

2023年啤酒销售合同(实用8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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

啤酒销售合同篇一

乙方(购货方)：_____

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，达成如下协议：

一、双方责任

甲方：

- 1、甲方提供的所有产品质量，必须符合国家有关部门的质量要求由甲方承担一定责任，乙方有权终止协议。
- 2、在乙方进货通知发出后，甲方必须积极组织发货，特殊情况甲乙双方另行约定。
- 3、如甲方涨价，应提前一个星期通知乙方，甲方并承担一切后果。
- 4、甲方负责送货到乙方指定地点，由甲方承担运输费用。

乙方：

- 1、乙方应配合甲方积极销售，把甲方所有的产品在销售处展

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、乙方购进的产品如销售不畅，可随时调换本品牌其他系列的产品或者按原价办理退货。

二、结算方式：以实销为准，每月20号前结清上月货款。

三、货品名称、系列：

四、合同期限：

本协议有效期限_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，协议期满后，乙方优先甲方续约，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，甲乙双方有特殊情况不能履约，应提前一个月书面形式通知对方，并承担相应的责任及经济损失。

五、违约责任：

未经双方同意，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赔偿一定的经济损失。

六、本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经甲乙双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

啤酒销售合同篇二

甲、乙双方经友好协商，本着诚信、平等、互惠互利的原则，根据有关法律、法规，充分协商并达成一致意见。现依据相关法规，订立本协议，以资信守。

合同内容如下：

一、甲方提供所供啤酒产品，送货上门至乙方场所，并全程做好跟踪服务。甲方确保每批次供给乙方所供产品为公司检验合格产品，如乙方在销售过程中有发现因产品品质影响消费的情况，经国家相关部门鉴定属实，由甲方承担相关责任。

二、产品价格：

三、订货及结算方式：

2、甲方负责将产品配送到乙方指定的配送目的地，乙方有义务协助甲方做好配送工作，尽量给予方便。

2、甲方产品到达乙方指定卸货地点后，双方当场清点，当场进行签收确认。

3、乙方按实际签收货物数量结算货款，乙方具体支付甲方货款方式为：_____。

4、双方合作期限从20____年__月__日至20____年__月__日，合作期满后销售合同终止，甲方有优先续约权，并签订新合同续约。

四、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜以有关法律为准或经甲乙双方协商解决；

本协议自双方签字盖章之日起具有法律效力，协议履行地

在(经销商所在地法院), 如发生纠纷, 双方自愿由(经销商所在地法院)管辖, 交由当地人民法院诉讼解决。

甲方(公章): _____

乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____

法定代表人(签字): _____

_____年___月___日

_____年___月___日

啤酒销售合同篇三

甲、乙双方经友好协商, 本着诚信、平等、互惠互利的原则, 根据有关法律、法规, 充分协商并达成一致意见。现依据相关法规, 订立本协议, 以资信守。

合同内容如下:

一、甲方提供所供啤酒产品, 送货上门至乙方场所, 并全程做好跟踪服务。甲方确保每批次供给乙方所供产品为公司检验合格产品, 如乙方在销售过程中有发现因产品品质影响消费的情况, 经国家相关部门鉴定属实, 由甲方承担相关责任。

二、产品价格:

三、订货及结算方式:

2、甲方负责将产品配送到乙方指定的配送目的地, 乙方有义务协助甲方做好配送工作, 尽量给予方便。

2、甲方产品到达乙方指定卸货地点后，双方当场清点，当场进行签收确认。

3、乙方按实际签收货物数量结算货款，乙方具体支付甲方货款方式为：_____。

4、双方合作期限从 年 月 日至年 月 日，合作期满后销售合同终止，甲方有优先续约权，并签订新合同续约。

四、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜以有关法律为准或经甲乙双方协商解决；

本协议自双方签字盖章之日起具有法律效力，协议履行地在(经销商所在地法院)，如发生纠纷，双方自愿由(经销商所在地法院)管辖，交由当地人民法院诉讼解决。

甲方(盖章)：

乙方(盖章)：

代表：

代表：

电 话：

电 话：

签订日期： 年 月 日

啤酒销售合同篇四

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

为保证甲方卖场的正常运营，促进乙方所经营系列酒水的销售，甲方确定乙方为甲方下列产品的供货商，经双方协商就供求关系达成以下协议：

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

啤酒销售合同篇五

甲方： 电话：

乙方： 电话：

根据【[^]v^合同法】相关规定，经双方友好协商，甲方同意乙方为代理加盟店。合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执

照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

一、授权使用

1. 甲方授权乙方坐落于路街 村 号以 全国连锁 店为悬挂招牌并(代理)加盟业务(具体业务按授权书开展)授权书有效期随合同。
2. 乙方店铺内外装饰及门店招牌须与甲方统一，如有更改须征得甲方的同意。

二、酒品提供及结算

1. 甲方提供的酒品符合国家标准，乙方进首批货时按总货款的70%预付，甲方在十五日内发货，，剩余款待发货前付清，再进货时款到5日内发货，每次数量不少于10桶酒，一切运费由乙方承担。
2. 货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。
3. 甲方提供的酒品，乙方必须按照甲方规定价格销售。
4. 发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。
5. 乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

