# 2024年战略合作协议书模板集锦怎么写

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-10-18

*20\_年战略合作协议书模板集锦怎么写一【公司介绍】近年来，公司全面落实科学发展观，走人才强企之路，大力实施“人才兴企、科技强企、品牌树企、文化促企”的发展战略，希望通过企校合作，让众多高校专业人才在企业的发展壮大过程中发挥应有的作用，贡献出...*

**20\_年战略合作协议书模板集锦怎么写一**

【公司介绍】

近年来，公司全面落实科学发展观，走人才强企之路，大力实施“人才兴企、科技强企、品牌树企、文化促企”的发展战略，希望通过企校合作，让众多高校专业人才在企业的发展壮大过程中发挥应有的作用，贡献出自己的力量，促进企业的快发展、大发展。

1、\_\_\_的人才理念

企业大力实施“人才兴企、科技强企、品牌树企、文化促企”的发展战略。企业以事业留人、感情留人、待遇留人，建立起引进、使用、留住人才的良好机制。形成了多层次、多元化的人才梯队和文化素质结构，努力建设高素质的干部管理团队，锻造一流的员工队伍。

“吸纳人才 、善用人才、发展人才”是\_\_\_的人力资源开发战略。\_\_\_在用人上以“以人为本，任人为贤”为原则。以“忠、诚、能”为衡量标准。即坚持以品德第 一，能力第二为任用标准;坚持“有德无才，其德可用;有才无德， 其才难用”之造才原则。

2、成立企校合作领导小组，保证企校合作有效运行

公司于20\_\_年成立了由公司领导及各部门主要负责人组成的“企校合作领导小组\"，由公司董事长兼总经理\_\_\_先生担任组长，下设领导小组，主要负责分析、研究企校合作的模式、方法，找准人才定位，明确合作方向，全面指导协调公司企校合作及企业实训基地建设各项工作。

【合作目标】

加强企业与学校的合作，企校双方互相支持、互相渗透、双向介入、优势互补、资源互用、利益共享，是实现院校教育与企业管理现代化、实现教育与企业的可持续发展的一个重要合作模式。

【合作优势】

1、就业优势：金融危机的大前提下，失业率居高不下，毕业即意味着失业。为缓解学生就业压力，提高学校的就业率，学校鼓励学生在校期间积极参与到企业一线进行实习，不失为一条两全其美的路子。我们公司将与学校不定时联合举办各类就业指导座谈会，随时提供最新的就业资讯，让学生在人生道路的选择上不再徘徊。

2、服务优势：我们将免费提供最人性化的服务，根据学生的条件、能力、要求等，为学生制定最佳的就业实习方案。这样不仅可以提高学校的就业率，同时也为学生指引一条成才之路，铺就一生。

3、培训优势：本着互惠互利的原则，充分利用学校资源，企业和学校加强培训方面的合作，培训基地可设在学校，如职业技能培训等。这样学校既有经济上的收益，更有多元化办学的社会效益。公司将免费给学生提供岗前培训和指导，让他们更快地融入到社会中去。

4、宣传优势：本着利益共享，资源互用的原则，企业和学校利用彼此的宣传平台和现有资源条件进行就业形势和我司优势宣传，扩大影响。

5、市场信息优势：“产学结合、校企合作”这个基本模式，它既能发挥学校和企业的各自优势，又能共同培养社会与市场需要的人才，是高校与企业双赢的模式之一。我们公司将充分发挥企业的信息优势，提供最新信息：包括市场需求信息、实用技术信息、热门专业等信息，为学校提供一个培养人才的方向和目标，这样就能最大限度减少学校和学生的盲目性，提高学校的综合竞争力和学生的就业竞争力。

6、勤工俭学和实习：我们将提供学生各种勤工俭学和实习的机会，公司利用自己与其他企业人力资源合作的优势安排一部分学生带薪实习，让他们既获得了收入，又锻炼了自己的能力。

【合作内容或方法】

1、协助我们公司调查表、宣传单(册)的发放和信息采集。

2、开辟就业专栏，在校园网站、广播、院报等媒介介绍宣传我公司。

3、定期安排一定数量的人员到我公司进行毕业实习或者其他实习活动。

4、如有必要时，提供一定的场所。如讲座，座谈会等。

5、结合学校的各种活动，在必要时候，我们公司将提供一定的经济赞助。

6、其他合作事项。

**20\_年战略合作协议书模板集锦怎么写二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，在自愿、平等互利的原则下，达成如下协议条款，供双方共同遵守执行。

一、合作范围、时间

1、甲方授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”led照明系列产品工程项目在区域战略渠道合作伙伴，原则上战略渠道合作伙伴不是省级独家代理，但是可以在乙方能力范围内的区域给予保护，对于乙方跟进的工程项目，甲方根据需要可委托乙方作为甲方代表，实施项目跟进或销售产品安装施工等业务。

2、乙方不得在未经甲方允许或授权的情况下，擅自将自己的经营区域扩大到未经授权的区域。否则，一经发现，甲方有权终止乙方合作资格。

3、乙方不得在同一区域经营第三方与甲方同一档次，同一类型的产品。否则，甲方有权终止与乙方的合作资格。

4、本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

5、本协议签订后，乙方必须在签订之日起计算，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内保证在区域做出第一个样板工程。否则，甲方有权终止乙方的伙伴关系。

二、销售任务

1、甲方生产的各类led照明产品。

2、在本合同期限内乙方须销售甲方各类产品的任务。总任务（销售任务额按甲方结算价计算）为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_），具体每月任务由双方协商制定。

3、乙方从签订协议半年度，没有完成本年度合同任务的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%甲方有权终止合同。若乙方全年完成本年度合同任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上，则甲方无权单方面终止乙方下年度合作权，下年度合同的任务根据甲方公司实际情况而定。

三、样品管理

1、甲方可为乙方半价提供led灯具作营销样品，乙方应支付样品的货款。甲方在收到乙方货款时，向乙方发货，甲方为乙方半价提供样品原则上总额不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方在每年的12月31日前完成当年的额定任务甲方则免费提供价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的样品。

2、特殊样品试样时间为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内如果业主未选中，乙方把样品退回甲方，在甲方收到退回的样品后，经检验无人为破坏，包装完好，不影响第二次销售后，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内把样品款退还给乙方。乙方应承担退回样品的费用。

3、如甲方为乙方提供灯具样品的，乙方不能将甲方的样品提供给甲方的竞争对手，否则乙方需承担相应的法律责任同时本合同自行失效，甲方不再另行书面通知。

四、价格条款

1、甲方实行款到发货，但根据工程项目大小和实际回款情况，甲方可以灵活协商付款方式。

2、甲方若修改产品报价，特别是提高产品报价，必须至少提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日书面通报乙方。如乙方在提价期内有投标文件处于有效期内的，在乙方中标后，甲方应予以乙方提价前出货价供货。

3、甲方产品按出厂最低价格供给乙方，乙方必须严格执行甲方价格体系。

4、甲方不断推出新品，乙方享受甲方的新品以最低优惠价购买的权利。

5、乙方按照甲方要求在每年的12月31日前完成额定任务后，甲方按照销售额2％进行返点，返点可按照现金或者产品进行（特价产品。emc项目。bt项目不算返点）。

6、乙方享有甲方产品在乙方区域内最优惠价格，价格请查阅附件。

五、业务协作

1、乙方应在指定的区域内开展工程业务，具体负责led照明产品在当地的市场开拓。

2、甲方有义务向乙方颁发战略客户授牌，并提供经营所需资质、资料及相关产品检测报告。

3、甲方有义务派专业技术人员对乙方技术和业务人员进行产品、技术及维修的培训，所产生费用由甲方承担。

4、合作期间，甲方有义务向乙方提供技术方面的支持与配合（比如方案，标书制作，效果图设计，大型重点项目甲方技术人员到现场配合乙方工作等）。

5、若有乙方授权区域的用户向甲方咨询乙方跟进的工程的产品价格或签订工程项目，甲方应全权转交乙方处理。

6、如果在乙方授权区域内发生与甲方其他区域内业务发生冲突的时候，甲方完全支持乙方在区域内的业务开展。

7、乙方定期向甲方报备项目信息以及项目进展情况，以便甲方更好的了解市场行情并做出对乙方有利的市场策略（对于乙方报备的项目甲方不但要给予支持还要做好保护工作）。

8、甲方不定期免费为乙方技术。市场人员做一次行业知识、市场策略方面的培训，具体时间、内容由双方协商决定。

六、市场配合

1、甲方有义务向乙方反馈产品在其他区域的市场情况，以便乙方有目的地调整产品结构和销售策略，制定新的推广计划。

2、甲方定期或不定期策划产品的促销活动，包括邀请乙方参加国内行业知名展览会，并无偿向乙方提供宣传资料（包括文字、图片、影像等）供乙方拓展业务使用。

3、甲方将会不断推出新产品，以适应市场销售，增加竞争力，同时为配合新品上市，将会有选择性的召开新产品发布会。

4、甲方将选择国内照明行业具有权威性、发行量大的杂志和刊物进行品牌宣传、产品介绍、刊登广告。

5、乙方应根据当地市场制订切实可行的销售策略和经营方案，建立客户档案，及时反馈当地市场信息动态，并向甲方传达客户资料和意见。

6、乙方应积极提供当地相关媒体信息给甲方，配合甲方组织全国性或针对当地的产品宣传及促销活动，乙方在当地应积极贯彻执行。经甲方同意，甲方可分摊乙方在当地的市场推广费用及广告费用。

七、工程支持

1、工程竞标及跟踪。如有需要，乙方可要求甲方委派业务人员和技术人员作为甲方全权代表，协助乙方技术及业务方面的工作。对于单项合同额大于20万元的工程，乙方必须及时向甲方公司进行备案。

2、甲方可根据乙方要求，针对具体工程项目出具工程授权书。并提供所需各种认证、检测报告等资料。

3、如有需要，乙方可要求甲方组建工程攻关项目组，协助乙方重点攻关、管理大中型工程，甲方须尽全力协调、配合。

4对于单个项目超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（单指照明产品）以上的项目给予样品支持，并派驻业务员协助跟进项目（如未中标样品应完好返回甲方）。

八、维权打假

1、乙方有义务在本地做好甲方产品的知识产权保护工作，如发现侵犯甲方知识产权的，应及时知会甲方，并协助甲方进行打假维权工作。

2、乙方不得对甲方商标、标签等标识遮挡、涂改或破坏，更不得从事对甲方产品的假冒或仿制等违法行为。一经发现，甲方将立即停止供货，并追究乙方经济及法律责任。

3、若乙方单独进行led照明产品有关宣传、广告活动时，应事先知会甲方，经甲方同意后方可进行。

4、未经甲方许可，乙方不得将产品合作权以任何形式转让。

5、除法律规定必须公开的资料信息以外，甲方不得向任何第三方透露乙方的经营状况、工程信息资料、客户跟踪状况等包括但不限于以上的其他有关乙方的情报资料。乙方也不得向第三方泄露甲方按本合同规定提供的经营技术、营销策略、商业秘密等情报。

6、乙方若出现采用假汇票、假支票等方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法移交司法机关追究相关单位、人员的刑事责任。

九、物流管理

1、单项工程内，乙方订货总金额在人民币拾万元及以上（按结算价计）的，甲方负责办理汽运或者火车运输，并承担全部运费，特殊情况可按乙方要求调整运输方式，费用甲乙方均担。乙方订货总金额不足拾万元者，全部运费由乙方承担，甲方仅负责代办发货。

2、如按乙方要求的其他运输方式（如：铁快、航空等）的运费全部由乙方承担，甲方负责代办发货。

3、乙方收货时应与货运公司当面点清收货数量、规格型号，外包装破损的应当场开箱检验，确认产品质量后才能签收。如发生货差、货损，须在货运公司的《货物托运单》上注明缺损货物的型号、数量，拒绝签收缺损货物，作为收货依据与公司对账，对于经确认的因运输造成货差、货损，公司将补发同等数量的同型号产品。

4、乙方对所收到的产品的规格型号、数量、质量，验收期限为一天（货运公司要求当场验货，乙方应给予配合）。如有异议，应在验收当天内向甲方提出相关的书面投诉反馈资料和依据，否则可视为乙方对所收产品验收合格，其产品所有权随之由甲方转移至乙方，其后由物流因素产生的经济责任，甲方不予负责。

十、不可抗力

由于地震、台风、水灾、火灾、战争等不可抗力，双方可以根据不可抗力事件对本合同履行的影响程度，协商决定是否终止本合同、全部或部分免除履行本合同的责任，或者延期履行本合同。

十一、违约责任

1、本合同生效后，任何一方无正当理由拒不履行本合同的，应向守约方支付本合同总金额3‰的违约金，若守约方实际损失大于此违约金数额的，超过部分违约方亦应全额赔偿。

2、甲方自行在给予乙方的授权区域内进行工程项目的跟踪或产品销售时，应该提前知会乙方。若乙方跨地区窜货，或在终端不遵守甲方价格政策，一经查实甲方除当期进行罚款处理以外，情节严重者将取消乙方合作资格。

3、任何一方不履行或不完全履行本协议条款中规定的义务，即构成违约，经守约方提出书面整改意见\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后仍未改正，守约方有权终止协议，并有权要求对方承担包括赔偿损失的责任。

十二、争议解决方式本合同因在履行过程中引起的争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意向深圳仲裁委员会申请仲裁解决。

十三、其他

1、甲乙双方须相互提供营业执照等有效证件之影印件，以表明双方都具有独立承担民事责任的资格。双方明白：甲方与乙方为led项目经销伙伴关系，乙方未经甲方书面同意不得以甲方名义从事业务活动。除本协议约定外，双方不为对方的经营活动承担任何的法律责任。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各持\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力。自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年战略合作协议书模板集锦怎么写三**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

法定代表人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(甲方)是一家位于中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_的内资企业，是一家专门提供网上交易平台的电子商务公司。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_快运股份有限公司(乙方)经营地在中国，从事中国国内包裹和小件货物快递业务和综合物流服务。甲方已经同意由乙方为其网上交易提供物流配送服务来满足其客户的需求。

为了满足上述物流需求，双方同意签订一份物流战略合作协议。因此，甲乙双方本着平等互利、优势互补的原则，就结成长期、全面的电子商务物流战略伙伴关系，实现资源共享、共同发展，并为以后在其他项目上的合作建立一个坚实的基础，经友好协商双方达成如下协议条款：

第一条 定义

产品：指在甲方交易系统-\_\_\_\_\_\_\_\_\_上进行交易的各种产品。 货物：同本协议产品的定义。

供应商：指在\_\_\_\_\_\_\_\_\_上进行交易的供货方，包括自然人、法人和其它组织。

客户：系指通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_交易系统购买商品的自然人和法人以及其它组织机构。

价格：系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_快运股份有限公司提供给\_\_\_\_\_\_\_\_\_客户的价格。

乙方：系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_快运股份有限公司的所有分支机构。 物流：系指由乙方将产品送达客户手中的过程。

第二条 合作方式与内容

1.乙方为通过甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_系统购买商品的客户提供物流服务(物流终点由客户指定)。

2.甲方为乙方实现物流服务在\_\_\_\_\_\_\_\_\_上提供相应的物流支持频道，以便乙方将公司资料和服务价格和标准以及联系方式提供给\_\_\_\_\_\_\_\_\_的客户进行选择。

3.客户在选择了乙方的物流服务后，乙方按照供应商提供的发货要求进行物流配送。

4.对配送中出现的退货等问题，乙方实行有偿服务。

5.甲乙双方的合作方式没有排他性，双方在合作的同时，都可以和其他相应的合作伙伴进行合作。

6.双方还可就其它深度合作方式进行进一步探讨。

第三条 甲方的权利与义务

1.甲方有权选择物流服务商作为自己开展电子商务业务的合作伙伴。

2.甲方有权对乙方在合作范围内的物流运作进行考核。

3.甲方有权更换不合格的物流合作者。

4.甲方有权利和义务对在\_\_\_\_\_\_\_\_\_商务平台上进行交易的供应商进行管理。

5.甲方有义务按照电子商务交易规则将客户的订单及时通知供应商。

6.甲方负责交易产品的保险。

7.乙方提供的价格和服务标准是国家公布的标准。甲方应该将乙方提供的相应资料以适当的形式向客户进行提示。

8.甲方保证乙方物流服务应得的利益，不能因为\_\_\_\_\_\_\_\_\_交易技术和客户与供应商的交易纠纷而影响乙方及时得到该得的利益。

9.甲方有义务向乙方提供结算身份和密码并恪守保密规则。

10.甲方对交易的合法性和产品的合法性负责。

第四条 乙方的权利与义务

乙方作为甲方的合作伙伴，作为电子商务交易中的独立第三方物流服务提供商，在合作中应具有下列权利和义务：

1.乙方有权要求在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行交易的供应商将货物免费送到乙方指定的地点。如果需要乙方提供取货服务，其价格由乙方操作机构与供应商进行协商。

2.乙方必须按照公布在\_\_\_\_\_\_\_\_\_上的价格和服务标准提供物流服务。

3.乙方不能无理拒绝和擅自停止、更改物流服务内容，也不能更改产品的所有权性质。

4.乙方提供的价格是从发货地到客户门上的价格。但不包括到供应商处取货的价格。

5.乙方只对供应商提供产品的外包装负责，即在外包装完好的情况下，已经证明乙方实现了物流服务的标准。

6.乙方有权拒绝供应商提供的外包装已经破损的产品或者经检查发现其它数量和质量的问题产品。

7.乙方只按照供应商的要求进行发货。而不对供应商要求的发货地点的对错负责。

8.乙方对货物送达过程中由于自身原因造成的损坏和送错货、灭失负责，而不对产品质量和型号的对错负责。

9.客户的退货由甲方和供应商负责。需要乙方暂时保管和提供反向物流服务的，其费用由供应商承担。甲方要保证将费用及时划入乙方的帐户。

10.乙方在不知情的情况下，对产品的合法性和交易的合法性不负责。

第五条 特殊约定

付款：甲方向乙方提供网上身份和密码。甲方保证从电子商务技术的角度对于乙方应得物流收益实行一笔交易一划转。客户与供应商或甲方的纠纷，不能够影响此付款的约定。

第六条 产品风险管理

1.鉴于双方认可交易以及物流运输过程中风险的存在，甲方应该负责交易产品的风险管理。

2.对于送达客户过程中的货物保险，甲方可自行办理。也可委托乙方进行，但保险费用应该由甲方全额支付。如果甲方不办理货物保险，在产品送达客户过程中发生的非乙方责任原因造成的产品丢失、损坏本应由保险公司赔付的，乙方不负责任。

第七条 货损的赔付

因为乙方原因，造成货损和丢失的，乙方要负责赔偿。赔偿方式是甲方先向客户或者供应商赔偿。然后双方再协商赔偿事宜。

第八条 有效期

1.报价的有效期：乙方提供的物流服务价格的有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

2.协议有效期：本协议自签字之日起生效，协议的有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

3.本协议的任何修改须书面做出方可有效。

第九条 声明和保证

甲、乙方相互声明和保证：

1.甲、乙方以前和现在开展的经营及服务符合中华人民共和国及相关国家的适用法律法规，没有法庭、政府机构或管理机构的命令、法令或判令对其有未解决的或预期的调查。

2.甲、乙方遵从适用于其业务及服务的所有法令及要求，并获得开展业务及提供服务所需的任何许可及批准，并且不存在任何违反行为及对该等要求、许可及批准的故意或预期的违反或撤回。

第十条 保密/不泄密

1.本协议中包含的信息是机密的。

2.在本协议有效期内及终止后，甲方和乙方都不得将本协议中的任何商务信息泄露给任何第三方。任何材料及信息严格保密。

3.甲方应该严格保守乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_上id和密码的秘密，否则甲方应赔偿由此给乙方造成的经济损失。

4.乙方及其指定人应保证其员工在贸易交往中保守本协议中，甲方的销售、业务、客户、市场、技术等相关所有信息的机密

5.在双方合同中及合同期满后，乙方应把甲方的所交付的相关资料以及操作系统中的各类数据和信息。如出现乙方雇员有使用、披露上述保密信息的情况，乙方应就此向甲方承担相应违约赔偿金(赔偿金额可通过双方协商确认)，若造成甲方重大损失的，甲方保留通过法律途径解决权利。

第十一条 不可抗力

本合同签订后，如因地震、台风、水灾、火灾、战争等不能预见、并且对其发生和后果不能防止或不可避免且不可克服的客观情况导致合同无法履行的，遭受不可抗力的一方在不可抗力事件发生后三个工作日内书面通知了对方并提供了确凿证据的，不付违约责任。

第十二条 免除责任条款

任何时候，因乙方在履行其职责时的任何行为或失职或对其所

作任何保证的违反，造成第三方针对甲方采取行动(包括与任何人身死亡或伤害或财产损失有关的 任何责任、损失赔偿、索赔、损害、政府行为和所有花费)时，乙方都要免除、保护和维护甲方、及其现任和后续主管、员工、雇员、股东、代理商或勤杂人员和分 支机构，使其对有关的任何责任、损失、索赔、损害赔偿、政府行为和所有花费(包括基于全部免责基础的法律费用)不负有任何责任。

任何时候，因甲方在履行其职责时发生的任何错误行为或疏漏或对其所作任何保证的违反，造成第三方针对乙方采取行动(包括与任何人身死亡或伤害或财产损 失有关的任何责任、损失赔偿、索赔、损害、政府行为和所有花费)时，甲方都要免除、保护和维护乙方、及其现任和后续主管、员工、雇员、股东、代理商或勤杂 人员和分支机构，使其对有关的任何责任、损失、索赔、损害赔偿、政府行为和所有花费(包括基于全部免责基础的法律费用)不负有任何责任。

第十三条 协议的终止

如果甲方对乙方的绩效、安全行为不满意、或乙方不完全符合所有相关法律法规或违反了本协议的条款，甲方拥有暂停或终止本协议的权利，视违约行为或不作为情况采取惩罚或赔偿。

第十四条 法律适用与争议解决

本合同受中国法律管辖并按其解释。

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交华南国际经济贸易仲裁委员会仲裁。

第十五条 生效

1、本合同自各方签字之日起生效。

2、本合同一式\_\_\_份，各方各执\_\_\_份，合同文本具有同等法律效力。

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

**20\_年战略合作协议书模板集锦怎么写四**

甲方：x公司

法定代表人：

住址：

邮编：

联系电话：

乙方：x集团公司

法定代表人：

住址：

邮编：

联系电话：

本战略合作协议由上列各方于鉴于：

1、xx公司(以下简称某公司)是国内领先的产品(或服务)供应商。

3、双方都拥有良好的品牌形象、销售通路和客户资源，双方产品具有较强的互补性和兼容性。故此，双方根据《中华人民共和国民法典》及其他相关法律，本着平等互利的原则，就建立战略合作伙伴关系的规则等相关事宜，双方经协商一致，达成战略合作协议，协议如下：

第一条合作宗旨双方希望通过建立密切、长久及融洽的战略合作伙伴关系，充分发挥各自网络和业务特点，在业务捆绑、市场营销、产业推动等多个领域开展强强合作，实现资源共享、优势互补，共同促进双方产品与服务的延伸和发展。第二条合作领域双方一致同意致力于在以下产品或服务领域建立全

面、深入的战略合作伙伴关系：

第三条合作内容双方一致同意以各自的资源和专业技术及经验为基础，在前述产品或服务领域的宣传推广、产品开发与支持、客户服务、网络支持、信息转接等方面进行广泛合作,共同开拓市场。

1、双方认同对方为核心战略合作伙伴，充分利用各自的资源开展业务创新和市场宣传合作，共同策划组织市场营销活动。

2、双方同意将对方的公司信息链接到自己网站的“合作伙伴”栏目中，并在一切可能的宣传渠道，如展会、网站、分支机构、新闻发布会等，加入对对方的产品与服务的宣传推广。

3、双方相互给予产品与服务支持和优惠待遇。某公司向xx公司提供xx公司所需要的xx公司向某公司提供其所需要的产品(或服务)。产品(或服务)，;。年月日在市订立。

4、双方在现有优势业务间开展合作，将双方的产品或服务设计成丰富的捆绑组合，并通过产品或服务的组合或捆绑，为客户提供个性化增值服务。对方新开发的产品或服务，双方均享有优先合作权。

5、双方在市场营销中相互支持，实现资源互换。一方接洽的项目需要另一方产品或服务配合时，应优先考虑跟战略合作伙伴的合作;对各自获知的招标项目，如有合作的可能，向客户推介战略合作伙伴的产品或服务，并根据客户需求，以产品或服务的组合或捆绑的方式共同投标，为客户提供更全面、更方便、更快捷的服务，以实现客户资源的共享。

6、一方对于从市场或客户获知的有关另一方产品或服务的信息予以及时的反馈，互相推进产品或服务的改良。7、为提升双方的市场竞争力，双方开展人才交叉培训合作。

第四条沟通渠道

1、为保证双方合作的畅通以及信息的适时交流，双方成立协调小组，负责沟通、联络等日常事务。l协调小组的组成：l协调小组的职责：

2、对于具体合作项目，由双方根据具体情况成立项目组，负责具体合作项目的运作。

第五条双方的权利义务

1、本战略合作关系不改变双方各自的独立地位和隶属关系。双方均有独立进行经济活动的自主权，以各自的名义经营并对外承担责任。

2、双方之间不存在任何从属或代理关系。一方不得以任何形式干预或处分另一方的权益，否则，应承担由此而给对方造成的损失。

3、双方均以自己的名义对外签署协议。未经对方书面授权或许可，任何一方不得自认为并且对外称其为另一方的代理人，或擅自以另一方的名义对外作任何承诺，否则，应承担由此而给对方造成的损失。

4、双方的产品与服务均具有相对的独立性。双方均以各自的名义向客户提供产品或服务，并对各自的产品或服务引起的法律后果承担责任。

第六条知识产权

1、双方对各自持有的专利、商标、版权、技术秘密等享有自主所有权与使用权，且不因合作而必然导致上述知识产权的共享。未经一方书面授权或许可，任何一方不能自认为基于本合作协议而对另一方的知识产权享有任何权益。

2、相互协作开展保护知识产权的合作。一方获悉的任何侵犯战略合作伙伴知识产权的行为，应适时告知另一方。

第七条保密

任何一方对因在合作期间知晓的另一方的商业秘密，于合作期内以及合作终止后，只要该信息未成为公众信息，双方均负有保密义务。未经对方书面授权或许可，任何一方不得将该商业秘密以任何方式披露给第三方或用作其它商业用途，否则，应赔偿由此而给另一方造成的损失。但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第八条

合作期限

1、双方致力于建立一个长期的战略合作关系，在双方认为已无合作的必要或可能时，经协商一致可终止本协议。

2、双方同意终止本合作协议时，仍应继续履行合作期内签订的各项目协议或协议，直至协议或协议履行完结或经订约双方协商一致同意终止。

第九条不可抗力任何一方因不可抗力且无自身过错的情况下，不能履行全部或部分协议义务的，不负违约责任，但应尽一切努力减轻给对方造成的损失，并且应自不可抗力发生之日起15日内通知对方并向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十条法律适用本协议的效力、解释和履行均受中国法律的管辖。

第十一条争议的解决合作期间双方发生的争议，应本着友好协商的原则解决，不能协商解决的争议，双方同意提交xx市仲裁委员会，按该仲裁委员会的仲裁规则进行裁决。

甲方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找