

# 最新红酒购销合同格式(通用10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。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 红酒购销合同格式篇一

酒在生活中是很常见的，那么酒销售合同是怎么一回事呢？以下是在本站小编为大家整理的酒销售合同范文，感谢您的欣赏。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

投诉电话： 签定地点：

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 \_\_\_\_\_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（ 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。

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。

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。

#### 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。

## 十四、其它：

甲方： 乙方：

年月日：

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：

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。

五、乙方有义务向甲方提供所供产品的合法“三证”。乙方负责的酒水出现质量问题，造成的全部后果由乙方承担。

1. 乙方所提供的产品，必须是符合国家相关规定的合格产品；

2. 乙方所供产品的质量保证金，售后服务必须按国家相关规定执行；

4. 如发现假酒现象，乙方须向甲方作出“假一赔十”的补偿；

乙方所供系列品种价格见《附表》。

六、乙方在接到甲方要货通知(书面或口头)之时起二十四小时内必须将货品送到甲方仓库，如遇市场短缺等特殊情况下除外。送货费用由乙方自理。

九、乙方送货必须严格遵守甲方有关送货规定。货收妥，由甲方开具相关验收单交乙方作为结算凭证。

十、结算方式：

进货时付清，依此类推。

十一、因甲方经营原因(如停业、拖欠货款，阻止乙方销售等)，造成本协议不能正常执行时，合同顺延。

十二、协议有效期：自x年x月x日起，至x年x月x日止。

十三、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案签定。

十四、协议有效期内，如甲乙双方产生纠纷，进行协商解决，如协商未果，移交合同签订地司法部门解决。

十五、本合一式两份，双方各执一份。

甲方： 乙方：

签字盖章： 签字盖章：

日期： 日期：

甲方： 乙方：

甲、乙双方就开发赖世家赖茅酒事宜，经友好协商一致，达成如下共识：

一、销售区域及合同约定销售量：

经双方协商一致，确定乙方为赖世家赖茅酒全国总经销。合同约定销额为1000万元。

二、产品及价格：见附件

三、首次进货条款：

乙方应在本合同签订后向甲方汇款5万元作为首次进货预付款，如逾期乙方未汇出相应款项，该合同无效。样品出来乙方认可后，乙方须将首次进货的全款打到甲方指定的账户(按实际出货量结算货款)。

#### 四、订货及发货条款：

(一)乙方承诺准确地向甲方提供收货单位(人)名称、地址及联系方式，甲方以铁路或汽运的运输方式发货到乙方指定站郑州或漯河，运费由甲方负责。甲方不负责多点运输、卸货以及相关费用。

(二)乙方承诺向甲方提供书面定单，并将相应货款同时汇到甲方帐户，甲方根据先款后货原则组织发货。

(三)乙方每次进货量不得少于20万元。

(四)甲方在收到乙方定单和货款后5日内发货。

#### 五、双方权利义务：

##### (一)甲方权利义务

- 1、甲方给乙方提供营业执照、质检报告、卫生许可证等相关手续。
- 2、甲方提供的产品质量符合db52/52620xx标准。
- 3、甲方保证乙方享有独家经营权。
- 4、甲方提供赖世家酒业公司的全部证件复印件(带红章)并保证产品的合法性。
- 5、甲方提供的产品酒精度均为53度。

## (二) 权利义务

1、乙方需具备合法的经销手续、有健全的网络、物流及终端市场。

2、乙方按国家标准db52/52620xx验收货物。货到后三日内乙方组织验收。在验收期内如发现质量问题，应在验收期满后七日内持国家产品质量监督部门的检验报告向甲方提出疑义。逾期未验收，视为甲方产品合格。

