

2023年应届毕业生就业劳动合同(通用7篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

应届毕业生就业劳动合同篇一

甲方：

乙方：

丙方：由乙方代理甲方招聘的暑假实习学生（不参与此协议书的签定，仅作协议内容之用，以下简称丙方）

为满足甲方联系的企业的用工需求，同时也为丙方提供实习和勤工俭学机会，经乙方申请，由甲方组织丙方于寒假期间赴甲方联系的用人企业实习。甲、乙双方本着自愿平等和互惠互利的原则，就组织丙方暑假实习的相关事宜，经友好沟通与协商，达成如下协议：

费用支付：

（一）乙方向丙方收取工作预约金按50元/人，丙方工作期满一个月后，甲方如数退还给丙方（具体时间为开学后一周左右），如若中途退出工作或者未曾参加工作将不会返还。乙方每周定期向甲方提供招聘的数据和工作预定金，具体详细资料。

（二）甲方支付乙方代理经费标准：招聘人数50人以下以每

人50元做佣金，超过50人的，以每超过二十人为基数，增加每人十元的佣金。

（三）超过100人的，按80元每人提供佣金，超过150人以上的按100元提供佣金。超过此基数的，在此基数上实行多的人10元每人奖励。

（四）甲方提供佣金以丙方在公司工作一个月为期限，在一个月內脱离公司的，甲方将不视为此人在乙方所提供的名额內。

（五）甲方将在20xx年八月30号将甲方所得实际佣金交付乙方，不得拖欠。如有特殊情况，应双方提前通知协商，甲方不得以其他缘由拖欠甲方佣金。

（六）乙方在招聘丙方的一切费用由乙方支付，甲方仅提供宣传材料和措施。乙方不得私自向丙方收取额外佣金，若造成甲方经济损失，甲方将由支付乙方的佣金里扣除乙方所私自收取金额的50%~80%，并扣除乙方额外的奖金。甲方承诺也不额外收取丙方其他费用。

（七）如有未尽事宜，由甲、乙双方友好协商解决，必要时可签定补充协议，补充协议与本协议均具有同等法律效力。本协议一式两份，经乙方代表与甲方签定后生效，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方： 乙方：

签字（章）： 代理人签字（盖章）：

电话： 电话：

签定日期□xx年xx月xx日 签定日期□xx年xx月xx日

应届毕业生就业劳动合同篇二

委托方（以下简称甲方）：

受托方（以下简称乙方）：

为了共同拓展甲方在的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方分销（以下简称该项目）的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议。

一、分销代理项目概况

名称：

位置：

委托乙方代理的范围由甲方以书面形式提供详细的销售价格表为准，与合同有同等法律效力。

二、代理期限、范围、内容及工作标准

1、乙方分销代理期限、范围及内容：

1)、乙方从年 月日起至年月分销代理本项目。

三、甲方的权利及义务

1、甲方保证该项目的合法性和真实性。

2、在合同生效之日起三日内，甲方须向乙方提供项目相关资料。如项目楼书，销讲资料，宣传单页及《认购书》、《商品房买卖合同》、《国有土地使用权证书》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许

可证》、《商品房预售许可证》等相关项目资料复印件。

3、甲方应将该项目的价格明细表提交给乙方，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

4、甲方有义务将工作中需告知乙方的主要情况告知乙方，并安排专职人员与乙方相关人员对接。

5、甲方协助乙方完成购房团在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。

6、在委托期内，甲方免费提供广告宣传物料。

7、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作，并按合同约定向乙方支付分销代理费。

四、乙方的权利及义务

1、乙方组织销售队伍。

2、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺。

3、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，并派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系。

4、乙方在分销渠道销售活动中，应当维护和提升甲方的企业形象，不得以任何方式实施有损甲方企业形象的行为。

5、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方。

6、签订本合同后甲方应对乙方推荐的客户即时进行统计，若甲方欺骗或隐瞒乙方已成交客户与回款，乙方可单方解除本

合同，并要求甲方赔偿损失。

五、分销业绩归属界定

甲乙双方应本着诚实诚信、公平公正的原则，来明确双方合作业绩归属问题。

甲方在客户到访时签署《客户到访确认单》，待乙方客户成交后甲方给乙方出具《客户购房确认单》，双方凭《客户购房确认单》结算乙方代理佣金。

六、分销代理佣金、结算标准

1、代理佣金标准为客户实际支付总金额的 %计提。

乙方开户行乙方银行卡号2、客户在签订《商品房买卖合同》并按约定支付全额房款以及其他款项后3个工作日内，甲方按约定比例向乙方支付全额佣金。

七、违约责任

1、甲、乙双方任何一方如有违反本合同之相关约定的，均视为违约，违约方须向守约方赔偿经济损失和承担由于违约所造成的其它责任。

2、甲方逾期支付分销代理佣金超过10天，应每天向乙方支付违约金，违约金的标准为应付分销代理佣金总金额的1%。

八、其他

1、本合同未尽事宜，双方可另行协商并签定补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、本合同经双方签字盖章后生效。合作期间，若一方因故需提前终止合同，须提前15天书面通知对方，并经双方商讨

论解除本合同。

3、本合同在履行过程中如发生争议，双方友好协商解决；协商不成的，向项目地人民法院提起诉讼。

4、本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代表人签字：

代表人签字：

电 话：

电 话：

邮 箱：

邮 箱：

签约日期：

签约日期：

应届毕业生就业劳动合同篇三

委托人：（以下简称甲方）签订时间：_____年____月____日

受托人：（以下简称乙方）签订地点：

第一条 委托人委托受托人通过法律途径处理： 一案。

第二条 受托人处理委托事务的权限与具体要求：以委托人向受托人签署的授权委托书代理权限为准。

第三条 委托期限自_____年____月____日至一审诉讼终止。

第四条 委托人(给第三人处理)。

第五条 受托人有将委托事务处理情况向委托方报告的义务。

第六条 委托人支付受托人处理委托事务所付费用的时间、方式选择： 。

(注：诉讼费不在上述服务费中)案件胜败与否，本合同一经签订此费用不退。

b□风险代理：委托人自签订本合同之日向受托人支付人民币元作为服务费用。案件胜诉，此服务费不退；案件败诉受托人只收取交通费、劳务费等实际费用 元 ， 剩余费用退还给委托人。

第七条 本合同任何一方可以随时解除合同。委托人提出解除时，本合同

第六条b方式委托人解除时，服务费作为不可归责于受托人的过错而由委托人赔偿的损失，该服务费不予退还，受托人提出解除时，除收取已支出的实际费用和劳务费外全部退还给委托人。

第七条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，协商不成依法向合同签订地人民法院起诉。

第八条 本合同规定，按《中华人民共和国合同法》的规定执

行。

第九条 本合同一式两份，双方各执一份，甲乙双方签字后生效。

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

应届毕业生就业劳动合同篇四

乙方：_____

为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称：_____

2. 代理区域：_____辖区范围内。

3. 代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、 双方责任、权利

（一）甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。
2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品（特殊订货除外），并保证产品长期供应。
4. 甲方提供相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
6. 甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

（二）乙方责任、权利

1. 乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
3. 乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4. 乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。
5. 协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。
6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、 总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。
2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
4. 经常进行宣传促销活动。

四、 代理条件

1. 乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。
2. 乙方必须向甲方提供企业有关资质（企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证）。
3. 乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
4. 签约后，乙方在半年内必须完成（50%以上）区域内的市场营销网络建设。
5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由

甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20xx年全国统一零售价，最低可以下浮_____%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7. 乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

- (1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。
- (2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。
- (3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。
- (4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、 代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购（三个月内），乙方每季度必须完成_____万元rmb的进货额，全年必须完成_____万元rmb进货额。（具体产品价格及品种见附件）

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元rmb□□甲方按4个月完成供货，每月为_____元rmb□如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的___%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____ %给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5. 从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的_____ % 且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、 其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、 付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2. 运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。
3. 甲方免费提供传喷画和培训手册。
4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。
5. 提供工程设计方案和技术指导。

九、 违约与仲裁

1. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
2. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
3. 在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

十、附则

1. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。
3. 签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

乙方：_____

1.1 总代理

总代理是指委托厂商在指定地区的全权代表。在各种代理业务中，总代理的权限最大，其代理行为直接影响着委托人的经济利益。因此，作为总代理商，必须具有雄厚的资金实力，有效的销售渠道，高水平的员工素质，全面的业务能力和丰富的经营经验。

总代理权就是所代理商品的专营权。总代理权具有排他性，被代理人不得在规定区域内再指定其他代理商。总代理商作为委托人，是在规定地区的全权代表。

总代理的代理经营业务主要包括：代表委托人签订买卖合同、销售商品；处理销售过程中的有关事务；代表委托方进行经营的公关活动、广告宣传活动；代表委托方参加一些非经营性的活动。

1.2 独家代理

独家代理是指代理商在规定的区域或一定的时期内，具有代理委托厂商指定商品的专营权。即是讲，在契约的有效期内，委托厂商只能通过独家代理商销售自己的产品，而不能与同一销售区域内其他客户发生代销关系。独家代理的权限，活动范围都要小于总代理。

享有独家代理权的企业不得再经营其他同类商品或者有竞争性、替代性的商品。这种方式可以避免过度竞争和倾销，适

于畅销的名牌产品或有发展前途的产品。

在国外，享受独家代理权的代理商有三种类型：一是代理商与厂商为同一股东的控股企业。二是该产品维修保养等售后服务的要求高、技术复杂，只能寻找具有符合这些要求和能力的代理商代理。三是某商业企业在本地区，本国具有广泛的经济关系、灵敏的市场信息、健全的销售网络和雄厚的资金，某厂商为将本企业的产品打入该地区或者该国家，只有让这种商业企业独家代理。

1.3 一般代理

一般代理是指委托厂商可在同一销售区域、同一时期指定若干个代理商同时代理销售同一产品的销售形式。

在一般代理方式中代理商不享有专营权，委托方可在同一商场委托多家代理商，代理商也可自己购进代理商品，委托方也可以保留直接销售的权利。委托方要推出新产品或开拓新市场时，这种方式的作用比较明显。

1.4 特约代理

特约代理是由指定的特约代理商推销高技术产品或为委托方销售的产品提供特定的配套服务的代理形式。企业可根据需要选择合适的代理方式，并在代理协议中明确规定双方的权利义务关系。

(1) “代理权”代理(又称延期买断代理)：指生产企业给予流通企业一定的销售代理权限，这些权限主要包括“流通企业所代理的销售地区；每年应达到的代理销售量；双方商定产品出厂价格与市场销售价格的最高限价；代理商应承担的市场风险等。代理商根据这些权限进行买断代理经营。代理商承担可能发生的市场价格变化风险。

按照代理权限不同“代理权代理”又分为三种形式：特许经营权专卖店代理。即：代理协议规定该代理商只能销售其代理厂商的产品，而且生产企业在同一地区可有若干其它代理公司。一般代理。即：可以同时充当两个以上的同一类生产企业的代理业务。如空调器代理商，可在一个地区同时代理多家厂商生产的空调器。独家代理。即：代理商在某一指定地区为某一厂商的唯一代理销售商。

(2)“佣金代理”代理(又称中介代理);指流通企业充当市场中介人，按照生产企业指定的价格推销产品，根据销售额提取佣金或代理费，产品在售出前所有权属于生产企业，代理商不承担市场风险。

(1)销售代理商：是指专门为生产企业代理销售所生产商品的流通企业。

(2)采购代理商：是指专门为生产企业代理采购生产所需原材料的流通企业。采购代理商不仅采购原材料，还要负责对所采购的原材料的储运、保管、运输和验收等业务活动。

(3)储运代理商：是指专门为委托人运送;保管、储存商品的代理商。如，海上运输中的“船务代理商”等。

(4)广告代理商：是指受委托人的委托并以委托人的名义为其创意、策划、制作、广告宣传的代理商。另外，还有进出口代理商、专项代理商、保险代理商、旅行代理商等多种代理形式。

