# 最新酒水代理合同电子版 酒水代理合同(大全12篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-04-03

*随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!酒水代理合同电子版篇一乙方(地区代理商)：\_\_\_\_\_\_\_...*

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**酒水代理合同电子版篇一**

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

**酒水代理合同电子版篇二**

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

**酒水代理合同电子版篇三**

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：

**酒水代理合同电子版篇四**

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：

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；

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）《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：

**酒水代理合同电子版篇五**

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：

一

**酒水代理合同电子版篇六**

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。

乙方的销售代理区域为：

乙方销售代理甲方的产品为：帝泊洱、帝泊尔系列啤酒

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。

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。

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。

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。

累计达到甲方返乙方;年销售量达到

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。

采取款到发货方式，甲方承担物流费用及货款1‰运输破损。

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

**酒水代理合同电子版篇七**

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：

**酒水代理合同电子版篇八**

合同编号：

合同签订时间：

合同签订地点：

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律法规，甲、乙双方本着互惠互利，精诚合作的原则，就经销辽宁巨龙有机食品有限公司系列产品的相关事宜，经过协商一致，签订本合同。

第一条：甲方委托乙方为\_\_\_产品的独家区域销售代理商。

第二第：甲方授权乙方为\_省\_市\_县独家销售代理商，乙方只能在上述区域代理销售甲方委托乙方销售的产品。

第三条：甲方保证代理销售产品的质量符合国家规定标准，并负责提供产品质量合格证明等合法手续。

第四条：乙方在当地市场营销所需要的合法手续由乙方自行办理，并自行承担相关费用。乙方虽因经销甲方产品，但违反国家法律、法规强制性规定致使其受到行政处罚，甲方不承担任何责任。

第五条：乙方自进货起三个月后，因单项产品滞销，在保持产品原包装未损坏的前提下，可以要求甲方调换或退货，但相关费用由乙方自己承担。

第六条：在本合同履行期间，甲方应该及时满足乙方所需货物。乙方保证完成甲方规定的年销售下限，并按时完成首批提货量。

第七条：甲方保证在乙方销售区域内只设一家代理商，并不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。除本合同约定外，不得无故解除乙方代理权。

第八条：乙方在到货后，应该全面开拓市场，做好市场促销宣传工作，使甲方产品在自己销售区域内（县、镇）级地区无销售盲点。

第九条：在本合同签订之日，乙方应一次性交付定金\_元。在提货时不得以此定金冲抵货款，本合同履行完毕后，甲方返还乙方定金。

第十条：款到发货。收款后甲方负责送货至乙方指定地点。全国统一到岸价，500公里以内运费由甲方承担，超过500公里以外运费由乙方承担。

第十一条：乙方收到货物后，必须当场清点，运输破损率在3‰以内损失由甲方承担。当场未清点或货物破损在3‰以上部分，由乙方自行承担损失。

第十二条：因产品质量问题造成的直接经济损失，经权威部门鉴定后，由甲方承担。

第十三条：在本合同履行期内，因乙方制、售假、冒甲方产品，除承担本合同约定违约责任外，还应该承担甲方因此而造成的.一切经济损失。

第十四条：有下列情况之一的，甲方可以立即无条件解除本合同，并不承担任何经济责任。

1、甲方发现乙方有窜货、跨区销售等行为的；

2、乙方在本合同签订之日起三个月内完不成第一批提货量的；

4、乙方年销售额没有达到甲方规定年销售下限的。

第十五条：除本合同第十四条约定情况外，任何一方无故终止本合同或不履行本合同约定义务，违约方应向对方承担本合同约定最低年销售额20%的违约金，并赔偿因终止或不履行本合同给对方造成的一切经济损失。

第十六条：为了鼓励代理商，甲方承诺，乙方销售额达到50万元人民币奖励其中意松花江面包车一台；销售额达到100万元人民币，奖励其普通北京现代伊兰特骄车一台。如代理商不要车，可按其价值的百分点给予回扣。

第十七条：甲方对各级代理商年销售额、首批提货量、以及产品价格作为附件附后。

第十八条：本合同未尽事宜，双方可以另行协商，也可以签订补充协议作为附件，附件也视为本合同有效组成部分。

第十九条：在履行本合同过程中双方发生争议，应该协商解决，协商不成，应该起诉至辽宁省朝阳市双塔区人民法院。

第二十条：本合同有效期为\_年，自\_年\_月\_日起至\_年\_月\_日止。

第二十一条：本合同一式二份，双方各执一份为凭。

第二十二条：本合同自双方签字盖章之日起生效。

甲方（章）：乙方（章）：

法定代表人（章或签字）：法定代表人（章或签字）：

委托代理人（章或签字）：委托代理人（章或签字）：

邮政编码：邮政编码：

传真：传真：

电话：电话：

开户银行：开户银行：

银行账号：银行账号：

**酒水代理合同电子版篇九**

甲方：乙方：

住址：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的\'前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2)甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3)乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内年内,即20\_年月日起到年月日止。

(4)乙方总代理销售的区域：

a、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

b、销售甲方规定的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5)乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6)甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7)甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益.

(9)乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10)乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11)乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12)乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13)为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

**酒水代理合同电子版篇十**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**酒水代理合同电子版篇十一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方在省市区域的独家经销商，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(大写:整)。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种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情况下，保持产品原样享受调换、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产品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(大写：整)，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，本协议一式二份，甲乙双方各存一份，签字后生效。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**酒水代理合同电子版篇十二**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，在互惠互利的基础上，本着公平、公正、合理、合法的原则签订本合同。

第一条：合同的履行原则及权利

1、在本合同履行期间，乙方向甲方提供相关合法、真实的营业执照、证件、资质及有关书面证明资料。

2、为维护甲乙双方共同的市场，提高产品的市场竞争力，乙方同意甲方对合同约定销售区域的市场运作和营销网络建设有引导、监督、和管理的权利。

3、甲乙双方均有义务为对方保守商业秘密，有义务维护对方权益。

4、甲方向乙方提供羌泉啤酒在销售过程中所需的宣传资料、产品行业标准、质检报告等相关资料。确保全部产品质量符合国家有关法律法规要求的标准。

5、甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包换政策。

第二条：合同期限产品价格及乙方的销售区域和义务

1、本合同有效期自\_年 \_ 月\_ 日起至 \_ 年 \_月\_日止，在此期限内乙方在 \_ (省) \_ (市)地区内经销甲方产品。且乙方享有该地区的总经销权，甲方未经乙方许可的情况下不得允许其他商家在此地区进行该产品的任何销售行为。

2、产品价格:

甲方供给乙方北川羌泉啤酒黄啤系列散装价格：\_元/顿,桶装价格:\_元/顿。黑啤系列散装价格：\_元/顿，桶装价格：\_元/顿.合同期内,甲方供给乙方产品的此单价无论发生任何情况均不得上涨。

3、乙方作为甲方产品(北川羌泉啤酒)的销售代理，需预交销保证金\_元;包装物押金\_元。其中经销保证金作为乙方在前期购买甲方北川羌泉啤酒的启动资金。

4、乙方承诺在本合同期间内实现销售(\_ )吨，完不成任务量甲方有权撤销乙方经销资格，合同期满时，甲方全额返还乙方保证金。(保证金不计利息)

5、每台售酒机的投放必须在甲方的考察、核实通过后进行投放。

6、乙方同意每台售酒机年销量不低于1 吨，如乙方未完成售酒机年销量，甲方有权收回售酒机，所带来的损失由乙方承担。

7、乙方不得在协议指定范围以外地区从事与合同事宜雷同的经营活动，不能做有损企业和产品形象的活动，甲方有权对乙方的实施情况进行核实，如不属实则视乙方违约，情节严重者，公司将处以相应的罚款，并有权终止合同。

8、乙方保证在销售甲方的产品过程中，按照甲方的指导价格及甲乙双方共同制定价格体系进行销售，不得出现扰乱市场价格的行为，否则将承担违约责任。

9、未经甲方同意，乙方不的将本协议割让/转让或以任何方式转移经销代理权。

10、乙方应按甲方要求提供必要的产品储存条件。同时以“先进先出”为原则销售产品，及时回收过期品，乙方应严格按照甲方提供的业务指南进行操作(详见附件《羌泉原浆啤酒饮用保存须知》)，否则由此产生的质量问题由乙方负责。

第三条：包装物的回收及验收标准

乙方不能按时退还甲方的包装物(包括售酒机)，甲方将按照每台售酒机每月磨损费1000元收取，包装物将按12万元的金额比例收取同等的磨损费(从签订之日起执行)

2、甲方回收的空罐，空瓶，空桶，泡沫箱，售酒机等包装物，经甲方质检人员验收无误回收，如有丢失或毁损，按照下列赔损标准赔偿。

3、啤酒桶、罐、瓶、售酒机的赔偿标准

第四条：产品规格、价格、结算方式

l、合同产品规格、执行价格、购货数量见附件：《购货明细表》。

2、结算方式为现金结算，款到发货。或其他

第五条：本协议在执行期间，如有未尽事宜，经甲、乙双方协商解决。补充协议具有同等法律效力。

第六条：本合同一式两份，甲方乙方各执一份，经双方代表签字盖章之日生效。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn