# 最新独家经销合同(精选二十一篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-05-18

*独家经销合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同： 一、经营合作方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_1、甲方授权乙方为江汉二次供水洁水设备...*

**独家经销合同一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、甲方授权乙方为江汉二次供水洁水设备的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方经销区域为

2、乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

3、乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

1、产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

2、乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，三个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营三个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

1、生产计划：\_\_\_\_\_\_\_\_\_为保证货源的充足，乙方每月5日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙方货源的主要依据。

2、提货计划：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方提前天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

3、现款现货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

4、交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

5、甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

6、乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

7、乙方对产品进行验收，签字确认。

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

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_

乙方(商号名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

第一条保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。

2.乙方保证其用于\_\_\_\_\_\_\_经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合\_\_\_\_\_\_\_公司的要求，可以从事  经销商的经营活动。

3.乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

第二条期限

本合同有效期限不超过一年。自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

第三条乙方义务

1.经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。

2.按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。

3.帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。

4.向甲方反映顾客的要求和意见。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。

8.协助甲方建立并提高企业信誉。

第四条商品的价格

1.除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2.乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

第六条乙方收益

1.按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。

2.以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。

3.按甲方标准取得各项奖金。

第七条收益支付

1.全部收益以当地国币值结算。

2.每月\_\_\_\_\_\_日左右，甲方通过转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的账户内。

3.乙方对指定账号的行为承担法律责任。

4.乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

第八条税务责任

1.乙方因从事\_\_\_\_\_\_\_经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

2.乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还;乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

第九条双方义务

甲方义务：

1.依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

2.监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1.按甲方要求履行本合同规定的义务。

2.接受甲方监督，服从甲方管理。

3.乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4.遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于\_\_\_\_\_\_\_经销商的规定，遵守《\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

5.乙方不得从事任何有损\_\_\_\_\_\_\_的活动或在按本合同第四条核准场地从事与\_\_\_\_\_\_\_无关的活动。

第十条其他

1.为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2.为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3.乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条合同的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2.乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3.乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4.乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

第十二条纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商;协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十三条合同的生效和收执

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

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

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

**独家经销合同三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

一、合同宗旨：

为扩大\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌知名度，确保“涛园门业”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“涛园门业”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

二、保证条款

1、甲方保证为依法经营的法人。

2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

1、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内加盟经销“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品。

2、本合同有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

四、加盟经销商销售目标：

1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%,又未提出甲方认可的理由或改善措施,则甲方随时有权提前终止执行本合同,并收回相关授权文件及物品。

3、本合同期内，乙方可在授权区域内以各种形式，按甲方全国统一的标准建立

五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补!公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

六、订货及货款结算：

1、乙方订货及补货，必须先向甲方预付\_\_\_\_\_\_\_\_\_%订货款，才能确立订货，其余货款须提前付清后才能发货;

2、货款结算原则：现款现货,款到发货;

七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

2、如乙方出现严重经营亏损、或因有重大债务无法正常经营、或因违法经营被政府部门下令停业整顿、或被吊销营业执照及与经营有关的其它证照、或未达到甲方合同要求，甲方有权单方面终止本合同：

4、甲方有权授权第三方在乙方授权经营区域内，针对首先申请备案的或经评估确认乙方无力经营的工

5、若遇原材料价格变化异常，甲方有权对价格进行合理的调整，并以书面形式提前十五天通知乙方(特殊情况双方另行协商);

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方案，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

九、乙方权利和义务：

1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。

2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册、pop、整体vi形象内的市场推广用品。

3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。

4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。

5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上下\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。

6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。

7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

十、产品运输：

1.乙方可自行提货。

2.运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。

3.如乙方无指定运输单位，则由甲方代办运输、乙方承担运费，乙方及时对货物进行验收、并将确认单返回或者在收到货物后电告甲方、如有误差、须于当日之内电话通知甲方核查、否则视为无效。

十一、产品售后：

1.乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责任。

2.须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3.质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4、因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

2、区、地级市及总代理年度销售额达到20-50万，享受0.551-80万、享受81-100万、享受100万以上、享受的返点。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励;情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的,但未能达成公司销售目标而中止合同的，甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满单方面中止合同的，甲方有权扣除乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的经营保证金，并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后，甲方立即收回授权牌，乙方应在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识，否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

十五、争议解决：

因合同履行发生争议的，双方应协商解决，协商不成时，双方可以同意申请仲裁或提起诉讼，由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

十六、合同生效：

本合同经甲乙双方签字，且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具同等法律效力。未尽事宜，双方另行协商补充合同，补充合同与正式合同具同等法律效力。

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

**独家经销合同四**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

上述各方经平等自愿协商，签订本合同以共同遵守。

第1条 经销授权

1.1 甲方授权乙方按本合同要求和定义经销合同产品并使用 的品牌商标。

1.2 未经甲方允许，乙方无权将经销权转让给第三方。

第2条 合同期限

自 年 月 日起至 年 月 日止。

第3条 合同区域

甲方授权乙方在 销售合同产品，除非经甲方书面同意，乙方不得将合同产品销往合同区域以外地区。否则视为乙方违约。

第4条 经销方式

除非经甲方书面同意，合同中所指的经销应通过仅展示及销售合同产品的专卖店来进行。

第5条 合同产品

5.1 合同产品系指甲方提供给乙方的有效的产品目录中包括的产品(简称为“合同产品”)。

5.2 甲方有权利根据市场需求的变化和生产厂商的原因，随时对产品目录进行调整。

5.3 甲方书面通知停止销售的合同产品六个月后，乙方不得继续在专卖店展示销售。

第6条 零售价格

6.1 乙方应严格按甲方提供的零售价格进行销售(样品处理除外)。

6.2 甲方有权根据需要随时调整零售价格，但需提前10个工作日以书面形式通知乙方。

第7条 订货流程

7.1 乙方须将订货单以邮件书面形式发送给甲方，甲方及时给予书面确认。

7.2 乙方提交订货单后需向甲方支付当次订单金额的 %作为定金，余下货款在货物到达乙方指定仓库后结清。

7.3 成长型儿童床每批订单须不少于 张。

7.4 甲方将按照订货确认单进行备货并准备相关文件。

7.5 由于其独特性，期货订单经甲方确认后，不能退换。

第8条 供货流程

8.1 由于家具产品存在生产周期问题，甲方收到订单后有不超过45天的发货周期。

8.2 所有产品均统一运送到乙方指定仓库，运输费用由甲方承担。

8.3 货物到达乙方仓库后需由乙方当面验货签收，如有质量或其他产品问题需在

48小时内向甲方发出通知，否则视为合格签收。

第9条 供货价格

9.1 甲方自产产品供货价为统一零售价的 折。

9.2 甲方代理产品可由乙方直接共同代理，具体价格细节再签订附加协议。

9.3 甲方有权根据销售需要调整订购折扣。

9.4 供货价均为不含发票税点。

第10条 付款方式

10.1 付款币种为人民币，且须以电汇方式付款至甲方指定账号：

指定收款账号： 。

开户行： 。

户名： 。

10.2 打款完成后，请将回单发送至财务邮箱： 方便查收。

第11条 售后服务

11.1 在产品质量保证期内，如产品出现质量问题，乙方须正确填写质量投诉表，并及时提供给甲方。产品质量保证期以外，甲方有偿提供配件。

11.2 甲方有权要求乙方保留或返回问题配件。

第12条 商标管理

12.1 乙方有权在其店内和广告中按甲方要求使用其商标及所代理的品牌商标。乙方不得使用未经甲方允许的任何其它商标。

12.2 合同一经终止，乙方将无权再使用甲方的商标及所代理的品牌商标。

12.3 甲方保证为其商标的唯一合法拥有者并且将在区域内维护其知识产权。

12.4 乙方承认甲方为所述商标及有关权利的唯一拥有者，在合同期内，严格遵照合同条款使用上述商标。因上述商标的使用而产生的所有权利均属于甲方。

12.5 在遇到第三方侵权的情况下，乙方应配合甲方采取积极行动，保护甲方的商标及其知识产权。

12.6 所有涉及甲方宣传设计推广，乙方要严格执行甲方给出的统一vi标识，并且需经过甲方的审核、批准。

第13条 店面管理

13.1 乙方应按甲方要求建立和维护店面形象

13.2 甲方需对乙方店面给予摆场、配饰方案及人员培训等支持。

第14条 甲方责任

14.1 甲方有责任提供给乙方合同产品范围内的，有竞争力的产品，平等对待各地经销商。

14.2 甲方负责新产品开发、高效率处理订单及售后服务。

14.3 甲方为乙方提供销售及售后人员培训及日常支持。

14.4 甲方提供全国性广告宣传，不断提升品牌知名度。乙方在做区域宣传推广时，甲方提供设计支持。

第15条 乙方责任

15.1 乙方在经营过程中必须遵守中国法律。并确保甲方声誉及商标不受到损害。

15.2 乙方负责对专卖店进行形象维护、产品订购、运输、卖场沟通、营销、员工选聘及培训。

15.3 乙方应确保提供最高的售后服务的质量。