三、价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。
2. 对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商, 不负责为经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

四、甲方义务

1. 甲方应提供给乙方管理技术, 运作规范和营销策略。
2. 甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准, 保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的, 由甲方负责调换和处理。
3. 协助乙方做好货物托运及调换工作。
4. 采取有效措施调节和规范市场秩序。
5. 严守乙方的业务机密。
6. 同意乙方基于履行本合同的需要无偿使用甲方提供的经营技术资产, 有效的入市资格手续: 授权书(牌)、营业执照、税务登记证、商品条码证、产品检验报告、商标注册及其他相关资料、证件。
7. 甲方对乙方实施代理价供货原则, 以统一的《供货价格表》为准(见附件)。

五、乙方义务

1. 乙方必须服从甲方派遣人员的监督, 指导乙方所开设加盟店的经营管理。
2. 乙方工作人员应穿着甲方统一服装, 印制统一名片, 维护

与甲方相同的企业形象。

3. 乙方不准在本加盟店内销售其他外进酒品。

4. 乙方必须交纳给甲方

六、违约责任

1. 甲乙双方应严格遵守合同规定，如有一方违约按合同法有关规定处理。乙方如在合同期内，严重损害甲方利益及名誉，泄漏甲方提供的经营管理秘密，甲方有权终止合同，拆除大陆人酒坊招牌、酒旗、展牌和与此有关的文字、图案及营业标记，并保留追诉要求赔偿的权利。

七、合同终止解除

1. 本合同自(在合同期内遇特殊情况经双方同意可修改)，期满前十五日内经双方同意应续签合同，尚未办理续签者，本合同及授权书自然终止。

2. 在合同期满或解除七日内，乙方必须拆除记。

八、合同生效

本合同一式(两份)经双方签字后生效，双方各一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

啤酒销售合同篇六

甲方：(以下简称甲方)

乙方：身份证：车号：

发动机号：车驾号：

为适应车辆市场发展需要，乙方自愿将自购车辆车型：挂靠到甲方经营，现经双方友好协商，特签订以下协议：以下简称乙方。

一、运营期间乙方按年度计算先交费后挂靠，甲方每月向乙方收取服务管理费500元整(不含综合检测费、检车、维护费用)等。

二、挂靠期间，车辆产权仍属乙方，车辆所产生的一切责任和损失均由乙方承担。乙方车辆以甲方名义进行登记，仅是为了便于营运，登记后的车辆所有权、使用权和收益权仍属于乙方。车辆落户后，车牌号为：

三、乙方挂靠经营期限：自年月日起至年月日止。

四、自签订合同之日起，在合同期内，车辆营运证为客车租赁使用，合同期满后，甲方收回营运证使用权。

五、本挂靠合同仅为车辆挂靠合同，乙方及乙方所聘用、雇佣人员不属于甲方员工，不享有甲方职工待遇，乙方与甲方不存在劳动关系。

六、双方权利和义务：

甲方：

1、如乙方其所挂靠的车辆无违章、违纪、违法及违约行为，甲方协助乙方办理车辆检测、年审、过户等手续，但应缴纳的税费由乙方承担。

2、乙方(只限驾驶员为乙方时)如因超范围经营被罚款或扣车，罚款由甲方全额承担，如果乙方恶意联合多次被罚款和扣车，我公司不负责承担。

3、运营期间，与国家政策调整，代收代缴费用增减由乙方自行全部承担。

乙方：

1、运营期间应严格遵守国家相关法律、法规、政策并服从相关行业人员监督检查。

2、承担与挂靠车辆有关的一切税费及违规罚款。

3、乙方在合同经营期间，在自主经营，自负盈亏，风险自负条件下，若发生交通事故，造成的一切经济损失，由乙方自行承担。

4、乙方在挂靠期间养路费、道路费等各种规费、车辆使用税、个人所有税等各种税收、油、胎、料消耗、安全事故费、车辆维修费、车辆保险费、车辆年(季)检费、道路过桥费、过渡费、过城入境费、停车费、洗车费等车辆经营期间产生的一切费用由乙方自理。

5、乙方及乙方因经营需要所聘用人员、雇佣驾驶员、相关工作人员的工资、经营费用、福利费、医疗费(含行车中伤、残、亡等费用)以及各项保险费用、驾驶执照从业资格等费用由乙方自理。

6、乙方及乙方工作人员应遵纪守法，如在行驶及运营过程中

发生违章违纪行为，发生的行政、民事责任、刑事责任及各种纠纷所产生的费用由乙方自理。

7、乙方车辆必须投保机动车交通事故责任强制责任保险和商业险，包括不计免赔险。其中：第三者责任险保额不得少于100万元，座位险每座不得少于1-2万元。如发生交通事故，保险公司理赔不足部分，也由乙方承担，甲方不承担任何责任。