3、乙方的仓储条件、运输条件不符合甲方在产品标识上明确告知的条件导致产品及其包装物受损的，甲方不承担责任。

## 六、其它约定事宜：

(一)甲方若受到不可抗拒的因素影响，如洪灾、旱灾、铁路中断、地震等因素，不能按时、按量向乙方提供货物的，甲方不承担责任。

(二)本协议未尽事宜，经双方友好协商，所签订的补充合同与本合同具有同等法律效力。补充合同应加盖双方印章方可生效。

## 七、解决争议条款：

合同纠纷解决方式：双方共同协商解决，如协商不成统一向甲方所在地人民法院起诉。

八、本合同一式肆份，甲方叁份，乙方壹份。

九、本合同有效期一年，自年月日至年月日。

十、本合同经双方签字盖章后生效。

甲方：贵州茅台镇汉室酒业有限公司乙方：法定代表人：

法定代表人：

电话：电话：

地址：地址：

## 红酒购销合同格式篇二

乙方：\_\_\_\_\_

、甲方授权乙方代理销售\_\_\_\_\_系列红酒产品，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。

、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。

、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

乙方对销售困难的任何代理销售的红酒品种，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。

、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。

、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表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。

、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。

、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。

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。

## 红酒购销合同格式篇三

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品\_\_\_\_\_（简称产品）的独家代理权授予代理方（简称代理人）。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销产品：\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_市（区）。

### 第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

### 第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

### 第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

## 第五条 代理人的财务责任

5.1. 代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5.2. 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

## 第六条 用户意见

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

## 第七条 提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

## 第八条 正当竞争

8.1. 代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8.2. 此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

## 第九条 保 密

9.1. 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2. 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

## 第十条 分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

## 第十一条 工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

## 第十二条 独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

## 第十三条 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

## 第十五条 佣金数额

1. \_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣。

2. \_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣。

## 第十六条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

## 第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

## 第十八条 佣金计算方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

## 第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

## 第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

## 第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

## 第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有

允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

## 第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

## 第二十四条 提前终止

根据第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

## 第二十五条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

## 第二十六条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

## 第二十七条 赔偿

协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

## 第二十八条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

## 第二十九条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

### 第三十条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

### 第三十一条 法律适用

本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_国之现行法律。

### 第三十二条 仲裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

## 红酒购销合同格式篇四

乙方(购货方)：

根据《中华人民共和国合同法》和有关法律、法规，甲、乙双方遵循“平等互利，共同发展”的原则，经双方协商一致签定本合同。

### 一、甲方的权利、义务：

1. 甲方有义务向乙方提供甲方公司合法有效的证件和相关资料；
3. 甲方对所销售商品的质量在其有效期内负责(不包括因乙方责任如储存、运输等不当造成的商品质量问题)。甲方所提供的商品应符合国家及相关部门颁发的质量标准和有关质量要求；销售进口药品，提供符合规定的证书和文件；商品包装符合有关规定和货物运输要求。

## 二、乙方的权利、义务：

(2). 乙方在经营过程中发现甲方所供的商品存在质量问题(不包括因乙方责任如储存、运输不当造成的商品质量问题)，应提供详细、确定的质量信息，并积极配合甲方做好调查取证工作和善后处理工作。

1. 甲方的供货价格不得违反国家物价政策：

2. 甲方供货价格按照发货当日核准的价格执行。(具体见发货清单)

## 四、商品的运输：

2. 甲方按照与乙方即时达成的订货计划进行配货，并根据乙方对运输方式的要求(a火车.b汽车.c其他方式)由甲方代办发运或乙方自提。费用包括□a长途运费.b市内短途费用，由方承担。

## 五、结算：

2. 付款方式：乙方以

## 六、违约责任：

1. 乙方未按约定付款期限付款的，每延长一日，乙方应承担未付款金额的0.5‰的违约金给甲方。

2. 任何一方违反本合同的行为，经警告后仍不予纠正的守约单方有权终止合同，并由违约方赔偿另一守约方全部损失。

## 七、争议的解决方法：

## 八、其它：

1. 本合同一式两份，双方各执一份；
2. 本合同自双方签字盖章日起生效，有效期为一年；
3. 本合同有效期满后，可根据需要由双方续签合同。

甲方： 乙方：

甲方代表(签字)： 乙方负责人(签字)：

鉴定日期： 年 月 日 鉴定日期： 年 月 日

## 红酒购销合同格式篇五

签订地点：

甲方： 乙方：(工厂)

地址： 地址：

法定代表人： 电话： 法定代表人： 电话：

丙方：(外商)

地址：

授权代表： 电话：

鉴于：

4、甲乙丙三方均知悉并同意上述情况及做法：

甲乙丙三方就上述销售合同及进口合同中的某些问题，经友好协商，达成一致，兹签订本协议书。

甲、乙、丙三方同意：

1、如乙方未按照销售合同的规定将全部货款(分批交货、分批付款的，指每批货物的全部货款)付至甲方，甲方无义务按进口合同的规定向丙方支付任何货款，且免除任何有关延迟付款的违约责任，丙方无权依进口合同向甲方追索(究)任何货款(违约责任)。

2、甲方对有关货物的质量不承担任何责任。如乙方对货物质量有任何异议，应自行与丙方协商处理，而无权依销售合同向甲方追究任何违约责任；如需退换货，乙方可委托甲方办理，手续费另计。

3、丙方保证交付所给甲方的货物在产地，规品、数量等方面与进口合同的规定严格一致；如有不符，丙方应承担所有法律责任并赔偿甲方因此而遭受的海关处罚。

4、如销售合同及进口合同的规定与本协议不符，以本协议的规定为准。

甲方：

授权人签字：

盖章：

乙方：

授权人签字：

盖章：

丙方：

授权人签字：

盖章：

## 红酒购销合同格式篇六

乙方：

一、乙方委托甲方代理进口红酒等进口酒。付款条款t/t□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三个工作日内把货物送抵乙方在广东省内指定地点，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2%外贸代理手续费，每批货物代理手续费不足rmb3000元的一律按rmb3000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500元人民币一个，”中国检验认证集团广东有限公司”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15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、到货后乙方应在90天内对外付汇，甲方收到乙方外汇货款配套之人民币款项三个工作日内将外汇汇出，并向乙方提供付汇银行水单，外汇与人民币兑换价根据付汇当时国家牌价计算。如果乙方没按约向甲方付清外汇货款配套之人民币款项，供应商应直接向乙方追索货款，其责任由乙方承担。乙方凭进口完税单证和付汇水单自行在所在地税局抵税结算。若乙方到货后超过90天不对外付汇结算，甲方有权不再为乙方提供对外付汇。其后果乙方自付。（原则上不提倡对外预付外汇货款，特殊情况要预付货款，甲方收取乙方每美元0.5元人民币的保证金，若乙方预付外汇后30天内不能到货，造成甲方无法核销，甲方有权没收乙方保证金，并保留追讨因此造成的一切损失。）

(1)、按开票金额(销售价)减进口货值(购货价)的增值部分向税局交纳溢出部分的17%的增值税，但同时按比例抵减进口报关时已交过的17%的进口增值税部分。（但进销差应符合行业市场行情）

(2)、按开票金额(销售额)向税局交纳防洪费(营业收入的1.3%)、教育附加费(所交增值税额的3%)、城建税(所交增值税额的7%)。

(3)、按销售额减去购货成本(含购货价、进口税费、仓储运输费、保险费以及以上(1)、(2)项税费等)的利润部分向税局交纳25%的所得税。

(4)、甲方另按销售额收取2%代办劳务费。

甲方对乙方开出增值税发票结算前，乙方须完成对外商的外汇付汇，如不对外付汇要与甲方另行协商，并将上述税费预付给甲方。如乙方不是在中国注册的公司，不需开出增值税票结算的需另加收货值5%的手续费。

九、若发生海关不按原外贸合同价格征税而进行估价征税或

调整归类使纳税金额增加，则乙方应积极提供有关进货来源价格凭证及市场行情资料，以便甲方向海关申诉；若因海关及国家有关行政管理部门因各项政策调整造成发生了不可预见的税款及费用增加，由乙方负责支付该部分款项，其追讨期为五年有效。

十、鉴于甲方是进口代理商地位，乙方同意本合同所代理进口的货品因数量、质量、货期等一切要向国外供应商追讨的索赔，由乙方直接向实际供应商追讨，不向甲方追讨。如果乙方因货物的质量、数量等问题提出索赔或者退换，甲方有责任协助乙方办理有关手续。如因进口合同的争议需通过仲裁或诉讼解决时，在乙方同意并提供费用及协助下，甲方有义务按进口合同的规定提起或参加仲裁或诉讼，由此产生的损失或利益由乙方承担或享有。甲乙双方必须依法经营，若违法经营或过失而造成损失，由违法经营或过失的一方赔偿另一方的全部损失。

