

ДОГОВОР № _____
(Дилерские Услуги)

г. Москва

«___» _____ 2011 г.

ООО «Дельта» в лице Генерального директора Абаева Сергея Васильевича, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и _____ в лице Генерального директора _____, 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 оборудования (диммеры, контроллеры, датчики и т.д.) и программного обеспечения для системы «Умный Дом» (автоматизации зданий), именуемого в дальнейшем «Продукт», и обеспечению после продажи Продукта необходимого его сопровождения.

1.2. Продавец предоставляет Дилеру право осуществления оптовых закупок Продукта для последующей реализации на территории Российской Федерации.

1.3. Дилер приобретает права официального Дилера Продавца.

1.4. Дилер имеет право использовать торговые марки Продавца и соответствующие фирменные названия только для маркетинга и продажи Продукта в рамках настоящего Договора.

1.5. Дилер не имеет права передавать свои права по Договору третьему лицу, либо своему филиалу или представительству, без предварительного согласия Продавцом.

1.6. Продавец имеет право отозвать свое решение на использование товарных знаков Продавца в случае нарушения Дилером предоставленных ему полномочий или расторжения настоящего Договора или иных договоров, заключенных на поставку конкретных партий.

2. Обязанности Дилера

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

2.2. Производить регистрацию всех покупателей Продукта, приобретающих его у Дилера, и один раз в месяц передавать Продавцу списки зарегистрированных покупателей.

Продавец _____

Дилер _____

2.3. Соблюдать авторские права на Продукт, принадлежащие ООО «Дельта», предпринимать все надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине Дилера.

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

2.5. Обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей обслуживание Продукта, включая так называемую «горячую линию» ("горячая линия" - способ обслуживания клиентов, оказания послепродажных услуг, включая: оперативные консультации, техническую поддержку, оперативную помощь в освоении, постоянная связь и т.д.)

2.6. Не допускается внесение изменений в Продукт, а также в информацию, содержащуюся на заводской упаковке.

2.7. Передавать клиентам информацию о требованиях безопасности и иную информацию о Продукте, полученную от Продавца.

2.8. Информировать Продавца о любых дефектах Продукта, о которых ему стало известно.

2.9. 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:

а) при сообщении была явно охарактеризована как представляющая коммерческую тайну Продавца;

б) не является общедоступной;

в) представляет коммерческий интерес или дает конкурентные преимущества;

Также к коммерческой тайне относятся исходные коды программного обеспечения.

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 (снятие с производства, замена, новые товары, изменение цен и т.д.) в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента принятия соответствующего решения.

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

3.4. Осуществить техническую и информационную поддержку Дилера. Обеспечить Дилера необходимым информационным материалом (буклеты, брошюры, каталоги Продукта).

3.5. Оказывать содействие в координации продаж Дилера. Используя свои каналы, информировать заинтересованных лиц о товарах и услугах, реализуемых Дилером. В случаях, когда это не противоречит интересам Продавца, прилагать все усилия для реализации Продукта предпочтительно через Дилера.

Продавец _____

Дилер _____

3.6. При необходимости, осуществлять предварительно согласованную поддержку при работе по проектам.

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

3.8. Провести за счет Продавца обучение (при необходимости) представителей Дилера (максимально 5 человек) по установке Продукта, его поддержке и т.д.

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

3.10. Предоставить для целей демонстрации (и обучения) по одному экземпляру каждого вида Продукта единоразово с 30% скидкой. При изменении технических характеристик Продавец обязуется бесплатно заменить экземпляры Продукта.

3.11. Продавец гарантирует надлежащее качество и надежность эксплуатации Продукта в течение гарантийного срока с момента приемки Продукта Дилером. Гарантийный ремонт осуществляется Продавцом по предъявлению Дилером неисправного оборудования и документов, подтверждающих факт покупки. В случае если Продавец не может осуществить гарантийный ремонт в 7-дневный срок, он заменяет бракованный Продукт новым.

3.12. Разместить на сайте Продавца информацию о Дилере и его контактные данные (сайт, адрес, телефон, e-mail и т.д.)

4. Стоимость Продукта и порядок расчетов

4.1. Условия получения скидок:

Дилер получает 15% скидку от розничных цен Продавца, действующих на момент выставления счета, при единоразовой закупке на сумму менее 100 000 (ста тысяч) рублей, и 20% скидку при единоразовой закупке на сумму более 100 000 (ста тысяч) рублей.

4.2. Продавец устанавливает цену для конечного покупателя, величина которой приведена в официальном Прайс-листе Продавца. Дилер имеет право продажи продукта по любой цене, не превышающей цену для конечного покупателя. 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 обслуживания Продукта.

