

# 最新商品授权书 商品房合同备案授权委托书(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 商品授权书篇一

委托人：\_\_\_\_\_，男/女，\_\_\_\_\_  
年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日出生，\_\_\_\_\_族，……(写明工作单位和职务或者职业)，住……。联系方式：\_\_\_\_\_。

受委托人：\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_律师事务所律师，  
联系方式：\_\_\_\_\_。

受委托人：\_\_\_\_\_，男/女，\_\_\_\_\_  
年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日出生，\_\_\_\_\_族，……(写明工作单位和职务或者职业)，住……。联系方式：\_\_\_\_\_。受托人系委托人的……(写明受托人与委托人的关系)。

现委托\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_在……(写明当事人和案由)一案中，作为我方参加诉讼的委托诉讼代理人。

委托事项与权限如下：\_\_\_\_\_

年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_  
日

## 商品授权书篇二

甲方为开拓业务，委托乙方对甲方所开发的产品进行销售代理，双方在平等互利的基础上，双方协商，就委托代理之有关事宜达成如下一致约定：

第一条 甲乙双方地位平等，不存在任何人身依附关系、不存在劳动合同关系、雇佣关系，甲方无须为乙方缴纳社会保险。

### 第二条 委托代理事项

代理销售甲方生产产品。

### 第三条 委托代理区域

乙方只限于在云南省曲靖市富源县后所镇境内进行销售甲方产品，不得在该区域外进行销售，亦不得在该区域内销售甲方之外的同类产品(产品范围同上)。

### 第四条 销售价格

乙方销售上述产品的价格应当不低于甲方规定的价格，价格另行约定。

### 第五条 委托费用

乙方为了销售所产生的成本(但不限于房租、生活、公关等)已经包含在甲方应给付乙方的报酬内，甲方不再另行给付。

### 第六条 委托期限

委托期限为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

## 第七条 甲方权利与义务

- 2、提供产品购销合同书范本；
- 3、可以派出专人配合销售，负责审定产品购销合同书、收款；
- 4、可以定期检查、督导乙方工作；
- 5、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响；
- 6、有权在本合同第三条约定的区域内委托其他人代理销售同一产品；
- 7、负责按时支付乙方报酬。

## 第八条 乙方权利与义务

- 1、乙方必须提供身份证复印件；
- 5、不得以甲方的名义进行本协议约定之外的业务；
- 6、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；
- 11、乙方应当为甲方保守相关商业机密；
- 12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；
- 13、合同期限届满，乙方应当在2日内将甲方材料交还给甲方。

## 第九条 违约责任

- 4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿损失人民币\_\_\_\_\_万元。

第十条 委托合同期限届满，如双方有续签意愿应在期限届满后10日内重新签订委托销售代理合同。

### 第十一条 争议处理

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，向富源县人民法院提起诉讼。

第十二条 本合同经双方签字或盖章即生效。

第十三条 本协议一式两份，双方各执一份。

甲方(盖章)： 乙方(签名按手印)： \_\_\_\_\_

法定代表人(签名)： \_\_\_\_\_

签约时间： \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 商品授权书篇三

现住址： \_\_\_\_\_(公民个人用)

身份证号码： \_\_\_\_\_联系电话： \_\_\_\_\_

受委托人： \_\_\_\_\_

工作单位：

委托人与纠纷一案，依法委托受委托人作为诉讼代理人。

代理权限为：

1、一般代理；

2、全权代理(代为提起诉讼；代为答辩；代为承认、放弃、变

更诉讼请求;代为调查收集证据;代为出庭参加诉讼;代为调解;代为和解;代收法律文书等)

代理期限：自年月日起至止。

委托人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 商品授权书篇四

法定地址：\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，就甲方授予乙方在特定行政区域的总经销约定如下，供双方共同执行。

### 第一条 授权内容

1、甲方授权乙方为“\_\_\_\_\_”陶瓷砖在\_\_\_\_省\_\_\_\_市(县)的总经销商，乙方愿意在甲方指定的行政区域内销售“\_\_\_\_\_”牌瓷砖，并积极开拓分销网络，提高该产品在指定行政区域内的市场份额。

2、甲方授权乙方辐射的行政区域为\_\_\_\_\_。乙方保证对所辐射的区域在三个月之内发展起稳定的分销商或自设分销店，否则，视为自动放弃对该区域的辐射权，甲方可自行选择经销商。

### 第二条 任务及保证

1、乙方同意完成甲方制定的销售任务，并根据合同其它条款的约定享受相应的权利并承担相应的义务。

2、指定产品的年销售任务为\_\_\_\_\_万元，季度最低销售额

为\_\_\_\_\_万元，任务完成额按货款到甲方帐户计算。

3、若连续三个月乙方未完成双方制定的销售任务或乙方仓存数量小于规定数额时，甲方有权终止合同(以书面形式通知为准)或介入此市场的操作。

4、合同签字后乙方需向甲方交纳预付货款，一类市场3万元，包括直辖市、省会城市以及辐射能力强的城市；二类市场2万元，三类市场根据情况预付1万元不等！

5、乙方签订本合同时向甲方预付货款\_\_\_\_\_万元，合同有效期内，甲方产品每款提供\_\_\_\_\_片，超出部分的样板按经销价\_\_\_\_\_折收取，乙方在签订本合同\_\_\_\_\_天内打货款到甲方指定账号，并在一个月内存货不小于\_\_\_\_\_万元作为合同执行先决条件。

6、乙方装修专卖区的必须按甲方的要求装修，展示面积不小于20平方米，由甲方统一设计或乙方自行装修的专卖店符合要求的40至50平米最高补贴标准为300元每平米(含砖样)，验收合格后按实际费用以产品形式支持，每次支持50%，每6个月抵冲一次。

7、乙方完成季任务按比例可得到2%“季返点”奖励，“季返点”奖励在下一个季度兑现，“年返点”在合同期满时再做统计考核，“年返点”为3%。

8、奖励额以甲方产品兑现，不计入完成任务中考核。

### 第三条 运输与结算

1、乙方自办运输手续，运费由乙方承担，若委托甲方办理，所有费用由乙方承担。

2、结算方式：执行款到发货的原则，汇款以银行转账到甲方

指定账号为准则，以现金支付时，应在甲方的财务部门办理进账手续，其它付款方式甲方均不承担任何责任。

3、提货地点：在甲方仓库提货。

#### 第四条 权力与义务

1、甲方的权力：

1) 依据场市客观容量制定销售任务和价格调整的权力。

2) 依据市场变化对产品价格有进行调整，但应及时书面通知乙方。

3) 依据合同约定对乙方违约行为进行处罚的权力。

4) 甲方有证明乙方经营条件恶化、丧失商业信誉、不适宜继续经销本合同产品时，有书面通知乙方终止合同的权利。

5) 依据合同条款，在乙方违约时，有终止合同的权利而不负责由此产生的乙方损失。

#### 第五条 市场保护政策

1、 为保证甲方销售网络的健康发展，保护区域总经销的利益，乙方所代理的产品仅限于规定区域内销售。

2、 异地区域工程销售管理

为保证甲、乙方的共同利益，加强异地区域工程销售管理，甲方定期或不定期要求乙方上报本区域正在洽谈的工程项目，故要求乙方加强对分销商的管理，以下几种情况可以进得异地区域工程销售：

(1) 异地区域向甲方申请异地区域工程销售的地点、项目、

产品型号、数量、交货时间;甲方通知工程所在地的乙方在三天之内在用传真上报近期内正在洽谈的工程,上报必须注明工程地点、项目、产品型号、数量、交货时间:甲方核对或派人实地核对无冲突,异地区域可操作此工程。

(2) 原则上本地区域乙方送样板的工程,异地区域不得参与竞争。如果本地区域乙方因价格、服务、付款等因素或与工程商关系不密切,经多次努力仍未能把工程接下来,甲方许可异地区域参加与此工程竞争。

(3) 工程商直接来甲方洽谈的工程,甲方在保护乙方利益的前提下,保留直接经营的权力,如该工程商未与乙方洽谈的,甲方有权直接向工程商发货。

(4) 在通报甲方并征得甲方同意的前提下,乙方在甲方没设立经销网点的区域进行销售,则不算跨区销售。

(5) 未经甲方书面同意,如乙方区域有其它区域的产品进入该区销售,一经发现,扣除跨区经销商全部保证金,按被跨区销售方所受损大小程度,给予一定数额之赔偿。

(6) 如乙方违反区域保护制进行跨区销售,甲方有权作出如下处理:

1. 第一次发现给予书面警告并扣除全部保证金,乙方重新交纳保证金。

2. 第二次发现后,甲方有权再次扣除全部保证金并取消乙方区域经销资格,停止供货终止合同。

## 第六条 合同的有效期限及其它补充事项

1、本合同期限从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。



2、合同附件与本合同具有同等法律效力。

3、在合同期限内，乙方不得再经营其它同类产品的其它品牌，否则视为合同终止。

4、合同未尽事宜，双方友好协商，协商不成的，在甲方所在地仲裁委员会进行仲裁。

5、本合同一式二份，甲方、乙方各执一份，本合同未尽事宜，双方以补充协议方式签订，具同等法律效力。

6、合同的解释权归\_\_\_\_\_厂。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 商品授权书篇五

出口代理方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

委托方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了发挥各自优势，共同做好出口创汇工作，本着“诚实、信用”的原则，甲、乙双方经过友好协商达成协议如下：

### 一、合作形式

3. 合作期间，乙方以甲方名义从事出口业务必须遵循本协议的有关规定；

5. 甲方负责报关、报验、制单结汇等工作；

## 二、出口指标和相关考核

1. 期限：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月。

2. 乙方承诺完成年出口任务\_\_\_\_\_万美元。

甲方按出口金额每美元收取代理费\_\_\_\_\_元人民币；或按等值的代理费进行买断，买断比例为1美元：\_\_\_\_\_人民币，采取买断式，乙方必须提供足额的增值税发票和专用缴款书。

## 三、基本规定

### （一）甲方的权利和义务

1. 按照甲方的标准合同格式负责对外出口合同的签订；
2. 按照甲方标准合同格式与有关的供货单位签订代理出口合同；
4. 按照代理出口合同约定的付款时间及时与供货单位结算货款；
5. 按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

### （二）乙方的权利和义务

1. 按照本协议业务操作的有关规定负责对外的磋商；
3. 及时向甲方提供与出口业务有关的文件或单据；
5. 乙方应负责出口收汇核销单和出口退税文件的按时收回和交接工作。
6. 乙方应负责逾期账款的催收工作并承担国外客户的理赔工作。

7. 按照本协议的有关规定及时从甲方得到应分配的利润。

### （三）业务操作的具体规定

1. 由乙方具体负责出口业务的磋商和成交工作，对外签订出口合同须以甲方名义并使用甲方的标准出口合同格式。

注：在t/t汇款的情况下，应要求客户在汇款单上注明出口合同号码。

货款的结算时间如下：收到国外货款日后\_\_\_\_个工作日内（节假日例外）；货款结算必须符合下列条件：

a. 货物必须已经出运；

c. 有关票据内容必须真实、有效（包括票据表面完整）；

d. 结算的数量、金额必须与出运的货物完全一致；

e. 在代理出口或t/t付款条件下，货款必须已经收汇；

8. 每笔出口贸易如有客户佣金部分，应在收到全部货款后及时支付给客户。

9. 乙方应承担有关业务项下产生的费用如：结汇费用、国外运费、保险费、内陆费用、核销费、邮电费用、集港费用、银行利息等。

（四）利益结算与分配：乙方的利润和甲方代理费每笔结清并在该笔业务完全操作完成后（如安全结汇/费用清楚/单证票据齐全/退税核销文件按期退回等）\_\_\_\_天进行分配；利润分配时如乙方以前的业务中存在逾期帐款、库存或存在其他损失，应按实计入费用并在利润分配时从其利润中扣减；利润分配时乙方应提供必要的合法有效的票据。

甲方：

\_\_\_\_\_

乙方：

\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

出口代理方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

委托方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

为了发挥各自优势，共同做好出口创汇工作，本着“诚实、信用”的原则，甲、乙双方经过友好协商达成协议如下：

### 一、合作形式

3. 合作期间，乙方以甲方名义从事出口业务必须遵循本协议的有关规定；

5. 甲方负责报关、报验、制单结汇等工作；

### 二、出口指标和相关考核

1. 期限：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月。

2. 乙方承诺完成年出口任务\_\_\_\_\_万美元。

甲方按出口金额每美元收取代理费\_\_\_\_\_元人民币；或按等值的代理费进行买断，买断比例为1美元：\_\_\_\_\_人民币，采取买断式，乙方必须提供足额的增值税发票和专用缴款书。

### 三、基本规定

## (一) 甲方的权利和义务

1. 按照甲方的标准合同格式负责对外出口合同的签订；
2. 按照甲方标准合同格式与有关的供货单位签订代理出口合同；
4. 按照代理出口合同约定的付款时间及时与供货单位结算货款；
5. 按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

## (二) 乙方的权利和义务

1. 按照本协议业务操作的有关规定负责对外的磋商；
3. 及时向甲方提供与出口业务有关的文件或单据；
5. 乙方应负责出口收汇核销单和出口退税文件的按时收回和交接工作。
6. 乙方应负责逾期账款的催收工作并承担国外客户的理赔工作。
7. 按照本协议的有关规定及时从甲方得到应分配的利润。

## (三) 业务操作的具体规定

1. 由乙方具体负责出口业务的磋商和成交工作，对外签订出口合同须以甲方名义并使用甲方的标准出口合同格式。

注：在t/t汇款的情况下，应要求客户在汇款单上注明出口合同号码。

货款的结算时间如下：收到国外货款日后\_\_\_\_\_个工作日

内(节假日例外);货款结算必须符合下列条件:

a.货物必须已经出运;

c.有关票据内容必须真实、有效(包括票据表面完整);

d.结算的数量、金额必须与出运的货物完全一致;

e.在代理出口或t/t付款条件下,货款必须已经收汇;

8. 每笔出口贸易如有客户佣金部分,应在收到全部货款后及时支付给客户。

9. 乙方应承担有关业务项下产生的费用如:结汇费用、国外运费、保险费、内陆费用、核销费、邮电费用、集港费用、银行利息等。

(四)利益结算与分配:乙方的利润和甲方代理费每笔结清并在该笔业务完全操作完成后(如安全结汇/费用清楚/单证票据齐全/退税核销文件按期退回等)\_\_\_\_\_天进行分配;利润分配时如乙方以前的业务中存在逾期帐款、库存或存在其他损失,应按实计入费用并在利润分配时从其利润中扣减;利润分配时乙方应提供必要的合法有效的票据。

甲方:

\_\_\_\_\_

乙方:

\_\_\_\_\_

日期: \_\_\_\_\_