# 2025年授权代理销售合同 授权销售合同(23篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-21

*授权代理销售合同 授权销售合同一帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_...*

**授权代理销售合同 授权销售合同一**

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域以\_\_\_\_\_\_\_\_\_级分装厂的方式生产销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

第一条甲方将自身生产、销售、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_\_\_产品)的区域销售权授予乙方。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，销售\_\_\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条授权销售的期限为\_\_\_\_\_\_\_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。

第四条授权销售商的地址为\_\_\_\_\_\_\_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、扣除保证金，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。

第七条交货和运费方式

1、交货时间：甲方在确认货款到账后\_\_\_\_\_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。

第八条产品的技术和质量标准

产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

第九条验收

1、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。

2、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。

3、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x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。

第十条结算方式

乙方向甲方下达订货单(通过传真)，甲方确认订单;全款全货。

第十一条售后服务

甲方对设备保修一年，如属产品质量问题6个月内包换。

第十二条违约责任

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《中华人民共和国民法典》的相关规定精神执行。

第十三条争议的解决

本协议旨在促进双方的贸易往来，在平等互利的原则上达成。如在执行过程中对与本协议有关的问题存在不同看法和见解，应首先通过友好协商解决，如通过协商未能达成一致，可通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

第十四条本协议及附件一式四份，均为正式文本，具备同等法律效力。对于本协议及附件未约定的内容，以定购单为准。

第十五条本协议一经双方签署，并在乙方支付首批货款后生效，并代替以往双方在口头、书面上的任何表达、理解及承诺。

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

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权代理销售合同 授权销售合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

经双方友好协商，甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域以\_\_\_\_\_\_\_\_\_级分装厂的方式生产销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

一、甲方对乙方的各项义务

1.为乙方提供统一的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”注册商标、品牌使用授权书及相关产品检测报告、认证书。统一广告策划、统一模式及经营指导、发布强大形象广告、长期提供技术支持；

2.为乙方提供全套营销方案，全套的管理方法和经验；

3.为乙方提供产品生产、销售、施工指导手册；

4.为乙方技术人员免费提供技术培训，学会为止。

5.也可根据乙方要求提供长期驻厂技术、生产、销售、管理骨干人员，驻厂时间长短及费用由甲乙双方商议决定。

6.为乙方承担货物由\_\_\_\_\_\_\_\_\_至目的地的运输代办工作，并负责货物在运输过程的质量和数量，其运输费用由乙方负责；

7.甲方不以任何方式将产品销往乙方的销售区域。

8.甲方为乙方提供有利于产品销售的咨询和服务，并在“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网”为乙方免费宣传，每年宣传费在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

9.指派专人到乙方公司不定期现场协助生产、销售、管理工作，并积极配合乙方办好促销活动及宣传。

10.甲方在得到乙方要求安装设备的正式通知后，必须于15个工作日内完成分装厂的设备安装调试并生产出合格的产品，否则甲方将向乙方赔偿每天\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的延误金。如果是乙方提供的场地、供电、供水不当所造成的延误不属于甲方的责任。

二、乙方享受的权利及对甲方的义务

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的独家分装厂、代理商。乙方享有在该区域的独家生产、销售权，享有甲方新产品的优先使用权，并在价格上享受特别优惠。

2.乙方成为指定分装、代理商后，在乙方区域内，甲方不得授权第二家代理商或任何经销商。甲方不得以任何方式将该系列产品销往乙方代理区域。否则甲方将向乙方赔偿所有损失。

3.乙方享有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”注册商标及“区域的独家分装”、在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的独家使用权。

4.乙方享有自行经营管理\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的独家分装厂的全权。

5.乙方投资形成的分装厂的资产归乙方所有。

6.乙方向甲方交纳技术保密费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，品牌授权使用费每年\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，预交贰年品牌授权使用费共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。签定本合同后即一次性向甲方交纳订金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方为乙方保留\_\_\_\_\_\_\_\_区域做代理、办分厂的优先权，至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日，\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日乙方应向甲方交清余款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，否则甲方有权取消为乙方保留的\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域做代理、办分厂的优先权，并从乙方所交纳的定金中扣除\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为甲方的商机损失赔偿金。

7.乙方向甲方订购生产设备 \_\_\_\_\_\_\_\_\_型\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，单价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，\_\_\_\_\_\_\_\_\_型\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，单价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，合计金额 \_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方签定本合同后\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日向甲方交纳预付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，设备运输由甲方负责运抵 \_\_\_\_\_\_\_\_\_区域，费用由甲方承担。待甲方派技术员在乙方的分装厂按指定的期限内将设备安装调试完成并生产出合格的产品后，乙方在三天内即一次性向甲方结清余款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如甲方收不到余款，甲方有权收回乙方的所有授权和停止向乙方供应原材料、包装、宣传品。

8.产品的原材料、包装、宣传品供应结算价格见附后的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司原材料、包装、宣传品价格表》。此价格表与本合同具同等法律效应。

9.乙方组织专职生产、销售人员开展工作，产品生产及市场推广，制定工作计划，每月定期向甲方反馈市场信息。

**授权代理销售合同 授权销售合同三**

甲方：（以下简称甲方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

乙方：（以下简称乙方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

经双方友好协商，甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域以\_\_\_\_\_\_\_\_\_级分装厂的方式生产销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

第一条甲方将自身生产、销售、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_\_\_产品)的区域销售权授予乙方。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，销售\_\_\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条授权销售的期限为\_\_\_\_\_\_\_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。

第四条授权销售商的地址为\_\_\_\_\_\_\_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、扣除保证金，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。

第七条交货和运费方式

1、交货时间：甲方在确认货款到账后\_\_\_\_\_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。

第八条产品的技术和质量标准

产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

第九条验收

1、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。

2、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。

3、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。

第十条结算方式

乙方向甲方下达订货单（通过传真），甲方确认订单；全款全货。

第十一条售后服务

甲方对设备保修一年，如属产品质量问题6个月内包换。五、协议期限：甲乙双方合作期为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，期满后，此协议自动失效，若需续签合同时，乙方需提前\_\_\_\_\_\_\_天申请办理续签手续 ，乙方在该地区享有优先续签权。

第十二条违约责任

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《中华人民共和国民法典》的相关规定精神执行。

第十三条争议的解决

本协议旨在促进双方的贸易往来，在平等互利的原则上达成。如在执行过程中对与本协议有关的问题存在不同看法和见解，应首先通过友好协商解决，如通过协商未能达成一致，可通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

第十四条本协议及附件一式四份，均为正式文本，具备同等法律效力。对于本协议及附件未约定的内容，以定购单为准。

第十五条本协议一经双方签署，并在乙方支付首批货款后生效，并代替以往双方在口头、书面上的任何表达、理解及承诺。

甲方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权代理销售合同 授权销售合同四**

本合同是依据中华人民共和国法律法规，在平等自愿等价有偿的原则下，经过充分协商，由以下双方共同签订的：

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。

甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”(以下简称\_\_\_\_\_\_\_\_\_)市场代理事宜进行充分协商，根据《中华人民共和国民法典》和相关法律法规，共同就“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”市场发展和用户服务达成如下协议：

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收费情况，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收费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。

3.乙方在当地其他报刊媒体做广告时，须在显著位置显示甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权合作伙伴字样;

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。

2.乙方在本地区发展的下级代理商须经甲方授权后生效，未经甲方授权的代理商无效;

3.甲方在收到乙方下级代理商协议原件后，在三个工作日内向乙方的下级代理商发放授权书及授权铜牌;

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。

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

授权签约人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_授权签约人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话(手机)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

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

**授权代理销售合同 授权销售合同五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为甲方)

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

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_白酒的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

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

1.乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于\_\_\_\_\_万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前货款到甲方账上为准)：

(单位：万元)

产品

(第一年)年(分月比例)

合计金额(万元)

合计

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。

(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《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。

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)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：(手提)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**授权代理销售合同 授权销售合同六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为甲方)

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

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_白酒的销售市场，根据《中华人民共和国民法典》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

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

1.乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于\_\_\_\_\_万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前货款到甲方账上为准)：

(单位：万元)

产品

(第一年)年(分月比例)

合计金额(万元)

合计

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。

(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《中华人民共和国民法典》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。

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)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：(手提)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

补充附件：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

甲、乙双方本着平等合作、互惠互利、共同发展、诚信的原则达成如下协议并作为甲、乙双方\_\_\_\_\_\_号销售合同不可缺少之附件，同该销售合同同时生效。本补充协议与原销售合同有不符之处，以本补充协议为准。

1.乙方首批进货金额不得低于\_\_\_\_\_\_万元。

(1)乙方首批进货明细： 单位：元

产品

(第一年)年(分月比例)

合计金额(万元)

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

\_\_%

10%

合计

货值合计：(小写) 元

(2)乙方首批进货总金额人民币大写：\_\_\_\_\_\_\_\_佰万\_\_\_\_\_\_\_\_拾万\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_\_元\_\_\_\_\_\_角\_\_\_\_\_\_\_\_分。

2.终端铺货风险及终端进场费支持：按首次打款进货金额的30%给予乙方一次性补偿。(第二次进货时折货补偿，具体考核办法见合同附件一)

3.奖励：按合同期内乙方实际销售金额的10%给予乙方奖励。(具体考核办法见合同附件二)

4.广告支持

(1)中央电视台、香港凤凰卫视、部分地方级电视媒体(包括卫视)全年脉动式投放。

(2)全国及地方发行量大、有影响力的杂志、报纸广告。

5.推广支持

(1)开瓶费：开展酒盒回收活动，标准：【1】长生天每个盒盖20元;【2】合罕每个盒盖15元;【3】宝格德每个盒盖10元。(上述半斤盒盖和其它品种无开瓶费)。盒盖由乙方统一回收，款项由甲方支付。(开瓶费管理办法见合同附件三)

