

浙江数昌科技有限公司

省级代理 · 双合同结构稿

《省级代理权合同》 + 《软件服务合同》

交盈科律师事务所定稿用 | V4.1 (20% 口径版) | 2026-08-10

本文件是什么

这是一份条款骨架，不是合同文本。我方在此写清楚「商业上要什么、边界在哪、哪些必须写死」，由律所据此填充法律语言、补齐通用条款、完成合规审查后定稿。

本文件不对外，不作为任何形式的要约或承诺。

一、为什么拆成两份合同

0806 会议拍板：省级合作采用双合同结构，数昌不做省级公司股东。拆开的理由有三个，每一个都对应一种如果合在一起就会出的问题。

拆分理由	如果合成一份会怎样
性质不同：一份卖「区域经营资格」，一份卖「软件服务」	两种法律关系混在一起，收入性质说不清，财务上不好归集，未来审计与上市口径会被追问
计费方式不同：代理权按年固定服务费，软件服务按年收入分成	一份合同里两套计费逻辑，争议时难以拆分责任，一方违约会拖垮整份合同
解约条件不同：代理权因违约而解除，软件服务通常随用随付	解除代理权时软件服务是否同时终止会产生歧义，容易被主张继续履行

⚠ 交叉违约条款是必须的：两份合同虽分立，但需约定其中一份被解除时另一份的处理方式，避免出现「代理资格已取消、软件服务合同仍有效」的悬空状态。

二、《省级代理权合同》· 条款骨架

甲方：浙江数昌科技有限公司 乙方：省级代理方（公司主体，不接受个人签约）

第一章 授权

条款	我方要什么	状态
1.1 授权区域	以省 / 自治区 / 直辖市为单位，区域范围以行政区划为准，附件列明所含市县区清单	已定
1.2 授权内容	在授权区域内推广可信数据空间业务、发展区县合作方、组织商户接入与培训	已定
1.3 授权强度	在甲方自身获授权范围内，对乙方区域内的排他授权（见第六章风险条款）	△ 见风险一
1.4 转授权	乙方有权自主向区县发展合作方并自主定价；转授权不得超出本合同授权	已定

	范围	
1.5 合同关系	区县合作方与甲方不建立直接合同关系，其行为责任由乙方承担	已定
1.6 权利保留	甲方保留品牌、技术、平台、数据的全部权利；授权仅为经营性授权，不涉及任何知识产权转让	已定

第二章 期限与续约

条款	我方要什么	状态
2.1 合同期限	首期三年，到期可续	已定 (0808 H1)
2.2 与上游同步	本合同期限不得超过甲方上游授权的剩余期限；上游续期的，本合同相应顺延	△ 见风险一
2.3 续约条件	到期续约的条件。注意与 5.1 区分：业绩不达标不解除现有合同，但可否作为下一期续约的参考条件，需明确	△ 待定
2.4 优先续约权	同等条件下乙方享有优先续约权	建议加

第三章 费用与结算

条款	我方要什么	状态
3.1 代理权年服务费	金额一区一议，在附件中约定；分批阶梯定价原则不写入合同正文	已定
3.2 支付方式	支付比例与节点由甲方在谈判中相机商定，本稿不预设方案；逾期违约金条款由律所按标准补齐	已定 (0809 · 周总应对)
3.3 区县收费归属	乙方向区县收取的费用归乙方，甲方不参与定价、不分成 (X6 口径)	已定
3.4 费用不退原则	除甲方违约外，已支付的代理权服务费不予退还；例外情形须逐项列明	△ 见风险三

说明：0806 拍板的三批阶梯价（第一批 1-3 省 / 第二批 3-5 省 / 后续省份）属于商务政策，写在报价单与附件里，不进合同正文——否则后续调价要改合同。

第四章 双方义务

甲方义务（我们给什么）	乙方义务（他们做什么）
建设并维护本区域物理节点，承担节点建设成本	组建本地团队，配备符合要求的人员并完成认证
开放区域数据账本能力	在授权区域内开展推广，发展区县合作方与商户
提供培训体系与证书通道（数昌学院）	按甲方标准组织培训与考核，不得自行降低标准
提供平台、结算中台与商户接入工具	遵守平台规则与合规红线，不得擅自变更业务模式
提供品牌使用许可（限授权区域、限约定用途）	按规范使用品牌与标识，宣传口径须经甲方书面确认
提供必要的政企对接支持	自行承担本地经营成本与用工责任

