# 2025年代理意向书(汇总10篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-04-21

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。代理意向书篇一甲方：乙方：总则：本合同绝没有任何欺骗乙方的行为，而是通过...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**代理意向书篇一**

甲方：

乙方：

总则：本合同绝没有任何欺骗乙方的行为，而是通过乙方有偿加盟的形式，不仅让乙方在配件单价上获得更多的优势，而是把甲方在技术培训、公司管理、市场开拓及市场可持续发展的经验共享，实现双赢。

一、代理区域及时间

1、区域：甲方委托乙方在\_\_\_\_省\_\_\_\_市为特约加盟经销商;

2、时间：甲方授权乙方的加盟时间为2年。

二、品牌形象要求

乙方若惯名凯松公司对外宣传时，必须遵守甲方对凯松公司及ksc品牌形象的要求。

乙方应严格遵守《中华人民共和国商标法》的规定，充分维护ksc的商标注册人的权益。

在卖场的设计，招贴宣传品以及名片等载体上使用ksc商标时，应当与甲方提供的商标式样的`文字、文体、图案以及颜色一致，不得擅自改变或扭曲。

对甲方提供的产品不得擅自撕剥商品上的商标标识或更改其他商标。(工程机械配件行业网站：)乙方不得将产品以次充好，损害甲方及用户的合法权利。

三、价格

四、代理权益

甲方确定乙方为所签约地唯一代理商，公司不再发展其他商家并拥有未签约区域优先签约权。

乙方如果违反本合同和有损济宁凯松公司品牌形象和利益之事，甲方有权取消乙方加盟权。

甲、乙双方合同期满后未续约时，乙方不得再使用甲方品牌标识形象。

乙方如果连续六十天不向甲方进货，即视为自动解约。

五、品质

甲方所销售商品为：

1、小松纯正部品;

2、小松oem配套工厂部品;

3、公司生产的产品

4、小松替代产品。对上述产品公司均有标注，在乙方采购时甲方予以推荐和说明;并提供质保期。

六、退换货品

乙方在收货后及时数量和质量，3日内提出异议，甲方一天内给于答复。

对发现不良品质的产品，甲方及时给换货或退款，但已用产品，且无质量事故，不于退换。

根据乙方需求甲方为其而定的期货产品，不予换货及退款。

乙方开始经营时所备的库存产品，可换货及退款，退款时需承担5%的手续费。

七、发货方式及费用

1、发货方式：甲方听从乙方的发货方式，或双方临时协商而定;

2、发货费用：正常情况下，运输费用乙方负担，特殊情况下双方协商而定。

八、公司支持

装修支持

对要求加盟凯松公司并希望成为凯松公司分支机构的公司，参考公司要求的销售店，公司按半年度销售总额3%或提供1000元现金作为门面装饰费。

市场支持及推广

2、甲方将本区域内所有业务公司均转交给乙方，乙方不再签定其他的业务;

4、甲方免费提供相关的产品宣传手册、产品宣传单;

5、甲方提供网络推广及宣传，并提供提供网络库存供乙方参考。

技术支持

对配件、维修及市场开拓24小时提供电话咨询，答疑及解决方案。

培训支持

根据乙方需要，甲方提供零配件及维修的资料，对配件销售及服务人员提供培训，但食宿自理。

九、销售目标

1、甲方原则上不对乙方进货考核，但为促其快速发展，乙方年度目标进货参考额不应少于15万元。

十、济宁凯松公司拥有本合同的最终解释权。

本合同一式四份，一经签定具有法律效力。如发生纠纷本着平等、互谅互让协商解决，或者以甲方所在地法院裁定为准。

甲方：乙方：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

年月日年月日

**代理意向书篇二**

乙方：

代理经销合作意向书

在平等、互利、互信的基础上发展合作，锦州大圆百商业有限公司(以下简称甲方)与 (以下简称乙方)在国家相关法律规定范围内及《海峡两岸合作框架协议》基础上,本着友好、协商的态度，达成初步代理经销意向如下：

