



国际商会 (ICC) 出版物 646 E 号

国际商会中国国家委员会
(ICC CHINA) 组织翻译



国际商会 经销示范合同

(独家进口商/
经销商)

THE ICC MODEL DISTRIBUTORSHIP CONTRACT
SOLE IMPORTER-DISTRIBUTOR SECOND EDITION

第二版



中国财政经济出版社



国际商会 (ICC) 出版物 646 E 号

国际商会中国国家委员会
(ICC CHINA) 组织翻译



国际商会 经销示范合同

(独家进口商 / 经销商)

THE ICC MODEL DISTRIBUTORSHIP CONTRACT
SOLE IMPORTER-DISTRIBUTOR SECOND EDITION

第二版

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商会经销示范合同 (独家进口商/经销商) / 国际商会中国国家委员会译.
—2 版. —北京: 中国财政经济出版社, 2004.10

ISBN 7-5005-7643-9

I. 国… II. ①国…②国… III. 国际贸易-经销-贸易合同-范文-汉、英
IV. D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 104954 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 11.5 印张 284 000 字

2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月北京第 1 次印刷

印数: 1—5 000 定价: 32.00 元

ISBN 7-5005-7643-9/F·6697

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

国际商会经销示范合同

国际商会中国国家委员会（ICC CHINA）组织翻译

译者：高 洁

译审：李海峰

Published in September 2002 by

ICC PUBLISHING S.A.

International Chamber of Commerce

The world business organization

38 Cours Albert 1^{er}

75008 Paris, France

Copyright © 2002

International Chamber of Commerce

All rights reserved. No part of this work may be reproduced or copied in any form or by any means – graphic, electronic or mechanical, including photocopying, recording, taping or information retrieval systems – without written permission of ICC Publishing S.A.

ICC Publication No. 646 E

本书系国际商会出版物 646 E 号，其英文版由国际商会出版社（ICC Publishing S.A., 38 Cours Albert 1^{er}, 75008 Paris, France）于 2002 年 9 月出版。

版权 © 2002

国际商会

所有权利皆被保留。未经国际商会出版社及国际商会中国国家委员会书面许可，不得以任何形式和任何方式——图表、电子或机械方式，包括复印、录制或信息提取系统——复制或拷贝本书的任一部分。

前 言

经销协议与国际商业代理一样,是在国外组织货物销售时最简单也是最常用的方法,几乎每个出口企业在国外都有经销商。因此,许多大大小小的出口商必须面对起草国际经销合同的问题。为了协助从事国际贸易的企业以及帮助他们起草及谈判合同的律师,国际商会(ICC)制定了国际经销示范合同。该示范合同不基于任何特定的国内法,而是以国际贸易中的惯例以及全世界通行的法律原则为管辖法律,增加了各方当事人对各自权利义务的认识的确定性和争议解决成本的可预见性。

当前版本为第二版,于2002年修订,反映了国际上有关经销协议的法律的最新发展,尤其是欧洲委员会反托拉斯法的最新规定。

国际商会(ICC)是一个世界性的商业组织,总部在巴黎。ICC通过其下设的十几个专业委员会和数十个工作组,制定许多国际商业领域的规则和惯例,如国际贸易术语、国际贸易结算规则等,为全世界广泛采用。ICC是联合国的重要对话伙伴,并与其他许多重要的国际组织,如世界贸易组织、欧盟、经合组织、西方七国集团等,保持着密切的关系,对这些组织在制定有关国际商业的政策时有着重要的影响。ICC为广大商界提供的实际服务如仲裁、临时进口单证系统、贸易信息网等,极大地便利了商界的国际经贸实务操作。

由于ICC在全球范围内代表各种行业的企业,其制定各种规则的过程都有来自全球各行业的会员企业参与,因此,其规则或示范合同等产品具有比较强的中立性,并不偏向买方或卖方、发达或不发达国家、大企业或中小企业。因此,使用ICC的示范合同,对于发展中国家的中小企业来说,可以增强自己的谈判实力,避免因考虑不周而留下条款漏洞隐患,为谈判对手所利用。

ICC制定的一系列示范合同,如《国际销售示范合同》、《国际商业代理示范合同》、《临时居间示范合同》、《国际特许示范合同》、《企业并购示范合同》、《交钥匙工程示范合同》等,为全世界广泛采用。本会将陆续翻译出版这些示范合同。请关注本会网站 www.icc-china.org, 获取最新信息。

李海峰

国际商会中国国家委员会副秘书长

2004年7月13日

CONTENTS

INTRODUCTION

1. A uniform model form for international trade	(10)
2. Scope of application	(12)
3. What is a distributor?	(18)
4. Distribution contract and Sales contracts	(20)
5. The applicable law	(22)
6. Countries in which special precautions should be taken	(26)
7. The need to comply with antitrust rules	(26)
8. Recourse to international arbitration	(32)
9. Precautions for use of the model form	(34)

MODEL FORM OF INTERNATIONAL SOLE DISTRIBUTORSHIP CONTRACT

ICC Distributorship Contract (Sole Importer – Distributor)

Article 1 Territory and Products	(38)
Article 2 Good faith and fair dealing	(40)
Article 3 Distributor's functions	(40)
Article 4 Undertaking not to compete	(42)
Article 5 Sales organization	(44)
Article 6 Advertising and fairs	(46)
Article 7 Conditions of supply – prices	(46)
Article 8 Sales targets – Guaranteed Minimum Target	(50)
Article 9 Sub – distributors or agents	(50)
Article 10 Supplier to be kept informed	(52)
Article 11 Resale prices	(52)
Article 12 Sales outside the Territory	(54)
Article 13 Supplier's trademarks and symbols	(56)

目 录

引言

1. 适合国际贸易的统一示范格式	(11)
2. 应用范围	(13)
3. 何谓经销商?	(19)
4. 经销合同与销售合同	(21)
5. 适用的法律	(23)
6. 使用示范合同需要特别注意的国家	(27)
7. 遵守反托拉斯法的必要性	(27)
8. 选择国际仲裁	(33)
9. 使用示范合同的注意事项	(35)

国际独家经销合同示范格式

ICC 经销合同（独家进口/经销商）

第1条 地区及产品	(39)
第2条 诚信及公平交易	(41)
第3条 经销商职责	(41)
第4条 不竞争的承诺	(43)
第5条 销售组织	(45)
第6条 广告及展销会	(47)
第7条 供货条件—价格	(47)
第8条 销售目标—最低保证目标	(51)
第9条 分经销商或者代理人	(51)
第10条 随时通知供应商	(53)
第11条 再销售价格	(53)
第12条 指定地区之外的销售	(55)
第13条 供应商的商标及标志	(57)

Article 14	Confidential Information	(58)
Article 15	Stock of Products and spare parts – After sales service ...	(58)
Article 16	Sole distributorship	(60)
Article 17	Direct sales	(62)
Article 18	Distributor to be kept informed	(62)
Article 19	Term of the Contract	(64)
Article 20	Earlier termination	(68)
Article 21	Goodwill indemnity	(72)
Article 22	Return of documents and products in stock	(76)
Article 23	Resolution of disputes	(76)
Article 24	Applicable law	(78)
Article 25	Automatic inclusion under the present contract	(82)
Article 26	Previous agreements – modifications – nullity – assignment ...	(82)
Article 27	Authentic text	(84)
ANNEX I	PRODUCTS AND TERRITORY (Article 1.1)	(86)
ANNEX II	COMMISSION ON DIRECT SALES	(88)
ANNEX III	PRODUCTS AND SUPPLIERS REPRESENTED BY THE DISTRIBUTOR (Article 4.3)	(92)
ANNEX IV	NAMES OF EXISTING CUSTOMERS (Article 5.2)	(94)
ANNEX V	ADVERTISING, FAIRS AND EXHIBITIONS (Article 6)	(96)
ANNEX VI	CONDITIONS OF SALE – DISCOUNTS (Article 7)	(98)
ANNEX VII	GUARANTEED MINIMUM TARGET (Article 8.3)	(100)
ANNEX VIII	STOCK OF PRODUCTS AND SPARE PARTS (Article 15.1)	(102)
ANNEX IX	AFTER SALES SERVICE, REPAIRS, WARRANTY (Article 15.2)	(104)
ANNEX X	CHANGE OF CONTROL, OWNERSHIP AND/OR MANAGEMENT IN THE DISTRIBUTOR [COMPANY] (Article 20.5)	(108)

第 14 条	保密信息	(59)
第 15 条	产品及零件的储备—售后服务	(59)
第 16 条	独家经销权	(61)
第 17 条	直接销售	(63)
第 18 条	随时通知经销商	(63)
第 19 条	合同期限	(65)
第 20 条	提前终止	(69)
第 21 条	商誉补偿	(73)
第 22 条	归还库存的资料及产品	(77)
第 23 条	争议解决	(77)
第 24 条	适用法律	(79)
第 25 条	本合同的自动选择	(83)
第 26 条	之前的协议—修改—无效—转让	(83)
第 27 条	有效文本	(85)
附件一	指定产品及指定地区（第 1.1 条）	(87)
附件二	直接销售的佣金	(89)
附件三	经销商代表的产品和供应商（第 4.3 条）	(93)
附件四	已有客户名称（第 5.2 条）	(95)
附件五	广告、展销会及展览会（第 6 条）	(97)
附件六	销售条件—折扣（第 7 条）	(99)
附件七	最低保证目标（第 8.3 条）	(101)
附件八	产品及零件的储备（第 15.1 条）	(103)
附件九	售后服务，维修及保证（第 15.2 条）	(105)
附件十	控制权、所有权以及/或者经销商（公司）管理层的变 动（第 20.5 条）	(109)
附件十一	商誉补偿（第 21 条 B）	(111)

ANNEX XI	GOODWILL INDEMNITY (Article 21.B)	 (110)
APPENDIX I	EC REGULATION 2790/1999 OF 22 DECEMBER 1999	 (114)
APPENDIX II	UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS	 (131)

The ICC Model Distributorship Contract

Sole Importer – Distributor, Second Edition

INTRODUCTION

1. ---

A uniform model form for international trade

When negotiating distribution agreements abroad, one of the main difficulties faced by parties engaged in international trade is the lack of uniform rules for agreements of this type. In most countries, distribution agreements are not governed by specific statutory provisions^①; where such rules are established by the courts, their decisions often refer to distributors acting as retailers at a local level, which implies that they are not always adequate for international distributors – importers.

Some principles are established at the international level, but they refer mainly to antitrust aspects of the contract (i.e. validity of certain restrictive clauses regarding

^① There are however important exceptions, for example in Belgium (Law of 27 July as amended by Law of 13 April 1971).

引言

1. 适合国际贸易的统一示范格式

在谈判国外经销协议时，从事国际贸易的商人面临的主要困难之一就是这类协议缺乏统一的规则。在许多国家中，经销协议并没有具体的法律条文加以规定^①；即使在有法院判例确立了此类规范时，这些判例经常将经销商视为在本地经营的零售商，这意味着，这些判例对国际经销商—进口商并不一定完全适用。

国际上也有一些原则，然而这些原则主要从反托拉斯的角度来调整合同（也即某些有关排他性、地区

^① 然而也有一些重要例外，例如比利时（根据 1971 年 4 月 13 日法律修改的 7 月 27 日法律）。

exclusivity, territorial restrictions, etc.) and do not cover the rights and obligations of the parties.

This means that parties must refer primarily to the rules they establish in their contracts, so these rules must be set out carefully.

ICC hereby puts at the disposal of parties engaged in international trade a set of uniform contractual rules which incorporate the prevailing practice in international trade.

In preparing this model form, the ICC task force which drafted this model form has sought to strike a fair balance between the interests of the supplier and those of the distributor – importer. In other words, this model form does not favour the position of one of the parties, but aims at protecting and balancing the legitimate interests of both.

For this reason, parties looking for stronger protection of their interests should use models prepared by the categories they belong to (i.e. suppliers – exporters or, respectively, distributors – importers).

2. ---

Scope of application

This model form is intended in principle to apply only to international agreement where distributors act as buyers – resellers and as importers who organize distribution in the country they are responsible for.

限制等方面的限制条款的有效性)，并不规范双方的权利义务。

这意味着双方必须主要根据其合同本身确立的规则行事，所以这些规则应该谨慎地制定。

国际商会为从事国际贸易的当事人制定出一套统一的合同规则，这套规则吸收了国际贸易中的主流做法。

在起草此示范合同的过程中，起草本合同的国际商会工作小组力图平衡供应商及经销商—进口商的利益。换言之，本示范合同并没有倾向于任何一方的利益，而是致力于保护及平衡双方的正当利益。

基于以上原因，寻求对其利益更多保护的当事人，应该使用他们所属团体制定的示范合同（例如，供应商/出口商那方，或者相应的，经销商/进口商那方）。

2.

应用范围

本示范合同原则上只适用于国际协议，合同中的经销商作为买方及转售方，同时作为进口商在其负责的国家内组织经销。

2.1 International agreements

Since this model form is intended for international contracts, it will, in principle, not be appropriate for domestic contracts, i.e. contracts between parties having their places of business in the same country.

The parties are therefore advised to use this model form as domestic contracts only after having checked what amendments may be necessary in order to comply with local laws and practices.

2.2 Buyer – reseller

The model form does not deal with transactions between principals and commercial agents^①. The distributor is not an intermediary or broker but rather a dealer who buys goods in order to resell them in its own name and on its own behalf, even if the distributor is often called “agent” in business practice.

A different problem arises when, within the context of a “real” distribution contract, the distributor also acts as an intermediary for certain business, thus combining the functions of distributor and agent; this situation has been envisaged under Article 3.4.

① These are covered by the ICC Model Commercial Agency Contract, 2nd Edition (ICC Publication No. 644).