

最新进口代理合同风险 代理合同协议书(大全8篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

进口代理合同风险篇一

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

合作范围

1. 甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售（品牌）商务通信产品如下；

授权代理产品：（以下简称“产品”）；

授权区域包括：（以下简称“指定区域”）。

2. 以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

3. 未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

4. 销售指标及合作期限

5. 本协议自签字后生效，至20__年 月 日终止，经考核可转

为一级代理商。

合作原则及规定

1. 乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。
2. 乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

甲方的权利和义务

1. 甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的广告宣传、产品演示和市场推广等。
2. 甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。
3. 甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

乙方的权利和义务

1. 乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。
2. 乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于（品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使

用本协议的产品与甲方或（品牌）的系列交换机竞争业务。

3. 乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

4. 为了保障用户的利益和（品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

付款条件

乙方应在采购单确认后的三天内把总价(30%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下(70%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

交货期

甲方应在收到合同定金后的三十天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

保质和售后服务

1. 甲方对售出产品提供十五个月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

2. 如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运

输费用。

3. 在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六个月的保质期。

4. 乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

5. 乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6. 乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

7. 乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

8. 如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

保密责任

1. 出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

2. 乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工

泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

3. 乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

4. 本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或版权的权利，或意味着乙方对该等保密资料拥有任何其它权利。

5. 上述保密期限自本协议生效之日起至双方代理关系结束之日起三年内持续有效。

6. 如果本协议终止，乙方应在终止之日起十天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

7. 如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

生效及协议的解除

1. 本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

2. 任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成

的损失进行赔偿。

3. 任何一方可在本合同的有效期限内提前三月以书面形式通知另一方终止本合同。

如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、 价格规定

附件二、 乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件(加盖公章)

甲方： 乙方：

日期： 日期：

进口代理合同风险篇二

在日常生活和工作中，协议的使用成为日常生活的常态，签订协议可以约束双方履行责任。那么协议的格式，你掌握了吗？以下是小编为大家整理的进口委托代理协议书，仅供参考，欢迎大家阅读。

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方经友好协商，就甲方委托乙方代理进口_____业务达成以下协议：

一、甲方委托乙方代理进口_____，乙方接受甲方的委托。

二、双方责任义务

（一）甲方责任

1. 负责与外方商定所有合同条款，并对合同的全部内容及交货内容负责。

2. 及时向乙方支付定金及货款。定金为合同总金额的25%，于双方协议签订三日内支付，其余75%货款由甲方提供工厂担保，并于信用证开出后十天内付清，担保函是本协议不可分割的一部分。

3. 按时支付乙方代理手续费，比例为合同金额的3%，于协议签订三日内支付。

4. 预付港口一切费用（报关、接货、滞报、滞箱费等），预计为_____元（根据实际费用结算金额，多退少补）。支付银行利息（_____个月，金额为_____）及银行费

用。

5. 保证该票货物进口加工后以_____公司名义再出口，详见双方出口代理协议。

（二）乙方责任

1. 根据甲方提供的外销合同条款对外签约，详见_____合同（编号_____）。

2. 负责办理进料加工手册及其它相关手续。

3. 负责代甲方办理报关、接货等手续。

4. 及时将有关单据转交甲方。

5. 如发生索赔等经济纠纷，乙方可在甲方委托下，代办有关涉外手续。

三、甲乙双方应各自履行职责义务，如在各自职责范围内出现问题或发生损失由各自承担责任。

四、本协议未尽事宜，双方另行协商解决。

五、本协议与甲方出具的担保函同时生效。

六、本协议一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日

进口代理合同风险篇三

依据《中华人民共和国代理商采购合同法》的有关规定，经甲乙双方平等友好协商，达成如下协议，以供双方共同遵守。甲方委托乙方采购以下产品：

一. 产品规格型号及价格

二. 产品要求

乙方必须保证采购产品质量、款式符合甲方要求，且无任何质量问题，否则要承担相应的违约费用即代理商采购合同金额的20%，并赔偿甲方因此受到的其他损失。

三. 交货期限

乙方保证于本代理商采购合同签署之日起，在90天内，将甲方采购的物品全部送达指定地点不能拖延，否则乙方应从最迟交货日的次日起，每日向甲方支付延迟交货部分货款的百分之三的违约金，并赔偿因此给甲方造成的其他损失，此项违约金额以逾期移交物品部分货款总值的百分之五十为限度。

四. 交货及付款方式

甲乙双方签订代理商采购合同后，甲方向乙方交付总价款的20%即 462260 元作为定金，乙方交货经甲方验收合格后，一次性付清尾款。

五. 其他事项

本代理商采购合同未尽事宜，双方友好协商。本代理商采购合同一式二份，经双方签字盖章后生效。甲、乙双方各持一份，具同等法律效力。

甲方： 乙方： 代表签字： 代表签字： 电话：

电话：

传真： 传真： 开户行：

开户行：

开户行账号： 开户行账号： 地址： 地址：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

进口代理合同风险篇四

甲方（发包人）：（以下简称甲方）

乙方（承包人）：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实信用、协商一致的原则，签订本协议。

一、合作事项乙方接受甲方授权，凭借甲方具有的招标代理资质，承揽招标代理项目。

二、承包期限本合同的承包期限为年，即自年月日至年月日。乙方在承包期限内若乙方能严格履行该协议，且经营状况良好，则本协议承包期限到期时，乙方有意向继续合作，在告知甲方同意后可以续签合作协议书。

三、承包区域范围业务承揽范围仅限漳浦及下属区县内的招标代理业务。

四、承揽业务报酬

1、合作项目所有招标收入，包括标书费、招标代理服务费等

（包括招标代理服务费、工程量清单及招标控制价编制费用）等，统一由甲方收取并入帐。并由甲方统一向客户开具服务业专用发票。甲方应按所承接招标代理业务薪酬总额的xx%向乙方支付承接业务报酬，税费由乙方承担。

2、报酬支付时间：甲方项目收费到账后5个工作日内向乙方一次性支付应得款项（乙方凭相关票据予以报销领取）。

五、甲方责任

1、按照国家相关法律法规规定，对乙方承揽项目招标代理过程中的各个环节予以全面监督、指导和控制。

2、按照国家和当地监管部门的要求，对项目招标过程相关文件进行签署和盖章。

3、为保证招标工作的顺利开展，甲方自行组成项目组，统一以甲方名义对外开展工作。

4、甲方负责承担标书和图纸印制费、评标费、各项会议会务费及差旅费等。

六、乙方责任

1、乙方利用自身资源，凭借甲方具有的各项招标代理资质，与建设单位承揽招标代理项目，配合签订项目委托招标代理合同。

2、乙方负责协调与建设单位和当地招标投标管理部门的关系，办理相关手续，及时处理和解决项目招标过程中出现的问题，确保合法地在当地承揽业务。

3、乙方应严格遵守当地制定的招标业务操作规范。

4、乙方负责协助处理和解决其承揽项目招标过程中出现的投诉。

5、乙方负责承担其承揽项目开发费用、公关费、业务招待费等。

6、乙方负责收取招标代理服务费（包括招标代理服务费、工程量清单及招标控制价编制的费用）到甲方指定帐户。

七、其他约定

1、本协议自双方代表签字盖章之日起生效，至本项目招标代理工作结束并双方分成结算完毕时终止。

2、本协议一式肆份，甲乙双方各执两份。

3、其他未尽事宜，将由甲乙双方友好协商解决

甲方：厦门住总建设工程监理有限公司乙方：

签字： 签字：

年月日年月日

进口代理合同风险篇五

随着法律知识的普及，越来越多的场景和场合需要用到合同，合同是对双方的保障又是一种约束。你所见过的合同是什么样的呢以下是小编帮大家整理的代理商三方合同，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。甲方：电脑有限公司乙方：：甲、乙、丙三方本着互惠互利的原则，就三方共同开拓电脑产品市场，推动三方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：

一：总则

1、 ;授权代理商;发展的下级经销商称为;授权专卖商;;，经乙方对考察及向甲方的申请，甲方授权为;电脑授权专卖商;;，专卖资格授权期为签约之日起至_____年___月___日止，期满后本协议自动作废。在授权期内有权使用以上名义进行电脑产品合法商业活动。

2、乙方对销售运作进行规范化管理，及时向供货，并协助在授权区域进行电脑业务的拓展。

3、如实情况填写《电脑授权专卖商注册登记表》，并向甲方提供本年度经过工商部门年检的法人营业执照副本，税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，应在10天内提交书面变更说明及变更后的相关证件。

4、有权对甲方或乙方的工作（市场秩序、市场推广、商务、产品质量、客户服务等）作出评价和投诉。

5、有义务提高电脑的市场占有率。在经营活动中须维护和提升甲方及产品的形象，在广告宣传及其它商业活动中，禁止使用;电脑总（独家）代理;、;电脑销售中心;等具有排它性文字。

二：销售政策

1、价格：从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2、价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护电脑的市场秩序及市场形象。在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过50元。

3、销售统计：从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方

销售业绩。每月____日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向提供市场支持的重要依据。

4、销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予返点基数，返点金额由乙方承担。

5、从乙方提货，运输费用由乙方与协商解决，乙立负责价格保护、样机政策等相关支持。

三：商务政策（原则上从乙方进货，若的确因为降低运输成本等原因，经乙方同意，可从甲方进货，下列条款仅适用于从甲方直接进货）

1、订货：当向甲方订货时，须填写；电脑订货单；，同时须有乙方的确认。

2、付款：甲方坚持款到发货的原则，在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3、价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对在调价前4天所进降机型给予价格保护。

4、运输：甲方承担从甲方到所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

四：服务政策

1、乙方负责建立；电脑授权维修中心；，对所售出的电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属；授权专卖商；的实力、销售业绩、所处地域设立；电脑授权维修站；（由甲方客户服务部进行考核授权）。

2、乙方负责向及其用户提供电脑产品的技术咨询与指导。

3、在用户购买时，向用户准确宣讲电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见电脑售后服务体系）

五：市场推广政策

1、形象宣传：在进行广告宣传时，不得违反甲方企业标识的使用规定。

2、市场投入：甲方按照市场投入计划，可根据乙方的申请对所在市场进行市场投入，配合开拓当地市场。

3、市场支持：如销售业绩比较突出，乙方可向甲方提出申请，甲方可以提供一定的市场支持，包括定期定量的各类宣传品资源分配，用于电脑的市场推广。

4、经甲方批准的项目执行后，凭批准的申请表、完整的广告宣传正本、宣传活动照片及符合甲方要求的费用发票、相关合同副本向甲方报销，否则甲方有权不予报销。在一个月不办理报销者，责任由自负。

六：法律效力

1、保密条款：在甲、乙、丙三方合作关系存续期间，必须对有关的保息保密，信息包括：产品价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术秘密等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

2、本协议解释权在电脑有限公司。

进口代理合同风险篇六

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：_____

进口代理合同风险篇七

乙方：_____

本着平等互利的原则，甲乙双方的授权代表经过友好协商，
就乙方担任甲方的产品销售代理商一事，达成如下协议：

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的_____产品（以下简称为
“合约产品”）以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在_____地区开
拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

- 1、乙方首批订货数量不少于_____套。
- 2、双方合作的最初_____个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于_____套。
- 3、市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于_____套。
- 4、乙方每一订单的订货金额不应少于_____万元人民币。

四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的_____日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》（具体内容详见附件一）。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订《普华订货确认单》（具体内容详见附件二），该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》（具体内容详见附件三），该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于_____套设备的合同交货期为签定（以全款或预付款到帐为准）后_____周内；少于_____套设备的合同交货期为签定（以全款或预付款到帐为准）后_____周内。如数量超过_____套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

3、甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4、双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5、原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担；全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告；在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。

甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起_____个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1、乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

2□_____□

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份（无副本），协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国合同法》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的_____年时间，如双方在本协议期满前_____个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长_____年。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

进口代理合同风险篇八

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。

_____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。

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_____次延迟交货的，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；

(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)：_____