# 2024年产品授权合同(模板15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-01

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。产品授权合同篇一甲方：乙方：...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**产品授权合同篇一**

甲方：

乙方：

为使甲方xx产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

1、代理产品名称：

2、代理区域：辖区范围内

3、代理期限：年，自本协议签订之日起至年月日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

（一）甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品（特殊订货除外），并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

（二）乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售络，与甲方同时进行络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4、经常进行宣传促销活动。

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营络。

2、乙方必须向甲方提供企业有关资质（企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证）。

3、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4、签约后，乙方在半年内必须完成（50%以上）区域内的市场营销络建设，

5、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的xx年全国统一零售价，最低可以下浮10%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

（1）安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

（2）甲方营销政策及营销思路的贯彻。

（3）市场络建设、规划及销售人员队伍建设。

（4）通过多渠道开拓终端销售业务。

8、不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

1、乙方首先支付2万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购（三个月内），乙方每季度必须完成6万元rmb的进货额，全年必须完成25万元rmb进货额。（具体产品价格及品种见附件）

3、乙方承诺本协议签字之日起7日内，向甲方支付首批货物订金2万元rmb，（甲方按4个月完成供货，每月为5000元rmb）如不按时付货款，本协议将自动失效。

4、甲方年终考核乙方年进货总额及市场络建设情况，如按时完成年进货量及市场络建设，甲方按乙方年进货总金额的5%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按7%给予返利。

5、乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

6、从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的50%且市场络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的5折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3、甲方免费提供传喷画和培训手册。

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、提供工程设计方案和技术指导。

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《经济合同法》处理。

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：

乙方：

产品购销合同

技术授权合同

代理授权合同

产品运输合同（铁路）

瓷砖产品购销合同

产品购销合同范文

产品采购合同模板

产品委托开发合同

产品买卖合同

动画授权播映合同

**产品授权合同篇二**

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

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。如违反规定，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5甲方不得在乙方的区域里再设其他销售代理点。

6乙方在本区域里不能再代理销售其他门业产品，

7.甲方将进行区域性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方提供乙方图册宣传、网上广告等。

8.甲方拥有门产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场指导价进行销售。

9.结算方式：货到现场，款项乙方应当场结清。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11.如因产品出现质量问题，甲方应全权负责。

12.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担。

13.在协议的执行过程中如果出现了水灾、地震等不可抗力因素，造成损失的，双方互不承担责任。

15.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

17.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

电话：

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

年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**产品授权合同篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物)，特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准;乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

**产品授权合同篇四**

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，联合开拓甲方系列高档茶叶的销售市场，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：

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。

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。

1、销售产品为甲方现有紧压茶等系列产品(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)。

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25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百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，或至该月累计未完成目标的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，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。)

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。

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

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

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

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于\_\_\_\_\_\_‰为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出\_\_\_\_\_\_\_‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件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。

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。

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。

(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。

(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，应包括成吉思汗所有系列酒，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。

1、乙方承诺应在合同签订后10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10天内全额返还乙方保证金;否则，双方在合同终止后10日内结清余下保证金。

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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品授权合同篇五**

买方：(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方决定授予乙方\_\_\_\_\_产品的区域经销权。甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念

随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的要求也越来越严格。为用户提供优质的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的\'目光，有力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_价格销售，年销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由\_\_\_\_\_\_\_方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月\_\_\_日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、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。协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

**产品授权合同篇六**

为维护当事人合法权益，根据《中华人民共和国民法典》及有关法规，甲乙双方经友好协商，签订本合同并共同遵守。

一.甲方授权乙方使用甲方预混料和注册商标生产浓缩饲料和配合饲料产品，销售区域不限，使用安能商标，商标所有人为甲方。产品标准由甲方协助乙方制定并由乙方负责备案，使用乙方浓缩饲料、配合饲料生产登记证、厂名、厂址。

二.乙方应保证月销量不低于\_\_\_\_\_\_吨，年销量不低于\_\_\_\_吨。自合作合同签订时起，给予乙方6个月市场启动期，六个月后仍未达到目标销量者，甲方有权单方面终止合同。

三.甲方按公司统一定价优惠5%向乙方提供安能系列预混料，乙方每次订货量应不少于\_\_\_\_吨，订货应提前\_\_\_\_\_\_天，且应在订货时按约定价格将货款汇入甲方;在甲方收到货款后\_5个工作日内自行提货;若需甲方送货，甲方将按实际价格收取运费。订货后已生产的产品，必须由乙方负责在10日内提货，否则扣发乙方每吨100元的返工费，因返工所消耗的原料、包装物等另外计价由乙方承担。

四.甲方保证提供的预混料产品质量符合企业标准和国家有关法规;对由预混料引发的质量事故负责。乙方对甲方的预混料产品质量提出异议，应出具国家认可的饲料质检机构的检验报告，经双方协商或司法程序解决。

五.甲方负责乙方产品配方的调整，由乙方自行采购除预混料以外的其他原料并组织生产;甲方负责乙方产品包装物、宣传品、标签的设计，由乙方自行制作。

六.乙方应向甲方交纳保证金一万元，于签订合同时缴纳，如果乙方在生产经营中出现质量事故、对甲方品牌信誉造成不良影响，甲方有权扣除保证金;如果无上述情况发生，于合作期满、乙方使用完或销毁所有与甲方品牌有关的包装物、标签后退还。本合同解除后，乙方不得继续以甲方合作伙伴的名义开展业务。

七.退货：乙方由于非质量原因要求退货须在产品保质期内提出，并承担退货运费和产品处理费。由于甲方原料采购、生产加工、装卸作业等工作失误造成的产品质量事故，退货运费和产品处理费由甲方承担。

八.甲方任何人员与乙方达成的口头协议，均无法律效力，本合同加盖甲方合同章或公章后方可生效。如遇上述条款未尽事宜,双方可协议或补充。补充协议与本合同具有同等法律效力。双方因履行本合同发生争议，由北京市昌平区人民法院管辖。

九.本合同有效期自20\_\_年\_\_月\_日始至\_20\_\_年\_\_\_月\_\_日止。

十.本合同一式四份，乙方及甲方产品研发中心、客户服务中心、财务管理中心各执一份。

甲方：乙方：

代表：身份证号：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

邮编：邮编：

开户行：开户行：

**产品授权合同篇七**

买方：(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

系列产品由世界一流的专业研发机构设计，功能卓越，外型人性化，加之生产厂多年的制造技术和丰富经验，从每个零件的加工到组装、检验、包装都精益求精，全部产品均通过ce和tuv认证。诚挚、周到的服务更体现了\_\_\_\_\_\_工具“以用户为本”的思想理念。

甲方决定授予乙方上述产品的区域经销权。甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念

二、乙方的销售范围\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_价格销售，年销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由\_\_\_\_\_\_\_方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月(30天)开始结算，以后每月(30天)结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月\_\_\_日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、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。协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

**产品授权合同篇八**

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据有关法律、法规的规定，买卖双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上就石材产品买卖事宜达成协议如下：

第一条 产品名称、商标、型号、数量、金额，交货时间及数量：

产品名称 牌号

商标 规格

型号 计量

单位 数 量 单价 金 额 交货时间及数量

合计人民币金额

第二条 产品质量要求：执行《室内装饰装修材料中有害物质限量国家标准》、石材乃天然产物，石纹及颜色可能有差异，另附产品样品，作为合同附件。

第三条 包装标准、包装物的供应与回收：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第五条 验收方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，合同范本《产品买卖合同书范本》。

第六条 付款方式及时间：双方约定以第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式支付价款。

签订本合同时，买方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，交货验收后一次性支付余款。

第七条 违约责任：

卖方违约责任：

如果买方不能利用的，卖方应无条件换、退货，或赔偿买方由此受到的损失。

迟延交货超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日的，除支付违约金外，买方还有权解除合同，卖方已收取的定金、预付款或价款应全额返还，但买方在不收取违约金的情况下有权要求卖方双倍返还定金。

买方违约责任：

1、买方迟延提货的，每日应向卖方支付迟延部分价款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

2、买方无正当理由单方解除合同的，应赔偿由此给卖方造成的经济损失，已支付的定金无权要求返还。

任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知对方，征得同意，否则应承担违约责任。

协商或调解不成，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

提交仲裁委员会仲裁。

向人民法院起诉。

第九条 其他约定事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十条 本合同自双方签字盖章之日生效，共一式两份，买卖双方各执一份，具有同等法律效力。

买 方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 卖 方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品授权合同篇九**

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

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5.甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6.甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7.代理价格

一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套;

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套。

8.市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9.结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11.退货

因特殊原因，甲方可接受乙方的退货要求，但乙方的退货要求必须在进货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内提出，否则甲方可以拒绝;乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款;甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13.乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14.在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

17.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品授权合同篇十**

甲方：

乙方：

根据国家有关法律、法规的规定，在友好、平等、自愿、协商一致的基础上，甲乙双方达成以下合作协议：

一、合作范围

为保证甲乙双方互利互惠、降低经营风险和方便物业管理，为“置信芙蓉古城”客户提供便捷、有效、高质的服务，甲方与乙方重点合作，乙方授权甲方代乙方销售推广。

二、合作方式

甲方为乙方提供适当的开展销售业务的场所，并通过口头、广告等多种形式向业主推荐、推广。

三、合作期限

1、从年月日起至年月日止，共计个月。

2、协议期满，本协议自然终止。

3、双方如续订协议，应在本协议期满十个工作日内向对方提出书面意见。

四、合作项目费用标准

1、由乙方按批发价向甲方供货，所有品种单价不得高于的价格。

2、对外销售价格由甲方自行制定。

五、合作项目结算时间和方式

乙方每次送货时结算前次货款。

六、产品运输及费用乘担

1、甲方以电话形式通知乙方送货。

2、送货地点以甲方通知为准。

七、权利义务

1、甲方的权利义务

甲方在宣传上应积极主动、重点推荐和配合乙方合作范围内各项宣传促销活动。

甲方对乙方提供的样品及陈列设施负责进行管理。

甲方在提供给乙方进行展示的场所设立兼职推广人员。

2、乙方的权利义务

乙方需积极配合甲方工作，遵守甲方的各项管理规定，按照协议内容主动缴纳各类费用。

乙方有义务向甲方提供售前、售中、售后的咨询服务，产品促销活动期间乙方专业促销人员须到促销现场。

乙方须向甲方提供商品销售发票。

乙方应遵守国家法律法规和与客户签定的合同，做好顾客的售后服务工作。

八、责任

凡未能本着诚信原则行事、欺-

诈、违反本协议或在本协议授予权限之外行事而导致诉讼、索赔、罚款、赔偿，或为履行本协议有关事件导致诉讼、仲裁、索赔、罚款、赔偿，如果系甲方原因发生上述事件，造成的一切损失由甲方支付，如果系乙方工作失误发生上述事件，造成的一切损失由乙方支付。如有争议，由双方协商解决。

九、不可抗力

由于非因甲方或乙方的\'过错或任何一方均不能控制的其它不可抗力情况下，使甲方或乙方不能执行协议任何义务，因此而导致在耽误期间不能执行该义务应予免责。

十、附属文件

1、对本协议的条款进行补充，应以书面形式签订补充协议，补充协议与本协议具有同等效力。

2、本协议之附属文件均为协议有效组成部分。本协议及其附属文件内，空格部分填写的文字与印刷文字具有同等效力。

3、本协议及其附属文件和补充协议中未规定的事宜，均遵照中华人民共和国有关法律、法规和规章执行。

4、协议附属文件有关内容如有与本协议不一致的，以本协议内容为准。

十一、本协议共三页，自签订之日起生效，一式三份，甲方持两份，乙方持一份，具同等法律效力。

甲方：授权代表：

经办人：

乙方：

授权代表：

地址：

联系电话：

签订时间：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**产品授权合同篇十一**

依据《中华人民共和国民法典》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“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品一事，双方为了更好履行相关权力、义务等事宜特签订本合同。

一、商标

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

1.2乙方在本合同生效期内，以甲方许可的形式，在销售过程中使用。

二、经营范围

2.1专卖店经营范围：甲方所投资、转投资、控股公司生产的产品及指定产品。

2.2在合同有效期内，乙方在“远光专卖店”内不得经销任何非甲方指定的产品。

三、专卖店

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

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

四、双方的权力和义务

4.0甲方的权力

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

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

4.1甲方的义务

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

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

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

4.1.4协助乙方培训店内相关人员，不定期对乙方的经营进行规范性协助。

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

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

4.2乙方的权力

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

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

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

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

4.3乙方的义务

4.3.1乙方有义务维护甲方企业形象的统一性和商业信誉。

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

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

五、付款及提货

5.1乙方每次购买产品，须先将款项汇入甲方指定的账户。

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

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

六、其他约定

6.1本合同有效期为一年，合同期满双方无一方提出异议，视为续约。

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

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

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

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

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

6.7本合同及其相关附件一式两份，双方各执一份，经双方签字后生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(或委托代理人)签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品授权合同篇十二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在淘宝网店铺推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方在淘宝网的乙方淘宝店经销甲方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_g无线掌上接收机(型号：\_\_\_\_\_kt-698)。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5.甲方将进行广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的`市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。

6.甲方拥有kt-698产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。如有地区特殊要求，乙方销售价格需与甲方提前协定。

8.乙方自行组织拉货，如乙方需甲方协助解决运输的，运费及保险费由乙方自行承担。

9.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

10.本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_10个工作日内签署书面续约协议。

11.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

12.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品授权合同篇十三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5.甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6.甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7.代理价格：

一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套;一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套。

8.市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9.结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11.退货：

因特殊原因，甲方可接受乙方的退货要求，但乙方的退货要求必须在进货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内提出，否则甲方可以拒绝乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款;甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13.乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14.在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

16.本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

17.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品授权合同篇十四**

甲方：\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_以下简称乙方

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：\_\_\_\_行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

1）年返利按照当年完成的返利。次年首单订货以产品的形式支付。

2）超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。(兑换形式同上)。

司阶段性会根据市场情况，制定针对市

场低价冲击竟品的活动，市场活动的产品公司不再给予经销商返利奖励。协助其它厂品牌商品或其他厂商产品不计销售额及返利。、新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：\_\_\_\_

1）乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

2）乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：\_\_\_\_

3）乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

4）乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

五、结算方式：\_\_\_\_

1、权利：\_\_\_\_

2、义务：\_\_\_\_

2）甲方在进行市场策略调整时应及时通知乙方，因甲方通知不及时给乙方造成损失的，甲方给予相应补偿。

七、乙方的权利和义务：\_\_\_\_

2、权利：\_\_\_\_

1）享有本合同约定区域的经销权，若合同双方另有约定时按新约定执行。、享有合同到期后，优先续约的权利。

2）享有甲方免费提供的市场指导和业务培训权利。

1、义务：\_\_\_\_

1）不得跨越甲方授权给乙方的销售区域和渠道进行销售。

2）积极开拓和发展甲方授权的销售区域的各层次的主要销售终端，并实施优质配套的服务和管理。、必须尊重和维护甲方的价格政策和品牌形象。

3）乙方必须保证所经销甲方产品的整洁和完整，若乙方管理不当而造成货损，其损失由乙方自行承担。、乙方必须拥有专职的业务人员负责甲方产品的推广。

八、订货与退货：\_\_\_\_

1、订货方式：\_\_\_\_乙方需在甲方指定限期内，向甲方提供订货计划，甲方在收到乙方货款后保证及时发货。

如乙方不按照指定计划时间内提报采购计划，甲方尽力满足发货，如遇特殊情况，造成未按乙方要求时间发货，甲方概不承担责任。

2、破损补偿：\_\_\_\_甲方对发给乙方的非质量问题产品不予调换，甲方给予乙方年终销售总额0.3%的破损补偿，此费用以相关进行补偿。

3、货物验收标准：\_\_\_\_由供方代办。

4、退货/换货：\_\_\_\_乙方对甲方产品实行买断经销的方式，甲方对发给乙方的非质量问题的货物不再调换(三个月内可尽量协助乙方外调货物，运费由乙方承担)。卸货当场发生破损甲方不再负责，由乙方与承运方进行协商解决。如果乙方收到货物15天内发现质量问题应及时通知甲方并将出现质量问题的样品寄回甲方，经甲方核对属实后可在15天内全部返回甲方，甲方承担一切费用，否则甲方不承担任何责任。

5、运输方式：\_\_\_\_乙方授权甲方协助代办发运，运费乙方负担。交货地点：\_\_\_\_哈尔滨市或大庆市大同区。

九、违约责任：\_\_\_\_

合同双方应严格按以上条款履行本合同，任何一方不得违反合同规定，否则视为违约。并承担违约的责任。如发生争议纠纷时，协商不成，由交货地所在地管辖人民法院调解或裁决。

十、本合同未尽事宜，双方应友好协商，可依据双方需要签订补充协议，作为合同附件，具有同等的法律效力。

十一、本合同一式贰份，双方各持壹份，以资信守，从签订日起生效。

甲方：\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_传真：\_\_\_\_

签订日期：年月月日

**产品授权合同篇十五**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2、甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

3、乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5、甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6、甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7、代理价格：一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／套；

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／套。

8、市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9、结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10、甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款；

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12、甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13、乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14、在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15、如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

16、本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

17、本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18、本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn