# 授权销售合同(七篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-05-18

*授权销售合同授权合同的效力一权利人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为甲方)地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为乙方)地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一、销售关系1、甲、乙双方根据本合同确...*

**授权销售合同授权合同的效力一**

权利人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为甲方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

被授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为乙方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、销售关系

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方书面特别授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与甲方的合作性质为\_\_\_\_\_\_\_\_经销商。

二、销售区域、期限

1、乙方销售甲方产品，仅限于在\_\_\_\_\_\_\_\_(以行政区域划分)内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3、销售期限：从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

三、销售产品

1、销售产品为甲方现有\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品。

四、销售目标

1、乙方在本合同有效期限内进货金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元/年。

2、乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的\_\_\_\_\_\_\_%，或至该月累计未完成目标的\_\_\_\_\_\_\_%时，甲方有权单方终止合同。

五、付款方式

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式

1、交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_‰为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出\_\_\_\_\_\_\_\_\_‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6、乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和义务

1、权利

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4)甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、义务

(1)甲方提供的产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号和批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)

(6)甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利义务

1、权利

(1)如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2)有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3)甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2、义务

(1)乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_日内，组建\_\_\_\_\_\_\_\_人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2)乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货。

(9)乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括\_\_\_\_\_\_\_所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理

1、乙方承诺应在合同签订后\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方缴纳市场管理保证金\_\_\_\_\_\_\_万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2、保证金扣除

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除全额并解除销售协议产品授权销售合同产品授权销售合同。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%并解除双方的销售协议。

(4)乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保证金不计息。

5、市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后\_\_\_\_\_\_\_天内全额返还乙方保证金;否则，双方在合同终止后\_\_\_\_\_\_\_日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、签名及盖章

1、本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章;否则，该合同或文件无效。

2、所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任;甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3、乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元。

十二、违约责任

1、乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4、其它违约责任按《民法典》的相关规定执行。

十三、其他

1、本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订的各类合同和约定。

2、本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3、如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4、本合同(连同附件)一式\_\_\_\_\_\_\_份、甲方、乙方各持\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权销售合同授权合同的效力二**

授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_技术有限公司（以下简称甲方）

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

客户服务电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_技术有限公司

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权销售商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

“中国\_\_\_\_\_\_信息服务网”（以下简称“\_\_\_\_\_\_网”）是经国家广播电影电视部、国家教委联合实施的现代远程教育工程。中国数据广播中心授权\_\_\_\_\_\_\_技术有限公司作为该网的唯一的建设、管理与运营机构。

一、授权

甲方授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_网”在\_\_\_\_\_\_\_的代理商，代理资格及授权为签订本合同之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

二、合作内容

1．甲方为乙方提供“\_\_\_\_\_\_网”远程教育资源系统，整套卫星资源接收设备所有权归乙方所有（整套卫星接收系统设备详见附件一）。

2．乙方负责把该产品销售给学校用户。

3．乙方承诺合同期内销售\_\_\_\_\_套产品，首次进货不少于\_\_\_\_\_套（包括\_\_\_\_\_套演示环境）。

三、乙方责任及义务

1．乙方应在代理地区建立一套“\_\_\_\_\_\_网”信息演示系统。

2．乙方应安排专人或专职部门承担“\_\_\_\_\_\_网”的推广、宣传和市场销售工作，同时掌握所销售的信息产品内容及设备传输系统的技术性能。

3．乙方按实际情况填写《\_\_\_\_\_\_网代理商注册登记表》，表中内容发生变更时，乙方须书面通知甲方备案。

4．乙方每\_\_\_\_\_\_个月向甲方寄送工作报告，提供信息产品的市场和竞争情况。

5．乙方如果在授权区域发展“\_\_\_\_\_\_网”分销或代理商，必须报甲方批准。

6．乙方在合同有效期内，不得泄露甲方的商业机密，也不得将商业机密超越合同范围使用。

7．乙方需正确使用“\_\_\_\_\_\_网”品牌，不得将“\_\_\_\_\_\_网”品牌用作它用，不得将信息以其它未被甲方认可的方式传播。

四、甲方责任及义务

1．甲方提供合理的代理价格、 励机制，并保证款到及时发货（代理价格、激励机制详见附件二）。

2．甲方提供包括市场情况、产品价目表、设备技术文件和广告宣传资料等必要的信息，并及时将以上信息的任何变化通知乙方。

3．甲方提供“\_\_\_\_\_\_网”代理授权书，以及“\_\_\_\_\_\_网”入网证。

4．甲方协助乙方制定市场运作方案、策划市场营销并提供广告支持。

5．提供专业全面的技术服务和业务培训。

五、经营指标、价格政策及考核

1．经营指标：

乙方作为指定区域的代理商，在授权期内，享受甲方制订的代理价格：\_\_\_\_元/套（包括一年的信息费和传输费、\_\_\_\_天线和高频头）。同时必须完成甲方规定的市场数额\_\_\_\_\_\_户/半年。

2．价格政策：

“\_\_\_\_\_\_网”市场指导价：\_\_\_\_\_元/套，乙方可以根据当地情况灵活定价，并通知甲方备案，甲方对乙方进行价格保护。如甲方的产品价格下调，甲方应以书面的形式通知乙方。

3．乙方发生下述情况之一时，甲方将重新审核乙方的代理资格；

a）乙方的售后服务不到位，导致用户投诉；

b）乙方未按时向甲方提交用户统计资料或资料填写不全、不真实；

c）乙方未及时向甲方提交用户信息费，造成用户信息中断；

d）未经甲方书面同意，乙方发展合同指定区域外的代理和经销商；

e）乙方未完成合同中规定的市场用户数。

六、付款及运输

1．乙方向甲方订货时，甲方坚持款到付货的原则。若乙方位于北京，应在提货前将支票交付甲方。若乙方位于北京以外的城市，则在付款后，尽快将付款凭证（汇票、电汇）传真至甲方。甲方按照付款时间，及时安排发货。

2．甲方承担工程设备的铁路运输费（指限到乙方所在省份）。如乙方要求空运，则由乙方支付铁路与空运的差价部分和各种担保费用，并在货款中支付。

3．因甲方原因使交付的货物出现质量问题，甲方承担更换费用。

4．因乙方原因使交付的货物出现质量问题，乙方承担更换费用。

七、信息费的收取

1．乙方负责收取代理地区用户的信息费、传输费。第一年信息费、信息传输费\_\_\_\_\_元已经包括在全套设备价款中。自第\_\_\_\_\_\_年起每年信息费、信息传输费\_\_\_\_\_元。

2．新增加本合同外的 \_\_\_\_\_\_网”信息源，信息的费用另行规定。

八、工程的安装、调试及维护

1．甲方人员到乙方代理地区安装调试设备，乙方须安排甲方人员的食宿及当地相关交通费用。食宿标准可参考甲方出差制度酌定。

2．甲方负责对乙方的工程人员进行技术培训。当地设备工程的安装、调试及售后服务由乙方负责，甲方负责提供技术支持。

3．乙方在当地安装天线，须严格按照要求安装，确保安全。乙方由于未按照规定安装卫星天线所造成的一切后果，甲方不承担任何责任。

4．甲方对硬件设备\_\_\_\_\_年保修，\_\_\_\_\_年有偿服务（不包括高频头）。在保修及服务期内，甲方承担设备保修的运输费用。

九、补充条款

1．甲乙双方若发现对方的行为严重违反本合同条款，严重违背商业道德和法律规定，造成对方利益的损害，可以书面形式终止本合同。

2．本合同只适用于“\_\_\_\_\_\_网”信息的接收，超出“\_\_\_\_\_\_网”的任何信息，甲方不承担责任。

3．如遇不可抗力因素造成损失，双方本着友好的精神协商解决。

4．本合同签订之日起在\_\_\_\_\_\_个工作日内，乙方将\_\_\_\_\_元设备款汇入甲方指定账户内，逾期本合同自动失效。

5．本协议一式两份，双方各持一份附件与正本具有同等法律效力；未尽事宜，双方协商解决。如协商不成，双方同意向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

