

2023年基层公务员个人总结报告 公务员 个人总结报告(实用6篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

白酒经销商合同篇一

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：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，甲乙双方本着平等、互利、互惠的原则，就乙方向甲方采购白金礼酒有关事宜达成如下协议：

_____□

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。

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：

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：

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。

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。

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：

白酒经销商合同篇二

买方：

卖方：

依据《中华人民共和国合同法》有关规则，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，买卖双方订立本合同。

1.1商品名称： ，浓度为 %vol□

2.1买卖双方成交的原酒数量(单位： 吨)： 。

3.1买卖双方成交的原酒的净价(即不含增值税价)为 /吨。

3.2货款总金额：

4.1到交货地点的运费由 方承担。

5.1卖方从 月 吨， 至 年 月 日止发完本合同约定的全部原酒，每批次发货数量及时间等相关事宜以买方定货单通知为准。卖方同意买方通过如下方式将定货单发给卖方后生效： 。

6.1产品质量以卖方提供的1号标样为准。

6.2 本合同对应的原酒，应当是同一工厂、同一年份、同一质量标准的原酒。

7.1 鉴于原酒是特殊商品，因此买方在收货时应当场验收，对于货物的质量异议应当在收货时提出，未提出的视为对货物质量无异议。

8.1 买方需支付每批次发货总金额的10%作为定金，卖方收到定金后即按买方定货单要求发货。

8.2 卖方每批次货到指定卸货地，由买方按标样检验合格后付清本批次发货原酒%余款，卖方收到全额余款后将货权转交给买方。

9.1 为保证本合同顺利执行，卖方需提供10万元合同履行保证金。

9.2 合同履行保证金在每批次发货金额中扣减30%货款，扣足10万元为止。

9.3 合同履行保证金在本合同终止后三个工作日内买方退还给卖方。

10.1 卖方交付的货物不符合约定质量标准的，如果买方愿意接收，则由双方另行按质协商价格；如果买方不愿接收的，卖方应当无条件更换为合格货物，损失由其自行承担，若因此供货逾期的仍应承担逾期违约责任；如果买方不愿接收，卖方又无法更换为合格货物的，则买方有权单方解除本合同，并由卖方立即双倍返还买方已付定金。

10.2 卖方未能按时将合格的货物交付给买方的，每逾期一天应按货款总额的千分之一向买方支付违约金；若卖方逾期交货超过十天的，买方有权解除合同，合同解除后三日内卖方应当双倍返还买方已付定金，同时卖方逾期保证金不予退还。

11.1受地震、火灾等自然灾害或其他不可抗力事件的影响，导致本合同不能全部履行或部分履行的，根据不可抗力事件的影响，部分或全部免除责任。一方因不可抗力事件不能履行合同的，应及时通知对方。

12.1本合同未尽事宜，买卖双方另行协商。

12.2因履行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，买卖双方应友好协商解决；如双方协商解决未果的，可提交买方所在地人民法院进行裁决。

十三、本合同一式四份，双方各执二份为凭。

合同有效期： 年 月 日 至 年 月 日。

买方：

卖方：

法定代表人：

法定代表人：

开户银行：

开户银行：

帐号：

帐号：

地址：

地址：

电话：

电话：

白酒经销商合同篇三

供方：合同编号：

需方：签定地点：

为确保供需双方的利益,特制定如下销售政策：

一、瓶装啤酒的产品名称、规格、价格、数量：

1、产品名称：

3、产品价格：普通型暂定8度塑包型小环标9.90元/包；塑包大环标10.60元/包,精制大环标12.80元/包,普通彩箱16.00元/箱,高档彩箱18.00元/箱。根据原材料及馐物的市场价格浮动,由供方给需方价格,如有价格变动,供方需要3日内通知需方。

4、销售数量：需方全年销售普通型啤酒30万/瓶一组,按月计划销售供货,三个月完不成计划,供方有权解除合同。

单位：万瓶

月份

1月份

2月份

3月份

4月份

5月份

6月份

7月份

8月份

9月份

10月份

11月份

12月份

数量

二、产品选题：

系列啤酒产品质量符合国标，保持期内符合产品运输，避光常温0-25度以下储存及正常销售条件下，如出现质量问题，由供方负责，但需方发现批量产品存有质量问题，必须在货到十日内以书面形式通知供方，否则，需方即确认本产品合格，出现任何问题概不负责。