第五章 考核、奖励与解除（引用式·V3 重写）

0808 周总总原则：先搭建体系，通过制度来管理。本章不再逐条列举考核与解除规则，统一引用《事业部考核与管理办法》——合作方看到的是一套公开制度，不是一条悬着的解约条款。

条款	内容	状态
5.1 制度引用	合作方的考核、股权奖励兑现、整改、解除与申诉，一律依《事业部考核与管理办法》执行；该办法作为本合同附件，与合同具有同等效力	V3 新增
5.2 办法要点提示	①年中中期考核 + 总部帮扶；②不达标先整改（一年），代理权与各项权利完全不变、不冻结新增区县（考核是激励不是惩罚）；③解除须考核委员会五分之四表决 + 律师程序意见；④考核争议先申诉复核，仍有异议按第七章争议解决办理	已定（0808/0809）
5.3 股权奖励性质	奖励股权 = 达标业绩前提下的赠予，以「考察期满 + 考核达标 + 核定」为兑现前提，不是买省代送股份	已定
5.4 办法修订	办法修订提前 30 日书面通知合作	建议加

	方，不溯及既往；合作方对修订有异议的，可按办法申诉程序提出	
--	-------------------------------	--

第六章 合规与免责

这一章不是套话，是我方的保护罩。以下每一条都必须出现在正文，不能只放附件。

条款	必须写死的内容
6.1 不承诺收益	甲方从未且不会对乙方作出任何收益、回报、回本周期的承诺；乙方确认其决策系基于自身独立判断
6.2 测算工具免责	任何测算表、模型、示例数字仅为计算逻辑演示，不构成收益预测，不作为本合同附件
6.3 四条红线	不发币、不非法集资、不承诺保本、不设资金池；乙方不得以任何形式突破
6.4 权益凭证规则	平台权益凭证仅限消费核销，不得兑换、炒作或公开交易
6.5 宣传口径约束	乙方对外宣传须使用甲方提供的口径；不得使用「独家」「国资企业」「政府背书」等表述
6.6 违规后果	违反上述任一条，甲方有权立即解除合同且不退还已收费，并保留追偿权利

第七章 通用条款

争议解决（0809 已定）：因本合同发生争议的，先由双方协商；协商不成的，提交管理 / 考核委员会调解；调解不成的，提交仲裁——一裁终局、不公开审理，仲裁机构由律所建议后确定。

保密、知识产权、不可抗力、通知送达、法律适用、合同份数与生效条件——由律所按标准模板补齐。

三、《软件服务合同》·条款骨架

甲方：浙江数昌科技有限公司 乙方：同代理权合同的省级代理方

第一章 服务内容

条款	我方要什么	状态
1.1 服务标的	可信数据空间平台及配套系统的使用权（非所有权）	已定
1.2 服务范围	平台账号与权限、区域数据账本、结算中台、商户接入工具、技术支持	已定
1.3 服务水平	0808 定：合同不写服务水平条款	已定（H8）
1.4 升级与迭代	甲方有权升级平台；重大变更提前通知；乙方不得要求定制化开发（另行付费除外）	建议加

第二章 服务费

0810 会议定版：技术服务费 = 第二年起收益的 20%（原 0806「收益的 20%」口径作废）。最容易起争议的是「哪些算收益」。

条款	必须写清楚的问题	状态
2.1 计费基数	0808 定：按平台智能合约自动统计口径为准，无需人工列举与申报	已定（H7）
2.2 计费比例	10%	已定
2.3 核算与申报	按月还是按季申报？申报口径、申报表格式、申报时限	待定
2.4 查账权	甲方有权查验乙方相关账目；乙方有配合义务；查出少报的补缴与违约金	△ 必须加
2.5 最低服务费	0808 定：不单设保底，并入考核——评级不达标时按保底标准计收（见考核办法第六章）	已定（H6）

第三章 数据与权属

条款	我方要什么
3.1 平台数据权属	平台产生的系统数据、日志、模型归甲方所有
3.2 商户数据权属	按平台规则确权——数据在哪里产生归哪家，乙方不得主张对商户数据的所有权
3.3 区域数据账本	乙方对本区域数据账本享有约定范围内的查询与使用权，不等于所有权
3.4 数据出境	未经甲方书面同意，乙方不得将任何数据导出、转移或提供给第三方
3.5 合同终止后	终止后乙方停止使用平台，已导出数据须销毁并出具证明

第四章 终止与衔接

与代理权合同的交叉关系在这里落地：代理资格被取消时，本合同同步终止；本合同因乙方违约被解除时，甲方有权同时解除代理权合同。

四、必须由律所处理的五个风险点

下面每一条都是我方在梳理决议时发现的结构性问题，不解决会在签约后爆。

风险一：授权强度倒挂（最严重）

我方上游拿到的是华夏可信的「优先授权」，措辞不是独家，且合作期五年（2026-04-27 起算）。但 0806 拍板给省代的是「排他、长期、暂不设收回」。

问题：我方不能授出自己没有的权利。承诺「排他」而上游只是「优先」，一旦上游又授权了第三方，我方即构成对省代违约；承诺「长期」而上游只有五年，同样悬空。

建议处理方式：

- ① 授权强度改写为「在甲方自上游获得的授权范围与强度内，对乙方区域的排他」；
- ② 披露口径（0809 已定）：向乙方披露上游授权的性质与期限，不提供协议原件——知情前提下的决策，风险归属清晰；
- ③ 期限与上游同步，约定上游续期则本合同自动顺延；
- ④ 增加上游授权发生变化时的处理机制（通知义务、补救方式、费用调整）。

另：KYC + 智能合约将在系统层锁定上下游数据使用权（蚂蚁系统内置），本风险的实际敞口已显著收窄。

风险二：区县层级的责任边界

X6 已定：区县由省代自己卖、自己定价，我方只收省代的钱。但 0806 上午 N6 还留着一句「区县钱交省级、省级交总部、总部留约一半利润支持区域拓展」——这两个口径需要统一。

建议：合同中明确区县收费全部归省代，总部不参与；N6 那句如指培训学费的分配，应单独在培训合作条款中约定，不与代理费混在一起。

风险三：别把「业绩考核」和「解约」写成一件事

本稿早先版本把「考核不达标 → 一年整改 → 取消资格」理解成可以解除代理权，并据此推导出巨大的退费争议。0808 澄清：这个理解是错的。

正确的结构是：省代交了钱就有代理权，权益不变；考核只决定额外的股权奖励能不能拿到，而奖励是我方的赠予行为，赠予的前提就是达标业绩。

这一澄清让合同风险大幅下降——原本最大的诉讼敞口（交了几千万被取消且不退）根本不存在。但要把这个优势坐实，合同里必须做到三件事：

- ① 明文写「业绩不达标不构成解除代理权合同的事由」；
- ② 解约条件另行正面列举，只由违约违规触发；
- ③ 把奖励股权的赠予性质写清楚——「考察期满 + 考核达标 + 核定后转老股」，招商材料与合同同一口径，不能出现「买省代送股份」的表述。

风险四：软件服务费的计费基数

「收益的 20%」如果不限定范围，乙方会主张只有平台直接产生的收入才算；我方如果主张全部收入，对方会认为不合理。

建议：正面列举计入基数的收入类型（区县合作费、商户服务费、培训相关收入等），并加一条兜底；同时必须配套查账权与少报违约条款，否则这个 10% 收不上来。

风险五：不承诺收益的证据链

省代动辄几千万，一旦不赚钱，最常见的主张就是「你们当初说能回本」。

建议：① 免责条款写进正文而非附件；② 洽谈中使用的所有测算材料由对方自行填数并签字确认；③ 明确列明测算表不作为合同附件、不构成任何承诺；④ 保留洽谈过程的书面记录。

五、条款拍板结果（0808-0809·全部定案）

#	事项	定案
1	首期年限	三年；到期续约条件由律所细化，同等条件乙方优先
2	签约付款节奏	由甲方谈判中相机商定，本稿不预设
3	考核委员会	管理层+事业部代表（推举）+外部专家，必须有律师；与考核系统一起搭建
4	整改期权利	完全不变，不冻结新增区县——考核是激励不是惩罚
5	解除与退费	所有解除都看考核办法：主动退出须事先约定对价；不达标解除依办法程序
6	技术服务费	首年含于 3000 万；第二年起收益的 20%（0810 定）；保底并入考核
7	收益口径	按智能合约自动统计；正面列举+兜底+查账权照写
8	服务水平	正文不写死，另行签署附件约定
9	争议解决	协商 → 委员会调解 → 仲裁（一裁终局、不公开）
10	上游授权披露	披露性质与期限，不提供原件

下一步

① 周总审定《事业部考核与管理办法 1.2》→ ② 本 V4 结构稿连同办法交盈科律师事务所 → ③ 律所出正式合同文本 → ④ 我方复核商业条款是否被改动 → ⑤ 定稿用印。

——本文件为内部工作稿，不对外提供，不构成任何要约或承诺。