# 2023年货物销售合同简版 货物销售合同格式(大全5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 货物销售合同简版篇一

1．商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同《附件一》。

2．甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。

3．上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前15日通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。

4．乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5．甲方所提供商品的外包装应当符合_相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别；无条形码的商品应当在

《附件一》中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6．甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准；甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

## 货物销售合同简版篇二

供方：(以下简称甲方)

需方：(以下简称乙方)

甲乙双方协商一致，就采购电脑、打印机达成如下条款，双方明确各自的权利及义务，共同遵守执行。

一、乙方向甲方采购的产品如下(含产品名称、型号、数量、金额)

二、交接货物时间：

乙方向甲方采购的产品由甲方按乙方的需求进度交货，乙方需求计划应在每批供货前拾伍天以书面形式(传真确认)通知甲方。

三、运输方式及交货地点：

交货地点为_迁西县城__，由乙方自提，其产品损耗及保险费用由甲方承担;

四、质量标准、产品验收方式及异议期限

产品质量标准按企业标准执行，乙方收到货若对产品有异议应在叁个月内提出

五、结算方式：

六、违约责任：

1、甲方或乙方未按上述规定履行其义务，应承担违约部分货款总额20%的违约金。

2、任何一方不履行义务，经他方要求拒不改正的，他方有权解除合同，由此造成的损失由违约方承担。

七、纠纷处理方式：

未尽事宜双方协调解决，如有纠纷甲乙双方应尽力协调解决，协调未果在合同签订地进行诉讼或仲裁。

八、其它

本合同一式2份，双方签名盖章生效。本合同甲乙双方各执1份，具有同等法律效力，甲乙双方应严格遵守执行。

甲方代表：乙方代表：

日期：

盖章：

日期：盖章：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 货物销售合同简版篇三

甲方：法定代理人：

地址：电话：

乙方：

地址：电话：

公平与效率是市场经济的必然要求，为了使可能变成现实，根据《_协议法》有关规定并参照行业惯例，遂达成以下共识：

一、乙方为甲方办理煤炭销售中介事务，甲方委托乙方所办理事项不得另行委托第三方办理。

二、委托权限

为乙方办理书面委托书，授权乙方有权代为接受货物或款项。

三、委托代理期限为5年，委托事项及权限中途不得擅自变更或终止。

四、费用承担

乙方的食宿、交通、文印、工商查询等必要费用由甲方承担。可以一次性支付费用 万元，包干使用。

五、煤炭中介协议的数额为甲方与在本协议期间销售的所有

的数额，包括事实协议项下的数额，按该数额乙方按每吨1元人民币提取中介费用，该费用不包括第四的费用承担部分。应在销售协议(或事实协议)签定之日起10日内支付中介费，支付方式为现金。如乙方通过努力将煤炭销售在 元/吨的基础上提高了，煤炭销售提高的部分的收益按半分成。销售协议签订就视为中介成功，如因质量等发生退货等等的纠纷与乙方无关。

六、甲方的权利和义务：

有权询问并了解乙方中介事务的进展情况，为提高效率，可提前与乙方预约;

不得做出不利于中介事项的行为;按约定支付费用。

七、乙方的权利和义务

在不误所办中介事项的行为的前提下，有权从事其他业务活动;但要保持通讯畅通;

如发现甲方歪曲事实，弄虚作假，捏造证据，有权终止中介行为，所收费不予退回;

如甲方未能按期支付中介费，则乙方有权终止中介事项的行为，其责任由甲方承担;

认真履行职责，通过正当途径维护甲方合法利益。

八、甲方的财务会计等相关帐务定期向乙方通报并接受乙方核查。

九、乙方的所付出的劳动，不仅体现在时间及体力上的消耗，更体现为对其知识和技能与社会资源的运用。其表现形式包括但不限于根据有关知识对煤炭市场的分析意见，对相关业

务处理在程序上或实体上最佳渠道及方案的选择。

十、甲方的财务会计等相关帐务如拒绝乙方核查导致中介协议的数量无法核实可以推定为甲方应支付的中介费为200万元人民币。甲方未能按期支付中介费每逾期一天按万分之五支付违约金。其他违约情节的违约金为20万元人民币。

十一、双方特殊约定事项(本条事项与其他条款有矛盾时，依本条约定为准。)

