代理进口有关的关税(包括增值税)和费用(包括订舱、报关、商检、检疫、运输、保险及银行费用等)均由甲方按规定承担，如乙方垫付，甲方最迟应于提货前付清，否则乙方有权留置进口货物/提单。

6、商检和检疫：甲方按规定办理商检或检疫，如发现货物的品质、数量与进口合同不符，应立即申请第三方权威机构检验，出具的检验证书及损失证明，直接向责任方或通过乙方向相关责任方提出索赔。

因甲方延误造成的损失由甲方自行承担。

7、办理国内运输：货到目的港后的一切港口费用由甲方承担。

在接到乙方货物到港通知后，由甲方自行办理国内运输(包括国内运输保险)。

四、受托方的主要义务：

1、谈判并签订进口合同：乙方负责进口合同的商务谈判并以乙方的名义与外商订立合同，协助甲方进行进口技术谈判，及时将进口合同的执行情况通知甲方。

根据自己的技能和判断，善意、谨慎履行代理职责。

2、申请开立信用证：根据进口合同要求，在信用证付款情况下，乙方负责以自己的名义申请银行开立信用证及/或修改信用证。

但甲方未按本合同第五条的规定履行付款义务的，乙方有权拒绝申请开证。

3、审核单据：根据进口合同及信用证的规定，审核外商提供的单据(如发票、汇票、提单、及检验证书等)，如认为符合对外付款条件，及时通知甲方付款。

4、根据进口合同的规定，及时要求外商履行交货义务。

5、协助甲方办理政策允许项下的免税事宜。

五、进口合同价款、费用的计算及支付要求：

1、货款：合同金额×8.29;2、银行手续费：合同金额×0.15%×8.29+600.00电报费;3、国内报关、港杂费理货费由甲方自行交纳4、税款：由乙方垫付保证金部分5、代理手续费：合同金额×8.29×0.5%(开具代理费发票);支付要求：在乙方申请开立信用证以前,甲方必须：预付货款的\_\_15\_%作为履行本合同的定金,余款及全部费用在收到乙方提供的货物装运通知后五个工作日内全部付清。

甲方违反前款规定迟延支付或无理拒付，乙方有权留置进口货物/提单，并按银行规定收取代垫利息(月息4.5%)和违约金。

在经乙方书面通知后三十日内甲方仍不支付的情况下，乙方有权处置进口货物/提单，变卖所得价款优先补偿乙方损失，由此产生的一切责任、损失和费用均由甲方承担。

六、订舱、报关与保险：由乙方办理，甲方支付费用。

双方另有约定或进口合同另有规定的除外。

七、对外商的索赔与理赔：

1、甲方对进口合同的执行发生争议，有权按进口合同的约定直接与外商交涉(包括仲裁或诉讼)。

2、因外商不履行进口合同给甲方造成损失的，如甲方选择委托乙方按进口合同的规定向外商提起仲裁或诉讼，甲方应向乙方另行出具书面委托，支付仲裁或诉讼费用并承担裁判结果。

3、因甲方原因致使乙方不能履行进口合同导致外商先向乙方索赔的，甲方应承担裁判结果和乙方参与仲裁或诉讼的全部费用。

八、争议的解决：双方因履行本合同发生争议，可协商解决;协商不成时，向乙方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼，按《民法典》及《关于外贸代理制的暂行规定》处理。

九、本合同一式两份，经双方签字盖章后生效。

甲、乙双方各执一份。

十、其他约定：

1、在客户及外合同由甲方提供的情况下，甲方应如实向乙方提供进口货物的真实情况，如进口货物违反国家海关、外汇管理规定，经查实为甲方责任，甲方除应承担行政机关的经济处罚，还须承担乙方经济及名誉损失，并赔偿相应的经济损失。

2、如由甲方自行办理进口清关手续，甲方须将其指定报关公司的营业执照、外经贸部资格证书复印件、电话、联系人传真至乙方审核备案，并负责催收进口报关单正本，以便乙方及时办理外汇核销手续。

由此产生的风险、责任和费用由甲方承担，与乙方无关。

3、乙方开立信用证后，甲方应在办妥进口许可证的第一时间把许可证付汇联交与乙方，在付清货款及费用后，凭付汇联正本要求乙方放货给甲方。

4、进口货物在仓储库内遭受损坏及由此产生的风险、责任和费用由甲方承担，与乙方无关。

委托方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_受托方(签章)：

名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：

电话、传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话、传真：

银行账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行账户：

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇二**

甲方：

地址：

邮码：

电话：

法定代表人：

乙方：

地址：

邮码：

电话：

法定代表人：

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条合作期限

1.本合同代理期限为\_\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲、乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_\_\_个月，可循环延期。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商。

第三条费用负担

1.推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

2.具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格

1.销售价目详见本合同的附件。

2.乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在\_\_\_\_\_\_%内。

3.甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动\_\_\_\_\_\_%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

第五条代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为成交额的\_\_\_\_%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2.代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3.甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中所约定房产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

如乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对认购书违约而没收的定金，由甲、乙双方分成。

第六条甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照复印件和银行帐户;

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器设备配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

(5)甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的房地产的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2.甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划;

(2) 在委托期内，进行网络、媒体、声讯电话等方式的广告、宣传，利用各种形式开展多渠道的销售活动;

(3) 派送宣传资料、售楼书;

(4) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(5) 在甲方与客户正式签署房地产买卖合同之前，乙方以代理人身份签署房产认购或预定合约，并收取定金;

(6) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律、经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条其他事项

1.本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇三**

委托方：(以下简称甲方)

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

根据《合同法》有关规定，甲，乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就xx项目(以下简称“本案”)的\_\_\_区域销售代理合作事宜，订立本合同。

第一条：本合同的相关概念解释：

甲方：系指xx房地产代理有限公司，为本案的合法销售总代理商，具有本案销售的全权。 乙方：系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为本案提供\_\_\_\_\_区域销售的代理公司，属于本案的分销商. 具有分销权.

: 指由xx房地产开发有限公司开发的房地产项目，位于,分a、b两栋高层, 乙方代理的项目房产面积为\_\_\_\_㎡(具体以办理房产证面积为准)，总共20套，具体房号详见

销售户数：买方签订销售合同并支付首付款的售出商品房户数之和。

第二条：委托内容

\_\_\_\_\_地区销售独家代理。

第三条：委托期限：

甲方聘乙方作为本案\_\_\_\_\_地区销售独家代理。本案的合作期限为20xx年\_\_月\_\_日至20xx年\_\_月\_\_日。

第四条：关于保证金条款：

1.本合同签订后10天内，乙方给甲方交纳销售保证金 万元整(￥： 元),

2.乙方在销售期限内完成房产总量(按套数)100%或合同终止时，甲方将销售保证金如数退还给乙方。如果乙方在合同约定期限内未完成房产总量(按套数)100%的，则保证金自动转为购房款,甲方将在规定期限内要求乙方补交剩下的购房款,否则,甲方有权按照相关的国家法规对乙方的保证金进行处理;反之，如果乙方提前完成销售任务的，甲方除将保证金全部如数退还外，还按每100元/套的比例给予乙方提成,作为奖励。以此类推。

第五条：甲方权利及义务

1.甲方全权委托乙方在\_\_\_\_\_地区独家代理销售，不再委托其他代理公司销售，销售价格以甲方制定的销售价格为准。

2.甲方负责为乙方提供户型图﹑楼书﹑价格等相关资料

3.甲方负责对乙方编制的本项目的各类广告计划及销售方案等进行审核,并提出可行性修改意见.

4.甲方负责合同备案登记、客户按揭产权证书办理、首付房款的收取等工作。

5.甲方负责提供乙方完成销售所需要的基本情况和资料。

6.合同期内，甲方指派庞宇为联络代表，代表甲方对乙方提交的广告、印刷品等方案进行审核，并最终结果在3—5个工作日给予乙方回复。

7.甲方同意，如果甲方有下列情况之一的，乙方有权按本合同第十一条约定，追偿因甲方过失所造成在的经济损失：

①甲方利用获得乙方提供的信息、条件、机会、擅自不履行合同;不给付约定的服务费，或中途另行委托他人的.

②违反本合同的相关规定，不按期给付或拒付代理佣金的

第六条：乙方权利及义务

1.乙方负责本案在\_\_\_\_\_地区全盘营销广告销售策划，拟订推广计划并设计各阶段广告媒体安排,并自行承担所有广告费用.

2.乙方按合同规定，根据实际的销售业绩获取相应的销售佣金.

3、乙方在销售过程中，独自承担广告费用、销售人员工资及提成、电话费等费用。

4、乙方保证在销售过程中，严格保守甲方的商业机密，以保障甲方的利益。

5.乙方努力做好销售人员的培训工作，并应制订相应的营销计划。

6. 乙方同意，如果乙方有下列情况之一的，甲方有权按本合同第十一条约定，追偿因乙方过失所造成在的经济损失：

①未经甲方书面同意，擅自改变为甲方服务的房产代理销售事项内容﹑要求和标准的; ②违反相关规定,擅自收取客户定金或者首付款的;

③利用为甲方服务的房产代理销售事项，为自己牟取不当利益的;

④违反国家和本市有关法律、法规、违背诚实信用原则，或与他人恶意串通，损害当事人利益的。

第七条：房产代理佣金的结算以及确认标准:

1.销售界定：下述情况甲方应确认乙方销售成功。

在合同约定的销售期内由乙方销售人员售出的本案商品房，客户已签约并交齐全部首付款和办理银行按揭的所有材料,等银行按揭款审批通过并放贷后才视为销售成功.

2.销售佣金的比例：甲方按销售成交价的1.5%提取佣金给乙方。

3.销售佣金的结算方式：乙方销售成功后,应制定销售清单给甲方,由甲方签字确认,甲方将在30个工作日内按合同比例, 以现金或转帐形式与乙方结算.

第八条：本案的价格以及付款方式

由甲方拟订统一的价格和付款方式以及折扣，形成文件经由甲乙双方签字同意后予以实施。 销售合同文本由甲方确定，若乙方未经甲方同意签订的文本与合同范本不符而造成的一切后果由乙方负责。

第九条：售楼款项之收取

销售代理期间，客户交纳的定金或购房首付款必须打入开发商指定的银行帐号或者亲自来北海交纳,并由开发商出据正式发票. 乙方不能收取任何定金或者首付款.

第十条：合同违约与终止

本合同自签约之日起立即生效。

在合同期内，由于不可抗力或甲乙任何一方发生重大变故，比如公司解散、被收购等。则按照相关法律规定执行。

合同期内，甲、乙双方如要提前终止合同，须提前一个月书面通知，并结清所有费用。 合同期满终止，甲、乙双方皆应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜。本合同未尽事宜，由甲、乙双方协商订立补充条款，补充条款自签订之日起同本合同具有同等法律效力。(目前现有附件见)

第十一条：争议的解决

本合同签定后，双方如发生争议，经协商不能解决的，可向所在地仲裁委员会提出仲裁。

第十二条：合同生效

1.本合同经双方签字盖章后生效。

2.本各同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

3.双方对合同内容的变更或补充应采用书面形式，并由双方签字或盖章作为合同附件，附件与合同具有同等法律效力。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇四**

甲方：地址：电话：乙方：地址：电话：甲、乙双方本着互利互惠、诚实信用的原则，根据《民法典》之规定，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜达成一致意见。双方均已确认本协议的全部内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本协议书的内容。

一、代理产品甲方授权乙方经销销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_相关服务类产品。

二、代理权限甲方授权乙方为甲方产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的独家经销商。\_\_\_\_区域的项目销售权经乙方提出后，如甲方无异议，可参照规范执行。

三、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年内。即从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2、甲向乙方出具相关授权证书，乙方代理销售权为双方签订本协议书之日起生效。

四、代理价格政策

1、代理价格：甲方向乙方等\_\_\_\_区域代理客户统一公开销售产品的价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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，做出调整价格的决定。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3、遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

五、甲方的权利和义务

1、甲方授权乙方经销产品的品牌、标识、图片、相关文件及其经营管理制度、规范均为甲方所有。

2、甲方向乙方提供产品。甲方负责设备的生产制造，并保证产品质量售后服务。

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。

4、甲方协助乙方进行产品的销售交流和产品推荐，并提供专人对接。

5、甲方不得擅自在本合同约定地区销售该产品，并对合同产品给乙方的价格对外保密，不得擅自对外报价及调价，由此造成的一切损失由甲方承担。双方约定的既有客户除外。

6、甲方有按照销售合同约定履行供货、提供销售发票和合同产品的售后服务等义务。

7、甲方须按照销售合同约定的交货数量、交货时间、交货地点保证交货。所有因甲方原因造成的迟交货罚款由甲方承担，以及因甲方制造质量造成的尾款无法收回责任归甲方。乙方违反本协议条款时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚直至取消乙方经销资格。

8、甲方拥有签约产品价格的制定权与发布权，产品、附属件和宣传品等的设计权。甲方有权根据本协议监督乙方的执行情况，必要时为乙方的市场开拓和销售工作，提供必要的协助及指导。

六、乙方的权利和义务

1、乙方应是符合中华人民共和国法律相关法规，由国家工商管理机关、税务机关及当地政府有关部门批准的合法单位，具有合法销售此类产品的资格。

2、乙方获得甲方授权后，乙方有权以甲方公司的名义，从事符合本协议规定的、相关合法的销售活动。

3、乙方作为甲方经销商，向其所负责区域内的客户销售该产品，双方均不对协议方经销范围内的其他经营活动承担法律责任。

4、乙方负责该产品约定之代\_\_\_\_区域的市场开发、商务谈判、销售、服务以及协调市场管理工作。

5、按本合同约定之代\_\_\_\_区域、时间、价格和授权内容进行销售和客户服务工作。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方经销的产品售价不得低于本合同价格文件所约定的市场最低经销商价格。

6、按照本合同约定乙方经销甲方的品牌，除有特殊项目（即甲方的品牌或者价格不符合客户的购买需求），可使用乙方品牌销售。

7、乙方必须明确设立至少2人的销售人员，推广甲方产品。

8、乙方不得在本合同期间从事与本合同产品有竞争关系的产品销售及市场推荐工作。乙方有权对甲方的工作（销售、市场宣传、商务、服务质量等）做出评价及投诉。无权代表甲方签订任何具有约束的合约。

9、乙方有义务收集当地类似甲方产品的相关信息，并及时反馈给甲方。

10、乙方应尽最大努力维护甲方的商标权、版权，不得对甲方产品进行制假、售假，否则以其销售额的两倍赔偿乙方损失。1

1、乙方应保证在一个财政年度内销售的金额不小于人民币\_\_\_\_\_\_\_元，如乙方规定时间内达不到要求，甲方有权取消乙方该区域的独家代理权。

七、订货、付款、运输运费、安装售后

1、订货

（1）乙方订购甲方产品前，应以传真、电子邮件等书面方式与甲方联系并确认。

（2）乙方需按订单与甲方签署《产品购销合同》，加盖单位公章，负责人签字后给甲方。

（3）甲方收到乙方《产品购销合同》后，在一个工作日内，通过电子邮件、电话或传真向乙方答复订单是否有效。若有效，应向乙方通报预计发货日期。

2、付款

（1）标准付款方式：\_\_\_\_\_\_%预付款，客户到供方工厂验收合格后付清尾款再发货。

（2）特殊项目付款方式：根据双方议定。

3、运输方式及运费以乙方《产品购销合同》要求为准，甲方只提供普通公路货运方式，其他运输方式如：航空、中铁运、e等由乙方提出，甲方协助安排，所有运费及保险由乙方承担。

4、安装调试及售后服务甲方为乙方所售产品，在国内购买方工厂提供一次安装调试及培训，食宿费用供方自理。甲方为乙方所售产品提供自交货之日起十二个月内的质量保修服务(特殊零部件保修期另算)。本保修条款不适用于以下情况：

（1）归责于购买方的原因引起的机器和零件故障或损坏。

（2）购买方对于设备不正确使用或不按规定给予保养、维修造成的损坏。

（3）设备按规定例行保养和更新的消耗材料。

（4）设备于运行时所使用的消耗材料及易损零件。

八、市场公关及广告宣传

1、乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

2、乙方有义务维护甲方的形象，不得以任何形式损害甲方的利益。

3、若出现用户投诉代理商的售后服务、销售服务等行为时，将取消该代理商的优惠政策；情况严重者取消其代理商资格。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约条款

1、甲乙双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后，\_\_\_\_日内仍未履约者，利益受损方可无条件终止本协议关系。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议，另外一方可以提出中止本协议。本协议中止60天内，双方应结清所有资金、物资及来往账目。

3、双方在履行本协议时，如发生争议，应尽量通过友好协商解决，如协议无效，任何一方有权向甲方所在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会提起仲裁。

十、保密条款

1、在甲乙双方销售持续期间及协议终止后的两年内，双方同意就得到的对方的信息保密，信息包括：产品计划、销售计划、奖励政策、客户清单、财务信息、技术密封等。未经对方书面授权许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

2、如由此而造成的经济损失与法律责任，由泄密方全部承担。十

一、法律效力

1、变更本协议的条款中任何内容，需有经双方签字的正式书面更改文件。

2、本协议期满前一个月，如双方均未提出异议，双方签署补充协议后，本协议自动延期\_\_\_\_\_\_\_\_年。

3、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。甲方（签章）：签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签约地点：乙方（签章）：签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签约地点：

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇五**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

本合同可适用于乙方总部及其在北京行政区划范围内开设的连锁门店或关联公司(拥有独立法人资格的连锁门店或关联公司就签订及履行本合同的授权书作为本合同的附件)，具体包括：

一、代销商品

1、代销商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同附件一《代销商品清单》。

2、甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发、进口及专项经营等许可或证明文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前书面通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自双方确认的调价日期起生效，适用于该日期后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其他说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别;无条形码的商品应当在附件一中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、代理人

1、本合同代理人在其主管或被授权的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

2、双方如变更或撤换代理人，应当以书面形式提前日通知对方，委派和撤换代理人的通知书作为本合同附件二。

三、订货

1、乙方向甲方订货，应当提前小时发出订单，双方约定的订单形式为：

(1)乙方电子商务平台

(2)电子邮件

(3)传真

(4)订货合同

(5)其他

2、订单应当明确商品的名称、生产厂厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、正规条形码、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3、甲方收到订单后如不能接受，应当在\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内予以明确答复，答复形式同订单形式一致;不予答复的，视为接受订单。如答复中对订单实质内容有修改的，乙方应当在

\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内表示是否接受，乙方表示不接受则视为订单无效;乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4、订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱;以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签

字，方为有效。

四、交货及验收

1、甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2、乙方应当妥善安排工作人员在到货后及时按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。如乙方无法在到货后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当向甲方出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

五、商品促销

1、乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。

2、甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者以折扣等方式给予商品价格优惠。

3、双方应当就具体的促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用、折扣及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》作为本协议附件三。

六、商品的保管与退换

1、商品的所有权在销售至终端消费者之前归属于甲方所有，但是乙方在代销期间应当妥善保管代销商品。双方确定代销商品的合理损耗率为商品总数量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方因保管不当造成的商品灭失、毁损的损耗率超过约定比例的，乙方应当就超出部分承担赔偿责任。

2、乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后24个月内提出，否则视为商品质量符合约定。甲方知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。对于存在质量问题的商品，甲方应当予以退换货。质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议后的10日内予以书面答复，否则视为认可。

3、甲方应当允许乙方就过季商品提出退换货。但是对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3以上的期限中提出。

4、乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对所退换商品进行核实并书面确认，日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更换或者收回所清退商品的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

七、对账与结算

1、乙方应当保证将代销商品的货款专户存储，并不得挪作他用。

2、代销商品的结算在商品销售至终端消费者后进行，乙方应当每\_\_\_\_\_\_\_\_\_(日/周/月)为甲方提供商品销售清单一份。

3、按照商品的销售周期，甲乙双方确认的具体对账日为每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，乙方应当在该日的工作时间内安排工作人员同甲方业务人员进行账务核对。对账时双方应当核对的原始单据包括：商品订单、甲方出具的送货/出库单、乙方出具的入库/验收单、退换货单据以及促销费用单据。根据对账结果，乙方出具《商品对账单》(附件四)经双方代理人签字确认后作为结算依据。

4、双方确认的结算方式及结算周期为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(1)月结\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(本合同

\_\_\_\_\_\_\_\_日至次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日;空白处填写的日历天数为

(2)滚动结算\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(空白处填写的日历天数为

(3)其他，具体定义为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、如因商品种类不同，确定的对账日、结算方式或结算周期不同，可就具体商品的对账日、结算方式及结算周期另行制作附件或在附件一中列明。

6、乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。甲方可在约定的结算周期届满后，持《商品对账单》及相应数额增值税发票要求乙方足额支付货款。

7、双方确定的付款方式为：

(1)现金

(2)转账支票

(3)电汇

(4)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任以及因此发生的各种费用。

九、反对商业贿赂

甲乙双方应当坚持诚实信用、公平交易的商业原则，建立健全内部管理制度，加强对员工的管理和教育，对任何商业贿赂和其他不正当交易行为均应共同予以抵制，同时有义务向对方提供相应的信息和证据。

十、违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成交货延迟的，每延迟1日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金;延迟\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_次迟延交货的，乙方有权解除本合同。

3、乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4、由于甲方提供的商品存在质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

5、由于乙方保管不当造成的商品质量问题导致消费者退货或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失;情节严重给甲方商誉造成严重损害的，甲方有权解除本合同。

十一、合同的中止和解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2、任何应当先履行本合同义务的一方，有确切证据证明对方有下列情形之一的，可以中止本合同的履行：

(1)经营状况严重恶化;

(2)转移财产、抽逃资金，以逃避债务;

(3)丧失商业信誉;

(4)有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

一方依照上述约定中止履行的，应当及时通知对方。对方提供适当担保时，应当恢复履行。

中止履行后，对方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

3、任何

一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。

(1)存在本合同第十条第2、3、4、5款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其他丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的;

(5)增值税一般纳税人资格被取消时。

4、合同解除后财、物的处理：

(1)合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对账与结算。

(2)除代销商品的货款外，对于乙方已经收取的整个合同期内的各种促销服务费用，应当按照合同实际履行期的比例向甲方返还。乙方可留存该结算期内结算数额10%的货款作为代销商品质量保证金，自合同解除之日起三个月内如甲方产品不存在质量问题，保证金则应当退还甲方，如存在质量问题，保证金用以抵扣乙方受到的损失。

(3)乙方处的剩余货物在对账后由甲方在5日内负责收回，5日内因甲方原因不收回的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

十二、合同期限

1、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。

2、合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延1年。

十三、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式处理：

1、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼;

2、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

十四、其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话/传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开

户银行/账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行/账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇六**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

本合同可适用于乙方总部及其在北京行政区划范围内开设的连锁门店或关联公司(拥有独立法人资格的连锁门店或关联公司就签订及履行本合同的授权书作为本合同的附件)，具体包括：

一、代销商品

1、代销商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同附件一《代销商品清单》。

2、甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发、进口及专项经营等许可或证明文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前书面通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自双方确认的调价日期起生效，适用于该日期后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其他说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别;无条形码的商品应当在附件一中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、代理人

1、本合同代理人在其主管或被授权的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

2、双方如变更或撤换代理人，应当以书面形式提前日通知对方，委派和撤换代理人的通知书作为本合同附件二。

三、订货

1、乙方向甲方订货，应当提前小时发出订单，双方约定的订单形式为：

(1)乙方电子商务平台

(2)电子邮件

(3)传真

(4)订货合同

(5)其他

2、订单应当明确商品的名称、生产厂厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、正规条形码、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3、甲方收到订单后如不能接受，应当在\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内予以明确答复，答复形式同订单形式一致;不予答复的，视为接受订单。如答复中对订单实质内容有修改的，乙方应当在

\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内表示是否接受，乙方表示不接受则视为订单无效;乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4、订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱;以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签

字，方为有效。

四、交货及验收

1、甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2、乙方应当妥善安排工作人员在到货后及时按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。如乙方无法在到货后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当向甲方出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

五、商品促销

1、乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。

2、甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者以折扣等方式给予商品价格优惠。

3、双方应当就具体的促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用、折扣及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》作为本协议附件三。

六、商品的保管与退换

1、商品的所有权在销售至终端消费者之前归属于甲方所有，但是乙方在代销期间应当妥善保管代销商品。双方确定代销商品的合理损耗率为商品总数量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方因保管不当造成的商品灭失、毁损的损耗率超过约定比例的，乙方应当就超出部分承担赔偿责任。

2、乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后24个月内提出，否则视为商品质量符合约定。甲方知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。对于存在质量问题的商品，甲方应当予以退换货。质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议后的10日内予以书面答复，否则视为认可。

3、甲方应当允许乙方就过季商品提出退换货。但是对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3以上的期限中提出。

4、乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对所退换商品进行核实并书面确认，日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更换或者收回所清退商品的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

七、对账与结算

1、乙方应当保证将代销商品的货款专户存储，并不得挪作他用。

2、代销商品的结算在商品销售至终端消费者后进行，乙方应当每\_\_\_\_\_\_\_\_\_(日/周/月)为甲方提供商品销售清单一份。

3、按照商品的销售周期，甲乙双方确认的具体对账日为每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，乙方应当在该日的工作时间内安排工作人员同甲方业务人员进行账务核对。对账时双方应当核对的原始单据包括：商品订单、甲方出具的送货/出库单、乙方出具的入库/验收单、退换货单据以及促销费用单据。根据对账结果，乙方出具《商品对账单》(附件四)经双方代理人签字确认后作为结算依据。

4、双方确认的结算方式及结算周期为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(1)月结\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(本合同

\_\_\_\_\_\_\_\_日至次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日;空白处填写的日历天数为

(2)滚动结算\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(空白处填写的日历天数为

(3)其他，具体定义为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、如因商品种类不同，确定的对账日、结算方式或结算周期不同，可就具体商品的对账日、结算方式及结算周期另行制作附件或在附件一中列明。

6、乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。甲方可在约定的结算周期届满后，持《商品对账单》及相应数额增值税发票要求乙方足额支付货款。

7、双方确定的付款方式为：

(1)现金

(2)转账支票

(3)电汇

(4)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任以及因此发生的各种费用。

九、反对商业贿赂

甲乙双方应当坚持诚实信用、公平交易的商业原则，建立健全内部管理制度，加强对员工的管理和教育，对任何商业贿赂和其他不正当交易行为均应共同予以抵制，同时有义务向对方提供相应的信息和证据。

十、违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成交货延迟的，每延迟1日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金;延迟\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_次迟延交货的，乙方有权解除本合同。

3、乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4、由于甲方提供的商品存在质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

5、由于乙方保管不当造成的商品质量问题导致消费者退货或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失;情节严重给甲方商誉造成严重损害的，甲方有权解除本合同。

十一、合同的中止和解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2、任何应当先履行本合同义务的一方，有确切证据证明对方有下列情形之一的，可以中止本合同的履行：

(1)经营状况严重恶化;

(2)转移财产、抽逃资金，以逃避债务;

(3)丧失商业信誉;

(4)有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。一方依照上述约定中止履行的，应当及时通知对方。对方提供适当担保时，应当恢复履行。中止履行后，对方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

3、任何

一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。

(1)存在本合同第十条第2、3、4、5款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其他丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的;

(5)增值税一般纳税人资格被取消时。

4、合同解除后财、物的处理：

(1)合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对账与结算。

(2)除代销商品的货款外，对于乙方已经收取的整个合同期内的各种促销服务费用，应当按照合同实际履行期的比例向甲方返还。乙方可留存该结算期内结算数额10%的货款作为代销商品质量保证金，自合同解除之日起三个月内如甲方产品不存在质量问题，保证金则应当退还甲方，如存在质量问题，保证金用以抵扣乙方受到的损失。

(3)乙方处的剩余货物在对账后由甲方在5日内负责收回，5日内因甲方原因不收回的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

十二、合同期限

1、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。

2、合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延1年。

十三、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式处理：

1、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼;

2、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

十四、其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇七**

甲方：

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

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，连续十年中国\*\*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5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30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)

11、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。

12、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ka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、捆绑赠送、免费品尝、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，免费配发不干胶张贴画、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、报纸广告和城市广告牌等方面。

十一、销售费用和甲方对市场投入

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)。

11、促销期间的折价让利或者免费赠品费用，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%。

12、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。

13、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)。

14、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。

15、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。

11、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。

12、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，造成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。

十五、合同的期限、续签、解除

1、本合同自签定之日起有效期限壹年，合同签定时间：。

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签定合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先签定权。

3、中途解除合同或者合同期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的合同约定费用以及货款等事宜在15天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后15天内付清乙方的退货款项(限商品质量完好无损)。

十六、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认。

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同签署地：山东省莱阳市龙旺庄镇龙大集团公司驻地。

4、本合同一式四份共计六页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执两份。

5、本合同自双方签定之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

7、补充事项添加：

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇八**

甲方： (简称甲方)

乙方： (简称乙方)

经甲、乙双方友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“生 物发酵饲料系列产品”，签订如下协议：

第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品、由甲方生产的“生物发酵饲料系列产品”;

2. 代理销售区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方能垫资或现款提货，可按出厂价(代理商价)支付;

2. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术提供资料和培训;

3. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买用户信息，甲方须反 馈到乙方;

4. 乙方不得擅自经营销售类似品牌的产品，并维护好甲方产品的良好声誉;

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方向乙方提供产品价格表、产品推广宣传资料等;提供特许授权证书;

2. 展览：参加农产品及畜牧饲料贸易洽谈会，经甲方同意后，由甲乙双方租赁展位，组 织产品出展;

第四条 价格

1. 价格调整，需提前十五个工作日通知乙方;

2. 甲方提供乙方的系列产品销售价格：

聚酵美-50：

酸化代乳粉：

酸化酵乳粉：

高效植物蛋白：

其它：

第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真所需产品订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不接受口头或 其他形式订单;

2. 甲方按照乙方所需的产品、指定的地点、数量发货。由乙方验货;

第六条 品质/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量;

2. 乙方所销产品要搞好售后服务，若有乙方用户投诉到甲方，甲方将直接派出服务人员 给予用户解决;

第七条 保密

1. 乙方不得向第三方提及双方合作而影响产品销售事宜;

2. 乙方不得将其它甲方认为应保密资讯泄漏给第二方;

第八条 违约责任/终止条款

双方在期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时 另一方有权终止此合同;

第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，如协商不成，任何一方 可向有管辖权的仲裁机构，进行仲裁或向法院提起申诉。

第十条 协议期限

本协议有效期 年 月 日，自 年 月 日止;

本合同一式两份，双方签字盖章后生效。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇九**

\*集团有限公司(以下简称甲方) 签订时间： (以下简称乙方) 签订地点：

甲乙双方本着真诚合作、平等互利、共同发展的意愿，经友好协商就甲方系列产品在 指定区域内的产品由乙方代理经销事宜达成以下协议。

一、共同遵守的原则

1、共同遵守《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》等国家有关法律、法规，合法经营以达到满足广大消费者需求，获取合理经济效益之目的。

2、共同倡导\*集团的创业宗旨和精神理念，共同维护、爱惜与宣传\*企业和品牌形象。

二、乙方应具备的基本条件

1、乙方必须具备相应经营业务的店面、资金、人员及经营能力。

2、乙方须遵纪守法，文明经营，按当地工商、税务等有关部门规定办理合法经营手续，实行独立经营核算。

三、商品代理权

1、甲方将系列产品的代理权授予乙方，该代理权限于 范围内。乙方需支付代理保证金 万元，作为其经营过程中违反本合同条款的违约金，合同期满，如无违约如数退还。

2、乙方不得将此代理权擅自转让他人，否则甲方将取消其代理权。

3、在同一区域内有几家代理商的，应相互监督、共同维护\*品牌，不得进行窜货倾销或降抬价，如有发现且不听甲方劝阻，不及时停止违规行为时，甲方有权停止供货直至取消乙方代理权，所造成一切经济损失由乙方负责。

4、甲方授予乙方代理权后，发现乙方不具备本合同第二条要求或在经营过程中向指定区域外窜货、倾销、随意抬降价等违法违规行为的，甲方有权取消乙方的代理权并没收其代理保证金。

四、商品价格、运输及结算方式

1、商品的零售价和供应价由甲方统一规定，地区级以上指定区域独家代理商可以依据甲方提供的指导价自行定价，但价格差应在±10%以内，超出±10%应经甲方批准。

2、甲方指定上市推广的新款商品，乙方必须上柜试销，不得以任何理由拒绝。

3、甲方按统一供应价向乙方供货，由甲方驻 销售部(办事处)直接向乙方提供系列产品(具体品名、规格型号、数量、价格、总货款及交货日期等以产品出库单或产品提(销)货单作为双方的买卖合同)。

4、产品不论是由乙方自行提货或甲方代办托运，产品在运输途中风险由乙方承担。

5、乙方每次提货应以供应价付清货款，做到货款两清。如甲方代办发货或其它特殊情况需欠款时，甲方为支持乙方经营给予乙方在其代理保证金以内的欠款并且所欠款项须在下次进货前付清，如下次进货时间未确定则乙方须当月月底付清所有欠款(必须每月结算一次)。

五、产品调换办法

1、每季新款商品上市期间，乙方新款上柜不得少于20款，否则不予享受以下换货政策。

2、乙方自拿货之日起 天内一双未售出的滞销新款给予调换。

3、已售出部分或已有补货的新款不得调换。

4、已过季的商品不得调换。

5、未售出的商品出现同边、码子大小不一、皮面明显残破的可以调换。

6、调换商品要保证里外包装的完好整洁，不得影响甲方第二次销售。

7、人为造成的产品质量问题由乙方负责。

8、乙方有权对甲方提供的商品(处理品除外)进行质量验收，确有质量问题的应予以拒收或按(三包)规定处理。

9、乙方在销售过程中如出现商品质量问题，乙方可根据质量(三包)规定进行处理，务必做到令顾客满意为止。乙方在无法确认商品能否给予顾客调换时应拿回 办事处鉴定再行处理。

10、产品出现质量问题，乙方应按“三包”规定进行处理，另需凭销售信誉单与甲方配货中心调换，否则甲方一律不予受理。

六、经营管理规定

1、经甲方实地考察指定乙方在合同期内销售任务额(供应价)为 万元。

2、同区域内有几家代理商的。如果受季节或其它因素影响须采取打折优惠、促销等手段时，乙方须和甲方区域主管及其它代理商相互协商确定统一促销方案，共同推出有关活动。若乙方未经协商同意擅自单方面推出此类活动，甲方有权视情节轻重予以处罚1000元至3000元人民币。

3、甲方基于统一规范管理市场、调整店面形象。有权要求代理商在其区域内增减营业面积，乙方应积极配合。

4、乙方对已设定的()形象店员、柜台、版面如有变更、增设或移动时，应提前向甲方提出申请备案。凡甲方统一设计的工程，乙方不得擅自更改。

5、在甲方管理范围内乙方不得经营其它任何品牌的商品，如有特殊要求，应取得甲方同意再实行。否则视其违约。

6、甲方有权定期或不定期对乙方进行有关资料、帐目、进销存等情况检查并在一定范围内对乙方销售的商品进行调整，乙方应积极配合。

7、为了更好的为组织货源和了解市场产品动态提供市场一线信息，乙方必须把每天的销售报表传真到配货中心，统一进行电脑统计;办事处将及时根据反馈信息帮助乙方分析货源、库存结构及设定进行针对性的解决方法。

七、开业筹划及经营指导

1、甲方免费提供有关专卖店(厅、柜)形象装璜图、效果图，其它一切装璜费用由乙方承担。甲方派专人协助乙方搞好开业策划及开业促销活动。

2、甲方向乙方无偿提供以下资料及有关帮助：

①有关专卖管理和培训资料;

②对乙方店长、导购员进行免费培训;

③广告带、招贴及产品宣传资料;

④特许专卖或代理证明文件;

⑤派专业管理人员对乙方进行周期性经营指导。

八、争议的解决

在双方执行协议过程中，若发生争议，双方首先要进行协商解决，协商不成的，应提交甲方所在地的有关司法或仲裁机构处理。

合同未尽事宜，在执行过程中友好协商解决。本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，甲方区域配货中心一份。经甲、乙双方签字盖章后生效。

九、补充条款。

本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日 止。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1、订约人

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，销售下列商品。

2、商品名称及数量或金额

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3、经销地区

只限在。

4、订单的确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5、付款

订单确认之后，乙方须按照有关收货确认书所规定过的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6、佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方%的佣金。

7、市场情况报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方颖随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8、宣传广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9、协议有效期

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10、仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应在友好协商解决。若通过友好协商达不到协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11、其他条款

(1)甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望那个从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

(2)若乙方在\*\*月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

(3)对双方政府间的贸易，甲方有权按其政府的授权进行有关的直接贸易，而不受本协议约束。乙方不得不干涉此种直接贸易，也无权向甲方提出任何补偿或佣金要求。

(4)本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于\*\*年\*月\*日在签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十一**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

本合同可适用于乙方总部及其在北京行政区划范围内开设的连锁门店或关联公司(拥有独立法人资格的连锁门店或关联公司就签订及履行本合同的授权书作为本合同的附件)，具体包括：

一、代销商品

1、代销商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同附件一《代销商品清单》。

2、甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发、进口及专项经营等许可或证明文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前书面通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自双方确认的调价日期起生效，适用于该日期后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其他说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别;无条形码的商品应当在附件一中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、代理人

1、本合同代理人在其主管或被授权的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

2、双方如变更或撤换代理人，应当以书面形式提前日通知对方，委派和撤换代理人的通知书作为本合同附件二。

三、订货

1、乙方向甲方订货，应当提前小时发出订单，双方约定的订单形式为：

(1)乙方电子商务平台

(2)电子邮件

(3)传真

(4)订货合同

(5)其他

2、订单应当明确商品的名称、生产厂厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、正规条形码、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3、甲方收到订单后如不能接受，应当在\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内予以明确答复，答复形式同订单形式一致;不予答复的，视为接受订单。如答复中对订单实质内容有修改的，乙方应当在\_\_\_\_\_\_\_小时内表示是否接受，乙方表示不接受则视为订单无效;乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4、订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱;以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签字，方为有效。

四、交货及验收

1、甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2、乙方应当妥善安排工作人员在到货后及时按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。如乙方无法在到货后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当向甲方出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

五、商品促销

1、乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。

2、甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者以折扣等方式给予商品价格优惠。

3、双方应当就具体的促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用、折扣及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》作为本协议附件三。

六、商品的保管与退换

1、商品的所有权在销售至终端消费者之前归属于甲方所有，但是乙方在代销期间应当妥善保管代销商品。双方确定代销商品的合理损耗率为商品总数量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方因保管不当造成的商品灭失、毁损的损耗率超过约定比例的，乙方应当就超出部分承担赔偿责任。

2、乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后24个月内提出，否则视为商品质量符合约定。甲方知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。对于存在质量问题的商品，甲方应当予以退换货。质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议后的10日内予以书面答复，否则视为认可。

3、甲方应当允许乙方就过季商品提出退换货。但是对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3以上的期限中提出。

4、乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对所退换商品进行核实并书面确认，日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更换或者收回所清退商品的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

七、对账与结算

1、乙方应当保证将代销商品的货款专户存储，并不得挪作他用。

2、代销商品的结算在商品销售至终端消费者后进行，乙方应当每\_\_\_\_\_\_\_\_\_(日/周/月)为甲方提供商品销售清单一份。

3、按照商品的销售周期，甲乙双方确认的具体对账日为每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，乙方应当在该日的工作时间内安排工作人员同甲方业务人员进行账务核对。对账时双方应当核对的原始单据包括：商品订单、甲方出具的送货/出库单、乙方出具的入库/验收单、退换货单据以及促销费用单据。根据对账结果，乙方出具《商品对账单》(附件四)经双方代理人签字确认后作为结算依据。

4、双方确认的结算方式及结算周期为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(1)月结\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(本合同\_\_\_\_\_\_\_日至次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日;空白处填写的日历天数为

(2)滚动结算\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(空白处填写的日历天数为

(3)其他，具体定义为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、如因商品种类不同，确定的对账日、结算方式或结算周期不同，可就具体商品的对账日、结算方式及结算周期另行制作附件或在附件一中列明。

6、乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。甲方可在约定的结算周期届满后，持《商品对账单》及相应数额增值税发票要求乙方足额支付货款。

7、双方确定的付款方式为：

(1)现金

(2)转账支票

(3)电汇

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任以及因此发生的各种费用。

九、反对商业贿赂

甲乙双方应当坚持诚实信用、公平交易的商业原则，建立健全内部管理制度，加强对员工的管理和教育，对任何商业贿赂和其他不正当交易行为均应共同予以抵制，同时有义务向对方提供相应的信息和证据。

十、违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成交货延迟的，每延迟1日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金;延迟\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_次迟延交货的，乙方有权解除本合同。

3、乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4、由于甲方提供的商品存在质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

5、由于乙方保管不当造成的商品质量问题导致消费者退货或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿因此给甲方造成的全部经济损失;情节严重给甲方商誉造成严重损害的，甲方有权解除本合同。

十一、合同的中止和解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2、任何应当先履行本合同义务的一方，有确切证据证明对方有下列情形之一的，可以中止本合同的履行：

(1)经营状况严重恶化;

(2)转移财产、抽逃资金，以逃避债务;

(3)丧失商业信誉;

(4)有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

一方依照上述约定中止履行的，应当及时通知对方。对方提供适当担保时，应当恢复履行。中止履行后，对方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

3、任何

一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。

(1)存在本合同第十条第2、3、4、5款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其他丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的;

(5)增值税一般纳税人资格被取消时。

4、合同解除后财、物的处理：

(1)合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对账与结算。

(2)除代销商品的货款外，对于乙方已经收取的整个合同期内的各种促销服务费用，应当按照合同实际履行期的比例向甲方返还。乙方可留存该结算期内结算数额10%的货款作为代销商品质量保证金，自合同解除之日起三个月内如甲方产品不存在质量问题，保证金则应当退还甲方，如存在质量问题，保证金用以抵扣乙方受到的损失。

(3)乙方处的剩余货物在对账后由甲方在5日内负责收回，5日内因甲方原因不收回的，甲方同意乙方按照(a、降价处理b、退货，乙方承担运费c、自行销毁d、其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

十二、合同期限

1、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。

2、合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延1年。

十三、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式处理：

1、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼;

2、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

十四、其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十二**

(以下简称甲方) 签订时间：

(以下简称乙方) 签订地点：

甲乙双方本着真诚合作、平等互利、共同发展的意愿，经友好协商就甲方系列产品在 指定区域内的产品由乙方代理经销事宜达成以下协议。

一、共同遵守的原则

1、共同遵守《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》等国家有关法律、法规，合法经营以达到满足广大消费者需求，获取合理经济效益之目的。

2、共同倡导\*集团的创业宗旨和精神理念，共同维护、爱惜与宣传\*企业和品牌形象。

二、乙方应具备的基本条件

1、乙方必须具备相应经营业务的店面、资金、人员及经营能力。

2、乙方须遵纪守法，文明经营，按当地工商、税务等有关部门规定办理合法经营手续，实行独立经营核算。

三、商品代理权

1、甲方将系列产品的代理权授予乙方，该代理权限于 范围内。乙方需支付代理保证金 万元，作为其经营过程中违反本合同条款的违约金，合同期满，如无违约如数退还。

2、乙方不得将此代理权擅自转让他人，否则甲方将取消其代理权。

3、在同一区域内有几家代理商的，应相互监督、共同维护\*品牌，不得进行窜货倾销或降抬价，如有发现且不听甲方劝阻，不及时停止违规行为时，甲方有权停止供货直至取消乙方代理权，所造成一切经济损失由乙方负责。

4、甲方授予乙方代理权后，发现乙方不具备本合同第二条要求或在经营过程中向指定区域外窜货、倾销、随意抬降价等违法违规行为的，甲方有权取消乙方的代理权并没收其代理保证金。

四、商品价格、运输及结算方式

1、商品的零售价和供应价由甲方统一规定，地区级以上指定区域独家代理商可以依据甲方提供的指导价自行定价，但价格差应在±10%以内，超出±10%应经甲方批准。

2、甲方指定上市推广的新款商品，乙方必须上柜试销，不得以任何理由拒绝。

3、甲方按统一供应价向乙方供货，由甲方驻 销售部(办事处)直接向乙方提供系列产品(具体品名、规格型号、数量、价格、总货款及交货日期等以产品出库单或产品提(销)货单作为双方的买卖合同)。

4、产品不论是由乙方自行提货或甲方代办托运，产品在运输途中风险由乙方承担。

5、乙方每次提货应以供应价付清货款，做到货款两清。如甲方代办发货或其它特殊情况需欠款时，甲方为支持乙方经营给予乙方在其代理保证金以内的欠款并且所欠款项须在下次进货前付清，如下次进货时间未确定则乙方须当月月底付清所有欠款(必须每月结算一次)。

五、产品调换办法

1、每季新款商品上市期间，乙方新款上柜不得少于20款，否则不予享受以下换货政策。

2、乙方自拿货之日起 天内一双未售出的滞销新款给予调换。

3、已售出部分或已有补货的新款不得调换。

4、已过季的商品不得调换。

5、未售出的商品出现同边、码子大小不一、皮面明显残破的可以调换。

6、调换商品要保证里外包装的完好整洁，不得影响甲方第二次销售。

7、人为造成的产品质量问题由乙方负责。

8、乙方有权对甲方提供的商品(处理品除外)进行质量验收，确有质量问题的应予以拒收或按(三包)规定处理。

9、乙方在销售过程中如出现商品质量问题，乙方可根据质量(三包)规定进行处理，务必做到令顾客满意为止。乙方在无法确认商品能否给予顾客调换时应拿回 办事处鉴定再行处理。

10、产品出现质量问题，乙方应按“三包”规定进行处理，另需凭销售信誉单与甲方配货中心调换，否则甲方一律不予受理。

六、经营管理规定

1、经甲方实地考察指定乙方在合同期内销售任务额(供应价)为 万元。

2、同区域内有几家代理商的。如果受季节或其它因素影响须采取打折优惠、促销等手段时，乙方须和甲方区域主管及其它代理商相互协商确定统一促销方案，共同推出有关活动。若乙方未经协商同意擅自单方面推出此类活动，甲方有权视情节轻重予以处罚1000元至3000元人民币。

3、甲方基于统一规范管理市场、调整店面形象。有权要求代理商在其区域内增减营业面积，乙方应积极配合。

4、乙方对已设定的()形象店员、柜台、版面如有变更、增设或移动时，应提前向甲方提出申请备案。凡甲方统一设计的工程，乙方不得擅自更改。

5、在甲方管理范围内乙方不得经营其它任何品牌的商品，如有特殊要求，应取得甲方同意再实行。否则视其违约。

6、甲方有权定期或不定期对乙方进行有关资料、帐目、进销存等情况检查并在一定范围内对乙方销售的商品进行调整，乙方应积极配合。

7、为了更好的为组织货源和了解市场产品动态提供市场一线信息，乙方必须把每天的销售报表传真到配货中心，统一进行电脑统计;办事处将及时根据反馈信息帮助乙方分析货源、库存结构及设定进行针对性的解决方法。

七、开业筹划及经营指导

1、甲方免费提供有关专卖店(厅、柜)形象装璜图、效果图，其它一切装璜费用由乙方承担。甲方派专人协助乙方搞好开业策划及开业促销活动。

2、甲方向乙方无偿提供以下资料及有关帮助：

①有关专卖管理和培训资料;

②对乙方店长、导购员进行免费培训;

③广告带、招贴及产品宣传资料;

④特许专卖或代理证明文件;

⑤派专业管理人员对乙方进行周期性经营指导。

八、争议的解决

在双方执行协议过程中，若发生争议，双方首先要进行协商解决，协商不成的，应提交甲方所在地的有关司法或仲裁机构处理。

合同未尽事宜，在执行过程中友好协商解决。本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，甲方区域配货中心一份。经甲、乙双方签字盖章后生效。

九、补充条款。

本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日 止。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十三**

甲方(委托方)：

乙方(代理方)

依照《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议：

一、 代理标的

1、 代理项目名称：

项目位置：

2、 代理标的相关文件：

(1) 立项批准文件复印件;

(2) 土地使用权证复印件;

(3) 建设用地规划许可证复印件;

(4) 建设工程规划许可证复印件;

(5) 施工许可证复印件;

(6) 商品房预售许可证复印件;

二、 甲方责任

1、 在甲、乙双方签订合同时，甲方需向乙方提供上述项目“五证”复印件，甲方保证相关文件的真实性及合法性，如有不实，甲方承担一切法律责任。如给乙方造成损失，应予以赔偿。

2、 在甲、乙双方签订合同乙方进场后3天内，甲方应将楼盘配套设施标准、装修标准及所用全部材料明细、物业服务项目及拟收费标准和依据书面告知乙方，作为乙方与购房户签订合同的附件。

3、 在甲、乙双方签订合同3天内，甲方向乙方提供《商品房买卖合同》样本供乙方参照其与客户签订。销售价目祥见本合同的附件。

4、 本合同签订5日内甲方向乙方提供可使用标准售楼处(含装修)、项目沙盘、来电显示电话4部、饮水机3台、谈判座椅4套、办公座椅3套、办公电脑4台，沙发等物品;乙方向甲方出具接收单，如本合同解除或终止，上述物品归还甲方，如乙方使用不当造成人为损坏或遗失由乙方照价(折旧后)赔偿;售房部水、电、电话费由乙方承担。

5、 甲方须无条件配合乙方办理《商品房买卖合同》的备案、按揭贷款手续及房屋产权登记的相关工作，并负责与相关各部门的关系协调。

6、 甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一房两卖的误订情况。

7、 所有售房款，必须存入甲方指定账户，银行按揭贷款手续由乙方办理，费用由甲方承担。

8、 在销售过程中，如甲方该项目相关手续及证件未完善，由此造成的一切损失由甲方独自承担。如因此给乙方造成损失，甲方应予以赔偿。

9、 甲方负责处理乙方在销售过程中的有关与工商、城管等政府部门的对外协调工作，双方应配合处理好相关税务事宜。

10、 甲方协助乙方办理有利于房屋销售的其他相关工作。

11、 有义务做好本合同的保密工作，以防止对乙方和销售造成的不利影响。

三、 乙方责任

1、 保证代理过程中各项商务活动完全贯彻甲方的销售政策(前提不得违反国家相关法律法规)，并符合合同相关规定，如因乙方责任造成的损失由乙方承担，并承担相应的法律责任。

2、 负责甲方所交给乙方的财产及物品的完整性，如乙方有人为损坏乙方按照折旧后价格赔偿。

3、 负责客户电话咨询及上门咨询客户的电话追访以及相邻楼盘市场走势的分析等。

4、 负责售房人员的招聘、培训、管理和辞退，并负责人员工资和奖金及相关福利。

5、 负责该项目全程策划、推广，策划费由乙方承担，但策划内容需交甲方审阅批准后方可发布。

6、 有义务做好本和同的保密工作，以防止对甲方和销售造成的不利影响。

7、 本项目所有广告费用由甲方承担，广告宣传由乙方决定甲方审阅。

四、 代理内容

代理周期：本楼盘代理周期从 年 月 日到 年月 日。

五、 代理销售提成(佣金)费用事宜

1、 顾客缴纳定金并签订购房协议均视为销售成功(根据市场代理范围： 情况乙方可收取客户保留金20xx元及20xx元以内由乙方自行处理)。

2、

3、 佣金提成：乙方按售房款2%提取佣金。 乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上，向上灵活浮动，乙方实际销售的价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

4、 甲、乙双方同意客户购房有三种方式付款：

(1) 一次性付款，以全款付清。

(2) 分期付款，以付清总房款的50%。

(3) 银行按揭付款方式以20%-30%为首期款。

(4) 结算标准：以该套房屋实际付款金额结算，银行贷款部分只需客户在银行签字后，甲方给乙方结算该套贷款部分代理销售佣金，如不按时足额支付乙方代理销售佣金，乙方有权在合同约定最后一日起收取客户房款，补足乙方上月代理销售佣金。每月结算代理销售佣金1次(即每月28日为结算日，3日内付清)。

5、 如有客户退房须经甲、乙双方协商一致后方可退房，若甲方单方面同意客户退房，甲方须支付乙方该套房屋全额代理销售佣金，乙方有权在对该套房屋进行销售，并按约定提取代理销售佣金。

6、 凡乙方代理销售过程中所销售房源业主有退房事宜，由乙方负责，乙方结算的代理销售佣金由甲方在乙方下次结算的代理销售佣金中扣除。扣取客户的违约金甲乙双方各得50%，与当月代理销售佣金一并结算。

六、 双方违约责任

1、 甲方：

(1) 因有关工期与房屋质量及手续问题造成客户与公司纠纷，由此产生的客户退房，由甲方独自承担。

(2) 甲方如不按时足额向乙方支付代理销售佣金，甲方每天须按应付代理销售佣金的1%支付滞纳金给乙方，如一月为支付代理销售佣金视为甲方违约，乙方有权终止销售工作并通过收取客户购房款弥补乙方合同约定所得。

(3) 甲方不得另行委托其他人销售或自己销售，否则甲方约并承担相关违约责任。

(4)甲方保证若购买的房产实际情况与其提供的材料不符或产权不清，所产生的任何纠纷均由甲方负责。

2、 乙方：

(1) 不得以虚假之词欺骗客户，只有在甲方同意的书面宣传资料范围内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的书面承诺，视为乙方违约，由此引起的客户与公司的纠纷费用及退房违约金由乙方承担。

(2) 销售款项由甲方收取，乙方无权收取定金及购房款，否则视为违约，甲方有权终止销售权，追回挪用款项，并追究乙方的法律责任。为确认双方间的义务，甲方应出具相应依据给乙方。

(3) 乙方不得以甲方名义从事本合同规定销售楼盘以外的任何商业销售活动，否则甲方有权立即终止本合同并追究乙方的法律责任。

七、 其他事宜

1、 乙方在税务部门开出代理销售佣金发票向甲方结账，不再向甲方提供任何税收和其他费用。

2、 本合同双方签章之日起生效，即具有法律效力，合同终止时结算付清相关款项后自动失效。

3、 本合同附件为合同不可分割部分，与本合同具有同等法律效力。

4、 本合同附房源明细清单，未尽事宜由甲、乙双方友好协商解决，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方(签章)：

甲方代表(签字)：

签约时间：

乙方(签章)：

乙方代表(签字)：

签约时间：

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十四**

甲方(厂家)：

乙方(代理)：

为扩大市场规模，建设和谐社会。甲方委托乙方代理销售商品混凝土，根据《中华人民共和国合同法》等相关法律、法规的规定，经双方友好协商后订立本合同。

一、合同时间

自20xx年1月1日开始到20xx年12月31日结束，共计36个月。

二、合同地点

三、合同履行

甲方委托乙方在合同约定的时间和区域内代理销售商品混凝土。

四、甲方的权利和义务

1.敦促乙方认真开拓市场，按时收回货款。

2.对不负责任的代理有权终止合同，并进行损失追偿。

3.为乙方的工作提供便利。主要是：甲方垫付资金给乙方购置1.6排量轿车1辆，产权归乙方所有，首付及首年的按揭由甲方代付，记乙方往来，该往来于本合同期满后由乙方一次性结清，第二、三年的按揭由乙方支付。合同期内，乙方方量达25万m3，30日内，由甲方一次性奖励乙方购车按揭总额;合同期满，如达不到预计总方量，奖励政策双方另行协商。

4.提供保质保量的商品混凝土，甲方生产总量，均视为乙方销售总量，并由乙方服务到位。

5.按合同要求将混凝土运到施工现场。

五、乙方的权利和义务

1.可以要求甲方及时支付代理佣金。

2.如甲方不付报酬可终止代理合同，并保持向甲方追诉的权利。

3.认真工作，对客户做好详细调查和风险评估，确保甲方货物和货款安全。

4.对甲方的工作提出合理化的建议。

5.及时回笼资金，确保在销售合同约定日起3个月内结清尾款回笼。工程款必须由甲方会计领取，或汇到甲方指定的银行帐户，乙方无权领取工程款。

六、佣金结算(不含税)

1. 本代理合同生效起，客户以现金全额付款的，甲方在收到货款后1周内按每方6元付款给乙方或一事一议;客户按结算周期或结算量分批付款的，则甲方在收到当期货款后1周内，按比例折合每方3元付款给乙方。余款在客户付清货款后1周内与乙方结清，确保做到一单一清。

2. 乙方对代理甲方货物而产生的应收货款承担连带责任，即如果客户不付款或拖延付款，乙方必须全力追讨。

3. 乙方承担因开拓市场而发生的所有费用

七、特别说明

1.甲方和乙方为代理关系，不存在劳动关系，甲方对乙方工作中出现的问题和意外不承担责任。甲乙双方为独立核算单位。

2.乙方不得利用甲方名义进行违法活动，否则甲方可以对乙方索赔。

3.乙方应对甲方的商业秘密保密，包括原材料价格、供货商、商品价格、生产技术、客户资料等，如乙方泄露商业机密，甲方可以按损失利益对乙方追偿。

4.乙方和甲方解除合同后两年内，不得再从事与本行业相关或相冲突的工作。

八、合同解除

1.甲方商品出现质量事故，乙方可以解除合同。

2.甲方长期拖欠乙方的应付酬劳，乙方可以解除合同。

3.对方出现意外，无法再履行义务，彼此可以解除合同。

4.乙方发生违法活动，甲方可以解除合同。

5.乙方长期不能收回应收货款，甲方可以解除合同。

九、违约责任

合同生效后，双方不得无故解除合同。如果某方有能力履行合同而拒不履行合同的，视为违约，需赔偿对方直接损失和可得利益。另由于乙方单方面中途中止合同，乙方应退回所有的业务费用。

十、争议解决

合同期内，双方出现争议，应协商解决，协商不成的，可向建湖县人民法院起诉。败诉人承担胜诉人因诉讼而产生的费用。

十一、其它事项

本合同未尽事宜，双方另行协商，签订合同附件，附件同本合同一样有效。

十二、本合同一式叁份，甲方壹份、乙方两人各执壹份，签字盖章后生效。

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十五**

出口代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了发挥各自优势，共同做好出口创汇工作，本着“诚实、信用”的原则，甲、乙双方经过友好协商达成协议如下：

一、合作形式

1.乙方以其拥有的出口客户和渠道与甲方进行出口业务合作，乙方承诺其拥有的出口客户和渠道没有侵犯第三者的权益，进行的出口业务内容合法，无欺诈等行为，否则乙方承担最终的全部法律责任；

2.合作期间，乙方作为甲方的业务办事处或业务部对外从事出口业务并承担规定的义务；

3.合作期间，乙方以甲方名义从事出口业务必须遵循本协议的有关规定；

4.合作期间，甲方应对乙方的客户资料进行必要的保密，不得利用乙方的客户资源开展与乙方业务相关的业务；

5.甲方负责报关、报验、制单结汇等工作；

二、出口指标和相关考核

1.期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月。

2.乙方承诺完成年出口任务\_\_\_\_\_\_\_万美元。

甲方按出口金额每美元收取代理费\_\_\_\_\_\_\_元人民币；或按等值的代理费进行买断，买断比例为1美元：\_\_\_\_\_\_人民币，采取买断式，乙方必须提供足额的增值税发票和专用缴款书。

三、基本规定

（一）甲方的权利和义务

1.按照甲方的标准合同格式负责对外出口合同的签订；

2.按照甲方标准合同格式与有关的供货单位签订代理出口合同；

3.负责报关、报验、投保、结汇以及有关文件的申领（应由乙方提供的文件除外）等工作,要求及时、准确；

4.按照代理出口合同约定的付款时间及时与供货单位结算货款；

5.按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

（二）乙方的权利和义务

1.按照本协议业务操作的有关规定负责对外的磋商；

2.按照出口合同的有关规定负责出口货物的质量监督和把关工作，督促有关供货单位按时、按质交货并对有关供货方的质量承担担保连带责任；

3.及时向甲方提供与出口业务有关的文件或单据；

4.负责出口货物的安全收汇并对延迟收汇和不能收汇以及不能按时收汇核销承担全部的责任；

5.乙方应负责出口收汇核销单和出口退税文件的按时收回和交接工作。

6.乙方应负责逾期账款的催收工作并承担国外客户的理赔工作。

7.按照本协议的有关规定及时从甲方得到应分配的利润。

（三）业务操作的具体规定

1.由乙方具体负责出口业务的磋商和成交工作，对外签订出口合同须以甲方名义并使用甲方的标准出口合同格式。

2.出口合同的卖方和/或信用证的受益人是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司

注:在t/t汇款的情况下,应要求客户在汇款单上注明出口合同号码。

3.及时与有关的供货单位签订有关合同,合同中应对质量条款和具体的技术指标做重点规定特别是必须明确应在收到国外的货款后才能支付供货方货款或类似的条款；上述合同签订后，甲方应给乙方一份留存；

4.合作期间，甲方先行预付部分资金或垫付费用及预先垫付的退税等应按实收取财务利息,预先垫付的退税利息按照财务利息(5.75‰)/月息\_\_\_\_\_\_\_\_个月收取；

5.甲方应认真制作有关的出运、报关、报验和结汇单据，做到“准确、完整、无误”；同时，应积极协作乙方及时申领和寄送有关文件；

6.货物须担保出运或单据须担保结汇，乙方须及时和客户联系并向甲方提供客户同意货物担保出运或接受单据不符并担保付款的书面文件；

7.合作期间，在货物按期、按质出运的情况下甲方应按照代理合同约定的付款时间及时与有关供货单位进行结算；

货款的结算时间如下：收到国外货款日后\_\_\_\_\_个工作日内（节假日例外）；货款结算必须符合下列条件：

a.货物必须已经出运；

b.货款结算的基本文件必须齐全，货款结算的基本文件包括：出口发票/增值税发票/专用缴款书/提单副本；

c.有关票据内容必须真实、有效（包括票据表面完整）；

d.结算的的数量、金额必须与出运的货物完全一致；

e.在代理出口或t/t付款条件下，货款必须已经收汇；

货款的支付：增值税发票、专用缴款书须符合开票资料的要求，有关开票资料将另行通知；如因业务需要，应开具发票企业的要求，须将货款付给其他企业的，必须有开具发票的企业填写代付委托书，并加盖企业公章；货款支付时，如受款单位与甲方存在欠款的，应按实扣回；

8.每笔出口贸易如有客户佣金部分，应在收到全部货款后及时支付给客户。

9.乙方应承担有关业务项下产生的费用如：结汇费用、国外运费、保险费、内陆费用、核销费、邮电费用、集港费用、银行利息等。

（四）利益结算与分配：乙方的利润和甲方代理费每笔结清并在该笔业务完全操作完成后（如安全结汇/费用清楚/单证票据齐全/退税核销文件按期退回等）\_\_\_\_\_天进行分配；利润分配时如乙方以前的业务中存在逾期帐款、库存或存在其他损失，应按实计入费用并在利润分配时从其利润中扣减；利润分配时乙方应提供必要的合法有效的票据。

甲方：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

出口代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

为了发挥各自优势，共同做好出口创汇工作，本着“诚实、信用”的原则，甲、乙双方经过友好协商达成协议如下：

一、合作形式

1.乙方以其拥有的出口客户和渠道与甲方进行出口业务合作，乙方承诺其拥有的出口客户和渠道没有侵犯第三者的权益，进行的出口业务内容合法，无欺诈等行为，否则乙方承担最终的全部法律责任;

2.合作期间，乙方作为甲方的业务办事处或业务部对外从事出口业务并承担规定的义务;

3.合作期间，乙方以甲方名义从事出口业务必须遵循本协议的有关规定;

4.合作期间，甲方应对乙方的客户资料进行必要的保密，不得利用乙方的客户资源开展与乙方业务相关的业务;

5.甲方负责报关、报验、制单结汇等工作;

二、出口指标和相关考核

1.期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月。

2.乙方承诺完成年出口任务\_\_\_\_\_\_\_万美元。

甲方按出口金额每美元收取代理费\_\_\_\_\_\_\_元人民币;或按等值的代理费进行买断，买断比例为1美元：\_\_\_\_\_\_人民币，采取买断式，乙方必须提供足额的增值税发票和专用缴款书。

三、基本规定

(一)甲方的权利和义务

1.按照甲方的标准合同格式负责对外出口合同的签订;

2.按照甲方标准合同格式与有关的供货单位签订代理出口合同;

3.负责报关、报验、投保、结汇以及有关文件的申领(应由乙方提供的文件除外)等工作,要求及时、准确;

4.按照代理出口合同约定的付款时间及时与供货单位结算货款;

5.按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

(二)乙方的权利和义务

1.按照本协议业务操作的有关规定负责对外的磋商;

2.按照出口合同的有关规定负责出口货物的质量监督和把关工作，督促有关供货单位按时、按质交货并对有关供货方的质量承担担保连带责任;

3.及时向甲方提供与出口业务有关的文件或单据;

4.负责出口货物的安全收汇并对延迟收汇和不能收汇以及不能按时收汇核销承担全部的责任;

5.乙方应负责出口收汇核销单和出口退税文件的按时收回和交接工作。

6.乙方应负责逾期账款的催收工作并承担国外客户的理赔工作。

7.按照本协议的有关规定及时从甲方得到应分配的利润。

(三)业务操作的具体规定

1.由乙方具体负责出口业务的磋商和成交工作，对外签订出口合同须以甲方名义并使用甲方的标准出口合同格式。

2.出口合同的卖方和/或信用证的受益人是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司

注:在t/t汇款的情况下,应要求客户在汇款单上注明出口合同号码。

3.及时与有关的供货单位签订有关合同,合同中应对质量条款和具体的技术指标做重点规定特别是必须明确应在收到国外的货款后才能支付供货方货款或类似的条款;上述合同签订后，甲方应给乙方一份留存;

4.合作期间，甲方先行预付部分资金或垫付费用及预先垫付的退税等应按实收取财务利息,预先垫付的退税利息按照财务利息(5.75‰)/月息\_\_\_\_\_\_\_\_个月收取;

5.甲方应认真制作有关的出运、报关、报验和结汇单据，做到“准确、完整、无误”;同时，应积极协作乙方及时申领和寄送有关文件;

