# 独家协议合同范本(优选7篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-06-07

*独家协议合同范本1卖方（以下称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司买方（以下称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方经友好协商，以自愿...*

**独家协议合同范本1**

卖方（以下称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司买方（以下称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方的\_\_\_\_\_系列产品，根据《\_合同法》，双方达成如下协议：

>一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换

乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务

乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限及方式

甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后\_\_\_日内发货（不可抗力因素除外）。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员（培训设在甲方公司所在地）。

>二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格\_\_\_\_个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元/套；

乙方累计销售\_\_\_\_\_台以上时在出货时即可以可享受\_\_\_\_\_\_的优惠；

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

>三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续\_\_\_\_个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

>四、违约责任及争议解决

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约，则追究乙方的违约责任：

（1）乙方超越销售范围销售甲方产品；

（2）乙方违反了结算规定，未按要求付货款；

（3）乙方每月的销售额连续\_\_\_\_个月未能达到甲方要求的销售额；

（4）乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、争议解决方式

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

>五、附则

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，共\_\_\_\_年。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家协议合同范本2**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身

甲、乙双方就甲方委托乙方全权经营甲方投资的位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省的.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_酒店事宜，在平等自愿，协商一致的基础上，签订本协议：

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_酒店由乙方一人投资兴办。

2、乙方全权委托甲方经营管理上述酒店。

3、乙方按下列方式支付甲方报酬：

（1）每月固定工资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元；

（2）若月营业额达\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元），按月营业额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%计提奖金；

若月营业额达\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元—\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，按超\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元部分按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%计提奖金；

若月营业额达\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上，则超\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元部分按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%计提奖金。

（3）乙方领取报酬时间为下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

4、甲方应按月将经营情况书面告之乙方。

5、甲方应合法经营；并承担因违法经营而给乙方及酒店造成的一切损失。

6、甲方与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_就酒店事宜所签协议系乙方授权甲方代理签署。

7、为方便酒店经营，乙方出资以按揭方式以甲方名义购买汽车一辆，车辆实际所有权人为乙方。

8、在经营期内，涉及酒店的一切债权债务由甲方承担，若给乙方造成经济损失，甲方应给予赔偿。

9、经营期满后，酒店若经营亏损，则甲方应承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%部分亏损额，乙方承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%部分。

10、本协议有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

11、经营期内，因甲方原因、不可抗力或其他原因导致酒店无法经营，乙方有权终止协议。

12、乙方有权根据实际情况，在经营期内以转让、出购等方式处置酒店。

13、本协议期满后，双方另订协议明确是否续签。

14、本协议经双方签字生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家协议合同范本3**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着\*等协作、互惠互利、共同发展的原则，在从事\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的合作事宜，经过双方友好协商，达成如下协议：

>第一条 乙方应具备作为甲方独家合作伙伴的基本条件

1、有法人资格、有固定的营业场所，有付款能力。

2、熟悉合作区域内的木工设备和板材切割应用领域情况，有一定的市场销售能力，有\*\*的业务销售人员。

3、有\*\*的售后服务能力。

>第二条 合作期限

本协议从协议签署之日起\_\_\_\_年内效期，不论何方终止本协议必须提前三个月书面通知对方。

>第三条 合作条款

1、双方合作区域（以下简称“区域”）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、区域内，双方合作方式为：自协议签订开始，甲方授权乙方为甲方的“区域”独家\*\*，乙方在“区域”内销售甲方“产品”。独家\*\*协议每年一签，同等情况第二年乙方优先续签协议，双方持续合作。如在本协议终止前\_\_\_\_天内不续签协议，双方放弃继续合作

3、销售任务。乙方在合同期内应完成甲方产品的销售任务。乙方承诺的销量为\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、甲方与乙方的合作关系仅为“产品”的销售与市场管理，除此以外，双方不得以任何形式\*\*对方与第三方进行商务活动。

5、区域销售。跨区域销售以友好协商为前提，严禁私自跨区域销售，如乙方掌握信息，要在独家\*\*区域外销售设备：乙方必须首先告知甲方及当地\*\*商。乙方与当地\*\*商共同攻关，利润协商分成；乙方攻关客户，成交了后交予当地\*\*商服务，给予每台设备1万元售后服务费；把信息交予当地\*\*商，给予每台设备1万元信息费，业绩计入当地\*\*商。反之亦然。如有违反，甲方有权给予相应处分直至终止双方合作，违约金为销售合同总金额10%。