8、乙方必须遵守交通法则，参加交通管理部门组织的安全教育，定期对车辆进行保养，按规定接受检测；车辆未经检测或不符合安全行驶规定，甲方有权制止挂靠车辆运行。

9、车辆挂靠期间，未经甲方同意，乙方不得擅自将车辆改型、改造，如乙方想转让或变卖，需提前一个月通知甲方，如乙方车辆无任何违纪、违规行为，甲方应配合乙方办理转让变卖手续，挂靠期间乙方有违法、违规行为，甲方有权收回车辆牌、证，停止挂靠。

七、车辆运行

1、必须遵守交通法规；

2、禁止人货混装或从事违法活动；对挂靠车辆驾驶员违规违纪的职务行为，乙方承担连带责任。

八、违约责任及处理

2、乙方不能按时归还银行按揭贷款所造成后果，乙方须承担一切后果及法律责任，甲方不承担任何后果及法律责任。

九、本合同未尽事宜，按国家有关法律和甲方的有关规定执行。

十、乙方应文明、优质、诚信服务，自觉维护企业利益和信

誉，服从甲方的服务质量和安全管理考核、检查、监督处理。

十一、本合同自甲乙双方签字或盖章之日起生效。

十二、本协议一式三份，甲乙双方各执一份，财务存档一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

啤酒销售合同篇七

甲方(供方)：_____

注册地址：_____

经营地址：_____

法定代表人：_____

乙方(需方)：_____

注册地址：_____

经营地址：_____

法定代表人：_____

第一节原则条款

第一条本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国民法

典》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律、法规的规定签订。

第二节适用范围

第二条本合同的甲方代表甲方及其所属的子公司、分公司、分支机构、办事处。乙方代表乙方及/或乙方的相关公司。(详见附表一)。因此,本合同中涉及的各项条款适用于附表一中所列的甲方的总公司及上述各地分公司、子公司、分支机构、办事处等机构以及附表一中所列的乙方及其相关公司。乙方有权决定适用本合同的相关公司的增加或减少,但乙方应书面通知甲方,通知到达甲方后生效。

第三条本合同约定的产品进入乙方全国地区所有门店进行销售(详见甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的《供应商上(撤)店协议书》)。乙方有权决定增加或减少本合同约定产品进入的门店,但乙方应书面通知甲方,通知到达甲方后生效。

第三节名词定义

第四条产品:是指由甲方生产或经销的符合国家质量标准及双方约定的标准并不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

第五条销售支持:指的是甲方在乙方销售甲方产品过程中,因乙方提供服务无条件给予乙方的优惠条件和资金、物质支援。

第六条供货价格:指甲乙双方在甲方给予乙方销售所在地的所有经销商中最低真实价格的基础上进行协商,取得一致的价格。

第七条残次品:指商品在售前、售中及售后本身固有的或发

生的外观、性能、质量等任何一项不符合中国国家质量标准、行业标准、厂家标准、合同约定标准等任一标准的产品。

第八条滞销产品：指乙方从甲方购进的产品经过_____天的时间，销量与进货量的比低于二分之一的产品。

第九条商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方在甲方的进货额(或回款额)为根据，依照双方约定的条款给予乙方的进货折扣。

第十条特价机：指根据双方的经营需要乙方从甲方以特殊的供货价格进购的产品，条件双方另行约定。

第十一条铺底：是指甲方给予乙方的不需支付实际资金即可调拨一定金额货物，做为在合同有效期内样机展示和库存周转之用的优惠条件。

第十二条货到付款结算：指乙方在甲方货物到达乙方库房验收后_____小时内即向甲方支付货款。

第十三条回款额：指乙方支付给甲方的货款包括扣抵甲方在乙方处欠款的款额(降价款、退货款除外)。

第十四条利润补偿款：指在乙方销售的甲方产品的零售价格降低，使乙方销售甲方产品的帐面毛利率未能达到合同约定的水平时，由甲方向乙方支付的，用于补足乙方利润损失部分的款项。

第十五条包销机型：指性能、外观与其他型号有明显区别的，性能价格比有明显优势的，由乙方独家经营的产品。

第十六条合同年度：指合同有效期。

第十七条帐期：指产品进入乙方指定仓库到乙方支付货款之

间的期间。

第十八条降价款：由于供价下调而产生甲方应支付给乙方的降价金额。

第十九条给乙方造成了名誉损失的情况包括给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况，包括但不限于：

2. 因其他甲方原因造成乙方被媒体暴光的；
3. 因产品问题或甲方提供的售后服务问题被有关部门、机构、消协公告的；
5. 产品不合格、退货、返修率合计超过3%，致使乙方名誉或商誉受到负面影响的；
6. 其他给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况。

第四节产品订购、运输、结算及其他

一、产品订购

第二十条乙方代销甲方生产(或经营)的饮水机、净水器品类沁园品牌的产品。

第二十一条甲方带货安装的产品为：/品类/品牌的产品。

方要求的送货时间按进货计划送达乙方指定地点。非经乙方书面认可，甲方在书面答复中所进行的任何特别注明无效。

第二十三条乙方在要求的送货时间前_____日有权撤消或变更进货计划，而无需承担任何的赔偿责任。

二、产品运输

第二十四条甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，一切费用由甲方负担。

第二十五条货物在交付乙方并经验收前，一切风险及责任均由甲方承担。

三、货款结算

第二十六条当期货款的结算以乙方实际销售甲方产品的供货金额，扣除采用帐扣方式收取及甲方逾期未付的利润补偿款、商业折扣款以及其他甲方承诺支付以及按照合同约定甲方应当支付的款项后的余额为准。

第二十七条货款结算日期：货款结算周期为_____日，结算日为结算周期届满的_____日后。

第二十八条货款结算方式为(在以下几种方式中任选一种)

1. 支票或电/信汇 2. _____个月无息银行承兑汇票 3. _____个月无息商业承兑汇票。

第二十九条货款结算采取“钱票两清”的原则，乙方向甲方支付货款，甲方必须同时向乙方提供合法的增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，增值税票可按以下(一)办理：

(一) 乙方向甲方按扣除商业折扣后的差额付款，甲方在增值税票上直接列明折扣率和折扣额，乙方不再向甲方开具发票。

(二) 甲方向乙方全额开具增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，乙方向甲方开具零售发票或办理折让证明，然后向甲方全额支付货款。

第三十条甲方应按上述规定按时向乙方提供增值税票，在增

值税票未交讫之前乙方可拒绝支付货款。

第三十一条乙方结算日由乙方各公司具体指定，结算日外的时间乙方不进行结算，甲乙双方可进行对帐，整理提供票据。每月最后一日及法定节假日乙方不进行结算，帐期未滿或遇节假日，结算期顺延至下一结算日。

四、残次、滞销产品的处理

第三十二条乙方在经营过程中发现的甲方产品中的残次品，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方残次通知后3日内更换残次品或退残次品，否则承担延迟履行的违约责任后，同时甲方仍承担继续履行的责任。

第三十三条乙方在销售甲方产品过程中如遇滞销产品时，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到通知_____日内为乙方调换乙方确认或指定的其他产品或进行退货，如甲方逾期未予调换或者退货，则乙方可向甲方收取产品供价总额每日3%的保管费。逾期_____天后，乙方有权处理该产品，从处理所得款项中优先获得并自行扣除保管费、处理费等费用。

第三十四条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等存在或涉嫌存在(如涉及诉讼或仲裁等)损害任何第三方的知识产权和其他合法权益情况的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后_____日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十五条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等为假冒产品的，或存在虚假宣传的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方

通知后3日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十六条对于第三十二至第三十五条所述的情况，更换或退货的全部往返运费由甲方承担。

五、销售支持

第三十七条甲方应根据乙方的要求免费为乙方提供展示甲方所供产品的展柜、展台、展架，委派促销员，促销员的一切费用由甲方承担，并应对乙方所有的门店实行无差别待遇。如甲方委托乙方制作展柜、展台、展架，甲方应于接到乙方付款通知_____日内将制作款以现款方式交付乙方。逾期未付，乙方可在下次结算货款中扣收。如甲方按净额开具增值税专用发票，乙方有权加扣_____%的增值稅款。在甲、乙双方停止合作时，甲方无权向乙方要求展柜、展台、展架、促销员费用等相关费用的补偿。

(一) 促销员管理

第三十八条甲方负责派驻促销员到乙方营业场所进行甲方产品的销售工作。

第三十九条甲方应与促销员签订正式的劳动合同。促销员的一切费用由甲方支付。如甲方未与促销员签订劳动合同或有其他违反劳动法规等行为的，一切责任由甲方自行承担。

第四十条促销员服从乙方的日常行政管理，乙方每月向甲方出具促销员的出勤证明和绩效考评，作为甲方对促销员月度薪金发放的依据。

第四十二条在得到乙方允许后，甲方在节假日期间可加派临时促销员。临时促销员必须服从乙方的管理。

第四十三条甲方负责定期对促销员进行商品知识培训，促销员同时接受乙方销售流程、服务标准及行为规范等培训。

第四十四条甲方派驻的促销员应积极配合乙方营业场所的销售，不得诋毁乙方经营的其它品牌的产品及商誉，不得有损害乙方、消费者及其它与乙方合作的供货商的行为。

第四十五条甲方派驻乙方的促销员不得虚假介绍产品，不得介绍顾客到甲方或厂家或其它经营商处购买产品。

第四十六条甲方对其派驻的促销员在乙方营业场所内发生的一切损害乙方利益的行为负有连带责任。

第四十七条甲方在乙方营业场所举办的促销活动乙方给予积极配合。甲方保证乙方享受统一的促销赠品的配发，所有促销赠品的发放由促销员负责登记，发放完毕后将登记单提供给甲方。

(二)场外交易行为管理

第四十八条场外交易行为指甲方促销员违反乙方对于销售场所的管理规定，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。甲方其他相关人员利用为乙方工作或为乙方顾客提供服务的便利，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，视同为甲方的场外交易行为。“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方进行场外交易行为的理由，换言之，“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方不构成场外交易行为的抗辩理由。

第四十九条甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为

追究违约责任，具体如下：

(一) 甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于_____日内向乙方支付_____万元以上(含_____万元)，_____万元以下(含_____万元)的违约金。

(二) 乙方发现甲方有场外交易行为应以书面形式通知甲方，并提供有关证明。该通知包括甲方存在场外交易行为的事实及经过、对甲方发生场外交易行为的促销员及相关人员予以辞退的要求、乙方要求甲方承担的违约金数额等内容；该证明包括书面证明材料、有关当事人叙述等可以证明甲方存在场外交易行为的证据。甲方收到该通知和证明后应在_____日内辞退促销员及相关人员并支付违约金。

(三) 如甲方在_____日内未按乙方要求辞退促销员或相关人员，甲方须按照该促销员或相关人员继续工作的时间，向乙方支付每日_____元违约金；如甲方在三日内未按乙方要求支付违约金，乙方除要求甲方承担违约金外，每逾期一日，乙方还有权按违约金总额的_____%要求甲方承担迟延履行金。

(四) 乙方发现甲方的场外交易行为，并能提供相关证据予以证明时，违约金的数额由乙方按照本条第一款的约定自行决定，无须征得甲方同意。

第五十条为防止甲方场外交易行为的发生，甲方应对所属雇员加强管理和培训，乙方对此予以监督和检查。

(三) 样机条款

第五十一条甲方为乙方提供样机，具体约定为：_____。

1. 甲方为乙方免费提供样机，所有权属于乙方；

2. 甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方；

3. 甲方为乙方免费提供样机机模或空壳样机；

(四) 保修条款

第五十二条对于乙方售出的甲方产品，由甲方按国家规定负责办理保修，并承担全部费用，乙方给予必要的协助。

(五) 卖场管理费用

第五十三条甲方在(五)卖场管理费用中约定的费用按以下第2种方式交纳：

1、按第五十四条到第五十八条的约定交纳；

2、按率收取卖场管理费用，以月度商业折扣的计算基数为此卖场管理费用的计算基数，按4.5%交纳，发票开具方式、支付时间按月度商业折扣的约定执行。

第五十四条甲方产品进入乙方营业场所进行销售，需向乙方交纳营业场所支持费。该费用按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费元，该费用每三个月为一期收取一次，《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的营业场所支持费，此后在每季度第一个月_____ - _____日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收营业场所支持费，未满一个月的按一个月计算。

，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收场地使用费，未满一个月的按一个月计算。

第五十六条乙方对甲方的产品有进行市场推广的责任，甲方应向乙方支付市场推广费。市场推广费按乙方举办的促销活动性质不同收费标准不同，节庆日收费的项目有：

1. 元旦/元/店、2. 五一节/元/店、3. 国庆节/元/店、4. 春节/元/店、5. 新公司开业彩排/元/店、6. 新公司正式开业/元/店、7. 现有地区公司新店开业/元/店、8. 现有门店重张开业/元/店、9. 店庆-门店的开业纪念庆典/元/店、10. 司庆-地区公司的开业纪念庆典/元/店、11. 彩电节/元/店、12. 制冷节/元/店、13. 冰洗节/元/店、14. 手机节/元/店、15. 数码家电节/元/店、16. 厨卫小家电节/元/店、17. 音响节/元/店、18. 家电节元/店。门店个数为举办活动时合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。甲方在节庆日开始之日起_____个工作日内缴纳该费用。

第五十七条乙方对甲方的产品有促销的责任，甲方应向乙方支付促销管理费。促销管理费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月_____/_____元。该费用每三个月为一期收取一次。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的促销员管理费，此后在每季度的第一个月的_____-_____日收取当期费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收促销员管理费，未满一个月的按一个月计算。

第五十八条上述费用甲方应在规定的交费时间向乙方以现款方式交纳，乙方应在收款时提供正规的服务业发票。若甲方逾期未交则乙方可在下次支付货款时直接扣收，甲方应向乙方提供应结货款的全额增值税发票，否则乙方可加扣_____%的代缴税款。对于撤店的情况，甲方或附件一中所列甲方相关公司应在办理撤店手续前_____天与乙方或附件一中所列

乙方相关公司签订《供应商上(撤)店协议书》，否则乙方视甲方仍在乙方门店经营，并按收取标准收取各项收入。

第五十九条以上各项费用甲方(或甲方各地分公司、办事处)应直接交到乙方所属的各地区公司的财务部门，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第六十条乙方为促进甲方商品的销售，经与甲方协商同意临时举办促销活动，甲方应承担相应的促销费用。促销费用全部用于甲方商品的直接促销，乙方应根据甲方要求专款专用。具体数额由双方签订临时促销协议并在协议中明确。甲乙双方在本合同有效期内举行不少____次大型共同营销活动，有关事宜由甲乙双方另行协约定。甲方举行所有促销活动，乙方均有权参加，并享受甲方促销活动中的一切优惠政策。

第六十一条如双方中途停止合作，乙方不再退还甲方已交款项。

第六十二条对于甲方推出的采用新技术、新外观的新产品，乙方有权选择优先销售，优先销售的享有期不低于____日，供量不低于____台。

第六十三条为了维护双方的经营利益，甲方应不间断地向乙方提供包销机型。甲方不得在乙方包销该产品期间向其他经销商提供类似外观功能组合的，性能价格比相近或优于乙方的产品，同时，甲方自己也不自行销售该包销产品，以维护乙方的包销权益。

六、商业折扣约定

第六十四条甲方给予乙方的商业折扣形式：常规商业折扣有月度商业折扣(含单台折扣和开箱费)、年度商业折扣、特殊折扣等。

第六十五条甲方给予乙方商业折扣的计算基数为1：_____（根据双方协商选定一种方式）

1. 乙方在甲方进货后的回款额；
2. 乙方在甲方的实际进货额。

其中：“乙方在甲方进货后的回款额”是指乙方实际支付给甲方的货款，加上乙方采取帐扣方式收取甲方的各种应收款项（帐扣的降价款、退残款、退货款除外），具体计算以乙方的结算单据为准。

“乙方在甲方的实际进货额”是指乙方从甲方购进的商品的全部价款减去已扣收的降价款、退货款、退残款以后的余额。具体计算以乙方的入库单据为准。

月度商业折扣的计算基数以当月一日到当月最后一日为期间进行计算；年度商业折扣的计算基数以合同的有效期为期间进行计算。

上述计算基数中包含甲方向乙方销售而在中国被课征的增值税。

扣的结算周期为与货款结算周期相同。月度商业折扣的支付时间为甲方该周期货款结算时。甲方在该周期货款结算时直接帐扣或交纳。

第六十七条月度商业折扣为：_____ %；

年度商业折扣比例及规定为：_____/_____。

第六十八条凡是商业折扣率发生变化的机型，应由双方签署《特价机协议》、《特供机协议》或《包销协议》另行规定，否则视同常规机型执行本协议规定的商业折扣率。

第六十九条年度商业折扣每半年结算一次。每年____月____日、____月____日为年度商业折扣结算日，按全年最高商业折扣率计算。甲方在____月____日和次年____月____日之前将期间发生的年度商业折扣支付给乙方。合同到期后双方按实际销售规模计算全年度商业折扣，实际年度商业折扣金额减去甲方已支付给乙方的年度商业折扣金额即为甲方应支付给乙方的所余年度商业折扣金额。该笔商业折扣甲方须在合同期满后一个月内支付给乙方。

第七十条甲方向乙方支付商业折扣，必须将商业折扣款直接交到乙方的财务部门(由乙方的财务人员开具相应的发票)，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第七十一条在本协议期满后至新协议签订之前(以下称为“特殊履行期”)，双方商业折扣按照本协议约定的条款履行(以下称为“原折扣”)。在新协议签订后，如“特殊履行期间”的“原折扣”低于新协议中约定的商业折扣(以下称为“新折扣”)的，甲方应按“新折扣”向乙方补足新旧折扣之间的差额，补足时间为新协议签订后一个月内。如“特殊履行期间”的“原折扣”高于“新折扣”的，双方仍按“原折扣”执行。新协议的签订必须在三个月内完成，否则乙方可暂停对甲方的结算，直到新协议签订为止。

第七十二条经甲乙双方协商销售的特价机产品，商业折扣支付方式详见附件-《特价机协议书》。

第五节 甲方权利、义务

第七十三条甲方有权要求乙方按照合同约定支付货款。

第七十四条甲方有义务采取有效措施，杜绝其工作人员以公司或私人名义向乙方工作人员私下直接或间接赠送礼金、贵重礼品、有价证券，或采取其他变相手段提供不当利益。甲方应对由此给乙方造成的直接和间接损失进行双倍赔偿，同

时乙方有权对甲方要求每次最低_____万元人民币的违约金。同时，乙方保留追究甲方法律责任的权利。如果乙方人员私下向甲方或甲方业务人员索取费用，甲方有义务拒绝支付并向乙方进行投诉。

第七十五条甲方保证在乙方卖场的零售价格比同行的本地市场最低成交价格低_____%或低_____元/台，如不足，则乙方有权自行调整，调价损失部分，由甲方负责补偿，乙方有权在下一次货款结算中直接扣收；若调价后乙方所获取的商业折扣金额未达到按照双方约定的商业折扣比例计算出的金额，则乙方有权在下一次货款结算中对差额部分直接扣收。

第七十六条甲方确保给乙方的供价为在当地同期的最低供价。此最低供价至少低于甲方给予其他经销商或代销商供价的_____%或低_____元/台。甲方须诚信履行本条款，不得有虚假行为或变相提高供价，否则视为违约。

第七十七条甲方有权对乙方营业场所及其产品的销售方式提出改进建议。

第七十八条甲方有权对乙方营业人员的服务提出改进建议和意见。

第七十九条甲方应协助乙方进行各种促销活动。

第八十条甲方应给予乙方最低供货价格。

第八十一条甲方应按照合同规定向乙方支付商业折扣及其他各项费用。

第八十二条甲方可根据市场情况变化随时调低供货价格，以保证价格更具有市场竞争力。

第八十三条在乙方进货后，甲方在给予乙方的供货价的基础

上下调价格，甲方应对乙方尚未售出的该产品进行价格补差，并且同时对15日内购进的产品进行价格补差。补差确认时间为乙方提供库存数后二日内。甲方交纳补差价款的时间为最近一次货款结算日，支付方式为现款或帐扣。

第八十四条甲方提供给乙方的宣传资料应真实可靠，若存在虚假宣传或侵犯他人知识产权的，甲方承担一切责任。

第八十五条甲方产品的配件(附件)是第三方的产品，甲方保证已获得使用许可，该使用不侵犯第三方的合法权益。否则因此而产生的一切责任均由甲方承担。

第八十六条甲方应经常性地在乙方指定的营业场所进行现场促销演示活动。

第八十七条甲方应保证乙方零售价在当地具有优势的情况下帐面毛利润率不低于_____%；如乙方当月(当月一日到当月最后一日)各门店所获取的帐面毛利率未达到双方约定的比率，则甲方应在乙方销售甲方产品的次月____日内以现款方式予以补足，否则乙方在下一次货款结算时对差额部分直接扣收。

实际帐面毛利率=当期乙方帐面实际毛利额/当期乙方实际销售收入。

第八十八条因甲方产品的质量或本身缺陷，造成人身伤害或乙方及第三方的其他经济损失的，甲方应承担一切责任。因上述原因给乙方造成名誉损失的，应赔偿乙方的名誉损失。

第六节 乙方权利、义务

第八十九条乙方应按合同规定向甲方支付货款。

第九十条甲方应保证在合同有效期内乙方每个门店的代销额

至少为_____万元。如乙方实际销售额低于保底销售额，则乙方有权以保底销售额与乙方实际销售额的差额为基数计算甲方应补偿乙方的利润(含帐面保证毛利润和商业折扣及按第五十三条2中约定的按率收取的卖场管理费用)。

注：1. 按月结算时，商业折扣率以月商业折扣率、单台商业折扣率的和计算；本合同所适用的商品商业折扣率、保证帐面利润率或卖场管理费用率不一致的，乙方将使用从高原则计算甲方应补偿的利润。

2. 被末位淘汰的，提前计算年商业折扣率。

3. 非因甲方违约而解除合同的以及被末位淘汰的，可按月均的保底销售额乘以甲方在乙方卖场经营的实际月数计算保底金额。不足一个月的按一个月计算。

4. 实际销售额超过保底销售额的，不再加收甲方应补偿的利润。

第九十一条乙方有权调整甲方产品在乙方营业场所的位置和面积。

第九十二条乙方有权优先参加甲方举办的各种促销活动，并优先享有各种促销活动支持的权利。

第九十三条乙方有支持甲方在乙方营业场所进行促销宣传活动的义务。

第九十四条甲乙双方在停止合作或乙方通知退换货后，甲方的产品在乙方存放的，每日乙方按库存货物价格的3%收取保管费用。

第七节违约责任

第九十五条甲乙双方任何一方未按本合同约定履行，应承担违约责任。给对方造成损失的，本合同有约定的按约定赔偿，无约定的按实际损失额进行赔偿或参照相关法律、法规进行赔偿。

第九十六条除本合同另有明确约定外，甲乙双方任何一方未能按照本合同明确约定的日期或者期限履行而延迟履行义务，应当每日按照应当支付而未支付，应当交付而未交付款项或者货物价值的万分之五承担延迟履行的违约责任。

第九十七条甲方擅自终止合同应向乙方支付所有应付商业折扣（按本合同规定的最高商业折扣率计算）、降价款、退残款、退货款及其它甲方承诺支付乙方的款项，并退还乙方已支付给甲方的多余的货款，同时赔偿乙方的损失。乙方擅自终止合同应向甲方退还商品并结清应付货款。

第九十八条甲方违反第七十五条规定，乙方有权进行降价销售。甲方应对乙方降价进行全程补差，补差幅度应保证乙方获取双方约定的最高综合利润及各项优惠条件。同时，乙方有权重新商议合作条件或终止协议。

第九十九条甲方违反第七十六条之规定，向乙方提供的产品供价非当地市场最低供价的，甲方应对其提高部分向乙方双倍赔偿。

第一百条甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的，乙方有权单方终止合同。甲方应赔偿由此给乙方造成的一切经济损失。

