

# 白酒代理合同为一年一签呢(汇总9篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 白酒代理合同为一年一签呢篇一

甲方：\_\_\_\_\_（以下称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_”商标的包装品、物），特许给乙方在（省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

- 1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在（省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。
- 2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。
- 3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下

限，依据现有的`月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行账户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：

乙方代表：

签章：

签章：

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 白酒代理合同为一年一签呢篇二

甲方：

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，经共同协商一致，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，均可向甲方申请免费调换，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

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

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. 乙方在自己代理区域以外区域销售，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。

3. 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。

# 白酒代理合同为一年一签呢篇三

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方()\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠、优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签定本区域销售总代理合同书,具体条款如下:

一、地区总代理的确认经双方确认:甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方()\_\_\_\_\_区的销售总代理权,由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2)乙方接受甲方授权后,甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

## 二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后,将集中力量,尽快地在所代理的区域内建立起有效的()销售。

(2)乙方接受甲方授权后,在本合同生效之日起,一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种,每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3)乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_。

## 三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表（不含税）如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

#### 五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

#### 六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

## 七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定\_\_\_\_\_年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖（公司）章\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_代表签名及盖（公司）

## 白酒代理合同为一年一签呢篇四

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互利的原则，就乙方在\_\_\_\_\_地区境内独家代理销售甲方产品\_\_\_\_\_一事是特定本合同。

一、甲方同意乙方在\_\_\_\_\_地区独家销售甲方产品\_\_\_\_\_。



二、乙方首次进货量\_\_\_\_件，单价\_\_\_\_合计\_\_\_\_并在合同首批订货总额的10%作为定金，其余货款于十日内付清，若逾期未交足货款，则视为乙方违约，甲方有权在该地区重新选择代理商并扣除乙方定金。

三、乙方在合同签订后十日内将市场保证金\_\_\_\_\_万元及首批进货余款汇入甲方指定账户，合同即开始生效。

四、甲方为乙方提供授权委托书及销售所需的相关文件、资料、电视样带、专刊mo和终端pop样稿等宣传工具。

五、乙方可按自己的计划开发市场，不受甲方干预。乙方在销售过程中所发生的一切费用全部自理，甲方不再为其提供各种费用。

六、乙方根据销售工作的需要，要求在当地成立办事机构，甲方有义务为其提供一切必要的手续。办理手续所需费用有乙方自行承担。

七、乙方每次进货均需按现款提货，首批进货量不得少于\_\_\_\_箱。进货价为\_\_\_\_元/箱，年最低销售为\_\_\_\_件。

八、在无非正常条件下、如乙方不能达到前三个月\_\_\_\_箱的销售额度，甲方有权取消乙方代理资格。

九、甲方为了鼓励乙方开发市场的积极性，甲方按乙方的提货量实行奖励，即每提十件奖励一件。

十、乙方须在每次进货当日以书面形式通知甲方，并将进货款汇往甲方指定账户，甲方应在收到货款后3日内保证将货物发出。运输费用由双方共同承担。

十一、乙方必须遵守甲方有关甲方货物价格的制度，不得随意抬高或降低销售价格。

十二、乙方不得对产品作超出甲方限定范围得宣传报道或违反国家有关法律法规经营，如因此而引起得不良后果皆有乙方独自承担。

十三、乙方在代理甲方产品期间不得在同一市场经营同类产品，否则甲方有权扣除乙方代理保证金并取消乙方代理资格。

十四、乙方只能在\_\_\_\_\_地方境内销售\_\_\_\_\_产品，不得跨地区销售，若产生的窜货经甲方收回后乙方须以市场零售价将其收回，并处每箱\_\_\_\_\_元得罚款。若情节严重甲方有权没收乙方所交代理保证金，并保留乙方销售代理权的资格。

十五、乙方保证从甲方进货，严禁从其它渠道进货，否则甲方有权撤销乙方代理资格，并视乙方对甲方造成破坏程度之大小追究乙方经济及法律责任。

十六、若乙方的下级代理商发生跨地区销售或大范围宣传等违规行为，由此造成的一切后果也有乙方承担。甲方可直接追究乙方经济及法律责任。

十七、合同解除时不影响市场正常销售，乙方应首先退还所有的文件资料授权委托书等乙方手中剩余产品也需要交由甲方收回，乙方无权自行处理。

十八、合同解除后如乙方无传货，抵损甲方名誉之行为，甲方应在两个月内将乙方的市场保证金退还。

十九、合同期限一年，自生效之日起产生法律效力。

二十、本合同一式两份，双方各持一份，未尽事宜由双方协商解决。

甲方：

乙方：

代表人（签字）

代表人（签字）

开户行

开户行

帐号

帐号

联系电话

联系电话

签定地点

签定日期

## 白酒代理合同为一年一签呢篇五

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

# 白酒代理合同为一年一签呢篇六

甲方：

乙方：

根据有关规定，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年月日至年年月日，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。

## 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账户，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十日内全额汇入甲方指定账户。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。

## 六、市场操作要求

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。

## 七、甲方责任

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。

## 八、产品验货约定

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。

## 九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

## 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。

## 十二、解约手续

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。



十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

## 白酒代理合同为一年一签呢篇七

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

根据有关规定，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\_\_\_\_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\_\_\_\_\_。

### 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账户，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十日内全额汇入甲方指定账户。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。

### 六、市场操作要求

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。

## 七、甲方责任

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。

## 八、产品验货约定

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。

## 九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

## 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\_\_\_\_\_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。

## 十二、解约手续

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。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

## 白酒代理合同为一年一签呢篇八

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(盖章)： 乙方(盖章)：

年月日年月日

签订地点：

## 白酒代理合同为一年一签呢篇九

甲方： 乙方：

一、甲方授权乙方代理销售;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。

返