# 2024年独家经销合同(通用11篇)

作者：寻梦之旅 更新时间：2024-03-31

*劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。独家经销合同篇一地址：\_\_\_\_\_\_\_*

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**独家经销合同篇一**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

email：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

email：\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，甲方愿意委任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_作为在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

第一条在本协议的有效期内，甲方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司的关系纯属卖方和买方的关系。本协议不产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

第二条本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

第三条甲方给予\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司在的范围内以独家进口并销售其产品的权利。

第四条除\_\_\_\_\_\_\_公司外，甲方不得再委任范围内的其它公司为其经销商和代理商。

第五条甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第六条发生在双方间的每一笔交易都必须订立合同，双方均须受到每一个合同的约束

第七条卖方责任

1.自费向乙方提供新产品的样品，每个样品为1-2个。

2.同意乙方在进行业务推广时向客户介绍甲方的网站，并表明其独家经销的身份。

3.在协议的有效期限内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向乙方提供。

4.甲方必须将希望与其建立商业关系的境内新客户转给乙方。

5.不断提供有助于推销产品的意见和资料。

第八条经销商责任

1.自费维持一个有经营能力的机构，切实地为甲方推销产品。

2.自费参加一些交易会或制作为了推销甲方产品的网站、目录等广告物。

4.向甲方提供一个由甲方认可的银行为结算银行。

5.不得购买和销售其他公司的同类产品

6.不断地向甲方提供国内相关的商业情报

第九条本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年。期满前三个月内，双方如未能在续签本协议上达成一致，则本协议在期满时自动失效，双方再不受其约束。

第十条本协议的任何一方发生了违约行为，另一方得以书面的形式通知其纠正。如若违约一方在三个月内仍未纠正其违约行为，则另一方有权中止本协议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同篇二**

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、产品规格：\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、产品零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、产品代理价：\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、产品首次货量：\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、甲方的责权

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规\_\_\_\_市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_\_\_\_元(人民币)，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为\_\_\_\_\_\_\_\_件，年任务量\_\_\_\_\_\_\_\_件;能完成年任务量者，再奖励\_\_\_\_\_\_\_\_%货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大，应提前\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同篇三**

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”愿委任x 商作为他的独家经销商，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：

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)。

“ 卖方”兹给予x 商以独家进口，并以“商标”和“专名”向“地区”内客户销售“产品”的权利。

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“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给“卖方”知道的或有理由据信拟在“地区”内再进口或同售“产品”的第三者。

第四条 价格、条件

一、价格：给予x 商的价格和条件，应随时由“卖方”和 x商商定，此项价格和条件的确定应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款“卖方”声明，本协议中各项条款是“卖方”现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如“卖方”向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，“卖方”应立即以书面通知x 商，并向x 商提供此项更有利的条件。

“卖方”同意在下列方面协助x 商：

一、自费供应样品和一切可以供应的广告资料。

二、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知x 商。

三、经常提供有助于推销“产品”的意见。

第六条 x商的责任

一、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于“卖方”为利用“地区”内各种销售机会而制定的`销售指标。

二、供给“卖方”有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

根据本协议所建立的“卖方”和x 商在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的损失和费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

一、特许：x 商得为商业上目的使用“商标”和“专名”或他们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册：如x 商提出要求，“卖方”应自费负责为“商标”和“ 专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

本协议自年月日起生效，有效期为年。从生效日起年后，双方应协商按照当时双方同意的条款和条件将本协议按原来所订?年的期限延长一期或数期，如双方未能就延长期限达成协议，除任何一方在九十天前以书面通知另一方撤销或终止本协议外，则本协议应视为自此以一年为期限延长或更新一次。如遇下列情况和条件，本协议也应终止：

二、如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知立即终止本协议，或三、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过×天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

一、标准：“卖方”向x 商保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准，可以出售，并适合销售目的。“卖方”并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，“卖方”应保护x 商，使之不受损失。