15.4 乙方应保持专卖店内的整洁，且符合甲方统一的装修和样品展示标准。

15.5 乙方需指定相关负责人与甲方进行相关事宜的日常沟通。

15.6 乙方须及时向甲方报告有关产品质量方面的任何投诉。

15.7 乙方应关注其所在地区与合同产品有关的市场动态及竞争，并定期向甲方报告情况。乙方有责任及时向甲方通报第三方对合同产品及甲方商标的侵权行为。

15.8 为了对乙方提供更好的备货服务，乙方每月应及时向甲方通报销售情况。

第16条 合同续约

在相同条件下，乙方有权优先续约。

第17条 合同中止

17.1 若甲方不能按合同要求供货和提供有关支持或有其它违约情况，乙方有权终止合同。

17.2 合同一经终止，乙方无权继续使用甲方商标及代理品牌商标，亦无权继续以任何方式销售合同产品。

第18条 争议解决

18.1 本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

18.2本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第 种方式解决：

(1)将争议提交 仲裁委员会仲裁;

(2)依法向 人民法院提起诉讼。

第19条合同的解除

19.1经双方协商一致，可以解除本合同。

19.2依法律规定或合同约定请求解除合同的一方，应当自解除事由发生之日起 日内，以快递签收、公证送达等方式通知对方，否则丧失解除权。

第20条通知与送达

20.1双方因履行本合同发出的通知、文件、资料，均按下列地址送达：

甲方： 。

乙方： 。

一方变更地址，应当及时书面通知对方，否则以原地址为准。

20.2以邮寄方式送达的，寄件人应当在邮寄详情单上注明文件名称及简要内容。

第21条其他约定

21.1本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式 份，甲方 份，乙方 份，具有同等法律效力。

21.2未尽事宜，经双方协商一致签订补充协议。

21.3双方应当在签订合同时出示各自的营业执照副本，并将复印件交付对方备案。如果合同签约人不是法定代表人，应当提交授权委托书。

21.4双方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应当及时向对方通报不能履行合同的理由，并在 日内提供书面证明。

21.5其他事项：

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

授权代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 授权代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同五**

甲方：

地址：

电话：

开户行/帐号/税号：

乙方：

地址：

电话：

开户行/帐号/税号：

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

一、经销区域

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商；

2、乙方必须首选\_\_\_\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒\_\_\_\_\_\_\_\_产品，否则甲方有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

二、经销价格及任务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_瓶（赠品不计任务额）任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、经销期限

1、自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止

2、在协议期内，如乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70%，则甲方有权另选经销商，乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

四、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）

五、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的六天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起十天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

六、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

七、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的5%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除10%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除15%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价80%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的60%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）

八、市场推广及广告

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签订之日起叁个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

九、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的2%违约金，偿付总额不能超过6%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额8%－100%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十、双方约定

2、其它约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由北京市\_\_\_\_\_委员会或法院解决。除\_\_\_\_\_书或\_\_\_\_\_另有规定的外，费用由败诉方承担。

十二、本协议一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

法人代表：

委托代表：

乙方：

法人代表：

委托代表：

**独家经销合同六**

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

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

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

开户行/帐号/税号：\_\_\_\_\_\_

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

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

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

开户行/帐号/税号：\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

一、经销区域

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商；

2、乙方必须首选\_\_\_\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒\_\_\_\_\_\_\_\_产品，否则甲方有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

二、经销价格及任务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_瓶（赠品不计任务额）任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、经销期限

1、自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止

2、在协议期内，如乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70%，则甲方有权另选经销商，乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

四、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）

五、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的六天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起十天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

六、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

七、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的5%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除10%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除15%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价80%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的60%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）

八、市场推广及广告

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签定之日起叁个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

九、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的2%违约金，偿付总额不能超过6%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额8%－100%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十、双方约定

1、甲方不允许甲方人员向乙方借款、借物，如发生上述情况乙方应予以拒绝，否则乙方自行承担造成的一切后果。

2、其它约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由北京市仲裁委员会或法院解决。除仲裁书或判决书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十二、本协议一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，自双方签字盖章之日起生效。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家经销合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。一、授权范围

甲方授权乙方为经销“土鸡蛋”省(市)(区、县)经销商，负责甲方“土鸡蛋”在上述规定的区域内进行产品销售、市场开发及品牌推广等工作。

二、经销权限

1、甲方授权乙方为上述地区的独家经销商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方授权区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止经销合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其经销资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方授权的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

三、经销期限

1、本合同的期限为壹年，从本合同签订之日起至年月日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

四、最低销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方经销商资格。

五、结算方式

1、现金

2、其它方式

款到发货：以乙方货款进入甲方指定银行账户为准。

六、合同前提条件

1、乙方须随首批货款交纳市场信用金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，作为信用保障金。

2、乙方首批进货款不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。签订本合同之日需向甲方交纳定金万，该定金可冲抵首批货款。

七、商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

八、奖励

乙方年销售量达到，甲方赠送给乙方;年销售量达到，甲方赠送乙方。

九、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

十、发货方式

采取物流发货方式，甲方承担物流费用。

十一、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

十二、合同生效

1、本合同经甲、乙双方法定代表人或其授权人签字，加盖双方合同专用章或公章(手印)，并且乙方在签署合同后10日内将首批货款及市场信用金汇入甲方账户后，本合同生效。

2、本合同一式三份。附件和特别约定为本合同不可分割的部分，甲方持本合同两份，乙方持一份。具有同等法律效力。

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

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

**独家经销合同八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

为了维护正常市场经营秩序，共同做好国美品牌的销售工作，扩大国美品牌市场占有率，提高品牌的知名度，甲乙双方本着平等合作，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的原则，达成以下协议：

一、授权区域，品牌

甲方正式授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商。乙方应具有该地区各经销网点的辐射能力。

二、市，县经销商条件

1、市级经销商：店面\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;县级经销商：店面\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

乙方店面位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_属级经销商。

三、经销商进货实行全国统一出厂

零售价由经销商根所据当地市场自定。

四、甲方的权利和义务

1、为乙方提供国美系列电动车，并保证质量和性能在国内达到领先水平。

2、负责按乙方要求供货和提供配件，为乙方提供最优质的服务。

3、帮助并指导乙方开拓经营，通报同行业信息。

4、依据乙方的销售状况给予奖励或政策倾斜。

5、有权利依据本协议规定在乙方违约的前提下终止协议的执行。

五、乙方的权利和义务

1、依据本地区的实际诚信经营，本着消费者利益至上的原则作好售后服务和跟踪。

2、承诺对国美系列电动车做专卖经营，不经营\"国美\"品牌以外的任何品牌的电动车。

3、及时向甲方通报本地区相关信息及用户意见，注重店面形象和员工形象。

4、千方百计提高销售量，力争以优异的业绩获得甲方的奖励。

六、定货和付款

乙方每次定货应以传真e-mail等书面形式提出有关型号，款式，颜色，数量，所需配件，促销品，到货期限等具体要求。

经甲方确认发货日期后，提前一天通知乙方汇款，甲方在乙方相应的货款到达甲方账户后的两个工作日内予以发货。

七、运输方式

1、甲方可采取代办托运的方式对乙方发贷，须乙方出具书面委托书，运费由乙方承担。

2、乙方采用自备车辆来提贷，必须提前一天说明。

八、售后服务

1、甲方负责配件供应。维修本件乙方必须做到以旧换新(属三包范围的配件)，乙方应贯彻\"谁经营谁负责售后\"的原则，及时解决售后服务问题，消除投诉事件。

2、为了更好地搞好售后工作，甲方给予乙方每车\_\_\_\_\_\_元的配件补贴。

3、甲方承诺省内售后服务配件48小时内到位。

九、奖励政策

1、营业房租每月月底由甲方报销。

2、促销员工补助工资每月月底由甲方报销，按2名计算计\_\_\_\_\_\_元。

3、若确属经营不善，则3个月内甲方保证\_\_\_\_\_\_%退贷。

十、经销场所要求

门面上必须悬挂或张贴\"国美电动车全国连锁\"字样的喷绘(甲方提供);同时甲方另配给乙方形象写真喷绘供乙方店内张贴。

十一、违约认定

甲方一旦发现乙方经销其他品牌的电动车。即认定为违约，本协议自行作废。

十二、协议有效期

本协议有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

协议未尽事宜。双方协商解决，补充协议与本协议具有同等效力。本协议一式两份，双方各执一人份。双方代表人签字生效。

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

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

**独家经销合同九**

甲方：                             乙方：

地址：                                地址：

联系方式：                           联系方式：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》的有关规定, 甲方同意乙方经销甲方的“点缤”牌补漆笔系列产品,为明确双方的权利义务和业务关系,双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经协商一致,签订本合同。

第一条  合同期限

本合同有效期为二年,自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日,在双方代表签字盖章后(需同时加盖骑缝印章,传真亦有效),自签订之日起生效执行,具法律效力。甲方授权乙方合同期内有权合法经营甲方的“点缤”牌补漆笔系列产品,甲方指定乙方为“点缤”牌汽车补漆笔系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_地区汽配城的经销商。

第二条  甲方的权利

一. 甲方有权管理和监督乙方对“点缤”牌补漆笔系列产品的经销情况。

二. 甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与本合同中雷同的经营活动。

三. 甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告,严重者取消经销资格,并追究法律责任和经济赔偿。

四.甲方对乙方在合同规定以外的经营活动和违法活动不负法律和经济连带责任。

五.甲方有权对乙方在正常运做中各经营项目的实施情况进行核实,特别是产品的批发、零售价格以及库存。

六.产品的价格由甲方根据市场的情况确定,具体为:（出于对代理商的利益保护，此处不便列出代理商优惠价格，有意者请来电咨询）.

第三条  甲方的义务

一.甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立和完善经销网络体系。

二.甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在有关方面体现乙方的名称、地址、联系方式等,从而提升乙方的知名度,促进产品的销售。

三.甲方承担产品质量责任:在三个月内产品出现质量问题(非人为原因)或产品颜色需要调换,在产品及包装完好无损的情况下,甲方可负责调换同种规格的产品,因产品质量问题发生的运费和保险费由甲方负责，因货物颜色发生的运费和保险费由乙方负责;乙方因任何原因造成的质量问题不在此范围内。

**独家经销合同篇十**

甲方(经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(制造商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职 务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职 务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于乙方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的专利技术、研发和生产能力，甲方拥有市场推广能力，甲乙双方本着自愿平等、诚实信用、合作双赢的原则，经充分友好协商，就甲方经销乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的相关事宜，订立如下合同条款，共同恪守履行。

一、 合同的目的和期限

1.合同的目的：经过甲乙双方的共同努力和配合，合理、有序的开发市场，获得市场 的拓展，创造市场销售收益，并有效的保障双方的合法权益，建立起共赢的合作关系。

2.合同的期限：本合同在甲乙双方签字盖章之日起生效，有效期自合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，有效期满前一个月，双方协商后续合同事宜。

二、 经销的产品和区域

1、经销的产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品

2、经销的区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、经销的行业：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、 经销合作的方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方为制造商，甲方为销售商，甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

2、乙方授权甲方为 区域 行业经销商和售后服务维护商。甲方在乙方的授权范围内以甲方名义进行产品推广销售和售后服务等活动，获得经销利润。

四、 双方的权利与义务

1、乙方的权利

(1)乙方有对市场进行规范和管理、对市场价格制定和调整的权利。

(2)乙方有自主知识产权保护、维护企业形象、信誉、品牌价值的权利。

(3)乙方对甲方的经营和推广活动有咨询、知情权，在甲方违规销售时，有权查看甲方的账户并可根据情况取消经销授权。

2、乙方的义务

(1)乙方有维护市场秩序，防止恶意竞争，协调控制产品跨区销售的义务。

(2)在签署本合同后，乙方有根据订单按时、按质、按量向甲方提供产品的义务。

(3)乙方有按照双方约定向甲方提供支持和服务的义务，包括：产品服务、营销服务、培训服务、技术服务等。

(4)乙方有对产品缺陷、产品隐患、市场政策的调整向甲方及时通报的义务。

(5)乙方有对甲方提出的意见或建议及时回复的义务。

(6)乙方有对甲方的客户意向等商业秘密保密的义务。

3、甲方的权利

(1)甲方有在合同授权范围内自主经营的权利。

(2)甲方有按照合同获得乙方支持和服务的权利。

4、甲方的义务

(1)甲方需具备足够的人力、资金、办公、市场拓展条件，甲方至少应配备三名以上全职销售人员和两名以上工程技术人员，保证拥有固定的办公场地和必要的办公设备。

(2)甲方需按季度向乙方提供市场销售总结和市场拓展计划，并保持和乙方的持续沟通，及时反馈市场信息的义务。甲方对所售产品要建立完整的客户服务档案，并向乙方报备。

(3)甲方需按照乙方的要求为终端用户提供优质、周到的产品、技术方面的咨询和售前、售中、售后服务。

(4)甲方不得经销其它与本产品功效相似或构成竞争关系的产品。自主维护市场秩序，不得进行恶意价格竞争或低价倾销，超出乙方授权范围销售须经乙方书面同意。

(5)甲方应自觉维护产品视觉形象统一性，按照乙方规定使用乙方的商标、画册、和其它宣传品。甲方需自行设计投放广告、印刷或制作宣传品前，内容须经乙方审批同意。

(6) 甲方需对乙方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密。

五、产品采购及结算方式

1、乙方按照年度市场政策全国统一报价，

2、乙方按照经销商采购价格(参照本合同附件)向甲方提供产品。

2、乙方设计制作统一的产品采购单格式，甲方按采购单格式填写详细的产品要求，有特殊要求或定制产品需有特别工艺说明书，由甲方法人代表或授权代表签字盖章，通过传真或电子邮件方式进行订货。

3、甲乙双方按照 每单预付30%定金开始备货，清款出货 的方式进行采购结算，甲方在向乙方发出产品采购单时将采购货款汇入乙方账户。

4、乙方在收到甲方全部采购货款后 按照采购订单约定的时间 ，将产品发至甲方指定城市。

5、甲方采购产品的交货地为甲方公司注册所在城市的货运站，运输方式为公路或铁路运输，到站前的运费、保险费由乙方支付，到站后的费用如：送货上门费、保管费、装卸费、搬运费、转运费以及由于甲方不及时提货产生的一切费用由甲方支付。若甲方要求改变运输方式或送货地点，则甲方承担因改变产生的费用。

六、 销量与奖励

1、乙方不收取任何加盟费用，甲方需在签订经销合同的同时向乙方购买两台\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品以取得经销商资格。

2、乙方综合各项指标为甲方规定每年销量。

3、为鼓励经销商的市场运作积极性，乙方年终(自本合同生效之日起一会计年度内)视甲方的年销售情况予以不同程度的奖励。

(1)奖励原则：甲方完成乙方规定的年销售量，按时回款，无违反合同的行为，乙方予以奖励，奖励规则见附件。

(2)奖励兑现：在年度合同期满，销售款全部收回后的一个月内。

七、 培训及售后服务

1、乙方应当在不影响甲方正常营业的前提下，定期或不定期对甲方的经营活动进行辅导、检查、考核。甲方应当遵循乙方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、甲方应当保持完整、准确的交易记录，在每月 5 日前向乙方递交上月总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，乙方每年应对甲方或其指定承担管理职责的人员提供业务培训。培训费用由乙方负担，但参加培训人员的差旅费由甲方自负。

4、在本合同有效期内，乙方应持续地对甲方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向甲方提供必要的协助。

5、乙方为甲方提供的产品严格按照乙方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、甲方在销售完成后，应按乙方要求填写客户登记表，并应于每月5日前以传真或其他形式向乙方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当甲方发生特殊售后服务要求时，甲方应书面通知乙方服务要求和内容，乙方应在收到甲方通知的1小时内给予答复(在乙方工作时间内)，确认服务内容、方式和时间，同时，乙方向甲方提供 24 小时售后服务热线联络服务。

8、合同签订后，甲方为了便于维护或维修，应对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的电脑部分备件。乙方提供电脑主机(精英、旗舰两种型号各一套)甲方需向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元押金，合同期限届满如甲乙双方不在续约，甲方退还备件同时乙方应返还甲方备件押金。

八、 知识产权

1、乙方许可甲方使用乙方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等。

2、乙方对许可甲方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利，仅限于销售代理经营的目的;

3、甲方发现第三方侵犯乙方的知识产权或有损于乙方利益的任何非法行为，甲方应据实向乙方报告。应尽最大努力并按照乙方的指示，帮助乙方使其不受这类行为的侵害。

4、甲方不得与乙方或帮助他人与乙方竞争，甲方不得制造代理产品或类似于代销的产品，也不得从与乙方竞争的任何企业中获利。同时，甲方不得代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、甲方在本合同终止后的2年内，甲方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的2年内，甲方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属乙方所有，甲方应在协议终止时归还给乙方。

九、 合同转让

1、在本合同有效期内，甲方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经乙方书面同意，甲方不得转让本合同。

(1)甲方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告乙方，由乙方作出是否同意转让的决定。

(2)甲方转让本合同时，在同等条件下，乙方指定的第三人有优先受让的权利。

(3)甲方转让本合同，受让人应当与乙方重新签订代理销售合同。

十、 合同变更

1、为适应市场竞争的需要，乙方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、乙方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前15天通知甲方。

3、甲方应当按照乙方的规定在代理范围内实行变更，并及时将实施的情况报告乙方。

4、在本合同期满续订合同时，乙方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十一、 合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求一方终止营业;

2、本合同终止后，甲方应立即停止使用与代理销售有关的乙方任何的标识及知识产权。

3、甲方应在本合同终止之日起10日内返还乙方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

十二、 合同解除

1、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1)在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使甲方遭受经济损失的;

(2)在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使甲方遭受经济损失的;

(3)无故停止向甲方供应代理产品;

(4)公开许可甲方使用的商业秘密，致使甲方遭受经济损失的;

(5)乙方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，甲方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的;

2、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知其更正，甲方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1)擅自代理销售其他与乙方产品同类或有竞争的产品或服务;

(2)因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害乙方商誉的;

