

2023年酒水代理协议书(优质8篇)

使用条据书信可以有效地保留证据，维护双方的合法权益。条据在各个方面都有广泛的应用，无论是在法律、商业还是个人生活中，都有条据的存在。我们应该学会如何写一份有效的条据。以下是小编为大家搜集整理的一些条据书信范例，供大家在写作时参考和借鉴。

酒水代理协议书篇一

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：

签订地点： _____ 签订日期： _____

____年____月____日

酒水代理协议书篇二

甲方： _____ (以下简称为甲方)

乙方： _____ (以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____白酒的销售市场，根据《_____》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系：

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面

授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

二、销售区域、期限：

1、乙方销售甲方产品，仅限于在_____（以行政区域划分）内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

三、销售产品：

酒

四、销售目标：

1、乙方在本合同有效期限内完成销售目标（指乙方累计购货金额）。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元年。

2、乙方须完成销售目标，如乙方连续____月购货低于销售目标金额的____%，或至该月累计未完成目标的____%时，甲方有权单方终止合同。

五、付款方式：

乙方向甲方订购产品需将每笔订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式：

1、交货时间：甲方在确认货款到账后三天内发出货物。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定。

3、费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近运输公司到站运费以及货运____，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于3‰为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3‰，应凭运输公司和____公司有效证明文件____日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过____日视为乙方无异议。

5、乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

七、甲方的权利和责任：

1、权利：

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4)甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2、责任：

(1) 甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2) 协助乙方做好市场营销工作。

(3) 兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4) 按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5) 如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6) 甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任：

1、权利：

(1) 如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2) 有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3) 甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2、责任：

(1) 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后

十____日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

第九条)

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。(见附件四)

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货。

(9)乙方应按月提_____品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的`白酒产品。

(1

1)乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信

息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理：

1、乙方承诺应在合同签订后10天内向甲方缴纳市场管理保证金_5_万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2、保证金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方

第一次有权扣除乙方保证金的_30_%，

第二次有权扣除_50_%，

第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，

第一次甲方有权扣除乙方保证金的__20_%，

第二次有权扣除__30_%，

第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3、对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4、市场管理保证金不计息。

十、签名及盖章：

本合同或本合同的补充协议及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章；否则，该合同或文件无效。

十一、违约责任：

1、乙方违反本合同关于价格____区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2、双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3、解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4、其它违约责任按《_____》的相关规定精神执行。

十三、其他：

1、本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类合同和约定。

2、本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3、如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

十四、本合同一式二份，甲、乙双方各一份，并经双方签字

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

酒水代理协议书篇三

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;
- 3、具备履行本协议有关条款的资金能力并在本协议生效时向甲方一次性交纳许可费万元;
- 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____县代理；

第一批次白酒，价值元(按提货价计)；在甲方收到

第二批次不低于酒壹仟箱货款后，发出

第二批次白酒，定金在

第二批次货款中抵扣货款；

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

2、乙方为其所出售产品的

第一售后责任人，并独立承担非因产品质量原因所引起的售后责任；

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。

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；

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；

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) 《民法典》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；

酒水代理协议书篇四

根据《中华人民共和国合同法》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帐户，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帐户。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。

酒水代理协议书篇五

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。

一、销售代理区域

乙方的销售代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：帝泊洱、帝泊尔系列啤酒

三、代理权限

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。

四、代理期限

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。

五、最低代理销售量

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。

六、代理商品价格

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。

七、销售返利 累计达到甲方返乙方;年销售量达到

八、价格变动

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。

九、发货方式

采取款到发货方式，甲方承担物流费用及货款1‰运输破损。

十、售后服务

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

酒水代理协议书篇六

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____县代理；

第一批次白酒，价值元(按提货价计)；在甲方收到

第二批次不低于酒壹仟箱货款后，发出

第二批次白酒，定金在

第二批次货款中抵扣货款；

- 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

2、乙方为其所出售产品的

第一售后责任人，并独立承担非因产品质量原因所引起的售后责任；

- 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；

五、商务体系

- 1、订货：
- 2、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。

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) 《民法典》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；

酒水代理协议书篇七

甲方：

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。

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。

甲方：

乙方：

年 月 日

酒水代理协议书篇八

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，签订本协议书。

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满天香白酒系列产品，代理销售限为 年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。
3. 甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货 万元，二级代理商首批供货 万元，三级代理商首批供货 万元(均按出厂价计算)。
4. 甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。
5. 甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲

方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

6. 为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7. 甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

第二条：乙方的权利与义务

1. 乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

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或低于代理价销售。

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. 乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。5. 乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6. 乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励;10万元以上30万元以下的给予8%奖励，30万元以上的给予10%奖励。

第三条：供货结算方式

1. 甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。
2. 乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。
3. 甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。
4. 货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

第四条：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. 甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20__元至 5000元的罚金。3. 乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至 3000元的罚金。
4. 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，按相关法律、法规程序处理。

第五条：本协议有效期限从 年 月 日起至 年 月 日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章)： _____

乙方(签章)： _____

_____年_____月_____日