4.3. Продукт закупается отдельными партиями в течение срока действия настоящего Договора по мере возникновения потребности (согласно заявкам) Дилера. После получения заявки от Дилера Продавец направляет ему счет с указанием цены Продукта.

5. Порядок сдачи-приемки Продукта

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

Продавец _____

Дилер _____

5.2. Отгрузка Продукта осуществляется путем ее выборки Дилером со склада Продавца, либо через транспортную компанию. Права собственности и риски случайной гибели или случайного повреждения Продукта переходят от Продавца к Дилеру в момент получения Продукта на складе Продавца, либо на складе транспортной компании.

5.3. Передача Продукта оформляется актом сдачи-приемки. Если Продукт получает Грузополучатель, его полномочия по приемке Продукта и совершению иных необходимых действий должны быть подтверждены доверенностью от Дилера.

5.5. В случае, если отгрузка в пункт назначения осуществляется Продавцом, Дилер возмещает транспортные расходы от пункта отправления до пункта следования.

5.6. Продукт сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров, и Дилер проверяет соответствие Продукта.

5.7. Срок отгрузки обговаривается до оплаты счета и зависит от наличия Продукта на складе Продавца, от количества ранее оплаченных заявок по данному Продукту, но не должен превышать 30 (тридцати) календарных дней с момента поступления предварительной оплаты на его расчетный счет. Дилер производит 100% (сто процентную) предварительную оплату каждой партии Продукта в течение 5 (пяти) банковских дней с даты получения счета Продавца.

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

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

5.10. В случае согласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 30 (тридцати) рабочих дней обязан устранить отмеченные препятствия и представить Дилеру партию Продукта на повторную приемку.

5.11. Претензии по комплектности, номенклатуре и/или количеству принимаются в течение 2-х недель с момента приема Продукта Дилером, а именно с даты подписания товарно-транспортной накладной.

5.12. В случае несогласия с претензиями Дилера, Продавец в течение 10 (десяти) рабочих дней должен направить в адрес Дилера мотивированный отказ в письменной форме.

6. Ответственность сторон

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

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

6.3. В случае задержки поставки партии Продукта, Продавец уплачивает Дилеру пени в размере 0,1% за каждый день просрочки, начиная с 10 (десятого) рабочего 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.

Продавец _____

Дилер _____

6.4. В случае задержки перевода денег после приемки Продукта, Дилер уплачивает пеню продавцу в размере 0,1% от суммы Договора за каждый день просрочки, начало которой начинается идти с 10 (десятого) рабочего дня от момента выставления счета на инкассо.

6.5. В случае нарушения Дилером авторских прав на Продукт Дилер:

1. Выплачивает штраф в размере 1 000 000 (один миллион) рублей;
2. Оплачивает компенсацию за поиск доказательств нарушения, судебные издержки и т.д. в размере, составляющем не менее двойной величины штрафа, определенного выше.

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 вступает в силу с «__» _____ 2011г. и действует в течение одного года. Если ни одна из сторон за один месяц до истечения указанного срока не сделает письменного заявления о своем желании прекратить действие настоящего Договора, последний считается пролонгированным еще на один год.

8.2. Все изменения и/или дополнения к настоящему Договору действительны в случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих сторон.

8.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах: первый экземпляр находится у Продавца, второй экземпляр находится у Дилера. И каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу.

8.4. Ни одна из сторон не имеет права передавать свои обязательства по выполнению настоящего Договора третьей стороне без письменного согласия другой договаривающейся стороны.

Продавец _____

Дилер _____

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 арбитражный суд г.Москвы.

9.2. В случае изменения юридического адреса или банковских счетов, Стороны уведомляют об этом друг друга в течение 5 (пяти) рабочих дней.

10. Юридические адреса сторон

Продавец

ООО «Дельта»

Юр.адрес: 117647, Москва, ул.Островитянова
36-165
Тел.: (495) 940-85-87
ИНН 7728623400
КПП 772801001
Р/С 40702810200001030177
Банк: Московский филиал ЗАО
"РАЙФФАЙЗЕНБАНК" г. Москва
К/С 30101810400000000603
БИК 44552603
ОГРН 5077746882582
ОКПО 81356820
ОКАТО 45293566000

М.П.

Дилер

Юр.адрес:
Тел.:
ИНН
КПП
Р/С
Банк:
К/С
БИК
ОГРН
ОКПО
ОКАТО

М.П.

Продавец _____

Дилер _____