十一、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。

甲方：

代表：

乙方： 代表： 年月 日：

## 红酒购销合同格式篇七

甲方： \_\_\_\_\_ (以下简称为甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称为乙方)

## 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。
2. 乙方与甲方的合作性质为\_\_\_\_\_ 经销商。

## 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。
3. 销售期限：从\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_ 日至  
\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_ 日。

## 三、销售产品

1. 销售产品为甲方现有\_\_\_\_\_ 等系列产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。
2. 甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。
3. 乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

## 四、销售目标

(单位：万元)

2. 乙方须完成销售目标，如乙方连续三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。

(备注：全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货，应在此次基础上增加\_\_\_\_\_万元作为首批进货。)

## 五、付款方式

乙方向甲方订购产品需将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十天内发出货物，若乙方订货超过\_\_\_\_\_件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

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，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

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铁路到站运费以及货运保险，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‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

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。

6. 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

## 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，合同签订后十五日内，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。

(2) 乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。(见第九条)

(3) 产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表), 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及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品, 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、形象小姐的管理。

(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(铺货目标见附件)。

(9) 乙方应按月提供产品销售报表、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, 应包括\_\_\_\_\_所有系列酒, 并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11) 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\_\_\_\_\_天内向甲方缴纳市场管理保证金\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_\_\_%，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\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3) 乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的\_\_\_\_\_%，第二次有权扣除\_\_\_%，第三次有权扣除\_\_\_\_\_%并解除双方的销售协议。

(4) 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。

5. 市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后\_\_\_\_\_天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后\_\_\_\_\_日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注

册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

## 十一、 签名及盖章

1. 本合同或本合同的补充协议(或附件)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。

2. 所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3. 乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4. 本合同签订之日起\_\_\_\_\_日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于\_\_\_\_\_万元。

## 十二、 违约责任

1. 乙方违反本合同关于价格和区域的约定，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《中华人民共和国合同法》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。

4. 本合同(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

客户经理：\_\_\_\_\_

电话：(手提)\_\_\_\_\_

## 红酒购销合同格式篇八

甲方\_\_\_\_\_乙方\_\_\_\_\_甲乙双方经友好协商在平等互利的基础上甲方授权乙方兼职在\_\_\_\_\_地区有偿为甲方销售产品及服务。由甲方协调并支援乙方日常的业务工作。

1. 甲方授权\_\_\_\_\_为甲方兼职人员销售甲方的产品及工程服务。

2. 本协议有效期\_\_\_\_\_年自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日期满后经双方协商后续签。

3. 乙方作为甲方的兼职应遵循甲方的各项规定和政策 and 甲方保持一致。不得做出有损甲方利益的事情否则甲方有权中止乙方作为甲方的兼职销售员资格并追究其责任。

4. 甲乙双方应本着互利互惠、友好协商顾客至上的原则共同发展。

1. 甲方严格保证所提供的产品其各项技术指标均达到说明书及所提供技术资料之要求。

2. 乙方为甲方代理销售产品中涉及技术问题需甲方协助谈判时应事前通知甲方由甲方进行技术支援。

3. 甲方免费为乙方提供产品说明书、技术资料、公司简介、资质证书等所需资料。

4. 业务费用由乙方负担。

1. 甲方提供统一的价格表给乙方乙方不得擅自将价格表内容透漏给竞争对手。

2. 甲方按代理价给乙方超出代理价部分的差额扣除税金作为乙方销售佣金。

3. 甲方视乙方年销售额情况按销售额代理价计算的\_\_\_\_\_给乙方作为奖励。

4. 特殊业务竞争价格需调整的低于代理价需经甲方同意酌情处理。

5. 甲方因技术、原材料、市场等因素影响需要变动价格时应

提前通知乙方乙方价格自行调整。

1. 乙方应要求用户按代理价作为预付款底数若用户无预付款乙方须个人垫付乙方提货时付足货款代理价。

2. 特殊情况需经本公司批准后确定。

五、佣金乙方在合同款全部到帐后提取佣金。

1. 甲方对乙方代理产品的供货实行优先保证的原则供货时间按甲方答复时间为准。

2. 乙方应严格按合同付款条件执行预付款来款推迟则供货期顺延正常供货时按合同条款执行供需紧张时按来款先后确定。

3. 乙方及其用户单方中止订货合同双方可协商解决协商不成则通过法律解决。

七、发票乙方为甲方销售的产品其销售发票需由甲方按乙方实际成交价开票的付足全部货款后甲方方能将发票移交乙方或乙方用户特殊情况例外。

1. 运输方式乙方自提或甲方代办运输。

2. 甲方代办运输的乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方甲方按市场运价标准收费。

3. 货物在甲方的吊装由甲方免费吊装到达乙方用户后的吊装搬运等由乙方负责。

1. 甲方负责产品的系统安装指导。

2. 甲方对产品保修12个月保修期内凡属甲方制造中的质量问题由甲方负责属乙方用户原因造成的问题费用由乙方或乙方用户负担。

3. 保修期以外的产品视产品的具体情况确定有偿或无偿服务  
乙方应与用户积极配合甲方服务否则造成的损失由乙方负责。

甲方盖章\_\_\_\_\_ 乙方签字\_\_\_\_\_

法定代表人签字\_\_\_\_\_

## 红酒购销合同格式篇九

乙（地区代理商）：

- 1、乙必须具备有工商及酒类经营执照。
- 2、乙必须在签订此协议后一周内向甲支付代理保证金人民币  
万元，若在代理期内无违反此协议的情况发生，代理期满后  
十五天内甲将退回保证金（无利息）。
- 3、代理期限叁年。自年月 日起至年 月 日止。

首次订货不少于箱共支。以后每月订货量不低于箱支（可分  
次或一次订货）。每年为箱共支。

每次订货赠送等于总货值10%的葡萄酒作为促销用酒。

- 1、乙在甲处的提货价为全国标准零售价的 折（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、甲建议乙按照全国标准零售价销售，具体价格由乙自行确  
定。
- 1、乙订货必须提前一个月，甲根据各代理商先后订货供应。
  - 2、甲接受乙预定后，乙需向甲支付50%预付款，余款于提发

货前付清。

3、运费及保险费费用由方负责。

甲（总代理商）

1、全国统一策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。

2、向乙提供葡萄酒有关进口手续、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、及时协调各地区代理商区域销售关系，统一组织各地区代理商的销售业务培训 and 西班牙酒庄交流活动。

乙（地区代理商）

1、在甲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和额度。

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。

1、甲若违反本协议或不能按合同供应货源，乙有权提出中止代理合同并要求返还代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

2、乙若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲有权提出中止代理合同并处罚代理保证金和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，乙应通知甲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。若乙未通知甲是否延续，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。

3、代理保证金在代理期满或中止后的十五天内退还给地区代理商（因违反本协议被取消代理资格的除外）。

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、本协议在双方签署并乙交纳保证金后生效。乙交纳保证金和本协议签署后五天内，甲应将授权书送交乙，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。

甲（章）： 乙（章）：

法人代表（签名）： 法人代表（签名）：

地址： 地址：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

纳税号： 纳税号：

签约时间：

签约地址：

## 红酒购销合同格式篇十

乙方（卖方）：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

### 第一条 买卖标的

1、名称：\_\_\_\_\_

2、品种：\_\_\_\_\_

3、规格：\_\_\_\_\_

4、价格：\_\_\_\_\_

### 第二条 质量和数量的保证

卖方保证商品系全新的且符合合同规定的规格和质量的各项指标，质量保证有效期为货物到目的港后的\_\_\_\_\_个月。

### 第三条 生产国别和制造厂商

1、生产国：\_\_\_\_\_

2、制造厂商：\_\_\_\_\_

### 第四条 包装

应当能达到防压坏、防潮的基本要求，或符合甲方提出的其

他要求。

## 第五条付款条件

离岸价条款：

- 1、按合同规定卖方应在装运之前\_\_\_\_\_天用电报（或函件）通知买方合同号码、品名、数量、价值、箱号、毛重、尺寸及何时可在发运港口交货，以便买方订舱。
- 2、若货物系由邮寄（或空运），卖方应在发运前\_\_\_\_\_天，按照第\_\_\_\_\_条规定，用电报（或信件）通知买方大约的发货期、合同号码、货物名称、价格等。卖方在发货后应立即用函电将合同号码、货物名称、价格及发货日期通知买方，以便于买方及时购买保险。

## 第六条装运通知

卖方在装货结束后应立即用函电将合同号码、货物名称、数量、发票价格、毛重、船名和船期通知买方。由于卖方未能及时通知造成买方不能及时买保险，则一切损失均由卖方负责。

## 第七条装运条件

- 1、海运：全套洁净已装船提单，做成空白抬头，由发货人空白背书注明“运费到付”、“运费付讫”并通知目的港的\_\_\_\_\_公司。
- 2、航空邮包：\_\_\_\_\_提供一份空运单，注明“运费到付”、“运费已付”，交付买方。
- 3、发票\_\_\_\_\_份，注明合同号码和装运唛头（若超过一个装运唛头，发票应分开，细节应根据合同办理）。

4、由制造厂开出一式\_\_\_\_\_份的装箱单。

5、由制造厂开出的数量和质量证书\_\_\_\_\_份。

6、在装运之后，立即通过电报、或信件将有关装运之细节通知买方。此外，卖方在装船后的\_\_\_\_\_天内，要用空邮另寄\_\_\_\_\_份所有上述文件，一份直接寄给收货人，另一份直接寄给目的口岸\_\_\_\_\_公司。

第八条目的港及收货人

\_\_\_\_\_□

第九条装运期限

收到不可撤销信用证\_\_\_\_\_天。

第十条装运唛头

卖方应在每个箱上清楚地刷上箱号、毛重、净重、体积及“防潮”、“小心搬动”、“此边朝上”及装运唛头等字样。

第十一条保险

1、装运后由买方自理。

2、由卖方投保\_\_\_\_\_。

第十二条索赔

在货物到达目的口岸之后的\_\_\_\_\_天内，若发现商品的质量、规格或数量不符合合同之规定，则买方凭\_\_\_\_\_检验局颁发的检验证书有权提出更换质量合格的新商品或要求赔偿，且所有的费用（如检验费、保险费及装卸货费等）均由卖方

负担。但所提的索赔属于保险公司或承运方的责任，则卖方不負責任。货到目的口岸之后的\_\_\_\_\_个月内，在使用过程中若由于质劣而出现损坏，买方应通过书面立即通知卖方并凭\_\_\_\_\_检验局所颁发之检验证书为依据，提出索赔要求。根据买方的要求，卖方应负责立即排除缺陷，必要时，买方可自行排除缺陷，费用由卖方负责，若卖方收到上述要求之后\_\_\_\_\_个月内未能答复买方，则便视为卖方已接受要求。

### 第十三条不可抗力

本合同内所述的全部商品，在制造和装运过程中，如因人力不可抗拒的原因，拖延装运或无法交货，则卖方概不負責。卖方应将上述的事故立刻通知买方，且在其后的\_\_\_\_\_天内航空邮寄一份由政府签发的事務证书给买方，作为证据。卖方仍应负责采取必要的措施加速交货，若事故持续超过\_\_\_\_\_个星期，则买方有权取消合同。

### 第十四条延迟交货和罰款

本合同内所述的全部或部分商品，若卖方不能按时交货或延迟交货，且卖方同意罰款，则买方应同意其延迟交货，但由于人力不可抗拒的原因而造成延迟交货则不罰款，所罰的款项经协商可由付款银行从付款中扣除。罰款不应超过延迟交货的货物总值之\_\_\_\_\_%，罰款率每\_\_\_\_\_天为\_\_\_\_\_%，不足\_\_\_\_\_天的天数按\_\_\_\_\_天算。若卖方超过本合同规定的装运时间\_\_\_\_\_个星期仍然不能交货，则买方有权取消本合同。尽管合同已取消，卖方仍然应毫不延迟地支付上述罰款给买方。

### 第十五条仲裁

凡因执行本协议所发生的一切争执，双方应友好协商解决，如果协商不能获得解决，则提交\_\_\_\_\_仲裁委员会，根据该会的仲裁程序进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方

都有约束力，仲裁费用由败诉方负担。

第十六条本合同由双方签署后生效，中英文正本各\_\_\_\_\_份，  
双方各持\_\_\_\_\_份为据，具有同等的效力。