# 最新产品授权合同书(优质11篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-01

*生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!产品授权合同书篇一甲方：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...*

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**产品授权合同书篇一**

甲方：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。

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）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品授权合同书篇二**

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。

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。

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。

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。

10．双方签定协议后，甲方将现有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区业务清单交付给乙方。凡在乙方区域内的电话咨询及批零业务，甲方将及时转交给乙方，由乙方操作来完成产品的生产、销售、服务。

11．优先成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司其它各类新产品、新项目在当地的代理、推广商。

12．甲方鼓励以质量优、服务好来赢取客户，经销商都有义务维持正常的市场销售价格，禁止跨区域销售产品。否则甲方将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。

13．乙方在与甲方的合作期内必须使用甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”注册商标及“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品名，否则甲方将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。

14．甲方按收到乙方的订货单传真或信函，在乙

方货款到帐后三个工作日内将货发往乙方指定交货地点，由乙方指派专人签收并加盖乙方公章或收货章。

乙方向甲方下达订货单（通过传真），甲方确认订单；全款全货。

乙方下达订单后三个工作日内甲方将货品发往乙方指定地点。

双方协定。

甲方对设备保修一年，如属产品质量问题6个月内包换。

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。

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

产品购销合同

技术授权合同

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

**产品授权合同书篇三**

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

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：\_\_\_\_

**产品授权合同书篇四**

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。

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。

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。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。

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。

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。

**产品授权合同书篇五**

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

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。

**产品授权合同书篇六**

甲方： 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：2.4g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20\_\_年12月31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。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 淘宝id：

授权代表(签字)： 授权代表(签字)：

20\_\_年2月8日 20\_\_年2月8日

**产品授权合同书篇七**

在不断进步的社会中，合同的地位越来越不容忽视，它可以保护民事法律关系。那么我们拟定合同的时候需要注意什么问题呢？以下是小编为大家整理的产品授权销售合同，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：（手提）\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：（手提）\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品授权合同书篇八**

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：

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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

产品代理销售合同范本

【精】产品代理合同范本

产品代理合同范本【热】

销售产品代理合同范本

标准版产品代理合同范本

**产品授权合同书篇九**

甲方：

乙方：

为使甲方\_\_\_\_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：

签约日期：

**产品授权合同书篇十**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

**产品授权合同书篇十一**

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

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

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\_\_\_\_\_\_\_\_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)。

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。)

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。

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。(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。

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。

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。

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。

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。

客户经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_(手提)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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