

# 2023年中国出口英国服装合同 香港服装 出口合同共(精选5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。合同的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 中国出口英国服装合同篇一

中国批发类的服装起步较早，可是市场是越做越难，其中体现在资金的回转率较慢，销售回款率越来越低，他们都集中在量上的生产和量上的销售上，也主要依赖少数的几个大客户。从做服装批发生产与销售为一体的服装品牌中我们会发现，他们的产品研发都是依赖模仿或是跟随市场其他大品牌的走向。在产品的研发上没有定向，全盘杂乱无章。对市场需求的预知不敏感，特别是市场对产品款式的需求上批发类的服装企业并无先天的嗅觉。且每期的产品的推出或是制作都是等着其他大品牌的出炉才后期跟随。因此中国批发类的服装运营商他们都普遍存在规模小，资金运营不顺畅的瓶颈。

发挥批发市场的优势，维护现有的顾客群体，挖掘现有顾客群体引导稳定的顾客群体开拓新的批发市场。

甚至可以走向外贸。来累积企业的资本。

扬长避短，专注批发领域，打造批发品牌。是目前服装批发运营商首要解决重大的问题。

特别是随着服装行业新品牌的强势发展，旧品牌越发凶猛，专卖店的突飞猛进；批发类的服装企业越来越感到如履薄冰，他们都认同专卖店就是做品牌的理念。只要有自己的专卖店

就是有自主的品牌。而做批发市场只是单纯的提高量而已，做不了长久，且利润越发低下，特别是如今的原材料上昂的厉害，更是激发他们对专卖店的盲目憧憬。因此这种扭曲的理念也导致了批发商对市场经营的不信心。从而也进一步导致了他们重资本，而不注重品牌的理念。

随着服装市场竞争的日益激烈，战场上的众多品牌风起云涌的，大品牌在价格战役上越发低下，因此服装的企业在定位上就需要避开与其他品牌的竞争，而“批发”的定位更是贴近了这类服装企业的差异化的市场定位。当别人专注做专卖店时，你也可以专注做批发，当别人专注单品价值的时，你同样可以专注单品的价值，别人做自主品牌的同时，你同样可以做自己的批发品牌，因此专注批发领域，对当今服装竞争激烈的市场中，这类的服装企业更能做大做强，何况中国12多亿人口整体消费水准并不高，且中国批发商场大江南北分布广泛。

## 中国出口英国服装合同篇二

销货方：\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

购货方：\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

签约时间：\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

第一条经购销双方协商交易活动，必须履行本合同条款。具体品类(种)，需签订要货成交单，并作为本购销合同的附件；本合同中的未尽事宜经双方协商需补充的条款可另附协议书，亦视为合同附件。合同附件与本合同具有同等效力。经双方确认的往来信函、传真、电子邮件等，将作为本合同的组成部分，具有合同的效力。

签订成交单，除上级规定按计划分配成交外，其余商品一律采取自由选购，看样成交的方式。

第二条合同签订后，不得擅自变更和解除。如甲方遇不可抗拒的原因，确实无法履行合同；乙方因市场发生骤变或不能防止的原因，经双方协商同意后，可予变更或解除合同。但提出方应提前通知对方，并将“合同变更通知单”寄给对方，办理变更或解除合同的手续。

按乙方指定花色、品种、规格生产的商品，在安排生产后，双方都需严格执行合同。如需变更，由此而产生的损失，乙方负担；如甲方不能按期、按质、按量按指定要求履行合同，其损失，甲方负担。

第三条成交单中的商品价格，由双方当事人商议决定，或以国家定价决定。

在签订合同时，确定价格有困难，可以暂定价格成交，上下幅度双方商定。

国家定价的商品，在合同规定的交(提)货期限内，如遇国家或地方行政部门调整价格，按交货(指运出)时的价格执行。

逾期交货的，如遇价格上调时，按原价执行；遇价格下调时，按新价执行。逾期提货的，遇价格上调时，按新价执行，遇价格下调时，按原价执行。由于调整价格而发生的差价，购销双方另行结算。

第四条运输方式及运输费用等费用，由双方当事人协商决定。

第五条各类商品质量标准，甲方严格执行合同规定的质量标准，保证商品质量。

第六条商品包装，必须牢固，甲方应保障商品在运输途中的

安全。乙方对商品包装有特殊要求，双方应具体合同中注明，增加的包装费用，由乙方负担。

第七条商品调拨，应做到均衡、及时。对合同期内的商品可考虑按3：3：4的比例分批发货；季节性商品按承运部门所规定的最迟、最早日期一次发货；当令商品，零配件和数量较少的品种，可一次发货。

第八条对有有效期限的商品，其有效期在2/3以上的，甲方可以发货；有效期在2/3以下的，甲方应征得乙方同意后才能发货。

第九条甲方应按乙方确定的合理运输路线、工具、到达站(港)委托承运单位发运，力求装足容量或吨位，以节约费用。

如一方需要变更运输路线、工具、到达站时，应及时通知对方，并进行协商，取得一致意见后，再办理发运，由此而影响合同期限，不以违约处理。

## 中国出口英国服装合同篇三

这学期，我执教五年级两个班的数学，五(2)班的总参考人数是57人。五(3)班总参考人数57人。

对于这次期中考核成绩，可以说是相当不理想，现综合两个班的情况，作以下分析：

本次期中考试试卷，总的来说，其考核内容是比较全面、综合的，题型也比较全面，不会超出所学范围，能全方位考核学生对上半学期所学知识的掌握程度。在题目的安排上，由易到难，题量适中，分数的分配较合理。所以说，整张试卷，对于本学期上半学期知识的考核是全面而详尽的，在难易度上是适中。但学生考出来的成绩却并不理想，究其原因在于：

学生中存在相当一部分的同学基础知识不扎实，不过关。这次考试中40分以下的学生占了相当大的比例。在这部分学生中，很多是由于基础差，基础知识薄弱，有个别几个学生甚至连加、减、乘、除四则运算都不过关。而这些二、三、四年级的知识不过关，到了五年级就跟不上了。中层生40-69分的学生也占了相当大的比例，这部分的学生主要是因为对所学知识掌握不扎实、不牢固，做起题来丢三落四的，容易出错。高层生80-99分的学生占的比例小。优秀生极少。原因在于这部分学生中存在着思维不够灵活，在运用所学知识方面不够灵活，题目略微<sup>v</sup>转了个弯<sup>v</sup>就解答不出来；另外，由于做题不够小心慎重，也容易失分。两个班都有几个学生是考了89分的，差一分就是优秀生，而失分的原因多在于做题马虎，不细心，把数字看错或漏写。

另外，学生的成绩提不高，还在于很多学生对于数学的学习兴趣不够，不能自觉、自主地学习。在遇到不懂得问题，也不闻不问，得过且过。甚至有些学生，根本就不知道自己哪些知识不懂，整天迷迷糊糊的。学生的学习兴趣非常重要，很多学生对于学习没兴趣，上课也不能专心听讲，课后又没自主学习，成绩就无法提高了。再者，根据家访所了解到的情况，很多学生在家里的学习不自觉，相当一部分的学生回到家里只是完成当天的作业而已，谈不上预习、复习。

当然，学生考出这样的成绩，作为科任的我，也有不可推卸的责任。由于初次教数学这一学科，经验不足。未能及时跟踪追进，查漏补缺，没有及时了解学生的掌握情况，这是我的不足。另外，由于上半学期的授课时间较紧迫，在教学中讲的比较快，巩固练习不够，复习时间不够，这也是导致本次考试成绩差的原因之一。

以上是对这次期中考试的情况总结。在下半学期里，我将吸取经验教训，根据上半学期所得的情况，制定各种有效措施，以提高学生的学习兴趣为主，培养学生们的良好学习习惯。在今后的教学过程中，对学生及时跟踪追进，了解其学习情况，

因材施教。同时，虚心向其他教师求教，学习经验，争取下半学期把成绩提高上去。

## 中国出口英国服装合同篇四

1. 李宁广告语：一切皆有可能。
2. 耐克(nike)广告语：不妨一试。
4. 杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒
6. 吕宋-----更显您的风度！吕宋牌服装
7. 兰薇儿-----温柔多情的夜，甜蜜温馨的梦。兰薇儿睡衣
8. 皇太子恤衫并非皇家所独有。东方太子恤
10. 佐丹奴服装广告语：隋溢夏梦！爱，就是奉献！把世界的色彩带给您！
12. 忆往昔，服装设计千余种；看今朝，又有新品正风雅！风雅牌服装
13. 您若拥有双羽，将不再有冬天！双羽牌羽绒服
14. 让你成为情人眼里的西施！佳衣牌服装
15. 当你在寻求高品位时，你就会发现佳衣！佳衣牌服装

## 中国出口英国服装合同篇五

甲方：

乙方：

根据平等自愿，互惠互利的原则，双方协商经销协议如下：

一、甲方授权乙方在 经销莱珂服饰。

二、甲方以商品全国统一零售价的4.5折作为乙方结算价，并开具增值税发票。运费由乙方负担，甲方代办运输手续。本市内运输由甲方承担。

三、乙方自行看样定货，发货后不作退换货处理。如有质量问题，货到三天内通知甲方，并发回给甲方鉴定，过期不再处理。

四、乙方在该地区经销期间，应维护甲方的品牌形象，不得损害甲方的利益，做好优质服务、售后服务工作。

五、甲方授权期限为半年，经甲方对乙方销售业绩考核，再协商制定续签手续，或转为连锁经营点。

六、如有下列情况，甲方不需经乙方同意，可以终止本协议，并且由乙方自负一切责任：

1、有违反本协议之行为。

2、不能及时给付货款。

3、提供畅销产品，供同业仿造。

4、对外促销等广告，未经甲方事先同意而实施。

5、乙方违反以上条例，经口头劝告无效，再发书面通知限期改正，如还不思改过，经甲方信函通知乙方终止本协议。

七、协议期满，自动终止双方义务。

八、协议期间，如有异议，双方协商解决。如双方协商不成

可在签约地点处所管辖法院提出诉讼。

甲方： 乙方名称：

地址： 地址：

电话： 电话：

法人代表： 店铺面积：

签协人： 店铺地址：

签协人：

签约地点：

签约日期： 年月日

乙方运输方式：

运输送达地点：