第一百零二条乙方无正当理由不按合同约定向甲方支付货款的，甲方有权追究乙方的违约责任。甲乙双方对货款结算另有约定的除外。

第一百零三条甲方应以_____（任选一种）（1、自合同签字之

日起_____日内以现款;2、从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止)方式向乙方交纳_____万元的售后质量保证金,在双方合作期间内,售后质量保证金发生扣除的,甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金,逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作,甲方应另向乙方交纳_____万元的质量保证金。从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用,由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后_____个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后_____日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第一百零四条本合同有效期内,因甲方(包括甲方工作人员及代甲方提供服务的相关人员)原因造成乙方名誉损失的,应当向乙方承担_____万元以上_____万元以下的违约责任,具体数额由乙方单独决定,甲方应当在乙方发出关于造成名誉损失的有关通知后的_____日内向乙方支付违约金,逾期支付的乙方可在发出通知后的最近一次结算货款时予以扣收。上述通知内容应当包括因甲方原因造成乙方名誉损失的具体事实及相关材料,乙方确定的甲方应当承担的违约金具体数额。

第八节 合同的变更、终止、解除、期满

第一百零五条合同的变更需双方达成书面协议。

第一百零六条甲方产品进入乙方营业场所销售,试销期为__

____个月。试销期内,如甲方产品连续_____个月在乙方经营的同品类中销售排名倒数_____名之内,乙方有权终止本合同,而无须向甲方承担任何违约责任,本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。合同有效期内(试销期和非试销期可累计计算)甲方的产品连续_____个月在乙方经营的同品类

商品中销售排名倒数第_____名之内，乙方有权终止本合同，将库存的全部货物退还给甲方，而无须向甲方承担任何违约责任，本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。

第一百零七条除本合同另有明确约定的情形外，乙方在下列情况享有解除合同的权利：

1. 甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的；
2. 本合同约定的甲方应交纳的各种款项逾期一个月未交纳的；
4. 甲方严重违反合同约定，经乙方书面催告，_____日后仍不改正的。

第一百零八条双方因任何原因停止合作后，甲方的保修义务和售后服务义务均不免除。

第一百零九条双方另行约定事项：

甲方应以从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止的方式向乙方的每个分公司缴纳_____元售后质量保证金，在双方合作期间内，售后质量保证金发生扣除的，甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金，逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作，从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用，由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后_____个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后_____日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第九节不可抗力条款

第一百一十条“不可抗力事件”是指本合同任何一方当事人都不能抗拒，也无法预见，即使预见也无法避免的事件或者事由。

第一百一十一条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行，根据不可抗力事件影响的程度，可以部分或者全部免除责任；但是遭受不可抗力事件不能履行义务的一方应当在发生不可抗力事件的_____小时内及时通知另一方，并且在不可抗力事件结束后的_____个工作日内向另一方提供能够证明不可抗力事件发生、影响范围和影响程度的证明，否则遭受不可抗力事件不能履行义务的一方不得就此免除责任；任何一方延迟履行义务后遭受不可抗力事件的，不能免除责任。

第一百一十二条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行时，其应采取一切可以减少对方损失的措施进行挽救，否则其应就因其没有采取措施或者采取的措施不当而扩大的损失承担责任。

第一百一十三条本合同因任何一方遭受不可抗力事件的影响不能全部履行时，遭受不可抗力事件影响的一方仅就不可抗力事件涉及的本合同有关条款或者约定可以中止、暂停或者延迟履行，而对于其他没有受到不可抗力事件影响的条款或者约定仍应履行，任何一方不得因另一方遭受不可抗力事件而停止本合同的履行。

第一百一十四条当不可抗力事件已经结束，不再对本合同的任何条款或者约定的履行产生任何影响时，本合同双方应尽一切可能恢复本合同的履行。

第一百一十五条甲方的任何一个相关公司或乙方的任何一个相关公司发生不可抗力不影响其他公司继续履行合同。

第十节争议的解决

第一百一十六条因履行本合同发生的任何争议，双方应协商解决。协商不成时应向合同签订地的人民法院提起诉讼。

第十一节合同有效期

第一百一十七条本合同有效期_____年。自_____年_____月_____日起，至_____年_____月_____日止。

第一百一十八条合同期满如双方有意继续合作，在期满前一个月双方开始协商签订新的合同。如本合同已到期，但新的合同尚未签订，为确保双方合作的延续性，本合同有效期自然顺延至新合同签订之日，最长不得超过三个月。在新的合同签署后乙方有权选择在该顺延的期限内适用新合同或原合同。

第十二节其他

第一百一十九条本合同自双方签字盖章(乙方以加盖合同专用章为准)生效。

第一百二十条本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。补充协议及合同附件是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

第一百二十一条本合同于_____签订。

第一百二十二条本合同一式六份，双方各执三份。

甲方：_____

代表人：_____

_____年_____月_____日

乙方：_____

代表人：_____

_____年_____月_____日

附件(略)

啤酒销售合同篇八

乙方：_____

一、甲方授权乙方代理销售产品，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。

二、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。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，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。

五、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。

六、乙方按甲方提供的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。

七、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。

八、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。

九、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。

甲方(盖章) _____

法定代表人(签章) _____

乙方(签章) _____

____ 年 ____ 月 ____ 日