# 最新授权经销合同协议 经销商授权协议(二十篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-05-30

*授权经销合同协议 经销商授权协议一(以下简称甲方)法定代表人(或负责人)：电话：传真：邮箱：地址：乙方：(以下简称乙方)法定代表人(或负责人)：电话：传真：邮箱：地址：甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《中华人民...*

**授权经销合同协议 经销商授权协议一**

(以下简称甲方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

邮箱：

地址：

乙方：

(以下简称乙方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

邮箱：

地址：

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《中华人民共和国民法典》及有关法律规定，本着相互信任、互惠互利的原则，就乙方经销甲方“某某”产品达成以下协议：

第一条：经销范围

1.1甲方授权乙方在□线上 / □线下渠道(参考提示选择填写) 推广经销“某某”产品，成为甲方在该经销区域的授权经销商。

线上渠道：a、;b、;c、;

d、 ;e、 ;f、 。

线下渠道：i、区县级; ii、市级; iii、省级; iv、国家级。

1.2乙方应严格遵守经销范围，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。允许乙方书面申请增加经销范围，经甲方书面批准后，乙方方可在新增加的范围内进行经销。

第二条：协议期限

2.1本协议自双方签字盖章后生效。自本协议生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

2.2本协议有效期 年，自 年 月 日至 年 月 日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定;若终止合作，本协议到期将自动失效。

第三条：交货条款

3.1双方交易以人民币结算。

3.2甲方根据乙方的订单送货。乙方应在 工作日前以书(信函或传真)或指定订货人的方式向甲方发出订单。订单应当说明产品的名称、规格、数量、交货日期、交货地点、收货人姓名等主要内容。书面订单必须加盖乙方公章、业务专门用章或由乙方书面声明无章有效或其他有效途径(在甲方处备案的)，否则无效。乙方每次应在书面订单确认后的 工作日内，先以电汇、汇票或现金等方式全额支付货款，经甲方确认全额货款到账无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

3.3甲方在确认全额收到乙方的款项当日开具收据或发票，经财务核实后将乙方发票寄出，并电话或邮件通知乙方;乙方收到后须通知(邮件，传真)甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

3.4从甲方仓库送至乙方订单要求的交货地点所产生的送货费用由 全额承担，甲方将货物送至乙方订单要求的交货地点仓库外时，乙方或乙方指定的收货人应立即当场对货物的品种、规格、数量和外包装的完好与否进行验收;验收后应在甲方的送货凭证上签字并加盖乙方单位公章或业务专门用章或由其指定收货人(需有委托书及本人签字在甲方备案)签字。

3.5甲方将货物送至乙方指定地点后，乙方要随到随卸，如因此产生货物回化等问题或由此带来的误车等费用，均由乙方承担。

3.6甲方可以为乙方提供有偿代发货服务，发货费用以甲方实际收取为准。为使终端客户能够获得更好的服务体验，甲方有权对线上渠道销售的产品全部实行有偿代发货服务，具体执行日期以甲方通知为准。

第四条：价格条款

4.1甲方按照 每台向乙方供货。

4.2乙方按照 每台进行销售，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

4.3若有新产品上市、产品换代、技术性价格调整以及旧型产品策略性降价时，甲方应该提前 天以书面形式通知乙方，乙方不得向外透露甲方的供货价格。

4.4乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

4.5双方应按中国法律的规定，各自缴纳与自身经营有关的税款。

4.6乙方应严格遵守价格条款，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。

第五条：甲方的权利与义务

5.1甲方提供乙方符合企业或国家标准质量要求的产品。

5.2在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

5.3依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

5.4甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动;定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

5.5甲方持续完善经销服务系统，以方便支持乙方开展经销业务。

5.6甲方有权对经销商政策进行调整，有权对产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前 天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

5.7甲方产品价格有变动时应向乙方提供产品报价单(传真、邮件等)。

5.8甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级经销商的明细、销售网点等，以供甲方审查备案。

5.9双方签订本协议期间，甲方不得在乙方经销范围内设立第二家同品牌、同类型产品的经销商。(线上渠道不适用本条)

5.10凡因甲方生产上、管理上、运输上的原因造成产品内在品质瑕疵的，经甲方确认后，甲方负责调换同种数量的产品，其它问题甲方则不进行退换货。

5.11甲方负责对经销商之间的冲突进行协调。

5.12甲方负责处理用户关于对产品质量问题的投诉。对于任何客户反映的问题，甲方采取必要调查及相应处理措施，并将处理结果告之乙方，乙方提供必要的协助。

5.13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。

5.14甲方将按约定的销售指标，考核乙方的进度和表现。如不能达标时，甲方可终止本协议。

5.15在下列情况下(包括但不限于)甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议：

乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户和(或)甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

5.16甲方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起 天内，将变更后的地址、联系方式通知乙方，否则甲方应对此造成的一切后果承担责任。

5.17本协议提前终止或其他原因导致乙方不能继续为客户提供相关产品的，甲方在约定范围内履行相关承诺，但超出服务范围之外的其他业务由乙方与客户自行协商解决。

5.18在本协议有效期间，甲方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，甲方须提前 天书面告知乙方。

第六条：乙方的权利与义务

6.1乙方必须是具备独立法人资格的实体，有独立的办公场地，成为甲方经销商后，需开辟专有的场地展示甲方的产品和摆放甲方的宣传资料，并有专人负责。(线上渠道不适用本条)

6.2乙方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因乙方违反上述规定的行为给甲方造成任何损害，乙方应承担所有法律责任并赔偿因此给甲方造成的损失。

6.3乙方保存不当或未在保质期内销售完成而造成内在品质不良的，由乙方承担，并不得再将已变质产品进行销售或已销售该类产品对他人造成损害的，由此而产生的社会、法律责任全部由乙方承担，同时甲方有权追责由此给甲方造成的商业信誉损失。

6.4乙方向客户进行甲方产品的经销销售，在维护甲方品牌的条件下，自行负责开拓市场与发展客户。在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

6.5乙方有权要求甲方给予必要的技术培训;定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

6.6乙方应协助甲方参加在当地举行的行业展示会和各种研讨会。

6.7乙方必须严格遵守协议中的经销区域范围，未经甲方许可，不得超过本区域经营。

6.8乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

6.9乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声，并不得在未经甲方同意的前提下，将甲方的产品售给与甲方已建立业务关系的经销商，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，甲方有权立即取消本协议。

6.10协议期间，乙方不得转让、买卖甲方授予的经销权，并不得代表甲方向任何第三方作出任何承诺、担保以及签订契约、合同或其他对甲方实施有约束力的行为等并不得以甲方或甲方经销商的名义从事本协议约定以外的任何业务，亦不得有任何影响甲方商誉或者令第三人混淆之不当行为;协议终止后，乙方不得再以甲方经销商的名义或相似的名义进行活动，否则责任自负，因此给甲方造成损失的，乙方应负责赔偿。

6.11乙方不因本协议而成为甲方的员工、代表、或合资企业，不得代表甲方对外做任何法律行为或陈述。乙方属甲方业务合作单位。

6.12乙方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议终止后不对甲方所有或将要拥有的商标、企业名称等进行贬低或者其它任何损害，在本协议期间乙方应维护、提高甲方的品牌形象、企业商誉等。

6.13在本协议期间和(或)本协议延长期间，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则甲方有权终止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

6.14在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6.15在本协议期间和(或)本协议延长期间和(或)本协议终止后一年内，未经甲方事先书面同意，乙方不得自行或通过第三方，开发或提供与甲方所开发或提供的产品类似的产品。

6.16乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

6.17乙方办理每一笔业务时，由乙方以自己的名义与客户直接签订业务合同，乙方独立承担合同责任，并向客户提供必要的服务和支持，解答客户提出的问题。

6.18乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

6.19乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

6.20乙方应设立并公布其用户投诉电话，建立有效通畅的投诉渠道。对甲乙双方均不能作出合理解释的用户投诉，乙方作为最终解决方，有责任最终妥善处理用户投诉。若处理不及时导致用户重复投诉的，甲方有权单方面解除协议。

6.21协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

6.22如果本协议终止，乙方应在终止之日起 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。同时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。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

6.23乙方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起 天内，将变更后的地址、联系方式通知甲方，否则乙方应对此造成的一切后果承担责任。

6.24本协议签订后，乙方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，乙方须提前一周书面告知甲方。

第七条：绩效考核标准

7.1甲方给予乙方经销商的价格及特定的区域，所以乙方应积极推广甲方业务，实现共赢。

7.2销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额 万元，完成月度销售额，甲方承诺返还销售额的 的比例给予奖励。完成季度销售额，甲方按销售额的 的比例给予奖励。完成年度销售额，甲方按销售额的 的比例给予奖励。超出销售额外按 的比例给予奖励。

7.3甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评。

7.4对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

年销售量月度分解

1月2月3月4月5月6月7月8月9月10月11月12月

第八条：保密条款

8.1任何一方在本协议有效期内以及结束后 年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

8.2任何一方在下列任一情形下披露商业秘密不视为违反本协议：

(1)披露方是根据另一方事先书面同意的。

(2)披露方是在对其有管辖权的法律要求下，或为咨询律师、会计师和其他专家所需披露的，但披露方应当事先以书面形式将披露商业秘密的确切性通知另一方。

(3)一方的商业秘密非由于另一方违反本协议的保密义务的原因而成为公知信息的。

(4)在一方披露商业秘密前，另一方已通过合法途径知悉该商业秘密的。

(5)一方在接受另一方的商业秘密后从其他合法途径不受保密义务约束地获得该商业秘密的。

第九条：违约条款

9.1本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

(1)提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2)要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3)中止协议并要求对方赔偿经济损失。

(4)双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

9.2甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后 天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

9.3甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

9.4因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

9.5未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

9.6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 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，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

9.7双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

第十条：免责条款

10.1因不可抗力致使本协议无法正常履行，任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后 天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

10.2不可抗力指：

(1)政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2)“不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

10.3如果符合所有下述条件，一方未履行其本协议项下的任何义务, 不应被认为构成违约：

(1)如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2)双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3)不可抗力事件发生后的 天内，该方应书面通知对方, 解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

第十一条：争议解决

11.1本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

11.2因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

11.3任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后 天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1)仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则进行。

(2)仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

11.4当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

第十二条：协议的变更

12.1甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款(包括但不限于产品类别、价格等)进行调整，提出修改的一方应提前至少 天通知另一方，并提供调整解释说明。

12.2双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

12.3本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

第十三条：协议的终止

13.1本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1)双方协商一致解除本协议。

(2)本合同期限届满，双方未续签的。

(3)乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4)一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5)一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6)由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

13.2协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

13.3本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

第十四条：其它

14.1双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以传真、e-mail、专人送达(包括特快专递)或挂号邮件的形式发送。

14.2若通知及函件以传真形式送达，则应以传真传送记录所显示的确切时间为准;若以电子邮件形式送达，则电子邮件进入收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达;若以专人送交形式送达(包括特快专递)，按收件一方签收的时间为准;若以挂号邮件形式送达，以邮局所出具的收据为凭，自寄件时间起五个营业日为准。

14.3本协议顶部所注明的地址，电话，传真，邮箱如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

14.4本协议签定后，双方在一般情况下不再就每批购销业务签订购销合同，甲乙双方以订单、送货凭证、发票等作为每一批购销合同的主要条款，并依据本协议确定的各项原则履行每一批购销合同的义务。

14.5本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

14.6本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签定的附件或备忘录补充，与本协议具有同等效力。

14.7经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

14.8本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

14.9本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.10本协议以中文本为基准文本，一式两份，双方各持一份，经双方签字盖章后即行生效，具有同等法律效力。

(加盖公章)

代表签字：

日期： 年 月 日乙方：

(加盖公章)

代表签字：

日期： 年 月 日

**授权经销合同协议 经销商授权协议二**

甲方：

某某有限公司

(以下简称甲方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

邮箱：

地址：

乙方：

(以下简称乙方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

邮箱：

地址：

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《民法典》及有关法律规定，本着相互信任、互惠互利的原则，就乙方经销甲方“某某”产品达成以下协议：

第一条：经销范围

1.1甲方授权乙方在  渠道推广经销  产品，成为甲方在该经销区域的授权经销商。

线上渠道：

线下渠道：

1.2乙方应严格遵守经销范围，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。

允许乙方书面申请增加经销范围，经甲方书面批准后，乙方方可在新增加的范围内进行经销。

第二条：协议期限

2.1本协议自双方签字盖章后生效。

自本协议生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

2.2本协议有效期年，自 年 月 日至 年 月 日止。

至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定若终止合作，本协议到期将自动失效。

第三条：交货条款

3.1双方交易以人民币结算。

3.2甲方根据乙方的订单送货。

乙方应在工作日前以书(信函或传真)或指定订货人的方式向甲方发出订单。

订单应当说明产品的名称、规格、数量、交货日期、交货地点、收货人姓名等主要内容。

书面订单必须加盖乙方公章、业务专门用章或由乙方书面声明无章有效或其他有效途径(在甲方处备案的)，否则无效。

乙方每次应在书面订单确认后的工作日内，先以电汇、汇票或现金等方式全额支付货款，经甲方确认全额货款到账无误后安排发货。

如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

3.3甲方在确认全额收到乙方的款项当日开具收据或发票，经财务核实后将乙方发票寄出，并电话或邮件通知乙方乙方收到后须通知(邮件，传真)甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

3.4从甲方仓库送至乙方订单要求的交货地点所产生的送货费用由全额承担，甲方将货物送至乙方订单要求的交货地点仓库外时，乙方或乙方指定的收货人应立即当场对货物的品种、规格、数量和外包装的完好与否进行验收验收后应在甲方的送货凭证上签字并加盖乙方单位公章或业务专门用章或由其指定收货人(需有委托书及本人签字在甲方备案)签字。

3.5甲方将货物送至乙方指定地点后，乙方要随到随卸，如因此产生货物回化等问题或由此带来的误车等费用，均由乙方承担。

3.6甲方可以为乙方提供有偿代发货服务，发货费用以甲方实际收取为准。

为使终端客户能够获得更好的服务体验，甲方有权对线上渠道销售的产品全部实行有偿代发货服务，具体执行日期以甲方通知为准。

第四条：价格条款

4.1甲方按照每台向乙方供货。

4.2乙方按照每台进行销售，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

4.3若有新产品上市、产品换代、技术性价格调整以及旧型产品策略性降价时，甲方应该提前天以书面形式通知乙方，乙方不得向外透露甲方的供货价格。

4.4乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

4.5双方应按中国法律的规定，各自缴纳与自身经营有关的税款。

4.6乙方应严格遵守价格条款，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。

第五条：甲方的权利与义务

5.1甲方提供乙方符合企业或国家标准质量要求的产品。

5.2在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

5.3依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

5.4甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

5.5甲方持续完善经销服务系统，以方便支持乙方开展经销业务。

5.6甲方有权对经销商政策进行调整，有权对产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。

但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。

对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

5.7甲方产品价格有变动时应向乙方提供产品报价单(传真、邮件等)。

5.8甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级经销商的明细、销售网点等，以供甲方审查备案。

5.9双方签订本协议期间，甲方不得在乙方经销范围内设立第二家同品牌、同类型产品的经销商。

(线上渠道不适用本条)

5.10凡因甲方生产上、管理上、运输上的原因造成产品内在品质瑕疵的，经甲方确认后，甲方负责调换同种数量的产品，其它问题甲方则不进行退换货。

5.11甲方负责对经销商之间的冲突进行协调。

5.12甲方负责处理用户关于对产品质量问题的投诉。

对于任何客户反映的问题，甲方采取必要调查及相应处理措施，并将处理结果告之乙方，乙方提供必要的协助。

5.13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。

5.14甲方将按约定的销售指标，考核乙方的进度和表现。

如不能达标时，甲方可终止本协议。

5.15在下列情况下(包括但不限于)甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议：

乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户和(或)甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

5.16甲方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起天内，将变更后的地址、联系方式通知乙方，否则甲方应对此造成的一切后果承担责任。

5.17本协议提前终止或其他原因导致乙方不能继续为客户提供相关产品的，甲方在约定范围内履行相关承诺，但超出服务范围之外的其他业务由乙方与客户自行协商解决。

5.18在本协议有效期间，甲方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，甲方须提前天书面告知乙方。

第六条：乙方的权利与义务

6.1乙方必须是具备独立法人资格的实体，有独立的办公场地，成为甲方经销商后，需开辟专有的场地展示甲方的产品和摆放甲方的宣传资料，并有专人负责。

(线上渠道不适用本条)

