

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇一

地 址： ___ 邮码： ___ 电话： ___

法定代表人： ___ 职务： ___

乙方(供方)： ___

地 址： ___ 邮码： ___ 电话： ___

法定代表人： ___ 职务： ___

第一条 乙方向甲方交售叶品名、数量如下：

品名 名鲜叶

春毛 夏、秋毛 细小计 合计(粗、细)

数量(斤)

参考价格(元)

合计金额(元)

第二条 结算办法：批货批款、当天兑现。

第三条 交售地点： ___

第四条 甲乙双方必须严格执行国家的样价政策：在各基层收购站张榜公布国家规定的评等级标准、价格和样；坚持对样评，按质论价、不得压级压价和提级提价。

第五条 乙方交售的叶，不得掺杂使假，必须表里如一。

第六条 乙方向甲方按合同交售名原料和春毛，甲方将保证收购乙方生产的低档，如乙方不按合同交售叶，甲方可不收乙方的低档叶。

第七条 除不可抗力的原因外，任何一方违反本合同，应向对方支付未履行部分金额10%的违约金。

第八条 本合同有效期限自____年____月____日至____年____月____日。

甲 方：__ 乙 方：__

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇二

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_____厘米以上(含_____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_____片不超过_____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_____斤合格鲜叶，盛产期要限量收购，每天不得超过_____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_____%，一芽一叶超过_____%的，甲方可降低价格收购或拒绝收购。单芽超过_____%不超过_____%，每斤降价_____元，一芽一叶超过_____%不超过_____%的，每斤降价_____元。

4、收购时间：鲜叶一天收购两次，上午为_____以前，下午为_____，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(即上午按下个时间段价格执行，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_____元，一芽一叶每斤_____元，其它每斤_____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_____年___月___日至_____年___月___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。

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇三

乙方：……………学院

1、甲方为项目的申报和实施单位，负责整个项目的实施，包括项目实施地点的选择、提供茶叶基地、初制厂与精制厂供项目的实施，以及项目的组织、协调和验收等其他必要条件以保证项目的顺利实施。

2、乙方为项目的合作单位，承担项目的技术方案制定、技术指导和人员培训等。

3、本项目总投资900万元，其中申请福建省科技厅区域重大专项资金200万元，其余项目所需资金由甲方负责筹措。

4、本项目立项后的省级无偿资金由甲乙双方按8：3的比例（即甲方80%，乙方30%）安排使用。甲方掌握的经费主要作为本项目的管理费、实施项目的补贴费用及项目的总结、验收、鉴定费等。乙方掌握的经费主要作为乙方实施本项目必需的费用，包括乙方的技术成果（专利）的使用费，开展试验研究和进行技术指导的费用，以及参加开发人员的工资及补贴等。甲方应在拨款到位一个月内将由乙方掌握使用的经费（即省科技厅区域重大专项无偿拨款的30%）拨到乙方的银行专用户头。

5、合同期间双方应共同遵守有关的知识产权和商业秘密。

6、本目前期成果与合作研究开发的新成果归甲乙双方共同所有。合作开发成功后，甲方若进行产业化生产，需与乙方另行订立技术合同。申报成果时乙方和甲方顺序排名。

7、合作期间出现争议的问题，由双方协商解决，若不能解决也可请仲裁部门裁定。

8、本协议一式6份，上交主管部门4份，甲乙双方各持1份。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

甲方代表（签字）： 乙方代表（签字）：

日期：

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇四

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

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇五

乙 方：（以下简称乙方）代理级别：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的“梵锦茶叶”康茶系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

1)、代理区域：甲方授权乙方为： 区域代理商，负责甲方的“梵锦茶叶”康茶系列产品销售以及在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成 销售 万/年的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的代理商，甲方已设立的经销商必须移交乙方统一管理。

2)、甲方授权乙方代理甲方的产品：贵州梵锦茶叶有限公司的康茶系列产品。代理费(品牌保证金)为：人民币 万元。

3)、乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日内 月内,即 年 月 日至年 月 日止。

4)、乙方总代理销售的区域为： 。

a□在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b□销售甲方规定的康茶系列产品。

5)、乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

6)、甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息。

7)、甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

8)、乙方须积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

9)、乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

10)、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域代理权。

11)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务：

1)、甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证(副本)□qs认证、以及其他认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

2)、在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家代理商，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

3)、在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

4)、根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。

5)、保证向乙方免费提供技术支持，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持。

7)、甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域代理商授权书》

1)、本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方区域代理资格权限，以便乙方开展工作。

2)、乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域代理商资格。

3)、区域代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货：

1)、甲方和乙方的结算以区域代理价格为依据。

2)、详附区域代理商价格体系一份。

4)、货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

5)、乙方应常备货，进货应提前 3 天尽早通知甲方，甲方提前准备。

6)、乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，按约定将货物发往乙方指定地点。

7)、货物运输本着快捷、节俭、保险的原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由乙方负责。

8)、产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

六、市场支持及奖励：

1)、乙方在__ _区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，根据店面大小及专营程度由甲方部分提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册等。

2)、乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计个性化软件、外型等。额外费用超过该笔定单成交货款的10%(即10%以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担80%，甲方承担20%。

3)、双方约定：只要乙方是甲方合格的 区域代理商：

乙方可以在该区域内，目前甲方尚未设定区域代理的任何城市设立和发展销售网点，此类网点一律从乙方提货。

七、保密条款：

1)、本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

八、法律效力：

4)、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效(传真件有效)。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

5)、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

6)、协议生效：

a□本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域代理商授权书及相关文件之日起生效。

b□本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力。

7)、其它约定事项：

a□未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

b□双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇六

乙方：

乙方向甲方购买一批茶叶，为使交易顺利完成，经双方议定，订立本合同，以资共同恪守。

第一条：名称、数量、价款及交(提)货时间

第二条：甲方提供的茶叶必须用大塑料外包，纸袋内包，外用纸箱或麻布袋装。

第三条：交(提)货方式、时间和运输费用负担， 年 月 日之前由茶场直接运往乙方公司所在地，运费由甲方负责。

第四条：付款方式，乙方收货检验合格后，乙方公司须在收货1天以内能通过银行托付货款。

第五条：如双方任务一方，在正常情况下拒不交货或拒付款

者须以货款20%的罚金，迟交或迟付款，则每天罚万分之三的滞纳金，数量不足，按不足部分的货款计赔，仍按20%的比例赔偿；质量不合格，则重新酌价。

第六条：如遇特殊情况，则提前20天通知对方，并赔偿损失费10%.

第七条：合同争议事项，可经双方研究协商解决，也可由当地工商行政管理部门调解。

第八条：本合同签字后生效。

乙方：

年 月 日

年 月 日

最新茶叶店合同 茶叶买卖购销合同通用篇七

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_____厘米以上(含_____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_____片不超过_____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_____斤合格鲜叶，盛产期要限量收购，每天不得超过_____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_____%，一芽一叶超过_____%的，甲方可降低价格收购或拒绝收购。

单芽超过_____%不超过_____%，每斤降价_____元，一芽一叶超过_____%不超过_____%的，每斤降价_____元。

4、收购时间：鲜叶一天收购两次，上午为_____以前，下午为_____，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_____元，一芽一叶每斤_____元，其它每斤_____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_____年___月___日至_____年___月___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)：_____

法定代表人(签字)：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日

_____年___月___日