6、合作限制。合作区域内，乙方除“产品”外，不得经销、\*\*与“产品”同类型的产品，亦不得以其他任何方式与生产、销售和“产品”同类型产品的公司或其他实体、个人进行任何形式的合作。合作厂家必须在甲方处报备，得到甲方的口头或书面认可后与甲方继续合作。乙方不得擅自仿造甲方产品、假冒甲方品牌，如有违反甲方有权终止与乙方合作。

7、付款方式：甲乙双方签订购销合同，乙方向甲方付清合同全款后，甲方发货。

>第四条 质量标准和产品质保期

1、执行甲方出厂技术标准。

2、质量保证期1年（易损件及客户操作不当引起的损毁不在保修期范围之内）。

>第五条 购销合同的确认

1、乙方向甲方出具书面订货单，传真件有效。接到乙方订货单后，甲方按乙方订货单的产品配置详情制作销售合同，并在合同上加盖公司合同章，在一个工作日内以传真等形式将确认后的合同出具给乙方。乙方收到甲方确认的合同后，若无修改意见，则在一个工作日内加盖合同章并回传给甲方，连同30%货款定金作为甲方安排生产的依据。

2、甲乙双方盖章确认的合同，一方不经过另一方的书面同意，不得擅自更改和不履行该合同规定的内容。

3、甲方所有“产品”的型号与价格有所变动，甲方应尽快以书面的形式通知乙方。

4、由于国家\*\*法规调整，自然灾害等不可抗力或意外事故影响甲方正常服务和技术\*\*时，双方互不承担责任。

>第六条 责任与义务

1、在协议有效期内，乙方有权以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\*\*商”名义进行产品宣传推广，在甲方授权区域进行合法的有关甲方产品销售活动，并积极宣传\_\_\_\_\_\_\_\_的品牌和推广\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2、\*\*报备机制。甲方负责\*\*并杜绝区域间串货现象，乙方已在本区域内开发的客户，任何\*\*商不得私自介入，乙方如发现，应第一时间向甲方反映，乙方也应该及填写《项目报备表》时向甲方报备项目，以确保乙方在销售区域的合法权益。

3、关于展会。乙方自行在当地开展的产品推介会、展会，原则上甲方不承担费用。如需甲方承担，乙方必须提前通知甲方并征求意见，可双方协商承担费用。

4、年终会议。乙方每年必须参加甲方\*\*的\*\*商大会，领取返利及签订第二年协议。

>第七条 交货及运输

1、交货时间、地点：甲方须按《产品购销合同》约定时间将商品发送至乙方指定地点。

2、交货不符：甲方交付的商品与《产品购销合同》不符时，乙方有权拒绝接收，由此产生的费用及损失由甲方负责。

3、商品运输：货物运输。甲方代办托运，货物运输到乙方指定地点后，乙方需及时对产品进行验收，出现属于运输途中的问题应及时联系物流处理，甲方将协助处理。

4、交货与收货：甲方在卸车交货时，乙方根据《产品购销合同》作验货接收确认，由收货员在《交货单》上签字确认收到的货物。

5、提出验收异议的期限：乙方验货发现商品缺损或损坏后的三个工作日（星期六、日除外）内有权向甲方发出异议通知，如超过此期限，则视为商品验收合格。甲方应于收到异议通知后的三个工作日（星期六、日除外）内予以书面回复解决方案。

6、延期提货。乙方在与甲方签订设备购销合同后，与甲方明确约定好提货日期，否则甲方将不承担供货不及时的责任。乙方在约定时间一周内不能提货的，需提前告知甲方，否则甲方有权将设备调给其他客户，再次供货需重新约定时间。

>第八条 客户的管理与服务

1、乙方出售给客户的每一台“产品”，应在交货前进行检查、清洗并在交接时与客户一起确认“产品”状况，以明确责任。

2、售后服务。甲方给乙方提供必要技术\*\*与售后服务\*\*，甲方板式线产品在质保期内由甲方负责售后服务，乙方负责甲方售后人员、软件人员等的及交通费和住宿。甲方传统的雕刻机、加工中心由乙方自己负责售后。甲方有权对用户的使用效果进行\*\*，乙方也有\*\*对甲方售后服务人员投诉。

3、免售后情况。如乙方只购买机器不购买软件，甲方在保内只负责因设备物理原因引起的.故障售后，不承担因软件对接不了良出现的机器适用不佳责任。

4、乙方及其\*\*经销商必须以客户需求为第一位。客户在购机器过程中提出的合理要求，只要乙方或乙方\*\*经销商能够做到的，应予满足。乙方力所不能及超过乙方\*\*范围的，应耐心向客户说明情况，做好解释工作并及时将详细情况反馈给甲方协助解决。

5、乙方及其\*\*经销商必须建立和健全客户档案，做好客户跟踪管理工作，稳定和开拓“产品”客户群。

6、甲方有义务全面\*\*和帮助乙方及\*\*经销商做好客户管理和售中与售后服务工作。

>第九条 保密

双方同意此合作协议保密，任何一方不得向第三方泄漏双方的合作意向。

>第十条 违约责任

1、甲、乙任何一方有违反本协议书规定的，守约方有权以书面形式要求违约方限期改正。如违约方逾期不改，守约方有权立即终止本协议书，并要求违约方赔偿由此造成的一切损失。

2、本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

3、甲、乙双方在执行本协议过程中如发生经济纠纷，应友好协商解决。协商解决不成的，任何一方均可向原告所在地\*\*提\*\*讼。

>第十一条 其它

1、没有对方书面同意，任何一方不得将本协议的\*\*或义务转让给第三方。

2、本协议中未尽事宜，甲乙双方应友好协商解决。本协议书一式\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_份。

3、本协议书有效期为：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止；如双方合作期终止，同等条件下，乙方享有优先续约权。

甲方\*\*：

签章：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方\*\*：

签章：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**独家协议合同范本4**

甲方：

住址：

签约\*\*：

电话：

乙方：

住址：

签约\*\*：

电话：

风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、\*\*义务等，修改或重新拟定条款。为保证双方合作的公\*、公正，甲乙双方特达成以下协议：

一、合作期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在合作期内甲、乙双方必须承担所持店股权比例的各种法律、民事责任。乙方应积极配合甲方对店的经营管理，协调内部关系。合作期满，若一方主动退出，则本店的一切权益归另一方所有；若双方继续合作，则继续履行本协议规定，并续签协议。风险提示：

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

二、投资与支付方式：店实际总投资为\*\*\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。甲方出资\*\*\*元整，占股权\_\_\_\_\_\_\_\_\_%；乙方出资\*\*\*\_\_\_\_元整，占股权\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。双方出资期间：签订协议后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内\_\_\_\_\_\_\_\_\_%到位，\_\_\_\_\_\_\_\_\_100%到位。风险提示：

应明确约定合作各方的\*\*义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的\*\*义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

三、甲、乙双方都不得违反双方认可的规章\*\*，甲方把日常经营管理的规章\*\*提供给乙方，任何一方违反\*\*造成一定后果的，应赔偿对方产生的一切损失。

四、由甲方全权负责店的前期装修、启动、正常营业等日常经营管理，甲方向乙方提供启动资金正常营业的总投资预算方案、结算清单。甲方每月提取\_\_\_\_元作为管理费用包干使用，同时不再报销其它费用。

五、分红方法：双方按持股比例\_\_\_\_\_\_\_\_\_分，个人承担的税金由个人自己申报交纳。风险提示：合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

六、违约处理：违约一方的股权归另一方所有，股金不予退还，并赔偿产生的一切损失。

七、若经营亏损，甲、乙双方均须根据投资比例承担亏损额，及时把亏损补上。若任何一方出现连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月不把亏损额补上，则不补偿亏损额的一方的股权作自动放弃，归另一方所有，同时必须承担相应股权比例的债务。若连续亏损\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月以上，则甲方应承担相应的管理责任，乙方有权享有与甲方同等\*\*参与本店的日常管理。

八、合作期内如遇市政动迁或人力不可抗拒的自然灾害等需中止合作的情况，若获得外界补偿、赔偿的，甲、乙双方按股份比例分配获得的补偿金、赔偿款等。合作期间，若在双方同意的条件下发生本店转让的情况，则转让费按出资比例分配。

九、甲、乙双方都具有财务\*\*知晓权。乙方有对工资结算分配方法、工资支出、业务支出、财务收入等财务知晓权，甲方应给予配合。

十、甲方提供相关资质原件，资质复印件提供给乙方，乙方身份证复印件提供给甲方。

十一、本协议未尽事项，由甲、乙双方协商解决。

十二、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份；本协议经甲、乙双方签字后生效。

甲方：

甲方\*\*人签字：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

乙方\*\*人签字：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**独家协议合同范本5**

甲方：

乙方：

经甲乙双方友好商议，就共同经营汽车约租事宜达成如下协议：

一 、义务：

1 、按照合作协议的约定维护公司合作财产的统一。

2 、乙方交押金伍仟元。

3 、每月产值按平衡账结算，月初上缴1000元多退少补，公司按12%提费用。

4 逢、淡季每月无论是否出车，每车都应上缴600元，用于调度工资与门面租金。

二、 责任：

1 、精诚合作，自觉维护公司利益。

2 、热忱服务，文明待客。

3 、所有 车辆保险由公司统一购买，保额第三责任险不 得少于100万元，座位险不 得少于5万元/人。

4 、所有 车辆每季度保养不 得少于6次，凭保养单在 公司登记。

5 、在 合作期间，车辆发生各种违章 交通事故均与本公司无关，所有 责任费用全部由车主(乙方)自行承担。

6 、所有 车辆在 合同期内所发生的燃油费 过路过桥 隧道费 保养保险等由车主(乙方)自理，公司不 予报销。

7 、车辆在 由公司安排正常发班情况下，如被运管部门以非法营运扣押，取车费用由公司承担80%(注：只限洪湖境内)。

8 、呈现以下情况者一经查实将根据情况予以处理，情况严重的自动解除合作关系，并扣除当年所交安全责任费。

(1)24小时保持电话畅通，3次不 通者轮班一次;

(2)把客人和客人信息转让本车队以外的;一次处罚300元，三

(3)慌报客人数量和金额的\'，包括半路上的客人，一次500元;

(4)严禁私自载客，所有 电话客人上交调度统一调配，如有 包车优先发班;

(5)所有 车辆严格统一调配，如不 听调配一切后果自负。

(6)司机有 义务保管好顾客行李，如有 丢失责任自负;

(7)打架斗殴，带头闹事，颤动合作人，影响车队正常运转的，停班反醒，严重的除名;

(8)发明合作人有 毒 赌 黄和法律不 允许的行为的除名;

(9)开英雄车 赌气车 超速车的，后果自负;

(10)严禁装运违禁物品，造成后果车主负全责;

(11)每月请假原则上不 超过2天，请假前一天通知调度，同意后方可歇息，超时者天天按平均产值缴纳费用;

(12)无故甩客，乱加价，送客不 到位，谩骂顾客的，一次300元。

9 、其它事宜根据情况再定。

三 、其他

1 、经商议一致，参与人可以修改本协议或对未尽事宜进行补充;补充 修改内容与本协议相冲突的，以补充 修改后的内容为准;

2 、新入伙合同可作为本协议的组成部分;

3 、本协议一式,合作人各执壹份，公司存档一份。

4 、本协议经参与人签名 签字后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**独家协议合同范本6**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*\*：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*\*：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、\*\*义务等，修改或重新拟定条款。 为开拓\_\_\_\_\_软件市场，本着互惠互利，共同发展的宗旨，甲方以下列条件确认乙方为甲方的独家\*\*商。经双方友好协商，达成如下协议：

>一、合作内容

1、协议有效期内，乙方作为甲方的独家\*\*商，从甲方购买协议软件产品，销售给特定区域用户。

2、本协议适用于甲方所有的版权软件产品。

>二、合作期限

协议有限期\_\_\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

>三、软件应用区域

本协议明确规定区域范围为\_\_\_\_\_\_。

>四、产品数量及价格

1、在协议有效期内，乙方根据本协议条款，向甲方进货数量不低于\_\_\_\_\_\_套，累计进货额不低于\_\_\_\_\_\_元。

2、价格：按甲方制定的\*\*报价提供给乙方的进货折扣率为：\_\_\_\_\_\_折。

3、产品对最终用户的售前培训、产品安装调试、售后技术服务均由乙方承担。

4、甲方的某版本软件降价（\*\*报价后），将在三天内对乙方公布，并对此前\_\_\_\_\_天内购买的该版本软件进行价格补偿：

（1）遇节假日，不延长保护期。

（2）非\*\*进货和定制软件不予价格补偿。

（3）价格补偿仅用于下一次进货。

>五、甲方责任风险提示：

应明确约定合作各方的\*\*义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的\*\*义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、提供优惠的价格，良好的技术\*\*，和及时周到的服务，以帮助乙方拓展市场。

2、阶段性的提\*品的\*\*的销售报价，并及时交流有关信息。

3、尽最大努力保障顺畅供货。

4、对乙方在销售甲方产品时的大客户公关。

5、对乙方在销售甲方产品过程中的技术问题提供\*\*。

6、在\_\_\_\_\_软件主页上出现独家\*\*商名称。

7、在\_\_\_\_\_软件站点刊登独家\*\*商简介。

>六、乙方责任

1、遵守甲方有关\*\*协议，承认并严格遵循甲方商标使用的标准。

2、乙方在销售甲方产品过程中保持良好的商业信誉及全力作好维修服务及技术\*\*工作，维护甲方产品的形象。

3、遵守甲方制定的价格策略及销售代\_\_\_\_区域规定和客户分工\*\*。

4、及时、正确、完整地向甲方提供月度销售报表。

5、合作期间不销售第三方同类型产品。

>七、保密规定风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。

1、合作期间，开始合作前、合作终止后，甲乙双方都有为对方保守经济、技术等商业秘密的责任。包括产品销售收入、客户名单、培训手册、技术手册、技术思路、程序执行代码、源代码等都在保密范围内。

2、\*\*商不能利用接触甲方技术信息的便利条件，自己或提供便利对甲方的软件产品进行反相工程、反编译或反汇编。

>八、协议的终止

1、任何一方可提前\_\_\_\_\_天以书面的形式通知对方终止协议，无须提出终止理由，或提前\_\_\_\_\_\_天以书面形式提出终止理由，通知对方终止本协议。

2、本协议终止后\_\_\_\_\_天内，应结清双方所有的资金，物资和往来帐务。在该期间内未能结清双方又不能达成有效协议的，任何一方均有权提出法律诉讼。

>九、协议的生效

1、本协议一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，自盖章、签字之日起生效。

2、甲乙双方本着互惠、互利原则执行本协议，未尽事宜，双方协商解决。

甲方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家协议合同范本7**

鉴于“卖方”愿意发展他在某地(生产地)和其他国家制造的、并以他的商标和专名销售的产品的出口业务;

鉴于“卖方”愿委任X 商作为他的独家经销商，按照本协议中的条款销售此种产品;

为此，考虑到双方在本协议中所作的诺言和所商定的各条款，并考虑到下面所提出的，双方声明已经同意的，相互之间的其他有效对价，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称“产品”，系指“卖方”制造并以其商标和专名销售的产品(产品名称)。

二、地区：本协议中所称“地区”，系指某地(地区名)和随时经双方以书面同意的其他地区。

三、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指××(商标的全称和专名的全称)。

第二条经销权

“卖方”兹给予X 商以独家进口，并以“商标”和“专名”向“地区”内客户销售“产品”的权利。

第三条专营权

一、交易：“卖方”不得将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内X 商以外的任何个人、行号或公司取得“产品”。

二、委任：“卖方”不得委任“地区”内X 商以外的其他个人、行号或公司作为其经销商、代表人或代理人，以进口和销售“产品”。

三、询购：“卖方”收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给X 商。

四、再进口：“卖方”应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给“卖方”知道的或有理由据信拟在“地区”内再进口或同售“产品”的第三者。

第四条价格、条件

一、价格：给予X 商的价格和条件，应随时由“卖方”和 X商商定，此项价格和条件的确定应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款“卖方”声明，本协议中各项条款是“卖方”现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如“卖方”向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，“卖方”应立即以书面通知X 商，并向X 商提供此项更有利的条件。

第五条“卖方”的责任

“卖方”同意在下列方面协助X 商：

一、自费供应样品和一切可以供应的广告资料。

二、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知X 商。

三、经常提供有助于推销“产品”的意见。

第六条 X商的责任

一、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于“卖方”为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

二、供给“卖方”有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

第七条双方关系

根据本协议所建立的“卖方”和X 商在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的损失和费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条“卖方”名称等的

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn