# 经销授权合同范本(热门14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-12-27

*经销授权合同范本1依据《\_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 标甲方独家拥有并受到法律保护的...*

**经销授权合同范本1**

依据《\_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

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。

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

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。

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

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。

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

甲方的权力

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。

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。

甲方的义务

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》。

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。

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。

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。

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。

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。

乙方的权力

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。

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。

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。

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。

乙方的义务

乙方有义务维护甲方企业形象的统一性和商业信誉。

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。

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

乙方每次购买产品，须先将款项汇入甲方指定的账户。

**经销授权合同范本2**

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800平方米；县级经销商：店面500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

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15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1000元。

3、若确属经营不善，则3个月内甲方保证100%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。

附：经销商身份证（复印件粘贴）

营业执照副本（复印件粘贴）

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

**经销授权合同范本3**

1．订货：当丙方向甲方订货时，须填写“\_\_\_\_\_\_电脑订货单”，同时须有乙方的确认。

2．付款：甲方坚持款到发货的原则，丙方在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3．价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对丙方在调价前\_\_\_\_\_\_天所进降机型给予价格保护。

4．运输：甲方承担从甲方到丙方所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

**经销授权合同范本4**

卖方(甲方)：

买方(乙方)：

甲乙双方通过友好协商就服装销售达成以下协议：

服装名称：毛衫、T恤

商标或品牌：发财羊

第一条：甲方保证提供的服装符合国家的相关质量要求或双方当事人约定标准。

第二条：甲方应在合同签订后5日内向乙方提供符合要求的货物。

第三条：甲方负责所提供品牌服饰产品及售后服务，乙方在销售过程中产生的一切费用由乙方承担。

第四条：货款支付：乙方收到货物后支付100%货款，乙方未履行付款义务的，产品所有权仍属于甲方所有。

第五条：甲方代为办理运输事宜，货交承运人，运输、保险及其他相关费用由乙方承担。

第六条：乙方如对甲方提供的货物有异议的，应当在一个月内向甲方提出书面异议，异议期从乙方提货时开始起算。否则构成甲方货物符合法定或约定质量的证据。

第七条：合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，双方可以依法向甲方所在地人民法院起诉。

第八条：本合同自签订日起生效。

第九条：双方就本合同达成的补充协议与本合同具有同等的法律效力。二者有冲突的，以补充协议为准。

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

**经销授权合同范本5**

1．乙方负责建立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修中心”，对丙方所售出的\_\_\_\_\_\_电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属“授权专卖商”的实力、销售业绩、所处地域设立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修站”（由甲方客户服务部进行考核授权）

2．乙方负责向丙方及其用户提供\_\_\_\_\_\_电脑产品的技术咨询与指导。

3．丙方在用户购买时，向用户准确宣讲\_\_\_\_\_\_电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，丙方可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑售后服务体系）

**经销授权合同范本6**

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

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

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于IT产业发展的IT公司.经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为(地区授权经销商)和(地区授权总经销商)。

授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

1.甲方将根据乙方所填写的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》向乙方提供货源保障与市场保护;

2.甲方根据乙方订购产品的数量，向乙方提供相应数量的产品资料;促销期间，甲方将额外发放宣传资料，等销售工具及样本;

3.甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

(二)乙方的权利和义务

1.乙方可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，除授权地区总经销外不得使用任何具有排它性的名义进行宣传，如“总经销”，“唯一经销“等，如乙方违反以上宣传原则，甲方有权取消其经销资格;

2.乙方需在资金，人力，技术上予以保障，开展\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的市场宣传及销售活动，应至少保证有一名销售人员和一名技术人员，并报甲方备案;

3.乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务;

4.乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

价格分为授权经销商价格和地区总经销价格;

2.乙方有权享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销商价格，具体价格见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》;

3.乙方不得以低于市场销售限价向市场销售。一经查实，甲方将有取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格;特殊性产品价格(包括行业特价)及促销期产品价格的确定不在本协议范围之内;

4.乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题(如发现无法正常使用)，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1.订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2.付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3.发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

1.甲方将通过一系列定期市场活动(如全国各大报刊杂志广告，促销，新产品发布会，等)加大宣传和推广\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的力度;将重点强化在以上市场活动中对乙方的支持;

2.乙方应根据甲方的全国市场推广计划，全面配合甲方行动.乙方的宣传计划必须符合甲方的整体市场政策和策略;

3.甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

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

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**经销授权合同范本7**

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_

经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：\_\_\_\_\_\_

一、合作范围、时间

甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的经销商。

授权经销产品：\_\_\_\_\_\_(以下简称\_产品\_);

授权区域包括：\_\_\_\_\_\_(以下简称\_指定区域\_)。

未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

授权经销期限：\_\_\_\_\_\_

双方约定经销期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。

在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权经销商协议》并按照《解除授权经销商协议》中的规定执行。

试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

在甲乙双方约定经销期限内，即自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，乙方销售任务为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;销售任务是指：\_\_\_\_\_\_乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第款中销售任务的10%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项后30天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的3%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

乙方作为甲方的经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以50万元的罚款。

为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止30天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议款。

甲方保证乙方设备售后零配件的供应，在保质期内需要更换的零配件采取以旧换新的方式提供，超过质保期需要更换的零配件甲方将收取成本费。

甲方在本授权区域可以授权多家经销商，其他授权经销商享有与乙方的同等价格，若乙方在该授权区域业绩突出(在相同时间段，乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的50%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自动终止。双方签署《解除授权经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存设备，并在《解除授权经销商协议》签订30个工作日内退还乙方市场保证金的70%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的90个工作日内退还乙方市场保证金的30%。

四、甲方的权利和义务

甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

甲方应对乙方进行商务和工程技术培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。 甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可拆解制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。

本协议规定在本协议终止后的一年内，乙方不能销售同类似产品;协议终止后的5年内，乙方不能生产同类产品。

所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

对于乙方违反第款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)的罚款。

乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

产品价格(含17%增值税)

乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的80%。

为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的20%。

在本协议的授权经销期限内，乙方完成本协议中规定的销售任务额的80%，甲方按照乙方实际的回款额的5%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的100%甲方按照乙方实际回款额的10%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议款给予乙方额外奖励。

订货流程

乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

甲方按照乙方的采购单要求生产的设备发货后乙方需要中途变更设备参数或者附加特殊要求的，乙方须将设备先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

付款条件

乙方应在采购单确认后的3天内把订单总价的30%定金汇到甲方指定账户;在发货前支付订单总价的60%;乙方在收到产品后6个月内支付尾款即订单总价的10%。

甲方直接开据17%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

交货期

甲方应在收到合同总价的90%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对清单后签字确认送货单，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量、零件的`短缺、部件的损坏等要求退款或退货。

保质和售后服务

甲方对售出产品提供18个月的保质期，从签收货物当天开始计算。在保质期内，如产品在正常工作环境下，非人为原因发生故障，甲方将对产品提供维修服务。

如由于产品设计、制造自身的缺陷而导致的产品故障，甲方将负责维修。

在保质期外，甲方将根据实际情况收取一定的维修费用，维修后的硬件将享有6个月的保质期。

乙方需为用户提供良好的销售和技术服务。

跨区销售、反低价管理

乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：\_\_\_\_\_\_

销售计量：\_\_\_\_\_\_买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

按照的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。

甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\_\_\_\_\_\_\_信息第一申报原则\_认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据的相关规定确认有效性。

为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若六个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。

甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格10倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经 有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起3年内持续有效。

如果本协议终止，乙方应在终止之日起十(10)天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的20%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。 保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

本协议自双方签字盖章后生效。

任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后15天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的20%。

