

# 最新出口贸易合同(优质8篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 出口贸易合同篇一

法定地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

国籍： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_公司

法定地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

国籍： \_\_\_\_\_

甲、乙双方在平等互利基础上经友好协商，特订立本合同，共同遵守。

1. 乙方向甲方提供\_\_\_\_\_台（套）设备及其性能规格资料、辅助设备和零、备、附件及试车用原材料（提供设备另用附件详列）。

2. 甲方将用乙方提供的设备所生产的\_\_\_\_\_产品，偿付上述设备的价款，也可用其他商品来偿付。偿付商品的品种、数量、价格、交货条件等，详见合同附件。

1. 甲方分期开出以乙方为受益人的远期信用证，分期、分批支付全部机械设备的价款。

2. 乙方开出以甲方为受益人的即期信用证，支付补偿商品的货款。

3. 当乙方支付货款不能相抵甲方所开远期信用证之金额时，乙方用预付货款方式，在甲方远期信用证到期之前汇付甲方，以便甲方能按时议付所开出的远期信用证。

4. 由于甲方所开立远期信用证的按期付款以乙方开出即期证及预付货款为基础，所以乙方特此保证及时按合同规定开出即期证及预付货款。

1. 甲方用乙方提供设备生产的商品（详见附件），按每公历月\_\_\_\_\_套（件）供应乙方。

2. 对其他商品，双方同意分批签署供货合同。供货条件由双方另议。

1. 甲方自乙方提供设备在甲方场地试车验收后第\_\_\_\_\_个月起，每月偿还全部设备价款的\_\_\_\_\_％。

2. 甲方可以提前偿还，但应在\_\_\_\_\_天之前通知乙方。

3. 在甲方用补偿商品偿还设备价款期间，乙方按本合同有关

规定，开立以甲方为受益人的足额、即期、不可撤销、可分割可转让的信用证。

：限于本合同生效后\_\_\_\_\_个公历月内偿还完毕。

1. 双方商品均以\_\_\_\_\_（币种）计价。

2. 乙方提供的设备及零、备、附件等均以\_\_\_\_\_（币种）作价。

3. 甲方提供的补偿商品，按签订本合同时，甲方出口货物的人民币基价，以当时的人民币对\_\_\_\_\_（币种）的汇率折算成\_\_\_\_\_（币种），或经甲方主管部门同意后，以\_\_\_\_\_（币种）结算。

1. 双方议定，本合同项下的\_\_\_\_\_（币种）及\_\_\_\_\_（币种）的年利率分别为\_\_\_\_\_％和\_\_\_\_\_％。

2. 甲方所开立的远期信用证及乙方预付货款的利息均由甲方负担。

1. 甲方自行将设备在厂房就位。

2. 在主要设备安装调试时，乙方须自费派遣\_\_\_\_\_人到现场指导，为期\_\_\_\_\_天；如指导错误，乙方负责赔偿损失。

3. 甲方提供安装调试地点的住宿、交通及参加调试、验收的劳务、水、电、汽供应及原材料等。

4. 双方代表共同确认验收合同标准。

在执行本协议过程中，如发现本合同项下的机械设备在配套生产时，还需增添新的设备或测试仪器，可由双方另行协商，予以补充。补充的内容仍应列入本合同范围之内。

## 出口贸易合同篇二

技术能力是一种存量，它是历史积累的结果。技术能力包含两方面的内容：一是有形的技术能力，表现为创新主体技术存量水平的增加。二是隐含的技术能力，表现为创新主体的成员所拥有的知识、技术技能以及组织经验等。就国家而言，常常表现为一国人力资本存量的多寡；就企业而言，具体表现为企业员工所拥有的技术技能以及组织经验。发展中国家通过国际技术贸易直接引进技术，能够提高本国两方面的技术能力，并最终影响到本国的技术创新能力。首先，通过国际技术贸易引进技术，无论引进的是成套生产设备等硬件，还是专利技术等软件，都直接提高了本国的技术存量水平，从而也提高了该国有形的技术能力。其次，通过国际技术贸易引进技术也能提高发展中国家隐含的技术能力，因为技术的引进常常伴随着发展中国家的企业员工对新技术的学习、掌握的过程。

