

茶叶销售协议合同 茶叶购销合同(汇总8篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇一

甲方：(以下简称为甲方)

乙方：(以下简称为乙方)

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。

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。

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)。

1、乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于 万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月25日前货款到甲方账上为准)：(单位：万元)

产品 (第一年) 年(分月比例) 合计金额(万元)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

合计

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70%，或至该月累计未完成目标的70%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20万元作为首批进货。)

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。

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1000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。

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。

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。

(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，应包括成吉思汗所有系列酒，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。

1、乙方承诺应在合同签订后10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20%，第二次有权扣除30%，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20%，第二次有权扣除30%，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20%，第二次有权扣除30%，第三次有权扣除50%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10天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后10日内结清余下保证金。

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。

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、本合同签订之日起七日内，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。

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。

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。

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。

甲方名称□xxxx 公司 乙方名称：

地 址： 地 址：

法定代表人： 法定代表人：

代 表 人： 代 表 人：

签约地点： 签约地点：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇二

乙方：

一、乙方作为甲方的茶叶生产基地，乙方所有茶农的茶园生产的边销茶原料原则上由甲方按采摘标准随行就市，分级按质论价，优先全部收购。

二、乙方作为甲方的茶叶生产基地，不得再与其它方签订茶

叶供销和茶叶基地合同。若受市场变化或加工能力影响，为减少茶农损失，经甲方同意后乙方茶农可以对外销售茶叶。

三、乙方茶农必须严格按照国家无公害茶叶生产标准和技术进行茶园管理(包括农药和肥料品种的使用、低改、采摘、修剪、病虫害防治)。如有不按上述管理办法实施的，特别是造成茶叶农药残留超标或在茶树上使用高毒高残留农药的茶农，甲方将停止收购该茶农的茶叶原料，待改正后并经审定合格后方可收购。

四、在合同执行期间，考虑到茶叶生产受气候影响特殊性和市场所需产品数量、种类变化，双方每年在新茶收购前签定当年茶叶原料收购定单，确定收购原料标准、数量，甲方在收购茶叶原料时按随行就市提前公布茶叶原料价格。

五、乙方向甲方出售的茶叶原料，必需得符合甲方的质量标准。如有上述情况，甲方有权拒收。

六、为了提高茶农科学种茶技术水平和自身素质，甲方有责任对乙方茶农每年提供无偿茶叶生产技术培训。

七、乙方茶农向甲方出售的原料茶，凡符合质量标准的，甲方应及时支付茶款，不得拖欠。

八、甲方可视经营状况，对基地内困难或有残疾的茶农无偿提供一定的农药和肥料等生产资料补贴或赊销。

九、若甲方与乙方茶农发生纠纷，乙方村委会有责任主动积极出面解决。

十、本合同执行不受甲、乙双方领导人人事变动的影响。

十一、甲、乙双方如不按上述合同条款执行，造成另一方损失，根据损失情况，由违约方赔偿另一方因违约而受到的损

失。不可抗拒的自然灾害除外。

十二、本合同在履行期间如有未尽事宜，可由双方再协商补充。

十三、本合同从双方签字之日生效。时间为10年。合同期满后，双方可依形势变化而重新议定合同。

十四、本协议一式三份，甲方、乙方、监证单位各执一份。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

甲方法人代表签字： 乙方法人代表：

村长： 村支书：

年 月 日 年 月 日

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇三

乙方(买受人)：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律法规的规定，经甲乙双方充分协商，订立本合同。

第一条品种、数量、价格及交(提)货时间

买卖双方的任何一方如需提前或延期交(提)货，均应事先通知对方，达成协议后按协议执行。

第二条质量要求

第三条交(提)货地点、方式、验收及货款结算办法

交(提)货方式按下列第()项办理

第四条担保方式

12第五条违约责任

- 1、一方逾期交货或延期支付购货款的，应当每日按照迟延部分价的标准向对方支付违约金。
- 2、一方在不履行或不完全履行合同时，应偿付未履行货款总值的违约金；需预付定金的，预付定金方违约，无权收回未履行部分的预付定金，收定金方违约，应双倍偿还。
- 3、乙方无故拒收产品或不履行合同时，应向甲方偿付被拒收货款的违约金，并承担因此而造成的损失和费用。
- 4、甲方逾期交货或有掺杂使假、以次充好等违约行为的，乙方有权拒收或要求补足、换货或退货；甲方承担违约责任，赔偿由此而造成的损失。

