

产品独家代理协议(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

产品独家代理协议篇一

合同双方：

甲方名称：

联系地址：

联系电话：

乙方名称：

联系地址：

联系电话：

甲、乙双方本着友好合作、相互协商的精神，就该项目之独家招商代理共同达成如下协议：

第一条项目名称及标的物地址

1、项目名称：“ ”

2、项目地址： ，规划商业总建筑面积平方米，其中地上一层建筑面积平方米，地上二层建筑面积平方米。

第二条委托内容

1、甲方委托乙方作为该项目之独家招商代理商，招商该项目全部可招商面积。

第三条本合同期限

1. 本合同的有效期限自本合同签订之日起计算，至年月日终止。

第四条甲方责任及权利

1. 甲方须根据本合同之第六条向乙方支付有关的服务费用；
3. 审定乙方报送的所有方案；
4. 乙方所制定的招商价格及招商方案等均需由甲方最终确定认可后方可执行；
7. 在代理期间，甲方须指派专职专门人员负责对接协调招商过程中的相关工作；

第五条乙方责任及权利

1. 乙方根据本合同之第六条向甲方收取有关的服务费用；
3. 在本合同规定期限内，积极开展项目的整体工作；
4. 按甲方提供的有关资料及本合同条款独家代理招商该项目；
7. 负责该项目招商工作的管理以及招商客户的接待及咨询；
8. 负责客户的发掘与谈判；
9. 负责督促客户按时交纳有关费用；

第六条：招商代理服务费用

1、招商费用、目标、范围的确定：

1.1招商费用：

1.1.1合同签署之日起，甲方按1.5万元/月的标准向乙方支付启动费，每月结算招商代理服务费时再进行扣除。甲方须于每月第一个工作日准时支付给乙方。

1.1.2乙方收取甲方以本项目物业2个月的租金作为招商代理服务金；

1.3租金价格：

1.3.1乙方招商之租金限定标准，由甲方确定；

2、招商费用结算：

2.1招商费用的结算为月结，甲方每月5日前向乙方结清上月相应之招商代理佣金；

2.3招商代理佣金的结算以客户与甲方签订《商铺租赁合同》并交清第一次应付款项为依据。

3、招商补充条款：

3.1甲乙双方拟定补充协议确定项目招商原则，项目招商工作均按照招商原则执行；

3.2若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金、租金由甲方没收（未能没收的部分除外）并按甲、乙双方对半比例平均分配，而其成交业绩依然符合并计入乙方之成交标准。

3.3甲、乙双方达成共识并由甲方出台《客户签约标准》，其

中包括客户要求、签约价格等描述。乙方招商客户达到以上标准，或虽未达到但甲方给予书面认可，则视为该客户招商成功，并与客户签订《商铺租赁合同》。

3.4乙方招商客户达到《客户签约标准》，乙方有权代甲方向达标商户口头承诺进驻许可，经由甲方办理相关手续后即可获得入场资格。

第七条：违约责任

1、本合同的任何一方不履行本合同中所规定的任何责任或义务，而使对方造成损失的，须赔偿对方因此造成的相应损失。

2、因一方未遵守合同中的任何条款，或未履行本合同中的任何责任或义务，则在提前7个工作日书面通知违约方后，守约方有权提前终止本合同的履行，守约方因本合同的提前终止而受到损失的，违约方应承担相应的赔偿责任。

3. 合同有效期间，因不可抗力（如洪水、地震、火灾等自然灾害及战争等人力无法抗拒、不能预料又不可避免的事件；无支付能力、破产等不视为不可抗力）而一方不能履行本合同的在取得有关部门的不可抗力的认定后不视为违约。

4. 如因甲方由于主观原因而未按时向乙方提供乙方需求的材料等而致使乙方不能按期完成工作的，乙方对甲方不负赔偿责任，同时甲方应按本合同第六条规定向乙方支付相关费用，不可抗力原因导致的情况除外。

第八条：争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应协商解决，商议不成时，应向有管辖权的人民法院提出诉讼。本合同适用中国法律，以法院最终判决为终局，对双方均有法律约束力。

第九条：甲方在此不可撤销地陈述并保证

1. 甲方系依中国法律合法注册成立，并有效存续的有限公司，为该项目之合法所有者。
2. 甲方保证向乙方提供的有关该项目的一切政府批文，物业状况、说明、设计、装修标准等文件和资料均真实、准确、合法、有效，无任何虚假或非法之处。
3. 甲方保证为乙方完成物业的招商工作提供有利支持与帮助。
4. 若因物业本身之缺点或缺陷或甲方之原因导致与第三人发生争议或引起诉讼或提起仲裁，则甲方保证积极解决上述争议诉讼或仲裁并承担应诉义务，承担因此发生的费用。

第十条：乙方在此不可撤消地陈述并保证

乙方系依中国法律合法注册并有效存续的有限公司。

第十一条：其他

同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

法人代表： 法人代表：

委托代理人： 委托代理人：

联系电话： 联系电话：

联系地址： 联系地址：

签署日期： 年月日

产品独家代理协议篇二

签约地点：_____

签约时间：_____

甲方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

乙方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方确保自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并互换《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限，首期季度销售额，年度销售任务及奖励。

1、合同有效期为_____年，自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前_____天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3、年度销售任务及奖励见附件

根据本合同约定，乙方在本合同签字盖_____个月内完成销售额_____万元人民币任务。

自合同签订之日起，_____个月内如无任何购货，本合同将自动失效。

第四条产品采购及付款方式

1、根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在_____个月内完成销售额_____万元人民币任务，一年内应累计完成_____万元人民币的年度销售任务。

2、订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均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。

3、乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须_____天之内支付货款_____%给甲方作为预付款，其余_____%须在甲方发货前三天支付给甲方。货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1、乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后_____个工作日内发货。

2、发生人力不可抗拒因素（不可预测，不可避免，不可克服等），使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3、乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空，铁路，公路，快递等形式的托运（乙方需出具委托书）。甲方承担一般性货物运输和保险的费用（如铁路，公路运输）。如乙方要求特殊运输方式（如航空和快递），需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4、乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失，破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失，破损证明，由双方协商处理。

第六条 产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修，调换，具体操作按甲方《_____年度市场营销方案》相关条款执行。

第七条 产品退换货政策

1、产品保修（换）期限

对正式备案的售出产品（以收到经销商反馈的‘登记联’为准），自用户购买之日起，提供为期____年的‘免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2、产品保修（换）原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下；如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费

为用户提供返修或调换货品服务。产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

1) 当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货退款。乙方只能在产品采购后1个月之内提出退货申请。超过一个月，不予退货退款。即：申请退货日期（以乙方发送退货申请传真日期为准）距乙方采购产品日期（以发货日期为准）时间不超过_____天。

2) 乙方退回的产品（以实际收到的退货品为准）必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损；（退回产品的运费需由乙方支付）。

在满足上述两

项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的_____%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担；如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方；退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3、产品返修原则

对于以下符合产品保修（换）原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务（不可调换）：

1) 为用户特殊定做的大功率（非常规）型号产品。

2) 用户购机安装三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3) 购机安装三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与

客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

- 1、保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。
- 2、对于进行产品价格体系调整前（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，不负责经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1、甲方的权利

- 1.1有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；
- 1.2具体措施见《_____年度市场营销方案》中的相关条款内容；
- 1.3有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；
- 1.4有审核，规范乙方进行产品广告宣传的权利。

2、甲方的义务

- 2.1在乙方完成季度采购任务后，向乙方出据代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。
- 2.2向乙方提供产品销售时所需的营销，技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需按照《_____年度客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导，技术支持，培训支持，广告支持等相关配套服务。

2.4向乙方按时，按质，按量提供包装完整的合格产品；

2.5协助乙方做好货物托运及调换工作；

2.6采取有效措施调节和规范市场秩序；

2.7严守乙方的业务机密。

3、乙方的权利

3.1享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权；

3.2享有按《_____年度市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利；

3.3享有按《_____年度客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利；

4、乙方的义务

4.8不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条合同修改、终止

2、发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内（本合同特别约定除外）令双方共同满意地纠正，补救

或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2.1 一方严重违反合同及合同相关附件之约定；

2.2 一方破产或进入清算程序（无论是强制性还是自愿性）；

2.3 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务；

2.4 一方在公众场所，传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

经双方书面同意，可提前终止合同。

若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务，本合同视为无效。

第十一条其它

本合同附件及双方已明确约定的《_____年度市场营销方案》，《_____年度客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

《_____年度市场营销方案》，《_____年度客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3、本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4、本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5、合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：_____

乙方：_____

代表：_____

代表：_____

日期：_____年____月____日

日期：_____年____月____

产品独家代理协议篇三

乙方：_____

在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，甲、乙双方就“_____”系列_____产品的代理经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

1、甲方是“_____”系列_____产品的供应商，乙方是经销商。甲方授权乙方为_____地区（以行政区域为限）独家总代理商（跨区域超市除外）。在乙方代理经销期内，乙方享有甲方的优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动高效运行。

2、甲、乙双方均自主经营、自负盈亏、互不参与对方的经营管理、互不承担对方的债权债务。甲、乙双方仅就“龙权”

系列led节能照明产品的价格、质量、服务及代理销售事宜产生关联，双方在经营中的一切其他行为均由各自负责。在本协议有效期内，双方应共同遵守本协议规定的各项条款。

二、区域总代理条款

1、乙方作为该地区的独家总代理商，享有甲方产品在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、对该地区到甲方洽谈的客户，甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的完整性和利益。甲方不得直接介入该地区的'销售业务。

3、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从本协议签订后_____个月起，甲方规定乙方保持分销商数量为_____家，销售额_____万元/月。若乙方连续_____个月不能达到规定的分销商数量和销售额，甲方有权取消给乙方的优惠政策及总代理资格，降级为普通经销商。

三、价格条款

1、乙方作为该地区的独家总代理，享有甲方系列产品全国统一、仅区域总代理才可享有的出厂价，享有出厂价和分销商价之间_____%的代理价，享有完成分销商数量和销售额后_____%的奖励价。

2、乙方在代理区域内发展分销商时，须执行甲方全国统一的分销商价，若因价格问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

3、甲乙双方应共同维护本系列产品的价格体系。若甲方系列产品价格需要调整，须提前电话知会乙方，若价格需下调并

对乙方未售出产品造成影响，双方核对未售出产品数量后，甲方以货补差。

4、乙方有责任监控代理区域内甲方系列产品的销售价格，乙方及其分销商不得高于零售价向用户销售甲方产品。

5、如有第三方窜货到乙方并扰乱价格体系，由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

四、质量和服务条款

1、甲方保证，对包括乙方在内的全国各级总代理所销售的“_____”系列_____照明产品，实行_____年换新，_____年保修服务。

2、甲方保证，无论任何原因，甲方都会无任何附加条件的满足乙方提出的对未售出产品的换货及退货要求。

3、乙方应保证，在乙方代理区域内，无论客户在全国任何地区购买的“_____”系列_____照明产品，乙方及其分销商都会无任何附加条件的满足客户提出的换货及退货要求，所有损失由甲方承担。

4、乙方在代理区域内为分销商服务的过程中，若因服务问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

5、甲方负责培训乙方及其分销商按正确的方法销售本产品，乙方要把已建立的和今后发展的全部分销商及客户资料交甲方编入客户中央档案，以保证宣传和售后服务工作的正常进行。

6、双方应共同维护本系列产品的声誉。乙方不得在销售甲方

产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售，不得跨区域经营或超低价倾销甲方产品。

五、补充条款

- 1、本协议不包括超出甲、乙双方责权和能力范围的事项，如各级政府制定的法律、法规、政策、指导意见等，双方在经营过程中须与各级政府的意见、行为保持一致。
- 2、在本协议履行过程中，如甲乙双方中任意一方发生兼并收购、股权变动等情况，由双方协商保持平稳过渡。
- 3、若因不可抗力不能履行本协议，根据不可抗力的影响，双方应谅解、协商，部分或者全部免除对方责任。

六、协议期限

本协议期限为_____年，从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止，期限届满，乙方没有违约的，
在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、本协议一式_____份，甲、乙双方各执_____份，
均具同等法律效力，合同签订之日起即行生效。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

_____年_____月_____日

产品独家代理协议篇四

乙方:_____

二、甲方提供软件，乙方负责当地的销售，安装，培训，售后服务工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行；属于软件本身问题，甲方有修改的义务。

三、甲方提供的_____软件，按以下作为全国统一报价:_____软件（网络，单机联体）
价格:_____元（不含税）

四、乙方首期必须购买10套_____软件，才能获得代理资格。代理价:按甲方全国统一报价的。40%计算，60%归甲方所有，其它归乙方。

五、付款方式:甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六、双方的权利和责任:双方的其它经营活动与对方无关。乙方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七、乙方累计完成20个客户，双方可以补签合同:乙方可以有更优惠的代理价。

八、本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方盖章:_____

乙方盖章:_____

签字:_____

签字：_____

日期_____

日期_____

产品独家代理协议篇五

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

联系电话：

乙方名称：

注册地址：

联系电话：

本合同术语解释：

1) 该项目：（暂定名）。

2) 招商方案：营销策划内容及整体实施方案（见附件一）。

3) 代理佣金：甲方按合同约定支付给乙方营销及招商服务报酬。

甲、乙双方本着友好合作、相互协商、互惠互利之精神，就该项目营销策划及招商达成如下协议：

第一条、项目名称、标的物地址及面积

1、项目名称：

2、地址：市路号

3、面积：该项目总建筑面积万平方米，招商面积万平方米
（具体详见附件二）

第二条、委托要求

1、该项目的招商方案应具有高起点、高品质、高水准且有独特个性和可操作性。

2、招商方案的运作要建立在以该项目为基础的资源整合上，要求方法科学，创新实用。

3、通过招商方案的实施能够使甲方获得良好的经济效益和一定的社会效益。

第三条、委托内容

1、甲方委托乙方就该项目进行招商方案制订及独家代理招商工作，乙方所出具的招商方案及独家代理招商服务以本合同附件一所列内容为准。

2、在乙方提交甲方认可招商方案基础上，如甲方需要，乙方将应甲方要求方案请有关专家（主要为房地产资深人士、商业地产经营行家等）与甲方通过会议进行交流、讨论与确认，以使最终方案更科学、更切合实际。甲方须承担聘请专家所需之全部费用。

第四条、本合同期限

1、本合同之独家招商代理服务自年月日至年月日止，计月。

2、合作期限结束时，双方若另有所需，可根据具体情况另行

签约。

第五条、甲方责任及权利

- 1、甲方须根据本合同规定支付有关服务报酬。
- 2、甲方应按乙方合理要求及时提供该项目之有关资料（见附件三），并保证资料真实性，为乙方进行分析研究、制订并实施方案提供便利。
- 3、甲方指定专人作为协议的甲方代表负责本项目的招商方案确认及执行工作。乙方应当向甲方以及该代表进行密切联系，加强沟通。甲方以书面形式将该代表通知乙方，若有变更，应提前七日向乙方书面通知。
- 4、甲方代表以及其他甲方工作人员有权参加由乙方为该项目工作主持的会议，对乙方提供该项目的招商方案及租户进行交流、讨论和确认。
- 5、甲方负责办理该项目的租赁所需全部文件。
- 6、有关现场租赁中心、户外广告、效果图□dm□楼书、营销推广活动、报纸杂志广告及软性文章等制作费及发布费均由甲方负责，有关方案及合同谈判乙方配合甲方完成。
- 7、甲方及时确认物业管理公司及相关制度和费用。

第六条、乙方责任和权利

- 1、乙方应组成人的项目小组进行本项目的招商方案及执行工作（辅助人员不计算在内），全程与甲方密切联系，并调动公司重要部门和优秀专业资源配合。

- 2、甲、乙双方签订合同后，乙方应立即有效的开展工作，但如甲方在约定日期并未支付给乙方应得服务报酬，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付帐款到帐为止，而由此产生的相应损失，乙方不予负责，且有权向甲方收取相应滞纳金。
- 3、自本合同签订之日起日内，向甲方提供招商方案。
- 4、自本合同签订之日起月内，完成招商目标面积%。
- 5、自本合同签订之日起月内，完成招商目标面积%。
- 6、乙方在提交招商方案后，有责任向甲方详细解释有关内容。
- 7、乙方应纵观全局，对该项目可预见及不可预见之问题及时给甲方提供预警性提示及解决方案，以保证该项目顺利进行。
- 8、乙方所委派工作人员的费用全部由自己承担，该项目租赁中心、办公家具、办公用品由甲方提供，折旧由甲方承担。
- 9、甲方同意在所有该项目的宣传品上印刷乙方为独家代理招商服务商，并配有乙方的名称及商标标识。
- 10、乙方每隔两周向甲方提交意向客户之列表文件，并及时将市场信息反馈给甲方，以便甲方即时相应调整决定。

第七条、代理佣金及支付

1、代理佣金计算方法：相当于首年度月租金之%，即月租金。

2、代理佣金支付

a□代理佣金支付为月付，甲方每月5日前向乙方结清上月相应报酬□b□甲方如在本合同规定日期7日后仍未向乙方支付，则乙方有权向甲方收取相当于合同总代理佣金的5%每月向甲方

收取滞纳金。

c□甲方如在合同约定日期30日后仍未向乙方支付代理佣金，则乙方有权终止本合同，并视为甲方违约。

d□代理佣金结算以租户与甲方签订《商铺租赁合同》并收到首期款为依据。

3、乙方招商之租金限定标准，以该项目价格定位为准（见附件四）。

4、若乙方招商过程中，乙方租赁之租金水平高于甲乙双方确定租金水平，则甲方将给予乙方奖励（具体见附件四）。

5、该项目如需引入外埠租户，乙方应将目标意向客户列出，以书面形式提交给甲方，如过程中产生各项差旅费则由甲方支付。

第八条、违约责任

1、本合同的任何一方不履行本合同中所规定的责任和义务，而造成对方损失的，须赔偿对方因此造成的损失。

2、因一方未遵守本合同中的任何条款，或未履行本合同中的任何责任或义务，守约方在提前七个工作日书面通知违约方后，有权提前终止本合同的履行。守约方因违约行为而受到损失的，违约方应承担相应的赔偿责任。

3、合同有效期间，因不可抗力而使一方不能履行本合同的，在取得有关部门的不可抗力认定后不视为违约。

第九条、保密及知识产权

1、乙方应保守甲方提供的和本项目有关的商业机密（包括数

据、图纸、客户名单、经营策略等），除工作小组及公司领导外，非经甲方同意不得擅自泄漏给他人或用来谋取商业利益用途。

2、所有与本合同有关之条款，未经双方书面同意，不得泄露给第三方。

第十条、争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，甲、乙双方应友好协商解决，如任何一方不愿意协商或协商不成的，可向甲方所在地仲裁机构提请仲裁。

第十一条、其他

1、如甲方建议定价与市场偏离较大，且导致乙方之招商任务的把握度出现问题，则乙方须将合理的市场依据作为调价之支持提交给甲方。

2、甲乙双方在达成定价标准后，乙方应及时开展工作。但如甲方因自身原因频繁大幅度更改定价而导致乙方人力、物力大量消耗，且工作无法实施，甲方须给予乙方相应补偿，或就本合同制定一次性补偿费为rmb元。

3、若甲方或与之相关人士预入驻本项目，则甲方应提前通知乙方，乙方根据项目总体要求对该租户进行入驻评定，并最终作出成交决定，成交后甲方应向乙方支付应收代理佣金的50%作为服务费。

4、为保证该项目对外形象的统一，招商过程中甲方应给予乙方公平之对待，具体指：报价、租期、免租期、付款方式等各项招商条款。

5、一切由乙方提供有关该项目之报告、文件、文案、统计数

据的知识产权为甲、乙双方共同拥有。

6、本协议通用中华人民共和国的有关法律、法规规定。若本合同内有任何条文于法律下成为无效、非法或不能执行时，本合同其余条文之有效性、合法性及执行性不因此而受损。

7、本合同未尽事宜，由甲、乙双方友好协商，另行签订补充协议。

8、本合同一式四份，双方各执二份，双方代表签字并加盖公章后正式生效。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

日期： 日期：