6.2乙方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。

如因乙方违反上述规定的行为给甲方造成任何损害，乙方应承担所有法律责任并赔偿因此给甲方造成的损失。

6.3乙方保存不当或未在保质期内销售完成而造成内在品质不良的，由乙方承担，并不得再将已变质产品进行销售或已销售该类产品对他人造成损害的，由此而产生的社会、法律责任全部由乙方承担，同时甲方有权追责由此给甲方造成的商业信誉损失。

6.4乙方向客户进行甲方产品的经销销售，在维护甲方品牌的条件下，自行负责开拓市场与发展客户。

在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

6.5乙方有权要求甲方给予必要的技术培训定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

6.6乙方应协助甲方参加在当地举行的行业展示会和各种研讨会。

6.7乙方必须严格遵守协议中的经销区域范围，未经甲方许可，不得超过本区域经营。

6.8乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

6.9乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

更不可蓄意诋毁其他经销商的名声，并不得在未经甲方同意的前提下，将甲方的产品售给与甲方已建立业务关系的经销商，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，甲方有权立即取消本协议。

6.10协议期间，乙方不得转让、买卖甲方授予的经销权，并不得代表甲方向任何第三方作出任何承诺、担保以及签订契约、合同或其他对甲方实施有约束力的行为等并不得以甲方或甲方经销商的名义从事本协议约定以外的任何业务，亦不得有任何影响甲方商誉或者令第三人混淆之不当行为协议终止后，乙方不得再以甲方经销商的名义或相似的名义进行活动，否则责任自负，因此给甲方造成损失的，乙方应负责赔偿。

6.11乙方不因本协议而成为甲方的员工、代表、或合资企业，不得代表甲方对外做任何法律行为或陈述。

乙方属甲方业务合作单位。

6.12乙方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议终止后不对甲方所有或将要拥有的商标、企业名称等进行贬低或者其它任何损害，在本协议期间乙方应维护、提高甲方的品牌形象、企业商誉等。

6.13在本协议期间和(或)本协议延长期间，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则甲方有权终止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

6.14在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6.15在本协议期间和(或)本协议延长期间和(或)本协议终止后一年内，未经甲方事先书面同意，乙方不得自行或通过第三方，开发或提供与甲方所开发或提供的产品类似的产品。

6.16乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

6.17乙方办理每一笔业务时，由乙方以自己的名义与客户直接签订业务合同，乙方独立承担合同责任，并向客户提供必要的服务和支持，解答客户提出的问题。

6.18乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

6.19乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

6.20乙方应设立并公布其用户投诉电话，建立有效通畅的投诉渠道。

对甲乙双方均不能作出合理解释的用户投诉，乙方作为最终解决方，有责任最终妥善处理用户投诉。

若处理不及时导致用户重复投诉的，甲方有权单方面解除协议。

6.21协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

6.22如果本协议终止，乙方应在终止之日起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。

同时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。

如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

6.23乙方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起天内，将变更后的地址、联系方式通知甲方，否则乙方应对此造成的一切后果承担责任。

6.24本协议签订后，乙方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，乙方须提前一周书面告知甲方。

第七条：绩效考核标准

7.1甲方给予乙方经销商的价格及特定的区域，所以乙方应积极推广甲方业务，实现共赢。

7.2销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，完成月度销售额，甲方承诺返还销售额的的比例给予奖励。

完成季度销售额，甲方按销售额的的比例给予奖励。

完成年度销售额，甲方按销售额的的比例给予奖励。

超出销售额外按的比例给予奖励。

7.3甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评。

7.4对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

年销售量月度分解

1月2月3月4月5月6月7月8月9月10月11月12月

第八条：保密条款

8.1任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。

商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

8.2任何一方在下列任一情形下披露商业秘密不视为违反本协议：

(1)披露方是根据另一方事先书面同意的。

(2)披露方是在对其有管辖权的法律要求下，或为咨询律师、会计师和其他专家所需披露的，但披露方应当事先以书面形式将披露商业秘密的确切性通知另一方。

(3)一方的商业秘密非由于另一方违反本协议的保密义务的原因而成为公知信息的。

(4)在一方披露商业秘密前，另一方已通过合法途径知悉该商业秘密的。

(5)一方在接受另一方的商业秘密后从其他合法途径不受保密义务约束地获得该商业秘密的。

第九条：违约条款

9.1本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。

如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

(1)提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2)要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3)中止协议并要求对方赔偿经济损失。

(4)双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

9.2甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

9.3甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

9.4因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。

若客户要求赔偿的由甲方负责。

9.5未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

9.6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，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

9.7双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

第十条：免责条款

10.1因不可抗力致使本协议无法正常履行，任何一方无须负任何责任。

声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

10.2不可抗力指：

(1)政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2)“不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

10.3如果符合所有下述条件，一方未履行其本协议项下的任何义务,不应被认为构成违约：

(1)如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2)双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3)不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方,解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

第十一条：争议解决

11.1本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

11.2因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

11.3任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1)仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则进行。

(2)仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

11.4当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

第十二条：协议的变更

12.1甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款(包括但不限于产品类别、价格等)进行调整，提出修改的一方应提前至少天通知另一方，并提供调整解释说明。

12.2双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

12.3本协议经双方签署的书面协议方可变更。

双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

第十三条：协议的终止

13.1本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1)双方协商一致解除本协议。

(2)本合同期限届满，双方未续签的。

(3)乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4)一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5)一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6)由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

13.2协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。

除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

13.3本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

第十四条：其它

14.1双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以传真、e-mail、专人送达(包括特快专递)或挂号邮件的形式发送。

14.2若通知及函件以传真形式送达，则应以传真传送记录所显示的确切时间为准若以电子邮件形式送达，则电子邮件进入收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达若以专人送交形式送达(包括特快专递)，按收件一方签收的时间为准若以挂号邮件形式送达，以邮局所出具的收据为凭，自寄件时间起五个营业日为准。

14.3本协议顶部所注明的地址，电话，传真，邮箱如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

14.4本协议签定后，双方在一般情况下不再就每批购销业务签订购销合同，甲乙双方以订单、送货凭证、发票等作为每一批购销合同的主要条款，并依据本协议确定的各项原则履行每一批购销合同的义务。

14.5本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

14.6本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。

双方另行签定的附件或备忘录补充，与本协议具有同等效力。

14.7经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

14.8本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

14.9本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.10本协议以中文本为基准文本，一式两份，双方各持一份，经双方签字盖章后即行生效，具有同等法律效力。

甲方：(加盖公章)

代表签字：

日期：年月日

乙方：(加盖公章)

代表签字：

日期：年月日

**授权经销合同协议 经销商授权协议三**

授权经销协议书

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，其主要成员是各种规模的辛勤致力于产业发展的公司.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）。

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。

（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

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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

**授权经销合同协议 经销商授权协议四**

第一条：授权、责任和义务

(一)甲方同意授权乙方在中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区(县)境内成立美安\_\_\_\_\_\_店，并独家垄断经销\"延臻青\"胎盘素系列产品。

(二)乙方必须为独立法人单位，其法人须具有相应学历，诚信经营，热爱美安事业，具有一定从业经验，且应维护美安的良好企业形象，遵守国家的法律、法规合法经营。

(三)乙方向甲方首批进货\_\_\_\_\_\_万元以上的产品，享受\_\_\_\_\_\_折进货权，配送\_\_\_\_\_\_盒产品和\_\_\_\_\_\_元的宣传资料。

(四)乙方必须具备一定经营能力和市场管理经验，具有《营业执照》和《税务登记》等相关经营手续，乙方必须遵照甲方的ci策划进行店面装修，并拥有业务员活动和培训场地，经甲方审核、批准后，颁发《经营许可证》。

(五)乙方在本区域内招商，可获得其进货额10%的招商补贴。乙方为所辖区域

\_\_\_\_\_\_\_配货，可提取其进货额10%的配货补贴(医务中心和省、市、县三级代理形象店首次进货除外)。

(六)乙方必须贯彻执行甲方颁布的业务员招聘制度，并建立业务员聘用及销售档案;业务员必须经岗前培训，并通过考核后方可持证上岗。

(七)甲方收取乙方收入的10%，作为乙方使用甲方市场运营管理系统的服务费用。

(八)乙方所进产品在一周之内，可无条件申请退货;办理换货时，如产品外包装损坏，甲方将扣除20%的货款。

(九)乙方有在当地树立和维护甲方良好企业形象的责任与义务，有在当地建立好与各级主管机关、行政监督机关、领导机关良好关系的责任和义务，乙方在当地必须遵守各级主管机关、行政监督机关的政令法规，如出现在当地被工商、质检等处罚及各种新闻媒体曝光等问题，由乙方负责处理并承担相关的法律与经济方面的责任。

(十)乙方每月度应完成\_\_\_\_\_\_万元产品的销售定额，连续三个月未完成者将取消其形象店经营资格。

第二条：订货、付款和发货

(一)乙方每次订货须将订货款汇入甲方指定账户，并向甲方提交订货信息，经甲方确认后，根据订货数量和种类在五个工作日内为乙方发货。如遇特殊情况，甲方需提前通知乙方。

(二)甲方发货方式为采用货运发货，乙方自提，甲方负责全部运费。乙方如申请快递发货，送货上门，运费由乙方自付。

(三)乙方如发现货物数量短缺，应由物流部门出示相关证明，然后及时与甲方物流部联系，经过核实后进行妥善处理。

甲方：

乙方：

年月日

**授权经销合同协议 经销商授权协议五**

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

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲﹑乙双方本着自愿、平等、诚实信用的原则，经友好协商，达成以下协议：

第一条甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_\_\_产品)的区域经销权授予乙方。

乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条授权经销的期限为\_\_\_\_\_\_\_年。

第三条乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。

乙方应依法经营。

第四条授权经销商的地址为\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_\_\_。

如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。

乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供相关服务。

第五条甲方的权利与义务

1.甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。

2.甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3.甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4.甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除，直至取消乙方经销商资格。

5.甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6.甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7.在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8.甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9.甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10.甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条乙方的权利与义务

1.乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2.乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3.乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。

4.乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5.乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6.乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7.乙方不得转让授权经销资格。

8.乙方有义务执行甲方制定的销售政策;

有义务按甲方的销售规则进行产品销售;

有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条甲方指导乙方做好开店准备。

甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。

乙方应接受甲方的指导和监督。

乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

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

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

年  月  日

**授权经销合同协议 经销商授权协议六**

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，其主要成员是各种规模的辛勤致力于产业发展的公司.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。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为和。

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

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。

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

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**授权经销合同协议 经销商授权协议七**

甲方：

乙方：

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

第一条、授权经销

1、甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商

2、尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书。

3、乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

4、甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

第二条、分销区域、渠道和产品

1、乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2、销售区域指甲方指定的行政区域。

3、乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路

4、乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

5、乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

6、乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

第三条、乙方的责任和义务

1、经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

2、保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3、负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在\_\_\_\_小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在\_\_\_\_小时内交货。

4、按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

5、负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

6、乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

第四条、乙方的投资、人力资源

1、乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

2、乙方必须聘请专职的\'人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4、乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

5、乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

6、甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

7、甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

8、甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

9、乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

10、鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

11、上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员。

第五条、供应价格及转售价格

1、甲方同意按照本协议书所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

2、乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

3、甲方有权提前\_\_\_\_日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

第六条、流动资金与付款

1、乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

2、乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

3、如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期\_\_\_\_日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

第七条、市场支持及业务指导

1、甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

2、所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

3、甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

4、甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。

5、甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

第八条、交货

1、甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

2、在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

3、甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

4、甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

第九条、乙方的收益回报

乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

第十条、保密义务

1、除法律规定必须公开的以外，甲乙双方有保守对方商业秘密的义务。

2、乙方不得向第三者递交或泄露甲方的产品资料、经营模式、广告策略、文宣资料、技术资料等甲方的商业秘密;本合同终止的同时，乙方须退回上述的商业秘密。

3、乙方须保证其在职或离职员工不向第三者泄漏上述的商业秘密。

4、本协议所称的商业秘密，是指不为公众所知悉的，能为权利人带来经济利益的、具有实用性的技术信息和经营信息;包括但不限于产品的进货价格及生产技术等。

5、此项保密义务期间在本合同有效期内及本合同终止后\_\_\_\_年内有效，且此保密义务期间为不变期间，不受本合同的解除、终止、期间届满等因素影响。

第十一条、知识产权

关于本合同中经销产品的一切商标、著作、专利等权利均属甲方所有，除本合同另有约定外，未经甲方事前书面同意，乙方不得擅自使用、利用或做任何侵害甲方权利的行为，如有违反甲方除立即终止本协议，停止供货外，如有其它损害，乙方应负损害赔偿责任(包含但不限于法院判决赔偿金额、律师费用等其它一切损失)。

第十二条、期限及终止

1、本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前\_\_\_\_天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，本合同如有提前终止必要，提出终止方须以书面形式在终止日生效前\_\_\_\_日向另一方提出。

2、合同终止生效时，如乙方仍有执行中订单，甲方必须配合完成该订单的履行。合同终止生效时，所有乙方对甲方的付款责任视为全部到期，乙方必须立即完成对甲方的所有付款。

3、连续两个季度累计未完成目标\_\_\_\_%，甲方有权终止合同。

4、除本合同另有约定外，在下列情形之一发生时，致使甲方不能实现合同目的的，甲方可单方面决定即时解除本合同。

(1)乙方未按基本要求展开作业，致使无法达成正常营运。

(2)乙方有严重影响甲方商誉及权益情形发生时。

(3)乙方受到处罚被拍卖、查封财产或乙方破产时。

第十三条、违约责任

除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

第十四条、转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让

第十五条、争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

第十六条、其它条款

1、本合同的附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力，但该附件的内容若有与本合同抵触的处，应以本合同规定为准。

2、本合同书如有未尽事宜，经甲乙双方协议后可随时补充，该补充文件经双方签署后作为本协议书的有效附件。

3、合同履行期间，双方如有争议，应先友好协商解决。协商不成的，应提交无锡仲裁委员会，并按照申请仲裁时该仲裁委员会现行有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁裁决具有最终效力，双方均应切实遵守和履行。

4、乙方在签订合同之日起\_\_\_\_月内完成全年任务的\_\_\_\_%提货后本合同生效。

5、本合同书一式\_\_\_\_份，由双方授权代表签署盖章。双方各执\_\_\_\_份，作为凭证。

6、本合同书签订时，应检附双方营业执照复本作为附件。

甲方(盖章)：

代表(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)：

代表(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权经销合同协议 经销商授权协议八**

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

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

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《商标法》的有关规定， 甲方同意乙方经销甲方的“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_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“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，甲方指定乙方为“\_\_\_\_\_\_\_”牌汽车\_\_\_\_\_\_\_\_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“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_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。

四、合同经双方签字盖章后生效，甲方将授予乙方“经销商授权牌”。

第四条 乙方的权利

一、乙方有权在指定区域内发展“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品分销网络并开发终端经销商。

二、乙方有权获得甲方在产品经销以及市场宣传广告上规定的统一支持。

三、乙方对甲方的销售制度﹑方案有调整建议权。

第五条 乙方的义务

一、乙方经销产品必须在本合同签订\_\_\_\_天内开始，并于合同签订\_\_\_\_天内一次性付清首批货款。

二、乙方必须遵守甲方的有关销售规章制度，并接受甲方的监督。

三、乙方确保在合同期内保护甲方的品牌形象﹑商标以及其经营管理制度和规范不被侵犯，在发生此类现象和行为时，乙方有义务协助甲方完成通过法律或其他形式的解决办法。

四、未经甲方许可，乙方不得将经销权以及甲方的产品提供给第三方或其他行业。

五、乙方只能在授权地区使用﹑销售带有甲方产品 标识的各种宣传品和产品，不得跨区域销售甲方的产品，否则甲方有权终止合同，取消经销权，并收回经销牌，乙方不得有异议，并于当日结清与甲方的债权关系。

六、乙方须定期﹑准确﹑及时的向甲方提供产品以及其他促销品的进﹑销﹑存报表和其他市场信息。

七.乙方不得经营与甲方同类、价格大致相同的竞争性产品。

第六条 结算与发货

一、结算方式：现款购货，款到发货。

二、乙方根据市场销售情况提前\_\_\_\_\_\_天向甲方订货，并将货款在\_\_\_\_\_\_天内及时汇到甲方账户。

三、乙方以书面方式向甲方订货，详细标明货物的品种﹑规格﹑数量以及到货地址，甲方在收到乙方订单\_\_\_\_个工作日回复。在甲方收到货款后\_\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方按照甲乙双方约定的发货地址及时准确的将货物发给乙方。运输方式以汽运方式为主，运费由乙方负担，如遇缺货情况，甲方应及时通知乙方协商处理。

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！