

最新谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判(汇总10篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇一

合同谈判既是一门科学也是一门艺术，更是追求企业效益最大化的关键一环。合同谈判技巧很多，与时俱进的操作方法因项目和谈判对象而异。笔者结合多年来合同签订前谈判工作的经验，总结了如下几点合同谈判技巧。

目前，施工企业相对于业主处于劣势地位。在合同谈判中怎样维护施工企业的合法地位是一个重要问题，笔者的体会是要“依法造势”。

所谓依法造势，就是依据有关法律法规，在合同谈判中制造合同双方平等谈判的声势。《中华人民共和国合同法》强调，合同双方当事人法律地位上是平等的。既然我们通过招投标中了标，在合同谈判中，施工企业与业主的地位便是平等的，施工企业不必有低人一等的心态，要有大度的气势和平等谈判的态势。例如我公司在成都某大型施工项目的合同谈判中，业主首先抛出一本合同，摆出一副高高在上的施舍者的架势。在这种僵局中，我方采取依法造势的策略，首先强调在合同谈判时，甲乙双方都具有平等的法律地位；第二强调湖南省建筑工程集团总公司是一个具有国家特级资质的国有大型企业，是依法守法的重合同守信誉的单位；第三强调

合同的订立必须符合平等、自愿、等价、公平的原则，在合同谈判时双方必须在平等的基础上诚信协商，任何霸道行为都会造成合同谈判的破裂。况且为保证合同的顺利实施，合同谈判双方都应以“先小人后君子”的姿态投入谈判，否则，造成合同无法签订，招标结果无法落实，违反“招投标法”的法律 responsibility 应由责任方承担后果。通过依法造势对业主的无理要求进行有理有据的反驳，赢得了对方的理解，保证了合同双方在平等基础上开始谈判，从而使合同谈判得以顺利进行。

施工企业在竞争激烈的建筑市场上要实现收益最大化，首先必须把住合同关，合同一旦签订，就必须全面履行合同，即使亏损，也要百分之百地履行合同，这样才能树立起重合同、守信用的品牌。因此在合同谈判中，要保证企业效益最大化和合同的全面执行，笔者认为要“抓大放小”。

所谓抓大放小，就是大的原则不能放弃，小的条款可以协商，达到“求大同、存小异”的结果。例如在娄底某一上千万元的工程项目的合同谈判中，业主不同意采用建设部GF-1999-0201标准合同文本，拿出了一份简易合同文本与我们进行合同谈判，我们仔细研究了该合同文本，认为其中有几个问题，一是标准合同文本中应由甲方承担的施工场地噪声费、文物保护费、临建费等小费用要求我们承担，二是业主实行了固定合同价包干，不因其他因素追加合同款。为此我们进行了现场考察，因施工场地在郊外，不会产生环保与文物保护费等，因此我方认为第一条在谈判时可以松动，但固定价格包干的条款决不能答应。在此基础上，我们依据《合同法》和建设部颁布的标准合同文本条款，逐条与业主进行沟通，最后达成共识：业主因设计修改、工程量变更、材料和人工工资调价导致增加的工程款由业主承担，且按实结算；我方承担环保、文物保护费、临建费等小费用。从而实现了预定的抓大放小的目的。最终合同顺利签订，最后的结算价高于中标合同价的30%，我们求得了效益最大化，业主也因节省了部分费用。

合同谈判中的重大原则问题，应采用“求大同、存小异”的办法，而不能无原则地为保持合同顺利签订放弃原则。在重大原则问题上，笔者的体会就是要“针锋相对”。

主现场工程师对工程进度、质量认可签字后才能支付。我方不同意，业主一定要坚持，我方据理力争，提出该条界定不准确，工程进度、质量只要符合设计要求、施工标准和规范就要认可，不要添加人为因素。如果业主工程师心情好，不按规范搞，盲目签字，造成工程质量问题责任谁担？结果业主很服气地将该条款改为了“按设计、法规、标准、规范进行施工现场管理”，并对合同执行的依据进行了全面规范。

