

最新白酒销售协议简单合同 白酒代理合同 (优质6篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

白酒销售协议简单合同 白酒代理合同篇一

乙方：_____

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为_____区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：_____现款现货，付款后提货。运输费用由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达_____箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的开展本协议确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

白酒销售协议简单合同 白酒代理合同篇二

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经协商一致，签订本合同。

1、甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年（ 年 月 日至 年 月 日）。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3、甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

1、乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2、乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3、乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。

4、乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5、乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用（专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等）和经营风险都由乙方自己承担。

1、通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2、乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

1、保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2、对于价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日期为准）已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿（降价情况），同时，甲方也不能另行让经销商差价补款（涨价情况）。

1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2、乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

3、甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，由甲方所在地人民法院诉讼解决。

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

甲方（签章）：

乙方（签章）

法人或负责人：

法人或负责人：

联系电话：

联系电话：

年 月 日

年 月 日

白酒销售协议简单合同 白酒代理合同篇三

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为_____年(_____年___月___日至_____年___月___日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。
3. 甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。
4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

1. 乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和

销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6. 乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。
2. 对于价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。
2. 乙方在自己代____区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，由甲方所在地人民法院诉讼解决。

第六条：保密条款

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。
2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项

第八条： 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

白酒销售协议简单合同 白酒代理合同篇四

我国的白酒，历史悠久，工艺独特，在世界诸多酒类中独树一帜。那么白酒经销合同是怎样的呢?以下是本站小编整理的白酒经销合同，欢迎参考阅读。

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“ 系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售(乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权)。

指定产品： 系列。

系列代理区域为： 。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款，则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“ 系列”的名义从事“ 系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行

为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签定合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“系列”产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时，甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下，乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

2.5 乙方的权利：

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款，经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善，乙方可立即以书面形式解除本协议并追究甲方责任。

2.6 乙方的责任：

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后30日内，组建不少于人的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅度提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应严格按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售，不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系，如需调整价格应以甲方正式行文通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量，确保万元以上的产品库存，防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2 市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。

3.1.3 若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品；在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3 甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4 兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或

借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成的客观延误)原因导致的甲方延误交货，甲方不承担责任，但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单，甲方应与乙方沟通，协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用，到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭相关部门和保

险公司有效证明文件3日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔或重新补发货，超过5日以上视为乙方无异议。

5.6乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额，收货后三日内未通知甲方，视为乙方收货正确。

第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内，甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式，即乙方订货必须先付清全部货款，甲方在确认收到乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式，将货款付到甲方指定的银行帐户。

第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本协议签订，但甲方并未授权乙方使用甲方商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除非甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，将承担因侵权而导致的一切法律后果。

第八章 签名及盖章

8.1 本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并由甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章，否则，该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以本协议为准，甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承

诺作为改变本协议约定事项的依据，若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时，按此协议进行运作；将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

第九章 法律效力

9.1 本协议书有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

9.2 本协议经双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类协议和约定。

9.3 若有未尽事宜，甲、乙双方协商形成协议补充协议，具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议，双方应协商解决，协商不成，争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

合同编号：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自 年 月 日至 年 月 日，其中前 个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方白酒系列产品。

2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按甲方统一价执行（ 价格表附合同 ）。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 天通知乙方。

四、结算方式

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签订之日起 日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利息计算。

六、市场操作要求：

1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店、酒楼 家。

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销

售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 元/件— 元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

共2页，当前第1页12

白酒销售协议简单合同 白酒代理合同篇五

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条 甲方的权利与义务

1、甲方授权乙方在_____范围内代理销售甲方的_____系列产品，代理销售期限为_____年(_____年_____月____日至_____年____月____日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3、甲方向乙方收取_____万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足____万元的，甲方有权终止协议。

第二条 乙方的权利与义务

1、乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2、乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3、乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4、乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5、乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条 供货、结算方式

1、通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补

充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2、乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

1、保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2、对于价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条 违约责任

1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2、乙方在自己代____区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，由甲方所在地人民法院诉讼解决。

第六条 保密条款

1、甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2、甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条 其他约定事项

第八条 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____