

ДОГОВОР НА ОКАЗАНИЕ ДИЛЕРСКИХ УСЛУГ

г. Москва

« ____ » _____ 2018 г.

_____ в лице _____, действующего на основании _____, именуемый в дальнейшем «**Продавец**», с одной стороны, и

_____ в лице _____, действующего на основании _____, именуемый в дальнейшем «**Дилер**», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем «**Договор**», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец поручает, а Дилер берет на себя обязанности по распространению, именуемого в дальнейшем «Продукт», и обеспечению после продажи Продукта необходимого его сопровождения. Комплектность, сопровождающая документация, а также форма поставки и другие требования к Продукту перечислены в Приложении №1.

2. ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

2.1. Обеспечить рекламу Продукта в соответствии с предоставленными образцами и материалами.

2.2. Осуществлять продажу Продукта по ценам, не превышающим установленные настоящим Договором.

2.3. Производить регистрацию всех покупателей Продукта, приобретающих его у Дилера, и раз в три месяца передавать Продавцу списки зарегистрированных покупателей.

2.4. Соблюдать авторские права на Продукт, принадлежащие, предпринимать все надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине Дилера.

2.5. Информировать покупателей об авторских правах на приобретаемый Продукт и о противозаконности незаконного использования и его последствиях.

2.6. Обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей обслуживание Продукта, включая так называемую «горячую линию».

2.7. Уважать и защищать законные права Продавца, возникающие в связи с настоящим Договором, в частности, сохранять коммерческие тайны, которые могут стать известны Дилеру в связи с выполнением данного Договора. К коммерческой тайне относится любая информация, которая:

при сообщении была явно охарактеризована как представляющая коммерческие тайны Продавца;

не является общедоступной;

представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества.

3. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА

3.1. Предоставлять Дилеру партию Продукта в необходимом количестве в течении согласованного с Дилером срока, указанного в его заявке.

3.2. Уведомлять Дилера об изменениях в составе Продукта или его цены в течении дней с момента принятия соответствующего решения.

3.3. Предоставить Дилеру рекламную информацию о: Продукте, Продавце, а также консультировать о формах организаций сбытовой политики для данного Продукта.

3.4. Передать Дилеру для организации работы по «горячей линии» список ответов на типовые вопросы.

3.5. Провести за счет Продавца обучение (при необходимости) одного представителя Дилера на каждые экземпляров Продукта, приобретаемых Дилером, для работы в рамках «горячей линии». Обучение большего числа представителей Дилера осуществляется за счет Дилера.

3.6. Назначить ответственное лицо, с которым Дилер решает все вопросы, связанные с выполнением работ по настоящему Договору.

3.7. Продавец предоставляет Дилеру для целей демонстрации (и обучения) по одному бесплатному экземпляру Продукта на каждые выкупаемых им экземпляров. При покупке первой партии в объеме не менее экземпляров, Дилер может приобрести для этих целей один экземпляр Продукта со скидкой в % от цены (для конечного покупателя).

4. СТОИМОСТЬ ПРОДУКТА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Продавец устанавливает цену для конечного покупателя, величина которой приведена в Приложении №1. Дилер имеет право продажи Продукта по любой цене, не превышающей цену для конечного пользователя. Допустимо в особых случаях, по письменному согласованию с Продавцом, установление наценок на Продукт для отдельных покупателей, связанное с необходимостью повышенных издержек для осуществления сбыта или послепродажного обслуживания Продукта.

4.2. Дилер выкупает у Продавца Продукт партиями не менее экземпляров.

4.3. Дилер приобретает партии Продукта у Продавца с дилерской скидкой, величина которой зависит от размера приобретаемой партии Продукта, как указано в Приложении №1.

4.4. Получение партии Продукции осуществляется на складе и оформляется актом сдачи-приемки готовой Продукции.

4.5. Оплата полученной партии Продукта Дилером осуществляется единовременно в полном объеме в течение дней с момента подписания обеими сторонами акта сдачи-приемки готовой Продукции или в любой другой оговоренной сторонами форме.

4.6. Дилер имеет право на дополнительные (бонусные) скидки в том случае, если объем продаж по нескольким партиям не менее экземпляров. Исчисления бонусной скидки осуществляются в конце квартала, года или при осуществлении заказов новой партии Продукта. При этом скидка на новую партию Продукта учитывает дополнительные скидки за предыдущие партии Продукта, исходя из того, что безразлично, делался ли заказ всей совокупной партии Продукта по частям или полностью единовременно.

