# 最新销售协议合同范本(6篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-08

*最新销售协议合同范本一联系电话：受托人(乙方)： 身份证号码：联系电话：经办人： 经办人电话：经甲乙双方协商，根据国家相关法律法规，在相互信任、平等、自愿、合法的基础上，就甲方的房产委托给乙方出售的相关事宜，达成如下协议：一、房源信息确认甲...*

**最新销售协议合同范本一**

联系电话：

受托人(乙方)： 身份证号码：

联系电话：

经办人： 经办人电话：

经甲乙双方协商，根据国家相关法律法规，在相互信任、平等、自愿、合法的基础上，就甲方的房产委托给乙方出售的相关事宜，达成如下协议：

一、房源信息确认

甲方自愿将自己位于 的房产委托乙方独家代理销售，并按照相应的佣金标准支付销售费用。

1、具体房源及价格如下表格：

序号

楼号

套数

1

2

3

备注：上述房源需每套房屋有销售委托书。

2、付款方式为：全款或分期付款

采取全款支付房款的在缴纳房屋定金之日起8日内付清剩余总房款;

采取分期付款方式的，在缴纳房屋定金之日起8日内缴纳总房款的30%;自缴纳房屋定金之日起180日内缴纳总房款的50%;自缴纳房屋定金之日起360日内缴纳剩余房款的20%;

二、委托销售有效期为 年 月 日至 年 月 日，为期 年。

三、委托销售的佣金标准

在甲方与乙方提供的购买方签定《商品房定购协议书》时，甲方按照《商品房定购协议书》合同额的2%(税后)向乙方支付委托销售的佣金，一套一结算。乙方开据收款收据。

四、甲乙双方责任

1、甲方保证上述房屋的产权属清晰(产权无争议;未被判决、裁定限制出售;也未设置抵押等)，若发生与甲方有关的产权纠纷或债权债务纠纷等，概由甲方负责由此产生的相关责任及费用，乙方收取的佣金不退。

2、甲方积极配合乙方的销售工作，保证乙方的销售房源不会出现一房二卖。

3、乙方协助甲方与购买客户签订《商品房买卖合同》;甲方应积极主动配合购买方办理房屋的合同签订以及协助办理产权过户手续，如甲方与客户签订《商品房定购协议书》并支付清房款后甲方不配合购买方办理房屋的产权过户手续，甲方需在5日内以将房款退还给买方。乙方负责广告推广费及其它销售费用。

五、其他事项

乙方在甲方所定的房价基础上所成交的额外价格由甲乙双方 分成。可售房屋明细见具体(可售房源附件一)。

六、争议处理

本协议在履行过程中发生争议的， 双方应协商解决;协商不能解决的，双方同意按以乙方人民法院提起诉讼的方式解决纠纷。

七、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲 方： 乙 方：

经办人： 经办人：

联系电话： 联系电话：

年 月 日 年 月 日

**最新销售协议合同范本二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在平等、自愿和协商一致的基础上，就甲方委托乙方，乙方接受甲方委托从事房地产经纪事项达成一致，订立本合同。

第一条甲乙双方应提供下列相应证件：

甲方提供：

1.“销售许可证”;

2.权属证件;

3.物业的具体情况;

4.法定代表人身份证明;

5.营业执照;

6.个人身份证。

乙方提供：

1.经纪机构“资质证书”;

2.经纪人岗位“资格证”;

3.经纪人身份证;

4.营业执照。

第二条甲方委托乙方据实为其提供房地产经纪服务。共\_\_项：

1.房地产经纪事项内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.具体要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.其他要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条甲、乙双方议定，在本合同履行期限内，甲方对其委托各房地产经纪事项，应在规定范围之内按下列比率向乙方支付服务费。

委托代理房地产转让，按成交价的\_%计算支付;

代理房地产租赁的，按年租金的\_%一次性计算支付;

代理房地产交换的，按房地产评估价值的\_%计算支付;

其他服务项目支付\_\_\_\_\_\_\_\_元。

服务费支付的时间、条件、金额、支付方式和结算方法，由甲、乙双方在合同补充条款中约定。

第四条本合同履行期间，除甲方原因，乙方不能履行本合同第二条服务事项的，甲方不支付本合同第三条约定的各项服务费。乙方应将甲方已预付的服务费全部退还。乙方不能完全履行服务项目，则相应减少甲方应支付的服务费。具体数额甲、乙双方在补充条款中另行约定。

本合同生效后，在合同履行期间甲方未经乙方同意，中途毁约，甲方已支付给乙方的服务费不予退还。未支付给乙方服务费，乙方有权按双方约定服务费的标准，向甲方追索。

第五条本合同履行期间，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出\_天内)签订变更协议，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第六条本合同履行期间，乙方应定期将本合同第二条为甲方服务的各房地产经纪事项情况及时通告甲方，甲方对乙方的履约应提供必要的帮助。并有权随时进行查询、督促。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**最新销售协议合同范本三**

为了使甲方生产的(产品名称)扩大销路，增加销量，提高企业经济效益，本着互惠互利、共谋发展的原则，经甲乙双方友好协商，签订合同如下：

一、市场开发：为了尽快使甲方的(产品名称)占领泸州市场，充分利用乙方在泸州市完善的营销网络和卓越的销售团队，甲方委托乙方负责泸州市场的开发和营销，由乙方独家代理甲方所生产的系列(产品名称)在泸州市城区市场的销售工作，城区市场包括江阳区、龙马潭区和纳溪区。

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

三、铺货：由乙方按照市场营销策划书负责向ka卖场、中小超市、渠道网络铺货。铺货总量控制在 吨以内。

四、价格：对ka卖场、中小超市、渠道网络的批发价格，由乙方确定。甲乙双方的结算价格由双方商定。市场价格发生变化，由乙方及时向甲方反馈信息。根据市场价格变化，双方协商调整批发价格和结算价格。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十一、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

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

**最新销售协议合同范本四**

甲方：\_

乙方：\_

根据《中华人民共和国民法典》之规定，本着平等、互利、共同发展，经双方友好协商，签订本合同：

一、乙方在销售甲方或甲方总代理产品，在未征得甲方同意下，不得转嫁第三方销售。

二、甲方所提供商品必须出自正规厂家(必须提供厂家营业执照，税务登记证，卫生许可证，产品检测报告)商品质量必须符合国家标准及行业标准，否则乙方有权拒绝收货。

三、进店费用如下几种方式

1.乙方不收进店费用。

2.乙方要收进店费用，进店费用形式为：\_\_\_。

四、结帐方式分为三种

1.现结(货到验收无误后当时结帐)甲、乙双方指定结帐联系人。

2.压批结(每次货到验收后结上一批货款)甲、乙双方指定结帐联系人。

3.月结：甲、乙双方约定月结帐期为30天，对帐时间为每月\_，结帐时间为每月

如遇特殊情况乙方应提前通知甲方且约定结帐期，如乙方连续二个帐期未给甲方结帐，甲方有权停止供货，且有权提请法院判决

五、乙方必须提前24小时向甲方订货，以电话或传真方式详细说明所需商品的名称、规格、数量。

六、甲方按乙方要求提供商品，严格保证商品质量和供货时间，如甲方所供商品在销售当中出现质量问题，经确认后，甲方有义务进行调换和回收。

七、甲方根据乙方要求自费将商品送至乙方指定的接货地点，经乙方指定收货人验收无误后，在甲方送货单上签字认可，双方的债权债务随之产生，在结帐时以乙方收货人签字的送货单为结算凭证，甲方任何无签字送货单的人员都无权与乙方进行帐务结算。

八、在产品销售过程中，出现因甲方产品质量问题而引起的与消费者的纠纷或因国家有关部门(卫生监督部门、工商部门)抽查而产生的问题，乙方必须及时通知甲方，且有甲方派人协助乙方处理，乙方未经甲方同意私自处理，甲方不承认处理结果。

九、在合同期内甲、乙双方发生争议，应友好协商解决，如协商不成，交由合同签订地人民法院解决。

十、若甲、乙方双方如有一方倒闭、破产或出现违反国家法律法规的行为，另一方有权单方面终止合同，遗留帐务一次性结清。

十一、本合同有限期为\_年，自合同签订之日起生效，若双方续约，可在合同期满前15天协商决定。

十二、本合同一式二份，双方各执一份为凭，本合同如有补充条款，经双方签字并盖章后有效。

**最新销售协议合同范本五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货购销事宜协商订立本合同。

一、订购商品

1.商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同《附件一》。

2.甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。

3.上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前15日通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。

4.乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别;无条形码的商品应当在《附件一》中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6.甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、代理人

1.本合同代理人在其主管的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

2.双方如变更或撤换代理人，应当以书面形式提前7日通知对方，委派和撤换代理人的通知书作为本合同附件。

三、订货

1.乙方向甲方订货，应当提前72小时发出订单，双方约定的订单形式为：(1)乙方电子商务平台(2)电子邮件(3)传真(4)订货合同(5)其他

2.订单应当明确商品的名称、生产厂厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3.甲方收到订单后应当在24小时内对能否接受订单予以明确答复，答复形式同订单形式一致;不予答复的，视为不接受订单。如答复中对订单具体内容有修改的，乙方应当在24小时内表示是否接受，乙方不接受则视为订单无效;乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4.订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱;以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签字，方为有效。

四、交货及验收

1.甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2.商品的所有权自交付时起转移给乙方，商品毁损、灭失的风险也自交付时起由乙方承担。

3.乙方应当妥善安排工作人员在到货后12小时内按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在12小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

4.乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后24个月内提出，否则视为商品质量符合约定。供应商知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。

质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议后的10日内予以书面答复，否则视为认可。

五、商品促销

1.乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。

2.甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者给予商品价格优惠。

3.双方应当就促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的`服务费用及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》。

六、商品退换

1.双方在确定商品价格时，应当对商品退换、损耗问题予以充分考虑。甲方选择的退换货类型为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：

(1)不接受退换货(2)有条件的退换货(3)在商品总价值\_\_\_\_\_\_%损耗范围内可接受退换货

2.在选择有条件退换货的前提下，为了保持乙方合理库存，且有利于商品周转，双方同意：

在第\_\_\_\_\_\_种条件时甲方同意更换商品：

(1)残、次品(2)滞销、过季商品(3)其他

在第\_\_\_\_\_\_种条件时，甲方接受乙方退货：

(1)残、次品(2)滞销、过季商品(3)其他

对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3的期限内提出退换货。

3.乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到后5日内对所退换商品进行核实并书面确认，10日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在10日内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

七、对账与结算

1.双方确认的结算方式为：

(1)预付货款(2)货到付款(3)铺货后按结算周期付款，铺货期为\_\_\_\_\_\_日

2.采用第1条第(3)种方式结算的，双方应当在本合同中明确对账及结算周期。

(1)按照商品的销售周期，甲乙双方确认的对账周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，具体对账日期为每月\_\_\_\_\_\_日。对账日前3日，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对账单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对账单》的内容。

(2)双方确认的结算周期为：

a 10日 b 15日 c 30日 d 45日 e 其他

3.如因商品种类不同，确定的对账周期、结算周期不同，可就具体商品的对账周期、结算周期或者其他的对账、结算办法另行制作本协议附件或在《附件一》中列明。

4.乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。结算期满后，甲方可持《商品对账单》及增值税发票要求乙方足额支付货款

5.双方确定的付款方式为：(1)现金(2)转账支票(3)电汇(4)

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

九、违约责任

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成交货延迟的，每延迟1日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金;延迟3日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计5次迟延交货的，乙方有权解除本合同。

3.乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4.由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

十、合同的解除

1.任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方违约而解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方违约而解除合同的，应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用。

2.任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。乙方提出解除合同的，已经收取的各种促销服务费用不予返还;甲方提出解除合同的，乙方应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用：

(1)存在本合同第九条第2、3、4款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其它丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序，或陷入无力偿付债务或资不抵债的状态，或其它有充分理由可认为财务状况恶化或有该可能性时;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的;

(5)增值税一般纳税人资格被取消时。

3.合同解除后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对账和结算。

十一、合同期限

1.本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_\_\_年。

2.合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延1年。

十二、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决;协商不成的，按照以下第 种方式处理：

(1)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼;

(2)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

十三、其他

1.本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2.本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5.本合同一式 份，双方各执 份，具有同等法律效力。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**最新销售协议合同范本六**

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

1、商品

商品名称：

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_商品。

2、经销地区

只限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

4、付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

5、佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_\_\_%的佣金。

6、市场报告

乙方每\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

7、广告费用

8、协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

9、\_\_\_\_\_

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州\_\_\_\_\_委员会，根据该会\_\_\_\_\_程序暂行规定进行\_\_\_\_\_。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。\_\_\_\_\_费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

10、其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_\_\_\_\_%的佣金。

若乙方在月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在签订，正本\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方：（签字）

日期：

乙方：（签字）

日期：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找