一、 甲方初步同意将自己代理的中国台湾产品 授权乙方作为 地区的唯一指定城市代理商。

二、乙方初步同意将自己代理的大陆产品 授权甲方作为中国台湾地区的唯一指定代理商。

三、商品经销规定：

1、甲乙双方提供由中国台湾地区及中华人民共和国海关质检单位检验合格产品。

2、甲乙双方应不断推出新产品并持续增加新品种。

3、甲乙双方须在销售区域内尽力拓展客户。

4、甲乙双方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象统一，双方应给予适当的配合。

5、甲乙双方新增订货须提前通知对方。

6、甲乙双方须尽力维护在当地的公司形象和产品的品牌形象，并不得以各种名义侵占对方的代理权。

7、在代理期间，甲乙双方应随时保持交流与沟通当地市场情况及用户需求。

8、甲乙双方应对授权的产品进行宣传拓展。

四、甲乙双方将相关资料交由对方审评，审评后在规定期限内给出相应合作方案，若规定期限内未提交相关意见或甲乙双方无法达成有效协议、双方有权另与他人签订意向书。

五、本意向书是双方合作的基础，甲、乙双方具体的合作内容以双方的正式代理合同为准。

六、本意向书一式两份。

甲 方： 乙 方：

(签章)： (签章)：

代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

**代理意向书篇三**

乙方：\_\_\_\_\_\_

为在平等、互利、互信的基础上发展合作，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)依据中华人民共和国相关法律，本着友好、协商的态度，达成初步销售代理意向如下：

一、甲方初步同意将自己品牌的产品授权乙方做为地区的唯一指定销售代理商。

二、从签定本意向书之日起三个月内为试代理期，乙方需按甲方要求在试代理期内完成的.销售指标。

三、定货前，乙方应向甲方提供详细产品清单，首批订购量最低为(共种产品)，同时向甲方提供试销期内的工作计划。

四、当试代理期满，乙方未能达到甲方要求的订购额，甲方有权取消同乙方合作代理的意向;若试代理期满，乙方的销售情况良好，甲、乙双方签定正式代理合同，并发授权证书、授权牌。

其它细则：

1.甲方向乙方提供产品完好无损，并经乙方认可的品质的产品。

2.公司规定产品的保质期为年，非质量问题不退货。

3.乙方新增定货需提前10天通知甲方。

4.甲方推出新产品，调整市场价格必须提前一周通知乙方。

5.乙方须在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

6.乙方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象要统一，甲方有义务给予适当的配合。

7.乙方需尽力维护甲方在当地的公司形象和产品的品牌形象，乙方不得以各种名义侵占甲方的专利权。

8.在试代理期间，乙方应每一个月向甲方提供一次有关当地市场情况和用户意见的详细报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品的市场情况(包括广告资料、价格、销售情况和样品等)。

9.涉及甲方产品范围的对外公开方案(包括具体活动、促销方案)必须得到甲方的认可后方可执行。

本意向书非正式代理合同，一式肆份，具有同等效力，甲乙双方各执两份，复印件无效。

甲方：\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_

(签章)：\_\_\_\_\_\_(签章)：\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_

**代理意向书篇四**

乙方：

在平等、互利、互信的基础上发展合作，锦州大圆百商业有限公司(以下简称甲方)与(以下简称乙方)在国家相关法律规定范围内及《海峡两岸合作框架协议》基础上,本着友好、协商的态度，达成初步代理经销意向如下：