国际技术贸易并非是一个单纯的技术或经济活动，在某种意义上说，它是一种融经济、技术、科学文化、甚至政治为一体的复杂过程。譬如说，国际零售业连锁经营企业通过特许经营的方式(属于技术贸易的范畴)进入中国市场，它首先要从国家有关部门获得市场准入的许可，这可能要涉及到政治问题；它要寻找合作伙伴，考虑投资的成本收益问题，这是经济方面的问题；国际零售业连锁经营企业内在固有具有的企业文化、经营文化会影响到众多的消费者的消费习惯，这是文化方面的问题；国际零售业连锁经营企业新颖有效的特许经营方式被众多的国内厂商所模仿，形成了遍及全国的连锁经营热潮，这是很重要的一种制度性创新。因此，国际技术贸易的影响是很复杂的，不仅仅是简单的技术引进而已，换句话说，国际技术贸易具有很强的“外部效应”。从发展中国家技术创新的角度而言，国际技术贸易的外部效应主要表现在它改变创新主体的内在意识，并改善创新主体内外部的制度环境，从而使得发展国家创新诱导的反应机制更加灵敏，最终改善发展中国家的创新机制和创新能力。

首先，国际技术贸易能够改变发展中国家创新意识缺乏的状况。很多发展中国家表现出一种维持传统和稳定为主调的社会意识结构，普遍缺乏创新意识。借用结构主义的观点，发展中国家的技术创新常常会陷入“累积因果关系”的恶性循环之中，也就是说技术创新在低水平上的停滞发展。而这种恶性循环是内在力量所无法克服的，这时候需要一种外在的推动力量，使其能够跳出这种恶性循环，而国际技术贸易可以看作是这样一种外在的力量，这种力量首先改变的是创新意识方面的问题。正像上述国际零售业连锁经营企业的例子一样，技术的引进带来了消费者消费习惯的新变化，先进的经营模式所具有的明显优势促使大量的模仿，最终导致整个行业经营模式的创新。显然，在这一过程当中，企业和个人都经历了一次思维方式的转变，从认识、接受到模仿，甚至在此基础上结合本地情况进行二次创新，这种普遍性的思维方式的转变意味着一个国家创新意识的兴起。这对发展中国家的创新机制形成和创新能力的提高都具有根本性的意义，因为只有具备创新意识的国家，政府才会对技术创新给予充分的重视，并为技术创新创造一个良好的外部条件和环境。

其次，国际技术贸易能够改善创新主体内外部的制度环境，促使发展中国家创新诱导反应机制的灵敏化。从引进技术的企业来说，为了充分利用引进的技术常常需要在企业的组织管理方面做出较大转变和创新，也就要改变企业内部的制度环境，比如说企业为了利用维护一套价值昂贵的生产线，需要新建立专门的技术部门，负责对其进行维修和改进，同时加强企业对员工的技术培训制度，这些制度性的转变和创新都有利于企业进一步的技术进步和技术创新。在国家层次，政府为了保证技术引进的顺利实施，需要建立专门的技术金融制度以确保技术引进的配套资金。而且在国际通行的知识产权保护观念下，发展中国家参与国际技术贸易需要建立起一整套专利制度和知识产权保护制度，否则，就难以从国际市场上引进技术，即使能够引进也需要付出更高的成本，因为缺乏知识产权的保护将损害技术出让方的利益。也就是说，国际技术贸易客观上提出了对发展国家改善技术创新制度环