(3)未经乙方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)向第三人泄露乙方的商业秘密的;

(5)向乙方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

(7)甲方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过30天的;

十三、 声明及保证

(一)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十四、 保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。

十五、 通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用书信、传真、电报、当面送交等方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起7日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

十六、 争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第(1)种方式解决争议：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向乙方所在地人民法院起诉。

十七、 不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后30日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

十八、 合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

十九、 补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为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。

附件包括：产品价格体系、奖励机制、甲乙双方公司资料、 甲乙双方可以达成其他书面补充协议。

二十、 合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期自合同签订之日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

本合同正本一式2份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家经销合同篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

总经销合同范本

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

风险提示：\_\_\_\_\_\_\_\_\_在签订经销合同时，应当对商品的规格、质量以及销售区域、是否是独家代理经销等做出明确约定，避免双方在协议履行中产生争议。对上述情况约定不明的，在合同履行过程中常会伴随发生“经销商超范围销售”的情况，致使合同履行争议重重而最终夭折、亏损。

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

风险提示：\_\_\_\_\_\_\_\_\_知识产权与产品经销通常相伴而存。虽然供应商在其他国家注册或申请了自己的公司名称、商标、专利，但如果在中国没有注册或申请，那么在很多情况下都不会受到中国法律的保护。因此在签订经销商合同时，有必要在合同中明确约定供应商的知识产权范围，并要求经销商承诺尊重这些知识产权，任何注册或企图注册这些知识产权的行为都构成对供应商的侵权。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的\_\_\_\_\_\_\_\_个月内，实现最少销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%年终返利，超额部分按\_\_\_\_\_\_\_%年终返利。

六、双方权利与义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，但最高不超过乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2、乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3、甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日通知乙方。

4、甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行\_\_\_\_\_\_\_\_个月包换，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年保修，终身服务的售后服务。

5、甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6、甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、甲方供货价格见《订货合同单》。

2、乙方每次向甲方进货时，须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日向甲方签訂产品订购单。

3、每批订单数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下者，运费由乙方自行承担。

4、严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。本合同执行期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日开始到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_市司法部门仲裁解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家经销合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

为了维护正常市场经营秩序，共同做好国美品牌的销售工作，扩大国美品牌市场占有率，提高品牌的知名度，甲乙双方本着平等合作，互惠互利的原则，达成以下协议：

一、授权区域，品牌

甲方正式授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商。乙方应具有该地区各经销网点的辐射能力。

二、市，县经销商条件

1、市级经销商：店面\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;县级经销商：店面\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

乙方店面位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_属级经销商。

三、经销商进货实行全国统一出厂

零售价由经销商根所据当地市场自定。

四、甲方的权利和义务

1、为乙方提供国美系列电动车，并保证质量和性能在国内达到领先水平。

2、负责按乙方要求供货和提供配件，为乙方提供最优质的服务。

3、帮助并指导乙方开拓经营，通报同行业信息。

4、依据乙方的销售状况给予奖励或政策倾斜。

5、有权利依据本协议规定在乙方违约的前提下终止协议的执行。

五、乙方的权利和义务

1、依据本地区的实际诚信经营，本着消费者利益至上的原则作好售后服务和跟踪。

2、承诺对国美系列电动车做专卖经营，不经营\"国美\"品牌以外的任何品牌的电动车。

3、及时向甲方通报本地区相关信息及用户意见，注重店面形象和员工形象。

4、千方百计提高销售量，力争以优异的业绩获得甲方的奖励。

六、定货和付款

乙方每次定货应以传真e-mail等书面形式提出有关型号，款式，颜色，数量，所需配件，促销品，到货期限等具体要求。

经甲方确认发货日期后，提前一天通知乙方汇款，甲方在乙方相应的货款到达甲方帐户后的两个工作日内予以发货。

七、运输方式

1、甲方可采取代办托运的方式对乙方发贷，须乙方出具书面委托书，运费由乙方承担。

2、乙方采用自备车辆来提贷，必须提前一天说明。

八、售后服务

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