三、质量：如x 商发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知“卖方”，“卖方”应按x 商提出的要求，立即予以调换或对x 商给予补偿，其费用由“卖方”自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，x 商不丧失其索赔权。

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延迟或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任，此类事由包括但不限于：火灾、水灾、海啸、地震、雷(电)击、台风、飓风、旋风、瘟疫或其他爆炸、意外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、动乱、动员、动乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、封闭工厂、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制者。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款，以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

关于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

本协议任何一方在未征得另一方事先书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密

本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后×年内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

根据本协议规定所发的任何通知应以英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第×个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

本协议的成立、效力、解释和履行，应以b 国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的《贸易条件国际解释通则》条款的规定和解释。

本条款系本协议的一个组成部分，不可分开，也不能单独生效。关于本协议效力和本仲裁条款适用范围的争议应由法院解决，但如此项争议已在法院提出并经法院作出判决，则败诉人应交付一切费用，包括胜诉人律师的合理公费。所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应按照b 国商事仲裁协会所制订的《商事仲裁条例》在某地通过仲裁最后解决之。仲裁员的裁决应视为终局裁决，对协议对方均有约束力。

本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

本协议的正式文本应以英文书写，本协议的解释应以各条款英文的通常意义为准。

本协议各条款的标题，仅为便利参考而设，不限制或影响任何条款规定的内容。

本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并载明与本协议有关，并由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一式两份，在本协议所载的日期内由双方正式授权的人员或代表签署。

证明人： 签署： 职称：

证明人： 签署： 职称：

-->[\_TAG\_h3]独家经销合同篇四

经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

一、合作范围、时间

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的经销商。

1.2授权经销产品：(以下简称\"产品\");

1.3授权区域包括：(以下简称\"指定区域\")。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权经销期限：

双方约定经销期限为\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。

在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权经销商协议》并按照《解除授权经销商协议》中的规定执行。

试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

2.1在甲乙双方约定经销期限内，即自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，乙方销售任务为人民币\_\_\_\_\_\_万元;销售任务是指：乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项后3天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以5万元的罚款。

3.4甲方保证乙方设备售后零配件的供应，在保质期内需要更换的零配件采取以旧换新的方式提供，超过质保期需要更换的零配件甲方将收取成本费。

3.5甲方在本授权区域可以授权多家经销商，其他授权经销商享有与乙方的同等价格，若乙方在该授权区域业绩突出(在相同时间段，乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的5%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.6甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自动终止。双方签署《解除授权经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存设备，并在《解除授权经销商协议》签订3个工作日内退还乙方市场保证金的7%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的9个工作日内退还乙方市场保证金的3%。

四、甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。 4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。 4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可拆解制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。

本协议规定在本协议终止后的一年内，乙方不能销售同类似产品;协议终止后的5年内，乙方不能生产同类产品。

所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_万元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元整)的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

6.1产品价格(含17%增值税)

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的8%。

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.4.1甲方应在收到合同总价的9%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对清单后签字确认送货单，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量、零件的短缺、部件的损坏等要求退款或退货。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供18个月的保质期，从签收货物当天开始计算。在保质期内，如产品在正常工作环境下，非人为原因发生故障，甲方将对产品提供维修服务。 6.5.2如由于产品设计、制造自身的缺陷而导致的产品故障，甲方将负责维修。

6.5.3在保质期外，甲方将根据实际情况收取一定的维修费用，维修后的硬件将享有6个月的保质期。

6.5.4乙方需为用户提供良好的销售和技术服务。 6.6跨区销售、反低价管理

6.6.2销售计量：买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.6.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。 6.6.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\"信息第一申报原则\"认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。

为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若六个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。

甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.6.4甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.6.5乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。 6.6.6如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格1倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。 8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。 8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起3年内持续有效。

8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起十(1)天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的2%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。 8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后15天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的2%。

2)乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.4如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起1天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后九十(9)天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

9.7甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务3%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

9.8自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同篇五**

甲方：乙方：鉴于甲方系以运营销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑游戏、相关软件及产品为主的企业，并自主开发并维护了专用于各类充值卡的在线销售系统；乙方为网络游戏虚拟卡经销企业，并愿意同甲方合作，在双方指定的地区开展相关产品之充值卡的在线销售服务；甲乙双方根据各自专长特长，愿意共同合作，乙方同意使用甲方的相关在线销售系统，在双方商定的区域内开展的在线销售。有鉴于此，为共同拓展网络游戏市场，为广大用户提供更多相关服务，充分发挥甲乙双方各自的优势。经友好协商，并依据中华人民共和国有关法律法规的要求，就甲方在双方商定的区域内开展在线销售的相关事宜达成一致，并签订合同如下：

一、名词和定义

（一）本合同中所提及的有关在线销售的概念为：以充值卡（以下简称虚拟卡）的形式，通过甲方在本合同生效时已开发并明示的在线销售系统，收取最终用户网络游戏信息内容服务使用费。凡利用其他销售渠道，包括但不限于线下销售实物充值卡（以下简称实物卡），利用银行卡在线购买，以及利用有关专业运营企业如中国、中国、中国、中国等自有销售渠道进行销售的行为不包括本合同所规定的在线销售范围之内。

（二）甲方产品指：由甲方自主研发的\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络版充值卡产品。

（三）在线销售系统指：由甲方开发、明示的并拥有自主产权的，专用于在线方式销售各类充值卡的，基于网络的在线销售系统，包括相关的网页、程序和技术支持服务。

二、合作项目和内容

（一）合作内容：乙方利用甲方开发的在线销售系统，在指定的销售区域成为甲方相关产品本合同所规定的销售方式的区域经销商。甲方不得将该指定区域的在线销售权授予或者转让第三方，区域内的经销商发展权交由乙方负责。乙方承诺不向已获授权之外的地区进行销售，一旦乙方违反，将依照合同中的约定进行处理；同时甲方有权随时终止本合同，并扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿。

（二）销售方式：乙方可以采用的销售方式是合同所述之方式的在线销售，不可以涉及非网络方式的销售以及任何涉及具体物流的网上销售方式；乙方获得授权，可使用甲方提供之在线销售系统。但乙方如果利用上述方式之外的其它方式（包括但不限于利用甲方在线销售系统之外的销售渠道进行销售的行为进行销售），甲方有权随时终止本合同，并扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿。同时乙方应保证其下属经销商按照本合同约定的销售方式经销甲方产品，否则乙方对下属经销商违反本合同的行为承担连带担保责任。

（三）销售区域：双方同意乙方可使用相关在线销售系统，对甲方产品进行在线销售的总经营范围为本合同中约定的地\_\_\_\_区域，同时乙方应保证其下属经销商资料的真实性，并同时担保其下属经销商的销售区域不得超过上述区域，否则乙方对下属经销商违反本合同的行为承担连带担保责任。

（四）双方承诺在此合作过程中，充分利用各自的优势（包括产品资源、服务能力、技术能力、市场资源等），共同推广在线娱乐事业的发展，以达到双赢的目的。

三、时间安排和付款方式

（一）乙方作为指定区域的在线区域经销商，同意使用相关在线销售系统。乙方承诺\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络版游戏卡在线销售虚拟产品合同期内总承销金额不少于本合同中约定的总承销金额。乙方库存量不得低于总承销量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_％，否则视为库存不足。乙方在库存数量不足的情况下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内必须补足库存数量，否则甲方有权随时终止本合同，并扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿。

（二）除合同规定的其它情况或双方另有书面约定外，双方同意的付款方式为款到付货，即：在合同期间内乙方每一次向甲方购买产品时，乙方应通过书面方式通知甲方购买相关产品的类型和数量，并依据双方约定的产品结算价格，一次性结清全部货款。甲方将在确认乙方相关款项到帐的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，通过双方事先约定的方式，将相应数量的相关产品提供给甲方进行销售。同时给乙方出具相应的增值税发票。

（三）如果甲方要对本合同相关产品的销售价格进行调整，应至少提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周以适当的方式通知乙方；本合同相关产品调整后的销售价格自甲方发出通知之日起生效。

（四）乙方应严格遵循甲方制定的相关产品的销售价格策略，销售给终端用户的价格不得低于乙方规定的价格或者以低于甲方自身成本的价格进行销售，也不得高于乙方规定的建议零售价格。如果违反上述规定，甲方有权随时终止本合同，并扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿。

四、权利与义务为履行本合同第一条所确定之合作内容，甲乙双方约定各自的权利与义务如下：

（一）甲方权利和义务：

5、甲方提供的游戏内容，不得违反国家有关法令、法规的要求；

6、甲方应利用自身的宣传渠道和其它市场资源，积极宣传此合作项目。

（二）乙方权利和义务：

7、乙方应按照甲方的要求，配置必要的工作人员，并保证其履行相应的工作职责；

10、乙方承诺配合甲方的有关安排，积极推进和协助所在区域的有关服务机构的建设，具体细节双方将进一步协商。

五、合同有效期限本合同从双方正式签约之日起生效，合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年，即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。如任何一方提出异议，应在合同期满日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_前至少天提出，并共同商讨相关细节。

六、保密条款

（一）乙方承诺保守涉及在线销售系统的商业秘密，包括但不限于：加入在线销售系统的经销商、直销商名单和联络方式、在线销售系统的内部功能和使用手册、在线销售系统的内部管理政策等，如有违反将承担相应的违约责任。

（二）甲乙双方应共同采取一切必要措施，对双方因通过本次合作而从对方取得的商业秘密采取保密措施，以防止商业秘密被泄露、使用、被公开或落入未经授权人士手中。乙方不得将甲方提供的当地在线销售网络泄露给未经授权人士之手，一经发现，甲方有权立刻终止合同，并追究乙方相关经济、法律赔偿责任，包括但不限于扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿。

（三）获取商业秘密的一方（下称获取方）不得将从提供商业秘密的一方（提供方）处所获得的商业秘密在未获得提供方授权，或本合同许可的情况下，进行部分或全部复制或复印；在本合同终止后，将商业秘密悉数返还提供方，或在取得提供方书面同意的情况下，将商业秘密销毁。

（四）获取方应只在本合同规定范围内对商业秘密进行使用。并且，获取方已促成或将促成其被告知商业秘密的雇员和顾问签署内容实质与本合同本条规定相类似的保密合同。

（五）双方同意对本次合作涉及的所有产品销量、产品结算价格、以及其它的敏感信息，应严格保守秘密，如因某一方的责任导致上述信息泄露，责任方应承担相应的赔偿责任。

（六）本条规定在本合同终止后\_\_\_\_\_\_\_\_年内仍然有效。

七、合同的终止

（一）除法律规定及本合同另有约定的终止情况外，若发生下列情况之一，本合同将立即终止。在依据本条发生的合同终止情况下，守约方可以要求违约方承担违约责任并赔偿损失，赔偿损失的范围应包括守约方因违约方违约所受到的全部经济损失：

1、甲方或乙方拥有的相关从业资格被政府行政部门取消或注销；

2、甲方或乙方违反其各自在本合同第八条中所做的陈述与担保；

4、如一方无故拖延履行本合同，且在另一方以书面形式告知违约方拖延之事实\_\_\_\_日后，违约方仍未采取措施，则另一方仍可终止合同，并且违约方需承担全部经济损失的赔偿责任。

（二）本合同任一方对其因不可抗力而不能或延迟履行本合同项下任何义务给对方造成的任何损失不承担任何责任。如果发生不可抗力事件，则受影响的一方应立即以可能的最为快捷的方式通知对方，并在不可抗力事件发生\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向对方出具能有效证明该不可抗力事件发生的文件。遭受不可抗力影响的一方应采取积极有效的措施以尽量减少因本合同不能或延迟履行而给对方造成的损失。一方因不可抗力而延迟履行其相关义务的事件应与不可抗力持续的时间相同。

（三）不可抗力是指不能预见、对其发生和后果不能避免且不能克服的事件。鉴于网络所具有之特殊性质，不可抗力包括但不限于下列任何影响网络正常经营之情形：

1、黑客攻击、计算机病毒侵入或发作；

3、电信部门技术调整导致之重大影响；

4、因政府管制而造成的暂时性关闭等；

5、其它非甲方及其运营商造成的原因等。

八、陈述与保证

（一）乙方的陈述与保证：

2、有从事合同中所规定之销售行为的资格；

3、乙方对于本合同的签署和履行均符合法律和其公司章程的规定；

4、本合同对乙方构成有效的、带有约束力的、可强制执行的法定义务；

5、乙方对于本合同的签署和履行无须由任何第三方批准或在任何第三方备案；

（二）甲方的陈述与保证：

2、甲方对于本合同的签署和履行均符合法律和其公司章程的规定；

3、本合同对甲方构成有效的、带有约束力的、可强制执行的法定义务；

4、甲方对于本合同的签署和履行无须由任何第三方批准或在任何第三方备案；

九、违约金或者损失赔偿额的计算方法

（一）在项目进行过程中，如任何一方违反合同约定或无故解除合同均应承担违约责任。违约方除应赔偿守约方的直接经济损失外，守约方还可保留进一步追究的权利。

（二）除本合同其他条款另有约定的违约行为及违约责任外，其它违约行为的违约方在收到守约方要求纠正其违约行为的书面通知之日，应立即停止其违约行为，并在\_\_\_\_日内赔偿守约方因此受到的所有损失（包括直接损失、间接损失以及因此赔偿所引发的一切合理费用的支出）。

（三）如违约方继续进行违约行为或不履行上述义务，守约方除就其所有相关损失而获得违约方赔偿外，亦有权在书面通知违约方后，提前终止本合同。

（四）乙方违约的情况下，甲方可以采取的方式包括但不限于：立即中止和解除合同关系、暂时停止对甲方供货、封闭已售出给乙方的产品、扣缴本合同规定的销售保证金作为赔偿、向乙方授权销售区域内的第三方经销商直接供货、取消对乙方的销售奖励等，乙方对此没有异议，甲方亦无需承担任何责任。

十、反不正当竞争行为的条款为防止可能出现的不正当竞争行为，双方约定以下条款：

（一）自本合同正式生效之日后开始商业化运作或收费的非甲方自主研发的竞争性网络游戏产品，如果乙方决定对其进行销售或其它代理销售行为，应在实际代理销售这一产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周之前以本合同约定的方式通知甲方，如果乙方已经实际操作其它网络游戏产品（不论是否签订合同）而没有向甲方通告，则视为乙方违约，甲方有权依据合同的规定加以处理。

（二）对于严重损害甲方利益的恶性竞争产品（恶性竞争产品指违反《反不正当竞争法》规定侵害甲方利益的单位经销商同类产品，或同甲方相关产品存在知识产权、商标权益等方面纠纷的相关产品），凡是参与销售、推广、宣传的单位，或以不同名义但同乙方或乙方主要负责人员有密切产权关系的单位进行销售、推广、宣传的经销商，甲方有权视为乙方违约，并依据合同的规定加以处理。

（三）本条所指的不正当竞争行为包括但不限于以下类型：

1、故意泄露双方约定的商业秘密；

2、利用合同提供的产品销售权利谋取单方面的不正当利益；

3、恶意违反甲方指定的销售政策、进行相关产品的倾销和恶意流货；

4、对用户和经销商进行恶意宣传；

5、甲方的工作人员或其它经销商进行任何类型的行贿、收买、威胁；

6、其它有悖于商业规范和国家法律法规的行为。

（四）如本合同执行期间，如乙方进行了任何合同定义的不正当竞争行为，则不论其是否造成甲方的实际损失，甲方有权视为乙方违约，并依据合同第九条的规定加以处理。

（五）如本合同执行期间，乙方未执行合同的规定，未及时以正确的方式通知甲方或未及时购买齐包销数量，则甲方可以确认乙方相应销售行为后，有权视为乙方违约，并依据合同规定加以处理。

（六）如有以上规定的情况发生，甲方有权依据合同中的相应规定采取进一步的措施。十

一、其它

（一）双方理解并且同意，合同双方均为独立签约人。本合同不包含任何可能理解成为双方之间设立一种合伙或合资关系的内容。

（二）双方同意，乙方为本合同在\_\_\_\_区域的独家在线区域经销商，本合同含有唯一性与排他性规定，甲方不得在合同期内在乙方经营区域将此经营权授予第三方。

（三）未经合同双方书面确认，无论以任何方式或形式，各方均不得将本合同或其部分进行转让。

（四）通知：任何本合同要求或允许的通知应以书面形式并应通过邮寄或传真方式按合同载明的通讯地址寄达对方。通知自收到之日起生效。

（五）相关产品的送达方式：双方同意采用甲方提供的相关网络在线销售系统中的传达方式。

（六）对于任何涉及在线销售系统的有关数据资料，双方同意以甲方提供的相应服务器数据记录为准。

（七）本合同在履行过程中如有未尽事宜，或因业务发展需要对本合同现有内容进行补充、变更、修改时，由双方或任何一方提出补充、变更、修改的建议和方案，经双方协商并达成统一意见后，以书面形式表达并经双方同意并签字盖章后，成为本合同的补充文件，与本合同具有同等法律效力。

（八）本合同任何部分被视作无效或不可执行，将不会因此而影响本合同其它条款或部分的有效性与可执行性。

（九）本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。因本合同所产生的以及因履行本合同而产生的任何争议，双方均应本着友好协商的原则加以解决。协商解决未果，任何一方有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提请审理。

**独家经销合同篇六**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

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

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起十五日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的5\_\_\_\_\_\_%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担5年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：\_\_\_\_\_\_双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：\_\_\_\_\_\_本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**独家经销合同篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称甲方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，甲方愿意委任\_\_\_\_\_\_作为在\_\_\_\_\_\_销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

第一条 在本协议的有效期内，甲方和\_\_\_\_\_\_公司的关系纯属卖方和买方的关系。本协议不产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

第二条 本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

第三条 甲方给予\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司在的范围内以独家进口并销售其产品的权利。

第四条 除\_\_\_\_\_\_\_\_公司外，甲方不得再委任范围内的其它公司为其经销商和代理商。

第五条 甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第六条 发生在双方间的每一笔交易都必须订立合同，双方均须受到每一个合同的约束

第七条 卖方责任

1.自费向乙方提供新产品的样品，每个样品为1-2个。

2.同意乙方在进行业务推广时向客户介绍甲方的网站，并表明其独家经销的身份。

3.在协议的有效期限内：甲方如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向乙方提供。

4.甲方必须将希望与其建立商业关系的境内新客户转给乙方。

5.不断提供有助于推销产品的意见和资料。

第八条 经销商责任

1.自费维持一个有经营能力的机构，切实地为甲方推销产品。

2.自费参加一些交易会或制作为了推销甲方产品的网站、目录等广告物。

4.向甲方提供一个由甲方认可的银行为结算银行。

5.不得购买和销售其他公司的同类产品

6.不断地向甲方提供国内相关的商业情报

1.不可抗力：本协议的任何一方如遭遇到所力不能及的事由，以致全部或部份无法履行本协议，则可在下列范围内免除其责任。如：火灾、水灾、海啸、地震、雷击、台风、旋风、疫病、爆炸、机械事故、战争、暴乱、制裁、劳工纠纷或政府的政策性行为，或其它的确实非人力所能抗拒的原因。但一方必须将得到政府或有关机构证明的不可抗力原因的书面通知，以最快的速度送达另一方并直到另一方确认收到该通知时为止。

2.转让：本协议在任何一方在未征得另一方以书面的方式明确表示同意之前，任何涉及本协议所规定的权利和义务的转让均属无效。

3.商业机密本协议的任何一方均不得在有效期内及期满的一年内向第三者泄漏双方之间的商业秘密，若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄漏商业秘密一方的经济责任的权利。

4.仲裁凡因本协议或其相关的事情而导致争执时，双方应当友好协商解决，解决不成，应提请中国贸易促进委员会进行仲裁，该仲裁是终局的，双方由于进行仲裁而发生的合理费用均由败诉方负担。

5.协议文本本协议以英文和中文两种文字书就，如若两种文字在字义上产生抵触时，必须按照两种文字的意义做出折中判断。 本协议一式份，双方各执一份。本协议经双方签字后将于所约定的时间生效。

**独家经销合同篇八**

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、产品规格：\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、产品零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、产品代理价：\_\_\_\_\_\_\_\_。

5、产品首次货量：\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、甲方的责权

1、甲方负责提供质量合格的\'产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规\_\_\_\_市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_\_\_\_元(人民币)，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为\_\_\_\_\_\_\_\_件，年任务量\_\_\_\_\_\_\_\_件;能完成年任务量者，再奖励\_\_\_\_\_\_\_\_%货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大，应提前\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同篇九**

合同编号：

甲方：

住所地：

联系电话：

统一社会信用代码：

法定代表人：

乙方：

住所地：

联系电话：

统一社会信用代码：

法定代表人：

甲方作为本合同附件所列产品(以下简称“该产品”)中国独家总分装、销售商，与乙方在平等团结的基础上经充分协商达成一致意见如下，以资双方共同遵守执行。

1、乙方为签订、履行本合同已对该产品及甲方与本合同有关的信息、资料进行了充分调查了解，并在此基础上结合自身实际情况对该产品的市场前景作出预测，且愿意承担本合同约定的一切责任、风险。

2、甲方于本合同有效期内在 地区(以下简称“本地区”)将只向乙方销售该产品，而不向本地区任何第三人销售该产品。

3、乙方获取本合同第二条约定的权利，应自本合同签订之日起 日内一次性向甲方支付初期货款人民币(大写) 元用于购买该产品 吨。乙方未能按期足额支付该初期货款的，逾期 日本合同自动解除。

4、乙方应于本合同有效期内每年向甲方购货总额不少于人民币(大写) 元。乙方未能达到该购货总额的，甲方有权解除合同并向乙方主张 元的违约金;乙方于合同有效期内每年向甲方购货总额(大写) 元以上的，甲方将给予乙方 的返利。

5、本地区该产品的售价由甲方统一确定。

6、乙方向甲方购买该产品，应至少于计划表载明的到货日期提前 日向甲方报送计划表。甲方应于收到计划表之日起 日内做出是否同意的答复。甲方同意接受该计划的，乙方应于收到答复之日起 日内，将该计划所欲购买该产品的全部价款预先支付给甲方。否则，甲方有权拒绝向乙方发售该计划所列产品，因此给甲方造成损失的，乙方应承担全额赔偿责任。

乙方向甲方购进该产品的价格，应为乙方报送计划表时甲方认可的价格。

因履行本合同所产生的运费由 承担。

7、乙方承诺其从甲方购进的该产品均在本地区销售，而不能超出该地域范围。乙方只有经销权，没有任何分装和改动包装权。否则，应向甲方支付违约金 元且甲方有权解除合同。但经甲方书面许可的除外。

8、乙方为开拓该产品销售市场，应进行必要的广告、宣传。乙方确保每年用于广告宣传的费用不少于人民币(大写) 元。广告宣传的具体形式应与甲方进行协商，并征得甲方同意。