附件一整套卫星接收系统设备

│ 硬件 │ 设备名称 │ 型号 │

│ │信息接收卡 │dvbdat200 s九州接收卡 │

│ │天线 │1．2米偏馈ku波段卫星天线 │

│ │高频头 │ku波段双极化ask高频头 │

│ 软件 │接收卡应用软件 │dvbdatxxs应用软件 │

│ │信息接收软件 │以泰智和信息接收软件 │

│ │加密软件 │以泰智和加密软件 │

│ 资源 │中国广播教育信息服务网 │ │

│ 其它 │-5电缆、英制f头 │ │

附件二任务考核、激励机制

1．任务考核：

│代理等级 │ 任务额度 │

│ 省级代理 │每季度完成\_\_套、半年\_\_套 │

│ 地区代理 │每半年完成\_\_套、全年\_\_套 │

│ 城市代理 │每半年完成\_\_套、全年\_\_套 │

2．激励机制：

对于完成或超额完成任务的代理商，甲方将本着奖励的原则，采取季度销售返利的激励方法。

季度销售返利采取累进返利制度。具体返利比例参照下表：

本返利以\_\_\_\_\_个月为目标时间，即乙方在\_\_\_\_\_个月内任一时间完成上述任一销售金额，即可提出返利要求，返利完毕销售金额及目标时间重新计算；乙方亦可朝更高销售金额发展，以获得更高返利。

**授权销售合同授权合同的效力三**

授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户服务电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_：//

开户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权销售商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”（下简称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_网）是\_\_\_\_\_\_\_\_\_（网站简介）。\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_（甲方）作为该网的唯一的建设管理与运营机构。

第一条 甲方授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理商。

第二条 双方确认，本协议签订之前，甲方已对乙方相关人员在甲方经营地进行初次技术培训，乙方已详细了解和掌握“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”的传输方式和信息内容。

第三条 价格规定及经营指标：

1.“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的用户信息费媒体报价为每户每年级\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年，“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的用户信息费媒体报价为每户每年级\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年。未经甲方许可，乙方不得以低于本协议规定的信息费媒体报价进行宣传。否则，甲方有权单方解除本协议，按本协议规定已收取的信息费不予退还乙方，并进行关号停止向乙方提供信息，追究乙方违约责任。

2.乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_城市代理商，享受甲方给予的优惠城市代理价，即乙方按每户每年级信息费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年，向甲方支付信息费。市场价与代理价之间的差价归乙方所有。乙方不得跨地区销售，不得向甲方其他渠道代理商进行销售，否则，甲方有权停止向乙方传输信息，降低乙方的代理资格，由此而造成的损失由乙方承担。

3.如甲方规定的信息费价格及相关产品的价格变动时，甲方应书面通知乙方，并从价格变动通知之日起对乙方享受的原价格进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月的保护。

4.乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_城市代理商，向甲方承诺\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内推广发展个人信息用户市场数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_户，\_\_\_\_\_\_\_\_\_年推广发展个人信息用户市场数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_户。

第四条 信息费的收取及支付方式：

1.乙方须以自己的名义与其发展的信息用户订立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”信息使用合同，并负责向用户收取信息费。

2.乙方须将以自己名义与信息用户签订的信息使用合同及\_\_\_\_\_情况，按季度及时报甲方备案，以便甲方考核乙方的代理业绩及信息费缴收情况。

3.为实现双方经济利益，促进乙方积极开展市场推广工作，在本协议签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，乙方须第一次向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_户信息使用费（每户每年级信息费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年），否则本协议自动失效。

4.乙方将信息费货款汇入甲方指定的开户银行帐号，乙方向此银行帐号以外的银行账户汇付款项将被视为乙方未向甲方付款。

5.乙方自签订本协议之日起半年内，向甲方支付上半年经营指标规定的户信息费，满半年后半个月内向甲方支付下半年经营指标规定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_户信息费。

乙方如违反以上规定，甲方有权单方解除合同，已收取的信息费不予退还。

第五条 乙方向甲方购置相关产品时，双方约定款到付货的原则；若乙方位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方应在提货前向甲方支付货款；若乙方位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_以外城市，乙方应通过汇票电汇等汇款方式向甲方支付货款，并将相应付款凭证传真至甲方，甲方收到传真后尽早将货物发至乙方指定地点，发生的运费由乙方负担。

第六条 甲方把拥有完全知识产权的借助于互联网学习卡这一载体通过互联网不断向乙方所在地传输教育信息。

第七条 双方权利与义务：

一、甲方的权利与义务：

1.甲方按合同规定向乙方收取信息费。

2.按合同规定对乙方的代理业绩进行考核，有权根据乙方是否完成经营指标决定取消或降低其代理资格。

3.甲方负责组织编辑制作教育信息的费用。

4.甲方负责为乙方发展的合法用户提供“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”的入网证。

5.甲方向乙方提供宣传资料及宣传光盘，制作资料和光盘的费用由甲方承担。

6.甲方向乙方负责市场推广的人员进行技术培训和指导，并在推广工作中提供相应技术支持。

7.甲方负责在覆盖全国的大型媒体上进行广告宣传。

二、乙方的权利与义务：

1.乙方作为代理商，有权使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”及信息开展商业推广活动。

2.乙方有权向自己发展的用户按规定收取信息使用费。

3.乙方须有专人或专职部门负责市场推广及相关客户服务。

4.须按时完成本协议规定的经营指标。并及时将签订的用户信息使用合同及\_\_\_\_\_情况按季度编制季度报表报甲方备案。

5.乙方负责在当地媒体进行广告宣传；乙方凭借广告费用发票及广告投入资金的多少，可从甲方获得一定量用户数的优惠赠送。

第八条 乙方须如实填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_网代理商注册登记表》作为本合同附件。如表中内容有变化，乙方须及时书面通知甲方。

第九条 乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_城市代理商，在当地开展市场推广中，产生的市场风险客户服务等事宜由乙方自行承担。

第十条 未经甲方许可，乙方不得将“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”教育信息二次转载或转载后自行销售或盗版并号私自解密等进行营利活动。否则，甲方将立即取消乙方的代理资格，并有权解除协议，追究乙方法律责任。

第十一条 广告宣传

1.乙方负责在当地节目上进行广告宣传；并按照甲方制定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_网统一宣传口径进行宣传，遵守甲方制定的宣传规范制度；甲方负责提供宣传样带。

2.乙方发展市场所使用的宣传资料须使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_网统一宣传资料进行宣传，甲方提供电子版。未经甲方书面同意乙方不得对宣传资料的内容进行变动。

第十二条 乙方作为所在区域的总代理，如在本区域内发展下一级代理商，必须将该代理商情况报甲方审核，经甲方同意后，方可与其签订代理协议，并以本协议格式为样本。

1.乙方在本地区发展的下级代理商协议须经甲方备案。

4.未经甲方授权，乙方私自授权代理商，甲方有权单方解除本协议，并追究乙方违约责任。

第十三条 本协议之效力只涉及“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”现有的教育信息，如新增加其他信息，双方另行签订协议。本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。期满后，如双方继续合作，再行签订协议。

第十四条 本协议经双方签字盖章生效后，双方均须认真履行，任何一方不得无故单方终止履行或解除协议。

如甲方无故终止履行或单解除协议，须将所收取的信息费退还乙方；如乙方无故终止履行或单方解除协议，则无权要求退还所交信息费。

第十五条 双方因履行协议产生纠纷时，协商解决，协商不成，在合同签订地人民法院提起诉讼。

第十六条 本协议一式叁份，由甲方加盖合同章并使每页以合同章齐封后，甲方留一份作为样本，另两份邮寄给乙方，由乙方签字盖章后，乙方自留一份，另一份邮寄给甲方，叁份合同须内容一致，具有同等效力。

如一方对合同内容进行修改，须经对方同意，并由双方在合同修改内容处加盖公章或合同章予以确认。否则，一方单方面所修改之内容不具合同效力。

未尽事宜，双方协商补充。

联系电话（手机）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**授权销售合同授权合同的效力四**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称为乙方）

一、确定销售关系：

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、乙方与甲方的合作性质为\_\_\_\_\_\_\_\_ 经销商。

二、销售区域、期限：

1、乙方销售甲方产品，仅限于在\_\_\_\_\_\_\_\_ （以行政区域划分）内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3、销售期限：从\_\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

三、销售产品：

1、销售产品为甲方现有\_\_\_\_\_\_\_\_ 等系列产品（以下简称产品），质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品（价格体系见附表）。

四、销售目标：

（单位：万元）

│ 产品 │ （第一年）年（分月比例）

│ 合计金额 │

2、乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的\_\_\_%，或至该月累计未完成目标的\_\_\_%时，甲方有权单方终止合同。

（备注：全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货，应在此次基础上增加\_\_\_万元作为首批进货。）

五、付款方式：

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式：

1、交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过\_\_\_件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于3‰为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6、乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书（传真或邮寄）给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额；收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和责任：

1、权利：

（1）对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

（2）对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

（3）乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

（4）甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、责任：

（1）甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

（2）协助乙方做好市场营销工作。

（3）兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

（4）按照乙方的订货要求（货款到甲方账户后），双方约定的交货地点发运。

（5）如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价（根据甲方供货时出具的单据，货号和批次确定）全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损（以件为单位）。

