

ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР № Д-_____

г. Москва

«___» _____ 2021 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Теган» в лице генерального директора Кириякова Владимира Викторовича, действующего на основании Устава, 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 поставке, реализации, сборке, монтажу продукции Продавца – металлического ограждения и сопутствующего оборудования и прочих изделий, именуемого в дальнейшем "Продукт", и обеспечению после продажи Продукта необходимого его сопровождения и сервиса для конечного клиента. Комплектность, стоимость, а также форма поставки и другие требования к Продукту указываются Сторонами в дополнительном соглашении к настоящему договору отдельно по каждой поставке.

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 и дополнительными соглашениями к нему.

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

2.4. Обеспечивать для зарегистрированных у него покупателей должное сервисное обслуживание Продукта, обеспечить необходимую информационно-консультационную поддержку, включая так называемую "горячую линию",

2.5. Уважать и защищать законные права Продавца, возникающие в связи с настоящим Договором, в частности, сохранять коммерческую тайну, которая может стать известной Дилеру в связи с выполнением данного Договора.

К коммерческой тайне относится любая информация, которая:

Продавец _____

Дилер _____

- 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 и дополнительном соглашении к Договору.
- 3.2. Уведомлять Дилера об изменениях в составе Продукта или его цены в течение 5 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) представителя Дилера для работы в рамках "горячей линии".
- 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 экземпляру своего Продукта с 50% скидкой от его розничной стоимости.

4. СТОИМОСТЬ ПРОДУКТА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- 4.1. Продавец устанавливает цену для конечного покупателя, величина которой приведена на сайте www.tegan.ru. Дилер имеет право продажи продукта по любой цене.
- 4.2. Дилер выкупает у Продавца Продукт партиями с дилерской скидкой, величина этой скидки прописывается в прайс-листе для дилеров, который располагается на сайте www.tegan.ru. Данный прайс доступен зарегистрированным пользователям.
- 4.3. Получение партии Продукта осуществляется на складе Продавца и оформляется актом сдачи-приемки готовой Продукции и товарной накладной.
- 4.4. Оплата полученной партии Продукта Дилером осуществляется на условиях, закрепленных в дополнительном соглашении к данному договору по каждой отдельной поставке.

Продавец _____

Дилер _____

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 Продавца и оформляется подписанием Сторонами акта сдачи-приемки и товарной накладной по форме ТОРГ-12.
- 5.3. Продукт сдается Дилеру в виде полностью готовых экземпляров или комплектующих для дальнейшей сборки силами Дилера. Дилер проверяет соответствие Продукта спецификации, представленной в сопроводительных документах и дополнительном соглашении по конкретной поставке в момент получения.
- 5.4. При отсутствии замечаний к партии Продукта со стороны своего представителя, Дилер подписывает акт сдачи-приемки и товарную накладную.
- 5.5. При наличии претензий к партии Продукта, представитель Дилера составляет перечень претензий и передает его ответственному за работу с Дилером представителю Продавца.
- 5.6. В случае согласия с претензиями Дилера, Продавец обязан устранить отмеченные препятствия и представить Дилеру партию Продукта на повторную приемку.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 6.1. Продавец не несет ответственности за проблемы или убытки, которые могут возникнуть у Дилера в процессе монтажа или сборки Продукта, а также у конечных пользователей в результате использования Продукта.
- 6.2. Продавец не несет ответственности по обязательствам Дилера перед третьими лицами.
- 6.3. В случае задержки перечисления оплаты после приемки Продукта, Дилер уплачивает пени продавцу в размере 0,1% от суммы Договора за каждый день просрочки, начало которой начинается идти с 3 рабочего дня от момента выставления счета (в случае получения Продукта по гарантийному письму).
- 6.4. В случае нарушения Дилером авторских прав на продукт, Дилер несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

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)

Продавец _____

Дилер _____

при решении о прекращении производства Продукта; 6) в одностороннем порядке, предупредив об этом Дилера не менее, чем за 10 (десять) рабочих дней.

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; 3) в одностороннем порядке, предупредив об этом Продавца не менее, чем за 10 (десять) рабочих дней.

7.3. Расторжение договора не освобождает Стороны от окончательных расчетов по нему и по условиям дополнительных соглашений к нему.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий Договор действует с момента подписания и действует в течение одного календарного года. Договор автоматически пролонгируется на каждый последующий календарный год, если ни одна из Сторон не заявит в письменной форме о намерении его расторгнуть не менее, чем за 10 (десять) рабочих дней до предстоящей даты расторжения.

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

9.2. В случае изменения юридического адреса или банковских счетов, стороны уведомляют об этом друг друга в течение 5 дней.

10. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Продавец: ООО «Теган» ОГРН 5077746804537 ИНН 7736559190 КПП 772801001 Адрес: 117342, г. Москва, ул. Бутлерова, д. 17, Э/КОМ 3/90 Р/сч 40702810342000052742 в ВОЛГО-ВЯТСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК БИК 042202603 Корр/сч 30101810900000000603 Тел. (495) 227 31 83 E-mail: info@tegan.ru Генеральный директор _____/ Кирьяков В.В./ М.п.	ДИЛЕР: ОГРНИП ИНН КПП Адрес: Р/сч БИК Корр/сч Банк Тел. _____/_____ М.п.
--	--

Продавец _____

Дилер _____

Продавец _____

Дилер _____