

2023年白酒代理销售合同(实用5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

白酒代理销售合同大全篇一

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

代理方： _____

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

第一条 同意将下列产品_____ (简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品： _____国_____市(区)。

第二条 代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人的财务责任

5.1 代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5.2 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条 代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每____个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1 代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8.2. 此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条 保密条款

9.1 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条 代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 代理人发现

第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

美元按_____ %收佣。

美元按_____ %收佣。

第十五条 两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十六条 代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十七条 佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

第十八条 代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第十九条 制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十条 佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十一条 代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十二条 本协议在双方签字后生效。协议执行_____年后，一方提前___个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前___个月通知，于下年的____月____日终止。

第二十三条 根据第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十四条 协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十五条 协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后仍执行协议，应按第十五条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十六条 协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十七条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十八条 本协议未经事先协商不得转让。

第二十九条 代理人对制造商的财产无留置权。

第三十条 本协议的签订、履行均适用_____国之现行法律。双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交_____国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败承担。

白酒代理销售合同大全篇二

乙方：_____

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1. 地市级、县级个体、私有业者和个人。
3. 具备成熟的办公场所。
4. 具备电脑的操作经验和业务能力。
5. 积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1. 提供便利的营销平台。
2. 每日能提供有效和真实的销售报表。

3. 正常的报表制度，每日十六点之前。

4. 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

1. 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。

2. 年销售额界于_____-----_____时，享受年销售额的_____%。

3. 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1. 不得违反甲方的销售价格底线制度。

2. 不得违反甲方规定的区域限制制度。

3. 积极配合甲方的工作。

4. 乙方必须完成整个销售年度；例如_____年_____月_____日--_____年_____月_____日，领取相应返利。

5. 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期

限：_____（一般一年）

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

白酒代理销售合同大全篇三

供货人(以下称甲方)：_____

销售代理人(以下称乙方)：_____

1.0合作范围

i)授权代理产品：_____ (以下简称“产品”)；

ii)授权区域包括：_____ (以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万_____元正(rmb50,000)需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万_____元正(rmb50,000)

2.2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请详见附件一。

6.1.2(品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购

单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30____%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70____%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20____%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的_____ %作为罚金，以代理价计算，其中罚金的_____ %将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

甲方：_____

乙方：_____

白酒代理销售合同大全篇四

乙方：_____

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙双方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1. 地市级、县级个体、私有业者和个人。
2. 具经营销售和销售工作经验。
3. 具备成熟的办公场所。
4. 具备电脑的操作经验和业务能力。
5. 积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1. 提供便利的营销平台。

2. 每日能提供有效和真实的销售报表。
3. 正常的报表制度，每日十六点之前。
4. 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

1. 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。

2. 年销售额介于_____—_____时，享受年销售额的_____%。

3. 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1. 不得违反甲方的销售价格底线制度。
2. 不得违反甲方规定的区域限制制度。
3. 积极配合甲方的工作。
4. 乙方必须完成整个销售年度； 例如_____年_____月_____日—_____年_____月_____日，领取相应返利。
5. 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期

限：_____（一般一年）

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决。

（公司盖章）（公司或代理人盖章）

白酒代理销售合同大全篇五

一、委任

兹甲方委任乙方为_____地区_____之代理商。

二、法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于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。

三、范围

四、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

五、发货

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前_____天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2. 由_____发货由乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

六、退货

1. 甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2. 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3. 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

七、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_____%的佣金。为了结算方便，佣金每_____月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

(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。

八、费用

除下述者外，其余费用由乙方自理：

2. 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；

3. _____对该地区进行销售访问所发生的费用。

九、甲方的责任

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。

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. 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。

十、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百分之十五。
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。
6. 督促履约：乙方应督促买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等。
7. 市场情况报导：乙方应负责每月(或每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，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。

8. 利害冲突：兹声明，本协议有效期内，乙方不得作为其他_____的代表而损害_____的利益。乙方同意在承签其他代理合同前须回求_____之意见；乙方担保，未经_____许可，不得向第三方泄露有损于_____商业利益的情报。

十一、终止

3. 如发生违反本协议有关商标使用或注册的情况；

4. 如发生本协议不可抗力事由，一方在超过_____天期限后仍无法履行其义务时。

十二、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，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

十三、转让

要协议任何一方在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和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

十四、分包代理人

乙方事先经甲方同意后可聘用分包代理人，乙方应对该分包

代理人的活动负全部责任。

十五、语言

本协议以中文和_____文书就，两种文字均为正式文本。

十六、声明及保证

甲方：

1. 甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
2. 甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。
4. 甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

1. 乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
2. 乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4. 乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十七、保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

十八、不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在_____天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

十九、通知

1. 根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2. 各方通讯地址如下：_____。

二十、争议的处理

1. 本合同受_____国法律管辖并按其进行解释。

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

二十二、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十三、合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力；合同副本_____份，送_____留存一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表人(签字)：_____代表人(签字)：_____