

最新产品授权经销合同下载 产品经销合同 (精选7篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

产品授权经销合同下载篇一

乙方：_____

甲方委托乙方销售_____公司产品（经销之品项、规格、价格见附件1为凭），双方本着友好、诚实信用、严守合作、互惠互利的原则达成协议如下：

一、甲方同意乙方为甲方授权经销之商品在_____地区（涵盖之区域以行政辖区为准）之产品特约经销商，如乙方欲开辟其他地区市场，须经甲方书面同意。在未经获书面同意之前，如有越区销售情况，甲方有权立即停止本合同，并要求经济损失赔偿。

二、付款方式

1. 乙方所发生之任何费用，如有需甲方协助之处，皆须以书面形式获得甲方公司签章后之文件为依据，且须于次月10日前结清。乙方不可擅自扣款或抵付，否则甲方有权停止执行本合同。

2. 除有甲方盖公章之抵扣证明文件外之任何费用，甲方有权不予承担。

3. 甲方的业务人员向乙方借款、借货，领用赠品或促销品，以及承诺之促销配合活动，必须有甲方盖有公章和委托代理

人签字的证明文件方可执行及有效，如没有甲方盖章和委托代理人签字的证明文件，甲方将不予承认及支付此费用。甲方财务每月5日前发出甲、乙双方对帐单，如有问题乙方须于3天内依文字形式通知甲方，如未提出，视为乙方确认。

4. 如有甲方的业务人员违反上述规定，私自签认之费用及冲帐的金额，甲方将一律不予认可其行为，由此行为所发生费用和责任由经销商自行承担。

四、订货方式、交货方式和退、换货方式

1. 乙方每次订货，均须以书面形式（或传真件）向甲方出具订单，详细注明订货之产品品项、数量、规格、交货时间、地点等。

2. 甲方为乙方代办托运产品，送货地点为乙方指定的仓库。

3. 收货时若有短缺、或大批量质量出现问题，须在7天内提出异议，并书面通知甲方，在得到甲方书面文字形式回复乙方后，乙方才能执行处理，否则甲方不予认可，且事后不可再要求处理。

4. 非甲方产品质量同批出现大量相同问题，乙方不可将制造日期超过____个月之产品退回甲方，否则须赔偿当批退/换货额的____%给甲方作为损失金。退/换货运费亦由乙方承担。新品上市六个月除外，新客户第一个月进货除外。超过保质期的产品恕不接受退/换货。

5. 除甲方产品质量原因外，乙方不得藉以任何理由拒收甲方产品。

五、质量、包装标准及验收期限

产品质量、包装以甲方产品企业标准为准，验收期限为货到

乙方收货地点7天到10天，逾期乙方不得藉以任何理由退货、换货或扣款。

六、甲方应履行的义务

1. 提供在乙方经销区域销售其产品的合法证明文件。
2. 在乙方严格履行本合同约定之情况下，甲方应确保优先提供货源。
3. 协助监督乙方的销售情况并要求乙方按时提供市场销售情况、销售信息及商品库存。
4. 有关甲方所承担之各项单据，须是甲方税务机关能认同报销之单据。

以上票据的抬头须写明为甲方且所有权归甲方所有，未获甲方税务机关认同之单据或不合规定及不合法或归属权不为甲方所拥有之单据，甲方有权拒付。

如不符以上条件则甲方一律不承担费用。

七、乙方应履行之义务及有关违约责任

1. 选派胜任之专职干部、组织销售甲方产品的专职队伍以利市场推广与销售工作进行，配备至少一辆送货车辆。
2. 按甲方之要求在首次进货____日之内提供市场销售、信息以及营销相关数据作为甲方研究和分析市场的参考。
3. 如甲方发现投入市场的产品有质量问题，乙方应积极配合予以回收。
4. 乙方在经营活动中应严格维护甲方的企业形象及甲方产品的市场形象。凡乙方使用甲方公司名称或商标，均须征得甲

方书面同意，否则须承担一切法律责任。

5. 乙方如有违约或积欠甲方货款或无力偿还欠款时，甲方有权自行从乙方仓库之货品中取货抵偿（不限甲方所供应之商品），乙方自愿放弃诉讼抗辩权。

6. 乙方在经销期限内，不可贩售与甲方商品有相同或冲突性之商品，如乙方违反，则甲方有权立即取消乙方一切受益与权利，并有权立即要求乙方结清货款及终止本合同。

7. 乙方的销售业绩如有不能达到双方所协定之销售业绩的_____%或停止进货期限达____天以上，单品停止进货____天以上，退货额超过销售回款金额的_____%，甲方有权取消乙方经营权，并立即停止本合同及要求立即付清所有货款。