美国芝加哥大学法学院教授罗纳德科西，因为研究并解释了合同的拟定与执行对企业成本的影响，而获得了诺贝尔经济学奖。因此我们在合同谈判中也要非常重视合同执行对企业成本的影响，在这方面，我们的体会是舍远求近。

所谓舍远求近，具体到工程款的支付条款，就是要体现“迟得不如早得，早得不如现得”。只有工程款早日收回，才能保证施工成本尽早收回，施工利润尽早形成。在合同谈判中，我们充分利用建设部颁布的GF-1999-0201标准合同文本通用条款第33条有关工程竣工结算的规定：“发包人收到竣工结算报告资料后28天内无正当理由不支付工程竣工结算价款，从第29天起按承包人同期向银行贷款利率支付拖欠工程价款利息，并承担违约责任。”以及“发包人收到竣工结算报告以及结算资料28天内不支付工程竣工结算款，承包人可以催告发包人支付结算价款。发包人在收到竣工结算报告及结算资料后56天内仍不支付的，承包人可以与发包人协议将该工程折价，也可以由承包人申请人民法院将该工程依法拍卖，承包人就该工程折价或者拍卖的价款优先受偿。”在合同谈判中，把工程结算作为一个关键点来谈，因为依据充分、要求合理，业主一般也能理解，尽可能地使专用条款中结算工程款的内容符合我方尽早结算工程款的要求；当然，完全达到通用条款的规定，全额支付结算工程款，在目前来说还是

很困难的，至于具体时间和金额可由双方沟通、商议，总的原则为保本微利，后期拖欠的少量工程款为纯利。再就是保修金一般为5%以内，我们也采取舍远求近的策略，尽量使质保金在一年内付清，实在谈不好，最后的底线就是要求在两年内付清80%，留20%待五年防水保修期满后付。这样合同谈判中采用舍远求近的策略，有利于工程成本的尽早回收，工程利润的尽早实现。来谈判就是一场没有硝烟的战争，不同立场的双方在或激烈或貌似平和但暗流涌动的局面下为了各自的利益出招接招拆招！在供应商与大卖场谈判的过程中，双方的“唇枪舌战”间，不仅有进攻也有让步，有允诺也有拒绝。从供应商的实际情况来看，答应条件都会，但怎么说no却是做得不够，要么是不会说要么是不敢说。从某种意义上讲，谈判过程中的让步和拒绝是相辅相成的。因为，单纯地让步会让谈判一方损失掉更多的利益；而单纯地拒绝，又会让谈判陷入僵局。因此，如何在谈判过程中通过策略性地让步来达到拒绝对方的目的，也就成了供应商必须掌握的一项谈判技巧。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇二

法定代表人：

地址：

乙方：

法定代表人：

地址：

根据《_合同法》及相关法律法规的规定，甲、乙双方本着平等合作，互利互惠的原则，甲乙双方就开展app商家合作事宜签订本协议，双方共同遵守履行。

3、甲方平台进行目标人群曝光、第三方广告直投、持续节日营销、集团内推、生态引流、异业组合推送等推广方式。商家提供具有吸引力价格的商品或服务。共同打造全新理财消费场景，实现双向共赢。

1、乙方委托甲方在app发布与其提供的商品或服务有关的基本信息、优惠信息等内容，并按照发布的内容向用户提供商品或服务。

2、乙方提供的同款商品或服务在市场售卖价格不得低于在甲方平台合作的价格。乙方有权对该商品或服务根据市场推广、促销、营销计划进行浮动调价，但需提前5个工作日书面告知甲方，以进行平台价格同步。

合作周期自___年___月___日起至___年___月___日止，合作周期届满前一个月，双方就续约事宜进行协商，协商一致的，双方另行签订合作协议。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇三

居间人（中介方）：

委托人乙（买入、承租方）：

根据《中华人民共和国合同法》、《浙江省城市房地产管理法》、《浙江省经纪人管理条例》等法律、法规和政府有关规定，三方在自愿、平等和协商一致的基础上，就居间人接受委托人甲、乙的委托，促成委托人甲、乙订立房地产交易（买卖/租赁）合同，并完成其他委托的服务事项达成一致，订立本合同。

委托人甲的房屋〔所有权/共有权〕户名_____，权证号_____，共计_____套，房屋地址_____，设计总层数_____层，本房屋在第_____层，设计用途〔成套住宅/非成

套住宅/非住宅/商住两用/], 建筑面积为_____平方米, 房屋装修情况_____, 其他设施_____

_____, 附属用房有 [自行车库/汽车库/_____] 使用面积/建筑面积为_____平方米, 对上述房屋及附属用房的产权或使用权限的情况说明: _____

_____, 土地情况: 国有土地使用权户名: _____, 权证号_____, 其他情况_____

_____, 委托人乙对该房地产情况已充分了解。

(一) 委托人甲委托事项 (共____项)

主要委托事项:

其他委托事项:

(二) 委托人乙委托事项: (共____项)

主要委托事项:

其他委托事项:

(一) 居间人已完成本合同约定的委托人甲委托的事项, 委托人甲按照下列第____种方式计算支付佣金; (任选一种)

2、按提供服务所需成本计人民币_____元支付给居

间人。

（二）居间人已完成本合同约定的委托人乙委托的事项，委托人乙按照下列第____种方式计算支付佣金；（任选一种）

2、按提供服务所需成本计人民币_____元支付给居间人。

（三）居间人未完成本合同委托事项的，按照下列约定退还佣金：

1、未完成委托人甲委托的主要事项第（）项、其他事项第（）项的，将合同约定收取佣金的____%，具体数额为人民币_____元，退还委托人甲。

2、未完成委托人乙委托的主要事项第（）项、其他事项第（）项的，将合同约定收取佣金的____%，具体数额为人民币_____元，退还委托人乙。

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知相对方，并征得相对方的同意后，在约定的时限____天内，签订补充条款，注明变更事项。未书面告知变更要求，并征得相对方同意；擅自变更造成的经济损失，由责任方承担。

本合同履行期间，三方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同不可分割的一部分，具有同等效力。

（一）三方商定，居间人有下列情形之一的，应承担违约责任：

1、无正当理由解除合同的；

2、与他人私下串

通，损害委托人甲、乙利益的；

3、其他过失影响委托人甲、乙交易的。

(二) 三方商定，委托人甲、乙有下列情形之一的，应承担违约责任：

1、无正当理由解除合同的；

3、相互或与他人私下串通，损害居间人利益的；

4、其他造成居间人无法完成委托事项的行为。

(三) 三方商定，发生上述违约行为的，按照合同约定佣金总额的_____%，计人民币_____元作为违约金支付给各守约方。违约方给各守约方造成的其他经济损失，由守约方按照法律、法规的有关规定追偿。

1、提交_____仲裁委员会仲裁。

2、依法向人民法院起诉。

第八条 订立合同数量

本合同壹式____份，三方各执____份。

补充条款

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇四

乙方：_____（身份证号：_____）

第一条：到日本工作期限

1.1 乙方到日本公司工作的期限为从 年 月 日到 年 月 日，

期限届满乙方应立即回国并回甲方工作；甲方有权自行决定缩短、调整或结束工作期限的权利。

第二条： 出国费用承担及出国履约保证金

2.1 乙方应在出国前向甲方支付以下费用：

- (1) 办理护照等出国手续费用人民币13500元；
- (2) 单程去日本机票约人民币3500元(按实结算)；
- (3) 出国前三个月在国内的培训费用人民币1000元。

(1) 乙方不愿出国；

(2) 因乙方的原因而无法出国、不能出国；

(3) 因乙方的原因，乙方被日本公司退工等而导致乙方无法完成三年工作时间。

如未出现上述情况，乙方回国到甲方工作后，上述出国履约保证金即退还给乙方。

第三条： 工作报酬及回国履约保证金

3.1 乙方在日本公司工作期间的报酬约定为：第一年每月为5万日元、第二年和第三年每月皆为6万日元；加班报酬约定：第一年每小时为300日元、第二年每小时为320日元、第三年每小时为350日元。

(1) 三年工作期满，乙方不愿回国或因乙方的原因无法回国、不能回国；

(3) 乙方回国在甲方工作期间，乙方以个人理由解除劳动合同，或乙方严重失职或违反劳动合同中的条款而被甲方解雇。如

未出现上述情况，乙方回国到甲方工作三年后，上述回国履约保证金即退还给乙方。

第四条：在日本公司工作期间的义务

4.1 乙方在日本公司三年工作期间的食宿等费用开支皆由乙方本人承担，国内的养老等社会保险金皆由乙方个人承担，先由甲方代为支付，乙方回国后直接支付结算给甲方。

4.2 乙方从工作中获得的任何技术、知识、信息，均应保密，未经甲方事先书面允许，不得公开、泄露或提供给予他人，乙方的保密义务在本合同终止后继续有效三年。

4.3 乙方应认真学习、勤奋工作，在出国期间不得有下列违约行为：

- (1) 触犯法律，违反当地有关劳动或其他条例；
- (2) 参与或牵涉政治敏感性活动；
- (3) 闹事、扰乱社会秩序和作出有损甲方和日本公司声誉的举动；
- (4) 进行危险性运动或活动；
- (5) 故意致使自己不能或无法继续参加工作的任何行为；
- (6) 抵触或违反日本公司的劳动纪律及规章制度。

第五条：本合同经甲方的授权代表、乙方签字后生效。

第六条：本合同中如有任何条款被裁定无效，并不影响其余条款的效力，合同双方应协商修改有关条款，使合同保持有效。

公司工作期间的义务

4.1 乙方在日本公司三年工作期间的食宿等费用开支皆由乙方本人承担，国内的养老等社会保险金皆由乙方个人承担，先由甲方代为支付，乙方回国后直接支付结算给甲方。

4.2 乙方从工作中获得的任何技术、知识、信息，均应保密，未经甲方事先书面允许，不得公开、泄露或提供给予他人，乙方的保密义务在本合同终止后继续有效三年。

4.3 乙方应认真学习、勤奋工作，在出国期间不得有下列违约行为：

(1) 触犯法律，违反当地有关劳动或其他条例；

(2) 参与或牵涉政治敏感性活动；

(3) 闹事、扰乱社会秩序和作出有损甲方和日本公司声誉的举动；

(4) 进行危险性运动或活动；

(5) 故意致使自己不能或无法继续参加工作的任何行为；

(6) 抵触或违反日本公司的劳动纪律及规章制度。

第五条：本合同经甲方的授权代表、乙方签字后生效。

第六条：本合同中如有任何条款被裁定无效，并不影响其余条款的效力，合同双方应协商修改有关条款，使合同保持有效。

第七条：本合同未尽事宜，双方可随时协商签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

第八条：双方在履行合同过程中如发生争议应友好协商解决，协商不成可通过甲方所在地法院诉讼解决，双方同意不在其他任何机构提起针对对方的诉讼、仲裁或劳动仲裁。

第九条：双方确认，本合同是双方真实意思表示，是以双方平等协商一致基础上签订的，双方对合同内容理解一致。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇五

合同谈判需要注意问题如下： 一、明确谈判基调。

基本上任何事情都是在一定框架下进行的，认识不清这点或者没能达成共识就会事倍功半。作为公司法务，常向销售同事强调一点：要对客户明确，我们合同规定的主要权利义务都体现了公司的政策，是没有商谈余地的。

合同谈判就卖衣服，如果不是明码标价，顾客会给你探讨个没完。1万元的衣服，2000行不行，4000行不行，5000行不行，5500行不行，说不定还要给你耍点小阴谋诡计，故意装作扭头就走，转几圈一个回马枪再给你磨蹭上几个回合。

顾客愿意多少钱买你的衣服个人觉得往往不是衣服的成本或者顾客的荷包，而是取决于客户判断你到底多少钱能卖。顾客有时候探讨成本问题也是为了做这样的判断。

当然，你不能把5000块能卖的衣服明码标价成10000。要明确，而不是。

我们之所以向销售强调这点，因为这是事实。所谓管理或者控制，大公司的总部往往会就一些合同基本方面做出比较明确的规定，需要下面严格执行。

在合同谈判时，不明确这些基调，客户生气，你很无奈，事情也难有进展。销售有个高级经理很关注我们对某个合同的

修改，于是电话沟通修改内容，谈着谈着似乎要陷入争执，这就属于不该发生的问题，发生了差不多就是大家对于一些基本性的东西可能没有认识清楚。

于是我们说，咱们把我们沟通的基调明确一下啊，你们看这样行不行：有哪些有关情况法务还没有了解的，麻烦你们做一步补充，看看我们是不是能够重新考虑；销售哪些地方不理解的，我们会尽量解释；解释了不能让你们理解的，咱们可能就不适合再解释了，直接这么做就可以了。这样的话，就不会争执了。

这种安排，这种基调，实际上就是两部门不同职责的应有之义。二、不要总把合同谈判当做零和游戏。

不可否认，有些问题的确是赤裸裸的利益在双方间的分配问题，比如价格。但很多情况下，合同中需要磋商的权利义务并不是零和游戏，不是你高我低你多我少，你们支持的我们都要反对。

道理很简单，双方间的需求是不同的。从大的方面来看，双方没有达成共识的只是细节问题，而整个事情的性质就是两个字——合作。

举个简单例子：货运行业一般都有运输事故的责任限额问题，比如20元/公斤吧，到底20元还是21元才能接受，这对客户其实没有什么差别，对货运公司来说则是原则区别，是洽谈人员会否违背公司基本政策的问题。三、要知道凡事总有解决之道 谈到零和游戏，不禁想起了与香港的一个合作伙伴的谈判，这里我们很需要对方的仓库。

香港的同行一贯地特别认真，在很多方面都提出了对我们合同版本的修改意见。我们的想法是：我们的版本肯定尽可能地考虑了对我方利益的保护，对对方可能就没有那么上心，所以如果别人提出什么修改或补充，都应该理解。

理解了，没有太大影响一般都可以接受，这也是我们的服务能力或者合作的灵活能力所在。但在对方律师要求把保密期限从一年降为六个月的时候，我们问他：您能不能告诉我们为什么要这样修改，六个月后你们准备干什么，双方业务人员听了都哈哈大笑。

其实我们倒不是开玩笑。如果他们告诉我们六个月后的确有很大很大的用途，如此这般云云，我们也可以跟上面商量一下，看能不能改成六个月。

如果他们没有什么特别需要，对他们来说就看不出来有什么影响，而对我们影响就大了，这是要打破我们惯例的问题。

（换句话说：对方如果确实有需要，法务人员满足了，这是我们没有 **acute business sense** 的问题；如果没有确切需要，我们妥协了，这就是我们能力有问题的问题。

) 对方马上说，我们回去商量一下啊。然后很快就表示认可原来规定。

所以，合同谈判遇到分歧时，应该怎么解决，谁应该让步，怎么让步，很多时候不是双方争吵出来的，也不是实力压出来的，而是有自己的规律。探寻规律，理清头绪，动之以情，晓之以理，很容易找到好的解决途径。

四、要总能明白哪里出了问题。 凡是总有解决之道，但前提我们要总能明白问题所在。

这可能需要很多方面的积累，比如经验，比如逻辑，或者干脆说比如能力。但这里想强调一下理解或者体贴的问题。

合同谈判是个 **interpersonal** 的工作，这就需要我们理解别人，体贴别人。 我们应该明白别人在考虑什么问题，有什么情感方面的需求，以及这些问题或需求可能导致什么举动。

这或许就是所谓文明中人文关怀的一部分，真诚地、虔诚地、纯净地在力所能及的范围照顾别人的情感和需求。除非别有用意，一般谈判的结果都理当以两个字结尾——合作。

只要没有走到这一步，便是哪里出问题了。（容易理解，这里和前面几处所说的“问题”意指本可以不出现，或者不应该出现，出现了也是可以解决的问题，而不是固有的不可调和的问题。）

如果我们能够体贴理解别人，而不是囿于自己的立场和角度考虑问题，就容易明白很多问题所在，从而引导合同谈判走向成功。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇六

出租方：_____（以下简称甲方）

身份证：_____

承租方：_____（以下简称乙方）

身份证：_____

根据甲、乙双方在自愿、平等、互利的基础上，经协商一致，为明确双方之间的权利义务关系，就甲方将其合法拥有的房屋出租给乙方使用，乙方承租甲方房屋事宜，订立本合同。

一、房屋地址：****一间单间。用于普通住房。

二、租赁期限及约定

1、该房屋租赁期共一年。自_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止。

(大写：_____万_____仟_____佰_____拾_____元整)

房屋终止，甲方验收无误后，将押金退还乙方，不计利息。

3、乙方向甲方承诺，租赁该房屋仅作为普通住房使用。

4、租赁期满，甲方有权收回出租房屋，乙方应如期交还。乙方如要求续租，则必须在租赁期满前一个月内通知甲方，经甲方同意后，重新签订租赁合同。

三、房屋修缮与使用

1、在租赁期内，甲方应保证出租房屋的使用安全。乙方应合理使用其所承租的房屋及其附属设施。如乙方因使用不当造成房屋及设施损坏的，乙方应负责修复或给予经济赔偿。

2、该房屋及所属设施的维修责任除双方在本合同及补充条款中约定外，均由甲方负责(但乙方使用不当除外)。甲方进行维修须提前七天通知乙方，乙方应积极协助配合。

3、乙方因需要使用，在不影响房屋结构的前提下，可以对房屋进行装修装饰，但其设计规模、范围、工艺、用料等方案应事先征得甲方的同意后方可施工。租赁期满后，依附于房屋的装修归甲方所有。对乙方的装修装饰部分甲方不负有修缮的义务。

四、房屋的转让与转租

1、租赁期间，未经甲方书面同意，乙方不得擅自转租、转借承租房屋。

2、甲方同意乙方转租房屋的，应当单独订立补充协议，乙方应当依据与甲方的书面协议转租房屋。

五、乙方违约的处理规定

在租赁期内，乙方有下列行为之一的，甲方有权终止合同，收回该房屋，乙方应向甲方支付合同总租金20%的违约金，若支付的违约金不足弥补甲方损失的，乙方还应负责赔偿直至达到弥补全部损失为止。

(1) 未经甲方书面同意，擅自将房屋转租、转借给他人使用的；

(3) 擅自改变本合同规定的租赁用途或利用该房屋进行违法活动的；

(4) 拖欠房租累计一个月以上的。

六、本协议一式两份，甲.乙各执一份，签字后即行生效。

七、其他说明：水电数字由甲乙双方与其他承租方平均分配

(入住时的水电数字：电_____，水_____，)

甲方签字： 乙方签字：

联系方式： 联系方式：

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇七

乙方： 身份证号：

甲、乙双方协商就乙方承包甲方出租车-x经营出租业务达成以下协议：

(一) 甲方提供出租车-x保证证件齐全，正常营运中。

(二) 乙方在营运中要遵守国家相关法律、法规，守法经营，如有违章、停运、罚款等违反规定的行为，由乙方负全部责

任并承担相应罚款;如有吊销经营手续,乙方按照市场价赔偿甲方。

(三)乙方必须在每年1月1日前购买全车保险,如:交强险、商业险(现阶段商业险不能低于30万元,以后根据公司要求递增)。甲方每年检查保险购买情况,禁止无保险营运。车辆到期乙方交甲方车时,乙方商业保险退回标准以保险公司退回标准为准,强险不退。如在营运中,造成重大伤亡事故,车勋由乙方负全部责任,如有一方造成伤残,由乙方负全部责任,与甲方无关。

(四)乙方在营运过程中,发生的一切费用由乙方承担,如:修车、车体保养、年审、季审、气瓶审验、计价器、税收、公司费用等。乙方必须对随车证件按时审验,不能拖审。

(五)出租车-x年租金根据市场价格,每一年浮动一次,以市场中间价为准,具体价格协商确定后,在该协议上签字认可。年 月 日开始,年租金x万x仟x佰元整,乙方每月一号交甲方x仟x百元整,打入甲方指定账户。

(六)包车押金x万元整,乙方一次性付给甲方,甲方出具押金条为证。如有国家下发燃油补贴,归甲方所有(包括推迟下发的补贴)□-xx年开始,在出租车承包期间燃油补贴按实发金额,甲方三分之一、乙方三分之二。

(七)双方签订协议起,甲方将-出租车及随车证件交给乙方保管(证件包括:行驶证、营运证、二级维护卡、道路运输许可证副本、附加费证、计价器证卡、气瓶使用许可证、加气卡),如有丢失,由乙方负责补办并承担相关费用。

(八)乙方在包车期间,如果经常出现不利于出租车营运的情况(违反法律法规、交通法规、出现交通事故等),所产生的结果由乙方承担全部责任,甲方有权立即终止包车协议并收回出租车及全部证件。

(九) 租车时间-xx年-xx月 日至-xx年xx月xx日(本车强制报废时间)。需要提前更新车辆时提前四个月结束该协议。在营运中如有变动,甲方提出卖车,乙方主动交出车辆及随车证件,甲方退回押金,终止协议。如乙方违约,提前结束包车协议,甲方不退押金。

(十) 以上条款甲乙双方信守协议,如有违背,甲方有权收回车辆,乙方有权不交租金。其他未尽事宜由甲乙双方协商解决。

本协议一式四份,甲乙双方各执一份,乙方家庭成员一份。

甲方: 身份证号:

乙方: 身份证号:

担保人: 身份证号:

乙方家庭成员: 身份证号:

年 月 日

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇八

第二十三条乙方应严格执行本省、自治区、直辖市基本医疗保险用药范围的规定,超出的部分甲方不予支付。

第二十四条乙方应按照急性疾病3天量,慢性疾病7天量,最长不超过24天量的原则给药。

第二十五条乙方应允许参保人员持本医疗机构医生所开处方到定点零售药店外购药品,不得干涉参保人员的购药行为,外购药品的处方应书写规范,使用汉字,字迹工整,并加盖乙方门诊专用章。

第二十六条乙方提供的药品应有小包装，符合基本医疗保险关于剂量的规定。

第二十七条乙方使用本院生产的、并列入当地基本医疗保险用药范围的医院制剂，其费用甲方按照规定给予支付；乙方新生产的医院制剂如申请进入基本医疗保险用药范围可参照本协议第二十二条的规定办理申报手续。

第二十八条报销范围内同类药品（通用名相同，商品名不同）有若干选择时，在质量标准相同（如符合gmp标准）的情况下，乙方应选择疗效好、价格较低的品种。

第二十九条乙方违反物价政策，所售药品价格高于国家或省级物价部门定价的，差额部分甲方不予支付。

第三十条乙方为参保人员提供的药品中出现假药、劣药时，药品费及因此而发生的相关的医疗费用甲方不予给付，并向药品监督管理部门反映；乙方或其工作人员非法收取药品回扣的，一经查实，甲方应扣除该种药品的全部费用。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇九

第三十一条甲乙双方应严格执行统筹地区制定的基本医疗保险费用结算办法的有关规定。

第三十二条乙方应在每月_____日前，将参保人员上月费用及清单报甲方，由甲方进行审核。

第三十三条甲方定期对门诊及外购药品处方进行随机抽查，抽查比例不低于处方总量的5%，对违反规定的费用按比例放大后在给付时扣除。

第三十四条参保人员在乙方就诊发生医疗事故的，按照医疗事故管理办法处理，由于医疗事故及后遗症所增加的医疗费

用甲方不予支付。

第三十五条参保人员投诉乙方违反规定不合理收费，甲方查实后，乙方应负责退还。

第三十六条甲方查实乙方违反本协议规定虚报费用或医护人员串通参保人员骗取医疗保险基金的，应在偿付时扣除违约金，并报有关行政部门处理；触犯刑律的，甲方应向司法机关举报。

第三十七条乙方负责收取应由参保人员个人负担的医疗费用，并使用专用收据。

第三十八条实行按病种付费的疾病按统筹地区费用结算的有关规定给付。

第三十九条甲方应在接到乙方费用申报_____天内向乙方拨付合理医疗费用的90%，其余10%留作保证金，根据年终考核审定结果最迟于次年_____月_____日前结清。

谈判合同应该具有哪些基本条款 专业合同谈判篇十

演出方：_____（甲方）

受演方：_____（乙方）

为了促进艺术交流，繁荣社会主义文艺，满足人民文化生活的需要，同时努力增加收入，减轻国家的财政负担，甲乙双方根据以上精神，经协商一致，签订本合同，共同信守。

第一条 演出剧目和主要演员_____。

_____年_____月_____日止，由_____至_____演出，计_____天，演出_____场。

第三条 乙方应为甲方提供剧场现有设备及联系好宿舍(住宿费由承担),并给予一定装台时间,负责组织观众,作好宣传工作。

第四条 票价_____。

第五条 分账方法:每天所售票款,扣除公提费用外,甲方得_____% ,乙方得_____%。

第六条 公提费用、旅运费(是指演职员的旅费和演出用品的运费)和宣传费(包括报纸广告、海报及其它双方协商同意的宣传品)_____。

第七条 甲方应事先将上演计划及有关宣传资料于演出前_____日寄给乙方。

第八条 甲方在演出过程中应接受当地文化主管部门的安排和领导,办理有关演出手续。

第九条 在演出期间,双方均应注意防止发生意外事故。要注意节约水电、爱护公物,如果甲乙双方损坏对方的设备或演出物品时应照价赔偿。

第十条 违约责任

1. 一方由于无故违约使对方遭受损失,应赔偿对方的实际损失,并偿付违约金_____元。

2. 一方因不可抗力的原因,不能履行合同时,应尽快用电话、电报、电传通知对方,双方均应设法补救。如仍无法履行合同,可协商延缓或撤销合同。

3. 一方接受出国、接待外国贵宾或中央指定特殊的政治任务时,应由接受方的任何一方协同主办单位在一个月前通知对

方，双方应积极设法安排补救，如实在无法补救者，应由主办单位根据对方实际损失进行补偿。

第十一条 双方因合同的解释或履行发生争议，由双方协商解决。协商不成，由双方指定的仲裁机构裁决。该裁决为终局裁决，任何一方不得向法院起诉。

第十二条 本合同自签字之日起生效。本合同正本一式二份，双方各执一份。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____