

2011年单证员《基础知识》辅导：销售代理协议 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_8D\\_95\\_c32\\_645605.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645605.htm) 代理协议是明确协议双方委托人与代理人之间权利与义务的法律文件。其主要内容包括下列几项：(1)协议双方当事人的基本关系 通常代理协议的双方为委托人及代理人，代理人以货主的名义从事业务活动。协议双方当事人是独立的、自主的法人或自然人，协议中要明确每一方的全称、地址、法律地位、业务种类以及注册日期和地点等。(2)指定的代理商品 在协议中应明确说明代理商品的品名、种类、规格、牌号和型号等。(3)指定的代理地区 代理地区是指代理人有权开展代理业务的地区。独家代理同独家经销一样，代理的范围不宜过大。(4)授予代理的权利 该条款的内容差异程度较大，取决于不同性质的代理人。独家代理拥有专营权。是否授予专营权是独家代理和一般代理的主要区别。(5)协议有效期及中止条款 按照国际市场的一般习惯做法，代理协议既可以定期，也可以是不定期的。定期的有1-5年。如不规定期限的话，双方当事人在协议中规定，其中一方不履行协议，另一方有权中止协议。(6)代理人佣金条款 关于代理人的佣金条款，是代理协议的重要条款之一。其中包括下列内容：A、代理人有权索取佣金的时间。实际上，该内容明确了代理人在完成何种代理业务活动时，委托人收取佣金。一般做法是，只要代理人履行了其代理职责，即有权收取佣金。B、佣金率。佣金率的大小，直接关系协议双方的利益。因此，在协议中必须明确约定佣金率，通常为1-5%，高者可达10%。C、计算佣金的基础。计算佣金的

基础，可以有不同的做法。例如，在销售代理协议中，有些则以实际出口的数量为准，有些则以发票总金额作为计算佣金的基础，也有的以FOB总值为基础计算佣金，不论采取何种办法，都应率先在协议中订明。案例分析：某香港客商愿为上海某生产玩具的合资公司代理一批熊猫玩具出口到沙特。代理费为销售额的5%。问：上海公司能否接受这批业务？

D、支付佣金方法。支付佣金的方法，有不同的做法。有些可按约定时间根据累计的销售数量或金额，按累计的佣金汇总支付，有些则在委托人收汇后逐笔结算或从货价中直接扣除。

(7)非竞争条款 所谓非竞争条款是指代理人在协议有效期内无权提供、购买与委托人的商品相竞争的商品，也无权为该商品组织广告。代理人也无权代表协议地区内的其它相竞争的公司。

(8)关于最低成交额条款 所谓最低成交额条款是指代理人要承担签订不低于规定数额的(最低成交额)买卖合同。如果代理人未能达到或超过最低成交额时，委托人对代理人的报酬可作相应的调整。

(9)关于向委托人提供市场情报、广告宣传和保护商标等条款 代理人在代理协议有效期内，有义务定期向委托人提供市场趋势、外汇、海关规定以及本国有关进口的规定的资料，还应在委托人的指令下组织广告和宣传工作，与委托人磋商广告内容及广告形式。在代理协议中，委托人一般要明确货主保留对通过代理人销售的商品的商标注册权。代理协议是订定委托人和代理人间权利和义务的法律文件，包括多方面的内容，其中最重要的是明确规定代理人的权利和义务及佣金条款。在我国进出口业务中，尽管也习惯采用代理方式，但我国实际业务中对代理的运用与某些国家有关代理法律的规定和商业惯例的解释并不完全一致。

。因此，签订代理协议时，必须注意某些国家的有关法律和商业惯例以及国际上有关代理商方面的公认的准则。出口商委托代理人销售商品，主要是利用代理商熟悉销售地市场，有广泛的销售渠道。特别需要指出的是，代理人的商誉对商品的销售乃至出口企业的形象有举足轻重的作用。选择一个代理商，不仅要着眼于他的销售能力，也应重视代理商已有的商誉。当前国际市场上，有不少跨国公司进入了销售代理的领域，如何借助跨国公司的信誉去开拓市场，是一个值得研究的课题。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)