2023年产品代理授权合同(精选8篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

产品代理授权合同篇一

乙方：

一、甲方授权乙方在_____成为甲方产品_____的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名

规格

零售价(元)

代理价(元)

首次提货量(件)

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4.合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

-供货价)×2倍冲货量

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

物;所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

一次性提货100件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商,并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

签字：(盖章)

地址：

电话：

邮编：

乙方：(身份证号码)

签字：(按食指手印)

地址：

电话：

邮编：

产品代理授权合同篇二

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

第一条：甲方的权利与义务

1.甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方带给生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元(均按出厂价

计算)。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至_____年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

第二条：乙方的权利与义务

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2.乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3.乙方与甲方签订代理销售协议时务必向甲方带给有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4.乙方需要甲方带给

第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协

议条款履行职责。

5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励;10万元以上30万元以下的给于8%奖励，30万元以上的给于10%奖励。

第三条：供货结算方式

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方带给

第二批货物时，务必先款后货，甲方收到乙方货款后，务必在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确职责后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

第四条：违约职责

1.甲、乙双方务必严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2.甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以元至5000元的罚金。

3.乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并

处以1000元至3000元的罚金。

4.甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

第五条：本协议有效期限从_____年____月____日起至_____年____月____日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章)：乙方(签章)

法人或负责人：法人或负责人：

联系电话：联系电话：

产品代理授权合同篇三

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。

7.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。1

第一条合同双方确保自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并互换《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：_____;乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限，首期季度销售额，年度销售任务及奖励。

1.合同有效期为_____年，自_____年____月____日起至_____年____月____日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前_____天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代____区域范围和代

理系列产品的.权利。

3.年度销售任务及奖励见附件根据本合同约定，乙方在本合同签字盖_____个月内完成销售额_____万元人民币任务。自合同签定之日起，_____个月内如无任何购货，本合同将自动失效。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在_____个月内完成销售额_____万元人民币任务，_____年内应累计完成_____万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须_____天之内支付货款_____%给甲方作为预付款，其余_____%须在甲方发货前三天支付给甲方。货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后_____个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测，不可避免，不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空，铁路，公路，快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失，破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失，破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修，调换，具体操作按甲方《_____年度市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退换货政策

1.产品保修(换)期限对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的\39;登记联\39;为准)，自用户购买之日起，提供为期_____年的产品保修服务以及终身有偿维修服务。

1)当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后1个月之内提出退货申请。超过一个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过_____天。

2)乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的_____%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙

方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

1)为用户特殊定做的大功率(非常规)型号产品。

2)用户购机安装三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购机安装三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

1.1有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

1.3有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

1.4有审核，规范乙方进行产品广告宣传的权利。

2.甲方的义务

2.1在乙方完成季度采购任务后，向乙方出据代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2.2向乙方提供产品销售时所需的营销，技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3乙方在本合同

第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《_____年度客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导，技术支持，培训支持，广告支持等相关配套服务。

2.4向乙方按时，按质，按量提供包装完整的合格产品;

2.5协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.6采取有效措施调节和规____市场秩序;

2.7严守乙方的业务机密。

3. 乙方的权利

3.1享有本合同

第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

产品代理授权合同篇四

代理合同中代理人不履行代理职责，损害被代理人利益的责任。如果代理人以被代理人的名义同自己或者同自己所代理的其他人进行民事活动造成损失的，应当承担民事责任，今天就给大家分享一下产品代理购销合同范本，欢迎大家参考哦!

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

丙方：

地址：

电话：

传真：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a□b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a□b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

（1）自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

（2）乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

甲方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年____月____日

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年____月____日

编号：

甲方：

乙方：

签约地点：

为拓展市场，促进商品在市场的流通，提高产品知名度，甲乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，各尽权利、义务，严格执行下列协商的条款。

一、甲方委托乙方作为甲方授权之产品，在_____的总经销商，并负责该产品在上述地区范围内的经销。

二、乙方须具一定的清洁用品销售经验和网络，有专业人员促销，并承诺严格遵守国家法律。甲方根据乙方订货计划，保证为乙方按期按品种提供货源。产品质量和包装必须符合国家的法律、法规和规定。在保质期内，甲方对产品质量负责。若在保质期内因产品质量问题造成的损失，由甲方承担。因乙方运输或保管不善造成的货损，由乙方负责。

三、甲方负责向乙方提供其产品在销售过程中的一切有效证件。

四、乙方须在本合同执行之日起二个月内，将甲方产品铺进乙方代理区域内80%的清洁保洁公司及清洁保洁用品商店。但不得以任何形式跨出规定区域经销甲方产品，损害甲方及其他经销商利益。否则按零售价两倍处以罚款。

五、乙方在本协议年度内，需完成销售6万元的营业额。如果完成6万元销售额，可获6%现金奖励，每超额1万元增加1%的现金奖励，完成10万元以上按10%的现金奖励。

六、乙方须在本协议执行之日起，前三个月进货量不低于2万元，并向甲方每周提供库存、发货等资料，并提供甲方所需之市场的铺市情况和相应的市场调查报告。首批进货额不低于1万元。

七、甲方在收到乙方货款起五天内，由甲方负责将货物办理托运，运输费由乙方承担。有关货物破损等事宜，必须在收货之日起十日内以书面形式提出异议，过期甲方不予受理。

八、乙方享受甲方最优惠供货价格，产品价格按出厂价65%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前30天以书面形式通知乙方方可生效。

九、甲乙双方属购销方式，乙方将货款电汇至甲方银行帐户内或将现金直接交到甲方财务部。款到发货。

十、在没有甲方公司盖章专函承诺下，乙方有责任拒绝甲方任何人员以任何形式向甲方支取现金，代垫费用和调货，否则产生一切后果甲方概不负责。

十一、在乙方严格履行本协议以上各条之前提下，甲方不得在乙方区域再发展经销商。

十二、本协议执行之日起，违约方负责因违约而产生的一切后果，如遇合同纠纷，双方友好协商。否则，向珠海市经济

仲裁机构申请仲裁。

十三、本协议有效期暂定为_____年__月__日至_____年__月__日。期满后如须续约，须经双方同意。

十四、本协议一式两份，同具法律效力，甲乙双方各执一份，签字盖章生效。

十五、自本合同签订之日起十五日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方：_____

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

开户行：_____

帐号：_____

签约代表：_____

乙方：_____

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

开户行：_____

帐号：_____

签约代表：_____

签约日期_____年____月___日

产品代理授权合同篇五

乙方：

南京生有土特产销售有限公司是南京梅花鸭有限公司自主经营和创办的现代化管理企业，多年来致力于南京特产真空盐水鸭的研究制做及自主销售、公司产品荣获《中国国际食品博览会金奖》、南京鸭业协会及消费者协会的放心食品证书、在行业里有着很高的美誉度、南京生有土特产销售公司旗下还拥有江苏通润科技技术有限公司。

一、 供销条款：

1、代理商须具备的条件:

记证等相关文件及一切市场调研报告或市场运作计划。

b. 乙方对甲方品牌有强烈的认知度，认同生有公司的经营理念。

便利店、连锁店、商场、超市等)。

a.省级(或直辖市)代理商：代理费用为壹拾伍万元整(150000元整) b.地级(或地级市)代理商：代理费用为捌万元整(80000

元整)

c.县级(或县级市、区级)代理商：代理费为叁万元整(30000元整)

d.每个省份、地级、县级只有一个代理商，但每个省份可以有多个地级(或低级市)代理商，每个低级有多个县级(或县级市、区级)代理商。

3、生有公司系列产品全国各级代理及经销商统一代理价：

2、桂花风味鸭系列产品全国各地代理及经销商统一代理价：

休闲小产品供价;

二、供货事项;