(2)sp活动(促销活动)：根据当地市场工作进度及启动情况，不失时机地开展行之有效的sp活动。(乙方可提供sp活动方案由甲方审核、审定后统一实施)

(3)促销礼品：甲方将统一制作针对不同通路、不同对象的各种促销礼品，以确保sp活动的开展和市场营销工作的推进。促销礼品的投入不少于乙方全年进货总额的3%。

(4)品尝酒：用于sp活动的品尝酒，甲方将根据活动的需求统一发放、执行。

6.铺货及进场

(1)乙方应按双方共同确定的有效终端点数铺货，入市铺货前须以书面形式向甲方提报准确的终端实数。

(2)物发到之日起为计算时间，要求乙方在45天以内使有效终端点数的铺货率达到100%。 如超过规定时间终端点数的铺货率未达到100%取消补偿。

7.市场支持

(1)乙方应努力进行市场投入。甲方根据乙方\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日-\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_实际进货金额，按不同的费用比例进行市场支持和进行奖励。市场支持比例和年度销售奖励标准如下：

实际进货额(万元)

市场广告支持

年度销售奖励

其他

月度

季度

年度

总计比例

(2)在上表所列的市场支持的金额范围内，由甲乙双方协商制定促销方案，并报经甲方相关部门批准认可后执行。乙方任何未经甲方书面同意而擅自执行的广告促销活动，甲方均不予认可。乙方按照甲方促销活动管理的相关制度，提供促销活动过程中的各类单据、表格和其他资料，按照规定流程报销本条第一款所列相应市场支持费用。甲方有权对促销活动执行过程进行监督管理，如发现违反方案的情况，有权取消对乙方的市场支持。

(3)所有促销方案费用和年度销售奖励，甲方以等值成吉思汗系列产品或促销酒的方式进行支持。该部分产品金额不再享受市场支持，也不计入乙方的购货金额。

8.考核

(1)乙方完成销售合同约定的月、季、年度进货目标，并经甲方按第五条进行考核合格，按对应费用比例享受市场支持，并享受相应的年度销售奖励。如乙方经甲方按第五条考核不合格，则不对乙方进行任何市场支持并不给予年度销售奖励。

(2)市场支持部分，由乙方按照促销方案先行投入，定期提供促销活动的单据、表格及其它资料交甲方相关部门审核报销，审核合格后将费用以产品形式支持到位。

(3)年度奖励部分，甲方根据乙方合同期内进货额对应的奖励比例，于合同到期后1个月内，将年度销售奖励到位。

9.若乙方将甲方产品直接或通过下级客户销至销售区域以外的市场、或违反甲方价格政策进行销售，或将甲方产品销至批发市场，则甲方有权取消乙方部分或全部市场支持及年度奖励，直至取消销售权。

10.乙方每次进货应提前15天向甲方书面提报统一规范的订货单，乙方订货单须加盖公章，需有甲方片区经理或其委托区域主管签字认可，以便于甲方安排生产及联系发运事宜。甲方不承担因乙方未提前提报订货单而造成的市场后果责任。

11.乙方在合同签订后10天内应成立专职营销甲方产品的组织，并提供运输、仓储条件，乙方专职营销业务人员应不少于\_\_\_\_\_\_\_人。

12.乙方在货到后应完成所属市场的铺市目标如下，并应填写甲方提供的终端客户资料表，乙方签字盖章并经甲方片区经理签字确认做为本合同附件。

时限

类型

数量

备注

时限

类型

数量

备注

时限

类型

数量

备注

30天内

大型卖场

45天内

大型卖场

60天内

大型卖场

大型超市

大型超市

大型超市

中型超市

中型超市

中型超市

星级酒店

星级酒店

星级酒店

a类餐厅

a类餐厅

a类餐厅

b类餐厅

b类餐厅

b类餐厅

其它场合

其它场合

其它场合

销售场所

销售场所

销售场所

合计

家

合计

家

合计

家

13.附件一式四份，甲、乙双方各执两份。本附件自双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章之日起生效。本附件与主合同具有同等法律效力。

14.其它：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

(签章)(签章)

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

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：(手提)\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件(略)

**授权代理销售合同 授权销售合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为甲方)

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

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_白酒的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

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

1.乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于\_\_\_\_\_万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前货款到甲方账上为准)：

(单位：万元)

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。

(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《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。

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)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：(手提)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**授权代理销售合同 授权销售合同八**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：以下简称乙方

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国民法典》的相关规定，甲方对系列产品授权乙方在其所在区域进行销售的相关事宜作出如下约定：

一、授权：

甲方授权乙方为省市(县)渠道系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

二、授权期限：

授权期限年，从年月日至年月日止。

三、经销区域：

1、甲方授权乙方在(县)渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金;乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理!

扣罚违约保证金：、取消乙方的销售资格。四、价格体系及销售奖励：

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整

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！