ДОГОВОР No . . .

(Дилерские услуги)

г. . . . . . . <>. . . . . .19 г.

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ,

(наименование организации, предприятия, кооператива)

именуемое в дальнейшем <> в лице . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

(должность. фамилия, имя, отчество)

действующего на основании . . . . . . . . . . . . . . . . . . . с одной

стороны, и . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

(наименование организации, предприятия, кооператива)

действующегона основании . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . с другой

стороны, заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем <>

о нижеследующем:

1. Предмет Договора

1.1. Продавец поручает, а Дилер берет на себя обязанности по расп-

ространению . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .. . именуемого в

дальнейшем <>, и обеспечению после продажи Продукта необходимого

его сопровождения. Комплектность, сопровождающая документация, а также

форма поставки и другие требования к Продукту перечислены в Приложении

. . . . . . .

2. Обязанности Дилера

2.1. Обеспечить рекламу Продукта в соответствии с предоставленными

образцами и материалами.

2.2. Осуществлять продажу Продукта по ценам, не превышающим уста-

новленные настоящим Договором.

2.3. Производить регистрацию всех покупателей Продукта, приобретаю-

щих его у Дилера, и раз в три месяца передавать Продавцу списки зарегист-

рированных 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 последстви-

ях.

2.6. Обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей обслу-

живание Продукта, включая так называемую <> (hotline).

2.7. Уважать и защищать законные права Продавца, возникающие в свя-

зи с настоящим Договором, в частности, сохранять коммерческие тайны, ко-

торые могут стать известны Дилеру в связи с выполнением данного Договора.

К коммерческой тайне относится любая информация, которая:

1) при сообщении была явно охарактеризована как представляющая

коммерческую тайну Продавца;

2) не является общедоступной;

3) представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преиму-

щества.

3. Обязанности Продавца

3.1. Предоставлять Дилеру партию Продукта в необходимом количестве

в течение согласованного с Дилером срока, указанного в его заявке.

3.2. Уведомлять Дилера об изменениях в составе Продукта или его

цены в течение . . . . . .дней с момента принятия соответствующего реше-

ния.

3.3. Предоставить Дилеру рекламную информацию о: Продукте, Продав-

це, а также консультировать о формах организаций сбытовой политики для

данно го Продукта.

3.4. Передать Дилеру для организации работы по <>

список ответов на типовые вопросы.

3.5. Провести за счет Продавца обучение (при необходимости) одного

представителя Дилера на каждые . . . . . экземпляров продукта, приобрета-

емых Дилером, для работы в рамках <>. Обучение большего

числа представителей Дилера осуществляется за счет Дилера.

3.6. Назначить ответственное лицо, с которым Дилер решает все воп-

росы, связанные с выполнением работ по настоящему Договору.

3.7. Продавец предоставляет Дилеру для целей демонстрации (и обуче-

ния) по одному бесплатному экземпляру Продукта на каждые . . . . . .выку-

паемых 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 . . . . 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

повышения издержек для осуществления сбыта или послепродажного обслужива-

ния Продукта.

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

экземпляров.

4.3. Дилер приобретает партии Продукта у Продавца с дилерской скид-

кой, величина которой зависит от размера приобретаемой партии Продукта,

как указано в Приложении . . . . . .

4.4. Получение партии Продукта осуществляется на складе . . . . . .

и оформляется актом сдачи-приемки готовой Продукции.

4.5. Оплата полученной партии Продукта Дилером осуществляется еди-

новременно в полном объеме, путем:. . . . . . . . . . . (полной(частич-

ной) предоплаты, либо выставления Продавцом счета инкассо в течение . .

. . . . .дней с момента подписания обеими сторонами акта сдачи-приемки

готовой Продукции или в любой другой форме).

4.6. Дилер имеет право на дополнительные (бонусные) скидки в том

случае, если объем продаж по нескольким партиям не менее. . . . . .экзем-

пляров. 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 пар-

тии Продукта, исходя из того, что безразлично, делается 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 ука-

занной формой.

5.4. Продукт сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров и

Дилер проверяет соответствие Продукта спецификации, представленной в При-

ложении 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 ого-

воренной в Приложении . . . .комплектации, не являются предметом обсужде-

ния при приемке продукции.

6.2. Продавец не несет ответственности за проблемы или убытки, ко-

торые могут возникнуть у Дилера или конечных пользователей в результате

использования Продукта.

6.3. Продавец не несет ответственности по обязательствам Дилера пе-

ред третьими лицами.

6.4. В случае задержки поставки партии Продукта, Продавец уплачива-

ет Дилеру пени в размере . . . . .% за каждый день просрочки, начиная с

. . . . дня с момента истечения срока заказа. Информация о пени включает-

ся в акт сдачи-приемки и на соответствующую сумму уменьшается платеж Ди-

лера 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 пеню продавцу в размере . . . .% от суммы Договора за каждый

день просрочки, начало которой начинает 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, выражаю-

щееся в . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Дилер 1) выплачивает штраф в размере . . . . .рублей; 2) оплачивает ком-

пенсацию за поиск доказательств нарушения, судебные издержки и т. д. в

размере, составляющем не менее двойной величины штрафа, определенного вы-

ше.

Если незаконное использование происходило без ведома администрации

Дилера, но было обусловлено пренебрежительным отношением Дилера к соблю-

дению соответствующих прав . . . . . . . . . . . . . . . . . . , то Дилер

несет ответственность в соответствии с данным пунктом.

7. Основания для досрочного расторжения Договора

7.1. Продавец может расторгнуть настоящий Договор в следующих слу-

чаях: 1) при нарушении Дилером авторских прав продавца; 2) при длительном

нарушении требований, предъявляемых к обслуживанию Продукта; 3) при нару-

шении Дилером коммерческой тайны Продавца; 4) при длительных задержках

оплаты принятого Дилером Продукта (в случае передачи Продукта по гаран-

тийному письму и выставлении Продавцом счета на инкассо); 5) при решении

о прекращении производства Продукта.

7.2. Дилер может расторгнуть договор в следующих случаях: 1) при

нарушении Продавцом сроков и условий поставки Продукта; 2) при невыполне-

нии Продавцом условий настоящего Договора в части, касающейся предостав-

ления необходимой информации и обучения представителей Дилера.

8. Срок действия Договора

8.1. Настоящий Договор действует с . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

по. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

9. Дополнительные условия

9.1. В случае возникновения споров и разногласий, стороны приложат

все усилия, чтобы устранить их путем переговоров. При невозможности ре-

шить спорные вопросы путем переговоров, стороны обращаются к арбитру, с

кандидатурой которого согласятся обе стороны, или, в случае невозможности

найти такую кандидатуру, стороны обращаются в Госарбитраж.

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.

Юридические адреса сторон

Продавец. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Дилер . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Подписи и печати сторон:

Продавец Дилер

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Комментарии:

Дилерство - традиционная для западного бизнеса система сбыта и про-

движения товаров на рынке. Дилер за свой счет, на свой страх и риск поку-

пает на льготных условиях товар у производителя и сбывает его конечным

потребителям.

Данный договор может быть интересен Вам как с точки зрения произво-

дителя, расширяющего свой сбыт, так и с точки зрения коммерсанта, желаю-

щего стать дилером крупных предприятий, выпускающих конкурентноспособную

продукцию.

2.3. Пункты 2.3, 2.5, 3.7, 6.1, 6.2 характерны для распространения

именно такого продукта.

2.4. Если права на продукт защищены авторским правом, то необходимо

внесение этого пункта и пунктов 6.6 и 7.1.1.

2.6. <> - очень широко практикующийся в настоящее

время способ обслуживания клиента, оказания послепродажных услуг. Данное

понятие включает в себя: оперативные консультации, оперативную помощь в

освоении, постоянная связь и т. п.