

2024 年独家经销协议书(13 篇)

目录

- 第 1 篇区域独家经销协议书通用版
- 第 2 篇独家经销协议书通用版
- 第 3 篇独家经销协议书范本
- 第 4 篇外商独家经销协议书样本
- 第 5 篇管件独家经销协议书
- 第 6 篇管件独家经销协议书完整版
- 第 7 篇国际贸易独家经销热门协议书
- 第 8 篇独家经销协议书（国贸）
- 第 9 篇独家经销协议书范本通用版
- 第 10 篇热泵独家经销协议书范本通用版
- 第 11 篇独家经销协议书范文
- 第 12 篇区域独家经销协议书
- 第 13 篇外商独家经销协议书

区域独家经销协议书通用版

协议编号：_____

甲方（委托方）：_____乙方（经销方）：

于_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日
负责独家经销_____有限公司_____系列
产品，在平等互利的基础上协商一致、达成共识，签定产品
经销协议，信守执行。

1. 经销产品：_____

2. 经销价格：_____见价目表

3. 经销区域：_____

4. 经销权限：_____独家经销。

5. 结算方式及供货方式

5.1 乙方所有款项的汇付，均以有效方式汇至甲方指定的
的银行帐号。

5.2 甲方在收到乙方的业务款后，在_____日
内完成订单业务事宜。

5.3 业务成交之后，甲方开具发票，_____周
之内寄予乙方。

5.4 甲方承担乙方运送产品的费用，运输途中遇有特殊
情况损坏的部分由甲方方负责，到达乙方后的产品安全由乙
方负责。

6. 最低月销售量区域独家经销商月最低销售量
_____件，首次进货_____件以上，签定
协议_____个月后必须按最低销售量进货。

7. 甲方权利

7.1 如乙方未能在甲方要求限期内完成销量，甲方有权调整(降级、撤消、终止经销协议)乙方经销权限及区域。

7.2 如乙方在未经甲方批准便将货销至乙方经销区域外，甲方有权调整(降级、撤消、终止经销协议)乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

7.3 如乙方擅自窜货至本公司其他经销商独家经销区域内，甲方有权调整(降级、撤消、终止经销协议)乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

8. 甲方义务

8.1 对乙方经销区域提供区域保护政策，保证乙方经销区域内独家经销销售及不受窜货干扰其他客户的任何业务咨询，必须转介乙方。

8.2 对乙方产品销售有广告宣传、销售策略、优惠等支持。

8.3 发生产品质量问题，甲方应积极配合处理。

8.4 甲方所发货物质量保证，并按时供货到乙方目的地。

8.5 对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

9. 乙方权利

9.1 有权要求甲方提供区域保护，销售业绩突出，可要求甲方提供更优支持或申请扩大经销区域。

9.2 产品在保质期间发生非人为质量问题，乙方有权向甲方提出退货或换货。所退货物须包装完好。

9.3 乙方有权利发展所属经销区域内授权分销商。

9.4 合作期限满后，在同等条件下，有优先继续签订授权区域总经销的资格。

10. 乙方义务 10.1 必须努力推广甲方产品，禁止将货销至甲方其他经销商经销区域。

10.2 严禁销售假冒本公司产品，自觉维护品牌形象。

10.3 严格执行产品价格政策，对授权分销商的零售价进行监控、管理，终端零售店的产品陈列规范。

10.4 乙方在履行协议期间要求终止协议，必须出具正当理由并提前_____天以书面形式通知甲方，同时在甲方要求期限内将库存货撤出卖场。

10.5 对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

11. 甲方对乙方的销售支持

11.1 奖励和扣点

(1) 乙方全年完成_____件销售任务的，甲方给予乙方_____ %奖励。

(2) 乙方超额完成年销售任务的，超出部分给予_____ %返利。

(3) 甲方根据乙方进货量提供试用品。

11.2 营销推广支持甲方向乙方提供宣传广告、营销策略指导及根据销量每年两次的大型促销活动费用支持。

12. 不可抗力因素：双方因不可抗力因素要求停止履行协议，由双方协商解决，协商不成，由甲方当地仲裁机关根据相关法律办理。

13. 本协议一式两份，共两页，双方各持一份，盖章签字生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

