

最新代理签订合同授权书 知识产权使用 授权合同(优质10篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇一

聘请单位：_____ (以下简称甲方)

法定代表人：_____

受聘单位：_____ (以下简称乙方)

法定代表人：_____

第1条 乙方指派顾问

乙方接受甲方聘请，指派_____担任甲方的常年知识产权顾问，甲方同意前述指派，并认可乙方可能出现的临时委派其他人配合指派人完成第2条所述工作之情形及/或指派的人因故(如疾病、开庭冲突、出差等原因)不能履行职务时，经甲方同意，可由乙方的其他指定人暂时替代处理较急的事务。但乙方更换指派必须经甲方同意。

第2条 甲方的服务范围

日常法律范围：

2.3 应甲方要求，对甲方签署的各种法律文书进行见证；

2.4 协助甲方参与较为重大商务活动的谈判、磋商，并提供分析论证；

2.5 受甲方委托，签署、送达或者代为收领法律文件；

2.6 受甲方委托，保管甲方要求乙方妥善保管的法律文件；

2.9 协助甲方完善内部管理的有关法律事务，提出法律建议；(如企业用工保密制度、知识产权合同管理等)

2.14 本条所列2.10条至2.13条法律事务的具体个案实施，如果委托乙方代理，需另行同乙方办理委托手续(另签委托代理合同)，并向乙方经办律师出具授权委托书，同时，甲方须另行向乙方支付代理费，乙方则在收费给予优惠。

商标服务范围：

2.19 就甲方有关商标战略进行整体策划提出律师意见、出具建议函；

2.21 本条所列2.17至2.20项法律事务的具体个案实施，如果委托乙方代理，需另行同乙方办理委托手续(另签委托代理合同)，同时，甲方须另行向乙方支付代理费，乙方则在收费上给予优惠。

专利服务范围

2.25 代理复审请求及无效宣告请求；

2.27 出具是否具有专利性和是否侵犯他人的专利权的法律意见书；

2.29 技术转让与专利实施许可的中介谈判、合同起草及摸底调查；

2.31 关于专利保护的其它事务。

2.32 本条所列2.23至2.31项法律事务的具体个案实施，如果委托乙方代理，需另行办理委托手续(或另签委托代理合同)，另行向乙方支付代理费，乙方则在收费上给予优惠。

软件服务范围

2.34 代理计算机软件登记和著作权登记；

2.37 本条所列2.34至2.36项法律事务的具体个案实施，如果委托乙方代理，需另行办理委托手续(或另签委托代理合同)，另行向乙方支付代理费，乙方则在收费上给予优惠。

第3条 工作方式

3.1 乙方担任甲方常年知识产权顾问的代理人应按甲、乙双方事前约定的时间、地点进行工作。乙方因故不能工作，应事先通知甲方。甲方随时有事交办，如无特殊情况，指派顾问应及时予以受理。

方指定为顾问的联络人，负责转达甲方的指示和要求，转交文件和资料等。

第4条 知识产权顾问费及办案费用

4.2 指派顾问办理甲方委托事项所发生的下列办案费用，由甲方承担：

a□各种政府、法院、行业官方及法定中介机构所收取的费用；

b□_____市区以外发生的差旅、食宿、车船及一切杂费；

c□办理甲方事务而产生的一切交际费用；

d□调查取证购买样品，录音录(照)像，检索查询，公证及技术鉴定费等。

第5条 甲方的义务

5.2 按时足额向乙方支付顾问费和乙方实际支出的办案费用；

5.4 体谅乙方的职业操守的约束，不强求乙方出具有违其职业操守的法律文件，甲方应尊重指派代理人依据法律独立、不受干扰地作出专业判断的权利。

第6条 乙方的义务

6.3 乙方不得违背职业纪律，未经甲方同意，不得在与甲方有严重利益的另一方亦从事相同的法律服务。

6.4 指派代理人仅接受甲方的法定代表人或联络人的委托办理甲方法律事务，不得随意接受甲方其他员工的委托或咨询，并提供不利于甲方的法律意见。

第7条 合同的生效及解除

本合同有效期为开放式的，自本合同签字之日起生效。甲、乙双方欲解除本合同，应提前二个月书面通知对方。没有书面通知的，视为同意续签合同，本合同继续生效。

第8条 合同的变更

任何一方要求变更本合同条款，需双方再行协商，签订变更协议，未经书面变更的任何内容，不对甲、乙双方产生法律效力。

第9条 其他

9.1 本合同未尽事宜，双方另行协商解决。双方因履行本合同发生争议，亦应协商解决，协商不能解决时，双方均可向_____仲裁委员会提请仲裁，仲裁适用该会之《仲裁规则》。

9.2 本合同一式二份，双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇二

权利人：_____（以下简称为甲方）

地址：

被授权方：_____（以下简称为乙方）

地址：

一、销售关系

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方书面特别授权，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。

四、销售目标

- 1、乙方在本合同有效期限内进货金额不得低于_____万元/年。
- 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。

五、付款方式

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_____‰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_____日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过_____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、甲方的权利和义务

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、义务

(1) 甲方提供的产品必须符合xxx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 and 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、乙方的权利义务

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、义务

(1) 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后_____日内，组建_____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，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。

(9) 乙方应每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产品授权销售合同产品授权销售合同。

(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《合同法》的相关规定执行。

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_____份、甲方、乙方各持_____份，具有同等法律效力。

甲方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：_____年_____月_____日

乙方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：_____年_____月_____日

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇三

甲方：（以下简称甲方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

乙方：（以下简称乙方）

帐号：

开户行：

电话：

传真：

地址：

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。

第一条 甲方将自身生产、销售、代销产品(以下统称_____产品)的区域销售权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营_____产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，销售_____产品，为一定区域范围内的消费者及_____业务人员服务。

第二条 授权销售的期限为_____年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权销售商的地址为_____省(市)_____县(市、区)_____。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行_____产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为_____提供相关服务。

第五条 甲方的权利与义务

1、甲方有权要求乙方按甲方_____形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。

2、甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3、甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正

乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4、甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。

5、甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6、甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7、在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8、甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9、甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10、甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条 乙方的权利与义务

1、乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2、乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3、乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。

- 4、乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。
- 5、乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。
- 6、乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。
- 7、乙方不得转让授权经销资格。
- 8、乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 交货和运费方式

- 1、交货时间：甲方在确认货款到账后____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。

第八条 产品的技术和质量标准

第九条 验收

- 1、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。

2、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。

3、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。

第十条 结算方式

乙方向甲方下达订货单（通过传真），甲方确认订单；全款全货。

第十一条 售后服务

甲方对设备保修一年，如属产品质量问题6个月内包换。

协议期限：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。

第十二条 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。

第十三条 争议的解决

本协议旨在促进双方的贸易往来，在平等互利的原则上达成。如在执行过程中对与本协议有关的问题存在不同看法和见解，应首先通过友好协商解决，如通过协商未能达成一致，可通过_____仲裁委员会仲裁。