(1)批发代理商：是指专门为产销双方媒介批量商品销售交易的代理商。批发代理多为总代理或独家代理。

(2)零售代理商：是指专门从事商品零售业务的代理商。零售代理多为一般代理或专项代理。

(3)总代理与分代理：总代理是指直接与厂商签订的代理契约关系，全权代表厂商进行销售活动的代理商。分代理不直接与厂商发生代理契约关系，只与总代理商发生代理契约关系，执行与总代理商约定的代理权限与代理业务。

应届毕业生就业劳动合同篇五

甲方：

乙方：

甲乙双方于 年 月 日,就乙方承接甲方 区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到 市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币 元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不

满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. 供货价为 元/公斤，乙方的首批订货量最低为 公斤，甲方给予乙方 个月的试销期，试销期内至少应达到 元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续 个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

年 月 日 年 月 日

应届毕业生就业劳动合同篇六

住所地：

通信地址：

指定联系人及联系手机：

联系电子邮箱：

乙方：___(注：乙方为挂名股东)

住所地：

通信地址：

指定联系人及联系手机：

联系电子邮箱：

鉴于：

2、上述登记在乙方名下的___公司___%股权实为乙方受甲方委托而代持，以乙方名义已缴纳的全部出资___万元实为甲方所有，甲方为该股权的真实隐名股东、乙方为该股权的挂名股东。

基于上述情况，甲乙双方就甲方委托乙方代持___公司___%股权及权益确认等相关事宜，经充分协商一致，达成协议如下：

一、股权权益确认

甲乙双方确认登记在乙方名下的___公司___%股权(下称“代表股份”)的实际权益人是甲方，与该代表股份相应的股东权利义务(包括但不限于以法律规定、章程规定、全体股东决定及股东会决议通过等形式确定的股东权利义务)全部由甲方实际享有及承担，与乙方无关。

二、委托事项

甲方委托乙方作为代表股份的名义持有人，由乙方代甲方持有上述代表股份及根据甲方授权代为行使相关股东权利，乙方自愿接受甲方上述委托。

三、委托权限

甲方委托乙方代为行使的权利包括：

- 1、由乙方代甲方持有代表股份及以乙方名义出资；
- 3、行使与代表股份相应的股东权利(股权转让、股权出质等涉及股权处分行为、本合同规定的或甲方书面通知要求的其他禁止性情形除外)。

四、委托期限及委托持股费用

- 1、委托期限自乙方持有代表股份之日起，至乙方将代表股份转回甲方或甲方指定第三方之日止。如公司在之前解散，甲方实际取回代表股份相应权益后本委托即告终止。
- 2、甲方在乙方受托代持股期间不需向乙方支付委托代持股费用。

五、甲方的权利与义务

- 2、在乙方代持股份期间，因代持股份产生的任何股东责任和相应费用均由甲方承担。
- 3、委托期限内，甲方有权随时解除对乙方的委托并要求乙方将代表股权转让到甲方或甲方指定第三方名下，届时涉及到的应由乙方签署的相关变更登记法律文件，乙方须无条件配合签订，且不得向甲方要求支付任何费用。
- 4、委托期限内，甲方有权随时对乙方代理行使股东权利的行为进行监督和纠正，乙方不接受甲方意见的，应赔偿由此给甲方造成的实际损失。
- 5、委托期限内，甲方有权要求乙方以股东名义出具书面委托，授权甲方或甲方指定第三方行使代表股份相应的任何股东权利。

6、作为委托人，甲方负有按照___公司章程、股东会决定、股东会决议及公司法相关规定，承担相应股东义务和责任并承担委托出资对应的投资风险。因甲方不履行上述规定或抽逃出资而导致的一切后果(包括给自身或乙方造成的损失)均应由甲方承担。

六、乙方的权利与义务

1、乙方以自身名义代甲方持有代表股份，但乙方不实际享有与代表股份相关的任何股东权益。

2、乙方以名义股东身份行使___公司相关股东权利时，不得故意损害甲方利益，未经甲方书面同意，乙方不得将相关股东权利转委托他人行使。

3、委托期限内，因代表股份产生的股东责任和相应费用均由甲方承担，乙方因代甲方承担股东责任而发生垫付费用的，有权要求甲方返还。

4、未经甲方书面同意，乙方在任何情况下不得对代表股份实施进行转让、出质等任何形式的处分。

5、与代表股份相关的红利、股息、股权转让款或清算财产等任何财产权益全部归甲方所有，乙方应无条件配合___公司办理将上述财产交付给甲方的手续。

6、如乙方发生任何因自身债务影响代表股份安全的情形，乙方应立即书面通知甲方并自行妥善处理好自身债务，不得影响代表股份安全。

7、乙方将代表股份转让回甲方或甲方指定第三方时，无论办理工商登记所用股权转让协议是否约定股权转让款，乙方均无权实际收取股权转让款。

8、乙方有权要求甲方收回代表股份，但需要给甲方不低于30天的准备时间。

七、协议解除和终止

乙方持有代表股份未转回甲方或甲方指定第三方前，本协议不得解除或终止。

八、违约责任

1、任何一方不履行本合同约定给对方造成经济损失的，违约方应据实赔偿。

2、其他违约责任按相关法律法规及本协议约定执行。

九、保密条款

甲乙双方对本协议以及本协议履行过程中所接触或获知的对方的任何商业信息均有保密义务，该等保密义务在本协议解除或终止后仍然继续有效。任何一方因违反该等义务而给对方造成损失的，均应当赔偿对方的相应损失。

十、争议的解决

本协议项下争议，甲、乙双方应友好协商解决，协商不成的，提交___公司所在地人民法院裁决。

十一、其他事项

1、因___公司增加、减少注册资本，或甲方未按股东会增资决定、决议出资而导致代表股份份额发生变化的，相应法律后果由甲方承担。在甲方仍委托乙方持有___公司股份的情况下，甲乙双方委托持股关系不变。

2、本协议所涉文件传达，对方签收复印件、将短信发至对方

联系人手机、将电子邮件发至对方指定电子邮箱，或将信函邮寄至对方住所地或通信地址，均视为送达。

3、在乙方将代表股份转回甲方或甲方指定第三方时，甲乙双方根据___公司主管工商部门要求签订的股权转让协议或款项往来凭据内容与本协议约定不相符的，除非后期协议明确规定其条款效力优于本协议，否则双方实际权利义务一概以本协议约定为准。

4、本协议未尽事宜，双方可另行补充协议。

5、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

6、本协议自乙方持有代表股份之日生效。（以下无正文）

甲方(签章)： 乙方(签章)：

签订时间：___年___月___日

应届毕业生就业劳动合同篇七

供方：

需方：

供需双方本着公平、互利的原则，经双方友好协商，特订立本合同，以便供需双方共同遵守执行。

一、供方向需方提供足够需方经营所需的消毒餐具，每套含：共计件，均用食品级卫生吸热收缩膜封装，每箱套，需方向供方交纳押金元整。

二、需方每次到供方公司自提餐具，并将相应的使用过的餐具带回给供方。

三、价格及结帐方式：每套人民币元，每次提货以现金方式全额结算，并以供方发货套数为依据。

四、供方责任、义务：

1、供方向需方提供符合食（饮）具卫生标准规定要求的消毒餐具，如有发现质量问题，供方无条件更换。

2、每套消毒餐具非质量问题拆开即为使用，不得重复清洗。

3、需方每月月底查清库存。

4、需方有责任保证供方餐具完整。如有破损或丢失，供方按所收消毒使用费的千分之十八对需方认损。超出认损范围之外，需方按成本价赔偿。赔偿价为骨碟2.00元/只，碗1.80元/个，口杯1.20元/个，汤匙0.50元/只，玻璃酒杯1.20元/只，筷子0.60元/双，周转箱36.00元/只，箱盖10元/只。

5、合同期内，需方不得同时使用其他品牌产品。

六、需方停业、歇业、迁址经营时，可提出终止合同，需方应将餐具退回供方清算，供方退还需方所交纳的押金。

七、供需方约定其它事项：

八、本合同有效期自年月日起至年月日止，经双方签字生效。

九、本合同一式两份，供需双方各执一份。

十、供需双方若有一方违约，守约方可追究违约方的法律责任。

供方（签章）：需方（签章）：

法人代表：法人代表：

委托代理：委托代理：

地址：地址：

电话：电话：

年月日年月日