

ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР N ____

г. Нур-Султан

« ____ » _____ 2021 года

_____ в лице директора _____, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «**Продавец**», с одной стороны, и _____, в лице директора _____, действующего на основании _____, именуемый в дальнейшем «**Дилер**», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец обязуется передать в собственность Дилеру Товары в количестве, ассортименте и в сроки, предусмотренные в Договоре, а Дилер обязуется принять Товары и оплатить их на условиях настоящего Договора.

1.2. Количество, ассортимент и стоимость поставляемых Товаров указываются в Спецификации (Приложение N 1 к настоящему Договору) или накладных, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора. Перечень Товаров, поставляемых по настоящему Договору, может быть изменен или дополнен по соглашению сторон.

1.3. Дилер ежеквартально подает Продавцу план Объема Товара на квартал, согласно чего Продавец предоставляет скидку на Товар. Объем выбираемой продукции Дилером должен составлять не менее _____ тг. в квартал.

1.4. Продавец оказывает Дилеру всяческое содействие в организации торговли и расширения клиентской базы – размещение информации на торговых интернет-площадках и сайтах Продавца, проведение обучающих семинаров для Дилера и его клиентской базы, информационная и маркетинговая поддержка.

2. ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС ДИЛЕРА

2.1. Дилер покупает Товары у Продавца и продает их третьим лицам от своего имени и за свой счет. Дилер не может действовать от имени Продавца.

2.2. Дилер приобретает Товары, указанные в настоящем Договоре, только у Продавца или из других источников, указанных исключительно Продавцом.

2.3. Во время действия данного Договора Дилер имеет право именовать себя "Промышленные полы Казахстан" (наименование Продавца) на Территории.

3. ТЕРРИТОРИЯ

3.1. Товары передаются Дилеру для их последующей реализации на территории г. _____ (далее - "Территория").

3.2. Продавец обязуется не назначать другого дилера на Территории для реализации Товаров, продаваемых по настоящему Договору. Однако Продавец не может гарантировать, что товары, аналогичные продаваемым по настоящему Договору, не будут импортированы либо ввезены на Территорию другим способом третьими лицами.

3.3. Дилер вправе назначать с письменного согласия Продавца субдилеров для продажи Товаров в пределах Территории.

3.4. Без предварительного письменного согласия Продавца Дилер не вправе напрямую или косвенно за счет своего участия или иным образом продвигать Товары или организовывать филиалы, а также другие места для реализации Товаров за пределами Территории.

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

4.1. Дилер обеспечивает высокий уровень профессиональной подготовки своих торговых представителей, которым будет поручено осуществлять реализацию Товаров.

4.2. Доставка Товаров осуществляется самовывозом на склады Дилера, которые должны содержаться Дилером в надлежащем техническом состоянии с поддержанием условий, необходимых для хранения Товаров.

4.3. Дилер своими силами и за свой счет обязан проводить презентации всего перечня Товаров, включая выделение для этой цели демонстрационного зала. Порядок и сроки проведения презентаций могут быть определены сторонами в дополнительном соглашении к настоящему Договору.

4.4. Дилер обязан выполнять любые рекомендации и требования, полученные от Продавца или его представителей, касающиеся организации торговли, склада или складских помещений, поддержания необходимого запаса Товаров, подготовки персонала и т. д.

5. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА И ДИЛЕРА.

5.1. Обязанности продавца:

- ☐ Продавец обязан обеспечивать Дилера всей необходимой информацией, связанной с Товаром. Информация будет передана Дилеру в течение 5 рабочих дней после получения соответствующего запроса от него.
- ☐ Своевременно информировать Дилера о появлении у Продавца новых Товаров и их стоимости.

5.2. Обязанности Дилера:

- ☐ Обеспечить заполнение потребительского рынка ассортиментом Товаров Продавца на Территории, указанной в п.3.1 настоящего договора.
- ☐ Обеспечить надлежащие условия хранения Товаров до их реализации: температурный режим, влажность воздуха, способ складирования.
- ☐ Производить оплату Товаров в соответствии с разделом 6 настоящего договора.
- ☐ Соблюдать договорные условия географии продаж.
- ☐ Приобретать договорной объем Товара у Продавца.

6. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ.

6.1. Стоимость Товаров определяется в Спецификации (Приложение N 1 к настоящему Договору) или в накладных.

6.2. Дилер обязуется реализовывать Товары по ценам складывающимися на рынке на территории региона.

6.3. Цена Товаров устанавливается в тенге в соответствии с действующим прейскурантом Продавца. В случае изменения себестоимости, затрат, среднего уровня цен в регионе, а также иных показателей, Продавец вправе в одностороннем порядке вносить изменения в прейскурант

6.4. Дилер оплачивает каждую партию товара на условиях 100 % предварительной оплаты.

6.5. Оплата производится в тенге в безналичном порядке на расчетный счет Продавца либо наличными денежными средствами в кассу продавца. Датой оплаты считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет Продавца или поступления в кассу.

6.6. Дилер получает постоянную скидку на товар Продавца в зависимости от согласованного Плана Объемов.

7. УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ И ПРИЕМКИ ТОВАРОВ

7.1 Доставка Товаров по настоящему Договору осуществляется партиями на основании заявок Дилера. Заявка направляется в адрес Продавца в письменной форме и может быть отправлена заказным почтовым отправлением, по факсу, электронной почте. В заявках указывается наименование, ассортимент, количество, цена товара, сроки поставки, в случае необходимости в заявках могут указываться и иные условия поставки.

7.2 Согласованные сторонами в заявке и спецификации наименование, ассортимент, количество и цена товара, передаваемые в рамках одной партии, указываются в накладной, предоставляемой Дилеру.

7.3 Доставка Товаров со склада Продавца (г. Нур-Султан) на склад Дилера (г. _____) производится транспортной компанией за счет Дилера или самовывозом Дилером.

7.4 Обязательства Продавца по поставке товара, в том числе по срокам поставки, считаются выполненными в момент передачи товара Дилеру или перевозчику, смотря что наступит раньше. Приемка Товаров по количеству и качеству осуществляется непосредственно после их доставки на склад Дилера по транспортным и сопроводительным документам. В случае отсутствия претензий Дилера приемка товара фиксируется подписанием накладных документов. Погрузо-разгрузочные работы осуществляются силами стороны, где производятся, соответственно, погрузка или разгрузка.

7.5 Дилер обязуется принять товары в течение 2 часов с момента прибытия транспортного средства.

- 7.6 Приемка Товаров от перевозчика осуществляется на складе Дилера в соответствии с правилами, принятыми на соответствующем виде транспорта. Дилер обязан проверить обеспечена ли сохранность Товара при перевозке, в частности, сохранность пломб, запорных устройств и т.д., а также по иным обстоятельствам, возникшим в процессе перевозки, ответственность возлагается на перевозчика.
- 7.7 В случае обнаружения дефектов товара по качеству в процессе приемки, Дилер обязан произвести фотографирование поврежденных (бракованных) товаров, транспортного средства в котором они поступили, и составить акт приемки с указанием наименования, количества и стоимости поврежденных или бракованных товаров. На основании акта Продавец производит замену бракованного Товара (допоставку), либо, по согласованию с дилером, уменьшает стоимость Товара. В случае уменьшения стоимости товара стороны подписывают дополнительное соглашение к настоящему договору.
- 7.8 Если поврежденный Товар поступил железнодорожным транспортом, дилер обязан вызвать представителей железной дороги для составления коммерческого акта в соответствии с правилами, действующими на железнодорожном транспорте.
- 7.9 Дилер обязан провести внутритарную проверку товара в течение 3 календарных дней с момента прибытия товара на склад дилера. В случае обнаружения недостатков качества Товара Дилер совместно с представителем Продавца составляет Акт. Претензия по дефектам товара, обнаруженным в процессе внутритарной приемки должна быть выслана в течение 7 календарных дней с момента обнаружения дефектов товара. В случае обнаружения дефектов товара позже указанного срока либо непредъявления претензий в 7 - дневный срок товар считается принятым Дилером по качеству в полном объеме, дилер не вправе требовать от Продавца замены Товара, уменьшения стоимости и т. д.
- 7.10 Поставляемые Товары по качеству должны соответствовать нормам и стандартам, действующим в стране фирмы – изготовителя и требованиям, предъявляемым к подобному виду Товаров.

8. МАРКЕТИНГ

- 8.1. Дилер осуществляет деятельность в области рекламы Товаров, продвижения Товаров на рынок, связей с общественностью, исследования рынка и обучения торгового персонала.
- 8.2. Дилер и представители Продавца встречаются по мере необходимости, но не менее одного раза в год для обсуждения вопросов рекламы, продвижения Товаров на рынок, связей с общественностью и других вопросов, связанных с маркетингом.
- 8.3. Продавец регулярно направляет Дилеру подробные сведения о своей политике в области маркетинга и информирует Дилера о своих программах по продвижению Товаров на рынок, концепциях и мероприятиях по рекламе.

9. ОТЧЕТЫ ДИЛЕРА

- 9.1. Дилер незамедлительно информирует Продавца о предполагаемом изменении своей организационно-правовой формы, реорганизации, смене руководства, об открытии новых филиалов и представительств, изменениях в составе участников (акционеров) организации Дилера, а также о принятых изменениях к учредительным документам, смене местонахождения, изменении банковских реквизитов и других вопросах, которые могли бы повлиять на взаимоотношения между сторонами.

10. КОНКУРЕНЦИЯ

- 10.1. Дилер обязуется как прямо, так и косвенно (путем своего участия или оказания влияния на другие организации, а также путем создания филиалов или других мест для реализации Товара в пределах или за пределами Территории, производства, продажи, лизинга или другим способом) не заниматься распространением товаров, которые аналогичны или подобны Товарам, продаваемым Продавцом по настоящему Договору.
- 10.2. Отступление от положений п. 10.1 настоящего Договора возможно после получения письменного согласия Продавца.
- В случае наличия каких-либо сомнений или неуверенности, следует ли считать тот или иной случай конкурентным с вышеупомянутой точки зрения, Дилер обязан до принятия соответствующего решения провести предварительную консультацию с Продавцом.

11. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

11.1. Если настоящим Договором не предусмотрено иное, то общие условия продажи Товаров Продавца, прилагаемые к настоящему Договору, являются неотъемлемой частью Договора и будут применяться, включая возможные изменения или дополнения к ним, в будущем.

11.2. Право собственности на поставленные Товары переходит к Дилеру в момент полной оплаты Товаров. Риск случайной гибели или порчи Товаров переходит от Продавца к Дилеру в момент передачи последнему Товаров на складе или в момент передачи товара перевозчику.

12. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

12.1. Дилер соблюдает конфиденциальность любой информации и документации, полученной от Продавца, за исключением случаев, когда использование таковых необходимо для выполнения обязательств Дилера по настоящему Договору.

13. СРОК ДЕЙСТВИЯ И УСЛОВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

13.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до "___" _____ г.

С момента подписания настоящего Договора все ранее достигнутые соглашения между сторонами, относящиеся к предмету настоящего Договора, утрачивают силу.

13.2. Настоящий Договор пролонгируется на каждый последующий год, если не будет прекращен письменным уведомлением любой из сторон, направленным другой стороне не менее чем за _____ месяцев до даты окончания его действия.

13.3. Настоящий Договор может быть расторгнут сторонами в случаях, предусмотренных действующим законодательством Республики Казахстан.

13.4. Продавец может расторгнуть настоящий Договор с уведомлением Дилера за _____ дней в случае, если Дилер будет иметь задолженность по платежам за Товары либо если Дилер нарушает условия п. п. 1.2., 2.2., 3.4., 6.2., 9.1., 10.1 настоящего Договора.

14. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН.

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

14.2. Во всех остальных случаях неисполнения либо ненадлежащего исполнения своих обязательств по договору, виновная сторона несет ответственность на основании действующего законодательства с возмещением другой стороне всех понесенных убытков.

14.3. В случае не выборки Дилером договорного объема Товара согласно Плана объема и пункта 1.3 настоящего Договора, Продавец производит перерасчет стоимости Товара без учета скидки. Разницу в стоимости Дилер обязуется оплатить не позднее 3(трех) банковских дней с момента выставления Продавцом счета на оплату. За нарушение сроков оплаты Дилер уплачивает Продавцу пеню в размере 1% (один процент) от стоимости неисполненного обязательства за каждый день просрочки.

15. ФОРС-МАЖОР

15.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Договора в результате обстоятельств чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть или предотвратить.

15.2. При наступлении обстоятельств, указанных в п. 15.1 настоящего Договора, каждая сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также официальные документы, удостоверяющие наличие этих обстоятельств и, по возможности, дающие оценку их влияния на возможность исполнения стороной своих обязательств по данному Договору.

15.3. Если сторона не направит или несвоевременно направит извещение, предусмотренное в п. 15.2, то она обязана возместить второй стороне понесенные ею убытки.

15.4. В случаях наступления обстоятельств, предусмотренных в п. 15.1, срок выполнения стороной обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют эти обстоятельства и их последствия.

15.5. Если наступившие обстоятельства, перечисленные в п. 15.1, и их последствия продолжают действовать более двух месяцев, стороны проводят дополнительные переговоры для выявления приемлемых альтернативных способов исполнения настоящего Договора.

16. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

16.1. В случае споров и разногласий стороны стремятся разрешить их путем переговоров. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров стороны передают их на рассмотрение в суд г.Нур-Султан.

17. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

17.1. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Договором, стороны руководствуются действующим законодательством Республики Казахстан.

17.2. Всекие изменения или дополнения к настоящему Договору будут действительны, если они будут совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями сторон по Договору.

17.3. Настоящий Договор выполнен на русском языке в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

18. ПОЛОЖЕНИЯ ПРИНЯТЫЕ ПО ОБОЮДНОМУ СОГЛАСИЮ СТОРОН

18.1. Положения данного раздела договора имеют приоритет в случае разногласий с другими пунктами договора.

18.2. Договоренности сторон:

[illegible]

19. АДРЕСА, БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ:	ДИЛЕР:
------------------	---------------