

最新啤酒购销合同(汇总5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么合同的格式，你掌握了吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

啤酒购销合同篇一

需方：_____

为确保供需双方的利益,特制定如下销售政策:

一、瓶装啤酒的产品名称、规格、价格、数量:

1、产品名称:

2、销售数量:需方全年销售普通型啤酒30万/瓶一组,按月计划销售供货,三个月完不成计划,供方有权解除合同。

二、产品选题:

系列啤酒产品质量符合国标,保持期内符合产品运输,避光常温0-25度以下储存及正常销售条件下,如出现质量问题,由供方负责,但需方发现批量产品存有质量问题,必须在货到十日内以书面形式通知供方,否则,需方即确认本产品合格,出现任何问题概不负责。

三、交(提)货方式:

供方指定仓库,当场提货,当场验收。

因商标造成本合同条款不能履行(包装外观、文字的修改)时,乙方同意给予谅解和支持。

4、运输方式及费用：

供方代办运输，所有产生费用由需方承担，或需方自提均可，汽车造成的损失由乙方直接向承运方索赔，铁路运输失盗或造成损失向保险保价部门索赔。

五、销售范围：

系列啤酒指定(市、区)一家总代理，未经供方许可，需方不得自行转让买卖合同，否则则视合同无效。

需方在合同约定的县、市、地区内销售，不得冲击其它县、市市场。

在所销售区域内销售价格必须统一，不得降价销售，否则供方有权单方终止合同或采取惩罚措施，扣留全年返利和保证金。

六、返利结算：

销售供方啤酒按销量不定期执行返利政策、不重复返利办法；需方销售20万瓶，每瓶返利2分；销售40万瓶，每瓶返利5分；销售60万瓶，每瓶返利8分；返利金额只能按现行价格提酒，可顶下年销售任务额。

七、空瓶加收及验收标准：

供方回收本标的空瓶，普瓶0.45元/个，600异型瓶0.45元/个计算，只顶酒款，不付现金。

八、结算方式：

现金(汇票)结算，款到发货。

九、违约责任：

双方按照民法典承担责任，需方违约不退保证金，供方违约双倍退还保证金。

十、解决合同纠纷方式：

双方如有纠纷，首先协商解决，协商不成，由供方所在地人民法院管辖受理。

合同期限年月日起至年月日止。

本合同自双方签定之日需方向供方交合同保证金全任元后方可生效。

本合同最终解释权归本系列产品公司所有。

供方：_____

需方：_____

日期：_____

啤酒购销合同篇二

甲 方：

乙 方：

签订地点：

经甲、乙双方充分协商，本着自愿、平等、互惠互利的原则，就___年度啤酒供销事宜达成一致，特签订本协议：

第一条、甲方责任：

1、在本协议规定的有效期内，甲方向乙方提供四个以上品牌

且高、中、低档价位兼有的啤酒，并保证是国家或省知名品牌。

2、在签订本协议前，甲方向乙方如实提供每一品牌原生产厂家下列文件及乙方要求的其它文件。产品生产许可证、卫生许可证、产品检验合格证、授权书(原件)及工商营业执照、卫生许可证、法人身份证件、产品报价单、酒类流通随附单(原件)并保证提供的上述文件真实准确。

3、甲方保证所供品种的稳定性和连续性，不能以任何借口和原因缓供、停供(消费者不认可的除外)，并保证及时供货。

4、甲方承诺所供价格在__市区相对较低。特殊情况下的价格变动，则需征得乙方同意后再做调整。

5、甲方需要在现有品种的基础上增加、减少或调换，都必须事先征得乙方同意并完备手续后方可进行。

6、因产品质量问题引起消费者的投诉或导致的责任事故，甲方受理投诉并承担相应的法律和经济赔偿责任。

7、甲方允许乙方在特殊情况下自购部分啤酒以应特殊客人所需。

8、甲方前期向乙方一次性提供销售支持费 元。

9、甲方无偿提供啤酒展示柜。

10、甲方的一切促销行为都必须在国家法律法规允许的范围内进行。

第二条、乙方责任：

1、积极努力销售甲方提供的产品。

2、乙方定期向甲方提供相关销售数据及信息反馈。

3、甲方因产品销售不对路需调整产品，乙方不得再收取任何费用并积极配合。

第三条、销售方式：

全部为乙方代销。

第四条、结款依据：

以乙方实际销售数为依据。

第五条、结款时间：

次月25日前，特殊情况除外。

第六条、其它：

1、如甲、乙双方任何一方有任何违约行为，另一方有权单方终止本协议，并追究违约方赔偿其损失，必要时可向协议签订所在地法院提起诉讼。

2、如因乙方歇业、转让或其它原因不能继续销售甲方产品时，乙方须及时以书面形式通知甲方，并按月分摊比例退还甲方销售支持费。

3、本协议如有未尽事宜，双方友好协商解决。

4、本协议期限一年，自 年 月 日至 年 月 日。

5、本协议一式两份，甲、乙双方各一份，自签字之日起生效。

甲方(签字)：

乙方(签字):