境的要求，而这种要求有利于发展中国家的创新主体更好地对创新的市场需求做出正确的反应，最终有助于改善发展中国家技术创新的机制，并提高其水平。

题上，不仅需要做客观的长期和短期经济分析，同时也要充分地考虑到制度的、文化的、政治上的成本和收益。

[1]刘仁平. 技术创新对国际贸易的影响研究[j].商业经济与管理.20xx年6

[2]李平. 论国际贸易与技术创新的关系[j].世界经济研究.20xx年5[摘要]国际技术贸易既是国际贸易的一个重要组成，也是国际技术转让的主要形式之一。众多的实证分析表明，无论是以技术创新为基础的国际贸易、还是国际贸易引致的技术创新，都是世界经济增长的重要因素。

[关键词]国际技术贸易创新发展中国家

## 出口贸易合同篇三

本合同于20xx年\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_签订。

中国\_\_\_公司（简称甲方）和\_\_\_国\_\_\_公司（简称乙方）经双方友好协商，在平等互利基础上，同意签订如下合同：

第一条 甲方同意从\_\_\_年\_\_\_月份起至\_\_\_年\_\_\_月底止，分期分批向乙方提供产品\_\_\_套（件），计总值\_\_\_万美元。

品号品名：

规格：

数量：

单价：

交货日期：

第一期：

第二期：

第三期：

目的口岸：

支付办法：

包装：

其他：

1. 甲方每次交货时，将出运的品名、规格、数量、金额、船名等在\_\_\_\_\_小时前电告乙方。出运后，将全套正本货运单据：全套洁净装船提单（正本\_\_\_\_\_份，副本\_\_\_\_\_份）；发票（正本\_\_\_\_\_份，副本\_\_\_\_\_份）；包装单；产地证明书；质量检验证书，由甲方直接寄给乙方的议付银行。同时，由甲方将上述单据的副本\_\_\_\_\_份，分别寄给乙方或乙方的代理人。

2. 乙方同意在\_\_\_\_\_产品中，接受甲方次品不超过\_\_\_\_\_％。次品价格，双方根据质量情况，另行协商确定。

3. 其他条款根据中国\_\_\_\_\_进出口总公司对\_\_\_\_\_国出口商品合同规定。

第二条 乙方同意自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月底止，提供\_\_\_\_\_机器\_\_\_\_\_台，准备设备\_\_\_\_\_台，以及测试仪器\_\_\_\_\_台，附配件\_\_\_\_\_套等，计总值\_\_\_\_\_万美元。（各种设备的名称、

型号、台数、价值齐全)

交货期:

1. \_\_\_\_机器, \_\_\_\_年\_\_月交货。
2. \_\_\_\_机器, \_\_\_\_年\_\_月交货。
3. 其他设备, \_\_\_\_年\_\_月交货。

目的口岸:

支付办法:

包装:

其他: 乙方在发运设备时, 应先将发运的设备型号、名称、件数、金额、重量、体积等电告甲方。发运后, 应将全套洁净的装船正本提单; 发票; 包装单; 产地证明书; 产品质量检验合格证书; 有关设备详细的技术图纸和安装、使用、操作等说明书寄送甲方。为便于甲方做好准备工作, 乙方同意在\_\_\_\_年\_\_月底前, 先将各机全套图纸(包括基础图)寄交甲方。

第三条 本合同在执行过程中, 如发生争议, 由双方友好协商解决, 协商不成时, 可提交\_\_国\_\_\_\_仲裁机构仲裁, 仲裁裁决对双方都有约束力。

第四条 本合同如有未尽事宜, 由双方协商同意后修改之。

第五条 在本合同执行期间, 如发生人力不可抗拒的事件, 甲乙双方均不承担赔偿责任。但各方应立即把上述情况的发生通知对方, 说明情势并预计持续时间的长短, 以便对方采取相应措施。



第六条 本合同以中文书写，两种文体具有同等效力。自合同签订之日起生效。

## 出口贸易合同篇四

\_\_\_\_\_（以下称卖方）

\_\_\_\_\_（以下称买方）

买方向卖方订购下列商品，条件如下：

1、商品的规格：\_\_\_\_\_

2、数量：\_\_\_\_\_

3、价格：\_\_\_\_\_

4、支付条件：\_\_\_\_\_

5、包装：\_\_\_\_\_

6、保险：\_\_\_\_\_

7、交货：

（1）交货时间：\_\_\_\_\_

（2）目的港：\_\_\_\_\_

8、单证：\_\_\_\_\_

9、检验：\_\_\_\_\_

10、技术规格说明：\_\_\_\_\_

11、本合同服从后面所附的一般条款。该条款为本合同不可分割的一部分。

卖方（签字）：\_\_\_\_\_买方（签字）：\_\_\_\_\_

## 出口贸易合同篇五

双方一致同意按下列条款签订本协议。

### 第1条 定义

1.1产品：本协议中所称“产品”，系指由甲方制造并以其商标销售的(产品名称)和随时经双方以书面同意的其他商品。

1.2地区：本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_。

1.3商标：本协议中所称“商标”系指(商标全称)\_\_\_\_\_。

### 第2条 委任及法律关系

2.1委任：在本协议有效期内，甲方委任乙方作为其代理，以便在“地区”获致“产品”的订单。乙方愿意接受并承担此项委托。

2.2法律关系：本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

2.3指示：乙方应严格遵守甲方随时发来的指示。由于乙方超越或违背甲方指示而造成的任何索赔、债务和责任，乙方应

设法保护甲方利益并赔偿甲方因此而遭受的损失。

### 第3条甲方的责任

3.1广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

3.2支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3.3转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

3.4价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

3.5优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

3.6保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予以免费修复或调换。但此项免费修复或调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或未经不正确地使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其它保证。

### 第4条乙方的责任

4.1推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。

4.2禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。

4.3最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于\_\_\_\_\_元。以后每十二个月递增百分之十五。

4.4费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。

4.5“产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

4.6督促履约：乙方应督促买户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等等。

4.7市场情况报导：乙方应负责每月(或每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

## 第5条佣金

5.1佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方百分之\_\_\_\_\_佣金。为了结算方便，佣金每月(季)汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

5.2 计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- (1) 关税及货物税，
- (2) 包装、运费和保险费，
- (3) 商业折扣和数量折扣，
- (4) 退货的货款，
- (5) 延期付款利息，
- (6) 乙方佣金。

5.3 甲方直接成交的业务：凡乙方“地区”的客户，虽已了解甲乙双方的贸易关系，或经甲方转介与乙方，但仍坚持与甲方直接交易，则甲方有权与之成交，保留百分之\_\_\_\_\_佣金与乙方，并将此项交易作为本协议第4.3款最低销售额的一部分。

如乙方“地区”的客户在中国访问期间(包括参加在中国举办的各种交易会)与甲方达成“产品”的交易，目的港为乙方代理“地区”者，甲方有权接受其订单，但不为乙方保留佣金，亦不计入上述最低销售额。

5.4 超额佣金：如乙方在本协议有效期内积极推销“产品”并超额完成年度最低销售额(按实际出运金额计算)，甲方对超额部分除支付规定的佣金外，应另付乙方奖励佣金：(1) 超额百分之五十时，奖励佣金为百分之\_\_\_\_\_；(2) 超额百分之一百及以上时，奖励佣金为百分之\_\_\_\_\_。奖励佣金在年度终了由甲方结算后一次汇付乙方。

## 第6条协议有效期

本协议有效期为\_\_\_\_\_年，期满自动失效。如双方同意延续本协议，任何一方应在期满\_\_\_\_\_天前用书面通知对方以便相互确认。

## 第7条协议的终止

7.1终止：协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列条件下，每一方得以书面通知另一方立即终止本协议或取消其中某一部分：

