

# 2023年外国啤酒销售合同(精选5篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 外国啤酒销售合同大全篇一

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、乙方

为甲方产品（广州珠江啤酒系列）的.销售场所，乙方确保每月销售甲方系列产品每月不低于100箱，每年不低于1200箱，甲方赞助乙方案11度普珠江纯生啤酒\_\_\_\_\_箱（进场时支付\_\_\_\_\_箱，一季度后支付剩余的\_\_\_\_\_箱）作为包场费用。

好宣传广告工作。其它品牌啤酒不准进入乙方场内进

行促销及举行促销活动或者派促销人员以服务员形式进场销售。如经发现在无法协商的情况下，甲方有权要求乙方退回所有包场费用。

三、为促进甲方珠江系列产品在乙方场所的销售，甲方按普装珠江纯生10箱送1箱配送给乙方。要求乙方场内青岛超爽与普装珠江纯应同等价钱出售。

四、甲方提供的系列产品只能在乙方场内销售，如发现外流，甲方有权终止销售合同，乙方应退还甲方相应的赞助费。

五、甲方在乙方场所进行促销活动所配送的系列产品纳入乙

方销售量。

六、双方应共同遵守本合同，如果乙方单方面终止合同，或者中途转让场所，应赔偿甲方一切损失。

七、除不可抗拒原因，乙方场所自行停业，应根据停业天数自动延续本销售合同。

八、本销售合同有效时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

九、本销售合同一式二份，从签约起生效。在履行合同条款时，发生纠纷无法协商解决，则可通过乙方所在法院仲裁解决。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_

## 外国啤酒销售合同大全篇二

产品数量的计量方法，按国家的规定执行；没有国家规定的，按供需双方商定的方法执行。

2、产品质量要求和包装质量要求，有国家强制性标准或者行业强制性标准的，不得低于国家强制性标准或者行业强制性标准签订；没有国家强制性标准，也没有行业强制性标准的，由双方协商签订。供方必须对产品的质量和包装质量负责，提供据以验收的必要的技术资料或实样。

产品质量的验收、检疫方法，根据\*\*批准的有关规定执行，

没有规定的由当事人双方协商确定。3、产品的价格，除国家规定必须执行国家定价的以外，由当事人协商议定。

执行国家定价的，在合同规定的交付期限内国家价格调整时，按交付时的价格计价。逾期交货的，遇价格上涨时，按原价格执行；价格下降时，按新价格执行。

逾期提货或者逾期付款的，遇价格上涨时，按新价格执行；价格下降时，按原价格执行。4、交（提）货期限要按照合同规定履行。

任何一方要求提前或延期交（提）货，应在事先达成协议，并按协议执行。

## 外国啤酒销售合同大全篇三

住所：

法定代表人： 联系电话：

乙方(买方)：

住所：

法定代表人： 联系电话：

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，若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\_\_\_\_\_酒产品。

2、甲方授予乙方\_\_\_\_\_酒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。

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、付款方式

1、经甲方财务部门确认，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\_\_\_\_日内全额汇入甲方指定账户;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：酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家，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。

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，或不能按合同约定完成终端铺货数量和商超堆头、端架建设数量，甲方有权取消经销商资格。

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，如跨区域销售，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串货现象的发生，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、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、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。

## 十一、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。

## 十二、争议解决方式

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，向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

甲方：

银行账号：

开户银行：

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：

银行账号：

开户银行：

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 一、合同审查

签订前对合作对象的审查，有助于在签订合同的时候，在供货及付款条件上采取相应的对策，避免风险的发生。

注意，了解合作方的基本情况，保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话。了解这些信息有利于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。

## 二、交易方式

应就对账方式、确认形式，以及付款时间、开具发票等事项进行约定，以防双方在实际履行过程产生分歧，甚至诉讼纠纷。

作为供方，应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额(应明确是否为含税价)进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金(不能超过合同总金额

的20%)，供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

### 三、检验货物

应对送货、签收、验收事项进行约定，特别是在发货人或收货人为一方当事人指定的第三人时，一定要注意留存发货单、签收单等交易凭证并备注，以防另一方在结算、支付货款、发生质量问题时不承认存在前述交易。

为保障供方的合理利益，一般应在销售合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时，在机械设备的销售中，同时建议约定需方在质量检验(验收)合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

## 外国啤酒销售合同大全篇四

乙方：

甲、乙双方本着平等友好，相互促进，互利互惠的合作原则，经协商一致，达成以下合作事宜。

一、乙方\_\_\_支付甲方进场费\_\_\_万元整，\_\_\_元人民币。

二、乙方向甲方提供如下啤酒：\_\_\_\_\_价为：每件\_\_\_元。

三、乙方必须确保质量，并且必须提交进场啤酒的销售质量证件，如因产品质量问题而造成的一切损失由乙方全部承担。

四、甲方销售乙方啤酒，在每个月结帐时从啤酒款中扣除柒佰元作为甲方服务员的开瓶费。

五、甲方在合同期内不得以任何理由停止销售乙方产品(在乙方保质保量的前提下)，甲方也不确保每月销售乙方啤酒的总量。

六、结算方式：乙方在合同期内每个月供送的啤酒数量合计款在下个月进行结算，实行按月结清货款。合同终止日，甲方在一个月内结清全部的货款，不得以任何理由拖延和拒绝。

七、违约责任：争议的解决：甲、乙双方在履行本合同中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一进行解决。向\_\_\_人民法院起诉。

七、本协议有效期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起  
到\_\_\_\_\_年\_\_\_月日止，为期\_\_\_\_\_年。

八、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 外国啤酒销售合同大全篇五

甲方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：\_\_\_\_\_系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_ 月 \_\_\_\_ 日