第十四条 本协议及附件一式四份，均为正式文本，具备同等法律效力。对于本协议及附件未约定的内容，以订购单为准。

第十五条 本协议一经双方签署，并在乙方支付首批货款后生效，并代替以往双方在口头、书面上的任何表达、理解及承诺。

甲方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：_____年___月___日

乙方（盖章）：

代表（签字）：

签订地点：

签订日期：_____年___月___日

甲方：_____

经销商编号： _____

地址： _____

联系电话： _____

乙方： _____

执照号码： _____

法人代表： _____

地址： _____

电话： _____

邮编： _____

电子邮件地址： _____

甲方是根据中华人民共和国法律组成并有效存续的中国企业法人，根据乙方的申请，甲方授权乙方为甲方的销售加盟商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利与义务，并共同遵守履行。

本合同所称甲方之营运细则及规章制度是指甲方公布的《店铺连锁销售政策》（附件一），及甲方以其他方式公布的，涉及乙方从事英尼克事业所应当遵守之业务准则和纪律规范的总称，以下简称“营运细则及规章制度”。

2. 乙方保证其为任一形式法人，对英尼克产品有良好认识，所提供资料真实可靠。

3. 乙方保证其经营活动完全符合中华人民共和国一切法规的

规定。

4. 乙方保证不从非甲方渠道获得甲方产品，或私自组装、销售甲方产品。

5. 如双方已签定《分销商代理协议》或《终端经销协议》，双方明确自本合同签定之日起，上述合同同时失效。

自本合同签订之日起至第十二个月（以合同签订之日所在月为第一个月）最后一日止。

乙方在甲方现有销售的地区从事下列受托事项：

1. 致力吸收产品知识与学习销售技巧。

2. 根据《店铺连锁销售政策》致力于帮助甲方招商，吸引符合资格的法人加盟。

3. 帮助甲方推广产品，为顾客提供售前服务。

4. 按甲方产品统一零售价推销产品，在取得顾客订单后，为顾客提供送货上门等售后服务。

1. 乙方结算价格按《店铺连锁销售政策》所规定的折扣让利与甲方结算。

2. 乙方签约后应足额上交20xx元作为服务保证金。

3. 乙方其他收益包括开店补贴、安装维护费和年终奖，按《店铺连锁销售政策》所规定的相关条款与甲方结算。

甲方权利与义务：

1. 依照本合同规定按时与乙方结算。

2. 监督乙方依本合同及甲方的营运细则及制度，充分履行本合同。
3. 根据实际需要制定和修订有关的营运细则或规章制度。
4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的营运细则及规章制度，甲方有权提前终止本合同或根据公司处分等级制度的有关规定进行处理，包括但不限于口头或书面告诫、暂停履行合同、缓发或扣除部分或全部收益，不予续约或立即终止合同等。

乙方权利与义务：

1. 法人代表签署本合同并按合同要求，遵守甲方的营运细则及规章制度，充分履行本合同规定的义务，接受甲方监督。
2. 依照本合同规定与甲方结算。
3. 遵守国家法律、法规，遵守并执行甲方所有运用于乙方的营运细则及规章制度和有关补充修订。
4. 乙方应在本合同约定的范围以内为甲方办理受托事务，非经甲方特别授权，乙方无权代表甲方或甲方其他营销商或人员，乙方应对其行为自行承担法律责任，乙方在处理受托事务中受到的损失及对第三方造成的危害，由乙方自行承担法律后果。
5. 乙方不得诋毁甲方及其他营销商或人员，不得扰乱甲方及其他营销商或人员的正常经营秩序。
6. 乙方应具备营销服务能力，资信良好，如在双方签订本合同之前，已有其他甲方营销商与甲方签约，则乙方不得在以已签约的甲方营销商店铺为中心的1500米半径范围内开设或发展分店。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。
 2. 如甲方不能按规定与乙方结算，乙方有权随时单方终止合同并获得合同期内已产生的各项收益，乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方完结因履行本合同而产生的债权债务。
 3. 乙方不能充分履行本合同义务，包括但不限于违反甲方的运营细则及规章制度的，甲方有权提前终止本合同，并与乙方结清因履行本合同产生的债权债务，因乙方违约给甲方造成损失的，甲方有权追究乙方的违约责任。
 4. 合同期满，如乙方愿意与甲方续约的，应当按照甲方的有关规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方续约申请保留最终审核权。
 5. 本合同期满前，乙方如欲续约，应当按照甲方在相关企业资料上公布的要求办理相关手续，否则须自行承担可能不能续约或不能按时续约的后果。
1. 乙方不得以甲方职工、受托人和任何身份代表甲方发表、签署任何文件或承诺承担任何法律责任。
 2. 乙方签约前，已拥有包括英尼克产品介绍、营运细则及规章制度等资料，签约时乙方已经阅读并完全了解本合同及甲方各项相关企业资料，乙方同意并愿意遵守。
 3. 甲方应保持政策的稳定性和连续性。但甲方可根据市场突变情况及国家新的政策要求，在事先征询乙方意见基础上，对公司的营运细则及规章制度作出相应的调整，乙方若同意接受则双方续约；否则，乙方有权对甲方的上述调整提出书面异议并要求终止合同和保护其在协议终止前的权益。
 4. 允许甲方为提升乙方的事业形象或表彰业绩，制作在各类

英尼克资料中使用乙方从事为英尼克事业的图文资料，对此双方无需进行协商。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商，协商不成，应向甲方所在地仲裁委员会提出仲裁，若有一方不能接受仲裁结果，任一方均可向甲方所在地人民法院起诉，本合同适用中华人民共和国法律。

甲方已提请乙方注意对本合同印制条款作全面、准确的理解，并应乙方要求作了相应的条款说明，签约各方对本合同的含义认识一致，本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____ 乙方：_____

甲方代表：_____ 乙方代表：_____

签订日期：_____ 签订日期：_____

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇四

合同(contract)又称为契约、协议，是平等的当事人之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。合同作为一种民事法律行为，是当事人协商一致的产物，是两个以上的意思表示相一致的协议。只有当事人所作出的意思表示合法，合同才具有国家法律约束力。依法成立的合同从成立之日起生效，具有国家法律约束力。下面是小编收集整理的20xx年授权经营合同范本，欢迎借鉴参考。