第六条其他约定

因受气候原因影响交(提)货时，经双方协商，交货日期可适当提前或推迟。

第七条合同变更与解除

第八条合同争议的解决方式

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可解决。

甲方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____

_____年____月____日

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇四

茶叶源于中国，茶叶最早是被作为祭品使用的。你知道茶叶代理合同是怎么一回事吗?以下是本站小编为大家整理的茶叶代理合同范文，欢迎阅读。

甲方:

乙方:

甲方是依法组成并有效存续的企业法人。根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

一、销售规章制度□

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

二、保证条款:

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。

3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

三、期限：

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

四、乙方受托范围：

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。
2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户
3. 按甲方规定的零售价推销产品。

五、乙方计酬方法：

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。
2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

六、乙方收益的支付方法和税务责任：

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行
帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。
2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

七、双方权利与义务：

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。
3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。
4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。
2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。
3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。
4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

八、合同的解除或续期：

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。
2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予以允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。
3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

九、纠纷的解决和法律适用：

十、提示：本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

一、收购标准及质量要求：

1、单芽质量要求及收购标准，单芽长1.5厘米以上(含1.5厘米)，不带叶片，不带芽根，不含初展的叶芽，不含病虫害危害的芽，不含紫芽，不含杂物。

2、一芽一叶、一芽二叶质量要求及收购标准：大小长短基本一致，匀净，不含杂物，不带鱼叶、老梗、老叶，不含病虫害危害的芽叶，不含紫叶。

3、鲜叶验收的方法：在所有的鲜叶中，随意抓一小撮放在手掌上，每10片不超过2片不合格芽叶，超过此标准的为不合格叶料。

二、鲜叶收购数量及价格执行办法：

1、根据甲方的需要，初期乙方每天不得少于50-100斤合格鲜叶，盛产期要限量收购，每天不得超过100-150斤合格鲜叶，根据生产需要给代理商制定合理收购数量。

2、收购鲜叶数量：扁茶 公斤，毛尖 公斤，乌龙茶 公斤，炒青茶 公斤。

3、价格执行办法，有甲方根据市场鲜叶季节时差等定价，随行就市，价格变动以甲方的文字或电话通知为准。

三、鲜叶交售地点及收购要求：

1、交售地点：分别为代理商收购点和茶业公司两处。

2、收购要求：各代理商收购的鲜叶，按甲方的等级要求标准，分别摊放在家里的地板或凉席上，同时注意卫生安全，不得装在塑料袋内造成鲜叶损伤发烧等。

3、乙方在收购时，严格按照甲方规定的质量标准执行。达不到标准的，单芽超过2%，一芽一叶超过5%的，甲方可降低价格收购或拒绝收购。单芽超过2%不超过5%，每斤降价5-20元，一芽一叶超过5%不超过10%的，每斤降价2-5元。

4、收购时间：鲜叶一天收购两次，上午为12：00-2：00以前，下午为7：00-9：00，超过规定时间的甲方有权拒绝收购或降低一个时间段的价格收购(即上午按下午价格执行，下午按次日价格执行)。

四、货款结算办法：

乙方收购的鲜叶交给甲方验收合格后，甲方以收购票据当天结算或累计结算。

五、乙方必须严格按照等级标准、质量要求收购，执行甲方确定的当期全县统一收购价格，乙方不得擅自压价，不得克扣斤两，不得掺杂使假，收购不合格的鲜叶，否则造成损失的责任自负。

六、乙方必须接受甲方的统一管理，不得以任何理由在收购过程中降低等级、降低价格，欺行霸市，甲方有权随时终止合同，取消代理商资格。

七、收购报酬执行办法：

- 1、甲方验收合格的鲜叶，以收购数量的单据为准，支付代理费用，单芽每斤20元，一芽一叶每斤8元，其它每斤5元。
- 2、随着鲜叶收购价格的降低，甲方根据情况，逐渐调整代理费用，以文字或电话通知为准。

八、本合同有效期为一年，自20xx年3月30日至20xx年3月30日止，自签订之日起生效。

九、本合同一式三份，甲乙双方各执一份，档一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第1页12

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇五

乙方：_____

甲方是依法组成并有效存续的企业法人。根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。

3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。

2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户。

3. 按甲方规定的零售价推销产品。

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。

2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

1. 收益按月以人民币结算，每月_____日左右，拨入乙方指定的银行帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。

3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。

4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。
2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。
3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。
4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。
2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。
3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。
4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受 乙方申请保留最终审核权。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇六

需方：（以下简称甲方） 供方：（以下简称乙方）

甲方因经营需要向乙方购买茶叶，经双方友好协商就有关事项商定如下：

一、 产品名称：

合计金额： 317000

二、 合同标的：

三、 质量标准： 按国家标准

五、 验收方法： 依照样品验收， 在甲方指定地点现场验货确认。

八、 本合同自双方签订之日起生效， 本合同一式两份， 经双方签字盖章后生效。 甲方(签章) 乙方(签章)

年 月 日 年 月 日

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇七

乙方：

1、 甲方交乙方销售的茶叶其相关标准符合国家相关要求。 如不符合， 由甲方承担全部责任。

2、 甲方以铺底的方式请乙方代为销售， 并为乙方客房提供专用功夫茶具， 在合同期满后， 乙方将茶具归还甲方。

1、 乙方尽可能多向客人介绍和推荐甲方产品的作用和功效， 并且应将茶叶和茶具摆放在客房的茶几上， 在双方合作期间乙方不再客房经营同类品种。

2、 乙方在销售过程中如确系客人原因损坏茶具可按本价格索赔， 明细为： 茶盘为20元/个， 艺术壶15元/个， 茶海10元/个， 功夫杯2元/个， 赔偿款归乙方所有； 如因客人或服务人员不慎损坏茶具， 可免于赔偿， 甲方有义务为乙方免费进行更换。

1、茶叶建议销售价格为

2、甲方向乙方的供货价为每罐人民币 元，超出供货价部分利润归甲方所有。

3、甲方根据乙方的实际情况铺底茶叶套，如在合同期内销售不出去，乙方无偿将茶叶及茶具归还甲方。

按每月实际销售结算。（甲方按乙方的实际销量出具发票并补充茶叶，乙方须在一星期之内出具转账支票或电汇凭证）。

单位：

开户行：

账号：

除不可抗力或国家政策规定外，无论哪一方违约，都应由违约方赔偿因此给对方造成的经济损失。

1、乙方在销售过程中若遇客人将包装拆封但内包装完好，甲方给予调换。

2、甲方在茶叶保质期满之前三个月提前更换。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

代表： 代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

2023年茶叶销售协议合同 茶叶购销合同通用篇八

乙方：

一、甲方责任和义务

- 1、甲方交乙方销售的茶叶其相关标准符合国家相关要求。如不符合，由甲方承担全部责任。
- 2、甲方以铺底的方式请乙方代为销售，并为乙方客房提供专用功夫茶具，在合同期满后，乙方将茶具归还甲方。

二、乙方责任和义务

- 1、乙方尽可能多向客人介绍和推荐甲方产品的.作用和功效，并且应将茶叶和茶具摆放在客房的茶几上，在双方合作期间乙方不再客房经营同类品种。
- 2、乙方在销售过程中如确系客人原因损坏茶具可按本价格索赔，明细为：茶盘为20元/个，艺术壶15元/个，茶海10元/个，功夫杯2元/个，赔偿款归乙方所有；如因客人或服务人员不慎损坏茶具，可免于赔偿，甲方有义务为乙方免费进行更换。

三、茶叶的供货价格和铺底数量

- 1、茶叶建议销售价格为
- 2、甲方向乙方的供货价为每罐人民币 元，超出供货价部分利润归甲方所有。
- 3、甲方根据乙方的实际情况铺底茶叶套，如在合同期内销售不出去，乙方无偿将茶叶及茶具归还甲方。

四、货款结算方式

按每月实际销售结算。（甲方按乙方的实际销量出具发票并补充茶叶，乙方须在一星期之内出具转账支票或电汇凭证）。

五、公司银行资料：

单位：

开户行：

账号：

六、违约责任

除不可抗力或国家政策规定外，无论哪一方违约，都应由违约方赔偿因此给对方造成的经济损失。

1、乙方在销售过程中若遇客人将包装拆封但内包装完好，甲方给予调换。

2、甲方在茶叶保质期满之前三个月提前更换。

七、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签字之日起生效，有效期一年，未尽事宜，双方另行商定。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

代表： 代表：

日期： 日期：