9、乙方应尽力维护该产品的信誉。其就该产品向任何人所作承诺及说明均应实事求是，以产品质量说明书、甲方认可的销售业绩表等相关资料所载内容为限，并不得违反法律规定。否则，因此产生的法律责任由乙方全部承担。

10、乙方应将产品销售过程中所掌握的与该产品相关的各种信息及时向甲方通报。并根据甲方的要求提供详细资料。

11、本合同所称“年度”，为合同签订之日与此后年度对应日之间的期间，本合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。

12、因本合同产生的纠纷，由甲方所在地人民法院管辖。

13、本合同壹式肆份，自 时起生效，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方(签章)：乙方(签章)：

代表(签章)：代表(签章)：

年 月 日 年 月 日

**独家经销合同篇十**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_县(市)杭州持有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2.\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元;

2-1经销商首批进货金额\_\_万\_\_\_\_\_\_元;

2-2经销商全年进货金额\_\_万\_\_\_\_\_\_元;

2-3完成销售量及年终返利。

3.合同履约押金及独家特约经销权益保证金。

3-1合同履约押金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方在本合同签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益保证金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为一个销售年度的独家特约经销权益的保证金。具体金额视城市和地区的级别而定。(现暂定不收)

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的保证金。

据此，乙方同意在本合同签订之日起十日内支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_元作为甲方在\_\_地区的独家特约经销商的权益保证金。

上述金额为\_\_\_\_\_\_\_年度的保证金标准，以后年度的标准甲方届时视情况而定。

4.供货及相关细则

4-1合同供货价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：\_\_\_\_\_\_\_\_\_首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

d.乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6.双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

a.呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

b.虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7.双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_\_天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担\_\_\_\_\_\_\_年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8.由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9.违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10.合同生效及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

11.本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份。

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司指定以下账户为收款账户

公司账户开户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建设银行(省外采用速，实时到帐)

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

农业银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工商银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同篇十一**

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

甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国民法典》及其他相关法律法规，经甲、乙双方协商并达成以下协议：

一、甲方的权利和义务

1.甲方向乙方提供产品专利证书，以保障乙方所售产品的合法性;

2.甲方向乙方提供特约经销商的授权书;

5.甲方负责按照专卖店的统一供货价向乙方及时供货;

6.甲方向乙方提供技术指导，对安装人员进行培训;

8.按照协议内容，监督乙方的服务和销售价格。

二、乙方的权利和义务

1.按照本协议的内容，要求甲方履行其相应当义务;

2.按照本协议的内容，拒绝甲方提供的不合格的产品及相关服务;

3.按照本协议的内容，拒绝甲方的不合理要求;

5.乙方不得以任何理由和借口拖欠甲方货款;

6.必须保证在销售甲方产品时提供优质的服务;

7.对所安装的客户进行存档，以每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日为准交予甲方;

8.承担由于自己工作人员操作不当而导致产品损坏等责任，同时不得要求甲方进行更换;

9.履行指导价格，不违反价格体系。

三、价格及结款

1.双方约定甲方供给乙方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_自排锁\_\_\_\_\_\_\_\_\_元组;\_\_\_\_\_\_\_\_\_自排锁\_\_\_\_\_\_\_\_\_元组;\_\_\_\_\_\_\_\_\_卡档锁\_\_\_\_\_\_\_\_\_元个。

2.双方约定的结款方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、其他约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、协议有效期

2.本协议自签约之日起，最长的有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年。

六、违约约定及其相关

2.乙方没有履行自己的义务，甲方可以警告或者终止协议;

3.本协议终止前，乙方须按照约定的方式或者现金方式结清所有货款;

4.本协议一式两份，双方各执一份，自签字之日起生效;

5.本协议未尽事宜，由双方协商解决;

6.双方若有异议可提请法律诉讼或申请仲裁，诉讼、仲裁地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地方法院或仲裁委员会。

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com