十二、乙方不得向甲方及经办人做任何形式的关于中介行为结果的承诺;甲方对乙方关于有关业务的分析预测不得理解为做出了这种承诺。

十三、如发生争议可协商解决，也可选择按以下第( )种方式处理。

1向乙方所在地地法院起诉。

2向xx市仲裁委员会提起仲裁。

十四、未尽事项应按诚信、公平、合理原则处理之，可调解也可以按约定提起仲裁或起诉，双方有互为对方保密的义务，任何一方不得将争议诉至媒体。

十五、双方提倡使用书面方式，口头行为不具有对抗书面材料的效力。

十六、本协议一式2份，双方各一份。

甲方：乙方：

签订时间：

签订地点：

## 货物销售合同简版篇四

国际货物销售合同和其他的经济合同一样，体现了当事人之间的经济关系。凡符合法律规范的合同，可得到法律的承认、保护和监督，合同当事人的权利受到法律的保护，义务受到法律的监督和约束。改革开放以来，我国根据发展社会主义商品经济及改革和开放的要求，在不断处理合同争议的实践中，逐步形成了一套比较明确和完整的有关销售合同的法律概念、原则和程序。1981年12月13日第五届全国人民代表大会第四次会议通过的《中华人民共和国经济合同法》，首次明确地规定了涉外经济合同应参照该法原则和国家惯例办理。1985年3月21日，第六届全国人民代表大会常务委员会第十次会议又正式通过并颁布了《中华人民共和国涉外经济合同法》，从而使有关涉外销售合同的法律概念、原则和程序更加明确和具体。

达成和履行国际货物销售合同，必须符合法律规范，才能受法律保护并受法律约束。但国际货物销售合同的当事人分别居于不同国家，而不同国家的有关法律规定又往往不相一致，一旦发生纠纷或争议，究竟按照哪方国家的法律作为判断是非或处理的依据就成为问题。这就是通常所称的“法律冲突”。为了解决这个问题，各国法律大多对适用何国法律均作具体规定，可是各国的规定又不尽相同，有适用缔约地法律的；也有适用履约地法律的；较多国家法律规定适用与合同有最密切联系的国家的法律或允许当事人选择合同适用的法律。根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第五条规定，国际货物销售合同当事?quot;可以选择处理合同争议所适用的法律。“如果”当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家的法律，“何谓”与合同有最密切联系的国家“则须视交易的具体情况由法院或仲裁机构确定。例如，一家设在上海的中国外贸公司与一家设在东京的日本企业在广交会上签订了一项买卖合同，贸易条件是上海港船上交货，

合同虽未规定处理争议所适用的法律，但由于该合同的缔约地（广州）和履行交货的地点（上海）均在中国，按一般的国际私法规则，可以认为与该合同有最密切联系的国家是中国，应当适用中国的法律，也就是说，在一定情况下，国际货物销售合同应当符合合同选择的或根据国际私法规则适用的其一国家的国内法。由此可见，在处理国际货物销售合同的争议时，一个国家的法院或仲裁机构除适用本国的国内法（实体法）外，有时也可适用外国的国内法。

其次，作为国家贸易法律的主要渊源之一的国际惯例，也是国际货物销售合同应当遵循的规范。所谓国际惯例，就是指在国际交往中逐渐形成并已被广泛使用的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法，从中包括成文的或不成文的原则、准则和规则。国际惯例只有在当事人承认或在实践中采用时才对当事人有法律约束力，否则不发生法律效力。国际惯例的具体内容可由当事人在采用时加以补充或更改，国际贸易方面的惯例的具体内容在各国各地区往往有不同的解释，例如关于贸易术语的惯例，目前主要的就有三种，但有的却有明显的地区性。其中《华沙－牛津规则》关于cif术语的规则，欧洲大陆国家使用较多；《美国对外贸易定义修正本》主要为美国和部分美洲国家采用。只有国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》呈世界上多数国家通用的，并已成为能起世界性作用的惯例。与它制订的另一惯例一一《跟单信用证统一惯例，均已被世界上绝大多数国家的银行和进出口商普遍采用，除地区性和世界性的惯例外，还有双方当事人形成的习惯做法。在现行的国际惯例中，有些已被某些国家纳入国内法，有些已为国际条约所采用，成为国际条约的内容，这就是惯例”条约化“。根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第五条规定，在处理国际货物销售合同的问题时我国法律未作规定的，可以适用国际惯例。

特别需要指出的是，国际货物销售合同的订立和履行还应符合当事人所在国缔结或参加的有关双边或多边的国际条约。这些条约包括公约、宪章、协定、议定书等。目前与我国对

外贸易有关的国家条约主要是我国与某些国家缔结的双边贸易协定或贸易支付协定，一年一度的贸易议定书以及与某些国家签订的”交货共同条件“等。我国已经参加和批准的于1980年通过并从1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》），这是我国进行对外货物买卖业务关系最大的一项国际条约。《公约》是联合国国际贸易法委员会在1964年海牙外交会议上通过的《关于国际货物买卖统一法公约》和《关于国际货物买卖合同成立统一法公约》的基础上制订的。到1992年5月止，已有阿根廷，澳大利亚、奥地利、保加利亚、白俄罗斯、加拿大，智利，中国、捷克和斯洛伐克、丹麦、厄瓜多尔、埃及、芬兰、法国、德国、几内亚、匈牙利、伊拉克、意大利、莱索托、墨西哥、荷兰、挪威、罗马尼亚、西班牙、瑞典、瑞士、叙利亚、乌干达、美利坚合众国、乌克兰、俄罗斯联邦、南斯拉夫和赞比亚共34个国家交存了对《公约》的批准书或核准书，根据目前各国的动态，参加国还将继续增加。《公约》的主要内容有：公约的适用，国际货物销售合同订立的原则，合同当事人的权利、义务，违约责任，损害赔偿，风险转移，免责事项等。我国政府在交存核准书时，对《公约》的规定提出了两项保留：

2，对公约的第11条、第29条及有关的规定提出保留，即我国企业对外订立、修改、协议终止合同时应采用书面形式，包括信件、电报、电传。《中华人民共和国涉外经济合同法》第6条规定：中华人民共和国缔结或者参加的与合同有关的国际条约同中华人民共和国法律有不同规定的，适用该国际条约的规定，但中华人民共和国声明保留的条款除外。由此可见，在法律适用上，国家缔结或参加的有关国际条约除保留条款外，优先于国内法。《公约》是联合国国际贸易法委员会制订的与国际贸易有关的规约之一。为减少和消除各国间法律的冲突，联合国或其所属机构国际贸易法委员会已起草或制订的重复规约还有经联合国于1958年在纽约开会通过的《承认与执行外国仲裁裁决公约》，通称《纽约公约》（我国于1987年正式参加），以及关于国际汇票与本票公约草案

等。此外，国际上还就国际海运、陆运、空运、工业产权等方面订有国际公约。这些公约和国际惯例，法院和仲裁机构在处理非参加国和作为国内法国家的当事人间的涉外经济合同纠纷时，即使有关合同未明确承认和使用也未明确排除有关公约规定或惯例的情况下，也往往作为参考或予以引用。

有效成立的条件

国际货物销售合同的达成，必须符合法律规范，方为有效。怎样才算符合法律规范和有效成立？各国民法一般都有规定。《中华人民共和国涉外经济合同法》对此也有所规定。《公约》更明确具体地规定了合同成立的规则。归纳起来，构成一项有效的国际货物销售合同的必备条件，不外以下几方面：

1、买卖双方当事人应具有法律行为的资格和能力。例如，若是”自然人“，则必须是公民。未成年人对达成的合同可不负合同的法律责任；精神病患者和醉汉，在发病期间和神志不清时达成的合同，也可免去合同的法律责任，若属”法人“，则行为人应是企业的全权代表。如非企业负责人代表企业达成合同时，一般应有授权证明书、委托书或类似的文件。在中国只有经政府允许和批准有外贸经营权的企业，才能从事对外贸易活动，才能就其有权经营的商品对外达成销售合同。世界上有许多国家也有类似规定。

2、国际货物销售合同是买卖双方的法律行为，不是单方面的行为，所以，必须双方当事人表示意思一致，这种合同才能成立。而这种一致必须建立在双方自愿的基础上。所以，通常要通过一方的发盘和另一方对这个发盘的接受的程序，方能证明这是在双方自愿基础上的意见一致。这种自愿，又应以合法为前提，如发现一方用诈骗、威胁或暴力等行为使另一方接受而达成的合同，在法律上是无效的。

3、国际货物销售合同是商务合同，是有偿的交换。有偿的交换是国际货物销售合同的性质所决定的，有的国家对此称

作”对价“consideration有的国家称作”约因“cause所谓”对价“或”约因“，一般就是说双方行为有偿，双方都拥有权利又都承担义务，不履行合同规定的义务时有向对方赔偿损失的责任。卖方交货，买方付款，是互为有偿。不按合同条款交货付或款，都负有赔偿对方损失的责任。

4、合同的标的和内容必须合法。所谓”标的合法“，即货物和货款等必须合法。货物应是政府允许出口或进口的商品，倘属政府管制的，则应有许可证或配额。外汇的收付必须符合国家规定。根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第4条和第9条规定，”订立合同，必须遵守中华人民共和国法律，并不得损害中华人民共和国的社会公共利益。“”违反中华人民共和国法律或者社会公共利益的合同无效?quot;我国政府订有一系列对外贸易的条例、法令和管制措施。一切对外销售合同都必须遵守而不得有任何违反。而有些国家的法律和行政法规，除规定合同的标的物必须合法外，还规定合同的目的、合同的内容必须合法。如规定违反公共政策的合同是无效的。限制价格、限制销售地区、限制竞争等的合同，如不符合反垄断法、竞争法等的规定，即属于违反公共政策的合同范围，是无效的。

5、必须符合法律规定的形式和审批手续。国际货物销售合同是基本经济合同。有的国家法律规定必须采用书面形式，或超过一定金额的合同必须采用书面形式，而不承认口头合同的有效性。有的国家的法律则允许使用口头形式，《公约》第11条规定销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。中国政府在核准《公约》时，如前所述，对该条及其它有关规定作了保留。中国的对外销售合同，根据《中华人民共和国涉外经济合同法》第7条规定，必须采用书面形式，否则无效。此外，世界各国除少数外都规定有不同程度的对外贸易管制措施。某些销售合同必须经过一定的审批手续方为有效。凡中国法律、行政法规规定应由国家批准的合同，获得批准时，方为合同成立。

凡符合以上条件或原则的合同，才具有法律效力，才能为法律所承认，受法律保护，又为法律所约束。法律保护双方的权利，又要求双方各自承担义务。当事人双方必须恪守合同规定，按规定条款履行合同，任何一方都无权片面变更或废止合同。履行合同过程中发生争议时，合同是解决争议的法律依据。司法机关或仲裁机构审理争议时，根据合同规定条款按照法律判定责任方履行义务，赔偿对方的损失，并在必要时强制执行，需要指出的是，凡违反法律、行政法规的合同不仅无效，当事人还可能受到法律制裁。

合同的基本内容

国际货物销售合同，是地处不同国家的当事人双方买卖一定货物达成的协议，是当事人各自履行约定义务的依据；也是一旦发生违约行为时，进行补救、处理争议的依据。为此，一项有效的国际货物销售合同，必须具备必要的内容，否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。一般说来，国际货物销售合同应包括以下5个方面的基本内容：

1、合同的标的。主要包括：

（1）货物的品名和货物的品质规格。这是构成合同标的的主体，确定价格的主要依据，核定是否正确履行合同的一个重要方面，在合同中对此必须作出明确具体的规定。

（2）货物的数量。销售合同对买卖货物的数量，一般均应作出明确的规定。在特定情况下不作明确规定时，也应用明示或暗示的方法规定如何确定数量的方法。

（3）货物的包装。包括运输包装和销售包装的用料、方式、单位包装的容量，装满、装饰等，如由买方提供包装或装潢材料、物料的，则还须确定保证卖方按合同规定时间交货所需材料和物料到达卖方指定地点的时间，以及包装物料未能

如期到达的责任。

（4）货物的检验。货物检验是对货物的品质、数量，包装的检验。确定所交货物是否与合同规定相符。货物的检验通常涉及检验的机构、时间、地点、方法以及检验证书的效力。按长期形成的习惯做法，国际销售合同的货物是由第三者，即专业检验机构或公证机构进行的。检验机构、方法、时间、地点不同，其结果可能不同，所以，必须事先在销售合同中作出规定。检验证书作为收取货款的依据和证明货物状况的依据，也应事先在合同中确定。

（5）货物的所有权和工业产权。买卖的货物必须是任何第三方不能提出任何权利或请求的货物。这在法律上称为卖方对所售货物的权利担保，即卖方应保证对所售货物享有合法的完全的所有权。他有权出售该项货物，并保证买方能安稳地占有和支配货物而不受任何第二方的侵扰。也就是说，卖方不能把非法侵占他人权利得来的货物出售给买方，以致使买方遭到该项货物的合法权利人（包括所有权和抵押权）的追索或指控，买卖的货物还必须及第三方不能根据工业产权（如商标权、专利权，或其他知识产权（如著作权）要求任何权利或提出请求的。在销售合同中，对于货物的所有权和工业产权等权利的担保未作规定的，如发生纠葛，应按《公约》或合同所适用的国内法处理。

2、货物买卖的价格。价格对构成一项销售合同是必不可少的，也是对买卖双方利益影响极大的重要内容，因此，在实际业务中，通常都需在合同中作出明确规定，至少应该规定如何确定价格的方法。例如，可以规定按交货日期某一交易所的收盘价来确定价格。

