

# 2023年红酒销售合同 红酒购销合同红酒 购销合同(精选8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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来看看吧。

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇一

在红酒行业,国际红酒供应源源不断,那么对于红酒购销合同你了解多少呢?以下是在本站小编为大家整理的红酒购销合同范文，感谢您的欣赏。

甲方(供货方):

乙方(购货方):

### 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。

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5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，本协议壹式两份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执壹份。

注：产品清单及价格见附件

年 月 日 年 月 日

甲方(供方)：

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□les hauts de baerot拉奥德贝乐都拉斯干红葡萄酒□chateau mehats saint pierre美翰圣皮尔城堡波尔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20xx0元”。

2. 甲方向己方销售的本协议中的两款酒实际质量应按20xx年月日星期品鉴样品一致并由双方封存。

3. 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。

4. 检验到货标准，方法：按20xx年月日星期双方封存的品鉴样品为准。

5. 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。

6. 甲方必须以乙方抬头□xxxxxxx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：283,500,00）。

2. 最后一批货款，余下总货款70%。（即人民币：661,500,00）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。

共2页，当前第1页12

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇二

乙方(特约经销商)：\_\_\_\_\_

### 1. 授权经销

1.1 甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2 尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出

售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3 乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

## 2. 分销区域、渠道和产品

2.1 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2 销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3 乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4 乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5 乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6 乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

### 3. 乙方的责任和义务

3.1 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2 保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3 负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4 按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5 负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6 乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或

其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

#### 4. 乙方的投资、人力资源

4.1 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

## 5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

## 6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

## 7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，

未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3) 最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

## 8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后

视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量有任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

## 9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

## 10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

## 11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在

本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

## 12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

## 13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利

影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

## 14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

## 15. 争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

## 16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

## 17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

## 18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

## **最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇三**

甲方：联系方式：地址：

乙方：联系方式：地址：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

- 1、产品名称：\_\_\_\_\_。
- 2、产品规格：\_\_\_\_\_。
- 3、产品零售价：\_\_\_\_\_。
- 4、产品代理价：\_\_\_\_\_。
- 5、产品首次货量：\_\_\_\_\_。

### 三、甲方的责权

- 2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。
- 3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
- 5、为严格规\_\_\_市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

### 四、乙方的责权

- 1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
- 2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。
- 3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为\_\_\_\_\_件，年任务量\_\_\_\_\_件；能完成年任务量者，再奖励\_\_\_\_\_%货。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇四

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

甲方授权乙方为经销“土鸡蛋” 省（市）（区、县）经销商，

负责甲方“土鸡蛋”在上述规定的区域内进行产品销售、市场开发及品牌推广等工作。

## 二、经销权限

1、甲方授权乙方为上述地区的独家经销商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方授权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，乙方有权立即终止经销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，甲方将取消其经销资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方授权的销售区域，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。

## 三、经销期限

1、本合同的期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。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。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

#### 四、最低销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ， 如果壹年内不能完成销售指标的， 甲方有权取消乙方经销商资格。

#### 五、结算方式

1、 现金

2、 其它方式

款到发货： 以乙方货款进入甲方指定银行帐户为准。

#### 六、合同前提条件

1、 乙方须随首批货款交纳市场信用金 万元， 作为信用保障金。

2、 乙方首批进货款不低于 万元。 签订本合同之日需向甲方交纳定金万， 该定金可冲抵首批货款。

#### 七、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。

## 八、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ；年销售量达到 ，甲方赠送乙方 。

## 九、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。
- 3、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。

## 十、发货方式

采取物流发货方式，甲方承担物流费用。

## 十一、售后服务

- 1、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。
- 2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

## 十二、合同生效

- 1、本合同经甲、乙双方法定代表人或其授权人签字，加盖双方合同专用章或公章(手印)，并且乙方在签署合同后10日内

将首批货款及市场信用金汇入甲方帐户后，本合同生效。

2、本合同一式三份。附件和特别约定为本合同不可分割的部分，甲方持本合同两份，乙方持一份。具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇五

