# 代理合同范本大全\_医药代理合同范本

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2023-12-24

*医药代理合同范本是怎样的？下面是本站的小编为大家整理的“医药代理合同范本”，仅供参考，希望对大家有帮助，欢迎查阅！更多内容请关注本站！>医药代理合同范本　　甲方：\_\_\_生化制药有限责任公司　　乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

　　医药代理合同范本是怎样的？下面是本站的小编为大家整理的“医药代理合同范本”，仅供参考，希望对大家有帮助，欢迎查阅！更多内容请关注本站！

>医药代理合同范本

　　甲方：\_\_\_生化制药有限责任公司

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

　　为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为\_\_\_省\_\_\_市（地）\_\_\_产品的经销商。

>　　一、经销品种

　　规格：\_\_\_\_\_\_ 包装：\_\_\_\_\_\_ 批准文号：\_\_\_\_\_\_

　　零售价：\_\_\_\_ 元/盒；\_\_\_\_\_ 批发价：\_\_\_元/盒

　　开票价：\_\_\_\_元/盒（现款现货）

>　　二、代理定额

　　乙方\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_\_\_万元，其中购销进度大致安排如下：

　　第一季度 第二季度 第三季度 第四季度

　　数量：\_\_\_\_\_\_ 数量：\_\_\_\_\_\_ 数量：\_\_\_\_\_\_ 数量：\_\_\_\_\_\_

　　金额：\_\_\_\_\_\_ 金额：\_\_\_\_\_\_ 金额：\_\_\_\_\_\_ 金额：\_\_\_\_\_\_

　　乙方首批量根据城市大小而定，最低量\_\_\_件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

>　　三、供货及结算方式

　　1.乙方首次进货为\_\_\_件（每件\_\_\_盒）。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货（中铁快运）。以后乙方应于每月\_\_\_\_\_\_日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

　　2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

　　3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

　　4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

>　　四、优惠政策和支持办法

　　1.为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

　　\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　年终返点（每年元月结算）具体返利、支持的形式和支付方式由双方另行协商，次年销售回款总量按\_\_\_\_\_\_%递增，如达不到，甲方有权取消乙方经销资格；

>　　五、市场保证金及管理

　　1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起\_\_\_\_\_\_日内向甲方交纳\_\_\_\_\_\_万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

　　2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

　　3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方＇代理保证金＇，并取消其代理资格。

　　4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的＇代理保证金＇，不计利息。

　　5.乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货（以箱号为准），甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

　　药品经销协议可由\_\_\_\_\_\_市公证处进行公证或由\_\_\_\_\_\_知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

>　　六、双方义务和责任

　　1.甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

　　2.甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持， 不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

　　3.乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场；

　　4.合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

　　5.乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

　　6.乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表（为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点）。

>　　七、违约责任

　　违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

>　　八、免责条款

　　因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种 损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

>　　九、其他

　　本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

>　　十、附则

　　1.本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

　　2.本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区代理权，合同自首批进货后生效。

　　3.双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

　　甲方：（单位章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_     乙方：（单位章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人（字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_    法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

　　地区经理/业务代表（签字）：\_    业务经理（签字）：\_\_\_\_\_\_\_

　　签订时间：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！