

最新商务合作协议有法律效应吗(优质10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？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。

商务合作协议有法律效应吗篇一

甲方：_____ (以下简称“甲方”)

乙方：_____ (以下简称“乙方”)

经甲、乙双方友好协商，就甲方授权乙方为“万业市场商务代理人”(以下简称“代理人”)事达成以下协议。

一、甲方授权乙方为甲方在_____地区内的“代理人”

二、乙方作为甲方“代理人”，可在其代理地区内开展以下业务

1. 在代理的区域内推广万业市场这个品牌
3. 客运、货运信息：在万业市场上发布客运、货运信息。
4. 征集万业配货全国货运信息部精选手册名单
5. 征集当地货运车辆信息，输入万业配货车库

三、乙方的义务

(一)乙方必须接受甲方适当的统筹管理，不得无故拒绝甲方

的管理。否则，甲方可以视情节对乙方采取警告、罚款、暂停代理人身份、收回代理人身份并终止合同。

(二) 本合同生效后的60天内，乙方必须保证新发展20家物流公司或货运信息部等相关类似单位使用甲方的平台。

四、乙方的权力

(一) 乙方在其代理地区内发展了一定数量的公司、企业或货运信息部等相关类似单位使用甲方提供的平台以后，可以根据当地的实际情况，自行制定收费标准和收费制度启用时间。

(二) 乙方在自行制定收费标准和收费制度启动时间后，须将收费标准和收费制度启动时间上报甲方，并经甲方同意或调整后方可执行。

(三) 乙方在本合同书生效后，拥有代理地区内的物流公司或货运信息部等相关类似单位使用甲方提供平台的审核权，通过乙方审核的物流公司或货运信息部等相关类似单位方可使用甲方所提供的平台。

五、业务提成

(一) 发展客户登陆全国货运信息部精选手册提成方法

(1) 乙方可获得代理地区内所发展的登陆了甲方“万业配货货运信息明细手册”的客户所交纳的手册登陆费的业务提成。提成方法：乙方每按照甲方规定的收费标准收取一个客户的登陆费，须上交甲方50元，其余的登陆费归乙方所有。如：客户a交纳登陆费200元，则甲方得50元，乙方得150元。

(2) 乙方所发展的客户如果需要在甲方的全国货运信息部精选手册上印制红色字符(有实力的单位)，需另加费用300元/户。此费用由乙方收取，按照每户50元上交给甲方，其余归乙方

所有。如：客户a交纳费用300元，则甲方得50元，乙方得250元。

(3)当乙方将其所代理地区内的县级城市登陆《全国货运信息部精选手册》的名额做满后，即完成县级城市征集任务。甲方按照每个县级城市50元的标准给乙方路费补助。50元补助费用由甲方另行拿出，不占用乙方所作业务的费用。

(二)发展客户使用万业市场货运平台客户端软件，发布客运货运信息业务提成方法

(1)乙方除可以获得所发展客户登陆全国货运信息部精选手册的业务提成以外，还可以获得所发展客户使用甲方所提供的货运平台客户端软件的费用业务提成和市场开拓奖励。

(2)乙方在收费标准和收费制度启动后，能够获得所发展用户交纳的万业市场货运平台客户端使用费的业务提成和市场开拓奖励。本合同所提及的业务提成，为甲方收取乙方所发展的物流公司或货运信息部等相关类似单位使用甲方所提供的货运平台客户端软件的费用总和之提成。具体提成和奖励比例如下：

a□业务提成方案

业务提成方案必须是乙方在本合同生效后30天内新发展10家物流公司或货运信息部等相关类似单位使用甲方的平台后才启用本方案。

b□市场开拓奖励方案：

万业公司将把代理人名下客户使用万业市场所交纳的服务费的20%作为代理人的市场开拓奖励，只要您名下有客户使用万业市场您就按此比例收取市场开拓奖励，并一直收取下去。

备注：此方案和提成比例永远不变，并可以继承、赠送、转让。

六、乙方有以下行为的，甲方有权收回授予乙方的各项权利。

1. 乙方提供虚假信息，或把真实信息提供给第三者。
2. 乙方做出损害甲方经济利益与商业信誉行为的。
3. 欺诈客户。
4. 规定时间内没有完成任何业务的。

七、代理人必须遵守国家的相关法律法规，保证所提供的信息中不存在色情、反动、封建迷信等违法内容。如有违反，甲方有权暂停乙方代理人权限或关闭代理人管理系统，直至终止合作。

八、甲方授予乙方为甲方在_____地区的代理人，乙方须支付甲方代理费用_____元人民币。乙方可在签订合同书60天后交纳代理费用，若乙方符合减免代理费用条件的，只需交纳应付与减免代理费之差数。乙方在签订合同书63天后，仍没有将代理费用汇入甲方指定帐号的，视为乙方放弃代理权，合同作废，甲方保留向乙方追讨法律责任的权利。

当乙方在合同书生效后的两个月内达到以下业务量标准时，甲方将按照下列条款减免乙方代理费用。

客户数每天有效信息发布数减免代理费比例

20家100条25%

25家200条50%

30家300条100%

九、合同生效

本合同书从签订之日起开始生效。

十、合同失效

若以上有关合同失效的条款均没有违反，本合同书有效期截止至___年___月___日

十一、《xxx合同法》的所有条款对本合同书均适用，本合同书受xxx法律保护。

甲方签字：_____

甲方(盖章)：_____

___年___月___日

乙方签字：_____

乙方(盖章)：_____

___年___月___日

商务合作协议有法律效应吗篇二

乙方：_____

_____是_____的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与_____达成的共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条 承销代理内容

甲方确认乙方为_____（包括家用型、商用型、工程型）设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年_____月_____日。

第二条 双方职责

（一）甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。
9. 对乙方的各种合理建议及时回复。
10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。
11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，

并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

(二) 乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。
2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。
3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。
4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。
6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。
7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。
8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。
9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。
10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。
11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

(三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在_____升以下)每台罚款_____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的_____ % 处罚。
2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。
3. 乙方如果在本协议有效期内在独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后_____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。
4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。
5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的_____ %。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

第三条销售任务合同有效期内，乙方每年需向甲方采购空气源热泵中央热水器产品任务如下：第一年：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日为人民币_____万元。第二年：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日为人民币_____万元。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____ 法定代表人(签字): _____

_____年____月____日 _____年____月____日

商务合作协议有法律效应吗篇三

乙方: _____

甲乙双方于_____年____月____日,就乙方承接甲方_____区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域商务合作合同书。具体条款如下:

一、经双方确认

甲方的_____ (此类产品皆适用) 具有广阔的市场潜力和发展前景,甲方授予乙方_____区域的销售代理权,由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1、甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损,并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市,此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2、乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况（包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等），同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1、为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1、____供货价为____元/公斤，乙方的首批订货量最低为____公斤，甲方给予乙方____个月的试销期，试销期内至少应达到____元的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后

如果____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日