三、交(提)货方式：

供方指定仓库，当场提货，当场验收。因商标造成本合同条款不能履行(包装外观、文字的修改)时，乙方同意给予谅解和支持。

4、运输方式及费用：

供方代办运输，所有产生费用由需方承担，或需方自提均可，汽车造成的损失由乙方直接向承运方索赔，铁路运输失盗或造成损失向保险保价部门索赔。

五、销售范围：

系列啤酒指定（市、区）一家总代理，未经供方许可，需方不得自行转让买卖合同，否则则视合同无效。需方在合同约定的县、市、地区内销售，不得冲击其它县、市市场。在所销售区域内销售价格必须统一，不得降价销售，否则供方有权单方终止合同或采取惩罚措施，扣留全年返利和保证金。

六、返利结算：

销售供方啤酒按销量不定期执行返利政策、不重复返利办法；需方销售20万瓶，每瓶返利2分；销售40万瓶，每瓶返利5分；销售60万瓶，每瓶返利8分；返利金额只能按现行价格提酒，可顶下年销售任务额。

七、空瓶加收及验收标准：

供方回收本标的空瓶，普瓶0.45元/个，600异型瓶0.45元/个计算，只顶酒款，不付现金。

八、结算方式：

现金(汇票)结算，款到发货。

九、违约责任：

双方按照经济合同法承担责任，需方违约不退保证金，供方违约双倍退还保证金。

十、解决合同纠纷方式：

双方如有纠纷，首先协商解决，协商不成，由供方所在地人民法院管辖受理。

合同期限 年 月 日起至 年 月 日止。

本合同自双方签定之日需方向供方交合同保证金全任元后方可生效。

本合同最终解释权归本系列产品公司所有。

白酒经销商合同篇四

地址： _____

电话： _____

乙方： _____

地址： _____

电话： _____

依据《民法典》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1、本合同签订有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

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、价格按全国统一价履行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，_____品牌设计公司，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、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方法

1、经甲方财务部分确认，乙方货款到账后，甲方组织发货。

2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。

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职员或汇入其余账户，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旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳_____万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。

六、市场操作请求

1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：_____商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家(附终端明详目录)，产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到_____%，第二个月当前保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

月份共计_____比例任务。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

七、甲方义务

1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

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，乙方应提出规划计划，经甲

方审核批准后，乙方即可部署实行。

3、甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作；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撑。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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、双方配合前特殊商定

1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的_____日。

4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，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收。

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材料，乙方应无前提交回甲方。

4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，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：_____（盖章） 乙方：_____（盖章）

白酒经销商合同篇五

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

依据《中华人民共和国合同法》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

1、本合同签订有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

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_____。

1、价格按全国统一价履行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，____品牌设计公司，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、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前_____天通知乙方。

1、经甲方财务部分确认，乙方货款到账后，甲方组织发货。

2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。

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职员或汇入其余账户，否则，乙方承担责任。

1、乙方首批货款在本合同签订之日起旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳_____万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。

1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家（附终端明详目录），产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到_____%，第二个月当前保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

2、乙方在经销期内必需实现销售任务_____万元人民币（按实际回款额计算），营销策划，其中首批回款_____万元，月度销售比例及义务如下：

月份共计_____比例任务。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、

商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的'产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

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，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。

3、甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作；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撑。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负

责。

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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。

1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的_____日。

4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，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。

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收。

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材料，乙方应无前提交回甲方。

4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，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：（盖章） 乙方：（盖章）

白酒经销商合同篇六

甲方(采购方)： _____

统一社会信用代码证： _____

地址： _____

法定代表人/联系人： _____

电话： _____

传真： _____

乙方(供货方)： _____

统一社会信用代码证： _____

地址： _____

法定代表人/联系人： _____

电话： _____

传真： _____

为更好地促进双方合作共赢，保障和履行双方的权利及义务，甲乙双方就合作事宜达成以下共识，由双方共同遵守和履行。

一、总则

1、协议有效期：_____年___月___日至___年___月___日。期限届满后如无特殊情况本合同将自动延期一年。

2、乙方授权甲方的销售区域：_____。
(根据公司渠道管理规定执行)

3、乙方授权甲方经销的产品：_____。

4. 甲方签约销售产品___年总销售任务额：_____万元(___万起签)，其中零配件销售额(总销售额1%)：_____万元。

4.1甲方全年任务分解：_____ (每季度为一个销售期)

5、甲方应独立自主经营，未经乙方事前书面许可，不得以乙方的名义进行任何形式的活动。乙方不对甲方在经营过程中所发生的债权债务负责；甲方在经营过程中如发生违法违规行为一切责任由甲方承担，与乙方无关。

6、本协议所指年度为会计年度,乙方拥有对本协议的最终解释权。

二、甲乙双方权利和义务

1、乙方权利和义务

1.1本协议签订后，乙方将向甲方提供产品经销授权书，如发现下述情况，乙方有权取消甲方经销资格并收回经销授权书。

1.1.1甲方连续两个销售期销量少于约定任务5%的。

1.1.2甲方违法违规经营，对乙方造成品牌形象及经济损害的。

1.1.3甲方私自组织货源，经销假冒乙方拥有的任何品牌产品的。

1.1.4甲方超越授权经销区域、跨地区经营或擅自转让经销权的。

1.1.5甲方泄露乙方技术、商业等机密。

1.1.6甲方由于经营能力和信誉等原因，不适宜继续承担经销责任的。

1.1.7其它违反本协议约定，严重损害乙方利益的。

1.2甲方出现以下情况，乙方有权取消或减少甲方销售折扣、取消甲方经销商资格。

1.2.1各销售期内未完成销售任务。

1.2.2甲方未完成经甲乙双方协议的其他事宜。

1.2.3甲方发生跨越授权区域窜货、低价倾销、网络销售平台乱价行为。

1.3乙方有责任为甲方所在区域招标项目提供支持，相应的销售额计入甲方销售指标内。如报价低于正常价格，需经乙方同意且另行定价并单独结算利润。

1.4乙方协助甲方进行产品的市场宣传及推广，乙方协助甲方在本区域销售渠道和直接用户层面推广产品。

1.5甲方所有涉及产品及品牌宣传等行为，必须经乙方审核同意方可执行。甲方不得进行任何有损乙方产品及品牌形象的行为。

1.6乙方向甲方提供必要的产品销售及技术培训，引导甲方正

确、高效地销售乙方产品。

1.7乙方负责协调甲方与乙方其他经销商之间的关系，以保证各方获得应有的利益。

1.8乙方鼓励甲方积极组织或参与乙方产品推广活动，并根据具体情况向甲方提供必要的支持。

1.9乙方有权单方根据市场竞争的各方面动态调整产品的结构、价格及销售政策，并提前通知甲方。

1.1甲方有责任完成每期约定销售任务，乙方根据甲方每期完成任务比例给予甲方折让。

1.11乙方有权按照虎渠道管理政策对窜货或低价倾销行为进行处罚。

2、甲方权利和义务

2.1甲方应积极主动向用户推荐乙方产品，维护乙方公司及产品的信誉。甲方不得以任何形式诋毁乙方公司及产品的信誉，一经发现甲方有上述行为，乙方有权随时终止本协议，并保留追究法律责任的权利。

2.2甲方须配合乙方的市场宣传、行业推广及促销等活动，开拓市场。

2.3甲方须遵从乙方对区域市场的统一管理，甲方有权在乙方的授权区域内销售乙方产品，并享受授权级别的进货折扣。甲方在乙方的授权区域外不享受授权级别进货折扣。若甲方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事乙方产品的销售活动，引起乙方市场混乱，乙方有权不予发货，由此造成的损失由甲方承担，同时乙方保留取消甲方经销资格的权利。

2.4甲方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈乙方，并制订市场推进计划。

2.5未经乙方事先书面同意，甲方在任何情况下，不能将本协议所赋予的权利全部或部分转让予第三方。

2.6甲方应按照乙方评定的信用及账期支付货款，不得以任何理由拖欠和拒付乙方货款。单次《采购订单》连续超过付款时间1天(含1天)，乙方可单方面解除本协议及《采购订单》，取消经销商代理资格，并要求甲方支付相关违约金及赔偿责任。