3、卖方的义务。卖方的义务主要是交付货物、移交与货物有关的单据和转移货物所有权3项。其中最基本、最主要的是交付货物。因为交付货物是基础，卖方只有交付了货物，移交单据和转移所有权才有可能。交付货物要涉及交付的时间、

地点、方式等问题，这些问题都关系到双方当事人的利益，因此一般都需在销售合同中作出明确规定。如果对其中某项或某些问题未作规定，则可按《公约》或国际惯例办理。

4、买方的义务。买方的义务中要是支付货物价款和收取货物两项，其中支付货款尤为主要。在国际货物销售合同中通常要确定支付的时间、地点、方式等，还要确定使用何种货币作为结算和支付的货币。至于收取货物问题，在由买方负责安排运输工具接货的合同中，应规定买方按时安排运输工具及事先发出通知，以便卖方及时装运货物；由卖方负责安排时，应涉及买方不及时接收货物的额外运输以及仓储费用的负担问题。买方在任何情况下不接收或不及时接收货物还涉及货物的损失问题。这些问题都直接关系到双方当事人的权益，在销售合同中大多要求规定得比较具体。倘若未作规定或规定不够具体时，则按双方已确定的习惯做法或国际惯例处理。如惯例或习惯做法又不明确时，则容易引起争议。

5、争议的预防与处理。销售合同订立以后，倘若发生争议，势必影响合同的履行或预期效益的实现。因此，对合同订立后可能发生的争议或问题，须在合同中订立适当的预防性条款。例如，出口人为了保证能按时交付货物，在合同中规定符合要求的信用证必须送达买方的期限。除了根据具体情况需要规定的预防性条款外，还有一般交易通常都需规定的对货物不符提出异议的期限和索赔依据的条款，以及因自然灾害或意外事故等不可抗力原因造成的不能履行或不能如期履行合同的免责条款等。至于一旦发生争议时如何处理，也是一个十分重要的问题。争议发生后，双方友好协商解决或由双方同意的第三者调解，是较好的办法，此外还有通过向法院提起诉讼或由仲裁机构解决的办法。仲裁较之法院诉讼，有程序比较简便、费用较低、处理案件迅速、气氛较缓和、法律效果较好等优点。根据惯例和一些国家的法律，凡采用仲裁方法处理争议，当事人之间必须订有仲裁协议，仲裁机构方能受理，当双方当事人订有仲裁协议时，一般可以起到排除法院对该争议案的受理权。仲裁协议的订立，以在合同

中订立较在争议发生之后订立较为方便且易取得协议。事后订立有时会遭到受损方的拒绝，而由受损方诉诸法庭。所以，在一般的销售合同中都应订立如有争议双方协商不成时通过仲裁解决的条款，包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序以及裁决的效力等内容。在我国与对方国签订的政府间贸易协定中，如订有仲裁条款的，则在销售合同中可以省略，发生争议时，按政府间协定的条款办理。

## 货物销售合同简版篇五

合同，双方签字后即生法律效力。

二、 供方：_____需方：_____

三、 签订日期：_____

四、 供给的设备：_____

五、 验收方法

1.甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格和质量不合规定，应一面妥为保管，一面在3天内向乙方提出书面异议;甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过_____天未书面通知乙方的，视为产品合乎规定或符合甲方要求。

2.乙方在接到甲方书面异议后，应在____天内(另有规定或当事人另行商定期限者除外)负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

六、 乙方的违约责任

1.乙方所交产品品种、型号、规格、质量不符合规定的，由乙方负责包换，并承担调换或退货而支付的实际费用。

2.产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运交合同规定的到货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的实际费用和逾期交货的违约金。

七、 甲方的违约责任

1、甲方自提产品未按乙方通知的日期或合同规定的日期提货的，向乙方偿付逾期提货的违约金，按 _____元/日计算，并且定金不予退还。

2、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此给乙方造成的全部损失(包括直接损失和间接损失)和运输部门的罚款等，并且定金不予退还。

3、甲方延期付款的，按总货款的_____%/日向乙方支付违约金。

4、甲方擅自解除合同的，应按本合同货款总值的_____%向乙方支付违约金。

八、 其它

1、本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，由合同签订地人民法院管辖。

2、违约一方或对合同争议承担主要责任的一方，还应承担对方因诉讼活动而产生的律师代理费、鉴定(检验)费和其他相关费用。

九、本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份，传真件也具有同等法律效力。

甲方：_____ 乙方：_____