

# 红酒购销合同 红酒代销合同(优质10篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇一

一、 甲方授权乙方限在 区域内作为甲方高端红酒产品的代理经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方代理销售权。

二、 甲方负责按照乙方酒标设计进行包装，并且每年最低保证供应50吨高端红酒产品原浆。

三、 甲方按不同品种瓶、盒明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、 乙方负责代理区域内营销推广事宜，因此产生的相关费用由乙方负责。

五、 乙方对销售困难的红酒品种在不影响再次销售的情况下，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。

七、 产品价格：甲方负责以 元/瓶的价格供应给乙方指定包装高端红酒产品，并且在乙方代理销售区域内由乙方自行制定销售价格。

八、 支付方式：自货到之日起，一个月内结清货款(乙方将全部货款交由甲方)。

九、 运输交货方式:代运制交货(甲方运至乙方指定地点验收

无误为准)。

十、 甲、乙双方如果发生争议，应当友好协商解决。如协商解决不成的，任何一方均有权向 乙方 住所地人民法院起诉。

十一、 本协议自签订之日起生效，本协议一式六份，双方各持三份。

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇二

甲乙双方经过平等协商就乙方购买甲方车辆等相关事宜达成如下协议：

第二条 乙方同意购买符合第一条约定的甲方的车辆。

第四条 甲方应当在乙方支付购车款的当日办理车辆过户手续，因此产生的税费由\_\_\_\_\_方承担。

第五条 甲方承诺在车辆过户前甲方没有因转让车辆肇事负债，也没有讲该车辆以任何形式进行抵押或者为自己以及第三方提供担保。

第六条 甲方承诺其享有该车辆的完整所有权，任意第三人对该车辆均不享有任何权利。

第七条 乙方没有按照约定支付购车款，甲方有权解除本合同，并按照全部购车款的\_\_\_\_\_%的标准向乙方支付违约金，乙方还有其他损失的，甲方还应当承担赔偿责任。

第八条 甲方违反本合同的约定和承诺，乙方可以解除本合同，甲方应当立即返还乙方支付的全部购车款，并按照全部购车款的\_\_\_\_\_%的标准向乙方支付违约金，乙方还有其他损失的，甲方还应当承担赔偿责任。

第十条 本合同\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持有\_\_\_\_\_份，各份具有相同法律效力。

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇三

招标方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

投标方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

第一条 \*\_\_\_\_\_公司(以下简称a公司)邀请具有资格的投标者提供密封的标书，提供完成合同项目所需的劳力、材料、设备或服务。

第二条 第一位具有资格的投标者在交纳\_\_\_\_\_美元(或人民币)，并提交书面申请后，均可获得招标文件。

第三条 每一份标书都要附一份投标保证书，且应不迟于\_\_\_\_\_ (时间)提交给a公司。

第四条 所有标书将在\_\_\_\_\_ (时间)对投标者代表公开开标。

第五条 如果具有资格的国外投标者希望与一位\*国内的承包人组建合资公司，需在投标截止日期前30天提出要求。

第六条 标前会议将在\_\_\_\_\_ (时间)\_\_\_\_\_ (地址)召开。

第七条 提交标书最后期限

1. 标书应按上述地址在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_时之前寄至a公司。

2. 招标人可延长提交标书的最后期限，但至少应在原期限前七天通过电传或电报通知所有已索取投标文件的具有资格的投标者。在此情况下，所有原期限下招标人和投标者的权利义务顺延至新期限结束。

第八条 项目概述(根据实际情况写)\_\_\_\_\_

第九条 资金来源(根据实际情况写)\_\_\_\_\_

## 第十条 资金要求

1. 本合同项下的一切货物、服务均应来自有资格的投标者。本合同项下的一切开支仅限于支付这样的货物和服务。

2. 货物、服务来源地与投标者国籍含义不同。

(1) 法律地位证明文件复本，注册地及主要经营场所。如果是合资公司，应提供合资者的材料。

(2) 提供主要合同执行人的资格、经历证明材料。

(3) 填写执行合同计划所需设备。

(4) 填写可能的分包人。

(5) 目前进行中涉及投标者的 诉讼 的情况。

(6) 项目构想细节。

4. 投标者可更新资格证明申请，在投标日亲手交出。

5. 由两家或两家以上公司组成的合资企业应满足以下条件：

(1) 标书和投标成功后的协议书对所有合资人都有法律约束力。

(2) 由所有合资人的授权签字人签署并提交一份委托书，提名合资人中的一个为主办人。

(3) 合资主办人被授权承担义务，代表任何一位或全体合资人接受指导。整个合同的执行，包括款项支付仅由合资主办人办理。

(4) 所有合资人根据合同条款对合同的执行共同负责。这点声明不仅要在上述委托书中，也要在标书和协议(投标成功时)

中写明。

(5) 随同标书应有一份合资伙伴间协议的副本。

## 第十一条 投标费用

投标者承担准备和提交其标书所需的全部费用。无论投标情况怎样，招标者都不负担这些费用。

## 第十二条 投标文件内容

(1) 卷一投标者须知合同条款：一般条款特定条款

(2) 卷二技术规范(包括图纸清单)

(3) 卷三投标表格和附件投标保证书工程量表附录。

(4) 卷四图纸

2. 投标文件还包括在开标前发布的附件和召开的标前会议的会议纪要。

3. 具有资格的投标者还可购买更多的文件副本，付费不退还。(价格如下，略)

4. 项目承包人、生产者、供货人和其他人如欲得到投标文件，不要直接与\*a公司联系，应从具有资格的投标者处获得。

(1) 若提交标书，费用的\_\_\_\_\_ % 返还

(2) 若未提交标书，在投标截止日前归还文件，费用的\_\_\_\_\_ % 返还。

6. 希望投标者认真阅读投标文件包含的各项内容。投标者要承担因不遵守文件规定导致的风险。不符合文件规定要求的

标书将被拒绝。

7. 投标文件四卷装订在一起，投标者应仔细检查是否缺页，及附件是否完整。

### 第十三条 投标文件解释

潜在的投标者可按以下地址书面或电传通知a公司要求解释文件：

(1) 地址：（略）

(2) 招标人在提交标书最后期限前28天书面答复解释文件的要求。书面答复将向所有具有资格并已取得投标文件的投标者散发。

### 第十四条 投标文件修正

1. 在提交标书最后期限前，招标人可根据自己的意愿，或应回复潜在投标者的解释文件的要求，发布附录修改投标文件。

2. 附录将用邮件、电传或电报送达每个持有投标文件的具有资格的投标者，这些文件对他们是有约束力的，潜在的投标者应即时用电传或电报告知招标人附录已收到。

3. 为了使投标者在准备投标时有时间考虑附录文件，招标人可按合同规定延长投标期限。

### 第十五条 组成标书的文件

标书和投标者与招标者之间的一切联络均使用中文。

1. 投标者准备的标书应包括以下几部件：

(1) 投标表格和附件

- (2) 投标保证金
- (3) 补充信息目录库
- (4) 资格证明材料
- (5) (如果有)可供选择的报价
- (6) 要求提供的其他材料

2. 按合同规定可要求中标者讨论修改其计划。

## 第十六条 投标价格以及支付

1. 除非合同中另有明确规定，合同包括条款一所述全部项目，以投标者提供的项目单价和总价为基础。
2. 在提交标书前28天承包人应付的税收和其他税负应包括在单价和总价及投标总价中。招标人在对标书进行评估、比较时，也应如此考虑。
3. 根据合同条款，投标者提出的单价和总价可在执行合同过程中进行调整。
4. 投标者应以人民币对单价和总价报价。

## 第十七条 标书效力

1. 从特定的投标结束期起6个月内投标书保持有效且可供接受。
2. 在特殊条件下，在原标书有效期结束前，招标人或其代理人可要求投标者延长其标书有效期。招标人的要求和投标者的答复均应是书面的，或采用电传、电报形式。投标者可以拒绝这样的要求，且不会因此失去其投标保函。答应这样要求的投标者不得改动其标书，但被要求顺延其投标保函有效



期。条款十四中有关投标保函的返还和失去的规定同样适用于延长期。

## 第十八条 保函

2. 投标保函采用\_\_\_\_\_形式：保函还可以是保险公司或同地的债券公司的付款保证书。银行保函和付款保证书必须采用本文件包括的样本形式其他形式须事先得到招标人或其代理人a公司的同意。信用证、银行保函和投标保函的有效期应比标书有效期长一个月。

