

2023年酒类购销合同协议书 酒类购销合同免费版共(实用5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

酒类购销合同协议书篇一

甲方： 签约地点：

乙方： 签约地点：

为保护甲、乙双方的合法权益，根据《中华人民共和国合同法》，经双方协商一致同意签订本合同。

二、质量要求：甲方提供产品为生产厂家原装正品，产品质量符合国家相关要求。

三、交货要求：

1、甲方确认酒样品日期：___年___月___日；

2、甲方交货日期：___年___月___日。

四、运输方式与包装要求：

1、甲方负责发货到乙方指定地点，运费由乙方负责；

2、包装要求：符合货物自身运输要求，利于运输。

五、验收标准：外观不得有破损。

六、如发现包装、质量问题，乙方书面通知甲方，甲方应在收到乙方书面通知时3日内无条件调换。

七、付款方式和期限：货到验收合格后，一次性付清全款。

八、合同变更或解除：本合同签订后，甲乙双方不得擅自变更或解除。确因特殊情况需要变更或解除的，甲方或乙方需出具书面信函，双方协商一致后重新签订新合同，新合同签订之日起，本合同作废。

九、违约责任：

1、误期赔偿：由于甲方原因未能按照合同规定___日期交货的，甲方应向乙方

4、如乙方制假，仿冒甲方所提供的产品，一切经济损失和法律责任概由乙方负责。

十、其他约定：

2、本合同一式两份。双方签字/盖章后生效，甲乙双方各执一份；

3、合同未尽事宜，甲乙双方协商解决；

4、双方履行完合同规定的义务后，合同即时终止。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

酒类购销合同协议书篇二

甲方： 乙方：

住址：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销售的. 时效期限：从合同签订之日起年内，即20xx年x月x日起到x年x月x日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

b□销售甲方规定的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5) 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本）、注册商标证书复印件等（上述复印件应加盖甲方公章）作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级

别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（3）甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（4）在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（5）甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）

（8）负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（9）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（10）如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

（11）确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、经营指标考核和扶持政策

(1) 甲方以后推出新产品（以甲方公布为准）时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格（总代理价%）一次性购买每品牌不超过、总金额不超过万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受此项待遇。

(2) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

(1) 本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公

司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过万元以上时应提前天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、售后服务条款

(1) 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的%以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、市场支持及奖励

- 1、乙方在___区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。
2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利（用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子），该部分数量不超过每季度总销量的%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定（一般不超过）。
3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的%（即%以内全部由甲方承担）时，超出部分由乙方承担%，甲方承担%。
5. 甲方取得乙方全部首批代理产品款万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。
- 6、其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。
- 7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方

移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的广东省独家总代理商：

酒类购销合同协议书篇三

甲方： 乙方：

电话： 电话

传真： 传真：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自月日至月 其中前个月为试销期。
2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 产品。
2. 甲方授予乙方 产品的销售区域仅限 周边县区)。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（ 价格表附合同 ）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高

于合同约定价格 销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，

因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在壹万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的日。

4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方5000元/家的违约金。

酒类购销合同协议书篇四

乙方：_____

一、甲方授权乙方代理销售《纳珍源系列白酒》产品，乙方作为_____区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达____箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的开展本协议确立的代理销售业务，乙

方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

签订地点： _____

签订日期： _____年____月____日

酒类购销合同协议书篇五

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

签订地点：

依据《中华人民共和国合同法》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

1、本合同签订有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的购销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

1、甲方授权乙方购销甲方_____产品。

2、甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

1、价格按全国统一价履行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，____品牌设计公司，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前_____天通知乙方。

1、经甲方财务部分确认，乙方货款到账后，甲方组织发货。

2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款（或借款）交给或借给甲方业务职员或汇入其余账户，否则，

乙方承担责任。

1、乙方首批货款在本合同签订之日起旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳_____万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。