2.7未经乙方书面许可，甲方不得向乙方工作人员调拨或借出任何乙方的产品，不得向本协议指定的收款账户以外的其他账户支付乙方的货款(任何品牌产品的货款)，乙方不对调拨、借出产品及货款负任何责任。

2.8甲方有权举报本区内发现的非正常货源销售行为，乙方将根据举报信息进行查证处理并给予甲方适当补偿。

2.9甲方不得销售假冒伪劣的乙方产品，一经查实，乙方有权立即取消甲方的经销权，并追究相关法律责任。

2.1甲方必须充分尊重乙方的知识产权(包括但不限于商标、专利、著作权等权益)，甲方不得将乙方的知识产权自行申报任何许可、授权、认证(如将乙方商标申请商号、对乙方专利反向编程或升级改进申报专利等)，若有违反，甲方应承担违约责任，甲方因违反此条约定所获得的权益应归属于乙方。

2.11甲方同意自愿加入乙方的经销商管理体系，遵守乙方的价格体系、乙方的销售渠道管理规定、经销商管理制度等管理规程以及在本协议履行过程中乙方对该等规程的不时修订，乙方可通过邮件、传真、邮寄等方式向甲方公布该等管理规程。

2.12甲方指定下列人员和联系方式为履行本协议的对接人员和联系方式,任何联系信息的变更甲方均应以书面方式提前三个工作日通知乙方,因甲方未能及时通知而导致的后果应由甲方自行承担。

姓名

职务

座机

传真

手机

邮箱

备注

2.13.甲方应当组建销售团队,从事品销售及售后服务。

2.14.如果甲方是____年新签约经销商,甲方保证全年销售品不少于____万元以上。

2.15.甲方有义务维护品价格体系,抵制授权区域的窜货销售行为,并接受虎对已认定的窜货或低价倾销行为的政策处罚。

2.16.甲方有义务配合乙方在出现网络平台乱价情况下,进行统一控货。

2.17.甲方有义务配合乙方的半年度及年度审计工作,将需要的审计询证函等资料按要求提供给乙方。

三、产品配置及报价

1、甲方应向用户提供乙方原装产品及配件。甲方使用非乙方产品的配件向用户供货时应向客户说明，乙方对非乙方产品的配件不承担任何责任。

3、乙方可根据市场及竞争需要进行调整报价，并及时向甲方发布。

4、乙方向甲方报价为经销商价，甲方应对相关信息进行保密。

5、甲方应遵守乙方的报价原则：_____对最终用户的报价，不得低于乙方的经销商价；对外公开报价(包括任何网络报价、媒体报价、自制报价单等)必须按照乙方的“指导零售价”进行报价，如甲方存在任何违反乙方的价格体系，乙方有权取消其产品经销权或终止合作。

6、产品的退换货：_____乙方产品除产品质量问题，不允许退货。所有换货产品，甲方须事前向乙方申报，待乙方书面确认后方可发回换货产品，否则乙方有权拒收该批产品。

四、质量要求

乙方保证：_____甲方向乙方购买的产品符合国家、地方颁发的质量标准和行业标准及相应产品说明书所注明的质量标准。

五、订货、付款及货运

1、订货：_____甲方应向乙方提供加盖甲方公章的《采购订单》(见附件三)

2、运输费：_____甲方一次性订货金额达到____万元以上的，甲方进货的运费由乙方承担，但甲方须采用乙方指定的运输方式。不满足上述条件的发货运费由甲方承担，

货物一经转交第一承运人风险即转移至甲方。

3、付款方式

3.1付款方式按每次订单总价按以下方式履行：_____

说明：

2、尾款：_____甲方自乙方产品交付并经甲方验收签字后的____日内支付。

3.2甲方可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，有效付款时间以款到乙方账号为准。甲方未按照乙方给予的账期付款的，乙方有权按每日万分之三收取利息。甲方须要将应付账款控制在乙方给定的信用额度与信用账期内，信用额度与信用账期以乙方通知为准，对超期或超额的应付账款乙方有权按每日万分之三收取利息。

乙方指定收款账号如下：_____

开户名称：_____

开户银行：_____

银行行号：_____

4、对账要求：_____乙方每月发送对账单给甲方，甲方按月核对并传真签字确认件给乙方，并在每半年度向乙方寄回签字盖章的对账单原件。若甲方拒绝对账或到期未盖章回寄对账单原件的，甲方确认并认可乙方通过快递方式邮寄的对账文件及函件将作为确认双方账目的最终合法依据，同时，乙方享有停止供货及采取进一步法律诉讼的权利。甲方若提供指定收对账单的邮箱，乙方也可通过电子邮件向甲