3. 如果投标者同意按十三款的规定延长标书有效期，则应相应地把投标保函的有效期延长到标书有效期结束后一个月。

4. 任何未附可接受的投标保函的标书都将被a公司拒绝。

5. 不成功的标书的投标保函将尽快返还，不得迟于标书有效期结束后三十天。

6. 成功的投标者的投标保函将在其开始进行工程和按要求提供履约保函后返还。

7. 投标保函在下列情况将失去：

(1) 投标者在标书有效期内撤标

(2) 成功的投标者未签约或未提供必要的履约保函。

## 第十九条 供选择的方案

(1) 起动贷款，在开始建设工程前，提供无息贷款，可相当于投标价格的10%。招标人由此产生的费用或存款按条款二十八计算。

(2) 在基本标书之外还可提出供选择的方案。为了在评标中把供选择的方案考虑在内，每一方案应伴有价格细目表，说明与提交给招标人的基本投标价格相比投标者估计会增加或减少的费用。将对基本报价给予比较、评估。评价最低的投标者的供选择方案将得到考虑。如果供选择方案是招标人可接受的，将写入合同。未标价或未提供足够细节的供选择方案不予接受。

(3) 供选择的技术方案应伴有供全面评价的必要信息，包括设计计算、图纸、方法及原技术规范中未涉及的材料、工艺的规格，以及供选择方案的标价细目表和供选择方案的合同价格。

(4) 只有对那些在基本报价基础上提供另外的财务、经济和技术好处的供选择方案，招标人才在评标中给予考虑。

## 第二十条 标前会议

1. 建议投标者或其正式代表参加于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_时在\_\_\_\_\_举行的标前会议。

2. 会议旨在回答可能提出的问题，并使投标者有机会检查现场的情况。

3. 投标者书面或通过电传、电报提出的问题要求在会议前一周到达a公司。

4. 会议记录，包括提出的问题及答复的文本将迅速提供给与会者的全体索取了投标文件的具有资格的投标者。

5. 如果根据标前会议，要对条款六1. 项所列投标文件进行修改，应由招标人或其代理人a公司通过发行条款八规定的附录来进行，而不能通过标前会议记录来进行。

## 第二十一条 标书格式和签字

1. 投标者应准备条款十1. 规定的标书的一个原本和两个副本，并分别注明“原本”和“副本”。如果两者之间有不同，以原本为准。
2. 标书原本和两个副本应打字或用不能抹掉的墨水书就，并由一名或多名有权责成投标者遵守合同的人士签字。与标书一起应有一份书面委托书用以证明授权。写有条目和修订内容的每一页标书都要有在标书上签字人士的缩写签名。
3. 全套标书不应有改动、行间书写或涂抹的地方，除非按议程的指示或为改正投标者的错误，但这种情况下改正的地方应有在标书签字人士的缩写签名。
4. 每位投标者只能提交一份标书，不包括按条款下五提交的供选择方案。投标者对一个合同只能投一次标。

## 第二十二条 标书封缄和标记

1. 投标者应把标书原本和两个副本分别各装入一个内信封和一个外信封，且在信封上注明“原本”、“副本”。
2. 标记
  - (1) 内外信封均应注明a公司地址
3. 内信封上应写明投标者姓名和地址，以便在标书误期的情况下不用打开即可退回投标者。而外信封上不能有任何涉及投标者的信息。
4. 如果外信封未按规定注明有关事项。一旦标书被错误处置或提前打开□a公司对此不承担任何责任。提前打开的标书将被招标人或其代理人a公司拒绝，予以退回。

## 第二十三条 逾期标书

a公司在提交标书最后期限之后收到的标书都将不被打开，退回投标者。

## 第二十四条 标书修改和撤销

1. 投标者在提交标书后可对其进行修改或予以撤销，只要修改文件和撤标通知在提交标书最后期限前送达a公司。
2. 投标者的修改文件或撤标通知应按有关提交标书条款的规定准备、封缄、标记和发出。撤标通知可以通过电传、电报送达，但随后应提交一份有签名的确认件，且其邮戳上日期不能晚于提交标书最后期限。
3. 按条款二十四的规定，任何标书在最后期限后不能再进行修改。
4. 在提交标书最后期限和标书有效期满之间的时间撤标将按条款十四的规定失去投标保证金。