任何一方可在本合同的有效期内提前3个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：\_\_\_\_\_\_ 1)乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

2)乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起10天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后九十(90)天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务30%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

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

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_

**经销授权合同范本8**

甲方(需方)：

乙方(供方)：

通过甲方考察确定乙方为甲方供货单位，为明确双方责任，确保双方利益，依据《\_经济合同法》和其他相关法律法规的有关规定，在平等自愿、诚实信用的原则基础上达成以下协议，以供双方共同遵守。

一、产品名称、型号、规格、数量、价格、金额：

备注：

1、本合同中订货总量为概算数，合同签订之后，发生增加或减少时，按实际送货总量结算。

二、质量标准：

1、已方所供的瓷砖均按国家质量标准生产供应;颜色按乙方送交的样板颜色为准。

2、每批次瓷砖生产时均有一定色差，请甲方合理安排施工。

3、乙方所供瓷砖有大小、方正、翘曲的由乙方负责及时调换，同批次瓷砖产生色差由乙方负责及时调换(调换时间为15天)。

三、交货时间、地点、方式：

1、送货时间甲方需提前一个月通知乙方所需瓷砖数量。供货数量由甲方提供。

2、送货地点：甲方指定地点。

3、乙方瓷砖进场时必须由甲方指定的材料员验收并开具凭证，已双方签字确认的数量为准。

四、运输及运输保险费用：

乙方所供瓷砖的装车、运输及运输保险(即运输途中的材料设备、运输工具集司乘人员安全)费用均由乙方负责，卸货由乙方负责。

五、包装标准及包装物的回收：

乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合公路或铁路运输要求，包装物由甲方或施工单位负责回收处理。

六、合理损耗及计算方法：

乙方所供瓷砖在运输途中时产生的所有损耗均由乙方负责;施工中的损耗均由甲方负责。

七、验收标准、方式及异议的提出：

乙方所提供瓷砖均按国家质量标准有乙方和甲方材料设备采购组共同验收，双方验收人员在验收凭证上共同签字，并依此验收单作为结算凭证;如对所供瓷砖质量标准有异议，甲方须在施工开始前提出，双方共同协商解决。

八、结算、付款方式：

1、结算方式：以甲方材料员签字的瓷砖供货清单上的数量和单价进行结算。

2、付款方式：款到发货。

3、如果甲方不能按时付款乙方有权停止供货，并追缴前期材料款，由此所产生的`一切责任和损失均由甲方承担。

九、合同纠纷解决方式：

按《\_经济合同法》及其他相关法律法规的相关规定协商解决;协商不成，则向甲方所在地经济仲裁委员会申请仲裁解决。

十、其他约定事项：

在施工中瓷砖损坏、浪费损耗由甲方负责，但乙方须补足工程所需的瓷砖以满足工程建设需要;其他未尽事项，双方可另行签订协议作为本合同附件，并与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同壹式 两 份，甲方 壹 份，乙方 壹 份，具同等法律效力，本合同经甲乙双方签字盖章后正式生效。

十二、 补充协议

1、乙方在接到甲方要货通知后15天内必须供货到现场。

2、因乙方供货及调换不及时造成甲方工期延误和工人误工费由乙方负全部经济损失。

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

**经销授权合同范本9**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方本着互惠互利的原则，就三方共同开拓\_\_\_\_\_\_\_\_电脑产品市场，推动三方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议

>一、总则

1．“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理商”发展的下级经销商称为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权专卖商”，经乙方对丙方的考察及向甲方的申请，甲方授权丙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商”，丙方专卖资格授权期为签约之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，期满后本协议自动作废。丙方在授权期内有权使用以上名义进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑产品合法商业活动。

2．乙方对丙方的销售运作进行规范化管理，及时向丙方供货，并协助丙方在授权区域进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑业务的拓展。

3．丙方如实情况填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商注册登记表》，并向甲方提供本年度经过工商部门年检的法人营业执照副本，税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，应在\_\_\_\_\_\_天内提交书面变更说明及变更后的相关证件。

4．丙方有权对甲方或乙方的工作（市场秩序、市场推广、商务、产品质量、客户服务等）作出评价和投诉。

5．丙方有义务提高\_\_\_\_\_电脑的市场占有率。在经营活动中须维护和提升甲方及产品的形象，在广告宣传及其它商业活动中，丙方禁止使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_总（独家）代理”、“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_销售中心”等具有排它性文字。

>二、销售政策

1．价格：丙方从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2．价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场秩序及市场形象。丙方在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对丙方进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过\_\_\_\_\_\_元。

3．销售统计：丙方从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方销售业绩。丙方每月\_\_\_\_\_\_日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向丙方提供市场支持的重要依据。

4．销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予丙方的返点基数，返点金额由乙方承担。

5．丙方从乙方提货，运输费用由乙方与丙方协商解决，乙立负责丙方的价格保护、样机政策等相关支持。

>三、商务政策（丙方原则上从乙方进货，若的确因为降低运输成本等原因，经乙方同意，丙方可从甲方进货，下列条款仅适用于丙方从甲方直接进货）

1．订货：当丙方向甲方订货时，须填写“\_\_\_\_\_\_电脑订货单”，同时须有乙方的确认。

2．付款：甲方坚持款到发货的原则，丙方在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3．价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对丙方在调价前\_\_\_\_\_\_天所进降机型给予价格保护。

4．运输：甲方承担从甲方到丙方所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

>四、服务政策

1．乙方负责建立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修中心”，对丙方所售出的\_\_\_\_\_\_电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属“授权专卖商”的实力、销售业绩、所处地域设立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修站”（由甲方客户服务部进行考核授权）

2．乙方负责向丙方及其用户提供\_\_\_\_\_\_电脑产品的技术咨询与指导。

3．丙方在用户购买时，向用户准确宣讲\_\_\_\_\_\_电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，丙方可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑售后服务体系）

>五、市场推广政策

1．形象宣传：丙方在进行广告宣传时，不得违反甲方企业标识的使用规定。

2．市场投入：甲方按照市场投入计划，可根据乙方的申请对丙方所在市场进行市场投入，配合丙方开拓当地市畅?

3．市场支持：如丙方销售业绩比较突出，乙方可向甲方提出申请，甲方可以提供一定的市场支持，包括定期定量的各类宣传品资源分配，用于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场推广。

4．经甲方批准的项目执行后，丙方凭批准的申请表、完整的广告宣传正本、宣传活动照片及符合甲方要求的费用发票、相关合同副本向甲方报销，否则甲方有权不予报销。在一个月内不办理报销者，责任由丙方自负。

>六、法律效力

1．保密条款：在甲、乙、丙三方合作关系存续期间，必须对有关的保息保密，信息包括：产品价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术秘密等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第四方泄密。

2．本协议解释权在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑有限公司。

3．本协议一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。本协议未尽事宜，由三方协商解决。

**经销授权合同范本10**

1．价格：丙方从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2．价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场秩序及市场形象。丙方在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对丙方进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过\_\_\_\_\_\_元。

3．销售统计：丙方从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方销售业绩。丙方每月\_\_\_\_\_\_日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向丙方提供市场支持的重要依据。

4．销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予丙方的返点基数，返点金额由乙方承担。

5．丙方从乙方提货，运输费用由乙方与丙方协商解决，乙立负责丙方的价格保护、样机政策等相关支持。

**经销授权合同范本11**

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

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

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着真诚合作、平等互利、共同发展的原则，经甲、乙、丙三方充分协商，就甲方授权乙方下级网点丙方设立“XXX专卖授权经销点”（下称：授权经销点）经销XXXX专卖配件事宜，约定如下：