一、甲方初步同意将自己代理的中国台湾产品授权乙方作为地区的唯一指定城市代理商。

二、乙方初步同意将自己代理的大陆产品授权甲方作为中国台湾地区的唯一指定代理商。

三、商品经销规定：

1、甲乙双方提供由中国台湾地区及中华人民共和国海关质检单位检验合格产品。

2、甲乙双方应不断推出新产品并持续增加新品种。

3、甲乙双方须在销售区域内尽力拓展客户。

4、甲乙双方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象统一，双方应给予适当的配合。

5、甲乙双方新增订货须提前通知对方。

6、甲乙双方须尽力维护在当地的公司形象和产品的品牌形象，并不得以各种名义侵占对方的代理权。

7、在代理期间，甲乙双方应随时保持交流与沟通当地市场情况及用户需求。

8、甲乙双方应对授权的产品进行宣传拓展。

四、甲乙双方将相关资料交由对方审评，审评后在规定期限内给出相应合作方案，若规定期限内未提交相关意见或甲乙双方无法达成有效协议、双方有权另与他人签订意向书。

五、本意向书是双方合作的基础，甲、乙双方具体的合作内容以双方的正式代理合同为准。

六、本意向书一式两份。

甲方：乙方：

(签章)：(签章)：

代表人：代表人：

年月日年月日

**代理意向书篇五**

以下是 代理销售意向书\_的正文：

代理销售意向书

甲方：深圳中宝自然生物科技发展有限公司

乙方：

为在同等、互利、互信的基础上发展合作，深圳中宝自然生物科技发展有限公司(以下简称甲方)与 (以下简称乙方)依据中华人民共和国相关法律，本着友好、协商的态度，达成初步销售代理意向如下：

一、甲方初步同意将自己生产的 产品授权乙方做为 地区的唯20xx年秋高一英语教师工作总结一指定销售代理商。

二、从签定本意向书之日起三个月内为试代理期，乙方需按甲方要求在试代理期内完成 吨的销售指标。

三、定货前，乙方应向甲方提供具体产品清单，首批订购量最低为 吨(共19种产品)，同时向甲方提供试销期内的工作计划。

四、当试代缺席学习xx大报告会检讨书群众理期满，乙方未能达到甲方要求的订购额，甲方有权取消同乙方合作代理的意向;若试代理期满，乙方的销售情况良好，甲、乙双方签定正式代理合同，并发授权证书、授权牌。

其它细则：

1.甲方向乙方提供产品完好无损，并经乙方认可的品质的产品。

2.公司规定产品的保质期为二年，非质量题目不退货。

3.乙方新增定货需提前10天通知甲方员工辞退书格式内容及范文您的。

4.甲方推出新产品，调整市场价格必须提前一周通知乙方。

5.乙方须在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

6.乙方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象要同一，甲方有义务给予适当的配合。

7.乙方需尽力维护甲方在当地的公司形象和产品的品牌形象，乙方不得以各种名义侵占甲方的专利权(包括发明、信息、文件及各种养殖、种殖的试验报告、总公司产品所产生的下游产品。)

8.在试代理期参观西柏坡有感间，乙方应每一个月向甲方提供一次有关当地市场情况和用户意见的具体报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品的市场情况(包括广告资料、价格、销售情况和样品等)。

9.涉及甲方产品范围的对外公然方案(包括具体活动、促销方案)必须得到甲方的认可后方可执行。

本意向书非正式代理合同，一式肆份，具有同等效力，甲乙双方各执两份，复印件无效。

甲方：深圳中宝自然生物科技发展有限公司 乙方：

(签章)： (签章)：

代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

**代理意向书篇六**

乙方：

代理经销合作意向书

在平等、互利、互信的基础上发展合作，xx大圆百商业有限公司(以下简称甲方)与\_\_\_\_\_(以下简称乙方)在国家相关法律规定范围内及《海峡两岸合作框架协议》基础上,本着友好、协商的态度，达成初步代理经销意向如下：