甲方代表：_____乙方代表：_____

联系电话：_____联系电话：_____

签字地点：_____签字地点：_____

联系地址：_____联系地址：_____

独家经销协议书通用版

甲方：_____乙方：_____

甲乙双方经过友好协商，本着和平、自愿和互利的原则，就乙方在规定区域内销售甲方提供的产品、配件以及就为用户提供售后服务事宜，达成如下协议：

第一条授权与认可

1.1 甲方授权乙方为起授权区内独家经销商，负责甲方提供的_____热泵各型号产品在_____独家经销，如乙方要求新增辖区，应事先书面通知甲方并征得甲方书面同意，方可在新增辖区内经销。

1.2 甲方负责提供技术监督部门检测合格的产品及合法的销售协议书及授权书给一方，乙方在所下去内积极开拓销售网点，努力促销，完成双方认可的销售计划。

第二条经销条款

2.1 甲方严格执行独家授权，对乙方获得的甲方授权销售的_____热泵系列产品，在完成协议规定的销售量并无违规的前提下，甲方无权在乙方经销区就此系列产品另行设定其他经销商。

2.2 在协议有效期内，甲、乙双方认可乙方经销区域内销售量为每年_____，销售量为各型号销售量累计之和。以上销售量为甲方要求乙方在规定时间内完成且得到乙方认同的最底销售量。因此乙方承诺自本协议签订之日起到_____年_____月_____日为止的销售量为_____台。

2.3 乙方协议签订之日起一个月内，订购首批产品。首批进货量为协议规定年销售量的_____ %。否则，本协议自动终止。

2.4 在本协议签订的前_____个月，为甲方对乙方的考察期。在此期间，前_____个月即_____年_____月 - _____月乙方定货需达到_____台，后_____个月即_____年_____月 - _____月乙方定货量累计需达到_____台。考察期届满时，乙方达到上述定货量，为考察合格，方可执行本协议以下条款，否则甲方有权重新选择经销商。

2.5 如果在协议的任何阶段里，乙方向甲方提出足够达到适用阶段订货量的定单并且甲方收到相应的货款，但因甲方的原因未接受或未完成这些订单而没有满足乙方定货量，则甲方不得行使 2.3，2.4 条的权利。

第三条 预约订货和退货

3.1 订货时，乙方应提前向甲方下书面订货单(以传真件为准)，订货单应有乙方法人代表签字并加盖公章。每份订货单均构成一份独立的购销协议，该订单自甲方收到乙方货款时生效，本协议的所有条款为该订单的当然条款。

3.2 协议期内，如乙方未能销售全部的订货产品并对未实现销售的部分要求退货，或乙方未达到销售目标被取消经销商资格而要求退货。乙方应保证所退货物包装完好、附件齐全且无任何损坏。

3.3 货物抵达地为销售地物流仓库，从仓库到安装地的

短程路费由乙方负担。

第四条价格和价格保护

4.1 甲方产品价格的制定权和发布权均在甲方，甲方实行全国统一批发价格。

4.2 乙方在接到甲方要求上报的库存清单和年近期订单通知后，必须在 7 日内以传真方式向甲方汇报库存和近期订单，以报表的形式提供库存产品的总数量和每台产品的序号，并保证其报表的真实性。否则，乙方将失去根据 4.3 条可以要求的任何权利。

4.3 如果甲方在发出产品之日_____天内，甲方降低了产品的进货价格，甲方将对降价之日前_____天内的订货给予价格保护，甲方按_____天内核定的订货数量补偿乙方老价格与新价格之间的差价。

第五条履行保证金和加盟金

5.1 为了更好的规范市场，保护经销商的利益，乙方必须在协议签订_____周内交纳保证金。汇入甲方指定的账户(现金或承兑汇票)。保证金按各经销商协议销售额(按批发价核算)的_____%交纳，加盟金为保证金的_____%(不包含在保证金内)，乙方不按时交纳保证金视同单方面要求解除本协议，甲方有权利另外选择经销商。

5.2 经销商在协议期内如无违约行为，协议履行期终止时，甲方归还保证金(不含加盟金和罚金)的 3/4，一年后交付剩余的 1/4 保证金(不含加盟金和罚金)，并按照中国人民银行当年年利率退还当年利息。

5.3 加盟金为保证金的_____%(不包含在保证金内),
甲方向乙方一次性收取, 不再退回。

第六条市场推广和市场保护

6.1 乙方必须按照甲方制定的价格体系进行销售, 在未征得甲方同意的情况下, 低价抛售或抬高售价均属违约行为。一旦违约, 甲方有权视情节轻重决定对乙方进行处罚直至终止协议。

