

柴油采购计划表 柴油采购销售合同(优秀10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇一

乙方：

因甲方承建了开县工业园区临港移民生态园居民拆迁安置区一期市政工程的建設，甲方經考察決定採購乙方所售0#柴油，甲乙雙方本着平等、誠實、信用的原則，經甲、乙雙方協商一致，達成如下條款，以便共同遵守。

一、 乙方必須根據甲方施工現場所有機械實際用油量，隨時提供0#柴油，滿足甲方所有機械正常運轉。

二、 0#柴油價格由甲乙雙方根據開縣市場隨行就市，如有變動，按市場調價通知單執行。如有任何一方故意調價視為違約。

三、 乙方提供的0#柴油必須符合國家標準，保質保量，絕不允許用假、冒、偽、劣產品代替，並提供質檢報告。如柴油不符合國家標準，造成機械故障問題，由乙方承擔所帶來的一切後果。

四、 供貨方式：乙方按甲方供油通知的時間、規格、數量運至工地後，由甲方委託專人(姓名：劉朋)收貨後，在收貨發票上簽字方能有效。

五、甲方所需0#柴油量必须按时供货，若乙方不能按时供货，甲方有权另行联系其他供油商供油。

六、甲方所需的0#柴油，乙方必须如期供油，乙方不得以任何理由推迟供油，否则视为违约并赔偿延误工期的全部损失。

七、若因乙方提供0#柴油不符合要求，由乙方提供的柴油厂家赔偿甲方因此遭受的全部损失。

八、违约责任：如一方违约，由违约方向另一方按工程总额的10%支付违约金。

九、付款方式：在乙方满足甲方所有要求的情况下，甲方每月定时3次同乙方结账。（柴油价格按总价下浮2%）。

十、若乙方出现了下列情况之一，由乙方负责解决，一切损失（包

括甲方损失）由乙方负责全部赔偿，柴油出现质量问题，不能随时满足施工现场机械运作，或其他严重损害甲方形象和声誉的行为，乙方若不能处理，由甲方处理，乙方负责赔偿全部费用，且甲方有权解除本合同。甲方因上述情况单方解除本协议，将不承担任何违约责任。

十一、本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商，可另签补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力，协议无效，由争议方向合同签订地（开县）人民法院提起诉讼。

十二、本合同从签字盖章之日起生效。

十三、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

乙方：

年 月 日

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇二

XXXX年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。作为采购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

（一）常规与非常规工作内容概述：

- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续；
- 8、协助部门领导和同事完成其他相关工作，包含ts16949体系审核的准备工作、产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

（二）强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件必须有两家以上的外协加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可通过供货质量对比，更好地做好质量管控和整改。

（三）注重小批量物资的成本节约

提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动，主要途径如下：明确采购目的、了解相关专业知
识——多方咨询（含提报人员、技术人员或专业人士等）、
查证——供方先报价、货比三家——主动谈判、确定性价
比——通过合同、技术协议约束——节约成本、最佳采购。

（一）夏季多雨季节—加大外协加工件的防锈、防腐处理

一直以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第二方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运输费用和保管风险均由供应商承担，从某种意义上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

（二）默契的团队合作是实现良好业绩的前提

队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都必须服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

（三）积极的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关部门凝聚到一起，相互协调、相互理解、相互沟通，看似简单的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，齐心协力付诸行动，要知道，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与意义。

（一）会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

（二）以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

（三）让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

（四）分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生

产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇三

为生产备足原材料，做好后勤工作，主动与生产搞好协商事宜。根据生产部下达的计划大体确定采购的品种及数量。结合市场销售实情，勤看报表，勤与库管员接洽，勤于动脑分析用量及各种物料运输的时间拟定出比较周密的月计划。这样做到胸有成竹，稳保生产不断货，同时不过多积压资金。

这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而降低成本。

分析行情走势，即时捕捉市场信息采取灵活多变有效的方法措施去采购，从而降低成本。掌握市场行情是我们做采购必须要做的工作，但更重要的是要从规律中去结合当时具体的行情实情综合分析走势，调整采购策略方法，更深一步采购到“质优价廉”的原材料。

对于棘手的事情紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快能力解决。对订单持续跟踪，工作有责任心，态度严谨，作好查询工作和统计，配合好相关部门做好工作。

协调帮助客户解决合作中的难题，建立良好的合作关系，多为客户着想，让他们认识到公司供应无门槛，资金好，付款急时不欠款等优势激励他们加入竞争，放心与我们合作。

心里时刻有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

我很感谢公司给我提供了一个磨练的机会，对我的信任和栽培。通过半年的实习，我提高了责任心，培养了良好的职业

操守道德，我相信只有不断的学习和工作，我的人生道路才会越走越宽。我要用我的勤劳和智慧创造价值，让事业充满生机和活力！

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇四

继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

借鉴成熟地产公司的运作模式，标准化、规范化招投标工作，加快采购标准化体系的建立，为采购工作奠定基础。通过日益完善总结的数据库，结合市场询价及成本预控数据进行有效管理并进行细致数据分析，逐步做到采购工作管理标准化、运作程序化、实施计划化。

在实施计划化方面，以项目开发工作总计划为编制前提，以施工总进度计划和营销工作计划为编制依据，以成本管控数据库为管控指标，全面实行计划性管理，确保采购工作的计划性和前瞻性，有效控制采购成本。

在采购工作运作方面，实行标准化管理程序运作，即对施工图纸先行会审，以工程、营销、物业等需要为前提，有效进行图纸优化，然后依此拟定招标文件，进行公开招标议标评标和确标。根据成本管控数据和投标数据，与成本部、工程部等相关部门联动进行纵横对比分析，寻求合理低价诚信的合作单位。

根据大量细致的采购工作，并依据采购确标单位合作情况，逐步完善合作单位和供应商评价机制，实时纳入采购诚信采购供应商数据库，为后期高效采购提供数据库支持，最大程度上降低采购管理成本。

不断提高市场价预判能力。并依据此，继而提高商业谈判能

力，不断满足工程、营销等部门的采购需要。

以项目进度计划为基本，完善采购配合工作计划，按既定时间执行落实节点配合工作，保证项目各项工作进度。并据此强化采购的前瞻性和计划性，使采购配合工作有充足的时间进行市场询价、技术优化、谈判分析对比等，有效降低采购成本。

在今后采购工作中，期望继续能得到李总的大力支持和吴总的亲自指导，采购部与成本部、工程部、营销部等各部门联动，从采购需求、方案优化、采购渠道拓展、成本有效监控等各方面协作，有效降低采购成本，并满足各部门的工作需求，虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量，另也希望在新的一年里，其他部门的各位同仁能够尽早提出需求，以便能更好的配合各部门的工作。

20xx年x月x日

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇五

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志

看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司###项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。

时间一晃而过，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系□20xx年进一步加强
对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4□20xx年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3

家，确保材料/设备能够及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在20xx年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇六

依据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平、诚信的基础上，就柴油买卖的有关事宜协商一致，订立本合同。

第一条 标的名称及价格约定：

1、货物名称为**0#柴油**，合同签定基准价为_____元/吨。如遇原材料波动，产品价格需要调整时，乙方需及时以书面形式或电话通知甲方，经双方友好协商后以双方签字确认方可执行新价格。

2、若任何一方不接受调价要求，双方有权单方面终止本协议，在协商过程中乙方产品仍按原价执行。

第二条 价格：参照同期市场价提供给甲方最优惠的价格，价格在市场价基础上优惠 元/吨。

第三条 交货地点及方式、运输方式：甲方购油时需由专人到乙方油库全程监督装油，在甲方无人到场情况下乙方不得自行装油，装油后由承运司机、甲方监督人及乙方三方确认数量且在送货单上签字确认。乙方负责包运到甲方油罐卸油，数量以乙方送货单为依据，甲方验收过磅为准，允许双方磅差在3%以内，以外部分以甲方验收数量为准。

第四条 验收标准及方法：乙方提供的**0#柴油**必须符合国家标准且能够满足甲方车辆的使用要求，如出现质量问题甲方有权进行退货处理，如乙方出现掺假行为，甲方有权对乙方罚款_____元。

开户银行：_____

开户银行帐号：_____

第六条 违约责任：_____

- 1、乙方装油发货时必须按甲方要求三方当场签字确认数量，乙方不得与甲方人员相互勾结虚报加油数量，一经发现甲方有权对乙方处以5万元的罚款，并返还全部货款。
- 2、乙方应本着长期合作的态度与甲方合作，要确保供货的长期稳定性，在0#柴油紧张时要保证甲方的供应，让甲方的车辆、生产正常运行。
- 3、若甲方发现乙方提供的柴油存在质量问题，经验证属实后，甲方有权要求乙方赔偿相应损失。

(一)提交_____仲裁委员会仲裁；

(二)依法向买方所在地人民法院起诉。

第九条 其他约定事项：

- 1、本合同经双方委托代理人签字盖章生效，双方约定签订本合同的传真件与原件具有同等的法律效力。
- 2、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份。

第八条 合同有效期：_____。

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇七

买方：（以下称甲方）

卖方：（以下称乙方）

签订时间： 年 月 日

依据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平、诚信的基础上，就柴油买卖的有关事宜协商一致，订立本合同。

一、供货时间：以甲方通知为准。

二、供货价格：按市场价执行，但要保证每升低于市场价0.16元。如柴油价格随行情涨跌进行调整，乙方应及时书面汇报，并调整相应价格。

三、卸货地点及要求：在甲方通知乙方送油后，乙方必须按甲方要求的数量将柴油在甲方指定的时间内运送至甲方指定的地点，为施工机械加油，确保甲方机械的正常运转。

四、质量标准：乙方向甲方提供的'柴油必须达到国家标准。如因乙方柴油质量不合格，引起甲方延误生产、甚至停产等损失，其所有相关损失将由乙方承担。

五、结算方式及付款方式：乙方每月5日与甲方进行对账，核对上月加油的总量和总金额数及剩余款数，核对无误后双方形成结算单，并在结算单上签字盖章。对账完成后乙方在7日内开具增值税专用发票给甲方。然后根据情况转通过账支票或电汇进行付款。

六、其他责任事项：

1、甲方需提前通知乙方送油时间，并确保卸油区的安全。

2、甲方需提供储备油罐，并保证基地道路畅通。

3、在柴油运输过程中，所发生的丢失安全等一切事故由乙方承担，甲方对此不承担连带责任。

4、乙方应本着长期合作的态度与甲方合作，要确保供货的长

期稳定性，在柴油0#紧张时要保证甲方的供应，让甲方的车辆、生产正常运行，若甲方发现乙方提供的柴油存在质量问题，经验证属实后，甲方有权要求乙方赔偿相应损失。

5、乙方必须按照甲方要求的时间及时送货。如遇柴油供应紧张，乙方应该首先确保甲方柴油供应。因乙方无油可供或供油不及时造成甲方延误生产、停产等，其所有相关损失由乙方承担。

七、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；协商或调解不成的，移交当地人民法院调解。

八、其他约定事项：

1、本合同的所有附件是本合同不可分割的一部分。

2、本合同经双方委托代理人签字盖章生效，双方约定签订本合同的传真件与原件具有同等的法律效力。

3、本合同一式肆份，甲方三份，乙方壹份。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇八

乙方(供方)： 签约时间：

一、单价及数量：

备注：型号、数量以实际加油型号及数量为准，并经双方现场签字认可。

二、卸货地点及要求：

在甲方提前一日通知乙方送油后，乙方必须按甲方要求的数量将柴油在甲方指定的时间内运送至甲方指定的地点，确保甲方机械的正常运转。

三、质量要求、技术标准：以国家标准所规定的要求为准。

四、验收标准：

每次送油时，甲、乙双方指定专人对柴油的质量和数量进行验收。如质量不合格，甲方有权退货并终止合同，由此所造成的相应损失由乙方全部承担；当月由于乙方单次计量仪器有误，导致加油量不足时，甲方有权要求乙方将本次加油不足部分补齐；如一个月内累计发现三次计量仪器有误且给甲方造成损失时，按照当月三次计量缺少的比例，在月度累计结算时，甲方将以3倍的补偿扣除乙方结算货款并终止合同。

五、付款方式：甲方以现金、支票、转账等乙方认可的方式付款，结算周期按甲方工程计量拨款周期支付。付款时乙方须为甲方提供有效燃油发票。

六、其他责任事项：

在柴油运输过程中，所发生的丢失、消防、运输安全等一切事故由乙方承担，甲方对此不承担连带责任。

七、本合同所订一切条款，甲、乙双方不得擅自变更或修改，如一方单独变更、修改本合同，由修改合同方赔偿对方由此引起的一切损失。如甲、乙双方有任何一方违约，守约方可单方面解除合同。

八、本合同未尽事宜由甲、乙双方共同协商并签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同在执行过程中如发生争议或纠纷，由甲、乙双方

另行协商解决，如无法协商解决可向合同签订地人民法院起诉。

十、本合同一式 份，甲方 份，乙方 份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇九

乙方(供方)： 签约时间：

备注：型号、数量以实际加油型号及数量为准，并经双方现场签字认可。

二、卸货地点及要求：

在甲方提前一日通知乙方送油后，乙方必须按甲方要求的数量将柴油在甲方指定的时间内运送至甲方指定的地点，确保甲方机械的正常运转。

三、质量要求、技术标准：以国家标准所规定的要求为准。

四、验收标准：

每次送油时，甲、乙双方指定专人对柴油的质量和数量进行验收。如质量不合格，甲方有权退货并终止合同，由此所造成的相应损失由乙方全部承担；当月由于乙方单次计量仪器有误，导致加油量不足时，甲方有权要求乙方将本次加油不足部分补齐；如一个月内累计发现三次计量仪器有误且给甲方造成损失时，按照当月三次计量缺少的比例，在月度累计结算时，甲方将以3倍的补偿扣除乙方结算货款并终止合同。

五、付款方式：

六、其他责任事项：

在柴油运输过程中，所发生的丢失、消防、运输安全等一切事故由乙方承担，甲方对此不承担连带责任。

七、本合同所订一切条款，甲、乙双方不得擅自变更或修改，如一方单独变更、修改本合同，由修改合同方赔偿对方由此引起的一切损失。如甲、乙双方有任何一方违约，守约方可单方面解除合同。

八、本合同未尽事宜由甲、乙双方共同协商并签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同在执行过程中如发生争议或纠纷，由甲、乙双方另行协商解决，如无法协商解决可向合同签订地人民法院起诉。

九、本合同一式份。甲方份，乙方份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方(公章) 乙方(公章)

委托代理人： 委托代理人：

电话 电话

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

柴油采购计划表 柴油采购销售合同篇十

买方：（以下称甲方） 签订地点：

卖方：（以下称乙方） 签订时间： 年 月 日

依据《xxx合同法》及其他有关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平、诚信的基础上，就柴油买卖的有关事宜协商一致，订立本合同。

第一条 标的名称及价格约定：

1、货物名称为0#柴油，合同签订基准价为 元/吨。如遇原材料波动，产品价格需要调整时，乙方需及时以书面形式或电话通知甲方，经双方友好协商后以双方签字确认方可执行新价格。

2、若任何一方不接受调价要求，双方有权单方面终止本协议，在协商过程中乙方产品仍按原价执行。 第二条 价格：参照同期市场价提供给甲方最优惠的价格，价格在市场价基础上优惠 元/吨。

第三条 交货地点及方式、运输方式：甲方购油时需由专人到乙方油库全程监督装油，在甲方无人到场情况下乙方不得自行装油，装油后由承运司机、甲方监督人及乙方三方确认数量且在送货单上签字确认。乙方负责包运到甲方油罐卸油，数量以乙方送货单为依据，甲方验收过磅为准，允许双方磅差在3%以内，以外部分以甲方验收数量为准。

第四条 验收标准及方法：乙方提供的0#柴油必须符合国家标准且能够满足甲方车辆的使用要求，如出现质量问题甲方有权进行退货处理，如乙方出现掺假行为，甲方有权对乙方罚款5万元。

开户银行：

开户银行帐号：

第六条 违约责任：

- 1、乙方装油发货时必须按甲方要求三方当场签字确认数量，乙方不得与甲方人员相互勾结虚报加油数量，一经发现甲方有权对乙方处以5万元的罚款，并返还全部货款。
- 2、乙方应本着长期合作的态度与甲方合作，要确保供货的长期稳定性，在0#柴油紧张时要保证甲方的供应，让甲方的车辆、生产正常运行。
- 3、若甲方发现乙方提供的柴油存在质量问题，经验证属实后，甲方有权要求乙方赔偿相应损失。

(一)提交 仲裁委员会仲裁；

(二)依法向买方所在地人民法院起诉。

第九条 其他约定事项：

- 1、本合同经双方委托代理人签字盖章生效，双方约定签订本合同的传真件与原件具有同等的法律效力。
- 2、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份。

第八条 合同有效期： 年 月 日至 年 月 日。

甲 方： 乙 方：

开户行： 开户行：

银行账号： 银行帐号：

纳税人识别号： 纳税人识别号：

地 址： 地址：

委 托 代 表 人： 委 托 代 表 人：

电 话： 电 话：

日 期： 日 期：