一、甲方初步同意将自己代理的中国台湾产品\_\_\_\_授权乙方作为\_\_\_\_地区的`唯一指定城市代理商。

二、乙方初步同意将自己代理的大陆产品\_\_\_\_授权甲方作为中国台湾地区的唯一指定代理商。

三、商品经销规定：

1、甲乙双方提供由中国台湾地区及中华人民共和国海关质检单位检验合格产品。

2、甲乙双方应不断推出新产品并持续增加新品种。

3、甲乙双方须在销售区域内尽力拓展客户。

4、甲乙双方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象统一，双方应给予适当的配合。

5、甲乙双方新增订货须提前通知对方。

6、甲乙双方须尽力维护在当地的公司形象和产品的品牌形象，并不得以各种名义侵占对方的代理权。

7、在代理期间，甲乙双方应随时保持交流与沟通当地市场情况及用户需求。

8、甲乙双方应对授权的产品进行宣传拓展。

四、甲乙双方将相关资料交由对方审评，审评后在规定期限内给出相应合作方案，若规定期限内未提交相关意见或甲乙双方无法达成有效协议、双方有权另与他人签订意向书。

五、本意向书是双方合作的基础，甲、乙双方具体的合作内容以双方的正式代理合同为准。

六、本意向书一式两份。

甲方：

(签章)：

代表人：

\_\_年\_\_月\_\_日

乙方：

(签章)：

代表人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**代理意向书篇七**

甲方：

乙方：

在平等、互利、互信的基础上发展合作，百商业有限公司(以下简称甲方)与(以下简称乙方)在国家相关法律规定范围内及《合作框架协议》基础上,本着友好、协商的态度，达成初步代理经销意向如下：

一、甲方初步同意将自己代理的台湾产品授权乙方作为地区的唯一指定城市代理商。

二、乙方初步同意将自己代理的大陆产品授权甲方作为台湾地区的唯一指定代理商。

三、商品经销规定：

1、甲乙双方提供由台湾地区及中华人民共和国海关质检单位检验合格产品。

2、甲乙双方应不断推出新产品并持续增加新品种。

3、甲乙双方须在销售区域内尽力拓展客户。

4、甲乙双方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜

明、形象统一，双方应给予适当的配合。

5、甲乙双方新增订货须提前通知对方。

甲方：

(签章)：

代表人：

乙方：(签章)：代表人：

**代理意向书篇八**

甲方：

乙方：

在平等、互利、互信的基础上发展合作，百商业有限公司(以下简称甲方)与 (以下简称乙方)在国家相关法律规定范围内及《合作框架协议》基础上,本着友好、协商的态度，达成初步代理经销意向如下：

一、 甲方初步同意将自己代理的中国台湾产品 授权乙方作为 地区的唯一指定城市代理商。

二、乙方初步同意将自己代理的大陆产品 授权甲方作为中国台湾地区的唯一指定代理商。

三、商品经销规定：

1、甲乙双方提供由中国台湾地区及中华人民共和国海关质检单位检验合格产品。

2、甲乙双方应不断推出新产品并持续增加新品种。

3、甲乙双方须在销售区域内尽力拓展客户。

4、甲乙双方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜

明、形象统一，双方应给予适当的配合。

5、甲乙双方新增订货须提前通知对方。

甲方：

(签章)：

代表人：

乙方：(签章)： 代表人：

**代理意向书篇九**

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

甲乙双方经友好协商现达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为甲方公开课及内训招生协办方，进行代理招生工作。

2、甲方向乙方提供代理招生授权书。

3、乙方在本协议期内向甲方推荐学员及意向客户，由甲方进行跟进处理（乙方原则上不负责客户咨询及跟进工作）。对乙方在本协议期内向甲方推荐的客户（包括乙方在协议签订同时向甲方提供的本协议期之前的所有意向客户），于本协议期及之后一年内产生的成交，均计入乙方代理业绩。

4、甲方须按本协议第六条及第七条指定方式，向乙方支付代理业绩相应的佣金；

计算公式：乙方代理业绩所产生的实际成交总金额x项目佣金比例=乙方佣金。

甲乙双方确定项目佣金比例如下：

公开课为\_\_\_\_\_\_%，内训为\_\_\_\_\_\_%（若有其它特殊情况，请在本协议列出）

5、乙方有义务为甲方提供互联网招生系统帐户，由甲方自助进行招生信息的发布及维护。甲方在乙方招生系统中发布的招生信息，须为符合本协议之项目，否则乙方将全部视为本协议合作项目，并对产生的业绩根据本协议收取佣金。甲方培训公开课如有延期情况，应在确定延期之日立即通知乙方，否则乙方有权中止发布甲方招生信息。

6、乙方负责将客户报名及咨询信息记录于甲方招生系统帐户、或以电话及传真方式通知甲方，甲方应定期查询乙方互联网招生系统中记录的报名及咨询信息，对报名或咨询的客户及时进行跟进，并于乙方招生系统如实记录每客户跟进情况。

7、对于乙方向甲方推荐并已成交客户，甲方应于开课后三个工作日内于乙方互联网招生系统进行准确记录，并根据本协议相关条款计算出乙方应收佣金，同时以电话或传真方式通知乙方，否则乙方有权冻结甲方招生系统帐户，并停止对甲方招生信息的宣传推广工作。

8、甲方须于每客户成交后十个工作日内向乙方支付本协议约定的乙方佣金（以支付凭证日期为准），否则乙方有权向甲方加收每日1%的滞纳金。如甲方延迟向乙方支付代理佣金超过30工作日，乙方有权向甲方另外索赔乙方代理佣金一倍的违约金，并有权中止本协议乙方义务。如发生甲方遗漏乙方向甲方推荐并已成交客户的情况，甲方须按本协议相应条款支付相应乙方佣金，并另外向乙方支付相应乙方佣金的一倍的违约金。同时乙方有权中止本协议乙方义务。

9、本协议自生效起90天内，甲方通过乙方提供的客户无任何成交，乙方有权中止本协议乙方义务。

如甲乙双方客户信息有任何重复或冲突情况，除甲方可提供确切书面证明外，均应计入乙方代理业绩。

甲方不得在乙方网站发布虚假信息，不得违反国家相关法律法规，若由此引起的纠纷，甲方负全责。

本协议自签署之日起生效。有效期一年。如甲方未提供中止本协议的书面形式协议附件，本协议自动顺延一年。

10、如本协议有未尽事宜，经甲乙双方同意，可以书面协议附件形式补签。

11、本协议一式两份，双方各执一份。（传真件有效）

**代理意向书篇十**

甲方：

乙方：

为在平等、互利、互信的基础上发展合作，深圳中宝天然生物科技发展有限公司(以下简称甲方)与 (以下简称乙方)依据中华人民共和国相关法律，本着友好、协商的态度，达成初步销售代理意向如下：

一、甲方初步同意将自己生产的 产品授权乙方做为 地区的唯一指定销售代理商。

二、从签定本意向书之日起三个月内为试代理期，乙方需按甲方要求在试代理期内完成 吨的销售指标。

三、定货前，乙方应向甲方提供详细产品清单，首批订购量最低为 吨(共9种产品)，同时向甲方提供试销期内的

工作计划

。

四、当试代理期满，乙方未能达到甲方要求的订购额，甲方有权取消同乙方合作代理的意向;若试代理期满，乙方的销售情况良好，甲、乙双方签定正式代理

合同

，并发授权证书、授权牌。

其它细则：

1.甲方向乙方提供产品完好无损，并经乙方认可的品质的产品。

2.公司规定产品的保质期为二年，非质量问题不退货。

3.乙方新增定货需提前10天通知甲方。

4.甲方推出新产品，调整市场价格必须提前一周通知乙方。

5.乙方须在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

6.乙方在销售区域内的市场促销活动，宣传导向要旗帜鲜明、形象要统一，甲方有义务给予适当的配合。

7.乙方需尽力维护甲方在当地的公司形象和产品的品牌形象，乙方不得以各种名义侵占甲方的专利权(包括发明、信息、文件及各种养殖、种殖的试验报告、总公司产品所产生的下游产品。)

8.在试代理期间，乙方应每一个月向甲方提供一次有关当地市场情况和用户意见的详细报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品的市场情况(包括广告资料、价格、销售情况和样品等)。

9.涉及甲方产品范围的对外公开方案(包括具体活动、

促销方案

)必须得到甲方的认可后方可执行。

本意向书非正式代理合同，一式肆份，具有同等效力，甲乙双方各执两份，复印件无效。

甲方：

(签章)：

代表人：

乙方：(签章)： 代表人：

甲方：\_\_ 乙方：\_\_\_\_

电话：\_\_\_ \_ 电话：\_\_ \_\_

传真：\_\_\_\_ 传真：\_\_ \_\_

身份证号： 身份证号：\_\_\_ \_

根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律规定，本着平等互利合作双赢的原则，甲乙双方经友好协商，达成以下协议。

一、授权

甲方授权乙方为甲方产品\_\_\_\_ 在中华人民共和国境 内 省(自治区) 市 县的唯一代理商，全面从事该产品的销售、推广和服务。乙方接受上述授权并支付给甲方市场保证金 万元整。

二、代理品种及供货价格

品种 规格 供货价(含税) 元 /盒

三 、代理年限

本合同至 年 月 日止。有效期 年。合同期满后，如乙方完成 年销售任务的90%，乙方有优先签约权。

四、销售进度指标

1.年度销量：第一年度销量为 盒( 件)，第二年度为 盒( 件)，第三年度为 盒( 件)。

2.首批提货：乙方首批提货量为 盒( 件)。

3. 甲方给予乙方在首批提货后3个月时间作为市场启动期，启动期后，乙方每月一次性提货不少于 件，第一年总销量不低于 件。如乙方连续六个月未完成月平均销量，甲方有权终止乙方的代理资格。

五、付款方式

1.乙方累计提货未满 件(含首批提货)，暂按含税价 元/盒付款，累计完成 件提货量后，以后的每次提货均按含税价 元/盒结算。乙方完成第一年度销量后，甲方予以返还该 件的差额货款(即 元/盒×200盒× 件= 元)，如乙方未完成，则该差额将不予返还。

2.乙方每次进货时须提前20天书面告知甲方并预付50%的货款，以便甲方组织生产，乙方在甲方提货时付清余下的50%的货款。甲方须在7个工作日内将货物发往乙方指定地点。

3.本合同签订盖章之日起七日内，乙方向甲方预付50%的首批货款 元及全额的市场保证金。

六、产品质量

甲方提供的产品质量必须符合国家药监部门批准的质量标准，并随货提供产品的检验报告。因产品质量或包装问题引起的投诉经查实，甲方必须对乙方予以调换，并承担全部责任，乙方予以协助。

七、甲方的权利和义务

1.甲方应按照合同约定维护乙方合法权益，在乙方代理期间，不得向乙方代理地区其他客户解释代理地区销售政策，如有经销单位及代理商向甲方洽谈购货事宜，甲方必须移交乙方处理。

2.甲方有权在管理、营销、宣传策划、人员培训等方面协助或指导乙方。

3.乙方在代理甲方产品过程中，不得借用，盗用甲方企业的文件、批文、商标等经营其他品种，否则，甲方有权追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。

4.甲方提供该产品全部合法代理手续、文件和证照。

八、乙方的权利和义务

1.未经乙方同意，甲方不得向乙方代理地区其他任何单位或个人销售约定产品，否则根据违约数量按产品的批发价为计算标准，甲方向乙方作三倍的经济赔偿。

2.乙方有在合同约定地区范围内的自主经营权，并自行承担相关销售费用，但不得将合同约定产品销售至合同约定外的地区。否则，甲方有权没收乙方所付市场保证金、追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。

3.乙方有权根据市场状况核定所代理的产品的供应价格。在合同期内，未经甲方同意，不得擅自调整在物价部门申报备案的价格体系。

4.乙方有权对违反本协议的行为追究经济、法律责任的权利。

九、交货及运输

1.方负责将货物发运至乙方指定地点，运费由甲方承担，交货之后发生的其他费用由乙方自理。

2.货物到达之后，乙方应查验每批货物的数量、批号、包装等是否相符。如在运输途中发生短缺或损失，乙方应在两个工作日内提出，并提供相关证明。甲方经核实后应及时补发货物，乙方协助甲方向货运单位处理索赔事务。

十、违约责任及协议终止

1. 协议期满，双方无续约。

2.双方协商提前终止。

3.一方有严重违约的行为，另一方也可以提出终止协议。

4.合同期内，如双方不存在违约，甲、乙双方均不得单方面终止合同执行，否则视合同终止方违约，另一方有权向违约方要求经济赔偿。

十一、争议处理。

本合同未尽事宜双方协商处理，协商不成并提出诉讼时，依照《中华人民共和国合同法》有关规定处理。

业务代表： 业务代表：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

年 月 日 年 月 日

猜你感兴趣

共

2

页，当前第

2

页

1

2

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