

# 酒水代理合作协议 酒水代理合同(模板9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 酒水代理合作协议篇一

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)\_\_\_\_\_

## 酒水代理合作协议篇二

甲方：

法定代表：

乙方：

被授权人

法定代表：

甲乙双方本着平等、诚信、发展的原则、在互利互惠、密切配合、实现双赢的前提下，就甲方授权乙方，在 地区代理销售泸州老窖香酒坊散酒系列，有关事宜，达成如下协商。

合同期限及期限结束后应进行续签规定。

- 1、本合同有效期为一年，自 年 月 日起至 年 月 日止。
- 2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下将优先续签合同约定销售区域范围。
- 3、为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时将严格遵守承诺，保证产品价格体系正式调整前7个工作日将调整信息通知经销商。

## 甲方的权力

- 1、有建议和指导乙方实施甲方制定的市场营销方案权利。
- 2、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利。
- 3、有权处置乙方出现的违规行为、违规经营和损害甲方(利益)的权力。
- 4、甲方应向乙方提供厂家合法有效证件。协助乙方做好货物托运工作(周转壶返厂中间物流费乙方自理)。
- 5、采取有效措施调节和规范市场秩序，严守乙方的业务机密。确保乙方区域销售权。

## 乙方义务

- 1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方的指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查配合工作。
- 2、严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定。
- 3、不得擅自生产、伪造、售价变改、甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作。

4、保持和甲方的持续沟通，及反馈各种市场营销信息。

5、乙方印制各种针对甲方产品的宣传资料前必须经甲方审核，得到甲方书面许可后方可发布。

6、不得以甲方名义与第三者签订经济合同，从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济和民事纠纷承担法律责任。

本合同在履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，任何乙方均可向人民法院提起诉讼。

本合同与双方签字盖章后即刻生效，合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

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

### 酒水代理合作协议篇三

乙方: \_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方代理销售产品，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、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表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：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_

## 酒水代理合作协议篇四

甲方(总代理商):

乙方(地区代理商):

\_\_\_\_\_是奥地利红酒江苏经销总代理商, 现因市场发展需要, 经甲乙双方协商一致, 甲方同意授权乙方作为甲方地区(、地级、县级)该产品的唯一代理商, 销售地域为范围内。并约定以下条款互相遵守:

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、代理期限\_\_\_\_年。自年月日起至年月日止。

1、订货数量由乙方自行确定。

2、甲方配合乙方全力提升销量。

1、乙方在甲方处的提货价为\_\_\_\_\_(不包括运费及保险费);地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2、甲方建议乙方按照国家标准零售价销售, 具体价格由乙方自行确定。

1、乙方订货必须提前\_\_\_\_\_天, 甲方根据乙方订货明细保质保量供应。

2、甲方接受乙方预定后, 乙方需向甲方支付\_\_\_\_%预付款, 余款于提发货前付清。

3、运费及保险费费用由乙方负责。

1、甲方按乙方每次订货量给予乙方%的费用支持(产品或礼品

形式)

2、乙方完成代理销售定额，甲方应给予乙方%的销售返利。

1、统一策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。

2、向乙方提供红酒有关进口手续，商检资料和有关产品介绍。

3、确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。

4、确保地区代理商在代理区域内的独家代理销售权益，不得再向乙方代理区域内其他个体及位团体发货。

5、及时协调各地区代理商区域销售关系，定期巡查市场，杜绝跨区域销售现象及窜货。

6、统一组织各地区代理商的销售业务培训和市场拓展交流活动。乙方(地区代理商)：

7、在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划。

8、自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。

9、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

10、确保代理区域内的经营，监管各经销商及区域内网点，防止窜货。

1、甲方未确保乙方的区域代理销售权益，私下向乙方区域放货;监管不力，导致跨区域销售现象及窜货，或不能按合同供应货源，乙方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失

的权力。

2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

1、本协议执行代理期满前一个月，乙方应通知甲方是否延续本地区代理权，同等条件下，地区代理商有优先延续地区代理的权利。若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。

2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2、在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。

3、本协议在双方签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

## 酒水代理合作协议篇五

甲方(总代理商)：

乙方(地区代理商)：

\_\_\_\_\_是奥地利红酒江苏经销总代理商，现因市场发展需要，经甲乙双方协商一致，甲方同意授权乙方作为甲方地区(、地级、县级)该产品的唯一代理商，销售地域为范围内。并约定以下条款互相遵守：

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、代理期限\_\_\_\_年。自年月日起至年月日止。

1、订货数量由乙方自行确定。

2、甲方配合乙方全力提升销量。

1、乙方在甲方处的提货价为\_\_\_\_\_ (不包括运费及保险费)；地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2、甲方建议乙方按照全国标准零售价销售，具体价格由乙方自行确定。

1、乙方订货必须提前\_\_\_\_\_天，甲方根据乙方订货明细保质保量供应。

2、甲方接受乙方预定后，乙方需向甲方支付\_\_\_\_%预付款，余款于提发货前付清。

3、运费及保险费费用由乙方负责。

1、甲方按乙方每次订货量给予乙方%的费用支持(产品或礼品形式)

2、乙方完成代理销售定额，甲方应给予乙方%的销售返利。

1、统一策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。

2、向乙方提供红酒有关进口手续，商检资料和有关产品介绍。

3、确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。

4、确保地区代理商在代理区域内的独家代理销售权益，不得再向乙方代理区域内其他个体及位团体发货。

5、及时协调各地区代理商区域销售关系，定期巡查市场，杜绝跨区域销售现象及窜货。

6、统一组织各地区代理商的销售业务培训和市场拓展交流活动。乙方(地区代理商)：

7、在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划。

8、自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。

9、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

10、确保代理区域内的经营，监管各经销商及区域内网点，防止窜货。

1、甲方未确保乙方的区域代理销售权益，私下向乙方区域放货;监管不力，导致跨区域销售现象及窜货，或不能按合同供应货源，乙方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的. 订货量，甲方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

1、本协议执行代理期满前一个月，乙方应通知甲方是否延续本地区代理权，同等条件下，地区代理商有优先延续地区代

理的权利。若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。

2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2、在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。

3、本协议在双方签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

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

## 酒水代理合作协议篇六

乙方(地区代理商)：

莱禄福葡萄酒是德国原装进口一种低糖、低酒度、低热量的100%优良葡萄酿制而成的绿色天然饮品。是德国葡萄酒进入中国市场的品牌。经双方协商，乙方接受有关代理条件，甲方同意授权乙方作为甲方地区(省会市级、省级)代理商，专权经销德国莱禄福葡萄酒。地域为 范围内。

1: 地区代理商必须具备有工商及酒类经营执照。

2: 地区代理商必须支付代理保证金人民币: 万元。代理期满后十五天内总代理商将退回有关保证金。

3: 代理期限叁年。自 年 月 日起至 年 月 日止。

首次订货不少于 箱共 支。以后每月订货量不低于 箱 支(可分次或一次订货)。每年为 箱共 支。

每两箱(24支)赠送一支小瓶(375ml)葡萄酒或相应量的大瓶装葡萄酒作为促销用酒。

1: 总代理商对地区代理商的代理价为: 元/支(750ml装, 不包括运费及保险费);地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2: 建议全国市场销售价为人民币: 元/支.750ml装(本价格不包括娱乐场所、酒楼、宾馆的销售价, 该价格由各地代理商确定)。

1: 代理商订货必须提前一个月预订并支付50%预付款, 余款提货前付清提货。运费及保险费费用由乙方负责。

2: 由于莱禄福葡萄酒对中国属于限量计划销售模式, 所以代理商应将每年度订货或下一批订货计划提前一个月预先通知总代理商, 总代理商根据各代理商先后订货供应。

甲方(总代理商)

1: 统一全国策划宣传、广告, 统一制订有关市场定价和定位。

2: 向乙方提供葡萄酒有关进口手续、商检资料和有关产品介绍。

3: 确保地区代理商订货的供应和合同的执行。对各地区代理商应一视同仁, 先后顺序发货。

4: 及时协调各地区代理商区域销售关系, 统一组织各地区代理商的销售业务培训和德国厂家交流活动。

## 乙方(地区代理商)

1: 在甲方授权区域内建立销售网络, 选择和确定分销或经销商, 保证完成年度销售计划和额度。

2: 自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。

3: 及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

1: 甲方若违反本协议或不能按合同供应货源。乙方有权提出中止代理合同并要求返还代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

2: 乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量, 甲方有权提出中止代理合同并处罚代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

按本协议执行代理期满, 甲方(总代理商)应将代理保证金在期满后十五天内返还给地区代理商。同等条件下, 地区代理商有优先延续地区代理的权利。

1: 遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行, 双方互不承担相应责任。

2: 在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决, 达不成共识, 可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。

3: 协议在双方签署并乙方交纳保证金后生效。乙方交纳保证金和本协议签署后五天内, 甲方应将授权书送交乙方, 确保地区代理商的经营合法性。

4: 本协议一式四份, 双方各执二份, 经双方法人代表签名盖章后生效。

甲方(章): 乙方(章):

法人代表(签名): 法人代表(签名):

地址: 地址:

开户银行: 开户银行:

帐号: 帐号:

纳税号: 纳税号:

时间: 年 月 日

地点:

## 酒水代理合作协议篇七

甲方:

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:

### 一、乙方必须具备的条件

- 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。

## 二、代理事项

- 1、代理商级别：市代理/县代理；
- 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。

## 三、甲方的责任、权利和义务

- 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。

## 四、乙方的责任、权利和义务

- 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。

## 五、商务体系

### 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%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。

#### 六、保密条款

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；

#### 七、法律效力

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) 《合同法》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：

—

## 酒水代理合作协议篇八

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，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：

## 酒水代理合作协议篇九

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： 乙方： 签字(盖章)： 签字(盖章)： 签订日期： 签订日期：