

# 外贸谈判方案(大全8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 外贸谈判方案篇一

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_外贸公司(下称外贸公司)与中国\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_公司(下称公司)签定本合同如下：

### 一 合同的标的、价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_ (国)中国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_\_ (国)中国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_国向中国供货的总值为\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在中\_\_\_\_\_ (国)国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系中\_\_\_\_\_ (国)国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_美元。

### 二 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

### 三 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1. 发货帐单2份；
2. 盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；
3. 明细单2份；
4. 品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

### 四 包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

### 五 商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

### 六 索赔

购方可按\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1. 如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤(内部短缺)的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2. 如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20%以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量或需要的一切费用由购方承担。

## 七 不可抗力条款

由于发生不可抗力情况(如：火灾、水灾、地震等)，而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务

无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为中国贸促会，\_\_\_\_\_ (国)方为\_\_\_\_\_ 国工商会。

## 八 仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可通过被告国对外贸易仲裁机关审理。

## 九 其它条件

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_ 办理。

本合同一式两份，以中、\_\_\_\_\_ (国)两种文字书就，两种文字具有同等效力。

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_ 购方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_ 电报挂号：\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_ 电传：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_ 国际电报：\_\_\_\_\_

十 运输地址

发货人：\_\_\_\_\_ 收货人：\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_ 到站：\_\_\_\_\_

售方(签字)：\_\_\_\_\_ 购方(签字)：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

## 外贸谈判方案篇二

第一段：引言和背景介绍（大约200字）

近年来，随着全球化进程的加快和互联网的发展，外贸行业成为了国际贸易中不可或缺的重要组成部分。为了提高外贸从业人员的专业素质，越来越多的人开始借助外贸书籍来提升自己的知识水平。在这篇文章中，我将分享我在外贸书籍中所获得的心得体会和经验，以及对外贸行业的深入认识和理解。

第二段：学习市场调研和市场开拓的重要性（大约300字）

在我读过的一些外贸书籍中，最让我受益匪浅的是市场调研和市场开拓方面的内容。这些书籍深入剖析了国际市场的规模和潜力，以及不同市场的文化、宗教、法律等方面的差异。通过学习市场调研的方法和技巧，我能够更好地了解国际市场的需求和趋势，有针对性地调整产品和服务，从而提升我们公司的竞争力。同时，书籍中介绍的市场开拓策略和经验也为我提供了启示和指导，帮助我更加有效地开拓新市场，扩大销售额。

第三段：加深了对国际贸易法律法规的认识（大约300字）

外贸书籍还在一定程度上加深了我的国际贸易法律法规方面的认识。国际贸易往往需要涉及到多个国家和地区，众多的法律法规对贸易行为有着严格的规定和限制。通过学习这些书籍，我了解到贸易法律的基本原则和规定，并学会了如何应对可能出现的纠纷和争议。这对我在与国外客户进行合作时起到了事半功倍的效果，避免了出现法律风险和不必要的纠纷。

#### 第四段：提升了沟通和谈判能力（大约200字）

外贸行业需要频繁与国外客户进行沟通和谈判，因此良好的沟通和谈判能力对于成功达成交易至关重要。在读过的一些外贸书籍中，对于沟通和谈判技巧的介绍非常详细和实用。书籍中强调了积极主动的沟通风格、有效的谈判技巧和良好的人际关系建设。通过学习这些技巧，我的沟通能力和谈判能力得到了显著提升，对于与国外客户的合作更加得心应手，也更容易取得他们的信任和支持。

#### 第五段：总结和未来发展（大约200字）

通过阅读外贸书籍，我深刻认识到外贸行业的复杂性和竞争性。书籍不仅帮助我提升了专业知识，还培养了我对国际市场的敏锐洞察力、扎实的市场调研能力和出色的沟通和谈判技巧。在未来，我将继续保持学习的状态，关注外贸领域的最新动态和发展趋势，不断提升自己的素质和能力，为公司的发展做出更大的贡献。

总结：通过阅读外贸书籍，我获得了关于市场调研和市场开拓、国际贸易法律法规、沟通和谈判等方面的宝贵经验。这些知识和技巧帮助我在外贸行业中取得了一定的成绩，也为我的职业发展铺平了道路。通过自主学习和不断提升，我相信我将在外贸领域取得更大的成就。

## 外贸谈判方案篇三

甲方：

乙方：（自然人）

### 一、甲方责任义务：

1. 甲方同意乙方以xx市纪友隆进出口有限公司名义对外开展业务活动。
2. 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。
3. 甲方将无偿为乙方提供谈判场所；提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。无偿提供出口业务及法律法规咨询；按时提供全套公司单证；在乙方指定地点办理海关、商检备案手续。
4. 甲方在货物上船后与乙方再次确认提单资料，出正本提单后交给乙方，由乙方自行寄给收货人；(适用于走海运货物)，如果乙方有特殊说明的除外。
5. 甲方保证维护乙方的商业秘密。并通过自己的渠道协助乙方扩大业务。
6. 甲方保证乙方运用资金的安全，承诺不挪用，不拖欠乙方资金往来，并在安全收汇后2--3个工作日，按照当日牌价结算人民币货款给乙方或由乙方指定的生产厂商。甲方保证乙方的利润所得，并根据双方商定的时间方式，向乙方支付。
7. 如果由于甲方的问题导致货物不能准时出口到港(目的地)所产生的费用由甲方负责(船公司的问题或由于不可抗力的因素影响除外)。

## 二、乙方责任义务：

1. 遵守法律和国家外贸、外汇、海关方面的政策。
2. 维护甲方的声誉和利益，遵守甲方及其它双方商定的工作程序。
3. 自行承担自身业务的所有费用。
4. 乙方提供给甲方的相关出货资料必需真实，有效，并具有合法性。
6. 单单结汇。乙方愿意支付甲方每笔转帐金额的千分之三(rmb)但每票不低于(rmb) 贰佰元整，不高于(rmb) 壹仟元整 做为手续费，如在转帐过程中(非甲方操做失误)产生的银行费用由乙方自行承担。

## 三、法律责任：

1. 双方必需严格执行本协议，若因外商原因导致外销合同延迟履行、不能完全履行或不能履行时，至使甲方不能履行本代理协议时，甲方不承担任何责任。但在乙方提出书面请求并提供费用协助下，代理人有义务向外商交涉索赔。
2. 在本合同项下，如一方违约，除依法依约承担违约责任，赔偿责任以及赔偿守约方的实际损失外，还应承担守约方为实现债权而支付的费用，该费用包括但不限于律师费用、诉讼费用、差旅费、通讯费。
3. 自违约方违反本合同约定及法定义务之日起, 其于后支付的任何款项按以下顺序清偿：(1) 守约方为实现权利支付的费用；(2) 利息或违约金、损失赔偿金；(3) 货款本金。

## 四、争议解决方式：



1. 本合同适用《中华人民共和国合同法》及我国对外贸易代理的有关规定。

2. 委托代理过程中发生纠纷，由双方协商解决，协商未果的，由合同签订地法院裁决。

#### 五. 其它事项：

1. 本协议一式两份双方各执一份，具有同等的法律效力。自双方签字盖章之日起生效，有效期壹年，协议到期停止执行。但在双方帐务、事务未清之前，协议条款继续生效，如帐务、事务结付完毕此协议条款自行作废，如继续执行，协议重签才有效。

2. 甲乙双方在执行过程中，若对本协议上述条款有不同的见解和异议，需经双方协商研究同意后方能够进行修改和补充。补充或修改的内容应以书面提出并经双方签章后生效，并与本代理出口合同具有同等的法律效力。

甲方： 乙方：

法人代表： 身份证号：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

## 外贸谈判方案篇四

随着全球经济一体化的深入，外贸函电在国际贸易中的作用日益凸显。作为一种简便、高效的沟通方式，外贸函电能够帮助企业与海外客户之间建立起稳定、持久的合作关系。本文将从外贸函电的重要性、写作技巧、注意事项以及作用发展趋势等方面进行探讨与总结，以期能为外贸函电的写作提供一些心得体会。

外贸函电的重要性不言而喻。在国际贸易中，函电往往是企业与客户之间沟通的主要工具。一封准确、简洁、规范的函电不仅能够传递信息，还能够展示企业的专业素养与商务能力，进而增强客户对企业的信任和满意度。函电的内容应以清晰、准确的语言表达企业的需求、意图和承诺，并注重文化差异和商业礼仪的尊重。如果函电能够得到客户的认可和回应，其成功与否直接关系到贸易合作的发展和企业的形象塑造。

在外贸函电的写作方面，熟悉一些基本的写作技巧是非常重要的。首先，要对信函的格式和结构有清晰的认识。例如，邮件的标题应简洁明了，内容应以问题陈述、解决方法和承诺为主线，并以礼貌的落款结束。其次，要采用准确、简洁、明了的语言来进行表达。一方面，要避免使用生僻词汇和长句子，以免误解和理解困难。另一方面，要注意使用正确的语法和拼写，以确保表达的准确性和权威性。最后，要注意语义的准确性和连贯性。函电的内容要具备逻辑思路、明确意图和正确陈述的特点，以便海外客户能够快速、准确地理解和回应。

除了写作技巧，还需要注意一些常见的注意事项。首先，要避免使用过于抽象或主观的语言，在表达中尽量客观、准确地沟通。其次，要照顾到不同文化背景对表达的理解和解读差异，尽量避免使用可能引起歧义的词汇或表达方式。此外，还要注重函电的语气和情感的表达，以体现对客户的尊重和关心。最后，要及时回复客户的函电，保持良好的沟通和合作关系。无论是积极的回应还是客观的解释，都能够表达企业的专业与诚信，增强合作的意愿和谈判的效果。

外贸函电作为一种重要的沟通工具，其作用和发展趋势也是不容忽视的。随着信息技术的迅猛发展，尤其是互联网的普及，外贸函电已经由纸质函电向电子邮件、即时通讯等多种形式拓展，实现了即时传递和跨地域交流的目标。此外，智能化办公软件的出现也为外贸函电的编写提供了便利，例如

自动填写表格、翻译和排版等功能，大大提高了效率和准确性。未来，随着人工智能、大数据和云计算等技术的发展，外贸函电的写作和传递将更加便捷、智能化，并更好地适应全球贸易的快速发展和复杂多变的市场需求。

综上所述，外贸函电作为国际贸易中的重要沟通工具，其重要性和写作技巧不容忽视。熟悉函电的格式和结构、采用准确、简洁、明了的语言以及注意语义的准确性和连贯性，是有效写作的关键。此外，要注意语气的选择和情感的表达等细节，尽量避免误解和歧义。在未来，随着技术的发展，外贸函电将更加智能、便捷，并与新的信息技术相结合，为企业建立起更加紧密、高效的贸易合作关系。

## 外贸谈判方案篇五

随着全球化的不断发展，外贸成为各国之间经济合作的重要形式。外贸函电作为沟通合作双方的重要工具，发挥着至关重要的作用。在过去的几年里，我有幸参与了多个外贸项目，亲自编写和处理了大量的外贸函电。通过这个过程，我深刻体会到了外贸函电的重要性和技巧，下面我将从几个方面进行总结和分享。

首先，外贸函电的格式和用词要准确无误。在与国外合作伙伴进行沟通交流时，准确清晰的表达是至关重要的。外贸函电的格式一般遵循一定的模式，比如信头、日期、敬启者、正文、落款等等。此外，要注意用词的准确性和地道性，避免使用过于复杂的句子和差别明显的文化隐喻。正文部分要简洁明了，用词要准确无误，以便对方能够准确理解。同时，要善于利用礼貌和感谢的词句，给合作伙伴留下良好的印象。

其次，外贸函电的内容要准确、全面。外贸函电通常包括询价、报盘、合同、付款、交货等内容。无论是自己起草还是回复别人的函电，都要仔细核对相关信息，确保没有遗漏和错误。对于询价和报盘函电，要对产品的规格、数量、价格

等细节进行准确描述，避免歧义产生。在撰写合同函电时，要明确约定合同的内容和条款，确保双方权益受到保护。同时，还要及时处理付款和交货等相关事宜，并保持与合作伙伴的密切沟通，确保交易的顺利进行。

第三，外贸函电的语气要和善、亲切。与国外客户进行沟通时，要注意措辞和态度，传递友好和亲切的信息。在写信时，可以适当使用称呼和敬语，表达出对对方的尊重和关心。此外，在回复函电时，要及时回复，并尽量提供满意的答复。在处理问题和纠纷时，要保持冷静和客观，采取合适的语气进行沟通，以化解矛盾和解决问题。

第四，外贸函电需要考虑文化差异。在与外商进行交流时，要注意尊重和理解对方的文化习惯和商务礼仪。不同国家和地区有不同的沟通方式和商业习惯，对外贸函电的语言和格式也会有不同的要求。因此，我们要学习和了解对方的文化背景，合理适应并与之协调。比如，在写信时要避免触碰敏感的政治和宗教问题，在用词上也要注意尊重对方的价值观和文化传统。

最后，外贸函电的处理需要高度的责任心和耐心。外贸函电的处理涉及到大量的工作和细节，需要耐心和专注。在处理函电时，要认真仔细地阅读、分析和思考，充分考虑对方的意图和要求。在写信前要细心核对相关信息，在发送之前要再次确认函电的内容和附件。同时，要及时回复和跟进相关事宜，确保交流的顺利进行。通过高效而负责任的处理外贸函电，能够给合作伙伴留下良好的印象，并促进合作关系的深入发展。

综上所述，外贸函电作为外贸活动的重要工具，必须要注意格式、内容、语气、文化差异以及责任心和耐心等方面的问题。只有在各个方面都充分考虑和处理好，才能够有效地促进国际贸易的发展，实现互利共赢的目标。我将继续不断地学习和提升自己的外贸函电技巧，为我所在的公司和国际贸易

易作出更大的贡献。

## 外贸谈判方案篇六

售方：

购方：

售、购双方根据《中华人民共和国合同法》等有关法律规定，在平等、自愿的基础上，经充分协商，就购方购买甲方产品达成以下买卖合同条款。

数量：\_\_\_\_\_。

种类：\_\_\_\_\_。

交货期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

依据\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。

本合同所售出货物的价格以\_\_\_\_\_计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

1、按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或\_\_\_\_\_，凭样交货的商品品质应符合双方所确认的样品。

2、商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

售方应在本合同规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面（上面，前面和左面）用中、\_\_\_\_\_（国）两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

本合同所供应的货物之价款，由购方按照中国银行和\_\_\_\_\_银行关于\_\_\_\_\_规定的办法及\_\_\_\_\_以\_\_\_\_\_凭下列单据向售方支付：

- 1、账单4份；
- 2、盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份；
- 3、明细单3份；
- 4、品质证明书1份。

1、卖方在提供的商品投入使用之后12个月内保证商品质量，但不超过供货之日起18个月。

2、对货物品质的异议应在发现缺陷后3个月内提出，如在保证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束30天。

3、如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

售方应在发货后10天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可提交被告国对外贸易仲裁机关审理，中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会，\_\_\_\_\_方为\_\_\_\_\_商会。

1、双方任何一方发生不可抗力情况（如火灾、自然灾害、战

争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其它情况），使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

2、如果不可抗力情况持续30天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

3、无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

4、不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

本合同签订后，任何一方违约，都应当承担违约金\_\_\_\_\_元。若违约金不足以弥补守约方损失的，违约方应当赔偿给守约方造成的一切损失（包括直接损失、可得利益损失及主张权利的费用等）。

本合同一式\_\_\_\_\_份，以中、\_\_\_\_\_（国）两种文字书写，两种文字具有同等效力。

（以下无正文）

售方（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

购方（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

## 外贸谈判方案篇七

随着国际贸易的不断深入和全球化程度的不断提高，越来越多的中国企业都开始参与到外贸行业中来，而外贸行业基础是非常重要的，本文将从个人的角度出发，通过一些实际经验，分享外贸基础心得体会。

第一段：外贸初学入门

第二段：营销策略的建立

第三段：质量保证与售后服务

第四段：相关部门协作

外贸工作中涉及到多个部门的协作，尤其是涉外业务需要和产品、营业部、财务部等多个部门协同工作。因此，很多情况下，需要建立一个高效的团队协作体系，以最有效地利用各自的优势和资源，互相配合完成各项任务，从而达成最优效果。

第五段：自我学习和进阶

外贸行业是一个相当发达的行业，各种模式和体系极为多样化。不论是新人还是老手，每个人都应该保持对时局的分析和自我学习的态度，不断吸收新的知识和接受新的挑战来进步和成长。因此，持续的学习和努力进阶，才是外贸工作的必修课。

结论：

通过以上几方面的实际体验，我们可以看到外贸行业有很多



的挑战和机遇，在面临不断变化的市场环境和商业模式的同时，我们需要不断地提升自己的能力和专业素养，运用好所掌握的技能，最终成为当之无愧的外贸精英。

## 外贸谈判方案篇八

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

双方就关于外贸尾货项目的合作事宜，经过初步协商，达成如下合作意向：

一，该项目的基本情况是：

大批量的外贸尾货由甲乙双方共同出资购入，抛货后进行利润分成，本金留存在甲方处，由甲方保管。

二，甲方应做好以下工作：

- 1、寻找合适的货源，并在货物到手后尽快进行销售。
- 2、帐目公开，进出帐须提供明细凭证（如出货单，人工费等等），确保乙方的利益，并在固定的时间内向乙方通报销售进程。
- 3、甲方不得以货物未抛出或正在抛出拒绝乙方的提出的查帐或查货要求。
- 4、甲方有权在合伙人注资不力的情况下并争求合作人全部同意后寻找替补合作伙伴，替补合作伙伴的利益分配仅为单次一次性利益分配，不做为本协议长期合作伙伴。
- 5、甲方在收到乙方注入资金时需提供相应的收款凭证。

### 三，乙方应做好以下工作：

- 1、在双方商定的时间内向甲方注入资金，在货物销售过程中不得撤资。
- 2、给甲方充分的授权，不得参与经营。
- 3、利益分配时间应该付给甲方总利润的10%做为劳动报酬。
- 4、乙方在收到甲方的分配的利润或本金时需提供相应的收款凭证。
- 5、乙方如有撤资准备，须提前15个工作日通知甲方，并在甲方将留存货物全部销售完毕后进行撤资。

### 四，出资分配：

本次合作初定十人，甲乙双方每人首次出资为人民币五千元整，根据货款的需要，甲方有权要求乙方追加投入资金，等货物销售完后，由甲方退还多注入的资金及应得的利润。

### 五，利益分配：

以实际出资人数和出资量来分配利益，如人民币十万元的货物，十人出次，利润分配为总利润扣除10%后十人均分。

### 六：风险责任：

- 1，本合作本着利益共享，风险共担的前提，或出现资金回笼不及时及货款无法收回的状况，乙方有义务与甲方共同承担相应后果，不得以其它理由要求甲方提前退还注入资金，甲方需提供相应的凭证说明。
- 2，在货物严重积压的同时，乙方有义务配合甲方寻找客户，帮助甲方进行销售工作。

此协议一式两份，一经签字即时生效！

甲方：

乙方：

身份证号：

身份证号：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日