

县级管材代理商合同(通用5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

2023年县级管材代理商合同优秀篇一

代理方(乙方)：

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

合同期自____年____月____日开始至____年____月____日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒
装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理

的产品。

五、乙方的权利与义务

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

八、退货政策

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分

产品的退货请求。

九、市场保护

- 1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。
- 2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

- 1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗力除外)按国家有关法律法规解决。
- 2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

- 1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。
- 2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方： 乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章) 签字：(并按食指手印)

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

2023年县级管材代理商合同优秀篇二

甲方：(以下简称甲方)

乙方：（以下简称乙方）

第一条：保证条款

- 1、甲方保证其为依法成立有权签订本合同的独立法人或组织。
- 2、乙方保证其与甲方合作经营的营业执照在履行本合同有效期（包括续约）内均有效，经营范围符合甲方要求。
- 3、乙方保证甲方无须为乙方与第三方可能存在的经济纠纷负任何责任。

第二条：标准内容

- 1、甲方认定乙方为（详见代理商报价单），在地区定客户（指定客户详见销售目标协议书）的代理商。代理期限自 年 月 日至 年 月 日。
- 2、乙方须对本合同代理区域内指定客户在签订本合同之日起60天内，完成终端网点铺市、样面陈列工作。
- 3、乙方须支付代理区域保证金（ ）万元。

第三条：价格标准及新品推广

- 1、甲方按双方约定出厂价格供货给乙方，乙方须严格按双方协定的销售价格进行销售（如根据市场的不同有需要调整市场零售价时，必须经甲方书面认可后方能执行）。
- 2、甲方有权按公司全国市场的实际情况变化，以及受原材料价格调整等因素，对产品进行出厂价格及零售价格的调整。（甲方在调价前，应提前30天通知乙方），同时甲方与乙方的结算价格随之相应调整，甲方不得擅自针对乙方所经营市场单独调价。

3、自合同生效之日起，甲方推出的指定新品，乙方在该区域享有代理优先权，甲方在通知乙方指定新品上市90天内，乙方仍未订购指定新品，则视乙方自愿放弃指定新品代理权，甲方有权在该区域发展指定新品经销商。

第四条：款项及物流事项

1、结算条件□a□款到发货。款到甲方指定帐户，甲方安排发货。

2、物流条件□a□甲方由于受原材料短缺，或其他客观原因，造成不能及时供货，甲方有责任及时通知乙方，乙方有义务通知本区域客户。

b□甲方在乙方汇款至甲方指定帐户之日起7天内，按乙方订单要求向乙方提供相符产品。甲方未能及时或按订单要求提供相符产品造成的乙方直接经济损失，由甲方承担责任，乙方须出具相应证明及资料单据。

c□有运输造成货物破损无法正常销售的产品，乙方须在第一时间通知甲方，有甲方确定处理事宜。

第五条：双方责任和义务

1、甲方责任和义务

1.1甲方须配合乙方销售，提供与产品相关的有效证件。

1.2甲方提供的产品必须符合国家食品卫生法规定的质量要求，若有质量问题，甲方全权负责。

1.3甲方须保证供给乙方的产品为当月产品(30天内生产的产品)。

1.4 甲方通过第三方物流运输至乙方指定仓库，乙方验收入库（运输费用先由乙方垫付，乙方可在下批货款中扣除）。

1.5 甲方须保证乙方代理区域内本合同指定产品、指定客户的价格和经营渠道的稳定性。

1.6 甲方在产品铺市、品尝、促销、品牌推广等一系列市场营销活动中，须配合乙方完成各种促销活动。（详见代理商合同年度促销规划书）

1.7 本代理合同终止双方不再续签时，甲方须30天内认定新代理商，配合甲方做好乙方商品库存交接工作，货物价值按实际供货价结算。门店库存商品保质期须在二分之一以上，乙方仓库库存商品保质期须在三分之二以上，期内商品由乙方负责处理完成后，方可办理客户移交。甲方须在乙方代理客户移交手续完毕后30天内结清留余款项。

2、乙方责任和义务

2.1 乙方须向甲方提供有效的营业执照、税务登记证、食品卫生许可证等证件复印件并加盖合同公章。

2.2 乙方须遵守甲方所认定的销售区域，参照甲方指导价格销售甲方的产品，严禁跨区销售，低价倾销或抬价销售，谋取暴利。

2.3 乙方须按甲方要求全品项销售甲方指定产品，合理控制库存，保证代理区域内指定客户的销售品项的完整性。有预算、有计划的安排，及时向甲方汇款订货。

2.4 乙方须配合甲方区域代表核查乙方库存及乙方客户资料，开展区域市场管理、市场营销、市场拓展等活动。

乙方仓库库存商品保质期需在三分之二以上，期内商品由乙

方自行处理。乙方需完成库存清点、指定客户移交后方能提出留余款项结算。

第六条：储运和提货及退货

- 1、 由内在质量、包装等问题而造成无法销售的指定产品，甲方给予正常调 换。
- 2、 乙方代理区域内指定客户出现指定产品滞销，须甲乙双方协商后，方可 退货。退货商品须是乙方仓库内保质期为三分之一以上的未开箱滞销 商品，退货运输费用由乙方承担。

第七条：销售目标事项

- 1、 乙方在经营中，有义务优先向客户推荐甲方系列产品，同时负责做好甲方 产品的售前、售中、售后服务工作，维护甲方品牌的声誉，树立良好的产品及企业形象。
- 2、 乙方需确保按期按量，积极完成双方确定的销售指标(详见销售目标协议书)。
- 3、 甲方须配合乙方完成进场铺市工作，双方协商处理、共同承担前期指定 客户进场产生的费用，以进场协议为最终解释权。(详见进场协议书)

第八条：忠诚度及违约责任

- 1、 乙方在代理甲方产品期间，必须处处维护甲方的利益和形象，不得跨区域销售(甲方同意调拨除外)更不得有意低价冲击市场;一经发现甲方有权终止双方未到期限合同并没收代理区域保证金。

第九条：合同生效、违约、仲裁及变更

- 1、 本代理合同有效期为三年，在附件一有效期的基础上成立。

本合同期限届满，双方如不再续约，本合同自然终止。本合同之前，其它约定与合同相抵触的，一律以本合同为准。

2、在本合同履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决，如协商不能达成一致，交由甲方所在地人民法院裁定。

3、本合同条款的任何变更，增删，可由双方另行书面补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

第十条：其它

1、本合同附件是本合同不可分割的部分与本合同具有同等的法律效力。

2、本合同一式两份，甲乙双方授权代表签字、盖章后即生效，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年县级管材代理商合同优秀篇三

乙方：_____

姓名：_____

性别：_____

年龄：_____

联系方式：_____

身份证号码：_____

家庭住址：_____

一、甲方责任

2. 甲方向乙方提供有效的合法的相关手续资料；

7. 甲方向乙方提供首批铺底货，铺底数量按甲方的招商政策执行，在代理结束后，乙方返还货物或按代理价格结算。

二、乙方责任

三、双方协定

1. 本合同经双方签字或盖章生效。

3. 如因本协议发生的经济纠纷，则由甲方所在地仲裁调解，如调解无效，则向签约方所在地法院提起诉讼。

四、补充协议

未尽事宜，双方协商解决。

甲方签字：_____乙方签字：_____

单位公章：_____印章：_____

日期：_____日期：_____

经办人：_____经办人：_____

2023年县级管材代理商合同优秀篇四

被代理方：（简称甲方） 水厂：（法人： ）

代理方：（简称乙方）

第一条 代理产品

甲方生产的桶装水产品及小瓶装水产品的一切甲方生产销售的水产品。

第二条 代理商的代理授权

第三条 代理价格

单位：人民币

产品型号

代理价

市场零售指导价：

第四条 合同有效期限：自生效之日起至()年()月()日止。

第五条 甲方义务

- 1、向乙方出具总经销证书，维护乙方总经销权益。
- 2、向乙方提供包装完整的合格产品。
- 3、向乙方提供经营所必需的产品合格及食品安全等资料。
- 5、当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。
- 6、甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方雇员。
- 7、向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案、协助乙方做好广告、促销等工作。

8、协助并督促乙方域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

9、甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

10、协助乙方定货数量以外的进货，甲方应根据乙方的要货明细及相应贷款到达甲方帐户的时间及时进行排序发货。

11□采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第六条 甲方权利

1有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2有审核乙方广告宣传材料的权力。

3有核定地区零售指导价的权力。

4有参与商讨和指导乙方制定、实施营销方案的权力。

5甲方在收到用户对乙方的投诉后，有权督促乙方完善服务。

第七条 乙方义务

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，关注甲方的切身利益。做好有关部门监督检查的配合工作。

2、基于甲乙双方的共同利益，乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息，包括以下方面的内容：合同约定地区同类产品的市场占有率、价格、性能等，同行的经营状况，策略、宣传、广告、人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映、意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作。

3、乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

4、乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5、不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产、仿冒甲方之产品。

6、乙方发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外费用。

7、乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

8、按规定市场指导零售价制定零售价格，不得参与恶性低价经销活动，遇到促销等特殊情况，若降价幅度大于20%需事先征得甲方的同意。

10、乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

11、乙方每次定货须向甲方前一周通知甲方。

第八条 乙方权力

1、享有本合同第二条约定区域内的销售权。

2、免费享有甲方提供的市场指导和广告、彩页等相关资料的权利。

3、当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，乙方可以要求甲方支持拿下订单。

第九条 交货和运输

1、甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2、运输过程中发生的有关问题，由甲方负责。

本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。协商不成则提交法院解决。违约一方需向对方支付违约金 元。

第十条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施。

第十一条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十二条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同履行地人民法院管辖。

第十三条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十四条 甲方若有新产品，乙方有销售权。

第十五条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年县级管材代理商合同优秀篇五

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)产品的独家经销商。

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)

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 25 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

编号 年回款总额(万元) 返利(%) 优惠支持(元)

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起 7 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，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由北京市公证处进行公证或由北京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。

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，以取得所在地区独家代理权，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