



北京金马威管理软件开发有限公司

战略合作伙伴产品销售合作协议

甲方（授权方）：北京金马威管理软件开发有限公司

乙方（接受方）：

签约年度：2015年度

协议编号：JMW2015

北京金马威管理软件开发有限公司制



甲方：北京金马威管理软件开发有限公司

乙方：

鉴于公司(以下简称__公司)为__省内建筑咨询服务业的领先企业，而北京金马威管理软件开发有限公司(以下简称金马威软件公司)销售的“建设项目全过程投资管理及审计系统平台”等产品适用于建筑行业的各个单位，因此己方拥有良好的销售通路和客户资源。故此，双方根据《中华人民共和国合同法》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，达成以下合作协议：

第一条 基本条款

1、甲方开发并销售金马威软件公司开发的系列软件产品(以下统称“甲方产品”)并拥有甲方产品的著作权；乙方拥有甲方软件产品的在__省的经营资格，是金马威软件公司开发的系列软件产品合作伙伴及所负责区域直接客户的服务供应商。

2、甲方授权乙方作为金马威软件公司开发的系列软件产品在指定区域范围内授权代理的权限包括：

- 1) 以代理的方式销售甲方产品；
- 2) 提供甲方产品的实施服务；
- 3) 提供甲方产品的维护与支持服务；
- 4) 以甲方产品代理机构名义进行广告及市场宣传活动。

3、乙方作为甲方的“战略合作伙伴”，须具备良好的服务能力，能提供2人以上技术人员进行产品的销售、安装、调试、培训和售后服务。

4、甲方根据本协议授予乙方在指定区域内的销售、服务权。

第二条 销售任务、价格折扣与返点奖励政策

- 1、乙方已销售价提货，享受返点。
- 2、返点已为软件款税后的30%，按照月度进行结算。
- 3、每年年底进行统计：如年销售额超过50万，追加返点10%。
如年销售额超过100万，追加返点20%
- 4、如所售软件费用包含研发需求费用，则此部分费用另行计算。



第三条 授权经营时间

- 1、乙方经销范围：地区（除与甲方仍有业务往来的单位）。如有其区域外客户，需和甲方报备后进行销售。
- 2、如乙方销售情况良好，则甲方原则上不在此区域签约其他代理合作伙伴。
- 3、如首年无销售额或次年销售额不足 20 万，则甲方和乙方协商后，会在__地区签约指定代理机构，以加强市场推广。连续两年无销售额，甲方默认乙方放弃甲方产品销售代理权。
- 4、为避免与省内代理商之间的冲突，乙方客户必须及时向甲方报备。以先报备先保护为原则。

第四条 结算方式及优惠政策

- 1、结算方式：
甲方收到乙方货款 2 日内发货给乙方，包含产品相关资料。
- 2、为支持乙方区域销售工作，双方签订合作协议之日起，乙方可以向甲方免费申请 1-5 套软件用于做样机的安装和演示，并负责前两个签约用户的实施，乙方协助。
- 3、乙方订货时，甲方需要为其开具发票。

第五条 利益保证策略

- 1、市场推广支持：甲方在网络、媒体宣传所产生的区域客户信息，交由乙方跟踪成交。

第六条 产品许可

- 1、乙方销售甲方产品时应与买方签署《终端用户合同》，并按照协议约定承担相应义务与责任。
- 2、甲方仅就《终端用户合同》所涉及的甲方产品质量保证义务承担责任，除此之外，甲方就甲方产品不向乙方或者客户承担其它任何责任。



第七条 货物的交付与验收

- 1、甲方应在确认乙方货款后 2 个工作日内发货。

第八条 甲方的权利义务

- 1、甲方有权对本协议中所经销的产品价格进行调整。如甲方需要做全国性价格调整，应提前一个月通知乙方。该通知形式包括但不限于公函、邮件、官网公开发布、其他媒体登记公告等形式。
- 2、对乙方的用户资源予以保密。
- 3、甲方有权根据具体情况对公司的营运操作细则进行更改，并通知乙方。
- 4、甲方有权了解、熟悉、指导、协调乙方销售和技术服务行为。
- 5、甲方有权监督、考核乙方对本协议执行情况，调整对乙方的支持力度。
- 6、甲方有义务为乙方培训技术人员。
- 7、甲方有义务为乙方提供销售所需的技术及相关的宣传资料。
- 8、甲方有义务根据当地市场为乙方提供市场推广计划（包括电视、户外广告、新闻、软性广告、展会、专业期刊、专业网站等）。
- 9、甲方在收到乙方返回的产品本身的需求和问题 24 小时内给乙方反馈。
- 10、对于乙方要求甲方对本软件系统进行更改或功能扩充，双方进行协商，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件系统进行修改并提供给乙方。

第九条 乙方的权利义务

- 1、乙方有义务为直接用户提供售前、售中及售后服务，并及时向甲方反映用户意见和建议。
- 2、乙方有义务维护双方市场的稳定发展。乙方必须严格按照甲方统一规定的市场报价、成交底价进行销售和推广，不得以任何形式从事恶意降价等扰乱市场的行为。一经发现，甲方将视乙方为恶意违约，乙方必须赔偿所售产品市场定价的双倍罚款，同时甲方有权取消对乙方的供货。
- 3、乙方承诺为其为当地工商管理机构注册的合法经营体，为乙方所在地工商管理机关、税务机关、当地政府有关部门认可的销售计算机软件及相关产品单位，具有履行本协议相关条款的资金能力，具有甲方产品的销售、培训和服务



能力。

- 4、乙方有义务收集代理区域内市场信息，进行市场调查、及时反馈给甲方；
- 5、乙方有义务维护甲方产品信誉，并协助甲方提高企业形象；
- 6、乙方应严格遵守甲方规定，不得跨区销售；
- 7、甲方将定期与乙方进行往来帐务核实确认工作，乙方有义务配合。
- 8、乙方如果发生重大变更，比如：公司名称，收货地址，重要人员发生变动，乙方应及时向甲方传真进行确认。
- 9、乙方不得同时经营或代理与甲方在市场上有直接竞争关系的其他厂商的产品。
- 10、乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，所需费用由乙方承担。

第十条 知识产权

- 1、甲方提供给乙方的所有产品均受有关法律、法规的保护，乙方不得采用拆解、编译、汇编、反向工程等方式试图获取或利用甲方的知识产权。
- 2、甲方产品全部知识产权均归甲方及其企业团体所有，乙方除按本协议的规定行使权力外，不得以其他任何方式行使甲方产品的其他权力。
- 3、甲方及其企业团体为“金马威”商标的合法拥有者，除本合同明确约定外，甲方未授予乙方任何以其他方式使用“金马威”商标的权利。乙方代理甲方产品时不得实施去除、掩盖或涂抹甲方产品上的标识，更改代理产品或者其包装上的内容等侵犯甲方知识产权的行为。
- 4、乙方不得从事盗版金马威软件行为。乙方不得将非甲方产品假冒为甲方产品，故意避开、破解甲方产品附带的加密技术措施后销售该软件以获利，以及明知不是正版金马威软件而进行使用。

第十一条 特别规定

- 1、为确保本协议的顺利履行，乙方签署本协议的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人或法定代表人。
- 2、甲、乙双方均为独立的经营实体，双方之间不存在任何形式的经济担保责任关系，乙方员工并非甲方员工，乙方不得以甲方的员工、受托人或任何身份代表甲方发表、签署任何声明、文件或承担任何法律责任，甲方对乙方及乙方员工行为不承担任何责任。同时，甲、乙任何一方均不对另一方在经济上的债权、



债务和纠纷负任何责任。

- 3、甲方已向乙方详细说明乙方开展经营事业成功的可能性及协议内容、并且甲方说明中所展示的各种资料仅表明成功的可能性，对此乙方已表示明知。
- 4、乙方在销售过程中因特殊情况涉及跨地区的问题，应提前向甲方提出申请，经甲方书面认可后才可进行销售。未经甲方认可，乙方不得向被授权的地域范围外销售甲方产品。
- 5、甲、乙双方均不向对方承诺因遭遇不可抗力而造成的损失承担责任。
- 6、甲、乙双方对协议的变更均须签订书面协议，对于协议变更未达成书面协议的均视为未变更，仍按原协议执行。
- 7、如因市场需要甲、乙双方可签订补充协议，对本协议予以补充。甲方对口头承诺不予以保护。
- 8、投诉时效：在协议执行的过程中，乙方发现甲方员工不按协议执行，乙方应以书面方式，在甲方员工违约 90 天内，向甲方进行申述，超过 90 天后甲方原则上不予以受理。

第十二条 合同的解除及延续

- 1、本协议签署后立即生效，如乙方两年内无销售，则本协议自动终止。
- 2、乙方欲提前解除本协议的，在征得甲方同意以及结清所有因履行本协议而产生的债务之后，本协议终止。
- 3、乙方如发生以下任何一项行为，甲方可要求乙方限期整改，超过指定期限不能改善的，视为合同目的不能实现，甲方可单方面解除协议：
 - 1) 乙方不能正确全面履行本协议约定内容；
 - 2) 乙方未征得甲方书面同意而私自出让代理销售权；
 - 3) 乙方与甲方所签署委托代销协议的任何一级经销商进行不正当竞争；

第十三条 其他条款

甲、乙双方对本协议的所有修改、更正、补充均应另行签订《金马威软件公司开发的系列软件产品代理协议》补充协议，与本合同具有同等法律效力。

第十四条 纠纷的解决



在履行本协议过程中如甲、乙双方产生争议，应友好协商解决；如双方协商不成，双方可向甲方所在地人民法院提请诉讼。

第十五条 合同文本

- 1、本合同经甲、乙双方当事人签字盖章后成立，并按合同约定立即生效。协议一式两份，双方各执一份。
- 2、报价单。

第十六条 备注

- 1、_____。
- 2、_____。
- 3、_____。
- 4、_____。
- 5、_____。
- 6、_____。

甲方：北京金马威管理软件开发有限公司
(盖章)

乙方：(盖章)

签约代表：

签约代表：

签约日期：

签约日期：



金马威软件公司报价方案

一、 2014 年全国市场统一价格管理体系

产品名称：建设项目全过程投资管理及审计系统报价单

合作方式		一、基本模块项目数与价格 Price with Project							二、增值服务	
		1-10 项目	11-20 项目	21-30 项目	31-40 项目	41-50 项目	51-60 项目	60 项目以上	审计系统客户端	知识库
租赁	托管模式	20,000 /年	28,000 /年	35,000 /年	41,000 /年	46,000 /年	50,000 /年	建议直接购买整套系统	基本模块租用价格 ×30% /年	2000/年
合作方式	系统平台	其他独立系统			服务费	备注				
		桌面客户端	移动客户端	知识库						
采购模式	130,000	20,000	20,000	10,000	免费	1、系统安装在买方提供满足需求的服务器中。 2、服务器及网络的相关维护工作由买方自行负责。 3、首年服务免费，次年服务费为软件总价的 10%。				
总价	180,000									
定制开发	根据具体需求，进行个性化修改及定制开发，具体费用按所含模块、功能及开发工作量计算。									