（6）甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任 ：

1、权利：

（1）如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

（2）有权提出对推广市场有益的经营建议。

（3）甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在 日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2、责任：

（1）乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

（2）乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。（见第九条）

（3）产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格（附价格表），如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

（4）乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方（传真或信函），并协助甲方进行打假活动。

（5）乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。（见附件四）

（6）做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

（7）严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

（8）严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货（铺货目标见附件）。

（9）乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

（10）乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括\_\_\_所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

（11）乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理：

1、乙方承诺应在合同签订后\_\_\_天内向甲方缴纳市场管理保证金\_\_\_万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2、保证金扣除：

（1）乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

（2）乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

（3）乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%，第三次有权扣除\_\_\_\_\_\_\_%并解除双方的销售协议。

的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保证金不计息。

5、市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后\_\_\_\_\_\_\_天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后\_\_\_\_\_\_\_日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权：

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、 签名及盖章：

1、本合同或本合同的补充协议（或附件）及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章； 否则，该合同或文件无效。

2、所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3、乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4、本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元。

十二、违约责任：

1、 乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、 双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4、其它违约责任按《中华人民共和国合同法》的相关规定精神执行。

十三、其他：

1、本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订的各类合同和约定。

2、本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

**授权销售合同授权合同的效力五**

依据《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规的规定，为促进事业的发展，甲乙双方本着平等互利、战略伙伴的关系，就甲方授权乙方经营“xx”产品一事，双方为了更好履行相关权力、义务等事宜特签订本合同。

一、商 标

1.1甲方独家拥有并受到法律保护的商标、商业名称和其它一切标志，包括广告宣传中所使用之商号、标识。

1.2 乙方在本合同生效期内，以甲方许可的形式，在销售过程中使用。

二、经营范围

2.1专卖店经营范围：甲方所投资、转投资、控股公司生产的产品及指定产品。

2.2在合同有效期内，乙方在“远光专卖店”内不得经销任何非甲方指定的产品。

三 、专卖店

3.1乙方声明符合加盟申请条件，并在了解公司相关事项的情况下，甲方同意乙方在省 市筹备专卖店（所选地址需先经甲方审批同意）。在筹备期间即可享受专卖店的所有待遇。在前述销售区域内，甲方可视情况另行授权其它经销商。

3.2乙方专卖店开业前应在当地申办所需经营手续，双方合作期内，乙方专卖店实行自主经营、自负盈亏、独立核算。

四、双方的权力和义务

4.0甲方的权力

4.0.1在市场环境发生变化的前提下，甲方可以适当调整产品价格并以书面或公司网站公告形式通知。

4.0.2因乙方的原因致使甲方遭受损失，甲方可向乙方追索赔偿或收回乙方的经营权。

4.1甲方的义务

4.1.1甲方作为品牌及商标的合法拥有者，在本合同生效后的同时，给乙方出具商标使用及经营《授权书》。

4.1.2甲方在乙方开业前，无偿提供乙方开店所需的甲方具有的相关证件复印件。

4.1.3甲方须按双方约定的产品规格、价格和日期，向乙方供货，并保证产品质量。

4.1.4协助乙方培训店内相关人员，不定期对乙方的经营进行规范性协助。

4.1.5及时给乙方提供新的市场信息，不断开发新的产品，丰富专卖店经营项目或品种，并协助乙方提高专卖店的经济效益。

4.1.6在双方合同有效期内，若出现发货错误或者产品出现质量问题，专卖店可以按照公司的有关规定办理换货手续。

4.2 乙方的权力

4.2.1在本合同有效期内，乙方有权在销售过程中使用甲方授权的商标及标识，进行合法的商业活动。

4.2.2在本合同有效期内，为提高专卖店的形象其内外装修、布置等，乙方享有甲方统一规范的形象设计使用权。

4.2.3乙方有权以约定的价格、规格及日期从甲方进货，但须履行甲方统一规定的市场销售价格，不得擅自提价、降价销售。

4.2.4乙方有权要求甲方在经营管理、市场销售、售后服务等方面给予帮助并对其员工进行专业培训，产生的费用可以按照公司的有关规定执行。

4.3乙方的义务

4.3.1乙方有义务维护甲方企业形象的统一性和商业信誉。

4.3.2乙方应在国家法律、法规等规定的范围内进行正当的经营活动，不得违规经营，否则后果自负。

4.3.3乙方在变更通讯方式及店址时，有义务立刻通知甲方。如未通知，甲方将按乙方登记的通讯地址及发货地址发给（出）的所有通知、货物或资料，视同乙方收到。

五、付款及提货

5.1乙方每次购买产品，须先将款项汇入甲方指定的账户。

5.2乙方购买产品，进入甲方网站订购。有关产品购货的总价、数量、规格、颜色等均以乙方订单上填写的为准。

5.3甲方收到乙方全额货款后三个工作日内，按乙方指定收货地点和收货人，发出所定的产品， 乙方收到货物后应立即检查货物的数量，如有问题在收到货物后5日内向甲方提出书面异议。

六、 其他约定

6.1本合同有效期为一年，合同期满双方无一方提出异议，视为续约。

6.2本合同期满后如双方不再续签，乙方应拆除专卖店内所有与甲方有关的招牌、招贴等，并将甲方颁发的授权书及有关证件退还给甲方。

6.3甲乙双方在履行本合同过程中若发生争议，应友好协商解决，协商不成时，任何一方均可向合同签约地的法院诉讼。

6.4乙方如销售或自行生产、委托他人生产甲方同类型产品及假冒产品，甲方将终止本合同及乙方的经营权。

6.5甲方网站所公示的《经销商须知》，做为合同附件与本合同具有同等法律效力。

6.6本合同履行期间若发生不可抗力因素，甲乙双方互相免除发生不可抗力期间的违约责任。

6.7本合同及其相关附件一式两份，双方各执一份，经双方签字后生效。

甲方（盖章）： 乙方（签字）：

法定代表人（或委托代理人）签字：

年 月 日 年 月 日

**授权销售合同授权合同的效力六**

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

销售代理方（以下简称乙方）：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

根据相关法律规定，明确各方的权力和义务，甲、乙双方利用自身具备的资源和能力、管理优势、专业技术，使双方通过合法的手段创造劳动成果，分享经营利益。根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就乙方在网络ｂ２ｃ领域独家代理销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品事宜达成共识，并愿意在此基础上双方共同遵守，精诚合作，互相支持，共同发展，并达成如下协议同意签订本合同。

1、合作内容：甲方是拥有包括产品、生产、进货、经销、零售及批发的实体公司。乙方是一家专注于从事面向消费者的电子商务（b2c）领域的运营团队，具有自身技术实力和在电子商务方面的运营经验和能力。双方以销售甲方生产的品牌产品为目的，建立长期电子商务战略友好合作关系。

2、合作条件：甲方品牌拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标使用权，商标使用权再授权，以及产品的销售权。乙方拥有建设并运营面向二级（或二级以下）销售商和最终消费者的电子商务网上商城（b2c）的能力。

3、合作方式：甲方将公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌拥有在互联网上的商标使用权，商标使用权再授权，以及产品的销售权授权于乙方，届时起乙方成为甲方在互联网上开展电子商务活动的唯一合法服务商（代理商）。随着合作的深入，为提高销售量，甲方有权要求在（b2c）领域各种网络销售平台开通\_\_\_\_\_\_\_\_\_等官方旗舰店时，甲方需提供相关证件并缴纳相应保证金，乙方将无条件配合。

4、授权范围：合作期间，乙方可以充分发挥自身优势，建立完善的销售网络，在法律允许范围内进行推广和销售工作。甲方在未经乙方同意的情况下，不能单独或委托其它第三方销售服务商开展相关销售以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标品牌产品的电子商务活动，在互联网ｂ２ｃ领域只有乙方可以用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标权进行销售甲方的品牌产品，包括甲方在内的第三方都不能在该领域进行销售。

自本合同签订之日\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

1、合作期间，乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式向甲方提货，若单批产品超过\_\_\_\_\_\_件以上或单批货款总价超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币（大写）以上，乙方可与甲方协商以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式提货，乙方承诺从提货之日起\_\_\_\_\_日内付清单批货款，甲方务必确保乙方正常销售。

2、甲方应及时按乙方的要求进行配备产品，乙方在任何情况下有优先提货权，甲方在接到乙方订单后\_\_\_\_天内必须保留乙方所订的任何产品规格及数量。

3、甲方必须确保向乙方所提供经检验合格的产品，但乙方有无条件退、换货的权力。

甲方权利和义务

1、若乙方违反甲方有关产品销售价格规定，低于市场相同销售方式价额底线的,甲方有权提出异议，并有权要求乙方立即整改。

2、甲方保证提供给乙方在互联网上所销售产品的合法性，并对所提供的所有产品承担责任，包括并不限于知识产权、产品质量、商标权等。

3、甲方负责每周向乙方提供所售产品库存。并做到随时向乙方通报某款产品计划生产时间和生产数量，以及新产品的一些基本数据、规格和属性，以便乙方及时知晓公司产品的相关信息，确保在销售中不出现异常。

4、甲方负责产品的生产以及更新、加工和开发，包括更换产品包装等，应提前\_\_\_\_天通知乙方做出销售调整。

5、甲方负责提供经过年检的营业执照、税务登记证、机构代码证、注册商标证、生产许可证、企业资质、专利证书、产品检测报告、即有价值的宣传资料等相关资质和资料，并交予乙方《商标使用授权书》。

6、甲方必须积极协助乙方办理网上电子商务销售平台经营许可的各种资质和证照。

7、甲方承诺在本合同期内不得再授权除乙方以外的任何一家网络b2c、c2c领域的其他客户进行销售代理。乙方有权力对甲方本条承诺情况进行任何方式的验证（比如：以其它客户身份进行验证），一经发现甲方违反承诺，即视为违约。

8、甲方应该不断开发产品，及时推出符合市场需要及乙方要求的新产品。并向乙方及时提供相关产品资料和信息。

乙方权利和义务

1、甲方为拓展品牌产品在市场上的营销，同意并授权乙方在网络ｂ２ｃ领域独家经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌商标系列产品。乙方承诺不用甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标名誉出售其它同类产品。

2、乙方在网络ｂ２ｃ领域运营活动包括网店建设、网店运营、广告推广、客服销售经营等服务。甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等各种网络平台销售经营权。

3、甲方鼓励乙方在网络ｂ２ｃ领域发展更多合同外的第三方代销商、分销商以及加盟商，但必须保证所有第三方销售甲方产品，不得以甲方的品牌或商标名誉销售其它厂方或品牌的同类产品。

4、乙方享受甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场统一批发价的\_\_\_\_\_折以下折扣且不包括优惠。

5、乙方的零售价不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其它甲方实际所有销售渠道的市场统一价。如有特殊原因（如促销、旧款、打折、活动等），可与甲方协商，争得甲方同意后方可执行。

6、乙方进行的是甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_b2c领域的独家特许经营，有必要充分了解甲方的企业发展方向、经营方式、产品，甲方必须积极配合。

7、乙方有必要及时反馈市场信息和产品销售情况,并向甲方提出合理的意见。

8、乙方有权力对甲方承诺情况进行任何方式的验证（比如：以其它客户身份进行验证），一经发现甲方违反承诺，即视为违约。

本合同期满，乙方享有同等条件下继续签订合同的优先权。甲、乙双方本着长期合作、互惠互利的原则，再具体沟通就下一步的合作；制定新的销售计划形成商讨。

1、商业秘密：合同任何一方公开或未公开的任何技术信息和经营信息，包括但不限于：产品计划、销售计划、奖励政策、客户资料、财务信息等，以及非专利技术、设计、程序、数据、制作方法、资讯来源等，均构成该方的商业秘密。

2、保密：双方对在本合同下知悉的另一方的任何商业秘密均负有保密义务，任何一方在任何时候均不得向第三方披露另一方的商业秘密，非经另一方书面许可不得向任何第三方泄露。任何一方违反本条规定的，应全额赔偿另一方因此遭受的全部直接和间接损失。

3、本合同终止若双方解除合作关系后至少\_\_\_\_\_年内，双方仍然负有本条款项规定的保密义务。

1、甲、乙双方必须严格遵守和履行此合同中各方的权利和义务，任何一方严重违反本合同，造成本合同约定的合作业务无法经营或由于一方不履行本合同规定的义务、经通知纠正后\_\_\_\_日内仍未纠正的，视作根本违约。守约方有权解除本合同。如双方同意继续合作，违约方仍应赔偿守约方的经济损失。

2、甲方在未经乙方书面允许，不能单独或授权委托其它第三方销售服务商开展以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标权经营销售任何产品的电子商务活动，在互联网ｂ２ｃ领域乙方有唯一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标销售经营权，也是唯一的合法销售商。包括甲方在内的第三方都不能在互联网ｂ２ｃ领域用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行销售，否则视为违约，乙方可要求甲方支付由此带来的直接或间接一切损失。

3、乙方在互联网ｂ２ｃ领域有唯一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标销售经营权，包括乙方或乙方授权的合同外第三方代销商、分销商以及加盟商必须保证不得以甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标名誉销售其它厂方或品牌的同类产品。否则视为违约，甲方可要求乙方支付由此带来的直接或间接一切损失。

在合作期间，由于地震、台风、水灾、火灾、战争和国家政策改变或其他不能预见并且对其发生和后果不能防止和避免的不可抗力事故，致使合同的履行直接被影响或者不能按约定的条件履行时，遇有上述不可抗力事故的一方，应立即将事故情况电话通知对方，并应在\_\_\_\_\_\_\_天内提供事故的详细情况及合同不能履行、或者部分不能履行、或者需要延期履行的理由的有效证明文件。按照事故对合同的履行的影响程度，由双方协商决定是否解除合同、或者部分免除履行合同的责任、或者延期履行合同。

1、合同期满前\_\_\_\_\_\_个月若双方均未以书面形式提出异议，则按本合同甲、乙双方商讨合作。

2、若本合同终止或解除后双方不再续签新的合同时，则乙方应在合同终止后的\_\_\_\_\_日内，将电脑上的所有关于甲方产品（产品）有关的任何软件资料和图片资料清除完毕，并将甲方产品和其它属于甲方的财产完好地归还甲方，若涉及官方旗舰店（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等）所缴纳的保证金，由乙方负责退回，并按约定时间打入甲方指定账户。

3、对本合同签订后双方对内容做出的任何修改和补充应以书面形式，签订补充合同。补充合同中的所有术语，除非另有说明，否则其定义与本合同中的定义相同，修改内容若与本合同相冲突的，以补充、修改后的内容为准。日后成为此合同不可分割的组成部分。

4、本合同未尽事宜，须经双方另行协商并签署书面文件，与本合同具有同等法律效力。

5、对合同的任何变更或修改均以书面形式确认，并需甲、乙双方签字方为有效。

1、凡因本合同或与本合同有关的一切争议，甲、乙双方应先协商解决，尽量达成共识。如协商不成时，可提交仲裁委员会仲裁，也可以直接向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起上诉。

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。本合同自双方签字、盖章之日起正式生效。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

**授权销售合同授权合同的效力七**

乙方：

一、设备名称：详见合同附件。

二、安装地址：

三、合同总价：含运费、搬运费、安装调试费（不含税费），最终结算以实际发生的项目和实际使用的设备、材料数量为准。

四、合同工期：自本合同签订之日起至。

五、付款方式：设备安装合同

1、自本合同生效后，甲方于3日内向乙方支付50%预付款；

2、工程按期完工并验收合格后，甲方根据实际发生的总价与3日内向乙方支付全款。

六、质量验收标准约定：

1、乙方须按合同附件规定的标准供货；

2、乙方的设计方案合理，能满足甲方要求；

七、双方责任：

（一）甲方责任：

1、严格按合同规定的付款方式付款；

2、协调其他工序配合乙方搞好设备的安装调试工作；

3、自身原因延误工期，损失自行承担；

（二）乙方责任：

1、严格按合同附件规定的标准供货并如期交付甲方正常使用；

2、免费为甲方提供设备安装、调试；

3、在生产、安装过程中对甲方提出的合理性技术建议应予采纳；

4、设备安装前指导甲方做好前期准备工作；

八、乙方售后承诺：

3、免费为甲方培训技术操作人员，直至能正常使用乙方产品为止。

九、违约责任：

1、甲方不按合同规定付款，每逾期一日，按当期应付款项另加3%支付乙方；逾期一周以上，每逾期一日，按当期应付款项另加10%支付乙方；逾期十五日以上视为违约，按合同法处理（不可抗力因素除外）。

2、乙方须按约定如期提供符合要求的设备交付甲方正常使用，否则给甲方造成损失须承担赔偿（甲方原因和不可抗力因素除外）。

十、如合同发生纠纷，双方协商不成，可提交人民法院裁决。

十二、本合同一式两份，双方各执一份，法律效力同等。年质保期满后自然失效。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

法人或授权代表人：法人或授权代表人：

联系电话：联系电话：

合同签订时间： 年 月 日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找