方发送对账单。甲方指定的邮箱为：_____。

5、验收：_____甲方须在收到货物当场收货，并三个工作日之内验货，甲方应填写《送货单》且由授权签字人确认，并提供给乙方备案，货物一经甲方授权签字人签收，即视为甲方签收。如有产品破损须书面通知乙方，否则视同一次验收合格。甲方收货日期按实际收到货物的日期为准，甲方的验货标准同乙方与直接用户签订的验货标准保持一致。甲乙双方可以其它经双方认可的方式进行货物交付、验收。

六、____市场支持

乙方根据市场需求给予甲方提供适当的市场支持。乙方，，，在甲方达成当期任务比例8%以上，按照经销商星级等级计提销售额1%至3%不等比例作为市场合作基金，用于区域市场推广的基本支持，合作基金使用需依照以下推广类型进行申请，实施后提供使用证明文件和正规发票，以便核销。超出市场合作基金的推广项目，需要提前向乙方申请，经审批通过后可实施。

1、常规广告项目推广方式

2、会议推广方式

3、宣传物料形式

七、产品维修

1、终端产品终身服务

产品实行设计寿命终身服务制；提供技术咨询服务，保修期内出现的非人为故障维修；保修期外及人为故障维修仅收取相应的工时费及备件费。

2、终端产品保修期承诺

补充说明：_____新产品按产品发布时公布的保修期承诺执行；

3、终端产品保修细则：_____ 3.1经虎公司或签约售机单位盖章并完整填写的保修卡或有效的购机发票原件作为鉴定保修期的凭证；(发票应注明主机配件型号、出厂序列号、销售日期、购机金额等)

3.7配件(_____)的保修必须提供完整保修凭证。

3.8乙方所有____产品和未对外授权维修产品必须寄回乙方深圳总部维修。

4、终端产品保修条例

属于以下列情况(但不限于下列情况)不享受保修服务：_____

4.9.1超过保修期；

4.9.2未经乙方授权的维修、改装、拆卸等造成的故障或损坏；

4.9.3未依照“乙方产品用户手册”规范操作导致的故障或损坏；

4.9.4如有下列情况的充电电池：_____ 电池外壳密封有任何破损或有任何启封现象；在产品规定之外的设备或维护条件下进行充电或使用造成的缺陷或损坏。

4.9.5由于使用失误如坠落，挤压，浸水而造成的损坏；

4.9.8乙方标识或产品购买日期无法辨认的产品；

4.9.9正常的磨损。

说明：_____产品保修条例根据国家相关法律法规为依据制定，若有改动，以客户服务中心颁发的保修条例变动通知为准。

八、保密条款

甲乙双方向对方提供的信息，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方，如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

九、违约责任

本协议所涉及供货、付款及保密条款的违约责任参照本协议相关条款规定，以甲乙双方受到的实际损失为限；甲乙双方还需履行如下义务，但为了保持良好的合作关系，若甲乙双方任意一方因特殊原因需要延迟，延迟方需将延迟的原因及延迟恢复的最终时间以书面方式通知对方，在未获得对方同意前，延迟方任必须按如下内容履约。

1、若乙方未能按单次《采购订单》向甲方交货，乙方应向甲方偿付违约金，每延迟1日，乙方向甲方支付合同总价的5%作为违约金，直至交货，违约金不超过合同总金额的2%。

2、若甲方未能按本协议付款方式规定对单次《采购订单》付款的，甲方应向乙方支付违约金，每延期一日，甲方按合同总金额的5%向乙方支付违约金，直至付清，违约金不超过合同总金额的2%。

十、法律效力

1、乙方在履行本协议过程中若发现甲方的行为严重违反协议条款、严重违背商业道德和法律、严重损害对方利益的，乙

方可以附上相关证据于一周内书面形式通知甲方终止本协议。

2、甲乙双方在协议终止前两个月内双方另行协商经销权的续约相关事宜，同等条件下甲方有优先续约的权利，同时双方如不再续约需提前半个月书面通知对方。

3、本协议在实施过程中有任何一方存在异议且双方协商不能解决的，经双方同意提交乙方所在地起诉解决。

4、本协议自双方签字盖章日起开始生效。

5、本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力。上述未尽事宜，经双方协商可签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

