

电镀加工合作协议(优秀6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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

电镀加工合作协议篇一

乙方：_____

甲乙双方本着诚信、平等、互利原则，各方发挥各方资源优势达成以下合作共识：

一、合作项目

1、_____合作

2、_____合作

二、双方责权利

1、双方整合自身资源进行合作；

2、双方在项目上达成合作意向的，另具体拟定项目合作协议

三、合作模式：再商议

四、合作期限：五年至长期

五、合作协议及其他

1、本协议是合作的总合作合同，一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，具体合作项目的合作模式及项目内容为

本合同的附件，并具有同等法律效力。

2、本协议未尽事宜，双方应本着友好合作的原则协商解决。

乙方：_____

甲方代表：_____

乙方代表：_____

日期：年月日

日期：年月日

电镀加工合作协议篇二

甲方：

乙方：

双方经协商决定共同经营“*****酒店”，甲方出资75万元，乙方出资25万元。双方各占酒店资产75%和25%。相关协议如下：

一：乙方自20xx年12月23日进入开始，双方共同承担酒店应收和应付账款。

二：在共同经营期间，甲乙双方在酒店消费，应从其个人账款中扣除。因业务需要或双方共同朋友来在酒店消费，从公款中扣除。

三：乙方在经营三个月后，无论酒店经营状况盈亏都可随时撤股或增股。

四：本着利益共享、风险同担的原则，双方在经营过程中应互谅互让、互相配合，有不同意见应及时提出、及时解决。

五：本协议自签字之日开始生效，协议一式两份，甲乙双方各执一份。

本协议如有不尽之处，双方另外协商解决。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

电镀加工合作协议篇三

委托方(以下简称甲方)：

受托方(以下简称乙方)：

甲乙双方本着互利、互惠、平等的基础上共同开发市场，并充分协商达成如下协议：

一. 代理区域

自本协议生效之日起，甲方特授权乙方为 省 地区(市)的特许经销商。

二、代理的品种及价格

三、合作级别划分及责任要求

1、乙方全年完成销售总金额达10万元，甲方给予乙方总额度的1 %返利作为奖励。

2、乙方全年完成销售总金额达50万元，甲方给予乙方总额度的2.5%返利作为奖励。

3、乙方全年完成销售总金额达 100万元，甲方给予乙方总额

度的4%返利作为奖励。

4、乙方全年完成销售总金额达 200万元，甲方给予乙方总额度的5%返利作为奖励。

四、甲方的权利和义务

1、甲方必须提供合格的产品及产品相关的文件资料。

2、甲方有义务协助乙方策划销售方案，并督促乙方全力销售本产品。

3、甲方保护产品在乙方市场范围内的正常代理权。

4、乙方进货必须提前五日报计划，并按实际结算价全款汇入甲方指定的账户，甲方在收到款后的二个工作日内安排发货，确保乙方办款后十日内能收到货物。

5、甲方在后续开发产品，乙方拥有优先的代理权。

6、乙方取得特许区域代理资格后，甲方必须提供相关合法证件及授权委托书。

7、甲方保证所提供产品的质量符合国家药品质量标准，所供产品的包装符合国家相关规定，若因产品质量问题所引起的相关责任和损失，由甲方承担。

五、乙方的权利和义务

1、乙方须按甲方产品的价格体系，在协议约定区域内进行产品的宣传和销售。

2、乙方经营不得违反国家的相关政策及法律法规，否则造成的一切后果均由乙方自己独立承担，甲方不承担任何责任。

- 3、乙方不得以甲方名义对外从事本协议约定的事项外的一切经营活动(如借贷、抵押等)，否则造成的后果由乙方自行承担，与甲方无任何关系。
- 4、乙方在经营期间未经允许不得有跨区域销售行为。
- 5、乙方有义务在经营期间不得有损害甲方全国统一价格体系的倾销举动，否则甲方有权取消乙方的经销资格。
- 6、乙方在经营过程中需积极配合甲方统一经营思路，有义务反馈市场信息给甲方，以使甲方作出相应的战略调整。
- 7、乙方必须定期或不定期向甲方提供产品销售报公司市场部，以使甲方随时掌握市场动态，根据市场指导销售。
- 8、乙方享有公司新产品或空白区域以及合同续签的优先签约权。
- 9、乙方不得以甲方的名义经营甲方未授权的合同以外的品种。
- 10、乙方应积极开展产品铺货工作，应保证三个月内甲方产品终端铺货率达到60%。

六、价格管理

为保证全国代理商的利益，我公司药品执行统一零售价及供货价，乙方特殊情况必须书面申请并获得甲方批准后方可执行。

七、发货事项

- 1、乙方资金按照合同约定到达甲方指定账户后，甲方发货。
- 2、乙方收到货物时，应认真验收，如有包装质量问题，自收货之日起七个工作日内向甲方提供相关部门有效凭证及说明

材料，经确认后负责调换。

3、乙方收到甲方发运的货物后，应在货物托运单上签收并加盖公司验收章，托运单由托运单位返回给甲方，作为将来调、换货的凭证。

4、运输费用：甲方按照乙方指定地点(行政区域内)及时发货，运输方式由甲方决定，运输费用由甲方承担(乙方要求采用特殊运输方式时，运输费用由乙方自行承担)。

八、服务保障

1、若因产品质量问题，乙方应事先在退换货前向甲方书面申请，获得甲方批复后方可办理退换货事宜。

2、甲方根据乙方的要求，开具增值税票(超出部分乙方按国家规定的税率补交税款)

3、为了扩大产品市场占有率，甲方为乙方提供尽可能的帮助和便利。

九、违约责任

1、乙方必须在甲方授权行政区域内销售产品，如出现跨区销售(指乙方在甲方授权行政区域外销售双方约定的产品)，则乙方按窜货产品的实际结算价的两倍赔偿给甲方。

2、甲方若未经乙方同意，在合同约定的乙方行政区域内另行销售双方约定的产品，或者其它区域的产品窜至双方约定的区域，则甲方按窜货产品实际结算价的两倍赔偿给乙方(签订合同后所发生的窜货)。

3、乙方出现下列情况之一，甲方有权取消乙方代理权。

(1)乙方跨区销售行为，经甲方警告后仍不改正。

(2) 连续三个月不能完成销售任务。

(3) 违反公司的销售政策，有不正当竞争者行为。

(4) 甲乙双方任何一方违反合同，即视为违约，守约方可书面通知违约方单方面终止合同，并在15日内与违约方结清所有款项，同时一方提供给另一方的一切法律约定全部终止。

十、其它

1、本合同一式二份，双方各执一份。自乙方首批货款全额到达甲方帐户之日起生效。

2、本合同有效期 年，期满可续签。乙方有优先签约权，但应在本任务终止前一个月向甲方担出书面申请。

双方如有未尽事宜，双方友好协商解决。

本协议如有异议，双方协商解决，如协商不成，向甲方所在地人民法院提出诉讼解决，本协议一式两份，双方各执一份、同具法律效力，签字盖章后生效。

电镀加工合作协议篇四

甲方：_____先生(或女士，下同)

乙方：

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、甲乙双方在贴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

方带给业务资源，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、乙方为甲方带给业务机会时，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、甲方在理解乙方带给的业务机会时，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，不得在潜力不及的状况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方带给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必须百分比执行，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、违约职责：

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，还可提出必须数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中就应支付的相关费用，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，双方应用心协商解决，协商不成的，受损方可向____市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定_____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_____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：_____先生(或女士)

乙方：_____先生(或女士)

(公章)

代表签字：_____签字：_____

签约地点：_____

签约日期

电镀加工合作协议篇五

甲方：

乙方：

_____ (本协议中乙方)使用_____梦网数码科技有限公司(以下简称甲方)的梦网移动商务短信系统技术合

作开发组件单机版、网络版及相关版本，并包括相关介质、印刷材料及联机或电子文档产品须保证遵守以下各项规定：

第一条 知识产权

梦网移动商务短信系统技术合作开发组件单机版、网络版及相关版本，并包括相关介质、印刷材料及联机或电子文档产品是由_____梦网数码科技有限公司(下面简称为甲方)独立开发并拥有的，受到国际知识产权法律公约保护的产品。甲方对于该产品拥有所有权、修改权、使用权和最终解释权。

第二条 协议确认

本协议对梦网移动商务短信系统技术合作开发组件单机版、网络版及相关版本，并包括相关介质、印刷材料及联机或电子文档等产品有效。未与甲方签定此协议且未经甲方授权的单位或个人，不得以任何形式修改、使用、复制传播、公开展示、实施、转载、反编译，或者用于其它用途。

第三条 用户权利与义务

1. 用户权利

乙方遵守本《协议》的各项条款和条件，甲方将授予乙方以下权利：

a. 应用

与甲方签定此协议并经过甲方授权可以对于该产品进行以下应用：系统测试、产品内嵌及基于此产品进行的其他二次开发。

b. 性能或基准测试

在没有获得甲方事先书面同意的情况下，乙方不可向任何第三方透露梦网移动商务短信系统技术开发组件单机版、网络版及相关版本的任何基准测试结果。

c 权利的保留。

甲方保留未在本《协议》中明示授予乙方的一切权利。

2. 乙方义务

凡与甲方签定此协议并经过甲方授权的用户应当自觉遵守此协议的约定，未经甲方授权或允许的情况下，不得把此产品或嵌有此产品的相关产品，包括相关介质、印刷材料及联机或电子文档等产品进行复制传播、公开展示、推广、转载、反编译或应用于其他未经授权的用途。用户有义务保守该产品的技术秘密，并对因任何原因造成的泄密现象负有责任，甲方保留所有追究相关责任的权利。

3. 转让

乙方与甲方签定相关协议后，经过甲方授权，乙方可在与第三方签定保密协议情况下，提供给第三方含有此产品的软件、系统或中间件及其他相关程序产品，包括相关介质、印刷材料及联机或电子文档等产品。

4. 对反向工程、反编译、和反汇编的限制

未经甲方授权，不得对梦网移动商务短信系统技术开发组件单机版、网络版及相关版本，进行反向工程、反编译或反汇编及任何形式的破解行为。

第四条 终止

如乙方未遵守本《协议》的各项条款和条件，甲方有权终止本

《协议》。同时乙方必须销毁甲方向乙方提供的所有资料及文件。

第五条 技术支持

甲方只对签定此协议的用户提供技术支持，技术支持内容包括电话□e-mail□文档、培训等。

第六条 适用法律。

本协议的有效性、解释、执行及履行和争议解决适用于中华人民共和国的法律和_____市地方法规以及信息产业部之相关法规。

甲方：_____

乙方：_____

日期：_____

电镀加工合作协议篇六

乙方：_____

为明确责任，恪守信用，特签订本协议，共同信守。

一、项目内容及规

模：_____。

二、总投资及资金筹措：

总投资_____元(其中：征地费_____元、开发费_____元，建安费_____元)。投入资金规模_____元，甲方出资_____元，预收款_____。

元;乙方出资_____元,预收款_____元。

三、各方责任

甲
方: _____。

乙
方: _____。

四、经营方
式: _____。

五、资金偿还及占用费:

资金占用费按月利率_____‰计付,并于每季末月的20日付给出资方。资金的偿还按如下时间及金额执行_____,最后一次还款时,费随本清。

六、财务管理

3. 财产清
偿: _____。

七、利润分
配: _____。

八、违约责任: _____
_____。

九、其他

1. 该项目资金在_____行开户管理,双方确认_____行有权监督资金使用。

2. _____方经济责任由_____担保。保证方有权检查督促_____方履行协议，保证方同意当_____方不履行协议时，由保证方连带承担经济责任。

3. _____方愿以_____作抵押品，抵押品另附明细清单作为本协议的附件，_____方不履行协议时，_____方对抵押品享有处理权和优先受偿权。

十、本协议正本一式_____份。甲方执_____份，乙方_____份。协议副本_____份，报送_____等有关单位各存一份。双方代表签字后生效。本协议附件有_____与本协议有同等效力。

十一、本协议的修改、补充须经甲乙双方签订变更协议协议书，并须保证方同意，作为协议的补充部分。

甲方(公章)： _____

代表人(签字)： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

乙方(公章)： _____

代表人(签字)： _____

_____年_____月_____日

签订地点： _____

保证方(公章)： _____

代表人(签字)： _____

_____年____月____日

签订地点：_____