

# 2023年产品代理合同需要注意 产品代理 合同(大全7篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 产品代理合同需要注意篇一

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

品名

规格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

- 1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用、

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_件返\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_件，完成年任务量奖励5%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

产品一律执行款到发货。

甲方在收到乙方货款三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内（七日）发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间（非人力不可抗拒因素除外），甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大（一次性提货100件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

甲方：

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

## 产品代理合同需要注意篇二

乙方□xx

本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同，以期共同遵守。

1、甲方委任乙方在\_\_\_重庆\_\_\_地区内独家经销甲方产品。甲方无权直接向该地区内的客户或其他买主销售甲方的产品；无权在该地区内指定其他代理商经销甲方产品。

2、乙方须交甲方10\_\_万元作为保证金，保证金不得用于货款以及相关费用的抵扣。如乙方无违约行为，合同期满后30日内甲方将保证金不计利息全额退还给乙方。

3、乙方在合同期限内的每一年度必须完成\_\_\_30\_\_\_万元（按

出厂价)销售额度。否则,甲方有权解除合同。乙方若完成销售额度,甲方按如下具体情况给予奖励:

- (1) 完成五十万元,奖励5%,以货物折算;
- (2) 完成六十万元,奖励6%,以货物折算;
- (3) 完成七十万元,奖励7%,以货物折算;
- (4) 完成八十万元,奖励8%,以货物折算;
- (5) 完成九十万元,奖励9%,以货物折算;
- (6) 最高奖励百分之十。

4、乙方必须以专柜或者专卖店的形式经营。乙方在其以及下属经销商的招牌门面上应标有醒目甲方商号标识。

5、乙方有权委任该地区的下属经销商,但在委任前,必须经过甲方的书面认可。乙方的下属经销商的地址以及相关资料应当交由甲方审批备案。

6、严禁乙方跨区域销售,对有跨区域销售以及低于拿货价格倾销的行为,甲方将没收乙方的保证金,同时有权立即解除本合同。

7、乙方不得实施任何损害甲方良好声誉和品牌形象的行为。

1、供货价格:按公司制订零售价格的\_\_6\_折供货(零售价人民币26元及26元以下的单杯和零售价人民币426元以及426元以下的套组另行商议)。

2、订货下单时乙方应填写好订货单或订货合同以传真形式发至甲方,并且以现金或者汇款的方式支付货款总价\_50%\_的定金。

3、订货方式：每月五日前由甲乙双方确定具体订货内容，。乙方每日销售情况须用email或传真给甲方销售部，以便甲方做好备货工作。在预定出货日前的2个工作日内甲方不接受任何订单交货日期或定货数量的更改。对于每次修改订单或预定交货时间未提货，甲方可以收取附加费。

3、甲方账户信息如下：

户名：

开户行：

账号：

乙方以现金方式支付或乙方货款汇至上述甲方帐户后，甲方方可发货。

4、运输由甲方代办，费用由乙方自行承担。发货方式由甲方确定。

5、产品分类：

（1）常规产品：公司生产的未列入限量及特定产品范围内的所有手工高档茶具。

（2）限量产品：公司生产的收藏精品系列，附有公司专有收藏品鉴证书。

（3）特定产品：指器型或画面被乙方买断甲方不得提供给第三方的产品。特定产品的确认须签订器型或画面买断合同。

乙方在货到3天内完成验收。验收时如有质量问题应立即通知甲方，并保存有质量问题的产品，待双方认可后进行协商处理。逾期提出异议，视为产品合格，甲方不承担任何责任。

如乙方未在3天内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方视同收货认可。

1、所有产品销售必须严格执行甲方制定的全国统一零售价格。

2、乙方不得进行不正当的价格竞争，不得擅自调整规定的产品销售价格，乙方需调整销售价格时，应当向甲方书面告知，但零售不得低于统一零售价的七折，批发不得低于统一零售价的六折。甲方将派巡查人员暗中查访、交易。若查实违规低价销售，第一次甲方将扣除乙方保证金一半作为违约金；乙方应立即补足保证金给甲方。第二次甲方以扣除乙方全部保证金作为违约金，并追究乙方法律责任，同时甲方有权终止本合同。

3、乙方购买甲方产品并保持充足的库存，在    重庆    地区内满足对甲方产品的需求。尽全力在指定的市场中促进甲方产品的销售。乙方必须保持充足的人员提供适当的服务。

4、根据销售需求，乙方在相关媒体发布广告。乙方必须将任何使用甲方名称的广告性或公关性的资料在制作前至少提前5日提交甲方批准。

5、严禁乙方将甲方产品（含本合同约定的画面、器型）交由第三方生产，并不得将画面制成画纸进行贴花生产。如有违反，甲方将没收乙方的保证金并同时有权立即终止合同。

## 1、甲方的权利

（1）对乙方的经营和推广活动有咨询、知情权。

（2）对乙方雇佣的人员有提出建议或要求替换的权利，可以对乙方雇佣的人员进行培训。但是乙方雇佣人员的工资与福利由乙方负责，与甲方无关。

## 2、甲方的义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务，并提供商标使用授权证明。

(2) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

(3) 产品出现质量问题并经双方确认后，有义务无偿退换、并承担运费。

(4) 非质量问题换货，在不影响再次销售的前提下。按其单订货金额20%提供换货，相关费用由乙方承担。

(5) 对于首次合作的代理商第一个月可以接受其订货金额30%的换货，第二个月可以接受其订货金额25%的换货。

## 3、乙方的权利

(1) 对甲方违反本合同的行为，可以追究甲方责任。

## 4、乙方的义务

(1) 乙方有维护和提高产品声誉的义务。

(2) 乙方有拓展市场、建立健全有效的销售网络的责任。

(3) 乙方有对甲方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密义务。

(4) 乙方有义务代表甲方妥善处理当地消费者对产品的质量、功效咨询等相关事宜。

(5) 乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时书面通知甲方。

(6) 乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_2\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

(7) 乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_20\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

1、乙方在一年内未达到约定的销售额时，甲方有权终止本合同。

2、当不可抗因素产生导致一方无法正常经营时，本合同自动终止。

3、本合同一旦终止，乙方应立即将所有专有和保密资料还给甲方，并且停止使用甲方所有的商标、财产权、文件和数据。

4、一旦本合同终止，任何乙方的付款义务应立即到期应付。

1、乙方应将资质材料（营业执照、法人证书复印件等加盖公章）在合同签订时交一份由甲方备案存档。

3、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品有关的信息，并严禁进行网上销售。

4、双方指定联系人。指定的联系人的行为代表各自一方。甲方指定\_\_\_\_\_为合同的联系人，联系电话：\_\_\_\_\_，电子邮箱：\_\_\_\_\_。乙方提交的一切文件均应以此人为收件人。

乙方指定\_\_\_\_杨虎\_\_\_\_\_为本项目的联系人，联系电话：\_\_\_\_\_，电子邮箱：\_\_\_\_\_。甲方提供的一切文件均应以此人为收件人。

1、本合同有效期为\_\_\_\_1\_\_\_\_年（自20xx年1月1日至20xx年1月1日），经甲乙双方签字、盖章后生效。合同期满后，在同



等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，共同遵守。本合同涂改处无双方盖章为无效条款。

3、本合同未尽事宜，双方可另行协商签订补充协议，与本合同具有同等法律效律。

因本合同发生的纠纷，甲、乙双方协商解决，甲、乙双方协商不成，应向甲方住所地人民法院提起诉讼。

甲方：景德镇x陶x瓷有限公司乙方：杨虎

法人代表：法人代表：

地址：地址：

### 产品代理合同需要注意篇三

甲方：\_\_\_\_\_ (以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册“\_\_\_\_\_”商标的包装品、物)，特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经

销商。

2. 以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和\_\_\_\_\_年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。
3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量\_\_\_\_\_区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。
4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_\_天内发货。
5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。
6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为\_\_\_\_\_年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。
7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。
8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

精选产品代理合同模板集锦九篇

精选产品代理合同模板集锦十篇

关于产品代理合同模板集锦五篇

有关产品代理合同模板集锦八篇

## 产品代理合同需要注意篇四

甲方：以下简称甲方）乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，就“\*\*”产品在乙方区域经销一事达成如下协议：

### 一、代理条件

- 1.1、经营者须具有合法的经营场所，良好的经营理念和商业信誉，能与我公司达成共识。
- 1.2、具有优秀的专业销售服务团队、推广产品与塑造品牌的能力。
- 1.3、保证代理销售任务的全面完成。

### 二、代理区域

福建省

三、代理期限为1年，即自20xx年10月01日起至20xx年09月30日止。

合同期满前一个月如乙方能如期完成双方签定的销售任务年进货量26万元（含首批），双方另行续约。（特殊情况可双方协商解决！）

#### 四、代理价格：

甲方采用全国统一零售价折供给乙方（不含税价）

#### 五、首期进货与销售指标：

5.1、乙方首期进货额为人民币

付首批进货额%的定金。

5.2、乙方须在本协议签订之日起三个工作日内将全款汇至甲方指定账户，本合同正式生效。

5.3、导入期为本合同签定之日起二个月内，第三月每月需有进货及返单。

#### 六、结算及运输：

6.1、甲方采用款到发货的结算方式，乙方将订单和汇款凭证一同传真到甲方；甲方确认乙方货款到账后，以乙方订货单为准三个工作日内货从广州发出。

6.2、甲方根据乙方的订货安排发货，广州市以外的运费由乙方承担。

6.3乙方指定收货单位/个人/女士）电话：

#### 七、产品质量及换货

7.1、若产品出现质量或数量短缺问题，乙方应在收货之日起2个工作日内向甲方说明，经甲方查实后予以换补。

7.2、因运输或其他环节所造成的丢失、残缺或残损等问题，应向相关部门索赔。

7.3、乙方自进货之日起90日内可调换20%的产品，所要调换的产品必须包装完好、内容物完整，不影响第二次销售，否则甲方有权拒绝调货，调换产品所产生的往返运费由乙方承担。（注：参加活动产品、特价产品、特殊支持产品不设调换）

## 八、权利及义务

1、甲方需保证乙方在代理期间不得向乙方代理区域内的其它单位供货。如有发现违规行为甲方需向乙方赔偿乙方首批进货金额的全款作为违约金，如情节严重乙方拥有终止合同的权利，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

2、甲方有义务与乙方共同承担打击代理区域内市场窜货问题。如有发现外区窜货至乙方所代理的区域，甲方有义务出面进行解决。否则乙方将根据乙方当地加盟店的3个月的平均进货额及按照加盟店正常加盟折扣3.5折所得利润×甲方实际解决问题的时间所得金额要求甲方赔偿其损失。

3、乙方可以在其网络平台上销售甲方的护理项目，乙方可在甲方的允许下在其网络平台上销售甲方的产品，如甲方未同意的情况下乙方仍然销售，甲方可要求乙方承担其所有损失。同时甲方必须严格杜绝甲方产品在网络上的销售，如有发生乙方顾客持有甲方网络销售的产品及有顾客因甲方产品网络销售所产生的退款及退货责任，乙方有权向甲方要求其产品及项目的3倍赔偿！情节严重乙方有权利实时终止本合同，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

4、甲方有义务参加乙方举行的统一活动及教育培训。

5、甲方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意调价。

九、未尽事宜双方另行商议。

如有纠纷可在双方进行调解磋商，如不能解决可在双任一所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

签约代表： 签约代表：

日期： 年月

货款指定帐号

日期： 年月日日

## 产品代理合同需要注意篇五

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_县

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_

月\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格品种规格单位零售价结算底价/盒装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

## 七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

## 八、退货政策

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

## 九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

## 十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

## 十一、其他



1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方： 乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章)

签字：(并按食指手印)

签约时间： 年月日

签约时间： 年月日

## 产品代理合同需要注意篇六

乙方： \_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1. 甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_年度甲方产品在\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2. 甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3. 乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4. 乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5. 甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6. 甲方拥有\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7. 代理价格：

一次进货量不低于\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_元/套；

一次进货\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_元/套。

8. 市场零售价：每套\_\_\_\_\_元。

9. 结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10. 甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11. 退货：

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款；

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12. 甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13. 乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14. 在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15. 如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

16. 本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

17. 本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18. 本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_ 授权代表(签字)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_ 开户行：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_

## 产品代理合同需要注意篇七

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_成为甲方产品\_\_\_\_\_的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名

规格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

三、甲方的责权：

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

—供货价) × 2倍冲货量

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

一次性提货100件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

甲方：

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

邮编：