

# 最新银行领导活动开场致辞 活动领导讲话稿(模板5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 茶叶柜子转让合同篇一

乙方：\_\_\_\_\_

根据国家现行的农副产品（茶叶）的收购政策、经双方商定，签订以下条款，以共同遵守执行。

一、乙方向甲方交售茶叶品名，数量如下：

名茶鲜叶：\_\_\_\_\_

春毛茶：\_\_\_\_\_

夏、秋毛茶：\_\_\_\_\_

细茶小计：\_\_\_\_\_

粗茶：\_\_\_\_\_

二、结算办法：批货批款、当天兑现。

三、交售地点：\_\_\_\_\_茶叶收购站或甲方所属收购站、点。

四、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茶等级标准、价格和样茶；坚持对样评茶，按质论价，不得压级压价和提级提价。

五、乙方交售的茶叶，不得掺杂使假、要表里合一。

六、乙方向甲方按合同交售名茶原料和春毛茶，甲方将保证收购乙方生产的低档茶，如乙方不按合同执行，向他方交售茶叶，甲方可不收乙方的低档茶叶。

七、除不可抗拒的原因外，任何一方都不得违反本合同，如有违反按民法典有关规定，罚违约方未履行合同部分金额\_\_\_\_\_%的违约金。

八、本合同一式四份，甲乙双方各执一份。乡政府和当地工商部门各一份。本合同自双方签字生效。\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 茶叶柜台转让合同篇二

供货方(甲方)：

销售方(乙方)：

甲乙双方本着互利、共信的原则经协商一致达成如下协议：

一、甲乙双方协商确定：甲方每年提供给乙方不低于元的茶叶。产品品种、数量、名称如下：

## 二、产品质量

1、内在质量：茶叶符合各等级茶叶标准、符合《农产品安全质量》标准提出的要的要的无公害要求。

2、外观质量：按样本提供的外观包装和设计。不退色、不沾污染物、光泽干净，整洁。

三、甲乙双方协商确定：甲方提供茶叶和礼品装，乙方负责销售。如无质量问题不得退货。

四、供货时间：甲方每月按乙方上月报甲方计划的数量和品种于每月5号前供货给乙方。

五、付款方式：甲乙双方确定。乙方在收到甲方以上产品时，需按既定的价格、数量书写数据(如无质量问题)，每月底结清全部款项。(现金支付、银行转账)

## 六、权力义务及违约责任

1、甲方提供给乙方达到质量标准的茶叶。如不按合同约定的时间提供茶叶给乙方，乙方可向甲方要求赔偿茶叶款30的违约金;如没有达到质量标准，乙方可提出退或换货;如质量问题，甲方没有及时退货或换货，甲方应按合同赔偿乙方损失造成的费用。

2、乙方按合同规定销售甲方提供的茶叶。如无质量问题不得退货，不得以次货冒假充甲方提供的茶叶对外销售，损害甲方产品的礼盒效果。否则甲方可依法提出保护。

七、以上事实清楚，甲乙双方无异议。

八、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。本合同双方签字、盖章生效。

供货方(甲方):

销售方(乙方):

年 月 日

## 茶叶柜台转让合同篇三

买卖是商品交换最普遍的形式,也是典型的有偿合同。根据合同法第174条、第175条的规定,法律对其他有偿合同的事项未作规定时,参照买卖合同的规定;互易等移转标的物所有权的合同,也参照买卖合同的规定。

甲方(需方): \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

经双方商定,签订以下茶叶订购合同,共同遵守执行。

第一条 乙方向甲方交售茶叶品名、数量如下:

品名 名茶鲜叶

春毛茶 夏、秋毛茶 细茶小计 合计(粗、细茶)

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茶等级标准、价格和样茶；坚持对样评茶，按质论价、不得压级压价和提级提价。

第五条 乙方交售的茶叶，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茶原料和春毛茶，甲方将保证收购乙方生产的低档茶，如乙方不按合同交售茶叶，甲方可不收乙方的低档茶叶。

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：\_\_

代表人：\_\_ 代表人：\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日 \_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 茶叶柜台转让合同篇四

乙方□xx商贸中心

经友好协商，就乙方委托甲方加工茶叶达成以下协议：

一、乙方委托甲方加工茶叶的品种及价格：

(一) 名称：花茶、绿茶

(二) 样品编号：

(三) 品质特征：

二、数量：10吨/品种

三、包装形式：散装或者用乙方指定的包装

四、交货时间：每季度交货。

五、交货地点□xx

六、交货及验收：货到以乙方签字收货为准

(一) 验收地点：

(二) 验收人员：

(三) 验收依据：

八、付款方式：根据甲方经营情况可以：预付、现付、或年度内全部结清。

九、违约处理：

(一) 交货时间：

(二) 价格：

(三)数量:

(四)品质:

(五)包装及净重:

十、xx年,同一品种,乙方保持委托最少两家厂(场)家生产的权利。根据实际合作情况,确定今后长期的合作计划。

十一、本协议一式两份,甲、乙双方各一份,自签字之日起生效。甲、乙方如有违约,应友好协商,协商不成,由北京市法院裁决。

甲方:

乙方:

年月日

## 茶叶柜子转让合同篇五

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:\_\_\_\_元

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

六、违约责任：乙方如不能按时、按质量交货，应向甲方支付违约金人民币伍万元整，给

七、争议解决方法：双方友好协商，协商不成提交至所管辖区人民法院解决八、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

## 茶叶柜子转让合同篇六

甲方：（以下简称甲方）编号：

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。
- 3)、本合同发生的支付均通过银行帐号进行。
- 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。

2)、乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

八、法律效力：

2)、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权；

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。