

ASTER 软件销售代理合同

甲方（供货商）：中国.伊碧克投资(上海)有限公司

乙方（代理销售商）：

本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展 aster 软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权（著作权）、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议是指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

7、ASTER 软件是采用“先试用后购买”的方式，购买前则认为已测试通过，一旦购买注册，注册信息永久有效并不能再修改，所以无法退货。请认真阅读！

二、授权销售代理的产品：在本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：**ASTER XP 和 V7 软件，型号及价格如下：**

产品名称及型号	购买价格	推荐价格
V7x2 (2 个工作单位)	300	450
V7x4 (4 个工作单位)	550	900
V7x6 (6 个工作单位)	850	1200

- 1、应用软件，用于各种版本的微软 WINDOWS 操作系统
- 2、授权认证码：用于每个密钥和授权认证
- 3、激活-利用密钥对 ASTER V7 的产品在无时间限制内进行激活授权使用的过程
- 4、激活码只能授权一个对应的电脑，但对同一台电脑因软件或硬件故障造成几次重新安装系统,要保证能再次激活，但不能重复激活其他额外电脑
- 5、乙方应通知最终客户 ASTER V7 产品，仅能在授权经销区域激活使用，如果不在指定代理区域销售将会被甲方禁止。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为：从签定合同之日起 12 个月的独家经销商授权，乙方承担 ASTER V7 产品在授权地区销售中心职责，因乙方宣传推广代理产品所产生费用由自己负责。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家销售代理商，销售区域为_____

四、作为市级代理商每年销售 ASTER-V7 以两用户为标准，最少不低于 2000 套，首次订货不少于 50 套 ASTER—V7 两用户版。

五、双方的权利和责任

（一）甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争能力、性能可靠的 ASTER 软件产品。

2、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与甲方协商一致，乙方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序，销售范围仅限于代理的区域，不得向非代理的其它区域销售 ASTER 产品，若乙方违反合同及此规定，破坏秩序，甲方有权做出取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定并停止供货、关闭注销其 ASTER 激活码，由此造成的一切损失由乙方承担。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不在该区域建立第二家经销代理商。

（二）乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、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，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的地区范围内，以销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分销商，乙方应对该分销商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。推广产品的经费，由乙方自行承担。

3、禁止修改、反编译、拆卸、转移程序或任何部分的程序，互联网上注册激活，网上验证真伪，每台主机只对应唯一注册码，未经授权的使用，伊碧克投资（上海）有限公司将按侵权追究刑事或民事责任。

4、甲方免费提供软件相关的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方在销售及推广甲方产品过程中，属于技术程序原因的，应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

6、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得高于甲方规定的指导价，如确需变动，必须取得甲方的同意。

七、保密原则：甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

八、返利政策

1、若乙方 12 个月内的销售量在 2000 套至 5000 套之间，则甲方将提供销售额的 5%作为返利给予乙方，作为进一步市场推广奖励佣金；

2、若乙方 12 个月的销售量在 5000-10000 套以上，则甲方将提供销售额的 10%作为返利给予乙方，作为进一步市场推广奖励佣金；

3、若乙方 12 个月的销售量在 10000 套以上，则甲方将提供销售额的 15%作为返利给予乙方，作为进一步市场推广奖励佣金；

4、若乙方 12 个月的销售量没有达到规定的 2000 套（1000 套 V7），则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金；

九、订货、付款及货运

1、乙方向甲方订货时，须填写伊碧克投资(上海)有限公司产品订货单，负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真或扫描件通过电子邮件发给甲方。

2、甲方收到订货单后，乙方先付定金 50%货款，甲方在收到订金后，十个工作日内将货物或电子密钥准备好，乙方将付款凭证复印件传真至甲方，以便甲方尽快安排发货，货到验收时间不超过三天，如逾期不验收，视为验收合格，货到后三天内付余下 50%货款，如果每延迟一天付款，乙方应向甲方支付总金额 5%的滞纳金。全部到款后甲方开具全部货款金额发票给乙方。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

十、产品退换

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用；

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

十一、财务结算

乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品进货价或高于甲方的指导价。

十二、合同的解除与终止

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、合同期满，甲乙双方协商续签或解除。

十三、违约责任

1、甲方若直接将产品销售给该授权区域客户，则属于违约行为，应向乙方支付该销售金额的 2 倍作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用的损失。

2、甲方若在本合同期限内在该授权区域另授权代理商，则属于违约行为，则应向乙方支付违约金20000元。

3、乙方若违反协议约定，取消其代理权。

4、任何一方不得单方解除本合同，解除方应书面通知另一方合同解除原因。

5、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

6、在合同单方发生如下情况时，无法履行：火灾，洪水、国家政策变化、战争或其他，合同执行日期顺延。

十四、争议解决：

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权机构申请仲裁解决。

十五、其它：

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件、扫描件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共4页，背页为空，合同页面右侧加盖骑缝章。

乙方：

甲方：中国.伊碧克投资（上海）有限公司

法定代表人：

法定代表人：

负责人：

负责人：

地址：

地址：中国上海自由贸易实验区泰谷路169号

电话：

电话：+86 400-6666-022

传真：

E-mail: E-mail:agent@ibik.cn

网址：

网址：<http://www.ibik.cn>

邮编：

邮编:200131

日期：

日期：