5. ПОРЯДОК СДАЧИ-ПРИЕМКИ ПРОДУКТА

5.1. Продавец передает Дилеру Продукт в соответствии с его заказом на партию в письменном виде.

5.2. Передача осуществляется на складе в городе .

5.3. Передача оформляется актом сдачи-приемки в соответствии с указанной формой.

5.4. Продукт сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров, и Дилер проверяет соответствие Продукта спецификации, представленной в Приложении №1.

5.5. При отсутствии замечаний к партии Продукта со стороны своего представителя, Дилер подписывает акт сдачи-приемки.

5.6. При наличии претензий к партии Продукта, представитель Дилера составляет перечень претензий и передает его ответственному за работу с Дилером представителю Продавца.

5.7. В случае согласия с претензиями Дилера, Продавец в течение рабочих дней обязан устранить отмеченные препятствия и представить Дилеру партию Продукта на повторную приемку.

5.8. В случае несогласия с претензиями Дилера, Продавец в течение рабочих дней должен направить в адрес Дилера мотивированный отказ в письменной форме.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Вопросы, касающиеся качества Продукта, кроме соответствия оговоренной в Приложении №1 комплектации, не являются предметом обсуждения или приемки продукции.

6.2. Продавец не несет ответственности за проблемы или убытки, которые могут возникнуть у Дилера или конечных пользователей в результате использования Продукта.

6.3. Продавец не несет ответственности по обязательствам Дилера перед третьими лицами.

6.4. В случае задержки поставки партии Продукта, Продавец уплачивает Дилеру пени в размере % за каждый день просрочки, начиная с дня с момента истечения срока заказа. Информация о пени включается в акт сдачи-приемки и на соответствующую сумму

уменьшается платеж Дилера за партию Продукта. Время для разбора взаимных претензий при приемке Продукта не учитывается при начислении пени.

6.5. В случае задержки перевода денег после приемки Продукта, Дилер уплачивает пению Продавцу в размере % от суммы договора за каждый день просрочки, начало которой начинается идти с дня от момента выставления счета на инкассо (в случае получения Продукта по гарантийному письму).

6.6. В случае нарушения Дилером авторских прав на Продукт, выражающееся в . Дилер: выплачивает штраф в размере рублей;

оплачивает компенсацию за поиск доказательств нарушения, судебные издержки и т.д. в размере, составляющем не менее двойной величины штрафа, определенного выше.

Если незаконное использование происходило без ведома администрации Дилера, но было обусловлено пренебрежительным отношением Дилера к соблюдению соответствующих прав , то Дилер несет ответственность в соответствии в данным пунктом.

7. ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ДОСРОЧНОГО РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

7.1. Продавец может расторгнуть настоящий Договор в следующих случаях:

при нарушении Дилером авторских прав Продавца;

при длительном нарушении требований, предъявляемых к обслуживанию Продукта;

при нарушении Дилером коммерческой тайны Продавца;

при длительных задержках оплаты принятого Дилером Продукта (в случае передачи Продукта по гарантийному письму и выставлении Продавцом счета на инкассо);

при решении о прекращении производства Продукта.

7.2. Дилер может расторгнуть Договор в следующих случаях:

при нарушении Продавцом сроков и условий поставки Продукта;

при невыполнении Продавцом условий настоящего Договора в части, касающейся предоставления необходимой информации и обучения представителей Дилера.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий Договор действует с «»2018г. по «»2018г.

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

9.1. В случае возникновения споров и разногласий, стороны приложат все усилия, чтобы устранить их путем переговоров. При невозможности решить спорные вопросы путем переговоров, стороны обращаются к арбитражу, с кандидатурой которого согласятся обе стороны, или, в случае невозможности найти такую кандидатуру, стороны обращаются в арбитражный суд.

9.2. Неотъемлемой частью настоящего Договора являются следующие Приложения:

Приложение №1. Спецификация Продукта.

Приложение №2. Прейскурант цен на Продукт для конечного покупателя.

Приложение №3. Дилерские скидки на цену Продукта в зависимости от объема заказываемой партии Продукта.

Приложение №4. Акт сдачи-приемки партии Продукта.

9.3. В случае изменения юридического адреса или банковских счетов, стороны уведомляют об этом друг друга в течение _____ дней.

10. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Продавец Юр. адрес:Почтовый адрес:ИНН:КПП:Банк:Рас./счёт:Корр./счёт:БИК:

Дилер Юр. адрес:Почтовый адрес:ИНН:КПП:Банк:Рас./счёт:Корр./счёт:БИК:

11. ПОДПИСИ СТОРОН

Продавец _____

Дилер _____