1、上表中供货价格为乙方交货地点的到货价。

2、甲方按上表中供货价供货给乙方，如因物价上涨、价格有变动，甲方将提前十五天通知乙方。

3、乙方向甲方订货要通过传真确认、确定所需产品的品种、数量、及交货日期并将货款打入甲方帐户内、甲方以收到乙方的货款起三日内发货。

4、在甲方未收到乙方所需货物货款前、不予发货、乙方损失自理、与甲方无关。

5、甲方收到乙方货款后、甲方负责将产品运抵乙方指定交货地点。

三、甲方职责：

1、 合同期内，甲方承诺不在乙方经销的区域内另立代理商，但乙方违约则甲方不受本款约束。

2、 甲方所提供产品符合国家卫生标准，产品具备国家有关部门颁发的卫生检验证明等文件。保质期内出现批量产品自身质量问题由甲方负责。

3、甲方产品在保质期内不予退货(如在保质期内产品自身出现质量问题除外)、保质期外出现质量问题与甲方无关、乙方自理。

4、甲方同意确定乙方最低销售量如下：试销期三个月，销售额达到 元。前六个月平均每月达到 元，六个月后每月达到 元。合同期内乙方如达不到上述销量，甲方有权取消乙方代理商资格。

5、返利;乙方年销量达到100万以上，返利0.5%;年销量达到150万以上，返利1 %;年销量达到200万以上，返利1.5%;年销量达到300万以上，返利2%。

6、甲方供给乙方的货物在保质期内、如因非人为出现的质量问题造成的经济损失、由甲方全部承担、乙方要协助甲方去处理有关事宜。

四、乙方职责：

1、 乙方应符合并遵守甲方代理商应具备的条件。

2、 甲方产品首次进入乙方市场所需的质检、卫检由乙方负责办理。如因乙方没有办质检、卫检而把该产品投放市场销售，因此造成的损失全部由乙方负责。

3、 乙方不得销售超过保质期的甲方产品，否则一切不良后果由乙方承担;乙方不得经销甲方产品以外的同类系列产品。

4、 每次订货：乙方以书面订单连同汇款单传真给甲方，乙方每次订货量不得少于伍仟元，特殊情况协商解决。

5、乙方接到大宗订单(单位团购发放)应提前一周通知甲方、并支付生产定金既总货款的百分之五十、甲方收到定金后组织生产、发货前乙方需将余款付清、甲方收到乙方本批货的余款后、方可按照乙方指定的交货地点发货。

五、合同解除：

1、 如乙方未与甲方沟通和得到甲方认可，乙方连续30天不订货视为自动放弃代理权。

2、 乙方须服从甲方的统一市场规划，如未征得甲方同意，不得跨出本协议规定的经销区域销售。如有违反，甲方有权终止本合同。

3、甲乙双方若有一方违反本合同中的相关条款，另一方有权终止合同，合同的终止并不影响履约方向违约方要求赔偿损失的权利。

4、双方在合作期间、遇到不可抗逆的因素如：企业倒闭或自然灾难、本合同自行终止。

六、其它事项：

1、合同执行过程中双方如有争议可协商解决，可增加合同附件、否则，另一方可向合同签订所在地人民法院诉讼。

2、本合同一式肆份，双方各执贰份、经甲乙双方代表签章后正式生效，合同有效期 年 月 日至 年 月 日，双方可于期满前一个月通知对方是否续约。

甲方：南京生有土特产销售有限公司 ：

法人代表/授权代表：

地址：

电话：

传真：

签订日期;

乙方：

法人代表/授权代表

地址

电话：

传真：

签订日期

产品代理授权合同篇六

乙方：签约地点：

为拓展市场，促进商品在市场的流通，提高产品知名度，甲乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，各尽权利、义务，严格执行下列协商的条款。

第一、甲方委托乙方作为甲方授权之""产品，在_____的总经销商，并负责该产品在上述地区范围内的经销。

第二、乙方须具一定的清洁用品销售经验和网络，有专业人员促销，并承诺严格遵守国家法律。甲方根据乙方订货计划，

保证为乙方按期按品种提供货源。产品质量和包装必须符合国家的法律、法规和规定。在保质期内，甲方对产品质量负责。若在保质期内因产品质量问题造成的损失，由甲方承担。因乙方运输或保管不善造成的货损，由乙方负责。

第三、甲方负责向乙方提供其产品在销售过程中的一切有效证件。

第四、乙方义务

第五、乙方营业额要求

第六、甲方在收到乙方货款起五天内，由甲方负责将货物办理托运，运输费由乙方承担。有关货物破损等事宜，必须在收货之日起十日内以书面形式提出异议，过期甲方不予受理。

第七、乙方享受甲方最优惠供货价格，产品价格按出厂价65%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前30天以书面形式通知乙方方可生效。

第八、甲乙双方属购销方式，乙方将货款电汇至甲方银行帐户内或将现金直接交到甲方财务部。款到发货。

第九、在没有甲方公司盖章专函承诺下，乙方有责任拒绝甲方任何人员以任何形式向甲方支取现金，代垫费用和调货，否则产生一切后果甲方概不负责。

第十、在乙方严格履行本协议以上各条之前提下，甲方不得在乙方区域再发展经销商。

第十一、本协议执行之日起，违约方负责因违约而产生的一切后果，如遇合同纠纷，双方友好协商。否则，向仲裁机构申请仲裁。

第十二、本协议有效期暂定为_____年__月__日至_____年__月__日。期满后如须续约，须经双方同意。

第十三、本协议一式两份，同具法律效力，甲乙双方各执一份，签字盖章生效。

第十四、自本合同签订之日起十五日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方：乙方：

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：

签约代表：签约代表：

签约日期年月日

产品代理授权合同篇七

乙方：（自然人）

1、 甲方同意乙方以__市___进出口有限公司名义对外开展业务活动。

2、 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与

供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。

1、 甲方同意乙方以__市___进出口有限公司名义对外开展业务活动。

2、 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。

3、 甲方将无偿为乙方提供谈判场所;提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。无偿提供出口业务及法律法规咨询;按时提供全套公司单证;在乙方指定地点办理海关、商检备案手续。

4、 甲方保证维护乙方的商业秘密。并通过自己的渠道协助乙方扩大业务。

5、 甲方保证乙方运用资金的安全，承诺不挪用，不拖付乙方资金往来，并在安全收汇后2--3个工作日，按照当日牌价结算人民币货款给乙方或由乙方指定的生产厂商。甲方保证乙方的利润所得，并根据双方商定的时间方式，向乙方支付。

1、 遵守法律和国家外贸、外汇、海关方面的政策。

2、 维护甲方的声誉和利益，遵守甲方及其它双方商定的工作程序。

3、 自行承担自身业务的所有费用。

4、 乙方提供给甲方的相关出货资料必需真实，有效，并具有合法性。

5、 单单结汇。乙方愿意支付甲方每笔转帐金额的 千分

之_(rmb)□但每票不低于(rmb) _佰元整 ，不高于(rmb) _仟元整 做为手续费，如在转帐过程中(非甲方操做失误)产生的银行费用由乙方自行承担。

双方必需严格执行本协议，若因外商原因导致外销合同延迟履行、不能完全履行或不能履行时，至使甲方不能履行本代理协议时，甲方不承担任何责任。但在乙方提出书面请求并提供费用协助下，代理人有义务向外商交涉索赔。

本协议一式两份双方各执一份，具有同等的法律效力. 该协议自双方签字盖章之日起生效，有效期壹年。备注：甲乙双方在执行过程中，若对本协议上述条款有不同的见解和异议，需经双方协商研究同意后方能够进行修改和补充。

甲方： 乙方： __市___进出口有限公司（签字）

法人代表： 身份证号：

签订日期： 年 月 日

产品代理授权合同篇八

代理方(乙方)：_____

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同。

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的补水乳液产品。

2、合同约定的推广区域为_____省_____市_____ 区县 合同期自_____年____月 _____日开始至_____年_____月_____日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料;

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货;

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票;

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，珀丽 永恒之美 珀丽美容企业

甲方：_____ 乙方： _____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

签约代表：_____签 约代表：_____

日期：_____ 年_____月 日期：_____ 年_____月