# 产品代理协议书(中英文)合同样本2023

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-19

*协　议　书 　　制造商名称:　　 KDSZ 　　注册地点: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　 (以下简称制造商) 　　代理商名称:　　　　ABC贸易有...*

协　议　书 　　制造商名称:　　 KDSZ 　　注册地点: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　 (以下简称制造商) 　　代理商名称:　　　　ABC贸易有限公司 　　注册地点:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　 (简称代理商) 1, 委任: 　　兹委任ABC 贸易有限公司为A 地区船舶修理及销售之代理商. 2, 代理商之职责: 　　(1) 向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告KDSZ; 　　(2) 报导本地区综合市场慨况; 　　(3) 协助安排工厂经销人员的业务活动; 　　(4) 代表船厂定期作市场调查; 　　(5) 协助制造厂征收货款 (非经许可, 不得动用法律手段) ; 　　(6) 按业经商定的方式, 向KDSZ报告在本地区所开展的业务状况. 3, 范围: 　　为了便于工作, KDSZ应把代理区域业主名录提供给代理商, 代理商对此名录给 予评述, 提出建议或修正, 供KDSZ备查; 　　由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时, KDSZ应是的仲裁人, 它将 综合各种情况给出公平合理的报酬. 4, 佣金: 　　KDSZ向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值 2% 的佣金, 遇有大宗合同 需另行商定佣金支付办法: 先付 1/4, 余额待修船结算价格收款后支付. 　　当需要由KDSZ付给业主 (即船主) 的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候, 必 须由代理商事先打招呼; 同时由KDSZ决定是否支付. 5, 费用: 　　除下述者外, 其余费用由代理商自理. 　　(1) 由KDSZ指定的时间内对KDSZ的走访费用; 　　(2) 特殊情况下的通迅费用 (长电传, 各种说明书等) ; 　　(3) KDSZ对该地区进行销售访问所发生的费用. 6, KDSZ的职责: 　　KDSZ应: 　　(1) 向代理商提供产品样本和其他销售宣传品; 　　(2) 向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数; 　　(3) 通知代理商与本地区有关船主直接接洽; 　　(4) 将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得 将商业秘密外泄. 7, 职权范围: 　　就合同之价格条款, 时间, 规格或其他合同条件, 代理商无权对KDSZ进行干涉; 其业务承接之决定权属KDSZ. 8, 利害冲突: 　　兹声明, 本协议有效期内, 代理商不得作其他修船厂的代表而损害KDSZ利益. 代理商同意在承签其他代理合同前须征求KDSZ之意见; 代理商担保, 未经KDSZ许可, 不得向第三方泄露有损于KDSZ商业利益的情报. 9, 终止: 　　不论何方, 以书面通知 3个月后, 本协议即告终止; 协议履行期间代理商所承 接的船舶的佣金仍然支付, 不论这些船舶在此期间是否在厂修理. 10, 泄密: 　　协议执行中或执行完毕,代理商担保,不经KDSZ事先同意, 不向任何方泄露KDSZ 定为机密级的任何情报. 11, 仲裁: 　　除第3 条所述外, 双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决 之纠纷, 应提交双方确认的仲裁人进行仲裁, 如对仲裁人达不成协议, 则暂由船舶 工程师协会会长临时指定仲裁人. 　　　　　　 KDSZ　　　　　　　　　　　　　　　ABC 贸易有限公司 　　　　 签字: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　 签字: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 　　　　　　　　　　　　　　 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

国际贸易代理合同（2）

　　　　　　　　　　　　　　　　代理协议书 　　本协议于１９＿＿年＿＿月＿＿日签订。 　　甲方：美国，纽约，ＡＢＣ贸易有限公司； 　　乙方：日本，东京，ＤＥＦ公司，甲方指定的合法代理人。 　　协议条款如下： 　　１．甲方（简称公司）授予乙方（简称代理人）在日本东京经销陀螺仪的 代理权，自本协议签字日起３年为期。 　　２．代理人保证竭力履行其向公司之订货，非经公司同意，代理人不得违背公 司关于装运订货的任何指令。 　　３．本协议履行期间，代理人将收取佣金： 　　订单额少于＿＿＿＿＿＿美元，按＿＿＿％收佣； 　　订单额超过＿＿＿＿＿＿美元，按＿＿＿％收佣。 　　４．代理人提供的发票金额，包括佣金和除邮寄、小额杂费以外的开支，公司 将开具不可撤销跟单信用证予以支付。 　　５．任何一方提前３个月用挂号信书面通知对方或任一方在任何时候违背本协 议任何一款，无须通知，本协议即告终止。 　　协议双方于上述时间签字盖章为证。 ＡＢＣ贸易有限公司代表 签字：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ ＤＥＦ公司代表 签字：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ 注：代理是委托人根据代理协议，在一定期间，在一定地区内给予代理商 代销某种商品的专营权，并按销售额的比例付给佣金，这种贸易方式，称代理。 　　委托人与代理商的关系，是委托代理关系，不是买卖关系。委托人自负盈亏， 自担风险并不得再向该地区其他客户直接推销该项产品。代理商则以委托人身份与 买主洽谈交易，并以委托人名义或由委托人与买主签订买卖合同。在协议执行期间 内代理人应完成最低销售额并努力开辟市场以完成协议规定的代理业务。

国际贸易代理合同（3）

　　　　　　　　　　　　　　　　 商业代理合同 　　１９＿＿年＿＿月＿＿日，以＿＿＿＿＿＿＿＿先生为代表＿＿＿＿＿＿＿＿ 公司（以下简称甲方），以＿＿＿＿＿＿＿＿＿先生为代表＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ 公司（以下简称乙方）签订本合同。 　　甲方愿意指定乙方在＿＿＿＿＿＿地区为代理并销售甲方１２Ｖ－４００ ＺＣ型主机零配件。 　　双方同意如下条件： 　　１．甲方指定乙方为甲方在＿＿＿＿＿＿＿＿＿地区销售１２Ｖ－４００ＺＣ 型主机零配件的代理。 　　２．甲方供给乙方１２Ｖ－４００ＺＣ型主机零配件的成品，由乙方包装并标 贴与原样相同的商标和标签。 　　３．乙方每月销售不少于＿＿＿＿套／箱。 　　４．若乙方６个月不能销售双方同意的数量，本合同在任何时候可予以作废。 　　５．本合同有效期内，甲方未经乙方同意前，不得指派另一家公司或工厂在＿ ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿地区销售１２Ｖ－４００ＺＣ型主机零配件。 　　６．若乙方每月销售量达到规定的数量，乙方有权永久担任代理。 　　７．广告费由乙方负担。 　　８．经双方同意后，本合同自签字之日起生效。 　　９．本合同用中英文签署，一式两份，双方各执一份。如中文本与英文本发生 异议时，以英文本为凭。 　　１０．本合同遇有修改，需经双方同意。 　　　　　　　甲方　　　　　　　　　　　　　　　　　乙方 　\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司　＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿公司注：在国际贸易中的代理是指商业代理。商业代理系指委托人（Ｐｒｉｎｃｉｐａ ｌ）授权代理人（Ａｇｅｎｔ）代表委托人在指定地区、时间、商品与第三者洽谈 生意，签订合同，并办理有关交易事宜。由此而产生的权利和义务直接对委托人发 生效力。 　　商业代理有一般代理商（Ａｇｅｎｃｙ），代理商（Ｅｘｅｌｕｓｉｖｅ　 Ａｇｅｎｃｙ）、总代理商（Ｇｅｎｅｒａｌ　Ａｇｅｎｃｙ）、销售代理商（Ｓ ｅｌｌｉｎｇ　Ａｇｅｎｃｙ）和合资代理商（Ｊｏｉｎｔ　Ｖｅｎｔｕｒｅ　ｆ ｏｒ　Ａｇｅｎｃｙ）等。在实际代理业务中委托人授予代理商的专营权利的 代理业务较多，以鼓励代理经营者的积极性。

国际贸易代理合同（4）

　　　　　　　　　　　　　外商经销协议样本 　　本协议于　　年　　月　　日签订，协议双方为：（卖方名称），系根据Ａ国 法律正式组成并存在的公司，设于某地（卖方地址）（以下称“卖方”）和Ｂ国Ｘ 股份有限公司，系根据Ｂ国法律正式组成并存在的公司，设于某地（地址），（以 下称Ｘ商）。 　　鉴于“卖方”愿意发展他在某地（生产地）和其他国家制造的、并以他的商标 和专名销售的产品的出口业务； 　　鉴于“卖方”愿委任Ｘ商作为他的经销商，按照本协议中的条款销售此种 产品； 　　为此，考虑到双方在本协议中所作的诺言和所商定的各条款，并考虑到下面所 提出的，双方声明已经同意的，相互之间的其他有效对价，特订立协议如下： 　　第一条　定义 　　一、产品：本协议中所称“产品”，系指“卖方”制造并以其商标和专名销售 的产品（产品名称）。 　　二、地区：本协议中所称“地区”，系指某地（地区名）和随时经双方以书面 同意的其他地区。 　　三、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指××（商标的 全称和专名的全称）。 　　第二条　经销权 　　“卖方”兹给予Ｘ商以进口，并以“商标”和“专名”向“地区”内客户 销售“产品”的权利。 　　第三条　专营权 　　一、交易：“卖方”不得将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内Ｘ 商以外的任何个人、行号或公司取得“产品”。 　　二、委任：“卖方”不得委任“地区”内Ｘ商以外的其他个人、行号或公司作 为其经销商、代表人或代理人，以进口和销售“产品”。 　　三、询购：“卖方”收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给 Ｘ商。 　　四、再进口：“卖方”应采取适当措施防止他人在

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn