

2023年合作协议的样本(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

合作协议的样本篇一

在社会一步步向前发展的今天，人们运用到协议的场合不断增多，签订协议可以使事务的结果更加完美化。什么样的协议才是有效的呢？下面是小编为大家整理的合作协议样本，希望能够帮助到大家。

甲方：____有限公司

乙方：____先生（或女士，下同）

____有限公司（以下简称“甲方”）与____先生（以下简称“乙方”）经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量

力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作双方在业务实施过程中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表（乙方为本人）签字之日起计算，即从____年__月__日至____年__月__日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付。

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程中，双方认为需要补充、变更的，可

订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本
协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方
各持一份，具有同等法律效力。

甲方（公章）：____公司；乙方：____先生（或女士）

代表签字： 签字：

签约地点：

签约日期：

合作协议的样本篇二

乙方：____先生（或女士，下同）

____有限公司（以下简称“甲方”）与____先生（以下简
称“乙方”）经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠
互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询
业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲
方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客
户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方
的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而
使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量
力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、
坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况

下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作双方在业务实施过程中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表（乙方为本人）签字之日起计算，即从____年__月__日至____年__月__日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付。

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程中，双方认为需要补充、变更的，可订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本本协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方（公章）：____公司；乙方：____先生（或女士）

代表签字： 签字：

签约地点：

签约日期：

合作协议的样本篇三

乙方：

经甲乙双方友好协商，达成如下协议：

1、甲方汽车以厂家直销方式挂靠到乙方汽车经营所在地，乙方提供合法经营手续和经营场所。

2、甲方派专业营销人员驻乙方经营所在地对样车及监控车管理。

3、乙方给终端用户开上户车辆发票及上户各项协调工作，甲方给乙方开增值税票。

4、利润分配如下：

4-1、单台车销售价格在十万元以下每台车甲方给乙方返利八百元。

4-2、单台车销售价格在十万至十五万元之间，单台车甲方给乙方返利一千五百元。

4-3、单台车销售价格在十五万以上单台车甲方给乙方返利二

千元。

4-4、现款车辆由乙方直接从车款中按以上返利标准扣除，销贷车辆返利由甲方对乙方支付。

5、甲方与乙方协商后达成本年度销售任务及返利情况如下；

5-1、甲方为乙方所定的年度最低销量为60台，达到60台（车）每台返利500元。

5-2、年销量达到80台时，每台（车）返利700元。

5-3、年销量达到100台时，每台（车）返利1000元。

5-4、年销量超过100台时，每台（车）返利1500元。

5-5、年销量低于60台时，乙方不享有年终返利奖励。

1、样车及监控车资源由甲方提供。

2、样车监控车所有权归甲方所有，乙方不得以任何形式作转让、抵押。

3、样车监控车未经甲方同意，不得实施改装、加工、添减附件，否则造成的损失由乙方承担。

4、甲方有权处理样车及监控车价格调整异地调动权。

5、乙方有权对整车检查验收，及样车监控车给甲方办理相应的财务手续。

6、乙方负责协议好技术监督、工商部门合作关系，保证甲方利益不受损害。

7、在甲方产品进驻乙方协议中所规定的销售区域并在规定的

销售日期内，乙方必须保证甲方产品及驻点销售人员的利益及安全不受任何损害。若出现甲方样车产品损坏或者与原配置部件不符及驻点人员利益和人身遭受侵害，乙方将承担由此造成的一切损失和法力责任。

甲方产品在省市为唯一的销售网点，甲方不得以任何形式在本区域内设置销售同类型产品，周边市、县除外并以乙方为中心。甲方销售人员在周边地区市场发生的业务，均在乙方处开具订单，并计入乙方年度销售量给予奖励。

1、甲方对乙方实行“即销即付”结算方式，现金销售，乙方足额付甲方车款后，甲方方可转让车辆手续及车辆。

2、分期付款车辆，甲方可依据用户要求选择分期付款单位作消费信贷，分期付款单位作第三方称为丙方，丙方给乙方办理相应财务手续，乙方给甲方办理财务手续，分期付款车款在两周内汇到甲方指定账户。

3、定向销售车辆，甲方或乙方根据用户要求选装配置，给用户签订订车协议加盖乙方合同章。

1、甲方在乙方经营所在区域建立服务站。

2、售后服务细节详见售后服务章程，售后服务协议及相关说明。

甲方：十堰杰德利工贸有限公司 乙方：

代表： 代表：

地址：湖北十堰市白浪马路村一组 地址：

开户行：茅箭工行 开户行：

帐号： 帐号：

税号： 税号：

电话： 8303841 8303844 电话：

日期： 日期：

合作协议的样本篇四

甲方：

地址：

电话：

乙方：（以下简称乙方）

地址：

电话：

为了加强企业间的合作关系，促进企业间的共同发展，甲乙双方本着诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方同意将市政府批准的第一批84辆甲方标准餐车前(0□24m×0□75m=1□8m²)广告版面，交给乙方作为发布广告使用。甲方负责根据乙方提供的广告设计图制作广告。

二、乙方使用甲方首批84辆标准餐车广告版面的期限为半年。计六个月，从发布之日起计。

三、甲方首批84辆标准餐车广告版面，半年使用费为每辆车人民币壹千元整，84辆车半年共计使用费为人民币捌万肆千元整。

四、乙方在使用甲方首批84辆标准餐车广告面同时，向甲方无偿提供84把太阳伞，伞面乙方可做广告，但须有甲方“放心早餐工程”及甲方“放心早餐商标”等字样。伞面的颜色须统一为红白相间，伞面广告由乙方自行负责设计及制作。

五、乙方广告发布内容须符合国家广告法及其他有关法律的规定，经双方认可后确定。

六、己方标准餐车中间广告版面由乙方独家发布使用。合同期满后，在同等条件下，甲方应优先向乙方提供合同广告支持。

八、违约处理：如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

九、争议处理

1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决；

2、如果双方通过协商不能达成一致，则提交仲裁委员会进行仲裁；

3、在争议处理过程中，除正在协商或仲裁的部分外，协议的其他部分应继续执行。

十、条款的完整性：甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十一、合同的修改：合同在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

十二、不可抗力：

快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。

3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

十三、标题：本合同各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。对于合同内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

十四、生效：本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方：（盖章）

签约人：

乙方：（盖章）

签约人：

年 月 日

合作协议的样本篇五

合同甲方：

乙方：

鉴于：

合同甲方是以研发、制造、销售××及××为主的公司，并且拥有完善的销售配套体系和较强的生产经营能力；乙方拥有完善的人际关系和市场开拓能力，能够为合同甲方提供较好的市场开发支持。现甲、乙双方经友好协商，秉承共同发展、诚信合作的宗旨，达成如下合作协议：

1、甲、乙双方在合作中建立的互信、惯例与默契是商业合作战略伙伴关系的基础，提高效率与共同发展是双方合作的目标和根本宗旨。

2、本协议的基本原则是自愿、双赢、互惠互利、相互促进、共同发展、保守秘密、相互协作。

3、充分发挥双方优势，优势互补，提高竞争力，共同开拓市场。

4、本协议为框架协议，是甲、乙双方今后长期合作的指导性文件，也是双方签订相关合同业务的基础。

1、乙方依据不同客户的实际情况，参加招、投标和报价等；合同甲方为顺利夺标和获得订单，根据竞争对手、投标、实际订单及自己的实际情况积极配合乙方报出合理的价格和交货期，支持乙方投标和报价。

2、乙方以合同甲方名义参与的所有项目所签订的合同应由合同甲方书面确认后方可履行，否则视同无效。

3、合同甲方针对每个成功交易项目应支付给乙方服务费。服务费根据供货出厂单价和销售单价的差价及实际供货数量计算所得。因此，每个交易项目甲、乙双方将依据实际标的额，另行确认供货价差表。供货价差表为服务费计算的唯一依据。

4、服务费的支付方式按实际签订项目合同中约定的付款方式执行。

1、合同甲方负责组织项目合同订单产品的生产和配送，并根据项目订单计划按时按量供应产品。

2、合同甲方负责项目合同履行时的技术工作处理，如材料送检、抽检等工作。

3、合同甲方应保障供货产品的质量符合双方约定标准，若出现不合格产品由合同甲方负责。

4、合同甲方应向乙方免费提供产品的销售和促销资料。

5、合同甲方应接待乙方客户的相关业务考察，合同甲方承诺乙方客户信息属于商业秘密，未尽乙方许可，合同甲方不得泄露上述秘密。

6、合同甲方应及时回应乙方的询价和招标邀请。

1、乙方主导各个项目合同的人际公关，自项目接触至其完结，全部与项目有关事宜所产生的公关费用均由乙方承担。

2、乙方有责任和义务协助合同甲方做好项目合同货款回收工作。

1、甲、乙双方应对相互工作接触及通过其他渠道获知的有关对方商业秘密严格保密，未经对方事先书面许可，不得向第三方披露。

2、除为履行本协议约定工作事项外，未经对方事先同意，不得擅自使用、复制对方的技术资料、商业信息及其他资料。

六、本协议有效期自20××年××月××日始至20××年××月××日止。如果甲、乙双方对于彼此之间的合作感到满意，经双方同意，则本协议将自动延续壹年。

七、对于本协议中未约定的事项，甲、乙双方应友好协商解决或签订补充协议。

八、本协议甲、乙双方签字盖章后生效。一式两份，甲、乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

合同甲方：

法定代表人(签字)：

xx年xx月xx日

乙方：

法定代表人(签字)：

xx年xx月xx日