乙方(销货方)：

甲乙双方在平等互利的基础上，经过友好协商，就甲方委托乙方生产工程机械配件，订立此合同，以资共同遵守。

一、产品项目、数量、单价及金额：

二、产品总金额：人民币：116850(壹拾壹万陆仟捌佰伍拾元整)。

三、购销条款：

(1) 乙方生产的货品必须标注甲方指定的货品材质、硬度、规格、颜色等必须严格按照乙方提供的样品进行加工制造，货品外表必须平整光滑无毛刺，材质成分必须均匀无色差、无裂纹、无伤痕等。

(2) 乙方不得把标有相同或近似以上商标的任何产品出售给其他人或私自进行销售。否则，由此所造成甲方的全部经济损失由乙方负责赔偿予甲方。

(3) 双方本次经济合作事务及以后此类合作均属甲方的商业机密，乙方不得向任何公司或个人透露本合同内容和双方合作的相关事务。否则，乙方须赔偿甲方由此而产生的全部经

济损失。

(4) 乙方作出质量保证，若产品在正常使用情况下，六个月内出现任何质量问题，乙方应予以换货或退货，若退货则货款须按退货数量全额退还甲方。

(5) 乙方若在合同签订并收到甲方定金后45天内不能交付全部货品，乙方必须全额退还定金并且交付违约金人民币(rmb元)予甲方。

(6) 若乙方按时按质按量为甲方生产产品，而甲方不按时提货，甲方已付的定金(人民币贰万圆整)则作为违约金赔偿予乙方。

五、交货期：乙方在合同签订后五天内交付全数货品予甲方。

四、付款方式：

(1) 合同签订时，甲方先付定金人民币：叁万元(rmb元)予乙方。

(2) 甲方在全部货品交货后一周内支付人民币：捌万陆仟捌佰伍拾元整(rmb元)予乙方。

六、若本合同有未尽事宜，双方可进一步协商并签定补充合同。

七、有关本合同的任何争议，甲乙双方应通过友好协商解决；若协商无法解决，双方同意由上海市仲裁委员会仲裁。

八、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，自签订之日起生效执行。

甲方： 乙方：

签订日期：年 月 日

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇六

乙方(购货方)：

### 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。

- 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5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，本协议壹式两份，经双方代表签字生效，甲乙双方各执壹份。

注：产品清单及价格见附件

年 月 日 年 月 日

## 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇七

乙方：\_\_\_\_\_

甲方为专门从事研制温泉沐浴品的有限责任公司，其生产的产品“浴用松脂粉”已在部分矿区内使用近十年，深受欢迎和喜爱。并经上海市技监局检测属安全产品。乙方作为矿务集团的实业公司在当地具有广泛的客户资源及良好的社会关系，有丰富及众多产品代理及经销经验。

## 浴用松脂粉

甲、乙双方确定乙方的总代理地区为\_\_\_\_\_矿务局  
下属煤矿。

自本协议签订之日起乙方代理资格自然生效，有效期为一年，  
到期双方另行商定。

浴用松脂粉：人民币\_\_\_\_\_/吨(结算价)

人民币\_\_\_\_\_/吨(建议销售价)

1、自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，甲方根据乙方订货单的  
订货量和交货期进行供货。

2、乙方首次订货须先支付全额货款的\_\_\_\_%，余额货到结清。

3、乙方订货单须以文字方式通知甲方。

4、乙方在每月25日至30日内向甲方支付当月所提货物的全部  
货款，甲方根据乙方提供的税号、账号以及金额开具增值税  
发票。

5、乙方一次提(发)货数量在5吨以上时须提前5天以传真形式  
通知甲方，以便甲方统一生产调配。

1、甲方对其产品在设计 and 制造方面的质量全面负责。如出现  
质量问题由甲方承担责任。

2、甲方有权随时对产品进行升级换代或生产衍生的系列产品，  
对新型号产品进行价格调整(包括供货价，零售价及批发价)。

内包装：塑料袋包装，每袋5公斤。

外包装：纸箱包装，每箱25公斤。

甲方负责产品以火车运输方式运送至乙方所在地的火车托运站。其费用由甲方负担。

1、乙方在代理销售甲方的产品时，以甲方的代理人名义独立进行合法的营销活动，并为此负一切经济法律责任。

2、乙方必须排它性的专营甲方产品，不得经营与甲方产品有竞争的同类产品。

3、乙方提供仓储场地，及时向用户单位供货，按时结算货款，定期向甲方反馈产品在使用中的各类情况。

1、乙方有义务、责任采取有效措施维护甲方产品技术专利和正当的商业利益不受侵犯，如有任何侵权行为应立即向甲方及当地工商部门报告，并尽最大努力配合甲方消除这种侵权，甲方为此承担费用。

2、甲方在合同有效期内不得在乙方特许地区自行销售或再授权其它经营单位，特许地区的自行上门的产品订单也必须转交乙方执行。

3、不可抗力

如甲乙双方在执行本合同条款中遇到不可抗力之因素致使无法执行、受影响方可以不承担责任。但事件方须在事件发生后二个工作日内以电报或传真方式通知对方，并应主动采取一切有效措施把损害减少到最低程度。

4、本合同在履行过程中如发生争议，应通过友好协商解决，协商不成，将提交上海市中级人民法院裁决。

签约地点：\_\_\_\_\_ 签约日期：\_\_\_\_\_

# 最新红酒销售合同 红酒购销合同红酒购销合同汇总 篇八

经销合同是经销商与生产商签订的，在一定期间及一定区域内，以持续发生买卖关系为目的而订立的合同。经销合同怎么写呢?以下是本站小编为大家整理的经销合同范文，欢迎参考阅读。

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

## 一、合同宗旨：

为扩大 涛园门业 有限公司“涛园门业”品牌知名度，确保“涛园门业”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“涛园门业”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

## 二、保证条款

1、甲方保证为依法经营的法人。

2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

## 三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

1、甲方授权乙方在省 市 县镇区域内加盟经销“涛园门业”系列产品。

2、本合同有效期限从 20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

#### 四、加盟经销商销售目标：

1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为 万元；

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的30%，又未提出甲方认可的理由或改善措施，则甲方随时有权提前终止执行本合同，并收回相关授权文件及物品。

#### 五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金 万元；

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补！公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

#### 六、订货及货款结算：

2、货款结算原则：现款现货，款到发货；

#### 七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，

如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

## 八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

## 九、乙方权利和义务：

1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。

2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册□pop□整体vi形象内的市场推广用品。

3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。

4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。

5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上下10%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。

6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。

7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

## 十、产品运输：

1. 乙方可自行提货。

2. 运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。

1. 乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责任。

2. 须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3. 质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4、因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

## 十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

## 十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励；情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

## 十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的

任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的,但未能达成公司销售目标而中止合同的,甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满足单方面中止合同的,甲方有权扣除乙方20%的经营保证金,并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后,甲方立即收回授权牌,乙方应在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识,否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

#### 十五、争议解决:

因合同履行发生争议的,双方应协商解决,协商不成时,双方可以同意申请仲裁或提起诉讼,由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

#### 十六、合同生效:

本合同经甲乙双方签字,且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份,双方各执一份,具同等法律效力。未尽事宜,双方另行协商补充合同,补充合同与正式合同具同等法律效力。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

甲方:(以下简称甲方)

乙方: \_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释:

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(区)\_\_\_\_\_县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

### 第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件
- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技术指导。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

## 第四条、 乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到\_\_\_\_\_万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次\_\_\_\_\_万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。
- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。（市场指导价见产品价格目表）
- 6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。
- 7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。
- 8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。
- 9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以

优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。

10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。

11、未经允许，不准私自转让经销商资格

## 第五条、产品价格及货款支付

1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。

2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，（因自然灾害天气，不可抗拒因素除外）产品运费由乙方承担。

## 3 退、换货保障

(1) 一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。（外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符）。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，（折旧机器不含往返运费）。

(5)在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

## 第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方；若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于\_\_\_\_\_万元的产品；第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

## 第七条、甲、乙双方责任界定

1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。

2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。

3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。

4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若

乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。

5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。

6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后将对方商业机密泄露给第三人。

## 第八条、广告支持

1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。

2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易拉宝、展架等广告宣传品。

共2页，当前第1页12