

最新出口商外销合同 商品销售合同(汇总5篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

出口商外销合同 商品销售合同篇一

型号配置_____。

数量：_____。

单位：_____。

保修期：_____。

合同金额（人民币大写）：_____。

卖方提供的货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

卖方须在本合同签订后_____日内交货，由买方到卖方公司所在地提货，当场交货。

货物到达后，由卖方完成对的货物安装调试，由买方对货物的品种、质量、型号、数量进行检验，如发现货物的品种、质量、型号、数量与合同规定不符，买方有权拒绝接受。货物由买方验收合格并运走后，卖方不承担货物的品种、型号、数量与合同规定不符的责任。

买方首交订货款（大写）_____ %货款（即人民币：_____圆

整)。在卖方交货，并安装完毕，买方验收合格后，_____日内买方一次性支付全部余额（大写）：_____ %货款（即人民币：_____万圆整）。

本合同所指的货物自验收合格之日起，按_____年内免费保修，具体实施办法见产品保修卡；如是硬件本身的故障，免费上门服务；如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一定的服务费；送修免费。

买方无正当理由拒收货物，如拒收货物对卖方造成损失，卖方有权追索。买方逾期付款，买方每日偿付卖方欠款总额百分之_____的滞纳金；卖方交货当时所交货物的品种、型号、数量、质量不符合合同规定标准的，买方有权拒收；卖方不履行售后服务的有关义务，对买方造成损失，买方有权追索。

本合同发生争议产生的诉讼，由合同签订地人民法院受理。

本合同一式两份，卖方与买方各执一份。合同自双方签字之日起生效，购买日期：_____年_____月_____日。

买方：_____（签章）

卖方：_____（签章）

_____年_____月_____日

_____年_____月_____日

出口商外销合同 商品销售合同篇二

1、甲方授权乙方为_____（地区、市、县）经销商，经销甲方所经销的_____品牌_____系列产品。

2、产品名称、规格、单价详见合同附件。

3、货款结算方式：款到发货或现款结算。

4、供货程序：乙方填写书面《订货申请单》，经甲方业务人员确认传真到配送中心，配送中心确定该批货款到帐后，三日内发货。

5、运输方式：甲方负责送货至乙方所在市(县)的车站、货运点，运费由乙方承担。(根据地区不同，2-10元运费/件)

6、乙方在本合同有效期内目标销量为_____万元，甲方给予返利奖励，否则不予返利。

1、甲方应根据市场状况策划产品宣传、广告及促销活动，乙方有义务配合。

2、甲方负责向乙方提供经销产品的合法证件，乙方有责任维护甲方产品的声誉，杜绝销售过期变质产品和经营假冒侵权产品。

3、乙方应在所经销区域做好网络分销的发展、监控，并且承担责任。

4、乙方必须无条件提供甲方所需的与甲方产品有关的任何销售数据，并且做到准时、准确、完整。

1、甲方产品原则上不予退换货，因产品包装或配送出现差错，甲方退换。

2、自进货之日起五日内因产品质量问题经甲方确认同意可进行产品调换。该批产品甲方承担此运输费用，乙方不得自行销毁。

3、因乙方仓储管理不善等造成的质量问题一律不予退换货。

- 1、在本合同执行期间，如果乙方连续2个月未能完成甲方规定目标之内的需求计划，则甲方有权终止本合同。
- 2、在本合同执行期间，如果乙方在合同规定区域以外销售或分销甲方产品，则甲方有权终止本合同。
- 3、在本合同执行期间，如果乙方违反甲方价格销售政策，则甲方有权终止本合同。
- 4、在本合同执行期间，如果乙方销售假冒产品及其他造成甲方产品不良影响的，则甲方有权终止本合同。
- 5、在本合同执行45天内，如果乙方没有达到kb类店50%以上的铺货率，则甲方有权终止本合同。
- 6、其它本合同书中规定的终止合作或本合同的条款。

乙方保证在任何时候，任何情况下，不会将甲方的商业秘密(如果价格、销售数据、知识、技术等甲方认为是商业秘密的信息)披露给任何其他人或为自身目的使用。

- 1、本合同为正式合同，有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。
- 2、合同签署后，如果甲方在7个工作日内未收到乙方的首批货款，合同自动失效。
- 3、本合同未尽事宜，经双方协商可另行订立附加协议，并且与本合同具有同等法律效力。
- 4、如果出现合同纠纷，双方经协商不能达成一致时，任何一方可在甲方所在地人民法院提出诉讼。
- 5、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章起

生效。

6、本合同最终有效签署人为甲方营销副总经理以上职位者。

事后商议

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

法定代表人或委托代理人(签字): 法定代表人或委托代理人(签字):

出口商外销合同 商品销售合同篇三

销货方: _____ (以下简称甲方)

购货方: _____ (以下简称乙方)

第一条 经购销双方协商交易活动, 必须履行本合同条款。具体品类(种), 需签订要货成交单, 并作为本购销合同的附件; 本合同中的未尽事宜经双方协商需补充的条款可另附协议书, 亦视为合同附件。合同附件与本合同具有同等效力。经双方确认的往来信函、传真、电子邮件等, 将作为本合同的组成部分, 具有合同的效力。

签订成交单, 除上级规定按计划分配成交外, 其余商品一律采取自由选购, 看样成交的方式。

第二条 合同签订后, 不得擅自变更和解除。如甲方遇不可抗拒的原因, 确实无法履行合同; 乙方因市场发生骤变或不能防止的原因, 经双方协商同意后, 可予变更或解除合同。但提出方应提前通知对方, 并将“合同变更通知单”寄给对方, 办理变更或解除合同的手续。

按乙方指定花色、品种、规格生产的商品, 在安排生产后,

双方都需严格执行合同。如需变更，由此而产生的损失，乙方负担；如甲方不能按期、按质、按量按指定要求履行合同，其损失，甲方负担。

第三条 成交单中的商品价格，由双方当事人商议决定，或以国家定价决定。

在签订合同时，确定价格有困难，可以暂定价格成交，上下幅度双方商定。

国家定价的商品，在合同规定的交(提)货期限内，如遇国家或地方行政部门调整价格，按交货(指运出)时的价格执行。

逾期交货的，如遇价格上调时，按原价执行；遇价格下调时，按新价执行。逾期提货的，遇价格上调时，按新价执行，遇价格下调时，按原价执行。由于调整价格而发生的差价，购销双方另行结算。

第四条 运输方式及运输费用等费用，由双方当事人协商决定。

第五条 各类商品质量标准，甲方严格执行合同规定的质量标准，保证商品质量。

第六条 商品包装，必须牢固，甲方应保障商品在运输途中的安全。乙方对商品包装有特殊要求，双方应具体合同中注明，增加的包装费用，由乙方负担。

第七条 商品调拨，应做到均衡、及时。对合同期内的商品可考虑按3：3：4的比例分批发货；季节性商品按承运部门所规定的最迟、最早日期一次发货；当令商品，零配件和数量较少的品种，可一次发货。

第八条 对有有效期限的商品，其有效期在2/3以上的，甲方

可以发货;有效期在2/3以下的,甲方应征得乙方同意后才能发货。

第九条 甲方应按乙方确定的合理运输路线、工具、到达站(港)委托承运单位发运,力求装足容量或吨位,以节约费用。

如一方需要变更运输路线、工具、到达站时,应及时通知对方,并进行协商,取得一致意见后,再办理发运,由此而影响合同期限,不以违约处理。

第十条 商品从到达承运部门时起,所有权即属乙方。在运输途中发生的丢失、缺少、残损等责任事故,由乙方负责向承运部门交涉赔偿,需要甲方协助时,甲方应积极提供有关资料。乙方在接收商品时发现问题,应及时向承运部门索取规定的记录和证明并立即详细检查,及时向有关责任方提出索赔;若因有关单据未能随货同行,货到后,乙方可先向承运部门具结接收,同时立即通知甲方,甲方在接到通知后_____日内答复;属于多发、错运商品,乙方应做好详细记录,妥为保管,收货后_____日内通知甲方,不能自行动用,因此而发生的一切费用由甲方负担。

第十一条 商品的外包装完整,发现溢缺、残损串错和商品质量等问题,在货到半年内(贵重商品在7天内),责任确属甲方的,乙方可向甲方提出查询。

发现商品霉烂变质,应在30天内通知甲方,经双方共同研究,明确责任,损失由责任方负担。

接收进口商品和外贸库存转内销的商品,因关系到外贸查询,查询期为乙方收货后的_____天,逾期甲方不再受理。

乙方向甲方提出查询时,应填写“查询单”,一货一单,不要混列。查询单的内容应包括唛头、品名、规格、单价、装

箱单、开单日期、到货日期、溢缺数量、残损程度、合同号码、生产厂名、调拨单号等资料，并保留实物；甲方接到“查询单”后，____日内作出答复，要在____天内处理完毕。

为减少部分查询业务，凡一张调拨单所列一个品种损溢在2元以下、残损在____元以下均不做查询处理(零件除外)。对笨重商品的查询(如缝纫机头、部件等的残品)乙方将残品直接寄运工厂，查询单寄交甲方并在单上注明寄运日期。

第十二条 商品货款、运杂费等款项的结算，购销双方应按____银行结算办法的规定，商定适宜的结算方式，及时妥善办理。

货款结算中，要遵守结算纪律，坚持“钱货两清”原则，分期付款应在成交单上注明。有固定购销关系的国营、供销合作社商业企业，异地货款结算可采用“托收承付”结算方式；对情况不明的交易单位，可采用信用证结算方式，或先收款后付货。

第十三条 甲、乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支付违约金。因违约使对方遭受损失的，如违约金不足以抵补损失时，还应支付赔偿金以补偿其差额。如违约金过分高于或者低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少或者增加。

1. 甲、乙两方所签订的具体合同要求，一方未能履行或未能完全履行合同时，应向对方支付违约合同货款总值____%的违约金。但遇双方协商办理变更或解除合同手续的，不按违约处理。

2. 自提商品，甲方未能按期发货，应负逾期交货责任，并承担乙方因此而支付的实际费用；乙方未按期提货，应按____银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向甲方偿付逾期提货的违约金，并承担甲方实

际支付的保管费用。

3. 甲方提前交货和多交、错发货而造成的乙方在代保管期内实际支付的费用，应由甲方负担，乙方逾期付款的，应按照人民银行有关逾期付款的规定，向甲方偿付逾期付款违约金。

4. 对应偿付的违约金，赔偿金，保管、保养费用和各種经济损失，应在明确责任后，_____天内主动汇给对方，否则，按逾期付款处理，但任何一方不得自行用扣发货物或扣付货款充抵。

第十四条 甲、乙两方履行合同，发生纠纷时，应及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。（两者选一）

第十五条 本合同一式_____份，甲、乙两方各执_____份，并送交当地_____银行及有关部门，监督执行。

第十六条 本合同(协议)双方签章，依法生效，有效期为_____年，期满双方如无异议，合同自动延长。凡涉及日期的，按收件人签收日期和邮局戳记日期为准。

签约地点：_____

签约时间：_____年____月____日

出口商外销合同 商品销售合同篇四

签订地点：

签订日期：

买方：

卖方：

双方同意按下列条款由买方售出下列商品：

(1) 商品名称、规格及包装

(2) 数量

(3) 单价

(4) 总值

(装运数量允许有%的增减)

(5) 装运期限：

(6) 装运口岸：

(7) 目的口岸：

(8) 保险：由方负责，按本合同总值110%投保_____险。

(9) 付款：凭保兑的、不可撤销的、可转让的、可分割的即期有电报套汇条款/见票/出票_____天期付款信用证，信用证以_____为受益人并允许分批装运和转船。该信用证必须在_____前开到卖方，信用证的有效期应为上述装船期后第15天，在中国_____到期，否则卖方有权取消本售货合约，不另行通知，并保留因此而发生的一切损失的索赔权。

(10) 商品检验：以中国_____所签发的品质/数量/重量/包装/卫生检验合格证书作为卖方的交货依据。

(11) 装运唛头：

其他条款：

1. 异议：品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出，数量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出，但均须提供经卖方同意的公证行的检验证明。如责任属于卖方者，卖方于收到异议20天内答复买方并提出处理意见。
2. 信用证内应明确规定卖方有权可多装或少装所注明的百分数，并按实际装运数量议付。（信用证之金额按本售货合约金额增加相应的百分数。）
3. 信用证内容须严格符合本售货合约的规定，否则修改信用证的费用由买方负担，卖方并不负因修改信用证而延误装运的责任，并保留因此而发生的一切损失的索赔权。
4. 除经约定保险归买方投保者外，由卖方向中国的保险公司投保。如买方需增加保险额及/或需加保其他险，可于装船前提出，经卖方同意后代为投保，其费用由买方负担。
5. 因人力不可抗拒事故使卖方不能在本售货合约规定期限内交货或不能交货，卖方不負責任，但是卖方必须立即以电报通知买方。如果买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的证明，证明事故的存在。买方不能领到进口许可证，不能被认为系属人力不可抗拒范围。
6. 仲裁：凡因执行本合约或有关本合约所发生的一切争执，双方应以友好方式协商解决；如果协商不能解决，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，根据该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。

卖方(sellers):

买方(buyers)□

出口商外销合同 商品销售合同篇五

甲方：

乙方：

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货_____套以上，其中外机_____套，内机_____套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商

由甲方提供各种型号产品共计_____个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

全国统一零售价：_____元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：_____元/套

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠

政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的_____ %作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到_____ 个以上，甲方按当月乙方销售额的_____ %进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的_____ %奖励给乙方。

4、乙方一次性提货_____ 套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期： 年 月 日至 年 月 日

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

代表签字： 代表签字：