

# 独家经销协议

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。

甲方：\_\_\_\_\_公司（以下简称甲方）

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_ Email：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_ Email：\_\_\_\_\_

第一条、双方关系：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、产品。本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

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

第四条、专营权除\_\_\_\_\_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、价格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、交易方式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。

3. 在本协议的有效时限内，第一年的每个月的交易额必须达到\_\_\_\_\_万元，以后每年递增20%

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、有效时限本协议自\_\_\_\_\_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、违约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。

第十一条、一般条款

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，以致全部或部分无法履行本协议，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露双方之间的商业秘密，若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄露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。

签订地点: \_\_\_\_\_

甲方: \_\_\_\_\_

乙方: \_\_\_\_\_