6.货物须担保出运或单据须担保结汇，乙方须及时和客户联系并向甲方提供客户同意货物担保出运或接受单据不符并担保付款的书面文件;

7.合作期间，在货物按期、按质出运的情况下甲方应按照代理合同约定的付款时间及时与有关供货单位进行结算;

货款的结算时间如下：收到国外货款日后\_\_\_\_\_个工作日内(节假日例外);货款结算必须符合下列条件：

a.货物必须已经出运;

b.货款结算的基本文件必须齐全，货款结算的基本文件包括：出口发票/增值税发票/专用缴款书/提单副本;

c.有关票据内容必须真实、有效(包括票据表面完整);

d.结算的的数量、金额必须与出运的货物完全一致;

e.在代理出口或t/t付款条件下，货款必须已经收汇;

货款的支付：增值税发票、专用缴款书须符合开票资料的要求，有关开票资料将另行通知;如因业务需要，应开具发票企业的要求，须将货款付给其他企业的，必须有开具发票的企业填写代付委托书，并加盖企业公章;货款支付时，如受款单位与甲方存在欠款的，应按实扣回;

8.每笔出口贸易如有客户佣金部分，应在收到全部货款后及时支付给客户。

9.乙方应承担有关业务项下产生的费用如：结汇费用、国外运费、保险费、内陆费用、核销费、邮电费用、集港费用、银行利息等。

(四)利益结算与分配：乙方的利润和甲方代理费每笔结清并在该笔业务完全操作完成后(如安全结汇/费用清楚/单证票据齐全/退税核销文件按期退回等)\_\_\_\_\_天进行分配;利润分配时如乙方以前的业务中存在逾期帐款、库存或存在其他损失，应按实计入费用并在利润分配时从其利润中扣减;利润分配时乙方应提供必要的合法有效的票据。

甲方：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十六**

甲方：\_\_上海欧姆安电力科技有限公司

乙方： 巴克约根森风机(宁波)有限公司

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_风机\_\_产品的\_\_上海\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品，区域，期限：

1.乙方授权甲方为乙方\_\_风机\_\_\_产品\_\_上海\_\_\_地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：

乙方：

1.乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2.乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3.乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

1.甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2.甲方必须设立营销网点，销售\_风机\_\_产品，不销售其它同类产品。

3.甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4.甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1.甲方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1.乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2.乙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。

3.乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

五、代理价格：

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。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1.交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2.甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3.如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：

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。

八、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，应以合同法为依据提交仲裁。

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(盖章)： 乙方(盖章)： 代表(签字)： 代表(签字)：

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十七**

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，连续十年中国\*\*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5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30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)

11、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。

12、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ka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、捆绑赠送、免费品尝、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，免费配发不干胶张贴画、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、报纸广告和城市广告牌等方面。

十一、销售费用和甲方对市场投入

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)。

11、促销期间的折价让利或者免费赠品费用，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%。

12、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。

13、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)。

14、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。

15、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。

11、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。

12、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，造成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。

十五、合同的期限、续签、解除

1、本合同自签定之日起有效期限壹年，合同签定时间：。

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签定合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先签定权。

3、中途解除合同或者合同期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的合同约定费用以及货款等事宜在15天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后15天内付清乙方的退货款项(限商品质量完好无损)。

十六、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认。

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同签署地：山东省莱阳市龙旺庄镇龙大集团公司驻地。

4、本合同一式四份共计六页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执两份。

5、本合同自双方签定之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

7、补充事项添加：

甲方：食品有限公司乙方：

法人：法人：

代表人：代表人：

开户银行：开户银行：

帐号：帐号：

税号：税号：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

**出口代理合同 进口代理合同和购销合同的篇十八**

\*集团有限公司(以下简称甲方) 签订时间： (以下简称乙方) 签订地点：

甲乙双方本着真诚合作、平等互利、共同发展的意愿，经友好协商就甲方系列产品在 指定区域内的产品由乙方代理经销事宜达成以下协议。

一、共同遵守的原则

1、共同遵守《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》等国家有关法律、法规，合法经营以达到满足广大消费者需求，获取合理经济效益之目的。

2、共同倡导\*集团的创业宗旨和精神理念，共同维护、爱惜与宣传\*企业和品牌形象。

二、乙方应具备的基本条件

1、乙方必须具备相应经营业务的店面、资金、人员及经营能力。 2、乙方须遵纪守法，文明经营，按当地工商、税务等有关部门规定办理合法经营手续，实行独立经营核算。

三、商品代理权

1、甲方将系列产品的代理权授予乙方，该代理权限于 范围内。乙方需支付代理保证金 万元，作为其经营过程中违反本合同条款的违约金，合同期满，如无违约如数退还。

2、乙方不得将此代理权擅自转让他人，否则甲方将取消其代理权。

3、在同一区域内有几家代理商的，应相互监督、共同维护\*品牌，不得进行窜货倾销或降抬价，如有发现且不听甲方劝阻，不及时停止违规行为时，甲方有权停止供货直至取消乙方代理权，所造成一切经济损失由乙方负责。

4、甲方授予乙方代理权后，发现乙方不具备本合同第二条要求或在经营过程中向指定区域外窜货、倾销、随意抬降价等违法违规行为的，甲方有权取消乙方的代理权并没收其代理保证金。

四、商品价格、运输及结算方式

1、商品的零售价和供应价由甲方统一规定，地区级以上指定区域独家代理商可以依据甲方提供的指导价自行定价，但价格差应在±10%以内，超出±10%应经甲方批准。

2、甲方指定上市推广的新款商品，乙方必须上柜试销，不得以任何理由拒绝。

3、甲方按统一供应价向乙方供货，由甲方驻 销售部(办事处)直接向乙方提供系列产品(具体品名、规格型号、数量、价格、总货款及交货日期等以产品出库单或产品提(销)货单作为双方的买卖合同)。

4、产品不论是由乙方自行提货或甲方代办托运，产品在运输途中风险由乙方承担。

5、乙方每次提货应以供应价付清货款，做到货款两清。如甲方代办发货或其它特殊情况需欠款时，甲方为支持乙方经营给予乙方在其代理保证金以内的欠款并且所欠款项须在下次进货前付清，如下次进货时间未确定则乙方须当月月底付清所有欠款(必须每月结算一次)。

五、产品调换办法

1、每季新款商品上市期间，乙方新款上柜不得少于20款，否则不予享受以下换货政策。

2、乙方自拿货之日起 天内一双未售出的滞销新款给予调换。

3、已售出部分或已有补货的新款不得调换。 4、已过季的商品不得调换。

5、未售出的商品出现同边、码子大小不一、皮面明显残破的可以调换。

6、调换商品要保证里外包装的完好整洁，不得影响甲方第二次销售。

7、人为造成的产品质量问题由乙方负责。

8、乙方有权对甲方提供的商品(处理品除外)进行质量验收，确有质量问题的应予以拒收或按(三包)规定处理。

9、乙方在销售过程中如出现商品质量问题，乙方可根据质量(三包)规定进行处理，务必做到令顾客满意为止。乙方在无法确认商品能否给予顾客调换时应拿回 办事处鉴定再行处理。

10、产品出现质量问题，乙方应按“三包”规定进行处理，另需凭销售信誉单与甲方配货中心调换，否则甲方一律不予受理。

六、经营管理规定

1、经甲方实地考察指定乙方在合同期内销售任务额(供应价)为 万元。

2、同区域内有几家代理商的。如果受季节或其它因素影响须采取打折优惠、促销等手段时，乙方须和甲方区域主管及其它代理商相互协商确定统一促销方案，共同推出有关活动。若乙方未经协商同意擅自单方面推出此类活动，甲方有权视情节轻重予以处罚1000元至3000元人民币。

3、甲方基于统一规范管理市场、调整店面形象。有权要求代理商在其区域内增减营业面积，乙方应积极配合。

4、乙方对已设定的()形象店员、柜台、版面如有变更、增设或移动时，应提前向甲方提出申请备案。凡甲方统一设计的工程，

乙方不得擅自更改。

5、在甲方管理范围内乙方不得经营其它任何品牌的商品，如有特殊要求，应取得甲方同意再实行。否则视其违约。

6、甲方有权定期或不定期对乙方进行有关资料、帐目、进销存等情况检查并在一定范围内对乙方销售的商品进行调整，乙方应积极配合。

7、为了更好的为组织货源和了解市场产品动态提供市场一线信息，乙方必须把每天的销售报表传真到配货中心，统一进行电脑统计;办事处将及时根据反馈信息帮助乙方分析货源、库存结构及设定进行针对性的解决方法。

七、开业筹划及经营指导

1、甲方免费提供有关专卖店(厅、柜)形象装璜图、效果图，其它一切装璜费用由乙方承担。甲方派专人协助乙方搞好开业策划及开业促销活动。

2、甲方向乙方无偿提供以下资料及有关帮助：①有关专卖管理和培训资料;②对乙方店长、导购员进行免费培训;③广告带、招贴及产品宣传资料;④特许专卖或代理证明文件;⑤派专业管理人员对乙方进行周期性经营指导。

八、争议的解决

在双方执行协议过程中，若发生争议，双方首先要进行协商解决，协商不成的，应提交甲方所在地的有关司法或仲裁机构处理。合同未尽事宜，在执行过程中友好协商解决。本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，甲方区域配货中心一份。经甲、乙双方签字盖章后生效。

九、补充条款。

本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日 止。

(以下无正文)

甲方(盖章)：\*集团有限公司 配货中心： 法定代表人(签字)：

委托代理人(签字)： 地址： 电话(传真)：

乙方(盖章)： 代表人(签字)： 地址： 电话(传真)：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找