附件一：_____《____年经销商价格清单》

附件二：_____《销售任务分解明细》

附件三：_____《采购订单》

(以下无正文)

签订地点：_____

白酒经销商合同篇七

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、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表开展本合同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、因本合同执行发生纠纷，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、本合同自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本合同一式三份，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：

白酒经销商合同篇八

第一条总则本合同于_____年___月___日由下列双方共同签订：根据_____法律登记注册的abc有限公司，其地址_____（以下称“委托人”），与根据_____法律登记注册的def有限公司，其地址_____（以下称“总代理人”）鉴于：委托人欲从_____有限公司（以下称卖方）引进_____f技术（以下称“f”技术）。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本合同所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。兹同意下列条款：

第二条定义

6.1条款支付给总代理人的佣金。“许可证合同”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证合同，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2 各条款所列的标题仅为醒目而用，对本合同的解释无影响。

第三条总代理

3.1 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证合同的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2 在合同有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理

人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证合同的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3 根据合同总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证合同为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证合同及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4 委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证合同及引进该项技术之事宜，本合同的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本合同指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4.1 于本合同期内总代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证合同。

(2) 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证合同。

4.2 在本合同有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1) 除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或

(3) 与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

(4) 不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责

5.1 代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证合同时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____（_____%）的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2 合同双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据

6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第

6.1条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止合同

7.1 若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按合同规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责

的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本合同对总代理人的委托。

7.2 按照本合同规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍合同各方的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

（1）总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

（2）按照本合同规定，于终止对总代理人委托的五

（5）天内，委托人将佣金（按第

6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金）支付给代理人。

7.4 本合同规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本合同仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让

8.1 非经委托人预先书面同意，总代理人不得将合同之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据合同的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。

8.2 非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本合同规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3 本合同对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条修改委托人与总代理人签订的引进技术合同书，包括

整个合同书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部合同和安排，且后者自本合同签署之日起，即告终止。除非经本合同当事人签署的书面通知，否则本合同书不得作任何修改和变更。

第十条适用的法律本合同的一切条款，是根据签字时_____现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在合同生效之后，由于_____颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本合同的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在合同中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决1

1.4 仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费（不包括各方聘请律师的费用）由败诉方负担或由仲裁机构裁决。

第十二条语言本合同以英文和中文书写，两种文字均为正式文本。

第十三条通知1

3.2 凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。本合同的双方于首页所列日期签署，立此为据。委托人：总代理人□xx公司 代表签字：

_____ 代表签字：_____ 代表姓名：

_____ 代表姓名：_____ 职

衔：_____ 职衔：_____ 注：总代理

具有由委托人授予较为广泛的权限，可以代表委托人推销商品，签订合同还可以接受委托人所委托需办的一切业务，凡持有委托人授予的委托书范围内的业务，其一切法律后果应由委托人承担。总代理就其实质来说，是委托人在境外的

代表，故凡选总代理时应慎重。许可证贸易在国际贸易中是一种具有商业性的技术转让交易，应包括技术转让、专利权益的转让及商标的使用。专利系指政府所属学术机构根据申请颁发的一种文件，阐明专利技术的要点，给予法律上的承认并注明该专利须在专利持有人授权下予以使用。对专利保护时间的限制约10—_____年。附：总代理合同是指委托人与总代理人达成的有关代理权限等事项的协议。按照该合同，总代理人作为全权总代理代表委托人洽谈某项经济事务，委托人支付相应的代理费。总代理的内容可以为某项专有技术的引进谈判、签约，也可以是委托人的产品销售。总代理人应在委托人授权范围内行使代理权限，超越代理权而产生的法律后果应由总代理人承担法律责任。总代理合同的主要条款包括：当事人的名称、地址；总代理人的权限、代理事项；总代理人的职责；代理佣金及其支付方式；分代理及转让；合同修改及法律适用等。特别提示委托人与总代理人在制作该合同时应当明确授权代理权限的范围和内容，越详细具体越便于执行。如果总代理人拟将委托事项转委托他人进行的，应当取得委托人的事先同意。

返