

E100 I/O 系统设备按揭销售合同

甲方（出卖人）：_____

统一社会信用代码/身份证号：_____

乙方（买受人）：_____

统一社会信用代码/身份证号：_____

根据《中华人民共和国民法典》及相关法律法规，经甲乙双方协商一致，就 E100 I/O 系统按揭买卖事宜订立本合同。

一、设备概况、数量及价款

- 设备名称：E100 I/O 系统
- 生产厂家：_____
- 规格型号： E100-YCIO- 爆炸性环境关联设备远程IO(见图1) E100-GZP- 操控分离的中型集散盘(见图2)
- 数量：_____ 台
- 单价：_____ 元/台
- 总金额（小写）：_____ 元
- 总金额（大写）：_____
- 备注：合同总价款含设备出厂价、运费、保险费等，不包含安装调试、培训等费用。

二、设备交付与验收

- 交付时间：_____
- 交付地点：_____
- 运输方式及费用：甲方负责设备运输并承担费用。
- 质量及质量标准：
 - 甲方应对设备质量负责。
 - 按国家标准、行业标准或制造厂家企业标准执行。
 - 按约定的技术标准执行。
- 安装与调试：
 - 甲方应在交付后 _____ 日内完成安装调试。
 - 设备安装调试期间的运输费、工具费等由 _____ 方承担。
- 验收：
 - 乙方应在设备调试合格后 _____ 日内完成验收。
 - 验收不合格，乙方有权拒收并要求甲方整改。

三、按揭条款

- 首付款：乙方应于 _____ 年 _____ 月 _____ 日前支付设备总价款 _____ % 的首付款，计 _____ 元。
- 按揭贷款：剩余 _____ % 的价款，计 _____ 元，由乙方申请按揭贷款支付。
- 乙方应于 _____ 年 _____ 月 _____ 日前向甲方提供其已获得贷款支付的证明。
- 若乙方未能足额获得贷款，应在 _____ 日内以现金补足。

四、违约责任

- 甲方逾期交货，每日按合同价款的 _____ % 支付违约金。
- 乙方逾期付款，每日按逾期金额的 _____ % 支付违约金。
- 甲方交付的设备不合格，乙方有权拒付货款并要求赔偿。

E100 按揭购机模式参考：

这个模式的核心是“拥有资产、分期付款”，相当于为购买设备申请一笔贷款。

1. 模式定位：

目标客户：有长期稳定生产需求的企业、希望将设备纳入固定资产的企业、信用良好且能承担一定首付的客户。

核心价值：最终拥有所有权、平衡资金压力与资产积累。

2. 方案细节：

首付比例：通常为设备总价的20% - 30%。以¥500,000设备为例，首付为¥100,000 - ¥150,000。

贷款期限：常见为1年、2年、3年。期限越长，月供越低，但总利息越高。

利率：由于是设备融资，利率通常高于基准贷款利率。假设年化利率为6% - 10%（具体取决于客户信用和合作机构）。

月供计算示例：

设备总价：¥500,000

首付30%：¥150,000

贷款总额：¥350,000

贷款期限3年（36个月），年利率8%：

月供约为¥10,965/月(可使用等额本息计算器得出)。

付款方式：按月等额本息还款。

3. 所有权与责任：

所有权：在支付首付后，您即拥有设备的所有权，可以将其计入公司固定资产并计提折旧。

维护责任：设备的所有维护、维修、保险费用均由您自己承担。建议为此预留一部分预算，或单独购买维保服务。

4. 结束选项：

正常结清：还清所有贷款本息后，设备完全归您所有，无任何后续付款。

提前结清：部分合同允许提前还款，可能需支付少量违约金。

按揭模式总结：

优点：

获得资产所有权：最终完全拥有设备，形成公司资产。

长期成本更低：总支出（设备价+利息）通常低于长期租赁的总租金。

财务灵活性：在拥有资产的同时，将大额支出分摊到未来多年。

可抵押与折旧抵税：作为固定资产，未来可用于抵押融资，折旧可抵减应税所得。

缺点：

资金门槛：需要支付一笔可观的首付款。

利率成本：需要承担额外的利息费用。

灵活性差：一旦购买，即使业务需求下降，也难以快速处置设备。

承担所有风险：自行承担设备过时、损坏等所有风险。