八、乙方在本合同有效期内严格遵守本合同之规定，且完成了责任销售目标，则在同等条件下，乙方有优先续约经销甲方产品之权利。

九、甲方产品价格如有变动，会于调价之日起10天前通知乙方。

十、如本合同有未尽事宜，双方应尽力协商解决，经协商同意所达成的书面协议作为本合同的附件，与本合同有相同的法律效力。甲乙双方如有争议导致本协议不能履行，本协议即终止，自终止合同日期起10天之内乙方须付清对甲方的总欠款，不可籍任何理由（例如：外面铺市之货品、库存、坏品之类……等等）拒付或延付。否则乙方须付甲方的一切经济损失。

十一、凡属甲方业务人员承诺之事项超出本合同内容的均需有甲方委托代理人签署且盖有甲方公司正式公章之书面文书为准。

十二、甲、乙双方如有争议无法协商时，乙方同意将争议提交甲方营业地址所在之法院解决。所产生一切诉讼之费用，包括但不限于案件受理费、诉讼保全费、律师代理费，及为处理争议支出的差旅费、食宿费、调查取证费等，费用由乙方承担。

十三、本合同于双方签字之日生效。

有效期自____年____月____日至____年____月____日。

十四、本合同一式____份，甲、乙双方各执____份。

十五、本合同附件为

《公司经销合同附表1》

甲方：_____

乙方：_____

(盖章)
章)

(盖

签约日期：_____

签约日期：_____

法人代表：_____

法人代表：_____

委托代理人：_____

委托代理人：_____

产品授权经销合同下载篇二

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为产品x市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有产品。指定区域为范围内。

第二条 合同期限为x年x月x日至x年x月x日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统

一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给

第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及x市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币x元。乙方日常存货量不

低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前x日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由负担，保险费由负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的%付给甲方后，甲方予以发货。余款在天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向

第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后x年内仍然生

效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%—60%的处罚。

1. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；
2. 违反保密义务，导致公司一般损失的；
3. 未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1. 连续两年达不到规定销售责任额时；
2. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；
4. 出现技术服务失控导致重大质量事故的；
5. 未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
6. 违反保密义务，导致公司重大损失的；
7. 未按公司质保规定进行质量保证的；

8. 其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议

第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条 争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

法定代表人（签字）：

地址：

地址：

电话：

电话：

开户行：

开户行：

银行帐号：

银行帐号：

税务登记证号：

税务登记证号：

x年x月x日

x年x月x日

签订地点：

签订地点：

返

产品授权经销合同下载篇三

经销合同是指出口商与进口商签订的经销方式下双方权利和义务的书面文件，具有法律效力。下面是一份产品授权经销合同，可供参阅！

卖方：（甲方）_____

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、_____。

产品授权经销合同下载篇四

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、_____。

产品授权经销合同下载篇五

乙方：_____

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划）

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第四条价格、条件

一、价格

1. 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2. 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4. 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1. 承诺并保证作为_____产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2. 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3. 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4. 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5. 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6. 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7. 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引

起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条乙方的责任

1. 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2. 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3. 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4. 供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5. 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、 特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的

简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条期限、终止

本协议自_____年_____月_____日起生效，有效期为_____年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

3. 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条 一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后_____内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以_____国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____

产品授权经销合同下载篇六

乙方：_____

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

一、交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

二、委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

四、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第四条价格、条件

一、价格

1. 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。
2. 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。
3. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。
4. 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1. 承诺并保证作为_____产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
2. 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。
3. 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅

速通知乙方。

4. 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5. 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6. 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7. 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条乙方的责任

1. 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2. 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3. 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4. 供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5. 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

二、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条期限、终止

本协议自_____年_____月_____日起生效，有效期为_____年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1. 如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

3. 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或

在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条 保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条 一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后_____内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以_____国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明

文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

产品授权经销合同下载篇七

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“_____”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

产品名称规格市场价格(元/盒)供货价格(元/盒)数量(盒)金额(元)备注(大)大盒____盒/件 (中)中盒____盒/件 (小)小盒____盒/件 合计：

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“_____”在_____的总经销。

三、本合同期限_____个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1. 甲方有权优先享有合同规定的“_____”产品区域经销专营权利。
2. 甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。
3. 甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。
4. 乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。
5. 乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。
6. 乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。
7. 乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。
8. 甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1. 本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。
2. 本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

2. 乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回。