(3) 如发生违反本协议第8条有关商标使用或注册的情况；或

(4) 如发生本协议第9条不可抗力事由，一方在超过\_\_\_\_\_天期限后仍无法履行其义务时。

7.2终止的影响：本协议的终止并不解除双方按照本协议规定业已产生但未了结的任何债务。凡在协议终止前由于一方违约致使另一方遭受的损失，另一方仍有权提出索赔，不应受终止本协议的影响。乙方特此声明：由于终止本协议而引起的损害，乙方放弃要求补偿或索赔，但终止本协议前甲方应付乙方的应得佣金仍应照付。

## 第8条商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案、及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

## 第9条不可抗力

任何一方由于人力不可抗拒事由，以致直接或间接地造成任何迟延或无法履行本协议全部或部分条款时，另一方不得提出索赔要求。此类事由包括：水灾、火灾、风灾、地震、海啸、雷击、疫病、战争、封锁、禁运、扣押、战争威胁、制裁、骚动、电力控制、禁止进口或出口、或其它非当事人所能控制的类似原因、或双方同意的其它特殊原因。有关一方应在事故发生后\_\_\_\_\_天内以书面通知另一方，并提供当地有关机构的证明文件，证明不可抗力事故的发生。

## 第10条仲裁

凡有关协议或执行本协议而发生的一切争执，双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，双方同意提交中国国际经济贸易仲裁委员会按该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。任何一方不得再以诉讼或其他方式向法院或其它机构申请变更。仲裁费用由败诉一方负担，仲裁裁决另有规定者按照规定办理。

## 第11条转让

要协议任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

## 第12条协议生效及其他

12.1 生效日期：本协议自双方签字之日起立即生效。

12.2 未尽事宜：本协议如有未尽事宜须加补充或修改时，应以书面提出并经双方正式授权的代表签署后方能生效。

12.3 标题：本协议各项条款的标题仅为方便而设，不应限制

或影响协议中任何条款的实质。

12.4全部协议：本协议系双方关于本协议主题的全部协议和谅解。除本协议有明文规定者外，以前其它有关本协议主题的任何条件，声明或保证，不论是以书面或口头提出的，对双方都无约束力。

12.5正式文本：本协议及附件以中文和英文缮就，每种文本有二正二副，签署后双方各执正副本各一份，两种文本具有同等效力。

12.6政府贸易：本协议不适用于双方政府之间的贸易或甲方与乙方政府之间达成的交易，亦不适用于易货贸易或投标交易。

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

## 出口贸易合同篇六

采购合同

合同编号：

购货方：（以下简称甲方）

地址：

电话：+86 -



传真：+86-

邮编：

供货方：（以下简称乙方）

地址：

电话：

传真：

邮编：

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定及其它法令、法规，经过平等友好协商，达成一致。特制定本合同，甲乙双方共同遵守。具体条款如下：

第一条：产品的名称、品种、规格和质量，包括产品名称、牌号商标、规格型号、计量单位、数量、单价、付款时间，金额和及交提货时间等按照合同及附件的采购订单要求进行，其采购订单同具法律效力。

第二条：产品的质量、包装要求和技术标准：

1. 乙方提供的产品须满足甲方的订购要求，各项技术性能指标、质量标准及产品验收按照甲方确认的样品质量验收。
2. 乙方应按甲方有关规定要求在配件上标记配件图号及厂家代号，其配件标记内容及产品编号按甲方的要求为准。
4. 产品包装：按照甲方要求。

第三条：产品的交货期按照甲方月度采购订单上的的日期为

准（即采购订单上甲乙双方已签字同意的日期）。

本合同所指交货期限指乙方在甲方仓库交货的日期，逾期交货或提前交货要事先通知甲方，否则，甲方有权拒绝接受货物和要求索赔违约造成的损失。

第四条：付款方式：双方确认采购订单后甲方预付30%货款，乙方将准备好所有货物并发货物照片给甲方，甲方确认没有问题后支付剩余货款。

缺验收，若有异议在收货时立即提出，以便乙方及时向运输公司索赔。

第六条：1. 甲方应凭运单、随货同行单、产品合格证及合同验收产品。甲方收货后如有异议，必须在收货后七日内通知乙方协商解决。2. 产品不能调换的，甲乙双方商量后可在采购订单上将不合格产品的数量减去，照采购价返还给甲方。

第七条：甲乙双方必须保证不给对方公司员工回扣，若发现有此情况，甲(乙)方有权要求乙(甲)方索赔人民币1000000 / 次作为公司信誉赔偿金。

第八条：甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，在取得有关主管机关证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并在事件发生后15个工作日内，及时以书面形式通知；并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

第九条：以上协议如有未尽事宜，甲、乙双方应协商解决。解决不妥甲、乙双方一致同意在本协议签订的所在地的人民法院提起诉讼解决。

第十条：本协议经双方盖章签字后生效，协议期限自签订之日起五年，即自年月 日起至年 月 日合同履行完毕止，本协

议一式两份，甲、乙双方各执一份。

第十一条：一年生意做一百万生意。

甲方：

(盖章)

乙方：

(盖章)

开户银行：农业银行 开户银行：农业银行

账户名： 账户名： 银行账号： 银行账号：

经办人： 经办人：

联系电话： 联系电话：

签 名： 签 名：

日期： 日期：

本合同签订地点： 广州市

## 出口贸易合同篇七

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方： \_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于20 年\_\_ 月\_\_ 日，就乙方承接甲方（  
）\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在

互惠互利、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

### 一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方( ) \_\_\_\_\_ 区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

### 二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于 \_\_\_\_\_。

### 三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。贸易合同：区域销售总代理合同书由精品信息网整理！

#### 四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

#### 五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

#### 六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

#### 七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

## 出口贸易合同篇八

卖方：(以下简称甲方)法定代表人：

地买址：方：(以下简称乙方)法定代表人：

地址：

根据《中华人民共和国合同法》，甲、乙双方经友好协商，同意签订本合同，并就如下条款达成一致：

1. 货物：

1.1 乙方同意同甲方购买，且甲方同意向乙方出售\_\_\_\_\_ (以下简称合同货物)用于乙方项目。将由甲方提供的合同设备的内容详见合同附件一(附件一中在列出货物外称的同时也请列出分项价格)。

1.2 甲方负责合同货物的各项工作，由乙方提供必要配合。

1.3 双方同意附件中各项条款为合同不可分割的部分，若附件与合同正文有任何不一致，以合同正文为准。

## 2. 价格

附件一。

2.2 上述合同总价是固定的。

## 3. 装运

3.1 装运时间： 3.2 装运地：

3.3 目的地：

3.4 货运方式： 4. 付款条款

合同第2.1条确定的合同总价由乙方向甲方以如下方式支付：

4.1 预付款： 在本合同生效后5个工作日内，乙方支付甲方合同总价%的款项，即人民币发票。

4.2 交货款： 在合同货物交货后5个工作日内，乙方支付甲方合同总价%的款项，即人民币元。甲方同时提供乙方同等金额的资金往来发票。

4.3 验收款： 在合同货物验收后5个工作日内，乙方支付甲方合同总价%的款项，即人民币元。甲方同时提供乙方同等金额的资金往来发票。

## 5. 合同设备的交货

5.1 所有合同货物应在合同正式生效后\_\_\_\_\_周内，（此周应为最晚交货期），由甲方负责运至交货地点。交货地点为的  
导有权及风险在卖方将货物交至承运人后转移至买方。

5.2 甲方应于交货日14日之前，通过ems或传真的方式通知乙方，通知内容包括合同号、合同货物的名称、数量、估计总

重量与总体积，以及预计交货日期。乙方在收到甲方通知后，应尽快向乙方确认交货地点与交货日期。

## 6. 合同货物的检验

5.1 合同货物的检验应在货物运至交货地点后\_\_\_\_\_日内在进行。双方应指派代表参加检验。

5.2 设备开箱检验合格后，双方签署验货合格证书。

5.3 如双方认可的合同货物的小缺陷，并不影响货物性能，双方仍然签署验货合格证书，但甲方应立即采取措施修复缺陷。

5.4 如果在联合开箱检验中发现货物有任何缺陷，缺陷或与合同规定不符，双

方代表将签署一份详细报告，该报告将作为乙方要求甲方进行更换，修理或补充发货的有效证据。如果确认为甲方责任，甲方应自费取得补充或替换设备。如果确认为乙方责任，甲方应在收到乙方的通知后尽快向乙方补充或替换设备。

