

# 代理酒水合同签(大全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。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 代理酒水合同签篇一

乙方：\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)乙方提货额达\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确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\_\_\_\_\_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、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_白酒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、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的.3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙

方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到( )元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_乙方(盖章)\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_

## 代理酒水合同签篇二

甲方：乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

### 一、销售代理区域

乙方的销售代理区域为：

### 二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：帝泊洱、帝泊尔系列啤酒

### 三、代理权限

1、甲方授权乙方为

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须

退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件

收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲

方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

#### 四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至年月双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面

提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

#### 五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均6万元，如果壹年内不能完成销售指标

的，甲方有权取消乙方代理资格。

#### 六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、销售返利累计达到甲方返乙方；年销售量达到

八、价格变动

甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取款到发货方式，甲方承担物流费用及货款1%运输破损。

十、售后服务

在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技

术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

甲方：乙方：

代表人：代表人：

电话：电话：

20xx年01月018日

## 代理酒水合同签篇三

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方限在江苏省市县(乡、镇)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，甲方负责送货到乙方仓库。

三、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售。

四、首批进货普曲200箱、小明波100箱、大名波50箱以上，每年度可享受普曲2元/箱、小名波4元/箱、大名波6元/箱的返利。

五、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_

乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 代理酒水合同签篇四

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交

货方式：代运制交货（只限长途）。乙方提货额达\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确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\_\_\_\_\_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、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_白酒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、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到（\_\_\_\_\_）元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

酒水供货合同模板

代理委托合同

融资代理服务合同

期货代理合同

销售代理委托合同

代理贸易合同范本

## 代理酒水合同签篇五

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

投诉电话：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

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。

1. 本合同签署有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_\_个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

## 二、经产品及区域

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\_\_\_\_\_。

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利，调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

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。



1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十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\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

2. 乙方在经销期内必须完成销售任务\_\_\_\_\_万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

(单位：万元)

月份合计

比例

任务

4. 在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/件\_\_\_\_\_元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。

6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

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。

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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价\_\_\_\_\_%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

甲方附：

1. 《经销商级别评定标准》

2. 《经销商调查表》

乙方附：

1. 酒类营业执照、税务登记证、卫生许可证复印件。(乙方签章)

2. 法人授权委托书

3. 终端明细目录

甲方：\_\_\_\_\_ (盖章) 乙方：\_\_\_\_\_ (盖章)

## 代理酒水合同签篇六

甲方：

乙方：\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确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\_\_\_\_\_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、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_白酒发生的'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、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到( )元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_

乙方(公章)： \_\_\_\_\_

法定代表人(签字)： \_\_\_\_\_

法定代表人(签字)： \_\_\_\_\_

## 代理酒水合同签篇七

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。

1. 本合同签署有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_\_个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

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\_\_\_\_\_。

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。

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。

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十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. 甲乙双方签定合同时，乙方向甲方交纳\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持

在商超总数量的\_\_\_\_\_ %以上，经甲方确认。

2. 乙方在经销期内必须完成销售任务\_\_\_\_\_万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/件\_\_\_\_\_元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。

6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，

运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

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。

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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方



接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价\_\_\_\_\_ %的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

## 代理酒水合同签篇八

乙方：

为了推动\_\_\_\_\_庄园大米原浆酒系列白酒代理的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方生产的五星系列白酒代理商及其相关事宜，达成如下协议：

1、乙方应当是经关机构注册和许可的能够完成销售白酒代理

任务的单位；

2、具备一定的白酒销售网络；

4、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品；

5、有销售白酒的专职人员并具备销售甲方产品的业务能力；

6、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

1、代理商级别：市代\_\_\_\_县代理；

第一批次白酒，价值元(按提货价计)；在甲方收到

第二批次不低于酒壹仟箱货款后，发出

第二批次白酒，定金在

第二批次货款中抵扣货款；

5、甲方授权乙方代理的甲方产品为“冰峪庄园大米原浆酒系列白酒”；

6、甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营风险不承担责任。

1、甲方为乙方提供销售所需的白酒生产许可等资料；

2、支持乙方最大限度占领区域市场；

3、甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况；

6、甲方有义务及时向乙方通报产品白酒价格的调整情况；

7、甲方不得干预乙方正常的销售行为。

3、乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品；

4、乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方；

6、乙方不得从非法渠道获得甲方产品进行销售，否则一经发现将按违约处理；

7、乙方在媒体上公示的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格；不得违反甲方产品的体系；乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的价格信息；若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。

## 1、订货：

(1)乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式向甲方发出订购单，明确所需产品的品名、规格、数量等情况。

(2)甲方在收到乙方订货总价款的39;%预付款后立即组织生产，在收到全部货款后方可向乙方发货。

## 2、发货

(1)甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在8个工作日内安排发货。

## 3、退货

(1)乙方向甲方所购买的系列白酒除因质量问题外不得提出退货。

(2)如果甲方售出的产品出现质量问题应当予以等价调换，或

者以原价向乙方退回货款，由此造成的运输费用及运输风险等由甲方承担。

#### 4、市场公关及广告宣传

(1) 乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

(4) 乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

1、甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密；

1、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效；

2、变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件；

3、发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1) 双方协议同意时；

(2) 协议的一方破产被解散或被撤消时；

(3) 协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时；

(4) 协议的一方违反协议时；

(5) 发生不可抗力事故使协议无法继续履行时；

(6) 《民法典》规定的其他情况时。

4、本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签；

甲方(盖章):

签约代表:

签约日期:

乙方(盖章):

签约代表:

签约日期: