

最新学校会议通知公文(优秀5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

最新白酒销售协议简单合同 白酒销售合同大全篇一

乙方（购货方）：

一、 双方责任

甲方：

1、甲方提供的所有产品质量必须符合国家有关部门的质量要求，否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十，并承担给乙方和顾客造成的危害和法律责任，乙方有权终止协议。

2、在乙方订货后，甲方必须在1—3个月内到货，特殊情况甲乙双方另行约定。

3、如甲方擅自涨价，乙方有权终止协议，甲方并承担一切后果。

5、甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。

乙方：

1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。

2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

3、按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。

4、乙方购进的产品如果销售不畅，任何品牌的酒水，随时可
调

换别的产品或原价办理退货。

二、结算方式：款到付货

三、标的价值

在此期间以行业最低价格，随行就市，每次订货额不得低
于100万元。

四、合同期限

本协议有效期限20__年5月1日至20__年5月1日止，
协议期满壹个月内，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，
甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹周以书面形式通知
对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

五、违约责任

1、未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有
违约，履约方有权向违约方索赔损失，赔偿损失不得低于乙
方年销售额。

六、其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经
双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执壹份。

甲方（公章）

法人：

代表人：

年 月 日

乙方（公章）

法人：

代表人：

年 月 日

最新白酒销售协议简单合同 白酒销售合同大全篇二

甲方（卖方）

甲方法定代表人：

甲方授权代表：

乙方（买方）：

乙方法定代表人：

乙方授权代表：

一、乙方销售地点及商贸名称：

二、供货数量

乙方因年底需求，自本合同签订之日起，不定时，多批次向甲方采购白金礼酒，总需货量约 件，实际供货量高于该约定数量的，以实际供货为准。

三、交易方式

1、在本合同有效期内，乙方指定作为乙方代表，可以口头或书面向甲方订货，有权签收甲方的供货单，乙方对该代表的一切行为均予以认可。

2、除上述代表外，乙方未经书面通知甲方，擅自变更上述授权代表，擅自指定其他人员签收甲方供货单的，不论其有无授权或是否加盖乙方公章，乙方均须对该供货单签收的供货承担全部付款义务，并且不得以签收人员变更或无授权等任何原因拒绝付款。

3、上述乙方授权代表可以用电话、传真、订货单等形式通知甲方所采购白金礼酒的具体品名、规格、数量等。甲方应当按照乙方的发货通知将乙方所需白金礼酒送达双方指定地点，如有特殊原因无法及时送达的，甲方应及时通知乙方。

4、乙方自行提货或甲方的白金礼酒送达之后，应当场予以清点数量，核对规格、品名、价格等，乙方核实确认后须在甲方送货单或供货单上签字或盖章签收，如有质量问题，乙方应在收到货物之日起质量视为乙方确认完全合格。

5、乙方确认：乙方完全认可甲方制作的送货或供货单作为甲乙双方结算的凭证与依据。

6、运输方式及费用负担：

四、价格及结算方式

1、乙方于提（收）货时付款或提（收）货之日起 日内付款的，价格为：

2、乙方提（收）货时未付款的，双方一致确认按照以下价格结算货款：自提（收）货之日起超过 日的，每吨加价 元。

3、付款方式及时间：

五、违约责任

1、若乙方未在上述约定付款期限内付清货款的，甲方有权解除合同，并有权自乙方逾期付款之日起，按总货款每日万分之五计算逾期违约金。

2、在合同履行期内，若乙方更换供应商，应提前15日通知甲方，并于通知到达甲方之日起五日内向甲方付清所有货款，否则，每逾期一日，乙方应向甲方支付所欠款项万分之五的违约金。

3、甲方自提产品未按乙方通知的日期或合同约定日期提货的，应按逾期提货部分货款金额每日万分之五向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方代为保管，保养货物所支付的费用。

4、因不可抗力因素导致合同无法履行的，双方可终止合同，乙方应于合同终止之日起五日内向甲方结清所有款项，逾期支付的，每逾期一日，乙方应向甲方支付所欠货款总额的万分之五的逾期违约金。

六、争议解决

合同履行过程中发生纠纷，由双方协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院起诉。

七、其他

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

以下无正文

甲方（章）： 乙方（章）：

法定代表人： 法定代表人：

授权代表： 授权代表：

电话： 电话：

甲方单位开户行： 乙方单位开户行：

账号： 账号：

最新白酒销售协议简单合同 白酒销售合同大全篇三

乙方： _____

根据《xxx合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

1、甲方授权乙方在_____范围内代理销售甲方的_____系列产品，代理销售期限为_____年(_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)。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，乙方享有优先权。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3、甲方向乙方收取_____万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足_____万元的，甲方有权终止协议。

2、乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3、乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4、乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方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的配合工作。

5、乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6、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。

1、通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，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。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2、乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

1、保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2、对于价格体系调整前(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,甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况),同时,甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款,双方不得违约,一方违约造成另一方经济损失的,按实际损失赔偿。

2、乙方在自己代____区域以外区域销售,且该区域已有甲方的代理商,经甲方通告后,若乙方继续有销售行为,甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为,可以终止乙方的代理权。甲、乙双方在本协议履行中产生异议的,由甲、乙双方共同友好协商解决,协商不成的,由甲方所在地人民法院诉讼解决。

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。

2、甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失,由责任方承担相应责任。

本协议一式两份,甲方一份,乙方一份,具有同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

最新白酒销售协议简单合同 白酒销售合同大全篇四

甲方:_____

乙方:_____

第一条:定义

一、产品

本协议中所称“产品”，系指系列产品。

二、地区

本协议中所称“地区”，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名

本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

第二条:经销权

甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条:专管权

一、交易

甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托

甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购

甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口

甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方明白的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件

一、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应思考到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争状况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

二、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款

甲方声明，本协议中各项条款是甲方此刻给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时带给比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方带给此项更有利的条件。

第五条:甲方的职责

甲方同意在下列方面承担义务:

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
- 2、自费带给样品和一切能够供应的广告资料。
- 3、带给现行的国内价目表,并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
- 4、甲方将向乙方免费带给必须数量的产品资料。大批量的资料在必要的状况下可由乙方申请甲方带给。
- 5、应及时向乙方带给其产品在国际市场上最新的行业动态信息,经常带给有利于推销产品的意见,以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
- 6、甲方将对乙方的工程师带给全面的技术培训,并带给足够的技术支持。
- 7、甲方对于乙方售出的产品,凡是属于产品质量问题的而引起的损失,一切均由甲方承担职责或给予免费更换。

第六条:乙方的职责

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务,应自费带给和持续一个有经营潜力的机构,并尽一切努力争取到达有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。
- 2、乙方应根据需要,在“地区”内发展区域性代理商和分销商,签订合同和管理将由乙方独立负责。

系列产品的特性及用途,并能够承担培训,现场检测服务和

操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条:双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条:甲方名称等的使用

一、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并持续其效力。

第九条:期限、终止

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条:解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务,或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权,均不受本协议终止的影响。

第十一条:保证

一、标准

甲方向乙方保证,所有“产品”均贴合“地区”内的标准。能够出售,并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均贴合质量标准。

二、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣,或因侵犯专利、商标,或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的职责事由,甲方应保护乙方,使之不受损失。

三、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣,并将此事实通知甲方,甲方应按乙方提出的要求,立即予以调换或对乙方给予补偿,其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害,乙方不丧失其索赔权。

第十二条:一般条款

一、不可抗力

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由,以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时,则在此范围内得以免除其职责。此类事由包括但不限于:水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故

障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性状况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关掉、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让

本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密

本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后_____内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知

根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款

本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁

所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方透过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性

本协议内各条款应视为能够分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利

协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放下此项条款或放下以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定

本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并代替双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方：_____乙方：_____

最新白酒销售协议简单合同 白酒销售合同大全篇五

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经协商一致，签订本合同。

第一条 甲方的权利与义务

1、甲方授权乙方在_____范围内代理销售甲方的_____系列产品，代理销售期限为_____年(_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)。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，乙方享有优先权。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3、甲方向乙方收取_____万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足_____万元的，甲方有权终止协议。

第二条 乙方的权利与义务

1、乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和

销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2、乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3、乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4、乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方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的配合工作。

5、乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6、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。

第三条 供货、结算方式

1、通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，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。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2、乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

- 1、保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。
- 2、对于价格体系调整前(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，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条 违约责任

- 1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。
- 2、乙方在自己代____区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，由甲方所在地人民法院诉讼解决。

第六条 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。
- 2、甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条 其他约定事项

第八条 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____