2022G10城市星皓雅园

渠道销售服务合同

甲 方（委托人）： 南京轩恒房地产开发有限公司

责任联系人： 杨 溢

指定联系地址： 南京市浦口区仁恒城市星皓营销中心

联系电话： 13815889606

乙 方（受托方）：

责任联系人：

指定联系地址：

联系电话：

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》及相关法律规定，甲方就 城市星皓雅园 （以下简称该项目）可售房屋，同意由乙方作为渠道销售服务方介绍客户购买，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

**第1条 项目基本情况**

1.1、项目名称： 城市星皓雅园 （备案名）； 仁恒城市星皓 （推广名）。

1.2、项目地址： 南京市浦口区华创路65号仁恒城市星皓营销中心

1.3、项目销售范围： 项目所有在售住宅 ；由甲方确认的本项目中的可售单位（以现场公示销控为主） 。

1.4、乙方提供渠道销售服务方式：寻找准客户或者组织团购到甲方售楼现场购买甲方物业，并协助甲方与客户签订《商品房买卖合同》（含其他相关文件）、督促客户尽快回款。

**第2条 合作期限**

2.1、自 2025年 3月 1日起至 2025 年 6 月 30日止，合同到期后，本合同自行终止。本合同终止后，双方的合同关系即终止，双方互不承担任何经济及法律责任，但双方或单方存在违约的除外。如双方（视客户推介情况）欲继续合作，应于本合同届满之日前7个工作日内进行协商，由双方商定后续签合同。

2.2、合作期限内，甲方有权根据本项目销售情况提前七个工作日解除本合同，但应按照本合同的约定向乙方支付合同解除前未结清的佣金。

**第3条 甲方的权利与义务**

3.1、甲方应按照本合同约定向乙方支付佣金，不得无故拒付或拖欠乙方佣金。

3.2、甲方对该项目有合法处分的权利，有权委托乙方为该项目提供渠道销售服务。

3.3、甲方除委托乙方提供渠道销售服务外，还可委托其他渠道销售服务单位提供渠道销售服务。

3.4、甲方拥有认购书、销售合同等相关法律文件的起草、变更、执行、终止等权利，有权对购房者给予价格折扣。

3.5、其他： 甲方指定的负责人： 杨溢 电话号码： 13815889606 ，职务： 营销经理 ，（签字样式： ）代表甲方和乙方进行开展信息通报、单据审核签收以及签字确认客户、带看单确认、成销确认和对账结算确认等相关工作，其中对合作期限内乙方成交（认购）的所有物业的相关情况该授权委托人均有权确认。如以上甲方指定对接人发生变动，甲方新指定对接人拥有与上述人员同等权利。乙方需指派现场对接负责人： 联系电话： （签字样式： ）代表乙方负责推介到访客户、乙方员工的对接及与甲方的工作对接事宜，其中对合作期限内需乙方确认的相关文书及情况，该授权委托人均有权确认。

**第4条 乙方的权利与义务**

4.1、乙方应具备项目所在地房地产交易渠道销售服务资格，并向甲方提供营业执照复印件及房地产经纪机构备案证书复印件，并提供原件进行核对。乙方采取的销售手段必须符合国家和地方相关的法律规定，乙方不遵守或违反前述规定给甲方造成损失的，乙方应全额赔偿甲方。

4.2、乙方应严格遵守甲方内部对与渠道销售服务合作的各项管理要求，并需定期提供相应的业务员花名册给甲方以备核查。

4.3、如若涉及阶段性冲刺的现金奖励、礼品奖励等，乙方符合领取条件的经纪人需在甲方案场销管、策划经理、销售经理签字确认的情况下领取，并拍照留底。

4.4、甲方有权根据项目需求安排人员到乙方门店摆放项目物料，乙方应予以协助。

4.5、乙方在合作期限内负责为该项目推荐客户，并协助甲方与客户签订销售合同等文件，催促客户按约付清购房款及其他相关费用。

4.6、乙方在提供渠道销售服务过程中，应根据甲方提供的项目宣传资料和实际情况向客户作如实介绍，不得夸大、隐瞒或承诺。

4.7、乙方不得私自与客户签订任何形式的合同、协议及其他书面资料，不得以甲方名义或以自己的名义就本项目向客户出具任何书面承诺。

4.8、在销售过程中，乙方及其工作人员不得向客户收取任何形式的费用及款项，否则，除由乙方全额退还外，甲方有权终止本协议，乙方应向甲方支付违约金1万元/次，并承担由此产生的责任及损失。

4.9、乙方应保守甲方商业秘密，除因推荐销售必须向相关部门及人员提供或告知的相关资料、信息外，未经甲方书面同意，不得向任何其他第三方提供、泄露甲方商业秘密，其保密期限为永久。甲方的商业秘密包括：甲方提供的所有资料内容以及购房业主提供的所有资料内容（含基础资料如身份证复印件、住址、电话等）。如因乙方或其工作人员违反前述保密约定，则应向甲方支付5万元违约金，同时乙方还须承担由此给甲方造成的损失，上述违约金以及赔偿甲方有权自应付未付的佣金中进行扣除，不足部分，乙方须另行支付。

4.10、对非乙方推荐到甲方看房或成交的客户，不得作为乙方推荐的客户资源，乙方无权主张佣金。

4.11、乙方不得在甲方项目销售现场（以项目所在的建筑红线范围外1000米为限，下同）拦截甲方自然到访客户作为乙方推荐客户，否则甲方除不支付该客户购买的佣金外，每发现一次乙方还应承担违约金5万元，造成甲方损失的乙方还应赔偿损失，甲方发现2次及以上，有权单方解除本协议。

4.12、本协议终止或者解除后乙方应在3日内将甲方提供的所有纸质资料（以甲、乙双方签署之交接记录为准）的剩余部分交还给甲方。

4.13、无论何种原因，乙方及其工作人员不得与客户及相关人员发生争吵、抓扯、侮辱谩骂、打架等行为，否则每出现一次，乙方应向甲方支付违约金5000元，并承担由此产生的责任、损失，情节严重的，将责任人移送司法机关处理。

4.14、在协议有效期内，乙方不得将协议全部或部分义务转让或委托给第三方，否则甲方有权拒绝支付相应之佣金，并有权单方解除本协议且不承担任何违约或赔偿责任。

4.15、甲方除按约定支付销售佣金外，不再承担乙方及其工作人员因推荐销售本项目所产生的一切费用。

**第5条 乙方推荐客户的确认**

5.1、乙方向甲方推荐客户时应至少提前 30 分钟通过甲方专项报备群向甲方提供推荐客户个人信息：被推荐客户姓氏、有效联系方式（联系方式作为首要认证凭证）、渠道公司信息，无此信息提前告知的客户将不被认定为乙方推荐客户。报备有效期为 48 小时，客户于有效期内未到现场，必须在客户到访前30分钟重新二次报备；到访时间超过报备有效期的属于无效报备，客户到访认定为案场自然来访。

5.2、专项报备群作为客户归属认定的唯一标准，乙方须在报备群报备后，方能视为有效推荐。以下几种情形，推荐无效，乙方无权要求计取佣金：

5.2.1、乙方在项目销售现场，包括红线范围外1000米内拦截的客户，推荐无效；

5.2.2、如查询到被报备的客户或其直系亲属（包括配偶、子女、配偶双方父母，下同）在甲方仁恒城市星皓项目客户信息系统内已有到访登记，则推荐无效。

5.2.3、合作期开始前【14】个月内已跟进或新录入甲方客户来访系统的客户均视为甲方保护客户，不计入乙方推介客户范围。

5.3、撞单处理

5.3.1、如遇到两家渠道销售服务公司客户撞单，按以下原则进行归属判定：

5.3.1.1、两家业务员同时带客户进场的，以甲方微信群的报备时间优先的为准。

5.3.1.2、若两家同时间报备，以最早带客户进场并填写了报备单的为准。

5.3.2、如遇到中介带看客户撞单，乙方在案场发生冲突影响案场秩序的，则该单成交佣金不予结算且甲方有权单方解除合同 。

5.4、报备撞单界定

5.4.1、若多人推荐不同客户为同一组购房人，按客户来访登记顺序确定归属推荐人；若联名购买的，按照来访登记顺序确定归属推荐人。

5.4.2、若同一组客户有多个电话号码，其中一个电话号码（不同于报备平台确认的电话号码）在销售现场登记过，则该客户推荐无效。

5.5、到访客户保护期

5.5.1、已到访并签署来访确认单，保护期不超过60天。

5.5.2、乙方带看已登记到访的客户，若60天内客户未认购则保护期失效，则保护期失效，失效后可重新报备带访；若该客户在失效后自然来访或由其他渠道约访，则归属于其他来访渠道。

5.6、合同终止时，客户保护期按以下第 5.6.2 种方式处理：

5.6.1、客户保护期到期，到访登记失效，乙方推荐客户转为案场客户。

5.6.2、因合同期限届满合同终止的，客户保护期仍有效，但剩余客户保护期超过30天的，客户保护期至合同终止之日起30日到期，客户保护期到期后，到访登记失效，乙方推荐客户转为案场客户。

5.7、客户来访接待流程

5.7.1、审核及入场登记：客户进入案场后，均须到甲方销售前台（判客岗）进行《客户来访登记单》登记（系事先已印刷、有编号的登记单，客户姓名栏应由客户本人签署），登记必备内容包括到访时间、姓名、电话、楼盘信息获知渠道。

5.7.2、乙方带看及纸质《客户带看确认单》的填写确认。

5.7.2.1、客户首次来访必须由乙方陪同客户至售楼处，若无乙方陪同，视为自然来访客户。

5.7.2.2、乙方必须先前往甲方销售前台（判客岗）领取《客户带看确认单》并进行信息确认和签字。《客户带看确认单》上客户、乙方驻场人员、乙方带看经纪人签字栏均须由相应本人签字。

5.8、乙方推荐客户应在到访客户保护期内与甲方签订《认购协议》并支付定金，否则视为无效报备，该客户自动转为案场客户。

**第6条 销售佣金**

6.1、甲方应根据整体销售目标和进度，把握好乙方的带客量和成交量，确保佣金在预算范围内，乙方应根据甲方要求控制房屋销售（或推荐）数量。

6.2、佣金提取比例及计算方式按照如下第 6.2.2 款执行：

6.2.1、乙方当月成功推荐本项目物业销售的总套数在 / 套（含）以下时，佣金提取比例为推荐销售物业商品房买卖合同约定的总价款的 / %；乙方当月成功推荐本项目物业销售的总套数在 / 套时，佣金提取比例为推荐销售商品房买卖合同约定的总价款的 / %；乙方当月成功推荐本项目物业销售的总套数在 / 套（含）以上时，佣金提取比例为推荐销售物业商品房买卖合同约定的总价款的 / %。

备注：若发生客户退房，导致月度总销套数累计跳佣比例下降的，甲、乙双方同意除重新确定该月度佣金比例及金额外，对于甲方已付该佣金的，甲方可以直接在应付乙方佣金中直接扣除，也可以要求乙方限定期限内将已收部分佣金无息退至甲方指定的账户。如甲方要求乙方退还佣金，乙方拒绝退还的，每逾期一日按应退款金额的万分之五向甲方支付违约金，直到乙方实际返还完毕之日止。

6.2.2、佣金按照以下方式提取：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目名称 | 物业形态 | 总价范围/物业类型 | 成功推荐成交的佣金 |
| 城市星皓雅园 | 高层 | / | 基础佣金为成交总价的 3 %，  后期甲方可根据案场具体销售情况对佣金进行调整，并以书面形式通知乙方。 |

佣金按照以下方式计提：

A、佣金计提基数：甲方以与乙方转介客户签订的《南京市商品房买卖合同》约定的总价为基数。

B、渠道销售服务佣金：按套成交总价结佣（详见上述表格）。

6.3、双方同意按照以下方式支付佣金：成交房源在客户支付首付款并签订网签版《商品房买卖合同》后即达到佣金结算条件，甲方向乙方结算支付100%佣金。乙方有效成交房源以甲方与成交客户签订的网签版《商品房买卖合同》为准。计提佣金标准按照认购时间计算，计算乙方有效成交房源套数和计提佣金的时间，以甲方与客户签订网签版《商品房买卖合同》的时间为准。

6.4、客户成交后，如发生客户退房，包括但不限于客户个人原因或由于客户违约导致甲方行使单方解除权或政策规定等其他原因等（甲方资信、财产状况导致客户贷款延期审批退房、或因甲方房屋质量问题、工程抵押、工程烂尾、虚假宣传导致的退房），客户退房、所购房屋合同解除或终止，均视为乙方未能促成甲方与客户之间的渠道销售服务，乙方无权要求甲方支付该房屋对应的渠道销售服务佣金；若甲方已经支付该房屋对应的渠道销售服务佣金，甲方有权利可直接在应付乙方渠道销售服务佣金中直接扣除，也可以要求乙方在甲方限定的期限内返还至甲方指定的账号。否则，每逾期一日按应退款金额的万分之五向甲方支付违约金，直到乙方实际退还之日止。如发生乙方向甲方退还佣金的情况，则甲方应先配合乙方开具红字发票（因乙方已经就该笔佣金向甲方开具过增值税发票，且甲方已抵扣），如因甲方的原因造成乙方无法开具红字发票，乙方可从应退还的佣金中扣除相应的税费金额后退还甲方。

6.5、佣金结算流程

6.5.1、自本协议生效之日起每满一月结算一次，每月期满后 5个工作日内由乙方将上个自然月销售佣金结算表、成销确认单及其他甲方所需结佣资料：经甲方案场确认的《带看确认单》、渠道结佣凭证（专项报备群报备信息、来访渠道、来访信息等）、认购协议（甲方提供）、商品房买卖合同关键页（客户信息、房源信息、客户签字页）（甲方提供）、首笔款POS 单（甲方提供）、直系亲属关系证明（如需要）、相关客户手机号实名认证资料提交甲方。甲方在收到齐全合格的前述材料后10个工作日内对《佣金结算表》、《成销确认单》进行确认（若甲方对客户有异议，也应在此10个工作日内与乙方核实确认，逾期确认视为甲方认可乙方提供的材料），并将确认后《佣金结算表》、《成销确认单》交回乙方，乙方签字或盖章确认向甲方提交佣金发票，甲方在确认对账后30天内一次性向乙方支付全额服务费。

6.5.2、甲方每次付款前，乙方应向甲方或甲方指定的公司提供增值税税率为 6 %的增值税专用发票，否则甲方有权暂停支付合同价款，直至乙方提供符合约定的发票后再按约定向乙方支付合同价款，同时甲方不承担逾期付款等违约责任。

6.6、甲方以银行转账的方式向乙方支付合同相应价款，双方保证其提供的纳税人识别号、银行账户等基本信息真实合法；乙方为一般纳税人的，须向甲方提交一般纳税人资格认定书复印件；甲方不承担因乙方提供信息不准确导致的付款迟延风险或其他风险，双方确认基本信息如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 甲方 | 乙方 |
| 名称 | 南京轩恒房地产开发有限公司 |  |
| 纳税人识别号 | 91320191MA27K1E16X |  |
| 地址 | 研创园江淼路88号腾飞大厦1305室 |  |
| 电话 | 025-58641286 |  |
| 银行开户行 | 中国银行南京高新技术开发区支行 |  |
| 银行账号 | 484578079970 |  |

**第7条 廉洁管理**

7.1、甲乙双方应严格遵守《中华人民共和国刑法》等法律法规及甲方公司关于禁止商业贿赂及廉洁自律的各项制度规定，杜绝商业贿赂及其他不正当之商业行为；本廉洁管理条款之约定事项，不受本合同变更、解除或终止的影响，始终有效。

7.2、本合同所称的商业贿赂，是指乙方或其工作人员为促成交易或为了取得更多的商业利益或待遇而给予甲方员工个人的回扣、退佣、购物折扣、有价证券、礼品（券）、置业、馈赠、浏览或旅游、高消费宴请、娱乐、招待、报销票据等形式的不正当利益。

7.3、甲方应向乙方介绍本单位有关廉洁管理及禁止商业贿赂的各项制度和规定，并视情况召开廉洁工作专题会议，对乙方在项目合作过程中廉洁执行情况进行监督并听取乙方廉洁管理执行情况汇报，对乙方在业务合作中存在违法违约行为，及时要求乙方采取措施制止；情节严重的，有权向其上级主管部门或纪检监察、司法等机关举报。

7.4、乙方任何人员向甲方人员行贿（或采取不正当手段拉拢甲方人员）的，或甲方人员向乙方索贿（或提出不正当要求），乙方满足其要求且未向甲方举报的，或乙方有其他违反廉洁管理行为的，一经查实，甲方有权拒绝支付根据双方签订的所有合同约定应付的任何款项，并有权要求乙方承担5万元的违约金，同时有权单方中止或解除双方签订的所有业务合同，且不承担任何责任；由此给甲方造成的一切损失，乙方应予赔偿。

**第8条 违约责任**

8.1、如甲方发现乙方在推荐销售过程中有任何未经甲方许可之销售行为，甲方有权即时责令乙方停止推荐销售，并书面通知乙方终止本协议。

8.2、乙方存在违反本合同附件二约定之行为的，甲方有权解除本合同，乙方应退还涉事成交房源佣金，涉事成交房源未付佣金不予支付；此外，甲方有权将乙方及乙方业务员列入甲方黑名单，禁止再为甲方楼盘提供任何形式的渠道销售服务；且甲方有权追究乙方及乙方业务员的法律责任。

8.3、本合同约定由乙方承担的违约金及损失，甲方有权直接从应付佣金中扣除，不足扣除的，乙方应在甲方通知后7日内支付给甲方，逾期按应付金额的每日万分之五计算支付违约金。本合同约定的违约金如超过实际损失的，超过部分作为惩罚性违约金。

8.4、若一方违约，违约方除按约定承担违约责任外，还必须承担另一方因追溯违约方责任而产生的合理的调查费用、律师代理费、业务费、审计费、交通费、餐饮费、住宿费及其他与追溯违约方责任有关的所有费用；前述费用如国家有规定标准的，以国家规定标准计算承担（如实际发生额低于国家规定标准的，则以实际发生额为准），没有规定标准的，以实际发生额为准。

**第9条 不可抗力**

9.1、本合同所称不可抗力指不可预见、不能避免并不能克服的客观情况，不可抗力包括战争、地震、水灾、雪灾等或其他非甲方或乙方责任造成的爆炸、火灾。对于经营状况严重恶化、安排不周及税收政策的调整等情形，不论严重程度如何，均不理解为不可抗力。

9.2、由于不可抗力致使直接影响协议的履行或者不能按约定的条件履行时，遇有上述不可抗力的一方，应立即将事故情况通知对方，并应在事发之日起30日内，提供事故详情及协议不能履行或者需要延期履行的理由及其有效证明文件，并且将不可抗力所造成的损失降到最低。按事故对履行协议影响的程度，由各方根据公平原则协商决定是否解除协议，或者部分免除履行协议的责任，或者延期履行协议。

9.3、因不可抗力致使完全不能履行合同的，本合同终止，双方无须承担任何责任，但本合同另有规定的除外。

9.4、因不可抗力致使部分不能履行合同的（包括导致延期履行），根据不可抗力的影响，免除相应的责任， 但本合同另有规定的除外。

9.5、因合同一方延迟履行合同后发生不可抗力的，不能免除延迟履行方的相应责任。

**第10条 合同解除**

甲方有权根据项目销售情况提前单方解除本合同，但应按照本合同的约定向乙方支付合同解除前未结清的佣金。除此之外，甲方无需承担违约或赔偿责任。

**第11条 其他**

11.1、若双方对本合同内容发生争议，双方友好协商解决，协商解决无效，任何一方均可向项目所在地法院提起诉讼。

11.2、双方承诺合同中所提供的指定送达地址、电话等均为真实有效信息。乙方更改指定送达地址的需书面通知甲方。因乙方提供信息有误、未及时收取信件或变更后未及时通知甲方而产生的一切责任，均由乙方承担。根据合同约定进行的通知、答复等，以特快专递或挂号邮寄形式寄出的，以收件方签收日为送达时间。收件方不签收的，特快专递的，同城以发出后的第二日为送达日，异地以发出后的第三日为送达日；挂号邮寄的，同城以发出后的第三日为送达日，异地以发出后的第七日为送达日。

11.3、本合同签订后，如有未尽事宜或需提出修改，必须经双方协商一致，签订补充协议，作为本合同的补充合同。

11.4、本合同用中文书写，一式肆份，双方各执贰份，具同等效力。合同附件与本合同具有同等法律效力。本合同自双方授权代表签字并加盖公章或合同章之日起生效。

附件一：承诺函

附件二：乙方及乙方业务员违规违约行为管理

附件三：带看确认单模板

附件四：佣金结算表模板

（以下无正文）

**附件一：承 诺 函**

南京轩恒房地产开发有限公司：

我司 现愿介绍客户至贵司开发的 城市星皓雅园 （备案名）购房，为配合贵司做好合作事宜，我司承诺如下：

1、严格遵守贵司对与渠道销售服务合作的各项管理要求，我司对于该等管理要求均已知悉且无异议。

2、不向客户承诺独家渠道销售服务，不暗示低价折扣、佣金抵扣优惠等不实宣传或恶意竞争。凡对外发布的信息须经贵司营销经理签字确认。

3、不在销售中心、小区门口、小区四周道路等指定区域进行拦截客户或拉客。

4、带客看房前至少提前30分钟在甲方指定系统上报备。所有报备的来访时间，只给予48小时保护期。

5、不给下属员工硬性下达看房或带客人数指标，以免影响销售中心的正常接待工作。

6、带看人员应服从销售中心前台的安排，不得随意指定销售人员。

7、业务人员只可向自己带来的客户介绍项目信息，不向其他客户发名片及介绍二手房或其他楼盘。

8、不做有损贵司形象的任何举措。

以上承诺各点，若有违反，贵司有权随时终止同我公司的合作，若因此给贵司造成损失，我司愿意赔偿。

公司签章：

日期： 年 月 日

附：我司营业执照复印件、负责人和联系人名单

**附件二：乙方及乙方业务员违规违约行为管理**

一、乙方及乙方业务员严禁发生以下行为：

1、严禁在售楼处内外截客、撬单；

2、 严禁与甲方员工或本项目案场销售人员有不正当的交易，包括通过串通作假等方式将自然来访客户认定为乙方带看客户等；

3、严禁窃取或串通甲方销售人员获取甲方的案场内部保密资料或信息（包括但不仅限于《客户来访登记单》、客户来电信息等保密资料或信息）；

4、严禁给客户任何超出售楼底线（如价格、折扣、付款方式、付款时间等）的承诺；

5、为获取本项目相关的不正当利益，向甲方行贿或与甲方员工产生非正常利益往来，包括但不限于给予甲方或甲方员工回扣、礼金、有价证券、贵重物品或好处费、感谢费；

6、严禁以个人名义或甲方名义收取本项目客户支付的费用及款项；

7、违反甲方确认或甲方现场公示的本项目信息、销售价格及优惠方式，故意告知客户本项目虚假信息、误导客户；

8、严禁允许非乙方业务员挂靠乙方从事房产渠道销售服务，乙方业务员的判断以劳动合同和社保缴费记录（须二者同时具备）为准；

9、严禁乙方业务员及其近亲属、乙方股东/法定代表人及其近亲属通过乙方及乙方业务员购买本项目；

10、其他严重违反渠道销售服务职业操守或诚实信用的行为。

二、以上行为均为重大违约行为，一经发现：

1、甲方有权解除渠道销售服务合同，乙方应退还全部已付佣金，未付佣金不予支付；甲方有权将乙方及乙方业务员列入甲方黑名单，禁止再为甲方楼盘提供任何形式的渠道销售服务；且甲方有权追究乙方及乙方业务员的法律责任。

2、给甲方造成其他经济损失或社会影响等的，乙方须赔偿甲方损失，消除社会影响。

**附件三：带看确认单模板**

仁恒城市星皓带看确认单

打印时间： 年 月 日 编号：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 客户信息 | | | |
| 姓名 |  | 报备时间 |  |
| 性别 |  | 到访时间 |  |
| 电话 |  | 客户签字（本人手签、全名） |  |
| 渠道信息 | | | |
| 姓名 |  | 电话 |  |
| 渠道身份 |  | 推荐人/经纪人签名 |  |
| 驻场（渠道销售服务）签名： | | | |
| 判客岗确认：客户是否首访  □是 □否 | | | |
| 判客岗确认签字： 日期： | | | |
| 销售确认： 日期： | | | |
| 销售经理审核： 日期： | | | |
| 销管审核： 日期： | | | |

**附件四：佣金结算表模板：**

****

【此页为签署页，无正文】

在签署本合同时，各当事人对合同的所有条款已经阅悉，均无异议，并对当事人之间的法律关系、有关权利、义务和责任的条款的法律含义有准确无误的理解。

甲方（签字或盖章）：

法定/授权代表人：

乙方（签字或盖章）：

法定/授权代表人：

年 月 日