## 7. 不可抗力

7.1 如果双方中的任何一方因为不可抗力，如：战争、火灾、台风、洪水、地震或其他双方共计为不属于不可抗力的原因而被迫停止或推迟合同的执行，则合同执行相应延迟，延迟的时间等于不可抗力发生作用的时间。

7.2 受影响的一方应将不可抗力的发生尽快通过ems或传真通知另一方。

7.3 受影响的一方应在不可抗力终止或被排除后尽快通过ems或传真通知另一方，并通过航空挂号通知另一方不可抗力已终结或排除。



## 8. 保证与赔偿

8.1 甲方保证其向乙方提供的货物是全新并未使用过的。

8.2 甲方所提供的合同货物的免费保修期与原厂商提供的保修相同，详见附件。

8.3 保修期内，甲方在收到乙方运于至指定地点(费用由买方负担)的有缺陷货物后，应尽快将更换货物自费运至乙方。

8.4 如果因甲方原因不能按照合同第四条的要求按时交货，乙方有权以如下方式要求甲方赔偿损失：从迟交货第三周起每周按迟交货物总价的0.5%(百分之零点五)计，不足一周的时间计为一周。上述赔偿总额不超过合同总价的5%(百分之五)。上述赔偿不能解除乙方交货的责任。赔偿金的支付将被认为已足额补偿甲方的全部损失(包括因迟交货甲方可能向乙方提出的间接损失)。

8.5 如果乙方未按合同第四条规定的内容按时支付合同款。乙方应向甲方支付滞纳金。滞纳金支付方式为：从规定的付款日次日起，按应付未付合同款额以每日0.5%(万分之零点五)计算滞纳金，滞纳金总额不超过本合同总额的5%。

8.6 如果由于非甲方原因造成合同执行延迟，则交货周期相应顺延。

## 9. 仲裁条款

9.1 所有与合同及合同执行有关的争议将通过双方友好协商解决，如果不能通过友好协商解决，则将该争议提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

9.2 仲裁裁定是终局的，对双方均有约束力。任何一方不得向法院或其他机构申请改变仲裁裁定。

9.3 仲裁费用由败方承担。

9.4 仲裁进行过程中，双方将继续执行合同，但仲裁部分除外。

## 10. 合同的生效、解除和终止

10.1 本合同签约双方授权代表签字、盖条日期，即本合同的生效日期。 10.2 如果发生以下情况，可以视为合同解除或终止：

- (1) 一方进入解体或倒闭阶段；
- (2) 一方被判为破产或其它原因致使资不抵债；
- (3) 本合同已有效、全部得到履行；
- (4) 双方共同同意提前解除合同；
- (5) 按仲裁机构的裁决，合同解除或终止。

## 11. 其它

11.1 本合同一式二份，双方各执一份。本合同列出的附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

11.2 对本合同条款的任何修改、变更或增减，须经双方授权代表签署书面文件，成为本合同的补充文件，具有同等法律效力。

11.3 任一方均不得向第三方公开透露合同内容，除非事先征得对方的同意。但是，如需将合同提交政府有关部门批准则不需对方事先同意。

11.4 未尽事宜由双方另行协商决定。

## 12. 附件

12.1附件一：合同货物清单及价格(略)

12.2附件二：原厂商提供的主要部件保修期

甲方(卖方)(公章)：\_\_\_\_\_乙方(买方)

(公章)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

时间：年月日时间：年月日

签订地点：签订地点：