# 水暖建材购销合同书范本

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2023-12-25

*合同编号：　　甲方： 签约地点：　　乙方：签约时间：　　甲、乙双方本着诚信互利的原则，在平等自愿、协商一致的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的有关法律规定，达成本合同，以便共同遵守，相互监督。　　1、经销权及要求　　甲方授权乙方为地区(...*

合同编号：

　　甲方： 签约地点：

　　乙方：签约时间：

　　甲、乙双方本着诚信互利的原则，在平等自愿、协商一致的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的有关法律规定，达成本合同，以便共同遵守，相互监督。

　　1、经销权及要求

　　甲方授权乙方为地区(含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区、乡镇)的特约经销商，销售甲方公司提供的xx牌产品。(具体产品品种见本合同第2条)。未经甲方书面许可，乙方不得跨区销售。同时，甲方有权根据实际需要在该地区开设其他经销商。

　　2、品种及销售额要求

　　在合同有效期内，即 年 月 日至 年月日之内乙方应完成产品销售回款额万元。所经销产品及销售回款额要求如下(不选择不经销的划“/”)： 水暖系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

　　卫浴洁具产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

　　黄铜阀门系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

　　铸铁阀门系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

　　其他产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

　　注:完成年销售任务50%以下取消其经销资格。

　　3、乙方不得向外泄露甲、乙双方合作方式、市场管理、价格政策、经营策略等涉及甲方商业秘密的信息。若有违反，甲方有权向乙方追诉损失。

　　4、在打击假冒产品时，乙方有义务支持甲方工作;乙方有义务将产品市场信息、用户建议等及时反馈给甲方;甲方在价格、产品结构、新产品开发、营销政策等方面的调整变化应及时通知乙方，以利双方合作。

　　5、产品质量及

　　5.1甲方提供产品必须符合相关检验标准。

　　5.2乙方在销售产品前必须充分告之客户有关产品用途、性能，售后服务条件及事故处理方式，乙方不得超越产品质量、使用标准向客户做出。否则，乙方承担由此带来的一切责任。

　　1

　　5.3由于甲方产品质量原因引起的问题及合理损失，由甲方负责解决，乙方应积极配合处理;

　　由于安装不当或违反使用标准的原因引起的问题，由用户负责解决。乙方在处理此类问

　　题时必须尽量减少甲方损失。

　　5.4如遇到产品质量及技术问题，乙方应立即通知甲方共同解决。顾客提出的合理要求如由于

　　乙方原因未能得到解决的问题，由乙方负责解决。

　　6、产品价格

　　6.1产品价格分供货价(详见附件)、批发价、工程建议价。甲方保留价格调整权，如需调价，

　　甲方应用《调价通知书》通知乙方。

　　6.2乙方在与用户签定供货合同时，必须明确规定保留价格调整权，以避免原材料价格大幅上

　　扬时，双方无力向用户供货的现象。若乙方与用户的供货合同中未注明的，甲方有权在

　　原价格无法执行时拒绝执行。

　　6.3乙方在工程攻关时，如果遇到价格阻力，可向甲方提出申请，甲方根据具体情况，尽力予

　　以支持。但原则上以市政产品为主，所有特价产品差价不计入任务销量，不计返点。

　　7、产品订货与交付

　　7.1乙方应以书面形式(传真或其他方式)向甲方订货，订货单上应写明订货的种类、规格、数量，甲方接到订货单后，常用产品合理数量在2天内交货。如果2天内不能交货的，甲

　　方应在收到定货单1天内通知乙方并另行协商交货期。实际交付的种类、规格、数量与定

　　货单是否一致，都以甲方送货乙方签收的单据为准。

　　7.2若乙方订购的产品为不常用产品，或按特殊要求加工的产品，甲方有权根据具体情况收取

　　专项定金并共同协商交货期。否则，甲方有权拒绝接单。而且，定做产品不退货。

　　7.3甲方代办托运，运费乙方自付;乙方自提，运费自付;其他特殊发货方式甲方均不负责费

　　用。

　　8、结算方式：

　　8.1乙方支付甲方货款方式为先打款后发货，或现款现货。在到期货款未结清的情况下，甲方

　　有权停止发货。

　　8.2乙方必须于 年12月31日前结清全部货款。如欠款金额较大，甲方有权取消乙方年终返利。

　　8.3乙方不得以任何理由拖欠货款。否则，应按拖欠天数每天向甲方支付所拖欠货款总额的3‰作为滞纳金，但滞纳金总额以货款总额的30%为上限。

　　9、退货规定

　　9.1由于甲方产品质量原因或甲方工作失误原因发错货、多发货而需要退货的，甲方必须退货

　　并负责一切运费。若该货物货款已收，应根据乙方合理要求及时退还货款。

　　2

　　9.2由于乙方订货失误而无法售出的产品需要退货的(非常规、特殊订制产品不退货)且订货

　　在60天以内，在无明显损坏的情况下，甲方按：

　　9.2.1若该产品已经涨价，则按原定货价格的95%计算退回货款。

　　9.2.2若该产品已经降价，则按退货当时价格的95%计算退回货款，但运费均由乙方负责。

　　9.3如订提货超过60天或需退货产品甲方已停产或更新生产标准，则退货价格由甲方审定并在乙方对价格同意的情况下退货。

　　9.4乙方不得在甲方货物外包装完好和无明显损坏的情况下拒收甲方货物，如乙方无理拒收货

　　物而造成的损失应由乙方负责。

　　10、市场推广

　　10.1 乙方有义务在责任区域市场进行分销渠道的开拓和分销店面招牌的推广。

　　10.2乙方必须做好所经销甲方产品的推广工作。甲方有义务向乙方免费提供各类宣传推广用

　　品，甲方委派专业人员协助乙方进行市场拓展、工程公关等销售促进工作。

　　10.3相关的推广活动如展览会、业界推广会及其它广告宣传等，乙方需要甲方支持的，需向

　　甲方提出申请，经双方商定实施方案及费用分担方案后方可进行。

　　11、市场管理

　　11.1甲方必须负责管理市场，追求良好的市场销售秩序，保障乙方利益不受冲击与侵害。

　　11.2乙方未经甲方书面许可，不得跨区销售。

　　11.3为了保障各商家利益，甲方在各个市场实行工程备案制。备案制执行先到先得的原则，

　　但该备案须经甲方在当地的商务经理核实确认确实进入了一定深度方可认可该备案有

　　效。已经有效备案的工程项目其他商家不得再进入，更不得再行报价等等影响合作的事

　　情。

　　11.4如果出现恶意跨区、恶意冲突工程的行为的商家，甲方将直接予以处罚，不需要与过错

　　方协商处罚方式。处罚方式可以为划出销量扣该销量返点给受害方，或划出更多销量、

　　扣罚全部返点、解除本合同等等。

　　11.5 未经甲方书面同意，乙方不得有下列情形：

　　① 乙方不得在异地开设分店。

　　② 在经销合同有效期限内，乙方不得转让其经销权。

　　若乙方有上述情形之一者，甲方有权终止经销合同及取消乙方经销资格。

　　12、返利

　　12.1 在合同有效期内乙方销售额达到 万元 ;甲方将乙方回款额的 %作为奖励;

　　12.2 在合同有效期内乙方销售额达到 万元 ;甲方将乙方回款额的 %作为奖励; 12.3 备注： (年销售额不足贰万元的经销商不参加返利，特价产品不参加返利)

　　3

　　13、如乙方出现经销假冒甲方品牌产品行为的，乙方要承担相应的法律责任，甲方同时将执

　　行扣除部分或全部返点奖励的处罚且不需要与乙方协商，也不需乙方同意。

　　14、本合同自合同签订之日起生效，有效期至 年 月 日止。在有效期满之日前一

　　个月内，甲乙双方就续约、修改相应条款、清理往来账目等协商，确定是否续约，若无续约，则自行终止。无论以何种方式解除或终止本合同，乙方都必须结清甲方货款，否则乙方要承担相应法律责任。

　　15、双方引起的所有争议分歧，双方应友好协商解决，协商不成须向甲方所在

　　地人民法院提出诉讼。

　　甲方：

　　地址：

　　电话：

　　传真：

　　法定代表人：(签章)

　　委托代理人：

　　乙方： 地址： 电话： 传真： 法定代表人：(签章) 委托代理人： 签订日期： 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！