6.2 甲方实行区域独家经销规定。乙方只能在授权区域内销售本协议规定的产品, 禁止跨区销售。乙方直接或通过辖区内第三方将其订购的产品在其授权的区域之外销售应征得甲方同意, 并及时通知货物售出地区域经销商, 违反前述规定擅自销售的, 需以双倍的零售价格回购违规销售的产品, 同时甲方有权对乙方视轻重进行惩罚性罚款直至终止本协议。

6.3 乙方应积极有效的开拓市场, 并监控其被授权销售区域内的违规销售行为, 一经发现, 应立即通知甲方, 甲方有义务对举报违规行为进行处理, 在_____个工作日内完成调查并出具书面处理意见。

6.4 为确保区域化销售、一体化价格的顺利实施, 甲方在产品出厂之前对产品编列产品序号, 乙方在销售过程中必须全程对产品实施监控, 且在开具销售发票时, 必须将产品的序号标列在产品的销售发票上, 并且每 3 月向甲方汇报一

次。

第七条店面陈列及广告投放

7.1 甲方要求乙方在主要城市区内不小于_____的店面，至少陈列两种类型产品，并在显要位置张贴由甲方提供的统一的宣传条幅和海报。7.2 甲方向乙方提供相关的广告及宣传资料，甲方负责全国性的广告和宣传展示，乙方负责经销区域内的广告宣传，宣传内容必须符合甲方整体企业形象，并通知甲方并经甲方同意。

第八条安装培训

8.1 甲方负责各经销商的安装培训工作及工程设计的培训工作，由各经销商申报培训人员人数，人员组成情况，由甲方视总体情况统一安排培训时间、地点，并及时通知乙方。

8.2 乙方负责所经销区域的产品安装工作，如有技术难题，可向甲方请求支持，甲方有义务协助解决。

8.3 乙方应配备一定数量的暖通工程设计和安装人员，上岗人员应经培训并持有甲方授予的上岗合格证。

第九条维修和售后服务

9.1 甲方承诺_____产品终身维修,售后 2 年内因产品质量问题可维修,无法维修可申请退货保修期到期后 8 年维修只收工本费,乙方应当协助甲方搞好当地的售后服务工作,对确属甲方产品质量问题,依据保修卡内容的有关规定实行保修,乙方有义务协助甲方处理简单维修的相关事务如果因乙方原因造成用户机器损坏等后果并给甲方带来损失的,乙方应承担责任。

9.2 甲方定期向乙方提供有关产品的技术信息、技术支持和人员培训,并建立完善的售后服务系统,以便为用户更好地服务。

第十条责任赔偿条款

10.1 工程设计由甲方负责的,因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人员伤亡的,赔偿责任由甲方负责工程设计由乙方负责的,因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的,赔偿责任由乙方负责工程设计由甲乙双方共同负责的,因设计不合理造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的,赔偿责任由甲、乙两方负连带责任。

10.2 在安装和售后服务过程中,由于乙方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的,乙方负赔偿责任由于甲方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的,甲方负赔偿责任。

第十一条知识产权

11.1 乙方应保证: _____明确知道“_____”
为甲方商标, 乙方仅为销售、推广和宣传甲方产品, 并以甲
方认可的方式使用该商标。

11.2 乙方向甲方声明并保证：乙方尊重甲方的知识产权，对有关“_____”相关的商标权、著作权、专利权等权利，乙方必须按照甲方的指导加以使用。未经甲方同意，乙方不得对甲方产品及其包装进行修改，不得随意加贴其他商标。

11.3 对于乙方的错用和侵权行为，甲方有权终止协议并要求赔偿。

11.4 乙方作为甲方的经销商，有权利、有义务在其经销区域内积极维护甲方的知识产权，对发现侵犯甲方知识产权的行为，应及时制止并通报甲方。

第十二条违约责任

12.1 乙方不得违反甲方的价格政策，低价倾销或抬高价格销售甲方产品(附价格体系表)。

12.2 乙方不得跨越本协议规定的经销范围，向辖区外第三方销售甲方产品。

12.3 经销商授予权归甲方所有，乙方无权发展经销商。

12.4 乙方不得与其他经销商串通做出有损甲方利益的行为。

12.5 如甲方发现乙方有上述违约行为，甲方有权视情节轻重予以惩罚性罚款直至终止协议。

第十三条保密条款

13.1 乙方有义务对甲方提供的各项技术保密。

13.2 乙方有义务对甲方提供的经销制度、协议及往来的合同、商业信函保密。

13.3 乙方有义务对甲方制定的价格体系保密。

13.4 乙方有义务对甲方的整体营销战略和具体的营销战术部署保密。

第十四条期限和终止

14.1 本协议由双方法人代表签字并加盖公章，期限_____年，从_____至_____年。如果乙方能够完成双方签订的协议销售额并无严重违约行为，甲、乙双方可以续签协议，但双方须根据当地、当时的市场情况另行签订销售协议。

14.2 当下列任何一种情况发生后，任何_____有权提前终止本协议，并书面通知另一方。

- 1、何_____严重违反本协议。
- 2、任何_____破产或进入清算程序。
- 3、因任何_____不可抗拒的因素致使本协议无法履行。

15.3 双方协商可以提前终止协议。

第十五条争议和解决的方法

15.1 如果因为本协议及与本协议有关的事宜引起的争议，任何_____均可书面通知另一方本着友好、平等的原则协商解决。

15.2 如果双方在一定的期限内，彼此无法达成双方均可接受的解决争议的方法，则甲乙双方均可向当地法院提起诉讼。

第十六条其他

16.1 本协议一式四份，双方各持两份，具有同等的法律效力。

16.2 经甲方和乙方书面同意，乙方可将甲方授权的经销权转移给其他方，但受让方必须和甲方重新签订经销协议。

甲方：_____

法定代表人：_____

地址：_____

电话：_____

传真：_____

签订日期：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

地址：_____

电话：_____

传真：_____

签订日期：_____

独家经销协议书范本

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_____ (卖方地址) (以下称“卖方”)和_____国_____股份有限公司，系根据_____国法律正式组成并存在的公司，设于_____ (地址)，(以下称_____)。

鉴于“卖方”愿意发展他在_____ (生产地)和其他国家制造的、并以他的 商标 和专名销售的产品的出口业务

鉴于“卖方”愿委任_____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：

第一条 定义

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_____ (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)。

第二条 经销权

“卖方”兹给予_____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。

第三条 专营权

一、交易：“卖方”不得将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内_____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_____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_____。

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_____的价格和条件，应随时由“卖方”和_____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_____，并向_____提供此项更有利的条件。

第五条 “卖方”的责任

“ 卖 方 ” 同 意 在 下 列 方 面 协 助

_____：

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_____。

三、经常提供有助于推销“产品”的意见。

第六条 _____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。

第七条 双方关系

根据本协议所建立的“卖方”和_____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。

第八条 “卖方”名称等的使用

一、特许：_____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_____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。

第九条 期限、终止

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：

一、如任何一方有违背本协议的实质性行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即行终止，或

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。

第十条 解约的影响

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。

第十一条 保证

一、标准：“卖方”向_____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_____，使之不受损失。

三、质量：如_____发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知“卖方”，“卖方”应按_____提出的要求，立即予以调换或对_____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，_____不丧失其索赔权。

第十二条 一般条款

一、不可抗力

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、瘟疫或其他疫病、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、暴动、动员、暴乱、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。

二、转让

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。

四、通知

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。

五、适用法律和贸易条款

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。

六、仲裁

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，应按照国家商事仲裁协会所制订的《商事仲裁条例》在_____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。

七、可分割性

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。

八、保留权利

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。

九、正式文本

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。

十、标题

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。

十一、全部协议

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。

卖方(签章)：_____ 代理商(签章)：_____

外商独家经销协议书样本

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_____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_____商)。

鉴于“卖方”愿意发展他在某地(生产地)和其他国家制造的、并以他的商标和专名销售的产品的出口业务

鉴于“卖方”愿委任_____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：

第一条 定义

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)。

第二条 经销权

“卖方”兹给予_____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。

第三条 专营权

一、交易：“卖方”不得将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内_____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_____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_____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_____商的价格和条件，应随时由“卖方”和_____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_____商，并向_____商提供此项更有利的条件。

第五条 “卖方”的责任

“卖方”同意在下列方面协助_____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_____商。

三、经常提供有助于推销“产品”的意见。

第六条 _____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。

第七条 双方关系

根据本协议所建立的“卖方”和_____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。

第八条 “卖方”名称等的使用

一、特许：_____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_____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。

第九条 期限、终止

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:

一、如任何一方有违背本协议的实质性行为, 另一方得以书面通知该方, 叙述此种违约行为, 并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正, 否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正, 则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即行终止, 或

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。

第十条 解约的影响

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。

第十一条 保证

一、标准：“卖方”向_____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_____商，使之不受损失。

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

第十二条 一般条款

一、不可抗力

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、瘟疫或其他疫病爆炸、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、暴动、动员、暴乱、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。

二、转让

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。

四、通知

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。

五、适用法律和贸易条款

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。

六、仲裁

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。

七、可分割性

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。

八、保留权利

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。

九、正式文本

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。

十、标题

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。

十一、全部协议

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_____

管件独家经销协议书

独家经销协议书

甲方：青岛派*管业科技有限公司

乙方：_____

签定日期：年月日

青岛派*管业科技有限公司（以下简称甲方）主要生产：

- 1、“派标”牌不锈钢与塑料复合管及配套管件。
- 2、“派标”牌 pp-r 管材及配套管件。

（以下简称乙方）通过认真细致的市场调研，对产品的市场前景充满信心，自愿经销甲方的“派标”牌不锈钢与塑料复合管路、pp-r 给水管路及相关配套管件。

甲方根据乙方的实际经济实力和社会关系能力，同意授权乙方在 省 地区（市）

市（县）作为甲方上述产品的独家经销商。授权期限为 年 月 日至 年 月 日。

同时，甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述区域、上述期限内，乙方独家经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内于所经销的区域可代表甲方对上述产品从事广告宣传、工程接洽、产品销售和售后服务工作。甲方提供与此内容相同的《独家经销授权书》一份。

1、甲方于授权期限内，不可在授权区域内设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不可在此区

域内自行设定经销点，否则，甲方必须赔偿乙方由此造成的一切经济损失。

2、乙方在经销期内，不得经销其它同类产品或借“派标”名义销售其它产品，否则甲方有权取消乙方独家经销权。

3、乙方在所经销的区域内，应努力开拓市场，认真做好产品的宣传、广告工作，充分利用自

身的优势，积极开发建立下级经销商，逐步增加销售额。乙方不可在本协议所述区域之外的地区设立下级经销商、销售点和实施零售安装。（但甲方未建独家经销商的地区除外）。

4、乙方在代理经销期间，应积极接洽工程项目，参与各种工程项目的招、投标。工程项目的

招、投标及工程销售不受区域限制，可跨区域操作。但在越区域操作时，应以书面形式通知甲方，并取得甲方认同，以避免发生经销商之间在同一工程项目上参与投标的恶性竞争。

5、乙方在超越本协议限定区域操作任何与此产品有关的事宜均应及时以书面形式向甲通报。

6、乙方每设立一个下级代理经销商，均应以书面形式通报甲方，甲方对乙方和下属代理之间的经销合同内容有知情权。

7、如果乙方所负责的区域有客户直接向甲方购货，甲方将无条件的将客户介绍给乙方，由乙

方与其签定购销合同。如客户执意向甲方购货，成交后的利润归乙方所有。

二、价格

甲方的价格政策为《全国统一销售价》和在此价格基础上下浮 % 为全国统一经销价。

1、乙方在经销期间，享受甲方的全国统一经销价。全国统一经销价为：《全国统一销售价》

中的管材、管件的价格下浮 %。工具、配件的价格不在下浮之列。

2、乙方对外销售价格必须执行甲方的《全国统一销售价》中的价格。在实际销售时，乙方

可在此《全国统一销售价》基础上自行决定折扣率，但不可随意变更、调整《全国统一销售价》中的价格。

3、甲方承诺给全国各区域的经销商的供货价格为全国统一的经销价。经销价的计算方式见本协议的第二条第1款。若乙方发现甲方有比此更低的价格向第三方供货，乙方有权要求甲方将两者的差额全数补差给乙方（全数补差=差价×乙方得货总数），若由于此差价造成乙方在具体工程项目上有所损失，乙方有权要求甲方赔偿。

4、根据市场变化情况，甲方有权调整产品的《全国统一销售价》或全国统一的经销价。但必

须在价格执行日期的一周前以公函形式或传真形式书面通知乙方。乙方则必须在甲方规定的执行日期执行新价格政策。

5、自调整价格执行之时日起，甲方按确认的乙方当时库存量，给予乙方差额补差。补差以产品形式进行。

三、质量问题的处理及服务

（一）、质量问题处理

甲方供应给乙方的管材、管件产品质量必须符合甲方的相关企业标准。非甲方生产的工具配件，

甲方依据产品说明书上的各项指标，对乙方负责。

1、乙方收到甲方货物之日起，二日内应对货物进行质量检查，如发现：

(1)管材、管件、工具、配件质量不符合要求，但数量不大，乙方应以书面形式通告甲方，甲方依数将合格品及时发给乙方。检出的不合格品按甲方要求及时退回，费用由甲方承担。

(2)管材、管件、工具、配件质量不符合要求，且数量较大，乙方应立即以书面形式通知甲方，甲方将在二个工作日内派员处理。确属质量问题，甲方立即无条件退换货，退换货费用由甲方承担。

2、乙方将产品用于终端客户，并发生：

(1) 管材、管件在规定压力、温度下使用，出现爆裂、渗漏。

(2) 管材、管件尺寸超标而使安装后出现渗漏。

乙方应在向甲方书面通报的同时，积极处理解决。属个别管件、管材问题的乙方要迅速予以

更换，并妥善做出解释和致歉。若问题较为严重，且牵涉项目较大的，甲方将于 2-3 个工作日到达现场（在此之前乙方应保护现场，以便查找问题）进行处理，处理费用由甲方承担。如现场破坏以致无法分辨原因，责任由乙方负责。

如属安装质量问题的，应由乙方责成安装单位负责处理，甲方不承担任何责任。

（二）、服务

甲方对产品的安装检测、及售后服务实行全国统一的操作模式。

安装、检测的规范文本为《派标产品操作手册》。

售后服务的规范文本为《派标产品服务手册》。

1、乙方在实施首批进货的同时，由甲方依两本《手册》为基础对乙方技术安装人员进行操作

及服务培训，培训合格后发放《派标技术服务上岗证》。

2、乙方在销售“派标”产品的同时，应认真作好安装指导，并依照甲方的规范做好售前、售

中、售后服务工作。对项目工程安装指导应委派持有《派标技术服务上岗证》的技术人员进行。

管件独家经销协议书完整版

甲方：_____管业科技有限公司

乙方：_____

签定日期：_____年_____月_____日

_____管业科技有限公司(以下简称甲方)

主要生产：

1、“_____”牌不锈钢与塑料复合管及配套管件。

2、“_____”牌 pp-r 管材及配套管件。

(以下简称乙方)通过认真细致的市场调研，对产品的市场前景充满信心，自愿经销甲方的“派标”牌不锈钢与塑料复合管路、pp-r 给水管路及相关配套管件。

甲方根据乙方的实际经济实力和社会关系能力，同意授权乙方在_____市(县)作为甲方上述产品的独家经销商。授权期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

同时，甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述区域、上述期限内，乙方独家经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内于所经销的区域可代表甲方对上述产品从事广告宣传、工程接洽、产品销售和售后服务工作。甲方提供与此内容相同的《独家经销授权书》一份。

1、甲方于授权期限内，不可在授权区域内设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不可在此区域内自行设定经销点，否则，甲方必须赔偿乙方由此造成的一切经济损失。

2、乙方在经销期内，不得经销其它同类产品或借“派标”名义销售其它产品，否则甲方有权取消乙方独家经销权。

3、乙方在所经销的区域内，应努力开拓市场，认真做好产品的宣传、广告工作，充分利用自

身的优势，积极开发建立下级经销商，逐步增加销售额。乙方不可在本协议所述区域之外的地区设立下级经销商、销售点和实施零售安装。(但甲方未建独家经销商的地区除

外)。

4、乙方在代理经销期间，应积极接洽工程项目，参与各种工程项目的招、投标。工程项目的招、投标及工程销售不受区域限制，可跨区域操作。但在越区域操作时，应以书面形式通知甲方，并取得甲方认同，以避免发生经销商之间在同一工程项目上参与投标的恶性竞争。

5、乙方在超越本协议限定区域操作任何与此产品有关的事宜均应及时以书面形式向甲通报。

6、乙方每设立一个下级代理经销商，均应以书面形式通报甲方，甲方对乙方和下属代理之间的经销合同内容有知情权。

7、如果乙方所负责的区域有客户直接向甲方购货，甲方将无条件的将客户介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。如客户执意向甲方购货，成交后的利润归乙方所有。

二、价格

甲方的价格政策为《全国统一销售价》和在此价格基础上下浮_____%为全国统一经销价。

1、乙方在经销期间，享受甲方的全国统一经销价。全国统一经销价为：_____《全国统一销售价》中的管材、管件的价格下浮_____%。工具、配件的价格不在下浮之列。

2、乙方对外销售价格必须执行甲方的《全国统一销售价》中的价格。在实际销售时，乙方可在此《全国统一销售价》基础上自行决定折扣率，但不可随意变更、调整《全国统一销售价》中的价格。

3、甲方承诺给全国各区域的经销商的供货价格为全国统一的经销价。经销价的计算方式见本协议的第二条第1款。若乙方发现甲方有比此更低的价格向第三方供货，乙方有权要求甲方将两者的差额全数补差给乙方(全数补差=差价____乙方得货总数)，若由于此差价造成乙方在具体工程项目上有所损失，乙方有权要求甲方赔偿。

4、根据市场变化情况，甲方有权调整产品的《全国统一销售价》或全国统一的经销价。但必须在价格执行日期的一周前以公函形式或传真形式书面通知乙方。乙方则必须在甲方规定的执行日期执行新价格政策。

5、自调整价格执行之时日起，甲方按确认的乙方当时库存量，给予乙方差额补差。补差以产品形式进行。

三、质量问题的处理及服务

(一)、质量问题处理

甲方供应给乙方的管材、管件产品质量必须符合甲方的相关企业标准。非甲方生产的工具配件，

甲方依据产品说明书上的各项指标，对乙方负责。

1、乙方收到甲方货物之日起，二日内应对货物进行质

量检查，如发现：

(1)管材、管件、工具、配件质量不符合要求，但数量不大，乙方应以书面形式通告甲方，甲方依数将合格品及时发给乙方。检出的不合格品按甲方要求及时退回，费用由甲方承担。

(2)管材、管件、工具、配件质量不符合要求，且数量较大，乙方应立即以书面形式通知甲方，甲方将在二个工作日内派员处理。确属质量问题，甲方立即无条件退换货，退换货费用由甲方承担。

2、乙方将产品用于终端客户，并发生：

(1)管材、管件在规定压力、温度下使用，出现爆裂、渗漏。

(2)管材、管件尺寸超标而使安装后出现渗漏。

乙方应在向甲方书面通报的同时，积极处理解决。属个别管件、管材问题的乙方要迅速予以更换，并妥善做出解释和致歉。若问题较为严重，且牵涉项目较大的，甲方将于 2-3 个工作日到达现场(在此之前乙方应保护现场，以便查找问题)进行处理，处理费用由甲方承担。如现场破坏以致无法分辨原因，责任由乙方负责。如属安装质量问题的，应由乙方责成安装单位负责处理，甲方不承担任何责任。

(二)、服务

甲方对产品的安装检测、及售后服务实行全国统一的操作模式。安装、检测的规范文本为《派标产品操作手册》。售后服务的规范文本为《派标产品服务手册》。

1、乙方在实施首批进货的同时，由甲方依两本《手册》为基础对乙方技术安装人员进行操作及服务培训，培训合格后发放《派标技术服务上岗证》。

2、乙方在销售“派标”产品的同时，应认真作好安装指导，并依照甲方的规范做好售前、售中、售后服务工作。对项目工程安装指导应委派持有《派标技术服务上岗证》的技术人员进行。

甲方：_____

乙方：_____

国际贸易独家经销热门协议书

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_____（卖方地址）（以下称卖方）和_____国_____股份有限公司，系根据_____国法律正式组成并存在的公司，设于_____（地址），（以下称_____）。鉴于卖方愿意发展他在_____（生产地）和其他国家制造的、并以他的商标和专名销售的产品出口业务；鉴于卖方愿委任_____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：

第一条 定义

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_____（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）。

第二条 经销权 卖方兹给予_____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。

第三条 专营权

一、交易：卖方不得将产品售予、让予或以其他方式使地区内_____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_____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_____。

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_____的价格和条件，应随时由卖方和_____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_____，并向_____提供此项更有利的条件。

第五条 卖方的责任 卖方同意在下列方面协助_____：

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_____。

三、经常提供有助于推销产品的意见。

第六条 _____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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/408103011120006061>