

# 陶瓷销售合同模板

生产厂(供方):

经销商(需方):

经双方平等、自愿协商达成本专卖协议, 共同遵守。

一、经销权的授予:

供方同意将生产的相关系列产品的经销权授予需方, 并按以下界定地域进行销售。

1、经销产品系列: 抛光砖、

2、销售区域: 广西壮族自治区范围内

3、直接销售或辐射地域: 广西壮族自治区范围内。

二、需方的职责和义务:

作为界定区域内产品的经销, 需方同意在本合同期内承担下列职责和义务:

1、销售任务(按出厂价计算): 贰仟万元人民币/年度。

2、合同签订之日起 15 日内到款总额在全年销售任务 5%以上, 到款后合同才能生效。

3、需方每批进货必须将购销合同送达供方市场部, 购销合同须采用供方提供的统一格式打印件并加盖双方公章。

4、需方须承诺逐渐削减其它厂家产品的销售并于 2015 年 4 月 1 日之后单一经营供方产品。

5、仓库面积、常年的库存值:

①需方须具有足够的仓库面积存放供方的产品, 并切实做好仓库存货的管理, 本区经销商如无法提供仓库, 可将产品存放于供方仓库, 由供方统一管理, 需方每批销售的产品可直接从供方仓库出仓。

②保证常年的库存总值(按折实出厂价计算, 含途中产品): 全年销售任务的 10%以上。

7、需方的市场售价:

①原则上在毛利率 8%以上和 30%以下之间进行定价销售。

②毛利=市场售价—折实砖价—运费—装卸费

8、产品推广:

作为经销商, 需方必须积极推销供方的抛光砖各系列品种, 保证供方各种规格品种的产品都能及时在市场上销售, 已取得的样板须及时展示宣传。

9、经营资料的提供:

①为了方便供需双方的对账, 确定每月最后一天为月结日。

②需方于每月 5 号下午 6: 00 点前将上月的《存货月报表》发送到供方财务部门核实。

10、促进销售:

①需方要配备足够的有经验的业务员进行产品推介和销售;

②需方有权利设立销售网点，但必须上报给供方备案。

④需方必须按供方要求进行销售网点的管理，并允许供方业务人员、市场监管人员进入需方指定销售店记录有关情况，对供方指出的不足必须积极改进。上述检查应在需方正常工作时间进行，供方人员在上述检查之前无需通知需方。

11、需方应按供方要求正确使用供方产品的各类宣传物料及荣誉称号，否则，由此产生的法律责任由需方自行承担。若需方自制宣传海报、户外广告、门头广告等各种传媒广告及宣传物料，须遵循供方的规范要求且征得供方书面同意，否则由此造成的不良后果，由需方承担。

三、供方的权力和义务：

若需方能履行其职责和义务，并能遵守本合同的各项条款，则供方也应履行如下的义务：

1、奖励政策：需方在一年内如完成销售任务，供方给予全年销售总额3%的金额奖励。

2、一级品、淘汰产品、特价产品按折实价销售后，再无任何返点。

3、专卖店装修补贴：需方专卖店装修，遵循供需双方共同投资的原则，经供方审批同意后，双方签订《专卖店装修支持协议》，根据协议条款执行。

四、工程直接销售：

供方有权在任何地点(包括需方销售区域内)，对工程的订单进行直接销售，无需对需方承担任何责任及义务。

五、产品质量的检验标准：

按国家标准进行检验。供方根据国家标准制定了企业内控标准，需方知晓并认可供方的内控标准，根据供方内控标准，一级品、特价产品及低于正常价的其他等级的产品，供方一概不负质量责任。

六、货款的结算及验货方法：

需方每次所购产品，必须根据购销合同按时支付货款，产品在供方仓库内交货，需方派员验收。如有质量问题应当场提出；如需方不派人验收，供方按合同发货，需方须在收货之日起十天内对质量提出书面异议，否则，视为供方产品合格。需方支付的货款应直接汇入供方指定帐户，现金也应直接通过供方财务人员经手，否则，一切后果由需方承担。

七、独立法人：

1、需方是独立民事法律主体，无论为了任何目的均不构成需方是供方的分支机构或雇员。

2、需方无权代表供方签订任何具有法律约束的合约。

3、作为独立的民事法律主体，需方所有的一切经营费用和应缴纳给国家政府的各项费用由需方负担，与供方无关。

八、正当竞争：

1、需方不应与供方或帮助他人 与供方竞争，需方也不能代理或销售与供方产品有冲突的任何产品。

2、不得恶意攻击供方的其它品牌。

3、不得做出对供方公司的形象、利益有损害的行为。

4、此合同一经生效，需方应将与其他公司或客户签订的有约束性的协议及时告知供方，无论出现何种情况，需方均要重视其对供方承担的义务，不能影响合同任务的完成。

#### 九、保密：

需方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露供方的商业机密，也不能将供方的产品转送到其他企业仿效。

#### 十、合同生效：

签订合同前，需方需向供方提供当年年审合格的营业执照副本、税务登记证副本复印件(专业市场摊位户除外)及营业执照登记、经营者的身份证复印件，前述复印件都应加盖公章。本合同签字盖章后生效。

#### 十一、合同的终止和解除：

1、合同期满合同终止。

2、无论上文有任何规定，如果一方无力偿债或被司法机关查封、冻结银行帐号、库存的货物、经营场所或被政府征用其资产的重大部份，任何一方可随时取消本合同，并由该方向另一方送交书面通知后即时生效。

3、任何一方未按本合同履行其义务，以致影响另一方在本合同的权益，任何一方可随时解除本合同，并在该方向另一方送交书面通知后即时生效。

4、需方连续三个月，每个月均未能完成合同全年销售任务总额的7%，供方有权终止合同。

十二、全部协议：本合同连同合同附件(产品销售价目表及进货通知书)，构成双方之间的全部协议。

#### 十三、适用法律、争议解决：

1、本合同的解释适用中华人民共和国法律。

2、履行本合同发生争议，双方应先友好协商；协商不成，提交签约地法院裁决。

#### 十四、对需方的违约处罚：

1、违约：需方的下列行为属于违约。

1、专卖店内摆放及经营其他厂家产品，不及时展示供方新产品。

2、按工厂售价计算常年库存值低于合同全年总额的10%。

3、故意搞乱市场，如将部分正常产品故意亏本经营的行为等。

4、不按时递交报表给供方。

5、故意攻击供方公司的其他品牌。

6、其他对供方公司形象、利益有损害的行为。

7、弄虚作假欺骗供方的行为。

8、不遵守供方其它相关市场管理规定、制度。

#### 2、违规处罚：

对跨区域销售的违规处罚：经销商必须在指定的范围内销售(工程销售不受区域限制，如需方在指定销售区域以外的地区承接工程，必须首先书面告知供方，并经供方书面授权认可，否则视为跨区域销售)，否则一经查实跨区域销售，根据情况对需方违规行为进行处罚：

- (1) 第一次发现违规，处罚 2000—5000 元；
- (2) 第二次发现违规，处罚 5000—10000 元；
- (3) 第三次发现违规，取消装修广告宣传费用并解除合同；(4) 对需方的分销商违规视同为需方违规，供方将直接处罚需方。

3、本合同非独家代理合同，供方在界定区域内可开设同等优惠待遇的合同客户。以上违约行为在核定和处罚，供方有最终解释权。

十五、合同期限：

由 2015 年 3 月 10 日起至 2015 年 3 月 10 日止。

十六、附则：

本合同一式二份，由双方法人代表或法人代表正式委派的代表签署，双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方(公章)：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日