## 第二十五条 开标

1. 招标人将于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_时在办公地点\_\_\_\_\_当前出席会议的投标者代表开标，参加开标的投标者代表应签到。
2. 按条款二十一提交了撤标通知的标书将不再打开。招标人或其代理人将检查标书是否完整，是否提供了要求的投标保证金，文件是否签字以及是否有条理。
3. 在开标时将宣布投标者姓名、投标价格及修订、投标保证金、撤标通知(如果有)以及其他招标人或其代理人认为适宜宣布的事项。
4. 招标人或其代理人将根据自己的记录准备开标会议记录，

并将尽快与评标报告一起递交世界银行。

## 第二十六条 过程保密

1. 在公开开标后，在向成功投标者授标前，有关对标书的检查、解释、评估及比较以及对授标的建议等信息不应让投标者或其他与评标过程无关的人士知晓。
2. 如果投标者试图在此过程中对招标人施加影响，其投标将被拒绝。

## 第二十七条 对标书的解释

为了帮助检查、评价和比较标书，招标人可要求投标者就其标书作出解释，包括单位价格细目表。提出解释要求和相应回答均应是书面的，或通过电传或电报进行。除非按条款二十六的规定，应要求对招标人在评标过程中发现的算术错误进行更正，不得对价格或其他标书要素进行修改。

## 第二十八条 判定是否符合要求

1. 在详细评标前，招标人将判定每份标书是否符合投标文件的要求。
2. 符合要求的标书是符合投标文件的所有条件和规格，而没有实质上的偏差或保留。实质偏差是指对工程的范围、质量、管理有实质影响，或与投标文件不符，对合同中招标人的权利和投标者的义务有实质性限制。纠正这样的偏差或保留，将对其他提交符合要求的标书的投资者的竞争力有不公正的影响。
3. 不符合投标文件要求的标书招标人将拒绝。

## 第二十九条 改正错误

(2) 当单价和以单价乘以数量得到的总价不同时，以单价报价为准，除非招标人认为单价存在严重错误，在这样的情况下，以总价报价为准，改正单价错误。

2. 招标人可按上述步骤对标书所列数额错误进行更正，如此更正得到投标者的首肯，则对投标者有约束力。如果投标者认为更正的数额会为其造成困难，可撤标。不过撤标使投标者面临失去投标保证金的危险。

### 第三十条 评价和比较标书

1. 招标人只评价和比较那些被判定符合投标文件要求的标书。只对基本报价进行评比，对评价最低的标书授予合同。

2. 在评标中，招标人通过下列对报价的调整，确定每份标书的投标价格：

(3) 其他招标人认为对执行合同、价格和支付有潜在巨大影响的因素，包括标书中不平衡、不现实的单价的作用。

4. 招标人保留接受或拒绝任何变更、偏差和替代报价的权利。超出投标文件要求的变更、偏差、替代报价和其他因素，或将给招标人带来非主动提出的利益的因素在评标中不予以考虑。

5. 在合同执行期内适用的价格调整条款在评标中不予以考虑。

6. 如果成功投标者的报价与工程师对合同工程所需实际费用的估计相差很远，招标人将要求成功投标者自己承担费用，把提交的履约保函增加，使招标人能避免成功投标者今后在执行合同中因错误引起的损失。

### 第三十一条 招标人的权利

招标人保留以下权利：接受或拒绝任何标书在授标前任何时候取消招标，拒绝所有标书，且对因此受影响的投标者不负任何责任，也无义务告知投标者他的行为动机。

### 第三十二条 授标通知

1. 在招标人规定的标书有效期结束前，招标人将用电传或电报(事后用挂号信书面确认)通知成功的投标者其标书已被接受。挂号信(合同条款中称作“接受证书”)中应明确招标人在考虑工程建设、完成及维修等因素后将支付给承包人的款额(合同条款中称作“投标额”)
2. 授标通知构成合同的一部分。
3. 在成功投标者提交履约保函后，招标人立即通知其他投标者他们的投标不成功。

### 第三十三条 签订合同

1. 在通知成功投标者后28天内，招标人将寄去两份投标文件提供的协议，双方同意的规定已写入。
2. 收到协议后28天内，成功投标者签字、封缄使协议生效，把两份都还给招标人。招标人签字协议生效后，还给承包人一份。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)\_\_\_\_\_

代表(签字)\_\_\_\_\_ 代表(签字)\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

买卖合同菁选（扩展9）

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇四

强调以业绩为导向，按劳分配为原则，以销售业绩和潜力拉升收入水平，充分调动销售积极性，为公司创造更大的业绩。

提成人员：各岗位销售人员、在职人员、或其他人员(含试用期销售人员)。

薪资由岗位工资(基本工资、职能工资、绩效工资)+福利工资(通讯补贴、住房补贴、交通补贴)+销售提成工资。

各业务部门负责按此制度执行，并在本部门内宣导组织实施，协助财务部汇总产品款项的回收。

综合部负责拟定、跟进提成各环节之执行、反馈、监督。

产品款项未收回的剩余部分暂不结算(仅交定金意向金等不计提成)，直至产品款全额回收后，计销售提成分配;退货产品不计入销售业绩。

提成结算方式：隔月结算。

为防止销售人员在旺季领取提成后提出离职，提成在当月兑现80%，剩于部分在第二月兑现20%，每个月提成依此方式发放;离职2个月内发放所有剩余提成部分。

提成分配(分直接拓展、招商会项目两类提成)：

直接拓展提成



信息带给者：带给渠道、客户信息。

跟单人：业务主要推进人，签约、产品全额回款者。

直接管理人员：跟单人部门直接领导，在业务中给予支持、协助。

间接人员：带给后勤保障，如综合管理人员之人事、财务等。

如一个人即为信息者，同时又为跟单人员促成签单成功，能够重叠获得提成。

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇五

地址：

电话：

乙方(需方)：

地址：

电话：

一：乙方向甲方购买法国进口红酒具体情况为：

二：质量要求：

1. 本次采购货物：葡萄酒，多干红葡萄酒两款葡萄酒，如发现非原瓶原装进口法国葡萄酒或假酒经确证后，甲方向乙方每瓶赔偿人民币年月日星期品鉴样品一致并由双方封存。

2. 乙方购买此次货物后半个月内如发现因甲方存贮不当说产生的质量问题，甲方需无条件赔偿相应货款。对存在外包装瑕疵问题的货物，甲方应对此货物进行更换。

3. 检验到货标准，方法：按xx年月日星期双方封存的品鉴样品为准。

4. 本合同相关货物在到达乙方指定进货地点之前产生的损耗及风险均由甲方承担。

5. 甲方必须以乙方抬头：\_\_\_\_\_有限公司报关，否则此合同视为无效，甲方必须加倍退还所交定金。

三：贷款结算方式及期限：

按以下约定的方式向甲方提供贷款：

1. 乙方自签订本合同之日起向甲方支付总货款的30%，做为定金（即人民币：）。

2. 最后一批货款，余下总货款70%。（即人民币：）于货物完税后运达乙方指定的收货地点店支付，甲方安排物流配送至乙方仓库，物流费用由乙方承担。

3. 甲方收到首批货款后即安排报关，报关完税后将货物发送至乙方指定地点。

四：违约责任：

1. 由于甲方逾期不能交货的，甲方应向乙方赔偿不能交货货款的双倍的违约金。

2. 合同纠纷应有双方协商解决，否则任何一方均有权在协议签署地法院诉讼。

3. 乙方向甲方购买合同相关全部现货产品后，甲方此后不能将本协议中的两款酒及相关产品包括：相似相近酒标设计方案产品销售或提供给本协议之外的任何第三方，如有违约一

甲方将赔偿本协议两款酒的销售金额的十倍给乙方。

4. 违约责任：按《民法典》有关条款执行。

5. 乙方不得从事有损甲方合法权益的活动，并不得更改品牌，不得损害产品形象，一旦出现该种情况，需应承担甲方的违约损失，同时甲方有权终止台作合同。

6. 本协议中的产品必须通过甲方完成进口(按本协议第二条第6项的规定)。

## 五：其他责任

1. 甲方需提供有效原瓶进口证件，产品介绍及相关资料(背标、酒品介绍、酒品图片、历史荣誉、庄园介绍、庄主介绍、特色介绍)。

2. 本合同相关产品的所有权自货款付清之日起转移，否则货物所有权将属甲方所有。

3. 交(提)货方式，地点：甲方需将货物运送至乙方指定的地点(乙方仓库)。

4. 运输费用;运费由乙方承担。

5. 甲方提供的本饰议两款产品应无任何质量问题，所有报关报检原产地证明等文件齐全合法，否则一切相关责任均有甲方承担。

6. 本合同双方箍宁之时起生效。

7. 甲方需向乙方提供与原件核对无异的营业执照，税务登记，企业组织机构代码，酒类销售许可证，酒类销售合法经营的法律文本文件，供买方存档备案。咀及合同相关产品卫生证书、报关单、报检单、原产地证明、报关证、酒类流通备案

和食品流通许可证等。

8. 甲方在合同执行期间保障乙方的货源供应，甲方以乙方的有效书面订货单位为当次发货的依据。

六：本协议一式两份，甲乙双方各一份，自本协议各方签章之日起生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇六

乙方(供应方)：

### 第一条、合同标的物名称、价格

- 1、乙方根据本协议约定价格向甲方提供下列产品：（详见：产品报价清单）
- 2、协议中订购产品为实时报价，乙方有义务将最新的价格调整信息第一时间通知甲方。

### 第二条、产品质量

- 1、乙方有义务保证所提供的产品质量应符合国家及行业相关标准。
- 2、因非产品本身的质量原因(如甲方储运不善等)产生的问题，乙方不予调换，也不承担任何责任。

### 第三条、产品包装

产品的包装应符合国家规定和甲乙双方约定，并且达到安全和卫生条件。

## 第四条、产品的交付

- 1、乙方或乙方委托的货运代理人将产品运至双方指定地点，甲方或甲方指定的收货人应即时对货物数量、编码、外观、包装、质量等情况进行检验，如有任何异议，应在立即告知乙方，否则视为验收合格。验收完毕后，甲方或甲方指定的收货人应在送货单上签字盖章。
- 2、甲方需将计划用量按实际需要提交乙方，乙方将按照甲方的计划进行备货，不能备齐的货品应在甲方提出计划的48小时内反馈。
- 3、除因产品不符合本协议约定质量标准外，甲方不得拒收。
- 4、乙方产品的所有权在产品交付时转移至甲方，货物风险随之转移。

## 第五条、货款的结算

- 1、甲乙双方约定付款方式为货到付款。甲方应在收到货物的5日内，将货款汇入乙方指定账户。
- 2、无论任何费用，甲方均不得在应支付货款中自行扣除。

## 第六条、知识产权及保密条款

- 1、未经乙方许可，甲方不得擅自使用乙方商标标识以及任何相关的文字和图片资料。
- 2、甲乙双方对于本协议内容、以及在签订和履行本协议过程中所获悉的对方情况、产品信息、客户资料、营销计划、管理方式等任何信息均负有保密义务；未经对方事先书面同意，不得以任何方式向第三方透露。
- 3、甲乙双方应保证其雇员、管理人员、代理人等接受本保密

条款约束。

4、本协议因任何原因终止或解除后，本保密条款持续有效。

## 第七条、违约责任

1、本协议签订后，双方应遵循平等诚信的原则，全面履行各自在本协议项下的义务，任何一方不履行本协议或者履行本协议所约定的义务不符合约定，应当承担违约责任，并赔偿守约方因此遭受的全部损失。

2、甲乙双方中的任何一方因违反国家相关法律、法规或本协议约定而给第三方造成损失时，违约方应自行向第三方承担全部法律责任。

3、因不可抗力导致任何一方未能履行或未能全部履行本协议项下义务的，遇到不可抗力的一方应及时通知对方，可免除责任或延期履行本协议项下义务。

## 第八条、协议的解除

(1) 一方明确声明或以实际行动表示其将不履行本协议约定的主要义务；

(2) 一方违反本协议项下约定的义务；

(3) 一方严重违反本协议项下义务，导致本协议目的无法实现的。

第九条、争议的解决 凡因本协议引起的一切争议，双方应通过友好协商解决，如不能协商一致，任何一方均可向当地法院提起诉讼。

## 第十条、附则

1、本协议未尽事宜，双方可另行签订补充协议，补充协议与本协议有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签(字)章 签(字)章

年月日

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇七

一般一件商品要想要销量更好，势必是需要代理商的，这样才有更开阔的销售渠道，以下是小编为大家带来的红酒代理商合同范本，欢迎大家参考。

甲方(总代理商)： \_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)： \_\_\_\_\_

### 一、乙方代理资格及代理期限

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。

### 二、销售定额数量

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。

### 三、提货价与零售价

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。

#### 四、订货及结算方式

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。

#### 五、市场支持

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。

#### 六、双方责任和义务

甲方(总代理商)：

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)：

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。

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。

4、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。

## 六、违约责任

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。

## 七、代理期满的中止和延续

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。

## 八、其它

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\_\_\_\_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\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

甲方(总代理商)： \_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)： \_\_\_\_\_

## 一、甲乙双方权利与义务

甲方：

1、甲方所供红酒产品，必须符合产品质量标准，如出现产品质量问题或者达不到标准，乙方有权退货或换货。

2、甲方需按乙方所需产品规格、数量及时送货，不得以任何借口拒绝或推迟送货时间，原则上订货到供货不超过\_\_\_\_个工作日。

3、在本合作协议书有效期内，如甲方调整产品价格，应及时通知乙方，经双方协商按市场价格定价，在同等条件下以优先、优质、优惠的原则。

4、甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。

5、按照乙方的实际销售情况甲方给予销售奖励，此条款另行协商。

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、乙方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，随时可调换别的产品。

二、结算方式：以送货单为准，每月\_\_\_\_\_号前结清上月货款。

三、退佣机制：甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以\_\_\_\_\_元/个进行回收，此费用是甲方对乙方销售人员给予的奖励。

四、合同期限

本协议有效期限\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹个月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

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。

## 六、其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式\_\_\_\_\_份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方(总代理商)：\_\_\_\_\_

乙方(地区代理商)：\_\_\_\_\_

一、乙方委托甲方代理进口红酒等进口酒。具体数量和交货时间等以外贸合同、每次乙方向甲方传真发出的到货通知书、甲方确认回复传真作为本合同不可分割的附本。

二、双方责任为：

甲方责任：

- 1、负责与供应商签订外贸合同
- 2、代办理进口批文、中文标签及有关批件(如需要)。
- 3、负责办理报关、报检、完税等通关手续，并在完成进口手续的\_\_\_\_\_个工作日内把货物送抵乙方在\_\_\_\_\_省内指定地点，或代发运往指定外省。
- 4、负责办理购、付汇、核销手续。
- 5、负责根据乙方要求开出代理进口手续费发票或增值税发票供乙方结算。
- 6、代缴付进口税款，税款每次向乙方实报实销。

乙方责任：

- 1、负责与外商联络洽商并负责其资信风险、承担进口货物的

质量、数量、交货期以及品牌、商标、专利等有关的全部责任。协助货物在中国的中转、仓储及运达最终目的地事宜。

2、负责及时向甲方支付应付款项等。

3、负责货物到货前及时传真发出到货通知，使甲方做好报关接货准备。

4、负责货物最终目的地收货事宜，及时提供发运地点以便甲方安排代发运。

三、甲方代缴之关税、增值税费用，由乙方在到货前根据甲方估算金额将税款备用金汇往甲方备用，或由甲方提供海关缴款通知书乙方直接付海关收款机构。甲方收到乙方上述款项或乙方缴纳完关税、增值税等税费手续后，即代办货物从到货口岸运往乙方指定目的地的有关付运手续。因乙方不能及时付款造成货物滞留，所损失的海关滞纳金及仓储费等由乙方承担。

四、商检费、卫检费、报关费、港口码头费、国际快递费、外贸手续费及付汇银行财务费等由乙方负责。由乙方在到货前根据甲方估算金额将费用备用金汇往甲方备用，运输费及运输装卸费由乙方负责，凭单在交货前由乙方向甲方结算，或由乙方直接向运输公司另行支付。

五、甲方代办理以上进口手续，按进口货值金额比例收取乙方\_\_\_\_\_%外贸代理手续费，每批货物代理手续费不足rmb\_\_\_\_元的一律按rmb\_\_\_\_元收取。其余办证、税收、报关、商检、卫检、港口码头费、运费、国际快递费等一切进口税费凭单实报实销。

六、乙方委托甲方代办理中文标签，每个不低于\_\_\_\_元人民币一个，”中国检验认证集团\_\_\_\_有限公司”或国家商检局办证部门收取的办证费和检验费由乙方负责，甲方根据

预算在办证前向乙方预收，办证后凭单证实报实销。(注：中检所需工作时间约\_\_\_\_\_个工作日)，办中文标签乙方须向甲方提供酒的产地证明书。

七、甲乙双方在执行当中有未尽事宜，应通过友好协商解决。友好协商解决不成时，可将争议提交广州仲裁委员会仲裁。本合同双方签字盖章后生效，本协议有效期自签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方协商所形成的加盖公章的书面文件，作为本协议的补充部分，双方传真确认文件为本合同不可分割部分。具有同等法律效力。

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇八

乙方(地区代理商)：\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_ (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、甲方建议乙方按照国家标准零售价销售，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甲方负责。

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、向乙方提供葡萄酒有关进口手续□/fanwen/1578/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)：

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。

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。

4、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、本协议一式四份，甲乙双方各执二份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

地址：\_\_\_\_\_ 地址\_\_\_\_\_



帐号： \_\_\_\_\_ 帐号： \_\_\_\_\_

纳税号： \_\_\_\_\_ 纳税号： \_\_\_\_\_

签约地点： \_\_\_\_\_ 时间： \_\_\_\_\_

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇九

合同编号：

项目：

商品销售合同

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，订立本合同。

乙方提供葡萄酒在甲方酒店由甲方进行销售。

1、甲方须遵守国家法律和法规进行市场销售工作，甲方有义务和责任维护乙方的产品形象。

2、甲方不得对外公开乙方商品供价。

3、甲方须确保乙方所供商品品种齐全完整，库存充足。

4、甲方合同期内有权要求乙方对其有保质期的库存商品，在距保质期3个月时更换商品。

1、乙方有义务向甲方服务人员提供葡萄酒知识培训及乙方所供葡萄酒的相关知识、文化介绍。

2、乙方可根据甲方的销售状况制定合理的销售政策提高乙方产品销量。

3、乙方送货人员进入甲方场地送货时，应着装整洁，个人卫生良好，运输工具保持清洁。

4、乙方所供商品品种价位若有调整应提前15日通知甲方。

5、乙方负责在甲方要货24小时内将货送到甲方指定地点。

6、乙方向甲方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件，具体如下：“海关报关单”、“卫生证书”等。

1、商品的送货计划，应由甲方向乙方以传真或电话的方式报送送货计划。

2、乙方须按甲方规定的商品交验程序办理交货手续。

3、甲方在验收商品时，如发现所供商品的品种、规格、数量、质量与验收要求不符，甲方有权要求无条件更换或补送。

1、本合同结算货币为人民币，付款以现金、银行转帐或转帐支票方式支付。

2、结算方

式：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_。

1、本合同有效期限从\_\_\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，合同到期30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，予以续签。

2、本合同未尽事宜，双方协商解决，若协商不成，双方提交西安市仲裁机构进行仲裁。

3、本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份。经甲、乙双方签字、盖章后生效。

甲方(盖章):

委托人签字:

乙方(盖章):

委托人签字:

签约时间: 年月 日

## 红酒购销合同 红酒代销合同汇总篇十

乙方(被授权方):

\_\_\_有限公司是法国南部多个顶级酒庄的中国地区总代理, 公司本着

代理产品与供应价格(见附表)

授权代理地域及年限及保证金约定

交货时间、费用承担

运输产生的相关费用由乙方承担.

运输细则

结算方式

先款后货, 款到依本合同约定程序发货.

定销合同及管理

乙方低于甲方终端建议供货价格抛售产品.

乙方有售假行为.

乙方在经营过程中,因资金不足严重影响市场销售和经营的

七、 保密约定