一、经乙方推荐、甲方考评，甲方同意接纳丙方成为甲方体系的正式成员，并授权其设立授权经销点。

二、丙方在日常经营业务方面需接受甲方、甲方子公司及乙方的指导、监督和管理，但丙方与甲方、甲方子公司及乙方之间不存在产权及行政上的隶属关系。

三、授权经销点的进货渠道及结算

1、乙方是丙方唯一的XXX专卖产品供应商。丙方要求从乙方以外采购XXX专卖配件的，须经乙方同意。

2、乙、丙双方的业务往来、授权信用保证金、牌匾工本费及商务政策等由乙方与丙方结算，与甲方及甲方子公司不存在债权、债务关系，因此产生的一切纠纷均与甲方无关。

四、丙方的营业地址、销售区域、销售任务与结算价格

营业地址为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

销售区域、销售任务与结算价格按丙方与乙方签订的经销合同或协议执行。

五、基本管理规定

1、乙方、丙方应严格遵守《网络管理规定》的相关条例，不得存放、摆放和销售对XXX侵权的产品或假冒产品以及销售与甲方相竞争的产品。经甲方授权设立授权经销点的丙方，其原有经营或存放的上述产品应按以下方式处理：

（1）经营或存放有假冒、侵权XXX产品的，必须对甲方子公司上报该类产品的详细清单，承诺并自授权日起1个月内清理完毕。

（2）经营或存放有与XX相竞争的产品的，必须对甲方子公司上报该类产品的详细清单，承诺并自授权日起3个月内清理完毕。

（3）不能在承诺期限内完成假冒、侵权或与XX相竞争的产品清理的，一律取消经营XX专卖配件的资格。

2、丙方店面装修符合《XXXX专卖授权网点形象标准》。

3、经甲方验收合格并签订本协议，甲方颁发“XXXX专卖授权经销点”牌匾（牌匾编号为：? 00000?? ）给丙方后，本协议所指定的“授权经销点”的授权经营方可正式生效。

4、甲方颁发的授权牌匾，丙方必须悬挂在店内醒目位置，与丙方的营业执照并行或并列悬挂。

5、乙方必须在接收到甲方对丙方的授权通知后XXX天内，完成本协议丙方、乙方的签订手续和寄达，并由乙方向甲方缴纳信用保证金伍仟元（￥XX,000元），及牌匾制作等工本费伍佰元（￥XXX00元），由乙方直接汇入甲方银行账户。逾期，视同放弃授权资格。

6、丙方授权经销点牌匾丢失或损坏的，由乙方提出书面申请，经甲方所在地子公司核实和甲方审批同意后方可补发，但需乙方缴纳伍佰元（￥XX00元）工本费，乙方同时等额向丙方收取工本费。

7、无论任何原因，当乙方被取消授权资格后，必须在1个月内去除店面中XXX相关标识元素，同时将授权牌匾完好无损交回甲方，且在经甲方验收合格和审批同意后的XX天内，以书面形式向甲方申退信用保证金，方可无息退回信用保证金，如未按期完成则没收其信用保证金。

8、丙方在单位名称变更时，应及时书面向乙方提供名称变更函，乙方同时向甲方出具丙方相关变更信息的证明函。否则，因名称不符、变更手续不齐等原因影响保证金退付的责任，由乙方和丙方承担。

9、甲方授予丙方的授权经销点牌匾，丙方只能悬挂在经核定的授权经销点内，不得在其它地点使用，更不得出租、出借、抵押、转让、出卖和对外再授权，也不得在其他地方以 “xxxxxxxx”、“xxxxxx”“xxxxxxxx”、“xxxxxx”“xxxxxxxx”、“xxxxxx”“xxxxxxxx”、“xxxxxx”“xxxxxxxx”、“xxxxxx”等合法持有的商标设点经营。否则，视为严重违约行为，甲方将依照相关法规及甲方的《网络管理规定》及其它相关业务管理规定对丙方进行处罚。

10、所有XXX专卖的授权网点每年需进行授权资格年审，年审时间为每年7月1日至8月31日，当年二季度通过形象验收的新建授权网点延至次年进行年审，未按时年审或年审不合格的其授权资格自然取消。

六、权利和义务

（一）甲方权利和义务

1、甲方和甲方子公司、乙方有权对丙方经营的产品是否符合本协议的约定，进行全面检查、监督。丙方如违反本协议规定或甲方的《网络管理规定》及其它相关业务管理规定的，甲方有权取消丙方的授权经销点资格。

2、协议期满，视甲方和乙方对丙方的考评结果，决定是否保留或取消丙方的授权经销点资格。

3、确保向乙方所提供产品的质量。

4、确保对乙方、丙方的服务支持。

5、给予乙方、丙方相应的技术、业务系统、培训等支持。

6、维护好甲方市场秩序，支持和配合乙方、丙方打击、抵制假冒XXX配件的行为。

7、甲方子公司对乙方、丙方的市场违规行为负责，并承担相应的连带管理责任。

（二）乙方权利和义务

1、对丙方的设立或撤销有建议权，并根据经营需要，向甲方提交相关意见与建议。

2、对丙方经营的XXX专卖业务有监督权和行使本协议或其它约定的处罚权。

3、乙方脱离甲方体系时，乙方有责任和义务告知丙方，并及时清算乙、丙双方的债权、债务。

4、确保向丙方提供的XXX配件为甲方纯正的XXX专卖配件。

5、对丙方进行相应的技术、业务系统、培训等支持。

6、与丙方签订XXXX配件购销协议和商务协议，并报甲方备案。

7、支持丙方开拓和维护甲方市场。

8、乙方对丙方的市场违规行为负责，并承担相应的连带管理责任。

（三）丙方权利和义务

1、在甲方、乙方的支持下开展XXXX专卖配件经营业务，并可根据经营需要提交相关意见与建议。

2、按甲方授权经销点的形象标准装修。

3、获得甲方、乙方相应的技术、业务系统、培训等支持。

4、店面内必须开辟专门的XXX配件专区。

5、认可并接受乙方是丙方唯一的XXX专卖产品供应商。

（四）乙方和丙方承诺

1、遵守甲方的《网络管理规定》，不存放、摆放或销售假冒、侵权以及与甲方相竞争的产品。

2、严格遵守甲方的《价格管理规定》不低价倾销、跨区域销售。

3、积极、主动宣传甲方产品，维护甲方声誉和合法权益。

4、若发现销售假冒XXXX配件或对甲方构成侵权的产品或行为时，及时向甲方或者当地工商、技监部门举报，并协

助进行处理。

5、执行甲方根据市场变化和竞争需要所做出的`政策调整。

七、违约责任

1、如任何一方违反本协议规定，给其他方造成损失的，应依法承担违约和赔偿责任。

2、丙方在经营范围、进货渠道、销售区域、销售价格等方面有违约行为的，乙方有权向甲方提出并按本协议或其它约定，以及甲方的其它相关管理规定进行处罚，相关处罚事务材料交甲方及其当地子公司备案。

3、因丙方违约给甲方造成损失的，其损失从乙方信用保证金中扣除；仍不足以赔偿的，甲方保留相应的追索权。如丙方被取消授权资格后，不愿交回授权牌匾或拒不去除店面中XXXX标识元素的，乙方的信用保证金5000元不予退回。

4、因丙方违约给乙方造成损失的，乙方同时有权从丙方信用保证金中等额扣除，或向丙方追索因此造成的相应损失。如丙方被取消授权资格后，不愿交回授权牌匾或拒不去除店面中XXX标识元素的，丙方的信用保证金00000元不予退回。

5、丙方因违反本协议相关规定被取消授权资格的，没收其信用保证金。

6、丙方被取消授权资格后，如继续使用“XXXXXX”、“XXXXX”“XXXXXX”、“XXXXX”“XXXXXX”、“XXXXX”“XXXXXX”、“XXXXX”“XXXXXX”、“XXXXX”“XXXXXX”、“XXXXX”等XXXX合法持有的商标从事经营活动的，都是对甲方的侵权，甲方将依法追究其法律责任。

八、合同期满后的事项

1、见本合同第五条第7款；

2、依法履行结算、保密等合同解除后的合同附随义务；

3、在同等条件下，丙方享有优先续签权。

九、争议的解决

在履行本协议的过程中，若发生纠纷，三方应协商解决；协商不成，任何一方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十、其它

其它约定： （若无，则删去）。

十一、附则

1、本协议有效期自20xx年x月x日起至20xx年x月x日止；在此期间内，如丙方被甲方撤消授权经销点资格，则本协议自然失效。

2、本协议一式四份，经三方签约代表签字并盖章后生效，甲方执两份，乙方、丙方各执壹份。

3、乙、丙方认可的甲方相关制度：

（1）《网络管理规定》；（2）《经销商能力建设管理办法》。

甲方：乙方： 盖章

地址： 地址：

**经销授权合同范本12**

甲方：

乙方：

根据《\_民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为产品\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有产品。指定区域为范围内。

第二条合同期限为\_年\_月\_日至\_年\_月\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

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，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的\'服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭\_为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统

一)规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及\_市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_元。乙方日常存货量不低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由负担，保险费由负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的%付给甲方后，甲方予以发货。余款在天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后\_年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%-60%的处罚。

1、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2、违反保密义务，导致公司一般损失的;

3、未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称一般损失，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在\_元以下的;或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1、连续两年达不到规定销售责任额时;

2、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的;

3、不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额(按零售价计)的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同;

4、出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5、未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的;

6、违反保密义务，导致公司重大损失的;

7、未按公司质保规定进行质量保证的;

8、其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效(需同时加盖骑缝印章)，具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿;由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料(营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件)，如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人(签字)： 法定代表人(签字)：

地址： 地址：

电话： 电话：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

税务登记证号： 税务登记证号：

\_年\_月\_日\_年\_月\_日

签订地点： 签订地点：

**经销授权合同范本13**

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

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

>甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

>一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

>二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

>三、双方的权利和义务

（一）甲方的权利和义务

1．甲方将根据乙方所填写的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》向乙方提供货源保障与市场保护；

2．甲方根据乙方订购产品的数量，向乙方提供相应数量的产品资料；促销期间，甲方将额外发放宣传资料，等销售工具及样本；

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。甲方会不定时指派市场\_随时巡查，做好帮助与监督工作。

（二）乙方的权利和义务

1．乙方可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，在专销甲方公司的产品，可获得\_\_\_\_\_的折扣。

2．乙方需支付\_\_\_\_作为保证金，以保证专销。一旦被投诉同时经销其他品牌的同类产品，则没收保证金，并取消专销资格。

3．乙方全年累计进货超过\_\_\_\_\_\_，可另外享受返点折扣\_\_\_\_。

>四、价格体系

1．乙方有权享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销商价格，具体价格见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》；

2．乙方不得以低于市场销售限价向市场销售，即批发价不得低于\_\_\_\_\_%。一经查实，甲方将有取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格；特殊性产品价格（包括行业特价）及促销期产品价格的确定不在本协议范围之内；

3．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

>五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方的单次进货必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

>五、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求， 经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

>六、订货与付款

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

>八、市场支持

1．甲方将通过一系列定期市场活动（如全国各大报刊杂志广告，促销，新产品发布会，等）加大宣传和推广\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的力度；将重点强化在以上市场活动中对乙方的支持；

2．乙方应根据甲方的全国市场推广计划，全面配合甲方行动．乙方的宣传计划必须符合甲方的整体市场政策和策略；

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

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

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**经销授权合同范本14**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经协商一致，就甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品经销事宜，约定如下：

>一、经销条件及授权时限

1．甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_产品独家经销商,经销区域包含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所辖区域市场。

2．授权有效期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，协议期满，双方根据需要另行续签，在同等条件下乙方有优先续约权。

3．乙方首期货款为人民币\_\_\_\_\_\_元，结算价按照全国统一零售价\_\_\_\_\_\_% 。

4．试销期为\_\_\_\_\_\_个月，试销期后每月购货指标应为\_\_\_\_\_\_万元，年购货金额\_\_\_\_\_\_\_万元，若连续三个月购货额不达月任务的\_\_\_\_\_\_%或全年购货不达年任务的\_\_\_\_\_\_%，甲方有权单方终止本协议。

>二、甲方责任和义务

1．甲方须保证向乙方提供的经销产品符合国家各项标准。

2．甲方须保持协议产品的价格相对稳定、货源充足、及时发货以满足乙方销售之需。

3．协议有效期间，乙方正常履行本协议、且无严重违规记录的前提下，甲方不得在乙方经销区域内发展其它经销商，以保证乙方权益。

4．甲方需提供本协议产品相关的有效证件复印件、相配套的宣传用品及促销用品、产品销售及培训等相关资料。

>三、乙方责任和义务

1．乙方负责本协议产品在该地区的总经销、技术指导和各种促销活动的组织与实施及所辖区域的售后服务等工作。

2．严格执行甲方的各种销售政策、严格遵守甲方产品的价格体系，不得任意提价或降价，如因促销推广活动需要打折优惠，应提前向甲方提供书面报告，经甲方审批同意后方可执行。

3．乙方不得在辖区外的其它市场发货、串货，违者将取消年终返利，情况严重者甲方有权停止供货,甚至取消其经销权。

4．对甲方所下发的销售文件、信息资料等商业机密，乙方必须严格保密处理。

5．乙方工商登记资料需要变更时，应提前一个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

>四、价格政策

甲方拥有所有协议产品的价格制定权、发布权。乙方必须按照甲方制定的全国统一零售价销售产品,不得任意抬价或降价,否则、视乙方违规，并承担由此引起的一切责任。

>五、供货、运输

1．乙方订货须提前3天上报计划单，乙方提货须是现金或转帐支票，也可将货款汇入甲方指定的帐户，经甲方确认款项到帐后即可组织发货。

2．运输：由甲方向乙方提供汽运或中铁快运，运费由\_\_\_\_\_\_方承担。

3．乙方收到货物应验收核实，若有损耗和不符应在二日内通知甲方，否则将视同乙方收货无异议。

>六、市场支持

1．技术支持：甲方有责任尽快解答乙方关于相关经销产品技术方面的疑难问题，并将问题和解答汇总后，以e-mail的形式或书面等方式交给乙方；

2．人员支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3．促销宣传品配置：甲方将按照乙方每批提货金额的\_\_\_\_\_\_%，予与配送相关宣传物品。超额部分可按成本价提供给乙方．

>七、产品退换货政策

在保质期内，如出现产品质量问题（非乙方因素引起的），可以向甲方申报调换。

>八、年终返利

1．乙方在正常履行协议，且能完成年购货指标及无违规行为，年终将依其购货金额的\_\_\_\_\_\_%予以返利。

2．年返利将以同等价值的实物或产品予以兑现。

>九、违约条款

1．甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决；

2．乙方违反此协议所规定的义务和承诺，甲方可采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、暂停供货（暂停供货期间由公司直接向其二级经销商或客户供货）直至取消乙方经销商资格。

3．双方的严重违约行为造成对方损失的应承担违约责任并赔偿对方损失。

>十、补充条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>十一、其它

1．本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方所在地的仲裁和司法机关解决。

2．本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字盖章生效。

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

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

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！