# 代理贸易合同范本(推荐9篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2023-12-20

*代理贸易合同范本1甲方(总代理商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(地区代理商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方本着共同发展，老实守信，互惠互利的原则，为了 明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同商议，达成协议如下：一 甲乙双方权利与...*

**代理贸易合同范本1**

甲方(总代理商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着共同发展，老实守信，互惠互利的原则，为了 明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同商议，达成协议如下：

一 甲乙双方权利与义务

甲方：

1 甲方所供红酒产品，必须符合产品质量标准，如呈现产品质量问题或者达不 到标准，乙方有 权退货或换货。

2 甲方需按乙方所需产品规格 数量及时送货，不 得以任何借口拒绝或推迟送货时间，原则上订货到供货不 超过\_\_\_\_\_\_个工作日。

3 在 本合作协议书有 效期内，如甲方调整产品价格，应及时通知乙方，经双方商议按市场价格定价，在 同等条件下以优先 优质 优惠的原则。

4 甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。

5 按照乙方的实际销售情况甲方赋予销售奖励，此条款另行商议。

乙方：

1 乙方应配合把甲方所有 的产品摆在 吧台上作为展示。

2 乙方每月必须提供准确 真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

3 乙方按照双方商议的结算方式在 合同期内结算货款。

4 乙方购进的产品假如销售不 畅，随时可调换别的产品。

二 结算方式：以送货单为准，每月\_\_\_\_\_\_号前结清上月货款。

三 退佣机制：甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以\_\_\_\_\_\_元/个进行回收，此费用是甲方对乙方销售人员赋予的奖励。

四 合同期限

本协议有 效期限\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，甲乙双方有 特殊情况不 能履约，须提前壹个月以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

五 违约责任

未经甲乙双方同意，任何一方无权 中途终止协议，如有 违约，履约方有 权向违约方索赔损失。

六 其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行商议，本协议壹式\_\_\_\_\_\_份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份。

甲方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理贸易合同范本2**

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

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

>一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

>二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_平方米/店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

>三、义务

1、甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。

2、乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3、乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

>四、结算方式

1、在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2、每笔交易独立结算，款到出货。

>五、付款方式

1、甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2、开季后，追加货品时，一律现款现货。

3、甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4、若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。

5、该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

>六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

>七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

>八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

>九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

>十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

>十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

>十二、商标、知识产权

1、甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2、乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。

3、乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4、乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

>十三、退换货

1、甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的退货率，逾时概不受理。

2、乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

>十四、其他

此协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

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

代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**代理贸易合同范本3**

甲方：

法定代表人：

地址：

电话：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

本着互利互惠、诚实信用、共同发展、实现双赢的原则，根据《\_合同法》之规定，甲乙双方经友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜达成一致意见，特订立本协议，以资甲、乙双方信守。

>一、概述

1、代理产品：甲方授权乙方代理销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2、乙方代理的市场区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、销售商级别：A级、省级总代理；B级、地市级总代理；C级、经销商；D级、批发商。本协议所签为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、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。

5、授权期限为\_\_\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

6、乙方在代理甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

7、乙方可以对甲方的工作做出评价和投诉，具体事宜请与甲方联系。

>二、代理销售的原则

1、乙方必须是独立的法人实体或销售实体。

2、乙方注册经营范围项目中，必须包含与代理销售产品相关之项目。

>三、甲方的权利与义务

1、甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2、甲方负责产品的广告宣传工作。

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，并在一定时间考核乙方所完成的工作进度和市场行为，并有权决定是否保持其代理资格，乙方试运营\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，合格者将正式颁发授权书。

4、甲方负责向乙方或其客户提供技术支持，协助乙方做好宣传、销售、培训和售后服务工作。

5、甲方对产品进行不断的升级，保证其产品的先进完善性，并提供给乙方及其客户。

6、对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

7、甲方若对产品代理价进行更改，须提前半个月以书面的形式通知乙方。

>四、乙方的权利与义务

1、乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2、配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市场。

3、乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当地的市场动态及其行销计划和策略。

4、乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价不得低于甲方制定的统一市场零售价。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定(如低价销售现象)并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。

5、乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，甲方须对客户进行备案保存。

6、乙方可以在甲方授权范围内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理的名义但不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

>五、商务体系

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）乙方需按要求逐项填写《产品购销合同》，加盖单位公章，负责人签字后，传真给甲方。

（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、运输方式及运费

以乙方《产品购销合同》要求为准，甲方只提供普通铁路和公路货运方式，其他运输方式如：航空、中铁快运、EMS等由乙方提出，甲方协助安排，所有运费及保险由乙方承担。

3、结算

（1）乙方代理\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，每月\_\_\_\_\_\_\_日，甲乙双方应对上月\_\_\_\_\_\_\_日至本月\_\_\_\_\_\_\_日的数量及清单进行核对，并由甲方给乙方开据相应款项的发票。

（2）当乙方未能按（1）的规定全额支付费用时，甲方核实后有权暂停供货，同时保留法律追索权。由此带来的与客户之间的法律纠纷均由乙方承担责任。

（3）本协议到期或者双方因任何原因终止本协议执行，乙方已支付预付款，在扣除应付款项后仍有余款时，甲方在协议终止后3日内将余款退还乙方。

>六、违约责任

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币\_\_\_\_\_\_万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币\_\_\_万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

>七、争议解决

在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决，如果协商解决不成，双方同意提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会进行仲裁。

>八、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，本协议自动延期一年。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，连同附件具有同等法律效力。

4、合同条款及其附件最终解释权在甲方。

甲方（签章）：

法定代表人：

开户银行:

账号：

乙方（签章）：

法定代表人：

开户银行

账号：

**代理贸易合同范本4**

甲方(供方)：

乙方（需方）：

签约时间:20 年 月 日 有效期 年

经甲乙双方平等友好协商，就乙方代理甲方产品一事，达成一致，签署本合同，各方在此承诺已完全知悉并理解经双方协商确认的本合同的所有条款的含义。

一、 经销范围和内容

甲方指定乙方作为 地区 渠道乐盒l8网络高清点播机产品指定经销商。同时，乙方承诺按照本合同的条款、条件以及范围行事。

乙方为 地区独家代理商：在乙方完成考核任务指标并遵守本合同及甲方代理商管理政策的前提下，甲方承诺在此区域的乐盒l8网络高清点播机产品乙方拥有独家代理权。

二、 合同期限内任务目标

乙方必须在 年 月 日至 年 月 日期间完成销售xxxx（任务细分见附件一）

三、 产品价格政策

甲方给予乙方产品的供货价格见附件三，之后的供货价格如有变动，以甲方届时的书面通知或者公告为准。

如甲方对乙方供货产品有价格调整，其间的产品盘库、价保补差等相关事宜届时以甲方的书面通知为准。乙方在甲方帐面上的余款（调价补差款、返利）在乙方下次提货时冲抵货款。

成为甲方独家代理商可享受价保政策，准代理商期间不签订价保协议。

四、 产品定购与供应

经甲乙双方商定，乙方首批订货金额为 元人民币（详细在附件一中填写）。乙方于签订本合同后10日内将首批款项通过银行电汇方式划入到甲方指定账户，如乙方未如期执行，甲方有权取消其代理资格，并有权单方面终止本合同。

乙方应如实、有效、完整、正式填写代理商登记表，并经乙方法定代表人签字同时加盖公章（格式见本合同附件二）。

甲方收到乙方的足额货款，按订单供货。订货数量最少为10台，并按10台倍数累加。

甲方通常采取汽运方式向乙方供货，甲方发货到乙方指定地点（收货地点限于省会级城市和地级市），汽运运输费用由甲方承担。

原则上甲方营销体系采用代理制，即甲方下设若干地区独家代理商，地区独家代理商下设若干经销商，甲方直接管理地区独家代理商，地区独家代理商管理其辖区内经销商。当地区无独家代理商，甲方直接管理经销商直到当地有独家代理商为止。或者当地独家代理商违反甲方有关营销规定，或者虽当地区内有独家代理商但其不能覆盖区域，甲方有权直接管理和下设经销商。乙方对甲方的营销体系及其管理制度表示了解和接受，如有违反同意按照甲方规定承担全部责任，相关营销规定解释权属甲方。

乙方负责该独家代理区域内经销商的供货，供货价格按甲方指定经销价格政策执行（见附件三）。甲方根据市场情况变化如需更改价格政策时，以正式书面盖章文件通知乙方，价格政策甲方享有最终解释权。

当乙方未按甲方规定覆盖到指定独家代理区域时，甲方有权向乙方未覆盖到的经销商供货，进货数量计入乙方年度业绩中，并计算年度返利。

当甲方发现乙方连续三个月无进货记录，或连续两个季度进货均未达到该季度总任务的50％时，或乙方经营中违反甲方价格政策分销和销售产品时，甲方有权取消乙方独家代理权及相应奖励政策。

凡乙方取消订单、拒绝接收货物、无正当理由退货的，应按当笔货物总金额的30%向甲方支付违约金。如属乙方特别定制产品，则乙方拒绝接收货物或无正当理由退货，应按当笔货物总金额的100%向甲方支付违约金。

五、 付款方式及期限

本合同采用现款现货的付款方式，即甲方确认乙方款项到达甲方指定帐户，并核对与乙方所下订单信息无误即可发货给乙方。

乙方以支票或银行电汇方式向甲方付款，乙方应将款项交付甲方指定的财务人员，其他人员无权接受乙方的支票等结算票据。如乙方将票据交付给甲方指定人员以外的人员导致票据没有到达甲方，给乙方造成损失的，由乙方自己承担。

如乙方需现金支付货款，乙方须经甲方财务责任人同意并将现金送交甲方指定接受地点或接收人方可。

票据必须填写甲方户名，不写户名造成损失的，由乙方自己承担。

未经甲方正式同意，甲方销售人员不得收取现金、空白支票、背书承兑等可背书转让的票据，如乙方将其交给甲方人员造成损失的，由乙方自己承担。

甲方开户行与帐号：开 户 行：\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_

乙方开票信息：

公 司 名 称：

纳税人识别号：

地址和电话：

开户行及帐号：

六、 产品交付与验收

乙方将指定的接货验收人、验收地点等详细信息填写到（附件二）经销商或代理商登记表中。

甲方作为乐盒l8网络高清点播机的生产商，向乙方提供符合国家相应标准的合格产品。国家未有特别约定的，按照甲方企业标准执行。

产品到达乙方指定地点后，若收到的产品有数量不符、外观损坏等特殊情况，应在货物到达当日书面通知甲方，超过两个工作日未提出的，视为验收完成。

乙方应当在货物签收后当日立即签发产品签收单传真至甲方，甲方以乙方签发的产品签收单时间为标准确定提出异议的有效性，若乙方在签收货物两个工作日内，未将产品签收单传真至甲方，则以甲方产品签收单为准，视为乙方签收完成。乙方在验货时如发现有短货或货损的情况，应立即与运输部门联系，及时查对核实，并将此情况及时通知甲方。必要时应向公安、保险等部门报案，并取得有关单位的有效证明，以便处理或索赔时有据可依，否则甲方将不承担任何责任。

乙方在收到货物后七个工作日内未提出异议，视为甲方供货符合合同要求，乙方对产品验收合格。

参加验收人员为合同及附件中指定甲乙双方代表人。

乙方定货后，甲方按合同约定发货到收货地点后，乙方应在18小时内安排订单中指定的收货人完成收货，否则，乙方逾期接收应支付逾期接收货物期间甲方保管或委托第三方保管的费用；逾期七天不提货（视为乙方拒绝接收货物），甲方将有权自行处置货物，并不承担任何责任。

七、 双方的责任与义务

资金、物流责任：乙方作为甲方本合同指定区域的独家代理商，承担乐盒l8网络高清点播机 前款所述 区域的物流、资金流的全权责任。甲方有义务协助乙方在当地的销售推广工作。

窜货管理。

乙方作为甲方乐盒l8网络高清点播机 前款所述 区域独家代理商，应保证所经销的产品在 前款所述 区域规范运做。所辖区域市场价格严格按照甲方下发的价格政策有关规定执行，禁止下游经销商向其他区域进行任何形式的跨区域销售。如发现乙方下游经销商违规向其他区域销售，甲方将对乙方的窜货机型处以每台双倍统一零售价的罚款，如拒绝缴纳罚款，甲方有权取消乙方代理和经销权利，并有权取消年终奖励。

如乙方或乙方所属下游经销商出现窜货现象，乙方保证对下属经销商的窜货行为承担全部责任；并在接到甲方通知后3个工作日内给予回复。如在规定的时间内乙方未做出任何回复，甲方将视为乙方默认不回购，甲方视为乙方恶意串货，将采取但不限于罚款，扣除奖金等方式处理，直至取消代理资格。

乙方承诺对甲方公司的窜货管理规定了解并接受，如有违反同意按照甲方规定承担全部责任，相关窜货管理规定解释权属甲方。

价格管理。乙方有义务遵照甲方制定的价格体系执行，如因此造成窜货等市场问题，甲方将追究乙方责任。

客户服务。乙方有义务配合甲方做好客户服务工作，甲方协调乐盒l8网络高清点播机售后服务中心全面负责售后服务，详细内容参照国家有关“三包”规定和甲方有关客户服务政策执行。

市场信息。乙方有责任努力扩大甲方产品在乙方代理区域的销量，提高市场份额，并按照要求向甲方提供产品进销存信息及其他市场信息。乙方每周定期向甲方报告产品库存信息，市场同类型产品的信息，以便甲方及时对乙方的支持。

乙方应每周一上午11点前上报前一周终端销售情况报表给甲方指定对接人员。

乙方应积极配合甲方在该区域的市场或促销活动。

八、 违约责任

如果一方违反本协议的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本协议的执行，并依法要求损害赔偿。

九、 特殊约定

乙方理解并同意：除持有甲方出具的有效授权委托书（加盖甲方公章并有甲方法定代表人签字或签章）外，甲方任何业务经办人员无论以口头形式或书面形式作出的任何业务承诺、任何行为（包括但不限于未经甲方授权以甲方名义、以甲方业务员名义发出业务订单，接收、验收或确认任何工作成果），都不代表甲方，该种行为完全是其个人行为，乙方同意由此发生的所有法律后果都自行承担，无权向甲方主张任何权利。如因此给甲方造成损失的，乙方应负责赔偿。对乙方不按此条约定执行的行为，甲方有权要求乙方支付违约行为涉及金额百分之三十的违约金。

十、 知识产权的归属

乙方理解：甲方拥有乐盒系列产品的全部知识产权，乙方除按本协议的规定行使权力外，不得以其他任何方式行使乐盒系列产品的其他权力。

乙方同意：乙方销售的乐盒系列产品中软件部分的最终用户使用许可授权均以甲方现有的授权使用许可协议为准，乙方无权向最终用户进行其它授权。

十一、 保密条款

本发行产品的程序和文档以及甲方的销售计划、价格政策和市场策略均为甲方的有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

乙方提供给甲方的有关产品、市场的文件均为乙方有价值的商业秘密，甲方保证不泄露乙方的商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证接触到上述秘密的相关人员（包括但不限于职员、顾问）不泄密。一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。〖1〗〖2〗〖3〗〖4〗

在本协议终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

十二、 合同纠纷解决方式

如因双方之间签订的合同、协议，或履行签订的合同、协议，或发生的其他业务出现的争议，双方应协商解决；协商不成时，双方同意提交甲方所在地人民法院进行裁决。

十三、 条款的完整性

甲、乙双方均承认，已阅读过本协议，并同意：本协议为双方关于发行合作事宜的所有协议和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本协议加以变更。协议附件是协议不可分割的组成部分，与协议正文具有同等效力。

十四、 协议的修改

协议在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本协议的补充协议。如果双方未达成新的修改意见，则原有协议继续有效。

十五、 不可抗力

在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响协议的正常履行时，受不可抗力影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本协议的进一步执行问题。

因不可抗力造成的对履行协议的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

十六、 标题

本协议各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。对于协议内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

十七、 本合同一式 份，甲方执 份，乙方执 份，经双方盖章后生效。本合同附件为本合同的组成部分，除非双方另有明确约定，附件内容与主合同相矛盾时应以主合同为准。

甲方（供方）xxxxx有限公司

乙方（需方）

单位名称（章）

法定代表人：

委托代理人：

日期：

单位名称（章）

法定代表人：

委托代理人：

日期：

**代理贸易合同范本5**

代理方（以下简称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托方（以下简称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了发挥各自优势，共同做好出口工作，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

1、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）按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

2、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。

3、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）出口合同的卖方或信用证的受益人是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司。

（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／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：

①货物必须已经出运。

②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。

③有关票据内容必须真实、有效（包括票据表面完整）。

④结算的数量、金额必须与出运的货物完全一致。

⑤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。

4、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账款、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。

>四、违约责任

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区代理销售，一经确认，首先罚违约金人民币\_\_\_\_\_\_万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币\_\_\_万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

>五、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。

>六、附则

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章后可生效。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理贸易合同范本6**

甲方：\_\_

乙方：

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。

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(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

**代理贸易合同范本7**

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方作为(公司) (地区)独家代理商，现甲方授权乙方作为 (地区)(生产商及产品)授权代理商，公司在该区域不再发展第二家加盟(独家)代理。

2、乙方承诺在此协议签订后，三个月内完成 公司生产的 （产品）装机量台， 年年内装机量达 台，县级以上(医院级别）每台仪器每月 （耗材）采购量金额为 ，其他县级及县级以下医院每月采购量 （耗材）金额为 。

3、一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家代理权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家代理商的权利，在同等条件乙方拥有优先权。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：见附件。

4-2属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期的情况除外。

4-3交货地点

合同交货地为代理商指定地点。

5市场推广管理

5-1市场学术推广，费用由甲乙双方协商处理。

5-2乙方组织的推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。否则，一切后果由乙方自负。

6、双方的权利和义务

6-1甲方享有的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方承担的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2 有对乙方提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-3有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-4有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约代理商的权利。

6-3-3对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-2不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无条件退换，其运费由甲方负责。

7-2终止合同后的有关条款

7-2-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担2年保密义务。

7-2-2退还所有文件。

7-2-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、乙方负责代理地区的产品销售，不得串货至其他地区，如有发现，甲方有权终止该协议，并根据串货数量，处以人民币至 的罚款。乙方如遇到其它区域代理商串货现象，收集证据并告知甲方，甲方及时通知串货方并退出该区域销售，严重者甲方可以取消串货方代理资格。

9、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

10、违约责任：

10-1若乙方违反本合同中第二条承诺，按本合同时间计算，每盒试剂供应价按原供货价上调 %。

10-2双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

11、合同生效及期限：本合同有效期为 年月 日至 年月日。

12、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充协议监督执行。

13、本合同一式两份，甲乙双方各一份。

甲 方： 乙 方：

签字代表： 签字代表：

联系方式： 联系方式：

传 真： 传 真：

**代理贸易合同范本8**

甲方：

乙方：

甲、乙双方为了更好的发挥 系列产品的品牌效应，进一步提高 系列产品的市场占有率和销量，实现源牛肉干国内贸易的崛起，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，并签订此商品代理合同。

一、双方的基本条件约定

1、乙方需完成年\_： 万元（大写： ）

2、甲方根据乙方实际完成年度销售额数量，给予乙方年度总销售额 %的现金返利。

3、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。

4、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收合格后入库，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。

5、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，否则甲方有权提前中止合同，取消乙方的代理、经营权。

6、乙方必须对所属区域的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

7、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。（见表1）

2、乙方不得将甲方商品出现在该区域或客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照销售价货值的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五源牛肉品牌商品销售，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，方可进行销售。否则，甲方有撤销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，乙方通过对账的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、付款方式

1、先付款后发货，款必须付到甲方指定帐号，甲方在接到乙方付款后安排发货时间（3-7个工作日到货）。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供乙方的价格是含税到岸价格。

2、乙方提供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。

3、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。

4、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窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

5、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价格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。

6、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，乙方应该给予配合支持，甲方应提前10天通知乙方，乙方须在接到通知20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、商品质量和索赔

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于国标的合格商品，并向乙方提供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，因甲方自身质量原因造成的相关损失由甲方承担。

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做的关于产品质量问题方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查或检测，费用由甲方承担。

六、甲方的供货、退货服务

1、甲方根据乙方的要求，将货物送达乙方指定仓库。

2、乙方定单的每次最低订货金额为5000元，否则甲方不予安排送

3、乙方收到甲方货物，必须当面清点数量和检查货物质量。并签署甲方的发货单据。

4、乙方在收到货物15天内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

5、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因不可抗拒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。

6、旺季或者重大节假日来临前一个月，乙方应就库存备货，加强沟通，对市场需求做好预测，提前做出合理的备货准备。

7、商品滞销原因导致乙方货物库存积压，但无质量问题，甲方给予退货。

9、由于包装破损原因造成乙方货物不能正常销售，且产品内在质量完好，甲方应给予乙方换货。因保管不善（鼠损虫咬等因乙方管理不善损坏的商品），甲方一律不给予退换货。

七、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，本合同未明确违约处罚事项，双方可确定，但处罚金额最低限度标准为 元。

2、乙方在经营过程中有明显违反本合同规定，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品牌造成损害或损失的，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，同时甲方有权终止合同。

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

八、合同的期限、续签、解除

1、本合同自签订之日起有效期为壹年。

合同签订时间：从 年 月 日至 年 月 日

2、合同期满后，甲、乙双方可重新约定合同条款，续签合同，同等条件下，乙方享有优先签订权。

3、合同中途解除或合同期满后不再续签的，甲、乙双方应将合同条款约定费用及货款等事宜在15天内结清。如乙方要求退货给甲方（限商品质量完好无损），甲方可以考虑清退，对于清退货物的相关款项，甲方应在30天内结算给乙方。

九、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方在本合同约定之处的书面形式、或其他手续齐全的书面补充条款，在合同有效期内均可作为本合同的有效证件，甲、乙双方应给予承认。

2、本合同未尽事宜，甲乙双方协商解决。未果，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同签署地：安徽食品有限公司驻地

4、本合同一式两份，涂改或复印无效，甲、乙双方各执一份。

5、本合同自双方签订之日起生效

甲方：

乙方：

法人：

法人：

代理人：

代理人：

电话：

电话：

开户银行：

开户银行：

帐号：

帐号：

电话：

电话：

传真：

传真：

地址：

地址：

签订日期：

签订日期：

**代理贸易合同范本9**

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

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

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

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

甲乙双方就乙方委托甲方代理\_\_\_\_\_\_\_\_\_进口事宜，经友好协商，达成协议如下：

一、进口商品信息：

1、商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;总数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5、总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6、包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

以上条款最终以甲方对外欠约合同为准。

二、双方责任：

(一)甲方责任：

1、对外签署合同并向乙方提供合同副本。

2、收到乙方的开证保证金后按合同要求对外开立信用证。

3、负责办理代理进口报关、商检及其他接货手续，但所有相关费用均由乙方承担。

4、如需索赔，在收到乙方的索赔委托、依据及索赔费用后及时代理乙方按甲方对外签署的合同规定向外索赔，索赔利益归乙方所有，但代理手续费不做任何退回。

5、如乙方未按规定向甲方付清全款，甲方有权没收保证金并自行处理货物，以及向甲方索赔由此而造成的其他损失。

6、及时向乙方通报进口合同的执行情况，特别是货物备妥期、装运期、预计抵达情况，以便乙方及时做好接货准备。

7。收到国外正本单据审核无误后，及时向乙方结算。汇率以甲方实际对外付汇日汇率为准。

(二)乙方责任：

1、本协议签订后五个工作日内向甲方支付合同全额\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的代理手续费。

风险告知：在国家规定的基础上，依据提供给委托方的服务工作量，进口的贸易条件，支付方式，双方关系，行业竞争价格，是否长期合作等条件，双方再协商具体的代理手续费率，(我司收取客户的手续费率分别为环绮，华捷、浩洋，嘉进1%，金额基本都在一百万美元以下，手续费率都没有超过2%的)。

2、协议签订后三个工作日内向甲方支付合同金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_%作为开证保证金。

3、接受甲方采用的货物进口标准合同的固定条款。承认甲方代表乙方承担这些合同条款对“买方”的权利和义务的规定。

4、收到甲方交来的对外进口合同副本后，立即进行核对。如发现同协议要求有不符点时，应在收到合同副本后三个工作日内以传真或电报通知甲方。否则，即视为乙方已承担该合同的权利和义务。

5、货到目的港后，应积极配合甲方的`港口货运代理办理货物的交接事宜。乙方必须在货到后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方交清货物的全部税款(进口关税及增值税)和港口所发生的所有费用(报关费、商检费、港杂费、仓储费及其他相关费用)及全部货款，以便甲方放货。

6、如果外商系乙方自己所定，如发生迟交货或不交货等问题由乙方负责追索，甲方协助。

三、索赔处理：

(一)甲方必须认真遵守《\_进出口商品检验法》，发现问题时，及时处理。凡属于船方或保险责任的，应会同甲方在港口的货运代理向有关责任方面索要货损、货差证明，通过甲方向保险公司办理有关索赔手续。凡属于国外发货人责任的短重及/或品质索赔，及时申请商检，并在合同规定的索赔有效期终了前15天将商检证书送到甲方，以便甲方审核及时对外提赔。

(二)甲方必须积极办理属于发货人责任的短重及/或质量索赔。甲方不承担直接的赔偿责任，但有义务代表乙方向国外发货人提赔，并须据理力争督促国外发货人尽速理赔。甲方须及时向乙方通报对外索赔进展情况，并对此索赔案负责到底直至乙方同意结案为止。

四、争议解决：

凡与本协议有关的争议，甲乙双方应本着长期合作、互惠互利的原则，依照《\_合同法》的有关规定，友好协商解决。若协商不成，任何一方有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

风险告知：关于争议解决方式的约定，可以选择到有管辖权的法院提起诉讼或者仲裁委员会申请仲裁，二者的本质区别是，若选择申请仲裁，一裁终局，若选择诉讼，两审终审。

五、其它本协议未尽事宜，双方协商一致后可再签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

六、本协议一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力，本协议自签订之日起生效。

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

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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