最新白酒代理合同(精选10篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

白酒代理合同篇一

委托人：_____（以下简称“甲方”）

地址：_____

传真：_____

受托人：_____（以下简称“乙方”）

地址：_____

传真：_____

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，依照□xxx合同法》有关规定，自愿订立协议如下：

一、产品概况

商品名称：

规格：

产地：

计量单位：

代销数量：

单价：

金额：

现货：

每季可供数：

二、物品的所有权属于_____所有。

三、质量标准：产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

四、包装规格：商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

五、交（提）货地点和时间：

1、交货时间：以经双方确认的订单为准。

2、交货地点：以经双方确认的订单为准。

六、检验标准、方法、地点、及期限：

白酒代理合同篇二

签约地点：_____

签约时间：_____

甲方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

乙方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方确保自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并互换《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

第三条合同期限，首期季度销售额，年度销售任务及奖励。

1、合同有效期为_____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_____天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3、年度销售任务及奖励见附件

根据本合同约定，乙方在本合同签字盖_____个月内完成销售额_____万元人民币任务。

自合同签定之日起，_____个月内如无任何购货，本合同将

自动失效。

第四条产品采购及付款方式

1、根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在_____个月内完成销售额_____万元人民币任务，一年内应累计完成_____万元人民币的年度销售任务。

2、订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3、乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须_____天之内支付货款_____%给甲方作为预付款，其余_____%须在甲方发货前三天支付给甲方。货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1、乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后_____个工作日内发货。

2、发生人力不可抗拒因素（不可预测，不可避免，不可克服等），使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3、乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空，铁路，公路，快递等形式的托运（乙方需出具委托书）。甲方承担一般性货物运输和保险的费用（如铁路，公路运输）。如乙方要求特殊运输方式（如航空和快递），需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4、乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失，破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失，破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修，调换，具体操作按甲方《_____年度市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退换货政策

1、产品保修（换）期限

对正式备案的售出产品（以收到经销商反馈的登记联为准），自用户购买之日起，提供为期____年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2、产品保修（换）原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下；如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

1）当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后1个月之内提出退货申请。超过一个月，不予退货还款。即：申请退货日期（以乙方发送退货申请传真日期为准）距乙方采购产品日期（以发货日期为准）时间不超过_____天。

2）乙方退回的产品（以实际收到的退货品为准）必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损；（退回产品的运费需由乙方支付）。

3、产品返修原则

对于以下符合产品保修（换）原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务（不可调换）：

1）为用户特殊定做的大功率（非常规）型号产品。

2）用户购机安装三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3）购机安装三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1、保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2、对于进行产品价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日期为准）已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1、甲方的权利

1）有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；

2）具体措施见《_____年度市场营销方案》中的相关条款内容；

3）有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；

4）有审核，规范乙方进行产品广告宣传的权利。

2、甲方的义务

1）在乙方完成季度采购任务后，向乙方出据代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2）向乙方提供产品销售时所需的营销，技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

3）乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需按照《_____年度客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导，技术支持，培训支持，广告支持等相关配套服务。

4）向乙方按时，按质，按量提供包装完整的合格产品；

5）协助乙方做好货物托运及调换工作；

6）采取有效措施调节和规范市场秩序；

7）严守乙方的业务机密。

3、乙方的权利

1）享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权；

2）享有按《_____年度市场营销方案》享受一切奖励条款

规定的权利；

3）享有按《_____年度客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利；

4、乙方的.义务

8）不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条合同修改、终止

1）一方严重违反合同及合同相关附件之约定；

2）一方破产或进入清算程序（无论是强制性还是自愿性）；

3）出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务；

4）一方在公众场所，传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

经双方书面同意，可提前终止合同。

若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务，本合同视为无效。

第十一条其它

1、本合同附件及双方已明确约定的《_____年度市场营销方案》，《_____年度客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2、《_____年度市场营销方案》，《_____年度客户服

务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3、本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4、本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5、合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6、本合同一式两份，双方各执一份。

白酒代理合同篇三

甲方：乙方：

为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自年月日起至年月日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备

数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于亿支淀粉牙签。

代理商一年内销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励;销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励，奖励

部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

_____年____月____日_____年____月____日

白酒代理合同篇四

代理人(乙方)：_____

一、委任

兹甲方委任乙方为_____地区_____之代理商。

二、法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

三、范围

四、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

五、发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前_____天将进货计划

以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2.由_____发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

六、退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

七、佣金

1.佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方_____%的佣金。为了结算方便，佣金每_____月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

2.计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

(1)关税及货物税;

(2)包装、运费和保险费;

(3)商业折扣和数量折扣;

(4)退货的货款;

(5)延期付款利息;

(6)乙方佣金。

八、费用

除下述者外，其余费用由乙方自理：

2.特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等);

3._____对该地区进行销售访问所发生的费用。

九、甲方的责任

1.广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

2.支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销;甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3.转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

4.价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

5.优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

十、乙方的责任

1.推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。

2.禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。

3.最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于_____元。以后每十二个月递增百分之十五。

4.费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。

5.“产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

6.督促履约：乙方应督促买户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等等。

7.市场情况报导：乙方应负责每月(或每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

8.利害冲突：兹声明，本协议有效期内，乙方不得作为其他_____的代表而损害_____的利益。乙方同意在承签其他代理合同前须回求_____之意见;乙方担保，未

经_____许可，不得向第三方泄露有损于_____商业利益的情报。

十一、终止

协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列条件下，每一方得以书面通知另一方立即终止本协议或取消其中某一部分：

3.如发生违反本协议有关商标使用或注册的情况;

4.如发生本协议不可抗力事由，一方在超过_____天期限后仍无法履行其义务时。

十二、商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

十三、转让

要协议任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

十四、分包代理人

乙方事先经甲方同意后可聘用分包代理人，乙方应对该分包代理人的活动负全部责任。

十五、语言

本协议以中文和_____文书就，两种文字均为正式文本。

十六、声明及保证

甲方：

1.甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2.甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4.甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

1.乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2.乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4.乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同

的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十七、保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

十八、不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在_____天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

十九、通知

1.根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____(书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2.各方通讯地址如

下：_____。

二十、争议的处理

1.本合同受_____国法律管辖并按其进行解释。

(1)提交_____仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

二十二、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十三、合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力;合同副本_____份，送_____留存一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表人(签字)：_____代表人(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

签订地点：_____签订地点：_____

白酒代理合同篇五

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

为促进双方合作和共同发展，甲、乙双方在平等互利的基础上，遵循诚实守信的原则，经相互了解和充分磋商，达成以下合作协议：

一、合作区域和产品

甲方指定乙方作为甲方_____ 在_____省 _____市_____县(区)的总经销商，产品明细详见下表：_____。

二、甲方权责

1、 甲方保证所提供产品符合国家法定质量标准和有关质量要求,并负责提供合法手续及资料。

2、在协议有效期限内,如遇国家价格政策调整等不确定性因素造成甲方产品成本上升，甲方有权适度提高产品的总经销价、最低出货价。但必须提前以书面形式通知乙方。

3、甲方按照乙方订货合同交付商品，每次交付商品附带交付销售清单并加盖印章。

4、甲方有权对乙方销售流向、库存情况及价格执行情况进行监督检查，对低价货进行调查、取证和处理，乙方应积极配合。

三、乙方权责

1、乙方应具备协议内产品合法经营的主体资格，并提供合法经营资质的证明资料，如证明资料发生变更，应及时通知甲方。

2、乙方应保证甲方产品合理库存，库存量不低于协议任务中月平均销售量的_____%，甲方可不定期向乙方抽查库存情况，督促乙方进货。

3、乙方承诺按照甲方规定的最低出货价向终端出货，同时应敦促终端按照不低于最低零售价的价格进行市场销售。

4、乙方不得超出本协议约定之外的区域销售本协议约定的产品，不得接纳甲方低价冲窜货物和假冒、仿冒产品。

5、乙方如需自费发布广告、宣传品，该广告、宣传资料样本应书面报经甲方认可并经当地职能部门审批同意，方可印制并发布。

6、乙方承诺每月免费向甲方提供进销存情况和真实完整的销售流向单，流向单具体要求如下：

1)流向单项目：进货(入库)日期、销售(出库)日期、销货单位名称、产品名称、数量、销售单价、金额、批号及库存数量，原件需加盖公章或业务专用章或流向单专用章。

2) 流向单每月时段：上月_____日至本月_____日。

3) 流向单提供时间：每月_____日之前将甲方各产品销售流向单原件及电子版同时提供。

5) 明文件，乙方应积极配合协助提供。除此之外，乙方不得向任何人提供甲方产品销售流向单。

6) 若乙方向甲方收取任何形式流向费用等，甲方将在年终进货奖中扣除。

四、销售任务

1、乙方经销甲方_____时，需缴纳_____元市场保证金。

2、本协议签订后，乙方应在一周内将首批货款和保证金汇至甲方协议账号，否则本协议视为无效。

3、乙方全年协议任务不低于 件。具体任务分析如下：

1)单次进货奖：进货达 10 件(含)_____，甲方给予乙方1件_____奖励;以上奖励乙方不能重复享受。

2)季度进货奖：乙方按照合同完成每个季度协议任务，甲方给予乙方该季度到款发货金额给予_____%的进货奖励。

3)年度进货奖：乙方按照合同完成年度任务_____%以上，甲方按照乙方年度到款发货金额给予_____%的进货奖励。超出年终任务量的以上部分，按5%进行奖励。

5、以上进货奖奖励基数均为实际到款发货金额(折扣金额)扣除冲窜货划拨销量计算，冲窜货划拨销量以甲方开具的处罚单为准。

6、甲方在年度结束日_____天内，向乙方送达销售奖励确认函，乙方进行书面盖章确认，确认无误后兑现。

7、甲方在向乙方兑现实物奖励时，如乙方需要甲方开具相关发票，均需向甲方缴纳发票金额_____%的税款。

五、结算方式

1、乙方以预付款方式购进甲方产品，甲方在乙方货款到账

后7个工作日内安排货物发出，如因客观原因不能如期发出，甲方以书面通知乙方。

2、货款支付方式：银行电汇、银行汇票，乙方将货款汇至到达甲方协议指定账户或在每次汇款钱与甲方取得沟通后，汇入甲方书面指定的账户，如乙方未汇至甲方指定账户，视为乙方未支付。

3、乙方在协议附件中指定银行账号，在协议履行过程中发生的款项往来，甲方负责汇入该指定银行账号。

六、供货方式

1、乙方保证可供分销十五天的产品合理库存，每次订货提前10天向甲方申报计划，非因不 可抗力原因，甲方保证按乙方计划供货。

2、乙方应在《销售合同》中列明商品名称、货号、供货价格、供货数量和交货地址。

3、乙方签订《销售合同》后不能单方面更改或解除，有特殊原因确需更改或解除的，必须在发货前七天书面通知甲方并说明原因，如甲方已发出货物，则乙方应当接受甲方货物。

4、甲方承担货物到达乙方销售合同指定地点的发货费用，到达指定地点的卸货、提货等费用由乙方承担。

5、乙方负责保存托运货单(含批码号信息)，以便双方核对。如货单遗失，以甲方联为准;乙方在收货时未见货单，于二日内与甲方联系，否则视为收到货单及货物。

6、乙方提货时，应当对产品进行验收，如发现产品破损、被雨淋湿或短少等情形，应要求承运单位出具证明，并凭证明在七日内向甲方提出调换或补足，否则视同乙方验收货物合

格。

7、乙方收到甲方货物后应配合在甲方《销售出库清单》的随货同行联收货方签字，并加盖收货专用章或公章提供给甲方。

8、甲方产品如存在质量问题，甲方负责退换货事宜。乙方经营甲方产品由于“非生产质量因素”造成的退换货，甲方概不受理，一切损失由乙方承担。

七、往来对账

1、甲乙双方约定每季度对账一次，在甲方提供的《往来对账单》中予以签字盖章确认。

2、甲方营销人员到乙方办理退货、换货等业务必须持有甲方的授权书，未经甲方授权确认的经济往来行为或其他承诺视为甲方营销人员的个人行为，甲方不承担任何责任。

八、违约条款

1、乙方未按照协议约定出货价向分销商及直属终端出货的，视为违价，甲方有权扣减协议奖励直至终止协议。

2、冲窜货认定：跨协议渠道低于公司最低出货价销售的视为冲窜货。被冲窜货方和甲方共同认定，并保留正式原始凭证(发票复印件并注明批号、价格、数量、货物照片及其他证明)。

3、乙方冲窜货按照冲窜货销量划拨1倍，低于甲方规定最低出货价的冲窜货按照_____元/件从乙方保证金或奖励中扣除(三个码号视为一件)赔偿金，并按照冲窜货销量的2倍划拨销量。经甲方认定情节严重的立即取消经销资格，并取消协议奖励。

4、协议期间乙方任意持续二个月未完成协议任务的，甲方有权调整协议销售范围或终止协议，乙方还应承担相应违约责任。

5、 协议期内，甲方发现乙方有损害甲方公司形象、品牌形象和利益的行为，甲方有权终止协议，并追究乙方法律责任。

6、甲方在乙方如约履行合同条款的前提下，不得无故取消乙方经销权，否则应承担相应违约责任。

7、乙方提供的销售流向单经甲方监督部门进行核实不真实且乙方不能提供有效证明的视为假流向。如乙方提供假流向，甲方有权收回此次假流向的销量及相应的销售奖励，直至取消合作资格。

九、协议终止

1、协议期间乙方因自身经营原因可提前一个月向甲方书面提出终止合作，甲方确认后双方在一个月内积极进行货款、库存清算，退回相关证明资料。手续完结之后本协议自动解除。

2、根据违约条款甲方有权取消乙方经销资格的，由甲方下达书面取消通知，协助进行市场移交清算。

十、甲、乙双方均不得将本协议中的内容及在本协议履行过程中获得的对方商业信息向任何第三方泄露、透露和披露，商业信息的范围包括甲方的销售文件、销售政策、有关甲方进销存流向及销售价格等。

十一、履行本协议如发生纠纷，双方协商解决;如协商不成的进行诉讼，由甲方所在地法院管辖，争议期间双方均应继续履行本协议约定的其他事项。

十二、本协议有效期自_____年_____月_____日

至_____年_____月_____日止。协议期满，乙方在完全履行本协议条款的前提下，在同等条件下有优先续约权。如协议终止，乙方按照协议约定并没有违约行为的，甲方在30个工作日内，返还乙方保证金并终止协议。

十三、双方均不得在本协议上增减、涂改条款内容，如有增减、涂改视为协议无效。如有其他约定，可另外形成补充协议，补充协议必须经双方盖章确认为准，否则补充协议无效。

十四、本协议一式两份，甲方执壹份，乙方执壹份，本协议经甲、乙双方代表签字并盖公章后生效。

甲方：_____

乙方：_____

日期：_____

地点：_____

白酒代理合同篇六

中介人：_____

双方经反复协商一致，就下列事宜达成协议：

一、委托事项：

委托人委托中介人帮助推销 _____ 产品，介绍客户，协助签订合同。

二、中介服务的内容和要求：_____。

三、有关保密事项、信用事项：_____。

四、履行期限、地点、方式：_____。

五、中介报酬、活动经费、支付方式：_____。

六、违约责任：_____。

七、违约金或赔偿金的数额或计算方法：_____。

八、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门进行调解;协商或调解不成的，按下列第____种方式解决：

(一)提交_____仲裁委员会仲裁。

(二)依法向人民法院起诉。

九、双方商定的其他事宜：

_____
_____

委托人(签章)： 受托人(签章)：

地址： 地址：

邮政编码：邮政编码：

代表人(签字)： 代表人(签字)：

开户银行： 开户银行：

银行账号：银行账号：

合同签订地点：_____

合同签订时间：____年__月__日

白酒代理合同篇七

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话：开户行：

账号：

合同编号［20140723］

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人：曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人：（以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据□xxx民法通则》和□xxx合同法》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：

2）提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；

3）参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；

5）代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；

6）提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

1）乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；

2）编制营销策略及计划；

3）组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；

4）参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19

幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29－31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月□20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90％。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平米，住宅区底商：7500元每平米，纯商业（一标）：12000元每平米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房／样板房/宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业

顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

白酒代理合同篇八

乙方（代销商）：_____

甲乙双方就乙方代理销售甲方电器事宜，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，在互惠互利的基础上达成以下条款，并承诺共同遵守。

1、甲方向乙方提供_____牌插座，转换器，供乙方在甲方指定区域内销售。

2、甲方授权乙方为_____牌，_____地区独家总代理，甲方保证乙方区域内独家销售。

3、合同商品：_____。

4、合同期限为_____年，即从本合同生效之日起至_____年_____月_____日止。

5、乙方应全力推广维护甲方品牌，每年完成甲方销售指标_____元。如乙方未能完成甲方指标，甲方有权终止本合同，乙方并在_____个月内付清所欠甲方全部货款。

奖励返点，乙方年完成_____元，基础返点为_____%，如乙方超出基础返点每超出_____元，另返_____%，最高为_____%含基础返点，甲方以等价_____牌插座为乙方返点奖金。

甲方向乙方提供符合国家相关质量管理规定和检验合格的产

品，如因产品本身引起质量问题双方友好协商解决。

3、乙方第二次进货时必须款到甲方指定账户后，甲方则在_____日内向乙方发货。

1、采用发货制；

2、甲方按乙方事先书面约定的发货数量，收货地点发货；

4、其运费由甲方承担，但乙方退换货运费由乙方自行承担。

1、当事人一方未按本合同约定支付相应款项的，应按日万分之_____支付违约金。

2、如履行本合同中其它义务不符合约定而给对方造成损失的，应对损失进行赔偿（包括各种因之产生的'费用、开支、额外责任，以及合同履行后所可以获得的直接利益）。

任何一方对因电器代理销售而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

1、本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2、前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本合同中列x的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

1、任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

2、遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，能继续履行的，在事件消除后立即恢复本合同的履行。不能履行的，经双方协商一致后，可以终止本合同。

3、本条所称“不可抗力”是指不能预见、不能克服、不能避免的客观事件，包括但不限于自然灾害，如：洪水、地震、火灾、风暴、瘟疫流行等，客观事件包括战争、民众骚乱、罢工等。

1、本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2、本合同执行期间，如遇不可抗力致使合同无法履行的，双方应按有关法律法规规定及时协商处理。

3、本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本

合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第_____种方式解决：

（1）将争议提交_____仲裁委员会仲裁；

（2）依法向_____人民法院提起诉讼。

本合同自各方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

本合同一式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方（盖章）：_____

授权代理人：_____

联系电话：_____

日期：_____

乙方（盖章）：_____

授权代理人：_____

联系电话：_____

日期：_____

白酒代理合同篇九

乙方：_____

甲方拥有自主知识产权的专利产品_____，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，

本着平等互利的原则，达成如下协议：

1.经销商

要求：管理规范有一定规模的销售、服务网点，首批进货_____套以上，其中外机_____套，内机_____套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2.代销商

由甲方提供各种型号产品共计_____个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

全国统一零售价：____元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：_____元/套

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1.甲方把乙方每月总销售量的_____%作为推广费返还给乙方

2.乙方的月销售量达到_____个以上，甲方按当月乙方销售额的`_____%进行返利。

3.乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的_____%奖励给乙方。

4.乙方一次性提货_____套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：(盖章)_____

代表签字：_____

乙方：(盖章)_____

代表签字：_____

_____年_____月_____日

白酒代理合同篇十

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

甲方自有产权的不动产位于 市 区 单元第____层，共(套)，房屋结构为__ __，建筑面积 平方米，户型 ;房屋所有权证号： ，属于： .附房屋状况表。

2、甲方确认由乙方代收房款。

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

1.本合同代理期限为 个月，自____年____月____日起至____年____月____日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的____%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 % ，乙方得 %.代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计 元。

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方

客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

甲方：　乙方：

代表：　代表：

地址：　地址：

联系电话：　联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期：　年　月　日