

Дилерский договор

ДОГОВОР № _____
(Дилерские услуги)

г. _____ " _____ 200__ г.

(наименование организации, предприятия, кооператива)
именуемое в дальнейшем "Продавец" в лице _____

(должность, фамилия, имя, отчество)
действующего на основании _____ с одной
стороны, и _____

(наименование организации, предприятия, кооператива)
действующего на основании _____ с другой
стороны, заключили настоящий договор, именуемый 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 _____

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" (hotline).
- 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:
 - 1) при сообщении была явно охарактеризована как представляющая коммерческую тайну Продавца;
 - 2) не является общедоступной;
 - 3) представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества.

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 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 _____. Дилер имеет право продажи продукта по любой цене, не превышающей цену для конечного пользователя. Допустимо в особых случаях, по письменному согласованию с Продавцом, установление наценки на Продукт для отдельных покупателей, связанное с необходимостью повышения 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 _____.

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

4.5. Оплата полученной партии Продукта Дилером осуществляется единовременно в полном объеме, путем: _____ (полной (частичной) 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 _____ 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, 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 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 _____ комплектации, не являются предметом обсуждения при приемке 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 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, выражающееся в _____

Дилер 1) выплачивает штраф в размере _____ рублей; 2) 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 с данным пунктом.

7. Основания для досрочного расторжения Договора

7.1. Продавец может расторгнуть настоящий Договор в следующих случаях: 1) при нарушении Дилером авторских прав продавца; 2) при длительном нарушении требований, предъявляемых к обслуживанию Продукта; 3) при нарушении Дилером коммерческой тайны Продавца; 4) при длительных задержках оплаты принятого Дилером Продукта (в случае передачи Продукта по гарантийному 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 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 _____

по _____

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 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 продвижения товаров на рынке. Дилер за свой счет, на свой страх и риск покупает на льготных условиях товар у производителя и сбывает его конечным потребителям.

Данный договор может быть интересен Вам как с точки зрения производителя, расширяющего свой сбыт, так и с точки зрения коммерсанта, желающего 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. "Горячая линия" - 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.