甲方：

乙方：

一. 代理区域及权限

1. 甲方授权乙方或法人经营单位，合同期内在市(不含隶属行政城市)范围内，发展经营及管理“妈妈屋”孕妇装专营店(以下简称专营店)，使用相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，销售由甲方提供的相应产品。
2. 代理经营统一模式为自负盈亏，独立核算，乙方自行承担经营中的相关法律责任和义务。
3. 乙方发展经营的专营店里，所销售的孕妇装产品陈列数量，甲方提供的“妈妈屋”品牌不得低于60%。
4. 在代理合同期内，乙方不得再代理同类型其他商标产品，也不得自行生产或加工同类型产品。

二. 授权期限

1. 限原则上为两年，即从年 月日至 年 月日止。若第一年完成合同规定的保底量后，办理过延续手续后，本合同可自行延续一年，甲方有权决定是否续约。

三. 甲、乙双方的权利和义务

1. 甲方免费提供招商资料及《专营店营运手册》，同时对乙方的经营进行指导和帮助，并对乙方管理人员(含市场人员、仓管人员、营业店长)给予培训及实习机会，乙方来甲方公司培训总人数在2人以内，时间不超过3天，食宿费用由甲方承担，超出部分由乙方自行承担。
2. 甲方必须在收到乙方货款后(汇款、支票到帐之日起)3日内发货。运费由乙方承担。
3. 甲方授权乙方后，在该市范围内不得再授权第三方或直接向第三方供货，并有义务维护该区域不受其他代理商的窜货冲击，以保障乙方利益。

4. 甲方提供必要的销售证件给乙方，以便乙方顺利销售，并免费提供相应的店面(专柜)形象设计支持及部分宣传用品、辅助用品(指装修效果图、灯箱片、品牌画、促销pop广告气球、手提袋、授权铭牌等)，另在适当的时期发布整体形象广告宣传支持或促销活动，其费用由甲方承担。

5. 乙方必须认同甲方的企业文化和经营理念，在发展专营店过程中及标志使用上，必须接受甲方的管理和指导，必须使用甲方相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，严格执行公司的各种指导性通知和规定，乙方发展专营店必须按照公司要求统一装修风格、统一管理服务标准、统一价格管理、统一策划和促销活动。诚实、守信、合法经营，以确保品牌形象不受损害。

6. 乙方必须年销售甲方所提供产品不低于万元(以甲方全国统一零售价的

折为准，不含税)，以下简称保底量。

7. 乙方须向甲方交纳 元保证金(合同终止，甲、乙双方结清货款无误后，无息退还)，在本合同签订七日内乙方汇款，以后每次进货必须货款两清，款到发货，不得拖欠。

8. 乙方必须按照甲方的价格政策销售产品，不得恶意降价，扰乱市场坏盟鸮“妈妈屋”品牌形象。

四. 配、换货制度

1. 乙方配购货时，执行款到发货的原则，如因资金临时周转不畅，在征得本公司同意后，可享受7天的货款信用额使用权，其信用额最高为合同保证金的50%，如7日内信用款没打到公司，公司将按每天0.3%收取滞纳金，以后不再享受此项权利。

2. 乙方每次购货时，必须有书面订单(传真或电子邮件)作为

凭证，同时乙方每次在收到货品后，必须在48小时内将货品签收回执单传真给甲方，予以确定。

3. 遇到以下三种情况时，甲方不能保证100%供货□a 少量试销产品及淘汰产品b 极度畅销产品c 销售极差产品。

4. 乙方申请换货时，必须开出货品清单传真或电子邮件电告甲方，经甲方同意后方可办理换货托运手续，若擅自换货，甲方概不接受，因此造成的货品丢失，由有乙方自行承担 responsibility。

5. 凡换货产品，以防必须保证不影响二次销售(在同季节内，未水洗、未出样、无污点、破损以及商标完整)，否则不予调换，另对包装不齐整或缺少的换货产品，甲方加收3%的损耗费。

6. 调货时间按照甲方统一规定□a 公司配货：40日内(以甲方发货日期起，至甲方收到乙方返回货品之日止)100%调换b 乙方自行选定产品：同一季节内20%调货c 过季产品：不能超过年保底量的10%d 未按照甲方规定时间内调换的货品，甲方视为乙方买断e 调货按现价执行。

8. 该制度的解释权在甲方，如因市场机制作用需更要改，另行通知。

五. 其他

1. 乙方如在第一年完成保底量，甲方将另按所完成保底量的(乙方实际进货价格)奖励给乙方作为发展基金。

2. 当合同期满时，如双方不再续约，则乙方必须先将该市一切有关原始资料移交给甲方，同时将不得在继续使用“妈妈屋”的系统形象及继续发展管理专营店，在甲方接管市场，并试运行30日后且无任何不良隐患时与10日内办理清退手续。

3. 合同中未尽事宜双方协商解决，并补充附件，有争议部分按合同相关条款执行。在合同执行过程中，如甲、乙双方出现异议而无法协商时，则由西安市仲裁委裁决。甲方保留对此合同中有争议性条款及专业术语的解释权。

六. 本合同一式三份，乙方保留一份，甲方保留两份，签字盖章生效。

合同附则。

甲方： 乙方：

代表代表

电话电话

20xx年 月 日

联系方式： _____ 联系方式： _____

根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》的有关规定，甲方同意乙方经销甲方的“_____”_____系列产品，为明确双方的权利义务和业务关系，双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经协商一致，签订本合同。

第一条 合同期限

本合同有效期为二年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，在双方代表签字盖章后(需同时加盖骑缝印章，传真亦有效)，自签订之日起生效执行，具法律效力。甲方授权乙方合同期内有权合法经营甲方的“_____”_____系列产品，甲方指定乙方为“_____”牌汽车_____系列产品在_____市_____地区汽配城的经销商。

第二条甲方的权利

一、甲方有权管理和监督乙方对“_____”_____系列产品的经销情况。

二、甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与本合同中雷同的经营活动。

三、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，并追究法律责任和经济赔偿。

四、甲方对乙方在合同规定以外的经营活动和违法活动不负法律和经济连带责任。

五、甲方有权对乙方在正常运做中各经营项目的实施情况进行核实，特别是产品的批发、零售价格以及库存。

六、产品的价格由甲方根据市场的情况确定，具体为：（出于对代理商的利益保护，此处不便列出代理商优惠价格，有意者请来电咨询）。

第三条甲方的义务

一、甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立和完善经销网络体系。

二、甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在有关方面体现乙方的名称、地址、联系方式等，从而提升乙方的知名度，促进产品的销售。

三、甲方承担产品质量责任：在三个月内产品出现质量问题（非人为原因）或产品颜色需要调换，在产品包装完好无损的情况下，甲方可负责调换同种规格的产品，因产品质量问题发生的运费和保险费由甲方负责，因货物颜色发生的运

费和保险费由乙方负责;乙方因任何原因造成的质量问题不在此范围内。

四、合同经双方签字盖章后生效，甲方将授予乙方“经销商授权牌”。

第四条乙方的权利

一、乙方有权在指定区域内发展“_____”_____系列产品分销网络并开发终端经销商。

二、乙方有权获得甲方在产品经销以及市场宣传广告上规定的统一支持。

三、乙方对甲方的销售制度、方案有调整建议权。

第五条乙方的义务

一、乙方经销产品必须在本合同签订____天内开始，并于合同签订____天内一次性付清首批货款。

二、乙方必须遵守甲方的有关销售规章制度，并接受甲方的监督。

三、乙方确保在合同期内保护甲方的品牌形象、商标以及其经营管理制度和规范不被侵犯，在发生此类现象和行为时，乙方有义务协助甲方完成通过法律或其他形式的解决办法。

四、未经甲方许可，乙方不得将经销权以及甲方的产品提供给第三方或其他行业。

五、乙方只能在授权地区使用、销售带有甲方产品标识的各种宣传品和产品，不得跨区域销售甲方的产品，否则甲方有权终止合同，取消经销权，并收回经销牌，乙方不得有异议，并于当日结清与甲方的债权债务关系。

六、乙方须定期、准确、及时的向甲方提供产品以及其他促销品的进、销、存报表和其他市场信息。

七. 乙方不得经营与甲方同类、价格大致相同的竞争性产品。

第六条 结算与发货

一、结算方式：现款购货，款到发货。

二、乙方根据市场销售情况提前_____天向甲方订货，并将货款在_____天内及时汇到甲方帐户。

三、乙方以书面方式向甲方订货，详细标明货物的品种、规格、数量以及到货地址，甲方在收到乙方订单___个工作日内回复。在甲方收到货款后 _____天内，甲方按照甲乙双方约定的发货地址及时准确的将货物发给乙方。运输方式以汽运方式为主，运费由乙方负担，如遇缺货情况，甲方应及时通知乙方协商处理。

四、乙方在提取货物时，需对货物包装以及数量进行检查和检验，发现有破损或者数量差异后应立即要求托运部门出具相关的证明材料，以便索赔，并及时通知甲方协助索赔。

五、乙方收到货物后验收无误，应在两天内回传入库单给甲方，过期未传，视为验收无误。

第七条 保密原则

不得做任何有损甲方形象、利益的活动。

二、乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的商业秘密、企业vi标准以及其他有损甲方利益的资料。

三、乙方有责任保证其职员不向第三者泄露有关甲方以及其

产品的秘密。

四、以上规定在本合同期满一年后仍有效。

五、甲方提供给乙方的经销授权牌和其他文件归甲方所有，乙方在合同期内需保存完好，合同终止日归还甲方。

第八条 补充条款

一、甲方为确保乙方利益，严禁货物倒流、窜货等情况出现，如乙方发现有其他地区货物恶意冲击本地区，甲方应按窜入本地区两倍数量的货款赔偿乙方，乙方应在授权地区经销，不得超范围经销甲方产品，若发现窜货到正式授权区域范围外，甲方亦按照乙方窜入该地区两倍数量的货款对乙方给予处罚，甲乙任何一方累计窜货三次以上或一次窜货达____件以上，被冲击一方有权终止合同。

二、乙方年度累计进货量低于____支，甲方有权取消乙方的经销资格；若乙方年度进货量未达到____支，但乙方年度销售量高于甲方所有经销商的平均年度销售量，则在双方协商一致的情况下，甲方仍可保留乙方的经销资格。

三、签订本合同的同时双方应附下列资料(营业执照复印件，税务登记复印件，法人身份证复印件，法人代码等证明复印件)，如有委托代理人需附上法定代表人亲笔签字以及加盖公章的授权文件。四、甲乙双方帐户发生变化应及时通知对方，如因没有通知对方造成的经济损失由帐户发生改变一方自行负责。

第九条 违约责任

一、乙方在经销产品过程中，应守法经营，如因乙方经营行为造成的经济损失和刑事责任，均由乙方承担。

二、甲乙双方应严格遵守本合同规定的责任和义务，如有一方违约，违约方应按本合同条款规定承担全部责任，不可抵抗因素除外(不可抵抗因素是指自然灾害、禁运、国家政策以及战争等本合同当事人不可预见其发生的结果、不能避免和克服的事件)。

一、合同期满，如需续签合同，需在本合同期满前一个月向对方提出书面申请，经双方协商一致可续签，否则合同终止。

二、下列情况之一，本合同终止：

1. 合同期满，甲乙双方决定不延长合同期。
2. 由于国家的政策和法律的影响致使本合同无法继续。
3. 甲乙双方任何一方违反本合同，合同自动终止，且另一方有权追究其法律责任和经济赔偿。
4. 由于不可抗力导致本合同无法执行。
5. 合同未到期，甲乙双方协商一致的情况下可以终止合同。

第十一条 争议的解决

如双方发生争议，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，采取法律措施解决。

第十二条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，合同中未尽事宜，甲乙双方协商解决，并另订补充协议，与本合同具同等法律效力。

甲方：

乙方：

风险提示：

在签订经销合同时，应当对商品的规格、质量以及销售区域、是否是独家代理经销等做出明确约定，避免双方在协议履行中产生争议。对上述情况约定不明的，在合同履行过程中常会伴随发生“经销商超范围销售”的情况，致使合同履行争议重重而最终夭折、亏损。

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称_____产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营_____产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销_____产品，为一定区域范围内的消费者及_____业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为_____年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为_____省(市)_____县(市、区)_____。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行_____产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为_____提供相关服务。

第五条 甲方的权利与义务

- 1、甲方有权要求乙方按甲方_____形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
- 2、甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3、甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4、甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。

5、甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6、甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7、在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8、甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9、甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10、甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条 乙方的权利与义务

1、乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2、乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3、乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织

的涉及授权经销店的各种促销活动。

4、乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5、乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6、乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7、乙方不得转让授权经销资格。

8、乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 甲方向乙方提供授权经销店的形象方案及《_____公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《_____公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自在公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品

及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

风险提示：

虽然，经销商经供应商授权销售特定产品，但若该商品是仿冒或者以其他方式侵犯第三方主体的权益的，经销商需要承担连带责任，第三人有权直接要求经销商承担侵权责任。因此，未侵权条款的承诺可以为经销商向供货商索赔提供相应的法律依据，在经销合同中至关重要。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

风险提示：

在经销合作中，经销商或多或少都会获悉供货商与产品相关的商业秘密，因此，对保密义务的约定必不可少。具体而言，需要根据实际情况确定守密的范围、期限、赔偿范围以及违约责任等。需要特别注意的是，对守密范围的约定即不可过分宽泛，亦不要过窄，范围过宽，可能导致条款无效，约定过窄或导致某些商业秘密无法得到保护。

第十五条 本合同有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十八条 本合同一式_____份，乙方持_____份，甲方持_____份(总部、分公司各持_____份)。

甲方：(盖公章)

_____年_____月_____日

乙方：(盖公章)

_____年_____月_____日

甲方：_____

乙方：_____客车有限公司

一、代理区域

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：_____牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为_____辆，争取指标为_____辆。

四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价

格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，____%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的____%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。
2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。
3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求 and 整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。
4. 车辆底盘，发动机出现问题，应在底盘，发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。
5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签定之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。
2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄

露双方的商业机密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达_____辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售_____辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的_____%提取服务费，完成_____辆以上的按购车价_____%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

甲方单位：(盖章)_____

甲方代表：(签字)_____

签约地点：_____

乙方单位：(盖章)_____

乙方代表：(签字)_____

签约地点：_____

甲方：_____ (以下称甲方)

乙方：_____ (以下称乙方)

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，甲方有权随时取消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。

甲方代表：_____

签章：_____

日期：_____

乙方代表：_____

签章：_____

日期：_____

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇五

乙方：_____

根据《民法典》及有关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等、自愿、公平、互惠互利和诚实守信的原则，就产品供销的有关事宜协商一致订立本合同，以便共同遵守。

一、合同价款及付款方式：

本合同共4台，单价2800元，总价款为人民币

元，在乙方将上述产品送至甲方指定的地点并经甲方验收后，

甲方一次性将剩余款项付给乙方。

二、产品质量：

1、乙方保证所提供的产品货真价实，来源合法，无任何法律纠纷和质量问题，如果乙方所提供产品与第三方出现了纠纷，由此引起的一切法律后果均由乙方承担。

2、如果甲方在使用上述产品过程中，出现产品质量问题，乙方负责调换。

3、规格要求

保鲜展示柜无底座1米高，前面没玻璃，安装加湿管（加湿器甲方提供），两端玻璃四公分孔左右，每层倾斜度12度，全铜管。

三、违约责任

1、甲乙双方均应全面履行本合同约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按合同约定供货的，按延迟供货的部分款，每延迟____日承担货款的万分之五违约金，延迟____日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

3、甲方未按照合同约定的期限结算的，应按照中国人民银行有关延期付款的规定，延迟____日，需支付结算货款的万分之五的违约金；延迟____日以上的，除支付违约金外，乙方有权解除合同。

4、甲方不得无故拒绝接货，否则应当承担由此造成的损失和运输费用。

5、合同解除后，双方应当按照本合同的约定进行对帐和结算，

不得刁难。

四、其他约定事项

本合同一式两份，自双方签字之日起生效。如果出现纠纷，双方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

五、其它事项：

甲方：_____

乙方：_____

开户银行：_____

开户银行：_____

账号：_____

账号：_____

_____年____月____日

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇六

委托方：_____业主大会(以下简称甲方)

受托方：_____ (以下简称乙方)

按照《_合同法》

物业维修工程委托审价合同(示范文本)

委托方：_____业主大会(以下简称甲方)

受托方：_____ (以下简称乙方)

按照《_合同法》和其他有关法规，经甲乙双方协商，本着平等自愿原则，订立本合同。

1、工程名称：

工程地点：

开工日期：

竣工日期：

建筑面积：_____平方米

结构类别：

预算造价：_____元

决算造价：_____元

2、物业管理企业：

3、施工单位：

4、监理单位：

5、其他：

()1、甲方委托乙方编制该工程预算(或概算)；

()2、甲方委托乙方审核该工程预算(或概算)；

()3、甲方委托乙方承办工程造价技术经济鉴定；

()4、其他。

1、甲方可向乙方索取与委托内容有关的技术经济报告；

3、甲方可向乙方书面阐述对工程及具体问题的意见；

5、甲方为乙方的工作开展提供必要的配合；

6、甲方须按约及时向乙方支付服务费用；

7、其他。

1、乙方可向甲方索取与委托内容有关各类技术经济资料；

2、乙方可要求甲方对有关问题做出解释和补充有关资料；

3、乙方可要求甲方在工作进展中提供必要的配合；

6、其他。

1、甲乙双方按照市房地产资源局和市物价局制定的收费标准执行。

2、基本费：

按_____为取费基础，
计_____元。

3、差额费：

按_____为取费基础，

计_____元。

4、甲乙双方商定：

按_____元，一次确定，不另调整。

人民币(大写)：_____

5、上列三款费用不得同时计取，如发生差异，应按其中金额最大一类收费。

6、付款方法：

第一次支付：_____元。

人民币(大写)：_____

支付日期：_____年_____月_____日

第二次支付：_____元。

人民币(大写)：_____

支付日期：_____年_____月_____日

如有余款，待合同履行完毕时，一次结清。

1、本合同自签订之日起生效。

2、双方确定，本合同所含工作内容至_____年_____月_____日结束。

3、双方完成工作，付清费用后，本合同自行失效。

本合同如发生违约，按下列约定承担违约责任。

()1、向上海仲裁委员会申请仲裁;

()2、向人民法院起诉。

1、本合同未尽事宜,甲乙双方可另行协商或签订补充协议,所达成的一致意见或协议与本合同具有同等效力。

;2、本合同一式_____份,其中正本_____份,副本_____份;甲乙双方各执正本_____份,副本_____份。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

地址: 地址:

负责人或委托代理人: 负责人或委托代理人:

(签字) (签字)

电话: 电话:

开户银行及账号: 开户银行及账号:

邮政编码: 邮政编码:

合同订立日期: 年 月 日

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇七

乙方: _____

一、甲方因本单位业务发展需要,向乙方申请信息查询服务。经双方友好协商,甲方自愿向乙方支付信息查询技术服务费共计人民币_____ (大写)元。

二、乙方根据甲方的要求,在法律允许的范围内为甲方查询

所需信息，并在约定的时间内将查询结果以文本形式送达甲方。

三、甲方对于获得的信息负有保密的义务，未经乙方同意，不得将信息提供给第三方，如因此造成不良影响或法律后果，由甲方承担全部责任。

四、甲方在使用信息时，不得妨害国家安全，不得侵犯国家、集体或他人的合法权益。

五、本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，双方盖公章后生效，复印，传真件有效。

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇八

本协议由_____公司(以下称为许可方)_____ (以下称为被许可方)于_____年___月___日签订。

鉴于被许可方意于在制造、出售、分销产品时使用这一商标；

因此考虑到双方的保证，达成如下协议：

一、授权许可

1. 产品

根据以下规定的条款，许可方授与被许可方，被许可方接受单独使用这一商标的许可权力，且只在制造和出售、分销以下产品的使用。(加入产品描述)

2. 地域

许可协议只在_____地区有效。被许可方同意不在其他地区直接或间接使用或授权使用这一商标，且不在知情的情况

下向有意或有可能在其他地区出售协议下产品的第三者销售该产品。

3. 期限

许可协议自_____日生效，如未提前终止，至_____日期满。若满足协议条件，本协议期限每年自动续展，直至最后一次续展终止于_____年12月31日。始于_____年12月31日，本许可协议在每一期末自动续展一年，到下一年的12月31日止，除非一方在协议到期前30天以前书面通知另一方终止协议的执行。

二、付款方式

1. 比例

被许可方同意向许可方支付其或其附属公司、子公司等出售协议产品的净销售额的_____ %作为使用费。“净销售额”指总销售额减去数量折扣和利润，但不包括现金折扣和不可收帐目折扣。在制造、出售或利用产品时的费用均不可从被许可方应支付的使用费中折扣。被许可方同意如向其他许可方支付更高的使用费或更高比例的许可使用费，将自动马上适用于本协议。

2. 最低限度使用费

被许可方同意向许可方支付最低限度使用费_____美元，作为对合同第一期应支付使用费的最低保证，上述最低限度使用费将在第一期的最后一次或此前支付。在协议签字时支付的预付款将不包括在内。此最低限度使用费在任何情况下都不会再归还给被许可方。

3. 定期报告

第一批协议产品装运后，被许可方应立即向许可方提供完整、精确的报告，说明被许可方在前一期售出的产品数量、概况、总销售额、详细列明的总销售额折扣、净销售额及前一期中的利润。被许可方将使用后附的，由许可方提供给其的报告样本。无论被许可方在前一期中是否销售了产品，均应向许可方提供报告。

4. 使用费支付

除上述最低使用费以外的使用费需在销售期后_____日交付，同时提交的还有上述要求的报告。许可方接受被许可方按协议要求提供的报告和使用费(或兑现支付使用的支票)后，如发现报告或支付中有不一致或错误，可以在任何时间提出质疑，被许可方需及时改正、支付。支付应用美元。在许可地内的应缴国内税由被许可方支付。

三、专用权

1. 除非许可证认可在协议有效期内不在协议有效区域内再授予别人销售第一节所述产品时使用这一商标，本协议不限制许可方授与其他人使用这一商标的权力。

2. 协议规定如果许可方向被许可方提出购买第一节所述产品，用于奖励、赠给或其他促销安排，被许可方有10天时间决定是否同意。如果被许可方在10天内未接受这一要求，许可方有权通过其他生产者进行奖励、赠给或其他促销安排。在这种情况下，当其他生产者的价格比许可方向被许可方支付的高时，被许可方有3天时间去满足生产者生产此种产品的要求。被许可方保证在未得到许可方书面同意前，不把协议产品与其他产品或服务一起作为奖励，不与其他作为奖励的产品或服务一起出售协议产品。

四、信誉

被许可方承认与该商标相关联的信誉的价值，确认这一商标、相关权力及与该商标相关联的信誉只属于许可方，这一商标在公众印象中有从属的含义。

五、许可方的所有权及许可方权利的保护

1. 被许可方同意在协议有效期内及其后，不质疑许可方就该商标享有的所有权和其他权利，不质疑本协议的有效性。如果许可方能及时收到索赔和诉讼的通知，许可方保护被许可方，使其不受仅由本协议所授权的商标使用引起的索赔和诉讼的损害，许可方可选择就这样的诉讼进行辩护。在未得到许可方的同意之前，不应就这样的索赔和诉讼达成解决办法。

2. 被许可方同意向许可方提供必要的帮助来保护许可方就该商标拥有的权利。许可方根据自己的意愿，可以自己的名义、被许可方的名义或双方的名义针对索赔和诉讼应诉。被许可方在可知范围内将书面告知许可方就协议产品的商标的侵权和仿制行为；只有许可方有权决定是否对这样的侵权和仿制行为采取行动。若事先未得到许可方的书面同意，被许可方不应就侵权和仿制行为提出诉讼或采取任何行动。

六、被许可方提供的保证及产品责任保险

被许可方负责为自己和/或许可方就其非经授权使用协议产品商标、专利、工艺、设施思想、方法引起的索赔、诉讼或损失，就其他行为或产品瑕疵导致的索赔、诉讼或损失进行辩护，并使许可方免受损失。被许可方将自己负担费用，向一家在_____地区有经营资格的保险公司承保产品责任险，为许可方(同时也为被许可方)因产品瑕疵导致的索赔、诉讼或损失提供合理的保护。被许可方将向许可方提交以许可方为被保险人的已付款保险单，在此基础上，许可方才能同意产品出售。如果对保险单有所改动，需事先得到许可方的同意。许可方有权要求被许可方向其提供新的保险单。许可方一词包括其官员、董事、代理人、雇员、下属和附属机构，

名字被许可使用的人，包装制造人，名字被许可使用的广播、电视节目制作人，节目转播台，节目主办者及其广告代理，及这些人的官员、董事、代理人和雇员。

七、商品质量

被许可方同意协议产品将符合高标准，其式样、外观和质量将能发挥其效益，将保护并加强商标名誉及其代表的信誉。同时协议产品的生产、出售、分销将遵守适用的联邦、州、地方法律，并不得影响许可方、其计划及商标本身的名声。为了达到这一目标，被许可方应在出售协议产品之前，免费寄给许可方一定量的产品样品，其包装纸箱、集装箱和包装材料，以取得许可方的书面同意。协议产品及其纸箱、集装箱和包装材料的质量和式样需得到许可方的同意。向许可方提交的每份产品在得到其书面同意前不能视作通过。样品按本节所述得到同意后，被许可方在未得到许可方的书面同意前不能做实质变动。而许可方除非提前60天书面通知被许可方，不能撤销其对样品的同意。对被许可方开始出售协议产品后，应许可方的要求，将免费向许可方提供不超过_____件的随机抽样样品及相关的纸箱、包装箱和包装材料。

八、标签

1. 被许可方同意在出售许可合同项下产品或在产品广告、促销和展示材料中将根据第一节附文中商标权第五、六条的规定标明“注册商标_____公司_____年”，或其他许可方要求的标志。如果产品、或其广告、促销、展示材料含有商标或服务标志，应标明注册的法律通知及申请。如果产品在市场出售时其包装纸箱、集装箱或包装材料上带有商标，在上述物品上也应标明相应标志。被许可方在使用小牌、标签、标记或其他标志时，在广告、促销和展示材料中标明商标，需事先得到许可方的同意。许可方的同意不构成此协议下许可方权力和被许可方责任的放弃。

2. 被许可方同意与许可方真诚合作，确保和维护许可方(或许许可方的授与人)对商标拥有的权力。如果商标、产品、相关材料事先未注册，被许可方应许可方的要求，由许可方承担费用，以许可方的名义对版权、商标、服务标志进行恰当注册，或应许可方的要求，以被许可方自己的名义注册。但是，双方确认本协议不能视作向被许可方转让了任何与商标有关的权利、所有权和利益。双方确认除根据本许可协议，被许可方享有严格按协议使用商标的权利外，其他相关权利都由许可方保留。被许可方同意协议终止或期满时，将其已获得的或在执行协议项下行为而获得的有关商标的一切权利、权益、信誉、所有权等交回给许可方。被许可方将采取一切许可方要求的方式来完成上述行为。此种交回的权利范围只能基于本协议或双方的契约而产生。

3. 被许可方同意其对商标的使用不损害许可方的利益，而且不因为其使用该商标而取得关于商标的任何权利。

九、促销资料

1. 在任何情况下，被许可方如果期望得到本协议产品的宣传材料，那么生产该宣传材料的成本和时间由被许可方承担。所有涉及本协议商标或其复制品的宣传材料的产权应归被许可方所有，尽管该宣传材料可能由被许可方发明或使用，而许可方应有权使用或将其许可给其他方。

2. 许可方有权，但没有义务使用本协议商标或被许可方的商标，以使本协议商标、许可方或被许可方或其项目能够完满或卓越。许可方没有义务继续在电台或电视台节目中宣传本协议商标或其数字、符合或设计等。

3. 被许可方同意，在没有得到许可方的事先书面批准的情况下，不在电台或电视台作使用本协议商标的产品的宣传或广告。许可方可以自由决定同意批准或不批准。

十、分销

1. 被许可方同意将克尽勤勉，并且持续制造、分销或销售本协议产品，而且还将为此做出必要和适当的安排。
2. 被许可方在没有得到许可方的书面同意前，不得将本协议产品销售给那些以获取佣金为目的的、有可能将本协议产品当作促销赠品的，以促进其搭售活动目的的及销售方式有问题的批发商、零售商、零售店及贸易商等。

十一、会计记录

被许可方同意建立和保留所有有关本协议项下交易活动的会计帐本和记录。许可方或其全权代表有权在任何合理的时间内查询该会计帐本或记录及其它所有与交易有关的、在被许可方控制之下的文件和资料。许可方或其全权代表为上述目的可摘录其中的内容。应许可方的要求，被许可方应自行承担费用，将其至许可方提出要求之日止的所有销售活动情况，包括数量、规格、毛价格和净价格等以独立的、公开帐本方式，向被许可方提供一份详细的会计报告申明。所有的会计帐本和记录应保留至本协议终止两年之后。

十二、破产、违约等

1. 如果被许可方在达成协议后3个月内未开始生产和销售一定量的第一节所述的产品，或者3个月后的某个月未销售产品(或类产品)，许可方在采取其他补偿措施以外，可书面通知被许可方因其该月未生产销售协议产品(或类产品)而终止合同。通知自许可方寄出之日起生效。
2. 如果被许可方提出破产陈诉，或被判破产，或对被许可方提起破产诉状，或被许可方无偿还能力，或被许可方为其债权人的利益而转让，或依照破产法做出安排，或被许可方停止经营，或有人接收其经营，则此许可合同自动终止。除非

得到许可方书面表示的同意意见，被许可方、其接收者、代表、受托人、代理人、管理人、继承人或被转让人无权出售、利用或以任何方式经营协议产品，或相关的纸箱，集装箱、包装材料、广告、促销和陈列材料。这是必须遵守的。

3. 如果被许可方违反本协议条款下的义务，许可方在提前10天书面通知后有权终止合同，除非被许可方在10天内对其违约行为做出全部补偿，令许可方满意。

4. 根据第十二条所述条款，终止许可合同将不影响许可方对被许可方拥有的其他权利。当协议终止时，基于销售额的使用费即刻到期需马上支付，不能缺交最低限度使用费，且最低限度使用费将不返还。

十三、竞争产品

如果协议第一节所述的产品与目前、今后生产的使用该商标的产品，或其下属、附属机构生产的使用该商标的产品相矛盾，许可方有权终止协议。许可方书面通知被许可方后30天此通知生效。根据第十五条的条款，被许可方在协议终止后有60天时间来处理手中的协议产品和在接到终止协议通知前正在生产的产品。然而，如果在60天期间，对协议产品的终止有效，被许可方应缴纳的实际使用费少于当年的预付保证金，许可方将把签约当年已付的预付保证金与实际使用费之间的差额退还给被许可方。上句所述的退还条款仅适用于第十三条规定的协议终止情况，而不影响除表述相矛盾的条款外其它所有条款的适用性。

十四、最后报告

在协议期满后60天内，或收到终止通知的10天以内，或是在无需通知的协议终止情况下10天以内，被许可方应向许可方出具一份报告以说明手中的和正在加工中的协议产品的数量和种类。许可方有权进行实地盘存以确认存货情况和报告的

准确。若被许可方拒绝许可方的核查，将失去处理存货的权利。许可方保留其拥有的其他法律权利。

十五、存货处理

协议根据第十二条的条款终止后，在被许可方已支付预付款和使用费，并已按第二条要求提供报告的情况下，如协议中无另外规定，被许可方可以在收到终止协议通知后60天内处理其手中的和正在加工中的协议产品。合同到期后，或因被许可方未在产品，或其包装纸箱、集装箱、包装材料和广告、促销、展示材料上加贴版权、商标和服务标志注册标签后，或因被许可方生产的产品质量、式样不符合第七条所述许可方的要求，而导致协议终止，被许可方不得再生产、出售、处理任何协议产品。

十六、协议终止或期满的效果

协议终止或期满后，授与被许可方的一切权利即刻返还许可方。许可方可自由地向他人转让在生产、出售、分销协议产品过程中使用该商标的权利。被许可方不得再使用该商标，或直接、间接地涉及该商标。除第十五条所述的情况下，被许可方不得在制造、出售、分销其自己的产品时使用类似的商标。

十七、对许可方的补偿

1. 被许可方认识到(除另有规定外)，如果其在协议生效后3个月内未开始生产、分销一定量的协议产品，或在协议期内未能持续地生产、分销、出售协议产品，将立即导致许可方的损失。
2. 被许可方认识到(除另有规定外)，如果在协议终止或期满后，未能停止生产、出售、分销协议产品，将导致许可方不可弥补的损失，并损害后继被许可方的权利。被许可方认识

到，对此没有恰当的法律补偿。被许可方同意在此情况下，许可方有权获得衡平法上的救济，对被许可方实施暂时或永久禁令，或实施其他法庭认为公正、恰当的裁决。

3. 实施这些补偿措施，不影响许可方在协议中规定享有的其他权利和补偿。

十八、无法执行协议的原因

若由于政府法规的变化，或因国家紧急状态、战争状态和其他无法控制的原因，一方无法执行协议，书面通知对方原因和希望解除协议的意愿，则被许可方将被免除协议下的义务，本协议将终止，而基于销售额的使用费将立即到期应付，最低限度使用费将不会返还。

十九、通知

除非有更改地址的书面通知，所有的通知、报告、声明及款项均应寄至协议记载的双方正式地址。邮寄日视作通知、报告等发出之日。

二十、不允许合资企业

根据本协议，双方不应组成合伙人关系或合资企业。被许可方无权要求或限制许可方的行为。

二十一、被许可方不得再行转让、许可

本协议和协议下被许可方的权利、义务，未经许可方书面同意，不得转让、抵押、再许可，不因法律的实施或被许可方的原因而受到阻碍。

许可方可以进行转让，但需向被许可方提供书面通知。

二十二、无免责

除非有双方签字的书面契约，本协议的任何条款不得被放弃或修改。本协议以外的陈述、允诺、保证、契约或许诺都不能代表双方全部的共识。任一方不行使或延误行使其协议下的权利，将不被视作对协议权利的放弃或修改。任一方可在适用法律允许的时间内采取恰当的法律程序强制行使权利。除了如第六条和第十二条的规定，被许可方和许可方以外的任何人、公司、集体(无论是否涉及该商标)，都不因本协议而获得任何权利。

按契约规定时间执行协议的双方：

许可方被许可方

签字人： 签字人：

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇九

司企业法人如何积分入户，公司法人可以通过投资纳税办理深圳积分入户，即公司三年度内纳国税和地税之和要达到一定金额，在2014年深圳积分入户政策条件中，企业法人同样需要通过积100分才能入户。

- 1、法人企业连续三年纳税45万-60万之间积30分。
- 2、法人企业连续三年纳税60万-75万之间积40分。
- 3、法人企业连续三年纳税75万-90万之间积50分。
- 4、法人企业连续三年纳税90万-105万之间积60分。
- 5、法人企业连续三年纳税105万-120万积70分。
- 6、法人企业连续三年纳税120万-135万之间积80分。

7、法人企业连续三年纳税135万-150万之间积90分。

8、法人企业连续三年纳税150万以上积100分。

2、以企业法定代表人，须在最近3个年度内均具备与申请积分事由相适应的身份资格。

换句话说，三年内都是申请者是法人身份。

3、企业法人纳税积分不与其他投资纳税同时积分，但和学历、职业资格(如助理电子商务师)可同时积分。

4、如果企业纳税三年内不足45万，法人没有此项纳税加分。

可以考虑技能入户，

积分入户(一)

年龄在18周岁以上，48周岁以下；

(二)身体健康；

(三)高中(含中专)以上学历；

(五)未违反人口和计划生育法律、法规和有关政策的规定；

(六)未参加国家禁止的组织及活动，无劳动教养及犯罪记录。

符合以上基本条件的人员，按照《深圳市2012年度外来务工人员积分入户指标及分值表》积分分值达到100分以上(含100分)即可通过单位向市人力资源和社会保障局提出积分入户申请。

重要提示:所有积分入户各项指标分值的计算截止时间以申报单位在人才引进业务系统提交信息成功日为截止时间。

(一)《深圳市人才引进呈报表(积分入户)》表一，此表在人才引进业务申报系统填报信息并提交成功后自动生成，表中所填内容须真实准确，拟积分入户人员在_本人承诺_处签名，并由在深工作单位法人代表(负责人)、人事经办人签字并加盖单位公章及呈报单位法人代表(负责人)和人事经办人签字并加盖单位公章。

已婚人员配偶信息须如实填写，如届时配偶入户深圳，系统会自动校对已有信息。

此表在人才引进业务申报系统填报信息并提交成功后自动生成，由本人在总积分_本人签名_处签名，呈报单位法人代表(负责人)和人事经办人签字并加盖单位公章。

(三)《深圳市人才引进审查表(积分入户)》

此表在人才引进业务系统填报信息并提交成功后自动生成，须由在深工作单位、户籍地乡镇政府、居委会或调出审批(主管)部门法人代表(负责人)、人事经办人签名并加盖公章。

此表一式三份，一份存入原户籍所在地乡镇政府或居委会或原工作单位，一份存入个人档案，一份报送市人力资源和社会保障局。

(四)学历证书及验证证明(验原件，收复印件)

1. 最高学历为大专以上(含大专)学历的，须提供全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心出具的《中国高等教育学历认证报告》。

3. 境外学历的须提供中国教育部出具的《境外高等教育文凭验证证书》。

(深圳验证地点:深圳市深南中路1025号新城大厦东座一楼外

国专家局业务受理窗口)

4. 持有高级技工学校毕业证书的，用人单位应向其毕业学校发函核实学历并提供其毕业学校出具的《关于核实高级技工学校学历的复函》。

(样式详见2012年人才引进业务指南汇编第七部分)

5. 高中毕业证书遗失的，可提供由其毕业学校和当地县级以上(含县级)教育主管部门出具的高中毕业证明。

注:1、2、4项须同时报送学籍档案

(五)专业技术资格证书、职业资格证书、职业(执业)资格证书(验原件，收证书照片页和等级页复印件)

1. 持有专业技术资格属于以下情况的还须提供：

(1) 全国统考取得专业技术资格人员，须提供含发证审批部门意见的考试合格人员发证登记表(验原件，不收复印件)。

(2) 持有广东省专业技术资格证书人员，须提供含资格审批部门意见的档案材料(专业技术资格评审表、专业技术资格呈报表或专业技术资格认定通知等)(验原件，不收复印件)。

(3) 持有广东省外非全国统考取得的初级专业技术资格证书应提供深圳市人力资源和社会保障局或各区人力资源部门出具的专业资格审核证明；持有广东省外非全国统考取得的中级以上(含中级)专业技术资格证书应提供深圳市人力资源和社会保障局出具的专业资格审核证明(验原件，收复印件)。

2. 在市外考试取得的职业资格证书，须通过本市人力资源和社会保障局组织的相应职业技能鉴定等级的综合水平测试。

3. 持有全国统考专业技术人员职业(执业)资格证书的, 须提供专业资格考试报名登记表(验原件, 不收复印件)。

(六) 投资纳税引进人员材料

1、企业营业执照副本(验原件, 收复印件)

2、注册登记信息查询单(收原件)。

代理签订合同授权书 知识产权使用授权合同篇十

甲方: _____ (以下简称为甲方)

乙方: _____ (以下简称为乙方)

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

（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 and 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） _____