

# 2023年身体不好辞职报告简洁 身体不好 辞职报告申请(优秀5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 口罩销售合同篇一

卖方与买方在平等、互利基础上，经双方协商一致同意按下  
列条款履行，并严格信守。

卖方有权在3%以内多装或少装。

由卖方按发票金额\_\_%投保。

买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、  
不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用  
证。该信用证凭装运单据在\_\_\_\_\_国的\_\_\_\_银行见单即  
付。

该信用证必须在\_\_\_\_前开出。信用证有效期为装船后15天  
在\_\_\_\_\_国到期。

卖方应向银行提供已装船清洁提单、发票、装箱单 / 重量单；  
如果本合同按cif条件，应再提供可转让的\_\_\_\_单或\_\_\_\_凭  
证。

1. 载运船只由卖方安排，允许分批装运并允许转船。
2. 卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船只、  
装船日期以电报通知买方。

货到目的口岸后，买方如发现货物品质及 / 或数量 / 重量与合同规定不符，除属于\_\_\_\_\_公司及 / 或船公司的责任外，买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证明向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出，数量 / 重量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出，卖方应于收到异议后30天内答复买方。

由于不可抗力使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即电报通知买方。如果买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由有关机构出具的事故的证明文件。

因执行本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国家\_\_\_\_\_机构的\_\_\_\_\_程序规则进行\_\_\_\_\_。\_\_\_\_\_决定是终局的，对双方具有同等的约束力，\_\_\_\_\_费用除非\_\_\_\_\_机构另有决定外，均由败诉一方负担。

卖方：\_\_\_\_\_ (盖章)

代表人：\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_ (盖章)

代表人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 口罩销售合同篇二

1.1产品：\_\_\_\_\_本协议中所称“产品”，系指由甲方制造并以其商标销售的(产品名称)和随时经双方以书面同意的其他商品。

1.2地区：\_\_\_\_\_本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_。

## 第2条委任及法律关系

2.1委任：\_\_\_\_\_在本协议有效期内，甲方委任乙方作为其代理，以便在“地区”获致“产品”的订单。乙方愿意接受并承担此项委托。

2.2法律关系：\_\_\_\_\_本协议给予乙方的权利和权力只限于给予一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

2.3指示：\_\_\_\_\_乙方应严格遵守甲方随时发来的指示。由于乙方超越或违背甲方指示而造成的任何索赔、债务和责任，乙方应设法保护甲方利益并赔偿甲方因此而遭受的损失。

## 第3条甲方的责任

3.1广告资料：\_\_\_\_\_中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

3.2支付推销：\_\_\_\_\_甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3.3价格：\_\_\_\_\_甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利

推销。

3.4 优惠条款：\_\_\_\_\_ 甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

#### 第4条乙方的责任

4.1 推销：\_\_\_\_\_ 乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。

4.2 禁止竞争：\_\_\_\_\_ 乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。

4.3 最低销售额：\_\_\_\_\_ 在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于\_\_\_\_\_元。以后每十二个月递增百分之十五。

4.4 “产品”价格与条件：\_\_\_\_\_ 乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

#### 第5条佣金

5.1 佣金率及支付方式：\_\_\_\_\_ 凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按

发票净售价付给乙方百分之\_\_\_\_\_佣金。为了结算方便，佣金每月(季)汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

## 第6条协议的终止

(3)如发生违反本协议第8条有关商标使用或注册的情况;或

(4)如发生本协议第9条不可抗力事由，一方在超过\_\_\_\_\_天期限后仍无法履行其义务时。

## 第7条协议生效及其他

生效日期：\_\_\_\_\_本协议自双方签字之日起立即生效。

## 口罩销售合同篇三

甲方：

乙方：

经双方友好协商，就代理以下（进口产品）达成协议：

一、双方责任：

1、甲方负责办理相关报关公文。

2、乙方协助甲方办理报关手续，保证进口货物的原装性，并负责安装，操作培训。

3、乙方负责对外接洽、签订进口合同、办理对外开证、进口审核、报关接货等事宜，货到口岸后负责办理清关、商检等相关手续，如出现货物与合同不符或短件及质量方面的问题，

全权负责对外申报及索赔。

4、所签外贸合同金额必须和报关金额一致，如不一致造成的损失由当事双方全权负责。

二、交货期限：

在外贸合同签订后，乙方按合同装运期限及时催货、办理相关接货手续。

三、付款方式：进口合同生效后，乙方严格按进口合同的支付条款，及时对外电汇或开立信用证。

四、本协议未尽事宜由甲乙双方协商解决。

五、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，该协议签字盖章即行生效。

甲方：\_\_\_\_地址：\_\_\_\_电话：\_\_\_\_传真：\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_地址：\_\_\_\_电话：\_\_\_\_传真：\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_

## 口罩销售合同篇四

\_\_\_\_国\_\_\_\_市\_\_\_\_外贸公司(下称外贸公司)与\_\_\_\_国\_\_\_\_市公司(下称公司)签定本合同如下：

第一条 合同标的和价格

\_\_\_\_外贸公司在\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件1向\_\_\_\_公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_国向\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_ 美元。

\_\_\_\_\_公司相应地在\_\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件2\_\_\_\_\_ 向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由\_\_\_\_\_国向\_\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_ 美元。

## 第二条 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

## 第三条 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1. 发货帐单2份；
2. 盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；
3. 明细单2份；
4. 品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

## 第四条 包装

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后9个月。

## 第六条 索赔

购方可按\_\_\_\_\_ (两国贸易文件或协定)所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

### 1. 货物的数量

如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤(内部短缺)的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并不属铁路方面的过失，可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

### 2. 货物的质量

如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将退货地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20%以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方



承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量所需要的一切费用由购方承担。

## 第七条 不可抗力条款

由于发生不可抗力情况，而直接影响本合同的履行时，售方对本合同受不可抗力影响的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起10日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其所在国有权机关的认证书豁免责任。

## 第八条 仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，则提交\_\_\_\_国对外经济贸易仲裁机关仲裁。

## 第九条 其他条件

本合同未尽事宜均按\_\_\_\_\_（两国贸易协定）办理。

本合同一式\_\_\_\_份，以\_\_\_\_、\_\_\_\_两种文字书就，两种文字具有同等效力。

## 第十条 双方法定地址

发 货 人：\_\_\_\_\_ 收 货

人：\_\_\_\_\_ 发 站：\_\_\_\_\_  
到 站：\_\_\_\_\_ 代表签  
字：\_\_\_\_\_ 代表签字□\_\_\_\_\_

## b 外贸合同书(现汇)

### 口罩销售合同篇五

甲方：法定代表人：地址：电话：乙方：法定代表人：地址：  
电话：经甲乙双方友好协商，本着平等互利，共同发展的原  
则，就共同合作经营出口业务达成以下协议：

#### 一、代理及法律关系

1、代理在本协议有效期内，甲方委任乙方作为其代理，以便  
在代理地区获致产品的订单。乙方愿意接受并承担此项委托。

2、代理产品为\_\_\_\_\_；代\_\_\_\_区域  
为\_\_\_\_\_；代理期限  
为\_\_\_\_\_。

3、法律关系本协议给予乙方的权利和权力只限于一般代理的  
权利和权力，本协议不产生其他任何关系，或给予乙方以代  
表甲方或使甲方受其他任何协议约束的任何权利，特别是，  
本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。  
双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何  
损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

4、代理权限乙方应严格遵守甲方随时发来的指示。由于乙方  
超越或违背甲方指示而造成的任何索赔、债务和责任，乙方  
应设法保护甲方利益并赔偿甲方因此而遭受的损失。

#### 二、甲方的责任

1、广告资料甲方应按实际成本向乙方提供合理数量的产品样

品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关产品推销的辅助资料。

2、支持推销甲方应尽力支持乙方开展产品的推销；甲方不主动向乙方代理地区的其他客户发盘。

3、转介客户除本协议另有规定外，如地区其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

4、价格甲方提供乙方的产品价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

5、优惠条款甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向地区其他客户销售产品而提供比本协议更有利的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

6、保证甲方担保凡根据本协议出售的产品如经证实在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予修复或调换。但此项修复或调换的保证，以产品在出售后未经变更或未经不正确的使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其他保证。

### 三、乙方的责任

1、推销乙方应积极促进产品的推销，获取订单并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利产品在地区的业务顺利开展和扩大。

2、禁止竞争乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议产品相同或类似的其他国家商品，或将本协议内产品转销其他国家和地区。

3、最低销售额在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方

从地区客户获得的产品订单，总金额应不少于\_\_\_\_\_元。以后每十二个月递增\_\_\_\_\_%。

4、产品价格与条件乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时；乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一般条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的产品订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

5、督促履约乙方应督促客户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等。

6、市场情况报道乙方应负责每月（或每季）向甲方提供书面的有关产品的市场报道，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

#### 四、费用结算

1、甲方同意承担委托乙方出口货物的所有费用，如海运费、保险费、仓储费、包干费、签证费、快件费和银行费用等。该费用如系乙方垫付，可在乙方付给甲方货款时予以扣除。

2、甲方通过乙方支付货款给工厂，须在乙方收汇后根据工厂开具的增值税发票按到款日人民币汇率的基础上，按双方约定的结算价和甲方的付款要求在\_\_\_\_\_个工作日内将货款支付给工厂。出口收汇后，乙方可以根据甲方要求预付工厂货款。

3、双方确认按代理费用结算甲方委托乙方代理出口，第\_\_\_\_\_年乙方按1美金收取\_\_\_\_\_元人民币，1欧元收取\_\_\_\_\_元人民币向甲方收取代理费用。

#### 五、退税

1、如因甲方增值税发票来源不明，购销合同不能在上述规定的时间内及时交给乙方并在国税部门显示申报信息等原因，而影响乙方核销退税的，甲方将承担由此而引起的一切责任和损失。

2、若政府退税资金紧张使退税政策兑现滞后，乙方可重新对上述结汇比进行调整或双方协商延迟付款事宜。若今后国家出口退税率或政策有变化，按多退少补的原则由甲方承担。  
风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

## 六、违约责任

1、甲方不得出口违反中华人民共和国法律或国际法规的货物，甲方应对出口货物所涉及的知识产权的合法性负全部责任，若由上述事项所引起的各种纠纷及一切后果均由甲方负责。

2、乙方必须遵守商业道德，对甲方提供的货物工厂及客户资料严格保密。

## 口罩销售合同篇六

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

总代理方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

## 第一条总则

1.1 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2.2 委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

## 第二条定义本协议术语的意义如下：

2.1 “佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

2.2 “许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2.3 “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

## 第三条总代理

3.1 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3.2 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人

洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3.3根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

#### 第四条总代理人的职责

4.1必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4.2在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4.3应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.4在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；

(3)与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4)不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，

仅能为引进技术用，不得泄露。

## 第五条委托人的职责

5.1 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

## 第六条佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_%）的佣金。佣金于许可证签署之日以\_\_\_\_\_支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

## 第七条终止协议

7.1 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7.2 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托



人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7.4按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

## 第八条分代理或转让

8.1非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

## 第九条修改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

## 第十条法律适用

本协议根据签字时\_\_\_\_\_国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于\_\_\_\_\_国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变

化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

## 第十一条争议的解决

11.1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2 若协商不能解决，在\_\_\_\_\_国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11.3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

## 第十二条语言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

## 第十三条通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_签署。

委托人(盖章)：\_\_\_\_\_ 总代理人(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_

# 口罩销售合同篇七

本协议于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_签订，协议双方为：

甲方

乙方

甲乙双方一致同意按下列条款签订本协议。

## 第一条 定义

1. 产品：本协议中所称“产品”，系指由甲方制造并以其商标销售的（产品名称）和随时经双方以书面同意的其他商品。
2. 地区：本协议中所称“地区”，系指\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_。
3. 商标：本协议中所称“商标”系指（商标全称）。

## 第二条 委任及法律关系

1. 委任：在协议有效期内，甲方委任乙方作为其代理，以便在“地区”获致“产品”的订单。乙方愿意接受并承担此项委托。
2. 法律关系：本协议给予乙方的权利和权力只限于给予一般代理的权利和权力，本协议不产生其他任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其他任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。
3. 指示：乙方应严格遵守甲方随时发来的指示。由于乙方超

越或违背甲方指示而造成的任何索赔、债务和责任，乙方应设法保护甲方利益并赔偿甲方因此而遭受的损失。

### 第三条 甲方的责任

1. 广告资料：甲方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。

2. 支持推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3. 转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。

4. 价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。

5. 优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

6. 保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予以免费修复或者调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或者未经不正确使用为限。除上述保证外，甲、乙双方均同意不提供任何其他保证。

### 第四条 乙方的责任

1. 推销：乙方应积极地促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和壮大。

2. 禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单，或协助推销与本协议“产品”相同或者类似的其他国家商品，或者将本协议内“产品”转销其他国家或者地区。
3. 最低销售额：在本协议有效期内的第一个12个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于\_\_\_\_\_元。以后每12个月递增50%。
4. 费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。
5. “产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一般条款以及任何订单均须甲方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或者拒绝。
6. 督促履约：乙方应督促客户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等。
7. 市场情况报道：乙方应负责每月(或者每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报道，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

## 第五条 佣金

1. 佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价\_\_\_\_\_%付给乙方佣金。为了结算方便，佣金每月(季)汇付一次。

2. 计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- (1) 关税及货物税；
- (2) 包装、运费和保险费；
- (3) 商业折扣和数量折扣；
- (4) 退货的货款；
- (5) 延期付款利息；
- (6) 乙方佣金。

3. 甲方直接成交的业务：凡乙方“地区”的客户，虽已了解甲、乙双方的贸易关系，或者经甲方转介与乙方，但仍坚持与甲方直接交易，则甲方有权与之成交，保留\_\_\_\_\_ %佣金予乙方，并将此项交易作为本协议第四条第3款最低销售额的一部分。如乙方“地区”的客户在中国访问期间(包括参加在中国举办的各种交易会)与甲方达成“产品”的交易，目的港为乙方代理“地区”者，甲方有权接受其订单，且不为乙方保留佣金，亦不计入上述最低销售额。

4. 超额佣金：如乙方在本协议有效期内积极推销“产品”，并超额完成年度最低销售额(按实际出运金额计算)，甲方对超额部分除支付规定的佣金外，应另付乙方奖励佣金：

- (1) 超额50%时，奖励佣金为\_\_\_\_\_ %；
- (2) 超额100%时，奖励佣金为\_\_\_\_\_ %。奖励佣金在年度终了时由甲方结算后一次汇付给乙方。

第六条 协议有效期

本协议有效期为\_\_\_\_\_年，期满自动失效。如双方同意延续本协议，任何一方应在期满\_\_\_\_\_天前用书面通知对方以便相互书面确认。

## 第七条 协议的终止

1. 终止：协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列情况下，任何一方得以书面通知另一方立即终止本协议或者取消其中某一部分：

(2) 如一方自动或被迫申请宣告破产，自动或者被迫申请改组、清理、解散；

(3) 如发生违反本协议第八条有关商标使用或者注册的情况；

(4) 如发生本协议第九条不可抗力事由，一方在超过\_\_\_\_\_天期限后仍无法履行其义务时。

2. 终止的影响：本协议的终止并不解除双方按照本协议规定业已产生但未了结的任何债务。凡在本协议终止前由于一方违约致使另一方遭受的损失，另一方仍有权提出索赔。

## 第八条 商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接地或间接地、全部或者部分地使用或注册。即便甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或者终止时，此种使用应随即停止并取消。

第九条 由于水灾、火灾、地震、政府禁令等不可抗力事件致使任何一方不能履行或不能完全履行本协议的义务和责任时，遭受不可抗力的一方必须在事故发生\_\_\_\_\_天内书面通知另一方，说明不能履行合同的全部义务或部分义务或需要延期

履行合同的理由，并提供有关证明文件，根据情况得以全部或部分免除责任或延期履行。

## 第十条 争议的解决

双方当事人履行本合同过程中发生争议时，应当协商解决；协商不能解决的由鞍山仲裁委员会仲裁。

## 第十一条 转让

本协议任何一方未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

## 第十二条 协议生效及其他

本协议自双方签字之日起立即生效。本协议如有未尽事宜须补充或者修改时，应以书面提出并经双方正式授权的代表签署后方能生效。

本协议及附件以中文、\_\_\_\_\_两国文字缮就，共有正本\_\_\_\_\_份，副本\_\_\_\_\_份，签署后双方各执正副本各\_\_\_\_\_份，均具有同等法律效力。

本协议不适用双方政府之间的贸易或者甲方与乙方政府之间达成的交易，亦不适用于易货贸易或者投标交易。

## 口罩销售合同篇八

甲方：

乙方：（自然人）

一、甲方责任义务：



1. 甲方同意乙方以深圳市纪友隆进出口有限公司名义对外开展业务活动。
2. 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。
3. 甲方将无偿为乙方提供谈判场所；提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。无偿提供出口业务及法律法规咨询；按时提供全套公司单证；在乙方指定地点办理海关、商检备案手续。
4. 甲方在货物上船后与乙方再次确认提单资料，出正本提单后交给乙方，由乙方自行寄给收货人；(适用于走海运货物)，如果乙方有特殊说明的除外。
5. 甲方保证维护乙方的商业秘密。并通过自己的渠道协助乙方扩大业务。
6. 甲方保证乙方运用资金的安全，承诺不挪用，不拖欠乙方资金往来，并在安全收汇后2--3个工作日，按照当日牌价结算人民币货款给乙方或由乙方指定的生产厂商。甲方保证乙方的利润所得，并根据双方商定的时间方式，向乙方支付。
7. 如果由于甲方的问题导致货物不能准时出口到港(目的地)所产生的费用由甲方负责(船公司的问题或由于不可抗力的因素影响除外)。

## 二、乙方责任义务：

1. 遵守法律和国家外贸、外汇、海关方面的政策。
2. 维护甲方的声誉和利益，遵守甲方及其它双方商定的工作程序。

3. 自行承担自身业务的所有费用。
4. 乙方提供给甲方的相关出货资料必需真实，有效，并具有合法性。
6. 单单结汇。乙方愿意支付甲方每笔转帐金额的 千分之三(rmb)但每票不低于(rmb) 贰佰元整 ， 不高于(rmb) 壹仟元整 做为手续费，如在转帐过程中(非甲方操做失误)产生的银行费用由乙方自行承担。

### 三、法律责任：

1. 双方必需严格执行本协议，若因外商原因导致外销合同延迟履行、不能完全履行或不能履行时，至使甲方不能履行本代理协议时，甲方不承担任何责任。但在乙方提出书面请求并提供费用协助下，代理人有义务向外商交涉索赔。
2. 在本合同项下，如一方违约，除依法依约承担违约责任，赔偿责任以及赔偿守约方的实际损失外，还应承担守约方为实现债权而支付的费用，该费用包括但不限于律师费用、诉讼费用、差旅费、通讯费。
3. 自违约方违反本合同约定及法定义务之日起, 其于后支付的任何款项按以下顺序清偿：(1) 守约方为实现权利支付的费用；(2) 利息或违约金、损失赔偿金；(3) 货款本金。

### 四、争议解决方式：

1. 本合同适用《民法典》及我国对外贸易代理的有关规定。
2. 委托代理过程中发生纠纷，由双方协商解决，协商未果的，由合同签订地法院裁决。

### 五. 其它事项：

1. 本协议一式两份双方各执一份，具有同等的法律效力。自双方签字盖章之日起生效，有效期壹年，协议到期停止执行。但在双方帐务、事务未清之前，协议条款继续生效，如帐务、事务结付完毕此协议条款自行作废，如继续执行，协议重签才有效。

2. 甲乙双方在执行过程中，若对本协议上述条款有不同的见解和异议，需经双方协商研究同意后方能够进行修改和补充。补充或修改的内容应以书面提出并经双方签章后生效，并与本代理出口合同具有同等的法律效力。

甲方： 乙方：

法人代表： 身份证号：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日